

微表情 微行为 心理学 *Psychology Of Expression*

田建华 著

这是一个看“脸”识“心”的世界！

FBI侦探、谈判专家、面试官、算命师广泛运用的心理策略！

面试升职、销售谈判、谈情说爱、交友交心，抢占关系时代的制高点！

微表情 微行为 心理学

田建华 著

图书在版编目 (CIP) 数据

微表情微行为心理学 / 田建华著. -- 北京 : 北京联合出版公司, 2016.7
ISBN 978-7-5502-8190-5

I . ①微… II . ①田… III . ①表情 - 心理行为 - 通俗读物 IV . ① B842.6-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 162111 号

微表情微行为心理学

作 者: 田建华

责任编辑: 刘 恒 徐秀琴

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京时捷印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数 143 千字 787mm×1092mm 1/16 15 印张

2016 年 9 月第 1 版 2016 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5502-8190-5

定价: 45.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。

电话: (010) 64243832 82062656

推荐序 1

在美剧《别对我说谎 (*Lie to Me*)》中，主人公 Lightman 博士通过人脸上转瞬即逝的微表情和一些一般人几乎无法察觉的微行为就能找到谎言背后的真相。我想，绝大多数追剧的观众都和我有着近乎一样的心理：那些案件的真相如何似乎远不及和 Lightman 博士学习读懂人们的微表情、微行为来得有趣。甚至有不少人看完该剧之后开始尝试对身边亲人、同事的微表情、微行为进行研读、实验，试图找到身边的“真相”。

很多人都知道进化论之父达尔文的《物种起源》，却不知道他还写过一本《人与动物的表情》。那本书恐怕是目前所知对人类表情进行研究最早的一本书了。时至今日，人类对表情、行为的研究已经非常丰富和细致，直到近些年心理学家们发现微表情、微行为的存在。

我们经常口是心非，但我们的身体不会说谎。因为身体对外界事物的反应是不经过大脑皮质的。你的大脑边缘系统可以直接让你的身体起反应。比如你进到一间屋子会觉得汗毛倒竖，或者你没来由地不喜欢一个人。可以说，身体比语言要诚实得多。所以美剧《别对我说谎 (*Lie to Me*)》里面所用到的技巧都是有心理学依据的。

在《别对我说谎 (*Lie to Me*)》之后，图书市场集中出现了许多微表情、微行为心理学类的书。当然，这些书的质量参差不齐。更多的时候，我们会因为它们的内容不如《别对我说谎 (*Lie to Me*)》的剧情那么精彩而感到失望但

这丝毫不影响我们对微表情、微行为心理学的追逐。毕竟，谎言无处不在，而没有人愿意被欺骗，即使你也经常说一些“善意的谎言”。

微表情、微行为心理学的技巧有很多，田建华老师在这方面做了详细的研究和收集整理。当我打开《微表情微行为心理学》这本书的时候，事实上，并没有太大的期待。因为我的书架上已经放着十几本类似的书，它们早已无法让我提起阅读的兴趣。

但是，当我真正翻开这本书之后，我惊讶于它内容的简洁和直接。如果你是一个微表情、微行为心理学的“粉丝”，你完全可以把这本书当作手册来用。书中没有过多的废话，也不像《别对我说谎（Lie to Me）》那样有复杂的剧情，它就是一本直接向你展示各种微表情、微行为背后真相的手册。

当然，不要因为学了这个技术就变得神经兮兮的，见到谁都暗地里观察一番。坦诚的沟通永远是必需的。不要用推理和判断来取代倾听和表达。有时候过多的技术会让你的生活变得复杂。学习了解一下，让它成为你的工具，而不是被工具使用。

樊登读书会创始人 樊登
2016年6月于北京

推荐序 2

很久以前，和一位经验丰富的老刑警聊天，他说，破案的过程中，有时候嫌疑人自身的破绽，比其他线索更有效。不过，找出嫌疑人自身破绽，也是个极其艰难的任务，对警察来说极富挑战。首先，要调查掌握嫌疑人大量的背景内容，其次，审讯过程中，要全神贯注的观察、倾听、判断，从嫌疑人下意识的动作、眼神、表情、语音中，找出言行作伪的蛛丝马迹。

后来，我接触到了微表情、微行为研究的一些书，发觉老刑警此前运用的正是此道。美国著名神经学家保罗·麦克里恩奠定了微表情、微行为研究的理论基础。他提出“脑的三位一体”假设，认为人类大脑分为：爬行动物脑、哺乳动物脑和新皮质。爬行动物脑决定肌肉、呼吸、心跳等功能，哺乳动物脑主导人类的情绪，新皮质则掌管着我们的高级认知功能，三个大脑是人类不同进化阶段的产物。人类的微表情、微行为，比如紧张时，手不自主地颤抖，就是由爬虫动物脑决定的，烙印着祖先们在蛮荒时代的生存印记。

