



带你走进读心术的世界，帮你成为人际关系的赢家！

微反应心理学

全集

陈璐 编著

人际交往中的心理策略

WEI FAN YING XIN LI XUE

相传在吉普赛人中间，流传着一种读心术。拥有这种能力的人，能够看穿对方的心思。今天，读心术已不再是传说，而广泛应用于各个领域中，无论是美国联邦调查局（FBI），还是美国中情局（CIA），还是英国军情六处，以及各个国家的犯罪调查和国家安全组织都视之为瑰宝。



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press



2

微反应心理学 全集

人际交往中的心理策略

WEI FAN YING XIN LI XUE

陈璐 编著



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

68

图书在版编目(CIP)数据

微反应心理学全集 / 陈璐编著. — 北京: 中央编译出版社, 2013.7
ISBN 978-7-5117-1717-7

- I. ①微…
- II. ①陈…
- III. ①心理学—文集
- IV. ①B84-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 172936 号

微反应心理学全集

出 版 人 刘明清
责任编辑 陈 琼
出版发行 中央编译出版社
地 址 北京西城区车公庄大街乙 5 号鸿儒大厦 B 座 (100044)
电 话 (010) 52612345 (总编室) (010) 52612352 (编辑室)
(010) 66161011 (团购部) (010) 52612332 (网络销售)
(010) 66130345 (发行部) (010) 66509618 (读者服务部)
网 址 www.cctphome.com
经 销 全国新华书店
印 刷 北京嘉业印刷厂
开 本 710 毫米 × 1000 毫米 1/16
字 数 320 千字
印 张 25.5
版 次 2013 年 9 月第 1 版第 1 次印刷
定 价 39.80 元

本社常年法律顾问: 北京市吴栾赵阎律师事务所律师 闫军 梁勤
凡有印刷质量问题, 本社负责调换, 电话: (010) 66509618

前言

PREFACE

人心，可能是这世界上最变幻莫测的东西。他人的表情和动作是可以看见的，却很少有人能够轻易地看穿他人的心理。就像是变色龙拥有能够躲避敌人的保护色，枯叶蝶长着能够迷惑敌人的翅膀一样，人类也很喜欢把自己的心伪装起来，藏在深处，不轻易地表露真实的一面。

员工在看见老板时，都表现得兢兢业业、任劳任怨，但平时是否也是这样，却不好判断；销售人员在面对客户时，笑脸相迎，极尽吹嘘之能事，但产品究竟是好是坏，根本无从分辨；男女在热恋时，总是爱说些海枯石烂不变心的誓言，但究竟是否真心，只有他们自己才知道。

在高速发展的今天，有些人为了追求利益、满足自己的欲望，总是尔虞我诈、勾心斗角。想要在这个社会上立足，如果不懂得看人心，那么必然会遭受欺骗、中伤或是背叛，被人践踏到最底层。

因此，我们真正需要的，是一种能够在短时间内发掘到他人心中真正想法的“魔法”，它就是读心术！

读心术起源于古老而神秘的吉普赛人，据说吉普赛人的巫师通过一个小水晶球，就可以感应到对面那个人心里真正的想法，无论他怎样的阴险狡诈、口吐莲花。

这种说法听起来带有些迷信的色彩，但事实上，现实中真的存在一种神奇的读心术，它隶属于心理学，却比常规的心理学更有实效。运用这种读心术，我们能够通过对他人外表、神态、言行举止的观察，来分析判断对方内心真正的想法，甚至于他的性格与品行。

陈娇原本是一家贸易公司的人事部经理，在做了全职家庭主妇之后，经常陪老公去一些大场合见客户。

这一天，陈娇陪老公及老公的一位大客户刘总去打网球。几个人玩得也十分尽兴，但是在中途休息的时候，陈娇却觉察到刘总的脸上显露出一丝倦态。

在陈娇的提醒下，老公善意地询问刘总的身体状况，刘总笑着说没什么，只是由于最近工作太忙，所以有些疲惫。很快，几个人又重返球场。

眼看天色渐晚，陈娇将老公拉到一旁，悄悄地告诉他：“刘总的婚姻可能出了问题。”

“你是怎么知道的？”老公十分惊讶。

“你看刘总虽然强颜欢笑，但实际上，他的眼神里并没有任何高兴的情绪。”陈娇跟老公分析道，“而且，他的无名指上有一道戒指痕迹，像他这个年纪的人，能在手上长时间佩戴的戒指，那应该就是婚戒了。”

