

《微动作心理学》

图书基本信息

书名：《微动作心理学》

13位ISBN编号：9787544738323

10位ISBN编号：7544738329

出版时间：2013-5

出版社：译林出版社·凤凰阿歇特

作者：菲利普·图塞

页数：262

译者：李伟

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《微动作心理学》

内容概要

微动作，揭开隐藏在外表下的真实心理

不识相、死脑壳的特征是什么？看不到别人的微动作，做事费力不讨好。

高情商、万人迷的秘诀是什么？善于研究并利用微动作，轻松搞定一切！

你知道吗？在日常沟通中，只有7%的内容是言语沟通，绝大部分属于非语言、微动作的范畴。本书系统阐述隐藏在面部表情和肢体动作背后的微妙心理活动，帮助人们更好地了解他人的内心活动和真实想法，营造良好的人际关系。

《微动作心理学》

作者简介

书籍目录

前言	
第一部分 身体传情达意	
引言	3
第1章 身体自说自话	5
无言的语言	5
罗森塔尔效应	7
身体语言的五个层面	8
第2章 情感有妙用	10
分清信息的主次	11
促进信息的传播	12
解读他人的情感	14
改变人际的沟通	17
第3章 情感这样产生	19
动作传达情感	20
情感的三个阶段	21
第4章 如何读懂人心	29
通过面部表情识别情感	30
从三个角度看八类情感	32
第5章 “欲说还休”的情感	41
自相矛盾的情感	42
真实情感总是可见	42
视而不见	45
第6章 会“躲猫猫”的情感	49
大脑右半球与面部左侧的关系	50
外部世界与面部右侧的关系	56
第7章 眉目传情	62
不对称的眉毛	62
上眼睑和下眼睑	65
睁开的眼睛	67
鼻子上的皱纹	73
唇部动作	73
“看”和“看到”的区别	75
第二部分 手势的密码	
引言	85
第8章 身体语言世界通用	86
身体的符号功能	86
面部：展现表情	87
胸骨：这就是我	87
手臂：保持距离	90
身体：面面俱到	93
手：心理状态	94
第9章 巧手能言	101
把手插到发中	104
把手放在眉毛上	108
把手放在眼睛上	111
把手放在鼻子上	114
把手放在嘴唇上方	119

把手放在嘴唇上	121
把手放在下巴处	124
把手放在耳朵上	126
第10章 身随心动	130
颈部：避免正面交锋	130
身躯与胸口：自我奉献	135
胸部：养育和奉献	138
腹部和骨盆：代表拥有	139
第11章 人心向背	143
斜方肌：负担沉重	143
肩胛骨：转身而去	146
背部：躲避	146
腰部：采取行动	147
臀部：生活窘境	150
第12章 肢体的千言万语	153
肩膀：为你撑起一片天	153
腋下：无能为力	156
锁骨：打开心门	157
手臂：情感纽带	158
手肘：人际关系的桥梁	160
前臂：蓄势待发	162
手腕：改变方向	163
腿：离开或逃走	165
大腿：社会关系	165
膝盖：做好准备	167
小腿：移动行走	169
脚踝：转变方向	171
第13章 手到“情”来	174
手掌：心口一致	174
手指：探索世界	176
拇指：第一个人际关系圈	177
食指：第二个人际关系圈	178
中指：第三个人际关系圈	180
无名指：第四个人际关系圈	180
小手指：最后一个人际关系圈	181
两手触碰：封闭自我	182
两手交叉：不同方面的自我	182
双手交叉紧握：保护自己	184
双手合十：捍卫选择	190
双手揉搓：寻求自己的位置	191
第三部分 身体“实话实说”	
引言	195
第14章 身体语言盛行	196
身体语言能存在多久	196
第一个时期：原始身体语言	198
第二个时期：源自口语的身体语言	200
第三个时期：话语激发的身体语言	204
第15章 四种无意识手势	209
用于描述事件的形象化手势	210

显示事物之间关系的象征性手势	211
表达内心情感的影射性手势	213
让言语表达更流畅的回忆性手势	214
第16章 手腕“诉”真情	216
内心纠结	217
基本同意	219
向前推进	219
你我有别	220
我拒绝	221
第17章 手与脑的分歧	223
右手指向交谈对象	223
左臂吐露真情	225
手与脑的“斗争”	228
第18章 手势“说出”价值观	231
在手势中学习	231
手势表达情感	233
自我和他人	237
第19章 身体语言有多普及	239
身体语言来自遗传?239	
大脑的工作区域?240	
身体语言丰富了语言文化?241	
身体语言的个体差异	243
第一次亲密接触	244
结论	247
如何解读修饰过的身体语言	247
我们能掌控身体语言吗	249
察言观色会让我们会失去本真吗	251
后记	254
附录1 面部	255
附录2 人类身体语言的张力	256
附录3 个体身体语言的张力	257
术语	258

