

修订版
黄金

微反应

小动作背后隐藏着什么？

科学读心，快速识人，准确掌控行为心理

姜振宇◎著

Micro - expressions



8 年研究积累 15 家司法机构合作 600 小时刑事案例录像

微反应

小动作背后隐藏着什么？

科学读心，快速识人，准确掌控行为心理

姜振宇◎著

Micro - expressions

修黄
订金
版

 长江出版传媒
 长江文艺出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

微反应 / 姜振宇著. -- 武汉 : 长江文艺出版社,
2016.1
ISBN 978-7-5354-8470-3

I. ①微… II. ①姜… III. ①反应 (心理学) IV.
①B845

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 262795 号

责任编辑: 刘兰青

责任校对: 陈 琪

装帧设计: 八牛设计

责任印制: 左 怡 邱 莉

出版:  长江出版传媒  长江文艺出版社

地址: 武汉市雄楚大街 268 号

邮编: 430070

发行: 长江文艺出版社

电话: 027—87679360

<http://www.cjlap.com>

印刷: 黄冈市新华印刷有限责任公司

开本: 700 毫米×1020 毫米 1/16 印张: 15.875 插页: 1 页

版次: 2016 年 1 月第 1 版

2016 年 1 月第 1 次印刷

字数: 204 千字

定价: 36.00 元

版权所有, 盗版必究 (举报电话: 027—87679308 87679310)

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

微反应类型

无表意作用的自我安慰动作
意义：焦虑，试图挽回局面

安慰反应

动作幅度减小，动作频率降低
身体呈收缩姿态
意义：害怕

冻结反应

远离表示厌恶或恐惧

接近表示有兴趣或喜爱

爱恨反应

躯干挺直、抬高下巴
意义：不服从、不接受

躯干弯曲、面孔朝下
意义：愧疚、虚弱、害怕

仰视反应

微反应类型

微反应

领地反应

扩张、松弛、挥洒、自卫
意义：掌控感强

战斗反应

战斗准备：抗拮
战斗发力
意义：进攻和求胜

防御保护
意义：无力抵抗、求生

胜败反应

动作高频小幅
眉毛多动、头部钟摆、
双脚晃动
意义：胜利的兴奋

无精打采，动作减少、无力
意义：失败的颓废

呼吸反应

呼吸剧烈=情绪剧烈
抑制呼吸=抑制和掩饰
呼吸减弱=神经系统不兴奋

开篇：大老板的心思莫测 / 001

第1章 专业十问入“微”门

人的社交表现都是有备而来的“表演”，微反应则是人类作为一种生物的本能反应，因此是了解一个人内心真实想法的最准确线索。它是一种理解他人的工具，也可以据此设计出应对他人的策略。

问题 1：什么是微反应？ / 007

问题 2：微反应有国外的研究吗？ / 009

问题 3：微反应的“微”字是什么意思，怎么来的？ / 010

问题 4：为什么“单向表达不分析”？ / 015

问题 5：微反应能干什么用？ / 017

问题 6：刺激源的形式有哪些？ / 020

问题 7：为什么人类不能完全控制自己的行为？ / 024

问题 8：什么是基线 / 029

问题 9：微反应能被控制住吗？ / 034

问题 10：表演会克制住微反应吗？ / 036

★实验案例：演技能否对抗微反应 / 037

第2章 微反应重要的四经八脉

微反应的全称，是心理应激微反应，是指人在受到有效刺激之后，所做出的不经意的反应动作；它可适用的领域，是所有人际交往的场景。微反应，人人都逃不掉！

2.1 常见研究方法比较 / 041

2.1.1 在实验室里做实验

- 2.1.2 研究媒体中的视频或图像
- 2.1.3 用真人真事进行实验研究
- 2.1.4 刑事案件侦查研究

2.2 八大反应类型 / 050

- 2.2.1 安慰反应
- 2.2.2 冻结反应
- 2.2.3 爱恨反应
- 2.2.4 仰视反应
- 2.2.5 领地反应
- 2.2.6 战斗反应
- 2.2.7 胜败反应
- 2.2.8 呼吸反应

第3章 不怕，不怕，我能行——安慰反应

人在受到批评、压力、否定等负面刺激时，经常无意识地表现出一些寻求安慰的身体微反应，以减缓内心的不适感。当这些细微动作出现时，说明这个负面刺激源非常重要，具有继续深挖和分析的价值，也许能成为获取真相的关键线索。

