第一图书网, tushu007.com

<<舌尖上的心理学>>

图书基本信息

书名：<<舌尖上的心理学>>

13位ISBN编号：9787505125285

10位ISBN编号：7505125281

出版时间：2013-3

出版时间：红旗出版社

作者：张兵

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

<<舌尖上的心理学>>

内容概要

《舌尖上的心理学(饭桌交际中的心理策略)》讲述对中国人来说，吃从来都是个大问题。
民以食为天，吃在人们的生活中排在第一位。
据心理学家研究发现，舌尖上的味道，是每个人最难忘的味道，用餐活动是我们重复最多的场景。
可以说，舌尖上的心理学是一门必修课，因为它与我们的现实生活密切相关。
一个人在吃饭的时候，选择什么食物、饮品意味着不同的性格；一个人在吃饭的时候说什么话，可以显现出其心理特点；一个人在吃饭时候的身体语言，可能有独特的暗示……通过这些“密码”，你可以读懂一个人。

作者简介

张兵，笔名章岩，中国知名草根心理学家。
出版的畅销书有《人脉圈》、《气场》、《我就是教你混社会》、《我不是教你玩阴的》、《王阳明教你驭心术》、《销售中的心理学诡计》等，其中部分图书版权输往海外，风靡中国台湾、日本、韩国、新加坡等国家和地区。

书籍目录

目录
序 要想了解一个人，请带他去饭局
第一章　001
在觥筹交错间看透人心——读心利器，饭局为上
饭局之上，人人各怀心思。
有些人本来心事重重，但到了席间，却强颜欢笑；有的人看上去兴致颇高，其实强打精神；有的人一脸憨态，其实胸有城府；有的人沉默不语，实则静待时机……
饭局如戏台，人人各怀心事/ 002
饭局社交是人们心理上的“ 安全阀 ”/ 004
饭局拉近彼此距离，弱化生意场上公事公办的色彩/ 005
察言观色，适时适度地把自己想办的事情提出来/ 008
情感交融和思想传达的加速器——酒精/ 012
不战而屈人之兵——在觥筹交错间看透对方/ 014
第二章　019
透过参加饭局用意读人心——同是赴局者，目的各不同
下里巴人的饭局，叫草根饭局；事业成功者的饭局，叫精英饭局。
这两类饭局，各有各的侧重点，一般说来，草根的饭局在于饭；精英的饭局在于局。

世上没有无缘无故的爱恨，也没有无缘无故的饭局/ 020
草根饭局在于饭，精英饭局在于局/ 022
饭局可以帮助你迅速融入“ 熟人社会 ”/ 024
为了利益“ 攒 ”饭局者/ 027
为了感情“ 拉 ”饭局者/ 029
为了信息“ 找 ”饭局者/ 032
被动无奈“ 陪 ”饭局者/ 034
第三章　039
舌尖上的人脉——与谁一起吃，才是饭局关键
饭局上吃什么？
鲁菜粤菜，还是川菜湘菜？
其实，饭局上最重要的是“ 吃人 ”！
和谁一起吃饭决定了你这顿饭的价值，决定了你这顿饭吃得是否有意义。

饭局需要焦点人物，但焦点太多就会变焦虑/ 040
家人饭局，经济实惠最重要/ 042
同学朋友饭局，吃好喝好最重要/ 044
同事饭局，气氛融洽最重要/ 045
宴请领导的饭局，察言观色最重要/ 046
应酬饭局，左右逢源最重要/ 049
办事饭局，人家满意最重要/ 051
学识丰富的人——让你获得新的知识和信息/ 053
美食家——让你品尝特色菜，明白美食的道理/ 054
会讲笑话的人——笑话是下饭的好佐料/ 056
会提问的人——提出妙问题，让饭局气氛更活跃/ 058
会做游戏的人——游戏穿插其中，妙趣盎然/ 059
第四章　063

