

微情绪 心理学

杨祯萍◎编著

了解他人
掌控自己

现代出版社

口袋里的
心理学



微情绪 心理学

杨祯萍 编著

图书在版编目(CIP)数据

微情绪心理学 / 杨祯萍编著. —北京: 现代出版社,

2018.1

ISBN 978-7-5143-6612-9

I. ①微… II. ①杨… III. ①情绪—心理学—通俗读物 IV. ①B842.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)327538号

微情绪心理学

编 者 杨祯萍

责任编辑 李 鹏

出版发行 现代出版社

通信地址 北京市安定门外安华里504号

邮政编码 100011

电 话 010-64267325 64245264 (兼传真)

网 址 www.1980xd.com

电子邮箱 xiandai@vip.sina.com

印 刷 福州凯达印务有限公司

字 数 185千字

开 本 880mm × 1230mm 1/32

印 张 8

版 次 2018年3月第1版 2018年9月第3次印刷

书 号 ISBN 978-7-5143-6612-9

定 价 35.00元

版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载

关于情绪管理，道理我们听得太多，可至今没有一种道理可以真正提升我们的能力，改变我们的生存状况，那是因为你并不懂得真正的情绪管理。

在生活中，我们无时无刻不被各种情绪包围着，既有自己产生的情绪，也有来自他人的情绪。情绪是人们内心真实感受和想法的直接体现。然而，出于自我保护的心理，为了隐藏自己的内心，许多人都很善于伪装自己的情绪，喜怒不形于色，我们很难摸清他们的“底牌”。与此同时，在人际交往中，我们也时常难以掌控自己的情绪，以至于令场面失控，把自己推向了尴尬和被动的境地。换言之，我们往往做了情绪的奴隶，而不是它的主人，这正是我们人生中的败笔所在。

在现代成功学和心理学上，如何正确调控自己的情绪，并理解和看透他人的情绪，已经成为情商培养课程中最重要的一个方面。一个能在复杂的社会环境中脱颖而出的人，必然是一个懂得观察和掌控情绪的高手，这是他们在人际交往中处于制高点，将

主动权掌握在自己手中的关键所在。而一个不善于控制自己情绪，忽视甚至误解他人情绪的人，必然是四面树敌的，他的前程免不了举步维艰。

那么，情绪的真相是什么？我们又应该如何解读和掌控情绪呢？

笔者历经多年研究，实践并积累了大量情绪应激反应的理论及案例，全面分析了生活中多种常见情绪（如生气、窘迫、不安、厌恶、愤怒、抱怨、敌视等）产生时所出现的心理及生理状态，本书中的每一个案例，你都能在生活中找到模板，本书中的每一个技巧，都能让你受益匪浅。

本书共分九章，囊括了“情绪洞察”和“情绪管理”的重要内容，多角度、全方位解读了微情绪背后的心理密码，以及确保自己不失控的情绪管理术，帮助读者敏锐地感知和评估自己和他人的情绪，并在此基础上相机行事，调整自己的情绪和言行举止，牢牢掌握人际交往的主动权，让我们在各种场合中无往不利，成就自己想要的那种人生。

上辑 微观情绪——洞悉他人情绪，掌握生活主动

开心就笑，忧伤就哭，愤怒就骂……这是不谙世事的小孩儿才会有的表现。在人际交往中，大多数人会刻意对自己的情绪表达加以控制。但是，即使是心机再深沉的人，也不可能完全将情绪隐藏起来。它会以非常微妙的形式，通过人的现场反应、面部表情、肢体语言、声音等展现出来。只要你掌握了人们在情绪波动时自然流露和刻意控制的不同表现，就能够轻松揣摩出对方的心意与情绪，进而恰到好处地与之交往，达到与人和谐相处共赢的目的。

