

微反应心理学

观人于**细微**，察人于**无形**

探寻气色蕴藏的内涵，抢占人际交往的先机

杜学敏 / 著



小动作的秘密，第一时间洞悉背后的玄机

恋爱、交友、求职、谈判、销售、领导下属必备

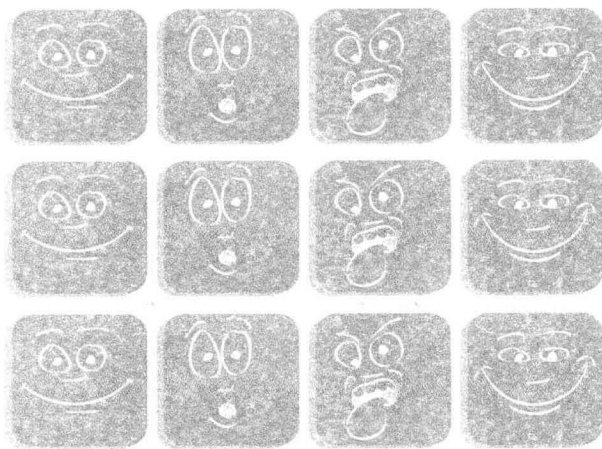
抓住人体 1/25 秒的真实反应，

你就能找到了解一个人内心真实想法的准确线索。

古吴轩出版社

微反应心理学

杜学敏 / 著



古吴轩出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

微反应心理学 / 杜学敏著. — 苏州: 古吴轩出版社, 2013.6

ISBN 978-7-5546-0086-3


I. ①微… II. ①杜… 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 (2013) 第 106316 号

责任编辑: 王琦

见习编辑: 陆九渊

策 划: 张春霞

封面设计: 

书 名: 微反应心理学

著 者: 杜学敏

出版发行: 古吴轩出版社

地址: 苏州市十梓街458号

邮编: 215006

Http://www.guwuxuancbs.com E-mail: gwxcbs@126.com

电话: 0512-65233679

传真: 0512-65220750

经 销: 新华书店

印 刷: 三河市兴达印务有限公司

开 本: 680×960 1/16

印 张: 16.5

版 次: 2013年7月第1版 第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5546-0086-3

定 价: 32.80元

前言



人生就如一盘棋，如果想赢得一盘棋，不仅要将整个棋盘上的棋子弄清楚，还必须看透对手走每一步棋的目的，从而对其之后的布局有正确的判断，象棋高手往往都知道这个道理。俗话说“高手前后看三步”，说的就是这个意思。然而，人并不是都直接地表现自己，否则“知己知彼”也就不会成为一种兵法中的谋略，而只是平常事而已。

我们都希望自己在他人眼中的形象是积极的、正面的。为了树立形象，为了办成事，人们常常会自觉或者不自觉地伪装自己。戴着面具生活，已经成为现代人类社会的常态。例如，如果司机由于违章驾驶而受到交警训斥，尽管心里很不高兴，但为了避免把事情弄得更糟，只能对其笑脸相迎，表现得服服帖帖；一对在家中大搞“冷战”的夫妻，一旦有客人到来，都会装出开心的样子，热情地迎接贵客。所以，分析和琢磨他人行事及心理的规律和特点，不仅能够帮助我们更准确地认识和理解身边人的行为，也可以成为我们树立更佳形象的助力，在社会人际交往中取得理想的效果。如果能够控制住自己的微行为，彻底解读对方复杂的内心活动，则无异于拥有了一把锋利无比的宝剑，足以使你“笑傲四海”，纵横天下。

如果你在此方面不能做到游刃有余，就很可能在不知不觉中陷入一个又一个的人际关系陷阱，受到伤害；同时，由于你的过于单纯，对外界没有防备，也会使你成为他人眼中的“透明人”，因容易被他人了解和看透而无法占到先机。通俗地说，人际交往就如同一起打牌，而天底下最难以预测的一张牌，就是对手的“底牌”。“底牌”是人们保护自己、打击对手的杀手锏，对手费尽心思掩盖它，我们却要想方设法地探得它。未雨绸缪，在对方亮出“底牌”之前想出好的对策，这样做，有利于避免被他的“底牌”击败。

