

微表情

The Control effort of
Micro expression

控心力

郎世荣◎著

看脸读心的超级心理策略
隐藏自己透视对方的人心控制术



团结出版社

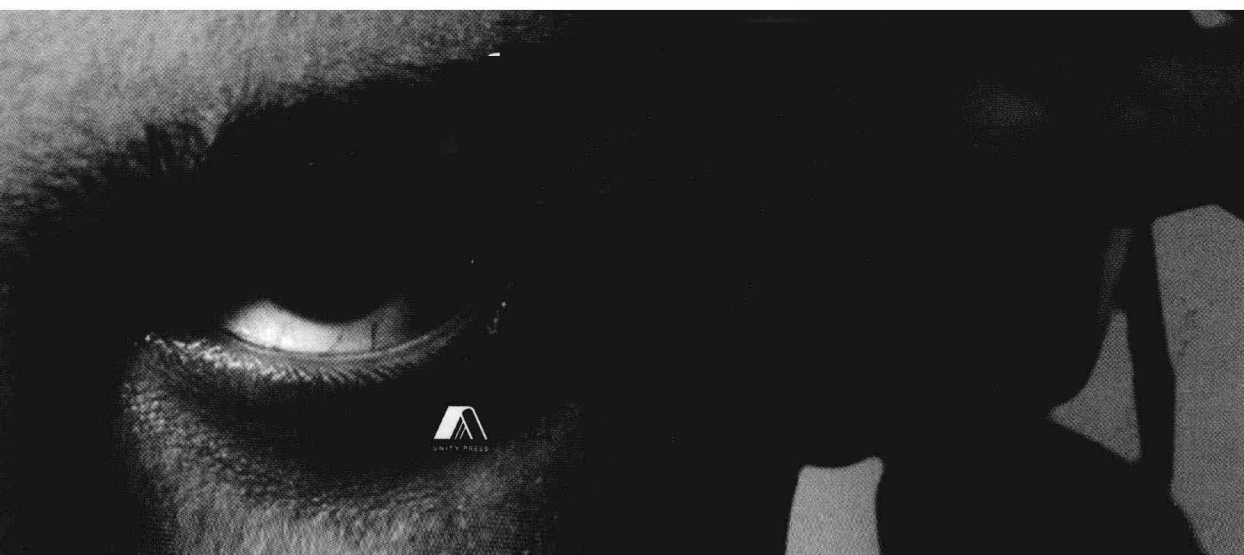
美国间谍
必修的
心理学课程



微表情 控心力

美国间谍必修的心理学课程

郎世荣◎著



图书在版编目 (CIP) 数据

微表情控心力 / 郎世荣著. -- 北京: 团结出版社,
2013.9
ISBN 978-7-5126-2057-5

I. ①微… II. ①郎… 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(2013)第 209587 号

出 版: 团结出版社

(北京市东城区东皇城根南街 84 号 邮编: 100006)

电 话: (010) 65228880 65244790

网 址: www.tjpress.com

E-mail: 65244790@163.com

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京中印联印务有限公司

开 本: 710×1000 1/16

印 张: 17.5

字 数: 211 千字

版 次: 2013 年 10 月第 1 版

印 次: 2013 年 10 月第 1 次印刷

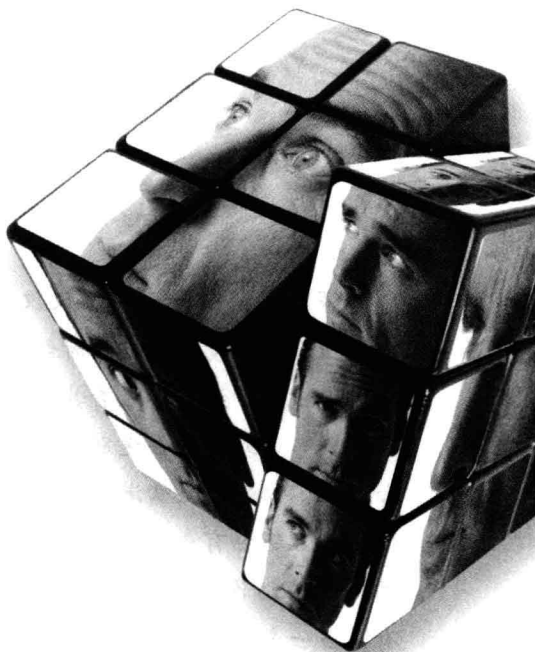
书 号: ISBN 978-7-5126-2057-5/Z.85

定 价: 32.00 元

(版权所属, 盗版必究)

