

<<身体语言的妙用>>

图书基本信息

<<身体语言的妙用>>

前言

《身体语言的妙用》不仅仅是一本书，它还是一本生活方式的指导手册。

我希望它能够让你知道，通过简单的非语言方式，你可以提高语言的力度，影响和激励他人，建立信任和牢固的关系。

每次与他人互动都是一次交流。

如果你现在的交流很成功，那么，你大概已经在无意识地使用本书中提到的技巧了。

但如果你有意识地使用这些技巧，那么你可以利用的非语言行为的范围会变得更广。

你将成为你信息的主人——而不是被信息所奴役。

你个人的成功要靠你在与他人互动之前所做的准备工作。

如果你理解了非语言交流，你就可以从广泛的非语言行为中挑选合适的行为。

并不是所有的技巧对每个人或每种情况都适用，每种情况各不相同。

我的目的是给你提供充足的方法，一旦一种方法行不通，你还可以尝试其他的方法。

警告：这本书并不是教你解读别人的肢体语言。

它的重点在于帮助你理解你的非语言行为所发出的信息——这里的关键词是你的。

当然，大部分人都知道双臂胸前交叉意味着某人因某种原因将自己的躯干关闭，这个动作可能表示他们封闭了自己或者他们很冷(或者有可能他们刚刚放了屁)。

你只是在猜测，并不知道真正的原因。

快速解读某人肢体语言中的一个动作或单个姿势能够更准确地告诉你这个人当时的感受，而不是他们的想法。

如果你花数小时观察某人的行为，你可能会理解他或她正在想什么。

但是，即便是这样，你最多也不过是在根据经验进行猜测。

因此，简言之，如果你想读懂别人的思想，那么这本书无法满足你的要求。

但是，如果你想准确、清晰地与人交流，并激励别人，那么这本书将对你大有裨益。

你的肢体语言会极大地影响别人对你的看法。

一旦你用了本书中提到的一些技巧，你对交流的看法就会永远改变。

本书中教授的方法很简单，很容易记住。

当知道你为什么交流时，这些策略才能发挥最大的效用。

所谓为什么是指你的意图以及意图背后的情绪。

我们的无意识非语言行为与我们的情绪、思想和措辞是一致的。

除非你了解自己的为什么，否则即便你选择的姿势很合适，与情绪相关联的非语言信号和暗示也可能会发出无意识信息，如紧张、忧虑、期待，甚至矛盾。

一旦了解了为什么交流，我们就可以很快、很轻松地调整自己的行为，发出不同的信息。

为了清晰表达自己意图，创建持久、成功的商业关系，练习使用这些技巧吧，你会成功的。为什么呢？

因为这样做很管用，你要做的就是使用这些技巧。

学习各种方法，根据你的情况加以调整，每天练习。

你的交流会因此而彻底改变，最终取得成功。

我可以自己的经验告诉你，学习这些方法改变了了我的人生。

在我刚刚开始接受培训的时候，我参加了一个关于非语言交流的研讨会。

我知道我听到的内容很强大，但就是不知道为什么。

现在我知道发言人的用词和肢体语言发出的信息是一致的。

发言人牢牢抓住了全场50位听众的全部注意力，长达90分钟，直到中场茶歇。

他走到我跟前，向我低语道：“如果你思考的时候嘴不张着，你会看上去更聪明。

”我当时震惊了，并为之深深地着迷。

自此，我开始了长达12年的对肢体语言的研究。

我当时根本不知道当我非常惊讶地认真听讲的时候，我的嘴是张开的。

<<身体语言的妙用>>

“看上去不够聪明”肯定不是我当时想要发出的信息。

找一面镜子，看看你下巴落下时候的样子。

并不很聪明，对吗？

当我发现了情绪上的为什么(惊讶)，我就调整了自己的行为。

随着你探索的逐渐深入，你会在本书中发现越来越多的非语言行为以及它们发出的信息。

在提高对自己和他人非语言行为的熟悉程度和舒适程度方面花费的时间会不间断地给你带来回报，使你的交流更真诚，关系更持久。

<<身体语言的妙用>>

内容概要

《身体语言的妙用》内容简介：当你在会议、会见、演讲以及和他人的深度交往等场合侃侃而谈时，除了你的嘴巴，你身体的其他部位在做什么呢？当你试图让对方理解你讲的话时，你的身体和态度是促进对方的理解呢，还是给对方的理解构成了障碍？如果你想让文字语言和非语言信号完美地结合在一起，产生最大的影响力，《身体语言的妙用》就将为你提供可以完美掌握身体语言信息的工具。

