

语言只传达别人想让你知道的信息，行为却会反映其内心和情感。人们要想拥有看清人心的“慧眼”，不动声色地建立自己的影响力，就要从懂得行为心理学开始。本书教你破译行为密码，读懂微妙人心，掌控人际交往主动权，做人际博弈中的大赢家。



行为心理学

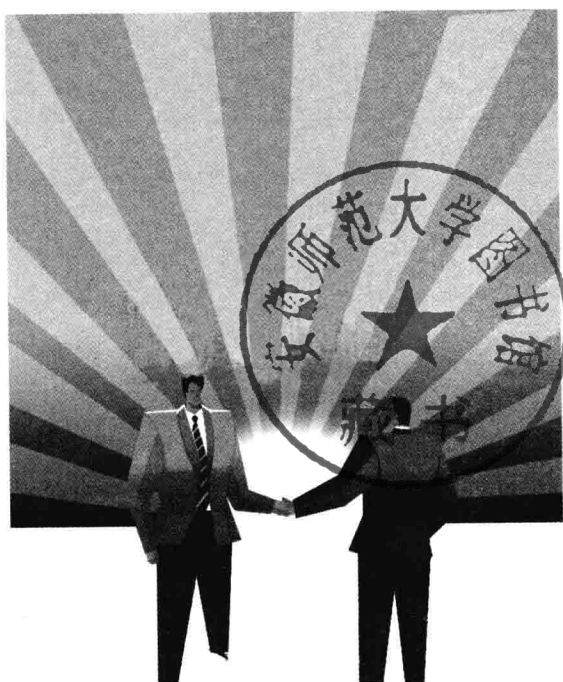


邢一麟 编著

中国华侨出版社

行为心理学

邢一麟 编著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

行为心理学/邢一麟编著. —北京: 中国华侨出版社, 2013.8
ISBN 978-7-5113-3966-9

I. ①行… II. ①邢… III. ①行为主义—心理学—通俗读物
IV. ①B84-063

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 198349 号

行为心理学

编 著: 邢一麟

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 思 源

封面设计: 李艾红

版式设计: 卢 馨

文字编辑: 郝秀花

图文制作: 北京东方视点数据技术有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm×1200mm 1/10 印张: 44 字数: 827 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2013 年 11 月第 1 版 2013 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-3966-9

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010)58815875 传真: (010)58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

前言



《

有时人的语言是靠不住的，因为大多数人都能操纵自己的语言。然而，语言可以骗人，但人的行为动作却不会作假，只会反映一个人内心的真实想法。西方心理学开山鼻祖弗洛伊德曾经说过这样一句经典名言：“任何人都无法保守他内心的秘密，即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他。”由此可知，任何一个人的内心都是有踪迹可循、有端倪可察的，不管他掩盖得多么严实，只要我们懂一点行为心理学，就能读懂对方行为、动作背后所隐藏的含义，读懂对方的内心世界。

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。据统计，一般人一天传递的非语言信息（绝大多数为身体信息）是语言信息的5倍多。一条信息传递的全部方式中，有55%的信息是无声的。正如古希腊哲学家苏格拉底所说：“高贵和尊严，自卑和好强，精明和机敏，傲慢和粗俗，都能从静止或者运动的面部表情和身体姿势中反映出来。因此，如果我们能了解各种行为所代表的含义，就能读懂别人隐藏的心思，让他人内心的想法赤裸呈现；如果能掌握通过行为读取别人内心的技巧，从而在不为人知的情况下了解并影响他人，便可以消除人际关系中的种种烦恼。

社会交往活动的种种艰难之处，全在于个人无法洞察他人的内在心理，对对方心理状态把握不当的沟通、说服，会引发诸多不良反应。比如，在不知道对方已经厌倦的情况下滔滔不绝地陈述、在对方有兴趣的时候不加以跟进、在对方抗争之前不懂得合理引导等，都可能对人际关系产生严重危害，导致误解、隔阂、矛盾，甚至人际冲突。在职场中，下属与上司存在同样的困扰。一个管理者最艰难的工作是不知道在与下属的交流中是否真正能够让下属听进去，下属是接受还是排斥，因为无法洞察下属内在的心理变化，管理活动总是阻碍重重。在与领导的交往中，职员普遍存在的困扰是不能清晰地把握领导究竟是怎样的态度：他对这件事的看法怎样？他对于我的汇报、请示等是否感到满意？我是不是应该继续下面的谈话……在情场上，很多人也在为不能清楚探知对方的真实心理而苦恼不已。他/她究竟喜不喜欢我？他/她心里到底是怎么想的？我要怎么做才能赢得他/她的心？他/她究竟是个什么样的人，能不能和我牵手一生呢……

