

秘密都在小动作里 真相就在微表情中

微表情 心理学

人际关系中的心理策略

邢思存◎编著



中国华侨出版社

前言

微表情心理学

人际关系中的心理策略

邢思存◎编著

微表情可以反映出一个人内心的真情实感。人们往往将一些表情与内心感受或想法联系起来，或人们做出不同表情之间传达着不同的信息。微表情可以传递的信息，是任何一个当事人自己都无法否认的。微表情心理学研究发现，人的面部表情和感受在生理上密切相关。面部表情和感受是一体的，身体和面部表情是一个表情的两端。面部表情、身体和面部表情是一体的，身体和面部表情是一个表情的两端。所以，一个人的外表、姿势、动作和说话的方式是一体的，身体和面部表情是一个表情的两端。所以，一个人的外表、姿势、动作和说话的方式是一体的，身体和面部表情是一个表情的两端。

图书在版编目(CIP)数据

微表情心理学：人际关系中的心理策略 / 邢思存编著. —北京：中国华侨出版社，2015.1

ISBN 978-7-5113-5189-0

I. ①微… II. ①邢… 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(2015)第031214号

微表情心理学：人际关系中的心理策略

编 著：邢思存

出版人：方 鸣

责任编辑：落 羽

封面设计：韩立强

文字编辑：郝秀花

美术编辑：李梦婷

经 销：新华书店

开 本：720mm×1020mm 1/16 印张：28 字数：564千字

印 刷：北京市松源印刷有限公司

版 次：2015年3月第1版 2015年3月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5113-5189-0

定 价：29.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层 邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

发行部：(010) 58815874

传真：(010) 58815857

网 址：www.oveaschin.com

E-mail：oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换。



前言

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，了解他们的心声。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开始。

微表情可以反映出一个人内心的真情实感。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，会“泄露”出其他的信息。虽然一个下意识的表情可能只持续一瞬间，但这种特性很容易暴露情绪。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，而且有时会表达相反的情绪。

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（她）也许很会演戏、会掩盖、会“装”，但是他（她）无法控制自己的微表情。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。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。如果你观察到了真实的微表情，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。

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心理活动、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观察应聘者的职业素养,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加强与客户的沟通……

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作出错误的判断,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,以此来进行更有效的沟通。

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如鱼得水,我们编写了这本《微表情心理学:人际关系中的心理策略》。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、情场等各种场合中游刃有余、运筹帷幄,从而掌握人生的主动权!





目录

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 /2

- 无意识的表情是探测真情实感的线索 2
- 轻微表情、局部表情与微表情 3
- 6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 4
- 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 5
- 颜色的巧妙运用能改变人的情感 6
- 天气也会触发人不同的情感 8

第二节 观察身体反应，可了解心理活动 /10

- 头脑中的每一个想法都会引发一连串的生理反应 10
- 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
- 面对面沟通，信息所产生的影响力中仅有7%来自于说话内容 13
- 人们的态度不是由文字而是由讲话的声音表现出来 15
- 言语的意义比不上声音，而声音的意义比不上肢体语言 17

第三节 读懂微表情，才能更好地掌握主动 /19

- 亲善，是一切交流的基础 19
- 良好的人际关系加速成功的进程 19
- 多一分理解，就能少一分摩擦 20
- 善于观察才不会雾里看花 21

解读表情的能力是人际和睦的关键.....	23
听懂话里的“弦外之音”，交往才能顺利进行.....	24
别人待你的方式，就是他希望你待他的方式.....	25
每个人都喜欢与自己相似的人.....	25
模仿对方的动作，能够拉近心理距离.....	26
模拟对方的表达方式，用语言提升亲密度.....	27
调整你的声音，用声音建立一致性.....	28
适当重复对方的话，以获得好感.....	30
配合对方的精神状态，沟通效率倍增.....	30
通过调整呼吸节奏建立亲善关系.....	31
处世需要辨别真伪.....	32
谁都想掩盖自己的底牌.....	33

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 /36

快乐和悲伤.....	36
惊奇和恐惧.....	37
生气和厌恶.....	37
巧握.....	38
有力的捏握.....	39
象征性的击打.....	39
展开双手做出的手势.....	41

第二节 见面和告别 /42

第一印象.....	42
身体接触.....	44
普遍的问候方式.....	46
握手方式.....	47
告别时的挥手方式.....	48

第三节 积极肯定与消极否定 /49

同意.....	49
树立信心.....	50
欣赏.....	51
无意识地表现出感兴趣.....	52
表示“不”的姿势.....	54
没有兴趣.....	55
拒绝和反对.....	56
无聊和厌倦.....	56
不耐烦.....	57
不相信.....	58
共享负面信息.....	58