章节摘录

版权页：插图：不论是惯用左手还是惯用右手的人，右臂都比左臂活跃。因为大脑左半球时刻处于戒备状态，在它的支配下，身体的右侧部分变得比左侧更活跃。大脑左半球井然有序地安排一件又一件事情，并进行缜密的理性思考。右手的动作比左手的动作更多，这是人有意识地用理性的方式表达自己的思想。如下图所示，这两个人在与交流时右手都做出了动作。之前我们所了解到的知识可以帮助你解读这些图片的含义。手势动作反映一个人的内心思想。在交流过程中，如果某人只用右手做出动作，那可能是他情绪紧张，无法放松。在工作面试中或是需要解决棘手的问题时，人们都会有此举动。在利害攸关之际，人们很难放松身体，但仍会保持聚精会神的状态。因此，一个人能否自然地放松，不是我们要考虑的问题。顺便说一句，不要忘了我们自身。扪心自问一下，是不是因为我们想得太复杂，才让对方如此紧张。左臂吐露真情与人交谈时，即使是惯用右手的人，也常常用左手做出动作，这表明人们并非总是用优势手做手势动作。左手由大脑右半球控制，大脑右半球是控制自发反应的大脑半球。例如，人们有时心不在焉的，忘记把钥匙放在哪里了。他随手把钥匙放在某个地方——毫无疑问是用左手放的——但又不是放在平时惯常放置的地方。他还没有意识到，大脑右半球已经做完了这一切。专业神经科医师帕特里克·沃尔蒂克尔提到他的一位病人，这位病人的左脑和右脑无法互相传递信息。这位病人走进一家面包店，买了一个面包后付钱。这时发生了一件糟糕的事，这在其他场合我们可能会觉得很好笑。他用右手把钱递到面包店的柜台上，左手又把钱拿了回来！意识到这不对之后，他又用右手把左手的钱拿回来，第二次放到柜台上。可是左手又把钱拿了回来！他只好再一次把钱交过去，把左手夹在右边腋下，然后走出面包店。这件小趣闻，同放钥匙的故事一样，表达了大脑右半球的两个重要特征：男子不经思索地重复拿钱，这是大脑的本能反应；大脑对简单的信息进行反馈，如“不要忘了钱！”

《微动作心理学》

编辑推荐

《微动作心理学:行为语言学大师教你读懂身体语言(多图权威版)》所用的插图大都是真实的照片，展示了人类情感的具体存在形态。一些图片是从真实录像带中截取的，来自真实生活情景，是第一手资料。借助信息分析技术系统，我们能够观察提供录像的这些匿名人士的身体语言。如果你偶尔也能从别人的面部读出他想要掩藏的情感，就像我们研究某些身体动作发现别人内心的情感时一样，别忘了，当你遭遇和这些人同样的情感矛盾时，你的内心也会经历和他们一样的情感起伏，而这些，也同样会通过身体语言形诸于外。

《微动作心理学》

精彩短评

- 1、书内容非常不错，属同类产品比较好的和全的。
- 2、写得一点头绪都没有，感觉就像一团线球，一有线头就往外拉，没有剪一下又有了...
- 3、不错哈 推荐 赞一个 good
- 4、通过观察动作，可以知道这人心里在想什么，这个对人际交流有帮助，好书！
- 5、一种无声的语言，一种特别交流.....
- 6、应该是新研究的成果。
- 7、还可以哦 看了书 也看了一些电视剧 感觉还行呢
- 8、通过了解了微表情的一些表现，了解了一些 . . 总体感觉是本初级读物 . . . 实用较少 . .
- 9、非常棒的书 案例很生动
- 10、此书很好，价格公道，运送迅速，非常OK了！！！！
- 11、，
- 12、不错，写的很好，详细看看再补充
- 13、内容详尽，通俗易懂，喜欢
- 14、内容很少三小时看完并且不实用语言无趣
- 15、从身体语言上写的很不错，脑子里的左右快紊乱了，只好根据理智在左疯狂在右，努力的读下去，但是也似乎看明白了一丢丢，特别是五根手指那里
- 16、挺有趣的，不过有的不太准。看这种书和另一位朋友一起会更有趣，可以一起讨论哪个准一些，哈哈。
- 17、微动作心理学:行为语言学大师教你读懂身体语言(多图权威版)，挺有意思的
- 18、没事拿来当闲时的读物也不错
- 19、一本很差劲的书！千万别买！它的心理论述太让我失望了！
- 20、分析很细致透澈，是好书。

《微动作心理学》

精彩书评

- 1、我们的书写习惯是从左到右，因此，左侧一般代表已经发生过的事。考察一个人回忆往事时是否撒谎，就看他眼睛转向哪一侧。如果是转向右方（还没发生），说明他在撒谎。用此招测试BF、GF是否撒谎屡试不爽。还有好多有趣的，值得一看，看完马上验证，嘿嘿
- 2、买这本书有两个原因，一个是现在身体语言的书太多，我不要攒的，这本是行为语言学专家20年潜心研究的结果；二是要找看了能用上的。这本书提供了很多场景和照片，很好掌握。内容很多，但是分门别类，比如关于面部的，关于眼睛的，关于眉毛的，一条一条看下去。对初学者也不难，搭配了很多图片，浅显易懂的。
- 3、先说一点。我不知道什么时候养成的习惯就是面对面看见熟人，第一个反应先稍微低下头然后再抬头笑第二个是，如果被人从后面拍肩，不会立刻回头，而是先伸手再从侧面转身.....觉得自己好神经质，所以准备看这本书

1、《微动作心理学》的笔记-第1页

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com