<<微行为>>

图书基本信息

书名：<<微行为>>

13位ISBN编号：9787111387107

10位ISBN编号：7111387104

出版时间：2012-7

出版时间：机械工业出版社

作者：孙科炎

页数：195

字数：173000

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：<http://www.tushu007.com>

<<微行为>>

前言

我们曾在机械工业出版社出版过一本叫《读心术》的图书，是我们的工作伙伴徐耀武先生与我们合著而成的。

《读心术》一书以科学、正统的方式，阐释了心理学对肢体语言的研究成果，后来社会上有很多版本的读心术陆续出版，但我们的那本书仍然以其权威和细致的内容获得了广大读者的认可。

在这里，我们对读者们的支持表示衷心的感谢。

《微行为》一书，是在《读心术》的基础上重新整合、提炼，并补充内容而成的一本新书。

本书的撰写和出版，是希望给读者提供一份更完整的清单，以便读者能够更全面、完整地掌握表情动作所传达的心理信号，并使其为己所用。

这两本书各有特色，前者重在理论框架的详细解读上提供行为释义，它从理论的角度对各种表情动作进行了深入的解读；而后者则突出简洁性和全面性，更方便读者阅读，也更方便读者在自己的生活中快速地使用。

如果读者朋友们试图在两本书中选其一的话，我们的建议是，如果你想了解“从行为解读心理”的来龙去脉和完整的说明，那么就选《读心术》，而如果你只想更快速地把每一个动作的心理内涵，那么就选择《微行为》吧。

两本书功能不同，也没有孰优孰劣之分。

确切地说，人的心理无论怎样掩饰，都会通过细微的肢体语言表现出来。

这种肢体语言包括表情、动作两个方面。

我们将之合称为“微行为”。

这些“微行为”构成了本书主体内容。

在这里，有必要简要地说说这本书的一些特点，以便读者能够明白我们在这本书撰写过程中的一些意图和期望。

(1) 每一个“微行为”都是相对独立的，可以单独加以运用。

我们并不想创造一本大部头的心理学著作，我们的出发点是为读者提供一份简明的清单，因而这本书在创作过程中遵循一个基本的原则：每一个微行为都相对独立，具有独立的价值点。

当然，这些点并不是零散的，而是有机地构成了肢体语言所涉及的几个主要主题，包括性格识别、谎言识别、心理距离判定等。

为了能够更全面地总结“微行为”，我们广泛地吸纳了心理学和行为学肢体语言研究的成果。

所以，对肢体语言感兴趣的读者朋友们，现在不需要去阅读大部头著作，这本简明的《微行为》即可提供全面的指导。

(2) 读者在本书中可以真正做到“开卷有益”，随时阅读随时有收获。

我们体谅读者的难处，在一个工作和生活节奏较快的环境中，我们只能用一些零散的时间快速地阅读一本书，要把一本书阅读完似乎是一个非常难的事。

为了克服这个问题，我们这本书并没有采用系统的论述和说明，我们只是把原汁原味的“微行为”摆在读者面前，读者可以随时阅读，随时拿来即用。

换句话说，你可以把这本书放在你看得到的地方，随手翻阅，而不用担心有没读完的那种“遗憾”和负担，因为它是真正从“开卷有益”的角度为读者量身定制的。

(3) 我们的一切努力都是为了给读者提供更愉悦、更轻松的阅读体验。

另外，为了让一部分有兴趣、有意图系统了解微行为的读者朋友能够一览本书的全貌，我们在开篇提供了“微行为检索表”，这个表一方面可以提供单个微行为的检索，另一方面也可以让读者看到整体的框架。

