

你考虑到了所有细节，却仍一败涂地。你极力掩饰，结果还是被揭穿。微表情要到哪里捕捉？它是你的朋友还是你的敌人？

王志艳 周 强 ◎ 编著

微表情心理学

丛书

1/25秒的智慧

当心被自己出卖



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

微表情
心理学
丛书

1/25秒的智慧

当心被自己出卖

王志艳 周 强 编著

图书在版编目 (CIP) 数据

1/25秒的智慧.当心被自己出卖 / 王志艳, 周强编著.
—2版.—哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2016.5
(微表情心理学丛书)
ISBN 978-7-5484-2496-3

I. ①1… II. ①王… ②周… III. ①表情-通俗读物
IV. ①B842.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第037560号

书 名: 1/25秒的智慧——当心被自己出卖

作 者: 王志艳 周 强 编著

责任编辑: 王 放 杨 磊

责任审校: 李 战

版式设计: 邬佳彤

封面设计: Amber Design 琥珀视觉

出版发行: 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市松北区世坤路738号9号楼 邮编: 150028

经 销: 全国新华书店

印 刷: 哈尔滨市石桥印务有限公司

网 址: www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

编辑版权热线: (0451) 87900271 87900272

销售热线: (0451) 87900202 87900203

邮购热线: 4006900345 (0451) 87900345 87900256

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 15.5 字数: 175千字

版 次: 2016年5月第2版

印 次: 2016年5月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-2496-3

定 价: 32.00元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。

服务热线: (0451) 87900278

一个人的一言一行、一举一动，甚至一个眼神、一个笑容，都在向他人传递着一些微妙的信息，这些信息正好反映着我们当时的真实心情以及真正的性格特征。很多时候，我们想要真正地去了解一个人，了解对方心中的真实想法，并不是一件容易的事情。或是出于防卫，或是出于欺骗，人们通常都会将自己隐藏在一张无形的面具后面，不让他轻易知道自己的心理和想法。与此相同，我们自己也会有这种心理和行为，不想让自己某时某刻的心理活动被他人看透，不想对方轻而易举就掌握我们的性格特点。因此，我们也会给自己戴上一张“面具”。

然而，没有人能完完全全地将自己掩藏在面具后面，你的眼神、你的表情、你的举手投足，甚至你说话的声音，都会暴露出一定的心理和性格。研究人员曾经做过这样的实验，让一些人通过做出一些表情将内心感受表达给对方看，结果发现，在人们做的不同表情之间，或是某个表情和动作里，都会“泄露”出其他的信息。这种表情也被笼统地称为“微表情”，它的最短持续时间可以达到 $1/25$ 秒。虽然我们一个下意识的表情可能只持续瞬间，但这却是一种很烦人的特性，因为它很容易地就暴露出了我们的情绪。比如说，当我们在做某个表情或动作时，这些持续时间极短的表情或动作会突然一闪而过，而且有时表达的恰恰是相反的情绪。如果对方是个深谙“微表情”的人，就会通过我们那一闪而过的表情或动作，洞悉到我们真正的心理活动。

最显而易见的例子，就是我们可能在学生时代都有过的这种经历：上课时，老师在讲台上妙语连珠地讲课，而我们却在座位上心不在焉，心思早已不在老师那里了。这时，老师突然叫我们的名字，并让我们复述一下刚才他所讲的内容。结果怎样？我们肯定是面红耳赤，哑口无

言，而心中却是暗暗纳闷：我明明装作很认真听讲的样子，老师怎么会知道我在开小差呢？

很简单，老师已经通过你的表情——空洞的眼神以及一些微妙的动作判断出，你根本就没有听课。

由此可见，对于细心的人来说，要识别他人心中真正的想法，是完全可以做到的。

现在，世界各地的许多政治家都在进行“微表情”方面的研究，并将之运用到实践之中。比如，人们会借助于自己的一些肢体语言向大众传递出一些虚假的信息，假装相信一些他们并不相信的事情；或是给大众或媒体一些错误的暗示，从而掩盖自己的真实心理和想法。不光是政治家，其他领域的从业者对此也深有兴趣，比如，销售人员会根据客户的面部表情或只言片语来确定客户的购买或拒绝心理。如果你是一位客户，那么你在不经意间做出的“微表情”，就可能成为销售人员决定继续向你推销还是放弃对你进行推销的重要依据。

