



第一时间看透他人

Micro Expression Psychology

微表情心理学

弘丰 编



秘密都在小动作里，真相都在微表情中

洞悉先机、无坚不摧的人际制胜技巧
人际关系中的心理策略



北京燕山出版社
BEIJING YANSAN PRESS

MICRO EXPRESSION
PSYCHOLOGY

微表情心理学

第一时间看透他人

弘丰 编



北京燕山出版社
BEIJING YANSHAN PRESS

图书在版编目(CIP)数据

微表情心理学 / 弘丰编. — 北京: 北京燕山出版社, 2018.6

ISBN 978-7-5402-5174-1

I. ①微… II. ①弘… 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(2018)第 125337 号

微表情心理学

编 者 弘 丰
责任编辑 贾 勇 王 迪
封面设计 余 微
责任校对 石 英
出版发行 北京燕山出版社有限公司
社 址 北京市丰台区东铁营苇子坑路 138 号
电 话 010-65240430
邮 编 100078
印 刷 北京德富泰印务有限公司
开 本 880mm × 1230mm 1/32
字 数 150 千字
印 张 8
版 次 2018 年 7 月第 1 版
印 次 2018 年 7 月第 1 次印刷
定 价 35.00 元

版权所有 盗版必究

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（她），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，你觉得你很了解他们？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和微反应开始。

与一般的表情和反应不同，微表情和微反应是无法伪装的。生活中，人们常常会有意无意地隐藏自己的想法、控制自己的情绪。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，明明是在掩盖事实却可以让别人看不出。也许他（她）久经沙场很会掩饰，也许他（她）聪明机智善于装腔，但总有一些是他（她）无法控制的——表情、眼神、下意识的动作、生活习惯等等，这些就是微表情、微反应，是人自己无法控制的，更是装不出来的。因为微表情和微反应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、微反应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和微反应，他（她）的“装”也只能是在那之后。因此，微表情、微反应是了解一个人内心真实意图的最准确线索。如果你观察到了真实的微表情和微反应，接着又看到了试图掩饰和造作的表演，那么真相已经摆在你的面前了。

微表情和微反应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情感表达，一个瞬间即逝的动作下有什么样的活动内容，都可以通过微表情和微反应尽收眼底。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，大脑会发生电气化学反应，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也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，都在传达其内心的所思所想。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，微表情和微反应可以让面试官识别应聘者的职业素养，可以让下属了解领导的真实意图，可以让推销员洞察客户的心理活动……借由观察并解读他人的微表情和微反应，不仅能掌握他人当下的情绪与想法，对于其性格与行事风格也能推断一二。

在日常生活中，微表情和微反应对我们非常重要。如果我们错误地理解其含义，会让我们对交流对象形成错误的判断，这无疑增

加了人们之间的隔阂，而不是相互信任；如果正确理解了其含义，我们就更能够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。这样，我们不但可以通过对方的面部表情、身体动作和语言变化等线索来识破对方的谎言，同时也可以了解到对方的真实想法与目的。

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和微反应，在人际交往中始终立于不败之地，我们编写了这本《微表情心理学》。本书收集了各种微表情和微反应，并结合实际情况加以说明，教你从面部表情、行为举止、言谈之间、衣着打扮、生活习惯和兴趣爱好等方面捕捉、分析、判断他人，交给你一个“阅读放大器”。而此时你就会发现，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、一把度人的尺度，让你灵活运用微表情和微反应的相关知识，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理，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！

