

微反应 心理学

瞬间让别人跟着你的节奏走

**Micro
reaction**

举手投足、视线游移、
眉头紧皱或舒展，

这些看似寻常的表情动作背后
常常有复杂的内心活动。

捕捉转瞬即逝的微反应，
就能掌握对方的真实想法。

孙浩 编著

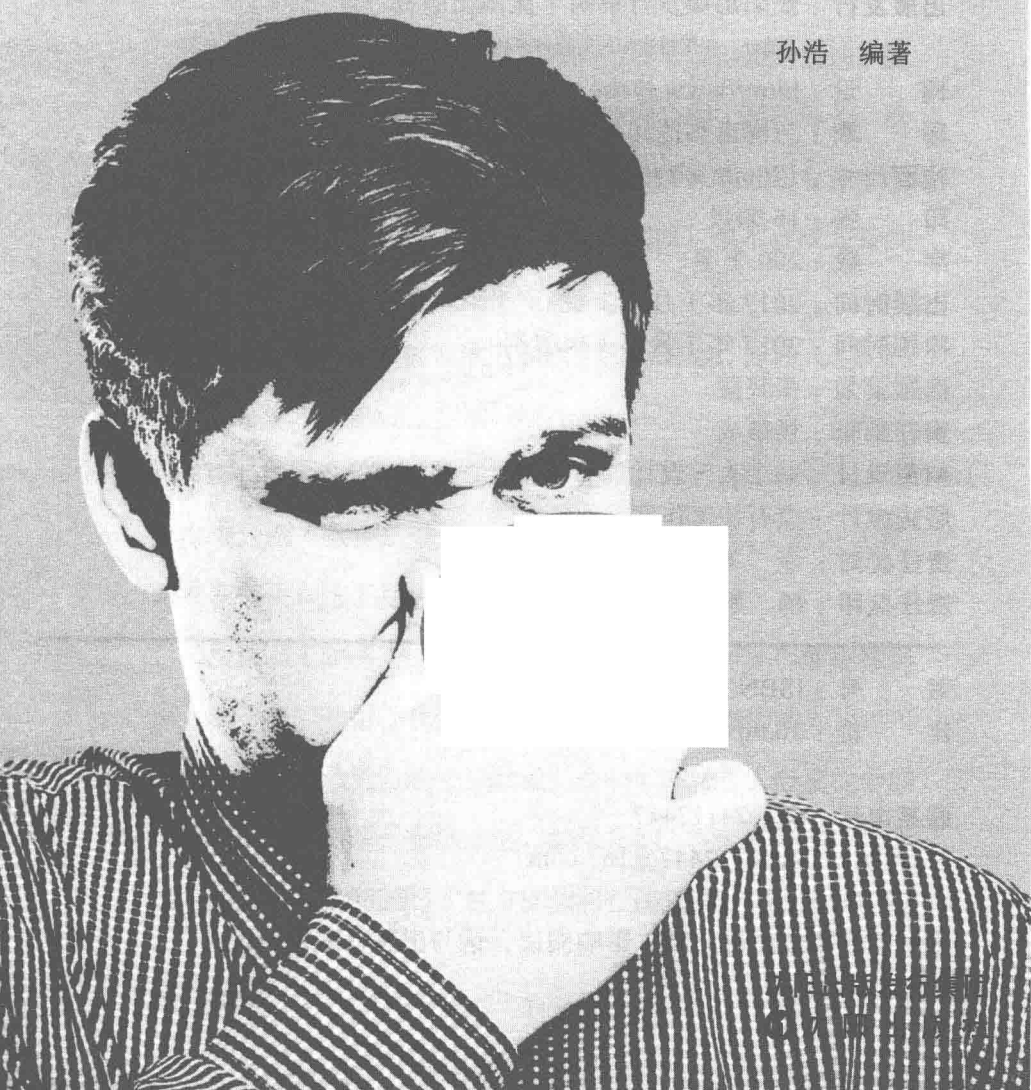
沈阳出版发行集团
① 沈阳出版社



微反应 心理学

瞬间让别人跟着你的节奏走

孙浩 编著



机械工业出版社
CIP 数据在案

图书在版编目 (CIP) 数据

微反应心理学：瞬间让别人跟着你的节奏走 / 孙浩编著. —沈阳：
沈阳出版社，2016. 11

ISBN 978-7-5441-7976-8

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 278563 号

出版发行：沈阳出版发行集团 | 沈阳出版社

(地址：沈阳市沈河区南翰林路10号 邮编：110011)

