



读懂微表情，获得人际交往的绝对优势

FBI

微表情心理学

处处占先机的心理策略

Wei Biao Qing Xin Li Xue

通过一张脸，看透一颗心，看穿一个人。

FBI教你：如何读心识人准到骨子里？

探寻表情背后的蛛丝马迹，洞察内心世界的隐秘真相。



金圣荣◎著



民主与建设出版社
Democracy & Construction Publishing House



FBI

微表情心理学

处处占先机的心理策略

Wei Biao Qing Xin Li Xue

金圣荣◎著



民主与建设出版社
Democracy & Construction Publishing House

图书在版编目 (CIP) 数据

FBI微表情心理学/金圣荣著.--北京:民主与建设出版社,2016.7(2016.12重印)

ISBN 978-7-5139-1219-8

I. ①F… II. ①金… 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173487号

© 民主与建设出版社, 2016

FBI微表情心理学

FBI WEIBIAOQING XINLIXUE

出 版 人: 许久文

作 者: 金圣荣

责任编辑: 李保华

封面设计: 久品轩

出版发行: 民主与建设出版社有限责任公司

电 话: (010)59419778 59417745

社 址: 北京市朝阳区阜通东大街融科望京中心B座601室

邮 编: 100102

印 刷: 固安县保利达印务有限公司

版 次: 2016年10月第1版 2016年12月第2次印刷

开 本: 720×1000mm 1/16

印 张: 13.5

字 数: 159千字

书 号: ISBN 978-7-5139-1219-8

定 价: 35.00元

注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。



前 言

人与人之间需要相互了解，只有相互了解才能和谐相处。同时，在人际交往中，对他人多一些了解，可以帮助人们从他人的言谈话语背后，以及肢体动作中发现对方的真实想法以及性格特征，也有助于人们在交谈中更好地把握主动权。在生活中，人们会发现，很多人由于欠缺察言观色的能力，致使自己在人际交往中常常受挫。

可在人际交往中，一个不懂得察言观色的人，就像不知道风向而盲目操作舵柄驾驶船只一样，不但难以到达目的地，还有翻船的可能，生活中这样的例子可以说比比皆是。也就是说，一个人在与人交往、交流中，如果无法从他人的表情中，发现对方的情绪变化，摸不清对方的性格特征等，就很难知晓对方对自己的谈话内容是否感兴趣、对自己的行为举止是喜欢还是讨厌。不了解这些，就很难获得好的沟通效果，而且，往往还会遭到别人的厌烦。这无疑会对人际交往造成不良影响。如果对他人有所求，这样的交流也必然难以达成所愿。

众所周知，察言观色是指人们透过他人的话语以及姿态表情，对他人



的情绪、性格特征、心理变化等信息，有一个更加深入客观的认识，从而依据自己的判断，做出正确应对的举措。

肢体姿态表情，作为一种沟通语言，其可信度远远大于口语沟通。可以说，伪装语言符号很容易，但伪装身体符号就没那么简单了。人类在社会交往中，是通过面部表情、身体姿态表情、服饰、语调、音色、音量等来帮助自己传递信息的。而肢体表情对人们周围世界的反应是条件式的，是不加考虑的，它是心理应激微反应的一部分，由于来自本能，因而不受思想的控制，难以进行掩饰和伪装。

所以，受到外界的刺激后，立即出现的以微表情为代表的微反应，能够真实再现一个人的内心想法。也就是说，这时所做出的反应是最真实的，因而也是对他人进行了解的最有效线索。

在与他人交往或交流中，很多人喜欢凭直觉去认识他人，这当然有一定的可行性，但也很容易受人蒙蔽。只有能从他人的姿态表情中，对他人的心理变化以及性格特征等做出正确的推理和判断，才算真正掌握了识人的本领。

心理学研究发现，人们在沟通时，有 7% 的有效信息来自于说话的内容，38% 来自于声音，55% 来自于肢体语言，也就是身体的姿态表情。因为有些时候，人们出于某种原因会利用谎言，对自己的一切进行掩饰和伪装，目的是不希望被他人了解。然而，他的肢体姿态表情却会在无形中将 he 出卖。也就是说，人的情绪变化以及性格特征等信息，总会从一些习以为常的表情和稍纵即逝的微表情中“泄露”出来。人类的微表情往往只持续 1/25 秒，但尽管这样一个无意识的表情瞬间就会消失，也总会被有心人看在眼里，从而读懂它背后隐藏的真实想法。在这方面做得最好的，非美



