

通过细微变化辨别真心与假意

某个眼神会泄漏出别样的信息

WEIBIAOQING YU XINLIXUE QUANJI

微表情 与 心理学

全集

嘴角上扬并不只是微笑那么简单

李志翔◎编著

●微表情，让你洞悉隐藏的心机与真相！

给你一双识人的慧眼，读懂面部微表情；给你一把度人的标尺，破解他人心理玄机！

中国纺织出版社



WEIBIAOQING YU XINLIXUE QUANJI

微表情与心理学

全集

李志翔◎编著

中国纺织出版社

内 容 提 要

微表情大多是一种本能的反应,是真实想法一闪即逝的流露,读懂微表情,你就掌握了辨识人心的法宝。

本书从破解他人微表情和微反应的一般准则和方法入手,结合心理学的定律、效应和实用策略等,让你轻松地通过对方的言谈举止,观人于细微、察人于无形,轻松地看破对方的心理,从容地为人处世。

图书在版编目(CIP)数据

微表情与心理学全集/李志翔编著. —北京:中国纺织出版社, 2013.4

ISBN 978-7-5064-9453-3

I. ①微… II. ①李… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第283649号

策划编辑: 庠 科 责任编辑: 赵晓红 责任印制: 储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街6号 邮政编码: 100027

邮购电话: 010—64168110 传真: 010—64168231

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing@e-textilep.com

尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2013年4月第1版第1次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 17.5

字数: 230千字 定价: 32.80元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换



前言

Preface

在现实生活中，每一个人都不是单独的个体，而是生活在一定社会关系网中的一员，这就免不了要与各种各样的人打交道。你不断地拓展自己的交际圈子，那就需要结识新的朋友，以诚心换诚心，赢得陌生人的友谊；你要稳固自己的人际关系，就需要加深和老朋友之间的关系，一起吃饭、喝酒、聚会，这都是不可缺少的应酬。但是，人与人之间都存在着一定的心理距离，这样的心理距离造成了各自都有戒备心理、防卫心理。换句话说，没有谁愿意主动向对方敞开心扉。这时候就需要你在对他人详细了解的基础上，有效地洞察他人的心思，进而了解对方，而微表情恰恰是一个攻心的最佳途径。

微表情，本身就是一个心理学名词，指的是人们通过做一些表情把内心感受表达给对方看，在这些不同表情之间，或者在某个表情里，脸部会泄露一些信息。通常情况下，微表情持续时间约为1/25秒，尽管一个下意识的表情可能只持续一瞬间，但这样的特性，会很容易暴露一个人内心的真实情绪。因此，当某个人的面部有可能在做某个表情的时候，这些持续时间极短的微表情会一闪即逝，这时所表达的恰恰是与该表情相反的情绪。

由于微表情一闪即逝，一般情况下甚至清醒的当事人或身边的观察者都察觉不到，差不多只有10%的人可以感觉到。而相比较那些人们有意识做出的表情，微表情更加体现人们内心真实的感受。或许人们会忽视微表情，但其大脑依然会受到一些影响，从而改变自己对他人的情绪的一些判断。

每个人的内心都是一座城，因为城门紧闭，所以别人总是怀着浓厚的兴趣想去打开它。在人际交往中，如果我们不能有效识别人心，不懂得与人交往的



原则，没有把握好与人交往的分寸，就会在激烈的社会竞争中落于下风，就会在复杂的人际关系中受制于人，随时使自己处于被动局面，进而出现人际关系危机、事业危机，甚至稍有不慎就会掉进别人的陷阱和圈套，使自己的人生遭到重创。

本书从破解他人微表情的一般准则和方法入手，教你练就一双识人的慧眼，掌握一把度人的尺子，你可以从一个人不经意之间流露出来的微表情辨认其性格、推断其修养、观察其心机、细微处洞察其真心。本书将微表情与心理学联系起来，让你通过对方的言谈举止，观人于细致、察人于无形，轻松地看破对方的心理，从而从容地融入这个社会，即便面对人际交往中的各种挑战也游刃有余，在交际中充分掌握主动权，成为自己人生的引导者。