前言

PREFACE



随着近几年心理学的持续升温，引发了人们对心理学研究的浓厚兴趣。随着社会的高速发展，心理学已经成为了人们生活、工作中不可或缺的一门学问，在人们的实际生活与工作中，心理学已经成为了很多人的“良师益友”。而在这股心理学热潮中，各种心理学的细分科目也被人们不断挖掘了出来，微表情心理学正是在这样一种情况之下很快发展壮大。

人类对微表情并不陌生，所谓的微表情，不过是人类外在的一种表现，包括一个人的站姿、坐姿，以及一个人外在的形体状态等，从严格意义上讲，都属于一种微表情。但在现实中，只要一提起微表情，很多人都会习惯地认为，微表情指的就是一个人的面部表情的细微变化。在传统观念里，微表情确多指的是人的面部表情，比如人们常说的“察言观色”，指的就是通过对一个人的言谈和他面部所流露出来的内心的情绪波动的细微观察，从而了解和掌握这个人的心理，这种理解部分正确。

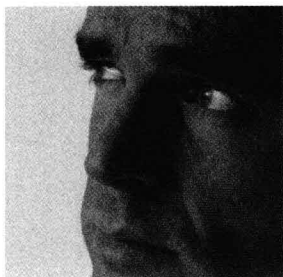
事实上，微表情并不仅仅局限于面部，因为，当一个人的内心出现某种情绪尘埃的时候，并不仅仅是会从他的面部微表情中表现出来，还会伴随着其他的一些“表情”变化。比如，当一个人到车站或机场去送别他的朋友或亲人时，一时间心里有些不舍，他不仅会眼里噙满了泪水，面部呈现出一种难舍难分的微表情，而且还会有意无意地向即将离去的亲人或朋友挥一挥手，这种挥手的动作和眼里噙满泪水的表现都是一种“微表情”。再有，当一个人在某个环境内感觉到可能会有些危险或是对自己不利时，在这种情绪支配与影响之下，他全身的肌肉就会处于一种紧张的状态，比如握紧拳头、两只眼睛表现出一种警惕的样子，甚至有的人会紧张得有些发抖，所有这些表现同样都属于“微表情”——微表情所涵盖的内容几乎包括了一个人所有的肢体行为与语言行为。

心理学家通过大量的研究发现，如果想要真正洞悉一个人的内心世界，学会观察微表情变化，将会起到事半功倍的效果。这是因为，对于那些善于伪装的人来说，他可以用谎言否定某一件事情，心理素质较好的人还可以努力克制自己不让内心的情绪发作出来，然而尽管他可以做到面不改色心不跳，从他的面部微表情上根本无法捕捉到什么变化，但是他身上其他的“微表情”却会做出最真实的反应。据科学家研究发现，微表情是一个人内心情绪的自然流露，即使是那些受过特殊训练的人，比如特工、间谍，他们可以很好地控制自己的情绪，但实际上在他们身上总有一些不同寻常的“微表情”会如实地将自己真实的意图表露无

遗。比如，当一个人听到其同事已经死了的消息后，从面部表情上来看，他可能依然会很坦然，做出一副若无其事的样子，实际上在他的心里总会有那么一瞬间会划过一念头的，而正是这个一闪即逝的“念头”就足以让他的身体不自觉地做出某些微表情，比如打个喷嚏，原本一动不动的脚尖会突然挪动一下。这一微表情所表达的就是他内心的真实感受，而这种一闪即逝的“念头”也足以让这个人将自己内心的情绪暴露无遗。心理学家经研究发现：当一个人的内心情绪发生变化时，在“心念”突转的一瞬间，会下意识地在这种内心的变化传导给身体，做出时间上至少有1/25秒的微表情，这1/25秒就将一个人的真实想法表露出来了。

由此可见，只要经过一定时间的练习之后，通过自己细心的观察，很容易就能够通过对对方微表情出现的变化进而及时掌握到对方的心理。不仅如此，还可以一个人在平时的某些习惯性行为或口头禅、穿衣打扮等微表情，甚至是一个人抽烟的动作和他所写的字迹上，一眼就能够看出这个人的性格及做这些事时的内心情绪变化。而了解了这些，在日常的工作和生活的交际过程中，就能够在极短的时间之内了解到交谈对象的心理变化，从而做出应对的策略。同时，在明了这些微表情所代表的含义之后，在与人相处之时，就可以很好地控制好自己的情绪，以平和的一种心态去面对，真正做到在社交中的游刃有余。人们不仅可以实现情绪上的自控，还能够轻易地根据对对方心理上的了解而实现有效地“掌控”他人。

