

普华
文化

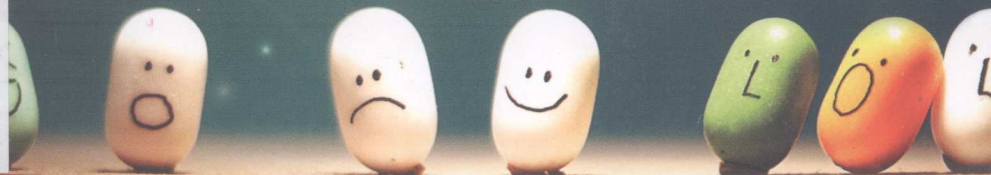
微表情

心理学

微表情下隐藏着怎样的大秘密呢？
破译微表情背后的玄机，提高人际沟通的效能

MICROEXPRESSIONS
PSYCHOLOGY

金圣荣◎编著



手机阅读



编辑短信 8080 发送至 10086
中国移动手机阅读 同步发行



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

013068277

B842. 6-49
148

微表情心理学

金圣荣 编著



B842.6-49

148



北航

C1675769

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

微表情心理学 / 金圣荣编著. -- 北京 : 人民邮电出版社, 2013. 9
ISBN 978-7-115-32785-7

I. ①微… II. ①金… 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170537号

内 容 提 要

微表情能在不经意间透露出人的内心情感, 掌握它们, 便能准确了解他人心理, 提升沟通的效果。本书内容分为六大板块, 从不同层面、不同角度出发, 以深入浅出的方式, 详细讲述了微表情心理学在人们实际生活与工作中所起到的神奇作用, 以期让读者能够真正了解到微表情心理学。

本书适合所有对微表情心理学感兴趣的读者阅读、使用。

◆ 编 著 金圣荣

责任编辑 乔永真

责任印制 杨林杰

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号

邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷

◆ 开本: 860×1230 1/32

印张: 7

2013 年 9 月第 1 版

字数: 117 千字

2013 年 9 月河北第 1 次印刷

定价: 29.00 元

读者服务热线: (010)67129879 印装质量热线: (010)67129223

反盗版热线: (010)67171154

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号

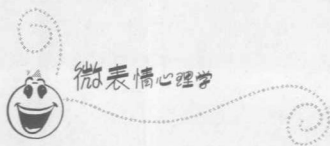
preface

前言



作为近几年来逐渐兴起的一门心理学细分科目，微表情心理学越来越受到人们的关注。一方面，持续升温的心理学热潮推动了微表情心理学的迅猛发展；另一方面，有关微表情的影视剧，比如电视剧《读心神探》和电视栏目《非常了得》的热播，也推动了微表情心理学的普及。

事实上，人们对微表情的研究和应用早在多年前就已经开始了。如在系列电影“007”及“福尔摩斯”里，主人公往往是通过对他人的



微表情的细致观察，才化险为夷或使得很多看似离奇的案子最终得到巧妙破解的。这些都彰显出了“微表情”的巨大魅力。

作为心理学的一个分支，微表情不仅将研究的方向更为细化，而且还使人们在观察的时候更为具象化、实用化。随着社会的发展，人与人之间的交往变得越来越密切，如何通过一定的训练或学习，让自己在人际交往或是职场中快速了解对方的心理，已经成为追求办事效率的人们最为关注的话题之一。

事实上，在现实社会中，只要是与人打交道，微表情就会在无形之中发挥着它那独有而神奇的作用。

究竟什么是微表情呢？心理学家认为，微表情是一个人内心真实意图的流露，是人们通过各种细微的表情变化来传达自己内心变化的一种方式，只不过这种方式在多数情况下都是一个人在潜意识或无意识之中所作出的内心反应。虽然有时候人们会试图掩盖它，但科学研究发现，这种微表情是根本无法掩盖的，它至少能够在人的身体上停留 1/25 秒的时间，这就为微表情的研究打开了一扇窗。

提到微表情，人们总会想到一个人的面部及五官。例如众所周知的眉来眼去、挤眉弄眼、怒目圆睁等，这些词反映了人的眼神和鼻子的细微变化，能够不同程度地折射出一个人的内心变化与活动。一个人如果能够对他人面部表情做到准确解读，那么就可以明白对方正处于一种什么样的情绪当中。

