



# 微表情心理学

写给年轻人的高效沟通课

刘长俞◎著

一本有用的微表情心理学手册，为你揭开心灵的面纱。

不一样的微表情  
不一样的小秘密

天津出版传媒集团

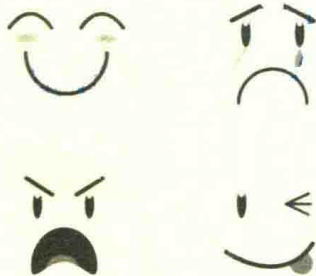
 天津人民出版社




# 微表情 心理学

写给年轻人的高效沟通课

刘长俞◎著



天津出版传媒集团

 天津人民出版社

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

微表情心理学：写给年轻人的高效沟通课 / 刘长俞  
著. — 天津：天津人民出版社，2019.2  
ISBN 978-7-201-14435-1

I. ①微… II. ①刘… III. ①表情—心理学—青年读物 IV. ①B842.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字 ( 2019 ) 第021596号

## 微表情心理学：写给年轻人的高效沟通课

WEI BIAO QING XIN LI XUE: XIE GEI NIAN QING REN DE GAO XIAO GOU TONG KE

---

出 版 天津人民出版社  
出 版 人 刘 庆  
地 址 天津市和平区西康路35号康岳大厦  
邮政编码 300051  
邮购电话 ( 022 ) 23332469  
网 址 <http://www.tjrmcbs.com>  
电子信箱 [tjrmcbs@126.com](mailto:tjrmcbs@126.com)  
责任编辑 刘子伯  
印 刷 大厂回族自治县德诚印务有限公司  
经 销 新华书店  
开 本 880×1230毫米 1/32  
印 张 6.5  
插 页 0  
字 数 150千  
版次印次 2019年4月第1版 2019年4月第1次印刷  
定 价 35.00元

---

版权所有 侵权必究

## · 前言 ·

有道是：“画龙画虎难画骨，知人知面不知心。”这就如同某些蜥蜴会根据环境而变换自己身体的颜色一样，人类为了生存有时也会选择戴上很多不同的面具。例如，员工在领导面前，总会表现出一副不辞辛劳的样子；男人在爱侣面前，总会说明自己对爱情忠贞不渝；商场的销售员总是说自己卖的产品效果显著；就连苹果和三星，在广告中都会影射对方产品的缺点，突出自己的优势……而实际上呢？我想，世界上的每一个人，都希望做最轻松、喜欢的工作，但拿着自己满意的薪水；即使情侣到了谈婚论嫁的地步，可能他的心里还装着那个难以忘怀的前任；买回家的产品也可能使用效果并不好；苹果手机并非手机中的战斗机，它有它的缺点，而三星也并非手机中的至尊王者，它有它的不足。

社会是一所大学，我们每一个人都要在这所学校里接受人生的洗礼。

在这个人心难料的社会里，人类也会因为保护自己的利益而钩心斗角、尔虞我诈，尤其是在如同战场一般的职场之中，人们更是拼尽全力地争取自己想要的东西：财富，职位，还有他人的信任、尊重等。然而，要获得这些并不容易，如果方法不当，可能还会失去它们。所以，在职场中，我们不仅要提高自身的实力，还要学会识别人心。

我第一次接触微表情心理学，是因为一档热播的脱口秀节目《非常了得》，自此以后我便对微表情产生了浓厚的兴趣。的确，在现实生活中，每个人都必须与他人打交道。无论男女老少、哪行哪业、职务高低，都免不了要与人沟通、谈判，因为社交是我们最基础的生活模式。

但是，并不是每一个人的社交生涯都是一帆风顺的。有的人在跟客户谈判时十分谨慎、步步为营，然而对方不但识破了他的打算，还借力打力，占尽优势；有的人在公司里兢兢业业、非常努力，可升职加薪的事不但没落到他的头上，反而让无功之人取得先机；有的人费尽心思讨好爱人，可最后却闹得不欢而散……这都是因为他们不懂得洞悉他人的内心想法，所以才做了费力不讨好的事情。

虽然不是每一个人都具备天生的洞察力，但是这种能力可以通过后天的修炼获得，从而实现洞察事物发展、取得成功的目的。

微表情是一个心理学名词，它能够反映出一个人的心理活动，这包括对方的情绪、掩饰等心理迹象。众所周知，人类通过面部表情传递情感和内心感受，那么表情与微表情之间又有什么联系呢？

微表情是表情的一种，它持续的时间很短暂，仅有 1/25 秒，可以说，这是一个瞬间出现、消失的表情，因此心理学家用“微”小的“微”字来形容。与普通表情有所不同的是，人们无法自觉控制微表情，它是人类在遇到应急刺激后，做出的第一反应。我们可以对任何一个人露出微笑，哪怕你对这个人厌恶至极，但是当你受到惊吓时，却会不由自主地放大瞳孔，这一反应就是微表情，它会直接暴露你的内心活动。

