

WEI BIAO QING XIN LI XUE


微表情 心理学



人际关系中的 心／理／策／略

破解心理密码，瞬间了解和影响你周围的人！
美国FBI最常用的心理策略，教你做心灵的捕猎者，
成为拥有超强人气的人际关系大赢家！

晓鹏 沐阳/著

 中国纺织出版社

014036409

B842.6-49
174

主要内容

本书从“微表情”的概念入手，介绍了微表情的定义、特征、分类、作用、应用等。本书共分五章。第一章介绍微表情的概念、特征、分类、作用等。第二章介绍微表情的应用。第三章介绍微表情的识别。第四章介绍微表情的伪装。第五章介绍微表情的训练。

微表情 心理学

人际关系中的
心/理/策/略

晓鹏 沐阳/著

WEI BIAO QING XIN LI XUE 图书馆



北航

C1715735

中国纺织出版社

B842.6-49
174

010380210

内 容 提 要

微表情是人们内心情绪的“阅读放大器”。一张面孔下有什么样的活动内容、情感表达，都可以通过微表情尽收眼底。在这个纷繁复杂、瞬息万变的现代社会中，我们时刻都要与他人进行沟通和交往。在这个过程中，只有正确地理解、识别微表情，我们才能在人际交往中始终立于不败之地。本书从人的外貌形象、衣着打扮、行为举止、言谈话语、兴趣爱好等多种角度入手，运用心理学的原理，结合实际案例，对人际关系中可能遇到的各种问题进行了详尽的解析，力图让读者能够迅速地提高人际交往的能力，掌握人际交往的主动权。

图书在版编目(CIP)数据

微表情心理学：人际关系中的心理策略 / 晓鹏，沐阳著. —

北京：中国纺织出版社，2014.5

ISBN 978-7-5180-0434-8

I. ①微… II. ①晓… ②沐… III. ①表情—心理学—通俗读物
②人际关系学—社会心理学—通俗读物 IV. ①B842.6-49
②C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第020074号

策划编辑：关礼 刘丹 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

邮购电话：010-87155894 传真：010-87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京楠萍印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2014年5月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：18

字数：195千字 定价：35.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

“微表情”作为一个心理学名词，可以反映出一个人内心的流露与掩饰。人们通过一些表情把内心的感受表达给对方看，人们做的不同表情、动作会“泄露”出其他的信息。正常的表情一般持续在1/2秒到5秒之间，有一个起承转合的过程。而微表情的与众不同在于持续时间较短，一般只有1/25秒至1/5秒。这种表情往往和欺骗联系在一起，无论是善意还是恶意。当人们试图掩饰、刻意隐瞒某种心理活动时，内心的真实想法反而可能通过微表情表达出来。

在生活中，我们几乎每天都要和别人打交道，因为每个人的性情、心理各不相同，更因为利益的驱使，很多人在和他人交往的时候都会带上面具，把自己隐藏起来。这样，就使得人际关系变得更加错综复杂。如果我们不懂得读人识人，不掌握和他人交往的原则和分寸，就会在人际交往中处处受制于人，甚至还会落入他人的陷阱和圈套，使自己蒙受巨大的损失。

著名身体语言学家乔·纳瓦罗曾经谈到过这样一件事：有一次他参加一个宴会，一位客人说他的孩子都找到了满意的工作，他心里非常高兴。但是乔注意到他在说这些话时绷着脸，颧肌明显萎缩，这让他非常怀疑。后来那位客人的妻子私下里告诉乔，他的几个孩子只是勉强度日子，工作并不理想。

据生理学家研究发现，人类的面部肌肉非常发达，能够做出各种各样的表情。古人曾经说过：“身随心动。”我们心里想什么，面部就会做出相应的表情，可以说，表情是思维的画板，我们完全可以通过一些面部的小动作去观察一个人。

所以，从一个人的言谈举止中，观人于细致、察人于无形，你就能够轻易绕过生活中的险滩，躲过四处碰壁，使你能从容地融入这个社会，成为自己人生的主宰者。

人际关系是指社会人群中因交往而构成的相互联系的社会关系，属于社会学的范畴，常指人与人交往关系的总称，也被称为“人际交往”，包括亲属关系、朋友关系、学友（同学）关系、师生关系、雇佣关系、战友关系、同事关系、领导与被领导关系，等等。人是社会动物，每个个体均有其独特的思想、背景、态度、个性、行为模式及价值观，然而人际关系对每个人的情绪、生活、工作有很大的影响，甚至对组织气氛、组织沟通、组织运作、组织效率及个人与组织之关系均有极大的影响。

