

思维
解码

秘密都在小动作里，真相就在微表情中

瞬间抓住他人不经意间泄露的意图，洞悉他人内心深处暗藏的玄机

微表情 心理学

鸿雁
编著



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

微表情心理学

鸿雁 编著



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

图书在版编目 (CIP) 数据

微表情心理学 / 鸿雁编著. -- 长春 : 吉林文史出版社, 2017.5

ISBN 978-7-5472-4218-6

I. ①微… II. ①鸿… 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(2017)第119022号

微表情心理学

WEIBIAOQING XINLIXUE

出版人 孙建军

编著者 鸿雁

责任编辑 于涉 董芳

责任校对 王莹莹 薛雨

封面设计 韩立强

出版发行 吉林文史出版社有限责任公司 (长春市人民大街4646号)

www.jlws.com.cn

印刷 北京海德伟业印务有限公司

版次 2017年5月第1版 2017年5月第1次印刷

开本 640mm×920mm 16开

字数 200千

印张 16

书号 ISBN 978-7-5472-4218-6

定价 49.00元

前 言

人生就像是一场化装舞会，每个人都用面具挡住自己的真实表情。站在你面前的他（她），是言为心声，还是口是心非？摘下他们的面具，看透他们的心声，一切秘密将尽收眼底。家人、朋友、同事、领导、客户，你觉得你很了解他们？不，那只是你的错觉！你若想真正了解他们，那就要从看懂他们的微表情开始。

微表情可以反映出一个人内心的真情实感。人们通过做一些表情把内心感受表达给对方看，在人们做的不同表情之间或是某个表情里，脸部会“泄露”出其他的信息。虽然一个下意识的表情可能只持续一瞬间，但这种特性很容易暴露情绪。当面部在做某个表情时，这些持续时间极短的表情一闪而过，而且有时会表达相反的情绪。

与一般的面部表情不同，微表情是无法伪装的。一个人，可能因知识、阅历、能力等原因，能够在内心波涛汹涌的时候做到面不改色，明明很讨厌别人却可以表现出很喜欢。他（她）也许很会演戏、会掩盖、会“装”，但是他（她）无法控制自己的微表情。因为微表情是人类作为一种生物，经过长期进化而遗传、继承下来的，是人类实现生存和繁衍的本能反应。微表情不受个人思想的控制，因此它最能够体现人内心的真实想法。如果你观察到了真实的微表情，接着又看到了试图掩饰和造作的表演，那么真相已经摆在你的面前。

微表情是人们内心情绪的“阅读放大器”，一张陌生的面孔有什么样的活动内容、情感表达，都可以通过微表情尽收眼底。

据生物学家和心理学家研究发现，人类的肉体 and 思想在生理上和心理上都是紧密联系在一起，身体和精神就像是一个硬币的两面，互相影响、互为因果。所以，一个人的外表、姿势、动作和说话的语气，甚至是一个眼神、一个习惯，都在传达其内心的所思所想。正如古希腊哲学家苏格拉底所说：“高贵和尊严、自卑和好强、精明和机敏、傲慢和粗俗，都能从静止或者运动的面部表情和身体姿势中反映出来。”因此，面试官可以通过微表情识别应聘者的职业素养，下属可以通过微表情了解领导的真实意图，推销员可以通过微表情洞察客户的心理活动……借由观察并解读他人的微表情，不仅能掌握他人当下的情绪与想法，对于其性格与行事风格也能推断一二。

在日常生活中，微表情对我们非常重要。如果我们错误地理解了微表情的含义，会让我们对交流对象形成错误的判断，这无疑增加了人们之间的隔阂；如果正确理解了微表情，我们就能够从他人一闪而过的表情信号里发现有价值的信息，以此来准确地识别他人。