编著者

2012年6月

目 录

Contents



上 篇 微表情与心理活动

第1章 揭密微表情，测试表情辨识能力	002
第一节 你能够辨识多少种表情 / 002	
第二节 表情背后的秘密藏在人的内心 / 004	
第三节 普通神态表情的深入解析 / 005	
第四节 如何透过常见表情认知他人心理 / 007	
第五节 常见情绪下的常见神态表情 / 009	
第六节 神态表情也具有伪装性 / 010	
第七节 捕捉细微表情，判断言语真实性 / 012	
第八节 复杂表情的呈现与心理活动 / 014	
第2章 相由心生，情绪产生与表情传递	016
第一节 心理情绪潜移默化地影响表情传递 / 016	
第二节 由表及里，看穿对方此刻情绪 / 018	
第三节 性格差异也会导致表情的差异 / 019	
第四节 表情与心理有时也会不对称 / 021	
第五节 不同情境影响情绪及表情 / 022	
第六节 视觉冲击，让其展现真实表情 / 024	
第七节 言语刺激下的心理活动与表情反应 / 025	
第3章 开心表现，微表情揭密了对方心中的窃喜	028
第一节 遇到各种喜事的不同喜悦表情 / 028	
第二节 微笑里看穿对方的真语与谎言 / 029	
第三节 大笑中看对方是否是全身心地投入 / 031	



第四节	会心一笑中的甜蜜与辛酸 / 033	
第五节	眉飞色舞，喜悦之情尽在脸上 / 034	
第六节	嘴角上扬透露出对方的欣喜 / 036	
第七节	毫无笑容，也能抓住他人窃喜的微表情 / 037	
第4章	愤怒情绪，微表情让你感知到对方心生怒火	040
第一节	感知到对方燃烧起来的愤怒火苗 / 040	
第二节	了解怒火燃烧的根源 / 042	
第三节	愤怒的眼神会透出锋利的光 / 044	
第四节	眉头微微蹙起表现其心中有怒 / 045	
第五节	双唇紧闭是在抑制自己的愤怒 / 047	
第六节	脸部肌肉的紧张暗示了他的愤怒 / 049	
第七节	按阶段，愤怒的面部颜色与动态不同 / 050	
第5章	惊讶表现，微表情告诉你对方正处在惊讶中	053
第一节	惊讶，感受对方目光中的不可思议 / 053	
第二节	惊喜的表情尽在眼角眉梢和嘴巴 / 055	
第三节	解读对方难以想象的惊恐状 / 056	
第四节	惊讶者会让自己的眼睛变大 / 058	
第五节	发现惊讶者克制自己受惊的表情 / 059	
第六节	不同情绪下的惊讶表情组合 / 061	
第七节	瞬间惊讶后体现的复杂表情及心理 / 062	
第6章	恐惧流露，微表情透露了他不安的心	065
第一节	透视恐惧心理与表情的根源由来 / 065	
第二节	恐惧心理及情绪的完全展现 / 067	
第三节	恐惧程度的不同，情绪表情显现不同 / 068	
第四节	诚惶诚恐透露出毕恭毕敬的表情 / 070	
第五节	紧张不安让面部显出僵硬感 / 072	
第六节	胆战心惊的神色透露苍白而无力 / 074	
第七节	克制的恐惧，依旧会被微表情泄露 / 075	
第7章	厌恶表现，微表情正在流露他的憎恶情绪	077
第一节	厌恶情绪从何而来，从哪儿表现 / 077	
第二节	毫不掩饰的饱满的厌恶表情 / 079	
第三节	厌恶情绪在伪装下也会败露 / 080	

