

连山
编著

让你看穿身边人的

RANGNI KANCHUAN SHENBIANREN DE

微表情

WEIBIAOQING

心理学

XINLIXUE

瞬间读懂他人

微表情是人们内心情绪的“阅读放大器”



吉林文史出版社

JILIN WENHUA CHUBANSHE

连山 —— 编著

让你看穿身边人的 微表情心理学



吉林文史出版社
JILINWENSHICHUBANSHE

图书在版编目 (CIP) 数据

让你看穿身边人的微表情心理学 / 连山编著. — 长春: 吉林文史出版社, 2019.1

ISBN 978-7-5472-3864-6

I. ①让… II. ①连… 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 277554 号

让你看穿身边人的微表情心理学

RANGNI KANCHUAN SHENBIANREN DE WEIBIAOQING XINLIXUE

编 著: 连 山

责任编辑: 孙建军 董 芳

出版发行: 吉林文史出版社有限责任公司 (长春市人民大街 4646 号)

www.jlws.com.cn

印 刷: 北京德富泰印务有限公司

版 次: 2019 年 1 月第 1 版 2019 年 1 月第 1 次印刷

开 本: 880mm ×

印 张: 8 印张

字 数: 184 千字

书 号: ISBN 978

定 价: 36.00 元

前言

QIANYAN

微表情是人们内心情绪的“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。身体和精神就像是一个硬币的两面，互相影响、互为因果。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，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，不仅能了解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，微表情对我们非常重要。如果我们错误地理解了微表情的含义，会让我们对交流对象形成错误的判断，这无疑增加了

人们之间的隔阂；如果正确理解了微表情，我们就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。

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，我们编写了这本《让你看穿身边人的微表情心理学》。本书列举了各种微表情，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，交给你一个“阅读放大器”。通过本书，你将得到一双识人的慧眼、一把度人的标尺。当你学会灵活地运用微表情心理学，你便能够从体态上辨识人的性格，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、情场等各种场合中泰然自若、运筹帷幄，从而掌握人生的主动权！

目录

MULU

上篇



瞬间读懂他人的身体语言

第一章 探索身体语言

什么是身体语言 … 2

身体语言的早期研究 … 3

身体语言和动物行为 … 4

人体动作学和人际距离学 … 5

性别和文化差异 … 7

变体与解释 … 7

第二章 表情和姿势

常见的面部表情 … 8

手部姿势 … 12

第三章 保持距离

三大防御区 … 17

私人空间地带 … 20

文化差异 … 22

维护私人空间 … 23

失去私人空间后做调整 … 24

第四章 聚到一起

第一印象 … 26

开始认识和了解 … 27

身体接触 … 29

示爱 … 32

第五章 见面和告别

普遍的问候方式 … 37

有独特文化底蕴的问候 … 41

亲密接触的问候 … 42

告别 … 44

第六章 积极肯定

同意 … 46

树立信心 … 49

欣赏 … 50

无意识地表现出感兴趣 … 51

第七章 消极否定

表示“不”的姿势 … 55

不要那么做 … 57

坏消息 … 57

- 耸肩 … 58
- 没有兴趣 … 59
- 无聊、厌倦 … 61
- 感觉受够了 … 62
- 不耐烦 … 62
- 共享负面信息 … 63

第八章 表示冲突的

- 隐藏式表示不赞成 … 65
- 开放式表示不赞成 … 66
- 侮辱性的姿势 … 67
- 表示敌意的姿势 … 69
- 突然停止打斗 … 70

第九章 支配与防御

- 支配他人 … 71
- 无意识的防御性动作 … 73
- 有意识的防御性动作 … 76

第十章 紧张与放松

- 坏情绪的迹象 … 78
- 移位活动 … 80
- 将世界“关”在外面 … 81
- 感觉轻松自在 … 83

逐渐放松 … 83

放松的迹象 … 84

第十一章 真诚与欺骗

真诚的表现 … 86

欺骗 … 88

欺骗他人的迹象 … 88

下篇

∨

微表情与人际交往中的心理策略

第一章 一眼读懂他人表情

无意识表情比口头语言更真实 … 98

认识轻微表情、局部表情与微表情 … 100

眼睛传递的非语言信息 … 101

对方延长眨眼时间，是不感兴趣的信号 … 104

精准识别出真假表情 … 105

嘴部表情解密内心想法 … 107

鼻子也会“说话” … 109

眉毛也会“说话” … 111

习惯性皱眉的人，需要感性诉求 … 114

第二章 如何识破眼神的欺骗

瞳孔中的秘密 … 116

- 表示心虚的视线转移 … 119
- 相扑运动员的眼神训练 … 121
- 高傲的眼神 … 121
- 大多数骗子会直视你的眼睛 … 123
- 眼睛斜视的意义 … 124
- 具有威慑力的直盯对方的方式 … 125

