第一图书网, tushu007.com

<<领导人的身体语言>>

图书基本信息

书名：<<领导人的身体语言>>

13位ISBN编号：9787512504806

10位ISBN编号：7512504802

出版时间：2013-3

出版时间：国际文化出版公司

作者：卡罗尔·金赛·高曼

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

<<领导人的身体语言>>

前言

领导力与身体语言我们都知道领导力是一种交流沟通的能力。
因此在准备一场重要会议发言的过程中，你全身心地思考讲话内容，背诵讲话要点，在会前还要反复演练，为的就是能给大家留下信任、可靠的印象。
但是你是否还认识到，在准备滔滔不绝地发表演说之前，听众在你走上发言席的前7秒之内，已经在潜意识里对你的可靠感、自信心、亲和力以及信赖度进行了一番评价？
你是否认识到你的个人空间、肢体动作、姿势、面部表情和眼神交流可能已经妨害了信息的传递？
更重要的是，你是否认识到无论任何时候，一旦你的讲话和你的身体语言不一致，人们宁可相信他们所看到的而不是你所说的？
由此看来，如果在一次不容有失的会议上，你的发言无可挑剔但肢体动作错误百出，那么最后你也许会感觉到情况不如预期的那么理想，虽然你可能还不清楚问题出在什么地方。
我们也都知道领导才能也是一种建立和维持紧密联系的能力。
你亲自拜会公司的大客户，和同事外出聚会增进了解，参加市民大会以便和普通工人有更好的互动。
但是你是否明白，对他人的肢体语言做出准确的解读和反应的能力是构建亲密和谐关系的基本条件？
如果误解甚至忽略了同事、客户或者下属的非语言信息，那么你们之间可能会出现意见分歧。
你隐约地对你们之间的关系表示不满，但是你还是不清楚为什么会这样，只是觉得需要做点什么来改变现状。
这时候可能需要我来帮助大家解决问题。
我的工作就是“盯老板的梢”。
当然这是句玩笑话，一位对我的服务很满意的客户曾这样风趣地描述我的工作性质。
我是一名职业沟通专家，11本职场类书籍的作者和国际专题主讲人。
除了在世界各地巡回演讲外，我还为经理、团队负责人、企业家和高级主管提供指导。
他们都正在寻找更有效地同他人建立联系并施加影响的途径。
所以说，我跟踪监视——更确切地说是“近距离观察”这些领导者，实地观察他们主持会议、与员工和同事非正式的交流、同客户交谈、商务谈判以及正式场合的演讲。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

作者简介

<<领导人的身体语言>>

书籍目录

前言：领导力与身体语言 第一章 领导能力一瞥 你的三个大脑 受“ 控制 ”的身体语言 观察者的眼睛 个人外观吸引力 理解身体语言时容易犯的5种错误 身体语言和话语不协调 伟大领导人的身体语言 第二章 谈判 解读身体语言的四点窍门 他们与你想法一致还是大相径庭？
对方兴趣丧失时的应对方法 他们是否表里不一？
谈判用身体语言指南 第三章 引领变革 你的大脑要改变 身心相连 宣布变革 人们想从你那里得到什么？
感同身受的力量 第四章 合作 合作的普遍需求 天生需要合作 表示包容的身体语言的六点建议 说话方式、说话内容的重要性 利用空间 穿出成功 你的办公室说明什么 亲近感促进合作 第五章 虚拟沟通和面对面交流 科技，伟大的推手 电话会议的六点技巧 视频会议的要点 科技丰富了通信手段 为何面对面交流如此重要 第六章 领导人：他还是她 性别神经科学 怎么不是女领导？
非语言交际中的十三条性别差异 男性和女性的领导风格 男性领导和女性领导的身体语言 男性领导和女性领导的身体语言技巧 男人来自火星，女人来自金星 第七章 和全球化团队一起工作 文化 超越文化的身体语言 学到的经验 第八章 不同国家的身体语言 问候 商务名片 时间 距离与接触 眼神交流 就座 情感 女性 最后的建议 第九章 非语言领导力的未来 每一代都带来改变 新生代工人 Y一代与视频技术的未来 领导能力的未来 身体语言的未来展望 致谢

