

汇智书源◎编著



# 微表情与微行为 心理学大全



世界如此复杂，交对人、用对人、跟对人才是硬道理！

解读微表情与微行为背后的隐情与真相  
让你快速学会如何洞察心理

阅读本书，教你如何识人交心  
从而游刃有余地玩转社交圈

中国铁道出版社  
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE



# 微表情与微行为 心理学大全

汇智书源◎编著

中国铁道出版社  
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

## 内 容 简 介

为什么一个平时总是能侃侃而谈的人在遇到某个话题时突然开始变得吞吞吐吐？为什么他说话的时候总是喜欢说“对啊”、“绝对”、“但是”之类的口头禅？抚摸下巴、交叉双臂、跷起二郎腿，这些小动作又代表什么含义？……诸如此类的问题是不是困扰了您很久？

不用再绞尽脑汁，本书全面为您解答这些“为什么”的真相！并将为您深入解读微表情与微行为背后的隐情与真相，让你快速学会如何从里到外洞悉他人心理，轻松地攻破人际交往的壁垒，游刃有余地玩转社交圈。

### 图书在版编目（CIP）数据

微表情与微行为心理学大全/汇智书源编著. —北京：  
中国铁道出版社，2017.8

ISBN 978-7-113-22482-0

I. ①微… II. ①汇… III. ①表情—心理学—通俗读物  
IV. ①B842.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第265028号

书 名：微表情与微行为心理学大全  
作 者：汇智书源 编著

策 划：苏 茜  
责任编辑：张 丹  
责任印制：赵星辰

读者热线电话：010-63560056

封面设计：MXK DESIGN STUDIO

出版发行：中国铁道出版社（北京市西城区右安门西街8号 邮政编码：100054）  
印 刷：三河市兴达印务有限公司  
版 次：2017年8月第1版 2017年8月第1次印刷  
开 本：700mm×1000mm 1/16 印张：16.25 字数：261千  
书 号：ISBN 978-7-113-22482-0  
定 价：39.80元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社读者服务部联系调换。电话：（010）51873174

打击盗版举报电话：（010）51873659

# 前言

## FOREWORD

人生其实就是一场博弈，有时它就像一场化装舞会，每个人都会用面具伪装自己。站在你面前的他，是“言为心声，行为心表”，还是“口是心非，敷衍演戏”？而面对下面的情形，你又该如何应对？

你和一个朋友在聊天，当谈论到一个话题时对方突然沉默不语，究竟是为什  
么？聊天的过程中，对方说了几句话就开始“哈哈”大笑，他的开怀大笑是真的  
开心，还是掩饰情绪？

你和恋人已经相处很久了，感情不再像以前那样炽热，你不知道对方是否还  
深深地爱着你。虽然每次问起来，他（她）都会信誓旦旦地说“我爱你”，但是  
你的内心依然存在着一一种隐隐的不安和怀疑，因为你不知道对方所说的话是出自  
真心，还是随口敷衍。

你向上司报告工作，上司突然身体前倾，你内心忐忑，是否应该继续谈话？  
你和同事讨论策划案，在你说到一个观点时同事突然用眼睛斜看了你一下，同事  
的这个眼神让你感到莫名其妙，他是不是有什么不同意见？

你正在和客户进行商务谈判，客户表示自己所提的条件已经是最优惠的，是  
最后底线，甚至当场做出即使谈判破裂也在所不惜的样子。客户的这种态度是真的  
不想合作，还是只是装装样子？

如果你认真阅读这本书，掌握了书中介绍的方法，那么当你身处上述具体的  
情境中时，你就可以做出正确的判断，通过对对方微表情、微行为的观察，了解  
其真实的心理活动。

那么，究竟何谓微表情、微行为？微表情，是一个人内心真实意图的流露，  
是人们通过各种细微的表情变化来传达自己内心变化的一种方式，只不过这种方



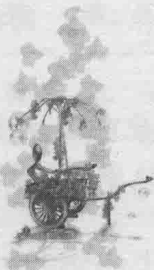
式在大多数情况下，都是一个人在潜意识或无意识中所做出的内心反应。虽然有时候人们会试图掩盖它，但科学研究发现，这种微表情是根本无法掩盖的，它最短可持续 1/25 秒。而微行为，就是指能够映射心理状态的身体动作，也就是常说的“小动作”。

