

挖掘隐藏内心深处的秘密，准确掌握大众的行为心理

微反应

应用心理学

M I C R O R E A C T I O N

沈岳明◎著



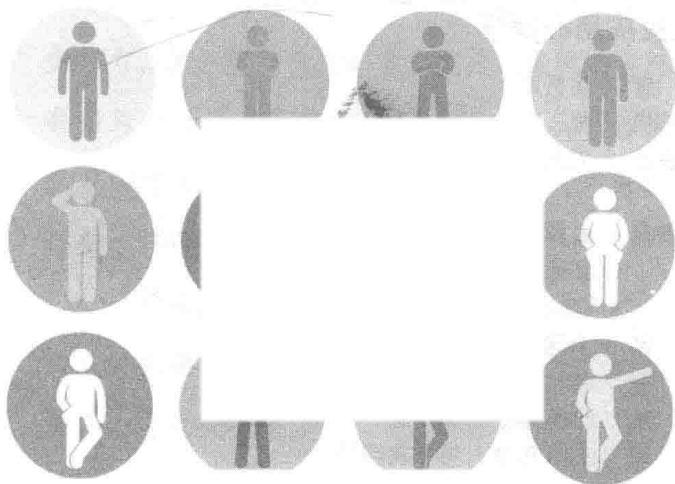
小动作教你：识别他人脸面真假，
洞察他人行为动机，甄别他人情绪真相。

文匯出版社

微反应

应用心理学

沈岳明◎著



 文匯出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

微反应应用心理学 / 沈岳明著. — 上海 : 文汇出版社, 2018. 9

ISBN 978-7-5496-2706-6

I. ①微… II. ①沈… III. ①应用心理学 - 通俗读物
IV. ① B849-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 188961 号

微反应应用心理学

著 者 / 沈岳明

责任编辑 / 戴 铮

装帧设计 / 天之赋设计室

出版发行 / **文匯** 出版社

上海市威海路 755 号

(邮政编码: 200041)

经 销 / 全国新华书店

印 制 / 三河市龙林印务有限公司

版 次 / 2018 年 9 月第 1 版

印 次 / 2018 年 9 月第 1 次印刷

开 本 / 880×1230 1/32

字 数 / 154 千字

印 张 / 8

书 号 / ISBN 978-7-5496-2706-6

定 价 / 38.00 元

前 言

俗话说“一分耕耘，一分收获”。你付出了多少努力，便会得到多少回报。但是，在现实生活中，我们总会听到有人这样抱怨：“为什么我付出了那么多的努力，收获却非常小，而有的人只付出一分耕耘，却得到好几分的收获呢？”

这确实是一个问题。在能力相当的情况下，有的人付出得少，但收获得多；而有的人，虽然付出得多，但收获得少。

对此，我们不得不讲到人际关系这门学问了。

每个人都离不开社会这个大家庭，而它又是由许多关系编织起来的一张大网。既然我们都生活在这张大网里，就离不开他人的帮助与扶持，所以，

要想获得更大的成功，就得多建立人际关系、多积攒人脉——只有这样，我们才能获得别人的帮助与扶持。

但人心是复杂的，要想获得更多的人际关系，没那么容易。在许多人的眼里，人际关系就是“拉关系”“走后门”，其实这是一种误解。

那么，怎样才能建立良好的人际关系呢？

这就要靠你去识别他人，而一切又得从洞悉他人的内心开始——只有读懂了他人的内心，你才能了解他人的所思所想，也才能合理地“利用”他人的优点和缺点与他人建立良好的社会关系，从而获得他人的帮助与扶持。

本书教会你如何独具慧眼地洞悉人心，从哪些技巧、妙法入手，轻松地识别他人。同时，本书也能让我们变得更加言谈得体、举止大方、处事机敏，以便获取更大的成功，洒脱自如地活在天地间。

