

<<职场圈里一举俘获人心>>

图书基本信息

书名：<<职场圈里一举俘获人心>>

13位ISBN编号：9787111327431

10位ISBN编号：7111327438

出版时间：2011-1

出版时间：机械工业出版社

作者：俞慧霞

页数：194

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>

<<职场圈里一举俘获人心>>

前言

如何在职业生涯中不断成长、获得成功，是每一个职场中人都有过的疑问。

每每言及于此，通常能想到的不外乎先天的禀赋和后天的性格、能力、习惯，很少提及一个重要的方面，就是一个人的身体语言。

身体语言，也叫体态语言、动作语言或肢体语言，是一种口头交流之外的沟通方式。

拥有丰富的口头语言是人类区别于其他物种的显著特点之一，但它绝非传递信息的唯一途径。

表情、动作和体态，同样可以传情达意。

闭眼、耸眉、撇嘴、微笑、怒视，每一个表情都深含意味；点头、摆手、屈膝、扬腿、跷脚，每一次动作都富有真意；垂头、缩肩、侧身、挺胸、叉腿，每一种体态都能表达情绪；面孔、肩膀、腰部、手脚、双腿，每一个部位都能与人交流。

而且，一个人的身体语言，哪怕只是一个微乎其微的表情、动作或体态，都比口头语言更能准确地反映出他的情感、智慧、修养、品格和心思。

如果你能读懂对方的身体语言，从外表到内心把对方看得通透，体会、领悟他人微妙的情感与心理变化，并通过正确地运用自己的身体语言，形成影响力，你就能提升打开与人交往通路的几率，让自己的人际交往变得轻松自如，改变自己的生活和命运，或许成功就离你不远了。

<<职场圈里一举俘获人心>>

内容概要

怎样才能让上司对自己说的话信任，并且让他们支持和重视自己？

怎样在第一次见面就能给客户留下好印象？

怎样能和同事在竞争与合作中既保持和谐关系，又能令自己始终看上去更值得信赖？

怎样令下属一眼就对你由衷信服？

伶牙俐齿未必能达到如上目的。

你的身体其实更会说话，这就是身体语言潜藏的秘密与威力。

本书介绍了有关职场圈里身体语言的心理学。

全书针对职场里需要面对的不同对象和场合分析了相关身体语言的秘密，旨在帮助人们轻松自在地运用比说话更有效的沟通技巧，从而令自己在不同的场合及不同人面前，都能进行出色的表现，进而令自己的事业道路一帆风顺。

<<职场圈里一举俘获人心>>

作者简介

俞慧霞，社会心理学硕士，从事教育工作多年，现任职于某心理咨询公司，为首席心理咨询师，长居北京。

相信心理学改变生活，擅长从心理学的角度探知个体行为的深层次原因，从心理学的普遍原理破译日常生活的密码。

著有《每天只需半小时》、《人生加减法》等图书。

<<职场圈里一举俘获人心>>

书籍目录

- 前言 参透身体语言信号，领悟职场成长奥秘
- 第一章 应聘或面试时合理使用身体语言，勇闯职场第一关
- 1.提前照镜“彩排”，用自在的姿势说出你的优势
 - 2.别一进门就泄漏你的恐惧
 - 3.用坚定的眼神向招聘者宣告你的真诚和自信
 - 4.适当运用微笑，增加自身感染力
 - 5.落座之前需要注意的动作与行为
 - 6.别让不雅的坐姿成为你的绊脚石
 - 7.手臂动作不要太夸张，否则会显得很烦躁
 - 8.善用积极手势，彰显自身信心
 - 9.认清结束面试的体态语，及时礼貌地离开
- 第二章 读懂上司身体语言，掌握职场进退之道
- 1.透过上司头部动作了解上司态度
 - 2.把握上司眼睛透露的讯息
 - 3.根据上司手势判断其内心想法
 - 4.谈话时看准上司姿势里面潜藏的秘密
 - 5.摸清上司习惯动作的含义
 - 6.洞察上司对自己的信赖程度
- 第三章 面对客户要机警，勤观察、细思量、适表现
- 1.客户的眉毛一边高一边低代表什么意思
 - 2.放大的瞳孔会出卖客户嘴里的“不”
 - 3.眼睛注视的方位不同反映的态度也不同
 - 4.当你说话客户双眼紧闭时，你须特别注意
 - 5.看手臂姿势，读懂客户的真实想法
 - 6.透过腿和脚的姿势分析客户对你的态度
 - 7.与客户见面，千万别用不受欢迎的握手方式
 - 8.适度模仿客户的体态或动作
 - 9.通过姿态动作在客户面前树立你的积极形象
 - 10.在表情上正视和认同客户，客户对你也会如此
- 第四章 与同事交往，有些话尽在不言中
- 1.开会发言时的眼神交流有助你了解他人态度
 - 2.了解异性同事与你的不同视线范围大有好处
 - 3.与异性同事相处恰当运用身体语言，以免产生误会
 - 4.从衣着与配饰风格了解同事内在个性
 - 5.从工作状态与方式了解同事性格特征
 - 6.观察对方走路习惯姿势与速度
 - 7.看不自觉的手势，读懂对方内在感情
 - 8.打电话方式不同，内在心理也不同
- 第五章 巧用身体语言，与下属相处更容易
- 1.巧妙安排办公室布局，彰显身份与地位
 - 2.展示愉快表情，令下属觉得放松
 - 3.适度利用体态语，调动下属积极性
 - 4.不要让你下劈的手掌堵住员工的发散思维
 - 5.从姿态与身体位置了解下属心态
 - 6.警惕眼睛滴溜转的下属

