

<<社交场上一招抓住人心>>

图书基本信息

书名：<<社交场上一招抓住人心>>

13位ISBN编号：9787111325499

10位ISBN编号：7111325494

出版时间：2011-1

出版时间：机械工业出版社

作者：黄凤祁

页数：187

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>

## <<社交场上一招抓住人心>>

### 前言

曾经，在鲁迅先生的《故乡》里，出现过这样一个字眼——“厚障壁”，文中的主人公和儿时的玩伴闰土因为世事变迁、造化弄人，最终两个人之间隔了一层厚厚的隔膜，成为他们永远也无法逾越的“厚障壁”。

我们在慨叹之余，不仅想到了当下的社会，还想到了如今人与人之间的关系。

如今，时代发生了翻天覆地的变化，人们的思想也开放了许多，再也不会受旧社会的一些封建余孽的茶毒了。

可是，不知道为什么，人与人之间居然也出现了“厚障壁”，人们似乎很难看到对方的真心，也很难向对方释放真心了。

所谓的“咫尺天涯”在我们身边愈演愈烈，比起把对方看个清清楚楚、明明白白，我们只有雾里看花的份儿。

特别是在社交场合，我们都会尽可能地去伪装自己，因为我们害怕被别人识破真心，从而让自己陷入被动。

就这样，你防备我，我防备你，大家无形之中都打起了“太极”，谁也不愿把内心真实的想法透露给对方。

相反，大家都会尽量让自己的表情看起来更暧昧，让自己的话语听起来更天衣无缝，努力做到滴水不漏。

我们的想法和做法看似无可厚非，因为我们完全是出于自我保护的目的。

可是，我们有没有想过，力的作用是相互的，当我们在向别人关起心门的那一刻，别人会怎么回应我们？

答案很明显，我们会得到对方同样的回应。

## <<社交场上一招抓住人心>>

### 内容概要

第一次见面，仅仅是握个手也有那么大的学问？说话时只要看看对方的眼睛朝哪个方向转，就可以判断他说没说谎？

通过手和脚的一些细微动作也能看出别人是否在与你真心交往.....

再看看那些在社交场上游刃有余的人，他们明明不是长得最漂亮、最帅气的，也不是最能说会道的，可为什么偏偏他们那么招人喜欢？而你自己迫切地想要改变和身边人不冷不热的关系，可是无论怎么努力都无济于事？

是不是觉得这些还真是隐藏了不少学问？这门学问就是身体语言，本书正是一本介绍有关社交场上身体语言的心理学图书。

## <<社交场上一招抓住人心>>

### 作者简介

黄风祁 管理心理学硕士，长期专注公共关系学与成功心理学研究，曾服务于多家500强企业。现为独立社会观察家、财经观察家。他着迷于人的下意识行为，认为人们只有在没有任何准备与思考下的动作，才最能反映其真实的内心世界与思想，曾出版《20岁创业，30岁立业》等图书。

## <<社交场上一招抓住人心>>

### 书籍目录

前言 读懂身体语言，成为社交达人

第一章 头部动作隐藏未说出的真相

- 01 头发不会动，却能辨人心
- 02 专断的人乐于通过头部动作表达立场
- 03 别把所有的仰视都看成是敬重
- 04 不同的地域与场合，摇头代表不同的含义
- 05 语气坚定却不自然低头的人往往在撒谎
- 06 点头就是YES，摇头就是NO吗
- 07 歪头看似随意，其实大有深意

第二章 不同面部表情后面的潜台词

- 01 认真捕捉瞬间的眉毛动作
- 02 判断笑意，关键在眼不在嘴
- 03 说话者眼神投向表露不同含义
- 04 透过眼神亮度，看穿别人内心想法
- 05 游移不定的视线会出卖人们的内心
- 06 鼻子揭发人们情绪的变化
- 07 判断别人是否说谎，观察左脸更可靠
- 08 唇部小动作透露大心机
- 09 没表情不等于没感情

第三章 手臂动作也能探知对方根底

- 01 握手动作探知对方心理
- 02 细解交叉抱臂在胸前所代表的含义
- 03 此拥抱非彼拥抱
- 04 用手臂拒绝，不同个性的人展现方式也不同
- 05 双手背后能给人带来权威感

第四章 手势里隐藏的秘密

- 01 情境不同，拳头表达的意义也不同
- 02 看清楚，别人竖起的是哪根手指
- 03 手掌心的方向展示人们内心的自我定位
- 04 手势向下劈，表明立场坚定
- 05 手势向上扬，体现豪放性格
- 06 十指交叉，暴露隐藏的焦虑
- 07 两手相搓，往往心有所期

第五章 不经意之处寻“马脚”

- 01 全身最诚实的部位非腿脚莫属
- 02 从走路的姿势辨识人心
- 03 忽视站立姿势，等于无视他人心理状态
- 04 透过腿脚动作看穿他人内心的焦躁不安
- 05 从脚的习惯性动作摸透人的性格
- 06 腿脚动作与姿态揭露女人的秘密

第六章 下意识的习惯性动作透露了最真实的想法

- 01 从打电话动作，可看出人们的内在想法
- 02 口头禅背后隐藏的内心世界
- 03 说话时随意涂写的文字或图画真的没有意义吗
- 04 说话时抚摸下巴是试图保持内心的镇定