为了帮助人们解决这些困扰不已的问题，我们组织专业人员编写了《行为心理学》一书。本书从外貌特征、言谈话语、行为举止、生活习惯、衣着打扮、兴趣爱好等多角度入手，挖掘隐藏在人们各种行为背后的真实心理，并结合大量生动、具体的例子，进行深入透彻、系统全面的剖析，由表及里，由内至外，步步推进，通

过揭秘这些行为来帮助人们掌握判断他人真实内心的有效技巧，并掌握如何利用行为来影响他人的方法。阅读本书，你将对行为心理学的内涵及其运用有全面深入的了解，从而揭开行为背后的心理密码，读懂他人的真实意图，窥破人际关系的秘密，掌握和运用比说话更高效的沟通技巧；你将培养出非同一般的洞察力，可以更深入地认识自己与他人的微妙关系，从而更加彻底地了解他人、透彻地认识自己；你将知道老板、同事、商务伙伴、爱人等到底在想什么，而不是仅仅知道他们在说什么；你将可以轻松辨别某个人是不是真的爱上了你，还是仅仅是你自己的错觉；你将学会怎样控制非语言信号，只传递你希望传递的信息，从而有效影响他人，获得一种比其他人更具优势的生存技巧，让你在工作与生活中游刃有余。

老子说：“知人者智。”在这个竞争日益激烈的时代，想要取得事业的成功、建立广泛的人际关系、收获家庭的幸福，行为心理学就是你必须要掌握的一门学问。掌握看懂行为背后真实心理的本领，才能“世事洞明，人情练达”，在复杂的人际关系中游刃有余、得心应手，使自己成为人际关系的赢家，进而在事业上取得进一步的成就，赢得美好、幸福和成功的人生。

目录



《

上篇 解读日常行为密码，掌控人际交往的主动权

第一章 你的眼睛泄露了你的心，解读不同眼神看透人心

视线传递出的信息	3
通过瞳孔看人	5
眼珠转动	6
东张西望	8
目光斜视	9
注视中蕴含真情	10
瞪眼和眯眼	12
眼睛向上看	12
眼睛向下看	13
眨眼也有讲究	14
闭上眼睛	15
解读陌生人的目光	16
两性视野的差异	17
通过眼神辨谎言	17
瞳孔中的秘密	18
表示心虚的视线转移	19
相扑运动员的眼神训练	20
高傲的眼神	20
大多数骗子会直视你的眼睛	21
眼睛斜视的意义	21
留心他人延长眨眼的次数	22
游移不定的视线	22
3 种常见的凝视对方的方式	22
具有威慑力的直盯对方的方式	23

第二章 人心写在脸上，从面部表情看认可与否

点头如捣蒜，表示他听烦了	25
轻易点头也许是想拒绝请求	25
一条眉毛上扬，表示对方在怀疑	26
习惯性皱眉的人，需要感性诉求	27

鼻孔扩张的人情绪高涨	28
下巴的角度是态度的分水岭	28
面带微笑的人，想拉近和你的距离	29
模仿你打哈欠，是“认同你”的开始	30
表情，让他的心底一览无余	31

第三章 笑容背后寓意深，通过笑容和笑姿识人个性

微笑可传达信息	33
通过笑声大小看人	34
通过笑容和笑姿看人	36
识别真笑和假笑	38
不同程度的笑	40
不怀好意的笑	41
开怀大笑	42
微笑的力量	43
通过微笑辨别谎言	44
笑居然源于进攻姿态	45
愤怒、悲伤的人也会笑	45
女孩嫣然一笑含义深	46
爱情中的笑声	47

第四章 言辞声调露心声，从语言中破译对方心态

从闲谈中破译对方心态	48
从客套语看人心	49
从语言风格识个性	50
说话方式与行为模式的关联	50
说话的速度和语气透露内心	51
从谈话主题透露人的内心	51
多留心对方的音调	52
从说话韵律看透他人	52
口头语最能见个人本性	53
从谈话特征中识破他人心理	54
看准对方的幽默动机	56
从交谈中看准对方的真面目	56