第三章 小动作也会出卖人

- 吐舌头是一种否定和拒绝的信号 … 127
- 人一害羞就挠头 … 128
- 把头歪在一边表达顺从的态度 … 129
- 点头如捣蒜，说明他开始不耐烦 … 131
- 看清否定、怀疑和讽刺 … 133

第四章 穿着泄露内心的秘密

- 工作中穿着女性化服装的人内在具有男性化的特征 … 138
- 穿迷你短裙的女人对自己的身材信心满满 … 139
- 从穿不穿西装能看出男人的社会适应程度 … 140
- 身穿同一名牌的人大多是完美主义者 … 142
- 在家里一整天都穿着睡衣的人自我封闭倾向强 … 143
- T 恤上的文字和图案表达出的内心 … 145

第五章 妆容背后的秘密

- 全身珠光宝气，是对自己没有信心的写照 … 147

- 佩戴珠宝的部位暗示他希望别人注意的部位 … 149
- 戴昂贵华丽项链的人内心孤傲 … 150
- 在鼻子、眼角、嘴唇等部位穿孔的人表现自己与众不同 … 151
- 戴粗框眼镜的人有强烈的“变身”欲望 … 152
- 戴墨镜隐藏自己 … 154

第六章 言谈之中阅人无数

- 说话时身体动作夸张的人性情飘忽不定 … 157
- 代词的使用很大程度上流露出他的真实想法 … 159
- 听内容，更听声音 … 161
- 回应慢半拍的人没有在听你说话 … 164
- 话题的转变暗藏玄机 … 166
- 名字还是昵称，疏远还是亲近 … 168
- 说话夸张的人渴望与人交流 … 171

第七章 从兴趣揣测他人心理

- 喜欢威士忌的男人性格刚烈，野心勃勃 … 173
- 喜欢喝速溶咖啡的人有极强的时间观念 … 175
- 不同的宠物，不同的主人心 … 178
- 喜欢听爵士乐的人内心向往自由 … 180
- 对乡村音乐情有独钟的人多感性敏感 … 183
- 对舞蹈的喜好与性格紧密相连 … 184