老公按照陈娇的说法，在运动完后，邀请刘总去了附近的茶座。在安静放松的环境中，刘总终于放下了心中的戒备，说出自己刚刚离婚的烦恼，陈娇与老公耐心地开解了他一番。

从此，刘总与陈娇的老公不仅在生意场上更加信任，在私底下也有了足够的默契。对于营造这一切的“功臣”陈娇，老公更是从心底里佩服。

陈娇之所以能够通过察言观色了解到刘总的近况，她所掌握的读心术技巧功不可没。普通人看见客户谈笑如常，必定想不到对方此时正被生意场之外的事情烦恼；而陈娇通过对读心术中“地心引力”法则的运用，巧妙地判断出刘总实际上是在假笑，从而进一步推断出他所面临的问题。

“地心引力”法则就是：当一个人心情愉快、情绪高涨、意图有所行动时，从表情到动作都是反抗地心引力的，眉毛上扬、眼角和嘴角上翘，整个身体也向上拔起；反之，当他心情沮丧、低落、无奈、无措时，整个人是向下的，眼角和嘴角也向下垂。

而真笑和假笑的衡量标准就在于“地心引力”法则：一个真正开心而笑的人，不但嘴角与眼角上扬，而且眼睛中也充满笑意；而假笑者只是嘴角在笑，眼睛周围没有笑的感觉。

当然，在生活中，人们的表情和动作都会比较放松，不像工作中那么严肃、刻意。于是，读心术中也有许多更简单、更快捷判断他人心中所想的技巧。

张兵陪妹妹去相亲，走进咖啡馆之后，张兵就发现妹妹眼前一亮，明显是对坐在沙发上的那位年轻人感兴趣。

那位年轻人看起来十分开朗健谈，对张兵二人也是照顾有加。张兵的妹妹一开始还有些害羞，聊了一会儿之后就放开了，身体前倾，聊得十分投入。

可是张兵却发现，那位年轻人虽然在谈话间显得很热情，但双手始终抱

在胸口上；并且，他的坐姿虽然端正，双脚却不自觉地朝着左边门口的方向。

妹妹对于这个年轻人很感兴趣，透露出想要与他进一步交往的意思；但是张兵却劝说她，估计那个年轻人对她不是很感兴趣。

“不可能。”妹妹完全不相信，“我跟他很谈得来，有很多共同点啊，而且他也根本没有表现出不喜欢我的样子嘛！”

介绍人在问了那个年轻人的意思之后，委婉地告诉了张兵的妹妹，那个年轻人在与她见面的同时，还见了几个其他的女孩，现在对其中的另一个女孩十分感兴趣，已经确定要正式与她交往了。

张兵之所以能够断定那位年轻人对自己的妹妹并不感兴趣，主要是运用了读心术，从他的行为之中看出了他的心思。要知道，人类的身体往往比话语、表情更容易泄露出内心的秘密。那位年轻人始终用双手抱臂，是一种抗拒的表现；而他双脚朝向门的动作，也表达出他虽然表面上热情，内心却有希望赶紧离开的念头。捕捉到了这两点行为背后的真实想法，张兵自然能够断定妹妹此次的相亲之旅会无疾而终。

这个过程看起来很神奇，但分析起来却并不困难，因此，每个人都有可能掌握读心术。将读心术运用于生活和工作中会产生令人惊奇的效用。

事实上，读心术正是衍生于心理学、立足于心理学，读心术所依靠的是权威而精妙的心理学理论。

本书就是力求将读心术的每一个技巧与心理学相应的知识点结合，让读者在知其然的同时，也知其所以然。

本书以直白幽默的语言、生动典型的案例为读者展现与生活密切相关的心理学现象，并通过详尽的分析，讲述简单实用的读心术技巧。

除此之外，本书还在教人读懂人心的基础上，加入了如何攻破他人心理防线的技巧，使读者能够在人际交往中将全局牢牢地掌控在自己手中。

所以，掌握了这些读心术，你就会发现生活似乎在你的眼前展开了崭新的一页。以往你看不透的人心，甚至感到迷茫的状况，仿佛都像是透明的画册一般展现在你的面前；而针对那些脾气古怪的人或是其他难以应付的情况，你也能够在本书中找到相应的技巧，而轻松应对。从此，你不仅不会落入骗局，反而能够在人际交往的过程中如鱼得水、春风得意。