在本书中，将为你详细介绍解读微表情和微行为的技巧。全书内容由浅入深可以分为三大部分：首先，从解读人类 6 种基本微表情和 8 种基本心理应激微反应出发，对微表情和微行为做出概括性的分析；其次，分别从面部小动作、臂和手、腿和脚等多个方面详细解析身体各个部位的肢体语言，并解析了语言和日常“小动作”中所反映的心理活动；最后，深入各种情境场合，从甄别谎言到男女相处、职场人际处理、商务谈判、产品销售等各种实际环境中，从肢体行为和心里的关系角度，为你全面解析身体语言背后的微妙心理。

世界如此复杂，交对人、用对人、跟对人才是硬道理！本书适用于人际交往、两性对话、企业管理、职场人际相处、商业谈判、产品推销等各种场合。本书将为你解读微表情与微行为背后的隐情和真相，让你快速学会如何洞察心理，如何识人交心，从而游刃有余地玩转社交圈。

编者

2017 年 6 月



# 目录

## CONTENTS

### 第一章 CHAPTER 01

#### 掌握情绪密码，解读 6 种基本微表情 / 1

- 一、真是太令人吃惊了：惊讶类微表情 / 2
- 二、太恶心了：厌恶类微表情 / 4
- 三、怒火中烧：愤怒类微表情 / 6
- 四、吓死我了：恐惧类微表情 / 8
- 五、流泪不是罪：悲伤类微表情 / 11
- 六、真的很高兴：快乐类微表情 / 13

### 第二章 CHAPTER 02

#### 小动作背后的秘密，8 种心理微反应 / 15

- 一、冻结反应：遭受意外刺激时的第一反应 / 16
- 二、逃离反应：不喜欢你就远离你 / 19
- 三、战斗反应：怒不可遏就准备战斗 / 22
- 四、安慰反应：感觉不适时就自我安慰一番 / 26
- 五、领地反应：这是我的地盘 / 28
- 六、爱恨反应：亲和疏的距离 / 31
- 七、仰视反应：一眼就能看出主从关系 / 34
- 八、胜败反应：谁胜谁负一目了然 / 38

### 第三章 CHAPTER 03

#### 直播还是面具，面部小动作藏玄机 / 41

- 一、情绪不同，眉毛的形态亦不同 / 42
- 二、眉毛的动作透露心理信号 / 45
- 三、轻抬眉毛，暗含雀跃的情绪 / 48
- 四、皱起的眉头，不悦与反对的暗示 / 50

- 五、留意对方延长眨眼的时间 / 52
- 六、转动的眼球，飘忽的心 / 54
- 七、转移的视线告诉你了什么 / 56
- 五、眼睛斜视，其中隐藏着深意 / 58
- 八、下拉的嘴角，消极的内心 / 59
- 九、他是真笑，还是假笑 / 61
- 十、歪脸笑，暗含的是排斥 / 63
- 十一、高昂的下巴，一颗高昂的心 / 65
- 十二、压低的下巴，否定的暗示 / 67
- 十三、三个线索，让假表情暴露无遗 / 68

## 第四章

### CHAPTER 04

## 巧手能言，行为学家教你解读臂和手的秘密 / 70

- 一、尖塔式手势，高度自信的表现 / 71
- 二、抓挠后颈，获取自我安慰和平衡感的小动作 / 72
- 三、握拳式双臂交叉，他对你充满了敌意 / 74
- 四、他摩拳擦掌的原因 / 76
- 五、“圈地”姿势，他在划定自己的主权范围 / 78
- 六、手指敲击桌面，他在暗示什么 / 80
- 七、紧握双手，挫败的表现 / 81
- 八、双臂交叉抱胸，明显的排斥 / 84
- 九、隐藏双手，内心紧张的表现 / 85
- 十、你发现了吗？他的手在做无用功 / 87
- 十一、眼镜，是他拖延抗争的工具 / 89
- 十二、他为什么开始抓挠耳朵 / 90
- 十四、握手的方式，也能揭示心理的距离 / 93
- 十五、对方的厌倦信号，你读出来了吗 / 95

## 第五章

### CHAPTER 05

## 腿和脚，内心活动最真实的显示器 / 98

- 一、“4字形”腿，固执者惯用的姿势 / 99

- 二、锁住脚踝，他在努力克制自己的情绪 / 101
- 三、交叉的双腿，排斥的表示 / 102
- 四、双腿交缠，羞涩、顺从的标签 / 104
- 五、不停地抖腿，他在平复紧张的心绪 / 106
- 六、起跑者姿势，他想离开 / 108
- 七、脚尖方向，代表的就是心中想去的方向 / 109
- 八、你注意到他的站姿了吗 / 111
- 九、留意他的身体是弯曲还是挺直 / 113
- 十、身体的距离，暗示了心理的距离 / 115

