

受益一生的

微反应心理学

Benefit from the micro reaction psychology of life

墨羽◎著



▶ 读懂微反应背后的隐情和真相 ◀

一个眼神，一个动作，一句口头禅，一句玩笑话，甚至衣着打扮都能暴露很多隐藏的语言。你还在靠自己的直觉识人吗？你还在受“第一印象”的影响吗？你还在轻信他人的谎言吗？现代社会，每个人都要和他人打交道，懂点微反应心理学，实在是一件非常有必要的事情。

中国商业出版社

受益一生的

微反应心理学

Benefit from the micro reaction psychology of life

墨羽 / 著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

受益一生的微反应心理学 / 墨羽著. -- 北京 : 中国商业出版社, 2018.6

ISBN 978-7-5208-0044-0

I . ①受… II . ①墨… III . ①反应 (心理学) —通俗读物 IV . ①B845-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 058449 号

责任编辑: 姜丽君

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)

010-63180647 www.c-cbook.com

新华书店经销

三河市三佳印刷装订有限公司印刷

*

710×1000毫米 1/16开 15印张 200千字

2018年11月第1版 2018年11月第1次印刷

定价: 39.80元

(如有印装质量问题可更换)

教你读懂微反应

世界著名心理学大师荣格，提出了人格面具理论，即一个人总会公开展示自己好的一面，以便给人留下好的印象。

实际上，在日常社交活动中，我们看到的一张张面孔无一例外都“戴着面具”，我们看到的各种各样的举动都是“另一种形式”的伪装。毫不夸张地说，现代社会就是一个人人都戴着面具的化妆“舞会”。在如此纷繁复杂、光怪陆离的背景下，你能看穿面具后的真实面孔吗？你想看到他人真实的心理世界吗？

微反应心理学或许能够给我们一些启发和帮助。所谓“微反应”，即“心理应激微反应”，是指人体在受到“刺激”的瞬间，会不受大脑思维控制而出现的一些真实反应，这些反应通常幅度很小，非常容易被忽略。

从心理学角度来说，微反应所包含的内容是非常丰富的，既可能是突然放大的瞳孔、变亮的眼神，也可能是手指的瞬间颤动，可以是脱口而出的口误，也可以是坐姿的细小变化，甚至不经意的点菜小习惯，个性化的小怪癖等，都能从一定程度上反映出一个人的真实心理状态。

你还在靠自己的直觉识人吗？你还在受“第一印象”的影响吗？你还在轻信他人的谎言吗？其实，不管是在职场、商场，还是谈判场上，人与人的交往，本质上都是心与心的较量，谁第一时间占据了“心理高地”，掌握了心理上的优势，那么就能够赢得轻松漂亮。现代社会，每

受益一生的微反应心理学

个人都要和他人打交道，懂点微反应心理学，实在是一件非常有必要的事情。

脸就好比是人体的显示器，表情是最容易被注意到的“心理讯息”。尽管绝大部分人都会有意识地控制自己的表情，以掩盖内心的真实想法，但转瞬即逝的微表情基本不受大脑控制，因此也就无法伪装或隐藏真实的心理状态。留意捕捉他人脸上的微表情不失为一个很棒的“识人”好办法，美国MBI就把微表情作为审判罪犯、破解悬案的有力工具，这也足以证明微表情的准确性和科学性。

除了微表情，微妙的情绪反应、无意识的微动作、容易被忽略的微反应、不易察觉的微习惯、暗藏玄机的微关系、话中有话的微言谈……都会暴露人的真实内心。正如弗洛伊德所说：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他。”人体的任何一个微反应，都会无意识地表达你的内心。

在实际生活中，人在面对不同的情景、接受不同的信息时都会产生一些微小的反应，但由于这些反应十分不起眼，因此大部分“微反应”都会被我们忽略了。实际上，这些微小的反应背后都隐藏着一些心理秘密。

一个眼神，一个动作，一句口头禅，一句玩笑话，甚至衣着打扮都能暴露很多隐藏的语言。俗话说的好“知己知彼，方能百战不殆”。在与人际交往的过程中，要想洞察他人的真实意图，读懂他人的微反应是非常有必要的。

