

微反应心理学

人际交往中重要的心理策略

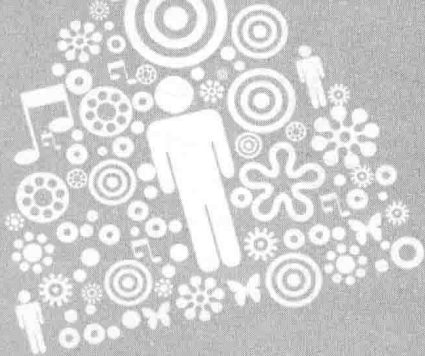


张伊宁 / 著

人与人的交往，就是心与心的较量。

人的一举一动都在“泄露天机”，
透析他人微反应的真实含义，
让你轻而易举突破人际交往壁垒，直达他人内心。

 华龄出版社



微反应心理学

人际交往中重要的心理策略



张伊宁 / 著

责任编辑：薛 治
责任印制：李未圻
封面设计：颜 森

图书在版编目 (CIP) 数据

微反应心理学 / 张伊宁著. --北京：华龄出版社，2017.6
ISBN 978-7-5169-1005-4

I. ①微… II. ①张… 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143917号

书 名：微反应心理学
作 者：张伊宁 著
出版发行：华龄出版社
印 刷：北京朝阳新艺印刷有限公司
版 次：2018年4月第1版 2018年4月第1次印刷
开 本：710×1040 1/16 印 张：14
字 数：140千字
定 价：32.00元

地 址：北京市朝阳区东大桥斜街4号 邮编：100020
电 话：84044445 (发行部) 传真：84049572
网 址：<http://www.hualingpress.com>

(如出现印装质量问题，调换联系电话：010-82865588)

版权所有，侵权必究



如果你是美剧《别对我说谎》的狂热粉丝，那你一定幻想有一天可以像卡尔·莱特曼博士一样，透过别人的动作表情，识别真正的说谎者，从而在毫无头绪的情况下圈定真正的罪犯。

通过动作表情和语言了解别人的个性和真实意图，这并不是虚构文学用来取悦大众的噱头，它拥有深刻的心理学依据，完全可以实现。

获得这种技能，你需要懂一些微反应心理学。

在心理学上，微反应是人在下意识中产生的动作、表情或说出的言辞，它们几乎渗透到我们的每个毛孔中，并且无法被大脑理性完全控制，因而最能真实反映一个人的内心、性格以及意图。

在我们的日常生活中，有一些喜怒不形于色的人，他们之中一些人天性如此，更多的则是在社会上历练过，纯熟的社交经验使得他们逐渐形成人格面具，可以在任何时候扮演任何角色，你无法通过外在表现了解他是真高兴还是曲意逢迎，还有些人因为真实展现自我而受挫，从此不敢流露真实的内心感受。

其实作为社会的一分子，我们每个人或多或少都有带上人格面具的时候，这些都使得我们的人际交往变得更加复杂多变，每个人都活得如履薄冰。

有些时候，甚至连我们自己都无法觉知到自己的真实的情绪和渴望，总是在理性和感性之间沉浮不定。





前言

但也正是这些原因，能够拨开云雾获知真相方显得尤为可贵。

如果你在生活中有过误判别人的意思，错过异性的示好，或是在谈判中暴露出自己的脆弱，那么你一定会在后知后觉中体会到微反应心理学的重要性。

然而心理学专业知识繁杂难懂，如果是非专业人士，很容易被其中的繁杂枯燥伤透脑筋，本书正是基于大众的需求而产生。

作为一本微反应心理学的通俗读本，本书先从微反应的概念入手，进而从表情、动作、声音三个主要方面出发着重从头部动作、眼神、面部表情、声音、手势、上下肢动作等方面剖析一些常见动作表情的真实含义，并且对性别、习惯、谎言识别等关注热点进行独立解读，让读者能够在短小精悍的篇幅、通俗易懂的语言中，更为快速地获得关于微反应心理学的应用知识，在真实的生活里更好地了解自己和他人的真实意图，游刃有余地处理生活中遇到的种种问题。