<<职场圈里一举俘获人心>>

7.读懂下属的“摩拳擦掌”

8.冷静对待下属恭维，小心“糖衣炮弹”

第六章 突出个人形象，成为职场圈里受欢迎的人

1.用挺拔的身姿展示你的职业形象

2.时刻保持个人工作空间的整洁

3.让衣着打扮展示你的性格与能力

4.不要小瞧自己身上的小配饰的力量

5.以温文尔雅的举止让你为他人所接受

6.通过姿势动作真诚邀请别人参与相关活动

7.利用手中的物品来控制对方的注意力

8.做事情干净利落，可以体现自身能力

第七章 职场身体语言的一些禁忌

1.办公场合玩头发，此乃职场一大忌

2.避免在下属认真工作时站在他们身后

3.不该笑的时候千万不要显示出任何笑意

4.避免以不当的方式与别人进行身体接触

5.避免消极的体态语言影响个人形象

6.越紧张的时候越要避免一些小动作

7.成为众人焦点时，克服一些不自在的小动作

8.避免服饰与时宜和环境的不相符

9.不要和上司嬉皮笑脸、打情骂俏

<<职场圈里一举俘获人心>>

章节摘录

插图：尽管大家都清楚着装问题对塑造职业形象的重要性，也都会花心思打扮自己，想给上司、客户、下属、同事留下一个良好的印象，但是有很多人并没有达到心理期望值。

甚至有的人，如上述所说的小何，非但没有给别人留下一个良好的印象，反而让别人对自己产生了负面印象。

因此，如何着装几乎已经成了让很多职场人士头疼的大问题，既要考虑到室内和室外的温度差别，还要考虑上下班方便，既要漂亮、有个性，又要舒适、符合公司规定。

除了那种窗口性的服务工作，基本上没有哪家公司对员工的服饰有比较硬性的规定，不过这不代表上班的时候可以一身奇装异服，把自己打扮得像个外星人。

毕竟员工的整体形象代表着公司形象，如果员工着装得体、大方，就能让他人觉得这家公司有朝气、有实力，否则就会给人一种管理不严、自由散漫、缺乏竞争力的不良印象。

尽管随着人们的着装观念和全球气候的变化，很多人在着装的选择上已经不再受季节时令和天气冷热的限制，而且着装也是一个人的私事，应该宽容对待。

但是身在职场，服饰还是要应时，不能过于追求时髦和个性，不可不分四季、不分天气、不分早晚地胡乱着装。

上班时间，最好着正装，以体现职业性，即便不穿西装、套裙，也应当符合自己的职位要求，着装合体，工整又不呆板，活泼而不显轻佻。

<<职场圈里一举俘获人心>>

编辑推荐

《职场圈里一举俘获人心》：慧眼识人，洞悉对手内心，领悟职场奥妙，细心体悟，捕获行为语言，玩转职场人生。

面对面试官，你眼神坚定，面露自信的微笑，一切似乎志在必得。

可是当你落座时，跷起不停抖动的二郎腿，侃侃而谈，面试进程是否会遭遇冰火两重天？

上司的表情瞬间多变，你是否抓住了这千分之一秒，洞悉其心理，进而赢得他的信任和重视。

在职场进退自如？

不同脾气秉性的同事怎么相处？

难道观其穿着就能知其人，从而避开他的雷区，营造和谐的工作氛围吗？

一个微笑就能激励下属的积极性，而一个下劈的手掌是否让你显得独断专行，从而扼制下属的发散思维和主观能动性？

客户一个不经意的皱眉，可能流露出了不满，你是否抓住了时机，适时调整谈话方向，留下好印象，签下大单？

职场圈里，进出都要小心谨慎，一个不留神就有可能葬送你的职业生涯。

翻开《职场圈里一举俘获人心》，你将发现一座潜藏在身边的宝藏，让你成为职场达人仅在举手投足间！

<<职场圈里一举俘获人心>>

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>