第一章

眼神中隐藏的秘密 // 1

视线传递出的信息 // 3

目光斜视 // 8

注视中蕴含真情 // 10

解读陌生人的目光 // 16

通过眼神辨谎言 // 18

第二章

你的情绪全在表情里 // 21

常见的面部表情 // 23

惊讶情绪下的人 // 25

愤怒情绪下的人 // 28

恐惧情绪下的人 // 34

厌恶情绪下的人 // 37

悲伤情绪下的人 // 39

喜悦情绪下的人 // 41

没表情不等于没感情 // 45

第三章

笑容中传达的信息 // 49

通过笑声大小看人 // 51

通过笑容和笑姿看人 // 54

识别真笑和假笑 // 57

不同程度的笑 // 62

第四章

手中动作的寓意 // 67

通过抚摸动作看人 // 69

握紧的手和摊开的手寓意不同 // 76

通过手势看人 // 79

通过手指的并拢与交叉看人 // 84

通过手部动作辨别谎言 // 86

第五章

通过姿势看人 // 91

通过站姿看人 // 93

通过坐姿看人 // 98

通过就座时手的摆放看人 // 100

通过就座时腿脚的摆放看人 // 105

通过步伐急缓看人 // 109

通过走姿看人 // 113

第六章

言谈之中读懂他人 // 119

通过说话的音量和声调看人 // 121

通过说话的语速看人 // 124

通过说话的风格看人 // 126

通过谈话的话题看人 // 132

通过打招呼看人 // 138

懂得幽默和自嘲的人招人喜欢 // 140

第七章

着装、打扮暴露内心 // 145

通过穿衣风格看人 // 147

通过服饰颜色看人 // 151

通过化妆看人 // 154

通过眼镜看人 // 156

通过戴眼镜的动作看人 // 158

通过戒指看人 // 160

通过提包看人 // 162

第八章

不同性格人的兴趣爱好 // 167

通过喜欢的音乐看人 // 169

通过喜欢的运动项目看人 // 172

通过喜欢的游戏看人 // 177

通过喜欢的旧物看人 // 181

通过喜欢的书籍看人 // 184

第九章

通过饮食习惯识人 // 189

通过喝茶看人 // 191

通过吃饭习惯看人 // 193

通过点菜习惯看人 // 197

通过食物偏好看人 // 199

通过吃相看人 // 203

第十章

通过生活习惯看人 // 207

通过花钱习惯看人 // 209

通过购物习惯看人 // 211

通过喜欢的汽车看人 // 214

通过手机款式看人 // 218

通过请客看人 // 220

通过座位选择看人 // 223

通过KTV聚会看人 // 226

通过业余活动看人 // 228

通过喜欢的颜色看人 // 232

MICRO EXPRESSION PSYCHOLOGY

第一章



眼神中隐藏的秘密

视线传递出的信息

俗话说，“眼睛是心灵的窗户”。目光传达的一些信息能透露人们解决问题的方法和关注细节的持久度，以及是否能够做到“实话实说”等。

琳·克拉森是美国社会心理学家，被人们称为“读脸专家”，她考察了性格和面部神情的关系，并进行了大量相关的实验，结果发现，人们很难隐藏或改变面部的细微变化，而这些变化最能透露我们的所思所想。克拉森表示，眼睛最能表露一个人的心理，眼睛睁大表示更愿意与人交谈，而眼睛深陷，眼神喜欢盯住一处的人则更加保守。“面部的一些细微动作和表情，能够很好地显示出对方的所思所想，所以下次与人打交道时，别忘了注意他的眼睛！”克拉森如是说。

我们先来了解眼睛的生理结构。眼睛是人类最重要的感觉器官，据估计人体对外部世界的信息获取至少有 80% 是通过眼睛来实现的，眼睛的意义当真非凡。尽管我们在日常生活中说了很多，也听了很多，然而我们在本质上仍然是视觉动物，在这个问题上我们与我们的近亲——猿类和猴子们，并没有太大的分别。所有灵长类动物都是以视觉为主的动物，它们的两只眼睛都安家在了头部的正前方，以便更好地通过视觉感知外部世界。人眼直径大约仅为 2~5 厘米，但与之相比，世界上最为先进的电视摄像机简直就是

来自石器时代的破烂玩意儿。位于眼睛后方的感光视网膜包含着137000000个细胞，这些感光单元把外界的信息传递给大脑，告诉后者在我们的眼前究竟有些什么。

《孟子》中记载“存乎人者，莫良于眸子。眸子不能掩其恶。胸中正，则眸子瞭焉；胸中不正，则眸子眊焉。听其言也，观其眸子，人焉廋哉？”意思就是说：观察人的方法，没有比观察人的眼睛更好了。眼睛不能掩盖人们内心的丑恶。一个人心中正直，眼睛就显得清明；心中不正直，眼睛看上去就不免昏花。听一个人讲话，观察他的眼睛，这个人内心的好坏又怎么可以隐藏得了呢？

通过这段话，我们可以获知一个人的内心动向必然会反映在他的眼睛里。心之所想，不用言语，从眼神中就会找到答案，这是每个人无法隐瞒的事实。睡眠惺忪的人，眼睛表现模糊不清；而眼睛雪亮、目光炯炯的人，自然显得聪明伶俐。如果眼睛真的在笑，心也会随之轻松。满脸佯装微笑的证人，注意他的眼睛，会发现那是一双不安的眼睛，根本没有笑的神志。

通过有无视线接触可以判断出他对你有无好感或兴趣。不相识的人，彼此视线偶而相交，便会立刻撇开。如果一个素昧平生的人一直盯着自己，我们必定会感到不安，甚至觉得害怕。这是由于每个人被看久了，会觉得被看穿内心或被侵犯隐私权的原因。相识者彼此视线相交之际，即表示他们有意沟通心灵。但是，这种情况如果发生在女性之间，则可能有别的意思。心理学家的研究结果表明：当女性愿意把自己所想传达给对方时，多半会发生凝视对方的行为。日常生活中，对方若久久凝视你而不移开视线的话，很可能有什么心事要向你诉说。

