

“微表情
心理学”
丛书

1 25秒的智慧

张荣妹/编著

人生就是一场化装舞会，
每个人都用面具挡住自己的微表情
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，看透他们的心灵，
一切秘密将尽收眼底。

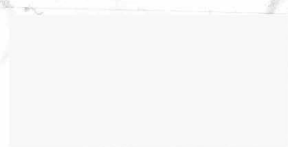
瞬间的心灵穿越

1 25

秒的
智慧

瞬间的心灵穿越

张荣妹/编著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

1/25 秒的智慧 . 瞬间的心灵穿越 / 张荣妹编著 . —
哈尔滨 : 哈尔滨出版社 , 2011.9
(“微表情心理学” 丛书)
ISBN 978-7-5484-0653-2

I. ① 1… II. ① 张… III. ① 表情—通俗读物 IV.
① B842.6-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 113898 号

书 名 : 1/25 秒的智慧——瞬间的心灵穿越

作 者 : 张荣妹 编著

责任编辑 : 李金秋 姚春青

责任审校 : 陈大霞

版式设计 : 邬佳彤

封面设计 : 蒋宏工作室

出版发行 : 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址 : 哈尔滨市香坊区泰山路 82-9 号 邮编 : 150090

经 销 : 全国新华书店

印 刷 : 北京佳顺印务有限公司

网 址 : www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail : hrbcbbs@yeah.net

编辑版权热线 : (0451) 87900272 87900273

邮购热线 : 4006900345 (0451) 87900345 87900299

或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线 : (0451) 87900201 87900202 87900203

开 本 : 787 × 1092 1/16 印张 : 15.5 字数 : 175 千字

版 次 : 2011 年 9 月第 1 版

印 次 : 2011 年 9 月第 1 次印刷

书 号 : ISBN 978-7-5484-0653-2

定 价 : 26.80 元

凡购本社图书发现印装错误 , 请与本社印制部联系调换。

服务热线 : (0451) 87900278

本社法律顾问 : 黑龙江佳鹏律师事务所

当一个陌生人站在你面前时，你如何利用有效的几分钟，甚至几秒钟，来了解对方的为人？怎样迅速找到他的喜好，拉近彼此的距离？怎么判断他所说言论的真实性？

大多数人都是依靠第一印象来建立对对方判断的基础，得出答案，但事实上只靠第一眼的表情观察、言语倾听，根本无法在短时间内真正了解他人的想法。因为有很多人善于伪装：也许嘴上带着笑容称赞你，心里却在连篇累牍地咒骂；也许已经做了 NO 的决定，却哈哈大笑说有兴趣继续合作……这些人用比专业演员还要更自然的技巧努力隐藏起自己的真实情绪，只要稍不留神，就会掉进对方精心设计的“圈套”。

杜绝“圈套”，绝杀对手，最有效的方法是注意对方的微表情。所谓微表情是人们在试图隐藏某种情绪时无意识做出、短暂呈现的面部表情，其中也包括一些细微的不易察觉的肢体动作。微表情通常会在人们的情绪产生急剧转变时出现，与一般的面部表情不同，微表情是无法伪装的。它就是人们内心情绪的一个“在线阅读器”，一张陌生的脸孔下面有什么样的活动内容、情感表达，都可以通过微表情一览无遗，因为微表情能够完全反映出人类共有的七种情绪特征：憎恶、生气、惊恐、伤心、开心、惊讶、蔑视。尽管有学者证明它在 1/25 秒内就会一闪而过，但只要你掌握了窍门，细心观察，依然可以把这转瞬即逝的 1/25 秒变为强大的绝杀力——令对手无处遁形。换句话说，从商场谈判、

求职面试到日常交流，谁懂得掌握微表情，谁就掌握了成功的主动权！

这本书收集了各种场合产生微表情的情形，并结合实际情况加以详细说明，手把手教会你捕捉陌生人的微表情、分析微表情、判断微表情，让你短时间内成为一把高倍数的“阅读放大器”，从陌生人的眉毛抖动、嘴角不经意的一撇、手臂的下意识抱紧中，洞察一切可能没有隐藏好或者故意暗示的信息。一旦这个放大器像嗅觉灵敏的警犬一样捕捉到这些细微的动作，你就会发现：读懂人心不再是难事！

