

<<1分鐘搞定對手的讀心術>>

图书基本信息

书名：<<1分鐘搞定對手的讀心術>>

13位ISBN编号：9789862517598

10位ISBN编号：986251759X

出版时间：2012-5-26

出版公司：台灣東販股份有限公司

作者：澀谷昌三

译者：鍾嘉惠

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分鐘搞定對手的讀心術>>

內容概要

現代人的交往，不一定100%說真話。

諸如「不好意思」、「感謝你」、「下回一起吃個飯」等日常會話，我們習慣掛在嘴巴上，但卻常常搞不清楚對方說的「到底是真話還是假話」。

這種時候，行為之類的周邊情報就比言語更有用，更能告訴我們對方的真意。

比方說，眼神、舉手投足、開口第一句話或口頭禪、表情等等，一個人的真心常常顯露在我們意想不到的地方。

若能看懂這些徵兆，相信人際交往和會話一定能順暢許多。

在各種的交際應對中，最常遇到的就是「不知道對方是否贊同自己的想法」這個問題。

其實，只要觀察一下對方的手、腳動作，就可以知道他心中真正的想法。

Q 以下何者表面上贊同你的話但其實「不感興趣」？

1. 雙手交叉抱胸。
2. 撥弄領帶或飾品。
3. 雙手緊握在身體前面。
4. 一再撫摸臉頰或下巴。
5. 一再觸摸資料的邊緣或桌上物品
6. 兩腳伸出在前方。
7. 膝蓋並攏，兩腳收回。
8. 頻繁換邊蹺腳、抖腳。
9. 手心張開，態度自在從容。
10. 兩腳自然張開。

毫無防備的手腳顯露出真正的心情？

不能說實話的壓力顯現在手上

無論用怎樣的言詞修飾，如果是謊言，常常會在態度上露出端倪。

尤其是非常緊張、沒準備要「欺瞞對方」時，或是一時的權宜之計而非刻意扯謊時，言語中的不精確會不自覺地表現在態度上 主要是手腳的動作。

就算交談中持續保持警戒，相信也會不小心在言語以外的其他地方洩露真心。

選項1~8的手腳動作，其實全都顯示了這人說話不誠實。

例如表現在手部的動作有交叉抱胸、撥弄領帶、一下子解開上衣鈕扣一下子又扣上等。

這些全是拒絕對方的徵兆，背後隱藏著「我不想再聽你說話」、「我沒打算同意」的真正想法。

這時要不轉變話題，要不就結束這段談話吧。

<<1分鐘搞定對手的讀心術>>

雙手緊握在身體前側，和交叉抱胸同樣是心情緊張、表示拒絕的姿勢。

開始頻頻摸臉頰、下巴、頭、鬍子、鼻子等頭、臉部位，是內心不安和挫折的表現。表示會話本身已形成壓力，因而加以掩飾。

撫摸自己身體的一部分稱為自我親密行為，是為緩和心裡的不安和緊張而做的行為。在這個例子中，為發洩談話所帶來的壓力，於是下意識做出自我親密行為。若是隔著桌子交談，摸一摸、動一動桌上的物品，或把弄文件一角，這類無意義的行為也具有和自我親密行為相同的意含，暗示著行為人拒絕這段談話內容。

而摸嘴巴的動作是壓抑自己「不能說真話」的表現。有時是手掌捂住嘴巴，有時是手指抵在唇上。這是心裡想著「這說明豈不矛盾？」，但為免談話拖長，故意不提，虛應故事一番時容易出現的舉動。

想中止談話的煩躁心情容易表現在腳上。腳往往比手更容易處於無防備的狀態，常常透露出心裡單純的壓力，如感到厭煩或想要逃離現場的煩躁不耐等。臉上帶著微笑表示同意，但桌底下卻頻頻抖腳、沉不住氣地動來動去，毫不掩飾地表現出內心的煩躁，這種情況屢見不鮮。這些都是「想要中止這段談話」的徵兆。沒有注意到這些徵兆一直說個不停，肯定會讓對方更加心浮氣躁。此外，腳尖忙不迭地上下擺動，或是一再換邊蹺腳都暗示同樣的訊息。