## 第六章 CHAPTER 06

### 言为心声，心理专家教你探索语言密码 / 118

- 一、“告诉你一个秘密”背后隐藏的心理 / 119
- 二、总是说“不过”，是因为缺少底气的反驳 / 120
- 三、“对啊”，是肯定还迎合 / 121
- 四、“我受不了了”，他是在自我吹嘘 / 122
- 五、“我是为了你好”的人更是为了自己 / 123
- 六、“我很忙”，他是真的忙吗 / 124
- 七、悲观主义者经常说“恐怕不行吧” / 125
- 八、“所以我就说嘛”的事后诸葛亮 / 126
- 九、打招呼的习惯用语泄露了他的心 / 127
- 十、口头禅背后的真实心理 / 129
- 十一、亲密还是疏远？恭敬语描绘真实想法 / 132
- 十二、心理距离有多远？从称呼中就能知道 / 133
- 十三、不同的话题中隐藏的心理 / 134
- 十四、说话的语速也能显露人的性格 / 137
- 十五、突然转变的语速，暗示不平静的心 / 138
- 十六、接话方式道出人的个性 / 140

## 第七章 CHAPTER 07

### 小习惯藏大学问，日常行为露心声 / 142

- 一、总是随身携带折叠伞的他 / 143
- 二、喜欢作势大笑，自负的表现 / 144



- 三、交谈过程中喜欢伸舌头是什么意思 / 145
- 四、合影时喜欢站在中间，他害怕孤独 / 146
- 五、缺乏自信的人，才会喜欢说“绝对” / 147
- 六、总是迟到，他是想引人关注 / 148
- 七、精神压力大的人习惯把发票揉成团 / 150
- 八、双手背在身后，暗示愤怒和挫败之感 / 151
- 九、打电话时喜欢信手涂鸦的原因 / 153
- 十、赞美别人，是想别人赞美自己 / 154
- 十一、将自己的不幸挂在嘴边多是自我中心主义者 / 155
- 十二、中途打断别人说话，他想引起别人的注意 / 157

## 第八章

### CHAPTER 08

#### 别对我说谎，FBI教你权威谎言甄别术 / 158

- 一、吞吞吐吐：很明显他对自己的言辞没有信心 / 159
- 二、故意拖延：在拖延中为谎言争取时间 / 161
- 三、假装生气：你是因为心虚吧 / 162
- 四、矢口否认：否认得那么快，肯定有问题 / 164
- 五、言行不一：嘴上说的不可信 / 165
- 六、坐立不安：如果你说的是真话，为什么还那么紧张 / 167
- 七、把头偏向一边：你是在逃避话题 / 168
- 八、用手捂嘴：你是担心泄露什么秘密吧 / 170
- 九、触摸鼻子：你隐藏了真话 / 172
- 十、摩擦眼睛：你是在隐藏内心的不安 / 173
- 十一、谎言常常是这样开始的 / 175

## 第九章

### CHAPTER 09

#### 透过现象看本质，男人那点儿心机，女人那点儿心思 / 194

- 一、约会中抢着坐左边位置的男人 / 178
- 二、为什么他总是频繁使用第一人称 / 179
- 三、拥抱方式，看出他对你的感情 / 180

- 四、紧闭双唇的微笑，暗示温和的抗拒 / 182
- 五、总是摆弄头发的她在想什么 / 183
- 六、眼珠向上翻看人，她是在向你撒娇 / 184
- 七、托盘式姿势，表达了她的倾慕之情 / 185
- 八、她总是盯着你看，小心她可能在说谎 / 186
- 九、斜瞄式微笑中藏暗语 / 187
- 十、她说话的声音为什么突然提高 / 188
- 十一、总是贬低自己的她想表达什么 / 189
- 十二、谈话中，男友为什么突然双手抱胸 / 190
- 十三、肢体接触拉近心理距离 / 191
- 十四、不太熟的女性找你商量事情，她是什么心理 / 192
- 十五、露出一脸无聊的表情其实是想得到别人的关注 / 192

