

# 《讀心！小動作決定成敗》

## 图书基本信息

书名：《讀心！小動作決定成敗》

13位ISBN编号：9789862571972

10位ISBN编号：9862571977

出版社：上奇時代

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《讀心！小動作決定成敗》

## 內容概要

真笑持續時間不會超過5秒，假笑缺乏真實情感激勵，保持時間較長。所以任何一種表情持續超過10秒都可能是假的。真笑時，兩頰表情較均衡，冒牌的微笑則會出現在臉的某一邊，一般左側臉上的笑容比右側更明顯。與人交談時，有人用右手食指與拇指拉動耳垂，用手指掏耳朵，摩擦耳背，再加上神色慌張，表示他可能在撒謊。交談時，如果對方不經意的拉一下衣領或拉鍊，然後大舒一口氣，像是在讓脖子透氣，你就應當注意。當對方說話時嗓音變化，口齒不伶俐，臉上表情呆滯人，語言重複並多有停頓，表示他可能在撒謊。想知道更多身體語言的祕密嗎？本書運用生動的圖畫，配合詳細解說，引用世界知名心理學家們的論述，讓你輕鬆解讀，成為職場、談判、社交的讀心高手。

# 《讀心！小動作決定成敗》

## 書籍目錄

第一篇 你的身體會說話第一章 身體最懂真實的你口頭語言佈滿陷阱 身體才會「說」出最真實的你身體語言的基礎--姿勢和動作 感知我們身邊的身體語言 解讀身體語言的基本規則第二章 小心，習慣動作洩露你的秘密！習慣動作後的真實想法 隱藏在咖啡裡的秘密 喝酒舉杯，姿勢各有千秋 解讀「個性鮮明」的吸煙姿勢電話，讓性格顯露無遺你的睡姿「說」了些什麼第二篇 由「聲」到「形」，揭秘你「身」藏真意第三章 由「聲」到「形」，揭秘你「身」藏真意 領會聲音的零散資訊 多重線索，分辨聲音的暗示要傳達最優美的聲音語言習慣如何「洩密」風格迥異的語言習慣 流露真心的生活閒談第四章 注意看，解讀「手」、「指」密碼 靈活的手指，豐富的「指」意 繁雜手勢，解讀表象與真實的差距「認讀」尖塔式和托盤式手勢 緊握的雙手在宣洩什麼 深層解讀「交叉的雙手」 你的手該放在哪裡第五章 留意，手掌「翻」為雲，「覆」為雨 破解手掌姿勢，看穿言不由衷從「摩拳擦掌」看不設防的本性 零距離接觸，解讀握手傳遞的資訊 多樣握手方法，盡顯雙方個性「張弛有度」，清楚握手的尺度第六章 感受，每一次觸摸在「訴說」，「傳情達意」的觸摸 觸摸嘴唇說明了什麼 手摸鼻子的訊號 撫摸下巴和耳朵展示哪些內心想法 觸摸他人肩膀的含義第七章 體察臂膀細節中的「輕聲低語」 手臂是個人的天然屏障 探知雙臂交叉的「隱情」，「解密」手臂的其他姿勢 肩膀蘊涵了怎樣的資訊 從肩膀姿勢看透他人性格第八章 捕捉百變表情後的真實魅力 不能忽略表情的「情義」 眉毛傳達的「情意」 如何看懂他的嘴唇 下巴的姿勢流露靈魂的情緒 鼻子，一個極敏感的地方 脖子，「直播」你心裡的每個變化 頭部動作，洩露天機的細節第九章 解讀傳情雙眼的內在情緒 眼睛，映射內心的「實話鏡」，「情落何處」，探尋眼睛的「落點」 被瞳孔「出賣」的潛意識情緒 注視，踏出溝通的第一步「眨」出的心機，他還有話沒有說「眼」有所屬，讓對方視線盡在掌握中 友善還是敵意？