

<<3秒钟读懂任何人>>

图书基本信息

书名：<<3秒钟读懂任何人>>

13位ISBN编号：9787121086625

10位ISBN编号：712108662X

出版时间：2009-5

出版时间：电子工业出版社

作者：凯文·霍根

页数：188

译者：高晓燕

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>

## <<3秒钟读懂任何人>>

### 前言

本书将对你的生活产生巨大影响。

书中展示的内容是学术研究、科学探讨、实际应用成果，也是作者逾20年在教学、沟通及影响力方面辛勤工作的结晶。

本书的写作意图有关身体语言及非语言交际的书有成百上千部。

这些书从纯粹的学术研究到偶发奇想，包罗万象、五花八门。

在几十年的教学与专业演讲中，我听到学生和专业人士在一直抱怨，说他们找不到一本既具有权威性又引人入胜，而且还能应用到工作与生活中的相关书籍。

换句话说，如果你和他们一样，你就想了解他人在想什么；你就想知道他人在传递什么信息；你就希望知道他人是否喜欢你；你就想知道他人是否正在欺骗你；你就想通过察言观色、观察他们身边的事物来了解他们的为人；也许更为重要的是，你想尽可能地给他人（特别是在初次见面时）留下最佳印象。

人们对有关方面的准确信息求之若渴，但能够将事实与实际应用相结合的书籍却寥寥无几。

这正是我写本书的理由。

本书旨在帮助你远离外部的喧嚣与纷乱，使你专注于与自己所需最相关的信息。

本书不是严格意义上的学术著作，也不是严格意义上的通俗读物。

它将学术著作与通俗读物融为一体，帮助你了解非语言交际及它对你的日常生活所产生的影响。

在过去的20多年中，我以极大的热情阅读了大量有关非语言交际的资料。

我知道很多人想知道每个手势、动作意味着什么。

你会发现，即使是做手势或动作的人也不知道那个手势和动作的含义。

在这里，姑且不谈大脑是怎样运转的（关于这一点，我们只在此一带而过），也不谈大脑是怎样支配大部分非语言交际的，我们只谈论身体语言的核心内容。

X（某个身体语言）出现的语言环境。

X出现的文化背景。

此人可能做出的所有反应与回应。

非语言交际出现的语境没有数千个，也有数百个。

实际上，地球上的每个国家都有数十种文化，很容易形成数以千计的文化及文化间的差异。

手势、信号、动作有数百种，这意味着，将文化、语境及反应因素考虑在内会形成数十亿种含义。

这就是数不胜数的可能性。

这正是我撰写本书所面临的最大困难：既要有实用价值，又不能把一些情形进行简单的罗列。

从本书中获取什么在通常情况下，对包括身体语言在内的非语言交际的研究是对定势和假设的研究。

很多人不想听到这种话。

但是，它是解释理解力的主要内容。

要想洞悉他人的非语言行为，你必须从几个不同侧面思考第一印象与预先判断。

第一印象就是这样形成的，它是对人们某些特征的概括。

（研究成果充分表明，与男士相比，女士得出的第一印象更为准确。

）与男士相比，女士更能“洞察人”。

这不是一场势均力敌的比赛（骗人时除外。

骗人时，男士的表现和女士一样，而且也如女士一样对欺骗行为产生成见）。

先入之见就是对人进行预先判断，也就是洞悉他人内心世界。

社会不鼓励这两种行为，因为它们会使人们不善待他人。

解读身体语言和非语言交际与高贵或卑劣无关。

它也无好坏之分，只是解读和阐释。

这是一种非常现实的生活经历。

无论情况是好是坏，你必须进行有效的预先判断。

话虽这么说，我可没有鼓励从行为角度入手的先入之见。

## <<3秒钟读懂任何人>>

换句话说，不要仅仅因为某人是白人或黑人，是男性或女性，你就不聘用他们或不跟他们约会。

我的意思是说，拥有相同肤色、性别、宗教信仰和教育背景的人们其特征也相互关联。

这一点在某个特定文化里更为明显。

换句话说，你不可能看到匪帮说唱（GangstaRap）流行于尼日利亚、海地或澳洲内陆。

这不是因为肤色，而是因为人们在同一个文化中为彼此的相似之处所吸引，他们凝聚在一起形成了一个团体。

在了解非语言交际时，文化因素不可小觑。

在一种文化里，关联关系有时是因果关系，有时是始因关系。

因果关系与始因关系差异很大，但本书不讨论这种差异。

本书讨论的是洞悉他人，而且要善于洞悉他人。

本书讨论的是发送可能会影响他人的非语言信息。

本书要对错综复杂而且在政治上认为不正确的现象进行坦率、理智的讨论（有时候我会让事情变得清晰、明了）。

我无意在本书中冒犯任何人，我也无意引发任何争议。