视线交流中还可以判断双方的强弱。心理学家曾经做过一个实验，研究人们在谈话中，何时把视线移向对方。其结果表明，在谈话刚开始和即将结束之际，其比例有着显著的增加。首次见面时，先移开视线者，其性格较为主动。谈话中有意处于优势地位的人，也会先把眼光移开。一个人在谈话中是否能占上风，在最初的30秒内就能决定。当视线接触时，先移开目光的人，就是胜利者。

希区柯克是世界著名的导演。因为他创作了很多经典的悬疑惊悚电影，所以被称为“悬念大师”。希区柯克曾经在片场说过这样的话：“对话要尽量简洁，那不过是从演员嘴里发出的声音，演员的眼神才是整段对话的灵魂。”

如同拍电影的镜头有全景、中景、近景和特写一样，人们在不同的社交场合或者面对不同关系的对象时，视线范围都会有所不同。

按照约定俗成的规则，视线落在对方眼睛水平线下，焦点集中在对方双眼与嘴巴所构成的三角区域，是标准的社交礼仪。这个视线范围适合于普通的社交场合，既不会使对方有疏远感，又不会给对方造成压力，有利于形成一种轻松友好的交谈气氛。

电影当中出现特写镜头时，往往给观众以强烈的印象。就像具有强烈视觉感受的特写镜头一样，当一个人把目光投射到对方前额的三角区域时，会使气氛变得紧张。因为这样的注视往往带有一种高人一等的意味，因此对人具有震慑作用，警察审讯犯人就是使用这种方法。这样的场面多出现在上下级之间，而且是上级对下级才能使用的方式。

最有意思的当属恋爱中的目光。当两个人初次见面时，视线范围是从脸部到胯部；当关系确定后，视线范围将达到腹部以上；随

着关系的发展，双方凝视的焦点上移到胸部以上；而热恋中的情侣，就成了眼睛与眼睛的对视。如果一对男女刚刚相识就盯着对方的眼睛，除非两个人是一见钟情，否则一定会不欢而散。

除了视线范围，视线的角度和方向也可以传达一些有趣的信息。眼睛的注视方向或视线能反映出人的心情和意向。例如，在社交场合，地位不同的人，其注视方向就有明显不同，小人物总是倾向于注视大人物，而大人物则习惯于忽视小人物。比如一个和善顺从的小人物走进会场，他的眼光会先逡巡全场，然后盯住那些大人物瞧。每当谈笑、争议或表示个人意见时，小人物的视线总会瞟向大人物，以观察其反应；而大人物在谈话时则明显自顾自，只注视自己感兴趣的对象。不过在质问时，大人物会直视对方，而小人物则往往不敢回以正视，回答时视线不住地往下低垂或望向别处。

在通常情况下，眼睛的注视方向及其停留时间所流露的信息主要有：眼对眼的长久凝视只发生于强烈的爱或恨之时，与人交谈时，视线接触对方脸部的时间通常占全部谈话时间的 30% ~60%。超过这一平均值时，常可被认为对对方本人比谈话内容更感兴趣；低于此平均值者，则表示对谈话内容和对方本人都不怎么感兴趣。

有科学家在一个大型会议室做了一个这样的实验：他提前到达会议室现场，然后等待与会者到来。每次进入一个与会者，他都会对该人的动作进行记录。最后他发现了一个有趣的现象。绝大多数的男性在进入会议室后，都是先环视一下现场，目光会在已经到达的人身上进行短暂的停留。他们似乎是在向其他人传达一个信息：我已经来了，快给我让道！而绝大多数的女性与会者在进入会议室

后，几乎和其他人没有目光的接触，只是迅速环视一圈，她们的目光不是看人，而是在寻找空座。

视线的方向有三种：向下、水平和向上。

向下的视线是长辈对晚辈、地位高者对地位低者使用的。这样的方向会产生一种威严感。当一个人目光向下时，往往是想控制对方，体现出自己的优越感。

水平视线是地位相当者之间使用的。这样的视线会使大家便于沟通，因为没有尊卑之分，会使气氛变得自然。

向上的视线是地位低者常使用的。他们的目光看起来就像小孩子需要父母帮助时那种眼神。

人的目光有很多种，而不同的目光后面往往会隐藏着不同的含义。以下是一些通过眼睛看人的小技巧：

一直盯着对方的女性，心中可能有隐情；

在言谈中，注视对方，表示让对方对自己所谈内容的注意；

初次见面时，先移开视线者，表示希望处于优势地位者；

被对方注视时，便立刻移开视线者，大都有自卑感或缺陷；

看异性一眼后，随即故意移开视线者，表示有着强烈的兴趣；

斜眼看对方者，表示对对方非常有兴趣，但又不想让对方识破；

翻眼看人者，表示对对方存有尊敬与信赖；

俯视对方者，想显示对对方的一种威严；

视线不集中在对方，很快移开视线者，大都为性格内向者。