第一章

头头是道：看头明态度

1. 喜欢拉扯头发的人个性比较鲜明 / 002
2. 爱把双手放于脑后者有决断力 / 005
3. 频繁摇头晃脑者显自信 / 007
4. 抬头向上表示对你很感兴趣 / 009
5. 头部前倾的人对你无心理设防 / 013
6. 频繁点头不一定是肯定 / 015
7. 侧头露脖说明你很有说服力 / 018
8. 爱扬头露额的人大多很包容 / 021
9. 轻拍头表示不是很在意 / 023

第二章

眉来眼去：眉眼高低诉隐情

1. 眼睛向右频瞟，可能在说谎 / 026
2. 瞳孔放大说明非常有好感 / 029
3. 眨眼频繁的他有暗示 / 033
4. 有躲闪眼神的人很怕受伤害 / 035
5. 低头同时眼神上扬的人很自信 / 037
6. 长久的注视是希望得到更多的信息 / 039
7. 东张西望的眼睛有逃离愿望 / 041
8. 说话不看人可能已拒绝什么事 / 044
9. 摸鼻子可能在掩饰心中的慌乱 / 046
10. 爱挑眉的人正试图示好 / 048
11. 皱眉的人随时可能爆炸 / 051
12. 眉毛闪动是对人友善 / 053
13. 轻擦耳朵可能已经厌烦 / 055
14. 戴不同的眼镜折射不同的性格 / 056

第三章

口是心非：无法对你说谎的嘴

1. 绷紧嘴唇的人常常很严厉 / 060
2. 嘴角上翘可能是满意也可能是蔑视 / 063
3. 捂嘴的人可能撒谎也可能自卑 / 064
4. 嘴巴以下瘦削坚硬的人比较倔强 / 067
5. 用指尖拨弄嘴唇的人很不安 / 068

6. 咬嘴唇的含义多多 / 072
7. 口是心非的人正在走神 / 074
8. 吸烟姿势展示性情 / 077

第四章 笑看风云：不同的微笑不同的含义

1. 微笑时紧闭双唇的人拒人千里之外 / 080
2. 微笑的脸不对称可能是假笑 / 082
3. 眼睛没有笑意需谨慎对待 / 085
4. 手背擦眼睛可能是拒绝或嘲笑 / 087
5. 边说边笑的人人缘好 / 089
6. 斜瞄式微笑独具魅力 / 091
7. 随时随地大笑的人让人疑虑 / 094
8. 华丽妆容后的笑有讨好之意 / 096

第五章 魔术手臂：他的心思手臂最知道

1. 拳头紧握或是自信或是愤怒 / 102
2. 总是摸耳朵可能表示怀疑 / 105
3. 胸前抱臂身体靠后表厌烦 / 107
4. 双臂交叉或是拒绝或是有安全感 / 109
5. 两手叉腰易造成对他人的冒犯 / 111
6. 紧紧合抱双臂或是紧张或是防御 / 113

7. 不经意的十指交叉透露他正沮丧 / 116
8. 摩擦手指可能是紧张 / 119
9. 托盘式姿势暗示不耐烦或者倾慕 / 122
10. 做尖塔形手势的人对事情很有把握 / 126
11. 握手的轻重证明对你的重视程度 / 128
12. 轻擦掌微点头表示肯定 / 130
13. 先凝视再握手想展现自身优势 / 133
14. 肩膀紧缩可能是生气了 / 135
15. 反复摩擦大腿说明很有压力 / 138
16. 重复触摸脖子可能正在撒谎 / 139
17. 拧毛巾的动作有态度暗示 / 141
18. 戴不同的手表揭示不同性格 / 143
19. 手提包隐藏性情 / 145

第六章

姿势语言：坐姿和站姿传递的信息

1. 夸张的站姿易让人不适 / 150
2. 抬头挺胸者通常自视很高 / 152
3. 走路不疾不徐的人比较淡定 / 155
4. 脚踝相扣姿势的人正在克制情绪 / 157
5. 两腿相缠的姿势较容易害羞 / 160
6. 双臂摆动幅度很大的人很纯真 / 163
7. 坐姿大大咧咧的人带有威吓与冷漠 / 164
8. 剪刀姿势站立的人希望自己隐形 / 168

