



Microexpressions
——
著

裘凯宇 杨嘉玲

微表情识人心理学

一眼看穿他人心理的95个技巧



教你看人入里, 透视物外, 360度无死角读懂人心, 轻松处理人际关系

Microexpressions

微表情识人 心理学

一眼看穿他人心理的95个技巧

袁凯宇 杨嘉玲 —— 著

图书在版编目 (CIP) 数据

微表情识人心理学 / 裘凯宇, 杨嘉玲著. — 北京 :
中国友谊出版公司, 2019.9
ISBN 978-7-5057-4844-6

I. ①微… II. ①裘… ②杨… 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 (2019) 第212715号

中文简体版通过成都天鸢文化传播有限公司代理, 经本事出版·大雁文化事业股份公司授予北京时代华语国际传媒股份有限公司独家发行, 非经书面同意, 不得以任何形式, 任何重制转载。本著作限于中国大陆地区发行。

书名	微表情识人心理学
作者	裘凯宇 杨嘉玲
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	北京时代华语国际传媒股份有限公司 010-83670231
印刷	北京市松源印刷有限公司
规格	880×1230毫米 32开 7印张 150千字
版次	2019年9月第1版
印次	2019年9月第1次印刷
书号	ISBN 978-7-5057-4844-6
定价	36.00元
地址	北京市朝阳区西坝河南里17号楼
邮编	100028
电话	(010) 64678009

自序

智能手机时代影响人际关系的三种行为

文 / 裘凯宇

想象一个记者正在拍摄好莱坞影星约翰尼·德普的照片，当时他正出席一场电影的首映会。然后镜头转过来面对现场的人群，你猜在镜头中会呈现出什么样的画面？没错，大部分的人都会拿出手机，对着德普拍照，几乎没有人是用自己的双眼，切实地感受着他的明星风采。

换作是老师在课堂上，播放有趣的短视频，即使里面没有难得一见的明星，你会不会基于一个想要留存、想要记住、想要好好学习的目的，也拿起手机拍几张照呢？

你拍照的出发点是什么？无非是想把这个客观经历与当时所产生的主观感受给记录下来，留作一个永恒的记忆。但最初的目的，真的达到了吗？

智能工具确实为我们的生活带来了很多便利，但与此同时也

让我们感到十分忧虑。你的手机和电脑里，可能有很多照片，可是时过境迁，你再回去看那些照片时，也许能够依稀记得那是三年前的异国之旅，但是其他细节呢？那些确实都是你吃过的食物、体验过的活动，可是你真的可以清晰地想起那段经历吗？！这种现象就是心理学中所谓的“拍照减值效应”。

什么是“拍照减值效应”呢？就是指在你的主观认知中，以为做这件事可以帮助你留下更深刻的记忆。但事实上心理学的研究却告诉我们，这个动作不仅无效，会扣分，甚至会伤害到你当时的记忆。

就像你平时拍上课的课件内容，拍别人的讲义、笔记，可是回家后又什么时候复习过呢？一时之间，你恐怕也很难回答。

事实上，在这个科技发达的时代里，我们看似做了很多事，一直都很忙碌的样子，但这些行为究竟有没有为我们真正想要的目的服务，答案恐怕是令人失望的。

就比如拍照，它的目的是什么？是想要留下一个很重要的经历与回忆。可是，事实上，基于“拍照减值效应”，拍照这个动作正是你之所以没办法把这个记忆好好留存在大脑的主要原因。

同样的，在人际沟通上，很多人花很多力气，想把话说得漂亮。但他们误以为只要掌握某个关键句，就能“打遍天下无敌手”，却没想到正因为这种心态，常常让他们忽略了最基本，也是最重要的一个环节——那就是“肢体行为”。

特别是在智能手机时代,当你能多留意自己以下的三种行为,你与他人的关系就会变得流畅许多。

第一种是“敞开自己”。想象一下,在你面前有两个人并肩站着,左边的人身体自然敞开,双手垂放两侧,右边的人双手交叠挡住身体的正前方。你会怎么形容左边的人?自信、大方、自然敞开?那右边的人呢?有礼貌的、谦虚的,但又有些胆怯?

这些行为经常出现在你我的日常生活中,无论你是在跟别人聊天、沟通,还是在做简报,这些行为都有可能出现。你也许对这些行为已经司空见惯了,但是从另一个角度想,你又是否留意过自己的行为?它们到底有没有为你的目的服务过呢?

