

<<FBI读心术>>

图书基本信息

书名：<<FBI读心术>>

13位ISBN编号：9787122140845

10位ISBN编号：7122140849

出版时间：2012-8

出版时间：化学工业出版社

作者：朱子熹 编著

页数：182

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>

<<FBI读心术>>

前言

也许你曾经在电视上看到过FBI(美国联邦调查局)特工破案的场景,不知道你有没有注意到,即使在嫌疑人守口如瓶、一句话都不说的情况下,FBI的特工仍然能够从他们身上获取到很多有用的线索,事实上,许多FBI的特工人员都在研究并运用身体语言来破案,因为人们虽然可以控制自己说话的内容,却无法控制自己身体的下意识反应,也就是说,身体语言比口头语言更加真实而有说服力。

除了身体动作、面部表情之外,我们穿着的服饰、走路的姿势,在餐桌上的一举一动,以及我们说话的方式,包括音量、语速、语气,以及在什么时间说、先说什么后说什么等,这些与说话内容无关的非言语的行为也都在传达着丰富的个人信息,影响人际沟通的效率。

例如,从一个人身上是否有文身、喜欢穿着什么颜色的衣服、戴什么式样的眼镜,我们可以大致判断出一个人的性格。

同样,作为企业的员工,你每天到达和离开公司的时间,穿什么衣服来上班,办公桌上是井然有序还是乱七八糟,工作时间里有多少时间用来网购、聊天、处理私人事务,这些虽然都是无声之举,却无时无刻不在向你的老板和同事传达着你的个人素质和工作态度等信息,影响着你的职场形象。

从组织层面上讲,企业中上司和员工的个人形象、服务细节,甚至办公楼的建筑样式、灯光和装潢色系、办公室的布局安排、企业网站的美观和实用度等,也属于非言语行为的范畴,所有这些都用在无声的语言告诉人们关于企业的各种信息,影响企业在大众心目中的形象。

试想一下,当客户来到公司的办公大楼前,门口的保安是笔直地站立着,微笑着为客户开门,还是懒散地坐在椅子上,爱答不理;当客户走进办公楼大厅,前台的小姐是面带微笑迎接客户,还是低着头看报纸,是一直忙着接听电话让客户长时间地等待,还是立即停下手中的事情为客户服务;当客户走进你的办公室与你会面,办公室的温度是否让客户感到舒适,你安排客户坐在你的办公桌对面,还是和你一起并排坐在柔软的沙发上,办公室的玻璃门外是否经常有人来回走动甚至高声交谈,这些或许与你为客户提供的产品和服务无关,但绝对与你的生意有关。

这些看上去微不足道的细节直接影响着客户对你和公司的好感和信任,而好感和信任正是商务往来的基础。

正是因为非言语行为能够比口头语言传达出更多的信息,因此,它一方面是我们理解别人的重要途径;另一方面,也是打造个人和企业形象的有力工具,运用各种无声的、形象化的方式打造出来的视觉吸引力,比任何自我宣传的言语都更有说服力。

我们可以学习并掌握运用非言语智慧的方法,有效地解读他人,同时正确地展现自己,进行更有效的人际沟通、提升个人形象,在生活和工作中走上成功之路。

<<FBI读心术>>

内容概要

我们或许都曾在电视或电影中看到FBI特工破案的场景，即使在嫌疑人守口如瓶的情况下，FBI的特工仍然能够从他们身上获取到很多有用的线索。

这是因为身体语言往往比口头语言更加真实而有说服力，这种读懂别人身体语言的方法就是FBI读心术，它同样可以在职场和生意场中大派用场。

本书中就FBI读心术在职场、生意场中各个方面的运用进行了全面介绍，囊括83招独门秘技，具备很强的实用性，能够帮助您知己知彼、洞察全面、掌握先机，从而取得更大成功！

