

微反应 心理学

MI CRO- EXPR ESS IONS

刘川——编著

破解身体语言，
瞬间洞悉人心。

微反应源于人类本能，准确映射心理状态。
看似寻常的表情动作背后常常有复杂的内心活动，
借助他人细微的身体反应，
就能找出对方在有效刺激下露出的情绪破绽。

中国友谊出版公司

创美工厂

微反应 心理学

MI
CRO-
EXPR
ESS
IONS

刘川——编著

图书在版编目(CIP)数据

微反应心理学 / 刘川编著. -- 北京: 中国友谊出版公司, 2016.10

ISBN 978-7-5057-3881-2

I. ①微… II. ①刘… III. ①心理学-通俗读物
IV. ①B84-069

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 253996 号

书名 微反应心理学
著者 刘 川
出版 中国友谊出版公司
发行 中国友谊出版公司
经销 新华书店
印刷 三河市同力彩印有限公司
规格 710×1000 毫米 16 开
16 印张 200 千字
版次 2016 年 11 月第 1 版
印次 2016 年 11 月第 1 次印刷
书号 ISBN 978-7-5057-3881-2
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) 64668676
版权所有, 翻版必究
如发现印装质量问题, 请与承印厂联系调换

前言

我们在这世界上生活，几乎醒着的每时每刻，都不可避免地要与他人沟通和交往，而人性，偏偏又是这世界上最复杂的东西！一个人，无论只是想安安稳稳过一生，还是希望能够有所作为、出人头地，读懂人心这门学问，你都不能不掌握。

毋庸置疑，准确地掌握人心，是非绝顶智慧所不能的。你要知道，每个人的内心世界常常很复杂，甚至是矛盾的统一体，有的人外貌温厚和善，行为却骄横傲慢，非利不干；有的人貌似长者，其实确是小人；有的人外貌圆滑，内心则刚直；有的人看似坚贞，实际上疲沓散漫；有的人看上去泰然自若，可他的内心却总是焦躁不安……

是故有人说：“人心比海川还要高深，知人比知天还要艰难。”这话虽然有些偏颇，但却从侧面说明了人心的隐蔽性。细微之处见水平，危难之中识真交，关键时刻显胆识。如何在最短的时间内了解一个人，洞察他深藏不露的内心玄机，并采取相应

的交往方法，已经成为现实生活中建立人脉、成就事业必备的生存技能。有了知人的生存技能，就可以使你摆脱无所适从的困惑；可以让你具有认清环境和辨别他人的能力，可以使每个人在风云突变之际，让心灵从容地栖息在生命的港湾。

那么，如此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。

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。

真正能够做到这些人，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，因而能够做到零活应对、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。

目录

上辑 一瞬间，看透人性里的另一面

第一章 看得明白，办事才不糊涂

识人的关键是保持客观性 / 2

一停，二看，三实践 / 6

读懂初次见面的人很重要 / 9

摸清对方方与圆 / 11

探清对方的深浅 / 13

一瞬间看穿小人 / 14

对付虚伪自大的人 / 16

比聪明的对手更聪明 / 19

对自己要有个客观的认识 / 21

保护自己的软肋 / 23

第二章 细审德行，方可明辨人之好坏

- 交朋友先要看品德 / 27
- 听说话，明辨人心 / 29
- 口头禅中的心理地图 / 30
- 看行为，分析人心 / 32
- 品喜好，判断人心 / 36
- 从性格特点把握对方本质 / 38
- 从对方胸怀判断他的前途 / 44
- 要及时认清对方的私心 / 49
- 看同舟之人能否共度 / 51
- 怎样与不同类型对手交手 / 54
- 认清自私者才能面受其害 / 56

第三章 关注细节，从小处一眼把人看透

- 抓住本质才能看清人 / 61
- 别让表象骗了你 / 63
- 看人不要以点概面 / 65
- 提好问题才有好答案 / 68
- “我只告诉你”是真的吗？ / 72
- 一眼看明白你的老板 / 73
- 一眼看清楚你的同事 / 76
- 一眼看透彻你的员工 / 80
- 一眼看真切你的朋友 / 83
- 一眼看分明你的对手 / 86

下辑 三两下，让别人跟着你的节奏走

第一章 动人心扉：让对方从心底悦服你

- 以情感动人心 / 92
- 拉近彼此心理距离 / 94
- 曲径通幽动人心 / 95
- 夸人夸得恰到好处 / 99
- 笑是最动人的音符 / 101
- 眼神也能征服人心 / 105
- 尽量去考虑别人的感受 / 109
- 俘获对方的信任感 / 111
- 甜头要一点一点给 / 112
- 把小事做成大人情 / 115
- 用真诚去交换对方的真心 / 118

第二章 恰到好处：掌握分寸才能收放自如

- 时时把情绪控制在合理处 / 122
- 遇事稳住心沉住气 / 125
- 不要太过薄脸皮 / 126
- 人情练达皆文章 / 127

- 形圆而可不败也 / 129
- 夫不争，天下莫能与争 / 131
- 慎言才可以少祸 / 132
- 多留心别人的观点 / 134
- 考察对手的真正意图 / 137
- 必要时让自己装装糊涂 / 140
- 朋友还是敌人要分清楚 / 144
- 交友处世别踏禁区 / 146
- 同事之间拿捏好距离 / 151
- 学会应对各种类型同事 / 153

第三章 左右逢源：将自己打造成吸引人的磁石

- 好人缘是一生的财富 / 157
- 朋友多了路更好走 / 160
- 主动和陌生人交往 / 162
- 学会倾听和提问 / 165
- 迅速拉近情感距离 / 168
- 说话要懂得迎合人 / 170
- 激发彼此间的共鸣 / 172
- 借助“第三者”增强沟通 / 176
- 不断扩大自己的交际范围 / 177
- 赢得领导器重的交际原则 / 180
- 找到能够扶持自己的贵人 / 184

第四章 高筑壁垒：不做坏人但要防着坏人

- 让自己着上层“保护色” / 187
- 认清小人才能防住小人 / 189
- 小人物也不可轻易得罪 / 192
- 稳住你也许是为了拿你开涮 / 195
- 认清“好意”背后的真意 / 197
- “甜头”未必都好吃 / 201
- 远离与见利忘义的人 / 204
- 有些人笑里藏着刀 / 206
- 别被装傻的表象欺骗了 / 207

第五章 大众归心：三两下让别人跟着你的节奏走

- 捏住对手的软肋达成目标 / 211
- 巧妙磨平谣言的伤痕 / 214
- 用激将法让对方跟着你走 / 217
- 挠对方的痒痒肉 / 221
- 应对最常见的四种人 / 224
- 驾驭令人头痛的人物 / 226
- 善于应对不同类型合作者 / 231
- 委婉地让对方自己明白 / 235
- 主动认错，让对方自己闭嘴 / 238
- 退一步，后发制人 / 241
- 凡事都要给自己留条退路 / 244

MI
CRO-
EXPR
ESS
IONS

上辑 一瞬间，看透人性里的另一面

第一章 看得明白，办事才不糊涂

第二章 细审德行，方可明辨人之好坏

第三章 关注细节，从小处一眼把人看透

第一章 看得明白，办事才不糊涂

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。

识人的关键是保持客观性

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，就必须控制好个人的情感，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人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，反而不自觉的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，将自己融入到人群当中，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 and 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