



微表情与心理学

我们的身体会说话

和力◎著

微表情之下的心理“大秘密”

解读表象下的玄机，看懂肢体语言表现出的喜怒哀乐

人身体的任何一个小部位的动作都可以视作内心活动的外现
不经意的小动作小表情，往往能够泄露出真实的想法



中华工商联合出版社



手机阅读方式：

编辑短信 微表情与心理学 发送至10658080
手机也能随时随地看《微表情与心理学》



微表情·心理学

——我们的身体会说话——

by 张一

“微表情”是指“一闪而过”的、持续时间在1/25秒至1/50秒之间的、不易察觉的面部表情。微表情是情绪的“泄露”，是内心世界的“窗口”。

中国社会科学出版社



微表情^与心理学

——我们的身体会说话——

和力◎著



中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

微表情与心理学 / 和力著. -- 北京: 中华工商联合出版社, 2014. 5

ISBN 978 - 7 - 5158 - 0833 - 8

I. ①微… II. ①和… 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 (2014) 第 008922 号

微表情与心理学

作 者: 和 力

责任编辑: 吕 莺 徐 芳

封面设计: 邵建文 马倬麟

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市宏盛印务有限公司

版 次: 2014 年 9 月第 1 版

印 次: 2014 年 9 月第 1 次印刷

开 本: 710mm × 1020mm 1/16

字 数: 220 千字

印 张: 14.5

书 号: ISBN 978 - 7 - 5158 - 0833 - 8

定 价: 39.90 元

服务热线: 010 - 58301130

销售热线: 010 - 58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19 - 20 层, 100044

http: //www. chgslebs. cn

E-mail: cicap1202@sina. com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina. com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 010 - 58302915

目 录

引 言	1
-----------	---

◎◎ 第 1 章 微表情的奥秘

心理学家眼中微表情的秘密	11
视觉阻断	13
用心观察，用心体会	17
大脑与心理学	26
“安慰行为”与心理活动	36
坐姿的传情表意	45
站姿的传情表意	49

腿脚的常态动作 52

脚踝相扣，另有深意 60

快乐腿与快乐脚 63

躯干语言 73

手臂的作用 84

以手观心 93

有趣的面部表情 97

心灵的窗户——眼语 100

解密嘴唇 105

简单查找欺骗行为 108

◎◎。 第2章 洞察秘密，从点滴开始

面部表情的欺骗性 115

手的“各种情绪” 118

握手奥秘 124

双手交叉抱于胸前——自信、不惧、防御 129

“尖塔”和“连锁”手势 136

◎◎。 第3章 从谈话中“窃取”表情

从话题中见“表情”	143
说“不”有“表情”	146
说话习惯见“表情”	149
识破谎言几个“妙招”	158
幽默话中的表情	167
打招呼中见表情	171
招呼用语中的表情	174
说话特点有奥秘	177
吵闹争执见表情	183

◎◎。 第4章 观察外相，体察真实心理

嘴的各种表情	191
鼻子的语言	194
面色的千变万化	197

◎◎。 第5章 生活中的玄机

穿衣识人	203
如何向他人展示自我	206
笑容的各种表情	209
并不简单的点头和摇头	212
手心手背的语言	218
发言时的语言特征	222

引言

身体语言也能传情达意

身体语言又称肢体语言，是指经由身体的各种动作来传达人物的思想，从而代替语言借以达到表情达意的目的。

很多人相信身体语言能揭示人的内在世界，比语言表达更真实、更可信。人类学家雷·博威斯特研究发现，在一次面对面的交流中，语言所传递的信息量在总信息量中所占的份额还不到35%，剩下的超过65%的信息都是通过非语言交流方式完成的，即身体语言。他还对发生于20世纪七八十年代的上千次销售和谈判过程开展了详细的研究，其结果表明，商务会谈中谈判桌上60%~80%的决定都是在身体语言的影响下做出的。

人的话语的主要作用是传递信息，而身体语言则通常被用来进行人与人之间思想的交流和沟通。因而在某些情况下身体语言

甚至可以取代话语的位置，发挥传递信息的功效。例如，一位女士无须开口说话，仅仅通过“媚人的眼神”，就完全可以向某位男士传递出一种非常明确的信息。

一个人往往没意识到自己的每一个动作会有这么大的影响，但是不要忘了，每个观察你的人都是业余心理学家，他们会不由自主地、判断或分析你的每一个行为或动作，正如我们也常常不经意地在观察、判断分析别人一样。

