

看进人里  
看出人外  
读心识人  
精准入骨

○

邢思存  
编著

WEI  
BIAOQING  
XINLIXUE  
DAQUAN

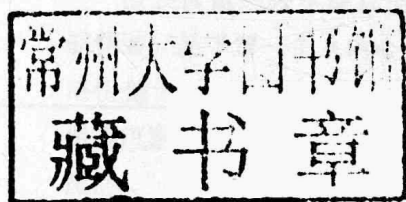
大全

# 微表情心理学

中国华侨出版社

# 微表情心理学 大全

邢思存 / 编著



中国华侨出版社  
北京

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

微表情心理学大全 / 邢思存编著. — 北京: 中国  
华侨出版社, 2017.12  
ISBN 978-7-5113-7084-6

I . ①微… II . ①邢… III . ①表情—心理学—通俗读  
物 IV . ① B842.6-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 300865 号

## 微表情心理学大全

---

编 著: 邢思存

出 版 人: 刘凤珍

责任编辑: 泰 然

封面设计: 李艾红

版式设计: 王明贵

文字编辑: 史 翔

美术编辑: 杨玉萍

经 销: 新华书店

开 本: 889mm × 1194mm 1/32 印张: 22 字数: 552 千字

印 刷: 北京市松源印刷有限公司

版 次: 2018 年 2 月第 1 版 2018 年 2 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-7084-6

定 价: 39.80 元

---

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 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](http://www.oveaschin.com)

E-mail: [oveaschin@sina.com](mailto: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

微表情是一种本能反应，不受思想的控制，无法掩饰也不能伪装，是了解一个人内心真实想法的最准确的线索和证据。弗洛伊德说过：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”

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，而且有时表达相反的情绪。

说到微表情，大多数人都会认为这只是面部五官的表情。例如众所周知的眉目传情、眉头紧锁、紧抿双唇等，这些词分别反映了人的眼神、眉头和嘴唇的细微变化，能够从一定程度上反映出一个人内心的情绪变化。如果你可以及时捕捉到他人面部表情的变化并准确解读，那么你就能明了对方的内心世界。

不过，微表情不仅仅包括人的面部表情，人们的肢体表情、语言表情和行为表情也在微表情的范畴之内。比如，一个人说话时不经意摸了摸鼻子，此时，他极有可能在撒谎。又或者，当你

与他人交谈时，对方突然抖了抖双腿，如果不是对方有身体疾病，就说明他内心情绪有了变化，或是你所说的话刺激到了他。此外，一个人平时的习惯性动作，比如戴帽子的时候会将帽檐往下压，坐下时喜欢跷着二郎腿等，这些看似随意的举动，都能反映出一个人的个性和内心的情绪。

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，而不是相互信任；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。

一本书读懂千人千面。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《微表情心理学大全》。本书收集了各种微表情，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、判断人的真实想法，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，一把度人的尺度，让你灵活运用微表情心理学，从体态上辨认人的性格，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、情场等各种场合中运筹帷幄，一切尽在掌握中！

## 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 /1

无意识的表情是探测真情实感的线索 /1

轻微表情、局部表情与微表情 /2

7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 /6

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 /7

颜色的巧妙运用能改变人的情感 /8

### 第二节 观察身体反应，可了解心理活动 /11

头脑中的每一个想法都会引发一连串的生理反应 /11

任何发生在人们身上的事情都会影响精神活动 /13

激活与某种情感相联系的肌肉，就会激活相应的情感 /14

面对面的沟通中，信息来自于用词、声调、肢体语言 /16

人们的态度不是由文字而是由讲话的声音表现出来 /19

### 第三节 通过感官特征，可知对方如何进行思考 /21

感官记忆在思考中既负责回忆也参与创建 /21

不同的感官创造不同的思维方式 /23

- 人们所偏好的感官记忆各不相同 /25
- 观察眼睛运动方向判断被激活的感官记忆 /26
- 主导感官决定我们喜欢使用哪种词汇 /28
- 开放式提问和言行节奏告诉你对方的思维模式 /31
- 行为特征是主导感官作用的综合表现 /32