第四节	捕捉眼神中的厌恶情绪 / 082	
第五节	厌恶程度不同, 微表情不同 / 084	
第六节	反感与厌烦的微表情特点 / 085	
第七节	不屑与轻视的微表情特点 / 087	
第8章	悲伤体现, 微表情表达了他内心的“伤”	089
第一节	寻找悲伤情绪的根源, 了解其表现 / 089	
第二节	痛哭, 淋漓尽致地表现悲伤 / 091	
第三节	由哭泣的不同表现解析对方的悲伤 / 092	
第四节	如何看穿那些平静的忧伤 / 094	
第五节	刻意抑制悲痛时微表情的呈现 / 095	
第六节	从对方的眼神中体味悲伤情绪 / 096	
第七节	眉梢嘴角间透露的忧伤情愫 / 098	
第9章	嘴部动态, 细小的变化来自潜在的内心波动	100
第一节	嘴部的小动作展现内心活动 / 100	
第二节	从嘴角的变化, 识别真实情绪 / 102	
第三节	紧闭和张开的嘴巴暗示的心绪 / 103	
第四节	说谎时嘴巴的表情 / 105	
第五节	唇齿相依, 牙齿触碰嘴唇的秘密 / 107	
第10章	眼睛和眉毛, 眉眼之间暴露的真实情感	109
第一节	透视人心, 眼睛是心灵的窗户 / 109	
第二节	眉毛也有属于自己的微表情 / 111	
第三节	不同情感在瞳孔中的细微变化 / 112	
第四节	眉毛形态所表达的情绪 / 114	
第五节	对视, 眼神与视线的交接或转移 / 115	
第11章	笑容背后, 每一个笑容里都隐藏着最真的微表情	117
第一节	什么事情挑动了笑神经 / 117	
第二节	笑容——没有你看起来那么简单 / 118	
第三节	自然的笑容放松而到位 / 120	
第四节	付之一笑背后的真实回应 / 122	
第五节	剖析欲笑又止的真实心理原因 / 123	
第六节	剖析冷笑与苦笑的秘密 / 124	
第七节	有些笑容用来掩盖谎言 / 125	



第12章 复杂表情，以细微变化辨别真实与谎言.....128

- 第一节 主要显露的表情并非真实情绪 / 128
- 第二节 主表情下的细微表情揭示真心 / 130
- 第三节 复杂的表情需要分解后逐个剖析 / 131
- 第四节 虚假的表情难掩真实的心理 / 133
- 第五节 复杂表情如何体现心理 / 134
- 第六节 复杂笑容背后的秘密 / 136



下 篇 微表情与心理策略

第13章 手势姿态，你的一个动作就能给对方心理暗示140

- 第一节 某个手势透露其潜意识 / 140
- 第二节 小手势背后的心理 / 142
- 第三节 紧握的双手代表什么 / 144
- 第四节 手摸鼻子和嘴巴会暴露谎言 / 145
- 第五节 塔尖式手势能够展示你的权威性 / 147
- 第六节 说话时手势所表达的心理 / 148

第14章 运用眼神，双眸的力量可以触动人心151

- 第一节 眼神里隐藏的微妙心理 / 151
- 第二节 频繁眨眼会让人感到不可信任 / 153
- 第三节 转动的眼球会将秘密吐露 / 155
- 第四节 双眼斜视会让对方担忧或憎恶 / 156
- 第五节 判断对方眼神，揣测其心理 / 158
- 第六节 眼神可能出卖你的“灵魂” / 160

第15章 语言操控，几句话就能扭转对方的心理162

- 第一节 巧妙寒暄，烘托氛围把控人心 / 162
- 第二节 妙语开口，一下就能吸引住对方 / 164
- 第三节 登门槛效应，话要一步步说进人心 / 166
- 第四节 巧用强势语言让对方听命于你 / 168
- 第五节 先抑后扬的表达，让对方更易接受 / 169
- 第六节 言语激将让对方更易动心 / 171
- 第七节 话不说尽，让对方能够意犹未尽 / 173