无论你是进入会议室，还是宴会厅；是高尔夫球场，还是董事会，你的身体语言有时先于口头语言已经悄然地和别人进行交流了。通过你的走路姿势、站姿、坐姿、神态、表情、目光等，你已经用无声的、丰富的语言在告诉人们你是谁、你有什么心态，你是领导者还是被领导者，是对生活充满自信的成功者，还是消极对待人生的失败者。

刚刚毕业的李小姐在参加某外资公司的招聘面试时，主考官让她将椅子挪近一点坐时，她并没有在意，放椅子时发出了较大的响声，结果使她失去了这份工作机会。事后，这位李小姐深有感触地说：“我当时把应聘可能考虑的细节全都注意了，比如衣着整洁干净，自荐材料制作精美，回答问题也可以说是干净利落，但万万没有想到主考官要我挪椅子竟然是一种考法。”

无独有偶。

北京某名牌大学的一个毕业生，到一家公司去求职。在面试时，这位自我感觉良好的大学生一进门就坐在沙发上，跷起二郎腿，还不时地摇动。如果在家里，这是个再平常不过的姿势，而在面试的情境中，则非常不合适。结果，负责面试的人连半个问题也没有问，只是客气地说：“回去等消息吧。”最终的结果可想而知，他失去了一个很好的工作机会。

心理学教授马拉比认为，身体语言可以用于理解交流者之间的关系、条件和处境，是职业型的、亲朋型的，还是上下级、师生或其他的关系。通过身体语言我们可以表达语言所不能表达的内容，尤其是与那些位置高于我们的人交流时，身体语言可以展示我们自己，消融我们与他人之间的距离，可见身体语言是多么微妙！

目前，有许多用人单位在招聘自己需求的人才时，都设置了一定的“门槛”，他们不仅要求人才具备较高的学历、专业知识以及技能，同时还要求人才具有较好的修养和心理素质。身体语言的魅力提醒许多求职者在面试时要格外注意每一个细节，因为我们的身体会说话。

一位应届毕业生在应聘一家广告公司时，就很好地把握了这一点，事后他绘声绘色地说：“应聘不同于谈判，不能用眼睛逼视对方，这样会使对方产生一种戒备心理，不利于面对面地进行交流和交谈思想。因此，面试时，我的眼睛通常只盯住对着主考官鼻尖下方到嘴唇上方的那个部位，这样，对方在说话时我能够注意集中力去听，并能够快捷地调动思维，做到准确及时地回答问题；而且我的表情不会过于拘谨，可以始终保持自然，再不时配以真诚的微笑，表示我对他所说的话能够理解和认可，结果我们之间谈得很融洽，应聘很顺利。”最后，这位应届毕业生很顺利地跨进了这家公司的门槛。

在西方的商业领域和政治领域，领导者们深刻理解身体语言在领导中的作用。身体语言的作用被美国作家威廉姆·丹福思所描述过：“当我经过一个昂首、收下颚、放平肩膀、收腹的人面前时，他对于我来说是一个激励，我也会不由自主地站直。”

因此，很多大牌人物都会将身体语言的培养当作一项重要的功课，并通过这种良好而有意识的训练，最终形成他们优雅的举止。

在戴安娜葬礼的电视节目中，大家会很快地区别出皇室人员和非皇族的社会名流。因为皇族成员从小就经受了正规、传统的

皇家标准礼仪训练，他们的每一个举止都流露着自豪、高贵和优雅。无论你多么不喜欢查尔斯王子，但你不得不承认他确实能够从普通人中脱颖而出。他没有太多的动作，但是他与众不同。他的双手永远不会防范地放在腹前，而这个微妙的动作，就可以把久经风云的大政治家、皇族们和普通人区分开，把一个自信的人和一个腼腆的人区分开。

丘吉尔首相有一个经典手势——“V”形手势。比如他在当选首相的时候，在发表演说的时候，在盟军登陆诺曼底的时候，在法西斯土崩瓦解的时候，他总是喜欢伸出食指和中指，做出一个豪迈的“V”形手势。现在“V”形手势已成为世界通用的手势了。正如他的夫人克莱门蒂娜于1953年12月10日代丘吉尔领取诺贝尔文学奖时所说：“在黑暗的年代里，他的言语以及与之相应的行动，唤起了世界各地千百万人们心中的信念和希望。”