目录

CONTENT

第一章 看透意图的读心策略 / 1

当你猜不透朋友的内心，看不破上司的意图时，你肯定无数次地祈求上天赋予你看透人意图的“异能”。实际上这种异能并不难学习，每一类心态往往都会产生一种微反应，而这种反应正是本章的内容。

冻结反应：教你如何观察一张凝结的脸.....	3
逃离反应：惹不起也要躲得起.....	7
认同反应：附议者也分真心和假意.....	11
炫耀反应：动物为什么展示羽毛？.....	14
嫉妒反应：心里不平衡的人，表情动作也难以平衡.....	16
攻击反应：动手之前，总有那么一些征兆.....	19
疲劳反应：能量流失之后的衰竭.....	22

第二章 识别关系的读心策略 / 27

人与人在一起必然会产生无数的关系，比如远近亲属、上级下级；再比如地位高低、能力大小、喜爱厌憎不同，也会造就不同的人际关系，而这些关系其实都会令人产生一定的反应。本章将教会你如何通过这些反应，判定一个人与另一个人的关系。

地位反应：地位高低不同决定了反应也不同.....	29
同步反应：不自觉的模仿是友善的象征.....	32

领地反应：划势力分地盘也是一种本能.....	36
距离反应：迅速识别远近亲疏，梳理人脉关系.....	40
胜败反应：胜者骄，败者躁，一目了然.....	44
强弱反应：人人都有强者或弱者的自觉.....	47
男性求爱反应：寻觅于丛林中的雄性猎手.....	51
女性求爱反应：花枝招展的雌性陷阱.....	54

第三章 捕捉情绪的读心策略 / 59

人的情绪多种多样，有一些很剧烈，比如愤怒，这时候你会清晰地感受到。但还有一些情绪反应很微妙：有时候你会在同一张脸上发现惊讶、不安和愉悦。对于这些复杂的反应，我相信你看了本章内容以后，就能够轻松地理清了。

惊讶反应：放大你的各种感官.....	61
不安反应：你的视线会往安全的地方漂移.....	63
厌恶反应：撇撇嘴皱皱眉，缩小你的感官.....	67
愤怒反应：预示着狂暴的进攻即将来临.....	70
恐惧反应：因害怕产生的鸵鸟姿态.....	74
悲伤反应：哭泣、伤痛、遗憾、悔恨——悲恸四部曲.....	78
愉悦反应：兴“高”采“烈”，笑“口”常“开”.....	83
骄傲反应：当人们的自尊心过于强烈.....	86
耻辱反应：自我厌弃之人的反应密码.....	88

第四章 身体语言的读心策略 / 93

人的站行坐卧都隐藏着他内心深处的某些活动，收放自如的四肢更是如此。当一个美女在你面前绞手指的时候，她在想什么？细心观察她，认真阅读本章知识，你一定能弄明白。

通过眼睛视线的交汇与闪避读懂对方.....	95
-----------------------	----

手掌的力量：简单手势凸显个人性格	97
透过双臂看人心：最平常的动作不平常的心态	99
“心随腿动”：双腿动作体现出内心动向	101
演绎法：行为细节的推理读心术	104
刺猬法则：距离可以判定当事双方的关系	106
走路姿势：性格心理的密切写照	108
站立姿势：人之秉性的真实体现	110
随意坐姿：内心状态泄露出的秘密	112
示爱本能：异性间示爱时的身体信号	114

第五章 面部动作的读心策略 / 117

当你与一个人面对面的时候，很难清晰地观察他的四肢和躯干，此时，你只能在对方的脸上“做文章”。但千万不要以为这样就无法读心，要知道，五官里的学问，也深得很。

头部的简单动作体现出内心动向	119
笑容：不同的笑容背后隐藏的意义大不同	121
嘴部活动：内心活动的即时反映	123
眼部肌肉越灵活，暴露得越多	125
眼神：从眼神破解他人内心密码	127
眉毛变化体现一个人的喜怒哀乐	128
探视鼻子的瞬间动作传递出的信息	131
下巴动作是个性的“显示器”	133