民警工作特殊，侦查判断不容出错，所以对这项技能要求程度很高。但对我们一般人来说，在生活中，了解、掌握，甚至运用微表情的相关知识，并非难以企及。研究发现，说不同语言的双方，仅凭手势表情，同样可以进行简单的交流，会察觉到对方的情绪。熟人之间的交流，关注对方的非言语表达，也可以达到快速理解，适时调整的效果。

斯蒂芬·柯维说“在人们内心深处，没有比渴望理解更强烈的需求了”，

人们希望别人关注、聆听、重视自己的表达，希望自己能够影响别人。如果，你不仅重视对方的声音，更时刻关注对方的微表情、微行为，并且能根据他特定的表现，调整自己交流方式，那么对方必然对你坦诚相待，甚至对你充满感激。我们现在的的问题是，很多人连对方在说什么都心不在焉，遑论他不经意间的微表情、微行为了。

很多人把这样的知识，视为读心术，希望用它识破对方的谎言。了解对方真实的想法自然很有必要，对一些人有所防备也无可厚非。但是就如上面所说，我认为微表情心理学更可以用在积极方面。看出朋友的担忧，但不必说破，不经意的安慰，帮助他消除负面情绪就好；看透员工的焦虑，却不一定要指责，指出方向、勉励他就好。这样，一定比你打量着他，告诉他，根据自己对微表情、微行为的研究，发现“你现在对我有戒备哦”，效果要好。所谓的高情商，不就是能敏锐洞察对方的隐忧，并春风化雨地帮助解决嘛。这份洞察力的练就，就需要生活经验和微表情心理学知识了。

田建华老师的《微表情微行为心理学》这本书，体系鲜明完整，由理论至应用，初学者能迅速形成整体认识，进阶读者也可以直达疑惑点。体系周详的同时，田建华老师还力求简洁晓畅，虽然知识十分专业，但阅读难度却大大降低。我最欣赏的一点是，田建华老师把微表情微行为的基础知识和中国传统文化融会贯通，为我们中国人提供了有针对性的指导。

希望读者朋友们能善用田建华老师的《微表情微行为心理学》这本书，为自己的生活增添乐趣和智慧。

前言

2015年11月13日，英国一所大学的警卫队面临着一个看似不可能完成的任务：前往欧洲所有的机场，询问旅客的过去经历和未来旅游计划。而这些人中间有大约千分之一的人是事先安排好的，他们会编造假的经历和旅游计划。找到这部分说谎者就是警卫队的任务。

要想从1000个人中间找出谁在说谎，简直像大海捞针一样困难。

但是，警卫队最终完美地完成了任务。他们做了些什么呢？

关注旅客的肢体语言或者表情变化——泛红的面颊，紧张的笑容，眨个不停的眼睛等——来判断对方是否是在说谎；同时，他们会和初步判断有说谎倾向的人进行深入对话——提出一些开放性、令对方猝不及防的问题，然后在对方回答问题的时候，留神那些可以予以验证谎言的细节。

如果你觉得这实在是酷！这本《微表情微行为心理学》就将为你打开这样一个神秘世界。

本书从微表情、微行为背后的心理语言的解读来帮助读者掌握心理学的秘诀所在。第1章“透过微表情、微行为看透真相”，讲了微表情、微行为的神奇魔法所在；第2章到第7章分别从头部、表情、手势、腿脚、语言、习惯等6个方面详细介绍了不同微表情、微行为隐藏的心理秘密；第8章从实战的角度，展开介绍了如何在面试、晋升、销售、恋爱、交友等实际工作和生活中运用微表情、微行为的技巧洞悉人心。

如今,在图书市场中,各种微表情、微行为的书籍已经非常多,内容各有千秋。但是,真正能够让读者获得实际收益效果的极少。究其根源,往往是因为读者在阅读和实践的过程中,过于急于求成,而忽视了“真实”这一原则。

所以,在开始阅读本书之前,我需要提醒读者注意两项须知。如果读者在阅读和实践微表情、微行为的过程中能够意识到以下两项须知,必然能够取得更好的效果。

须知一：你在“读”而不是“猜”

很多学习微表情、微行为心理学的人都将其看成是“猜谜”。

这种“猜”的心态不仅会使人在“读”的过程中容易产生质疑,从而影响其结果,还会因“猜中”而大肆炫耀:我完全能够猜中你的心思,我很厉害吧!在这种情况下,所有的结果都会引起对方的怀疑甚至反感,将很难赢得对方的信任,自然也就无法实现“攻心”的目的。

