



揭露隐蔽的心理秘密，洞悉微妙的情绪真相

微表情心理学

MICRO-EXPRESSION

读心识人准到骨子里



微表情心理学

徐 杰◎编著

吉林文史出版社

图书在版编目(CIP)数据

微表情心理学 / 徐杰编著. — 长春 : 吉林文史出版社, 2017.2
ISBN 978-7-5472-3501-0

I. ①微… II. ①徐… 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234883号

微表情心理学

WEIBIAOQING XINLIXUE

出版人/孙建军

选题策划/  人人网 (北京) 有限公司

编著/徐杰

责任编辑/王明智

责任校对/孙忠良

封面设计/  人人网 (北京) 有限公司

出版发行/吉林文史出版社

地址/长春市人民大街4646号 邮编/130021

网址/www.jlws.com.cn

电话/0431-86037501

印刷/北京天正元印务有限公司

开本/720mm×1000mm 16开

印张/19.5 字数/321千

版次/2017年2月第1版 2017年2月第1次印刷

书号/978-7-5472-3501-0

定价/38.00元

前 言

一个人的面部是表达情感和态度的重要信息源，因此那些说谎的人一般最注重控制自己的面部表情和语言，他们知道与其交谈的对方特别在意这些，只是他们对自己的语言的控制往往比对自己脸部表情的控制更成功。因为人对于自己的语言加以掩饰很容易，只要事先稍做些功课，准备充分，思虑周全，就可以掩饰好言不由衷，但想要隐藏面部表情则是一件十分困难的事情，即使是那些情商和智商都很高的人，也很难做到这一点。

一般来说，当一个人试图掩饰谎言时，他往往会通过点头、微笑、眨眼等来调整和掩盖自己内心的真实想法。

但心理学的研究表明，人的脸部特征是很难被完全控制的。比如，当一个人试图掩饰自己的谎言时，尽管他会点头、会微笑，只要此时你能够仔细观察对方，就会发现他的整个面部表情会出现一种类似于停顿下来的十分生硬的“面部迟疑状态”，这一状态通常会持续2—3秒。

可见，通过观察对方的这种“面部迟疑状态”，就可以知道他在说谎，或是有所隐瞒，不愿透露自己的真实想法。其实，在这里我们就是运用了“读心术”，即根据其无意识的活动所引起的反应来探测其内心隐藏真相的一种技术。

读心术是一把打开他人心理之门和人际交往之门的双刃剑，掌握此技术的人知道在适当的时候说恰当的话，在合适的时机做有效的东西，而且能察言观色、见缝插针，进而达到影响和掌控对方行为和态度的目的。

生活在这个竞争无处不在的时代里，每个人都懂得“攻心为上”的重要性，但是如果你不善于运用“读心术”的战术，就无法读懂对方的内心世界，也很难保持良好的人际关系。人与人交往常常是心理与心理的较量，不是你影响他，就是他影响你，而我们若想掌握交际和沟通的主动权，拥有强而有

力的人脉资源，成就一番大事业，就要培养这种“观其行，察其心”的能力。

那么，如何培养这种能力呢？其实也很简单，只要我们能够掌握一些非常普通而又实用的方法和技巧，并能熟练地运用，就能轻松掌握人心的奥秘，进而操纵自己和他人，达到预设的目标！

本书就内容而言，大体分为三个部分：第一章到第四章分别从表情、动作、神态、眼神、穿着、兴趣爱好、生活习惯等方面教你如何“读”懂他人的内心世界，并对之做出准确的判断；第五章到第七章分别从语言、语速、语气、声音、站姿、坐姿、睡姿、手部动作、驾车习惯等方面教你如何“悟”出言行举止背后的秘密，帮助你通过对方的每一个动作和行为习惯所传达出来的信息，了解他们的性格特征和内心的真实想法；第八章到第十四章分别从看透人性、操纵人心、笼络人心、化解敌意、突破心理障碍等方面着手，为您提供了人际关系中简单实用的心理操纵与生存博弈的策略和技巧，有效利用他人心理，迅速掌控他人思维方向，从而掌握人际交往的主动权，取得事业上的成功，尽享辉煌的人生！

