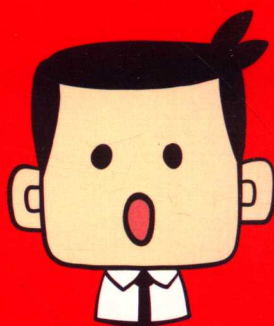


他在想什么？他在撒谎吗？
四堂情绪洞察课，教你读心识人准到骨子里！

微情绪心理学

不生气、不焦虑、不计较、不抱怨，
三堂情绪管理课，确保你的人生不失控！

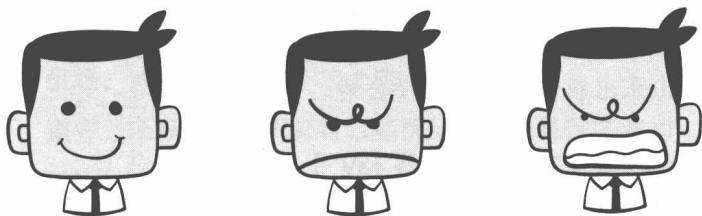
金文◎著



山东文艺出版社

微情绪心理学

金文◎著



山東文藝出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

微情绪心理学 / 金文著. — 济南 : 山东文艺出版社,
2017.1

ISBN 978-7-5329-5341-7

I. ①微… II. ①金… III. ①情绪 - 心理学 IV. ① B842.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 271591 号

微情绪心理学

金文 著

主管部门	山东出版传媒股份有限公司
出版发行	山东文艺出版社
社 址	山东省济南市英雄山路 189 号
邮 编	250002
网 址	www.sdwyppress.com

读者服务	0531—82098776 (总编室)
	0531—82098775 (市场营销部)

电子邮箱	sdwy@sdpress.com.cn
------	---------------------

印 刷	北京嘉业印刷厂
开 本	710 mm × 1000 mm 1/16
印 张	15
字 数	240 千
版 次	2017 年 1 月第 1 版
印 次	2017 年 1 月第 1 次印刷
印 数	1~2000
书 号	ISBN 978-7-5329-5341-7
定 价	36.80 元

版权专有, 侵权必究。

目录

contents

上篇 情绪洞察课——识别他人情绪，就能掌控局势

第一章

用微反应解读情绪密码，用高情商应对情绪起伏

机场，锻炼观察力的不二之选 / 003

遵守三项原则，人人都可以是情绪分析师 / 008

无声胜有声 / 010

动作和语言不一致，嘴上说的不能信 / 012

妙不可言的触碰 / 014

窥探人心，从“头”开始 / 019

不要轻视“拍案而起”的威力 / 025

学会换位思考 / 028

朋友激动时，带头做个深呼吸 / 031

情绪需要一个出口 / 033

聪明的人一定会提供良好的情绪价值 / 035

情绪可以感染，愤怒可以控制 / 037

第二章

一切都呈现在脸上——面部表情是情绪表达的主要途径

表情与情绪 / 042

- 占卜者是如何洞察人心的 / 044
- 无意识的表情能够体现出复杂的内心 / 046
- 习惯性皱眉的人 / 048
- 眼睛会说话 / 050
- 四目交接超过五秒，说谎指数100% / 053
- 游移的视线暴露内心的不安 / 055
- 鼻子透露出的喜怒哀乐 / 057
- 四个泄露玄机的嘴部小动作 / 059
- 面带微笑的人想拉近和你的距离 / 061
- 真正的假笑是“嘴笑眼不笑” / 063
- 下巴形状揭示你的性格 / 065

第三章

最诚实的手和脚——肢体动作是情绪的直观反映

- 姿势与动作，袒露心迹的两大途径 / 068
- 随年龄变化的身体语言 / 071
- 轻易点头也许是想拒绝请求 / 074
- 手势是第二张嘴巴 / 076
- 紧张不安：频繁拨弄头发的小葛 / 079
- 高度自信：头枕双手的销售部经理 / 081
- 失望沮丧：要么自我抚摸，要么捏揉纸张 / 083
- 否定排斥：阻碍沟通的双臂交叉 / 085
- 双手叉腰的男人在警告，双手叉腰的女人在炫耀 / 087
- 不可忽视身体的指向 / 089
- 交往，不可不懂距离的学问 / 091