3.1 视觉安慰 / 061

- 3.1.1 神奇的瞳孔
- 3.1.2 视线转移
- 3.1.3 说谎的人会不会出现视觉逃避？

3.2 听觉安慰 / 067

3.3 口唇安慰 / 068

- 3.3.1 嘴唇的动作
- 3.3.2 咀嚼和咀嚼的变形动作
- 3.3.3 吞咽口水
- 3.3.4 味道的安慰

3.4 肌肤安慰 / 074

- 3.4.1 头发和头皮的安慰

3.4.2 针对面部器官的安慰

3.4.3 针对躯干的安慰

3.4.4 衍生的皮肤安慰

3.4.5 针对手部的安慰

★测试案例:受到董事会压制的企业经理人 / 073

★测试案例:故意撒谎对抗测试的下场 / 079

本章总结 / 087

第4章 注意,千万别动——冻结反应

人在受到意外刺激时,会在第一瞬间减少或停止动作,并尽可能收缩身体,以便收集信息、减少痕迹并判断对策。看到这些微小的反应,可知对方心态大幅减弱,呈现害怕状态。而这个刺激点很可能成为攻破对方心理防线的有力武器!

4.1 冻结反应的原理 / 091

4.2 惊:意外且关心 / 093

4.3 怕:跪叩求生 / 095

4.4 先惊后怕 / 096

4.5 隐晦的冻结反应 / 097

4.5.1 手的冻结反应

4.5.2 脚的冻结反应

4.5.3 面容僵化

★刑事案件:意外伤人致死案 / 103

本章总结 / 105

第5章 爱则亲,恨则逃——爱恨反应

人和人身体间的距离,可以体现出彼此之间的心理距离,喜欢就靠近,不喜欢就远离。在热恋中,在商务服务中,在合作谈判中……出现的这些反应都是至关重要的信息。这一规律也可以倒过来使用,通过关心行为和亲近反

应的距离控制,加速信任感的建立。

5.1 逃离反应 / 109

5.1.1 恐惧性逃离

5.1.2 厌恶性逃离

5.1.3 隐晦的逃离

★案例分析:女车模 VS 女主持 / 115

5.2 亲近反应 / 120

5.2.1 四种心理距离

5.2.2 亲近反应的心理动因

★趣味案例:夫妻吵架的“最佳求和时间” / 124

本章总结 / 127

第6章 傲慢与谦卑——仰视反应

代代相传的生存与死亡的记忆,让人在潜意识里仰视和敬畏比自己大的东西,也会让人在比拼的时候把自己塑造得更高大,哪怕只是仰头、抬下巴;而把身体放低则是表示礼貌、谦逊以及服从。所以,观察一个人的体态高低,可以判断其内心对自我的真实定位。

6.1 仰视反应 / 131

6.1.1 傲慢

6.1.2 满意和享受

★趣味案例:如何寒暄能快速取悦对方 / 136

6.2 负仰视反应 / 137

6.2.1 低头+脊柱弯曲

6.2.2 高低定位的变形——酒文化

6.3 四种握手方式的不同含义 / 141

本章总结 / 144

第7章 这是我的领地——领地反应

在人类世界里,领地意味着权威和掌控感,人会表现得放松和自信;一旦受到挑战或侵犯,则会引起强烈的警觉、愤怒和反击。不要跨越领导者心中的“红线”,那会决定你的去留甚至生死;而刻意冒犯掌控者的领地,则能激起对方的愤怒,使其泄露更多的内心秘密。

7.1 扩张 / 147

7.1.1 领地的建立:手和臂

7.1.2 领地的建立:脚和腿

★刑事案例:行受贿案件

7.2 松弛 / 153

7.2.1 炫耀

7.2.2 不紧张

7.2.3 不拘小节的晃动

7.2.4 抖腿

7.2.5 声音

★测试案例:心理学专业人士挑战微反应测试 / 154

7.3 挥洒——我的地盘听我的 / 159

7.4 空间的禁忌 / 161

7.5 自卫:对外防御 / 162

本章总结 / 163

第8章 进攻与防守——战斗反应

愤怒情绪一旦被唤醒,全身上下都会协调统一,进入明显的战斗状态。所以,战斗反应极难作假且易于识别。尽管在文明的社会规则约束下,战斗反应产生了若干演变,但映射的内心却是同样凶险,一旦出现,即要引起警觉。

8.1 战斗准备 / 168

8.1.1 脖子变粗

8.1.2 握拳

8.1.3 咬牙切齿

8.1.4 叉腰

8.1.5 最隐晦的战斗准备——指尖控制

★测试案例:压力攀升下的反应 / 170

★测试案例:什么情况下,Ta 的一言一行是在精准控制中? / 173

8.2 战斗发力 / 174

8.2.1 语言少且单一

8.2.2 攻击桌面

8.2.3 指向进攻对象

8.2.4 腿和脚的进攻动作

8.2.5 如何辨别愤怒情绪的真伪?

