

<<1分钟读懂对方心理>>

图书基本信息

书名：<<1分钟读懂对方心理>>

13位ISBN编号：9787511305244

10位ISBN编号：7511305245

出版时间：2010-9

出版时间：中国华侨出版社

作者：何菲鹏

页数：259

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>

## <<1分钟读懂对方心理>>

### 前言

谁都想做个受欢迎的人，所以我们努力去研究各种与人沟通的学问和技巧。于是我们开始训练自己的口才，我们尝试去微笑，我们学会去认真倾听&hellip;&hellip;总之，我们处处留心，努力规范自己的一言一行。

可是，我们依然发现：与别人沟通起来还是不那么顺畅，我们还是经常听不懂或误解别人的意思。

其实，很多时候必须承认，我们在沟通方面所做的准备已经够多了，但是我们恰恰忽略了一点&mdash;&mdash;用眼睛去观察别人。

我们努力地完善自己的言行，但我们总是忽略了别人除了说话之外的那些非语言行为所透露出来的信息。

事实上，我们根本没有搞懂别人的真实意愿，自然的在沟通中就会有许多的疑惑和不解。

事实上，非语言行为在大多数时候比真正的语言更能使我们了解别人，包括别人的性格、情绪、思想等，很多时候，这些东西是我们在人的言语里无法体察到的。

心理学家赫拉别恩曾提出一个公式： $\text{信息传播总效果} = 7\% \text{的语言} + 38\% \text{的语调语速} + 55\% \text{的表情和动作}$ 。

可见，非语言行为是多么的不容忽视。

非语言行为往往是一个人下意识的举动，所以它很少有欺骗性。

## <<1分钟读懂对方心理>>

### 内容概要

在竞争的社会里，人们总是习惯掩饰自己，但是每个人的长相穿着、言行举止、肢体动作，都会泄露自己的情感趋向、思维模式、行为特征……无论你在生活中扮演什么角色，只要你善于洞悉人们的内心世界，你就可以游刃有余地行走于社会之中。

本书所要传授的，就是教你如何在和对方交往的短时间内，透过对方的长相穿着、言行举止、肢体动作，洞悉对方的心理，从而瞬间拉近彼此间的距离，进而建立顺畅而高效的沟通。

## <<1分钟读懂对方心理>>

### 书籍目录

第一章 沟通密码：倾听还不够，要学会观察 沟通不一定非得靠语言 哪怕不开口，也要显示你的倾听水平 嘴巴会骗人，身体不说谎 解密各种非语言行为背后的秘密 此时无声胜有声第二章 表情密码：别对写在脸上的情绪视而不见 脸上的神气总是心灵的反映 详解颈部以上参与表情变化的部位 透过表情读懂内心世界 秋香的笑与黛玉的哭 掌控表情，不再为沟通犯愁第三章 眼神密码：通过眼神洞察别人的内心世界 别人的眼神给了你多少暗示 从眼球运动中寻找答案 你的眼睛说明了你的心 让你的目光永远是那样的恰到好处第四章 手势密码：如何正确解读表情达意的手语 如何通过掌势来表达特定意义 特警行动为什么多打手指语 手臂和手腕显示的内心活动 握手知性格第五章 坐姿密码：坐者百相，坐姿显性 坐相是礼仪，也是秉性和城府 解读八种坐姿 学会观察29种坐相 你应该怎么坐第六章 距离密码：身体的距离决定心与心的距离 有一种距离叫隐私 建立安全感的领地 如何坚守你的领地 最好别把自己当是好战的雄狮 人与人相处的最佳距离 从社交距离看亲疏远近 不说我也知道你是老板第七章 动作密码：那些被习惯性动作出卖的信息 身体姿势反映你的感觉，也影响别人对你的感觉 从吃喝的招牌动作读懂对方 从刷牙、沐浴、擦嘴等动作看习性 捡拾钞票的心理状态 12种女人的购物倾向 吸烟不仅仅是上瘾 生活细节和小动作上的信息第八章 语气密码：语气和语调透露说话的真伪 请注意你的语气 高明的演讲者如何掌控局面 一声叹息，无数信息第九章 服饰密码：穿着代表一个人的品味和喜好 穿着打扮影响社交成败 社交需要的妆配 解读与人体有关的配饰 男女服饰的倾向性：第十章 性别密码：身体语言在男女间表现的差异 从说话方式看男女差异 男女哭笑有区别 男女身体语言有差别 女性如何传递爱

