

10秒看穿人心的微表情致胜法

微表情

WITHOUT SAYING A WORD

密码

〔波
兰〕 卡西亚·韦佐夫斯基
帕特里克·韦佐夫斯基



著

陈天然



译

自“身体语言中心”创办者10余年的心理洞察宝典
卷YouTube、TEDx的微表情训练课程

《极限挑战》特邀微表情心理专家纪宇
心理咨询师韩美龄

|| 联袂
推荐

微表情是密语，也是答案


四川文艺出版社

秘密都在小动作里,真相都在微表情中

◆ 很多人对微表情感兴趣,但又恐其艰涩,难以学会。《微表情密码》这本书简明易懂,图文并茂,是近年来适合大众学习微表情的入门书籍之一。书后的习题部分,方便读者巩固阅读效果,真正将微表情的技巧学到手。

——纪宇

微表情专家、《极限挑战》等节目特邀嘉宾

◆ 微表情读心,一读一个准。

——韩美龄

心理咨询师、作家、自然享受主义综合疗法创始人

◆ 这本书中,卡西亚和帕特里克为读者提供了一套行之有效的识别微表情的方法,帮助读者有意识地去识别微表情。

——《华盛顿邮报》

◆ 一本精彩的书会引发你的共鸣,一本“伟大”的书会改变你的生活。

——《华尔街日报》

合作媒体

上架建议：畅销 / 心理学



更多精品图书在这里



如手边有书
可随时阅读

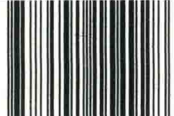


敬请关注
酷威文化微信



荣誉
出品

ISBN 978-7-5411-5492-8



9 787541 154928 >

定价：39.80元

微表情

WITHOUT SAYING A WORD

密码

[波] 卡西亚·韦佐夫斯基 × 著 陈天然 × 译
[兰] 帕特里克·韦佐夫斯基



四川文艺出版社

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

图书在版编目 (CIP) 数据

微表情密码 / (波) 卡西亚·韦佐夫斯基, (波) 帕特里克·韦佐夫斯基著; 陈天然译. -- 成都: 四川文艺出版社, 2019.9

ISBN 978-7-5411-5492-8

I. ①微… II. ①卡… ②帕… ③陈… III. ①表情—心理学—通俗读物 IV. ① B842.6-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第 177995 号

著作权合同登记号 图进字: 21-2019-402

Without Saying a Word: Master the Science of Body Language and Maximize Your Success Copyright ©2018 Kasia Wezowski and Patryk Wezowski. Published by AMACOM, a division of American Management Association, International, New York. All rights reserved.

WEIBIAOQING MIMA

微表情密码

[波兰] 卡西亚·韦佐夫斯基
[波兰] 帕特里克·韦佐夫斯基 著
陈天然 译

出品人 刘运东
特约监制 刘思懿
责任编辑 朱 兰 蔡 曦
特约策划 刘思懿
责任校对 汪 平
特约编辑 赵璧君 苗玉佳
封面设计 易珂琳

出版发行 四川文艺出版社 (成都市槐树街2号)
网 址 www.scwys.com
电 话 028-86259287 (发行部) 028-86259303 (编辑部)
传 真 028-86259306

邮购地址 成都市槐树街2号四川文艺出版社邮购部 610031
印 刷 北京永顺兴望印刷厂
成品尺寸 145mm × 210mm 开 本 32开
印 张 8 字 数 130千字
版 次 2019年9月第一版 印 次 2019年9月第一次印刷
书 号 ISBN 978-7-5411-5492-8
定 价 39.80元

○解读身体语言的能力决定着你的成败

几年前，我和帕特里克受邀前往维也纳，预测一场创业比赛的结果。这场比赛吸引了约两千五百名科技界的创业者参加。在观察比赛的过程中，我们没有把注意力放在创业者们的演说上，而是仔细观察评委们的身体语言和微表情。在主办方宣布获胜者之前，我们给出了预测结果。果然，我们的预测是正确的——观众被成功地“剧透”了。

两年后，我们再次受到这个赛事的邀请，但这次我们的任务不是观察评委和预测名次，而是观察参赛者，分析他们的身体语言和非语言沟通内容对比赛结果的影响。

我们仔细观察这些未来的企业家们，评估他们的身体语言并打分，满分为十五分。如果参赛者在演讲过程中出现了

正面、自信的身体语言信号，如微笑、保持目光交流、使用具有说服力的手势等，就会加分；如果参赛者身上出现了负面的信号，如烦躁不安、手势僵硬不自然、躲闪等，就会扣分。

我们发现，在这种评分体系中，最终由评委选出的前八名参赛选手，平均得分为八点三，而那些没有进入前列的参赛者平均分为五点五。也就是说，参赛者的积极身体语言与在比赛中取得成功是有较强的相关性的。