吉田麻美是一位日本私人侦探，她曾一度懊悔自己从事这一职

业，因为她最热衷的职业毁灭了她的爱情，同时她又为此而感到庆幸，如果不是因为拥有敏锐的洞察力，以及丰富心理学知识，恐怕她在步入婚礼的殿堂后，会追悔莫及。

原来，吉田麻美和男友交往五年后决定携手走进婚姻，在订婚前夕，好友为他们举办了一次单身派对。酒过三巡，吉田麻美发觉男友和闺蜜丽华眼神很是暧昧，这一情况令麻美的大脑神经紧绷起来，不过她并没有立刻表达出内心的愤怒。第二天，麻美和男友逛街时，她貌似无意地告诉男友：“对了，你知道吗？秀吉和小兰分手了，就在订婚的三天后。”

“是吗？这是为什么？”男友也感到很好奇，因为他们两个可是青梅竹马，交往多年才决定步入婚姻的。

“因为小兰发现秀吉跟她的好友有一腿。”麻美这话说得漫不经心，可她的视线却紧紧锁定在男友的脸上。

“啊？那小兰应该离开他。”男友笑了笑，神色却不太自然，随后他借口下午有个临时会议要回公司加班，便和麻美分开了。

望着男友离去的背影，麻美的脸色渐渐阴沉下来，后来的几天里，她对自己进行了伪装，在公司的地下停车场拍到了男友和丽华举止亲密的照片。尽管麻美早已猜出十之八九，可拿到证据的那一刻，她还是觉得难以接受，不过好在她能够及早发现其中的问题，否则两个人结了婚，她将如何抉择丈夫和曾经的密友？

麻美小姐就是通过微表情发现男友用情不专，进而做出了分手的决定。如果他当时神色没有迟疑，没有心虚，麻美小姐很有可能误会了男友，但是他的反应却恰恰证明了麻美小姐的猜测，尽管她自己也不愿意承认。

微表情犹如人们内心活动的投影仪，我们可以通过那一闪而逝的细微表情、动作、反应，将对方的内心活动尽收眼底。就像法国启蒙思想家狄德罗说的那样：一个人，他内心深处的活动都表现在他的脸上，被刻画得那么清晰、明显。

因此，不少职员会通过领导的微表情揣摩他们的心思，从而给出他们理想的答案；HR会通过面试者的微表情分析他们的性格和职业素质，从而选择对公司有帮助的人才；销售员会通过客户的微表情判断他们对产品的中意程度，从而推销出自己的产品。

在如今这个竞争激烈的社会，学会透视他人的心理活动，从细微之中分析、洞察一个人的性格特点、优势劣势，从而占据对自己最有利的地位，是我们在社交、职场之中占得先机，获得成功的绝杀技。

本书针对心理学知识进行分析，将其运用到习惯、生活、职场、两性、社交中，教你分析不同人的性格特点，灵活掌握与人交往的技巧，以简洁、生动的文字，让读者快速学会识别他人的微表情，并对其行为特点做出精确的判断，从而使自己在工作中左右逢源，在社交中春风得意，在人生中领悟成功的要旨！

# · 目录 ·

## 第一章 微表情反映情绪

---

- 微表情藏着小情绪 / 002
- 笑脸一定代表高兴吗? / 008
- 额头的皱纹有玄机 / 013
- 眼神解锁心理动机 / 017
- 嘴巴不光会说话,还会传达心情 / 022
- 学会“听”鼻子“说话” / 027
- 听懂弦外之音是一种能力 / 031

## 第二章 5分钟掌握人际沟通的识人技巧

---

- 察言观色巧应对 / 036
- 识别性格的关键信息 / 041
- 语速、声调有玄机 / 046
- 用小动作笼络人心 / 053

### 第三章

## 习惯背后藏着的惊人秘密

---

- 识别动手前的表情征兆 / 058
- 你的手劲儿出卖了你 / 063
- 字迹也是突破口 / 067
- 消费心理学：从消费看人品 / 071
- 接打电话的习惯暴露了什么？ / 076
- 你会选择怎样的位置？ / 081
- 从站姿看人品 / 086
- 握杯的习惯有秘密 / 090
- 口头禅会给你带来好运或霉运 / 094

### 第四章

## 谁说不能“以貌识人”？

---

- 从日常装扮看个性 / 100
- 人体结构与心理学 / 109
- 通过肤色识人 / 114
- 职场达人是如何装扮自己的？ / 117

### 第五章

## 职场微表情，看不懂就要吃大亏

---

- 每个人都需要学点自我掩饰术(适时掩饰心理很重要) / 122
- 别做那只炫耀羽毛的极乐鸟 / 128
- 很好用的表情回应术 / 133

- 你必须听懂领导的调调 / 135
- 赢得好感，关键在于表现 / 138
- 不做“白莲花” / 141
- “示弱”的小心机 / 146
- 有技巧地拒绝“色魔”上司 / 150