在英国王子威廉代表英国皇室访问日本时,与当时日本皇太子的合照中,我们很快就能分辨出谁是主人,谁是客人,不是吗?毫无疑问的是,德仁皇太子就是主人!

但不对啊!以我们对日本文化的了解,日本人是比较容易出现类似自我遮挡之类的身体信号的,但这张照片没有,因为德仁皇太子知道他代表的是日本皇室,而不是自己,所以他自然敞开身体,表现出身为主人的模样,得体地面对媒体,没有失礼。

反过来,在我们对于西方文化的认知中,西方人通常是属于自我敞开型的。可是,威廉王子这一次却遮住了自己,难道是他变得没自信吗?别忘了,这是他出访别人的国家,在别人家做客就要安分一点,这也是可以理解的。换句话说,你会发现他们的

行为，都在为他们的身份、角色，还有目的服务。

回到你身上，你有想过，自己的行为是否在为你的沟通服务吗？你留意过这些细节吗？想过自己呈现在他人面前的样子是什么样的吗？是想要带给别人自信大方的印象？还是谨小慎微的感觉呢？

其实这些小细节，对沟通有很重要的影响，但在科技发达的今天，却经常被忽略。就像我们很留意手机上显示的新闻、跳出来的信息，但却经常忽略我们的肢体语言给别人留下了什么样的感觉。

但是无论时代怎么演进，存不存在手机这个工具，我们在感受别人的状态时，第一时间仍旧是从对方身体散发出来的信号开始的。你可以做一个实验，请你的朋友双手抱胸，对你说：“很开心今天坐在你旁边！”接着，请他敞开双手，将同样的一句话复述一遍。相信你已经有了答案，清楚什么样的身体信号，会让你感受到对方的真心诚意！

不过回头想想，我们会在什么样的情况下做出双手抱胸的动作呢？也许是在你有不安、封闭、谨慎等比较负面、不太积极的感受的时候。但是每一次都有这么多情绪吗？其实不然，很多时候，我们做这个动作仅仅是因为手不知道摆哪里而已。

也就是说，在沟通中，我们有很多行为都是无意识的，然而这些行为却给别人带来不一样的感觉。回过头来再想想，当你看

别人玩手机，或是你自己玩手机的时候，玩手机这个动作是自我封闭？还自我敞开的？

没错，都是封闭的姿态。尽管你可能觉得自己只是在玩手机，并没有抗拒什么，但全世界只有你知道自己怎么了，别人却是按照他对你的第一印象来认识你的。

除了“敞开自己”之外，在这个时代，第二种能够影响关系的行为叫作“撤除阻隔”。

当我们在玩手机时，你认为自己与他人是被隔开，还是联系在一起？在真实的人际交往情境中，你有没有经历过在跟别人交谈时，从第一句话开始，对方就在玩手机，说第二句话时，对方仍然在玩手机，讲到第三句时，对方还在玩手机？你可以忍耐到第几句？

我在实际的教学经历中发现，特别是科技产业，一群聪明绝顶的专业人士坐下来在会议室开会时，他们面前全都是“阻隔物”，譬如电脑、手机……这些“阻碍物”会有什么影响呢？你很快就会发现，这群聪明绝顶的人，每一个人都激烈地碰撞着绝妙无比的想法，但到最后，开完了一个下午的会议，却没有得出任何结论，因为每个人都忙着捍卫自己的观点，而没有人试图理解别人的想法。

你可能也开过这种会，每个人的提议都可能是对的，却没有一个人想要跟别人达成共识。这是因为你的行为已经反映出你的思维，

而你的思维又受到你的行为影响。

而科技虽然带给我们很大的便利，但与此同时也让我们十分焦虑。不管是便利还是焦虑，这背后都有一个很重要的本质，那就是要有能帮助我们与其他人串联起来的作用。然而，当我们不假思索地使用这些工具时，反而阻隔了其他人与自己交流的机会。

常见的“阻隔物”不只是手机，还有包包、抱枕、资料等。这些都是“阻隔物”。而且现代人手机不离身的现象，使得交流受阻这个状况变得更加明显。当环境和我们预想的不一樣时，我们很容易缩回自己的小世界，断绝与外界的联系，从而拉宽了沟通的鸿沟。

还有一种阻隔行为，你我天天都在做，却很少人发现，那就是跷“跩哥腿”。来！我们跷着“跩哥腿”，跟身旁的人说：“你今天表现得很优秀！”然后，再把脚放下来，将同样的一句话重复一遍试试看。讲这句话的时候，哪一个动作会让对方觉得是真的被称赞？

