

微表情心理学

邢群麟◎编著

上

非外借



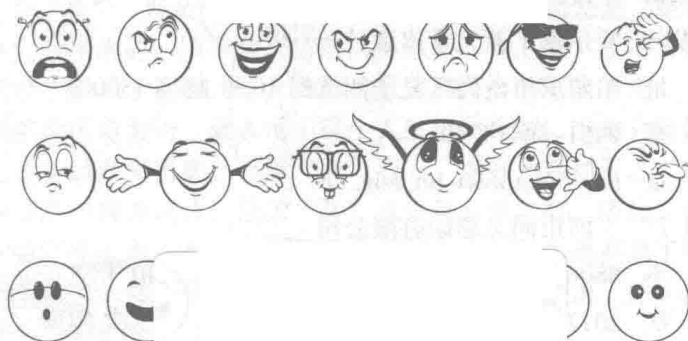
哈爾濱工業大學出版社
HARBIN INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

揭秘人类最真实的细微心理活动

微表情 心理学

上册

邢群麟 编著



哈尔滨工业大学出版社
HARBIN INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

微表情心理学: 全2册 / 邢群麟编著. -- 哈尔滨:
哈尔滨工业大学出版社, 2017. 10

ISBN 978-7-5603-6176-5

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 207192 号

策划编辑 常 雨

责任编辑 王晓丹

出版发行 哈尔滨工业大学出版社

社 址 哈尔滨市南岗区复华四道街 10 号 邮编 150006

传 真 0451-86414749

网 址 [http:// hitpress. hit. edu. cn](http://hitpress.hit.edu.cn)

印 刷 厂 三河市同力彩印有限公司

开 本 880mm × 1230mm 1/32 印张 12 字数 290 千字

版 次 2017 年 10 月第 1 版 2017 年 10 月第 1 次印刷

书 号 SBN 978-7-5603-6176-5

定 价 59.00 元 (全 2 册)

(如因印装质量问题影响阅读, 我社负责调换)



人生就像是一场化装舞会，每个人都用面具挡住自己的真实表情。站在你面前的他，是言为心声，还是口是心非？摘下他们的面具，看透他们的心声，一切秘密将尽收眼底。家人、朋友、同事、领导、客户，你觉得自己很了解他们？不，那只是你的错觉！你若想真正了解他们，那就要从看懂他们的微表情开始。

微表情，是一个心理学名词。它可以反映出一个人内心的流露与掩饰。人们通过做一些表情把内心感受表达给对方看，在人们做的不同表情之间，或是某个表情里，脸部会“泄露”出其他的信息。微表情最短可持续1/25秒，虽然一个下意识的表情可能只持续一瞬间，但它很容易暴露情绪。当面部在做某个表情时，这些持续时间极短的表情会突然一闪而过，而且有时表达相反的情绪。

与一般的面部表情不同，微表情是无法伪装的。一个人，可能因知识、阅历、能力等原因，能够在内心波涛汹涌的时候做到面不改色，明明很讨厌别人却可以表现出很喜欢，他也许很会演戏，会掩盖，会“装”，但是他无法控制自己的微表情。也就是说，微表情是“装”不出来的。因为微表情是人类作为一种生物，经过长期进化而遗传、继承下来的，是人类实现生存和繁衍的本能反应。为了自我保护和优质繁衍，微表情不受个人思想的控制，因此它最能够体现人内心的真实想法。再能“装”的人，遇到有效刺激之后的第一瞬间也会出现微表情，他的“装”也只能在此之后。因此，微表情是了解一个人内心真实意图的最准确线索。如果你观察到了对方真实的微表情，接着又看到了他试图掩饰和造作的表演，那么真相已经摆在你的面前。

微表情是人们内心情绪的一个“阅读放大器”，一张陌生的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。据生物学家和心理学家研究发现，人类的肉体 and 思想在生理上和心理

