

行为主义与微表情心理学

上篇：直面自己——行为主义心理学

一、经典性条件反射

经典性条件反射是俄国生理学家巴甫洛夫首先发现的，他利用条件反射的方法对人和动物的高级神经活动做了许多研究，他的条件反射学说被公认为是发现人和动物学习各种行为的最基本的生理机制理论，华生也做了相关实验研究人类的行为。

(一) 巴甫洛夫经典实验及其理论观点

1、基本实验

反射，即是一种对特定刺激自动发生的反应，不需要意识控制或学习

存在两种类型的反射即条件反射和无条件反射两种

巴甫洛夫提出了强化和消退、泛化和分化概念

人类的许多复杂行为，仅有条件反射是形成不了的，也就是说，有机体可以在已有的条件反射的基础上建立更新的、更复杂的条件反射

巴甫洛夫条件反射学说可以解释和说明人类的许多行为

(二) 华生的恐惧实验及其理论观点

华生指出，情绪反应是我们对环境中某种特定刺激的条件反射，也就是说，人的情绪反应是习得的，他相信所有人类行为都是学习和条件反射的产物，正如他在

1913年的著名研究报告中宣称的：“给我12名健全的婴儿和我可用以培育他们的特殊世界，我就可以保证，对随机选出的任何一名婴儿，我都可以把他训练成为我所选定的任何类型的特殊人物，如医生、律师、艺术家、商界领袖、乞丐或小偷等。”

(1) 华生在这个实验研究中得出人类的所有行为都是源于学习和条件反射的，同时证实了人们的行为来自无意识这一论断是错误的。

(2) 在这个实验中，华生还提到，一个弗洛伊德主义者会把吸吮拇指当作追求快乐的本能表现。然而，华生却认为，假如艾尔波特在他感到恐惧时吸吮拇指，并且拇指一放到嘴里就感到不害怕了，这种吸拇指的行为是一种阻碍恐惧产生的条件反射。

(3) 华生及其助手后来又想到艾尔波特会不会对其他类似的白色物体发生恐惧反应，于是又做了相关的实验，研究证实了这一猜想，由此就再次验证了对恐惧的泛化问题。华生等人做的恐惧实验，原计划在后期要给小艾尔波特矫正以消除他的恐惧行为，但由于艾尔波特转院而没有做成。该实验严重违反了伦理道德，但是也留给我们一笔巨大的财富——情绪行为可以通过简单的刺激-反应手段成为条件反应。

二、操作性条件反射

操作性条件反射理论体系形成于20世纪30年代以后，在心理治疗中，贡献较为突出、体系较为完整的是斯金纳的操作性条件反射

1. 斯金纳的理论用一句简单的话来说就是：在任何特定的情境下，你的行为都很可能伴随着某种结果

2.斯金纳对强化和惩罚又作了更为详尽的论述：强化是指在强化物的作用下，行为的加强。强化有正性强化和负性强化，它们都会增加这种行为在将来出现的可能性。

3.关于操作性条件反射的消退，斯金纳认为：“如果在一个已经通过条件化而增强的操作性活动发生之后，没有强化刺激物出现，它的力量就削弱

4.斯金纳认为行为矫正，正是通过积极的强化来改变行为的一种手段。

三、社会学习理论

班杜拉的社会学习理论是在米勒和多拉德的社会学习论的基础上发展而来的。他在1969年明确指出“所有来源于直接经验的学习现象都可通过观察他人的行为及其所体验到的结果，在替代的基础上发生”，进而提出了观察学习的概念。

班杜拉认为观察学习不要求必须有强化，也不一定产生外显行为，班杜拉把观察学习分为以下四个过程

(1) 注意过程(ATTENTION PROCESSES)

在此阶段，观察者注意和觉知榜样情景的各个方面。榜样和观察者的几个特征决定了观察学习的程度：观察者比较容易观察那些与他们自身相似的或者被认为是优秀的榜样。有依赖性的、自身概念低的或焦虑的观察者更容易产生模仿行为。

(2) 保持过程(RETENTION PROCESSES)

班杜拉以信息加工的方式描述观察学习的心理过程，即借助于选择性注意记住他们从榜样情景了解的行为，所观察的行为在记忆中以符号的形式表征，并使用表象和

言语来保持信息，即个体贮存他们所看到的的感觉表象，并且使用言语编码记住这些信息。

(3) 行为再造过程(REPRODUCTION PROCESSES)

前两个阶段是信息由外向内，而行为再造过程也称为复制过程、动作复现过程，是信息由内向外，是将符号化表征转化为适当的行为。此时要求个体：①选择和组织反应要素。②在信息反馈的基础上精炼自己的反应，即进行自我观察和矫正反馈。

(4) 动机过程(MOTIVATIONAL PROCESSES)

经过了注意选择、保持和再造三个过程后，完成了观察学习的习得过程，而动机过程就有学习者来掌握了，人们并不一定要表现他们所学习的一切东西。行为的个人标准、习得的行为本身价值对于操作行为也具有很重要的意义。