人生就是一场博弈，生活就是一场较量。在这个纷繁复杂、瞬息万变的现代社会中，我们时刻都要与他人进行沟通和交往。而在这个过程中，我们必须面对人生的各种挑战。为了让读者能够正确理解微表情，通过识别他人的微表情在人际交往中始终立于不败之地，我们编写了这本《微表情心理学》。本书列举了各种微表情，并结合实际情况加以说明，教你从人的面部表情、行为举止、言谈之间、日常习惯、兴趣爱好等方面捕捉、分析、判断人的微表情，交给你一个“阅读放大器”。通过本书，你将得到一双识人的慧眼、一把度人的尺。当你学会灵活地运用微表情心理学，你便能够从体态上辨识人的性格，从谈吐中推断人的修养，从习惯中观察人的心机，从细微处洞悉人的气质，进而让你在职场、商场、情场等各种场合中左右逢源、运筹帷幄，从而掌握人生的主动权！

目 录

第一章 微表情是我们掩饰不了的“真相”

第一节 观察面部表情，可预见对方的情感

- 无意识的表情是探测真情实感的线索 (1)
- 轻微表情、局部表情与微表情 (2)
- 6种全球通用的表情模式 (3)
- 情感的产生来源于人类逃离威胁的生存本能 (5)
- 大多数人都有同样的基本情感触动点 (6)
- 颜色的巧妙运用能改变人的情感 (8)
- 天气也会触发人不同的情感 (10)

第二节 观察身体反应，可了解心理活动

- 头脑中的每一个想法都会引发一连串的生理反应 (12)
- 任何发生在人们身上的事情都会影响精神活动 (14)
- 激活与某种情感相联系的肌肉，就会激活相应的情感 (16)
- 面对面沟通可以提高信息影响力 (18)
- 人们的态度不是由文字而是由讲话的声音表现出来 (20)

第三节 读懂微表情，才能更好地掌握主动

- 亲善，是一切交流的基础 (23)
- 良好的人际关系加速成功的进程 (24)
- 多一分理解，就能少一分摩擦 (26)
- 读懂人心才不会雾里看花 (27)

解读表情的能力是人际和睦的关键	(29)
听懂话里的“弦外之音”，交往才能顺利进行	(30)
别人待你的方式，就是他希望你待他的方式	(32)
每个人都喜欢与自己相似的人	(33)

第二章 你的表情会出卖你的心

第一节 常见的面部表情和姿势

快乐和悲伤	(35)
惊奇和恐惧	(36)
生气和厌恶	(37)
巧握	(38)
有力的捏握	(39)

第二节 见面和告别

第一印象	(41)
身体接触	(44)
普遍的问候方式	(46)
握手方式	(47)
告别时的挥手方式	(49)

第三节 积极肯定与消极否定

同意	(50)
树立信心	(53)
欣赏	(54)
无意识地表现出感兴趣	(56)
表示“不”的姿势	(58)
没有兴趣	(60)
拒绝和反对	(61)
无聊和厌倦	(62)

第三章 会说话的脸泄露了你的真情实感

第一节 眼睛：展示心灵的窗口

- 从眼睛透视对方的心灵 (64)
- 从眼神窥视对方的动机 (65)
- 瞳孔中的秘密 (68)
- 表示心虚的视线转移 (70)
- 高傲的眼神 (73)
- 眼睛斜视的意义 (74)

第二节 眉、鼻、口：人性情的象征

- 从眉毛观察对手 (75)
- 读懂对方鼻子的语言 (77)
- 从嘴巴动作观察人的性格 (79)

第四章 行为举止会暴露你的真实想法

第一节 坐姿：透露出人的心理动向

- 坐姿与心理反映 (82)
- 古板型的坐姿 (83)
- 悠闲型的坐姿 (84)
- 自信型的坐姿 (85)
- 腼腆羞怯型的坐姿 (85)
- 谦逊温柔型的坐姿 (86)
- 坚毅果断型的坐姿 (86)
- 投机冷漠型的坐姿 (87)
- 放荡不羁型的坐姿 (87)

第二节 站姿：透视人的个性

腿的作用	(88)
站姿与心理反映	(89)
4 种主要的站立姿势	(90)
思考型的站姿	(93)
服从型的站姿	(94)
攻击型的站姿	(94)
第三节 走姿：脚下流露的言语	
不同的人有不同的走路姿势	(95)
走姿与心理反映	(96)
昂首挺胸的走姿	(98)
摇摆不定的走姿	(98)
步伐整齐的走姿	(99)
行动急促的走姿	(99)
微倾式的走姿	(99)