所以,为了赢得对方的信任,确保其结果和最终目的,绝对不能以“猜”的心态来对待“读心”这件事,更不能向对方展现“我很厉害”的态度。

须知二：把关注点放在对方

很多“读心者”的目的性过于明显,在“读心”的过程中,往往时刻关注自身的利益,希望从自己的角度可以引导对方。但是,人们最感兴趣的只有自己。

恋人之间的沟通无论多么甜蜜,对方的讨好无论多么明显,他最终都是为了说出自己的想法;上司就算与你促膝长谈,推心置腹,到最后也只是说了自己想说的话,甚至根本没有听到你的心声……

“读心者”也是这样,在交流的过程中,往往不知不觉就忘我地说起自己

想说的事，根本无视对方的心声。但是，你想说什么根本无关紧要，重要的是让对方说出他们想说的事，你才能有“读心”的机会。


把关注点放在对方身上，不仅要“让对方说出他们想说的话”，还要“说出对方想听的话”。

当对方滔滔不绝地说出自己想说的话，你很容易就能够“读”出对方真正的需要是什么，他又最想听到你说些什么。

就像你的男朋友（女朋友）非常兴奋地用半小时向你介绍了他刚刚完成的一项工作得到了领导的嘉奖、同事的认可，这个时候，你绝对不可以以一个“哦”字来结束对话。因为他最想听到的一定是你的赞美和欣赏！

请相信我，无论在任何时候，这本书的技巧都必须建立在以上两项须知的基础上，才能发挥应有的效果，否则，它们仅仅是书本上的文字而已。

如果你确信自己已经谨记以上两项须知，现在可以继续翻开下一页，仔细研读书中的每一个微表情、微行为心理学的技巧，它们将为你打开一个神秘的世界！



2016年6月于广州

目录

推荐序 // I

前言 // I

第1章 透过微表情、微行为看透真相

- 身体语言在出卖“心理秘密” // 003
- 测谎：他是否对你有所隐瞒 // 005
- 验情：他喜欢你还是讨厌你 // 007
- 洞察：他对你是否具有攻击性 // 009
- 吸引：了解他，然后讨好他 // 011
- 引导：让他跟随你的想法 // 013
- 控制：控制他的喜怒哀乐 // 015
- 暗示：关系亲疏的晴雨表 // 017

第2章 摇头晃脑的心理语言

- 没有摇头，就一定是认同？ // 021
- 摇头晃脑，他在掩饰 // 023
- 拍打头部，是懊悔还是欣喜 // 025
- 深深低头，是顺从还是慎重 // 027
- 仰头走路，是倨傲还是无所谓 // 029
- 习惯动作背后的语言 // 031

第3章 1秒读懂表情背后意图

笑容背后，高兴从何而来	// 035
他生气了，为什么	// 037
他的悲伤，你承受得起吗	// 039
脸部不自觉颤动，欲求不满的掩饰	// 041
上眼睑抬高，下眼睑绷紧：他在害怕什么	// 044
小心！他在盯着你发呆	// 047
冰山一眼的内心世界	// 050
白眼背后的轻蔑	// 052
眉头隐藏的情绪	// 054
鼻子微皱，上唇抬起：他在厌恶什么	// 057
注意！他的嘴角在说话	// 059

第4章 手势暗藏读心玄机

手在胸前，他到底为了什么安抚自己	// 065
搓手掌：是期待还是紧张	// 067
手掌托腮：妙不可言	// 069
刻意把手藏起来：意味深长	// 071
拳头紧握：我心纠结	// 074
十指交叉：失望、怕羞	// 077
双手交叉抱于胸前：不服？你过来试试	// 079
两手相扭且食指交叉：我很无助	// 081
手和五官的互动，预示不安	// 083
尖塔式手势的暗示	// 085
表示保留与观察的手指动作	// 087
这些手部动作在掩饰内心的厌恶	// 088
握手的心理玄机	// 089

