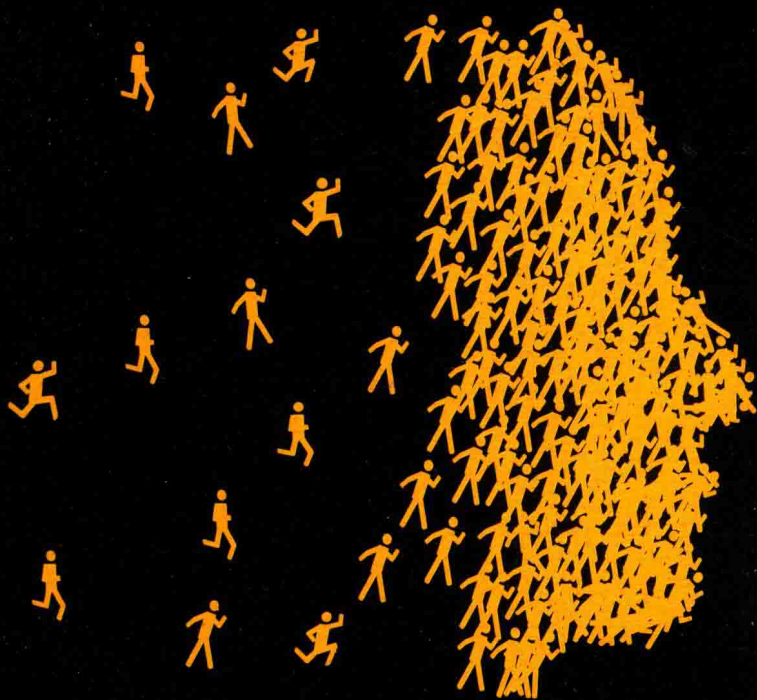


微反应心理

梅子◎编著



表情、动作、体态、语言、社交心理……

越想伪装，身体语言就越会暴露；越想通过语言掩饰，就越是容易被微反应出卖。

学会察言观色，分辨他人的伪装，掌握人际交往主动权



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社

微反应心理

MICRORESPONSIVE PSYCHOLOGY

梅子 / 编著



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

微反应心理 / 梅子编著. — 武汉 : 武汉大学出版社, 2018.5

ISBN 978-7-307-20198-9

I . 微… II . 梅… III . 心理学 - 通俗读物 IV . B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 098199 号

责任编辑: 黄朝昉 孟令玲 责任校对: 吴越同 版式设计: 薛桂萍

出版发行: 武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件: cbs22@whu.edu.cn 网址: www.wdp.com.cn)

印刷: 三河市德鑫印刷有限公司

开本: 880 × 1230 1/32 印张: 7.25 字数: 150 千字

版次: 2018 年 5 月第 1 版 2018 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-307-20198-9 定价: 42.00 元

版权所有, 不得翻印; 凡购我社的图书, 如有质量问题, 请与当地图书销售部门联系调换。

作者简介：

梅子，本名周梅，徽派女子，擅长写作。
2008年旅居新加坡，于2012年创建北京博雅曼文化传播有限公司，从事图书的出版与销售，立志把最精彩的图书内容奉献给广大读者。

微反应是身体的本能反应，它脱离了理智的控制，无法矫饰也不能伪装，是看穿一个人内心真实想法的极可靠的线索和依据。

在微反应之下，人无秘密可言，就算他们竭力控制，闭口不言，身体也会喋喋不休，内心的真实态势甚至会通过每一个毛孔流露出来。微反应转瞬即逝，粗心的人往往视而不见，也因此失去了一次次摸清对方复杂心理的机会，然而正是这转瞬即逝的不经意流露，才是最可靠的“证据”。

近年来，“微反应心理学”作为心理学的一个细分科目，已逐渐兴起，其大众关注度越来越高。显而易见，已经有越来越多的人逐渐认识到了微反应心理学在实际生活中的重要作用。事实上，只要你还在与人打交道，微反应观察就不可缺失。简单地说，你在与人交往时，只有及时捕捉到对方的体态反应并准确解读，才能够获知他内心的真实想法，才知道他对你的看法，才知道下一步该采取怎样的社交

策略以占据主动地位。

在某种程度上，我们把人生比作一场博弈，一点也不为过。生活中的人际交往、资源竞争，就是一场场或明或暗的较量。如果你既能够准确解读他人的微反应，又知道如何采取恰当的回方式，你就能在商场、职场、交际场上游刃有余，左右逢源，就能迅速进入成功者的行列。这也正是我们撰写此书的目的所在。