在政治领域，我们也发现了类似的正相关，比如在最近两届的美国总统选举中。

在2012年大选中，我们进行了一项线上研究：一千名参与者——既有民主党人，也有共和党人——观看了贝拉克·侯赛因·奥巴马¹和威拉德·米特·罗姆尼²的一段两分钟的视频。这段视频记录了选举活动中的一个片段，在视频中既有一些不带感情色彩的内容，也有一些体现出情感的内容。

我们用摄像头记录下了参与者的面部表情，并进行了分

1 贝拉克·侯赛因·奥巴马 (Barack Hussein Obama): 美国民主党籍政治家，第44任美国总统，为美国历史上第一位非洲裔总统。

2 威拉德·米特·罗姆尼 (Willard Mitt Romney): 美国政治家、企业家，马萨诸塞州第70任州长。

析，观测他们是否表现出了心理学研究中的六种重要情绪：快乐、惊讶、担忧、厌恶、愤怒和悲伤。我们分析了视频中的情感类型（积极或消极）以及情感强度，发现奥巴马更加富有感情，并且负面情绪较少。至于罗姆尼，即使在共和党籍的调查参与者中，对他有负面看法的人比例也高达 16%。

对身体语言的分析显示，奥巴马和前述创业比赛中的赢家们是相似的。他的肢体语言是开放、积极、自信的，他的身体和他的语言所表达的信息是一致的。相比之下，罗姆尼经常发出负面的身体信号，他的面部表情和动作也常常与他说出口的话相矛盾，导致说服力不强。

在 2016 年的总统大选辩论中，两位候选人的身体语言风格也大相径庭。但相较于运用了积极的身体语言打败罗姆尼的奥巴马，2016 年大选中希拉里和特朗普都没有很好地运用身体语言树立积极的形象。

特朗普有些大男子主义，他在希拉里说话时喜欢在台上跟着她，这个令人不安的习惯让很多观众和选民感到不舒服。希拉里比特朗普克制得多，但似乎又克制过头了，显得不自然。她的一举一动都是经过训练的样子，让观众很难对她产生真情实感。

对他们各自的核心选民来说，两人在辩论中的表现都还

说得过去。很多人喜欢希拉里的镇定自若，也有不少人偏爱特朗普神气十足、盛气凌人的样子。不过，如果两人中任何一方能稍微像奥巴马那样，表现得更加真诚而积极，让自己更有吸引力，那么就更可能争取到更多人的支持，提高成功的概率。

当然，身体语言并不能决定选举结果！创业比赛的结果也不完全取决于选手的身体语言。但正确运用非语言沟通方法，的确与获得成功的概率呈正相关。

○优秀的沟通者善于阅读身体语言

尽管大部分人自认为是理性的决策者，但大量研究却显示，在销售活动和各种谈判中，“情感”扮演了非常重要的角色。如果你不善于察言观色、解读对方的感受，只知道从语言的内容中发掘信息，可能就会错失很多宝贵的机会。

当然，有经验的谈判者懂得掩饰自己的真实感受。他们会认真选择措辞、语调、身体语言和面部表情。如果你不了解身体语言知识，就会觉得他们看起来比较冷淡，面无表情。如果出于利益的需要，有经验的谈判者们也可能会逼真地假装出某种情绪。

然而，即便是对方故意想要隐藏某种感受，我们依然可以看穿他们的真实想法。其诀窍就是密切关注他们脸上飞速掠过、因强烈的情感而不自觉地、本能地产生的微表情。如果你懂得观察的技巧，就会发现，微表情能够快速而准确地告诉你对方的真实感受。

通过多年的身体语言研究和教学活动，我们发现杰出的谈判者和销售人员之所以卓越，是因为他们能够捕捉和解读微表情，从而能够知道人们对于他们的提案或主张的真实看法。然后，他们会运用一定的策略引导对方，从而获得自己想要的结果。

为了检验这一发现，我们做了两个实验，用视频的手段检测人们对于面部表情的识别能力。

在第一个实验中，我们以美欧公司的员工为研究对象，评估他们解读微表情的能力。研究结果显示，得分较高的员工，其销售成绩也明显高于其他同事。在第二项研究中，我们研究了意大利罗马的宝马¹展销厅的销售员们，发现业绩较好者（在最近一个季度售出超过六十辆车的销售员）在微表情解读测试中的成绩几乎是业绩较差者的两倍。因此，我们

