



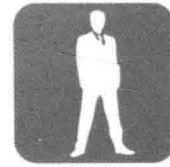
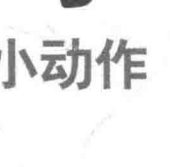
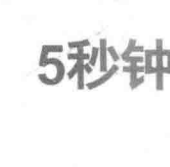
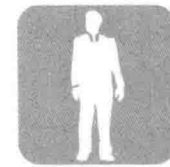
微反应心理学

5秒钟看透他人小动作

魏忠 卢莲静◎著

一眼把人看透，洞察他人真实的内心世界
只要通晓微反应心理学，瞬间洞悉每个动作背后的玄机





煤炭工业出版社
· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

微反应心理学 / 魏忠, 卢莲静著. -- 北京: 煤炭工业出版社, 2017

ISBN 978 - 7 - 5020 - 5953 - 8

I. ①微… II. ①魏… ②卢… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 158496 号

微反应心理学

著 者 魏 忠 卢莲静

责任编辑 刘少辉

封面设计 朝圣设计·阿正

出版发行 煤炭工业出版社 (北京市朝阳区芍药居 35 号 100029)

电 话 010 - 84657898 (总编室)

010 - 64018321 (发行部) 010 - 84657880 (读者服务部)

电子信箱 cciph612@126.com

网 址 www.cciph.com.cn

印 刷 北京兆成印刷有限责任公司

经 销 全国新华书店

开 本 710mm × 1000mm¹/₁₆ 印张 17 字数 280 千字

版 次 2017 年 9 月第 1 版 2017 年 9 月第 1 次印刷

社内编号 8833 定价 39.80 元

版权所有 违者必究

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,本社负责调换,电话:010 - 84657880

前言

Preface

俗话说“画龙画虎难画骨，知人知面不知心”，可见，人心是世上最诡谲莫测的东西。为什么会这样呢？这是语言善于伪装的特性在作祟。在很大程度上，人与人交流依赖的是说话，从你的嘴巴说出来，传到我的耳朵里，然后我形成对你的认识。然而众所周知，语言往往靠不住，说谎每时每刻都在发生。

在公司里，每一个员工在老板面前都会表现得兢兢业业、任劳任怨，而老板的视线一旦离开，有些人就立即松懈下来；热恋的男女在追求心仪的对象时，嘴里总是有说不完的坚定誓言，然而等到分手之时才发现那些山盟海誓已云淡风轻般飘散了；在网络世界中，好像每个人都生活在天堂一般，幸福的家庭、聪明懂事的儿女、到处旅游品尝无数美食，然而实际生活里家家有本难念的经，真正的辛酸与苦恼只有自己知晓。

口是心非，言不由衷，这导致了我們常常无法对一个人做最基本的判断，更不要说了解他的内心了。以至于有些时候，即使是面对一个真诚的人，我们也会心生怀疑，进而得出错误的结论，这的确是一件让人难过的事。不过，这并不是一个无解的难题，只要通晓微反应心理学，看透人心就很容易了。

事实上，除了语言交流之外，我们每个人每一天都在运用非言语行为与外界交流，比如肢体动作、面部表情、身体距离，以及我们穿衣打扮风格、喜欢的休闲运动，甚至是我们结交的人群、经常出入的场所，都属于非言语的交流，这一切都在向外界传达一个人的态度、想法、情绪、修养和品位等信息，在心理学上统称为微反应。微反应是一个人内心的下意识投射，只要仔细观察，并

进行合理的心理分析，就能洞察人们真实的内心世界。

据统计，一个人每天平均用于讲话的时间只有 10 ~ 11 分钟，平均每句话只占 2.5 秒。人们在面对面交谈时，有声语言传递的信息低于 35%，65% 的信息是无声传递的。另据统计，一条信息传递的全部方式中，只有 7% 是语言，38% 是声音，而 55% 的信息是无声的。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”。面试官可以通过身体微反应识别应聘者的职业素质，领导可以通过身体微反应了解下属的真实意图，推销员可以通过身体微反应洞察客户的心理活动……