国的 FBI 莫属。为了能攻破犯罪嫌疑人高高搭起的自我保护的堡垒，FBI 探员在对嫌疑人审讯的过程中，会认真观察他的每一个细微表情。因为，从嫌疑人的话语中，根本很难找到有价值的东西，他们会紧紧抓住说话的机会，对自己所犯的罪行进行开脱。可是，由于肢体表情在表达情绪时，往往当事人并不自知，所以只要从嫌疑人身体的姿态表情中发现端倪，就可以找到审讯的突破口，从而为顺利破获案件扫平障碍。为此，FBI 探员在加入这个组织时，就需要接受这方面的训练和考核，而 FBI 的心理分析专家在肢体语言方面的研究也非常著名。从 FBI 所破获的各种案件中可以看出，对犯罪嫌疑人肢体姿态表情的观察，是他们得以让罪犯招供的一个必要途径。

眼睛是一个人心灵的窗口，所以也是最容易“泄密”的。人的快乐、悲伤、愤怒、紧张、恐惧等情绪，都会从眼神中不自觉地流露出来。因而，想要了解他人，首先应从他的眼神中去捕捉，透过眼睛所呈现的种种表情，观察其内心的情绪变化，以了解他的真实意图。

当然，人的肢体各部的姿态表情，都有它传递情绪、体现性格特征等信息的方式，所以，想要全面深入地了解他人，各方面都不能疏于观察。也许正是他的一个眼神，或者一个下意识手势、或者脚部的某个不经意的动作，才让我们捕捉到其泄露的有价值的信息，从而在我们对其了解的过程中，成为帮助我们进行分析和判断的依据。

本书《FBI 微表情心理学》正是从多个方面介绍从肢体语言中识别他人情绪、心理变化及性格特征等信息的方法，其中，有事实、有理论，更有方法。相信大家在阅读时，能从中学到一些识人的技巧，并将其运用到人际交往中。当然，不是读了本书后，就一下子能让你在社会交往中变得



游刃有余，有些时候，还需要根据一些客观原因，具体问题具体分析。更重要的是，在观察他人时，要综合各种因素，进行分析和判断，这样得出的结果才能更准确。所以，这也是一个慢慢学习的过程，需要不断地在社会实践积累经验。

在这个过程中，读一些参考书会让我们更快地掌握认识他人的本领，从而帮助自己真正地认识他人、了解他人。



目 录

第一章 表情：FBI 告诉你人的表情有哪些深层涵义

1. 面部表情是如何表达出各种情绪的?2
2. 语言表情背后隐藏的性格特征 7
3. 从身体姿态表情透视一个人的心理状态.....11
4. 从下巴的不同表情中透视他人的心理.....15
5. 从站姿与走路姿势窥探他人性格特征19

第二章 眼睛：FBI 告诉你眨眼之间的心理状态

1. 怎样用质疑撕破表象.....24
2. 眼皮跳动频率的变化所折射出的心理特征29
3. 从瞳孔的扩张与收缩中感受心理变化的奥妙.....34
4. 通过眼眉之间的“暗语”，识破无坚不摧的谎言38

第三章 眉毛：FBI 告诉你眉毛也能表现内心变化

1. 不同类型的眉毛代表的不同个性特征44
2. FBI 教你看懂眉毛这个心情变化的参照物50



- 3. 眼眉的细微变化所暗示出的心理活动54
- 4. 眉型与人的性格、心理特征57

第四章 鼻子：FBI 告诉你从鼻子变化瞬间猜透对方的所思所想

- 1. 人为什么会不自觉地摸鼻子62
- 2. FBI 如何从鼻型上找到突破口65
- 3. 鼻部动作中的隐秘语言70
- 4. 各种鼻部动作与心理活动的联系73

第五章 笑容：FBI 告诉你微笑背后的内心秘密

- 1. FBI 如何从笑容里发觉秘密78
- 2. 不同笑容类型下的不同心理82
- 3. 真诚微笑的力量86
- 4. 真笑与假笑的区别89

第六章 头部：FBI 告诉你头部动作变化背后的伪装

- 1. 头部动作所对应的心理变化94
- 2. 头发和性格、心理之间的关系98
- 3. 头部动作——内心世界最直白的信号104
- 4. 发型与人的性格特征108