上都是紧密联系在一起的，身体和精神就像是一个硬币的两面，互相影响、互为因果。当我们进行思考时，大脑会发生电器化学反应，头脑中的每一个想法都会以各种方式影响着我们的身体。而与之相反，任何发生在我们身上的事情都会影响我们的精神活动。所以，一个人的外表、姿势、动作和说话的语气，甚至是一个眼神、一个习惯，都会传达出其内心的所思所想。正如古希腊哲学家苏格拉底所说：“高贵和尊严、自卑和好强、精明和机敏、傲慢和粗俗，都能从静止或者运动的面部表情和身体姿势中反映出来。”因此，面试官可以通过微表情识别应聘者的职业素养，下属可以通过微表情了解领导的真实意图，推销员可以通过微表情洞察客户的心理活动……借由观察并解读他人的微表情，不仅能掌握其当下的情绪与想法，对于其性格与行事风格也能推断一二。

在日常生活中，微表情对我们非常重要。如果我们错误地理解微表情的含义，会让我们对交流对象形成错误的判断，这无疑会增加人们之间的隔阂，而不是相互信任；如果能够正确理解微表情，我们就可以从他人一闪而过的表情信号里发现有价值的信息，以此来准确地识别他人。

人生就是一场博弈，生活就是一场较量。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。而在这个过程中，我们必须面对人生的考验和灵魂的洗礼，接受各种挑战。为了让读者能够正确理解微表情，通过识别他人的微表情在人际交往中始终立于不败之地，我们编写本书。本书收集了各种微表情，并结合实际情况加以说明，教你从人的面部表情、行为举止、言谈之间、日常习惯、兴趣爱好等方面捕捉、分析、判断人的微表情，给你一个“阅读放大器”。而之后你就会发现，读懂人心、识破谎言不再是难事。通过本书，你将得到一双识人的慧眼，一个度人的尺度，灵活运用微表情心理学，以便从体态上辨认人的性格，从谈吐中推断人的修养，从习惯中观察人的心机，从细微处洞悉人的气质，进而让你在职场、商场、情场等各种场合中左右逢源、运筹帷幄，一切尽在掌握中！



上册

第一章 微表情是我们掩饰不了的“真相”

第一节 观察面部表情，可预见对方的情感

无意识的表情是探测真情实感的线索.....	1
轻微表情、局部表情与微表情.....	2
7种全球通用的表情模式.....	3
情感的产生来源于人类逃离威胁的生存本能.....	6
所有人都具有同样的基本情感，并因为同样的事物受到触动.....	7

第二节 观察身体反应，可了解心理活动

头脑中的每一个想法都会引发一连串的生理反应.....	9
任何发生在人们身上的事情都会影响精神活动.....	11
激活与某种情感相联系的肌肉，就会激活相应的情感.....	12
面对面的沟通中，信息所产生的影响力中仅有 7% 来自于说话内容.....	14
人们的态度不是由文字而是由讲话的声音表现出来的.....	17
言语的意义比不上声音，而声音的意义比不上肢体语言.....	19

第三节 通过感官特征，可知对方如何进行思考

感官记忆在思考中既负责回忆也参与创建.....	23
不同的感官创造不同的思维方式.....	24
人们所偏好的感官记忆各不相同.....	26
观察眼睛运动方向判断被激活的感官记忆.....	27
主导感官决定我们喜欢使用哪种词汇.....	29
开放式提问和言行节奏告诉你对方的思维模式.....	32
行为特征是主导感官作用的综合表现.....	34
感官决定我们是谁——从职业来判断.....	36

第四节 读懂微表情，才能更好地掌握主动

良好的人际关系加速成功的进程	37
多一分理解，就能少一分摩擦	39
听懂话里的“弦外之音”，交往才能顺利进行	41
别人待你的方式，就是他希望你对待他的方式	42
每个人都喜欢与自己相似的人	43
模仿对方的动作，能够拉近心理距离	45
模拟对方的表达方式，用语言提升亲密度	47
调整你的声音，用声音建立一致性	48
适当重复对方的话，以获得好感	50
配合对方的精神状态，沟通效率倍增	51
通过调整呼吸节奏建立亲善关系	52
人心隔肚皮	53
处世需要辨别真伪	56
谁都想掩盖自己的底牌	57
须防笑面背后的冷箭	59
识透人心才能潇洒从容	61
知彼才有胜算	63
颜色的巧妙运用能改变人的情感	65