第六章 生活习惯的读心策略 / 137

不同的个人习惯代表了不同的性格和想法，而几乎没有哪两个人的习惯完全一样。就算两个人都喜欢打桥牌，但握牌的姿势不一样，其性格和想法也会迥然不同。

从打电话和接电话的行为读心	139
敲门方式体现心态和性格	141
饮食见人心，吃相与心理息息相关	143
座位选择暴露出心境与意图	144
对待金钱的态度反映出一个人的价值观	147
购物习惯体现出一个人的生活态度	149
开车的方式与人的个性紧密相连	151
眼镜，折射出心理活动的“万花筒”	153
人的内心往往并非像衣着那样光鲜	156

第七章 性格人品的读心策略 / 159

撒切尔夫人在晚年曾说：性格决定命运。而在当代社会，身边人的性格，同样与你息息相关。你必须清楚你的上司是否敢当重任，你的伙伴是否轻言寡信。

谦逊随和的人更能共谋大事	161
自私自大的人通常独断专行	163
逆来顺受的人难以承担重任	166
轻诺寡信的人千万不可深交	168
拘泥细节的人很难有大成就	170
嫉贤妒能的人难当领导之位	172
体察已过的人更易得人信任	174
行事果断的人处处受人尊敬	176
判断草率的人容易带来损失	178

第八章 兴趣爱好的读心策略 / 181

一个人的天赋是与生俱来的，或许不会影响性格；但他的兴趣爱好却是他性格的最根本的反映，因为这完全是他根据自己的喜好选择出来的。所以，你可以根据一个人的喜好，来判定他的性格特质。



不同种类的体育运动，诠释着不同的心理形态.....	183
打牌下棋：对战型爱好隐藏着争斗之心.....	185
修身养性：文化型爱好者的性格特质.....	187
音乐品味：性格与价值取向的标签.....	189
收藏爱好：人生态度的真实写照.....	191
旅游趣味：景点的选择体现出人的性格.....	193
座驾类型：处世态度的最佳写照.....	195
宠物选择：爱屋及乌体现出的性格特质.....	196
益智游戏：游戏里包含的微妙心理学.....	198

第九章 言谈话语的读心策略 / 201

语言是人类最重要的信息传递工具。一个好的倾听者不应该仅仅做到理解对方的意思就满足，而更应该从对方的言谈话语之中，探究他人真正的内心动态。

语言风格，体现出一个人的修养.....	203
口头禅，彰显出一个人的个性.....	205
说话声调，反映出一个人的性格.....	207
语速的快慢表现出不同的内心状况.....	209
声音的变化折射出一个人的内心改变.....	210
潜台词读心术：不要被表面意思所迷惑.....	212
认清反话，捕捉对方的真实意思.....	214
语言下的隐秘渴望，语言的反面诉求.....	216
语言与行动的背离：外强中干者的语言习惯.....	218

第十章 识破谎言的读心策略 / 221

社会上谎言纷飞的时候，如果你想不被谎言击垮，那就要着手学习，努力分清真心和假意。好在当人说谎的时候，无论怎样伪装，总有一些痕迹会被我们抓住。

识破语言漏洞，打开说谎者的心理防线.....	223
辨识表情漏洞，一眼看破他人谎言.....	225
目光坚定的人，也有可能在说谎.....	227
微笑并不一定是真心的代名词.....	229
通过容易被忽略的无意识的动作看破谎言.....	230
刻意的说话方式，提示出说谎的秘密.....	232
透过语言识别真伪：语言识谎读心术.....	234

第十一章 套取真话的读心策略 / 237

职场之上尔虞我诈，生意场上风云际会，很多时候，城府深几乎成了有社会经验的代名词。与这样的人打交道，如何才能能够从他口中获取你真正想要的信息呢？请看本章吧。

植入心锚，引导对方自觉说出真话.....	239
进三步退两步地提问，套出你想要的信息.....	241
控制局面，让话题向你想要的方向发展.....	244
制造陷阱消除戒备，从而获取消息.....	246
提高提问技巧，挖出对方心底的秘密.....	249
利用性格和处境的矛盾性，让对方说出真话.....	251
恰当的时机和环境，让套话效率提升百倍.....	253

第十二章 说服他人的读心策略 / 257

再优秀的人，他的能力也必然有限，而说服他人的能力，往往变得越来越重要。说服能力说到底也是一门与微反应相关的攻心术，你要根据对方的性格和想法，制定说服策略，才会无往不利。

看准心理需求，说服更容易被人接受.....	259
假借他人之口，说服更有成效.....	261
正向应对：让拒绝变为接受.....	264



说服他人时加入数字和格言，能起到迷惑效果.....	267
巧用提问，让对方说出你想要的答案.....	270
摆出一副阴森的嘴脸，用威吓让人听从你的意愿.....	272
把条件说成是对方的机会，使其无法拒绝.....	275