点菜有学问——从点菜看门道，从菜品口味读性格
饭局就像一个魔术箱，能把纷繁芜杂的社会浓缩到一张餐桌上。
那么，菜单就像一台测试仪，可以把在座人们的性格一一检测出来。
根据饭菜口味而探知人的性格，是一件既神秘又有趣的事情。

最先点菜的人，通常掌握着领导权/ 064
爱点特色菜和推荐菜的人的性格/ 065
爱点大众菜的人的性格/ 066
专点“ 贵族菜 ”的人的性格/ 068
喜欢各种菜系的人的性格/ 069
喜欢吃酸味菜的人的性格/ 073
喜欢吃辣味菜的人的性格/ 074
喜欢吃甜食的人的性格/ 076
喜欢吃清淡食物的人的性格/ 078
喜欢吃浓味食物的人的性格/ 079
不可不知的饭局点菜术/ 080
二八法则——要点80%的人喜欢的菜/ 082
点菜时客人不要太主动，应多让主人来点菜/ 083
点菜前后如何说——点菜不仅与食物有关，而且与说话有关/ 084
中餐点菜指导：三优四忌/ 086
第五章　089
坐有坐相，吃有吃相——如何透过吃相洞悉人心
坐有坐相，站有站相，吃也是有吃相的。
吃相如人相，从吃相可以看出一个人的修养，体现出一个人的性格和品行，也反映出他为人处世的态度。

如何读懂细嚼慢咽的人/ 090
如何读懂狼吞虎咽的人/ 091
如何读懂闷声不响的人/ 093
即使一根鱼刺掉在桌上也要捡起的人/ 095
乱加调味品，酱、醋、辣椒粉都要蘸一点儿的人/ 096
一面进食，一面唠叨不停的人/ 098
饭局上，这些不雅的行为不要有/ 100
第六章　103
酒品如人品，酒性见人性——从喝酒习惯看个性
有句话这样说：“ 酒品高者展翅飞翔，酒品低者扑地拱墙。
”通过一个人醉酒的表现，可以看出一个人的人品。
看一个人的人品如何，最简单的方法就是请他喝酒！

爱喝啤酒的人/ 104
爱喝白酒的人/ 105
爱喝洋酒的人/ 109
爱喝葡萄酒或香槟酒的人/ 110
大块吃肉，大碗喝酒的人/ 111
明明酒量很大，却找各种理由躲酒的人/ 112
举着酒杯到处走，并滔滔不绝发表自己观点的人/ 114
喜欢炫耀酒量，举着酒杯四处与人干杯的人/ 116

把酒杯放在不显眼的位置，或者紧紧抓在手里的人/ 117
酒后现真形：从醉酒的表现看人品/ 119
酒规则一：如果你能喝，这些规矩你要懂/ 121
酒规则二：如果你不能喝，这些心计你要懂/ 123
第七章　125
酒场细节决定饭局成败——饭局中的敬酒、劝酒、拒酒法则
人在江湖走，哪能不喝酒？
会敬酒的靠语言艺术，善斗酒的靠游击战术，装醉酒的善于玩骗术，灌不醉的肯定防身有术。
我们如能熟练掌握敬酒、劝酒、拒酒的法则，必能在酒场上做到细节完美，游刃有余。

可以多人敬一人，决不可一人敬多人，除非你是领导/ 126
自己敬别人，切不可比对方喝得少/ 127
敬酒碰杯时说“我喝完，你随意”，显大度/ 129
多给领导或客户添酒，不要随便给领导代酒/ 130
碰杯时杯沿最好低于对方，如果你是领导，一定不要放得太低/ 132
饭局上的座位安排和敬酒顺序/ 133
敬酒原则：主人敬主宾、陪客敬主宾、主宾回敬、陪客互敬/ 135
能喝不如会说——碰杯敬酒要有说辞/ 137
饭局劝酒的路数——由浅入深/ 139
人在江湖走，哪能不喝酒——劝酒辞令/ 140
只要感情有，喝什么都是酒——拒酒辞令/ 142
拒酒有学问——既能拒酒，又不得罪人/ 143
拒酒忠告：如果你真不能喝，就别开第一口/ 145
第八章　147
一举一动知人心——从饭局中的身体语言解读人心
饭局之上，人们之间近距离接触，对方的一举一动都暴露在你的眼中。
头、眼、颈、口、手、臂、足等人体部位都在泄露内心深处的秘密，如果你是一位饭局高手，通过这些身体语言即可读懂一个人。