法国的戴高乐在发表演讲时总是耸起肩，作出要抓住天空的手势，用来有效地煽动人们的情绪。这种利用各种“手的表情”来增强说服力的方法并不只限于政界或演讲中，在人际交往中要想增强说服力或得到对方肯定时，手可以说是一个十分重要的“小道具”。

所以，在日常的生活工作中，为了让别人对你有一个更好的印象，一定要注意用一些良好的肢体动作，比如手势、表情帮助

你交流，因为好的身体语言会帮助你的交谈。

下面，简要为大家介绍一下肢体语言的特征和象征意义，作为本书开篇，看一看它们在人与人的交流中能够起到的好作用。

1. 目光与面部表情

眼睛可以反映人的情绪、态度和情感变化。情绪变化首先反应在瞳孔变化上。情绪由中性向愉悦改变，瞳孔会不自觉变大；而令人厌恶的刺激物，使瞳孔明显缩小。情绪状态由“晴”转“阴”时，亦有同样反应。

俗话说，“眼睛是心灵的窗口”，身体其他部位的行为和动作也与目光接触有关，人际交往中如果缺少目光交流的支持，将会使人际交往过程变得不愉快，而且很困难。

人的面部借助数十块肌肉的运动来准确传达不同的心态和情感。任何一种面部表情都是由面部肌肉整体功能所致，但面部某些特定部位的肌肉对于表达某些特殊情感的作用更明显。嘴、颊、眉、额是表现愉悦的关键部位；鼻、颊、嘴可以表现厌恶；眉、额、眼睛、眼睑可以表现哀伤；眼睛和眼睑也可以表现恐惧。当目光与面部表情不一致时，目光是表达个体真实心态的有效线索。

2. 肢体语言表达情绪

谈到由肢体表达情绪时，我们也会想到很多惯用动作的一般

含义，下面略举一二。

鼓掌：表示兴奋。

顿足：代表生气。

垂头：代表沮丧。

捶胸：代表痛苦。

摆手：表示制止或否定。

双手外推：表示拒绝。

双手外摊：表示无可奈何。

双臂外展：表示阻拦。

搔头或搔颈：表示困惑。

搓手、拽衣领：表示紧张。

拍头：表示自责。

耸肩：表示不以为然或无可奈何。

双手举过头顶：表示暴怒。

双手往上伸直：表示激动。

双手枕在头下：表示舒展。

一只手托着下巴：表示疑惑。

耸肩、双手外摊：表示不感兴趣。

颌首、双手放在胸前：表示害羞。

3. 身体运动和触摸

(1) 身体运动是人体最易发现的一种体语。其中手势语占有重要位置。

(2) 触摸是人际交往的一种方式。人在触摸和身体接触时情感体验最为深刻。日常中身体接触是想表达某些强烈情感的方式。

4. 人际距离

人类学家观察发现，人与人之间在面对面的情境中，常因彼此间情感的亲疏不同，而不自觉地保持不同的距离：最亲密的人，彼此间可以接近到 0.5 米；有私交的朋友间，彼此可以接近到 0.5 ~ 1.25 米；一般公共场所的陌生人之间交谈时，彼此间的距离，通常维持在 3 米以上。此种因情感亲疏而表现的人际间距离的变化，在心理学上称为人际距离。显然，人际距离的变化，是由人与人交往时，在肢体语言上的一种情感性的表示；彼此熟悉者，就亲近一点，彼此陌生时，就保持距离。如一方企图向对方接近，对方将自觉地后退，仍然维持相当的距离。

第 1 章

微表情的奥秘

心理学家为何可以对坐在桌子另一端的那个人的内心了如指掌？难道他们真的有特异功能？真的能够通过表情甚至微表情了解他的内心活动吗？其实，并不是心理学家有什么特异功能，而是他们深谙表情甚至微表情奥秘。

心理学家们通常有着“格物致知”的本事，如果你要问他们是什么让他们成为“侦探大师”，他们一定会告诉你：“一切都是心理学的功劳。”