相比于语言，微反应更能直接表达一个人的内心世界，因为人身体的动作是自发的，难以由大脑控制。即使有人想通过长期的训练，控制自己的身体，也是相当困难的。因为人的身体微反应太过复杂，所包含的细节太多，即便你刻意控制了其中的一个细节，也会在另一些细节上表现出来。

这本《微反应心理学》实际上是一本解密身体微反应的心理百科全书，它力求规避难懂的心理学专业术语，以直白幽默的语言、生动典型的案例来为大家展现出一幅幅与生活密切相关的心理学现象图，并通过详尽的分析，让读者可以学到可立即应用的身体微反应识别技巧。可以说，掌握了这些技巧，你就会发现以往看不透的人心、感到迷茫的状况，仿佛都像是透明的画册一般展现在你的面前。

目 录

Contents

| 第一章 | 解密微反应——身体比嘴巴更诚实

- 微反应，就是身体在说话 _ 2
- 嘴巴言不由衷，身体却不会 _ 3
- 姿势与动作：坦露心迹的两大途径 _ 5
- 身体微反应是如何形成的 _ 6
- 受外界条件影响的身体微反应 _ 7
- 解读身体微反应的基本规则 _ 9
- 身体微反应的年龄差异、性别差异 _ 10

| 第二章 | 抬头低头、摇头扭头——解密头部微反应

- 点头——不一定是表示赞同 _ 14
- 摇头——与生俱来的抗拒 _ 15
- 歪头——用脖子表达服从 _ 16
- 低头——消极或者逃避的表现 _ 18
- 高抬头——展示傲慢者的自信和优越 _ 20

| 第三章 | 五官的精彩表演——解密面部微反应

- 嘴唇动作透露出来的信息 _ 24
- 读懂鼻子发出的无声“语言” _ 26
- 笑容背后隐藏的内心信号 _ 27
- 真笑还是假笑，看眼周的变化 _ 29
- 愤怒、悲伤的人也会笑 _ 30
- 从笑容看一个人的个性 _ 31

| 第四章 | 透视心灵的窗户——解密眼部微反应

- 眼睛和舌头说的话一样多 _ 36
- 留心他人延长眨眼的的时间 _ 37
- 瞳孔扩张暗示着情绪变化 _ 38
- 向上看的眼睛希望博取同情 _ 40
- 目光转移代表屈服或拒绝 _ 41
- 影响注视时间长短的因素 _ 42
- 游离的视线暴露内心的不安 _ 44
- 眉毛的变化体现喜怒哀乐 _ 46

| 第五章 | 闻其声，可辨其人——解密声音信号

- 声调泄露一个人的喜怒哀乐 _ 50
- 闻其声，可辨其人 _ 52
- 语速是内心变化的指示器 _ 53
- 语速加快，可能是心中紧张或不安 _ 55
- 顺着声音的线索，摸透他的心 _ 56

| 第六章 | 身之所向即心之所往——解密躯干信号

- 身体的倾斜代表好恶 _ 60
- 身体姿势的开放与封闭 _ 61
- 防备的姿势与争论姿势 _ 63
- 欢不欢迎，看角度 _ 65
- 警不警觉，看腰臀 _ 66
- 拍抚肩膀——传递信心 _ 68
- 睡觉姿势透露的信息 _ 69

| 第七章 | 双臂的权力宣言——解密手臂微反应

- 双臂交叉——阻碍沟通的“冰山” _ 74
- 伪装起来的双臂交叉 _ 75
- 强化的双臂交叉 _ 77
- 双手紧握泄露负面情绪 _ 79
- 双手叉腰和双臂交叉——不可侵犯 _ 80