正是出于这样一种目的，我们才编写了本书，为了让读者能够更加全面地多角度地了解微表情控心力，我们特意从眉目传情、看耳识心、识鼻窥心、窥笑视心、观头察心、窥嘴探心、相由心生、习惯探心、情绪玄机、言表心声、喜好窥心等十一个方面对微表情进行了详细和系统的阐释，希望读者能够从中真正了解到微表情控心力，学有所成，学有所用。



第一章

眉目传情：

眨眼的频率诉说一个人的心理状态

1. 当心，眼神会出卖你内心的真实想法 / 002
2. 从眨眼的频率可看出对方的心理密码 / 006
3. 透过心灵之窗洞察对方的内心世界 / 009
4. 通过眼球转动，看透眼神背后的心理变化 / 012
5. 男人与女人看人的眼神也有差异 / 016
6. 眼睛神韵的变化解开心理密码 / 019
7. 不要让眨眼泄露了你的心思 / 022
8. 隐藏在视线中不为人知的心理秘密 / 026
9. 透过眼睛的形状了解对方的性情 / 029

第二章

看耳识心：

耳朵变化是心理最真实的“速写”

1. 耳朵和一个人的潜在特质究竟有哪些关连 / 034
2. 抓挠耳朵究竟是什么心理暗喻 / 038
3. 看破背后的玄机：耳朵隐藏的秘密 / 042

第三章

识鼻窥心：

鼻子变化瞬间猜透一个人所思所想

1. 不会讲话的鼻子却能够准确地表现出一个人真实的内心世界 / 046
2. 人们的鼻子背后隐藏的惊人秘密 / 049
3. 表情木讷的鼻子隐含着怎样的精彩的“内容” / 052
4. 简单的鼻形和鼻势同样会将一个人的“心事”暴露无遗 / 056

第四章

窥笑视心：

微笑背后揭开的内心“天机”

1. 警惕笑容背后所深藏的“险恶”内心 / 062
2. 再甜的微笑也无法掩盖内心真实的谎言 / 065
3. 笑容笑貌同样会暴露自己复杂的内心变化 / 068
4. 微笑的方式是窥视对方内心密码的有效途径 / 072

第五章

观头察心：

发型变化背后撕开欺诈者伪装的“外衣”

1. 抬头低头间却泄露了自己内心的真实想法 / 078
2. 习惯性头部动作会让人的心事一览无余 / 082
3. 点头摇头：暴露你最真实的想法 / 085

4. 歪头、仰头，并不表示他没有做出决定 / 088
5. “面无表情”的头发也能“表白”自己的心曲 / 092

第六章

窥嘴探心：

嘴型的变化揭秘不为人知的“内幕”

1. 下巴是解析心灵密码的金钥匙 / 098
2. 嘴部动作所体现的内心情绪 / 103
3. 嘴巴那些不用“言说”的秘密 / 106
4. 薄薄的嘴唇，又能暗示出多少心里的隐私 / 111
5. 嘴的不同状态，有着不同的心情 / 116
6. 去遮住嘴巴的手，却传达出了更多的信号 / 120

第七章

相由心生：

面相的变化是内心的“晴雨表”

1. 识破对方的谎言，必须抓住一闪而过的表情 / 124
2. 左脸是引燃内心情绪的导火索 / 126
3. 脸红的背后究竟隐藏着怎样缜密的心思 / 128
4. 谎言信号：一闪而过的面部微反应 / 131
5. 捕捉面部细微变化，探究内心真实想法 / 135
6. 脸色——人类心理的“晴雨表” / 138

第八章

习惯探心：

日常习惯背后隐藏的心理玄机

1. 不经意间的行走，却将心事一一留在了路上 / 142
2. 衣饰颜色同样能够“说”出主人的心里话 / 145
3. 口头语暗藏的“心事” / 149
4. 挥手之间的习惯，遗落的“内心独白” / 154
5. 无意间的涂鸦是泄露心事的“告密者” / 157
6. 握手之间却握走了自己内心的真实想法 / 161
7. 从睡觉习惯看人的“心理” / 165
8. 完美主义者的穿着习惯 / 168
9. 一双鞋子，透露出的行为习惯 / 173

第九章

情绪玄机：

情绪背后体现出的心理“画板”