通过上面的描述，我们知道了“微表情”会透露出我们很多的真实情感。也许在不知不觉中，我们的“微表情”就已经将我们的内心出卖，使别人获悉了我们试图掩盖的情绪。尤其是在商务活动中，一旦被对手看透内心，我们就可能被对方控制，难以争取应得的权益。

那么，怎么办呢？

《1/25 秒的智慧——当心被自己出卖》这本书是站在保护自己和完善自己的角度，意在帮助读者弄清楚在社交活动中究竟哪些表情和动作会“出卖”我们的内心想法，并提醒读者注意，在今后的社交中如何不做或尽量少做出类似的表情与动作，从而不让这些“微表情”将我们的内心活动展露给对方。同时，本书也告诉读者如何根据自己对这些表情和动作的了解，学着去洞悉对方的心理活动，从而让自己拥有一双慧眼，掌握更多的社交主动权。如此做到知己知彼，定能百战不殆！

第一章 微表情中隐含着我们的秘密

1. 每个人都戴着一张面具 / 002
2. 表情是我们内心的外在反映 / 004
- 3 “微表情” 让我们掩饰不了 “真相” / 006
4. 面部表情是写在脸上的心情 / 009
5. 笑容背后，展现的是 “心里话” / 011
6. 细微动作也可以展示我们的内心 / 013
7. 语言最能透露我们的真实想法 / 015
8. 声音，会让别人潜入我们的灵魂 / 017
9. 说话的内容和方式体现我们的真性情 / 018
10. 身姿会暴露我们的真实意图 / 020

第二章 你的眼睛也会出卖你的心

1. 眼神里最能流露出“真情” / 024
2. 眼球的运动泄露了你的内心秘密 / 027
3. 不同的眨眼方式，透露出你不同的想法 / 030
4. 目光是传递你内心信息的索道 / 032
5. 目光注视的方向，代表着你的心境 / 035
6. 目光坚定不一定就说明你是诚恳的 / 036
7. 瞳孔的变化，展示着你的情绪变化 / 038
8. 视线，最能体现内心深处的东西 / 040
9. 睁眼闭眼间，你已经暴露了自己的心事 / 041
10. 凝视也是一种内心活动的展露 / 043
11. 眼皮也是泄露内心秘密的通道 / 045

第三章 会说话的脸，泄露出你的真实情感

1. 眉毛的变化，与你的内 / 048
2. 鼻子也能透露你的秘密 / 051
3. 嘴部动作，让别人看透你的心 / 054
4. 咬嘴唇时，你的心里在想什么 / 056
5. 舌头的动作也会“出卖”你 / 058
6. 牙齿也能体现你的教养 / 060
7. 下巴的动作，是你内心情绪的展现 / 062

8. 耳朵的“语言”也会泄露你的秘密 / 064
9. 透过胡须，你的内心更容易被看穿 / 067
10. 脸色变化暗示着你内心的波动 / 068
11. 好脸色，谁都喜欢 / 070
12. 左脸与右脸体现出来的不同表情 / 072
13. 面无表情时，别人会怎么想 / 075
14. 迟疑的表情，暗示你在说谎 / 077
15. 流汗，内心焦虑的外在表现 / 078
16. 气色，那是人心的脉动 / 080