#### **第四节 读懂微表情，才能更好地掌握主动 /34**

- 亲善，是一切交流的基础 /34
- 良好的人际关系加速成功的进程 /35
- 多一分理解，就能少一分摩擦 /36
- 读懂人心才不会雾里看花 /38
- 解读表情的能力是人际和睦的关键 /39
- 听懂话里的“弦外之音”，交往才能顺利进行 /41
- 别人待你的方式，就是他希望你待他的方式 /42
- 每个人都喜欢与自己相似的人 /43
- 模仿对方的动作，能够拉近心理距离 /44
- 模拟对方的表达方式，用语言提升亲密度 /46
- 调整你的声音，用声音建立一致性 /48

## **第二章 你的表情会暴露你的心**

### **第一节 常见的面部表情和姿势 /50**

- 快乐和悲伤 /50
- 惊奇和恐惧 /51
- 生气和厌恶 /52
- 巧握 /53
- 有力的捏握 /55
- 象征性的击打 /56

展开双手做出的手势 /58

## 第二节 见面和告别 /60

第一印象 /60

身体接触 /62

普遍的问候方式 /64

握手方式 /66

告别时的挥手方式 /68

## 第三节 积极肯定与消极否定 /69

同意 /69

树立信心 /72

欣赏 /73

无意识地表现出感兴趣 /75

表示“不”的姿势 /77

没有兴趣 /79

拒绝和反对 /80

无聊和厌倦 /80

不耐烦 /82

不相信 /82

## 第四节 冲突与防御 /83

隐藏式表示不赞成 /83

开放式表示不赞成 /84

羞辱性的姿势 /85

表示敌意的姿势 /88

突然停止打斗 /88

支配他人 /89

无意识的防御性动作 /91



有意识的防御性动作 /95

## 第五节 紧张与放松 /96

坏情绪的迹象 /96

移位活动 /99

将世界“关”在外面 /100

逐渐放松 /102

放松的迹象 /103

## 第六节 真诚与欺骗 /105

真诚的表现 /105

欺骗他人的迹象 /106

# 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 /114

从眼睛透视对方的心灵 /114

从眼神窥视对方的动机 /115

瞳孔中的秘密 /117

表示心虚的视线转移 /120

高傲的眼神 /122

大多数骗子会直视你的眼睛 /123

眼睛斜视的意义 /125

留心他人延长眨眼的次数 /126

3种常见的凝视对方的方式 /127

具有威慑力的直盯对方的方式 /129

透过眼形辨别对方 /130

男女眼神的差异 /133

## 第二节 眉：容貌的点睛之笔 /140

从眉毛观察对手 /140

眉形不同，表明人各有异 /142

## 第三节 鼻：人性情的象征 /146

读懂对方鼻子的语言 /146

从鼻形和鼻势看心理 /147

## 第四节 口：善变的嘴巴，祸福的门户 /150

口型各异，性格不同 /150

嘴唇厚薄与人的德行 /151

# 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 /153

坐姿与心理反应 /153

古板型的坐姿 /155

悠闲型的坐姿 /155

自信型的坐姿 /156

腼腆羞怯型的坐姿 /156

谦逊温柔型的坐姿 /157

坚毅果断型的坐姿 /157

投机冷漠型的坐姿 /158

放荡不羁型的坐姿 /158

锁腿和锁脚 /158

“数字4”型坐姿 /160

## 第二节 站姿：透视人的个性 /161

腿的作用 /161

站姿与心理反应 /162

4种主要的站立姿势 /164

思考型的站姿 /166

服从型的站姿 /167

攻击型的站姿 /167

古怪型的站姿 /168

抑郁型的站姿 /168

社会型的站姿 /169

### 第三节 走姿：脚下流露的言语 /169

不同的人有不同的走路姿势 /169

走姿与心理反应 /171

昂首挺胸的走姿 /172

摇摆不定的走姿 /173

步伐整齐的走姿 /173

行动急促的走姿 /173

微倾式的走姿 /173

八字式的走姿 /174

其他的走姿者 /174

### 第四节 手臂的权力宣言 /176

双臂交叉——阻碍沟通的“冰山” /176

伪装起来的双臂交叉 /177

强化的双臂交叉 /180

双手紧握泄露负面情绪 /181

双手叉腰——不可侵犯 /183

自信的肘部支撑动作 /185

后背的双手——树立权威 /187

- 双手放在臀部两侧——做好准备 /188
- 自我拥抱 /189
- 妙不可言的触碰 /190

## 第五节 手势：解读心灵的无语声音 /192

- 信息随手势传递 /192
- 掌心的方向——翻手为云覆手为雨 /194
- 摩拳擦掌——跃跃欲试 /196
- 紧握双手——挫败感的标志 /197
- 十指交叉的双手 /198
- 托盘式手势——表达倾慕之情 /199
- 手撑着脑袋 /200
- 高度自信的尖塔式手势 /200
- 抚摩下巴 /202
- 抓头和拍头的姿势 /203
- 摸耳朵——反感信号 /204
- 遮蔽动作——逃避现实 /205
- 自我抚摩——寻求安慰 /206

## 第六节 躯干的信号——身之所向即心之所向 /207

- 身体的倾斜代表好恶 /207
- 身体的坐姿指向 /209
- 融洽的  $45^{\circ}$  与对立的  $0^{\circ}$  /211
- 就座的方向与谈话氛围 /212
- 身体姿势的开放与封闭 /213
- 获取站在左边的优势 /215
- 防备的姿势 /216
- 欢不欢迎，看角度 /217