- 背着的双手——树立权威 _ 81
- 双手放在臀部两侧——做好准备 _ 83
- 自我拥抱是一种自我安慰 _ 84
- 握手中的控制与顺从 _ 85
- 头枕双手——骄傲自信 _ 86

| 第八章 | 股掌之间暗藏玄机——解密手势信息

- 我们的手也会“说话” _ 90
- 信息随手势传递 _ 91
- 掌心的方向——翻手为云覆手雨 _ 93
- 摩拳擦掌——跃跃欲试 _ 94
- 紧握双手——挫败感的标志 _ 95
- 十指交叉的双手显示权威 _ 97
- 托盘式手势——表达倾慕之情 _ 98
- 高度自信的尖塔式手势 _ 99
- 抚摸下巴表示思考和分析 _ 101
- 抓头和拍头的姿势 _ 102
- 摸耳朵——反感信号 _ 103
- 遮蔽动作——逃避现实 _ 104
- 自我抚摸——寻求心灵的安慰 _ 105
- 表示自我的拇指 _ 106

| 第九章 | 最诚实的部位往往被忽视——解密下肢微反应

- 最诚实的双腿 _ 110
- 叉开的双腿与交叉的双腿 _ 111
- 脚踝相扣——恐惧害怕 _ 113
- “4”字腿——自信而放松 _ 114
- 骑跨椅子——属于男性的坐姿 _ 115
- 浅坐椅子的人小心谨慎 _ 117
- 脚尖的方向泄露真实兴趣 _ 118
- 脚步幅度和频率 _ 120
- 双腿泄露女孩的秘密 _ 121

第十章 | 小习惯，大信息——解密习惯动作

- 习惯动作能告诉我们什么 _ 126
- 下意识的动作和真实想法 _ 127
- 桌面整齐度就是“心灵的整洁度” _ 129
- 端杯喝酒有讲究 _ 130
- 酒后吐的都是“真言”吗? _ 132
- 吸烟，不仅仅是瘾君子 _ 134
- 通过吸烟姿势看对方的态度 _ 136
- 吸烟动作显现性格情绪 _ 137
- 从拿烟的姿态透视性格 _ 139
- 吃饭的方式透露真性情 _ 141
- 阅读方式透露一个人的性格 _ 142
- 字如其人——笔迹可以透露什么 _ 144
- 电视机前的秘密 _ 146
- 从刷牙方式看伪装程度 _ 147
- 从过马路的方式了解谨慎度 _ 148
- 开车方式透露司机的心情 _ 149
- 口头语言带有性格的烙印 _ 151
- 透过打招呼惯用语看性格 _ 153
- 从受表扬的态度看品性 _ 154

第十一章 | 选择座位也泄露内心——解密座位信息

- 座位选择反映亲疏 _ 158
- 咖啡厅里的座位选择 _ 159
- 对座位的喜好透露个性 _ 160
- 为什么要这样安排座位 _ 162
- 不要打扰选择独立位置的人 _ 163
- 判断身份地位，看座位就好 _ 164
- 老师的宠儿总是教室左边那个 _ 165
- 在餐桌上达成协议 _ 166

| 第十二章 | 外表是思想的形象表达——解密穿着打扮信息

- 衣服是思想的形象 _ 170
- T 恤上的文字和图案想要表达什么 _ 171
- 从居家穿着了解防备程度 _ 172
- 首饰是个性的外显 _ 173
- 戒指中的玄机 _ 176
- 从手表样式看时间观念 _ 177
- 帽子——从头开始表现 _ 180
- 领带中的千言万语 _ 181
- 提包——拿在手里的心情 _ 184
- 鞋子的偏好透露个性 _ 187
- 眼镜也是自我表现的道具 _ 189
- 淡妆浓抹有玄机 _ 190
- 口红显示女性的性格和职业 _ 192
- 发型：女人最直观的形体语言 _ 194