那么，如何做到知己知彼，就成为我们要研究的第一课题，也是本书所要讲述的主要内容。想要知己知彼，方法有多种，但最有效的一种是读取身体的微反应。一个人不经意间的肢体动作最能够透露他内心的真实想法，由此，我们可以看到他真实的内心。例如：情感趋向、思维模式、行为方式……在遇到有效刺激的时候，人们总是难以控制自己的身体反应，就像我们被开水烫到之后马上会缩回手一样，在你的头脑意识到“疼”的念头之前，手已经条件反射地退了回来，这是人性最自然的流露，难以作伪，这也因此成为我们读懂他人的利器。这一原理其实早已经被世界顶级警方应用了很久，只是没有普及到日常生活中来。

本书讲述了几种典型的身体微反应，分析了其发生的机制和应用的领域，以便给读者以提示和启发。我们可以灵活地运用微反应心理学，不动声色地分析与我们交往的人，尤其是那些你还摸不透的人。比如，有一个学生期末考试没及格，到教授家里求情，他应该根据教授的表情和身体语言探知教授的态度，从而判断自己该以何种“策略”打动教授的心；面对一个自己喜欢的异性，就可以借助一些细小的身体语言窥探对方的心，以判断二人关系的发展趋势；在谈判桌上，双方正为了价格

的分歧陷入僵局，这时候可以从对方的指尖和腿部动作来判断他是真发怒还是假意抵抗。

同样重要的是，想要在社会上站住脚，我们就不能一味地单纯下去，要学会控制和掩藏自己的微反应，当别人看不透我们的时候，自然就不会轻易采取行动。例如，在单位里被表扬的时候，我们不要輕易地流露出得意的表情，也要避免“胜利反应”的肢体动作，这样就不会让别人产生一种被比下去的感觉，从而避免了别人对我们的敌意；刚离开校园的年轻女孩，一定不要露出娇怯、可爱的姿态，因为在职场里，“安慰反应”是一大忌，会让人感到你的能力较弱，缺乏强大的气场，而不敢委以重任。

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，他们明白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。这并不是要教人学会欺诈，更不是说与人交往不讲究诚信。毕竟世事复杂多变，害人之心不可有，但防人之心却万万不可无，这是做人的原则，也是保护自己的方法。

在这个世界上，虽然人性复杂难以洞悉，但是只要掌握了微反应心理学的知识，安全而精彩地行走社会并不难。

目录



part 1 什么是微反应 / 001

- 第一反应——被针扎了马上缩回手 / 002
- 内心真实的想法——邓文迪掌击袭击者 / 006
- 理性与微反应——微反应之后，对方在掩饰 / 009
- “刺激”必须有效——在意什么，“刺激”什么 / 012
- 基线反应——身体反应有规律 / 015
- 脑功能与优先级——不听大脑指令的那条神经 / 018
- 情绪与能量——生气是个力气活儿 / 021
- 说谎那点事儿——向左看不一定代表说谎 / 024

part 2 常见的几种微反应 / 027

- 冻结反应——吃惊，需要判断局面 / 028
- 安慰反应——感到压力，寻求安慰 / 032
- 逃离反应——感到恐惧，模拟逃跑 / 036
- 仰视反应——微扬的下巴和俯下的酒杯 / 039
- 距离反应——能不能再靠近一点点 / 042