每一个人要想取得任何成功，都必须先学会处理人际关系，都必须处理好人际关系。尤其是当今社会，社会发展的速度越来越快，人际交往越来越频繁，如果我们处理不好人际关系，我们就可能会遇到很多麻烦。

那么，怎样才能处理好人际关系呢？现在，越来越多的人把心理学的知识引入到了人际交往的领域，我们认为这种方法是可行的，并且非常好。表面上看，交际是交际，心理是心理，两者似乎没有交集。但实际上并非如此，交际和心理两者之间存在着千丝万缕的联系。

从理论上讲，人们在相互联系、相互作用的活动中，自然会产生某种行为——交际，以及直接承受交际行为作用的心理——在这里，我们把这种心理称为“交际心理”。交际与交际心理存在着相互促进、互相制约的关系。一切交际行为既会促进交际意识的发展，又会调节交际心理；同样地，交际心理既是交际行为作用的结果，又可以影响交际行为的效果。交际行为

反作用于交际心理，交际心理又引起某种反常的交际行为，这是符合人们的心理活动规律的。正视交际与交际心理的这种关系，对于提高我们的交际效率是非常有益的。相反，如果把两者割裂开来，我们的交际效率就会大大降低。

所以我们在日常的交际活动中一定要注意交际心理，要适当地使用一些交际策略和心理技巧，以提高我们的交际效率。那么，何谓心理策略？心理策略该如何应用？不同场合的心理策略的应用有什么值得注意的地方？这正是本书将要回答的问题。本书没有枯燥的专业术语，是一本通俗易懂、操作性强的“心理学励志读物”。

本书根据人际关系的内在结构，以心理学的视角，以具体、细腻、灵动、隽永的笔触，详尽地阐述了人际认知、人际印象、人际魅力、人际冲突、人际沟通、人际交往等原理与技能，融学理性、应用性、文化性和文学性于一体，不乏哲理与文采，耐人寻味。

本书以心理学的基本知识为依托，以心理分析为突破口，把对人际关系影响重大而又晦涩难懂的心理学术概念掰开揉碎，并附以形象生动而又不失现实意义的故事加以说明，在做到实用性的同时又不失趣味性，是一本适合普通大众的心理学术通俗读物，适合不同年龄层次、不同性别以及不同文化层次的人阅读。

真诚地希望这本书能帮助您解决很多人际交往中遇到的难题和麻烦。

晓鹏

2014年1月

第 1 章

解开五颜六色的心灵包装——衣着打扮的心理暗示

只要你留意一个人的穿着打扮，就会发现他内心折射出的光芒。只要你对这些光芒加以辨别，就会窥探到他的内心世界。

- 服饰：思想、品位的折射/002
- 色彩：心灵颜色的反映/005
- 妆容：透露女人的内心/008
- T恤：透露一个人的个性与喜好/010
- 鞋子：传达心声的媒介/012
- 领带：“牵”出男人的个性/014
- 手表：隐藏在时间背后的性格特征/016
- 手提包：浓缩在手间的心情/019

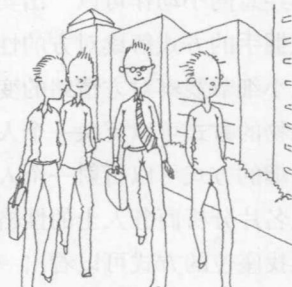


第 2 章

隐藏在行为背后的心理密码——肢体语言中的心理策略

一个人要向外界传达完整的信息，单纯的语言成分只占45%，另外55%信息都是由人们的肢体语言来传达。因此，我们应学会观察他人的肢体语言。

- 隐藏在不同笑容背后的秘密/022
- 爱幻想的人喜欢双手托腮/025
- 蓄意挑战的人常会双手叉腰/027
- 眼神藏不住一个人的真实动机/029
- 防卫心较重的人喜欢双臂交叉于胸前/031
- 手比嘴更能表达心声/033
- 嘴巴的动作反映内心的活动/035



