

<<达人迷>>

图书基本信息

书名：<<达人迷>>

13位ISBN编号：9787115335920

10位ISBN编号：7115335923

出版时间：2014-1

出版时间：人民邮电出版社

作者：[英] Elizabeth Kuhnke

译者：杜 群

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>

<<达人迷>>

内容概要

任何时候，肢体动作都会比言语泄露更多的思想感触。

很不可思议吗？

事实是，一旦了解了如何解读和控制肢体语言，你就掌握了在生活中获得成功的关键。

本书教你如何得心应手地使用肢体语言，如何解读他人的肢体语言和心理状态。

此外，还会教你如何去传递正确的信息，更自信、更有说服力地交流。

让身体说话——你的姿势和动作揭示了你的内心世界，并会影响他人对你的看法，反过来，你的思想、态度和认知也在影响你的姿势

解读信号——辨别谎言，发现带有攻击性、显露害怕或者不信任的微表情，识别出感兴趣或拒绝的信号，通过观察自己的肢体语言深入了解自己

别离我那么近！

——了解文化差异对肢体语言的影响，学习跨文化肢体语言的技巧和禁忌

打开本书可以发现：

肢体语言揭露人们真实意思的多种方式

肢体语言的演化过程，以及人们为什么采用现今的方式发出信号

使用肢体语言改善形象的建议

使用肢体语言寻求职业发展的方法

使用肢体语言改善人际关系的秘诀

在不同场合如何选择动作和姿态以达到最佳效果

深入学习肢体语言的建议

作者简介

Elizabeth Kuhnke

绩效教练，擅长培养领导者气质。

Kuhnke Communication公司总经理，该公司在全球范围内设计和提供领导力课程，客户包括沃达丰、吉列、美国运通等公司。

她在美国西北大学取得语言传播学士学位后，又攻读了戏剧艺术硕士学位，二十多年来一直致力于帮助个人和团体增强个人影响力和提升沟通技巧。

曾活跃于美国各地的舞台、广播和电视。

读者可通过www.kuhnkecommunication.com了解更多关于她的信息。

<<达人迷>>

书籍目录

第一部分 姿态	
第1章 定义肢体语言	3
肢体语言如何传达信息	3
头30秒中留下印象	5
无意识的信息传达	5
言语替代行为	6
手势辅助言语表达	8
用肢体支持言语	9
揭示思想、态度与信仰	10
姿态的重要类型	12
无意识姿态	13
招牌姿态：定义你之为你的那些姿态	14
发现虚假姿态：欺人耳目	16
微姿态：小姿态大意味	17
替代姿态	17
普适的姿态	18
充分利用肢体语言	21
认识私人空间	21
预见动作	22
模仿姿态	22
变成自己想成为的那个人	22
读懂信号	24
领受文化差异	24
第2章 审视非言语姿态	25
肢体语言的历史	25
模仿祖先	26
姿态第一，语言第二	26
理解肢体语言的具体细节	26
身势：姿态的类别	27
先天的反应	30
后天习得的姿态	30
结束语	32
第二部分 从“头”开始	
第3章 用头示意	35
展现权威	35
展现优越感	36
展现傲慢	36
展现好斗	37
表示不满	37
表示拒绝	39
用弹弓姿态威慑他人	39
摇头表示轻蔑	40
用头示意	40
触摸别人的头	40
表示同意和鼓励：点头	40

<<达人迷>>

鼓励说话者讲下去	41
表示理解	41
微点头	42
表示关注和兴趣	42
倾斜头部	42
扭头	44
促膝交谈	44
表示顺从或担心	45
低头	45
支撑头部以求舒适	45
抱头	46
表示无聊	46
表示陷入沉思	48
头搁在手上	48
轻抚下巴	48
第4章 面部表情	49
难以言表的时候如何交流情感	49
认识辅助言语的面部表情	51
掩饰情绪	54
表达一系列的情绪	55
表达快乐	55
表达悲伤	57
表达厌恶与轻蔑	58
表达愤怒	59
表达惊讶与恐惧	59
表示感兴趣	61
第5章 用眼睛说话	62
凝视的威力	62
表示感兴趣	64
不赞成, 不同意, 不愉快	66
表现权威	67
商务环境中的有效注视	69
游移的视线: 中断目光接触	70
眼珠乱转	71
斜眼看人	72
目光低垂	73
用眼睛说话的其他方式	74
使眼色和眨眼睛	74
活跃的眉毛: 扬眉	75
睁大双眼	76
其他眼神	77
第6章 读唇	78
揭示思想、感情和情绪	78
双唇紧闭	79
放松的嘴唇	80
咬唇	80
上唇紧绷	80

<<达人迷>>

撅嘴	81
努嘴	82
绷紧嘴唇, 欲言又止	83
改变想法和行为	84
区分微笑	85
抿嘴微笑	85
撇嘴笑	86
开口笑	86
扭头微笑	87
笑而不语	88
饱满的笑	88
开怀大笑是最好的良药	89
第三部分 躯干与四肢	
第7章 躯干	93
探究姿势的影响	93
评估自己的姿势	94
显示情感的强度	95
展现性格和个性	97
三种主要的姿势	98
站	99
坐	99
卧	100
通过改变姿势来改变态度	100
用姿势辅助交流	102
通过姿势表现地位高低	102
前倾以表示兴趣和喜好	103
耸肩	105
所知甚少	106
表示不想介入	106
顺从的歉意	107
第8章 手臂的信号	108
建立防护性屏障	108
叉手抱胸	109
自我触摸: 拥抱、抚摸等	112
在面前放东西	113
不予理睬	113
传达友善和诚实	114
触摸传递信息	115
建立密切关系	116
展示优势	118
强化信息	118
增强影响	120
见面与告别时的拥抱	121
第9章 尽在“掌”握	122
看懂手掌	122
张开的手掌	123
手掌向下	126