<<FBI读心术>>

书籍目录

- 第一章 你了解自己身体语言的信息吗
 - 002 视觉倾听——比交谈更可靠的解读方式
 - 003 视觉吸引——比说话更有效的表达方式
 - 005 双脚信号——最诚实的部位往往被忽视
 - 006 百变手势——股掌之间暗藏的玄机
 - 008 肢体语言——身之所向即心之所向
 - 010 表情符号——内心秘密的洞悉窗口
 - 011 模仿行为——简单有效的社交工具
 - 013 身体距离——人际交往的亲疏量尺
 - 015 选择座位——传达交情的深浅关系
- 第二章 打造办公室强人
 - 018 给自己贴上成功者标签
 - 021 学习办公室的肢体减压
 - 025 为形象披一件高级外套
 - 029 正确使用E-mail
 - 031 不浪费公司的一纸一笔
 - 033 要拒绝迟到早退的恶习
 - 035 需培养积极做事的态度
 - 039 与人相处多用请教口吻
 - 042 工作时间要对私事免疫
 - 044 忠诚能使你成功无阻
- 第三章 解读上司、同事的相处之道
 - 048 办公室布局影响上司的权威
 - 049 把握好与领导者之间的距离
 - 050 适当摆架子树立自己的威信
 - 052 当众拥抱敌人化被动为主动
 - 053 巧用视线移动法优化自身形象
 - 055 想当领导阶层就不能太温柔
 - 058 亲和力会让你更有“磁性”
 - 059 守规范不当绯闻闹剧的主角
 - 062 解读老板身体语言的微含义
 - 067 相处的距离看与你的亲近度
- 第四章 识别会议中不可不知的那些小细节
 - 070 识别无声的赞成与反对者
 - 071 找出谁是下一个欲发言者
 - 072 巧妙提问能增强情感力度
 - 073 这些动作提醒你该散会了
 - 074 会议上的道具——笔记本和笔
 - 077 衣服上的小细节传达的含义
 - 078 摘掉衣物上的绒毛所表达的讯息
 - 079 选择正确的座位比说话重要
 - 081 排比表达使会议报告更清楚
- 第五章 给客户留下好印象
 - 084 待客有道，赢得第一步
 - 085 得体的装扮，赢得好感

<<FBI读心术>>

- 086 懂礼节举手投足不失礼
- 087 选择有利的会面场所
- 088 舒适座位提高沟通效率
- 090 以小动作促成合作契机
- 091 身送七步，你做到了吗
- 093 热情服务远胜千言万语
- 095 电话礼节反映服务态度
- 第六章 谈判无往不利
- 098 运用身体语言取得谈判成功
- 099 能洞察对手心理的三种方法
- 100 利用身体语言识别谈判心理
- 103 口舌之战VS心理之战
- 104 他在想什么？
- 手足会告诉你
- 106 从茶杯的位置预知对方意向
- 107 小动作也会泄露下一步行动
- 110 少用“但是”，多用“所以”
- 112 看透并应对对手的十个妙招
- 第七章 销售业绩节节攀升
- 116 成功销售靠身体语言完成
- 117 今天，你对顾客微笑了吗
- 118 一分钟，就打开客户心门
- 120 读懂顾客潜藏的购买欲望
- 121 敏锐识别顾客的成交信号
- 124 打消顾客疑虑，促成交易
- 126 利用共识诱导对方说“是”
- 129 百般辨别，看透“石头”顾客
- 131 巧用眼神取得意想不到好效果
- 第八章 精彩演说掌控全场
- 134 调整身体姿态应对紧张
- 137 赢得好感首先要充满热情
- 143 快速把握听众心理技巧
- 146 如何决定肢体动作幅度
- 148 如何吸引观众的注意力
- 149 节奏适中有助听众理解
- 151 语言的完美搭配——手势
- 153 利用特殊手势吸引注意
- 156 怎样结尾让人回味无穷
- 第九章 面试马到成功
- 160 留下美好印象的十大金科玉律
- 163 面子很重要，要注意修饰仪容
- 165 面试不同阶段表现的身体语言
- 167 眼睛往哪儿看，影响面试成败
- 169 不同座位布局的面试应对策略
- 173 站如松，坐如钟，面试原则多
- 177 面试官的身体动作暗示你懂吗
- 179 你所做的准备决定最终结果