第四节 冲突与防御 /60

隐藏式表示不赞成.....	60
开放式表示不赞成.....	60
羞辱性的姿势.....	61
表示敌意的姿势.....	62
突然停止打斗.....	63
无意识的防御性动作.....	63
有意识的防御性动作.....	66

第三章

会说话的脸泄露了你的真情实感

第一节 眼睛：展示心灵的窗口 /68

从眼睛看到对方的心灵.....	68
眼神可反映出人们的情绪.....	69
瞳孔中的秘密.....	70
表示心虚的视线转移.....	72

留心他人延长眨眼的时间	73
3 种常见的凝视对方的方式	74
具有威慑力的直盯对方的方式	75
男女眼神的差异	76

第二节 眉、鼻、口：人性情的象征 /81

从眉毛观察对手	81
读懂对方鼻子的语言	82
从嘴巴动作观察人的性格	83

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 /86

坐姿与心理反映	86
古板型的坐姿	87
悠闲型的坐姿	87
自信型的坐姿	88
腼腆羞怯型的坐姿	88
谦逊温柔型的坐姿	88
坚毅果断型的坐姿	89
投机冷漠型的坐姿	89
放荡不羁型的坐姿	89
坐着时动作的变化	90
锁腿和锁脚	90
欧洲人常用的交叉腿姿势	91
“数字 4” 型坐姿	91

第二节 站姿：反映人的个性 /93

腿的作用	93
站姿与心理反映	93

4 种主要的站立姿势	94
思考型的站姿	96
服从型的站姿	96
攻击型的站姿	97
古怪型的站姿	97
抑郁型的站姿	97
社会型的站姿	98
第三节 走姿：脚下流露的言语 /99	
不同的人有不同的走路姿势	99
走姿与心理反映	100
昂首挺胸的走姿	101
摇摆不定的走姿	101
步伐整齐的走姿	101
行动急促的走姿	102
微倾式的走姿	102
内八字式的走姿	102
其他的走姿者	102
第四节 手势：解读心灵的无语声音 /105	
信息随手势传递	105
掌心的方向——翻手为云覆手雨	106
摩拳擦掌——跃跃欲试	107
紧握双手——挫败感的标志	108
十指交叉的双手	109
托盘式手势——表达倾慕之情	110
手撑着脑袋	110
高度自信的尖塔式手势	110
抚摩下巴	112
抓头和拍头的姿势	112
摸耳朵——反感信号	113

遮蔽动作——逃避现实	114
自我抚摩——寻求安慰	115
表示自我的拇指	115
不要轻易伸出你的手指	117
巧借对方的手势获得赞同	119
手势有助改善记忆	120
你的手会“说话”	120

第五节 睡姿：潜意识透露出的肢体语言 /122

俯卧：很强的自信心	122
侧卧：漫不经心的人	122
独睡：自恋倾向的人	122
裸睡：感性生活者	123
靠边式：势力范围的捍卫者	123
对角式：相当武断的人	123
单脚靠边式：有规律生活的人	123
四肢交叉睡姿者	123
婴儿般睡姿和仰睡者	124

第五章

言谈之间让你的内心一览无余

第一节 说话的声音：体现内心的韵律 /126

语速传递着人的心理	126
从声调探知个性	127
透过说话的韵律看性格	129
从声音大小可知性格如何	129

第二节 说话的方式：道出人的个性 /130

从说话特点了解对方性格	130
智慧过人的奇思妙语者	131

	从幽默识别对方的性情	131
	口头禅后面的真实世界	132
第三节	说话的内容：亮出自己的底牌 /134	
	从话题观察对方	134
	9种言谈各有千秋	135
	言辞过恭必怀戒心	136
第四节	说话的动作：难以遮掩的心理平台 /138	
	由谈话间的笑来观察对方	138
	说话不停点头和摇头的人	140
	交谈时不断摸头发的人	140
	说话时喜欢抖动腿的人	140
	说话时盯住别人的人	140
第五节	说话的习惯：揭开心灵的秘密 /142	
	常说错话的人表里不一	142
	得理不饶人的人	142
	从打招呼的习惯用语中观察对方	143
	从聊天场合的选择上观察对方	143
	从接受表扬的态度观察对方	144
	从回答时间的习惯上观察对方	146

第六章

百相装扮彰显你的真实本性

第一节	服装：心灵自我显露的平台 /148	
	衣着与人的心理的关系	148
	从衣服的选择判断人的性格	149
	从服装颜色的选择上观察对方	150
	从T恤的选择观察对方	152

透过鞋子观察对方的性格	153
-------------------	-----

第二节 化妆：无法掩饰所有的真相 /155

不同的装扮，折射出不同的心理	155
淡妆与浓妆，表现不同的欲望	156
自然与时尚，个性的保守与开放	156
口红显示女性的性格和职业	157
从发型观察人们的性格	158