## 第十章

### CHAPTER 10

#### 职场人际奥秘，透过细节发现弦外之音 / 194

- 一、上司的眼神泄露了他的心 / 195
- 二、为什么你的上司从来不离开他的座位 / 197
- 三、当你靠近时，上司跷起了二郎腿 / 198
- 四、常常用手转笔的上司是因为无聊 / 199
- 五、压低眉毛，他在显示自己的威严 / 200
- 六、不停地晃腿，他在缓解焦躁的情绪 / 201
- 七、汇报工作时上司的6种肢体语言，你不得不懂 / 202
- 八、过分的深鞠躬，他是在表示拒绝 / 205
- 九、“基本上”是他逃避责任的保险 / 206
- 十、喜欢模仿上司的下属是因为崇拜上司 / 207
- 十一、道歉张口就来，其实心中并没有反省的意思 / 208
- 十二、从开会时座位位置的选择看下属对工作的热情 / 209
- 十三、总是使用专业术语，是缺乏自信的表现 / 210
- 十四、为什么他从来不接公司的电话 / 211
- 十五、喜欢给别人倒酒，他的心中有个小算盘 / 212

第十一章  
CHAPTER 11

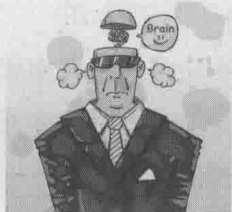
洞察对手微行为，谈判大师的制胜秘诀 / 214

- 一、交涉中，坦诚的是嘴部 / 215
- 二、茶杯的位置暗示了对方的意向 / 216
- 三、对方突然开始整理领带 / 218
- 四、别忽视对方那向上看的眼睛 / 219
- 五、长时间与你握手，说明他有合作的诚意 / 220
- 六、抚摸下巴，认真倾听与思考的表现 / 223
- 七、准备就绪的坐姿，代表肯定的回答 / 225
- 八、无声的拒绝，5种身体倦怠的表现 / 226
- 九、3个小动作，合作愉快的暗示 / 228
- 十、5个小动作，泄露了他下一步行动 / 229

第十二章  
CHAPTER 12

练就高情商，好销售必懂的微行为心理学 / 232

- 一、“闲逛”还是“购买”，顾客的“东张西望”有深意 / 233
- 二、频繁地点头，代表同意 / 235
- 三、鼻翼一张一合，是兴奋还是不满？ / 236
- 四、顾客潜藏的购买欲，你看出来了吗？ / 237
- 五、客户特殊的笑有深意 / 239
- 六、瞳孔扩张，积极情绪的暗示 / 240
- 七、笔直的视线是什么含义 / 242
- 八、他为什么闭着眼睛听我说话 / 243
- 九、不同的眼神代表了不同的态度 / 244
- 十、拿着宣传单不停对比，他的心中没有主见 / 246



# 第一章

## CHAPTER 01

### 掌握情绪密码， 解读 6 种基本微表情

表情是内心世界的直接流露，是内心世界的外在体现，达尔文就曾经说过：“表情动作的发生是与情绪变化相联系的。”因此，复杂的情绪就会使人们的表情发生诸多变化，这些变化多端的面部表情无时无刻都在传递着各种信息。所以，在人际交往中表情能够帮助我们察言观色，了解对方的心理状态。





## 一、真是太令人吃惊了：惊讶类微表情

惊讶是一个人持续时间比较短的面部表情。人在受到意外刺激时，在接收到刺激信息的第一时间，也就是瞬间之内，停止一切活动，立即做出抬头、睁大眼睛、轻微张嘴、抬高眉毛的动作。当然，如果你看到一个人的脸上出现了惊讶的表情，那么你可以断定，这个刺激源是对方没有想到的，因此引起了他的警觉。

### 1. 惊讶表情的产生

通常来说，引发惊讶表情产生的刺激源比较简单：当事人所关心的意外变化。



也就是说，某种情况怦然出现，并且是当事人没有想到的，于是便会产生惊讶的表情。

当人们感受到意外刺激后，为了获得更多的信息，会将全部感官充分激活。而在那短短的一刹那间会消耗掉人的精神系统的全部力量，最终导致身体动作减少。造成这种结果的原因，一方面是因为神经系统无法顾及，通过减少运动来减轻负担；另一方面是为了谋而后动，因为不必要的工作在不明的