这是一部百科全书式的人际关系心理学必读书，集古今中外心理战术之大成，内容更全面，引证更科学，剖析更深刻，技巧更实用，愿本书能帮助你成为交际的最终赢家！

目 录

第1章 “面”具下隐藏的内心世界

1. 脸红是泄露一个人内心情感的信号 1
2. 隐藏在笑中的真相：一个人的笑容是内心的真实反应 3
3. 言语可以掩饰，脸部特征很难被完全控制 5
4. 仔细观察眉毛“动作”，解读心理信息 7
5. 眼随心动：深入解读这扇心灵之窗 10
6. “鼻语”也是“心语”：透过鼻子看出对方的内心活动 15
7. 嘴巴不出声也会“说话”：一个人的嘴折射其性情 16

第2章 穿戴装扮中流露出的性情

1. 穿衣风格“出卖”了你的心 19
2. 衣着情结：从上衣类型识人性格 21
3. 以“帽”可以取人：一个人的帽子是真实自我的外化 23
4. 系出来的真相：透过领带识男儿心 25
5. 眼镜的秘密：眼镜类型可以展现人的本色 28
6. 手表让一个人的内心世界袒露无遗 29
7. 锦上添花：佩饰彰显人的性情 31
8. 戴出来的个性：戒指的佩戴位置反映其性格 32

- 9. 提包是性格的反映：透过提包类型了解他人 35
- 10. 鞋子是真性情的外露：从鞋子的喜好中识人 37

第3章 兴趣爱好中隐含的“真心”

- 1. 从色彩喜好中知悉他人性格 39
- 2. 从喜欢的舞蹈类型中识人性格 42
- 3. 从喜欢的音乐类型中识破人心 45
- 4. 从喜欢的球类运动中解读对方 48
- 5. 从喜欢的旅游方式了解对方 49
- 6. 从看书类型透视他人性格 51
- 7. 从喜欢的游戏类型剖析性格 53
- 8. 从养宠物类型看人性格 55
- 9. 从喜欢的电视节目观人性情 57
- 10. 从喜欢的汽车类型看人心 59
- 11. 从喜欢的酒的类型看人的心理 60

第4章 生活习惯中流露出的“心声”

- 1. 挤牙膏的习惯反映人的性格 62
- 2. 习惯是内心的传感器：睡前习惯揭示人的性格 64
- 3. 晨起后小动作折射性情 65
- 4. 从吸烟习惯中了解他的真性情 66
- 5. 不经意流露出的真相：脱鞋方式暗示他的性格 68
- 6. 习惯影响精神：从洗浴时间看个性 69
- 7. 点菜方式暴露人的真实性情 70

第5章 肢体语言是内心的显示器

- 1. 睡着了，他其实仍在“说话” 72
- 2. 揭破玄机：解读坐姿中的奥秘 74
- 3. 站姿是种奇妙的“语言” 75

4. 有迹可循：走路姿势彰显人的性情	77
5. 手比嘴会说话：从手形判断对方的性格	79
6. 观察他的手部“表情”	80
7. 握手方式是一张“性格名片”	82

第6章 察言辨音知人心

1. 听话听音：声音流露出人的本性	84
2. 性情的暗语：不同的语气代表不同的性格	87
3. 快与慢的玄机：从语速中读人心	89
4. 从话题中听出对方的“弦外之音”	91
5. 语言风格展现人的性格	93
6. 口头禅背后的潜台词	94
7. 言语中的智慧：从幽默方式识人性情	99
8. 从打招呼用语中看人个性	101

第7章 透过行为细节解读人性

1. 内心的反映：打招呼展现人的个性	104
2. 小细节大学问：从吃相上看出真实的他	106
3. 字如其人：透过字迹观人心	108
4. 不可忽视的细节：从听到表扬的反应观人性格	110
5. 习惯成自然：驾驶习惯透露人的性格	112
6. 隐藏在乘车习惯中的“心灵地图”	113

第8章 看透人性，抓住关系要害的心理策略

1. 细节效应：观察对方不可忽视的关键点	116
2. 激将攻心法：揭破人性中的重要事实	119
3. 洞悉本质法：不要根据表象轻易下断定	123
4. 情感效应：打动人心先要令人动情	126
5. 类比效应：人们的对比心理总是在下意识地发挥着作用	130

