

<<微表情识谎术>>

图书基本信息

书名：<<微表情识谎术>>

13位ISBN编号：9787801419347

10位ISBN编号：7801419340

出版时间：2012-4

出版时间：台海

作者：郭志亮

页数：244

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>

<<微表情识谎术>>

前言

你驾车赶着赴约，不知不觉愈开愈快。

当你从后视镜里看到警车的闪光灯时，才知道自己违规超速。

警察拦下你准备开罚单，这下，你不仅迟到，还要收到罚单，此时，你该怎么做？

你的孩子放学回家时，带回来一个你从未见过的玩具。

他告诉你这是朋友送的，你却不信，担心玩具可能是他“顺”回来的。

怎么办呢？

有一个新工作的面试机会，你跃跃欲试，但对手也很强，于是你非常紧张，希望能给主考官一个好印象。

你可以怎样做呢？

千万不要企图解释你超速的理由来说服警察不开罚单，这只会让双方僵持在罚单上，甚至演变成争吵。

面对警察，你的态度一定要服从恭敬；乖乖地下车，用低姿态和警察交涉。

你可以强调自己的愚蠢、不负责任，而警察每天要处理这么多像你一样的人闯的祸，是何其辛苦。

记着，说话时掌心朝外，声调不要高，以此代表你并无敌意且真心忏悔。

请求他原谅你一次，这种情况下，警察可能会扮演起父母的角色，生气地责备但还是原谅了你，最后收回罚单。

如果你希望孩子爽快地认错，提问时，别忘了要求他的眼神正视你，缓缓拉近距离并摸摸他，握住他的手，解除他的防备和紧张。

这种亲密互动能加深孩子因说谎带来的不安，为了纾解压力他会愿意吐露真相。

当孩子承认错误之后，别忘了坦白从宽，夸奖他的诚实。

如果父母揭穿谎言后立刻动怒，孩子便会认为说实话不是好事，从此不再愿意认错了。

从见到主考官的那一刻。

你就必须留意自己的身体语言：微笑并直视对方，如果他回以微笑，表示你有一个好的开始，假如对方面无表情，也不要使自己的焦虑流露出来。

请注意眼神的接触，正面响应主考官的身体语言，突破他的防线：他紧绷着脸，你就面露微笑；他姿势僵硬，你就放松，像照镜子一样；记住，别交叉手臂，也不要跷二郎腿；双脚略为平行，正对主考官而坐。

双手轻松下垂或置于膝上，眼睛平视，不要乱瞄或东张西望。

坐姿稍向前倾可以给人积极的印象，但别太靠近免得造成压迫感，如果注意到主考官不自觉后退，试着放松你的姿势，微微向后。

如果你希望给别人好印象，就必须控制自己那些负面的身体语言。

在说话时，对自己的手势、姿态保持警觉，避免行为和言语出现矛盾，让别人产生不信任甚至是敌意。

“他今天看起来垂头丧气，连胡子都没刮，是不是跟女朋友吵架了？”

“她说话好嗲，还搔首弄姿，让人浑身不自在。”

“开会时老板一直看着我，对我点头微笑，一定是觉得我表现很好。”