这样做是为了在不破坏单个“微行为”的独立性的基础上，提供一个系统认识本书的途径。

当然，我们也挑选了一些重点内容绘制了漫画插图。

我们所有的努力，只有一个目的：让读者学有所获，而且获得更愉悦、更轻松的阅读体验。

希望我们的工作不负读者朋友的期望！

<<微行为>>

内容概要

人的心理无论怎样掩饰，都会通过细微的肢体语言表现出来。这种肢体语言包括表情、动作两个方面。

我们将之合称为“微行为”。

《微行为：小动作背后隐藏着什么》集合了大量心理学、行为学的研究成果，包括体态语的解读方式以及相应的应对策略，让你准确把握对方心理变化，轻松处理人际关系。

<<微行为>>

书籍目录

行为检索表

前言 一本你可以留在案头、枕边或者公文包里随手翻阅的读心手册

第1章 你可以一眼看穿一个人：性格识别

画龙画虎难画骨，知人知面不知心。

看穿一个人并不容易。

但是，如果你是一个善于观察细节的人，那么你就可以从一个人的言行举止上看穿一个人，甚至可以在第一次见面时就了解对方是一个什么样的人。

第2章 他是在说谎吗：真实与谎言

你知道比尔·克林顿就莫妮卡·莱温斯基丑闻事件向陪审团陈述时，为什么摸了26次鼻子吗？
26次！

那是因为他撒谎！

面部的冻结、迟疑，瞳孔突然间的放大，抓摸眼睛等，这些小动作常常是识别谎言的信号。

第3章 或远或近的心理距离：排斥与接受

如果对方排斥你，会出现哪些动作表情？

反过来，如果对方内心正在接受你，哪些肢体语言是可靠的信号？

紧闭双唇、歪着脸笑、身体后倾……尽管对方可能在极力掩饰，但这些微小的动作和表情会出卖他的真实态度。

第4章 判定对方的心理软肋：妥协与抗争

人们通常认为，一个强势的人不容易妥协，而更喜欢抗争。

但实际上，他也许内心早已妥协了，只不过你没有给他一个台阶下而已。

要是你能够从对方的手势、目光、吸烟的动作、摆弄小物品的状态中，看出对方内心的变化，你就能够省去很多改变对方态度的时间。

第5章 继续下去还是适时停止：喜爱与厌恶

还记得《大话西游》里的唐僧吗？

他的絮絮叨叨能让他身边的小妖们上吊自杀，让孙悟空忍无可忍。

可是即便这样，他还是没有发现自己的言辞多么让人反感。

那么，你怎么知道对方是喜欢你，还是厌恶你，是欣赏你的状态还是很反感你的表现？

别着急，对方的行为和表情会告诉你他的内心感受！

第6章 伪装下的情绪涌动：沉静与动摇

许多动物都有伪装自己的本领，它们用保护色、警戒色、拟态等来隐藏自己或欺骗其他动物。

其实人类更能伪装自己，他们能将激动的情绪伪装在自己平静的外表之下。

如果你想知道对方的内心究竟是怎样的情绪状态，那试着用本章告诉你的一些方法对号入座吧。

第7章 谁会处在受支配的地位：强势与软弱

正在交谈的两个人，如果一个人仰着脖子说话，另一个人身体微微前倾着说话，我们就可以判断出前者是上级，后者是下级；或者后者有求于前者。

这是他们的肢体动作所泄露出来的信息。

你同样可以通过握手、迈脚等这些细小的动作发现这个人是强势的，还是软弱的，或者你可以通过表现出这样的行为动作来展现自己的态度。

<<微行为>>

.....

<<微行为>>

章节摘录

【微行为1】社交场合中的目光区域 一些实验表明，在普通社交场合中，注视的目光90%都集中在对方两只眼睛和嘴巴组成的三角区域内。

一般这样的目光是没有侵略性的，让对方觉得安心。

如果你在与对方交往时，发现对方的眼睛在有意无意地注视着某人或你自己的这个区域，那么就可以推断出对方是没有多大侵略性的，性格上也较为柔和。

【微行为2】暧昧的目光 当我们远远地看见对面走过来的人时，首先会快速地扫视对方的脸和一些较低的部位来判断对方的性别，等到第二眼再看的时候就是看自己对对方有多大兴趣。