<<身体语言的妙用>>

作者简介

作者：（美国）莎伦·萨伊勒（Sharon Sayler）译者：张奇 莎伦·萨伊勒与人合作创建并共同拥有一家曾获奖的交流设计和策略公司——印象工程师公司。

莎伦是一名经过认证的群体动态与行为教练，她培训职业人士，教他们如何成为更强大、更具有影响力的交流者和领导者。

莎伦经常在SelfGrowth上写文章，过去两年半，她一直在撰写周博客最佳印象和超越空话栏目。

<<身体语言的妙用>>

书籍目录

引言 练习：仔细观察听众反应 理解权力、威胁与影响力的区别 影响力等于机会 第一章 你发出的信号
练习：仔细观察姿势 好的和差的非语言信号 练习：理解你和听众的需求 第二章 信号如何发挥作用 刻意姿势——强有力的工具 姿势何时、如何出现 练习：选择姿势的时机 姿势要持续多久 “等等，还有怎样用非语言的方式断开话题之间的联系 第三章 关系姿势 练习：使用关系姿势 如何将你自己附着在信息上 如何创建视觉占位符 第四章 位置姿势 如何使用位置 如何构建虚拟位置 如何将负面信息与某一位置绑定 如何避免信息交叉感染 第五章 教导姿势 使用简单、熟悉的姿势 语言和非语言的一致性 一定要永远一致吗 第六章 期望和影响力姿势 如何用体态表现自信 管理行为——而不是管理人 主动和被动 我希望你等一下 权力姿势 如何确定他人的看法 第七章 目光包含一切 我要看什么位置 我的眼睛怎么办 眼睛和情感 如何用目光接触进行管理 很少或没有目光接触的利与弊 第八章 信号听起来如何——声音 职业和身份的声音模式 如何使用可信声音模式 如何使用联系声音模式 你的声音是否出卖了你 有声停顿成瘾 练习：你是不是有声停顿成瘾 呼吸的必要性 练习：练习呼吸模式 第九章 无意识非语言信号 局促重启键 练习：按局促重启键 非语言爆发 第十章 你的《使用手册》细则 灵活是关键 掌控行为游戏 第十一章 综合利用 感觉改变事实 情绪产生激励作用 如何传达清晰指令 通过观察变得自觉 语境决定信息 练习：观察非语言交流 最后的思考：掌控你的信息——后续步骤 小抄 快速参考指南 致谢

