

# 《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

出版社：台灣東販股份有限公司

作者：澀谷昌三

页数：192

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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.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實用，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。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。

## 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
- 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

## 《1分鐘搞定對手的讀心術》

- 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)