第五章 言谈之间让你的内心一览无余

第一节 说话的声音：透视人心的韵律

语速传递着人的心理	(100)
从声调探知人心的深度	(102)
透过说话的韵律见人心	(104)
从声音大小探测人心	(105)

第二节 说话的方式：道出人的个性

从说话特点看透对方性格	(106)
智慧过人的奇思妙语者	(107)
从幽默识别对方的性情	(108)
口头禅后面的真实世界	(109)

第三节 说话的内容：亮出自己的底牌

从话题洞察对方	(112)
---------------	-------

9 种言谈各有千秋	(113)
言辞过恭必怀戒心	(115)

第六章 百相装扮彰显你的真实本性

第一节 服装：心灵自我显露的平台

衣着与人的心理的关系	(117)
从衣服的选择判断人的性格	(119)
从服装颜色的选择上看透对方	(120)
从 T 恤的选择看透对方	(123)
从女人对内衣的喜好透视对方	(124)
透过鞋子观察对方的性格	(125)

第二节 化妆：无法掩饰所有的真相

不同的装扮，折射出不同的心理	(127)
淡妆与浓妆，表现不同的欲望	(128)
自然与时尚，个性的保守与开放	(129)
口红显示女性的性格和职业	(130)
从发型观察你的对手	(132)

第三节 饰品：心灵文化的显示

帽子：盖不住思维的大脑	(134)
眼镜：心灵窗户的另一种显示	(135)
领带：男人个性的表现	(136)
手表：对待时间的态度	(139)
戒指：展示自己的内心世界	(142)
手提包：身份的见证物	(143)

第七章 日常习惯让你的内心不再隐秘

第一节 行为习惯：刻在心灵上的烙印

从签名习惯上透视人心	(147)
从打电话的方式分析不同的人性	(149)
贪吃贪喝的人害怕孤独	(152)
从阅读习惯上看人的内心	(153)
从付款方式看人	(155)
第二节 生活习惯：掌握人内心活动的捷径	
从吃饭的习惯识别对方	(156)
从睡床看人	(159)
从洗澡方式看人	(161)
从放手机的位置识别对方	(164)
从烹饪方式上透视人心	(165)
从吃鸡蛋的方式考察人性	(167)
从喝咖啡的方式考察人的习性	(169)
第三节 消费习惯：看出你的人生态度	
只在别人看得到的地方花钱，是想买物质以外的东西 ...	(170)
讨厌折扣促销的人最害怕和别人一样	(172)
掏钱速度快的人，最怕被人看不起	(173)
“列出清单”的理性派和“随心所欲”的感性派	(176)
老是拿大钞付账的人，有些胆怯	(177)
喜欢把钱存定期的人，比较稳重	(179)
喜欢买保值物品的人，比较有远见	(180)

第八章 兴趣爱好会让人看透你的心

第一节 休闲娱乐：透露人心的显示场

从音乐的爱好得出人的性格规律	(182)
对爱好舞蹈的人的性格分析	(184)
从旅游偏好窥探人的性格	(186)
从读书看人的性格特征	(188)

从益智游戏来观察对方	(190)
对喜爱下棋人的心理探索	(192)
第二节 运动方式：不同的思维定式	
酷爱不同球类运动的人	(193)
喜欢冬泳的人	(194)
喜欢步行运动的人	(195)
喜欢黄昏散步的人	(195)
喜欢器械运动者	(195)
第三节 兴趣偏好：判别他人的性格及品位	
从喜欢的宠物看人的心理	(196)
从对水果的喜好看透对方	(197)
从喜欢的汽车观察对方	(199)
从对喝茶场所的喜好观察对方	(201)

第九章 笑容背后显露的是“心里话”

第一节 笑的形式

笑居然源于进攻姿态	(203)
常见的几种类型的笑	(204)
笑反映一个人的性格	(205)
内向人与外向人的笑	(207)
愤怒、悲伤的人也会笑	(209)