班杜拉还提出了交互决定论，这对理解人类行为的习得具有一定的意义，我们可以通过人、行为、环境之间的关系来了解正常和异常行为的形成。班杜拉批判了前人的观点后指出：“行为、人的因素、环境因素实际上是作为相互连接、相互作用的决定因素产生作用的”

下篇：读懂世界——微表情心理学

什么是微表情？心理学家认为，微表情是一个人内心真实意图的流露，是人们通过各种细微的表情变化来传达自己内心变化的一种方式。微表情所反映出来的实际上

是人类所共有的高兴、轻蔑、惊讶、愤怒、厌恶、恐惧和悲伤七种情绪的特征。观察微表情其实就是在把脉一个人情绪变化的过程。

微表情，是内心流露与掩饰，是心理学名词。人们通过做一些表情把内心感受表达给对方看，在人们做的不同表情之间，或是某个表情里，脸部会“泄露”出其它的信息。“微表情”最短可持续 1/25 秒，虽然一个下意识的表情可能只持续一瞬间，但这是种烦人的特性，很容易暴露情绪。当面部在做某个表情时，这些持续时间极短的表情会突然一闪而过，而且有时表达相反的情绪。

一、不会驾驭自己的表情，何以征服世界

1. 快速眨眼透露出的是一种怎样的微妙心理
2. “脸红”的背后究竟隐藏着怎样的内心世界
3. 不同的眼神折射出的是不同的心理状态
4. 在小小一只耳朵背后隐藏着多少玄机
5. 嘴巴不说话同样可以表达出内心的真实感受
6. 观察一个人，从不会说话的下巴开始
7. 别让微笑迷惑了你的双眼
8. 习惯埋单的人背后究竟隐藏着怎样一种心理

9. 声调的高低也能泄露“天机”

10. 语速的快慢能展现一个人的心迹

11. 语气的变化是一个人内心波动的直接体现

二、控制自我的内心，影响他人的心理

1. 小小的“洁癖”折射出了怎样的心理

2. 下意识地咬手指，透露出来的是安全感的缺失吗

3. 忠诚型人格的“投射”微表情

4. “V”形手势所代表的是一种自我肯定的心理

5. 不经意的撇嘴动作会将自己的内心暴露无遗

6. 过分的热情说明心里有“鬼”

7. 虚情假意的称赞是一个人心怀鬼胎的表现

8. 只有懂得转换情绪，才能掌控自我

三、 有什么样的内在心理就有什么样的外在反映

1. 有什么样的心理就会有怎样的面部表情

2. 有什么样的性格就会选择什么样的发型
3. 不同的语言习惯彰显出不同的心理特征
4. 有虚伪的内心就会有虚伪的表情
5. 只要留下了笔迹，就等于留下了“心灵实录”
6. 警惕：打招呼也能让心灵“走光”
7. 如何通过喝茶习惯去了解一个人的心理
8. 不会说话的头发却能彰显出一个人的性格
9. 从说话习惯去看一个人的性格
10. 小小的手提包同样会将一个人的“心事”出卖
11. 口红一样能够暴露女人的“心事”

四、 分析对方的心理，识破对方的谎言

1. 揭开谎言背后的迷雾
2. 缜密的思维是识破谎言的“重型武器”
3. 善于分析才能让谎言无处藏身

4. 理清思路才能揪住骗局的“小尾巴”
5. 心理暗示是击溃“谎言”的有力武器
6. 快速的思维逻辑是识别谎言的有效方法

五、 揭开人性的外衣，了解他人的心理

1. 当一言一行被有效放大后，对方的心思将一览无余
2. 口头禅是一个人内心的真实写照
3. 女人挽着男人的胳膊究竟有什么“弦外之音”
4. 眼镜可以挡住阳光，却无法遮住一个人的内心世界
5. 阅读习惯会出卖一个人的“心事”
6. 饮食习惯暴露出来的不仅仅是“吃相”
7. 打电话的姿势彰显出的是一个人的性格特征
8. 脚步声是辨别人心真诚与否的“信使”

六、 透视举止奥秘，领悟对方的心理玄机

1. 头部动作：泄露内心秘密的“罪魁祸首”

- 2 . 低头耸肩背后隐藏的到底是怎样的“秘密”
- 3 . 身体倾斜所折射出的是一个人的“缜密心思”
- 4 . 手臂动作散发出的是一个人真实的“心曲”
- 5 . 双手叉腰是捍卫领地的“内心独白”
- 6 . 手臂冻结了，心事却完全暴露了出来
- 7 . 不同的走路姿势代表着不同的心理状态
- 8 . 走路的姿势可以传达出一个人内心真实的想法
- 9 . 腿脚不经意间也能将一个人出卖
- 10 . 从一个人腿脚的变化中了解他对人们的态度