你可能不知道，越是“下意识”的表情，越能真实地反映人的本意——这个“下意识”，我们就称它为“微表情”。

因此，准确地解读别人的微表情和善用自己的微表情，对于我们了解别人、传递信息和作出准确的判断都是极为重要的。

如何获得成功？

每一个人都有过这样的疑问。

每每言及于此，通常能想到的不外乎先天的禀赋和后天的性格、能力、习惯，很少提及一个重要的方面，就是一个人的“微表情”。

任何一个人借助于“微表情”所获得的信息，其中准确部分在全部信息中所占的比例通常高于80%

<<微表情识谎术>>

。卓越观察能力使你不会错过任何通过肢体语言、面部表情以及其他动作和神情所传递的信息，我们保证你一定会立刻变身为一名占卜师！

不过，我们写作此书的目的并不是鼓励你成为一名占卜师。我们只是想让你知道，你完全可以像那些占卜师一样，解读他人的心思，做出精确的判断。

<<微表情识谎术>>

内容概要

别以为出卖你的只能是“第二者”、“第三者”、“第N者”。
当你的盘算被别人猜透，当你的小九九被人家看穿，这很可能是你的微表情在作怪，也就是说你的微表情出卖了你。

也许你是伪装表情的高手，但，你一定不要小看微表情，转动眼球、挑起眉毛……它们也许就是“潜伏”在你身上的“无间道”，它经常会导致谈话双方的误解、不满甚至是愤怒。

如果你给别人留下了一个负面印象，结果也会损害你自己的利益……

如何控制自己的微表情？

不同的微表情都代表哪些信息？

微表情要到哪里捕捉？

它是你的朋友还是你的敌人？

如何在交流中掌握主动权，将自己的不良情绪掩盖住，不做或尽量少做类似的表情与动作？

《微表情识谎术》为你收集了各种微表情，并结合实际情况加以说明，手把手地教你捕捉、分析、研判陌生人的微表情，交给你一个“阅读放大器”。

而此时你就会发现，读懂人心、识破谎言不再是难事！

《微表情识谎术》由郭志亮编著。

<<微表情识谎术>>

作者简介

郭志亮，电视节目嘉宾主持。

知名培训师，畅销书作家。

研究人际互动关系已有二十余载。

长期为跨国公司和国际组织提供沟通技巧培训。

曾帮助上百万人运用谈话技巧并获得有效的交流——帮助他们去结识陌生人，和陌生人成为朋友，甚至发展成知己。

<<微表情识谎术>>

书籍目录

第一章 眉目传情——微表情的点睛之笔

眼睛——敞开心灵的窗口

1. 眼睛的形状透露内心世界
2. 眼睛的非语言行为——放大的瞳孔出卖了他的“不”
3. 神奇的“目光语”——注视的方位不同反映的态度也不同

眉毛——内心的晴雨表

1. 看眉毛知秉性
2. “眉有高低，自打嘴巴”——眉毛变化看人心
3. 男女有别，巧识“姻缘眉”

第二章 “相由心生”——脸表现你的内心世界

鼻子——性情的象征

1. 吐故纳新——鼻子代表你的心
2. 匹诺曹效应——撒谎者常常触摸鼻子？

嘴巴——善变的嘴易吐真情

1. 不张嘴也能看出的秘密
2. 咬嘴唇的人心里到底在想什么？

3. 温和的抗拒：嘴部的非语言行为

第三章 音容笑貌——神态彰显真实的自我

笑容人人皆有，巧妙各自不同

1. 解读笑容背后的心理秘密
2. 笑其实是一件严肃的事情
3. 恋爱进行时，从笑容了解你在乎的人
4. 微笑能够隐藏谎言吗？

似是而非的微表情——“我不是这个意思”

1. 点头不是YES，摇头不是NO
2. 十指交叉可能是心情愉快，也可能是怀有敌意
3. 没表情不等于没感情

语言——说话方式里的微表情

1. 闻其声，知其人
2. 留意语速变化，以不变应万变
3. 有理不在声高，声调高的人不一定有理

第四章 尽在掌握：利用手掌获得控制权

手掌——他是否坦诚以对？

1. 看看你的手掌个性
2. 看看你的手掌力量——谈话权的移交
3. 如何探知对方的诚意——当双手暴露于对方的视线之内时

最好的握手方式

1. 一举虏获人心——握手的技巧
2. 一切尽在掌握——获得双方交往中的控制权
3. 在不知不觉之中瓦解对方的强势进攻

看手臂姿势，读懂他的真实想法

<<微表情识谎术>>

1. 由表及里——识别手臂的“防卫”

2. 即学即用——破解手臂的“心态”

第五章 身体语言，比说话更有效的沟通方式

为何你会心口不一

1. 为何我们容易产生误解——身体语言如何体现情感？

2. 勤观察、细思量、适表现——领悟无声语言背后的含义

3. 如何成为身体语言解读专家——全球通用的表情和动作

正确解读身体语言的三大规则

1. 连贯地理解

2. 寻找一致性

3. 结合语境来理解

第六章 “微”观贵人，修炼一双聪慧的眼睛

怎么发现你的贵人

1. 眼光放远，贵人不只高官显要

2. 理清规划，从专业领域建立人际网络

3. 小人物的表情有大问题

你与贵人擦肩而过了吗

1. 你也可以成为他人的“职场贵人”

2. 火眼金睛，看出哪个是假贵人

防微杜渐，他是贵人还是小人

1. 相由心生，慧眼识真——看人不要被面具所迷惑

2. 防微杜渐，如何识别小人

第七章 人在江湖，用微表情说出你的优势

面试之道——合理利用微表情勇闯第一关

1. “我叫不紧张”——放松，提前放松

2. 当微笑来敲门——怎么笑能让对方第一时间喜欢你？

3. 领地之“争”——落座之前需要注意的

4. 认清结束的“表情”——及时礼貌地离开

进退之道——读懂上司微表情掌握职场风向

1. 透过上司头部动作——了解上司对你的态度

2. 根据上司手势——判断他的真实想法

3. 如何洞察上司对自己的信赖度——不是所有甜点都加糖

财富之道——必须比客户“棋快一着”