## 第六章 恋爱微反应

---

- 如何识别你的另一半？ / 156
- “已婚”或“未婚”不写在身份证上 / 161
- 做一个会“钓鱼”的女人 / 165
- 相亲时读懂这些表情 / 170
- 读懂女人邀约你的小暗号 / 175
- 他只是想和你“滚床单” / 180
- 小细节暴露性取向 / 184

## 结束语

---

- 人们的性格色彩 / 190

第一章

微表情反映情绪



## 微表情藏着小情绪

拉扎勒斯说：“当人类在外界环境中感受、接收到好的或不好的信号时，就会生成一种短时的或持续的生理心理反应——情绪。”换句话说，情绪并不是单一存在的，它是在特定情境、感知下产生的生理反应，是无法伪装、扭曲、更改的。

情绪，是人类对外界事物、态度产生的第一神经反应，比如，当有人用力掐你的胳膊内侧，此时你会皱起眉头，一只眼半眯、一只眼睛紧闭，颧骨四周的肌肉收缩，鼻子上耸，嘴巴张开，并伴随“吡”的发声。这是你在收到痛感刺激时，不自主流露出的情绪体验。

拉扎勒斯说：“当人类在外界环境中感受、接收到好的或不好的信号时，就会生成一种短时的或持续的生理心理反应——情绪。”换句话说，情绪并不是单一存在的，它是在特定情境、感知下产生的生理反应，是无法伪装、扭曲、更改的。

针对情绪的这一特性，医学心理学家研究发现，情绪的种类多样化，且持续时间普遍较短（除具有特殊性的悲情情绪），比如惊讶的情绪维持最长时间不足1秒。因此，它所带给人们的心理感知才最为真实。

可以说，当你观察、洞悉到对方的情绪，等同于了解到他内心

的想法、态度，那么你在与人交往过程中就将事半功倍。

那么，我们如何识别对方的情绪呢？

最能体现情绪的一个部位就是脸。当然，想要探索情绪的隐秘，我们要看的可不是一个人的容貌，而是他的表情。

人类的五官能做出非常丰富的动作，这些动作组合到一起，就形成了表情——弯起眉毛、眯起眼睛、扬起嘴角、颧骨上提，这些是愉悦的表情；眉毛上提、瞪眼睛、瞳孔放大、鼻孔张开、张大嘴巴，这些是生气的表情……

俗话说，出门看天色，进门看脸色。当你打算外出时，就要看看天空是否晴朗，需不需要带雨伞；当你与人交往时，就要看看对方的表情，以免触及对方的“情绪地雷”，这样你们的交往才更加顺畅。

## 【你需要控制情绪】

一 网上有句这样的话，“最怕空气突然安静”，我认为比“空气突然安静”的更令人尴尬的是“领导突然阴沉脸”。

杨蕊是我的大学同学，她性格直爽，平时跟朋友在一起也是有什么说什么。尤其是在工作以后，大家接触的人逐渐多了，在职场上钩心斗角、尔虞我诈，乐此不疲。但杨蕊一直保持着一颗赤子之心，这让她在业界获得了好口碑。

不过时间一长，有些人开始对杨蕊的真性情有些看法，认为她不会看人脸色，不懂得揣摩、笼络人心，公司同事对她的评价也是褒贬不一。

杨蕊倒是不以为然，她一向瞧不上那些阿谀奉承的小人，并为自己能出淤泥而不染感到骄傲。直到上个星期，她先后得罪了客户

和老板，遭到竞争岗位同事的冷嘲热讽，一下子成了斗败的公鸡，开始怀疑自己这几年的坚持是不是错了。

两个月前，公司的销售经理被调去总部做培训了，杨蕊和艾米都盯着这次升职的机会，收到消息的第一时间两人就给人事部发了任职申请的邮件。其实，销售总监心里也满意这两个人，可她们俩资历差不多、能力也不相上下，一时间还真不好确定。

恰巧，公司一个海外客户的合同即将到期，他表示不想再和公司合作了。于是，销售总监就说，她们俩谁要是能啃下这块硬骨头，销售经理的位置就是谁的。

杨蕊对这次升职是势在必得，把对方的资料查了个彻底，满怀信心约谈合作的事。更让杨蕊喜出望外的是，这次他们谈得非常顺利，对方也表示很乐意继续合作。不过，他有一个附加条件，希望杨蕊可以做他的女朋友。

杨蕊一听这话，心里顿时跟吃了苍蝇一样恶心，当即把酒杯往桌上一掷，冷冷地说：“可我听说郭先生已经结婚了啊。”