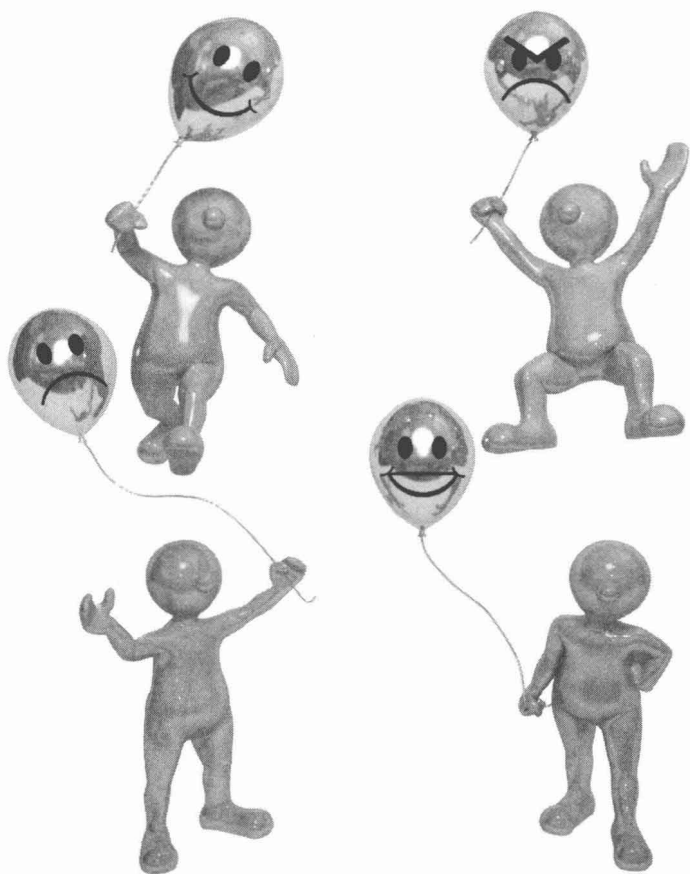
第16章 捕获软肋，从最“软”的地方开始心理攻势	175
第一节 了解对方性格，操纵心理软肋 / 175	
第二节 看穿对方需求点，巧用利益吸引 / 177	
第三节 利用对方的劣势扭转出自己的胜势 / 178	
第四节 “心软”之人最怕他人的眼泪 / 180	
第五节 利用权威效应，博得崇拜者的信任 / 182	
第六节 以对方最关心的人和事来铺展话题 / 184	
第17章 先发制人，占据主动把控对方心理动向	186
第一节 利用首因效应，让对方对你“一见倾心” / 186	
第二节 事先分析他人心理，筹划步步为营 / 188	
第三节 丑话说在前，让对方无力狡辩 / 190	
第四节 摆明道路，不要给对方太多选择 / 191	
第五节 在其不意，令对方措手不及赢得先机 / 193	
第六节 适时施加压力，令对方暴露自身弱点 / 194	
第七节 巧设悬念，利用对方好奇心来主导事态 / 196	
第18章 灵巧问话，掌握提问的心理策略	199
第一节 把问题细分，让对方更易回答 / 199	
第二节 配合动情表情，让提问更真挚动人 / 201	
第三节 掺杂无关紧要的话题让对方不知所图 / 202	
第四节 说些自己的秘密，来引出提问 / 203	
第五节 妙语发问，圆润地提出尖锐问题 / 205	
第六节 旁敲侧击，从其他问题中找出正题的答案 / 206	
第七节 制造共鸣，表达对对方回答的理解之情 / 208	
第19章 心理强攻，强势气场能够震慑人心	210
第一节 不要随意笑，巧用严肃表情威慑人心 / 210	
第二节 心理强攻，不给对方过多思考空间 / 211	
第三节 人善被人欺，强硬点才有人敬 / 213	
第四节 别给对方留退路，只给两种你想要的选择 / 215	
第五节 提升说话的音量与气势，令对方不敢违抗 / 216	
第六节 咄咄逼人，让对手无从向你攻击 / 218	
第20章 赢得人心，不知不觉中让对方喜欢并信任你	220
第一节 耐心倾听，让人感到你是值得倾诉的对象 / 220	