这样的一种暧昧的目光一般都是从两眼之间开始延伸，一直到下巴以下的身体部位。

当两个人更近距离地相对时，可能目光投向的是由两只眼睛和胸部组成的三角区域。

男女之间会通过这种暧昧的目光向对方表达自己的兴趣，如果对方对眼前的人也有好感就会报以相同的目光。

【微行为3】威严目光投向的三角区域 包青天给人的是一种威严感，他额头上的那半个月亮就好像是第三只眼，无论做了什么事情都逃不过他的三只眼睛。

一般来说，在和人的交往中，当把目光投向额头和两只眼睛组成的三角区域时，会给人一种威严感，使气氛变得很严肃。

将你的目光投射到这个三角区域，那么被你盯着的人会始终有遭到威胁的感觉。

所以在一些浪漫友好的场合中，千万不要使用这样的目光。

但如果有人一直絮絮叨叨地说话，这一招会比较奏效。

【微行为4】男人的管状视野 在生活中，当看到一个男人和一个女人近距离接触，而男人对女人有好感的时候，男人的眼睛总是在女人身上上上下下地扫来扫去，目光移动得非常明显。

这时，可能这个男人会被骂成色狼。

这其实都是男人的管状视野造成的，男人在近距离接触时的视野很窄，被称为管状视野。

而女人就不会这样了，不是因为女人不好色，而是因为女人有更宽阔的视野。

【微行为5】由上而下的关怀视线 在打量人的时候，身份地位或者心理状态不同，那么打量的视线可能也会不同。

一般在家庭地位不同或者社会地位有差异的情形中，会出现由上而下的视线。

长辈看晚辈或者上级看下级的时候，视线是由上而下的。

但是，要注意的是这是基于心理的而非生理方面的。

这种由上而下的视线所表现出的是宽容、威严的心理状态，大多是在长辈或者上司身上出现。

【微行为6】由下而上的尊敬视线 由下而上的视线一般出现在下级对上级、晚辈对长辈的情形中，表示的是下级对上级的敬畏，晚辈对长辈的尊敬。

一般小孩子的身高是比父母矮的，他们由下向上地看父母，表示的就是一种尊敬或者是撒娇的心理状态。

而热恋中的女孩由下而上看男孩，表示的就是一种撒娇的心理状态。

【微行为7】平视表现出理性与平静的心理状态 一般平视的状态出现在兄弟姐妹或者同事朋友之间，表示的是一种平等的人际关系。

这样的关系显示出的是理性、平静的思考或者评价的心理状态。

【微行为8】初次见面谁先将视线移开谁就握有主动权 在社会交往中，对于初次见面的人，谁先将视线移开谁就握有主动权。

这是因为就像在家庭关系中地位高的人会先坐下一样，认为自己地位比较高的人会率先将视线转移。

这样的话会让对方的视线失去目标，会让对方很被动。

他会猜想对方是不是对他比较讨厌或者不满，而这样的猜想会让他失去主动权。

【微行为9】不将目光先移开也是为了获得主动权 如果两个人初次见面谈论了很长时间，其中的一个人一直没有将视线移开过，那么证明他很想掌握主动权。

例如，两个有敌意的人在对峙的时候，一般都是死死地瞪着对方，绝不会率先轻易地移开视线。

<<微行为>>

这样的视线对峙一般是会妨碍人际交流的，所以人们一般都是约定俗成地在说了四五句话后就会转移开视线。

【微行为10】专注于某项任务时有时会吐舌头 大家所喜爱的篮球明星乔丹在起身灌篮时曾做过这样的动作：伸舌头。

在我们专注于某项任务时，如正要发动全身力气去赢得此项目的胜利时，可能心里会想：“哈哈，我来了，我一定能成功！”

”伴随的伸舌头的动作可能就是下意识的心里准备好了的反应。

【微行为11】露出舌尖：“侥幸成功了” “那个篮筐那么高，我技术又这么差，我怎么能投进去啊，算了，瞎投吧。

” “进了，真的进了吗？”

” 在篮球课上，可能会遇到这样的情况，本以为会投不进去球，结果瞎投却进了。

这时看看周围的同学时可能会惊讶地露出舌尖：“这么幸运，真是侥幸啊！”

” P3-5

<<微行为>>

编辑推荐

孙科炎等编著的《微行为》一书，是在《读心术》的基础上重新整合、提炼，并补充内容而成的一本新书。

本书的撰写和出版，是希望给读者提供一份更完整的清单，以便读者能够更全面、完整地掌握表情动作所传达的心理信号，并使其为己所用。

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:<http://www.tushu007.com>