

<<知人知面知心的行为心理学>>

图书基本信息

书名：<<知人知面知心的行为心理学>>

13位ISBN编号：9787506478342

10位ISBN编号：750647834X

出版时间：2011-11

出版时间：中国纺织

作者：文成蹊

页数：284

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>

## <<知人知面知心的行为心理学>>

### 内容概要

文成蹊编著的《知人知面知心的行为心理学》讲述了：行为，是受思想支配而表现出来的活动，它包括有声语言和身体语言两个方面，其中身体语言是指人们在日常生活中，通过身体某些部位的表情、姿态、动作、生理反应以及衣饰等透露出来的心理信息。

它同有声语言一样，甚至比有声语言更能反映人真实的内心。

举手投足、一颦一笑、皱眉凝眸……

这些行为往往能够揭示人的情感、态度、智慧和教养，它们同有声语言一起构成了人类的语言，共同传递着人内心最隐秘的信息，而这些信息对于掌控人心起着至关重要的作用。

《知人知面知心的行为心理学》就从心理学的角度对人们的各种行为进行了详细的解析，让读者在看后能够掌握察言观色的技巧，并且将其应用于日常交往中，成为交际场上掌控局面的人。

## <<知人知面知心的行为心理学>>

### 书籍目录

#### 第1章 言为心声，洞察他人内心先要用心听

- 听其言、知其想、量己行
- 找到“珠玑诤言”后面的真相
- 从说话的声音判断人的个性
- 口头语也能透露一个人的心理
- 说话的速度暗含着心理玄机
- 粗俗谩骂行为背后的心理需求
- 吹嘘是一种内心焦虑的表现
- 语言尖酸刻薄的人有着不幸的内心
- 谈话过于礼貌客气是为了保持距离
- 爱唱反调者往往具有自卑心理

#### 第2章 眼为心门，了解他人内心先从眼睛入手

- 通过眼光来判断人心
- 他的瞳孔出卖了他的心
- 人们那向上看的眼睛
- 撒谎者大都会看你的眼睛
- 眼部动作和视线透露出的秘密

#### 第3章 颜为心言，洞悉他人内心不可忽视五官

- 微笑与各感官的配合
- 微笑可以传达多种信息
- 眉飞色舞的情绪表达
- 让人忽视的鼻子
- 嘴角上扬与撇嘴的隐情
- 不容忽视的笑肌
- 不起眼的下巴
- 灵异的耳朵

#### 第4章 关注四肢，无声的语言最真实

- 人体基本动作产生的根源
- 身体语言最不容易说谎
- 身体语言比话语更重要
- 如何解读身体语言
- 通过握手判断对方的心理
- 看看说谎者的手部动作
- 双臂交叉是想要拒人于千里之外
- 注意那留在上衣口袋外的拇指
- 脚语是最诚实的语言
- 双脚究竟如何说真话
- 从站姿分析一个人的性格特点
- 从走路的姿态看人的个性
- 从坐姿判断一个人的内心