“我跟她就是形式婚姻，其实我早就喜欢你了，只要你答应，以后我手上的订单都和你签——你不是一直想当大区经理吗？”说着，他一只手就覆盖上杨蕊的手。

“你能自重点吗？”杨蕊一把抽出手来，拍在桌子上，怒气冲冲地说，“这个经理的位子我不要了，你休想拿这种事情要挟我！”

郭先生有些错愕，转瞬就听见杨蕊叨念说：“寻花问柳，也不嫌恶心！”当即被气得脸色酱紫，愤愤地威胁她不许把这事宣扬出去就离开了。

第二天，杨蕊刚到公司就被总监叫去谈话。总监直言不讳地说：

“小蕊，昨天郭先生跟我说，你冲撞了他。”

“那是因为……”

不等杨蕊说完，总监就打断了她，皱着眉头说：“你们之间发生了什么我大概知道——可小蕊，郭先生对咱们公司很重要，就算他和你说了什么，你不高兴回来告诉我，以后我不会让你去和他谈合作，可你怎么能一点面子都不给他？”

“哼，是他自己不检点，还想让我给他留情面？你知道他跟我提了什么要求吗？”

杨蕊把昨天的事前后一说，总监先是宽慰她的情绪，又劝导她和郭先生道歉，毕竟人家是公司的客户。杨蕊一听，顿时来了气，把心里的委屈一股脑都说了出来，而总监的脸色也渐渐阴沉下来。

突然，杨蕊话锋一转，抱着怀疑的态度说：“他跟我说，我一心想坐经理的位子，只要答应他的要求我就能得偿所愿，你还让我跟他道歉——”杨蕊说到这，脑子蹦出一个可怕的想法，她狐疑地盯着总监问，“该不会是你想留住他，故意让我去找他谈的吧？”

此话一出，总监的脸色顿时冷若冰霜。

“总监，难道……”

“杨蕊，你知道你在说什么吗！”总监大喝一声，一手打翻了桌面上的文件。杨蕊吓了一跳，这才惊觉自己诋毁了总监，只好默不作声。数十秒后，销售总监生气地说：“行了，你回去冷静冷静！”

后来的结果显而易见，艾米坐上了销售经理的位置，她听说杨蕊说话冒失开罪了总监，处处给她使绊子、冷嘲热讽的，这让杨蕊觉得自己失败极了，她反复责问自己：“难道我应该和那些人一样阳奉阴违吗？”

虽然这件事的确令人作呕，但如果当事人换成头脑灵活、善于察言观色的艾米，相信肯定是另一个结果——当客户向她提出无理要求时，她会拒绝对方的追求，即使心中不悦也不会流露于面，使双方都保留情面。即使最后谈判失败，但至少不会为自己树敌，更不会发生后面的曲折。

## 【辨别脸色有巧宗】

### 一、面色严肃的人

一般来说，板着面孔、一脸严肃的人身居领导职位，且大多数人对他人、工作等要求颇高。他们在与人沟通时，尤其是面对下属，总是不苟言笑。当你和这样的人沟通时，如果对方始终板着一张脸，则表示他对你的话题颇有意见或不感兴趣；相反，如果他的表情舒展，则表示你的话题吸引了他的注意。此外，在与这类性格的领导交往时，要注意拿捏分寸，不可嬉皮笑脸、态度懒散。

### 二、面色平静的人

《幽窗小记》中言：“宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天边云卷云舒。”宠辱不惊说起来容易，想要做到其实很难。毕竟，人心皆有贪念，能够做到心如止水的人，一定是经历过大起大落、看透世间凡尘的人。

这样的人性格温和、平易近人，但并不说明他们胆怯软弱。如果你怀着一颗尊重、友善的心与之交往，对方也会以同样的心态对待你。不过，由于他们大多看明白世俗之事，所以想要和对方成为亲密的朋友，就需要下一番功夫——毕竟“路遥知马力，日久见人心”。

### 三、满脸怒火的人

任何人都不会一直处于生气、愤怒的情绪，所以当你和一个人

交往时，发现他心里燃起愤怒的火焰，此刻我们首先要了解清楚他生气的因由。我们可以直接向对方询问，比如“是不是我哪句话说错了，让你生气了？”“你现在还好吗？需要我做什么吗？”

在询问过后，如果对方情绪有平静的迹象，对我们没有冷嘲热讽，则可判断对方并不是因为我们的过错而生气，就可以给他留出发泄情绪的空间——虽然我们的言行不是令他感到愤怒的原因，但如果我们和一个满腔怒火的人沟通，只会火上浇油，甚至引火烧身。所以，我们不妨让对方先冷静下来，如果想要找他谈生意或合作，可以先暂时告辞另约时间洽谈。否则他一肚子怒火，即使你说得天花乱坠，恐怕此时此刻对方一句也听不进去，还觉得你聒噪至极。