第一章 身体是如何泄露我们的秘密的

微反应：为什么身体语言无法骗人 >>> 001

身体比语言更诚实 >>> 003

姿势和动作：识别真相的关键因素 >>> 004

身体微反应的年龄，和我们一样 >>> 006

环境如何影响我们的身体反应 >>> 008

准确解读身体背后的真实意图 >>> 009

年龄和性别怎样左右身体语言的表达 >>> 011

第二章 骗我，你的眼睛都告诉我了

为什么说眼睛是心灵的窗口 >>> 014

你有什么秘密？看着我的眼睛 >>> 015

青眼还是白眼，你需要看眨眼 >>> 018

为什么兴奋时瞳孔会放大 >>> 019

仰慕的眼光总是抬眼向上 >>> 022

你为什么不敢直视我的眼睛 >>> 023

眼神接触越久，沟通越有效 >>> 024

为何电影中的英雄形象总是目光坚定的 >>> 026

第三章 我想控制好脑袋中的另一个自己

读懂头部动作的潜台词 >>> 029

连连点头的人，可能在表示拒绝 >>> 031

摇头可能是对自己的否定 >>> 033

想施展魅力，请微微歪头 >>> 034

习惯低头的人，更容易在生活中受挫 >>> 036

下巴以上，是无法逾越的尊严 >>> 038

第四章 高颜值的表情不一定可靠

嘴巴不仅要听，还要看 >>> 041

对方不断摸鼻子，你可能被嫌弃了 >>> 043

笑得不好看，也要笑 >>> 045

每个笑容背后，都有一种情绪在作怪 >>> 047

教你分辨出虚伪的“笑面人” >>> 049

你以为我高兴才笑吗 >>> 050

眉毛起伏中藏着情绪的真相 >>> 052

挑眉的人可能对你大有好感 >>> 054

第五章 人人在听，却听不到真正的声音

利用声音提高自己的辨识度 >>> 056

若想受欢迎，请让语速与他人保持同步 >>> 058

为什么人在紧张时说话会越来越快 >>> 060

电话沟通，注意提高声音的感染力 >>> 061

- 吐字如何达到清晰准确 >>> 064
- 鹦鹉学舌——用声音建立一致性 >>> 066
- 说话声音高的人是狂热分子吗 >>> 068
- 别让口头语成为别人贴标签的理由 >>> 071
- 你常说的话语中藏着你的生命 >>> 073

第六章 怎样通过手势，明白别人在想什么

- 小手势中的大数据 >>> 075
- 明知无法挽回，我为什么还是要捂嘴 >>> 077
- 没有“指责”，没有伤害 >>> 078
- 为什么自我抚摸如此治愈 >>> 081
- 喜欢拍头？你可能爱吃后悔药 >>> 082
- 除了年轮，手心里还藏什么 >>> 083
- 紧握双手，你的内心可能正承受挫败 >>> 085
- 十指交叉的人最希望成为狠角色 >>> 087
- 用手托腮的女人更可能赢得异性关注 >>> 088
- 拥有尖塔式手势的人，你要小心 >>> 089

第七章 手臂动作都在暗示什么

- 抱起双臂时，我想成为自己的中心 >>> 092
- 比双臂交叉更隐蔽的戒备姿势 >>> 093
- 强有力的双臂交叉暗示着什么 >>> 096
- 双手叉腰，震慑潜在敌手的惯用动作 >>> 098
- 双手背在身后的人，可能是在壮胆 >>> 101

