

<<微表情.微行为大全集>>

图书基本信息

书名：<<微表情.微行为大全集>>

13位ISBN编号：9787500854784

10位ISBN编号：7500854781

出版时间：2013-5

出版时间：中国工人出版社

作者：张振华

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>

<<微表情·微行为大全集>>

前言

指甲、外套的表袖、脚上的靴子、裤子膝盖处的褶皱、食指和拇指上的老茧、面部表情，以及衬衣袖口和他的种种行为，透过这其中的每一个细节，我们都能轻而易举地推断出这个人的职业。假如说一名出色的行为观察者在得到所有这些信息的情况下，竟然无法对这些信息的主人做出精准的判断，我认为，这一定是天方夜谭。

——夏洛克·福尔摩斯 大千世界，纷繁复杂，不仅充满了生机，也处处暗藏诱惑。生活在这个世界上，我们几乎用=三分之二的的时间在与人交往，而人性又是最复杂的东西。一个人不管是安稳过一生，还是准备一展宏图、有所作为，“人心”这门课，你不得不懂。

学懂“人心”这门课程，就应该了解人的表情、肢体所表达的意思。

这里就不得不提到本书《微表情·微行为大全集》。

所谓微表情、微行为，便是通过人们细小的表情和微小的动作来观察对方的心理，对即将发生的事情的一个准确的推断。

神探福尔摩斯在这方面是位高手，在《福尔摩斯侦探全集》中，他的助手是位非常重要的人物，他们初次见面时，两人只握了一下手，福尔摩斯就知道他去过阿富汗，还知道他曾做过军医。

究竟是如何得知的呢？

福尔摩斯是这样解释的：这位先生，具有医务工作者的风度，但有一副军人气概。

那么，显见他是个军医。

他刚从热带回来，因为他脸色黝黑，但是，从他手腕的皮肤黑白分明看来，这并不是他原来的肤色。

他面容憔悴，这就清楚地说明他是久病初愈而又历尽了艰苦。

他左臂受过伤，现在动作看来还有些僵硬不便。

试问，一个英国的军医在热带地方历尽艰苦，并且臂部负过伤，这能在什么地方呢？

自然只有在阿富汗了。

现实生活中，身边的人对我们说过最多的话，恐怕要属“画虎画皮难画骨，知人知面不知心”了。现实生活中，有很多未知的考验等着我们，比如，职场中，同事之间、上下级之间、客户之间……怎样与他们相处，怎样执行领导的命令以及怎样与客户周旋；和恋人交往已有三年之久，发现最近两人的感情并不像从前那样炽热了，如何准确把握对方的心理，让这份爱情激情四溢；与客户商谈时，客户明明喜欢你公司的产品，却脸不红、心不跳地告诉你“这个产品有问题”；对于你提出的条件，客户根本就接受不了，还装作沉思地说“我回去考虑考虑”；如此等等，它们都将成为我们成功路上的考验。

也许，你无法从这本书中找到与自身相符的案例，但你绝对可以从中知道解决问题的方法；也许，你还未遇到书中所提到的情况，但你至少遇到过与之相似的问题；也许，你还没有准备好接受社会的复杂与多变，但起码适应它是你无法逃避的问题。