第 3 章

解答话外之音的玄机——言谈话语上的心理策略

世界上没有完全相同的两片树叶，更没有完全相同的两种声音，但“心由口出”，每个人的声音都在表达着他内心的想法！

从幽默中辨别对方的动机/038

从打招呼的用语中辨别他人个性/040

从谈事情场合的选择分析对方的处世方式/042

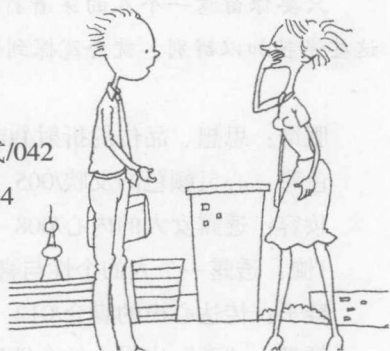
说话声音的变化可以反映人内心的变化 /044

通过声调，了解他人/046

口头语彰显一个人的个性/049

从客套话中辨别对方的真意 /051

言谈习惯透露一个人内心的秘密 /053



第 4 章

破译日常行为密码——行为举止上的心理策略

人们在处理某些事情时，经常会做一些习惯性动作。其实，分析这些行为方式，正是洞察一个人心理全貌的密钥。

不经意的小动作可以“出卖”人心/056

从握手的方式解读对方的性格 /059

从小细节观察对方情绪的变化 /062

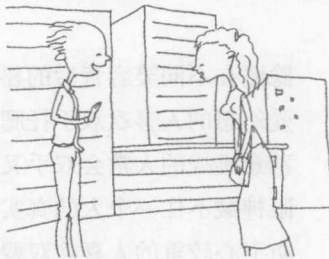
购物的方式可以反映一个人的生活态度/064

抽烟的方式可以折射一个人的性格 /066

从名片分析商务人士的性格/069

从找座位的方式可以看出一个人的判断能力 /071

签名方式：不可不知的识人技巧/072



第 5 章

透知性格背后的秘密——兴趣爱好上的心理策略

兴趣是一种带有下意识特点的心理驱动力。善于观察别人兴趣、爱好，并加以分析者，很容易发现这个人“背后的力量”——心理驱动力！

从对酒的喜好辨别对方的脾气秉性 /076

从旅行的偏好窥探人的性格 /079

从读书的喜好了解一个人的性格 /081

从运动方式看一个人的处世方式 /083

由宠物分析其主人的性格 /085



第 6 章

揭开谎言下的真面具——洞悉假语的心理策略

如果说谎言是一面面具，那眼神、动作、神态就是内心形态折射出来的真实影像。为了自己不再被谎言欺骗，你一定要懂得从对方的眼神、动作、神态中判断出弦外之音！

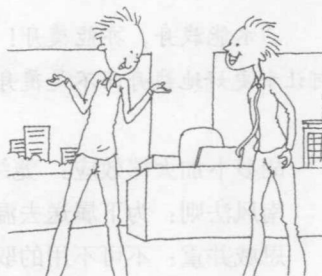
透过对方的眼睛，窥探深藏在内的秘密 /088

通过面部表情识别对方的谎言 /092

谈话的方式泄露了说谎的秘密 /094

从交谈模式揭穿对方的谎言 /097

从动作和神态辨别对方的谎言 /099



第7章

职场瞬间增值法则——和领导搞好关系的心理策略

自己的建议或意见要如何说，领导才会更愿意采纳、接受。鉴于自己与领导既矛盾又统一的特殊关系，我们必须善于把握领导的心理，才能做到八面玲珑。