第一章 反应是情绪的直接展示，透过反应破译情绪密码

探究情绪密码，需要静心观察 / 2

一举一动微反应，暴露交际目的性 / 5

看出他想知道什么，才能良好沟通 / 7

借助微反应，就能看出对方圆滑与否 / 11

过度礼貌的人，内心往往很压抑 / 15

酒后的反应，看出人的真实内心 / 18

主动当介绍人的人，有一颗爱表现的心 / 21

第二章 表情是经过伪装的情绪体现，观察表情就能见微知著

神、情，往往可以窥测内心活动 / 25

面无表情，也许只是因为还不熟悉 / 29

眉毛的动态，呈现了心境的变化 / 33

多变的眼神，预示着多变的内心 / 37

嘴唇撅起，不满情绪已经出现了 / 39

脸颊猝红，可能是羞涩，也可能是心虚 / 45

习惯性地微笑，或许是在掩饰内心 / 50

第三章 动作是不能遮掩的情绪泄露，直透人的内心情绪世界

摸鼻子，那瞬间的内心突变 / 53

握手有讲究，心理有差异 / 59

是攻击还是防守，看他手臂放在哪儿 / 63

走路踮脚，颠簸的其实是内心 / 68

不一样的步调，不一样的心思 / 73

酒宴吃相，将内心暴露无遗 / 78

第四章 语言是基于情绪的交流艺术，声音会告诉你最真实的情绪真相

语速和音调，流露内心的情绪真相 / 83

沉默之中，尽是无言的心思 / 87

越爱炫耀的人，内心越有缺失感 / 92

随声应和的话，千万不要太当真 / 97

爱发牢骚的人，多是理想主义者 / 101

对方说“不”，可能是口是心非 / 103

有些话可以当真，有些话不能当真 / 108

下辑 微控情绪——提升自控能力，才能遇见更好的自己

失控的情绪，如同挣脱束缚的魔鬼，在你还没有发觉它残暴一面的时候，就已经成了它的猎物。事实上，人人都有陷入消极情绪中难以自拔的时候，如何

辨识这些盘桓在内心中的魔鬼，以简单实用的方法，用最快的速度摆脱它们的影响，是我们实现人生目标、提高生活质量的关键所在。

第五章 解读自我：正确认知自己，是管理情绪的前提

内省，帮助你真正看清自己 / 114

自我认知是一个漫长的过程 / 118

控制情绪的前提是认识自我情绪 / 121

测试：你的情绪属于哪一种类型 / 123

测试：你的情绪是否健康稳定 / 130

改变不良心理认知，给情绪一个好出口 / 134

弥补个性的短板，让自己“可爱”起来 / 138

负面情绪别压抑，让它合理泄出来 / 141

第六章 约束自我：给情绪加把锁，就是给生活敞开一道门

智商再高，不如心态良好 / 145

两商并重，才能立于不败之地 / 150

心态积极的人，更容易获得机遇的垂爱 / 152

学会控制情绪，每临大事有静气 / 155

开展情绪训练，营造良好心态 / 159

学会自我减压，让心绪放平一些 / 163

第七章 强迫自我：能把情绪忍到什么程度，将决定人生达到什么高度

错误的心理状态会导致错误的行为 / 167

情绪浮躁，又怎能做出踏实的成绩 / 171

心急的人吃不了热豆腐 / 175

开车的人最怕情绪中了暑 / 178

情绪暴躁，不但伤人也伤己 / 181

放开心胸，摆脱忌妒情绪的纠缠 / 183

爱这个世界，走出内心深处的“小我” / 187

第八章 激励自我：借助情绪的惊人力量，进入与众不同的境界

自卑的情绪总是让人束手束脚 / 193

不要让消极情绪吞噬了进取心 / 197

任何艰难困阻都会为进取者让路 / 199

你天生的缺陷，不是你堕落的借口 / 203

接受缺陷，欣赏不完美的自己 / 207

走好自己的路，别把别人的贬低放在心里 / 210

你应该有自己的主见，而不是盲从别人 / 214

摆脱内心恐慌，等着挨打的心情是最糟糕的 / 217

第九章 爱上自我：与不好的情绪和解，一转身就是幸福的地方

生活全由心情，心情由你做主 / 220

自怜一旦过了头，对人对己都是祸害 / 223

别强迫自己取悦别人，不当好人没关系 / 227

消极的攀比情绪，只是徒增烦恼而已 / 230

只要适合自己的，就是最好的 / 234

你内心快乐的钥匙，应该由自己保管 / 237

不摆脱孤独心境，你永远走不出内心的牢笼 / 241

上辑 微观情绪 ——洞悉他人情绪，掌握生活主动

开心就笑，忧伤就哭，愤怒就骂……这是不谙世事的小孩儿才会有的表现。在人际交往中，大多数人会刻意对自己的情绪表达加以控制。但是，即使是心机再深沉的人，也不可能完全将情绪隐藏起来。它会以非常微妙的形式，通过人的现场反应、面部表情、肢体语言、声音等展现出来。只要你掌握了人们在情绪波动时自然流露和刻意控制的不同表现，就能够轻松揣摩出对方的心意与情绪，进而恰到好处地与之交往，达到与人和谐相处共赢的目的。

第一章 反应是情绪的直接展示， 透过反应破译情绪密码

即使情绪再会隐藏，也不可能完全不露痕迹。情绪遇到有效刺激的第一表现就是行为反应，它先于理智思维产生，是一种生理性的应激反应，是刻意“装”不出来的。就算情绪在要喷薄而出的那一瞬间，人们意识到了，并加以控制，它也还是会露出马脚。

探究情绪密码，需要静心观察

许多人的心理活动通常都会写在脸上，酸甜苦辣咸、嬉笑怒骂哭，一张张脸道尽人生的悲欢离合、阴晴冷暖，传达着内心的爱恨情仇、苦乐忧烦，甚至比语言还要更深刻地揭示着内心的秘密，人类这种脸上的反应叫作表情。