★案例分析:克林顿否认与莱温斯基有染事件 / 179

8.3 防御保护 / 180

8.3.1 建立屏障

8.3.2 最完整防御态

8.3.3 抱二郎腿

8.3.4 阻断反应

8.4 专业人士的例外情况 / 189

本章总结 / 191

第9章 胜败并非常事——胜败反应

战斗有输赢,胜利者的身体和神经都会很兴奋,会呈现出多种活跃的表现;而失败者的神经系统进入压抑状态,身体重心向下并收缩,呈现出自然散落状。注意观察对方的这些反应,可以判断其内心真实的心理状态。

9.1 胜利反应 / 196

9.1.1 胜利姿态

9.1.2 胜利动作

★测试案例:矫正了男友行为的“得意”女孩儿 / 201

★刑事案例:小问题引出大破绽 / 203

9.2 失败反应 / 204

9.2.1 身体的垂落

9.2.2 无奈的叹息

9.2.3 长期的压抑

★测试案例:优质大龄剩女的不幸婚姻 / 206

★测试案例:生活中需要谨慎对待的一类成功人士 / 207

本章总结 / 209

第10章 关键时刻，别被呼吸出卖——呼吸反应

人在不同的情绪状态下会呈现出不同的呼吸状态变化,如惊讶时的吸气、厌恶时的呼气、愤怒时的深长呼气、恐惧时的“大气都不敢出”……通过观察呼吸的幅度与频率,也可以判断对方神经系统和身体状态的兴奋程度是增加还是降低。

10.1 呼吸的生理作用 / 213

10.2 呼吸能否被控制 / 214

10.3 呼吸增强 / 215

10.3.1 吸气增强

10.3.2 呼气增强

10.3.3 吸气和呼气同步增强

10.3.4 深呼吸的平复兴奋作用

★测试案例:是否脚踏两只船? / 217

10.4 呼吸减弱和抑制 / 221

本章总结 / 224

第11章 微反应辨谎

测谎,是心理应激反应最尖端、最炫酷的应用之一,但不是一些“公

式化”的神技。学会分析微反应,能够准确判断他人是否说谎,从而及时制定应对策略,避免对方欺骗可能带来的损失;同时,也可以学会怎么跟各种人打交道。

11.1 什么是说谎 / 227

11.1.1 实话的标准

11.1.2 谎话的认定

11.2 说谎的目的——趋利避害 / 231

11.3 说谎的形式 / 232

11.4 微反应分析谎言的方法 / 234

11.5 设计好的谎言怎么破? / 235

★实验案例:说谎的原始模型 / 237

参考书目 / 239

开篇：大老板的心思莫测

在这个世界上，有多少人会对你坦诚？

报纸、电视、网络，躲在后面的写手有着自己的产业链，写着他们想让你“认为是这样”的东西，再演给你看。

可能，你每天都忙碌于各种角色之间的转换，但都感受到懵懵懂懂的无奈。

我的女神啊，我已经竭尽所能地把我最好的状态向你滔滔不绝地表现一个小时了，怎么你还是没打算多说点什么呢？为什么每次我给你夹菜倒水，你都会礼貌地笑笑，肯吃也肯喝，就是不愿意我碰你的手呢？是矜持的教养，还是对我没兴趣？

任何清醒而理性的人，都有能力做出得体的举动，也都有能力掩饰自己的真实意图。想了解女神的意愿，这么猛冲滥打，会错失很多机会。视线、姿态、距离，都是女神表露自己意愿的方式，用心学习的话，可以捕获很多宝贵的信息。

对面的这位VIP，我已经把我们最好的产品介绍给你了，你不说话算什么意思呢？跷起的二郎腿轻微晃动着，身体靠在沙发上，眯着眼睛满脸笑意，只是看着我说话。我要在这个时候再努力推进一下吗？还是等他先开口？这时候说话会不会适得其反、弄巧成拙？他之前究竟满不满意啊？