网 址：<http://www.sycbs.com>

印 刷：三河市兴达印务有限公司

幅面尺寸：170mm × 240mm

印 张：16 印张

字 数：200 千字

出版时间：2017 年 1 月第 1 版

印刷时间：2017 年 1 月第 1 次印刷

选题策划：张晓薇

责任编辑：杨敏成

封面设计：一个人·设计

版式设计：点石坊工作室

责任校对：李 飞

责任监印：杨 旭

书 号：ISBN 978-7-5441-7976-8

定 价：36.80 元

联系电话：024-24112447

E-mail：sy24112447@163.com

本书若有印装质量问题，影响阅读，请与出版社联系调换。



前言

人生如棋局，想赢棋，就要将满盘棋子看得清清楚楚，就要看透对手每步棋的真实目的，而后纵观全局，斟酌落子。这和我们做人做事是一个道理。然而，人心隔肚皮，没有人会把自己赤裸裸地表现出来，否则，“知己知彼”也不会成为备受推崇的兵法谋略，而不过是平常事而已。

然而，如果你不能在这方面做到游刃有余，你的人生防线就很容易被人攻破，你就可能在不知不觉中一次又一次落入别人精心设置的陷阱，被伤得体无完肤。你的无知与单纯，会令你成为别人眼中的透明人，你会因为常常被别人看透底牌，而在竞争中永远无法占得先机。

所以我们必须学会审阅和揣摩他人的行事及心理规律特点，这不仅能够帮助我们更准确地看清和了解身边的人，也可以帮助我们塑造更佳的社交形象，令我们在社会人际交往中如鱼得水，左右逢源，安然无恙。如果我们，在能够控制自己微行为的同时，又彻底明了对方复杂的心理活动，那么无异于拥

有了最尖锐的矛和最结实的盾，足以令我们纵横四海，笑傲江湖。

那么，如何才能精准地了解一个人，做到知己知彼呢？方法有很多，但最有效的莫过于读取人体的微反应。人在遇到有效刺激时，几乎无法控制身体和心理上的本能反应，这种不经意的反应，是人性最自然地流露，最能透露人的真实内心。事实上，这一原理早已被世界各国公共安全部门应用了很久，只是没有普及到生活中。

同样重要的是，我们在洞察别人微反应的同时，也要学会控制和隐藏自己的微反应，保留自己的底牌，做到攻防结合，这样，才能在社会上站稳脚跟。

能够做到这些人，一定会成为人生的赢家，因为他们十分清楚自己及对方的最终目的，了解对方的动机、意图和心态，以及将要采取的策略，因而能够做到灵活应对，步步为赢。这并不是厚黑学，也不是教人尔虞我诈，只是世事毕竟复杂，害人之心不可有，但防人之心也万万不可无，这是做人的学问，也是保护自己的方式。



上辑 一秒钟，看透人性里的另一面

第一章 摸清底牌，才能不办糊涂事

保持客观，才能准确识人 / 2

一停，二看，三实践 / 6

第一次见面就看穿他的心 / 9

看清对方方圆，区别对待 / 11

摸透一个人的深浅 / 13

让小人无所遁形 / 14

应对高傲虚伪的人 / 16

与聪明的对手交锋 / 19

客观认识你自己 / 20

保护自己的阿喀琉斯之踵 / 23

第二章 审阅品德，方可明辨是非

- 看人首先要看其品德 / 27
- 听其言，闻声知人心 / 29
- 口头禅中的心理地图 / 30
- 观其行，行为见人心 / 32
- 问其志，喜好辨人心 / 36
- 根据性格特点衡量一个人 / 38
- 人的胸怀体现出他的前途 / 44
- 要及时认清对方真实目的 / 48
- 看同船之人能否同舟共济 / 51
- 如何应对不同类型对手？ / 53
- 看清自私的人才能少受伤害 / 56

第三章 洞微知著，一眼看透一个人

- 看人一定要抓住本质 / 60
- 别被表现迷蒙了双眼 / 62
- 见树木更要见森林 / 64
- 提好问题才有好答案 / 67
- “我只告诉你”是真的吗？ / 71
- 一眼看明白你的老板 / 72
- 一眼看清楚你的同事 / 75
- 一眼看透彻你的员工 / 79
- 一眼看真切你的朋友 / 81
- 一眼看分明你的对手 / 84