第五章 人身向来随心动，从行为举止知其心

爱幻想：双手托腮	58
挑战之意：双手叉腰	58
意见不同：十指交叉	58
防卫心重：双臂交叉	59
显示威慑力：拍案而起	59
力量的体现：紧握拳头	60
果断的印象：手势下劈	60
坐姿与心理反映	60
古板型的坐姿	61
悠闲型的坐姿	61
自信型的坐姿	61
腼腆羞怯型的坐姿	62

谦逊温柔型的坐姿	62
坚毅果断型的坐姿	62
投机冷漠型的坐姿	62
放荡不羁型的坐姿	63
坐着时动作的变化	63
锁腿和锁脚	63
“数字 4”型坐姿	64
腿的作用	64
站姿与心理反映	65
4 种主要的站立姿势	66
思考型的站姿	67
服从型的站姿	67
攻击型的站姿	68
古怪型的站姿	68
抑郁型的站姿	68
社会型的站姿	68
不同的人有不同的走路姿势	68
走姿与心理反映	69
昂首挺胸的走姿	70
摇摆不定的走姿	70
步伐整齐的走姿	70
行动急促的走姿	70
微倾式的走姿	71
八字式的走姿	71
其他的走姿者	71

第六章 装扮折射心理，从衣着打扮上观其人

衣着与人的心理的关系	73
从衣服的选择判断人的性格	74
从服装颜色的选择上看透对方	74
从 T 恤的选择看透对方	76
从女人对内衣的喜好透视对方	76
透过鞋子观察对方的性格	77
不同的装扮折射出不同的心理	78
淡妆与浓妆，表现不同的欲望	78
自然与时尚，个性的保守与开放	79
口红显示女性的性格和职业	79
从头发的质地与发型观察你的对手	80
帽子：盖不住思维的大脑	81
眼镜：心灵窗户的另一种显示	82
领带：男人个性的表现	83
手表：对待时间的态度	84
戒指：展示自己的内心世界	85
手提包：身份的见证物	86
手机：心灵交流的桥梁	87
耳环：透视性格的物品	88
其他饰物：展示着人性	89

第七章 兴趣爱好有玄机，洞察癖好揣摩其心理

喜欢暖色的人行动力强，喜欢冷色的人性格内向	91
爱看谈话节目的人，思维缜密、略显偏执	92
从宠物的身上可以看到主人的性格	92
喜爱的童话人物影射内心	93
热爱园艺的多是勤劳踏实的人	94
喜欢垂钓者，具有欣赏美的眼睛	95
爱车识人	95
爱车的颜色也能透露个性	96
登山爱好者大多是内向型的人	97
通过喜欢的音乐看人	98
通过喜欢的舞蹈看人	100
通过喜欢绘画的内容看人	100
通过喜欢的运动项目看人	101
通过喜欢的旅游目的地看人	104
通过喜欢的游戏看人	104
通过喜欢的棋类游戏看人	106
通过喜欢的收藏品看人	107
通过喜欢的旧物看人	108
通过喜欢的书籍看人	109

第八章 餐桌上流露真性情，看透餐桌上的人心百态

不停换座位的人是挑剔的完美主义者	112
坐在固定座位的人，渴望安全感	113
吃饭速度快的人，作决定的速度也很快	113
吃东西时默不作声的人，比较内向害羞	114
喜欢独自吃饭的人，性格比较清高	115
总是吃个不停的人，内心比较空虚	115
对酒的不同的偏好反映不同的心理	116
边看书边吃饭的人，争分夺秒	117
喝醉酒猛打电话的人渴望关怀	118
喜欢乱加调味品的人比较有想象力	119
主动给人倒酒的人心中有个小算盘	119
点菜犹豫不决的人缺乏决断力	120
付账时速度很快的人怕被人看不起	121
通过喝茶看人	122
通过喝咖啡看人	123
通过喝水看人	124
通过吃饭习惯看人	125
通过烹饪习惯看人	126
通过食物偏好看人	127
通过喜欢哪个国家的食物看人	129
通过吃水果看人	130
通过吃零食看人	131
通过吃相看人	133

第九章 身体会释放信号，从小动作看出人的情绪状态

吐舌头是一种否定和拒绝的信号	135
人一害羞就挠头	135
鼻子的细微动作暗藏玄机	136
把头歪在一边表达顺从的态度	137
从小动作中看出放松的迹象	138
教你看清否定、怀疑和讽刺	139
这些动作说明他情绪低落	141
边踱步边抽烟，内心一定在交战	142
边打电话边信手涂鸦是为了缓解心中的紧张感	143
爱用手捂嘴巴的人性格内向	144
总是把发票揉成一团的人心中压力过大	145
预示冲突的信号	146
这些小动作说明他已经快缴械投降了	148