第二节 笑是人类交流感情的面部语言

用微笑拉近距离	(210)
为什么微笑能够相互传播	(212)
给女性有关微笑的建议	(213)
爱情中的笑声	(215)

第三节 笑有益于身心健康

微笑是最佳的良药	(216)
----------------	-------

笑到你哭为止	(217)
玩笑是怎样起作用的	(218)
笑声医疗室	(219)

第十章 女人的心思不难猜

第一节 女人的相貌：读懂女人的前提

从女人的眼睛观察她	(221)
从女人的手探视对方	(223)
从女人的腰了解对方	(224)
从女人的腿看透对方	(225)
从女人的微笑分析她的性格	(226)
从女人的发型观察她	(227)

第二节 女人的行为：折射她性格的镜子

从戴戒指判断女人对爱情的态度	(229)
从约会的动作判断女孩的心理信息	(231)
从搭车看女孩爱你的程度	(232)
从吸烟姿势看透女人的性格	(233)
从女友与陌生人说话推知她的专一度	(235)

第三节 其他细节：展现心灵的世界

一眼看透她是否有外遇	(236)
从表情与动作推断她是否爱上你	(238)
识破女人的内心	(239)
从服装款式看透职业女性	(240)
看透女人本性	(241)
从心理揣摩女人	(243)

第一章 微表情是我们掩饰不了的“真相”

第一节 观察面部表情，可预见对方的情感

无意识的表情是探测真情实感的线索

有一部电影叫作《致命魔术》，讲述了一对夫妇的故事，影片中，当丈夫对妻子说出“我爱你”时，有的时候说的是真话，有的时候却是在说谎，而他的妻子总是能够通过直视丈夫的眼睛看穿丈夫说的是真是假。

从小就有人告诉我们，当你想知道对方心里所想的时候，盯着对方的眼睛看就能做到，真的是这样吗？其实，与其看着对方的眼睛，不如看看他整个脸部。人的脸上有40多块肌肉，它们当中的大部分我们都无法有意识地掌控，那么，这就是说，你的面部表情会无意识地流露出许多信息，但是，许多人却无法对这些流露出的信息进行正确的分析。

我们每个人都有察觉他人表情的能力，能分辨出别人是高兴还是生气，但是，我们又常常忽视了一些信息，有些时候直到别人甚至把心中的怒火发泄、爆发出来后才明白了他原来是多么愤怒！甚至，有些时候我们会混淆一些面部表情，比如，把害怕的表情当成惊讶，把人神的表情当成悲伤。

有时候我们会同时产生两种情感，那么在这两种情感的转化过程中，就会有一个承接两种情感的阶段，比如我们先是惊讶，然后又开始高兴，那么这之中就会呈现出又惊又喜的表情。当经历一种混杂的感情的时候，比如坐过山车的时候，我们会

既兴奋又害怕，会在无意识中表现出想要隐藏的感情。有时候，一个人的面部表情不仅仅会配合谈话场景和谈话内容，还会掩饰真正的内心情绪，比如，当你感到紧张的时候，你很可能挤出一个假笑。

事实上，观察一个人无意识的表情，不仅能够知道他此时此刻的情感，还能够知道他即将产生的情感。这是因为，肌肉的反应比思维的反应更快，利用这一点，你可以在对方尚未显露情感时先他一步采取应对措施，比如当你发现一个人即将发怒的时候，你可以帮助他控制愤怒情感的爆发，这比在他发怒后你手足无措要好得多吧！

综上所述，我们在与人交往的过程中要识破对方的感情，无意识的表情是我们可以参考的一项重要指标。在你通过他人的面部表情识破了他内心的时候，最好想清楚下一步以什么样的方式来和他沟通，而不是直接面对它，因为你看穿的很可能是他的个人隐私！