第七章 嘴巴：FBI 告诉你嘴形变化的秘密

- 1. 嘴巴不只会说话114



2. 不要忽视了隐性身份的舌头	118
3. 通过嘴部动作洞悉人的内心世界	122
4. 借助其它的身体语言来判断“撇嘴”的含义	126

第八章 脸容：FBI 告诉你面部变化背后的秘密

1. 人为什么会脸红	130
2. 微妙的面部表情	133
3. 不同脸型所代表的不同性格	137
4. “红”不是脸部的唯一色彩	140

第九章 习惯：FBI 告诉你日常习惯背后的心理玄机

1. 行为习惯中的潜意识	144
2. 额头出汗：流出的是谎言还是心情？	148
3. 谎言与耸肩不可共存亡	152
4. 握杯姿势传达出的性格与心理特征	155

第十章 说话：FBI 告诉你语言变化背后的心理特征

1. 说话声音高低反映出的心理状态	160
2. 说话时的语气类型	165
3. 口头语的暗示作用	170
4. 说话习惯对心理活动的影响	173

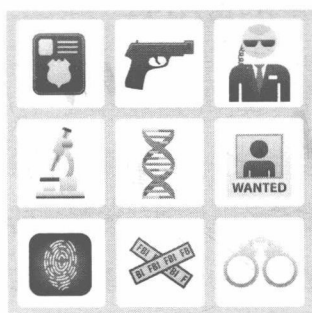


第十一章 服饰：FBI 告诉你服饰所表示的个人喜好

1. 饰品里隐藏的个人性情 178
2. 你的性格是什么颜色？ 182
3. 手表款式代表的个人心理特征 186
4. 一顶帽子传达出的真实内心 189

第十二章 化妆：FBI 告诉你妆容下的真实面孔

1. 不同的妆容打造出别样的精致俏佳人 194
2. 口红的诱惑与陷阱 197
3. 你的妆容是什么样式 200
4. 戴上眼镜，也关不住你心灵的窗 203



第一章 表情：

FBI 告诉你人的表情有哪些深层涵义



1

面部表情是如何表达出各种情绪的？

表情是人们对他人情绪、情感进行识别的重要线索，是情绪主观体验的外部表现模式。在人际交往中，表情是一种重要的交流工具。人的表情包括面部表情、语言表情和身体姿态表情几个部分。其中，最有效的表情器官是人的面部五官，它主要表现为面部肌肉、鼻子、嘴巴、眼睛和眉毛的变化。

美国心理学家保尔·艾克曼的研究表明，人的面部表情大致可以分为这样几种：惊奇、愤怒、藐视、高兴、悲伤和恐惧。据艾克曼的研究发现，世界上所有的种族，在表达这些情感时的表情都是一致的。

1966年，艾克曼去了新几内亚。在一个还停留在石器时代的部落中，他将事先准备好的白人照片拿给当地的居民看，尽管这些人生活在与世隔绝的岛上，之前从没见过白人，但对于照片中白人的各种表情，他们都能准确地识别。而且，艾克曼还发现，那些生来就双目失明的人，虽然无法看到他人的面部表情，但依然能用相同的面部表情来表达情感。不言而喻，一个人面部表情的变化，反应了其内心的真实情绪。尽管有些时候，人们出于某种目的，故意做出与内心情绪相反的动作表情，但这种借以掩饰内



心真实想法的动作，往往会被“有心”之人识破。在 FBI 办案过程中，通过微表情来观察嫌疑人是否在说谎是一个不可缺少的部分。FBI 在探员训练过程中，规定学员必须掌握从嫌疑人的动作表情中，洞察他们内心的真实情绪和动机。