本书语言文字简洁明了，生动活泼，我们在贴合原意的基础上，将一些晦涩难懂的心理理论尽量生活化、通俗化，以方便读者更好地阅读和理解。而且，我们对每个微反应都做了独立叙述，让每一个微反应都有其独立的价值点，使读者可以单独加以运用。

本书涉及的知识面较为广泛，吸纳了心理学上关于表情反应、动作反应、体态反应、语言反应、社交心理反应等诸多方面的研究成果。毫不夸张地说，本书一定能够帮助你建立一张健康、安全、完善的社会助力网，让你的生活得心应手，顺风顺水。

第一章 微反应，内心真实情境的显微镜 / 001

- 1 人人都逃不掉的微反应 / 002
- 2 微反应不是伪科学 / 005
- 3 七情六欲流转于内心世界 / 008
- 4 人的表情常被矫饰和伪装 / 013
- 5 瞬间流露的，往往最真实 / 015
- 6 观人于细微，便可察人于无形 / 019
- 7 读懂微反应，读人读到心坎里 / 021

第二章 掀开人性外衣，带你走进内心世界最底层 / 024

- 1 人性尤为复杂，而且相当隐蔽 / 025
- 2 只有看穿人心，才能做对事情 / 026
- 3 红脸、白脸背后都可能是另一张脸 / 029
- 4 深剖个体基本心理需求——自尊 / 031
- 5 不是每一种笑都那样美好 / 035
- 6 狠挖大众普遍心理——自私 / 038
- 7 掌握心理秘匙，让居心叵测者显露原形 / 041

第三章 人可以貌相，脸部微表情反映内心微动态 / 044

- 1 表情，比语言更传神的交流工具 / 045
- 2 突然跳动的眉毛连接突然跳动的心 / 048
- 3 转动的眼球，转换的心思 / 053
- 4 瞳孔变化，是心境在变化 / 056
- 5 不热鼻头也出汗，到底为什么？ / 058
- 6 关于唇语，你需要略知一二 / 061
- 7 下巴也有“小情绪” / 064

第四章 形体会说话，坐卧行走坦诚相告芸芸众生相 / 067

- 1 坐相，不仅是形象也是心相 / 068
- 2 坐姿不一样，性格也大不相同 / 071
- 3 睡姿，是他人无意识的心理表露 / 075
- 4 八种站姿，直观人心内部 / 079
- 5 你该怎么站，才算是得体 / 083
- 6 好不好相处，看他走路就知道 / 086
- 7 你该怎么走，才让人有好感 / 088

第五章 服饰就是内心名片，穿着打扮都是内在个性微体现 / 093

- 1 服饰，决定着第一印象 / 094
- 2 穿着打扮也能感染人 / 097
- 3 服饰就是一个人身份的名片 / 100
- 4 透露内心信息的，往往是衣着打扮 / 103
- 5 服装的色彩选择与心理特征 / 105
- 6 衬衫是男人的个性的直接体现 / 110
- 7 服饰风格是心灵的舞台 / 113

第六章 任何与人体有关的配饰，都是性情和心思的呈现 / 116

- 1 配饰，就是强化身体语言的道具 / 117
- 2 看女人的鞋子，就可以知晓女人心 / 119
- 3 能盖住额头却盖不住内心的帽子 / 122
- 4 眼镜背后究竟隐藏着什么 / 126
- 5 看看包包，就能品出人心 / 129
- 6 首饰的选择，就是心的选择 / 133

第七章 动作从来不说谎，行为微反应影射内心真情境 / 136

- 1 简单手势牵扯复杂心理动向 / 137
- 2 手臂和手腕显示的内心活动 / 141
- 3 握手不仅仅是礼仪，更能透视他人性格 / 143
- 4 点头是肯定，摇头是否定？ / 146
- 5 由吃饭的状态判断性格 / 150
- 6 酒品见人品 / 153
- 7 观饮茶，他的心态轻易可察 / 156
- 8 撒谎者在不经意间的多余动作 / 158