领地反应——用金箍棒画个圈儿 / 045

战斗反应——怒发冲冠是愤怒到了极点 / 049

胜败反应——胸有激雷而面平如水 / 052

part 3 解读微反应背后的秘密 / 055

小动作的秘密——小动作是一种随身携带的性格 / 056

十指分工不同——手指姿态反映的是心理变化 / 059

嘴部反应——嘴巴，不只是用来说话的 / 062

笑的语言——笑表达的意思不只是快乐 / 065

眼睛会说话——通过心灵门户识心意 / 068

脸的表情——“眉飞色舞”代表什么状态 / 072

走路姿态——每个人都会走自己的路 / 075

头部的小动作——点头、仰头传递复杂的信息 / 078

被忽视的双脚——离大脑最远却最诚实 / 081

part 4 认识自己，并控制自我 / 085

眉目传“情”——与人沟通时的目光投向 / 086

点头“YES”——点头的双重功用 / 090

开放拘谨的四肢——欢迎和接纳别人的表现 / 093
手部动作的使用——“摩拳擦掌”要谨慎 / 096
站如松、坐如钟——举止娴雅容易获取好感 / 099
身体动作传达亲和力——每个细胞都是“亲切”的 / 102
身体礼仪中的微反应——看透动作的本意 / 105
控制自己的反应——不必时刻表达自己的真实想法 / 108
用身体语言传递“正能量”——发出积极的信号 / 112

part 5 看穿他人，并引导对方 / 115

做个“解语花”——在他人看穿你之前，先看透他 / 116
感受周围的空气——努力获得别人的信息 / 118
交际中引君入瓮——引导对方，占据主动 / 121
“头痛医头”不管用——具体情境中的判断和决策 / 124
看穿他人的肢体语言——万事如意就这样做到 / 127
赞同他人的自负之处——满足和尊重他人的自尊 / 130
学会安抚一只刺猬——消除对方的防备心理 / 134
微笑面对他人——真诚微笑是一种万能的微表情 / 138
人际王道——像赏识自己一样赏识别人 / 141
有话不明说——适当暗示，轻松引导对方行为 / 144

示弱也是一门学问——显现劣势，赢得认同 / 147
走进“他的国”——成为对方心中的“自己人” / 151
人生难得糊涂——看透别人的心思何必要讲出来 / 155

part 6 微反应心理学教你如何测谎 / 159

人为什么说谎——出于本能但确实是在骗人 / 160
测量一下人心——处世学会洞察真相 / 163
谎言满天飞——甄别谎言背后的目的 / 166
看他的面部表情——心虚一定会从脸上看出来 / 169
马脚在哪里——说谎者的几种典型本能动作 / 172
他突然结巴了——暗藏欺骗的语言线索 / 175
撕破谎言——看看说谎者的真实意图 / 178
谎言应对之策——利用他内心的虚弱来打破谎言 / 181
逼他说出真心话——以心理强势攻心理弱势 / 184
“酒盖脸”之后——如何辨别酒后之言 / 187

part 7 职场中的微反应心理学 / 191

收敛锋芒——聪明在于表现得很“蠢” / 192
成为稳重的职场人——控制情绪是一种职业素养 / 195

工作装可以既美又得体——别忽略工作中的形象礼仪 / 197
最不受欢迎的愤怒——真正的敌人是你的反应本身 / 199
乐群者赢——别做办公室里的“孤独者” / 201
世事洞明——看透同事的小九九 / 205
分而“治”之——调动不同类型的同事 / 207
与同事的关系要适度——多聊天气和购物 / 212
弦外之音——读懂上司的另一种暗示 / 215
见面三分情——保持住接触的频率很重要 / 218
适当地表示崇拜——让仰视反应为你升职加薪 / 221

part 8 生活中的微反应心理学 / 225

于细微处观人——手指舔尿的经典故事 / 226
静观以察其真心——路遥知马力 / 229
点头之后的摇头——发现不经意的多余动作 / 233
学点“地形”心理学——同桌到底有多深的交情 / 236
说话要找准时机——学会掌握火候 / 239
他允许你走多近——巧妙运用私人空间理论 / 241
那微妙的一触——会握手的人更易成功 / 244
一见如故的秘密——让你我之间不再有距离 / 247

part 1

什么是微反应



第一反应

——被针扎了马上缩回手

小时候，我们经常玩一个游戏：两个人面对面站着，一人突然伸出一只拳头作势要打对方的眼睛，这时，尽管双方的关系很好，对方的眼睛还是会迅速眨一下，头微微后仰以试图躲避。这个游戏不管玩多少次，被打的一方总是会条件反射般地眨眼和仰头。