大客户当然要比你强势，至少是在表面上，因为人家是衣食父母。专业可信、恭敬有加，是每一个业务员都能做到的基本功，人家见的多了。

感不感兴趣和满不满意这么肤浅的答案，永远不可能从这些高深客户的嘴里说出来。双腿的角度、躯干的紧张度以及晃动的幅度和频率，都可以显示出特别的意义。

听人说，同样要参加升职竞聘的竞争者很有背景，据说老板很喜欢他。但老板不是一直很赏识我吗？昨天不是还拍着我的肩膀说，我很有培养前途吗？难道，老板真的更“宠爱”他吗？昨天开会的时候，看他那个俯首帖耳的样子就恶心，老板真的喜欢这种爱拍马屁的人？

老板更青睐谁，是不会随便说出来的，尤其是在敏感的时期。靠听老板的话或者靠听传言？其实你可以穿越语言的迷雾，用更实际的身体反应来判断老板和别人的亲近程度，以及老板对哪个方案更加感兴趣。当然，如果老板就是任人唯亲的货色，也没必要为这种人和这种公司费心。

创业去找投资人，滔滔不绝地讲完自己的创业大计，对方似乎全程都在听，但又不是那种完全专注的听，他们感不感兴趣、认不认同？最后给一句“我们研究一下，你等回复”是什么意思？这样最折磨人，等待的时光就是煎熬啊，我的创业大计，会不会就此顺风顺水地开展起来呢？

迫切的人，通常会忽略聆听者的反应，只顾讲自己准备好的东西。如果在交流和沟通的过程中，能够透过小动作读懂“金主们”的心，就能把握最佳的时机和节奏，做到收放自如地精准投放，融资效率会高很多。

总之，有利益牵扯的时候，没有人会随便跟你说实话，语言是交流信度最低的信息通道，对方的一切真实想法要靠自己判断。判断得准，你就能赶在所有人之前抓住最好的机会。不会判断？听天由命好了。

人的行为可以透露出很多秘密。如果是社交行为，我们可以明白无误地知道这些“妆容”举动背后的动机；如果是情绪行为和生理行为，我们就可以通过微反应的理论原理，倒推其心理感受和决策动机。嘴上说“喜

欢”“很好”“支持”“相信我”以及“我们谁跟谁”，心里是不是这么想？在行为人的全身上下，有无数细节可以透露出其语言的真实性。

公司会议，全公司高管一边屏气凝神地听着，一边偷眼看着大老板的一举一动。

大老板也就是老板的老板。我在做汇报，他在听。大老板满意的话，这个项目就是所有人的金矿。

不过，大老板是英国人，老派绅士的极品，深沉而不动声色。

不过，我有一项所有人都不知道的本领，那就是对方任何一丝细微的举动，都逃不过我的眼睛，哪怕仅仅是轻微的呼吸变化。

我知道，他现在听得很认真，因为视线一直跟随着内容。这非常重要，如果这时候视线跑偏或者失焦，那就已经没希望了。

大老板听完，沉默，脸上没有表情。

典型的社交表现！

一般有江湖经验的老狐狸，都是这么一副深不可测的模样，因为他们会有意识地掩藏自己的感受。英国人平常极其讲究礼节，让人感觉很舒服。但是在这种让人感觉命悬一线的关键时刻，矜持和自制就变成了面具！

大老板还是没有表情变化，只是用眼神注视了一下老板，像是在征求他的意见，然后又把目光徐徐移到我的脸上，一边平静地看着我，一边用右手的小拇指、无名指、中指、食指依次轻轻敲击桌面，动作幅度并不大，敲击的动作也从容。

看到这个手指的敲击动作，我放了大半的心，暗自舒了一口气。因为，这个敲击的频率以及手指轮替的动作，只有在积极的认真心态下才能做得出来。

几秒钟之后，他问道：“小伙子，你觉得你的项目方案怎么样？”

我暗笑，心里想，这大概就是高层的用人之术——给予压力、打造威慑力。普通人不知道如何分辨施压的背后是“生气”还是“欣赏”，所以会

焦虑增加。但我看到了他矜持背后的“积极和认真”，所以这个提问是对我个人感兴趣的衍生表达，而不是对项目方案本身的质疑。

我的老板，也向我的方向，几不可见地点了点头。

那么接下来，就是我控制局面的时间了。

It's show time!