9. 把自己扔到座位上的人有些局促 / 169
10. 立正姿势显示自信 / 170
11. 插兜而站的人心思细腻、喜欢挑战 / 172
12. 4字腿型坐姿富有挑战意识 / 176
13. 习惯坐在老板座位的人有控制欲 / 179
14. 脚尖告诉你真实想法 / 182

第七章

弦外之音：语音语速背后的秘密

1. 说话前清喉咙可能是在掩饰情绪 / 186
2. 话多速度又快的人都很单纯 / 188
3. 说话慢又带口头语的人较成熟谨慎 / 189
4. 音量高讲方言的人性情多粗犷 / 192
5. 不能轻易被打断话题的人多爱听奉承 / 194
6. 口齿不清的人意志很坚定 / 195
7. 将肯定语气词挂嘴边的人很自我 / 197
8. 句句凸显“我”的人爱表现 / 198
9. 说话总是附和他人的人或圆滑或没主见 / 200
10. 总是说“其实”的人有点儿任性 / 202
11. 打电话声音猛提高的人容易激动 / 204
12. 突然话多可能是掩饰不安或狂躁 / 206
13. 诚实人不一定常说“说实在话” / 208
14. 不同的口头禅表现不同的性格 / 210

第八章

有趣空间：身体间距离的和谐与危险

1. 身体向外倾斜随时准备离开 / 214
2. 习惯揽肩拍背说话的人大多不设防 / 217
3. 突然开始打哈欠希望谈话结束了 / 219
4. 逐步后退，他不想与你过于亲近 / 220
5. 向你的方向微躬在等你说话 / 223
6. 坐在敌人身边有利于化解矛盾 / 225
7. 营造私人空间可能缺乏安全感 / 227
8. 空间选择透露人的本性 / 229

后记 / 233

主要参考书目 / 235

1 秒的 25智慧

第一章

头头是道：看头明态度

头部是人体最重要也是最明显区别于他人的一个器官。头部的核心——大脑主宰着整个人的肢体与精神生活。乍看之下，这些动作似乎都是在内部那些精密的器官内自主完成的高速运动，与外部绝少关联。实际上，大脑的信息还需要依靠五官和四肢的行为传递。一些寻常的头部动作有时也暗藏了很多玄机，甚至在一定程度上，信息传递比语言来得更为准确。



1

喜欢拉扯头发的人个性比较鲜明

谁能想到一个看起来温柔秀气的女子做起事来却大刀阔斧、雷厉风行？

微表情是一个人内心情绪的流露，拉扯头发看似是“手头小事”一桩，实际上却是对方无意识传递自己感受、习惯的一些暗示。在人们做出的不同微表情之间或是微表情里，微表情的一闪而过恰恰暴露了对方自觉隐藏起来的性格。

小王有一个二十多岁的女经理客户，两人通电话三次，见面两次，小王就发现了一个特点：每次和女经理见面，对方总是会不自觉地用手拉一拉头发。这让小王想起古时候待字闺中的姑娘，她们见人的时候，常常一脸羞涩地拉着辫子。还是单身的小王不禁浮想联翩：看来这女经理还挺随和，面对自己还有点儿害羞，莫非是看上了自己？若真如此，谈不成这单生意，那倒也算收获。再次因商见面的小王因怀着这样的猜测，反倒在合作谈判中不知不觉降低了心理防线。但在最后一次的合同细节讨论中，女经理对着合同大刀阔斧、寸步不让的态度，却让小王大吃一惊。

1 秒的 25智慧



是否大多数人都如小王一样觉得拉头发这样的小动作可能是对方害羞或者尴尬的表示？当然不是。

事实上，在不知不觉中喜欢不时拉扯或摸拽自己头发的人，大都性格鲜明、个性突出。如果对方是男性，爱憎分明的态度则更为明显。这类人往往有猎奇心理，偏爱冒险，同时还拥有善于思考、做事严谨的特点。

杨兰长得清秀秀的，是典型的南方女孩。每个与她第一次见面的人，无一例外都觉得杨兰是个说话和气、办事优柔寡断的人。但真正接触之后，百分之九十的人都会大吃一惊：因为无论是生活中的杨兰，还是工作的杨兰，都是有口皆碑待人豪爽的“贤妻”和“一姐”：不仅不拘小节，爱憎分明，而且还爱打抱不平，虽然常常“爆炸”，但是情绪来得快走得也快，看似粗糙，一旦认真起来却又十足地认真、细致。纤弱的外表和豪放的性格这一绝妙搭配令不少人都好奇她的丈夫兼同事徐明当初是怎么发现了这块反差这么大的“瑰宝”的。而对于徐明来说，发现妻子这一反差却完全是意料之中的事情。