手在臀部附近，你可能刚刚做好准备 >>> 102

拥抱内心不安定的自己 >>> 104

头枕双手时，我觉得自己无所不知 >>> 105

第八章 你被下半身出卖了吗

双腿是最容易被忽略的内心素描 >>> 108

相扣的脚踝后，都有一个战栗的灵魂 >>> 109

不要勉强4字腿坐姿的人做决定 >>> 111

为什么有人坐着也显得拘谨 >>> 112

想知道真实兴趣，关注脚尖朝向 >>> 114

大步流星的人通常更敢闯 >>> 116

跨坐椅子会无形中给人压力 >>> 117

什么坐姿让女人看起来更优雅 >>> 119

从女性的腿部姿势洞察内心 >>> 120

男人为什么更喜欢叉开双腿 >>> 123

第九章 细微之处，其实是你的内心选择

习惯动作让性格轮廓立现 >>> 126

下意识之中，我们都是最真实的自己 >>> 128

看一个人有没有心事，看桌面就知道了 >>> 129

你是电梯里的隐形人吗 >>> 131

想和人更亲密，微调你的身体动作 >>> 132

如何看透谈判对象的底牌 >>> 135

你吃饭的样子，藏着连你都不认识的自己 >>> 138

你的阅读属于哪一种层次 >>> 140

透过笔迹揣摩人心 >>> 141

睡姿能显示最无防备的自我 >>> 144

第十章 你装扮自己的方式，就是个性所在

你的穿着，是否和你内在的灵魂相配 >>> 148

穿着得体，更难被人拒绝 >>> 150

保持生活的仪式感有什么意义 >>> 152

从居家穿着获知内心的防备程度 >>> 154

因人而异的戒指嗜好 >>> 155

选择帽子，如同选择一种面具 >>> 157

男人领带中隐藏的性格元素 >>> 159

提包是拿在手中的心情 >>> 162

鞋子是我们性格的外化 >>> 165

戴上眼镜，我可以成为想成为的自己 >>> 167

涂抹口红对女人究竟意味着什么 >>> 169

第十一章 不同的身体，不同的微反应

身体微反应，男女大不同 >>> 172

当男人的管状视野与女人的发散视野重叠 >>> 174

他可能真的不懂你话里的意思 >>> 175

为什么看似被动的女人总掌握着关系的主导权 >>> 179

这些小动作是女人戒备心的体现 >>> 181

怎样的眼神才算得上撩人 >>> 183

约会表现看女性对你感情有多深 >>> 185

走在右侧的人，更容易掌控主动权 >>> 186

当他嘴上说爱你时，让他陪你逛街 >>> 188

爱有多深，不妨用等待来考量 >>> 189

第十二章 谎言：破坏我们感受真实的力量

为什么心里想法和外在表现会不一致 >>> 191

谎言的量级划分 >>> 194

为什么女人更喜欢说谎 >>> 196

让谎言成真的假笑 >>> 198

7个手势让你在交谈中揪出骗子 >>> 200

说谎的人，眼睛到底往哪儿看 >>> 205

谎言为什么看起来那么靠谱 >>> 206

听到这样的开场白，你就要当心了 >>> 209

攻破心理防线，软化比质问有效 >>> 210

逻辑化提问让说谎者自乱阵脚 >>> 212

身体是如何泄露我们的秘密的

*……微反应：为什么身体语言无法骗人

人际沟通包括许多方面，言语沟通和非言语沟通是其中最主要的两个方面。口头语言和书面语言是言语沟通的两种主要方式，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，这些我们称之为身体微反应。

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1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，仅凭手的几个简单动作，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。大街上的交通警察指挥来来往往的汽车和行人，是停止还是前



行，都能准确地表达自己的意图，街上的行人或车辆都能够看懂，并遵守执行。在这种情形下，如果用嘴巴去指挥，不仅可能会让警察喊破喉咙，而且也很容易出现混乱。由此可见，相比于有声语言的蕴藉性和委婉性，我们身体所表达的信息是鲜明而准确的，然而这一点我们经常意识不到。