我们常常以为行为是单面的，其实不然，行为反映着我们从内到外的整个思考结构与内在状态。

除了“撤除阻隔”之外，第三个行为叫作“双手万能”。看一下我们的双手，其实，双手在人类的演化过程中，是一个很独特的存在，这是什么意思？

先从文化谈起好了，不管是哪一种文化，只要是跟礼貌、打

招呼有关的行为，都会涉及你的“双手”，无论是握手、打躬作揖、拥抱等。为何地球上的人种这么多，大家的礼仪行为却不约而同都跟手有关？

不用想得太复杂，那是因为双手具备制作和携带工具、武器的功能，不管哪一个动作，它只是要告诉对方：“我的手上没有武器，我不会伤害你！”所以，让人看得到你的双手，能够让对方感到十分有安全感。

可是，当我们开始习惯使用手机后，很多人放下手机，就不知道要把双手摆在哪里。或许你觉得这没什么，不知道摆哪就插口袋。但实际上，这样的动作常常会让别人下意识感到反感。

我们不妨来玩一个游戏！把手压在屁股下，然后跟旁边的陌生人说：“待会儿我们来认识一下！”接着，再把手拿出来，重复同样的话。

你有没有发现，当大家把手藏起来的时候，嘴上说着彼此认识一下，但双方心里一直隐约有种不确定感：你到底有没有想要认识我？还是你只是说说而已？

谈到这里，相信你已经发现一个很重要的事实，那就是比起说话，行为是更容易也更直接的沟通工具。

心理学有一项很重要的研究叫作“体现认知”。过去，我们觉得因为某些情绪内在和外在的状况，会出现特定的行为。这是我们传统的认知，例如：因为难过，所以会封闭自己。可是“体

现认知”告诉我们，它可以倒过来，而且倒过来更有效。

试着做一下双手敞开的动作，头部往上仰，胸膛自然打开。当你保持着这个姿势几秒钟之后，还能感到忧郁吗？通过这个小实验，你会发现，行为不只是行为而已。

先前谈的“敞开自己”，“体现认知”告诉你，你只有“敞开自己”才看得见眼前的“可能性”；“撤除阻隔”才能跟眼前的人或事物产生真实的“体验与联结”；最后，“双手万能”提醒你真实地“做”，才不再只有空想。

这三个部分，难道不是在智能手机时代中，我们要圆满人生的三个最重要的要素吗？所以回归到本质吧！

智能工具会帮助我们，但是也会让我们更焦虑。而沟通的本质从来就不是工具，是你这个“人”。各位不妨举起手跟你身旁的人“High Five”一下，这个动作的本质就是“敞开自己”“撤除阻隔”“双手万能”。

工具永远只是工具，而你这个“人”是永远不能被取代的，希望这本书能为各位带来帮助。

（编按：本文节录自 2017.12 TEDxCCU / 《智能手机时代影响关系的三个行为》。）

自序：智能手机时代影响人际关系的三种行为	01
第一章 沟通，和你想象的不一样	001
错误观点一：良好的沟通等于滔滔不绝吗？	005
错误观点二：只要将话说清楚，对方就一定会懂？	006
错误观点三：与人交谈，不能表达负面情绪？	007
沟通：不仅仅是解决“问题”，更是为了建立“关系”	009
第二章 感觉话说得很对，身体语言却背叛了你	011
身体比语言说得多	013
该察“颜”观色还是察“言”观色？	015
所谓“直觉”也是有科学依据的	016
你想走“高速公路”还是“羊肠小道”？	018

第三章 下班后的聚会，如何第一次见面就赢得好感？ 021

- 状况一：参加聚会的人都不认识怎么办？ 022
- 状况二：怎样确定别人是否想和你交谈？ 025
- 状况三：有新朋友主动交谈时，
什么样的肢体动作能够表明你很感兴趣？ 028
- 状况四：第一次见面的人，不知道该聊什么？ 030
- 状况五：新环境中，不知道怎样快速结识有影响力的人？ 032
- 总 结：善用见面的前“两秒钟”塑造好的第一印象 032

第四章 喜宴应酬时，如何“友善地”隔绝不想要的沟通？ 035

- 状况一：参加同事婚礼，怎样拒绝不想要的沟通？ 036
- 状况二：八卦人士端着酒杯朝你走来，该如何应付？ 038
- 状况三：遇到老同事，该如何打招呼比较得体？ 040
- 状况四：如何确定老同事是否想和你叙旧？ 041
- 状况五：同桌的三姑六婆开始拷问你的私人生活时怎么办？ 043
- 状况六：别人接不住“你不想聊天”的暗示，
不管不顾地非要“尬聊”怎么办？ 045
- 状况七：同事抱怨上司，不想加入战局但又不想显得
不合群，怎么办？ 046
- 总 结：温柔地“靠近”，利落地“远离” 047

