

## <<身体语言使用手册>>

### 图书基本信息

书名：<<身体语言使用手册>>

13位ISBN编号：9787538859744

10位ISBN编号：7538859748

出版时间：2009-4

出版时间：黑龙江科技

作者：戴维·兰伯特

页数：168

译者：中婷

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>

## <<身体语言使用手册>>

### 前言

美国著名心理学家艾伯特·赫拉别恩曾提出过一个公式：信息交流的效果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作。

你可能会觉得惊讶——人们的交流沟通是通过说话来完成的。

其实，在很大程度上，我们在说话的同时都会通过目光、面部表情、手势、动作、身体姿势的配合来表达自己的想法和观点。

除此之外，我们甚至还会在无意识中“做出”一些表情、手势和动作——它们会泄露我们内心真实的想法、感受、态度和情绪。

在生活和工作中，身体语言具有非常重要的意义。

我们在与人交流时，即使不说话，也可以凭借对方的身体语言来探寻其内心的秘密，对方也同样可以通过身体语言了解到我们的真实想法。

因此，破译身体语言，可以更准确地认识自己和他人。

那么，我们究竟如何才能更好地利用身体语言呢？

如何知道他人说话时的真实想法呢？

如何理解陌生人的身体语言呢？

如何在繁忙的工作中、日常的交往中、商业谈判中更好交流沟通呢？

所有的答案都在《身体语言使用手册》一书中。

本书的作者戴维·兰伯特是英国著名的出版人、身体语言专家，一直致力于身体语言的研究、学习、实践与培训，其关于商品销售的语言教程，受到全球5000多家企业的采纳和推荐。

他经常在《英国偶像》、《针尖对锋芒》、《南岸节目秀》以及其他一些电视节目中展露自己的身姿，提供现场指导。

此外，他还为英国广播电台(BBC)做节目，为一些著名的报刊，如《泰晤士报》、《每日邮报》、《卫报》、《旁观者》等撰稿。

这是一本破译身体语言密码，教你正确使用身体语言的方法和技巧的实用指南，是国际知名企业、机构培训的必备教材，也是政治家、商学院、营销专家人际关系的专修课程。

简洁的文字、生动的图片结合大量生活实例，为你全面展现身体语言的魅力。

本书不仅帮你识人、观相、查心，更能使你透彻地认识自我，彻底改变你对自己和他人的根本看法，让你与他人的每一次交流都变成一段刺激有趣的人生智慧，使你的工作和生活事半功倍，实现人生的幸福与成功。

## <<身体语言使用手册>>

### 内容概要

《身体语言使用手册》不仅帮你识人、观相、察心，更能使你透彻地认识自我，彻底改变你对自己和他人的根本看法，让你与他人的每一次交流都变成一段刺激有趣的人生智慧之旅，使你的工作和生活事半功倍，实现人生的幸福与成功。

美国著名心理学家艾伯特·赫拉别恩曾提出过一个公式：信息交流的效果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作。

《身体语言使用手册》是英国著名身体语言专家戴维·兰伯特的代表作，是国际知名企业、机构培训的必备教材，也是政治家、商学院、营销专家人际关系的专修课程，堪称一本信息直达内心的交流指南。