其实，微表情不仅仅是指人们的面部微表情，还包含着人们的



肢体微表情和行为微表情，比如，一个人突然抖了抖双腿，此时，如果他不是身体上出现了某种突发的疾病，那么就说明他内心的情绪一定发生了什么变化，或者说发生了什么令他十分意外之事，从而刺激到了他。同理，当一个平时沉默寡言的人突然变得滔滔不绝的时候，那么肯定是发生了什么不同寻常的事情，从而导致他出现了的这种变化。

此外，一个人的习惯性动作，比如人们的“洁癖”或是下意识地咬一下自己的手指，甚至是喝茶时的某种习惯性动作等，所有这些看似漫不经心或是习以为常、司空见惯的举动，实际上都是微表情，都是一个人情绪的真实反映。

因此，微表情所反映出来的实际上是我们人类所共有的高兴、轻蔑、惊讶、愤怒、厌恶、恐惧和悲伤七种情绪的特征，由此也可以看出，观察微表情其实就是在把脉一个人情绪变化的过程。

我们真诚地希望读者通过对本书的阅读，能对微表情心理学有更加深入的认识，并能将这些知识应用到日常生活与工作中去，以此提升人际沟通效果。

在本书编写过程中，作者得到了刘霞、李莹、陈伟伟、杨玉兰、尹亚东、田丽萍、孔德鹏、李姣、刘文婷、陈龙、郭煜荣、佟雪、王伟、王会琢、滕芳等人的大力支持，他们为本书收集了大量的资料，并且提出了许多合理化的建议，在此表示感谢。

编读互动信息卡

感谢您购买本书。只要您以以下三种方式之一成为普华公司的会员，即可免费获得普华每月新书信息快递，在线订购图书或向我们邮购图书时可获得免付图书邮寄费的优惠：①详细填写本卡并以**传真（复印有效）**或**邮寄**返回给我们；②**登录普华公司官网注册成为普华会员**；③**关注微博：@普华文化（新浪微博）**。会员单笔订购金额满 300 元，可免费获赠普华当月新书一本。

○本书摆放在书店显著位置	○封面推荐	○书名
○作者及出版社	○封面设计及版式	○媒体书评
○前言	○内容	○价格
○其他 ()		

1. 《 》 2. 《 》
3. 《 》 4. 《 》

1. 作者讲座或培训 2. 附赠光盘
3. 新书信息 4. 其他 ()

姓 名	联系电话	职 务
电子邮箱	工作单位	
地 址		

新浪微博: @普华文化 (关注微博, 免费订阅普华每月新书信息速递)

contents

目录



Part 01 不会驾驭自己的表情，何以征服世界.....1

1. 快速眨眼透露出的是一种怎样的微妙心理.....2

2. “脸红”的背后究竟隐藏着怎样的内心世界.....4

3. 不同的眼神折射出的是不同的心理状态.....7

4. 在小小一只耳朵背后隐藏着多少玄机.....9

5. 嘴巴不说话同样可以表达出内心的真实感受.....13



6. 观察一个人，从不会说话的下巴开始.....15
7. 别让微笑迷惑了你的双眼.....19
8. 习惯埋单的人背后究竟隐藏着怎样一种心理.....21
9. 声调的高低也能泄露“天机”.....24
10. 语速的快慢能展现一个人的心迹.....27
11. 语气的变化是一个人心波动的直接体现.....31

Part 02 控制自我的内心，影响他人的心理.....37

1. 小小的“洁癖”折射出了怎样的心理.....38
2. 下意识地咬手指，透露出来的是安全感的缺失吗.....42
3. 忠诚型人格的“投射”微表情.....47
4. “V”形手势所代表的是一种自我肯定的心理.....51
5. 不经意的撇嘴动作会将自己的内心暴露无遗.....56
6. 过分的热情说明心里有“鬼”.....58
7. 虚情假意的称赞是一个人心怀鬼胎的表现.....61
8. 只有懂得转换情绪，才能掌控自我.....63

Part 03 有什么样的内在心理就有什么样的外在反映.....69

1. 有什么样的心理就会有怎样的面部表情.....70



2. 有什么样的性格就会选择什么样的发型.....76
3. 不同的语言习惯彰显出不同的心理特征.....78
4. 有虚伪的内心就会有虚伪的表情.....83
5. 只要留下了笔迹, 就等于留下了“心灵实录”.....85
6. 警惕: 打招呼也能让心灵“走光”.....87
7. 如何通过喝茶习惯去了解一个人的心理.....91
8. 不会说话的头发却能彰显出一个人的性格.....95
9. 从说话习惯去看一个人的性格.....101
10. 小小的手提包同样会将一个人的“心事”出卖.....104
11. 口红一样能够暴露女人的“心事”.....107