同样，在社会交往中，人们也应学会察言观色，具有从他人的表情变化中精准地捕捉其内心真实情绪的能力，这样才能在人际交往中把握主动权。

人类的面部表情都有共同性，不论哪个种族，他们基本情绪的表达方式都大体相同。从事这方面研究的美国心理学家艾克曼指出，人类六种基本情绪的面部表情是这样的：

（1）快乐

感到快乐时，人们的面部会呈现出这样几种表情动作：额头平展，面颊上提，眼睛有微光，嘴角上扬。笑出声音时，眼睛会更加明亮。

（2）惊奇

人在感到惊奇时，会高高挑起双眉，睁大眼睛，而且，嘴部和下颌会自然张开。

（3）愤怒

愤怒时，人往往会眉头紧蹙，眼睛瞪视对方，鼻翼扩张，紧闭双唇或者将嘴张开呈方形。

（4）厌恶

对某人某事感到厌恶时，人们通常紧蹙眉头，眯起眼睛，皱起鼻头，嘴微张，嘴角上拉，牙齿紧闭。如果一侧嘴角翘起似笑非笑，则表明除了厌恶情绪外，还对对方很不屑。



(5) 恐惧

人在恐惧时，往往会把眼睛睁大，同时上眼睑上抬，下眼睑紧张，眉头微皱，嘴巴微微张开，口部向后平拉，窄而平。如果非常恐惧时，会出现面部肌肉紧张，双唇紧贴牙齿的情形。

(6) 悲伤

人在悲伤时，眉毛额头往往呈下垂状，眼睛亦下塌，口角下拉。

当然，人能做出的表情非常多，远不止这些，人们内心的情绪变化也极其微妙复杂。因此，从表情上识别他人的情绪时，要做到具体情况具体分析。

那么，如何从他人的面部表情中，洞察其内心的真实情绪呢？

人的面部五官中，眉毛、眼睛、鼻子、嘴巴等的不同变化，显示了一个的人不同情绪特征。一般情况下，它们呈现出的不同状态包含着这样几种含义：

眉毛：在与他人交流的过程中，对于眉毛的观察也不可忽视，而在观察眉毛的变化时，要同时注意被观察者的额头，因为二者的表情往往是相连的。

一般情况下，如果对方赞同你的观点，就会舒展他的双眉，并伴有额部肌肉上提的表情；在交流时，当你发现对方的眉头忽然紧蹙，说明你的观点让对方感到意外，或者对方不同意你的观点；如果对方在听你谈话的过程中，一直皱着眉头看别的东西，说明他对你的谈话已经失去了兴致，因此，你要长话短说，尽早结束交谈，以免被对方厌恶。

眼睛：人们说，眼睛是心灵的窗口，它的变化能更为真实地表达内心的情绪。因此，在与他人交流时，一定要注视对方，这不仅可以表示你对



他的尊重，还有利于你观察对方的情绪变化。俗话说，一个巴掌拍不响。在交谈过程中，如果一方真挚、诚恳，而另一方则时不时地露出倦怠的神情，似乎对对方的话题毫无兴趣，那么，这次交谈不可能收到理想的效果。因此，在人际交往中，如果遇到这种情况，应马上找个合适的方式结束谈话。这在上下级之间的交流中尤为重要，如果下级不懂得察言观色，是很难得到上司欣赏的。

鼻子：在面部表情中，鼻子的动作表情相对要少一些，但所表达的情绪也较为明显。

当一个人产生厌恶情绪时，往往会耸起鼻子；愤怒时，鼻孔会张大；紧张时则鼻腔收缩、屏息敛气。另外一个人在遇到困难时，通常会露出用鼻子吹气的表情。

嘴巴：体现嘴部表情的主要是口型变化。一个人在心情快乐时，嘴角就会不自觉地上扬；悲伤时则嘴角下拉；惊讶时会张开嘴巴。一个人撅起嘴巴，则可能说明他内心感受到了委屈；紧闭双唇或紧咬下唇，表明一个人正在苦苦思索，或者正在忍耐某种痛苦等等。

人们的各种情绪，是通过面部表情来表达的。美国学者沃尔夫通过深入研究发现，人的面部在表达情绪时，左右脸的变化是不对称的。一般情况下，面颊的变化由左脸开始，而且左脸的变化比右脸更加强烈。为了证实这一说法，美国宾夕法尼亚大学的心理学家挑选了 86 个性格不同的人，做了一系列相关实验，实验最终证明了“人的面部表情左右不对称，面部表情变化由左脸开始的”论断的正确性。

研究表明，人的大脑分为两个半球——左脑和右脑，它们分别管控人的逻辑思维与感性思维。右脑负责感性思维，具体反映在左脸上；左脑控



制理性，反映在右脸上。所以，右侧脸部表情来得慢一些，而且，一般带有伪装、改造色彩。因此，左脸的表情多为真性情，右脸的表情有可能是假表情。

在人际交往中，要留心观察对方的表情，不要忽视任何细微的表情变化，以洞悉对方内心的真正情绪，帮助自己适时调节交流中的状态。