轻微表情、局部表情与微表情

一个人的面部表情主要包括 3 种：轻微表情、局部表情与微表情，下面就让我们来逐个认识这 3 种表情。

1. 轻微表情

轻微表情是一种所有面部肌肉都轻微地参与到整个面部表情的构成中。每一块肌肉都形成了你表情的一部分，但是每一块肌肉的变化都不是很明显。轻微的表情说明情感较弱，比如，有的情感本身比较强烈，但是当这种情感刚刚开始的时候，它可能比较弱。轻微表情的产生还有另外一种情况，就是当一个人想要极力掩盖某种强烈的感情却没有成功时所留下来的痕迹，比如，在一些选秀节目中，被淘汰的选手面对镜头时会努力掩饰自己失落的情绪。

2. 局部表情

局部表情是指只运用一两块肌肉来构成表情。在大多数时候局部表情是轻微的，这意味着也许感情本身并不强烈的，也许感情正处在削弱期，也许没能隐藏好某种强烈的情感。在某些情况下，局部表情也会较为强烈。

3. 微表情

微表情是一种稍纵即逝但是能够很明了地表现出一个人的感情的表情。通常，微表情持续的时间很短，可能只有半秒钟就消失不见了，而且，很少人能捕捉到一个人的微表情。我们常常会打断自己的微表情，比如，当我们感到害怕的时候，会用别的表情来代替自己一晃而过的微表情。想通过微表情来看穿对方的心思其实并不是难事，一个人只要稍加训练就能捕捉到微表情。

以上就是面部表情的 3 个种类，在你与人交往的过程中，不妨有意识地留心他人的这 3 种面部表情，你一定能读透他的内心。

6 种全球通用的表情模式

美国著名心理专家保罗·艾克曼研究了不同的精神状态对人们的影响，以及这种精神状态是怎样反映到人的身体和脸上，他发现了有 6 种基本情感的表达方式是全球通用的。这 6 种情感表达方式是：惊讶、悲伤、愤怒、恐惧、快乐、厌恶。

1. 惊讶

惊讶是一个人持续时间最短的表情。人们在吃惊或有防备的时候，会把眼睛睁得特别大，再加上一些面部表情，例如，眉毛会抬起，且向上弯曲，而下颌下垂，双唇分开，年纪大的人的前额还会出现许多皱纹。在你看到这些现象后，就可以完全肯定，这个人正处在震惊之中。

2. 悲伤

和惊讶相反，悲伤是一个人持续时间最长的感情，很多事情都可以让我们感到悲伤，当我们因为种种原因要和心爱的人分别的时候，当你因为自己的失误而丢掉了一份宝贵的工作的时候，都会有悲伤的感情。悲伤还具有社会功能，当你的面部表情表现出悲伤的时候，你会得到别人的安慰、帮助、鼓励，等等。社会让男人不敢轻易表现自己的悲伤，他们总是强颜欢笑，但是表情不会骗人，用强颜欢笑是很难掩盖的。悲伤的一大特点是脸部肌肉松弛，并且，眉毛里端收缩或扬起，眉毛之间产生垂直的皱纹，上眼皮里端抬起，形成三角形，下眼皮也可能会受到影响，变得紧张，嘴角会向下撇。

3. 愤怒

我们愤怒常常是因为某件事或者某个人阻止了我们想做某件事的想法，有时候我们也会对自己感到生气，在别人不赞成我们的想法时我们也会愤怒。愤怒是一种危险的感情，常常伴随着想要伤害别人的冲动。当然，愤怒也有一定的好处，它可以成为我们改变某件事情的动力。当一个人愤怒的时候，他的眉毛会收缩或者下垂，两眉间有皱纹，但是前额不会有皱纹，从嘴巴上来看，双唇紧闭也是愤怒的一个信号。当某个人因为愤怒而直接盯着另一个人，显示出紧张的脸部状态时，他的上下眼皮也会很紧张，眼睛眯成一条缝。他用眼睛盯着别人，用以宣泄内心的感受，甚至达到吓唬对方或威胁对方的目的。

4. 恐惧

对我们的心理或者身体产生伤害的事情都会让我们产生恐惧的情感。这种状态下，发出动作者的下眼皮很紧张，但同吃惊的情绪不同的是，感到恐惧的人的面部表情很不一样，他们的眉毛抬起并锁在一起，呈现直线形态，嘴巴是紧张而且向回收缩的。