奉承效应：言辞恭维要适度/104

自己人效应：面试和反面试的秘密/107

坐标效应：开会的时候，你坐在哪里/109

小草影响：在上司面前要学会装嫩/111

虚荣效应：满足上司的虚荣心理/114

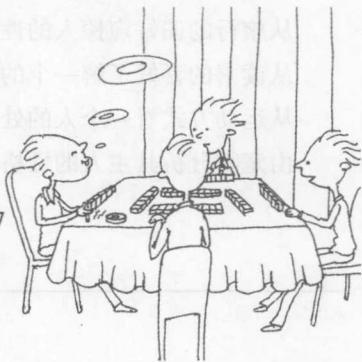
光环效应：发光要趁早，让领导知道你行/117

反暗示效应：换种思维，让上司跟着你走/119

凹凸效应：不卑不亢，让领导另眼相看/122

特里法则：在上司面前敢于承认错误/125

向领导提建议也要讲究心理策略/128



第8章

职场中的“载舟”法则——和下属搞好关系的心理策略

“水能载舟，亦能覆舟！”这句话准确无误地道出了领导与下属的关系。如何让水更好地载舟而不是覆舟呢？就要准确地把握水的流向，即你下属的心理。

胡萝卜加大棒效应：笼络下属要懂得体察下属的“心”/134

南风法则：为下属送去温暖的南风/137

恩威并重：不可不用的驭人手腕/140

真诚的赞美之词是驭人的良策/142

回报效应：感情投资让你轻松赢得下属的心/144

第9章

职场中的依赖法则——和同事搞好关系的心理策略

同事是你每天都要面对的一个群体，如果不懂得如何与其交往，很显然，你就会被大家孤立。为此，我们必须掌握一些必要的心理法则。

破窗效应：及时修复受损的人际关系/148

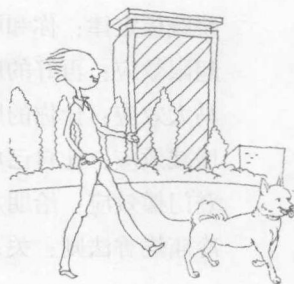
正负极效应：不和同事交心，但也不和同事树敌/151

太极效应：以柔克刚，以弱制强/155

避雷针效应：能疏善导，化解职场矛盾/158

巧妙躲避办公室内的“小帮派”/160

反射法则：先赏识对方，才能得到对方的赏识/163



第10章

职场中的影响力法则——和客户搞好关系的心理策略

跟客户搞好关系，是每个人梦寐以求之事。要想跟客户搞好关系，首先就要从对方的利益以及心理需求着手，了解其物质以及心理需求后，再对症下药。

华盛顿合作规律：先交朋友，再做生意/168

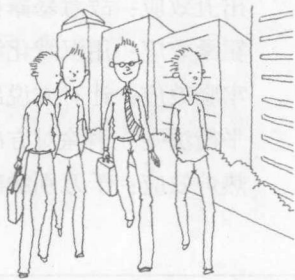
背景效应：要学会利用你的“背景”/171

外因效应：学会包装自己的社交形象/175

相似效应：用“相似”博取对方的认可/178

喜好原理：投其所好，拉近关系/181

瀑布心理效应：在社交场合说话要有分寸/183



第11章

生活中的“财富”积累法则——和朋友搞好关系的心理策略

朋友的关系，是在“互动”中联系和变化的，了解对方的心理需求，巧妙地加以满足，是保持朋友关系长久的良方！