| 第十三章 | 生理基础导致心理区别——解密男女差别

- 身体微反应也男女有别 _ 196
- 为什么漂亮女性却没有机会 _ 197
- 管状视野与发散视野 _ 199
- 男人的迟钝与女人的误解 _ 201
- 为何总是女人掌握主导权 _ 204
- 小细节透露出女人的戒心 _ 205
- 当夏娃遇见亚当 _ 207
- “性情奔放”的暗示 _ 209
- 眉来眼去都是情 _ 213
- 男性和女性之间吸烟的区别 _ 215
- 烟雾缭绕中的性暗示 _ 216
- 约会时，女性的沉默代表什么 _ 217
- 从约会的动作判断女孩的心理信息 _ 218
- 从坐姿透视女性性格 _ 219
- 走在右侧的人掌握主动权 _ 220

- 从并列行走的步伐，看他对你的好感度 _ 221
- 利用逛街摸清他重视你的程度 _ 222
- 从他等人的姿态看他对你的态度 _ 223
- 从他放手的位置了解他的想法 _ 225

| 第十四章 | 你就是测谎大师——解密说谎反应

- 谎言，我们必须面对的事实 _ 228
- 为什么会出现“口是心非” _ 229
- 谎言的四张面孔 _ 231
- 识别谎话大王 _ 233
- 身体微反应如何泄露谎言 _ 234
- 准确识别假表情 _ 236
- 虚假笑容难逃法眼 _ 237
- 说谎者遮掩不住的真实表情 _ 238
- 说谎者最常见的 7 个手势 _ 240
- 说谎者会直视你的眼睛 _ 244
- 眼睛是台测谎仪 _ 245
- 频繁眨眼掩盖谎言 _ 246
- 利用手掌去撒谎 _ 247
- 脚上的动作是怎样揭露事实的 _ 249
- 从言辞看穿对方的谎言 _ 250
- 谎言往往这样开头 _ 252
- 眼耳并用，边看边听 _ 253
- 解除对方的心理戒备 _ 255
- 问出对方的真心话 _ 256
- 男人撒谎的信号 _ 258
- 巧妙问话揭穿男人的谎言 _ 259
- 女人是天生的撒谎家？ _ 260

第一章

解密微反应
——身体比嘴巴更诚实

微反应，就是身体在说话

人际沟通有许多方式，言语沟通和非言语沟通是其中最主要的两种方式。其中，言语沟通包括口头语言和书面语言，非言语沟通则主要包括眼神、手势、语调、触摸、肢体动作和面部表情，后者也被称为身体微反应。

身体微反应虽然无声，但具有鲜明而准确的含义，它与我们每一个人的生活息息相关。譬如，星期天，忙碌了一上午的妻子吃完午饭后刚睡着，丈夫轻轻打开窗户准备让正在楼下玩耍的女儿回家做作业。为了不吵醒妻子，丈夫没有大声呼喊女儿，而是朝她招了招手，女儿看见爸爸的手势后，顿时明白了爸爸的意思，便迅速朝家走来。这时，丈夫抬手一看表，不到一点半，心想还可以让女儿再玩一会儿，于是，丈夫又向正朝家走来的女儿挥挥手。女儿看见爸爸的这个手势后，稍微一想，便又调转头，兴高采烈地和伙伴们玩去了。整个过程丈夫没有说一个字，仅凭两个简单的手部动作，便和女儿完成了两次沟通。

在日常生活中，我们最常见的身体微反应莫过于交通指挥。路口的交通警察能通过变化的手势准确地表达自己的意图，来来往往的行人或司机都能够看懂，并遵守执行。在这种情形下，如果交警用嘴巴去指挥，不仅可能损害其身体，而且效率低下。由此可见，相比于有声语言的含蓄和易受干扰，我们身体传递的信息鲜明而准确，然而这一点经常被我们忽视。