情况下会带来危险。

### 2. 饱满的惊讶表情的面部特征

典型的惊讶表情，关键是要注意当事人的眉毛和嘴部，而能够引发一个人产生典型的惊讶表情的刺激源是非常强烈的。典型的惊讶表情所表现出的面部特征主要有以下几点。

① 双眉向上大幅度提升，额肌充分收缩。年纪比较轻的人，前额一般是平坦的没有皱纹产生，而年纪较大的人的前额会产生水平的皱纹。

② 由于上睑提肌收缩，以及额肌收缩的共同作用，上眼睑得到大幅度提升，



最终使得眼睛睁大，甚至露出虹膜上缘的眼白部分。

③ 嘴巴在不自觉间张大，同时配合一次快速的吸气动作。此时，嘴部所表现出的状态是，由于下巴（下颚）的带动，下唇自然向下轻微地张开，而嘴唇表面的皮肤不会变紧，不向两侧拉伸。

在人类表情的面部特征中，有些是必要形态特征。所谓必要形态特征，是指在某种表情中必不可少、不能缺失的面部形态。

在惊讶表情所表现出的所有面部特征中，可以没有眉毛抬高、嘴巴张开的表现，但是必须要有上眼睑提升的表现；而且在眼睑提升的那一瞬间，必须配合整个身体同步静止的表现；吸气动作虽然不易察觉，但是肯定有吸气的动作趋势。

这些就是构成惊讶表情必要的面部形态特征，它们能够帮助我们判断一个人是否出现了惊讶表情。

### 3. 惊讶表情的不同表现

在现实生活中，典型、饱满的惊讶表情并不常见，人们总是会试图将自己的负面情绪掩饰和隐藏，因为将表情过于直白地流露出来，其所产生的效果就如同是将自己的心里话喊出来给周围的人听。

现实生活中，人们所流露出的惊讶表情更多的只是部分面部肌肉的表现。

#### （1）没有嘴部参与的惊讶

这种惊讶与饱满的惊讶表情相比，主要有两点不同：一是，眉毛并不是抬得很高，眼睛睁得不是很大，但是相比于正常状态，眉毛确实有抬高，眼睛也确实有睁大。二是，嘴部动作很小，只是轻微地张开，甚至不存在动作。鼻子呼气的力度非常小，甚至不足以看到颈部肌肉的紧张收缩。

#### （2）嘴部和眉毛都不参与的惊讶

这种程度的惊讶嘴部和眉毛都没有明显的变化，几乎看不到眉毛上扬的动作，只有上眼睑提升。产生这种惊讶表情，是因为当事人主观控制自己的情绪，或者是刺激源的力度较轻，强度不足所致。





## 二、太恶心了：厌恶类微表情

厌恶是一种非常强烈的情感，会呈现一种非常明显的表情：闭紧双眼，表示不愿意看；紧皱鼻子，表示不愿意闻；嘴唇撇向后方，甚至还会伴有吐舌头的动作，表示不愿意去吃。

在人类的负面表情中，厌恶属于反应相对较轻的类型，而恐惧、悲伤和愤怒则都会产生比厌恶更严重的反应。当事人会对所厌恶的刺激源做出两种评价：否定或者是认为它低级，而这里所说的低级是指虽然可恶但是并不会对人造成威胁。

### 1. 厌恶表情的产生

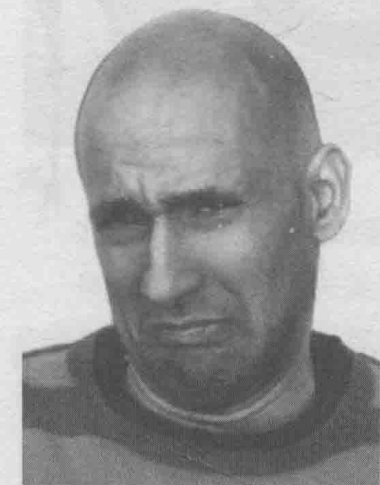
引发厌恶表情的本源，是对腐烂事物的排斥。在远古时期，人们在吃了腐败的食物之后，会引发身体的强烈不适，造成呕吐、生病甚至是死亡的后果，所以后来在看到、闻到、尝到腐烂的食物时，人们会本能地排斥它们，这应该是人类在进化过程中积累下来的生存本领。

### 2. 饱满的厌恶表情

厌恶表情所呈现出的面部特征，源于一种身体行为：呕吐。人们在做出呕吐动作的时候会张大嘴巴，并配合紧闭双眼、紧皱双眉的动作。厌恶的表情虽然来源于呕吐，但它与呕吐有一点是明显不同的，厌恶表情中嘴不会像呕吐动作那样张得那么大。