试想，与谈判对手几经争执，陷入僵局的时候，如果懂点微反应心理学，那么就能轻松从对方搓手的小动作中找到突破口。搓手是试图缓解内心紧张、焦虑的安慰性动作，有了这一突破口，商场谈判自然会如虎添翼。

拜访重要客户时，微反应心理学也能派上大用场，你遇到过满嘴“跑

火车”的客户吗？你想知道客户口中的“过两天就下订单”究竟是真还是假吗？你能看出客户是真心实意还是敷衍地说着场面话吗？只要你善于观察，有一双能够洞察对方微反应的眼睛，一切伪装都会无所遁形。

如果是与陌生商业伙伴合作，微反应心理学还能帮助我们准确探知对方的底细？帮助我们判断对方究竟是不是一个可靠的人？

.....

尽管微反应心理学看似深奥、神秘，但实际学习起来并不是很困难，本书系统详细地介绍了人体的各种微反应及其背后的心理秘密，分类一目了然，内容浅显易懂，非常适合广大初学者。此外，为了让大家更好地将这些“技巧”运用到社交活动中，本书还专门就识人、交友、谈判、职场、商场、情场等常用场合进行了贴心的说明和引导。相信这本书会给饱受“社交”困扰的你带来希望，读完这本书你一定会对微反应心理学有所认识，并在这个虚虚实实的世界里，找到一套属于自己的识人妙招和技巧。

CONTENTS

目录

上篇

本能式微反应，带你窥探不为人知的心理世界

第一章 微情绪：微妙的情绪其实不难读懂····· 003

除了那些一眼就能看穿的情绪，我们还会遇到一些十分微妙的情绪反应：愉悦与冷淡交替、厌恶与掩饰共存·····面对这些复杂微妙的微情绪反应，你是否会困惑不解？你想知道的“微情绪”秘密都在这里。

1. 恐惧：你能看出他在害怕吗····· 003
2. 愉悦：有一种愉悦叫作淡定····· 005
3. 厌恶：撇嘴皱眉背后的心理····· 007
4. 不安：四处漂移的视线会说话····· 008

5.悲伤：并不是所有的悲伤都会变成眼泪·····	010
6.愤怒：进攻姿态也是愤怒的表达·····	012
7.自卑：过分自尊背后的心理阴影·····	014
8.骄傲：故作高傲冷淡的秘密·····	015
第二章 微反应：每个微小反应背后都有秘密·····	018

在实际生活中，人在面对不同的情景时都会产生一些微小的反应，但由于这些反应十分不起眼，因此大部分“微反应”都被我们忽略了。实际上，这些微小的反应背后都藏着心理秘密。

1.领地反应：轻松看出谁是主人·····	018
2.认同反应：他的附和是真心的吗·····	020
3.逃跑反应：对方究竟为什么要躲避·····	022
4.炫耀反应：人总会展示自己最得意的部分·····	024
5.嫉妒反应：心理不平，表情动作也会失衡·····	025
6.冻结反应：面无表情的脸要怎么看·····	027
7.战斗反应：轻松感知危险的来临·····	029
第三章 微表情：心事往往都“写”在脸上·····	031

脸部是内心活动的“显示屏”，也是我们在社交活动中的视线焦点，观察对方脸部确实是一件很容易的事，只要搞懂“微表情”背后的心理含义，你也可以像吉普赛人一样“读心”。

1.嘴巴可以撒谎，眼睛却骗不了人·····	031
2.眨眼频繁背后是紧张的内心·····	033
3.视线所处即为内心所指·····	035
4.眉毛变化与人的喜怒哀乐·····	037
5.一定要仔细观察嘴部的小活动·····	039
6.下巴是标榜个性的“显示器”·····	041
7.那些耐人寻味的真假笑容·····	042
第四章 微行为：小动作也会“说话”·····	045
<hr/>	
正如弗洛伊德所说：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他。”每一个无意识的小动作都在表达你的内心。	
<hr/>	
1.你的手指正在喋喋不休·····	045
2.不容忽视的腿部小动作·····	047
3.细微的躯干动作也有心理意义·····	049
4.手势能彰显人的真实性格·····	051
5.坐姿：椅子上的心理展示·····	053
6.站姿是透视人心的一面镜子·····	055
7.走姿：低头就能看见的心理语言·····	057
第五章 微习惯：折射心理活动的“万花筒”·····	059