跷跷板定律：你和朋友间的支点不可失衡/188

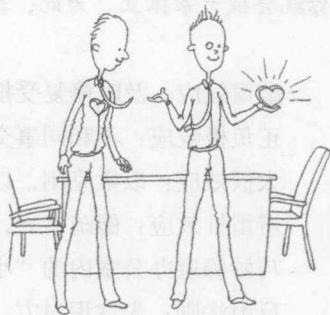
超限效应：再好的朋友也要“适度”/191

马太效应：让你的朋友越来越多的秘密/194

增减效应：让自己成为好人缘的人/197

登门槛效应：给朋友提建议也要讲究策略/200

冷庙烧香法则：关系都是“走”出来的/202



第12章

社交中化敌为友的法则——和“敌人”搞好关系的心理策略

这里的“敌人”并不是沙场上，刀光剑影，持刀操戈的对峙者，而是一些隐藏在企业内部的竞争对手们。你要学会从心理上击败他们，让他们成为自己的手下败将！

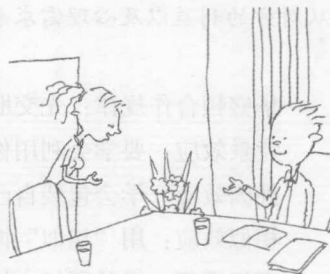
出丑效应：故意暴露自己的缺点/206

霍桑效应：用沉默化解对方的敌意/208

牢骚效应：让对方说出自己的不满和意见/211

平衡法则：消除对方的忌妒心理/214

热炉效应：千万别触碰对方的底线/216



第13章

迅速提升人际关系的搭桥法则——和陌生人搞好关系的心理策略

陌生人，是交际中一个非常特殊的群体，精明者，让陌生人成为了自己的朋友，让自己的路越走越宽；愚钝者，让陌生人成为了永远的陌生人，甚至成为自己的障碍。

- 首因效应：你的第一印象很重要/220
- 皮格马利翁效应：别吝啬你的赞美之词/222
- 倾听法则：多给陌生人机会，让他先开口说/225
- 社交恐惧心理：和陌生人成为朋友并不难/228
- 自我保护心理：巧妙消除陌生人的心理“屏障”/231
- 敢于承认错误，主动消除误会和敌意/234

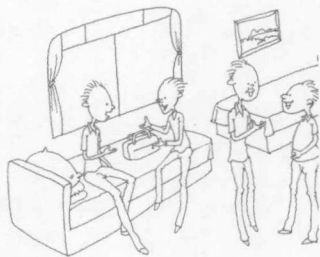


第14章

爱情婚姻幸福的相处法则——和爱人搞好关系的心理策略

心理学对爱情，有着自己独到的见解，学习一些心理法则，让你在维系爱情的道路上，不再徘徊，而是更加得心应手！

- 空间定律：爱情也需要呼吸/238
- 罗密欧与朱丽叶效应：坚信阻力之下的爱情/240
- 保质期法则：时刻为爱情保鲜/244
- 路径依赖定律：最初的选择不等于最后的幸福/247
- 婚后沉默心理：别让婚姻成了爱情的墓地/250
- 越吵越幸福：聪明的夫妻不会让吵架伤了感情/253



第15章

屏蔽“危险”的识人法则——和小人划清界限的心理策略

在生活和工作中，最令人讨厌的莫过于“小人”。不过，只要你仔细观察，就会发现，小人并非防不胜防，也并非无坚不摧，你可以找出他们的“软肋”，然后对症下药，或是严加防范！