袒胸露腹——不加防卫 /219

警不警觉，看腰臀 /220

拍抚肩膀——传递信心 /221

## 第五章 言谈之间让你的内心一览无余

### 第一节 说话的声音：透视人心的韵律 /223

语速传递着人的心理 /223

从声调探知人心的深度 /225

透过说话的韵律见人心 /227

从声音大小探测人心 /228

### 第二节 说话的方式：道出人的个性 /229

从说话特点看透对方性格 /229

智慧过人的奇思妙语者 /230

从幽默识别对方的性情 /231

口头禅后面的真实世界 /232

### 第三节 说话的内容：亮出自己的底牌 /234

从话题洞察对方 /234

9种言谈各有千秋 /235

言辞过恭必怀戒心 /237

### 第四节 说话的动作：难以遮掩的心理平台 /239

由谈话间的笑来看透对方 /239

说话不停点头和摇头的人 /241

交谈时不断摸头发的人 /242

说话时喜欢抖动腿的人 /242

说话时盯住别人的人 /243

## **第五节 说话的习惯：揭开心灵的密码 /243**

从打招呼的习惯用语中观察对方 /243

从聊天场合的选择上观察对方 /245

说粗话的心理意义 /246

从接受表扬的态度看透对方 /247

从回答时间的习惯上看透对方 /249

## **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 /251**

衣着与人的心理的关系 /251

从衣服的选择判断人的性格 /253

从服装颜色的选择上看透对方 /254

从T恤的选择看透对方 /257

从女人对内衣的喜好透视对方 /258

透过鞋子观察对方的性格 /259

### **第二节 化妆：无法掩饰所有的真相 /261**

不同的装扮，折射出不同的心理 /261

淡妆与浓妆，表现不同的欲望 /262

自然与时尚，个性的保守与开放 /263

口红显示女性的性格和职业 /264

从发型观察你的对手 /265

### **第三节 饰品：心灵文化的显示 /267**

帽子：盖不住思维的大脑 /267

眼镜：心灵窗户的另一种显示 /269

领带：男人个性的表现 /270

- 手表：对待时间的态度 /272
- 戒指：展示自己的内心世界 /275
- 手提包：身份的见证物 /277
- 耳环：透视性格的物品 /280

## 第七章 日常习惯让你的内心不再隐秘

### 第一节 行为习惯：刻在心灵上的烙印 /282

- 从签名习惯上透视人心 /282
- 从打电话的方式分析不同的人性 /284
- 贪吃贪喝的人害怕孤独 /287
- 从阅读习惯上看人的内心 /288
- 从付款方式看人 /290

### 第二节 生活习惯：掌握人内心活动的捷径 /291

- 从吃饭的习惯识别对方 /291
- 从睡床看人 /294
- 从放手机的位置识别对方 /296