6. 稻草理论：衡量人之性情与能力的技巧	133
7. 刻板效应：警示人们不可僵化主观地看人与事	135
8. 晕轮效应：提醒人们不要以偏概全地看人	137

第9章 操纵人心，让他人心悦诚服的心理策略

1. 南风法则：将柔性的力量进行到底	141
2. 若要获得支持，就要从他最感兴趣的事着手	144
3. 吸引他的注意力，为进一步的交流做准备	146
4. 善于倾听，才能获得对方的信赖	148
5. 同情心效应：使对方情不自禁地被征服	152
6. 冷静思考，让他人心悦诚服	155
7. 提高自身修养，一定会助你脱颖而出	158
8. 强大的执行力会让人钦佩有加	160
9. 扬长避短策略：用自己的长处征服别人	163

第10章 笼络人心，赢得好感和友谊的心理策略

1. 激发自尊心战术是让人积极支持我们决定的良策	167
2. 请教方案：让他主动提出可选方案	171
3. 真诚对待别人，就能收获更多的友谊	174
4. 傻瓜原则：不妨让自己表现得笨拙些	177
5. 亲和效应：给你一件赢得好人缘的法宝	179
6. 用一颗宽容的心容纳别人的过错	182
7. 感恩效应：让你收获赞赏和同样的感激	184
8. 社交之根本：为人诚实，诚信为本	188
9. 不争哲学：把好处让给别人	191
10. 给足他面子，主动请求他帮个小忙	192
11. 微笑效应：一种让每个人都无法拒绝的表情	195

第11章 互利互动，合作双赢的心理策略

1. 助人原则：为别人点亮一盏灯，照亮你我他 198
2. 华盛顿合作定律：真正有效合作才能带来最大的效益 201
3. 跷跷板互惠原则：一门人际相处中不可缺少的艺术 204
4. 囚徒困境博弈：相互信任是合作的基础 208
5. 尼伦伯格法则：成功的谈判促成双赢 211
6. 竞争优势效应：合作才能共赢 213
7. 史提尔定律：依靠团结的力量铸就人生的辉煌 217
8. 避雷针效应：巧妙沟通，促成合作 220

第12章 化解敌意，巧妙处理反对意见的心理策略

1. 制怒情商：控制愤怒情绪，营造和平氛围 223
2. 接受反对声音：把恶性评价当成前进动力 228
3. 隐忍原则：忍一时羞辱，赢一世荣耀 230
4. 给对方提供一个发泄愤怒的空间 234
5. 退让策略：让一小步，才能前进一大步 236
6. 选择合适的时机让对方心甘情愿接纳你 239
7. 一语道破：用巧妙的言辞攻破对方弱点，让其没有反击能力 242
8. 巧用各种方法对付那些愤怒中的“敌人” 245
9. 有预谋地发怒是战胜别人最好的武器 248
10. 以德报怨境界：用德行来回报仇怨，化怨气为和平 250

第13章 自我调控，避免情绪化的心理策略

1. 贝克尔境界：最好的状态是半兴奋状态 253
2. 德尼摩定律：找到最适合自己的角色 255
3. 改善心理特质：努力让自己的情绪趋于平稳的状态 258
4. 积极情绪和心态为你增人气 260
5. 情绪效应：情绪化会给人际交往带来不良的影响 263

6. 相生理论：悲喜就在于你的一念之间	266
7. 卢维斯定理：用谦虚的姿态对待别人	271
8. 感情用事的后果：一事无成	273
9. 热炉规则：只有遵纪守法才能在组织里生存	275

第14章 突破心理障碍，是博弈制胜的心理策略

1. 定势效应：别把自己的思维定格在陈旧的相框里	278
2. 韦奇定律：别在他人的怂恿下轻易改变自己的初衷	282
3. 跨栏定律：跨越人生的缺陷和困难，你就能牵手成功	285
4. 蜕皮效应：不断刷新，不断突破，超越自我	289
5. 杜根定律：自信是成功者必要的心理素质	293
6. 认错心理：勇于承认错误有助于自我提升	295
7. 突破瓶颈：你才会不断地成功	297

第 1 章

“面”具下隐藏的内心世界

若了解和认识一个人，就不能忽视他的“面”，因为一个人的“面”中蕴藏着他的智慧、品行、情感、心理等内容。我们可以从他的表情、头型、头发、眉毛，以及眼睛、鼻子、耳朵、嘴巴、下巴等身体器官所传达出来的信息，仔细去观察他，这样就能够揭开他的“面”具，透视他的内心世界。