1 宝马 (BMW): 享誉世界的豪华汽车品牌。

得出结论：高效的沟通者似乎天生就擅长解读微表情。

○ 每个人都可以提升自己的身体语言解读能力

解读肢体语言的能力，与职业成功和生活幸福息息相关。自信、值得信赖的身体语言，能让你的演讲给他人留下良好的印象。如果你能提高解读身体语言和微表情的能力，在谈判和销售活动中的表现就会更上一层楼。学习身体语言能够提高你的情商，改善你的人际关系质量。

有些人生来就擅长分析身体语言，不过即使你没有天赋也没关系，任何人都可以通过学习和练习提高自己的这种能力。

六年前，我们接到一项委托，开发一门针对电话中心的培训课程。参加培训的学员们在工作中只能通过电话与客户交流。你可能会觉得电话中心的接线员最应该学习的是与客户打交道的“话术公式”：如何运用恰当的语言，向顾客推销产品、获得订单，或者安抚那些难以对付的客户。

我们让一些学员演示了他们在工作中是如何接打电话的，并告诉大家我们的课程重点不是学习固定话术或者训练语音语调，而是让大家仔细观察做演示的学员的身体语言，

尤其是注意思考从他们的姿势和态度中能推测出什么信息。没多久，大家就发现，身体语言对于对话的影响是非常大的。

第一位演示者采取了很不舒服的坐姿，并且在和客户打电话时皱着眉头。结果，她的声音听起来很烦躁。

第二位演示者则将身体后仰，靠在椅背上，双腿张开。他的脸上带着高傲的表情，这种傲慢也反映在了他的声音里。这导致电话那头的客户不太愿意回答他的问题。

第三位演示者弓着身子，这个姿势表示她缺乏安全感——她的声音听起来确实如此。

第四位做演示的学员一边接电话一边翻阅着销售话术手册，结果他的声音听起来有些心不在焉，既没有认真听，也没有好好说话，这让对方感到自己不被重视。

以上四位演示者使用的都是同一套话术，说的都是一样的话，这些内容都是他们认真学习过的。然而，不同的身体语言对他们说话的方式、带给对方的感受有着显著的影响，这是很令人惊讶的。

由此我们意识到，相比于练习声音技巧或者学习话术，改善这些客服人员的身體语言、工作姿势或者说工作态度更为重要。我们还发现，一些学员在工作中会将自己的坏情绪发泄到客户身上。这些负面情绪可能来自他们的个人事务、

家庭事务或者和同事的不愉快。无论是什么原因，他们在和客户对话时，这些情绪都通过肢体语言明明白白地展示了出来。正因为这样，他们的非语言行为对客户产生了很大影响，让客户感到紧张、烦躁或者不满。这也证明了我们一贯的认知：身体语言能够告诉大家你身心的真实感受。如果你想要改变身体语言，唯一的方法就是从改变自己的情绪和心境开始。

“你的身体总会说出你的真实感受。”

关于肢体语言的真相

熟练掌握身体语言的知识，有助于提高你对他人感受的洞察力。身体语言是对话中一个理想的指南针，它就像一个路标，指引我们进行顺畅的沟通。但是，仅仅懂得身体语言还不够，因为它只是帮助你了解到特定行为的可能原因。它起到的是听诊器的作用，并不能改变造成这种行为的内在原因。

如果你意识到了某种情绪，就能够专注于它并尝试改变它。但是，如果你不改变自己的心情和态度，只寄

希望于改变自己的外在身体语言，往往会有反效果。你无法控制自己发出的身体信号，它永远是诚实的，只会表达你的真实感受。

比如，有一位演讲者在演讲前感到很紧张，尽管他努力想要运用本书第三章中学到的表示自信的姿势，但如果他内心难以平静，就总会有一些蛛丝马迹暴露出他的紧张。不改善自己的内在情绪和心态，只想改变表面的身体语言，是徒劳的。我们学习肢体语言知识，从而能够快速准确地识别出各种情绪，以及这些情绪对于行为的影响。要想改善自己的身体语言，就要先从改变自己的情绪和心态开始。本书中给出的建议和练习题可以让你做到这一点——效果几乎是立竿见影的。

○改善你的肢体语言

我们培训电话中心的接线员时，首先要做的是改善他们的情绪状态，让他们通过一些练习放松下来。根据我们的建议，很多学员积极参加体育锻炼，并且花很多的时间培养自己的爱好。有一位学员开始骑摩托车上下班，有人每周去游