简洁的文字、生动的图片结合大量生活实例，为你全面展现身体语言的魅力。

## <<身体语言使用手册>>

### 作者简介

戴维·兰伯特：英国著名的出版人、身体语言专家，一直致力于身体语言的研究、学习、实践与培训，其关于商品销售的语言教程，受到全球5000多家企业的采纳和推荐。

他经常在《英国偶像》、《针尖对锋芒》、《南岸节目秀》以及其他一些电视节目中展露自己的身姿，提供现场指导。

此外，他还为英国广播电台（BBC）做节目，为一些著名的报刊，如《泰晤士报》、《每日邮报》、《卫报》、《旁观者》等撰稿。

他曾获得1994年的洛恩·普伦西少儿科学图书奖，除本书外，他的作品《读懂孩子的身体语言》、《身体语言和合作关系》、《身体语言密码》等都是获得读者好评的畅销书。

<<身体语言使用手册>>

书籍目录

第一章 探索身体语言	什么是身体语言	身体语言的早期研究	身体语言和动物行为
人体动作学和人际距离学	性别和文化差异	变体与解释	第二章 表情和姿势
见的面部表情	手部姿势	第三章 保持距离	私人领域
维护私人空间弱	失去私人空间后做调整	第四章 聚到一起	私人空间地带
识和了解	身体接触	示爱	第一印象
蕴的问候	亲密接触的问候	告别	开始认
无意识地表现出感兴趣	第五章 见面和告别	普遍的问候方式	有独特文化底
消息	耸肩	没有兴趣	第六章 积极肯定
不相信	共享负面信息	第八章 表示冲突的姿势	同意
赞成	侮辱性的姿势	表示敌意的姿势	树立信心
他人	无意识的防御性动作	有意识的防御性动作	欣赏
迹象	移位活动	将世界“关”在外面	第七章 消极否定
第十一章 真诚与欺骗	真诚的表现	欺骗	表示“不”的姿势
章 动物的姿势	进化和身体语言	面部和前肢	不要那么做
			坏
			讥笑
			第九章 支配与防御
			支配
			第十章 紧张与放松
			坏情绪的
			感觉受够了
			不耐烦
			隐藏式表示不赞成
			开放式表示不
			突然停止打斗
			感觉轻松自在
			逐渐放松
			放松的迹象
			第十二章
			情绪和意义
			附录：身体部位和身体语言

## <<身体语言使用手册>>

### 章节摘录

第二章 表情和姿势      手部姿势      除了面部之外，最能形象直观地表达说话者情绪的部位就是手。

对于我们来说，手是如此的重要，即使当我们没什么重要的事情要做的时候，我们也会让手动起来。说话的人将他们的手形成特定的形状，配合他们在说话的同时敲击和挥动，就像乐队指挥使用手中的指挥棒一样。

通过模拟出相应的动作，或他们想要传达的情境，手部姿势和动作可以在不知不觉中增强说话者要表达的意思。

手部动作以两种形式为基础，一种是有力的捏握，另一种是拇指与其他手指接触的巧握。

它们是我们所拥有的抓握物体的基本方式。

做手势还包括模拟敲击、砍劈、请求以及其他动作。

这里搜集了一系列敲击的手势，是由德斯蒙德·莫里斯博士发现并识别出来的。

说话的人经常用这些手部姿势和动作来强调自己不同的意图。

**巧握**      当我们用拇指和其他手指握住一些小东西的时候（比如，钢笔或针），我们使用的就是巧握。

这种方式能够让我们精巧地掌控需要抓握的东西。

在说话的过程中，当我们想要精确地表达一个观点的时候，我们可能会表现出巧握的手势和动作——手上却空无一物。

做出这个动作的时候，手掌心往往面向着说话者的身体。

## <<身体语言使用手册>>

### 媒体关注与评论

身体语言是人们内心愿望所发出的信号，每一个看似无足轻重的表情、眼神、手势和体态，都透露着人的情感、智慧、修养和心思。

这是一本商务谈判、市场攻略、职场面试的必备工具书，帮你识人、观相、察心，教你运用比说话更有效的沟通技巧。

——网上书评 没有身体语言的帮助，一个人说话会变得很拘谨，但是过多或不合适的身体语言也会让你这个人让人望而生厌，自然、自信的身体语言会帮助我们的沟通更加自如。

《身体语言使用手册》是一本帮助你找回自信、实现完美人生的必备读物。

——《泰晤士报》 《身体语言使用手册》带你走进人类潜意识深处，解析人类最神秘的身体信号，开启无声世界最复杂的信息密码，教授比说话更有效的沟通技巧。

阅读此书后，你将能分析和破解身边随时随地发生的肢体动作，解读他人内心所想，随时掌控局面。

——《纽约时报》

## <<身体语言使用手册>>

### 编辑推荐

《身体语言使用手册》带你走进人类潜意识深处，解析人类最神秘的身体信号，开启无声世界最复杂的信息密码，教授比说话更有效的沟通技巧。

阅读此书后，你将能分析和破解身边随时随地发生的肢体动作，解读他人内心所想，随时掌控局面。

《身体语言使用手册》带你走进人类潜意识深处，解析人类最神秘的身体信号，开启无声世界最复杂的信息密码，教授比说话更有效的沟通技巧。

阅读此书后，你将能分析和破解身边随时随地发生的肢体动作，解读他人内心所想，随时掌控局面。

《身体语言使用手册》不仅帮你识人、观相、察心，更能使你透彻地认识自我，彻底改变你对自己和他人的根本看法，让你与他人的每一次交流都变成一段刺激有趣的人生智慧之旅，使你的工作和生活事半功倍，实现人生的幸福与成功。

<<身体语言使用手册>>

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>