第四章 笑也会使你的内心一览无余

1. 隐藏在笑容里的内心感受 / 084
2. 微笑，最令人难以抗拒的肢体语言 / 087
3. 你的微笑能够给别人多少好感 / 090
4. 歪脸笑所流露的内心语言 / 092
5. 紧闭双唇的微笑，你在抗拒什么 / 095
6. 伪装的笑脸，会被别人看破 / 098
7. 爽朗的笑，展现你爽朗的个性 / 100
8. 不同的笑，体现出你不同的性格 / 101
9. 不自然的笑最容易被看穿 / 104
10. 愤怒至极点时也会微笑 / 106
11. 不同的笑声，传递出不同的含义 / 108

第五章 头部动作，让你的内心不再隐秘

1. 最是那一低头的温柔，却暴露了你的内心 / 112
2. 摇头前快速地点头，表明你是在撒谎 / 115
3. 点头与摇头体现出来的内心活动 / 117
4. 低头、耸肩，一种消极情绪的外露 / 119
5. 高高地昂起头，展露的是骄傲或自信 / 121
6. 歪头的姿势流露出你的顺从 / 122
7. 头部前伸，前面一定有你感兴趣的东西 / 124
8. 用手触摸头部，以期获得安全感 / 127
9. 头部的动作也能令自己获得认同 / 129

第六章 手部动作，被人看穿了你的“隐私”

1. 十指连心，你的秘密就在指尖上 / 132
2. 摊开的双手展示着你的诚实 / 135
3. 独树一帜的尖塔式手势 / 137
4. 扭绞双手的动作透露着你的不安 / 140
5. 攥紧拳头，丰富的内心活动的展现 / 143
6. 摩拳擦掌时，你的心事已被看破 / 145
7. 自我触摸的动作有时也会出卖你 / 146
8. 双手插入口袋，表示你在拒绝别人 / 148
9. “抓耳挠腮”出卖了你的所思所想 / 150

10. 紧握双手或十指交叉时，内心活动的展露 / 151
11. 恰当的握手方式，体现你的人格修养 / 153
12. 一些握手方式会给人留下坏印象 / 155
13. 交叉双臂，意味着你在防御对方 / 157
14. 双手叉腰所体现出来的个性特征 / 160
15. 拥抱自己时，你在掩饰什么 / 162
16. 让手平静地放着不动，防止别人看透内心 / 163

第七章

肢体姿势与动作是 内心世界的真实反映

1. 坐姿出卖你心里的秘密 / 166
2. 就座时的动作变化，坦白着你的内心活动 / 168
3. “弹弓式”坐姿会给他人怎样的印象 / 169
4. 你的站姿时刻都在向外界传达信息 / 172
5. 分开或交叉的双腿，体现着不同的心理内涵 / 174
6. 腿部的细微动作，你的消极心理已被看破 / 176
7. 脚的动作也能反映你的内心活动 / 177
8. 走路速度，展现你的个性特点 / 179
9. 走路姿势“出卖”你的个性与心情 / 181
10. 走路时，注意你的双脚形状 / 183
11. 与对方的空间距离，展现出你的内心活动 / 184
12. 如何巧妙打破“身体领地”的界限 / 187
13. 睡觉的姿势体现出来的性格和心理 / 190
14. 微妙的腰部动作也是无声的语言 / 192
15. 抽烟的姿势与动作显露内心 / 194
16. 等电梯的姿势，反映出你的性格特点 / 195

第八章

言谈之间， 透露出你的心灵密码

1. 言谈风格反映出你的内心感受 / 200
2. 开口就说实话，也许并不能给人好印象 / 203
3. 谈话之中的声音变化，正是你个性的外在体现 / 206
4. 留心自己的语速变化，别被对方识破你的心理 / 208
5. 自己未察觉到的口头禅成了别人了解你的线索 / 209
6. 突然变得健谈，你也许是想逃避话题 / 212
7. 你会巧妙地打招呼吗 / 214
8. 你的幽默谈吐，也是你心灵秘密的体现 / 216
9. 与人谈论不同话题，也能被人识破心理 / 218
10. 常说错话，说明你有些表里不一 / 220
11. 客套话，能让别人看清你的真心 / 221
12. 言辞过于恭顺，也许并不是好事 / 223
13. 说粗话，并非因为好色 / 225
14. 在辩论中，你的性格已被看透 / 227
15. 打电话也能让自己“被出卖” / 229
16. 吵架时的语言体现出来的个性特征 / 231