第二章 你的表情会出卖你的心

第一节 常见的面部表情和姿势

快乐和悲伤	67
惊奇和恐惧	69
生气和厌恶	70
巧握	71
有力的捏握	72
象征性的击打	73
展开双手做出的手势	75

第二节 见面和告别

第一印象.....	76
身体接触.....	80
普遍的问候方式.....	83
握手方式.....	84
告别时的挥手方式.....	86

第三节 积极肯定与消极否定

同意.....	87
树立信心.....	89
欣赏.....	91
无意识地表现出感兴趣.....	92
表示“不”的姿势.....	95
没有兴趣.....	96
拒绝和反对.....	97
无聊和厌倦.....	98
不耐烦.....	99
不相信.....	100
共享负面信息.....	101

第四节 冲突与防御

隐藏式表示不赞成.....	103
开放式表示不赞成.....	104
羞辱性的姿势.....	105
表示敌意的姿势.....	107
突然停止打斗.....	108
支配他人.....	108
无意识的防御性动作.....	110
有意识的防御性动作.....	114

第五节 紧张与放松

坏情绪的迹象.....	114
移位活动.....	117
将世界“关”在外面.....	119

逐渐放松	121
放松的迹象	122
第六节 真诚与欺骗	
真诚的表现	123
欺骗他人的迹象	124

第三章 会说话的脸泄露了你的真实情感

第一节 眼睛：展示心灵的窗口

从眼睛透视对方的心灵	133
从眼神窥视对方的动机	134
瞳孔中的秘密	137
表示心虚的视线转移	139
高傲的眼神	142
大多数骗子会直视你的眼睛	143
眼睛斜视的意义	144
留心他人延长眨眼的时间	145
3种常见的凝视对方的方式	146
透过眼形辨别对方	149
男女眼神的差异	151

第二节 眉：容貌的点睛之笔

从眉毛观察对方	158
眉形不同，表明人各有异	161

第三节 鼻：人性情的象征

读懂对方鼻子的语言	165
从鼻形和鼻势看心理	166

第四节 口：善变的嘴巴，祸福的门户

口型各异，性格不同	169
嘴唇厚薄与人的德行	170
从嘴巴动作观察人的性格	171

第五节 其他细节：以貌看人的通行证

牙齿：透析人的前沿堡垒	173
耳朵：信息接收器	174
下颌：观察对手的心理	176
头：一切从“头”开始	176

下 册

第四章 行为举止会暴露你的真实想法

第一节 坐姿：透露出人的心理动向

坐姿与心理反应	179
古板型的坐姿	181
悠闲型的坐姿	181
自信型的坐姿	182
腼腆羞怯型的坐姿	182
谦逊温柔型的坐姿	183
坚毅果断型的坐姿	183
投机冷漠型的坐姿	184
放荡不羁型的坐姿	184
坐着时动作的变化	185
锁腿和锁脚	186
欧洲人常用的交叉腿姿势	187
“数字4”型坐姿	188

第二节 站姿：透视人的个性

腿的作用	189
站姿与心理反应	190
4种主要的站立姿势	191
思考型的站姿	194
服从型的站姿	195

攻击型的站姿	195
古怪型的站姿	196
抑郁型的站姿	196
社会型的站姿	197

第三节 走姿：脚下流露的言语

不同的人有不同的走路姿势	197
走姿与心理反应	199
昂首挺胸的走姿	200
摇摆不定的走姿	201
步伐整齐的走姿	201
行动急促的走姿	201
微倾式的走姿	202
八字式的走姿	202
其他的走姿者	202

第四节 手臂的权力宣言

双臂交叉——阻碍沟通的“冰山”	205
伪装起来的双臂交叉	206
强化的双臂交叉	208
双手紧握泄露负面情绪	210
双手叉腰——不可侵犯	211
自信的肘部支撑动作	214
后背的双手——树立权威	216
双手放在臀部两侧——做好准备	217
自我拥抱	218
妙不可言的触碰	220
利用手肘接触拉近距离	221
轻触他人的手让你留下美好的印象	223