警察往往是运用心理学的高手，他们在抓捕罪犯时，如果罪犯混迹于人群，难以分辨，警察就会大吼一声：“张三（犯罪分子的名字）。”结果，人群中一定会有人应一声或者回头，而这个人基本上就是罪犯。这是因为，罪犯此时正处于高度紧张时刻，突然听到自己的名字，总是会下意识地做出第一反应。

鲁迅先生当年收到一封信，他从信封的落款上一眼就看出了写信人用的是假名字，因为那笔迹上有勾抹的痕迹。我们知道，正常生活中，很少有人会写错自己的名字，张三签名时决不会下意识地写“李四”。

这几个例子中，眨眼、回头、一开始写下自己真名字的行为都属于微反应。微反应是指人在受到有效刺激的一瞬间，表现出的不受思维控

制的真实反应，既包括眨眼、扬眉、皱鼻子等细微的面部表情，也包括耸肩、回头、颤抖等身体的微动作。另外，如前文警察的例子中，类似罪犯的语言回应，也属于微反应的范畴。

微反应最核心的特征和判断标准是，它必然是第一反应，指的是人在接受外界刺激之后，“下意识”的反应，是没有经过任何思考的，带着原始的动物性和人类本能。第一反应能够反应人的真实想法，这一观点已经被大多数人，尤其是心理学家认可。

很多心理测试中，都会出现“第一反应”的关键词。例如，某天（不是特别日子）你收到另一半的礼物或肉麻信息，你的第一反应是？走到一个陌生的十字路口，你的第一反应是向左走还是向右走？如果明天早上，你突然发现变了性别，你的第一反应是？测试的设计者之所以如此强调第一反应，是因为他们相信在那一瞬间，你的大脑还没有来得及对行为做丝毫伪装。

也有很多媒体喜欢探究人的第一反应，一条“诺贝尔奖委员会成员、文学奖宣布者对记者说，当他电话告知莫言获得诺贝尔奖的消息时，莫言的反应是‘overjoyed and scared(狂喜并惶恐)’”的新闻比莫言获奖后的公开演讲更吸引人。因为大家最想知道他的真实想法和内心反应。

第一反应有两大特点：

第一是具有转瞬即逝性。第一反应是“如露亦如电”的。当理性的光芒作用于人的大脑，第一反应的“露”会被迅速吸干，第一反应也恰如我们看到的闪电一样，只是一瞬间的霹雳，想将它捕捉也颇为不易。比如说，当人们发现自己撒谎成功之后，会情不自禁地做出嘴角上翘的微动作，但这种动作会持续不到五分之一秒，是几乎不可见、很难察觉的。研究表明，真正吃惊的动作只能持续一秒钟，超过这个时间的动作都是假装的、有目的的。

第二个特点是第一反应符合人性，但并不一定合乎理性和道德。所有微反应都源于人类内心深处自我保护等“自私”的愿望，它能反应当事人一刹那的情绪，可能是正面的，也可能是负面的。战场上的士兵，在听到敌军枪声那一刻，第一反应可能是逃跑，但这种反应很短，而且会被随之而来的道德和理性否定，因而并不影响事件的结果，也不妨碍当事人的道德水平。

在日常生活中，通过他人遇事时的第一反应来“读心”，做到“知己知彼，百战不殆”，是讨论微反应给我们带来的最大福利。在社会交往中的各个领域，都有微反应的用武之地，它可以帮助我们更顺利地做事，更游刃有余地与人打交道。

