

<<身体语言读心术>>

图书基本信息

书名：<<身体语言读心术>>

13位ISBN编号：9787807539070

10位ISBN编号：7807539070

出版时间：2010-1

出版时间：哈尔滨

作者：彬子

页数：264

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>

<<身体语言读心术>>

内容概要

身体语言蕴涵的信息非常丰富，揭示了人的情感、态度、智慧和修养。

如果能够正确解读身体语言，无疑能让自己在人际交往中明察秋毫，抢占先机。

本书通过讲述无处不在的身体语言，把人体每个部分的不同表情、不同动作所表达的含义，逐一分类讲解，能够让人通过身体语言，预知和了解一个人想要表达的真实感情和意图。

俗话说“知己知彼、百战不殆”，掌握了身体语言读心术，能够让你在工作 and 生活中游刃有余。

<<身体语言读心术>>

书籍目录

第一章 无处不在的身体语言 神奇而实用的身体语言 人类对身体语言的探索 身体语言的来源 控制身体语言的“司令部” 身体语言的文化差异 身体语言因人而异 解读身体语言的规则 做称职的身体语言专家第二章 头部的语言密码 基本的头部姿势 点头的艺术 表示否定的头部信号 彰显女性魅力的头部密语 头发的作用 头部冒汗的信号 表示焦虑的嘴部标志 内涵丰富的亲吻 舌头的密语 打哈欠的身体语言 影响表情的鼻子与下巴 七种常见的面部表情第三章 眼睛是心灵的窗户 人类的眼睛会说话 代表身份的凝视 表示屈服的眼部语言 恋人们的眼睛 避免令人反感的眼神 瞳孔的变化与情绪有关 眼眉中的体态密语 眨眼的意味 挤眼的动作 男女的视野差别 从眼睛中识破谎言 与眼镜有关的身体语言 哭的作用第四章 交谈中的弦外之音 解读谈话中的措辞 从谈话中辨别身份 语音中的秘密 谈话中的意向信号 政治访谈中的较量 恋爱中的谈话 从交谈中识破谎言第五章 笑容传达的信号 笑从何处来？ 从笑中窥探性格 微笑代表屈从 常见的微笑方式 幽默是一剂良药 真笑还是假笑 恋爱中的笑 微笑架起沟通的桥梁 大笑有益于身心健康 微笑可以传染吗？第六章 握出对方的心思 握手的礼节 从握手中窥探人心 手掌的秘密 常见的握手方式 如何转变握手劣势 握手时的方位优势 双手握手的姿势 加强性的握手方式 不受欢迎的握手方式 各国不同的问候方式第七章 手臂隐藏的秘密第八章 手势语第九章 腿脚透露的信息第十章 身高扮演的角色第十一章 领土与所有权第十二章 职场中的身体语言第十三章 两性身体语言第十四章 撒谎时的身体语言附录 不同情境下的身体语言

<<身体语言读心术>>

章节摘录

面试中把握好第一印象 第一印象对他人的社会认知起着重要作用。人们常说的“新官上任三把火”“下马威”等都是对第一印象重要影响的具体运用。首次交往过程中给人留下的印象，会在对方头脑中形成并占据主导地位，并影响以后的社会认知，在心理学上人们把这种现象称为“首因效应”。在日常生活中，第一印象是人们普遍存在的一种主观性心理倾向，对以后的一系列行为会产生直接性影响。

第一印象往往具有主观性、片面性，它主要是通过一个人的性别、年龄、衣着、姿势、面部表情等外部特征作出判断。

一般情况下，一个人的身份、性格、品位都可以从他的体态、姿势、谈吐等方面的身体语言中表现出来，一个市井百姓再怎么伪装，也不可能给人留下文质彬彬的书生印象，他的一举一动都诠释着他的身份。

人们第一印象的90%是在见面后的4分钟内形成的，而其中60%-80%的信息是通过身体语言传达的，所以在初次与人交往时，一定要注意自己的身体语言。

尤其在面试时，可能一个小小的动作会决定你面试的成败。

正因为第一印象如此重要，所以在面试前，许多人会参加一些培训，希望能给老板留下良好的第一印象，其实这也需要技巧，假如你迫切想树立良好的形象，那么不妨按照以下的建议去做。

在面试之前，公司多会在接待室设立专门的接待人员，当有人来面试时，接待员首先会将其带到接待室，排队等候面试。

实际上，面试从此时就已经开始了，你要开始注意自己的言谈举止，比如最好不要落座，除非接待员坚持要求你坐下，或者你需要坐下，否则你很容易从他们的视野中消失；然后一定要表现出很自信的样子，比如可以采取站姿的同时，不妨拿出些王者风范来，学学麦克阿瑟将军，背起双手，表示自己信心十足。

或者双手做出塔尖式姿势，表示自己在用心等待；在进入正式面试的办公室之前，最好将手里的东西留在接待室，否则会显得凌乱拖沓，给人留下不好的印象。

在走进办公室时，一定要注意你的走路方式，不宜过急也不应过慢，在得到允许后，要毫不犹豫地立即走进办公室，如果你表现得像小学生进入校长办公室时那样羞涩紧张，那么面试官可能会认为你无法胜任这份工作。

走进办公室后，不管面试官在做什么事情，你都应该自信大方地走进去与其亲切握手，然后迅速在相应的位置落座，由此证明你是个珍惜时间的人，尽管自己微不足道，但是仍旧不愿意把时间浪费在无聊的等待上。

相反，如果对此你表现出无所谓的样子，进来时步伐缓慢，中规中矩，别人会认为你没有时间概念，或者对这次面试满不在乎，又或者你在关注其他的事情。

即使你在其他各方面都表现得出色，但是仅凭这一点就足以将你拒之门外。

在与面试官握手时，最好把手掌伸直，并与对方保持相同的力度，把握手的主动权交给对方。

另外要注意，不要隔着桌子与对方握手，这是不礼貌的。

如果双方之间隔着桌子，最好靠到桌子左侧与其握手。

每次说话的时间不应过长，保持在30秒之内为宜。

在初次见面时，最好能够提起对方的头衔，这能够大大满足对方的虚荣心。

.....

<<身体语言读心术>>

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>