第十章 社交表现露品性，从社交场合识人心

初次见面就喜欢身体接触的人自信心强	149
握手时一直盯着你的人，心里想要战胜你	150
从握手方式就能看出对方对你的态度	151
打招呼的用语也能表现性格	152
与不同人的交往方式暴露他的性格	153
常常与人靠得很近的人性格外向	154
爱打断别人说话的人爱自我表现	155
对陌生人微笑的人多是开朗大方的社交专家	155
喜欢和老实人为伍的人性格多愁善感	156
发短信时喜欢使用表情的人做事谨小慎微	157
喜欢讨论他人隐私的人容易感到孤单和寂寞	158
两人并排走路时，不同的步伐能折射两人的亲密程度	158
从对方等你时的姿态看出他对你的态度	159
强求别人应邀的人自私而虚荣	159
讲冷笑话是为了引人注意	160
开场白太长的人缺乏自信	161
喜欢请客的人自我满足欲望强	161
主动当介绍人的人喜欢自我表现	162
喜欢自曝隐私并揭人隐私者的心理动机	162
商务谈判中需要掌握读心技巧	163
从名片偏好分析对方的性格	163
从回答问题的习惯探察对方的性格	165
从握手观察对方的性格	166

第十一章 求人办事有方法，看破被求者反应获帮助

洞察所求人内心才能找到办事的突破口	168
看识所求人心的方法	169
从所求人的眼神观察人心	169
洞察被求人的虚荣心	170
运用“钓语”开启被求人的话题	171
从小节看被求人性格	172

使被求人加深印象的告辞方式	173
拜访被求人应注意的礼仪细节	173
通过双手看识被求者	175

第十二章 物以类聚人以群分，通过所处的圈子来判断一个人

气味相投的朋友是一个人的底牌	176
乐于和优秀者交朋友的人，上进心强	176
异性朋友少的人，内心比较自卑	177
喜欢和长辈交朋友的人，心智比较成熟	178
朋友圈子大的人，多半热情开朗	179
只和身边的人交朋友的人比较内向	180
可以和反对自己的人成为朋友，是心胸宽广的人	180
从鞋子看透朋友的心	181
从外观上识别有教养的朋友	182
慧眼识人，结交挚友	183
从各种细微之处识人	183
结交几个忘年知己	184
数数你身边的朋友	185

第十三章 道不同不相为谋，明察秋毫结知己

分清朋友的类型	186
“气质”与朋友	187
注意朋友的日常习惯动作	188
放松方式见朋友心态	189
随手涂写见朋友性情	190
由使用的电话观察朋友	192
从刷牙方式观察朋友	192
从洗澡的方式观察朋友	193
从睡床的样式选择看识朋友	194

第十四章 你的身体在坦白，解读撒谎时的行为信号

欺骗的信号	196
对说谎的研究	197
脸部表情是怎样揭露事实的	197
女性更擅长说谎	197
为什么说谎很难	198
7种最常见的说谎姿势	198
在作估量时的姿势	201
抚摸下巴的姿势	201
拖延、敷衍的姿势	202
挠头和拍打的姿势	202
双重说谎者	203
假表情总是慢半拍、持续时间长	203
突然放大的瞳孔揭示隐藏的情感	204
动作和语言不一致，嘴上说的不能信	205
手脚蜷缩贴近身体，因为缺乏安全感	205
不安的双脚泄露紧张情绪	206
把头撇开是因为想要逃避话题	207

说谎者无法倒着叙述事情	207
说谎大王都是“记忆专家”	208
用暗示的方法回应，不作正面回答	209
说话声音高而缺乏变化，是明显紧张的表现	210
提到的数字都是同一个数或是它的倍数	211
谎言往往这样开始	212

中篇 解读职场行为密码，增加职场博弈成功的筹码

第一章 判断真实意图，解读老板微行为摸清其心理状态

老板的手势有何含义	215
老板身体语言中的不寻常	215
勿闯老板的禁区	216
从办公桌的状态看老板	217
从气色上洞察老板的心理	217
城府深的老板	218
态度专横的老板	219
摆架子的老板	220
心理怪异的老板	221
美女型的老板	222
不受员工欢迎的老板	223
从工作的习惯观察你的老板	224
从老板的个人素质识别他的领导能力	225
从主持会议的风格看透你的老板	226
从老板的领导方式看他	226
从老板的人际关系判断他	228
洞察上司对自己的信赖度	228
从随身携带的笔观察领导	229
搞清上司为什么批评你	230
与上司相处必须遵循的准则	231