1. 脸红是泄露一个人内心情感的信号

一次，贾母等猜拳行令玩乐，林黛玉无意中说出《西厢记》与《牡丹亭》里的句子，但在当时，这两本书都属禁书，对于林黛玉这样一个未出阁的名门闺秀来说，读此书本不应该，更何况她还说出其中的艳词，幸亏大部分人没有留心，除了聪明的宝钗。宝钗何其高明，尽管听出其中不妥，也并不言语，因为她已将这作为与黛玉和解的一个良好契机了。

宝钗没有宣之于众，让黛玉陷入难堪的境地，而是到了没人处，才叫住黛玉，冷笑道：“好个未出阁的千金小姐！满嘴说的是什么？”就这样，宝钗先来个下马威，让黛玉明了问题的严重性。

黛玉立即求饶道：“好姐姐，你别说予别人，我以后再也不说了。”此时，黛玉那白皙的脸颊早已变得绯红，宝钗见此便没有再追问下去，这又让黛玉

万分感激。

事后，宝钗真的没有向任何人透露一点儿黛玉失口之事，最后彻底令心高气傲的黛玉改变了对宝钗的成见，二人终于和解了，并且成了知心朋友。

当一个人犯的错误，或者说的谎言被别人指出来的时候，他就可能会因为羞愧而脸红。就如这里黛玉的脸红，正是她内心羞愧的体现。有科学家认为，这种羞愧的脸红对于人类是很有好处的。心理学家雷·克罗兹教授认为：“人们往往通过这种方式发送出对群体致歉的信号，这是人们知道他们做过错事的感觉，它可以平息敌对状态，让其他人更快地原谅你。”

☆害羞的脸红

我们在一些言情片中经常会见到这样的场景：当一对男女初次见面的时候，两个人四目相对，心生好感，一见钟情，两片红晕便会飞上女孩和男孩的脸颊。正是因为有了这样一个令人心动的情境，才奠定了整个影片的浪漫基调。在这里，男女双方脸颊绯红是一种必有的表情，其体现的是这份感情的纯美。可见，这里的脸红代表了一个人在遇到心仪的异性时，由于情绪激动而反映在脸上的表情，通常情况下，出现这种表情的以女性居多。

☆尴尬的脸红

清光绪元年，左宗棠受命督办新疆军务，率兵出关讨伐阿古柏，收复和阗（和田）和乌鲁木齐等地，结果大军所到之处，入侵者望风而逃。就在大英帝国扶植的阿古柏政权面临覆灭危险之时，英国公使威妥玛找到左宗棠，说道：“中华地大物博，以仁义立国，又为何容不下小小的阿古柏，非要斩尽杀绝呢，这未免太不仁道了吧？”左宗棠则反唇相讥道：“贵国信奉天主，四处建设教堂，讲人道，为什么不在英伦三岛划出一块土地，以便让阿古柏立国活命呢？”威妥玛当即面红耳赤，无言以对，最后只好灰溜溜地走了。

当一个人在面临一个很尴尬的情境时，他就会感觉无地自容，丧失辨别能力，他的脸就会瞬间涨红起来，而脸红的程度往往和他尴尬的程度成正比。

在人际交往中，常会遇到不好应付的人与事，往往因为缺乏阅历、应变量不够而让自己陷入尴尬的境地。而面对这种情况，很多人都选择了逃避，即立刻逃离现场。殊不知，应对尴尬最好的办法就是积极应对，从容面对一切，及时调整心态，稳定情绪，调动自己的主观能动性，找出尽快摆脱尴尬的方法，灵活地化解尴尬的困境。例如，如果受到了别人的嘲讽，不妨先向对方展示一下你自信的微笑，再借话题自我嘲弄一番，这样不但可以显示你