第十三章 赢得好感的读心策略 / 279

在当代，人际关系的重要性不言而喻，如何赢得陌生人的好感，如何让朋友对自己的情谊永存，这些都是值得深思的问题。而其中最重要的两点是：以真心换真心；用适当的方式表达真心。

营造快乐气氛，让大家喜欢跟你说话.....	281
称呼对方姓名，常能获得特殊优待.....	283
赠送小礼物，轻松获得他人感恩.....	286
通过提问，赢取对方好感.....	288
聆听的同时表达欣赏，收获好感易如反掌.....	290
适当降低自己的身份能赢得好感.....	292
巧妙发掘并不断扩大与对方的共同点.....	294

第十四章 获得信任的读心策略 / 297

谁都希望自己的合作伙伴是个负责任的人，但想让别人这么认为自己，似乎有点难度。而实际上，根据不同的情景和对方性格，也有一些捷径可以让我们快速获取信任。

同步意识：保持同步，影响对方潜意识.....	299
赢得信任法：点破对方不为人知的一面.....	301
私密效应：用无伤大雅的小秘密换取对方信任.....	304
缺憾效应：坦诚自己的缺点，能获取更多信任.....	305
两面呈现法：用小缺点掩盖大缺点，更易获得信任.....	308

不还价主义：完全交由对方处置，使人不得不相信你	311
小礼节换来大信任：细微之处最易打动人心	313

第十五章 驾驭人心的读心策略 / 317

物质发达使人心变得越来越自主，越来越难以驱策。但实际上，绝大多数人的内心都存在这样一根隐形的缰绳，只要你拽住它，对方就会乖乖地听你使唤。

让对方觉得“占便宜”，才会努力效力	319
虚荣心理：神仙都爱慕虚荣，更何况凡人	322
庞氏骗局：巧妙利用人们的期待心理	324
负面情绪：用悲观驾驭他人心理	326
协商诱导：让他人也参与其中，使其无法反对	328
共谋意识：找到共同立场，可轻易拉拢对手	330
因人施计：驾驭攻心术也要择人而异	333

第十六章 婉言拒绝的读心策略 / 337

在一个重视人情的社会里，一次不当的拒绝，往往令对方心里不舒服，从而失去一个好朋友，或一个不错的机会。其实，拒绝他人的时候，有那么几个小窍门，可以把对方的怨恨度减到最低。

用客观理由而不是主观借口拒绝他人	339
狐假虎威：借助“高人”威势巧妙拒绝	341
运用分割法，拒绝不能接受的部分	344
转嫁拒绝：用其他条件让对方自己收回成命	346
如何拒绝非分要求：不把对方的话当真	349
拒绝之后立刻提要求，让对方也拒绝一次	351

第十七章 化解敌意的读心策略 / 355

你是否常常会因为对方心怀莫名的敌意而手足无措？其实大可不必如此，要知道敌意的来源是心理，只要你将对方的心理需求看破，那么化解敌意也变得易如反掌。

有效的沟通是化敌为友的最好方法	357
霍桑效应：满足对方发泄的欲望，化解其敌意	359
适当降低自己，以降低对方的戒心	361
突破心理防卫，化解陌生人的敌意	363
忍耐三分钟，用安抚法为暴躁者减压	366
隐藏意图，平复谎言暴露后的敌意	368
反方向表达：换个角度，让敌意扑空	370

第十八章 避免结怨的读心策略 / 373

谁都知道，在社会上打拼不要轻易结怨，以免以后对自己不利，但实际上做到这点并不容易。其实，当你认真读完本章内容以后，就会发现，只要认真观察，躲过对方怨恨的雷区并不难。

谦虚谨慎的人，处处都会受人欢迎	375
预约补偿：要懂得做事前“诸葛亮”	377
乾坤大挪移：传达噩耗时也要避免引起仇恨	379
尽量避开“雷区”，让对方的心态处于积极状态	382
责备他人时，要懂得照顾对方情绪	384
做事应当留有余地，才不会自绝后路	386



第一章

看透意图的读心策略

当你猜不透朋友的内心，看不破上司的意图时，你肯定无数次地祈求上天赋予你看透人意图的“异能”。实际上这种异能并不难学习，每一类心态往往都会产生一种微反应，而这种反应正是本章的内容。