#### 第5章 善解人意，满足他人的心理需求

- 适时赞美他人，人人都期望被赞美
- 给他人以希望，有希望才有做事的动力
- 尊重他人，被尊重是人最本质的需求
- 诚信为本，满足他人的安全需要

## <<知人知面知心的行为心理学>>

“应声虫”策略，可以了解对方的真正需求

从对方的无心之失洞悉其内心需求

你喜欢的，不一定是对方喜欢的

皮肤也有饥饿感，对家人送上你的拥抱

为孩子包扎心理伤口

第6章 规范自身言行，赢得他人的好感

不做完美的神，而做稍有不足的人

不做透明人，但要适当地自我暴露

维护他人的“自我”，维护他人的面子

与人交谈的坐向有讲究

不妨请求他人帮个忙

努力记住有关对方的小事

从否定到肯定的交往技巧

恰当的反馈能使对方更加积极

适时为对方安排观众

诚挚地感谢那些帮助过你的人

人情投资成本很低，但回报很高

第7章 销售为王，观察言行把握客户内心

客户也认为他是上帝

从人的共性上把握客户的需求

解读客户语言中的隐秘心理信息

把握好客户消费心理的五个阶段

不同人群的消费心理大不同

嫌货才是买货人

小动作“出卖”客户大心理

眼睛就是客户赤裸的内心

对你和善不等于接受你的产品

欠了你的情，就容易买你的产品

第8章 常见姿势：平常姿势中亦有深意

点头的动作代表着哪些含义

摇头的动作透露出哪些信息

基本的头部姿势跟心理的关系

咬嘴唇的动作反映了什么心理

抓挠耳朵有什么特殊的意义

吐舌头传达出的真实信息

腰部动作有哪些深意

低头耸肩的心理渊源

为何去摘不存在的绒毛

把腿放在椅子扶手上的人

交谈时骑跨在椅子上

摆出的“弹弓式”姿势

第9章 行为杂谈：那些趣味横生的人类行为

为何男人厌烦逛街

妆容背后隐藏着什么

为何男人一次只能做好一件事

男人为什么爱说谎

女人才是天生的“撒谎家”

<<知人知面知心的行为心理学>>

当日本人和美国人跳起华尔兹  
乘电梯的时候，人为什么总是往上看  
脚踝相扣有何隐秘信息  
人为什么伤心的时候还会笑  
那些用手抓着“4字腿”的男人们  
参考书目

## <<知人知面知心的行为心理学>>

### 章节摘录

语言反映人的内心，人的喜怒和心理活动都可从语言中体现出来。

人的语言能反映的心理活动有很多。

例如：有的人喜欢在言谈中引经据典，说明这种人在内心对权威非常推崇；有的人在谈话当中过分使用恭敬的语言，说明他怀有很强的警戒心；有的人在说话时经常使用“我妈妈说”，说明这种人在思想上还比较幼稚；有的人会突然有意识地使用粗暴的言辞，说明他此时很可能希望在彼此之间占有主动地位；有的人即使和交情非常深厚的人交谈，依然非常客气、礼貌，说明其很可能在心理上存在巨大的自卑感；有的人无缘无故就会很小声说话，说明其个性方面有柔弱的一面或者是对于所言事物缺乏信心；有的人的谈话内容过于偏重自己，对于自己的家庭、事业等方面滔滔不绝，说明其有自我意识的倾向；有的人在谈话时故意把一个话题拉得很长且说个没完没了，反映出其害怕别人提出反对意见；有的人说话声音非常高昂，表示此人在性格中有任性的一面；有的人喜欢打探别人的消息，并且对于某些传闻非常感兴趣，表明其内心非常孤独空虚，缺少真正的朋友；有的人喜欢谴责上司或老板的过错，指责他们的无能，这种人通常在心中有出人头地的强烈愿望。

总之，每个人的言谈都不同程度地反映着其内心的起伏和变化。

如果能做到听其所言，知其所想，进而衡量自己的言行，就能够把握语言的进退尺度，从而掌握人际关系的主动权。

福音书说：“听话要快，答话要慢。”

希腊有句谚语：“人有两只耳朵，一个嘴巴，是叫人要多听而少说。”

”这些都是在总结了言谈当中的语言心理后得出的处世良言。

说话是一门艺术，更是一门学问，只有掌握了语言的规律和人的心理之后，才能真正成为言谈中的智者和掌控者。

所以，无论你是一个语言高手，还是一个对语言存在着某种心理障碍的人，或者是一个本来存在语言心理障碍而想成为语言操控高手的人，都请从这一刻起开始通过交谈来掌握别人和自身的心理吧，去发现它、接受它、改变它、运用它，让自己成为真正意义上的语言领导者和心理操控者。

.....

## <<知人知面知心的行为心理学>>

### 编辑推荐

让别人难能掩饰真意的学问，让自己一眼看懂他人的艺术。

像FBI一样精通揭秘人体语言背后的隐秘信息！

像FBI一样善于通过行为掌控别人的真实心理！

每一个看似微小的行为背后都有其隐含的巨大秘密，每一种看似简单的表象下都有其隐含的众多信息。

时刻规范自己的言行举止，别让自己无意的行为透露出太多隐秘的信息；时刻观察他人的言行举止，别让他人刻意的行为掩盖住太多真实的心理。

<<知人知面知心的行为心理学>>

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>