第一章 相由心生，通过五官面貌识人

1. 不同的面容，不同的性格 // 002
2. 观其色，知其心情 // 006
3. 笑脸中有玄机 // 010
4. 眼睛传递心理信息 I // 014
5. 眼睛传递心理信息 II // 019
6. 从嘴的动作了解他人 // 022
7. 视线变化的秘密 // 025
8. 鼻子的“小动作” // 029
9. 用点头和摇头来“催促”对方 // 033

第二章 闻声识人，通过语言交流识人

1. 察言是识人的关键 // 038
2. 特性气质不同的人，言谈表现也不同 // 042
3. 不同的话题，反映出人们不同的兴趣与思想 // 045
4. 留意对方语速的快慢 // 048
5. 听一听对方的声调 // 052
6. 口头禅最能见人性 // 055
7. 反复“攻击”对方没提防的小问题 // 059

第三章 习与性成，通过行为、习惯识人

1. 小动作识人术 // 064
2. 握手习惯识人 // 067
3. 语言习惯识人 // 072
4. 写字习惯识人 // 076
5. 付款习惯识人 // 080
6. 握杯习惯识人 // 084
7. 驾车习惯识人 // 087
8. 打电话习惯识人 // 091
9. 手机放置习惯识人 // 095
10. 站姿看人的习性 // 099
11. 走姿看人的习性 // 102
12. 睡姿看人的习性 // 105
13. 手势看人的习性 // 108

第四章 以貌鉴人，通过衣着外表识人

1. 从服装判断个性 // 113
2. 以色彩识人 // 119
3. 以帽识人 // 122
4. 以鞋识人 // 125
5. 以发质识人 // 128

6. 以饰物识人 // 131
7. 以手提包识人 // 134
8. 利用暖色让他人对你产生好感 // 137

第五章 搞好职场社交的心理策略

1. 谈话时留意下属的动作 // 142
2. 用小动作让下属感到温暖 // 146
3. 对下属要恩威并重 // 149
4. 赞美时声音要透出真诚 // 153
5. 掌握批评尺度的心理策略 // 156
6. 请他人帮一个小忙 // 160
7. 恭维时观察领导的表情 // 164
8. 交谈时注意领导的语调 // 168
9. 面对领导显得不卑不亢 // 172
10. 搞定客户的攻心策略 // 176
11. 用坐姿表现友好 // 180
12. 学会做一个好听众 // 183
13. 做一个好的提问者 // 187
14. 放慢语调吸引对方注意 // 191
15. 批评者不能忽视的心理效应 // 194

第六章 提升自我的心理策略

1. 表现自己的真诚 // 199
2. 使用赞美的语言 // 202
3. 耐心听完对方的抱怨 // 206
4. 用自信增强说服力 // 210
5. 穿着体面的服饰 // 213
6. 梳个简单的发型 // 217
7. 主动说出无关紧要的小缺点 // 219
8. 面试时应该怎样着装 // 222
9. 克服面试中的恐惧心理 // 226
10. 面试时适时低调 // 229
11. 面试时需要适时掩饰的心理 // 233
12. 暖妆能为你的形象增色 // 236
13. 有时笨拙的表现也能让人对你产生好感 // 239
14. 使用亲切、自然、风趣、幽默的语言 // 242



相由心生，通过五官面貌识人

心理学家研究后得出结论，我们每个人与生俱来的面部表情最少有如下六种：愤怒、惊讶、喜悦、悲伤、恐惧和厌恶。

我们只要注意观察就会发现，人在3岁之前就能够表达出这些原始情绪。到4~5岁时，不但能够通过表情表达以上情绪，而且还能辨认出一半以上的面部表情。到6~7岁时，便能跟成年人一样，可以看出大约75%的表情来，而另外25%的表情则需要通过后天的学习来完成认知。

可见，识别表情是我们从小就会接触的事，而它也是一个人能否成功的关键因素。

人类的性格、心理活动都可以通过面部特征表现出来。虽然人的相貌各不相同，内心活动也不易被人察觉，但生活



经验丰富的人还是可以从对方的相貌上洞察到他的内心活动，并且能够判断出他的身份、地位。

人们的表情动作都对应着身体状况和心理状态。如果一个人内心善良，身心处于和谐、愉悦的状态，就会浑身充满活力，显得神采奕奕。如果一个人身患疾病或内心全是烦恼，那么他的面色就会眉头紧锁、愁云密布。