所以，请不要怀疑！

不要觉得这些对你没有用，这本《微表情·微行为大全集》真的可以帮助你解决很多麻烦。

编者 2013年4月

<<微表情.微行为大全集>>

内容概要

<<微表情.微行为大全集>>

书籍目录

上篇微表情——精准辨别他人的面具 第一章情绪与微表情 外在表现一定会折射出内心的情绪吗 观察于细微，才能看到真实的表情 表情因为“微”，所以会说话 五种人逃脱不了的微表情 构成微表情的那些面部肌肉 对陌生人的判断，80%早已通过非语言的沟通完成 外貌与性格的相面术 第二章笑容里不可忽视的微表情 笑容背后隐藏的秘密 笑，实际是一件很严肃的事情 大笑，最明显的笑容 从笑容里了解那个他/她 笑容里的微表情的形态和特征 三种微表情抑制笑容 笑是否能够掩饰谎言 第三章微表情的点睛之笔，眉毛和眼睛 放大的瞳孔出卖了他 注视的方位不同，表现的态度也不同 眼睛的最佳微表情——视觉阻挡 从眉毛的变化看人心 巧识“姻缘眉” 五种眉毛微表情 第四章稍纵即逝的惊讶，不能错过的恐惧 惊讶和恐惧情绪的产生 惊讶微表情的形态特征 饱满的惊讶表情也只是显示一瞬间而已 惊讶与其他表情组合出的微表情 双眉紧皱、张开嘴，极度的恐惧 不同程度的恐惧，你知道吗 第五章愤怒，冲动的前兆 堵车时，你忍多久后会按喇叭 不同的唇形，影响着愤怒微表情的表现形式 怒视的眉眼形态，洞悉他人的愤怒 口型不等于唇形，但同样影响着愤怒微表情 产生愤怒情绪的五个因素 第六章揭开厌恶的面纱，洞察内心深处的秘密 厌恶，也是愤怒表情的一种 纯正的厌恶微表情——呕吐 不同程度的厌恶，不同程度的微表情 厌恶感是人类自我保护的方式 第七章透视悲伤的奥秘，窥探人性天机 痛哭，悲伤最直接的表现 成人与婴儿痛哭的相同与不同之处 悲伤的情绪，源于损失 闭着嘴的哭泣，抑制悲伤的微表情 由悲伤派生而出的种种微表情 第八章“微”观贵人，你、我、他 贵人不只是高官显贵，也有可能是打扫卫生的阿姨 以貌取人，让你与贵人擦肩而过，当幸运之神来敲门，怎么笑能让它第一时间喜欢你 透过领导的眼神，了解自己的境况 认准结束的微表情，适时地全身而退 第九章识别表情的能力测试以及检索 找找看暗含了几种表情 普通、常见表情的总和 表情识别测试破译心灵密码 面部表情测试中，东西方人的不同反应 下篇微行为——小动作背后隐藏的秘密 第十章人人都无法掩饰的微行为 微行为，比语言更有效的沟通 强颜欢笑不难，但“做作”你会吗 看穿他人的心理不是不可能 肢体语言，谎言的破绽 不经意的动作更真实 关注对方不寻常的动作 他是如何在用行为表现情感 第十一章性格识别，洞悉人心 脚的动作，读懂他的心 人生态度的体现——照镜子 性格的体现——坐姿 习惯把双手插入口袋的人 手怎么还没有洗干净 从下巴的细微动作看个性 抽烟的方式，反映的是人的性格特征 通过睡姿，读取他真实的性格 走姿，个性的写照 第十二章真实与谎言，他在说谎吗 一个真实的故事，说谎的求职者 女人，天生就是“撒谎家” 握在手掌里的秘密 说谎者的行为互动有什么异常 撒谎时，常见的八种手势 第十三章心与心的距离，排斥与接受 明显的逃离——女车模与女主持的争锋 十指相扣可能是自信满满，也有可能是暗怀敌意 双手放入口袋，排斥外来物的介入 双腿交叉，我们之间是有距离的 握拳式双臂交叉，不要靠近我 双臂合抱，关闭心灵之门 第十四章伪装下的情绪波动，你在动摇吗 点头不一定是Yes，摇头不一定是No 焦虑、情绪沮丧，只会紧握双手 抖腿，情绪波动的最好标志 单调地晃腿的上司，是为了缓解焦躁情绪 单手抚摸前额，是单纯地耍帅吗 尴尬、难为情时，你也会抓挠后颈 第十五章合作与服从，每天都在进行 会议中的紧皱眉头、单手托住下巴 耸肩，并不只是绅士的代名词 服从的诚意——低头 看似随意的歪头，却大有深意 第十六章强势和软弱，谁会处在支配地位 权力尽在“掌”握 关于拇指的动作，你清楚几个 如果对方双腿叉开站立，请远离他 用力握手的人，天生的领导者 先凝视再握手的人，只是想在心理上占优势而已 双手背后，让人拥有权威感 如何获取优势地位和支配权 第十七章爱和厌恶，继续、停止的纠结 斜瞄式微笑——戴安娜的经典动作 从牵手的方式，看你们能走多远 约会中，喜欢坐在左边的男生 挽着胳膊，女生最喜欢的动作 女性常用的几种示爱信号 男人，示爱的那些小动作 第十八章从未停止过的斗争——进攻和防守 握紧拳头，进攻的前奏 双手叉腰，迎战的经典动作 与所讲的无关，关键是你的座位 五个微行为，让你看清他的犀利进攻 通过握手，瓦解对方的强势攻击