<<达人迷>>

指指戳戳	127
举起手来！	128
藏起手来	128
摩擦手掌	128
双手交叠	129
紧握拳头	129
让手指说话	131
捏住	131
锤子手势	133
砍削的手势	134
尖塔手势	134
握紧手、手腕或手臂	135
拇指的作用	136
分析握手	137
谁先伸手	137
传达态度	138
转移能量	142
敲指头	142
摆弄东西	143
摸鼻子	143
以手托腮	143
手托下巴	144
第10章 站姿	145
通过站姿展示专注与态度	145
分腿而立	146
平行站姿	148
支撑站姿	149
剪刀站姿	151
绞住双腿	152
脚的位置反映了你的感情状况	153
脚尖朝向渴望的地方	153
脚不停歇	154
紧紧交叉的脚踝	155
不消停的脚	156
走路的样子	157
第11章 道具的作用	158
用饰品反映思想状态	158
显示内心的挣扎	159
停下来想想	160
眼镜的作用	160
拖延时间	161
审视情况	161
控制对话	162
表示拒绝	162
显得酷毙	162
办公室里的眼镜	162

<<达人迷>>

吸烟	163
吸烟与性	163
吸烟的方式	164
化妆	166
办公室化妆	167
游戏性化妆	167
衣着得体	167
女性的饰品	167
男人的饰品	168
第四部分 置身于社交场合及商务环境	
第12章 认识主权与规则	173
了解空间的影响	173
了解你的空间	174
五个区域	175
其他领地概念	176
利用空间	178
展示所有权	178
表示顺从	179
保卫自主空间	179
显示舒适或不舒适	180
维护个人空间	181
座次的安排	182
在轻松的环境下讲话	182
合作	182
战与防	183
自己呆着	184
创造平等	184
给自己定位	185
水平	185
垂直	186
不对称	188
第13章 求爱中的肢体语言	191
吸引他人的关注	191
求爱五步骤	194
突出性别差异	195
让人知道你也有意	199
女性的求爱行为	199
男人的求爱姿态	204
放大的瞳孔是吸引的标志	205
恋爱关系的发展	206
匹配对方的行为	206
显示亲密关系	206
第14章 面试、影响与权术	208
良好的第一印象：面试	208
完善面试举止	209
最小的动作，最大的效果	212
创造积极正面的环境	213

<<达人迷>>

- 展示尊重 213
- 建立密切关系 215
- 挺直站稳 216
- 动作果断 218
- 身体朝向正确的方向 219
- 用45度角创造放松的态度 220
- 面对棘手的问题 221
- 选择椅子 221
- 谈判风格 223
- 明确自我空间 224
- 展示自信 226
- 避免紧张的姿态 227
- 第15章 跨越文化差异 230
- 认识到因人而异 230
- 个人空间与界限 231
- 身体距离 232
- 问候 233
- “碰不得”法则 234
- 挥手道别 235
- 地位高低的习俗 235
- 鞠躬、下跪与屈膝 237
- 立正 237
- 普通姿态，多重含义 238
- 竖起拇指——且慢 238
- OK不一定OK 239
- 笑到困境里，笑出困境来 239
- 避免麻烦，杜绝失礼 240
- 有效处理困境 240
- 眼神交流，入乡随俗 241
- 调整风格，明确交流 242
- 第16章 读取标志 244
- 对他人抱有兴趣 244
- 从观察中得出结论 245
- 观察姿态的组合 246
- 应对言语内容与非言语信息的冲突 247
- 考虑语境 248
- 熟能生巧：提高解读肢体语言的能力 249
- 第五部分 若干“十种方法”
- 第17章 帮你识破欺骗的十种方法 253
- 抓住稍纵即逝的面部表情 253
- 抑制面部表情 254
- 识破谎言 254
- 遮住谎言的源头 255
- 摸鼻子 255
- 假笑 256
- 手部动作最小化 256
- 身体触摸最大化 257

<<达人迷>>

坐立不安	257	
语言模式的变化	258	
第18章 展示魅力的十种方法	259	259
运用眼神交流	259	
展现活泼的表情	260	
给人鼓励	260	
使用开放的姿态	260	
通过姿态显示自己的兴趣	261	261
定位自己	261	
接触成就关系	261	
守时	262	
姿态的同步	263	
平衡言语的非言语方面	263	263
第19章 读懂他人而无需开口的十种方法	264	264
观察眼睛活动	264	
观察面部表情	265	
留心头部运动	265	
关注手与手臂的动作	266	266
观察姿势	266	
考虑环境与方向	267	
留意触摸	267	
对外表做出反应	268	
注意时间与动作协调	268	268
详细分析言语的非言语方面	269	269
第20章 改善无声交流的十种方法	270	270
抱有兴趣	270	
知道自己要表达什么	270	270
模仿卓越的交流者	271	271
模仿他人	271	
练习姿态	271	
时间和同步	272	
穿着	272	
举止方式与别人对你的印象	273	273
让人知道你懂	273	
寻求反馈	273	

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>