读书与性格 … 187

第八章 从身姿看人个性

“快乐脚”流露出心中的欢喜 … 189

表明“我说了算”的站姿 … 192

表示想要告辞的腿部姿势 … 194

从对方的腿部摆放姿势能看出他对你的好感度 … 195

双腿交叉可以传递多种信息 … 197

跨骑椅子，是进攻也是防守 … 200

第九章 百变手势暗藏玄机

积极手和消极手 … 203

十指交叉的双手 … 206

尖塔式手势表明高度自信 … 207

紧握双手表示挫败感 … 210

握紧双拳是典型的武装姿势 … 212

翻手为云覆手为雨 … 214

摩拳擦掌表示想要尝试 … 216

第十章 从行为习惯看清他的真实自我

在自动扶梯上还要自己上楼是一种竞争意识的体现 … 218

在网上发表恶言言语的人心理不成熟 … 219

经常迟到者通常做事散漫 … 220

经常以手托腮的人爱幻想 … 222

买东西时轮到自己前就把钱准备好的

人过于在意别人对自己的看法 … 223

热衷阅读时尚杂志的人大多具有从众心理 … 225

第十一章 通过小细节直击心底的秘密

脚尖朝向不同，心情大不同 … 228

从不同的微笑中看出不同的心思 … 230

瞳孔放大，不是兴奋就是紧张 … 233

自言自语多半是心中焦虑 … 236

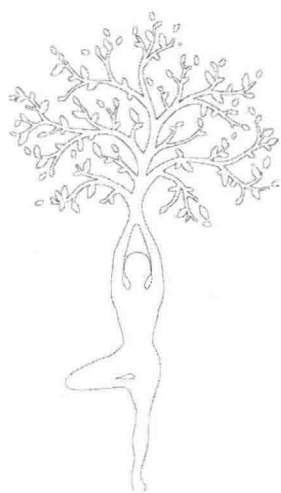
有关服饰的小动作 … 237

举手投足间传递出的心理信息 … 238

车厢中的举动泄露个性 … 240

上篇

瞬间读懂他人的身体语言



第一章 探索身体语言

什么是身体语言

身体语言（或称非语言交流）是人类及其他一些动物采用的一种交流方法，通过有意识的或无意识的手势、姿势、身体动作或面部表情来传达信息。

身体语言主要有 3 个方面的作用：

- ◎ 作为一种有意识的方式，使用身体语言代替口头表达。
- ◎ 使用身体语言增强语言的表达效果。
- ◎ 情绪会通过身体语言泄露出来。

» 用身体语言代替口头表达

身体语言可以起到与口头表达相同的效果，其中包括用静默无声的方式传达串通和共谋的信息（比如，向对方眨眼睛）、表达同意的意思（比如，点头）、表达羞辱的意思（比如，英国式的 V 字形手势），以及表示赞许（比如，竖起拇指）。

» 用身体语言增强言语的表达效果

我们最为常见的是，说话的人会潜意识地运用手部姿势和动作增强他们用语言表达出来的观点和看法。这些手势和动作也反映出他们热切地希望倾听者能够接受他们所表达的观点。

» 身体语言反映人的情绪

一些非语言行为（比如，人们往往会有意识地展露出快乐的微笑，或者面带怒容）很容易被人们发现，让人心领神会。还有另外一些身体语言（比如，身体的指向和瞳孔的扩大）是在无意识的状态下表现出的情绪。更确切地说，身体语言倾向于表露人们内在的情绪、感受、态度和看法，而表现出这些身体语言的人可能并没有意识到这些，或者希望隐藏他们自己内在的情绪和感受。要把这些手势、动作或迹象放在所处的情境来看，或者将之放在所涉及的身体其他部分的姿势群组中看，否则很容易被人们遗漏、忽略或错误地识别。

身体语言的早期研究

身体语言和我们人类这个物种一样源远流长。但是，开始科学地理解和研究身体语言是在近几十年。那个时候，部分活跃在美国的社会心理学家和人类学家开始对身体语言的组成部分展开详尽的分析。然而，在 20 世纪之前，就有一些人对身体语言进行过研究。

» 17 世纪

关于身体语言的第一本书大约出现在 300 多年以前。约翰·布尔沃写的《手势研究：手部的自然语言》（1644 年出版）一书，对手部动作的意义展开了开创性的考察和研究。

» 19 世纪

19 世纪，戏剧和哑剧老师们教导演员如何通过面部表情和身体动作来表达自己的情绪和感受。

» 1900 年

威廉斯·文特，德国现代实验心理学的著名创始人之一，曾经出版过《道德心理学》一书，其中有一章重点论述了身体的姿势语言。

身体语言和动物行为

» 19 世纪

在非语言交流的科学研究领域中，早期最具有里程碑意义的重要事件就是自然主义者查尔斯·罗伯特·达尔文于 1872 年出版了《人与动物的情绪表达》一书。这部著作产生了深远的影响，它首次提出了人类、猩猩和猴子从共同的祖先那里遗传了类似的面部表情，并用这些表情表达其特定的情绪，证明了人类与动物的情感具有高度的相似性。达尔文的著作激励人们继续研究，最后形成了一门专门研究动物行为的学科，也就是“动物行为学”。

» 20 世纪

1969 年，英国著名的动物学家和人类行为学家德斯蒙德·莫里斯在他的畅销书《裸猿》中对人类的行为和动作给出了动物行为学方面的解释。这在出版界制造了很大的轰动，受到广泛的欢迎。在专门探讨人类各种行为模式的《观测人类》一书中，以及他后来的著作和电视节目中，莫里斯再次强调，我们应该把非语言交流归功于我们身上潜伏的动物本性。