- 从烹饪方式上透视人心 /297
- 从吃鸡蛋的方式考察人性 /299
- 从喝咖啡的方式考察人的习性 /301
- 从个人嗜好识别对方 /302

### 第三节 消费习惯：看出你的人生态度 /306

- 只在别人看得到的地方花钱，是想买物质以外的东西 /306
- 讨厌折扣促销的人最害怕和别人一样 /307
- 掏钱速度快的人，最怕被人看不起 /309
- “列出清单”的理性派和“随心所欲”的感性派 /311
- 老是拿大钞付账的人，有些胆怯 /312

收到账单后立即付款的人很有魄力 /314

喜欢把钱存定期的人，比较稳重 /315

喜欢买保值物品的人，比较有远见 /317

#### **第四节 习惯动作：细节表现人心 /319**

下意识动作和他的真实想法 /319

潜意识中的遗忘 /320

走在左边还是右边 /321

喝酒的习惯动作 /322

吸烟的习惯动作 /325

戴眼镜和化妆的习惯动作 /334

“挤眉弄眼”使眼色 /339

### **第八章 兴趣爱好会让人看透你的心**

#### **第一节 休闲娱乐：透露人心的显示场 /340**

从音乐的爱好得出人的性格规律 /340

对爱好舞蹈的人的性格分析 /342

从旅游偏好窥探人的性格 /344

从读书看人的性格特征 /346

从益智游戏来观察对方 /348

对喜爱下棋人的心理探索 /350

#### **第二节 运动方式：不同的思维定式 /351**

酷爱不同球类运动的人 /351

喜欢冬泳的人 /352

喜欢步行运动的人 /353

喜欢黄昏散步的人 /353

喜欢器械运动的人 /353



### 第三节 兴趣偏好：判别他人的性格及品位 /353

- 从喜欢的宠物看人的心理 /354
- 从对水果的喜好看透对方 /355
- 从喜欢的汽车观察对方 /356
- 从对喝茶场所的喜好观察对方 /359
- 从对饮酒场所的喜好看人的品位 /360

## 第九章 社交表现是内心情绪的展现

### 第一节 社交言谈：破译对方的心理 /361

- 开场白太长的人缺乏自信 /361
- 喜欢请客的人自我满足欲望强 /362
- 主动当介绍人的人喜欢自我表现 /363
- 强求别人应邀的人自私而虚荣 /364
- 喜欢自曝隐私并揭人隐私者的心理动机 /365

### 第二节 餐桌百态：瞬间掌握人心 /366

- 从喝酒握杯方式看人的心理 /366
- 从座位选择上观察对方 /368
- 从对菜品的喜好分析人的性格 /368
- 从点菜的方式透视人心 /369
- 酒后辨真言 /371
- 不停换座位的人是挑剔的完美主义者 /372
- 坐在固定座位的人，渴望安全感 /374
- 和别人点一样菜的人，与人相处和谐 /375
- 吃饭速度快的人，做决定的速度也很快 /377
- 吃东西时默不作声的人，比较内向害羞 /378
- 喜欢独自吃饭的人，性格比较清高 /380