<<微表情.微行为大全集>>

章节摘录

版权页： 插图： 这些问题有：“发生大火前后，你在哪里？”

”“你确定没有参与纵火吗？”

”“如果。

你能够指出你的同伴，你将会得到一定的宽恕。

”“能不能给我们讲一下。

大火是从旅馆的哪个部位蔓延的？”

”……在他回答问题时，探员们对他的表情进行了仔细的观察，最后发现当问起“发生火灾时他身在何处”时，他的眼睛不自觉地眨了好几次，而回答其他问题时都没这种反应。

为此，探员们知道了他有可能在撒谎。

于是，事过几天之后，又重新对他进行了一次审问。

在探员们的轮番询问下。

这名保安不得不承认自己在工作时间离开了岗位，和刚刚交往的女朋友约会。

而这次的擅离职守，让纵火犯有了可乘之机，最后酿成了惨案。

眨眼是个非常细微的面部表情，常常会被我们所忽略，而美国FBI探员却依据面部反映出来的信息找到了凶手和相关的人员。

据心理学家分析，频繁地眨眼是紧张和压力的象征，而延长眨眼的的时间则代表着其他信息。

有时，人眨眼的的时间会不自觉地延长，具体地讲，就是每次眨眼的时候，闭眼的的时间远远长于正常情况的十分之一秒。

这个动作属于人的下意识行为，是大脑试图阻止眼前的事物进入自己视线的一种状况。

当然，这也显示出他对目前的一切已感到厌倦和无趣。

所以，只要对深层心理把握得熟练，观察得够细微，就可以从对方的表情中读出他真实的情感。

那该从几个方面入手呢？

脸上的肌肉变化应该是你观察表情的第一线索。

这个部位的肌肉分布状况比身体的其他部位要多，尤其是眼睛和嘴巴四周的肌肉格外发达。

因此，随着人感情的变化，脸上的肌肉也会随之发生变化。

这点已在生理学方面得到证实。

心理学家对大脑皮质运动领域做过调查，发现脸部和手的运动领域比其他部位要多。

比如，脸颊提高，嘴角上扬表示愉快；脸颊下垂，嘴角向下弯曲表示难过。

以这种开心与否的面部肌肉变化为基础，就形成了人们的感情。

假如对方刻意地压抑自己的感情，努力装出没表情或没有特别表情时，该如何看出对方真正的感情呢？

据一位保险推销员说，把保险的品种介绍给有希望购买的顾客后，如果顾客安静地查看其中的内容，那么，这就是决定买不买的关键。

这时，推销员如果还在若无其事地玩手机或看向其他地方，那他一定不是位合格的推销员。

经验丰富的推销员这时会直视对方的脸部。

这位推销员说：“推销员是不可以坐在顾客正面的，应该坐在他的斜侧面。

这样方便看清顾客侧脸的肌肉变化，了解他的心理状况。

”

<<微表情.微行为大全集>>

编辑推荐

<<微表情.微行为大全集>>

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>