第五节 手势：解读心灵的无语声音

信息随手势传递	225
掌心的方向——翻手为云覆手雨	227
摩拳擦掌——跃跃欲试	228

紧握双手——挫败感的标志	229
十指交叉的双手	231
托盘式手势——表达倾慕之情	232
手撑着脑袋	233
高度自信的尖塔式手势	233
抚摩下巴	235
抓头和拍头的姿势	236
摸耳朵——反感信号	237
遮蔽动作——逃避现实	238
自我抚摩——寻求安慰	239
表示自我的拇指	241
不要轻易伸出你的手指	243
巧借对方的手势获得赞同	246
手势有助改善记忆	247
你的手会“说话”	248
第六节 睡姿：潜意识透露出的肢体语言	
俯卧：很强的自信心	249
侧卧：漫不经心的人	250
独睡：自恋倾向的人	250
裸睡：感性生活者	251
靠边式：势力范围的捍卫者	251
对角式：相当武断的人	251
单脚靠边式：有规律生活的人	252
四肢交叉睡姿者	252
婴儿般睡姿和仰睡者	252
第七节 躯干的信号——身之所向即心之所向	
身体的倾斜代表好恶	253
身体的坐姿指向	255
融洽的 45° 与对立的 0°	256
就座的方向与谈话氛围	258
身体姿势的开放与封闭	259

获取站在左边的优势	261
防备的姿势	262
欢不欢迎，看角度	263
袒胸露腹——不加防卫	265
警不警觉，看腰臀	266
拍抚肩膀——传递信心	268

第五章 言谈之间让你的内心一览无余

第一节 说话的声音：透视人心的韵律

语速传递着人的心理	270
从声调探知人心的深度	272
透过说话的韵律见人心	274
从声音大小探测人心	275

第二节 说话的方式：道出人的个性

从说话特点看透对方性格	276
智慧过人的奇思妙语者	277
从幽默识别对方的性情	278
口头禅后面的真实世界	279

第三节 说话的内容：亮出自己的底牌

从话题洞察对方	281
9种言谈各有千秋	283
言辞过恭必怀戒心	285

第四节 说话的动作：难以遮掩的心理平台

由谈话间的笑来看透对方	287
说话不停点头和摇头的人	289
交谈时不断摸头发的人	290
说话时喜欢抖动腿的人	290
说话时盯住别人的人	291

第五节 说话的习惯：揭开心灵的秘密

常说错话的人表里不一	291
------------------	-----

得理不饶人的人	292
从打招呼的习惯用语中观察对方	293
从聊天场合的选择上观察对方	294
说粗话的心理意义	295
从接受表扬的态度看透对方	296
从回答时间的习惯上看透对方	298

第六章 一眼识别谎言

第一节 身体语言泄露谎言

欺骗的信号	300
女性更擅长说谎	302
为什么说谎很难	302

第二节 透过姿势看破谎言

7 种最常见的说谎姿势	304
在做估量时的姿势	309
拖延、敷衍的姿势	310
双重说谎者	311

第三节 从面部表情识别紧张情绪

眼睛向右上方看，大脑正在制造想象	312
避免眼神接触，因为害怕被人看穿	313
假表情总是慢半拍、持续时间长	314
突然放大的瞳孔揭示隐藏的情感	316
硬挤出来的笑容嘴巴紧闭	318

第四节 不经意的小动作会泄露真相

动作和语言不一致，嘴上说的不能信	320
不安的双脚泄露紧张情绪	321
把头撇开是因为想要逃避话题	323

第五节 从说话方式发现撒谎的线索

说谎者无法倒着叙述事情	324
说谎大王都是“记忆专家”	326

用暗示的方法回应，不做正面回答.....	328
说话声音高而缺乏变化，是明显紧张的表现	331
提到的数字都是同一个数，或是它的倍数	332
谎言往往这样开始	334