<<FBI读心术>>

182 不用问就知道，他最后的决定

<<FBI读心术>>

章节摘录

版权页： 身体距离——人际交往的亲疏量尺 自然界的绝大部分动物都需要在某个活动范围内与其他个体保持一定的距离，行为学家将其称之为个体空间。

这个空间究竟有多大呢？

这主要取决于动物的多少。

在非洲大草原上，一头豹子拥有的个人空间其半径可能超过40公里，甚至更多，这主要取决于豹子数量的多少。

如果几头豹子是同时在一个笼子里长大的，那么它们每个个体拥有的个体空间可能仅有数米。

一般来说，一旦有其他动物或是同类侵犯了自己的个体空间，被侵犯的一方往往会立即吓唬或攻击侵犯者，以保卫自己的领土。

如果遇见比自己厉害的侵犯者，被侵犯的一方只得被迫离开自己的“家园”，去重新寻找一片属于自己的“乐土”。

当然也有一些动物，为了保护自己的个体空间，不惜与侵犯者以命相搏。

每种动物都有一块属于自己的地盘，而这个地盘也就成了它的势力范围。

在此势力范围内，凡是比它弱的动物都得顺从它的意志，服从它的权威。

比如，在老虎的势力范围之内，如果有哪只狼胆敢冒犯它的权威，或是挑战它的霸主地位，往往就会遭到灭顶之灾。

同动物一样，人类中的每个个体也有自己的个体空间。

从本质上讲，人也是动物，只是不同于很多动物独来独往，人类是一种部落动物。

在数十万年前，人类就生活在一个个不超过200人的部落中，这些小部落构成了当时社会的基本单位，其中几乎每个个体之间都有直接或间接的血缘关系。

每个部落都有自己的领地空间——狩猎范围，任何邻近部落侵入自己部落领地空间的行为都是不能被容忍的，必须立即对其进行驱赶或打击，以维护自己部落空间的神圣不可侵犯性。

随着时间的流逝，这些原始的部落开始逐渐演变成国家，领地防御系统也变得越来越发达。

人类维护领地的意识开始变得越来越内敛，但绝没消失。

一旦他们的共同空间——国家受到外部骚扰或侵袭时，其潜藏在内心深处的原始狩猎者的领地意识会促使他们迅速拿起武器共同打击来犯的“敌人”。

如今，每个人仍旧有守护自己“地盘”的传统意识。

人们会在有意无意间表现出占据、维护自己特有空间的倾向，并努力保持着这个特有空间的“神圣不可侵犯性”。

一旦有某人不小或是故意侵犯了自己的个人空间，被侵犯者会立即表示出强烈的不满，甚至还可能引发一场激烈的“保卫自己领土不受侵犯的战争”。

除了要求他人未经自己允许不得擅自闯入自己的个体空间外，人们有时还会借用倚门而立、跷腿、盘坐等体语姿势向别人宣告：“此空间属我所有！”

一般来说，在属于自己的“地盘”内，每个人都喜欢最大限度地发挥、维护自己的权威。

如果有人胆敢冒犯自己的权威，必定会遭到迎头痛击，即使是面对比自己强大的“敌人”，他也会毫无惧色。

可是，一旦离开了自己的“地盘”而进入别人的地盘时，我们就如同变了一个人似的，全没了在自己地盘内的霸气与魄力，显得温文尔雅，谦恭有礼。

这样的情景可以说在日常生活中随处可见，如在家中威风八面的妻子，对丈夫通常是颐指气使，可一到外面就马上变成了“一只沉默的羔羊”；平日在自己科室里趾高气扬、张牙舞爪的某些人，一旦到了其他科室或是上级办公室，立即变成了热情大方、谦恭有礼的好同志，诸如此类的情况可谓不胜枚举。

<<FBI读心术>>

编辑推荐

《FBI读心术:赢在职场、生意场的83个秘技》讲明了非言语行为能够比口头语言传达出更多的信息，它一方面是我们理解别人的重要途径；另一方面，也是打造个人和企业形象的有力工具，运用各种无声的、形象化的方式打造出来的视觉吸引力，比任何自我宣传的言语都更有说服力。我们可以学习并掌握运用非言语智慧的方法，有效地解读他人，同时正确地展现自己，进行更有效的人际沟通、提升个人形象，在生活和工作中走上成功之路。

<<FBI读心术>>

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>