第五章 进修时，什么样的身体语言让人想要靠近你？ 049

- 状况一：小组成员工作背景各不相同，作为组长
 该怎么协调？ 050
- 状况二：讨论时，不知道摆出什么样的姿势会比较恰当？ 055
- 状况三：成员想法有冲突，不知道该如何处理？ 056
- 状况四：讨论进展受阻，会议场面十分尴尬？ 059
- 状况五：成员年龄差距大，
 不知道怎样才能照顾到全场的情绪？ 060
- 总 结：自己放松，别人才敢放开 061

第六章 召开部门会议时，怎样建立联结？ 063

- 状况一：作为负责人开会，但会议积极性不高？ 064
- 状况二：开会时，同事都说没问题，会后却开始抱怨怎么办？ 068
- 状况三：新人开会走神，怎样提醒比较恰当？ 069
- 状况四：不知道如何鼓励成员多发言？ 071
- 状况五：下结论时，怎样做出让全场人员都信服的决定？ 073
- 状况六：进展不顺时，怎样传递消息
 才不会打击他们的积极性？ 074
- 总 结：用肢体动作配合语言，让开会效果倍增 077

第七章 对外谈判时，怎样拿下客户？ 079

- 状况一：入座谈判时，选择哪个方向的位置可以消除紧张感？ 080

状况二：怎样让客户答应和你合作？	083
状况三：怎样呈现信息会比较恰当？	086
状况四：谈判中，怎样“夸” 自家公司才不会引起对方反感？	090
总 结：换位思考，让你直接踩中对方痛点	092

第八章 跨部门协调时，对内沟通怎样展开？ 093

状况一：对内沟通什么样的场合比较合适？	094
状况二：怎样让对方接二连三地答应你的要求？	096
状况三：提报时，怎样解读对方的行为？	100
状况四：当预算有些高时，怎样说服财务同意？	104
总结：学会判断正确的“开枪”时机	106

第九章 向上级呈报时，如何应对老板？ 109

状况一：不知道在老板面前该怎样拿捏比较得当？	110
状况二：怎样做报告能让老板满意？	113
状况三：报告时，什么时候收尾比较好？	116
状况四：怎样说话可以显得你可靠？	117
状况五：为何男老板总是对男性下属的报告更为满意？	119
总 结：看清楚冰山，才不容易翻船	128

第十章 进行商务谈判时，怎样在沟通中玩心理战术？	131
状况一：什么样的肢体语言会踩中对方的地雷？	132
状况二：哪些信号泄露了你对自身说法的不自信？	135
状况三：怎样做到放出假的谈判条件而不被识破？	138
状况四：怎样识别出对方在玩“迂回”战术？	142
总 结：谈判无处不在——规则也适用于其他“战场”	147
第十一章 向公众表达时，如何泰然自若地对陌生人演讲？	149
状况一：怎样赢得全场的掌声？	150
状况二：站在台上，什么样的肢体动作会比较得体？	152
状况三：演讲时，怎样让观众感受到你的真诚？	156
状况四：怎样演讲可以和观众产生联系？	159
总 结：与观众同在，才能调整自己	161
第十二章 同事之间产生误会时，如何化解人际冲突？	163
状况一：什么样的举止会加深对方的误解？	164
状况二：被误会后，摸着后颈，支支吾吾地说话表示什么？	167
状况三：怎样处理对方的怒气，解开误会？	169
状况四：误会解除后，为什么只要道歉就好，不要解释？	172
总 结：懂得闭嘴的人，才是真正懂得沟通的人 ——马克·吐温	173

第十三章 举办重要活动时，如何追踪进度与预防状况？ 175

状况一：作为组长，什么样的姿势可以避免 将自身压力转移到员工身上？	176
状况二：开会时，怎样确定组员的状态？	180
状况三：怎样对付不听指令的组员呢？	182
状况四：怎样测试组员是否在敷衍你呢？	184
状况五：怎样在活动前进行信心喊话？	185
总 结：非常规手段只在非常时刻使用	187

终 章 沟通是呼吸的延伸 189

掌握呼吸，就能掌握情绪	192
后记一 沟通是真的看见对方，也让自己被看见	195
后记二 沟通的方式除了话语，你能做的还有很多	200