1. 不同的面容，不同的性格

人的相貌是可以反映他的性格和气质的，不同面容的人会有不同的性格。在生活中，我们通过观察人的面相可以粗略地了解对方的个性、人品和特长等，并拿出相应的方法来与其交往。

(1) 满面笑意型

【场景】一个人两边的面颊上各放着一个红润的苹果，苹果上夸张地闪烁着太阳般灿烂的光芒。

【面容描述】不管在哪里，小李的脸上总洋溢着灿烂的

笑容，让人感觉很亲切，于是大家都叫他“小李”。其实，小李已经四十多岁了，早就变成了“老李”。但他对此毫不介意，依然满面笑容地与人交往，所以他在哪里都很受欢迎。

【面容解读】有人说，爱笑的人大多心胸宽广、为人温和，凡事总会考虑别人的感受，不会争强好胜。像小李一样性格稳健、满面笑意的人，人缘总是比一般人要好——不但能经常听到别人的赞美，也更容易赢得他人的友谊和帮助。

【应对方法】跟这样的人相处是轻松和愉快的，他和善的面容会感染你，让你的心胸也变得更加开朗。哪怕在事业上他一时帮不到你，但他的乐观精神会激励你不断地努力、前进。我们要多跟这样的人相处，学习他们的生活态度和为人处世的方法。

平时，你可以对着镜子照一照，笑一笑，这样你就能发现自己的很多优点，从而也让自己变成一个爱笑的人。时间久了，你就会发现自己的心胸也变得开阔了，人也变得乐观了。

（2）阴沉着面孔型

【场景】一个人顶着一大朵乌云，他的脸色也像乌云一样暗淡无光。乌云紧闭着“嘴”，他的脸拧得像一块皱巴巴

的抹布。

【面容描述】老张是一个沉默寡言、不苟言笑的人。他每天都阴沉着脸，一副不高兴的样子——他走到哪里，哪里的气氛就会变得沉闷起来，原本在说笑的人，看到他都无法高兴。所以，大家不喜欢跟他在一起，都离他远远的，而他也越来越孤独了。

【面容解读】这种阴沉的面孔让人感觉压抑，人们不愿接近他们。这类人的性格比较狭隘，凡事总喜欢往心里去，猜忌心重、缺乏信任感，容易沮丧、悲观、消极，经常陷于低落的情绪而无法自拔。

当别人获得成功时，他们会因自己的现状不如他人而心生嫉妒，所以他们的人际关系也不太好。而他们的心情也会因此而变得更加糟糕，面色也会因此而变得越来越阴沉。

心情直接从面部反映出来，这样会使面部的皮肤紧缩。习惯成自然，面部易紧缩的地方就容易出现皱纹，让人感觉面容比实际年龄苍老，也就是我们常说的未老先衰。

【应对方法】这种人一般没什么事业心，总是专注于一些小事，且喜欢斤斤计较。跟这样的人相处时，要默默地为他付出以表示关切和爱；他们遭遇难关时，要极力给予鼓舞和安慰。在大事上，你也需要勇于承担，这样会让对方对你刮目相看，并产生一定的依赖感。

（3）喜欢争论型

【场景】一个人红着脸说：“这件事我就不那样去办！”另一个人也红着脸说：“那件事，你非得这样去办不可！”

【面容描述】不管在什么场合，小梁都喜欢与人争论，并且常常是争得面红脖子粗。有时候，争论的内容并非什么要紧的事，甚至是不着边际的事，没有任何意义，而小梁也知道是自己错了，但就是忍不住要争个输赢。