研究发现在日常人际交往中，通过身体微反应所进行的信息沟通占了半数以上，身体微反应在信息交流中的重要性也可见一斑。精神分析学派的鼻祖弗洛伊德认为，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所述话语的意思，必须把有声语言同身体语言相结合。

尽管无声的身体语言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只有具备蕴藉性和委婉性的有声语言才能传达。在一般的社交场合中，身体语言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交流。完全离开有声语言的身体语言并不比哑语高明多少，其传播范围不仅有限，很难传达一些理性认识，也不能阐述一些抽象话题，这必然会导致信息沟通的不顺畅。

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，从而否定了她的话语表达。可见，要想真正了解交谈对象的话语意思，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。

※…… 身体比语言更诚实

生活中充满了矛盾和陷阱，尤其是在那些虚伪的人身边，更是为数众多。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，但是身体微反应不会撒谎。

不可否认的是，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（如小孩用手捂嘴；青少年用手触摸嘴唇；成年人用手摸鼻头）与有声语言的结合显得别扭、不协调，反映出此人的心虚和不自在；另一种情况就是突然置身于某种陌生的环境中时，或是与陌生人打交道时表现出来的很多不自在的动作。比如，某个人去面试时，看见面试官后满脸通红，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。面试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，然后他会迅速决定此人是否适合招聘岗位的要求。

有些时候，经过理性加工的有声语言则不会表露一个人的真实意图，有时还会出现“口是心非”的现象。比如，当一个人说他很喜欢你时，很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。一般来说，身体微反应则不会出现“口是心非”的现象，也不会撒谎，它比经过理性加工的有声语言更能表现一个人内心真实的情感和欲望。身体首先会对我们的感觉和情绪做出反应和判断，然



后才会做出具体的姿势。需要注意的是，身体做出具体姿势的意识，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他准备啤酒时，却坐在椅子上一动不动，可能很少有人会相信他真的愿意去准备啤酒。因为他如果真的愿意的话，至少有一定的行动，如从椅子上站起来。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。然而逃避倾向的加剧，以及害怕暴露自己的逃避意图，其逃避动作又会受到一定的遏制。

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部位的动作。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自己无法控制的一些部位展现出内心和有声语言发生的种种矛盾。

*…… 姿势和动作：识别真相的关键因素

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

人们无法想到，在几千年的进化历程中，一些因外界刺激而引起的不随意的身体运动，会演变成一门借助身体移动、面部表情、姿势、手势与其他谈话人的位置或距离等变化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，在

人们身上，有一种隐含着的未说出口的话或没有完全表达出的意思。

这些“无声的语言”，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，但身体微反应能“出卖”他们的心境。因此，身体微反应不但成为解译人们身体语言的密码，而且成为人们准确地认识自己和他人一个工具。

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时，就开始采用一些身体信号来进行交流，但直至20世纪才引起研究者的注意，且至今没有形成系统性的非语言沟通理论。对这个熟悉而又陌生的主题，人们应当重新展开认识，从而在生活和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类来说，做出动作更是轻而易举。但我们这些高级的人对动作的理解却少之又少。仅仅提出一个问题，就可以难住很多人——你知道，人类的动作分有多少种，有哪些是先天就会的吗？

人类的动作可以分为三类：先天的动作，习得的动作，经由训练的动作。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，这些动作不用学习、天生就会。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，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。从某种角度上看，姿势也是动作，是一种能够向对方发出视觉信号的动作。姿势的种类可分为四种，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。

*…… 身体微反应的年龄，和我们一样

一般来说，我们都知道大多数基本身体微反应的具体含义，比如，高兴的时候，面露微笑；悲伤痛苦的时候，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，行为学家通过进行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个人遗留物，也即一直延续到成年期的婴幼儿行为方式，最为明显的莫过于婴幼儿时期的吮吸动作，从中很容易看到它与婴儿吸奶的联系。

婴儿时期吸奶时，他们会感觉非常美妙。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寻求口