第一图书网, tushu007.com

<<微反应读心术>>

图书基本信息

书名：<<微反应读心术>>

13位ISBN编号：9787801419330

10位ISBN编号：7801419332

出版时间：2012-3

出版时间：台海出版社

作者：郭志亮

页数：240

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

前言

微反应，百闻不如一“见” 1 人类具有完善的语言系统和敏锐的思维能力，按说与人沟通不是什么难事，但是我们都知道与人打交道的难度超过与任何一种其他生物，因为任何一个人都会隐藏自己内心，或深或浅，或是善意之下的自我保护，或是征服之前的老谋深算。
但是，微反应是每个人在遇到有效刺激的一刹那产生的瞬间反应，它从人类本能出发，不受思想的控制，无法掩饰，也不能伪装。
再能“装”的人，遇到有效刺激之后的第一瞬间也会出现微反应。
因此，微反应是个人内心想法的忠实呈现，是了解一个人内心真实想法的准确线索。
研究报告一再指出，大多数人喜欢观其行，而非听其言，尤其是忙碌不堪的现代人。
也就是说，人类的沟通方式，有时是透过肢体所传达的无声讯息，而不再是嘴巴说出来的言语。
所以不管是有意或无意，我们会把他人的言行尽收眼底，在潜意识里判断他人是敌是友；同样的，别人也做着同样的事情，判断我们是敌是友。
因此，我们要懂得怎么控制自己的举止，尤其是那些不经意的小动作，才不至于给旁人留下不正确的印象。
2 人生就是一个大舞台，我们都是演员，虽然角色一直在变换，但是我们最应该演好真正的自己。
一个好演员必须懂得用微反应——看穿别人的心，进一步将自己打造成“高手”，带动观众融入剧情，让他们不知不觉地相信剧集里演的都是事实。
我们必须要有绝佳的演技，才能传达正确的讯息。
如果让旁人觉得你的言行不一，那么你就不会得到信任，更不会得到朋友。
请不要以为这是在演戏，很多时候，一些我们自己都难以察觉的小动作，会有效地强化或歪曲我们的原意。
许多研究报告也显示，大多数的成功人士之所以成功，往往是因为他们懂得从他人的细微动作里，读出别人的内心世界。
俗话说“百闻不如一见”，在仔细阅读本书之后，你能懂得这世界无声与有声之间的微妙关系，能在未来的人生路途上，知己知彼，百战百胜。
只要你不是独居荒岛，那么这本书就属于你，因为你每天都要接触其他人，需要沟通。
如果你觉得自己很忙，没有时间系统地学习，那么这本书正好提供了一条捷径——让你在最短的时间内，吸收最实用的微反应。
3 如果你读懂了全书中的八种“微反应”，也就是说，你掌握了正确了解人心的技巧。
与此同时，你一定会知道如何控制自己——让自己的肢体不要胡说八道！
更重要是，你知道如何应用它们—— 如果你是初出茅庐的新人，掌握冻结反应可以帮助你获得一份理想的工作； 如果你是职场“菜鸟”，你可以利用爱恨反应来编织自己的关系网； 如果你想升职加薪，除了准备好迎接战斗反应，还必须合理地利用仰视反应； 如果你是一名团队管理者，那么你是否注意到团队里的“领地反应”，并用此来推动团队的合作和进步？
最后，无论你是什么人，你都必须面对胜利和失败，你都必须在成功的路上经历一次一次的“胜败反应”，并理智地对待它，调整自己的心态！

内容概要

微反应是什么？
它侧重的是：知道该去看些什么？
听些什么？
具有好奇心及耐心去收集重要的信息；并且从一个人的外貌、肢体语言、声音和行为上归纳出他的模式。

在《微反应读心术》中，作者把那令人叹为观止的技巧活用在日常生活中，为我们解释哪些视觉及听觉线索借此可以有效无误地预测出职场、感情关系以及家庭中的种种行为模式。

它可以让你学会如何锻炼自己的直觉并避开那些会导致错误决策的陷阱。
更重要的是，《微反应读心术》将教你如何解读老板、同事、朋友或竞争对手的身体语言，帮你识人、观相、查心，让你一边窥伺别人的举动，一边隐藏自己的意图，在社交和商场的交际应酬里左右逢源，最终实现人生的幸福与成功。

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。
投身研究人际互动已有二十余载。
长期为跨国公司和国际组织提供沟通技巧培训。
曾帮助上百万人改善谈话效果和获得有效的交流技巧--帮助他们去结识陌生人，和他们成为朋友，甚至发展成知己。

