

<<形象学的实践>>

图书基本信息

书名：<<形象学的实践>>

13位ISBN编号：9787301148327

10位ISBN编号：7301148321

出版时间：2009-11

出版时间：北京大学出版社

作者：王耀路

页数：188

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>

<<形象学的实践>>

内容概要

本书为已通过的选题《大众素质书》丛书中最最新的一本。

作者用深入浅出的语言对形象学的学科体系做了讲述，并归结到形象学的实践与运用上，对大众读者运用形象学知识解决具体生活中的审美、心理、成功等众多的人生问题有极大的帮助，既是一部普及形象学知识的通俗读物，也是通过形象学的知识帮助青年走向成功的力作。

<<形象学的实践>>

书籍目录

第一章 形象成功系统工程 改变世界的方法就是改变自己 成功的形象会吸引成功 整体形象是一个系统 整体形象建立的阶段性 形象建立失败所带来的损失 【本章小测试】第二章 成功形象是什么 什么是个人成功形象 什么人 是“讨厌鬼” 好感是如何产生的 【本章小结】第三章 我是谁——成功形象心法 改变心中的魅力意象 群体潜意识 魅力源自自我意象 运用自我意象塑造外在形象 【本章小结】第四章 成功形象修炼 魅力源于自我意识的觉醒 姿态比样子更重要 书橱比衣橱更重要 面部表情——定格的永恒形象 【本章小结】第五章 脸型的美化 接受上帝给的脸 成功的约会 脸型以及美化法 长形脸的美化法 方形脸的美化法 圆形脸的美化法 菱形脸的美化法 【本章小测试】改“头”换面第六章 体形的美化 别跟体形过不去 亚洲人的体形美化法 【本章小测试】第七章 色彩的表达 第一步：场合色 第二步：印象体现色 第三步：衬肤色 第四步：协调平衡色 第五步：综合检阅配色第八章 风格的确立 没有风格就没有魅力 做个“香奈尔女王”眼中的美女 两种标准的风格测试 你是哪种类型的人 你是哪种类型的人 常用的个人风格款式体现 现在的款式风格趋势 【本章小测试】第九章 你的味道吸引谁 补上香味这一课 女性与香水 让你更有味道的用香水方法 香水的选购和保存 香水和香精有何不同 香水的保存方法 香水的风格 【本章小结】第十章 倾听与沟通的魅力 发声的重要性 塑造听觉之美 沟通的三大原则 沟通的四大境界 【本章小结】第十一章 成功形象的两个致命问题 年龄是形象之敌？

我的年龄我来定 要不要为形象去整容？自己给自己整容第十二章 礼仪之母——品格 品格的魅力是最大的魅力 品格魅力赢得好人缘 富兰克林的礼仪道德手册 【本章小测试】第十三章 爱人者，人恒爱之 爱人者，人恒爱之 爱的秘密 爱是最美的素质 自爱者，人恒趋之 形象自由境 修炼自信

<<形象学的实践>>

章节摘录

插图：神经 - 语言程序的概念，由理查德·班德拉和约翰·格林德在20世纪70年代早期提出。

班德勒和格林德对一些出色的交流者进行了研究，试图分析这些人的独特能力。

研究表明，交流能力与信息的过滤、传递和接收方式有关，对信息的处理是交流的主要手段。

神经 - 语言程序描述了人是如何被信息处理过程中的模式所控制的，以及在我们的头脑或身体对语言或信息做出反应的过程中是如何存在着模式。

神经，包括语言程序本身不是一种能力，而是一个交流的框架，包括一系列的原则和能力模仿。

人心理活动中的有些内容，其过程是能够被我们觉察到的，即能够被意识到的，但更多的心理活动内容、心理过程，我们是没有觉察到的，是无意识的。

虽然我们没有意识到潜意识，但是我们的许多心理与行为却受潜意识的支配。

潜意识的活动也是有一定规律的，这些规律可以帮助我们面对纷繁复杂的现实生活，了解大脑处理感觉到的信息方式，并使我们的行为结构更加合理。

这些潜意识规律是界定神经 - 语言程序中的程序的基本框架。

神经 - 语言程序将潜意识规律分为归纳、省略和变形三类。

（一）归纳归纳就是对我们的经历进行总结，下结论，或者以概括的形式加以解释。

我们受到一个刺激、经历一件事情后，总会不自觉地回想类似的经历，并利用以前的经历留下的印象、记忆为现在的事件下结论，即把过去的经验作为现在判断、推理的依据。

例如，你遇到一个日本商人，要与他商谈合作事宜。

你与他一接触，你以前交往过的日本人留给你的印象，你从小说、电影中描绘的日本人的形象，都会影响你对此时此刻你面对的日本人的评价。

虽然过去留下的印象、记忆很不清晰，但你的心灵中会自动地浮现一些过去的信息。

归纳有利于我们处理新信息。

当然，归纳有时候也可能出现片面、极端等错误。

例如，“一朝被蛇咬，十年怕井绳”便是错误的归纳给人带来的负面作用。

<<形象学的实践>>

编辑推荐

《形象学的实践》：大众素质书。

<<形象学的实践>>

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>