<<身体语言的妙用>>

章节摘录

版权页：插图：这些姿势起到了视觉提醒的作用，使你不用总是重复。

用这种方法来计数会产生一种非常有趣的副作用，即听众会记住哪一根手指代表销售报告，哪一根手指代表预算。

以后如果他们要跟别人传达这些信息的时候，也经常会使用同一根手指。

用计数类刻意姿势来强调重要观点可以用在大型会议、小组讨论（8人或以下），以及一对一交流中。

如果你的听众只有或不足8个人，那么你需要弱化姿势的强度。

很简单，你只要将姿势的动作幅度变小或离你的身体近一些就可以了。

比如，当你说“今天的会议，我们要谈5个重要议题”的时候，不用将手臂举到与肩平齐。

只要通过弯曲肘关节抬起手就行了，就像一位公主在向人群挥手那样（用手指计数的姿势不变）。

选择姿势的时机 使用刻意姿势，时机很重要。

你的目的是让非语言信号与语言信息相匹配，因为两者同时出现时真的非常优雅。

一定要进行练习，并注意观察听众的反应。

尽管别人在你练习选择时机、使用刻意姿势的过程中都很宽容，但你不能用他们的宽容作为你选错时机的借口。

如果选对了使用刻意姿势的时机，你将会收获一个额外的好处即别人可能不知道他们为什么愿意听你讲话，但他们就是喜欢，因为你的话容易理解。

姿势要持续多久 随着你对刻意姿势的使用越来越自然，你要进一步提高，比如学习维持姿势的时长。

这会因为姿势目的不同而变化。

为了知道某一姿势合适的时长，我们来看一下语言信息是如何被传递的。

语言信息有两部分：实际的言辞以及段落、句子和想法之间的停顿。

发言人可以利用无声的停顿喘一口气。

带有姿势的无声停顿让发言人在呼吸的同时强调信息的关键部分。

在无声停顿时，保持某一姿势的静止（保持同一姿势，不动）能让听众看到、感受、解读并吸收信息，进而使得语言信息更有力。

听众可以利用发言人停顿的良机吸收信息。

那个时候他们不用忙着听，也不担心错过什么。

带姿势的停顿让听众有时间跟上发言人讲话的进度、理解信息并进行联想，并且将信息妥善保存在记忆中。

在你又重新开始讲话之后再变化姿势。

“等等，还有……”用非语言方式连接两个话题 在一句话结束的时候，做出某一姿势，然后保持直至停顿结束。

这样做能够将你刚才所说和你即将要说的内容联系起来。

我们看下面这个例子：克里斯汀很聪明，受过良好教育，并且工作很出色。

她很友好，别人都喜欢她。

而且她善于跟客户和同事发展良好关系。

<<身体语言的妙用>>

后记

首先，我要对亚当和乔丹表达深深的爱意和感激，是他们让我懂得了生命的真正意义。言语无法表达我对我的儿子，以及我所遇到的老师、导师、朋友的感激之情。

我有幸结交了很多好朋友，从他们身上我获益良多。

我怀着一颗充满爱和感激的心，感谢我生命中的所有的人，不仅包括那些为本书做出过贡献的人，还包括那些曾经启发、激励过我，最终让我发现并运用我的天赋的人。

在走上这条路以前，我完全不知道会需要这么多人的帮助才能最终成就一位作者。

谢谢你们，我将永远感激。

谢谢对于麦克和盖尔·格莱德来说显得太渺小了。

十多年来，他们一直是我的导师和朋友。

迈克尔·伯特，感谢你相信我，相信我所讲的内容，以及你的付出和对我的期望。

丹·安布罗西奥，谢谢你的耐心、指导与合作精神。

劳拉·雷安迪和卡拉·鲁曼，感谢你们教我如何用文字来表达自己。

谢谢你，艾米·鲁佩尔，是你用自己极具创意的插图让我的文字更加真实。

另外，还要感谢其他无法计数的幕后英雄，他们花了好多时间阅读这本书，提供宝贵的建议，最终才使本书得以出版。

我想借机感谢一些特别的人，他们让我的生命精彩纷呈：我的父母，唐和拉玛；我的姐妹，琳达和詹妮；她们的丈夫，罗威尔和迈克尔；以及我的儿媳阿曼达。

感谢那些曾影响过我生命的人：彼得·波利卡、阿莫西斯特·苏珊·布朗、苏珊·伯德、吉姆·迪特默、维奇·乔塞琳、梅根·麦肯锡、戴夫·帕克、唐和达娜·皮肯斯、理查德·卡迪尔、盖里·萨伊勒，乔伊斯·赛富顿，以及米尔特·曼德森。

<<身体语言的妙用>>

媒体关注与评论

这本书引人入胜，它告诉你如何在跟人交往的过程中变得更具有影响力和说服力。

——布莱恩·特雷西 《魅力的力量》一书合著者 这是一本强大的书，有很多简单的技巧，可以帮你展示真实的自己，实现所有梦想。

——玛西亚·维德尔 梦想大学CEO和创始人 我一生都在研究交流，《身体语言的妙用》让我折服。
这本书揭示了真理，可读性强，任何读过这本书的人都可以通过她的启蒙来更好地理解、沟通任何信息。

——杰伊·康拉德·勒文森 丛林营销之父，《丛林营销》系列图书作者 《身体语言的妙用》使你能用非语言的表达真实、自信的自我。

——洛瑞·摩-费雷罗 《身体语言的妙用》给了你彻底改革交流的工具。

终于实现了知道何种非语言信息支撑信息交流的梦想。

莎伦·萨伊勒将许多简单但却非常有用的策略集中到一起，这本书将会改变你对交流的认识。

——大卫·里克兰 SelfGrowth.com创始人

<<身体语言的妙用>>

编辑推荐

《身体语言的妙用》中介绍了一些简单、易用、易记的方法，它们都源自作者多年的研究和实践。你可以获得一系列的技巧，并且在各种场合加以应用，使你发出的信息更清楚、更催人奋进、更具有影响力。

<<身体语言的妙用>>

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>