第二章 有业绩更要有有人际，解读同事微行为了解其为人

从对待工作的态度看人	234
从面部表情识别同事的心理	234
柏拉图型的同事	235
猪八戒型的同事	235
关云长型的同事	235
把剩下的话吞下去：没有自信的人	236
等对方说完：沉得住气的人	236
跟对方抢着讲：一触即发的人	236
马上要求对方尊重他：盛气凌人的人	236
识别职场中同事的类型	236
提防职场中的几种人	237
由打电话方式分析同事	238
冷静对待同事的恭维	238
从接受表扬的态度观察同事内心世界	239

费心在办公室照顾花卉的人体贴而好客	240
从下班后的桌子可以看出心情转换的能力	240
办公桌上摆放家人照片的人，家庭观念较强	241
使用高档通讯录的人，多小心谨慎	242

第三章 品质比能力重要，解读下属微行为见其本性

领导看识下属的三原则	244
领导要学会看人之道	245
运用沟通的方式来了解下属	245
如何对待下属的讨好	247
巧妙应对“难缠”的下属	248
管仲如何识破下属之心	250
发现职场中的精英	252
识破谄媚者的内心	253
识别具有潜质的部下	254
辨别下属是否真心	255
从品德上看准下属	256
鉴别下属的几种技巧	257
如何调动下属的积极性	258
要从大局考查下属	259
换个角度考查下属	261

第四章 用对人才才能做对事，解读合作伙伴微行为揣摩其工作态度

有城府的人，需要你去试探	263
危难面前，考查他的胆识	264
利益面前，看他是否清廉	265
任务面前，考查他的信用	266
亲近面前，观察他的礼节	267
混杂面前，探察他的本性	268
好相处的人，能很快融入团队	269
疏远面前，观察是否忠诚	269
酒醉之后，探察他的真心	270

第五章 慧眼识出千里马，解读对方微行为选出英才

与下属面谈，了解他的性格特点	271
衣着修饰中的性格窥视	272
背后闲话能暴露真实想法	273
身体姿势反映内心世界	274
读眼术：眼神最是骗不过	275
透过言谈举止识人	276
从眉毛读懂人的情绪波动	277
从脚就知道下属信不信任你	278
说话时的“小动作”比语言更说明问题	279
从语言习惯看人内心	280
从工作表现识别人才	282
识别人才时不被假象迷惑	283
分析员工的性格特征	283
怎样对待不同性格的员工	284

不能重用的员工	286
不同方法对待不同下属	288
留意发现潜在的人才	289
从情绪推断他人的心胸	290
从辩论观察人才	291
第六章 是金子要及时发光，解读面试官微行为揣摩其心思	
给他人留下美好第一印象的十大金科玉律	293
面子很重要，注意修饰自己的仪容	295
面试不同阶段的身体语言	295
眼睛往哪儿看	297
不同座位方式的应对策略	297
站如松，坐如钟	299
面试官的暗示你懂吗	300
把握时间，礼貌为先	301
决定结果的是你做了什么而非说了什么	302
不用问就知道他最后的决定	303
第七章 一分钟拿下订单，解读客户微行为找到突破口	
待客有道，赢得第一步	305
得体的装扮赢得好感	305
举手投足不失礼	306
选择有利的会面场所	307
令人舒适的座位提高沟通效率	307
以小动作促成合作	308
身送七步，你做到了吗	308
成功销售靠身体语言	309
今天，你对顾客微笑了吗	310
一分钟，打开客户心门	310
读懂顾客潜藏的购买欲	311
敏锐识别顾客的成交信号	312
百般辨别，看透“石头”顾客	313
打消怀疑，促成交易	314
第八章 此时无声胜有声，解读与会者微反应了解其态度	
识别无声的赞成与反对	316
谁是下一个发言者	316
这些动作提醒你——该散会了	317
笔记本和笔——会议上的道具	318
衣服上的小动作	319
选择正确的座位比说什么话更重要	320
第九章 知彼才有胜算，解读谈判对手微反应揣摩其意向	
运用身体语言协助谈判	322
用道具支持你	322
巧用眼神取得意想不到的好效果	323
洞察对手心理的3种方法	324
利用身体语言，识别谈判心理	324
口舌之战 VS 心理之战	326