Part 04 分析对方的心理, 识破对方的谎言.....111

1. 揭开谎言背后的迷雾.....112
2. 缜密的思维是识破谎言的“重型武器”.....116
3. 善于分析才能让谎言无处藏身.....119
4. 理清思路才能揪住骗局的“小尾巴”.....126
5. 心理暗示是击溃“谎言”的有力武器.....129
6. 快速的思维逻辑是识别谎言的有效方法.....135



Part 05 揭开人性的外衣，了解他人的心理.....141

1. 当一言一行被有效放大后，对方的心思将一览无余.....142
2. 口头禅是一个人内心的真实写照.....145
3. 女人挽着男人的胳膊究竟有什么“弦外之音”148
4. 眼镜可以挡住阳光，却无法遮住一个人的内心世界.....151
5. 阅读习惯会出卖一个人的“心事”154
6. 饮食习惯暴露出来的不仅仅是“吃相”158
7. 打电话的姿势彰显出的是一个人的性格特征.....162
8. 脚步声是辨别人心真诚与否的“信使”166

Part 06 透视举止奥秘，领悟对方的心理玄机.....171

1. 头部动作：泄露内心秘密的“罪魁祸首”172
2. 低头耸肩背后隐藏的到底是怎么样的“秘密”175
3. 身体倾斜所折射出的是一个人的“缜密心思”178
4. 手臂动作散发出的是一个人真实的“心曲”182
5. 双手叉腰是捍卫领地的“内心独白”186
6. 手臂冻结了，心事却完全暴露了出来.....189

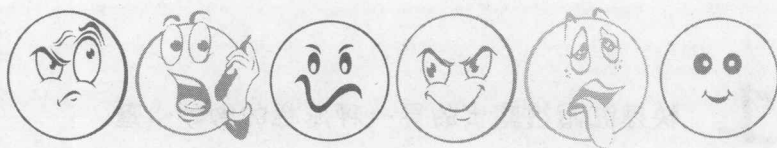


7. 不同的走路姿势代表着不同的心理状态.....192
8. 走路的姿势可以传达出一个人内心真实的想法.....196
9. 脚不经意也能将一个人出卖.....200
10. 从一个人脚的变化中了解他对人们的态度.....205



Part 01

不会驾驭自己的表情，何以征服世界



在微表情心理学的研究中有这么一句话：一个人只有懂得如何驾驭自己的表情，才有可能去征服整个世界。这是因为，如果一个人无法有效地控制自己的表情，那他就无法做到让自己始终保持着一颗平常心去看待周围的一切事物，就无法在与人交往中做到游刃有余。因此，一个人只有让自己始终处于一种心如止水的状态，才能恰如其分地控制好自己的表情，才能在人际交往或是职场往来中用自己的表情变化去征服对方，从而达到目的。一个人如果想要很



好地驾驭自己的表情，那么他就必须先做到了解和认识这些表情在现实中所代表的不同的意义，以及这些不同的表情所反映出来的是怎样的心理，只有这样才能做到对微表情心理学的有效把握和运用。

1. 快速眨眼透露出的是一种怎样的微妙心理

据研究发现，眨眼的频率是由人体内的“眨眼中心”来决定的，眨眼频率的变化不仅是生理需要，同时也是心理状态的反映。在正常情况下，一个人每隔 2~10 秒眨眼一次，如果超出这个频率，出现快速眨眼的状况，在排除疾病的情况下，这个人的心理一定是受到了某些方面的强烈刺激。

20 世纪 20 年代，苏格兰爱丁堡的两位学者在研究眨眼频率与心境的关系时发现，人在焦虑或精神压抑时，眨眼频率会显著增加。另外他们还发现，人在精神不振或疲倦时，眨眼的次数也会增加。由此可见，快速眨眼是一种消极心态的表现。

一个人从平静的情绪状态进入到焦虑或者压抑的情绪状态时，身体上会出现很多变化，例如紧咬嘴唇、紧握拳头、紧锁双眉等。但由于种种原因，有时候人们会刻意地回避和控制这些表情，因此他们的消极情绪不容易被发现，但是无论他们如何掩饰，快速眨动



的眼睛却不会骗人。也就是说，一个人一旦出现消极情绪，最先触动的就是他的“眨眼中心”，在人的大脑还没能下达对眼睛的控制指令时，眼睛已经在眨动了。

在精神不振或疲倦时快速地眨动眼睛，往往是因为人们想让自己继续保持一个清醒的头脑。在快速眨动眼睛的时候，人们的大脑也因为眼睛的运动而变得更加清醒，以便能够继续从事正在进行的工作。