下辑 一瞬间，让别人跟着你的节奏走

第一章 打动：让对方打心眼里悦服你

- 用情感“买通”人心 / 90
- 缩短与对方的心理距离 / 92
- 曲径通幽动人心 / 93
- 把人夸得飘起了 / 97
- 笑是最美丽的打动 / 99
- 眼神是最攻心的利器 / 103
- 一定要考虑对方的感情 / 107
- 引诱他步入“信任陷阱” / 109
- 一点一点给他甜头尝 / 111
- 小事也能回收大人情 / 113
- 给人真诚，换回真心 / 117

第二章 分寸：有所掌握才能收放自如

- 时刻控制自己的情绪 / 120
- 遇事要能沉得住气 / 123
- 让脸皮变得厚一点 / 124
- 人情练达皆文章 / 125
- 外圆内方，立于不败 / 127

不争一时，才可赢一世 / 129

话不用都说在嘴上 / 130

留意对方的观点 / 132

考察对手的意见 / 135

必要时适当装装傻 / 138

是敌是友分清楚 / 142

别踏入朋友的禁区 / 144

同事之间冷热有度 / 149

巧与各种同事周旋 / 151

第三章 结合：围着自己画一个大圆圈

储蓄人脉是最划算的投资 / 155

多个朋友就会多条路 / 158

主动结交陌生人 / 161

倾听与提问是了解人的最佳方式 / 164

尽快缩短感情距离 / 167

讲话，要迎合他人的胃口 / 169

激发共鸣，其乐融融 / 171

善于利用“第三者”进行沟通 / 175

不断结交新的社交对象 / 177

获得领导器重的交际原则 / 180

开辟连接贵人的社交通道 / 184

第四章 防御：做好人也要防着坏人

- 给自己涂上“保护色” / 187
- 防小人要先识别小人 / 189
- 小人物也可能造成大伤害 / 192
- 稳住你也许是为了拿你开涮 / 195
- “好意”也许就是馊主意 / 197
- “甜头”背后可能就是“苦头” / 201
- 与见利忘义者保持距离 / 204
- 警惕那些笑里藏刀的人 / 206
- 防范卖傻装憨的迷惑术 / 207

第五章 征服：一瞬间让别人跟着你的节奏走

- 抓住对手的弱点做文章 / 211
- 巧妙擦净谣言的伤害 / 214
- 请将不成，就激将 / 217
- 投其所好，打动人心 / 221
- 应对最常见的四种人 / 224
- 降服让人头痛的人物 / 226
- 灵活应对各种合作者 / 230
- 旁敲侧击，使人自动觉醒 / 235
- 主动认错，堵住挑剔者的嘴 / 238
- 后发制人，应急应变 / 241
- 凡事都要给自己留条退路 / 244

上辑
一秒钟，看透人性里的另一面



第一章 摸清底牌，才能不办糊涂事

以棋为喻，我们的生存与人际关系，犹如与人下棋。在这个棋盘上，如果我们能把握对手的意图，就能赢取主动，进而掌握全局，应对可能发生的变化。其实，能够做到这一点的人，就可以被称为智者。

保持客观，才能准确识人

认识自己需要理性全面，认识别人则更需要公正客观。只有摆正心中的标尺，才能对别人做出客观公正的评价，避免我们在学习阅人智慧的进程中走上歧路。

走上阅人的道路，我们不可避免的要对他人的行为给予各种各样的评价，并在此过程中训练自己积累阅人技巧，学习阅人智慧。

给予评价的过程至关重要，因为我们对别人的评价精准与否，直接影响着我们能否解密识人的玄机，成为阅人高手。因此，我们在评价别人时要特别注意：评价是积极的还是消极的不重要，重要的是一定要精准。要想做出精准的评价，就需要我们在阅人时一定要保持冷静，做到公正客观，不偏不倚。

其实，生在繁杂的社会，身处复杂的人际关系网中，想要做到冷静客观并不容易：对熟人进行评价时，由于包含感情在里面，难免带着我们自身的偏好；即使是面对陌生人，我们给出评价时也往往会受到外界因素的影响。