1. 理性控制自我情绪，不要让表情出卖了自己 / 178
2. 理性看待一切，控制好自我情绪才能提升控心力 / 184
3. 想要提升控心力，必须拒绝坏情绪的感染 / 187
4. 运用情绪杠杆，掌控对方的心理 / 193
5. 掌握对手的情绪是提升自我控心力的捷径 / 196
6. 抓住情绪变化，一眼从表情看出对方的本质 / 200
7. 从对方情绪出发一步步把握对方的心理变化 / 204
8. 消极情绪：让谎言无处藏身 / 209

第十章

言表心声：

语言变化“投影”真实的心理特征

1. 打消戒备心，初次见面叫出他人的名字 / 214
2. 言语间留有余地，利用迂回方式使对方靠近自己 / 217
3. 赞美背后隐藏着一定的心理玄机 / 222
4. 完美的回答是说谎者的“微表情” / 225
5. 通过说话方式读懂一个人的习性 / 229
6. 说话时的举措是内心情绪波动的外显 / 232
7. 闻其声，知其人：说话声音是内心韵律的真实体现 / 235
8. 从说话特点中窥视对方的真实性格 / 239
9. 发挥语言攻势，是占据对方的心理制高点的不二法则 / 243

第十一章

喜好窥心：

个人的爱好透视一个人的心理世界

1. 投其所好，才能洞悉他人心里的真实想法 / 246
2. 字如其人——从字体看一个人的性格 / 248
3. 不同的音乐爱好彰显出了不同的性格特征 / 252
4. 习惯性的吸烟动作：吞吐出的绝不仅仅是缕缕烟气 / 256
5. 从对鲜花的喜好中窥视一个人的内心世界 / 259
6. 一双小小的鞋子，却透露出了一个丰富的女性世界 / 263



第一章

眉目传情： 眨眼的频率诉说一个人的心理状态

眼睛是心灵的窗户，人内心最真实的想法都会通过眼睛如实地反映出来。一个人的善良、单纯、欺骗、自私、害怕、自卑、羞涩以及怒火等心情都是可以通过眼睛传达出来的，不论对方掩饰的技巧有多么高超。但心理学家始终认为真相在一个人的眼睛中是隐藏不住的。通过眼睛，人们可以窥探到他人心里中的秘密，因为，眼睛不能掩盖人们内心的丑恶，如果一个人是正直的，那么他的眼睛就是清澈的；而如果一个人是诡计多端的，那么他的眼睛就会比较浑浊。

眼睛作为人类的五官之王，是非常重要的能看清事实的工具。眼睛不同于其他的器官，在眼睛的周围的一些肌肉组织表现得异常发达和精致。眼部的变化，能反映出一个人心理的变化，而眼球的运动，眼皮的张合、眼神的变化以及视线的移动等都在传达着一些反映人们心理的信息。这些信息通过人们的眼睛以最直接的方式表现出来，人们只要细致地观察就能够通过对方的眼睛发现让你意想不到的东西。



当心，眼神会出卖你内心的真实想法

在人们普遍的思维中，将话说得滴水不漏已属不易，但是破解谎言更难，特别是一些同意对心理操纵术也感兴趣的撒谎者。他们懂得了一些识别谎言的信号转换后，会更加有意识地隐藏自己的谎言，甚至会反其道而行之，这无疑给想要破解谎言的人增加了更多的困难。美国心理学家经过多年的观察研究，形成了一套独特的方法，从对方的各个方面进行综合分析，判断对方是否在说谎，而在各种说谎的信号中，对方的眼睛无疑是破解其谎言的最重要的线索。

从对方的眼睛中识别谎言，是一些心理学家百试不爽的方法。他们都认为，快速眨眼是撒谎的一个重要信号。心理学家们经过常年的分析研究，发现了这一现象——当人们紧张或思维高速运转的时候，眨眼的频率就会迅速提高，但是事实也并非全部如此。例如当人们由于生活和工作的劳累而背负沉重的压力的时候，其眨眼的频率也会有所上升。心理学家们认为，如果人们因为生活和工作的节奏加快而背负压力，其眨眼的频率会比平时提高四至五倍。

除了快速眨眼之外，眼神游离不定也是人们撒谎的一个重要信号。为了探求眼神的游离不定与谎言之间的关系，心理学家们进行了一系列的实验以求得真相。在试验中，心理学家们将参加试验的人分成两部分，然后让其中一部分人对另一部分人说谎，而心理