第二节	运用赞美之词让对方更喜欢你 / 223
第三节	了解对方兴趣，找到共同话题 / 225
第四节	统一战线，让对方感到你是自己人 / 227
第五节	适当暴露自己的某些缺点，消除对方戒心 / 229
第六节	谦逊为人多请教，让对方感到被重视 / 231
第21章	策略博弈，巧施计谋让对方对你言听计从 235
第一节	欲擒故纵，让对方自己“入网” / 235
第二节	虚张声势，让对方在心理上先输给自己 / 237
第三节	灵巧化敌为友，与其成为同类 / 239
第四节	假意沉默，让对方拿不准你 / 240
第五节	巧用移情，“迷惑”对方的心智 / 242
第六节	草船借箭，巧用他人之力成事 / 244
第七节	贝勃定律：先用大事刺激，然后成就小事 / 246
第22章	情感驭人，巧用感情与人情打赢心理战 248
第一节	动之以情晓之以理地说服对方 / 248
第二节	巧用亲人的话题，来打赢人情心理战 / 250
第三节	用回忆让对方在温情中“软化” / 251
第四节	用宽容之心赢得对方的尊敬 / 253
第五节	博得同情，描述自己痛苦的现状 / 255
第六节	巧用眼泪功效，让对方为之感动 / 256
第七节	“雪中送炭”更能温暖人心 / 257
第23章	柔化人心，以柔制刚的的攻心之法 260
第一节	以柔克刚，令对方不禁收起锋芒 / 260
第二节	平和沟通，了解对方内心后再行事 / 262
第三节	投其所好，送礼送到对方的心坎里 / 263
第四节	库里肖夫效应：让对方与你感同身受 / 265
第五节	恭维有道，让对方得以再“借力打力” / 266
第六节	不强攻，用“忍耐力”赢得胜局 / 267
参考文献	 270

上 篇

微表情与心理活动



第1章 揭密微表情，测试表情辨识能力

微表情，它是一种心理学名词。在生活中，人们通过做一些表情把内心感受表达给对方看，当人们在做不同的表情之间，或者在某个表情里，其脸部会泄露出别样的信息。这样的表情就称为微表情，它持续的时间大约为1/25秒。

第一节 你能够辨识多少种表情

一个人的表情主要有三种方式：面部表情、语言声调表情和身体姿态表情。在这三种方式之中，面部是最有效的表情器官。面部表情的发展在根本上来源于价值关系的发展，人类面部表情的丰富性来源于人类价值关系的多样性和复杂性。或许我们不知道，每个人的脸部都能够传输信息，它本身就是媒介。一个人的面部表情主要表现为眼、眉、嘴、鼻、面部肌肉的变化。

那么，表情到底是怎么形成的呢？

它通常是指人们通过姿势、态度等表达感情、情意。人们之所以有丰富的表情，那是因为人们有着丰富的表情肌，表情肌是头肌的一类，可以表现出多种表情，通常在口裂和眼裂的周围，比如眼轮匝肌、口轮匝肌都是起自颅骨，止于皮肤，收缩时可改变眼裂和口裂的形状，皮肤出现皱纹，从而表现出喜、怒、哀、乐各种表情，同时还可以加上语言表达。在生活中，由于日常交际的需要，人们拥有了丰富的表情。

下面，我们列举出几种常见的表情器官，这其中的表情，你是否可以辨别呢？

1. 眼睛

眼睛是心灵的窗户，可以最直接、最完整、最深刻、最丰富地展现出一个人的精神状态和内心活动，可以冲破习俗的约束，进行心灵之间的交流。无



疑，眼睛是情感的第一个自发表达者，通过眼睛，可以看出一个人是欢乐还是悲伤，是烦闷还是高兴，是讨厌还是欣喜。同时，我们还可以从眼睛中判断出一个人是否在说谎，是诚恳还是虚伪。比如，正视他人，这表示其内心是坦诚的；眼神躲躲闪闪，这表示其很心虚。