<<领导人的身体语言>>

章节摘录

版权页： 插图： 第一章 领导能力一瞥 人们是如何解读领导人的身体语言的 在纽约举行的领导人会议上，一位《财富》500强企业的高级副总裁正在发表演讲。
他的演讲很精彩，用富有魅力而略带自嘲的幽默讲述着一个个精心选择的“英勇故事”，听众很喜欢他的演讲，反响很热烈。
接着讲完之后，他两臂交叉抱在胸前说：“下面是提问环节，大家有什么问题可以提出来。
”在这一时刻，会场的气氛有了明显的变化——从投入听讲到有所疑虑。
前一刻还很专注的听众现在也有点想不出提问什么问题了。
我当时就在现场。
因为待会儿要发言，我就坐在台上，所以整个房间的情况尽收眼底。
一看到那位高管做出那个动作，我就料到听众会有什么反应。
后来我还跟那位演讲者聊过天（他当时没有意识到自己双臂交叉），也问过几位听众（没有一个人记得起演讲者的手臂动作，但是所有人都在犹豫是否要提一个问题）。
那么当时发生了什么呢？
在场人士几乎没有觉察到的简单姿势如何产生巨大的影响力？
本章解决这个问题，首先要解释清楚两点：（1）人类大脑如何处理语言和非语言的交流信息？
（2）身体语言的早期起源如何“遥控”我们，让我们做出一定的、可预知的反应？
正如在前言中所说，本章从总体上讲身体语言对成功领导的非凡意义，解释为什么观察着的眼睛是理解有效的身体语言的钥匙，帮助你对你的“外表吸引力”作自我评价，介绍领导者身上所具有的两套非语言信号。
最后重要的一点，提醒你注意别人在解读你的身体语言时犯的最常见的错误。

媒体关注与评论

“这是一本直击领导力关键要素的红宝书。
” ——沃伦·本尼斯，美国当代杰出的组织领导理论大师，四任美国总统的顾问，多家《财富》500强企业的顾问。
《华尔街日报》誉其为“管理学十大发言人”，《福布斯》杂志称其为“领导学大师们的院长” “未来全球领导者将从本书获益匪浅。
” ——马歇尔·戈德史密斯，《纽约时报》上榜畅销书《MOJO》和《今天不比以往》作者 “无论是在个人面前还是公共场合，沟通一直是领导能力的重要组成部分，而身体语言又是沟通成功与否的关键因素。
假如你不了解自己正在传递的信号，那么你的非语言沟通效果就会很糟糕。
高曼女士将在书中引领你穿越领导力中深奥的一面。
” ——乔恩·皮特斯 美国管理研究院院长 “领导力的生物性比我们认为的更多，卡罗尔·金赛·高曼为我们指明了领导者身体语言中的生物性影响，这是很出色的工作！
” ——戴维·洛克，《工作中的大脑》一书作者 “书中很多有价值的见解和提示告诉我们倾听的真正目的不仅仅在于用耳朵，还要用眼睛观察并解读细微的身体和表情信息从而为获得成功增添筹码。
不用多说，现在就登录网站或者到最近的书店购买这本书。
” ——凯普勒集团CEO 琳达·卡普兰和总裁罗宾·科瓦利，《纽约时报》和《华尔街日报》上榜畅销书《善意的力量》一书作者 “《领导人的身体语言》一书注定将成为非语言沟通和商务领域的经典之作。
” ——大卫·吉文斯 博士，非语言研究中心主任，人类学家，《工作中的身体》、《犯罪信号》、《爱的信号》、《非语言词典》作者

编辑推荐

《领导人的身体语言》编辑推荐：作为领导者，往往只关注口才在领导力中的运用，而忽略了身体语言或无声语言在领导力中的重要作用，《领导人的身体语言》将为领导者补上重要的一课。
作为国际知名的高管培训师，作者卡罗尔不仅让你意识到身体语言在领导力中的重要性，同时还帮助你如何通过身体语言表现自信、可靠、热情和同情心，从而帮助你建立更强有力、更有成效的领导力。

第一图书网, tushu007.com

名人推荐

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