但这并不是说我们对此就无计可施，如果我们对下面提到的几点格外注意，并按照其中给出的方法去做，相信我们再评价人时，就会更加客观了。

（1）别让感情亲疏误导了你

《韩非子·说难》中有篇智子疑邻的成语典故，大意是说，一场大雨过后，有一家人的院墙被浇坏了。主人的儿子出来提议，说要小心提防，夜里可能会有小偷光顾。有位邻居也好心地出来提醒，说要做好准备，防范有人会在夜里来偷盗。可是主人没有听取他们的建议。不料当天晚上，这户人家果然失窃了，这时主人才后悔莫及。然而，在主人看来，儿子想到夜里可能有人要来偷盗，是聪明机警的表现；而对于邻居也过来提醒这件事，在这家主人看来，这位邻居则是可疑的，他有可能心存别的目的。从这个故事中我们可以看到，虽然自己的儿子与邻人说的是同样的话，可是在主人听来意义却不同，因此才有截然不同的反应。之所以出现这样的差别，就是感情亲疏关系在作怪，它误导了主人对他人的评价。俯察自观，生活中的我们其实也像故事中的主人一样，常常受到感情亲疏关系的影响。我们对亲人，好朋友的评价往往用过多的积极词汇，而对我们的竞争对手、和我们有过节的人评价中往往负面因素居多。这时我们心中评价人的标尺就已经倾斜了，对人做出的评价当然不够客观，也会影响我们阅人之术的养成。

因此，在阅人时，我们一定要保持清醒，摆脱感情关系的束缚，把人们放到平等的位置上，冷静客观的进行分析，做出公正的评价。

（2）个人的喜恶要不得

每个人都有自己的喜恶，俗语“萝卜青菜，各有所爱”说的就是这个道理，这就像是世界上没有两片完全相同的树叶，而每个人都有自己独特的性格一样属于正常现象。小艺从小就喜欢安静，善于思考，是个聪明娴静的女孩子。她不喜欢热闹的气氛，也因此很不喜欢那些爱制造热闹气氛的活跃分子。在她看来，那些性格活泼爱热闹的人往往都不可靠，无法高效地将工作做好。因此，在公司欲安排她与另一位很活泼、爱凑热闹的同事小兰一起完成一项很有挑战性的任务时，她觉得很为难，她认为与这样的人合作不会很好地完成任务，而如果任务失败将对自己在同事和领导心中的形象有影响。因此虽然不愿意失去这次表现的机会，考虑到可能出现的不良后果，她还是选择放弃了。于是领导把这份任务交给了小兰和另外一个同样很活跃的同事，结果不久之后，两位同事就把任务出色地完成了。这让她大为惊讶，对自己的判断产生了怀疑，同时也很懊悔自己当初没有抓住机会。故事中的小艺正是由于自己的喜恶作怪，在评价人时加上了个人情感，没有客观公正地对人做出精准的评价，才导致自己不能准确阅人识人。由此可见，在阅人识人过程中，不能带有个人的喜恶。

我们要成为阅人高手，就必须控制好自己的个人情感，在阅人过程中，尽量理智看人，公正对人，客观读人，这样才能得出精准的评价，带有偏见色彩的个人喜恶千万要不得。

（3）不要被舆论力量误导

初到新的生活环境，我们所了解到的关于这个新环境的各种信息中，有很大部分是从别人的口中得到的。而这些从别人口中得来的信息的可信度往往是不同的，有的是客观的介绍，而有的却加上了介绍人的个人情感。

如果别人只是客观介绍事实，这固然是给了初来乍到的我们很大的帮助，但是如果他们的介绍中包含了个人情感，而我们又全盘接受了这些信息，那么我们很可能就在这些舆论的作用下不知不觉地戴上了“有色眼镜”。小安刚刚进入一家公司工作，对工作流程，人员分配，各位同事及老板的性格等一无所知。还好有位热心的同事主动给她讲解工作中各个环节的操作，并介绍各位同事及老板的性格特点。

从这位热心的同事口中，小安得知自己要去做的工作其实十分辛苦，并且老板人很挑剔苛刻。在对同事感激之余，也难免会有些失落：自己经过层层面试考核，好不容易得到这份工作，没想到竟是这样子。但是再一想，情况未必像同事介绍的那么严重，再说自己好不容易应聘成功了，就先努力做好本职工作吧，其他的事情过一段时间再做打算。