他在想什么？手足告诉你	326
从茶杯的位置预知对方的意向	327
交涉，注意他坦诚的嘴部	328
小动作，泄露其下一步行动	328
懈怠的身体，无声的拒绝	329
少用“但是”转折，多用“所以”顺承	329
谈判中“答”的技巧	330
看透并应对对手的 10 个妙招	331

下篇 解读情场行为密码，洞悉俘获幸福爱情的“潜台词”

第一章 眼睛是心灵的窗户，从男女眼神差异看透其心意

女性解读眼睛信息的能力比男性更胜一筹	335
女性的眼白比男性多	335
变大的眼睛和变小的眼睛	335
怎样吸引一个男人的注意力	336
亲爱的，请看着我的眼睛	336

第二章 赢得爱情靠眼力，从小动作看出异性对你的好感度

触碰你的随身物品，是要和你牵手的前兆	338
四种牵手方式，显示不同的亲密度	338
约会中的小动作，预知他的下一步行动	339
从双腿摆放的方式，看出他对你好感度	339
喜欢你的男人，不会一直凝视你	340
烟不离手的男人，只把你当普通朋友	340
从约会的动作获得女孩的心理信息	340
读懂她的“爱意表达五部曲”	341

第三章 女人的心思不难猜，解读女人微反应揣摩其真实意图

从相貌选择贤妻	343
从女人的眼睛观察她	344
从女人的手探视对方	345
从女人的腰了解对方	346
从女人的腿看透对方	346
从女人的发型观察她	347
从戴戒指判断女人对爱情的态度	347
从搭车看女孩爱你的程度	348
从吸烟姿势看透女人的性格	349
从女友与陌生人说话推知她的忠贞度	350
从表情与动作推断她是否爱上你	350
识破女人的内心	350
从服装款式看透职业女性	351
看透女人本性	351
从心理揣摩女人	352
充分了解女性的特点	353
从体态语言看女人	355
手提包与女人的个性	355

细节可察觉女人对你的爱慕之心	356
识破女性约会的心理特点	358
女人的感受从触觉开始	360
向女性表达爱意的技巧	360
博得女性芳心的秘诀	361
一眼看透她是否有外遇	362

第四章 看穿他才能把握爱，从男人的微行为了解其真实性情

认清男人的真面目	364
从男人的体型看性格	364
从面相透视男人的真面目	366
从男人的走姿了解他的性情	367
从情人节的礼物判断他真实的想法	367
从男友喜欢的手指看他爱你有多深	368
从他对家人的爱观察他	369
花钱的男人	369
沉默的男人	370
喜欢逞威风的男人	371
奉行大男子主义的男人	371
不流泪的男人	372
了解男女差别	372
洞悉男性心理	373
看清男友的几条妙计	377
从接吻方式观察男人	378
理性面对男人的欺骗	378
获得男人喜爱的秘诀	379
如何试探对方是否爱你	380
把握男人出轨的关键时刻	381
探寻男人的秘密	383
测定是“好感”还是“爱恋”	384

第五章 爱你在心口难开，从异性微行为辨别求爱的信号

当某人身体的温度上升	386
“眉来眼去”都是情	386
花枝招展的男性的出现	387
格雷汉姆的故事	387
为什么总是女性掌握局势	388
女性的求爱信号和姿势	389
什么样的女性才是男性所喜爱的	390
为什么漂亮的女性却没有机会	391
哪一个部位最有吸引力	391
男性的示爱信号	393
男性的哪一个部位最有吸引力	393

第六章 情人眼里出西施，解读情人微反应发现心灵的默契

从送礼物道出情人的心	395
从关心自己流露情人的心	397
从吃巧克力分析情人的爱	398

从接吻的方式表现对方的爱	398
从媚眼读懂情人的心	400
从情人节出游的地点看透情人	401
从和恋人一起听音乐表达你的爱	403
从看电影观察你的情人	404
从约会语言上看透情人对爱情的心态	404
从约会的内容看恋人的性格	405
从逛街摸清情人对自己的真实想法	405
识别情人说谎的信号	406

第七章 相爱容易相处难，从恋人举止看爱情关系

通过亲吻的身体部位看人	408
通过接吻方式看人	410
通过约会看爱情关系	411
通过争吵看爱情关系	413
通过生活细节看爱情关系	414

第八章 不要对我说谎，解读男女微行为发现事实真相

眼睛是台测谎仪	416
从话语里知道对方在撒谎	416
识别谎言的技巧	417
男女常用的谎言词典	417
看穿男人那些“真实的谎言”	418
恋爱时听懂女人的“潜台词”	419