美国的一位传播学家提出了这样一个信息表达公式：信息的全部表达 =

55%表情 + 38%声音 + 7%语调。从这个公式中，我们至少可以明白这样一个道理：在日常人际交往中，通过身体微反应进行的信息沟通占到半数以上。身体微反应在信息交流中的重要性可见一斑。无独有偶，精神分析学派的鼻祖弗洛伊德也认为，要想真正了解说话者的深层心理，即无意识领域，仅凭有声语言是不够的。因为有声语言往往把话语表达者所要表达意思的绝大部分隐藏了起来，要想真正了解话语表达者的意思，必须把有声语言同体态语相结合。

尽管无声的体态语在信息的沟通中非常重要，但是不能代替有声语言，因为很多理性层面的意思还得由具有蕴藉性和委婉性的有声语言来传达。在一般的社交场合中，体态语也很少独立担当沟通功能，它往往配合、辅助有声语言共同完成信息的传递。完全离开有声语言的体态语并不比哑语高明多少，其不仅传播范围有限，也很难传达一些理性认识，不能阐述一些抽象话题，这必然会不利于信息交流。

然而，如果想要了解一个人的真实想法，那么观察其身体的微反应，往往比听他说话要准确。比如，一位年轻女孩告诉她的心理医生，她很爱她的男朋友，与此同时却又下意识地摇着头，这就否定了她的话语表达。可见，要想真正了解交谈对象话语的意思，在认真倾听其述说的同时，还必须认真解读对方的身体微反应。因为，微反应就是身体说出的话，它比有声语言更诚实。

嘴巴言不由衷，身体却不会

生活中充满了矛盾和陷阱，尤其是和那些虚伪的人打交道，更要小心。当人们说出的话和身体动作发生冲突时，该相信哪一个呢？答案自然是后者。因为人们说出的话常常言不由衷，但身体微反应不会撒谎。

不可否认的是，生活中很多时候身体微反应同有声语言存在着不一致性。这主要体现在以下两种情况中：其一即“口是心非”，由于撒谎而使用的一些

动作与有声语言的结合显得别扭、不协调，如小孩用手捂嘴，青少年用手触摸嘴唇，成年人用手摸鼻头，反映出此人的心虚和不自在；其二即突然置身于某种陌生的环境中或是与陌生人打交道时，表现出很多不自在的动作。如某个人参加面试时，看见主考官后满脸通红，浑身直冒冷汗，紧紧咬住嘴唇，不断地用手挠脑袋或是不停地用手拽自己的衣角。主考官看见此人的这些身体微反应后，心中已对他有了一个大概印象：此人缺少工作经验，性格较为内向。然后他会迅速判断此人是否适合招聘岗位。

相比身体微反应通过“口是心非”真情流露，善于伪装的有声语言却经过理性加工，达到掩饰真实意图的目的。比如，当一个人说他很喜欢你时，有可能是为了某种不可告人的目的而故意向你撒谎；当一个人说他很欣赏你，可能他内心却对你嫉妒万分；当一个人说她对你恨之入骨，可能她心里却对你爱得死去活来。可见，身体微反应比经过理性加工的有声语言更能反映一个人内心真实的情感和欲望。因为一个人内心的真实情感和欲望总是在没有逻辑思维的参与下，先由身体做出无意识的表现。需要注意的是，身体的这种无意识行为，往往还跟具体的文化语境有一定的关联。

总体上来说，身体微反应符合人们的内心活动。有声语言同身体微反应的矛盾主要产生于逻辑——数字化秩序之间的对立，或是经过定型化的训练与内心活动之间的对立。如果我们不能在对立之间做出抉择，就会在身体微反应上出现矛盾状态。比如，当一个人问别人是否需要啤酒时，却坐在椅子上一动不动，可能他并不愿意付诸实际行动。如果他真的愿意的话，至少会从椅子上站起来。再如，当一个人想逃避别人审视的目光，或是掩饰自己的尴尬状态时，他往往会避开对方的目光。然而由于害怕暴露自己的逃避意图，其逃避动作又会相当克制。