早在两个人因为工作常常接触的过程中，徐明就发现妻子有一个特别的习惯——每次作决定时都习惯伸出左手不经意地拉扯一下耳畔的长发，咬咬嘴唇。而这个“拉头发”的动作每每都能帮助徐明快速了解妻子的真正想法，最终俘获芳心。

从上面的这些例子可以看出，被人们置于装饰地位的简简单单的头发的其实也有自己的“表情”。倘若你有心注意观察，你会发现头发的“表情”也很丰富。细心的观察者常常能从中看出一个人的性格端倪。比如，喜欢拉扯自己头发的人，一般做事干脆利索、有条理、有逻辑，富有智慧，善于扬长避短，这类人常常是企业中的核心人才。不过也有

人说，很多上司都属于中年谢顶、发量偏少，拉扯不了头发，岂不是与此不符？其实，这类上司常常富于心计，能够顾全大局，做事情喜欢一丝不苟，善于创业、守业，尤其对待工作非常认真，对自己分内的事情具有很强的责任感。以上所述微有区别，不可一概而论。

有时拉扯头发的动作也会变成揉搓头发，这类人中有一部分心机较重，精于算计，缺乏气概和宽容心。

手指爱缠绕头发的人一般个性也较强，喜欢表现自我，尤以年轻女性为多，常能给他人带来惊喜。

头发的形状有时也可作辅助判断，如头发较粗的人常表现为个性倔强、求生欲望浓厚，性情偶有暴躁；相比较之下，头发较细的人一般比较忍让，做事较偏向于妥协，发生争执时，易以一定程度的妥协换来最后的合作，但是，这类人体质也常偏弱。头发较多，乃至身体其他各处毛发也较浓密的人，则比较富于执行力，性格温厚，较有人缘。

其实，在日常生活中，很多小动作常常会引起别人的注意。这个拉扯头发的动作，以及随之凸显的各种头发细节与关联，虽然听起来微不足道，但却能在危难的时候，让你迅速找到你想求助的人。



2

爱把双手放于脑后者有决断力

双手常常习惯放在脑后的人往往都很有决断力。

华隆公司的黄总身高 170 公分，体重 170 斤，横看、侧看都不是一个容易给别人留下深刻印象的人，嘴上没把门的年轻人总是暗地里叫他

“方块”，但就是这样一个其貌不扬的“方块”，却拥有众多的崇拜者，而这些崇拜者无一例外地都是被他干练的做事能力所折服的。再难以做决策的事情，再难于作判断的情势，只要交到这位老总手里，不出5分钟，总能迅速得到一个干净、利落又非常正确的决定。与这种快速作出决定的能力一起出名的还有他那著名的招牌动作：双手放在脑后，闭眼思考3~5分钟，睁眼，下决策，签字。

为什么双手放在脑后的人更容易作决断呢？从人的大脑皮层所显示的信息来看，人的双手在大脑皮层上所占的面积是最大的，几乎达到1/4到1/3。可以说手是人的第二大脑，手的高度灵活性是和大脑紧密联系在一起。动手后的大脑循环会发生我们想不到的改变。尤其是当双手交叉置于脑后时，双臂此时最大角度地向后张开，使身体得到一种稳定的支撑，同时身体上半部分呈开放状态，身体与脑的相互平衡令人感觉压力快速缓解乃至消失，此时人的精神面貌也会为之一振，大脑也会比往常更加灵敏。

研究还表明：当手做简单活动时，脑部的血流量大约比手不动时增加10%。

当双手从事复杂、精巧的动作时，脑部的血流量则会增加35%以上。大脑的血流量增加了，也就有利于思维的敏捷。这也就是为什么大多数人会选择在休息或决策时做出这一动作的原因。

手和脑向来是不可分割的一对最佳拍档，可以说人的双手就是大脑最强大的“首席执行官”。当人处于思考状态时，大脑属于高速运转状态，为了让这种消耗与身体自身的运转维持相对平衡状态，其他身体器官常常会行“助理之职”，尤其以双手使用较多。多份研究统计发现了一个有趣的结果：双手支撑于脑后这一动作常多发于决策者身上，与此