## &lt;&lt;1分钟读懂对方心理&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：实际上，研究表明，交叉的体势——无论双手的交叉（不是十指交叉）双腿交叉相搭，还是双臂交叉，都构成一种“十”字状或“K”状的形式，显示出矛盾、多种情况交互影响或紧张等心理因素的存在。

就双臂交叉的姿势来说，暗示当事者思想上的“疙瘩”，就如同处于十字路口上的人，不能确定何去何从，或者表示此人对对方所说的内容不那么信任，甚至有些排斥或拒绝。

因此，这一体态语言并不总是像大多数人所认为的那样，是舒适、自得的表现。

相反，它往往是消极的、非开放的象征。

这时，为了能够改变对方的态度，从而使其接受或认同自己的思想观点，作为信息输出的一方应设法使他放弃这种身体姿势。

至于怎样判断这一姿势是属于防卫性的呢，还是属于放松性的，除了根据场合判断，还可以注意看他的手：手指是放松的还是握成拳头，两手是轻松摊开的还是紧抓双臂以至于青筋突起。

有研究指出，在人们所考察的各种非言语表达中，双臂交叉的姿势化乎最容易被人了解，也最富有感染力。

在某次聚会上，如果你叉着双臂听别人发表意见或叉着双臂发表自己的意见，然后，你会发现很快就有人学习你的姿势，起先是一两个，随后，好多人都先后受到了影响。

虽然不是所有人都叉起了双臂，但你会发现，大家将变得意见分歧，而且各执己见，难以互相谅解。

通过录像资料不难发现，无论在哪一时刻、以哪种方式提出的建议、命令或要求，一旦引起了对方的抵触情绪，就可能看到这种双臂交叉的动作。

尔后，合作就很难建立。

如果不注意这种手臂姿势的变化，也就不容易把握各种的时机，不容易将事情向有利于己方的方向转变。

（1）标准的双臂交叉姿势 标准叉臂姿势的特点是：双臂交叉，置于胸前大约第三和第四个纽扣之间，大致与人的两肩同宽。

这种姿势是一种普遍而具有代表性的双臂交叉姿势，无论在任何场合，它都显示了一个人的消极和防御的态度。

在陌生人相对集中的场合，例如排队、乘电梯等公共场所，该姿势尤为多见。

在人比较少的时候，要解除别人的这种姿势，可以采取以下的办法：让他看你手边的某一样东西，比如让他辨识一下你的手表的品牌或钢笔的品牌等。

接近他并表示希望听到他关于该话题的意见，给他一个说话的机会。

这样，他一旦要说话表示自己的见解，就会张开交叉的双臂。

递给他某样东西，例如一支烟（在禁烟的场合可要多加注意），或者在现场比较容易拿过来的任何东西。

（2）强化的双臂交叉姿势 将双臂紧紧交叉在胸前，双手紧握，给人一种强烈的内敛感觉，就是强化的双臂交叉姿势。

使用这一姿势的人，往往面色沉凝冷峻，双唇紧紧抿在一起，说话时，语调或者慷慨激昂，或者低沉，话语像是一字一句从口中迸出来的。

这是一种情绪高涨的手势，是使用者在努力加以克制的表现，如果处理不当，很可能爆发激烈冲突，甚至是肉搏。

如果遇到这样的交谈对象，先别理会，让他冷静一下，或者干脆走上前去，用坦诚的语言和动作，谨慎征求他的意见，以便问题的解决。

使用这种手势的人，双手握拳，表示他内心的情感比较强烈；双臂交叉，置于胸前，表示他有一种防御和抵制的倾向。

因此，该姿势有向两个方面转化的可能，要么对对方的观点强烈抵制，坚决不接受，但又努力克制自己，不将这种思想形诸言语；要么就如上面所说，情绪最终爆发出来，导致对大家都不利的结局。

如果上述姿势稍加改变，将双手从双臂下拿到上面，并以双手握住左右上臂，那说明此人的态度非常

<<1分钟读懂对方心理>>

坚决，立场坚定，不易被说服，不会轻易改变方向。

## <<1分钟读懂对方心理>>

### 编辑推荐

《1分钟读懂对方心理(修订版)》是商务谈判，市场攻略、职场生存必备参考书。就算你不是心理学家，也可以轻松解读这些个性特征。同时可以活用于商场、职场、家庭、恋爱等各种场合。

<<1分钟读懂对方心理>>

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>