口头禅、笔迹、饮食、打扮·····千万不要忽视这些习以为常

的小习惯，透过这些不起眼的小习惯，可以轻松看出一个人的真实个性。

1.手机携带习惯折射内心状态·····	059
2.座位选择暴露心境与意图·····	061
3.字如其人，笔迹即心迹·····	063
4.饮食习惯：餐桌上的阅人细节·····	065
5.透过购物习惯看生活态度·····	067
6.开车习惯流露出的真实个性·····	069
7.穿着打扮能反映一个人的价值观·····	071
8.不同偏好背后的心理秘密·····	072
第六章 微言谈：听懂谈吐中的微语义·····	075

语言是人类最重要的交流沟通工具，不过，你真的了解博大精深的语言吗？有时“是”不代表同意，赞美也不一定都是出自真心，教你听懂言谈中的“微语义”。

1.口头禅：窥探内心的最佳窗口·····	075
2.语速快慢背后的心理变化·····	077
3.说话语气里的心理玄机·····	079
4.口误：嘴巴会出卖你的内心·····	081
5.你真的能听懂客套话吗·····	083
6.称呼虽小，背后关系很复杂·····	085

7.说话风格往往映射真性格·····	087
8.观察情态语调，听懂弦外之音·····	089
第七章 微关系：找出关系迷宫的正确出口·····	091

人与人之间的关系错综复杂，有的亲近，有的疏远，有的地位高，有的地位低，有的关系好，有的关系糟……你想一眼看穿他人之间的关系吗？

1.距离远近反映关系亲疏·····	091
2.举止太亲密不是亲人就是情侣·····	093
3.胜者骄败者躁，看胜败反应识关系·····	095
4.你能看出他人的地位高低吗·····	097
5.每个人都有强者或弱者的自觉·····	098
6.互动默契，关系肯定不一般·····	100

下 篇

微反应洞察术，教你游刃有余地玩转社交圈

第八章 识人：读懂人心，一分钟获得主导权·····	105
----------------------------------	------------

荣格的人格面具理论认为：一个人总会公开展示自己好的一面，以便给人留下一个好印象。换句话说，我们见到的每一个人都戴着一副“人格面具”，你能读懂这些戴面具的人吗？

1.以利为饵, 试探对方是否贪婪·····	105
2.离间游说, 看对方是否正直忠诚·····	107
3.以事相托, 查看其能力如何·····	109
4.定时邀约, 试探对方是不是守信·····	110
5.展露难题, 看对方是否热心·····	112
6.询问对策, 学识好坏立竿见影·····	114
7.主动接近, 通过态度见真心·····	116
第九章 交友: 千人千面, 假意还是真心·····	118

人是社会化动物, 有呼朋引伴的内心需求, 不过并不是每个人都适合成为好朋友。俗话说“近朱者赤近墨者黑”, 一定要在芸芸众生中找到自己的良师益友!

1.豪爽大笑的人不一定可信·····	118
2.问其志向, 喜好显人心·····	120
3.看其行为, 查其品德·····	121
4.谦逊随和, 才好共谋大事·····	123
5.识破谎言, 打破对方的心理防线·····	125
6.嫉贤妒能, 小心背后被插刀·····	127
7.爱微笑的人也可能是笑面虎·····	129
第十章 谈判: 洞察有术, 增强你的说服力·····	132

坐在谈判桌前, 你有信心说服对手吗? 知己知彼, 方能百战

不殆，洞察力很重要，只有深谙对方心理，才能找到最有效的攻心术。

- 1.示弱，轻松降低对方的警戒心…………… 132
- 2.看准对方需求，说服更容易被接受…………… 134
- 3.提问试探，找到对方的心理底线…………… 136
- 4.引“权威之言”，让对方口服心服…………… 137
- 5.让步效应：适时退让，也是一种智慧…………… 139
- 6.威吓法：谈判有时需要有点威严…………… 141
- 7.用“沉默”给对方施加心理压力…………… 143
- 8.求同存异：减少差异才能达成共识…………… 145