的坚定和大度，而且可以有效地化解尴尬的氛围。

因为，微笑是一种非常富有感染力的表情，它可以令你这种由衷的喜悦之情给别人带来温暖，给他人留下一个良好的第一印象，而且在一定程度上，它还可以消除敌对者潜在的紧张对峙情绪，让对方深深感受到那种蕴含在微笑后面的坚实的、无可比拟的力量，这是迎接新的挑战的最好宣示。因为，微笑来源于内心的善良、宽容和无私，表现的是一种坦荡和大度。只有具备了这种淡然如云、微笑如花的人生态度，才能战胜生活中所面临的挑战，才能使自己在人际交往中游刃有余。

对那些刻意调侃和中伤，给自己制造了尴尬困境的人，则要不卑不亢、泰然自若，不要因为别人的打击而影响到自己的信心。事后也不要耿耿于怀，总是纠结于此，以免给自己带来沉重的思想负担，影响自己前进的脚步。

当然，对于自身，既要做到尊重别人的人格，也要学会正视人与人之间的差异，避免给别人制造尴尬情境，同时，还要学会用自己宽容的胸怀去包容一切。



看穿人心广结人脉的智慧

在现实生活中，脸红是泄露一个人内心情感的信号，当一个人的心理状态是羞愧的、害羞的或尴尬的，他往往就会脸红。

2. 隐藏在笑中的真相：一个人的笑容是内心的真实反应

微笑是一种高雅的气质，善于微笑的人通常是乐观的且有安全感的，也会让周围的人感到愉快，是成熟人格的象征。

微笑的内涵十分丰富，它可以是一种自信的象征、一种礼貌的显现，可以是一种和睦相处的反应，也可以是一种心理健康的表示。

谈话中，如果对方微笑时，嘴角上扬，眼角出现了“鱼尾纹”，并伴随点头、轻轻鼓掌等明显的表示赞同的肢体动作，说明他的微笑是发自肺腑的表示认可和赞同，也意味着在他的内心中，对谈话内容的肯定、鼓励和赞赏。

当然，微笑并不一定表示赞同，如果对方紧闭着双唇向你微笑，他其实是在表示着温和的抗拒。

这天是莉莉和男友相恋一年的日子，不擅长厨艺的她决定亲自做几道男友最爱吃的佳肴。莉莉满头大汗地做好了菜，然后满怀希望地看着男友品尝自己亲手做的菜，男友细细咀嚼了几口，紧闭双唇微笑着朝莉莉点点头，还竖起了大拇指。于是，莉莉兴高采烈地又冲进厨房去端另外一盘菜，男友趁着莉莉去端菜的时候，连忙把口中的菜吐到垃圾桶中，大口大口地喝水，听到莉莉从厨房走来的脚步声，立即若无其事地看着翩翩而来的莉莉，紧闭双唇朝她笑了一笑……

从莉莉的男友独处时的真实反应中，我们可以看出男友对莉莉做的菜是不认同的，所以他出于对莉莉的关爱和情感，只是在表示出赞许的微笑，而且是紧闭着双唇的微笑，并不是真正的开怀大笑，由此，我们可以说在这种情况下的微笑，其实表示出了一个温和的抗拒。

另外，如果一个人在微笑时，他的嘴角稍下垂，说明他的性格较为内向，不善言语，与人交流并不顺利。不过，这类人十分注重细节，喜欢对对方言语进行分析，唯一不足的就是做事时常半途而废，也因此愿望往往难以达成。

☆含笑

含笑是程度最浅的一种笑，一般情况下，含笑的人不会出声，不露齿，仅仅是面含笑意。这种笑意在表示接受对方的好意，待人友善。

☆轻笑

轻笑比微笑的程度更深一些，它表示欣喜、愉快，一般遇上喜庆之事时，会轻笑，或者会见亲友、向熟人打招呼时，都会轻轻一笑。人在轻笑时，面容就进一步发生变化：嘴巴微微张开一些，上齿显露在外，但是不发出声响。如果对方的脸上出现轻笑的表情，就表示他很愿意见到你，或者对你的话题很感兴趣，表示认同。

☆浅笑

浅笑，又称抿嘴而笑，这种笑多在年轻女性害羞时表现出来，她们通常在笑时抿嘴，下唇大多被含于牙齿之中。一般来说，浅笑的暗语是：我说错了话，或者因为某些话题让人感到不好意思而显示出的一种害羞。谈话中，如果对方浅笑，就表示你已经获得了对方的好感，得到了对方的认可。