看透陌生人的眼神第十章 洞悉迷人笑容中的深意 微笑影響著人們的交往 最是說不盡，微笑的魅力「風情萬種」的笑容 關注笑容的「表裡不一」 將笑的方式與性格「對號入座」第十一章 探尋腿腳交錯的玄機 腿部的「非話語洩露」 雙腿「從交叉到分開」的玄機 歐美的雙腿交疊 個人隱私，瞞不過敏感的雙腳 鎖腳的潛意識含義 抖動的雙腳，抖亂的心緒第十二章 窺看身姿的「實話實說」 捕捉站姿的「語言」 訊號 透析步態的「私人態度」 他為何擺出西部牛仔的pose？ 寓動於靜的坐姿百態 起跑者姿勢具有哪些含義第十三章 警惕，勿入他人私人禁區 個人空間，你必需的領地 生活中暗示你「止步」的距離 明顯標示提醒你隱形的「個人領地」 不要誤讀辦公室的空間佈置 近距離入侵，進犯私人空間的行為第十四章 識破謊言自有天機「左顧右盼」：眼睛是天然的測謊儀「強顏歡笑」：臉上自有謊言的痕跡「手足無措」：身體慌亂恰是識「謊」契機「坐立不安」：他的坐姿坦白了自己「詞不達意」：言語漏洞遮掩不了內心第三篇 身體語言，「處處」留聲第十五章 見「形」使舵，職場上的身體語言求職面試，身體助你一臂之力看清楚，面試官身體在暗示！職場迷局，如何從同事的行為中看出他的心 老闆舉動頻頻，什麼是其真實意圖？ 警覺老闆姿勢中散播的不尋常資訊 肢體語言幫你揭開他人的偽裝第十六章 知己知彼，談判中的身體語言看穿身體語言，掌握談判優勢舉「手」投「足」，觀察對手在想什麼口「是」心「非」--看透對手的嘴部動作 下一步誰來談條件--讓身體告訴你懈怠的身體，無聲的拒絕 最終對決，注意上半身的決策性提示第十七章 伺機而「動」，銷售中的身體語言用細微的動作贏得客戶 透視客戶「身」上潛藏的交易資訊 察覺客戶懷疑狀態的身體資訊 看懂客戶消極的身體訊號 化解客戶憤怒的情緒第十八章 「彬彬有禮」，社交場合中的身體語言請客相邀，禮節舉止知其心 飲食餐桌，透知人心的展示場 商務細節「遺漏」個人資訊 透過個人嗜好看透商務夥伴的心理第十九章 衣著打扮，亮出不同性情 衣服揭露你的心理活動 服裝顏色揭密主人性格 領帶中蘊藏的脾性特徵 鞋有「千言」，聽他的鞋子告訴你 濃妝淡抹，塗抹不了人心第二十章 「飾」言篇篇，展現「真我」本色 隨身飾物，詮釋心靈的小物品 戒指：十指連心，「戒指」通意 耳環：時尚，「個性」 手機：方寸之物，見證主人本性 絲襪：長短薄厚各有玄機 帽子：無法遮掩的思維洩露後記

# 《讀心！小動作決定成敗》

## 編輯推薦

《讀心！小動作決定成敗》特點：察形觀色，揭秘你「身」藏真意。 管理者必看：讓你帶領部屬登上高峰。 業務員必看：讓你的銷售成績無往不利。 上班族必看：讓你成為溝通高手、職場常勝軍。 再加上生動圖畫與詳細解說，還引用世界知名心理學家論述， 不僅內容豐富，更可輕鬆閱讀。 光靠「說話力」就夠了嗎？ 身體語言力讓你更貼近對方的「心」 你知道嗎？身體比語言更真實 持咖啡杯的姿勢、打電話時的小動作，可以透露一個人的個性； 一雙有情緒的手，是緊張、焦慮還是說謊； 不同的笑聲類型，代表著不同的性格…… 在生活中，我們可以透過哪些肢體語言辨別對方有沒有說謊？ 回答問題時，眨眼頻率變高，或者用力揉眼睛，視線卻總是不對準你。

# 《讀心！小動作決定成敗》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)