第四章

一开口，你就被出卖了！——声调语速是情绪表达的重要手段

- 顺着声音的线索，摸透他的心 / 094

声调：辨别情绪的重要依据 / 096

语速：内心变化的指示器 / 098

善问问题是读懂人心的关键 / 100

怎么说比说什么更重要 / 104

通过言谈方式辨析对方的心理 / 107

言辞过于恭敬，必怀戒心 / 110

打招呼方式揭示你的心理特征 / 112

六种透露个性的说话习惯 / 114

要听懂“话中话” / 117

谁也不想听到命令式的语言 / 119

下篇 情绪管理课——提升自控力，遇见更好的自己

第五章

了解自我——正确认识自己，是控制情绪的前提

天堂与地狱 / 123

你是情绪的奴隶吗？ / 125

情绪好像“发电机” / 128

情绪也有周期 / 131

认识你自己 / 135

参考他人的评价 / 138

利用神秘的第六感 / 140

做内心旁观者 / 143

问一问自己的“WHWW” / 145

神奇的自我心像理论 / 148

第六章

管理自我——妥善处理情绪，是提高情商的关键

请以温情的方式对待情绪 / 154

气急败坏的候选人 / 157
负面情绪也是被允许的 / 160
情绪化是幸福的杀手 / 163
学会从不快乐中解脱出来 / 166
改善情绪七法 / 170
今天，我要学会控制情绪 / 172
因为冲动，父亲失去了女儿 / 175
因为宽心，豆商收获了快乐 / 178
因为豁达，狐狸拯救了自己 / 181
因为自信，小草赢得了尊敬 / 184
因为乐观，莱特战胜了病魔 / 187
因为忍耐，农夫原谅了邻居 / 190
因为放松，乘客远离了烦恼 / 196

第七章

激励自我——展现情绪的惊人力量，进入心想事成的境界

聪明的画家 / 200
撕掉身上的旧标签 / 202
以积极的暗示武装自己 / 205
六美分，就能买一个奇迹 / 208
做个务实的梦想者 / 211
你是独一无二的 / 214
为自己鼓掌 / 216
不仅坐前排，还要大声发言 / 219
西格的“自信罐” / 223
假装快乐，就会真的快乐 / 227
正向思考术让你梦想成真 / 229
假如你身后有一头狼 / 233

上 篇

情绪洞察课 ——识别他人情绪，就能掌控局势

察言观色是一个成功人士必须掌握的基本技能，指通过观察人的面部表情、身体动作、言语音调等揣摩其心意与情绪。只有真实地感知了他人的情绪，才能恰到好处地与之交往，达到与人和谐相处或者共赢的目的。

第一章

用微反应解读情绪密码， 用高情商应对情绪起伏

- 机场，锻炼观察力的不二之选 >
- 遵守三项原则，人人都可以是情绪分析师 >
- 无声胜有声 >
- 动作和语言不一致，嘴上说的不能信 >
- 妙不可言的触碰 >
- 窥探人心，从“头”开始 >
- 不要轻视“拍案而起”的威力 >
- 学会换位思考 >
- 朋友激动时，带头做个深呼吸 >
- 情绪需要一个出口 >
- 聪明的人一定会提供良好的情绪价值 >
- 情绪可以感染，愤怒可以控制 >

机场，锻炼观察力的不二之选

要想看透身边人的伪装，掌控人际交往的主动权，先要成为一个善于观察的人。你可以从现在开始去一些人流密集的地方，观察每一个人的姿势、表情、动作以及与他人之间的交流。

机场是观察的最佳场所，可以说，是锻炼你的观察力的不二之选。它就像一个奇妙的实验大楼，能让你观察到无数的非语言信息，而这些信息能够揭露人们的想法、感受和态度。

通过观察抵达或准备离开机场的旅客的肢体语言，你可以揣测他们的心理。除此之外，你还可以判断他们是否正在为错过航班而担心，是否正准备去探望朋友或亲人，是否期待有人来接……

如下图所示：一个女白领坐在机场候机楼的座位上，等待自己所乘航班的登机通知。你会注意到，她笔直地坐着，身体僵硬，背部拘谨，脚踝一动也不动，双手紧握（见图1.1）。通过这些非语言信息，我们可以猜测这个女白领现在很紧张、很焦虑，进而推断她害怕坐飞机或担心航班延误，也许她将要错过一场重要的会议。

在这个女白领的前面，有三个男白领正在打电话。你会观察到，第一个男人焦虑不安地坐在那里，眼睛紧紧地盯着放在腿上的笔记本电脑；他双肩僵硬，外套整整齐齐，看起来好像要去参加一个会议；另外，他的面部表情也很严肃（见图1.2）。我们由此便可判定，这个男白领正在跟人交谈，或许那个人就是他的老板。他极想给对方留下深刻印



图1.1 紧张的女白领



图1.2 全身心投入业务的男白领

象，让其信服，或者想在一定程度上影响对方。

第二个打电话的男人，看起来相当放松。他很随意地跷着二郎腿，一只手抱着后脑勺，身体微向后靠着，面露微笑，态度随和。我们不难推断，他正在和一个很熟的人打电话，可能是他的妻子或者一个老朋友（见图1.3）。



图1.3 轻松悠闲的男白领

第三个男人的身体向前倾斜，低声细语，试图在拥挤的机场人流中营造一个私密的空间（见图1.4）。你会发现，他举起一只手，遮住半边脸，双眼朝下，似乎不想让别人看到自己的表情。通过观察他的肢体语言，我们可以得出结论：他在秘密行事，可能正在计划着某个不能让别人知道的交易或会面。

如果今天是周末，就会有許多旅客的家人或朋友来接机，所以，你会目睹很多拥抱和亲吻的感人场面。这些肢体动作都是因爱情和快乐做出的非语言表达。又或者，你会看到有的旅客收拾好自己的行李，径直