第三节 饰品：心灵文化的显示 /160

帽子：盖不住思维的大脑	160
眼镜：心灵窗户的另一种显示	161
领带：男人个性的表现	162
手表：对待时间的态度	164
戒指：展示自己的内心世界	165
手提包：身份的见证物	166
手机：心灵交流的桥梁	169
耳环：体现性格的物品	170
其他饰物：展示着个性	171

第七章

日常习惯体现出你的性情

第一节 行为习惯：刻在心灵上的烙印 /174

从签名习惯上观察他人	174
从打电话的方式分析不同的心理	175
贪吃贪喝的人害怕孤独	177
从阅读习惯上了解人的内心	178
从付款方式看人	179

第二节 生活习惯：了解人内心活动的捷径 /181

从吃饭的习惯了解对方	181
从睡床看人.....	183
从洗澡方式看人	184
从放手机的位置了解对方	186
从烹饪方式上观察人们	187
从吃鸡蛋的方式考察人性	188
从喝咖啡的方式考察人的习性	190
从个人嗜好观察对方	190

第三节 消费习惯：看出你的人生态度 /194

只在别人看得到的地方花钱，是想买物质以外的东西	194
讨厌折扣促销的人最害怕和别人一样	195
掏钱速度快的人，最怕被人看不起.....	196
“列出清单”的理性派和“随心所欲”的感性派.....	197
老是拿大钞付账的人，有些胆怯	198
喜欢把钱存定期的人，比较稳重	199
喜欢买保值物品的人，比较有远见.....	200
喜欢全家一起购物的人，重情重义	201
常做财务计划的人，大多有远见	202
花钱时犹豫不决的人，多优柔寡断.....	203

第四节 习惯动作：细节表现出的心理 /205

下意识动作和他的真实想法	205
潜意识中的遗忘	206
走在左边还是右边	206
喝酒的习惯动作	207
吸烟的习惯动作	209
戴眼镜和化妆的习惯动作	215

第八章

兴趣爱好会让人了解你的心

第一节 休闲娱乐：体现性情的显示场 /220

从音乐的爱好得出人的性格规律	220
对爱好舞蹈的人的性格分析	221
从旅游偏好观察人的性格	223
从读书看人的性格特征	224
从益智游戏来观察对方	225
对喜爱下棋人的心理探索	226

第二节 运动方式：不同的思维定式 /228

酷爱不同球类运动的人	228
喜欢冬泳的人	229
喜欢步行运动的人	229
喜欢黄昏散步的人	229
喜欢器械运动者	230

第三节 兴趣偏好：判别他人的性格及品位 /231

从喜欢的宠物看人的心理	231
从对水果的喜好看对方	232
从喜欢的汽车观察对方	233

第九章

笑容背后显露的是“心里话”

第一节 笑的形式 /236

笑居然源于进攻姿态	236
常见的几种类型的笑	236

笑反映一个人的性格	237
内向人与外向人的笑	239
愤怒、悲伤的人也会笑	240
第二节 笑是人类交流感情的面部语言 /241	
用微笑拉近距离	241
为什么微笑能够相互传播	242
给女性有关微笑的建议	243
爱情中的笑声	244
第三节 笑有益于身心健康 /245	
微笑是最佳的良药	245
笑到你哭为止	245
玩笑是怎样起作用的	246
笑声医疗室	247

第十章

女人的心思不难猜

第一节 女人的相貌：读懂女人的前提 /250	
从女人的眼睛观察她	250
从女人的手了解对方	251
从女人的微笑分析她的性格	252
从女人的发型观察她	253
第二节 女人的行为：折射她性格的镜子 /255	
从戴戒指判断女人对爱情的态度	255
从约会的动作判断女孩的心理信息	256
从搭车看女孩爱你的程度	257
从吸烟姿势看透女人的性格	257
从女友与陌生人说话推知她的专一度	259

第三节 其他细节：展现心灵的世界 /260

她是否有外遇.....	260
从表情与动作推断她是否爱上你.....	261
了解女人的恋爱心理.....	262
从服装款式看职业女性.....	262
各种性格的女人.....	263
从细微的动作看女人.....	265

第十一章 如何与男人相处

第一节 男人的外貌：展示心理的外观 /268

认清男人的众生相.....	268
从男人的体型看性格.....	269
从男人的走姿了解他的性情.....	271

第二节 男人的行为：诠释心灵的语言 /272

从情人节的礼物判断他真实的想法.....	272
从男友喜欢的手指看他爱你有多深.....	273
从他对家人的爱观察他.....	273

第三节 其他细节：点点滴滴流露他的心 /275

从花钱方式看男人.....	275
沉默的男人.....	276
喜欢逞威风的男人.....	276
奉行大男子主义的男人.....	277