饱满的厌恶表情所表现出的面部特征可以归纳为以下4点：

- ① 双眼紧闭，同时双眉紧皱并下压；
- ② 上唇被提升的同时，鼻翼两侧形成鼻唇沟；
- ③ 双唇紧闭，下巴同时向上皱起，皮肤表面产生很多皱纹，下唇和下巴上隆起的肌肉之间形成沟壑。
- ④ 嘴角下拉，在嘴角的两侧会形成形似括号的纹路。



在厌恶类表情中，面部所呈现出的必要形态特征是，上唇向上提升，鼻翼也随之提升，鼻翼两侧有沟纹出现。



### 3. 厌恶表情的不同表现

在现实的人际交往中，很少会有人做出如此夸张的厌恶表情，除非他是故意做给别人看的。大多数由真实情绪所引发的厌恶表情，其表现形式要温和得多。随着刺激源强度的不同，会引发不同程度的厌恶表情，并表现出不同的面部形态。

#### (1) 强烈的厌恶

如果刺激源非常强烈，会引发人产生强烈的厌恶表情，表现出非常讨厌刺激源，并试图远离它的姿态。与愤怒不同的是，即使厌恶之情异常强烈，但也不会产生消灭刺激源（比如，改变对方的想法）的想法。强烈的厌恶只是单纯地极度讨厌，只是想避免近距离接触刺激源，以免与之发生任何关系。

#### (2) 轻蔑

同强烈的厌恶相比，如果刺激源强度相对减弱，那么厌恶表情的程度也会随之降低，会让人产生轻蔑的表情，表现出对刺激源的排斥感。虽然这种表情也是排斥，但是心态要轻松很多，脸上的表情程度也就相对轻松一些。轻蔑表情所呈现出的面部形态主要表现为以下3点：



- ① 双眼轻微闭合，同时双眉轻微下压，形成轻微皱眉纹；
- ② 上唇向上提升，鼻翼向上提升并向两侧拉伸，鼻翼两侧形成浅沟；
- ③ 双唇可能是闭合的状态，也可能是轻微分开。

#### (3) 不屑

程度最浅的厌恶表情是不屑，也就是完全的轻视，除了看不起之外，根本不用花费力气来排斥。“不屑一顾”就很好地诠释了这种情绪。不屑表情所表现出的面部形态表现为以下4点：

- ① 眼睛几乎没有变化，眉毛也没有下压和皱起的表现；
- ② 上唇轻微地向上提升，上唇线与正常形态相比略微拉平；
- ③ 鼻翼轻微地向上提升并向两侧拉伸，鼻翼两侧形成浅沟纹；
- ④ 脸上通常带有笑意。





#### (4) 讥笑、冷笑

不屑的表情脸上会带有一定的笑意，有时动作发出者为了尽力表达自己心中对对方的不屑一顾，甚至会特意加大这种笑意的表达，于是就会形成讥笑和冷笑，表达一种非常轻松的否定评价。

讥笑所表现出的面部形态特征为：与上扬嘴角同侧的眼睛，其眼睑有一定程度的闭合；下眼睑下方形成一道浅沟纹。

冷笑也是一种很常见的不屑。这种表情与讥笑的区别在于，它看不到眼睛的笑意，只是会在嘴部表现出不完整的笑容形态。



#### 4. 厌恶表情所表示的含义

厌恶类微表情所传达的含义主要有一种，那就是否定。可以是强烈的否定，也可以是轻松的否定。所以，在现实生活中，如果你观察到对方表现出了厌恶类的表情特征，比如厌恶、轻蔑、不屑、讥笑或者冷笑，就可以断定，对方持否定态度，程度严重的话就是拒绝接受，程度较轻就是不屑搭理。

### 三、怒火中烧：愤怒类微表情

上述已经介绍了厌恶类微表情，我们知道厌恶表达的本质，是对负面刺激源采取否定的态度，想要避开或者不予理睬。而如果人们觉得某种刺激源会对自己造成威胁或伤害，就会产生愤怒的情绪。因此，愤怒的本质是攻击的欲望，即通过攻击来消除危险。

#### 1. 愤怒表情的产生

所有的愤怒都来自于一个共同的源头，即威胁，而生活中的各种矛盾都可能成为威胁刺激源。这里所说的引发愤怒表情的威胁刺激源，不仅是指形式上的威胁。比如，口头上的恐吓，拿着武器威胁等，而更多的是指带有抽象意义的概念，是当事人主观上认为某种情境可能会对自己造成威胁。

在日常生活中，愤怒的来源可以有很多。比如，自由受到限制，由于自己名誉受损或者受到轻视、挑衅、利益受损等，这些都可能成为引发愤怒的刺激源。