但是，从许多人的表情，似乎很难捕捉到你所需要的信

息。这种情况叫作“城府”深。所以，你需要静心观察，仔细分析。

美国心理学者奥古斯特·G. 伯伊亚曾经做过这样的实验，让几个人用表情表现愤怒、恐怖、诱惑、漠不关心、幸福、悲哀这六种感情，并用录像机记录下来，然后，让人们猜哪种表情表现哪种感情。结果平均每人只有两种判断是正确的，当表现者做出的是愤怒的表情时，看的人却认为是悲哀的表情。

更难办的是，为了不让别人知道自己的内心活动，人们并不直接表露感情。你看到的表情不一定是他内心情绪的真实表达。

在商业谈判中，对方笑容可掬地听着你说话，脸上一副似乎要接受的表情，你心想谈判可能要成功了。不料他却说“明白了，很好，不过，这次请原谅，我不能要了”等婉言谢绝的话。

这样一来，你像是被从头上泼了一盆冷水似的。当然，这并非想否定“表情是反映人内心的一面镜子”。因为在很多时候，人们纵使情绪很激动，也会伪装成毫无表情，或者故意装出某种相反的表情，所以如何去探测对方的表情底下所隐藏的真实情绪，就需要你的观察与思考能力了。

一位推销百科全书的业务员，在这方面很有经验，他说：

“当我把百科全书的样本交给购书商后，在他默默翻阅百

科全书的内容时，就是决定成交与否的关键时候。

“这时候，我就会目不转睛地注视他的面容，并且比起坐在对方的面前，我更喜欢坐在他的身旁。因为坐在旁边比较容易看见对方脸上的肌肉变化，大体上在他的脸上就已经有个买与不买的决断了。

“客户虽然会有意不让脸上呈现表情的变化，但也总会出现很有趣的表情，所以，有经验的推销员总是能捕捉到这些细微之处，看穿对方的内心决策，从而采取相应的推销手段和谈判技巧。”

有的人竭力压抑自己的情绪，装出一副毫无表情的面孔。碰到这样的人，许多人都感到十分头痛。其实，没表情并不等于情绪不外露。因为内心的活动，倘若不呈现在脸部的肌肉上，往往会以其他不自然的方式表现出来。

比如，诸葛亮演空城计时，虽然面色自然，却手心冒汗；谢安得知侄儿打了胜仗的消息之后虽然可以继续下棋，但客人走后他却发现木屐的齿在进门槛时碰坏了。可见脸上的表情虽然不能全部显露一个人的心理变化，却仍然会以其他的方式显示出来。

言语是自我表现的一种手段，而且在不知不觉中，它反映了一个人各种曲折的深层心理和情绪。也就是说，人们可用言辞来表现自我的真实感受，也能从对方的言语或措辞分析中，探测一个人的真实感受。

人在无意识中的言语或措辞特征，比说话内容更能暗示他们关于对方的情况，这也表示对方的措辞会比对方的雄辩理论更能指出对方的深层情绪。

无论体现在语言、动作或表情上，情绪的变化都是非常微妙的，因此你必须静心观察才能得出结论。

一举一动微反应，暴露交际目的性

一个善于与人相处的人，总是能够想尽办法看清对方的内心世界，尤其是看清对方的交际目的，这一点十分重要，当你看到对方的交际目的，就能够知道对方为什么要这么做，也就能够从对方的行为中挖掘出很多和人相处的技巧，从而在实现自己的识心目的的同时，能够更好地与人交际。

要想与人相处得更好，就要学会看到对方的目的，那么怎样才能发现对方的目的呢？要从哪几方面才能够了解到对方的目的呢？

首先，要学会观察，观察对方的举动和行为是十分重要的。因为外在的行为在很多时候就是内心体现，但是不管对方再怎么掩饰自己的内心世界，他的行为也是会多多少少地

透露出内心的思想的，所以说你要想看出对方的目的性，就要学会从表面下手，观察对方的一举一动，从而分析对方的举动，最终实现识心的目的。

其次，就是要学会理解对方的语言，要知道一个人的语言往往是内心真实的反映，尤其是对方的音量和语调。要知道即便对方的话语内容会掩盖对方的真实内心，但是对方的语调往往会暴露出对方的真实想法，这一点十分重要。那么你就要学会分析对方的音调，最终认识到对方内心深层的东西，看到对方的目的，实现识心的目的。

最后，就是要从对方的表情上观察，观察对方的表情，你会发现对方的内心变化，最终会实现自己的目的。当你发现对方因为一句话而脸色沉重的时候，那么对方也许是在思考什么事情，这个时候你就要加以注意，再结合对方的行为，最终实现自己的识心目的。

很多人在交往的时候总是目的性很强，目的性可分为两个方面。第一，对方的目的性只是针对自己的，比如说对方给自己树立了远大的目标，为了这个目标而不断地努力，在努力的过程中，对方可能会显得目的性很强，但是这个时候，对方的目的性不会涉及他人的利益。第二，目的性是针对别人的，比如说为了达到自己的某种目的，不惜伤害别人，这样的人的目的性往往带有一些伤害性，伤害的往往是自己不喜欢或者说是不在意的人，这种目的性往往是竞争所导致的。