☆ 狂笑

当一个人在笑的时候，嘴角猛向上方翘，这类人通常性情温和，亲和友善，精于社交，可以让对方时刻感受到他的亲切。这类人具有冒险精神和积极向上的心态，与人为善，乐于助人，因此人缘极佳。

☆ 开口大笑

大笑是一种程度很深的笑，这种笑多出现在开心时刻，或是高兴万分时。大笑的人面容变化十分明显：张大嘴巴，呈现为弧形，上下齿都暴露在外，并且张开；口中发出“哈哈哈”的笑声，但没有太多的肢体动作。如果一个人常常开口大笑，说明其性格粗犷，不拘小节，胸怀宽广，行为大方。不过，他们的耐心不足，没有勇气接受挑战，一遇到困难，就知难而退，容易让人产生做事虎头蛇尾的误解。

☆ 不开口的笑

如果一个人在笑的时候，嘴角向下，几乎不开口，说明他的性格倔强固执，不够和气，对周围的人也不够坦诚，常常是知其事而装不知，不与人语。所以，即使这类人多才多艺，志向远大，但这种不善交际、不愿与人合作行事的个性，往往会导致他成事不足。



看穿人心广结人脉的智慧

我们通常认为，笑是展示一个人心情愉悦的典型表现，是表示顺从的信号，其实，笑也是观察对方内心情绪的一个最佳途径。不同的人有着不同的笑法，嘴部的动态也会有所差异，我们可以通过千姿百态的笑容特点来探究隐藏其中的真相。

3. 言语可以掩饰，脸部特征很难被完全控制

一个人的面部是表达情感和态度的重要信息源，因此那些说谎的人一般最注重控制自己的面部表情和语言，他们知道与其交谈的对方特别在意这些，

只是他们对自己语言的控制往往比对自己脸部表情的控制更成功。因为人对于自己的语言加以掩饰很容易，只要事先稍做些功课，准备充分，思虑周全，就可以掩饰的言不由衷，但是想要隐藏面部表情则是一件十分困难的事情，即便是那些情商和智商都很高的人，也难以做到这一点。

一般来说，当一个人试图掩饰谎言时，他往往会通过点头、微笑、眨眼等来调整和掩盖自己内心的真实想法，但心理学的研究表明，人的脸部特征是很难被完全控制的。比如，当一个人试图掩饰自己的谎言时，尽管他会点头、会微笑，只要此时你能仔细观察对方，就会发现他的整个面部表情会出现一种类似于停顿下来的十分生硬的“面部迟疑状态”，这一状态通常会持续2—3秒。

当然，如果我们希望准确洞察出这种心理活动，那么就应该做到细心、敏锐。譬如，当我们在与对方谈判的时候，或者与客户洽谈业务的时候，或者与人聊天的时候，就需要仔细观察对方的面部表情。如果他说出的话和他内心的想法不一致，那么他的脸部肌肉就会出现瞬间停顿，显现出来的是一种僵硬而不自然的表情，而且会持续2—3秒，这就是一种典型的面部迟疑状态。

面部迟疑的表情是一种试图掩饰谎言的最常见的迹象，这种迟疑表情还往往辅之以语言的停顿，而这种吞吞吐吐、不连贯的言辞则会进一步证明对方在撒谎。比如，他们在讲话的过程中会出现很多较短的停顿，总是在话语中夹入“嗯”“啊”“哦”等；或者把某些词拖得很长，如“这个产品确实——实好用”；或者一个词重复多遍，如“这、这、这很好……”

如果拿不准，我们还可以从他的左脸判断。左脸会更加准确地揭示他正在撒谎，常见的表现是：犹豫不定，面部僵硬、凝固，给人的感觉是他的那半个脸是如此的不自然，不协调。

据心理学家研究，人脑的感情控制区直接控制人的左脸，而右脸主要受人的意识支配，所以，人们常会出现“阴阳脸”，此时右脸代表的是假笑，而左脸则是忠于内心真实情感的。

说谎的人最注意控制他的言辞和面部表情，但即使控制得再完美，他也会或多或少地露出马脚——如细微的迟疑表情等，尤其是直接反映内心真实情感的左脸。如果用脸的同一边所合成的照片来看，左脸比右脸的感情流露更为明显和真切。

因此，当你无法抓住对方的真实心理时，可以从他的左脸入手，不妨仔