

<<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

出版时间：译林出版社·凤凰阿歇特

作者：菲利普·图塞

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，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.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

作者：（法国）菲利普·图塞（Philippe Turchet） 译者：李伟 菲利普·图塞（Philippe Turchet），法国行为语言学大师。

二十多年来专注于行为语言的研究，致力于解密身体语言，探寻大脑的工作机制。

著有《诱惑的无意识密码》、《行为语言学》和《男人向左，女人向右》。

<<微动作心理学>>

书籍目录

前言 第一部分 身体传情达意 引言 第1章 身体自说自话 无言的语言 罗森塔尔效应 身体语言的五个层面 第2章 情感有妙用 分清信息的主次 促进信息的传播 解读他人的情感 改变人际的沟通 第3章 情感这样产生 动作传达情感 情感的三个阶段 第4章 如何读懂人心 通过面部表情识别情感 从三个角度看八类情感 第5章 “欲说还休”的情感 自相矛盾的情感 真实情感总是可见 视而不见 第6章 会“躲猫猫”的情感 大脑右半球与面部左侧的关系 外部世界与面部右侧的关系 第7章 眉目传情 不对称的眉毛 上眼睑和下眼睑 睁开的眼睛 鼻子上的皱纹 唇部动作 “看”和“看到”的区别 第二部分 手势的密码 引言 第8章 身体语言世界通用 身体的符号功能 面部：展现表情 胸骨：这就是我 手臂：保持距离 身体：面面俱到 手：心理状态 第9章 巧手能言 把手插到发中 把手放在眉毛上 把手放在眼睛上 把手放在鼻子上 把手放在嘴唇上方 把手放在嘴唇上 把手放在下巴处 把手放在耳朵上 第10章 身随心动 脖颈：避免正面交锋 身躯与胸口：自我奉献 胸部：养育和奉献 腹部和骨盆：代表拥有 第11章 人心向背 斜方肌：负担沉重 肩胛骨：转身而去 背部：躲避 腰部：采取行动 臀部：生活窘境 第12章 肢体的千言万语 肩膀：为你撑起一片天 腋下：无能为力 锁骨：打开心门 手臂：情感纽带 手肘：人际关系的桥梁 前臂：蓄势待发 手腕：改变方向 腿：离开或逃走 大腿：社会关系 膝盖：做好准备 小腿：移动行走 脚踝：转变方向 第13章 手到“情”来 手掌：心口一致 手指：探索世界 拇指：第一个人际关系圈 食指：第二个人际关系圈 中指：第三个人际关系圈 无名指：第四个人际关系圈 小手指：最后一个人际关系圈 两手触碰：封闭自我 两手交叉：不同方面的自我 双手交叉紧握：保护自己 双手合十：捍卫选择 双手揉搓：寻求自己的位置 第三部分 身体“实话实说” 引言 第14章 身体语言盛行 身体语言能存在多久 第一个时期：原始身体语言 第二个时期：源自口语的身体语言 第三个时期：话语激发的身体语言 第15章 四种无意识手势 用于描述事件的形象化手势 显示事物之间关系的象征性手势 表达内心情感的影射性手势 让言语表达更流畅的回忆性手势 第16章 手腕“诉”真情 内心纠结 基本同意 向前推进 你我有别 我拒绝 第17章 手与脑的分歧 右手指向交谈对象 左臂吐露真情 手与脑的“斗争” 第18章 手势“说出”价值观 在手势中学习 手势表达情感 自我和他人 第19章 身体语言有多普及 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 第一次亲密接触 结论 如何解读修饰过的身体语言 我们能掌控身体语言吗 察言观色会让我们会失去本真吗 后记 附录1 面部 附录2 人类身体语言的张力 附录3 个体身体语言的张力 术语

<<微动作心理学>>

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，这两个人在与人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。

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>