由此可见，虽然我们能控制身体某些部位的动作，但不能同时控制身体所有的动作。因而一旦内心真实想法和有声语言发生矛盾，我们的身体微反应就会通过我们无法控制的一些部位展现出内心的真实意图。

姿势与动作：坦露心迹的两大途径

身体微反应，这个词语被提出来后，就表明了人们对另一个语言体系的正式研究，也标志着人类对自身探索的进一步加深。

人们无法想象，在漫长的进化历程中，一些因外界刺激而引起的不经意的身体反应，会演变成一门借助身体动作、面部表情、姿势以及与其他谈话人的位置或距离变化等来进行信息沟通的学问。当我们称这些为身体微反应时，同时就承认了，人们身上藏着一套无须语言破解的“密码”。

这些“无声的密码”，利用各种身体符号体现出来。此时，人们虽可以在语言上伪装自己，但身体微反应会“出卖”他们的心境。因此，身体微反应不但成为解译人们的体语，而且成为人们准确地认识自己和他人的一件工具。

尽管人类与身体微反应相伴了久远的岁月——当人们还在原始社会的时候，就开始采用一些身体信号来进行交流，但直至20世纪才引起学者的注意，且至今没有形成系统性的非语言沟通理论。对这个既熟悉而又陌生的深刻课题，人们应当重新认识，从而在生活 and 商务活动中将其良好地运用。

人类将自己作为观察的对象，考察日常生活中的一举一动，以便获得关于自己和同胞们的身体微反应知识。在分析的过程中，为了能剖析每个动作，就不可避免地要了解身体微反应的基础：姿势和动作。

在这个世界上，所有的动物都会做动作。对于具有发达的大脑，使用着高级思维的人来说，做出动作更是十分简单。但我们这些高级的动物对动作的理解少之又少。仅仅提出两个问题，就可以难住很多人——人类的动作有多少种？有哪些是先天就会的？

人类的动作可以分为四类，先天的动作、习得的动作、经由训练的动作和

姿势。当我们处于婴儿时期时，大部分动作都是先天的动作，比如吮吸、哭泣等，这些动作是不用学习、天生就会的。随着我们渐渐长大，会无意识地模仿身边人的动作，这些动作是在生活中逐渐学会并内化成我们的习惯动作，属于习得的动作。如果你参加过舞蹈班、学习体操等运动，你就会接受一套由他人教导的标准化动作，这些动作通常需要长时间的练习，是经由训练而得的动作。

除了动作外，姿势也很重要，它指的是身体呈现的样子，可以向人们传递某种信息。从某种角度看，姿势也是动作，是一种能够向对方发出视觉信号的动作。而姿势的种类也可分为四种，其一是从属姿势，例如用手托着头休息等，这种姿势不带有社交意义，只是身体的从属动作；其二是表现姿势，是社交中表现情绪的重要信号，例如做鬼脸等；其三是模仿姿势，即模仿他人的举止，模仿姿势具有特定的社交意义；其四是技术姿势，例如交警指挥交通时专用的姿势，具有专业含义。

身体微反应是如何形成的

一般来说，我们都知道大多数基本身体微反应的具体含义，如愉快高兴时，面露微笑；悲伤痛苦时，皱起眉头或露出怒色。令人困惑的是，我们却不知道为什么要以这样的姿势来表达这些意思，以及这些基本的姿势究竟源于何处。

随着身体微反应学的兴起，行为学家通过大量研究后提出了他们的观点，一些基本的身体微反应，如点头时，头朝下动，这可能是一种天生的姿势；还有一些基本的身体微反应则可能是从婴幼儿期，一直延续到成年期的个人遗留物，最为明显的莫过于吮吸动作，从中很容易看到它与婴儿吸奶的联系。

婴儿时期的吸奶是一种非常美妙的享受，它显然给每个人留下了不可磨灭的印象，以至于我们在成长过程中会不时重复能令口腔感到舒适的吮吸动作。儿童时期，不少孩子总喜欢吸手指；青少年时期，不少孩子则喜欢咬指