但在争论过后，小梁又总是十分后悔。可到了下一次，他依然忍不住要与人争论——如此反复，他陷入了矛盾之中。

【面容解读】喜欢与人争论的人，情绪很容易激动，往往为了一点小事与他人争得面红耳赤，互不相让。其实，他也非常明白自己这种性格的缺陷，但就是无法控制自己。

【应对方法】在与亲朋好友、同事相处和互动的过程中，人们难免会产生不同意见、观念或利益的冲突，从而诱发争辩或吵架。

如果你是这种易怒性格的人，这时候要懂得适时退让、平息纷争；要学会心平气和，以理服人，客观地接受别人的意见与不同的观点，不要为了保住所谓的面子死抬杠；还要有海纳百川的宽广胸怀，学会和善与“示弱”。



2. 观其色，知其心情

俄国生理学家巴甫洛夫说：“认知世界的唯一方法便是观察、观察，再观察。”可见，观察有多么重要。但观察并不是在各种场合里漫不经心地四下看看，而是有计划、有目的地去进行观察。

其实，练习“观色”是为了培养一种“未卜先知”的能力，它对每个人来说都很重要，尤其在那些看似简单的事上。如果你不懂得观色，就难以称得上才智过人。

此外，观其色还可知其心情。了解沟通对象心情的好坏，不但能促进沟通，还能“利用”对方的情绪来达成我们的目的。

（1）板着面孔

【场景】两个人聊天，一个人听了几句，渐渐地脸色不大好看，板起了面孔。

【脸色描述】几天前，夏敬的女朋友去泰国旅游，回来

时特地给夏敬带了糖果和小礼物。夏敬就带了一些糖果跟同事分享，每个人桌上都放了四五颗糖。几个同事拆开包装，把糖放到嘴里。

突然，小于皱着眉头大声地说：“哎哟，这糖怎么这么难吃啊？这种糖果，要是放在国内恐怕都没人买吧！太甜了，我一吃就牙疼。”说着，她把糖果吐到了包装袋里。

一旁的夏敬很尴尬，芳芳打圆场说：“我觉得味道不错，而且糖纸很漂亮，可以做书签。”

夏敬点点头，正准备换个话题时，小于又开口了：“你们就是崇洋媚外，觉得国外的什么东西都好。我就吃不惯这种味道，剩下那几颗糖给没品位的人吧。”说着，她把糖果递给了芳芳。

这下，夏敬和芳芳的脸色都不好看了，他们板着脸，一言不发。

午餐休息时，夏敬不高兴地说：“以后同事聚餐都别叫小于了，她太不会看人脸色，说话不经大脑，跟她多相处一秒，我都难受！”

一起吃饭的同事纷纷点头附和。

【脸色解读】小于从一开始就应该明白，夏敬出于一片好意，才跟大家分享糖果。可是，小于却吐槽糖果很难吃，使夏敬陷入了尴尬。即使糖果真的不合她的口味，可以在私下送给他人，她却不以为然地说同事崇洋媚外，白白浪费了



别人的心意，当然会令人反感了。

【应对方法】在与人交谈时，当对方板起面孔或表情阴沉时，说明他对你的话题很反感。这时，你就需要注意了，你可以岔开话题或起身告辞——如果继续交谈下去，你只会惹人不快。而你的知趣也许会让他知道，你并无恶意，从而不予计较，继续与你保持良好的社交关系。

（2）面色平静

【场景】一个人静静地望着一片宁静的湖水，湖面上静得连一丝涟漪也没有。

【脸色描述】钟宇辉是一名普通职员，不管在什么时候，他总是一脸的平静，该工作时工作，该休息时休息。他从不发怒，也不谈笑，就算下班了，同事、朋友在一起聚会时，别人开玩笑笑得连后槽牙都能看见，他还是毫无表情。

【脸色解读】这种人要么是经历过大风大浪，对什么事都看得非常透彻，想开了；要么就是内心受过巨大的伤害，不想让自己融入这个社会，也不想让他人进入自己的生活空间；要么就是在故意玩深沉，让人读不懂他的内心，以此来标新立异。

【应对方法】面色平静的人，看似不好相处，但一般都没有什么攻击性。只要你不向他发难，他是不会为难你的。