因此，在社交场合中，只要仔细观察和捕捉一个人眼睛眨动的细节，并对其加以分析，就能够迅速地掌握这个人的情绪状态是积极的还是消极的。爱德拉在给他的学生讲授有关礼仪方面的课程时，曾经讲到这样一件事情：有一次，他的邻居贝琳达要参加一场重要商业聚会，于是向他请教有关礼仪方面的注意事项。一开始贝琳达还耐心地听着，可是渐渐地她有些焦虑起来，并快速地眨动着眼睛。爱德拉知道她不想再听了，只是出于礼貌没有打断他，以免打击自己的热情。于是，爱德拉停了下来。此时，贝琳达借机说太难了，这些知识与她的生活相差太远。因此，爱德拉放弃了原本想告诉她的一些事情。在这个例子中，贝琳达的快速眨眼使她失去了一次提高自身素质的绝好机会。

所谓“细节决定成败”，正是这种容易被忽视的细节常常成为影响人们作出决定的关键因素。如古希腊著名的辩论家苏格拉底，在每一次辩论中，他都会以平静的眼神面对他的听众，这种平静中包含的是高度的自信。由此可以确定，此时苏格拉底眼睛眨动的频率



应该是在每分钟 6~30 次的正常状态下，正是这种平静的眼神在心理上给了听众可靠的感觉，才使得他的辩论常常以胜利而告终。

小到一场小小的辩论，大到国家总统竞选，眼睛所传达的信息，往往决定了事情的成败，那个将眼睛眨动的频率保持在正常水平的人，一定能战胜那个频繁眨动眼睛的人。在这方面，克林顿和他的竞选对手戈尔就是一个很好的例子。经美国心理学家研究发现，在克林顿和戈尔竞选总统时，克林顿将眨眼次数控制在平均每分钟八次，看起来轻松自如、充满自信，给人一种可以信赖的感觉；而戈尔眨眼的次数则每分钟高达 50 次，看起来局促不安、异常焦虑，无法带给人们信任感。

由此可见，在观察一个人的面部微表情时，只要仔细观察别人眼睛眨动的频率，就能发现他内心的真实想法，从而为自己作出正确的判断提供帮助。同样，自己想给对方传达一个什么样的情绪信息，那就要时刻注意自己眼睛的状态，将其保持在与自己想表达的情绪相一致的状态下，这样才能促进人际关系的和谐发展。

2. “脸红”的背后究竟隐藏着怎样的内心世界

面部是人体中最容易被他人关注的部位，也是人类通过身体语言传递信息最重要的部位。脸色作为人类面部表情的一部分，它的



变化通常能反映出一个人内心情绪的变化。心理学家认为，要想知道一个人心里在想什么，就要学会观察对方的面部微表情，尤其是观察对方脸色的变化。因为一个人的脸色是最不易隐藏的，而且这种变化维持的时间也比较长。

脸红是人类表达情绪最常见的一种表情。心理学家认为，在通常情况下，脸红往往表示一个人产生了害羞、尴尬、愤怒或者兴奋的情绪；因此，可以通过对方脸色的变化来推断其内心活动。科学研究表明，脸红受大脑神经控制，人类的视觉、听觉、嗅觉都集中在大脑中。通常情况下，当人们看到或听到令自己害羞、激动、愤怒的事情时，眼睛和耳朵就会将这些信息传给大脑皮层，大脑受到刺激就会马上作出相应的反应，分泌出肾上腺素，而肾上腺素会导致身体的血液更多地集中到面部，所以人们的脸会变得通红。

此外，不同情绪所产生的脸红也存在细微的差别。心理学家认为，在分析对方脸色、寻找脸红的根源时，要根据具体的环境而定。比如，当人们初次见面或者处于不熟悉的环境时，由于对环境陌生或者是因为参加的活动比较重要，很多人都会不由自主地出现焦虑或者激动的情绪。这种情绪会引起人体交感神经的兴奋，从而使人心跳加速，面部血液集中，毛细血管扩张，具体表现为脸红。

当人们遭遇尴尬的时候，也会不自觉地脸红。当人们遇到意料之外并令人感到尴尬的事时，脸红是一种条件反射。人们紧张所导致的脸红，通常还伴随着其他表情变化，比如脸上冒汗等。人因为