眼睛的瞳孔可以反映一个人的心理变化：当人们看到自己喜欢的东西时，瞳孔会不自觉地放大；而看到自己厌恶的东西时，他的瞳孔则会缩小。

2. 眉毛

别看眉毛好像没什么表情，其实它也隐藏着不少的秘密。眉毛之间的肌肉皱纹可以表达人的情感变化。比如，柳眉竖立表示这个人在生气，横眉冷对则表示他对你有敌意，挤眉弄眼这表示戏谑，低眉顺眼则表示顺从，扬眉表示心中的畅快，眉头舒展表示一切问题都解决了，眉梢有喜表示愉悦的心情。

3. 嘴巴

嘴部的表情主要体现在口型变化上。比如，伤心时嘴角会下撇，高兴时嘴角会提升，委屈时会撅起嘴巴，惊讶时会张口结舌，生气时会咬牙切齿，强忍痛苦时会咬住下唇。

4. 鼻子

鼻子也有表情显现的，比如心情烦闷时会耸起鼻子，轻蔑时会嗤之以鼻，生气时鼻孔会扩大且鼻翼抖动，紧张时鼻孔会不自觉地收缩且鼻息也会收敛起来。

5. 面部

面部表情是最为丰富的，我们就简单列举两个。比如肌肉松弛表示心情愉快、轻松，肌肉紧张则表示内心痛苦。



心理启示：

当我们在“阅读”一张脸时，不经意会发现隐藏在表情里的非常多的信息，其中还包括了脸部的基本结构和肌肉特性：你所看见的这张脸是长且棱角分明，还是又圆又胖？一般情况下，当我们在生活中看到一张陌生的面孔之后，往往会翻开自己的名片夹，在之前认识的人中寻找出他们相同的地方。与此同时，我们会根据对方的眼镜、化妆、纹身或身体穿孔等人为装饰做出自己的判断。



第二节 表情背后的秘密藏在人的内心

表情是反映一个人内心活动的一面镜子，所以，我们说表情背后的秘密往往隐藏在人的内心，正因为如此，只要我们剖析了一个人的表情，就可以顺着对方的表情窥测出其内心的活动。即便是不同种族、不同国籍的人，他们有一个共同点：拥有快乐、悲哀、静穆和狂怒等复杂、丰富的表情。而通过这些表情，我们完全可以看出一个人的精神生活和内心变化，所以，我们说人的表情是其灵魂的一面镜子。在这个充满谎言的世界里，人的面部表情比语言、行为显得更加真实、更加直接。在转瞬即逝的微表情里，实际上隐藏着人真实的行为心理感受。

这是一场招聘会，面试官问：“如果用一种水果来形容自己，你觉得哪种最合适？”“请说出矿泉水瓶子的三种用途。”“如果让你帮姚明设计他在美国的厨房，你会如何设计？”“你觉得专业和兴趣应该怎么样跟社会实践相结合？”

面对面试官的步步逼问，场上的几位面试者表情迥异，有的开始挠头，有的开始紧抿嘴唇，有的眼睛盯着天花板。

30秒的思考时间过去了，几位面试者开始回答问题。挠头的那位说话支支吾吾，他回答说自己像西瓜，但半天也说不出自己为什么像西瓜：“我感觉我的内心不够坚强，就像西瓜，虽然外皮比较硬，但里面其实很柔软。”抿嘴唇的那位反复强调在实践中完善自己的专业知识，却说不清两者是怎么样结合的。

为什么说微表情隐藏着人们最真实的心理呢？

1. 微表情是转瞬即逝的

微表情，几乎是一闪而过，一般情况下甚至清醒的展现表情的人和观察者都察觉不到这细微的变化。在表情实验里，差不多只有10%的人才能察觉到，这将意味着，相比较人们有意识作出的表情，微表情更直接地体现人们真实的感受和心理动机。尽管我们常常会忽略微表情，不过人们的大脑依然会受影响，改变对别人表情的理解。