后记 / 233

主要参考书目 / 235

1 秒的 25 智慧

第一章

微表情中隐含着我们的秘密

微表情，是内心的流露与掩饰，是心理学名词。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，但这是种烦人的特性，很容易暴露我们的情绪，让我们的内心想法暴露无遗。



① 每个人都戴着一张面具

在人际交往过程中，我们常常有这样的感觉：即使彼此互不言语，但人的心理变化也会流露在表情上。心情愉快时，面部肌肉自然就会松弛；而心存悲哀时，自然会伤心落泪。可以说，表情通常要比言语更能明显地表达一个人的心理动态。然而，想借由他人的表情来判断他人的心情看似简单，事实也并不尽然。

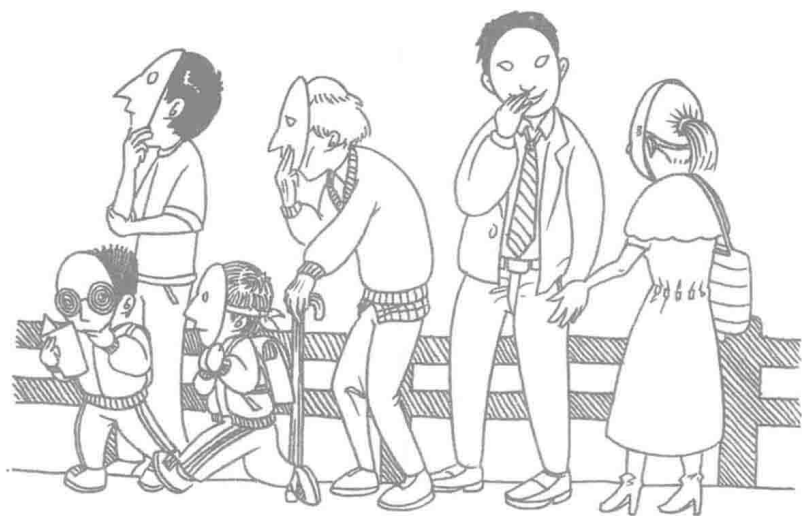
就拿我们自身来说，有时我们的表情、动作、言语也可能会刻意掩饰当时的真实心境，不想让对方识破自己的真实想法。这时，你明显展现出来的表情，也许并不是你心中真正所想的。

这种情况很常见，因为在社会的人际交往过程中，几乎每个人都戴着一张面具，心理学上称之为“人格面具”。也就是说，在社会中，每个人所表现出来的，肯定不全是自发的自己，而有一部分是顺应别人的期望、社会的看法等。而且，这种“人格面具”对人顺利地适应社会也是必须的。

首先，现代社会文明礼仪需要有一张“面具”。今天，表情不再只是一个内心符号，其在人际交往中的作用越来越明显。在谈判或洽谈

1 秒的 智慧 25

每个人都戴着一张面具，用以掩饰自己的内心。



生意中，我们可能会时常遇到这样的情况：对方始终面露笑容，给人的感觉好像是极为满意的回应，本以为成交是毫无问题的，结果对方却以各种理由加以拒绝。由此可见，当时对方表露出来的笑容就是一种伪装，让人看不清他的“真实面目”。

其次，我们的本能也需要有一张“面具”。出于人类自我保护的本能，没有人愿意把自己内心的活动完全暴露给别人，每个人或多或少地都需要拥有自己的“隐私”。在某些场合下，我们甚至会很担心自己的心理动态被别人察觉，于是就会极力掩饰内心活动，表情也会与内心形成鲜明的对比，别人可能无法从我们的表情中看透我们的真实感情，或者我们的表情根本就是伪装的。