第七章 猜度心思，赢在职场

第一节 合理利用微表情，勇闯职场第一关

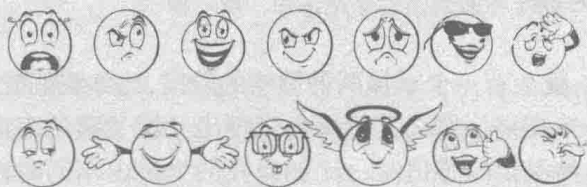
给他人留下美好第一印象的十大金科玉律	336
面试不同阶段的身体语言	340
眼睛往哪儿看	342
站如松，坐如钟	344
面试官的暗示你懂吗	346
不用问就知道他最后的决定	348

第二节 察颜观色，看透与会者的真心

识别无声的赞成与反对	349
谁是下一个发言者	350
这些动作提醒你——该散会了	351
笔记本和笔——会议上的道具	352
衣服上的小动作	355
摘取不存在的绒毛	356

第三节 看透谈判对手，把握谈判方向

运用身体语言协助谈判	357
巧用眼神取得意想不到的好效果	358
洞察对手心理的 3 种方法	359
利用身体语言，识别谈判心理	361
口舌之战 VS 心理之战	363
他在想什么？手足告诉你	364
交涉，注意他坦诚的嘴部	366



第一章

微表情是我们掩饰不了的“真相”

第一节 观察面部表情，可预见对方的情感

无意识的表情是探测真情实感的线索

有一部电影叫作《致命魔术》，讲述了一对夫妇的故事。影片中，当丈夫对妻子说“我爱你”时，有的时候说的是真话，有的时候却是在说谎，而他的妻子总是能够通过直视丈夫的眼睛看穿他说的是真是假。

从小就有人告诉我们，当我们想知道对方心里想的是什么时候，盯着对方的眼睛看就能知道，真的是这样吗？其实，与其看着对方的眼睛，不如看看他整个面部。人的面部有 40 多块肌肉，对于它们当中的大部分我们都无法有意识地掌控，那么，这就是说，人的面部表情会无意识地流露出许多信息，但是，许多人却无法对这些流露出的信息进行正确的分析。

我们每个人都有察觉他人情感的能力，能分辨出别人是高兴还是生气，但是，我们却常常忽视了一些信息，有些时候直到别人开始把心中的怒火发泄出来时才明白他原来是那么地怒火中烧！并且，有些时候我们会混淆一些面部表情，比如，把害怕的表情当成惊讶，把入神的表情当成悲伤。

有时候人们会同时产生两种情感，那么在这两种情感的转

换过程中,就会有一个承接两种情感的阶段,比如我们先是惊讶,然后又开始高兴,那么其间就会呈现出又惊又喜的表情。当我们经历一种混杂的感情时,比如当我们坐过山车的时候,我们会既兴奋又害怕,会在无意识中表现出我们想要隐藏的感情,与此同时,我们会有意识地表达出我们想要伪装的感情。还有些时候,我们的面部表情不仅仅会配合我们的谈话场景和谈话内容,还可以用来评价我们的其他表情,比如,当一个人感到紧张的时候,他很可能会挤出一个假笑。

事实上,观察一个人无意识的表情,不仅能够知道他此时此刻的情感,还能够知道他即将产生的情感。这是因为,肌肉的反应比思维的反应更快,利用这一点,我们可以在对方尚未感觉到自己的感情之前先他一步做出应对措施,比如当你发现一个人即将发怒的时候,我们可以提前帮助他控制愤怒情感的爆发,这比起他发怒后你手足无措要好得多吧!

综上所述,我们要在与他人交往的过程中识破对方的感情,无意识的表情是我们可以参考的一项重要指标。当然,在我们通过他人的面部表情识破了他的内心时,要慎重考虑下一步以什么样的方式来与他沟通,而不是直接面对它,因为我们看穿的很可能是他的个人隐私!

轻微表情、局部表情与微表情

一个人的面部表情主要包括3种:轻微表情、局部表情与微表情。

1. 轻微表情

轻微表情是指整个面部肌肉都轻微地、强度不大地参与到整个面部表情的构成中。每一块肌肉都形成了表情的一部分,但是每一块肌肉的变化又都不是很明显。轻微表情说明情感较弱,比如,有的感觉可能本身比较强烈,但是这种情感刚开始的时候可能比较弱;有的情感在刚开始的时候可能比较强烈,