在中国古代的神话故事中，无论美丽而魅惑的狐狸精们法术多么高强，总会有露出狐狸尾巴的时候，还会不小心被人们发现。如果说人类也有一条能够暴露本性的“狐狸尾巴”，它就是微反应。即使人类进入文明社会已经数千年，但仍然不能完全掌控自己的身体。无论我们怎么想要在他人面前树立自己期待的美好形象，或者掩盖自己的真实想法，微反应都会在某些时候“出卖”我们。比如，难以抵挡美食的诱惑时，人会不自觉地分泌或吞咽唾液。而相爱中的两人，在刚刚获知对方心意的时候，虽极力克制，但一定难掩内心的兴奋，急促的呼吸、加快的心跳都是最可能出现的微反应。微反应属于人类的本能，它不是我“想”做的，也不是我“不想”做就可以不做的，这给以“微反应”来判断人的真实心理的方法打开了方便之门。

说到底，婴儿吮乳、受惊时动作停顿、害怕时心跳加快，这些行为没有一样是某个人“想做”的，这些行为不必经过人的大脑思维，就像动物界蜜蜂酿蜜、鸡孵蛋一样顺其自然地发生。当然，本能还有无法抗拒性，因为它不受“想”的控制，因而我们也“无处可逃”，紧张时会用手揪住衣角，这些动作是不由自主的。

本能反应的这一特点，为测谎器的发明和存在提供了科学依据。记得在某一香港幽默警匪片中用到一个仪器，此仪器外形很像一个躺椅，椅子上连着一些数据线和其他器具，人躺在上面，被问到一系列问题。只要问话过程中人撒谎了，仪器就会显示出来。

这种仪器并非无稽。据科学研究，一个人说谎的时候，他的心率和呼吸要比不说谎时快许多。而类似测谎仪的器械就是利用人的本能反应，记录下相关的生理变化指标，从而进行数据分析。被测试者，有时要戴上胸带、血压计、橡皮囊袖带、电极等装置。这些装置会记录相关信息，观察与之相关的呼吸频率、心率的变化情况，并综合分析，最终判断被测者是否在说谎。这种测试仪虽然不是100%准确，但有一定科学依据，能够得出有意义的结论。

追根溯源，人的本能反应往往与动物生命中的两件大事有关，即生存和繁衍。几乎大多数的本能，无论是动物本能，还是人类本能，无论是早期社会人类的本能，还是文明社会人类的本能，都可以归结到这两个方面。孔雀开屏，雄鸟在雌鸟的面前跳舞，是要博得对方的喜爱，从而获得交配权，这是繁衍本能的体现；动物遇到强敌，会拼命逃跑，打败对方会引颈长鸣，这是一种自我保护，是生存的本能。

人类虽然是高等动物，但基本的生命诉求仍然是这两者。人获知意外事件时惊讶的反应，遇到强敌时企图缩小身体面积，都是自我保护心理的体现。而面对异性时的紧张、不安，对美女的喜爱，则与繁衍需求有关。一旦遇到与此两类有关的诱惑或威胁时，人的身体就会表现出非常诚实的一面，让你的内心想法“无处遁形”。

内心真实的想法 ——邓文迪掌击袭击者

2011年7月的一天，英国传媒大亨、80岁高龄的默多克被指控其集团旗下的媒体出现窃听丑闻而接受议会问询，当天，他年轻的妻子邓文迪坐在他的身后。在老默多克发言期间，突然有一名男子用泡沫馅饼袭击了他的面部。那一瞬间，邓文迪迅速起身，冲向袭击者，狠狠地给了对方一记耳光，准确地打在了袭击者的脸上。

在默多克被丑闻缠身的时刻，邓文迪这一保护老公的举动并没有给她带来任何麻烦；恰恰相反，此举对改善她的形象，提高她的名望起到了积极作用。在这之前，公众对年轻的邓文迪对80多岁的默多克的“爱情”颇多怀疑，猜测其所看好的不是其本人，而是其名望、地位和财产。然而，邓文迪这一掌却成功地让很多人改变了想法，她在世界上的受关注度空前提高，好评也比从前多了很多。甚至在默多克的老家，经过此次听证会，新闻集团的股票在20日开市后大涨近5%。

一个巴掌真能起到这么大的作用吗？这一巴掌妙在“第一反应”，是“一触即发”，而非“蓄谋已久”。她的迅速反应让人们坚信，她当