两三次泳，还有一些学员主动增加陪伴家人的时间，或者用冥想和正念练习来放松自己。

只有让接线员们放松，消除全身肌肉的紧张感，才能使他们在接电话时，声音就不会那么僵硬、冷漠。我们的下一个目标是让他们意识到，工作占据了他们一天中的绝大部分时间，所以为什么不做出一些改变，让工作变成一件快乐的事呢？不管从事这份工作是出于喜欢，还是仅仅为了养家糊口。创造一个积极的工作氛围都是很有必要的。与其每周烦躁不安地熬过四十小时、伸长脖子等着周末，不如放松地工作，和同事融洽地谈笑，给予客户更多的理解和关心。这是我们想要传达的中心思想。

每组接线员的培训时间均为六天，分为三个阶段。我们也会指导他们的话术，但前提是让他们先意识到自己身体语言中的问题。这样，他们不仅提高了应对客户的能力，更重要的是形成了更为积极的工作态度。该公司的一位高管评价说，培训之后，他感觉员工们都像变了个人似的，整个团队焕然一新。可见接线员们的语音和沟通方式改善之大。

接线员们提高了和客户的沟通能力，他们所有的改变都是以身体语言的改善为基础的。为什么效果这么好呢？因为身体语言能传达出人的情绪，它是一种比文字语言更为重要

的沟通方式。在沟通中，人们不仅会听你说话的内容，还会关注你的行为内容和方式。也就是说，会对你的身体语言做出反应。

身体语言专家婚姻的秘密

参加我们课程的学员常会问我们夫妇：两个身体语言专家的婚姻生活是不是挺不容易的？一眼就能看穿对方在想什么，是不是也挺讨厌的？

并不是这样。我们夫妇之间没有秘密，也不需要秘密。我们俩都认为，在任何人际关系中，真实诚恳都是最重要的基础。对于我们来说，善于分析身体语言的能力只是锦上添花而已，它让我们的关系更为紧密，更加理解和信任对方，产生更多的共鸣。肢体语言能够增进友谊，加深感情。唯一的缺点可能是我们发现很难给对方惊喜：因为身体语言总是让人露馅。

在一段关系刚开始时，肢体语言还可以推进我们了解对方的进程。因为我们对身体语言信号有敏锐的直觉，可以很快地辨认出某个人是不是适合做我们的伙伴。这些年来我们因此失去了很多所谓的“朋友”，但是留下来

的都是真正的、可信赖的朋友。

当你读完这本书可能会发现，你的伴侣并没有那么迷恋你，你渴望的升职永远不会被老板批准，或者你最好的朋友有事情瞒着你。如果真的是这样，那就随他去吧。如果一段关系中有虚伪的成分，那么勉强维持它也没有什么意思。开放、诚实、透明的关系才是我们应该追求的。长远来说，只有这样才能让婚姻幸福而长久。所以，你准备好开始一段真实之旅了吗？一旦你看了这本书，可就没有回头路了。

○对身体语言的解读有科学依据吗？

关于身体语言究竟有没有科学性的争论由来已久。为了说明我们的立场，在这里举一个例子：人为什么会打哈欠？关于这个问题，有很长一段时间，公认的解释是因为身体缺乏氧气，需要通过打哈欠的方式吸入更多空气。但是，2002年马克·安德鲁斯发表论文认为这个理论是错误的。因为肺这个器官无法独立感知到人体系统中氧气含量的下降。2007年，安德鲁·加洛普和戈登·加洛普探究了打哈欠是否能降低

脑部的温度。国际哈欠研究大会则宣布，打哈欠表示某种程度上的清醒。之后，一些研究者又给出了各自的解释。总之，即便是打哈欠这样一个明明白白、看似简单的动作，对它的解读都无法形成公论。

同样的道理，对于身体语言的正确解读，是建立在你的认知和经验上的。我们在书中讲到的解读方法，都是以最前沿的科研成果为基础的，但身体语言的科学在不断进步：关于人体如何运作这个问题，每天都有新的惊人成果出现。你还会看到，有一些身体语言与特定的文化背景相关，因此解读时要特别留意。其他的身体语言则受到情绪的驱动，因此我们童年时期就已经学会了这一套体系，它们在大自然其他动物身上也可能出现。

“在日常对话中我该如何运用身体语言的知识？”

英国生物学家德斯蒙德·莫里斯¹认为：人们在交流中会用到超过三千种不同的姿势。本书中讲到的姿势主要是商务场合中常见的，相对来说比较容易解读。一些比较复杂的肢

1 德斯蒙德·莫里斯 (Desmond Morris)：英国著名动物学家和人类行为学家。其行为学专著有《人类行为观察》《裸猿》等。