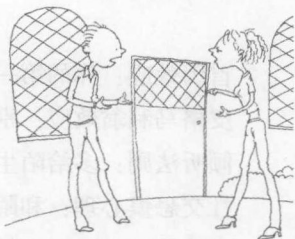
归因偏差：永远不要让小人看清楚真相/258

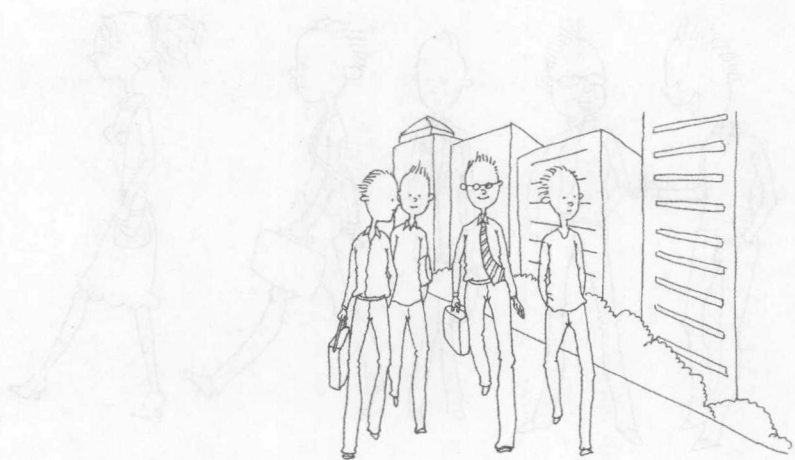
沸腾效应：冷静思考，不要中了小人圈套/261

关系场效应：不要轻易得罪小人/264

龟壳效应：害人之心不可有，防人之心不可无/267

距离效应：别和口蜜腹剑的伪君子走得太近/270

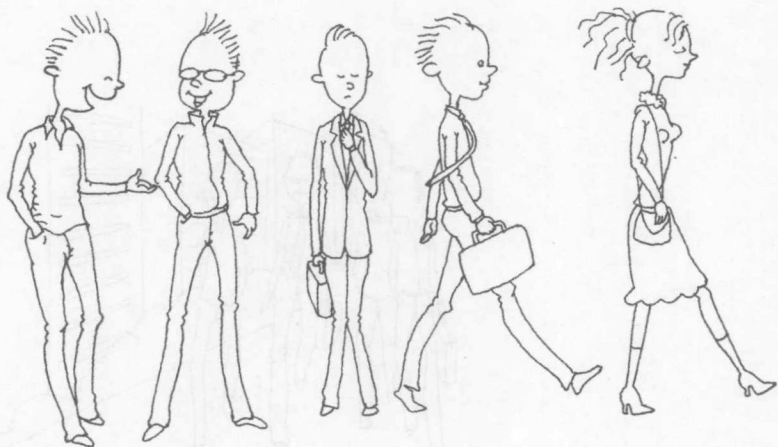




第1章

解开五颜六色的心灵包装 ——衣着打扮的心理暗示

不知你是否留意，你身边的每一个人，无论是认识的，还是不认识的，他们的穿着打扮有的离奇古怪，有的传统古板，有的时尚潮流……因此，他们给人的感觉也是大不相同。有的人看起来活泼开朗，有的人看起来沉着稳重，还有的人看起来呆板乏味……让人产生这种感觉的奥秘在哪里？本章将为你揭晓！



服饰：思想、品位的折射

很多人认为，不应该以貌取人。的确，“看人下菜碟”的做法，在日常交际中是非常不可取的，但是，初次谋面，人们不可能一眼就看到你内心思想的光芒，而你的服饰，却往往给人留下很重要的第一印象。

古往今来，服饰一直是民族文化的象征，它代表着民族风情。但服饰，不仅是民族的，还是个人的，一个人的着装就是一个人内在的文化修养、审美情趣，以及气质、身份的明信片。因此，不同的场合，倘若一个人穿着得体、适度，总能给人留下好印象，而穿着不当，则会降低个人品位。美国的一位总统礼仪顾问就曾经说过：“当你出现在他人面前的时候，即使别人不认识你，但从你的服饰外表他们可以看出来你的经济状况、受教育程度、可信任程度、社会地位、成熟度、家族经济状况，等等。”

服饰在我们生活中扮演着非常重要的角色，它是“无声语言”重要的一部分，它可见的色彩、风格，无声地传播着主人内心信息。因此，有人把它

描述为“信息的载体”或“信息的暗示”。因此，服饰能为人们提供有关自我、角色、地位、个性的线索。换言之，服饰具有暗示作用，是一个人思想、品位的折射。

喜欢穿着时尚个性服装的人

这种人，往往比较有个性，通常不会在乎别人的眼光和观点，甚至对别人的指责嗤之以鼻。喜欢这类着装的人，多见于心态年轻的人。

喜欢穿着漂亮套装的人

这种人，非常注重自己的外表，而且常有很深的城府，希望通过自己的着装，给人留下好印象。当然，他们的努力也不会徒劳无功。这样的人士，给人的感觉往往比较干练，有主见，很有责任感。

喜欢穿着可爱洋装的人

喜欢这种打扮的人，往往给人洋气十足的感觉，让人觉得耳目一新。但是，这类人从心理上，更加渴望得到别人的理解、照顾和帮助。这类人，多半很注重身体的保养，重视自己的健康。

根据自己喜好选择服饰的人

喜欢这种着装方式的人，跟喜欢流行服饰的人是完全不同的两个派系，他们个性鲜明，且有着果断的决策能力，在遇到问题和困难时，一般都能独立应付。美国总统奥巴马的妻子米歇尔·奥巴马，就是这类人最为突出的代表。

喜欢穿着同一款式衣服的人

这类人性格直率，在与他人交往的过程中，个性比较鲜明，往往有自己的观点和主见，十分明确是非、对错、爱恨。这类人，往往自信心很强，做事情果断、利落，是那种“言必信、信必行、行必果”的人。但这种人，最突出的缺点，就是常常自以为是，一意孤行，很难听进去别人的意见和建议，自我意识比较强。