第一图书网, tushu007.com

<<身体语言>>

图书基本信息

第一图书网, tushu007.com

内容概要

俗话说，良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒，这是形容语言的威力。
其实身体也会说话，同样可以赞美别人也可以伤害别人。
通过读《身体语言》一书，你可以凭他人的身体姿势解读其思想，学会使用身体语言去交流，你会从中发现，生活里还有更多的乐趣。
　本书作者阿兰·皮斯是国际权威的身体语言专家。
全球数以百万计的人通过阅读他的著作，掌握了用身体姿势进行思想交流的秘密。
这使得本书为了少有的全球经典畅销书之一。

作者简介

阿兰·皮斯是世界上最权威的研究身体语言的专家，他写作和制作了许多有关沟通和交际技巧方面的著作和录影带。
本书是他花了10年的时间探访、采访和研究写成的，这本书在全球被翻译成32种语言出版，影响了数百万人。
他的电视系列片的观众超过了一亿人。
他的另一本国际畅销书《

书籍目录

作者序第一章 怎样理解身体语言的含义 1.知觉、直觉和预感的含义 2.天生的、遗传的、学习获得的文化信号 3.人类姿势及其来源 4.人的姿势群——人体语言的句子 5.识别伪造的身体语言 6.如何学习身体语言第二章 人类的地盘和区域 7.利用身体语言识别个人的空间 8.人类的地盘和所有权第三章 手掌的姿势 9.开诚布公和诚实 10.故意利用手掌的姿势进行欺骗 11.握手第四章 手臂的姿势 12.手的姿势 13.握手、握腕和握臂的姿势 14.拇指的姿势第五章 手脸并用的姿势 15.欺骗、怀疑、撒谎 16.正确的解释和错误的解释 17.脸颊和下巴的姿势 18.抓头和拍头的姿势第六章 臂的姿势的含义 19.手臂交叉的姿势 20.部分的双臂交叉壁垒 21.伪装的双臂交叉姿势第七章 腿部的姿势的含义 22.交叉腿的姿势第八章 其他流行的姿势和动作的含义第九章 眼神的信号第十章 求爱的姿势和信号第十一章 与烟斗和眼镜相关的姿势第十二章 归属感和所有权的姿势第十三章 模仿和对称姿势第十四章 身体高度的升降与社会地位变化第十五章 身体语言的指向信号第十六章 写字台、桌子和座位的安排含义第十七章 权威的显示第十八章 总结

章节摘录

书摘几乎人们所用的每一种物品，都有助于人们完成许多表明内心世界的姿势。
戴眼镜也是一样，最普遍的一种姿势是，将一只眼镜腿儿咬在嘴里。
　戴斯蒙德·莫里斯说，把东西放在唇边或咬在嘴里的行为，表明人们想暂时重新体验安全感，就像一个婴儿躺在母亲怀里时的感觉一样。
实际上，眼镜腿放在嘴里是一种安心的姿势。
吸烟者用吸烟来表达这种心理，而孩子常吮吸自己的拇指，也是一样的道理。
 拖延时间的方式 像吸烟斗的人一样，将眼镜腿放在嘴边的姿势，也可以用来拖延作出决定的时间。
在谈判中，在讨论临近结P162束，要求人们作出决定时，他们就频繁地用这种姿势来拖延时间。
而不断地摘下眼镜、擦拭镜片的做法，是戴眼镜的人为拖延时间而采用的另一种方式。
当你要求别人作决定时，看到这种动作，那就最好保持沉默。
　根据这种拖延时间的姿势，了解了对方的意图后，一个精明的谈判者就能随机应变。
例如，如果一个人把眼镜重新戴上，这通常表明他想再了解一下实情。
而将眼镜摘P163下、折起来，放在一边，则表示他想结束谈话了。
　在20世纪20年代到20世纪30年代期间，一些电影中的演员，就是应用这种从眼镜上面窥视他人的姿势，来塑造挑剔者的形象，如英国公立学校的校长等。
他们可能常常戴着读书用的眼镜，并且发现，不用摘掉眼镜而直接从眼镜上面看别人更省事些，而被看的一方却有被审查的P164感觉，所以从眼镜上面凝视他人的姿势，会造成很大的误解。
对方看到这种动作后，会很生气地交叉双臂，叠起两腿，一脸不高兴。
所以，戴眼镜的人，在跟别人说话时应该摘下来；听别人讲话时，则应该戴上。
这样，不仅可以让别人感到轻松，而且使他自己也能控制谈话的局面。
听话的人很快就明白，当他把眼镜摘下来时，别人不要打断他，等他戴好后，他会很快再开始谈话的。
P165

编辑推荐

如何用身体语言去赞美别人？
如何使大家愿意与你合作？
如何了解别人在撒谎？
如何使面谈和谈判获得成功？
如何让人一见面就喜欢你？
如何把握时机说服别人？
……这么多问题，本书都将会给你满意的答案，甚至告诉你更多。

第一图书网, tushu007.com

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