第八章 顺着声音潜入灵魂，会听会应才叫会沟通 / 161

- 1 听懂对方的弦外之音 / 162
- 2 一声叹息，流露无数信息 / 165
- 3 言多必失，沉默比语言更有力量 / 167
- 4 挂在嘴边的口头禅，可以暴露个性 / 170
- 5 语调不尽相同，情绪也千差万别 / 172
- 6 察语速的变化，窥内心的变化 / 175
- 7 语气是情绪的外延 / 178

第九章 男女来自不同维度，熟知两性差别才能美妙相处 / 181

- 1 初次约会，如何判断对方心理印象 / 182
- 2 女人示爱，通常非常隐晦 / 184
- 3 男女身体语言，其实迥然不同 / 187
- 4 男人变心，心思可从细节窥见 / 190
- 5 不经意的小动作，表达了男友的心意 / 193
- 6 约会时的表情，洞穿女人心 / 195

第十章 会点心理操纵，并非狡诈而是策略 / 199

- 1 分析对方心理，选个合适的交谈切入点 / 200
- 2 “干扰”对方思想，令他对你喜闻乐见 / 203
- 3 怎么掌握习惯买单者的心理 / 205
- 4 注意这几个微反应，面试不成问题 / 208
- 5 找出对方的破绽，得到想要的结果 / 211
- 6 职场上，读懂上司行为的信号 / 214
- 7 你不可不知道的几种常见微反应 / 219

第一章 微反应，内心真实情境的显微镜



微反应，即“心理应激微反应”，是人在受到有效刺激的一刹那，不由自主表现出的不受思维控制的瞬间真实反应。微反应从人类本能出发，无法掩饰，也不能伪装，因而被广泛应用于协助司法机关查案、商业谈判、心理咨询等领域。它是人性最自然的流露，最能透露人的真实内心想法。

1 人人都逃不掉的微反应

人们常说，理智高于情绪，如果一个人自控力很高，那他就可以用理智控制自己的情绪。真的是这样吗？

这样的说法或许有些偏颇，但我们不可否定，有些人的自控能力确实比较强，可是很多生理上的微反应还是无法控制的，要不怎么有情不自禁这样的情况呢？事实上，每个人都逃不掉微反应，因为不管是在生活中还是在纯粹的生理活动中，比如运动、吃饭等，人们在遇到刺激的时候，都会产生一些条件反应。比如，你站在一个地方，如果一个人或是一个物体向你冲过来，你会下意识地躲避、逃开。即便是自控能力再强的人，也无法控制这种反应。即便是没有大的动作，也会有细微的反应。

微反应都是最本能的反应，很多都是习惯性的、下意识的，即便我们极力地控制也无法控制得住。比如，人受到惊吓的时候，瞳孔就会放大，下意识地睁大眼睛；人着急的时候，手部就有很多小动作，比如搓手、握手等，即便是有些自制力比较好的人可以控制这些小动作，他们额头也会冒汗……

我们可以通过这些微反应，看出一个人的情绪变化、心理状态及说话的意图等。如果你不相信的话，可以做一个实验：

我们试着闭上眼睛，什么也不说，全神贯注地倾听对方说话的声音。不看他们的表情，不看他们的身体动作，只听他们的声音。

我们会发现，我们根本没有办法猜测对方的真实意图，不能判断对方是否说谎，情绪如何。当我们睁开眼睛的时候，渐渐地就可以轻松掌握别人的意图，理解别人说话的真正用意。这究竟是因为什么？

这是因为在人与人的接触过程中，人们不仅仅利用话语与别人交流，还会通过一些习惯性动作和下意识的动作来表达自己的情绪，来传递自己想要传递的信息，其中包括眼神、手势、肢体语言等，而我们经常靠这些眼神和手势来揣摩他人的内心，体会对方说话时的情绪，让我们轻松地明白别人的意图。

这些细微的非语言行为就是我们所说的微反应。在与人交往的过程中，我们观察到了这些细微的非语言行为，观察到了除语言之外的其他表达方式，更清晰地了解了其他人的想法，因此也更容易与别人沟通。于是我们惊呼：睁开眼睛，我们的沟通将更加有效。

可是，微反应并不是那么容易搞明白的，也并不是每个人都能够读懂别人的微反应的。比如，伸出几根手指、手指的方向、伸出哪根手指做动作，往往都代表着不同的含义。再比如抱头、摇头、皱眉、微笑等，也隐藏着内心中的很多秘密。我们只有真正地了解了这些不同的微反应的含义，才能真正地读懂别人内心的真实感，才能准确地判断出别人的意图和动向。