从饭局握手看性格/ 148
从饭局坐姿看性格/ 150
饭局上以貌识人，但不能以貌取人/ 151
饭局上玩手机、食具者大多内心缺乏安全感/ 154
眼神透露秘密，如何顺着目光潜入对方内心/ 156
运用你的目光语：用眼睛回话，用眼睛点头/ 157
从饭局上人们的表情揣测他们的心思/ 160
从嘴的动作了解对方/ 162
盘点“小动作”背后的心理秘密/ 163
第九章　167
饭局就是话局——饭局中的话语读心术
俗话说：“言为心声。
”的确，语言是一个人内在思想的反映。
饭局上，不管对方的话语是虚假的、真实的，善良的、丑恶的，还是隐晦的、明显的，高尚的、低俗的……你都可以通过他的话语读懂他的性格。

大声讲话的人——性格爽朗，人品正直，但易自大/ 168
小声讲话的人——擅长谋略，气度小/ 169

说话嗲声嗲气的人——有两面性，喜欢撒谎/ 170
说话硬邦邦的人——个性强，独裁权威/ 172
说话快速的人——自我意识强，不服输/ 173
爱撅着嘴讲话的人——愤世嫉俗，不平不满，爱唠叨/ 174
语速缓慢沉稳的人——思虑深，有耐力，可以信赖/ 176
讲话木讷的人——不善言辞，但给人以诚实感/ 177
如果没有十足的把握，不要随便开口/ 178
步步为“赢”——饭局中如何掌握话语主动权/ 179
饭局纠纷化解术——当发生矛盾争执时怎么办/ 182
第十章　185
饭局中的心理学——让你五分钟成为饭局高手
饭局是最好的心理实验室。
如果你是饭局参与者，一定可以通过对方的饭局表现看懂他的内心想法，也可以利用一些心理法则让自己在饭局中游刃有余，从而轻松玩转饭局，在五分钟之内成为饭局高手！

模仿效应——饭局之上不当出头鸟，找个榜样跟着来/ 186
共情效应——找到双方兴趣共同点，你们就可以推心置腹了/ 187
移情效应——如何让别人快速把你当作自己人/ 189
曝光效应——寻找饭局中的最佳曝光点/ 191
留白效应——饭局上，该沉默的时候，就不要滔滔不绝/ 192
晕轮效应——修炼你的饭局气场/ 194
第十一章　199
买单识人——买单是对一个人的金钱观和人品的考验
要想试探一个人，最好的试金石就是买单！
在饭局上，买单直接与金钱有关。
在这个环节上，对方不同的买单表现，显示其不同的性格和修养。

从吃饭买单看关系亲密程度/ 200
从买单看一个人是慷慨大方，还是斤斤计较/ 202
喜欢躲单或大声嚷着买单就是不掏钱的人/ 203
参加饭局提倡AA制的人/ 205
参加饭局喜欢抢着买单的人/ 207
买单除了在经济上受损之外，其他方面都是收获/ 208
第十二章　211
“饭局也疯狂”——从饭局看世道人心
世界喧腾，饭局疯狂。
炫富的暴发户，哭穷的失意者，更有骗子、小人轮番登场。
螳螂捕蝉，黄雀在后，声东击西，欲擒故纵……让我们通过本章学会望闻问切，看透大千世界中的芸芸众生相吧！

饭局酒场就是名利场/ 212
谈事儿要饭局，没事儿更要饭局/ 213
饭局要防两种人：一种是“骗子”，一种是“小人”/ 215
饭局上的承诺有些是靠不住的/ 218
将“和”字写在脸上/ 220
炫富与哭穷/ 222
后?记　225

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