2. 微表情是无法伪装的

微表情作为心理应激微反应的一部分，由人类的本能出发，无法伪装。即便人们平时很努力地掩饰自己的真实感受，强颜欢笑，也只可以在出现的第一瞬间的微表情之后，才能表现出自己想要表达的表情。因此，微表情是了解一个人内心真实想法的最准确的途径。



心理启示：

在美剧*Lie to me*中，莱特曼博士有这样一句台词：“你刚才双手抱胸同时后退，这是一种下意识的退缩和躲闪，你在说谎！”在剧中，他一次次通过“微表情”洞悉他人的心理，从而揭露出罪犯最真实的心理活动。可以说，人可以表现出成千上万、不计其数而十分微妙的表情，而且表情变化非常迅速、敏捷和细致，可以真实、准确地反映一个人的情感以及心理活动。在对方未开口之前，你就可以通过其表情得到一些信息，对其情绪、性格、态度等有所了解。俗话说：“看人先看脸。”在这里，脸面不仅仅指的是人的长相，主要是指表情。

第三节 普通神态表情的深入解析

神态表情，大多指一个人面部所呈现出来的具体形态。表情，也就是人通过面部形态变化所表达的内心思想感情；神态，也就是人的面部所表现出来的神情态度。通常情况下，这两者是相通的，神态表情，其实主要是指人在脸上所呈现出来的态度变化。

从心理学上说，每个人的神态表情都反映着其相对的心理状态。比如，一个身体健康、心情愉悦的人，他的神态表情为红光满面、神采奕奕；相反，苦恼忧愁的人通常会愁云密布、眉头紧锁。其实，面相即为心相，一个人所自然表现出来的神态表情就是其心理。



《红楼梦》里，湘云给袭人带来绛纹戒指，黛玉笑她在“前日”没有让人把袭人的一同带来，“是个糊涂人”。湘云作了一番分辩。这时，宝玉、黛玉、宝钗等几个人都笑了。宝玉笑道：“还是这么会说话，不让人。”黛玉听了，冷笑道：“她不会说话，就配戴‘金麒麟’了！”一面说，便起身走了。幸而诸人都不曾听见，只有宝钗抿着嘴儿一笑。宝玉听见了，倒自己后悔又说错了话；忽见宝钗一笑，由不得也一笑。宝钗见宝玉笑了，忙起身走开，找了黛玉说笑去。

虽然大家都在笑，但由于每个人的心理不一样，最后他们所表现出来的“笑”这个神态语言也是千差万别。宝玉笑得很亲热，给人一种亲切的感觉，因为他习惯了与湘云开玩笑；黛玉的笑是妒忌的“笑”，她担心宝玉会因为金麒麟与自己生隙，顿生妒忌之情，而且这样的心理影响到了宝玉，“宝玉听见了，倒后悔自己又说错了话”；宝钗则是幸灾乐祸的“笑”，后来宝玉见宝钗笑了，也自我解嘲地“笑”了。宝钗见宝玉笑了，却又忙着走开，找黛玉“说笑”了，这里的“笑”是为了掩饰自己与宝玉的相视而笑。

下面，我们列举两种常见的神态表情：

1. 目光

泰戈尔曾说：“一旦学会了眼睛的语言，表情的变化将是无穷无尽的。”眼睛是心灵之窗，它可以如实地反映出人的喜怒哀乐。而由眼睛所表现出来的目光则是一种直接的神态表情，可以说，目光是富有表现力的一种“语言”，适当的运用能给交往带来好处。

2. 笑容

笑容，也就是人们在微笑时的神态。笑容的核心在于笑，也就是人的面部要呈现出愉快、欢乐的神情。笑主要以愉快、欢乐为首要特征，当然，笑容有很多种，比如微笑、欢笑、狂笑、苦笑、奸笑、傻笑、冷笑，等等。不同的笑容，反映了人们不同的心理状态。

罗兰曾说：“面部表情是多少世纪培养成功的语言，是比嘴里讲的要复杂千百倍的语言。”确实，人类是生物界的宠儿，其表情简直可以说是变化多端，不可胜数。即便如此，神态表情却是有共性的，它超越了地域文化的界限，可以成为