然而工作一段时间后，细心的小安发现，工作其实并没有同事描述的那么辛苦，只是稍微有些烦琐，这对于耐心做事的小安来说，并不是太难应付的事；同事给予良好评价的人多是她工作中的好朋友，而那些评价不高的，恰是平时与她关系不是很和谐的人；老板也不像那位同事说的那样挑剔苛刻，只是做事有些古板，不轻易夸奖人而已。多亏小安细心谨慎，有自己的主见，才没有受到同事的影响，正确认识了自己的工作以及老板。我们也应该多学习小安，在舆论面前保持冷静客观，分清哪些是客观可信的，哪些是带有个人情感，需要自己主观判断的。对于带有个人情感的信息，要留心观察思考，做出自己的判断，切勿戴上“有色眼镜”看人。

以上提到的是尤其需要我们冷静分析，保持客观态度的三种情况。其实，先入为主的印象，思维定式的影响，都会影响到我们对他人的判断，因此我们要擦亮双眼，多训练自己，看人时一定要保持公正客观的态度。

一停，二看，三实践

渔夫垂钓，需要三尺鱼竿；舞者曼妙的演出，需要台下的勤学苦练；学子金榜题名，需要十年的寒窗苦读；瞩目的新发明，需要无数次的反复试验。世间万物都有一个准备积淀的过程，学习阅人的技巧，掌握阅人的智慧也不例外。

军事家常说：“不打无准备之仗”，只有事先做足准备，才能让事情顺利进行，马到成功。学习阅人的智慧也是如此，需要我们事前做好准备，这样才能够快速准确掌握阅人的技巧，在学习的过程中少走弯路。小王刚刚大学毕业步入社会，开始面对形形色色的人。在与各种不同的人相处中，小王觉得力不从心，因为他渐渐发现与不同的人打交道时因为性格的不同需要采取不同的方式，这让他意识到社会中的人际交往不再像过去与老师同学的交往那么简单。于是，小王开始尝试通过了解不同人的性格特征来减少人际关系中的压力，提高自己的人际交往能力。他看了很多关于心理学方面的书籍，然后把书中的理论直接应用到人际交往中。然而，令他失望的是，他并没有得到想象中的效果，反而更加迷惑不解。因为他发现，当他按照书中的指导进行人际交往时，实际情况与他预料中的结果往往不一样。比如，当他与别人交流时，他很希望能够增进对对方的了解，就用书中指导的方式去与人交流，却发现每次交流过后，他不但没有

得到预期的效果，没能从别人那里得到什么自己想要的信息，反而不自觉地透露了很多自己的信息。经过一段时间的实践，他发觉到自己的交往能力并没有提高，实际情况离他想要的结果越来越远。他很苦恼，不知道自己到底是差在哪里，更不知道到底应该怎样做才能实现自己的目标。从小王的例子我们看到，小王虽然很想通过了解不同人的性格特征来提高自己的人际交往能力，也通过学习心理学知识做了很大的努力，但是却没有达到自己想要的效果，他在阅人识人方面仍然不得要领。事实上，他是因为没有做好充分的准备才使得自己的努力没有回报。小王的经历启示我们：想要阅人识人，成为阅人神探，一定要做好充足的准备工作。不然的话，即使付出了努力，也不会有相应的回报。因此，当我们打定主意要学习阅人的智慧时，就一定要注意做好充分的准备，这样才不至于像小王那样走上弯路，不得要领。

你也许会问，我们究竟需要怎样做，做到什么程度，才算是准备好了呢？看看下面几点，并按照上面所说的去做，循序渐进，步步为营，那么，我们的准备工作就大功告成了。为了方便记忆，我们可以记住这样一句要诀：一停二看三实践，抓住机会多训练。

一停，是指我们要停下自己的浮躁之心，将自己融入人群当中，尽可能地同各种各样的人接触交往，只有这样，才能有更多的机会了解不同的人，积累阅人方面的经验。如果我们总是独来独往，拒绝与人交流，那么必定会缺乏经验。在生活和工作中，遇到不得已的情况与人交往时，难免会处处碰壁，无法适应与各种不同的人打交道。碰壁的结果会使我们更加不愿与人交流，长此下去，就会形成恶性循环，对于我们的人际关系十分不利。因此，我们一定要鼓励自己多到人群中去，尽可能地与人交流，为学习阅人的智慧，掌握阅人的技巧做好初步的准备。