

<<动感>>

图书基本信息

书名：<<动感>>

13位ISBN编号：9787228090891

10位ISBN编号：7228090896

出版时间：2004-10

出版时间：新疆人民

作者：徐鹏力

页数：233

字数：240000

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>

## <<动感>>

### 内容概要

体态语言是一个人内在情感的外部显现。

它通过眼神、面部肌肉运动、手势等诸多无声的体态语言将有声的语言形象化、生动化，达到先“声”夺人，耐人寻味的效果。

而且它所传达的信息是十分可观的。

心理学家赫拉别恩提出过一个公式：信息传播总效果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作

。体语在人际交往中扮演着重要角色。

书籍目录

第一章 头 [1]自我空间 [2]比较 [3]认同 [4]优势 [5]思考 [6]兴趣点 [7]摇头 [8]差异性 [9]信息传递  
第二章 眼 [1]视线 [2]瞳孔 [3]目光的勇气 [4]动情的目光 [5]挑衅 [6]默契点 [7]目光中的礼貌 [8]凝视  
[9]触及的部位 [10]交际 [12]魅力 [13]抚慰 [14]目光接触 [15]情绪泄露 [16]视线扩张 [17]暗示  
第三章 面部表情与器官 [1]愤怒 [2]鼻子 [3]嘲笑 [4]下颌 [5]笑容 [6]微笑 [7]社交 [8]笑与事业  
第四章 肩背 [1]背部 [2]显示 [3]不安 [4]获得友好 [5]敌意  
第五章 手.....第六章 下肢第七章 肢与体第八章 陪衬物  
第九章 空间

## &lt;&lt;动感&gt;&gt;

## 章节摘录

兴趣点当一个人受到吸引或是表现出很大的兴趣时，他的头就会不由自主地向前伸。这个动作表示一个人“兴趣极大”、“受到吸引”、“钦佩羡慕”，或“固执己见”。与此相反的是一个人的脑袋后仰则表示他对别人的话或其本人“缺乏兴趣”、“不以为然”。同时，一个人的头部前伸和后仰的动作如果没有微笑、皱眉或伴有其他动作加以配合，其含义是模糊不清的。

总的来说，这两种头部动作都遵循一个模式，即前倾的表示“吸引”，后仰的表示“排斥”。但二者也都可表达完全相反的含义，头向前倾时表示“威胁”，后仰时表示“放松”。这需要你全面地去分析这两种动作中的内在含义。

人类基本头势除了前倾与后仰之外还有以下三种：中立、侧斜、垂下。当人们将头保持中立状态时说明他对对方的讲话既不感到厌烦，也未感到莫大兴趣。不过有时他可能会略微点点头。

当人们将头从一侧倾斜到另一侧，歪着脖子，这就表明听者产生了某种兴趣。这是一种令人欣喜的信号。

在讲话时，如果你的听众坐在那里，歪着脖子，而且身体向前倾，这就表明你的讲话是成功的。

观察表明，女人在她所感兴趣的男人面前，总是歪着脖子，表现出她对男人的喜欢。在生活中一个成功的例子是儿童在听老人讲故事的时候经常歪着脑袋，聚精会神地听。这就表明故事深深地吸引了他们的注意力并引起了他们的兴趣。

因此，这是一种积极的人体信号。

插图

## <<动感>>

### 编辑推荐

体态语言是一个人内在情感的外部显现。

它通过眼神、面部肌肉运动、手势等诸多无声的体态语言将有声的语言形象化、生动化，达到先“声”夺人，耐人寻味的效果。

而且它所传达的信息是十分可观的。

心理学家赫拉别恩提出过一个公式：信息传播总效果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作

。

体语在人际交往中扮演着重要角色。

人际沟通的媒介和渠道很多，概括起来可分为言语沟通和非言语沟通。

非言语沟通指不以有声或无声的语言符号进行的信息交流过程。

在人际沟通中，体语这一无声的非语言符号，对沟通起着重要作用，其重要性有时甚至超过言语沟通

。

体语沟通包括目光接触、面部表情、身势、人际空间距离等多种方式。

目光接触可以得到很多信息，可以帮助交往的双方心理同步，可以用来表达一个人的情感，也可以作为提示、告诫以及监视的手段。

面部是情感沟通的主要区域。

从面部五官的细微表情，可以看出交往伙伴的信任、怀疑、兴奋、犹豫等在言语中有意掩饰的内容。

身势是人们用身体的动作和姿势，表达不同的信息和内心情绪状态。

如点头、摇头、耸肩、摆手、扬眉、撇嘴等，人们的身势动作常不由自主地透露出内心的真实感受，从中可以获得更多交往信息。

但接收由身势动作传递的信息，要考虑人们在文化背景、教育水平等方面的差异。

<<动感>>

#### 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>