学家们则将整个过程记录下来用以做细致的分析。接着，心理学家们举办了一次交流会。在交流会上，心理学家们让与会者观看整段录像，然后让大家指明谁是撒谎者，结果竟然出乎心理学家们的意料——在所有的说谎者中，30%的人的眼神一直在游离不定，结果在这30%的人中，80%的人的谎言被识破；与以上的说谎者相比，剩余的70%的说谎者则目光坚定，他们目不转睛地盯着被骗者，结果在这些人中，只有25%的说谎者被识破。这就意味着，如果一些人在同你交谈的时候眼神飘忽不定，你就要加倍小心，因为这也许就是对方对你说谎的信号。此外，心理学家们还发现一个现象，男性识破谎言的成功率要远远低于女性，这是因为女性更善于从其他方面寻找破解谎言的细微线索。

眼神是心理学家识别对方是否谎言的一个重要线索。细心的心理学家发现，从某种程度来讲，眼神的方向也能够暗示所说内容的真假。例如，当交谈中人们的眼神向左上方看去，则意味着他们在思考一些想象中的事物，例如会飞的人、紫色的天空或者蓝色的大象等。因此，当对方在向你描绘捏造的事情的时候，他们的眼神就会向左上方看去。此外，当对方的眼神向左上方看去的时候，心理学家还会得到这样的信息——他们在凭空想象某种听觉，这从另一个角度讲也是谎言的暗示。相反，当人们的眼神指向右上方的时候，则表明人们在回忆某种画面或某种听觉感受；而当人们在回味某种味觉的时候，人们的眼神则会自然的指向左下方，而人们自言自语时的眼神则多半会指向右下方。

对此深有造诣的心理学家必须承认，若想识别谎言、破解谎言进而达到操控对方心理的目的，人们必须学会识别谎言，而做到这一切的前提就是把谎言当作人类生活中一个十分重要的组成部分来对待，毫无疑问，这将对人们的自我保护起到很大的帮助。

实际上，谎言原本就是人们生活中一个常见的现象。相关研究表明，在约十分钟的日常交谈中，每个人平均会说三个谎言，透露谎言的面部表情约有 25 万种之多，而眼神只是身体语言中很小的一部分。除了眨眼、眼神游离之外，蹙眉、摇头、摆手等都是谎言的暗示。但令人遗憾的是，人们往往忽略了这些身体语言的存在，而这也是导致很多人在试图操纵他人心理的时候失败的重要因素。

若想成功操控他人的内心世界，人们必须清楚，正是这些微妙的、不被人们注意的身体语言往往会成为决定人们操控他人还是被他人操控的重要因素。

其实，在操纵他人内心时，语言往往是次要的，而身体语言才是主要的因素，曾经的美国总统比尔·克林顿在针对莱温斯基性丑闻一事向陪审团陈述证词的现象就是一个通过眼神识别谎言的案例。

当莱温斯基性丑闻发生后，克林顿的生活发生了很大的变化。为了维护自己的声誉，克林顿必须反驳，而美国的一些精神学者则深入研究了克林顿向陪审团陈述案例的过程。学者们发现，克林顿在说实话的时候眼睛变的明亮有神，而且眼眶睁得大大的，此时他也很少触摸自己的鼻子，但是一旦克林顿在说谎，他的眼睛就会变得暗淡无光，而且眼眸内缩，眼部的肌肉会微微缩起，眉头在说话之前也会不经意的微微一皱，这十分不容易被人发现。

国际著名的人际关系专家和身体语言专家亚伦·皮斯在其一本名为《身体语言密码》中，这样描述人们的眼睛在说谎时的形态：

“我们知道，如果一个孩子不希望看见某样东西，他们会把自己的眼睛用手遮挡，而这是孩子们大脑的正常反应——大脑通过触摸眼睛或遮挡眼睛的方式试图阻止眼睛看到一些欺骗、怀疑等令人不愉快的现象，也许人们做出这个动作的目的是避免与正在被欺骗的人

见面。正是因为遮挡或触摸眼睛是谎言的标志符号之一，我们才会在许多电影中看到这样的桥段——如果剧中人用手触碰自己的眼睛，则意味着这个人是一个伪善的人。”

其实，任何人都会在人际交往中遇到谎言，此时细微的眼神变化就是人们识别谎言的重要线索。因此，如果人们希望在社交场合中游刃有余，就不能忽视对对方眼神的细微观察。如果人们疏忽了对对方眼神的细致观察，则很有可能陷入对方谎言中的圈套，而这很可能导致人们不仅达不到操控他人内心的目的，反而还会被其他人牢牢控制住。