<<微反应读心术>>

书籍目录

第一章 打破冻结反应，求职面试轻松过关
最明显的冻结反应--手、脚、面容的僵化
1. 双手不由自主地呈拘谨状态
2. 把双腿约束成一种不能乱动的状态
3. 面容僵化
最隐晦的冻结反应
1. 屏住呼吸或者减弱呼吸
2. 面部表情失去原有的平衡状态
3. 破冰而出--击破晦涩的冻结反应
面试时，藏起这些错误的冻结反应
1. 挖掘冻结反应的根源--面试恐惧症
2. 欲盖弥彰，动作太夸张只会让人烦
3. 过于自我的肢体语言，只会出卖你的紧张
4. 手上的小动作透露出你的尴尬

第二章 迎接“战斗反应”，学习职场明暗战的技巧
如何知道对方是否进入了“战斗反应
1. 愤怒--最能表达一个人的内心进入战备状态的情绪
2. 防御--通过对方的“防备机制”逆推出对方是否已经进入了“战斗反应”
真正的敌人不是与你谈话的对象，是“战斗反应”本身
1. 如果你不是第一个挑起事端的人，按照这几点来做
2. 运用战斗的技巧．为自己争取利益
3. 避开上司“模棱两可”的雷区，以他们习惯的方式消灭“暗战
如何减轻“战斗反应”带来的压力
1. 预先想到可能出现的麻烦--做个意外的预案
2. “临战状态”不是压力，而是契机
3. 做好自我保护--减轻“战斗压力”的最好办法

第三章 利用爱恨反应，编织人际关系网
爱恨微职场--亲和疏的距离
1. 是刺猬，还是无尾熊--教你观察职场的距离微反应
2.5CM-看你们是爱的平行线还是恨的曲线？

爱反应明暗示--你对我很重要
1. 蝴蝶效应--爱反应激发的连锁效应
2. “关系高手”如何拒绝恨反应
3. 控制你的愤怒情绪--恨反应最易伤人害己
……
第四章 读懂逃离反应，成为谈判桌上高手
第五章 藏起安慰反应，不做职场可怜虫
第六章 将领地反应运用到团队合作中
第七章 让仰视反应为你升职加薪
第八章 理智地用胜败反应对待得失

章节摘录

版权页： 2面部表情失去原有的平衡状态 我们一般可以从一个人的面部表情和动态中，推测到此人当时的心理情况，并能进一步了解到他的性格特征与真实意图。
根据人们的日常行为情况，大概有如下几种情形：如果一个人正在工作时，忽然停下来沉默不语，并明显地流露出不愉快的表情，那么这个人一定遇到了大事，并且是突如其来的坏事。
在这种情况下，他因为难以承受一时的压力才表现出失常表情。
他属于欲求不满而又缺乏耐性的人，面对事情不能镇静地分析来龙去脉，只是惊惶失措，也不会有什么好的处理方法。
这种人的性格比较懦弱，缺乏坚强的魄力，并带有一定的消极因素与守旧思想。
这时，这种人最渴望得到帮助，如果你诚心诚意地去帮助他的话，他会知恩图报，并待你为挚友。
像这种表情是一种明显的状态失衡的表情，由于此人内心的矛盾与怯懦，使他的面部表情失去原有的平衡状态。
在深受打击的情况下，对于一般人而言，佯装出一种与感情不符的表情来是非常不容易的事情，一般人的心理承受能力也是有限的。
内心的剧烈活动，会造成脸部肌肉发生连锁性反应，相应的表情变化也随之产生了。
如果某个职员对公司上司有所不满，但又敢怒不敢言，他就会装出一副毫无表情的样子，做事情毫无激情。
此时，作为领导的就要善于观察下手的表情，以便及时纠正自己的失误。

编辑推荐

你会因为《微反应读心术》而变成更好的父母、朋友、员工或伴侣，因为——八种最不受欢迎的握手方式，让你避免沟通尴尬；八种说谎手势，让你第一时间识破对手；八种策略性姿势，让你顺利成交销售大单；八种异性肢体信号，让你轻松捕获意中人；八种不同微笑，让你神奇般魅力无限；……你能辨识出身边最细微的反应，并因此变得更善解人意。
你能知道自己是否被利用、被欺骗或是被操纵，能在情感上、金钱上和身体上免受不必要的痛苦。
你会对人的天性有一个更好的理解。
也因此，你会更加了解自已，并能享受到更丰富和更有意义的人际关系。

第一图书网, tushu007.com

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