兩腳伸出在前方是心裡輕忽的證據。八成沒有全心投入在談話中，對這話題已感到厭煩的情況也不在少數。膝蓋並攏、兩腳靠近身體、椅子淺坐，是這人想中斷對方談話或自己有話要說等等，因諸如此類的理由正伺機而動的徵兆。

<<1分鐘搞定對手的讀心術>>

作者簡介

澀谷昌三

澀谷昌三（Shozo Shibuya）1946年出生於神奈川縣。

學習院大學畢業後，又修完東京都立大學大學院博士課程。

專攻心理學，為人文科學博士。

曾任山梨醫科大學教授，目前為目白大學教授。

他率先開啟對建立在非語言溝通基礎上的「空間行動學」研究，從一個人不經意的舉動和行為中探索其深層心理，進而發展成戀愛和商業心理學。

著作眾多，有『3分鐘搞懂心理學（3分でわかる心理学）』、『3分鐘搞懂戀愛心理學（3分でわかる恋愛心理学）』（大和書房）、『洞悉一個人（人を見抜く）』（經濟界）、『管理階層必讀的心理學（管理職が読む心理学）』（日本經濟新聞社）、『讓對方不由得答應的心理學（思わず相手に「うん」と言わせる心理学）』（寶島社）等。

<<1分鐘搞定對手的讀心術>>

書籍目錄

目次

第1章 「他」的話當真能信？

——識破謊言的讀心術

真正的感受藏在言語背後 10

想知道對方的真心話就觀察他的「手」和「腳」 14

聽辯解不如關注視線 18

心中有愧會顯現在「行為」上 22

2種性格的道歉 26

粗心犯錯的真正意義是？

30

應該聽誰的意見？

34

什麼類型的人會贏得最後的勝利？

38

第2章 「他」其實是怎樣的人？

——洞悉一個人性格的讀心術

能體會別人心情和不能體會別人心情的人 44

「外表」可以猜出人的內心 48

責備自己的人、責備他人的人 52

注意口頭禪就能完全看清人的本性 56

測出與情人的速配度的「戀愛觀」測驗 60

選擇最佳伴侶的關鍵是「互補性」 64

透過交談洞悉弱點 68

孤獨的人的可悲心理 72

具體測出人的性格的12個問題 76

「行為舉止」顯露出一個人的內心 80

在意他人目光的人與不在意的人 84

壓力對性格的影響 88

第3章 「他」喜歡？

還是討厭你？

——看穿人真心的讀心術

看懂撲克臉上司的真正心思 94

洞悉表示歡迎和拒絕的徵兆 98

分辨好感與愛意的心理測驗 102

想窺探「他」的隱私 106

如何誘導出友善的態度 110

肯定性肢體語言的效用 114

肯定的附和與否定的附和 118

會議座席的「敵」、「友」法則 122

對你有意思的是哪個女人？

126

解讀「不時與你對望」的他的心 130

<<1分鐘搞定對手的讀心術>>

第4章 如何打動「他」的心？

——讓人說「YES」的心理術

駕馭情人或丈夫的魔法 136

能激發人幹勁的是糖果還是鞭子？
140

促使人成長的「讚美方式」 144

高明的請託術 148

讓人說YES的3技巧 152

促使人做決定的話術 156

怎樣讓人不知不覺地喜歡自己 160

給人「能幹」印象的訣竅 164

不必遊說就能讓人採取行動的祕技 168

初次見面就贏得高度評價的心理效應 172

身體的距離等同於心理的距離 176

自然深入對方內心的方法 180

使人一定遵照指示的傳達方法 184

一對多的說服術 188

<<1分鐘搞定對手的讀心術>>

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>