## <<社交场上一招抓住人心>>

05身体前倾表示感兴趣或愿意接受

06敲门声音有说道，不信你来听一听

07从吸烟的习惯窥探男人内心

08到处给名片的人有着较强的自我表现欲

09女人的心思往往被小动作出卖

### 第七章 无需能言善辩，别人也能对你印象深刻

01开怀大笑是一种很好的社交“柔顺剂”

02绅士总把靠窗的位置留给女性

03说话时不要做碰鼻子之类的小动作

04有技巧地碰触别人的手肘，会增加意想不到的亲和力

05说话之前需要寻找位置上的“制高点”

06利用手中的物品控制对方的注意力

07巧妙使用色彩，营造融洽沟通氛围

08对防御性强的人适度保持各自的空间距离

### 第八章 身体语言能增进与周围人的人际关系

01积极的体态语，让别人更信任你

02眼部对视，增加与他人说话的机会

03降低视线高度，有助于增加亲和力

04适当模仿对方动作，拉近彼此心理距离

05不同的情境下用不同的方式避免他人攻击

06支点小妙招，让别人感受到你的认同

### 第九章 与长辈或领导交流的小技巧

01绝对不可以用手去拍对方手以外的部位

02别用准备逃离的姿势去聆听对方的教诲

03用开放的态度邀请对方参与或了解你正进行的活动

04巧练“缩骨功”，会令长辈更喜欢

05与对方约见时打扮要干净利落，切忌太过夸张

06提前安排合适空间，巧妙摆脱对方的压力与控制

07想要被重视，就要用行为展现自信

### 第十章 社交中使用身体语言必知的禁忌

01使用手势时要考虑到对方与自己的文化差异

02谈正事时不能摆弄头发或玩弄饰品

03不该笑的时候收起你迷人的微笑

04这些小动作等于向世人宣告你的紧张

05避免养成嘴角下垂的习惯

06如果你是女士，请不要双手叉腰

## <<社交场上一招抓住人心>>

### 章节摘录

但是，久而久之，夏雨就摸索出了一些门道，学会了看人。

比如：他能够通过一个人的表情去判断这个人的心思，通过一个人的动作去判断一个人的脾气。

掌握了这一点，他推销起来就相对容易多了，因为他会根据不同的人、不同的心理去进行不同的推销，大大提高了成功率。

这天，他像往常一样去一家医院上门推销，推开院长办公室的门后，眼前的这位老人一脸的威严，如果不是“久经沙场”，夏雨恐怕早就吓得溜之大吉了。

但是，夏雨不怕，他总有他的办法，事实证明，他很快就判断出院长是一个什么样的人了。

因为他发现院长在听完他的介绍后，并没有回答他什么，而是很果断地摇了摇头，似乎在告诉他“小伙子，不用说了，你根本就没戏”，换成别人，恐怕早就打退堂鼓了，可是，他却从院长的一个小小的摇头动作中看出了问题，根据他以往的经验 and 掌握的一些心理学知识，他知道这种喜欢通过头部动作鲜明表达立场的人很容易专断，所以，他就准确地判断出院长是一个专断的人。

抓住了院长的性格特点，他马上就想出了一招营销策略，成功地将自己的产品推销了出去，临走的时候，院长还直冲他竖大拇指呢！

也许你会觉得不可思议，一个头部动作有那么大的学问吗？

能让一个高高在上的院长前后转变那么大，从刚开始的排斥到最后的欣赏，这也太神奇了吧！

事实就是这样，如果不是夏雨在第一时间了解到院长的性格、心理，那他就不会及时地改变自己的营销策略，那么，他在院长那里肯定只有吃闭门羹的份儿，院长哪里会容许他继续推销，又怎么会爽快地答应购买他们公司的产品呢？

## <<社交场上一招抓住人心>>

### 编辑推荐

《社交场上一招抓住人心》：慧眼识人，洞悉对手内心，破解社交背后的心理秘密，细心体悟，捕获行为语言，参透应酬深处的心理规则。

在高手眼中，每一个细节都价值百万，取场圈，生活圈，社交圈，人际圈。

一眼看透人心的社交秘籍一举俘获人心的必备全书，他说话语气异常坚定，却不自然地低下了头，他的话真实可信吗？

交谈时他的眼睛总朝向一个方向，他真正想表达的是什么？

与人握手时，有力？

无力7乱摆？

.....这都透露了他什么性格？

站立、行走、坐着时，他的腿部动作都暴露了什么“马脚”？

打电话，敲门，不时甩出口头禅.....这些习惯性动作都“出卖”了什么真相？

开怀大笑能让困难迎刃而解吗？

时刻保持眼部对视，就能获得与他人说话的机会吗？

不用准备逃离的姿势去聆听教诲，就能得到长辈和领导的好感和信任吗？

社交场上，不要指望别人对你掏心挖肺，人们往往会戴上面具，言不由衷。

翻开《社交场上一招抓住人心》，你将发现一座潜藏在身边的宝藏，让你成为社交达人仅在举手投足间！

丛书将当下最为流行的易学实用心理学应用到大众的生活和工作中，让读者学会如何洞察他人内心，建立威信，施与影响，进而掌控周围的人；读者还可以学到如何与领导、同事、下属、客户、朋友、亲人、陌生人相处的方法和技巧。慧眼识人，自信交往，从而营造和谐的人际关系。

不可不知的攻心之术，不可不学的处世之道，令您职场成功、生活幸福。



<<社交场上一招抓住人心>>

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>