第十一章 沟通：一针见血，话要说到心坎里…………… 147

现代社会，沟通就是生产力，不过在实际工作中，并不是每个人都能有效沟通。一个沟通高手，必然是一个察言观色的高手，他们的话不一定多，但却有种魔力：总能把话说到点子上、说到人的心坎里。

- 1.先化解敌意，才能高效沟通…………… 147
- 2.赞美是最好的“攻心计”…………… 149
- 3.自己人效应：瞬间缩短心理距离…………… 151
- 4.以情动人，何愁不能打动对方…………… 152
- 5.多微笑，沟通会变得更顺畅…………… 154

6.投其所好，话说到心坎里才有效·····	156
7.晕轮效应：千万不要只顾谈论自己·····	158
8.给点甜头，对方会很难拒绝你·····	159
第十二章 商场：征服有道，先摸清底牌再办事·····	162

商场如战场，各怀鬼胎的合作者，五花八门的客户，瞬息万变的市场……要想在商场上立于不败之地，就一定要谨慎，切莫莽撞，先摸清底牌再办事。

1.在对手看穿你之前，先看透他·····	162
2.通过瞳孔变化，看透对方心理意图·····	164
3.抓住对手弱点，自然牢掌主动权·····	166
4.如果请将不成，那就激将·····	168
5.摸清底牌，才能不办糊涂事·····	169
6.擒贼先擒王，一眼找到核心人物·····	171
7.主动认错，堵住挑剔者的嘴·····	173
8.因人制宜，应对各种各样的合作者·····	175
第十三章 职场：升迁捷径，教你快速获得信任·····	177

谁都希望自己能在职场上如鱼得水，不过升职加薪似乎并没有那么容易。“职场”也是“人场”，能迅速取得领导和同事们的信任，也不失为一条升迁捷径。

1. 坦诚小缺点，更能获取信任·····	177
2. 走路沉稳，会给人以务实的印象·····	179
3. 找共同点，轻松成为领导心腹·····	181
4. 职场中的“刺猬法则”·····	182
5. 不还价效应：信任他人才能赢得信任·····	184
6. 工作态度是升职的第一张名片·····	186
7. 做事不要等催促，主动性很重要·····	188
8. 专注敬业，更容易被委以重任·····	190
第十四章 情场：学微反应，才能更懂爱人心 ·····	192

爱人最近总是闷闷不乐，他/她究竟在想些什么？莫名其妙，爱人就生气了，究竟为什么生气啊？……爱情真的很复杂，猜来猜去也猜不明白，所以赶快学点“微反应”心理学吧，它可以帮我们读懂爱人的心思。

1. 酒后电话是内心最真实的独白·····	192
2. 低头，羞涩情绪的肢体表达·····	194
3. 经常查岗的人，内心没安全感·····	196
4. 吃醋是因为对爱没有自信·····	197
5. 就事论事，勿翻旧账·····	199
6. 爱人强烈的控制欲源于“恐惧”·····	201
7. 肌肤饥渴：多抱抱自己的伴侣·····	203
8. 识别你的爱人是否在说谎·····	205

第十五章 交际场：游刃有余，你可以更受欢迎…………… 207

人脉，就是财脉，人际关系的重要性不言而喻，可是究竟怎样才能在交际场上游刃有余呢？交际是人与人的相遇，更是心灵的博弈，你准备好了吗？

1. 营造轻松气氛，自然成为人群焦点…………… 207
2. 谦逊低调才能拥有好人缘…………… 209
3. 责备他人有技巧，小心被记恨…………… 211
4. 人人都喜欢和欣赏自己的人交往…………… 212
5. 请珍惜那些发出“反对声音”的人…………… 214
6. 不善于聆听怎能变成社交高手…………… 216
7. 莫算计，唯有真心才能赢得真心…………… 218



本能式微反应，带你窥探不为人知的心理世界