在现实中，微反应虽然有很多共性，但对每个个体来说，存在

很大的区别，因为它受人的性别、年龄、阅历、性格、心态等很多因素的影响。所以，我们在与人交往的时候，千万不能简单地根据一个表情或者一个姿势来判断别人的真实意图，一定要综合考虑，把这些表情和动作与环境、性格、年龄等相关因素结合起来。同时，在我们自己分析一个人的微反应的时候，千万不要忽视社会习俗、文化背景、民族习惯、现场气氛等综合因素。

现在我们可以仔细地观察一下，一个人在生活中到底有什么样的微反应。也就是说，我们可以从哪些方面来研究一个人的内心反应。首先从整体来说，一个人的言行举止和身体姿态随时都会发出各种信号，向我们泄露他们的真实情绪、性格、品质、内心活动等；在谈话的过程中，人与人之间保持的距离也可以体现出一个人的性格、对对方所持有的态度以及两个人的亲密程度。比如，性格比较开朗的人，通常要比性格内向的人更容易与人接近，不会与人保持太大的距离。如果一个人对正在谈话的人比较抗拒，或是不喜欢，就会保持距离；而两个人的关系比较亲密，是好友或是爱人关系，彼此的距离就会近一些。

当然，一个人的面部表情和微观小动作更是其内心真实情感的直接体现。我们高兴时，就会保持微笑，不仅嘴角是上扬的，就连眉眼之间都带着笑意；我们受到惊吓的时候，眼睛会下意识地睁大，手部也会有些细微的动作，比如捂着嘴巴、双手握在一起等。这些细微的反应还可以体现在鼻子、耳朵、脚部、肩膀等身体部位。

所以，严格来讲，微反应是一个比较广泛的范畴，上面我们所说的面部反应，就是大家耳熟能详的微表情，而表情之外的身体动作就是微动作。我们也可以从一个人的语速、语调及说话时的情绪变化来感受其心理状态，这也是微反应的一种，可以说是微语言了。

总之，微反应是我们每个人都逃不掉的。为了减少与别人沟通的障碍，我们必须学会读懂这些微反应，利用这些有用的信息，更全面、更透彻地分析沟通的对象，如此才能始终掌握主动权。

2 微反应不是伪科学

很多人认为微反应并没有那么神奇，只不过是一些人夸张出来的伪科学。其实，如果一个人对微反应心理学不太了解的话，难免会产生这样的想法，认为微反应没有什么大不了的。

不过值得强调的是，虽然微反应并没有那么神奇，但它绝对不是伪科学。它是很多心理学家长期研究得出的结果，也经过了大量实践的证明。美国 FBI 就利用微反应心理学，通过捕捉对方转瞬即逝的表情动作，来洞悉对方的真实想法，判断对方是在说谎还是诚实的。

美国心理学家保罗·艾克曼在过去长达40年的时间里，一直在研究微表情。他通过研究发现，一个人只要仔细地观察，就可以通过微表情来识别别人的谎言，并且有些人天生就具有这样的本事。

美国芝加哥有一位被称为“谎言之眼（Eyes for Lies）”的女子，她通过看录像来分析犯罪嫌疑人的表情，并且总是能够看穿对方的谎言。有媒体报道，这名女子曾经协助警方办案四年，从来没有失误过。

所以说，通过微反应来判断一个人的内心是可行的。其实我们自己也可以做一个实验，那就是观察身边的人，他们惊慌失措的时候，身体会发生哪些反应；他们高兴的时候，身体会有哪些细微的动作。我们说，孩子是最不善于说谎的，也是最不会掩饰内心感受的。不妨观察自己的孩子，如果他们因为考试得了100分而得到了表扬，他们会有哪些反应？是眉开眼笑，或是手舞足蹈？是兴高采烈，或是笑容满面？虽然我们大人能够控制自己的情绪，但是一些细微的动作还是会显露出自己的好心情。

事实上，研究者通过大量的调查，认为身体动作所传达出的交际效果是语言的5倍。而当一个人的语言和身体动作不一致的时候，身体动作更能表达内心感受，更令人信服。著名的精神分析学家弗洛伊德就曾发现，一个病人绘声绘色地描绘自己的幸福生活的时候，会下意识地上下拨动手指上的戒指。医生根据她这种微反