可是，虽然我们极力戴上“面具”来掩饰自己的内心，但是，面部的细微表情还是会出卖我们。不经意间的一个微笑、一句话，不知不觉中的一举手、一投足，都可能成为别人洞悉我们内心的工具。所以，要想让自己的内心世界真正“保密”起来，不让自己被表情出卖，我们还真需要多下点工夫。



2

表情是我们内心的外在反映

我们常常听到这样的评价：“这个人很精神。”这里所说的“精神”，指的就是一个人的表情。人的表情是由人的面部器官、肌肉组织的各自表现而形成的组合效果，因此，表情也是我们内心世界的外在反映。

一个人的情绪、心态、自信度和注意力等等，都会无时无刻不通过表情让他人感觉到和了解到。比如，基于我们对“甜”和“苦”不同的生理反应，也就形成了“愉快”和“不愉快”两类不同的基础表情。当我们感到愉快、喜欢、幸福、快乐时，我们的面部肌肉就会横拉开，面颊提高，额眉部放松，眼睛眯小，瞳孔放大，嘴角后收上翘；当我们感到不愉快、愤怒、恐惧、痛苦、厌恶时，面部肌肉就会纵伸，面颊下降，面孔拉长。当然，也许在出现以上这些情绪时，我们不能看到自己的面部表情，但你完全可以借助镜子来看到自己的内心世界在面部的真实反映。

表情也是一个人心理状态的外在表现。无论在什么场合，我们都应该表现得自然、从容，该严肃时严肃，该活泼时活泼，该沉默时沉默，该微笑时微笑。这样，才能在人际交往中如鱼得水。

古人说：“情，动之于众，形之于外，传之于声。”在人际交往过程中，我们还要善于控制和调节自己的情绪、神态，使之适合交际的需要。神态的错位或失常，都会令自己的表情、神情与交际环境相矛盾，容易引起别人的误解甚至反感。

虽然表情的动作基础是遗传于我们的祖先，但也需要后天学习，比如新生儿就能模仿父母的动作、表情等。因此，表情虽然是我们内心世界的外在反映，但也可以人为地加以控制，既可以夸张也可以抑制，还可以掩盖和伪装。演员就是通过想象和模仿，真实地体验所扮演的角色的内心情感。

这就是说，当我们在受到社会环境的局限和影响时，也需要学会通过对表情的控制来掩饰我们真实的内心世界。比如，当我们不高兴的时候，仍可装出高兴的样子；内心很悲伤，表情上仍然可以很好地克

制，甚至做出相反的表情。这虽然会给人一种假象，甚至是欺骗，但却是一种谋生的技巧和能力，令我们在社交过程中能够处变不惊，处之泰然。

由于每个人的天赋不尽相同，这种通过控制表情来掩饰内心的真实想法，是可以从后天环境的磨炼和漂洗来精进的。间谍和情报人员可能是这方面的佼佼者。但是，除了这些“专业”的人员，通常我们的伪装还是会露出一些蛛丝马迹的。有时遇到对表情洞察能力较高的人，你的这些“蛛丝马迹”就很可能“出卖”你，使你的内心被对方看透。也就是说，有些人能够很敏锐地洞察到对方的表情是否自然、是否有所伪装，洞悉对方内心的微小变化。那么，面对这样的“高手”，你该如何应对呢？这时就需要注意我们不经意间表露出来的“微表情”。



3 “微表情”让我们掩饰不了“真相”

所谓微表情，通常是指脸部的一些瞬间表情。人们往往会通过一些表情将内心的感受表露出来，而在不同表情之间，或某个表情里，还会“泄露”出其他的信息，这种信息就是通过“微表情”泄露出来的。

微表情最短持续时间为 1/25 秒，但这是一种烦人的特性，因为它很容易暴露出我们的真实情绪，甚至是一些我们想要掩饰的情绪。当我们在做某个表情或动作时，这些持续时间极短的表情就会突然一闪而过，而且它常常要表达的都是相反的情绪。