1. 他不喜欢你？

——透过腿和脚的姿势分析客户态度

2. “你很像他”——适度模仿客户的体态或动作

<<微表情识谎术>>

章节摘录

版权页： 婴儿的眼是清澈的，我们由婴儿逐渐长大、变老，有人到五十岁眼神也是澄澈的，有人却风尘入骨，他们经历过什么，不必分辨、解释，经历全写在他们的脸上——焦黄的脸是为旧事辗转过的夜；下垂的眼睑是狂欢后醒来的下午；八字纹提示着无数次争夺与抢掠；眼神里的厌倦是欲望冷却后的灰烬；俗话说“眼睛是心灵的窗户”，在人的脸部，与眼睛离得最近、关系最密切的非眉毛莫属，有人称其为“心灵的窗框”。

眼睛——敞开心灵的窗口 中国有句古话叫“胸中不正，则眸子眊焉”，就是说眼睛不明亮的人，其心难测。

眼睛是心灵的窗户，是顺应宇宙中日月星辰而生，在相学上也有特别重要的意义。

文学家们很喜欢通过描写眼睛刻画人物内心的性格，自是这个道理。

眼睛是整个面相最重要之处，用以观察人之善恶、贤愚、人格之高尚或卑劣、决断力之快慢、体质之强弱及运气之好坏等。

1.眼睛的形状透露内心世界 大眼：温柔个性好 眼睛的大小有没有一定的区分标准呢？

眼睛的大小不只限于横幅，还包括开启时的上下幅或眼睛瞳孔大小等。

大眼睛自古以来就被视为美貌的重要要素之一。

大眼睛更表示拥有纯美、温柔的个性。

大眼睛的人表现力好，适合从事礼仪、演讲等可以发挥表现欲的工作。

不过，大眼睛的人也容易犯过度敏感的毛病，而且爱憎分明的个性也可能令其与人缺乏沟通的空间。

而眼大露神的女子，更易陷入一时冲动而发展的感情中，因意气用事而后悔。

在此奉劝一句：大眼睛帅哥美女们，对人对事别太主观判断，也学着审慎客观一点。

小眼：敦厚智能好 小眼睛以性格敦厚、朴实内向型者居多，神秘主义者，也很聪明，言行多属封闭型。

这种人意志坚定，有时会拘泥于小事而坏了大事。

虽说如此，但其细心，有耐性，所以适合从事长期努力的工作，而最后成就了不起的事业哦！

在政界或财界有不少成功者都拥有一双小眼，由此可见，有些人的外观并无任何特殊优点，但其内在潜力与实力却可令其一鸣惊人！

小眼女性生活平淡，不爱冒险，有点小心眼，会是典型的贤妻良母。

而她们的指尖也相当灵活，在时装设计、画报有关或美容方面有不错的发展。

另外有一种小眼而眼光闪烁不停者，有潜力成为杰出人物哦——快快从今天开始努力吧！

细眼：仁慈而内向 眼细之人心思细密，观察敏锐，做事有条不紊，极具周详的计划；而且他们仁慈友好，有奉献精神，当然就适合做一些精密性的工作或参谋工作啦！

但眼细表现出性格较为内向，遇事没有主见，人云亦云等，对事情也有极端的看法，因而在许多时候不能及时采取行动，错失一些良机。

而且很多时候，他们感情比较脆弱，可能因为他们想得太多，而显得有点神经质，疑心重吧。

所以，眼细的朋友，应多磨练自己的承受力，这样面对事业和感情会有很大助益。

有时也要以自己为中心，解放一下！

白眼：城府深、性格躁 黑眼珠偏上或偏下，由眼珠的上面或下面都可以看到眼白的眼睛。

白眼的这些人有才华，脑筋也转得很快，城府较深，善用谋略。

在社会上可以取得一定地位。

白眼分上三白眼和下三白眼：上三白眼——眼珠上方露出眼白，是经常以自我为中心的人，非常神经质，暴躁易怒，喜欢攻击别人。

通常来说，有上三白眼的人，自卑感特别重，对别人的批评很敏感，经常会往坏的方向想，犯罪倾向也比别人强。

奉劝一句：要修心养性啦！

下三白眼是指眼珠下方露出眼白——也就是眼珠上吊，眼下露白的人，通常是有自信的人，性格好强，胆大，生活物欲很强，一旦决心做一件事。

<<微表情识谎术>>

都会排除万难进行到底，但任性冷漠，经常言行不一。
而且他们比较不去体会别人的感受，也很神经质，疑心重，嫉妒心强，固执。
具白眼的人如果多把眼珠往上移或往下移，养成习惯，给人的印象还是会变好的。

<<微表情识谎术>>

编辑推荐

《微表情识谎术》是一部适用于官场、职场、人际场的万能晋升手册！

基层领会了微表情，可以改变职场命运。

展开人生新格局。

中层读懂了微表情，能够突破职场瓶颈。

成功打开事业新领地。

高层掌握了微表情，可以运筹帷幄，一切尽在掌握中。

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>