第5章 不用故作姿态，腿脚不会骗人	
两腿分开而坐，蕴藏着很大的奥秘	// 095
坐时双腿并拢，固执且挑剔	// 098
跷足以待：我了解一切答案，别想瞒骗我	// 100
猛然落座：对不起，我心里有事	// 102
张开式站立：我就是权威	// 104
站立时，腿的重心跟随心事而动	// 106
脚步方向暗示的内心感受	// 108
阔步前行：我可以跨越任何障碍	// 109
走路慢：知足者常乐	// 111
蹦蹦跳跳前行：我喜欢怎样就怎样	// 113
走路文雅：我有自己的准绳	// 115
脚步小动作中的大秘密	// 117
第6章 言辞之外的“话外音”在表心迹	
闻其声，辨其人	// 123
语速传递内心变化	// 125
说话时摇头晃脑：一切以自我为中心	// 127
边说边笑：随遇而安就好了	// 129
双掌摊开：我就是这样的人	// 131
一句“口头禅”就能看透对方	// 134
话题是隐藏在内心深处的魔鬼	// 137
一时口误却表露真实心情	// 139
所有的重复语言都别有深意	// 141
言语不一：除了说谎，也可能是紧张	// 142
看表情，听语言，才知真话	// 144

第7章 微行为、小习惯最易泄密

- 睡姿反映他的性格和深层意识 // 149
- 字如其人，看签名知其人 // 151
- 吸烟的小动作，暗示性格 // 152
- 他习惯选择哪个位子 // 155
- 听敲门声判断来客个性 // 157
- 颜色偏好透露潜在的性格倾向 // 159
- 戴眼镜的身体语言信息 // 163
- 拿咖啡杯的手势与性格的关系 // 165
- 小包包里的心理学 // 167
- 从拿麦克风的习惯看透性格 // 169
- 饮食习惯，难以更改的特点 // 171
- 社交习惯，褪去他的外表包装 // 174
- 偏好交通工具背后的秘密 // 176
- 居如其人，不同对象选择不同的场所 // 178
- 服饰风格折射性格特点 // 180
- 从妆容看透眼前的女性 // 182
- 小饰品体现个人特点 // 184
- 小“怪癖”，最利于读心的独特习惯 // 186

第8章 微表情、微行为心理学应用

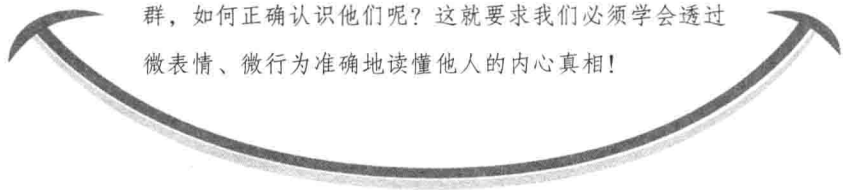
- 从面试到晋升：职场心理学策略 // 189
- 从接触到成交：销售心理学策略 // 200
- 从求爱到相爱：恋爱心理学策略 // 207
- 从吸引到征服：交友心理学策略 // 213

第 1 章
透过微表情、微行为看透真相





微表情、微行为 1/25 秒内一闪而过，通常连本人也察觉不到。比起人们有意识的表情和行为，微表情、微行为往往更能体现人们真实的感受和动机。在现实生活中，我们必须和各种各样的人打交道，面对复杂的人群，如何正确认识他们呢？这就要求我们必须学会透过微表情、微行为准确地读懂他人的内心真相！



身体语言在出卖“心理秘密”

俗话说，人心叵测，不得不防。人心是复杂的，虽然是大脑在掌控着一切，但是，是心在感受这一切。俗话说，人心隔肚皮，透过肚皮你看得出来人心吗？很简单，读懂身体语言就能读懂人心。

一个人的身体语言，主要是指他从实现其活动的目的出发，通过自己的仪表、姿态、神情、动作等，将自己的指令、意向传达给他人，以达到影响和支配他人的目的，使活动按照自己设计的方向进行。

西汉扬雄《法言·问神》云：“故言，心声也。”清人龚自珍《别辛丈人文》云：“我思孔烦，言为心声。”“言为心声”已成一习用成语。其实，在言语交际的许多场合，单凭“言辞”往往是不能听出说话人的“真心实意”的，必须联系手势、身势、表情等伴随语言的身体语言（有时也要联系语调、语速、音调和各发音器官发音时的细微差别等伴随性语音手段），才能揣测到说话人的心理。

“貌”字，《说文》作“兒”：“像人面形”。《谷梁传·桓公十四年》有：“望远者，察其貌而不察其形。”范宁注：“貌，姿体。”看来，“貌”之本义，除了指人的高矮、胖瘦、俊丑等本身条件外，还包括“体态”和“身体语言”。人们通常讲“鉴貌辨色”（见《景德传灯录》），并且总是相信“闻名不如见面”（见《北史·烈女传·房爱亲妻崔氏传》），主要原因就在于，通过身体语言往往能够洞察对方的内心世界，辨识对方的性格特征。

达·芬奇说：“容貌却真能显示出人的性情，表露他的罪恶。”在达·芬奇