图1.4 秘密行事的男白领

走向停车场或停有出租车的路边。此时，你要注意，他们是疾步快走还是悠闲地慢走。一个人行走的速度能够让你了解此次旅程是否重要。你还会发现，有的人焦急地等待着，不停地看手表或者朝车辆开过来的方向张望；有的人紧握手机，似乎在等电话。

就像你所看到的那样，机场有许多不同的人 and 不同的场景供你观察。所以，下次乘坐飞机时，你可以提前来到机场，放下书刊，花点时间观察一下周围的人。你将会看到许多不同的姿势，这些姿势能给你提供足够的提示和线索，去揣摩他们此刻的心理，进而推测出他们的想法和感受。

在学习洞察他人情绪的过程中，你需要注意很多细节。然后，你才能根据这些细节准确地描述出一个人的想法或感受。请注意以下几项：

- ◎面部表情。
- ◎头部的位置。
- ◎背部和肩膀的位置。

◎肩膀和双手的动作。

◎腿部和双脚的动作，包括走路的样子。

◎音调和声音的变化，包括清嗓子。

把上述非语言信息串联在一起，将会形成极具指导性的信息。在你与别人接触时，这些信息能够帮助你决定下一步该怎么做。不管是一次很随意的私人碰面，还是很正式的职场会面，这些信息都能在某些情况下帮你一把，至少能够让会面过程保持和谐，而且能达成共识。

遵守三项原则，人人都可以是情绪分析师

透析身体语言的能力，与其说是天分，不如说是日积月累观察和学习的结果。因此，任何人都不应当忽略将身体语言当作一种科学学习的过程。即使是一个简单的动作，在不同的文化中、不同的环境里，都会拥有千差万别的含义。

下面将要介绍的三项基本原则，更是对分析身体语言有着极为重要的意义。

◎考虑身体动作发生的背景

考虑身体动作发生的背景，即要考虑身体语言发生的“语境”。同口头语言一样，对动作和表情的解读应当在其发生的大环境下进行。例如，在寒冷的冬天，你看到一个人走在路上，不断摩擦双手。这时，你应当想到，他并不是在表达一种期待的感情，而是因为冷。如果换一个地点，在办公室里，你向合伙人提出一个议案，他做出摩擦双手的动作，则表示他对你的提议非常感兴趣，并愿意积极地执行。

◎考虑身体动作和语言的一致性

观察人们的无声语言——身体动作时，用口头语言做参照，看两者的表达是否一致，将更有利于分析所传递信息的真实性。当信息完全一致的时候，那这个人的话就是真实的；但若是某个人口头上说支持你，却双手环抱于胸前（防卫的标志性动作）、下巴紧绷（有紧张、批判之意），那他的说辞很难具有说服力。

在这一点上，女性听众更善于发现蛛丝马迹。因为女性之间在交流时，更多地依赖无声的肢体语言。她们一旦发现对方的话同身体动作自相矛盾时，就会马上忽略对方讲的话，而产生强烈的质疑。

◎考虑身体动作发出的连贯性

解读身体语言的一个致命的错误就是，将每个表情动作孤立起来，在忽视其他相联系的表情、动作，以及大环境的情况下，片面地解读他人的肢体语言。

每一个表情或动作就好比一个单词，而每一个单词的含义都不是单一的。为了更准确地解读，人们应把词语放到句子里，配合其他词语一起理解，如此才能彻底弄清楚具体含义。所以，在分析身体语言之前，每个人都需要进行连贯的观察。

从现在开始，每天坚持用15分钟的时间来观察别人的肢体动作。慢慢地，你就能读懂他人心里在想什么，这将使你的工作和生活都大受裨益。

无声胜有声

19世纪60年代晚期，美国心理学家阿尔伯特·梅拉比安提出了“7%-38%-55%定律”：人们在交流的时候，情绪信息中只有7%来自我们所使用的语言，而另外38%则来自语气，剩下的55%来自其他非语言性的身体表达，即所谓的“肢体语言”。

梅拉比安的这一观点在此后产生了很大的影响。人们相信，只要会观察小动作，便能推断一个人内心的想法。

有些肢体语言，我们天生就能读懂，并不需要后天的学习。例如，奥运会和残奥会上，来自不同文化背景的运动员在赢得了比赛的胜利后都会不自觉地做出相同的姿势：他们高举双臂，抬起下巴以示胜利，即使盲人也不例外。还有热烈的掌声，同样是人类通用的传达思想和心情的表达方式和沟通形式。对于这个动作的发出者来说，掌声表达的是肯定、鼓励和拥护；而对于接收者来说，则是成功、收获和荣耀。表示失败的动作也同样一看就明白：弯背，垂肩，有的人还会用手抓挠颈背，然后踢起尘土或脚边任何可踢的东西，埋着头慢慢走向休息处。

肢体语言虽然无声，但其具有的鲜明而准确的含义，却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