你在书中发现的信息都是事实。

这些信息由有关非语言交际、人类学、社会心理学及神经系统科学方面的顶级专家收集而成。

我把他们收集来的信息用在本书中，希望这些信息简单易懂而不至于使你望而生畏。

我自己就有先入之见，很多先入之见，有意识的和无意识的思维。

将你自身的先入之见加以识别，不要视而不见，这一点很重要。

如果你说“我没有先入之见”，那是自欺欺人。

作为一个人，有先入之见是天性。

对先入之见进行识别并把握住当时的情感。

要善待他人。

6年前，我开始主持一个非常有趣的活动：闪电约会。

整个晚上，16位男士和16位女士轮流见面，每对每次交谈4分钟。

4分钟后，他们要在一张索引卡片上打钩，标明是否要继续约会此人。

我总共主持过3次这样的活动：2次在明尼阿波利斯，1次在西雅图。

我从中学到的东西令人着迷。

1) 女士想要约会的男士人数远远低于男士愿意约会的女士人数（男士比女性要更灵活、更通融，或者说更渴望得到对方）。

2) 93%的女士告诉我说，她们在前30秒内心里就明白自己是否愿意和那位男士继续约会。

3) 差不多同样比例的男士说，他们立刻、片刻、3秒钟内就明白是否再次约会对方。

4) 某个人想要约会的人数越多，（通常情况下）想要约会他的人就越少。

我从这3个晚上学到的东西很多，可以写成一本书。

但直到现在，我才意识到那些人当晚是在对自己的约会对象进行预先判断。

我们也许对自己的择偶标准非常熟悉，而且确实在3秒之内就心知肚明。

本书谈论的是非语言交际，但非语言交际不等同于身体语言。

你很快就会了解这一点。

你将读到身体语言的本质，以及它影响交流的态度、活动及结果的威力。

你会了解身体语言的主要因素，了解人们的穿衣打扮给沟通带来的影响，了解人们身边事物的象征意义，了解语境、环境、空间关系学、个人身份、收入、体貌特征及时间学对沟通的影响。

别着急。

我会让这些变得简单易懂。

本书的各个部分着重于现实世界中身体语言及非语言交际对各种人际交往的影响。

你会从书中发现重要的信息。

你可以把这些信息与见识立刻应用到从职场到个人生活的方方面面，甚至也可应用到你的孩子身上。

你会惊奇地发现，发生在办公室的事情与发生在两性关系间及发生在家庭成员间的事情极为相似。

## <<3秒钟读懂任何人>>

最后几章探讨的是自我检测及怎样审视自己的非语言交际。

这几章还将讨论如何把本书的大部分内容运用到自己的日常生活中去。

就大多数人而言，日常生活包括与来自其他国家和其他文化的形形色色的人打交道。

而打交道意味着也许是在工作地点面对彼此，也许是靠现代科技与世界各地的人沟通。

考虑到我们的世界日益全球化，这种沟通就日趋重要。

所以，我在书中有一部分专门论述身体语言与其他文化。

“凯文，你到意大利给私人投资银行家做展示时，千万不要像上次那样穿黑西装。

”“为什么呢？

罗纳德。

”“因为黑色衣服让人感到乏味。

”“我该穿什么呢？

”“什么都行。

就是别穿黑色的。

”不错。

他说这话是认真的。

很多欧洲人都很看重颜色。

我穿着湖蓝色的衣服感觉自己像座灯塔。

你会在本书中得到很多内容。

这些内容都准确无误，而且能够反映出有关身体语言及非语言交际的最新知识。

你在本书中读到的所有知识都基于大量的事实与研究，而不是某人的凭空臆测或未经检验的想法。

为了将集学术研究与现实生活为一体的图书呈现给你，让你对此书爱不释手，我还在书中增加了自己的亲身经历和观察。

但我的观察非常有限。

所以，书中涉及我个人的观察时，我会告诉你。

怎样使用本书正如世界上没有两个人会完全相同一样，使用本书的最佳方法也不会拘泥于一种。

书中涉及的信息与各种用法，内容广泛、涉及面广。

它们也许适用于你本人具体的状况和需求，也许不适用。

但这不成问题，这是因为，即便某个具体的主题范围眼下不能直接适用于你的生活，它也可能在某个时期适用于你。

你在本书中学到的知识会伴随你的一生。

关于使用本书，大体上有以下几点需要注意。

### 1) 通读每章。

如果其中有什么地方引起你的注意——无论是这个地方反映了你本人的经历，还是因为你觉得这个地方有趣——把这个地方记下来。

### 2) 注意每章后的要点。

这部分是你应该从该章中掌握的重点。

如果你在要点部分发现了似乎不熟悉或者你看不懂的内容，就要将该部分复习一遍，更好地了解你不明白的地方。

### 3) 使用每章后的思考练习题。

这个部分包括各种各样的问题、活动或练习，以帮助你消化吸收该章的内容。

你可能想跳过思考练习题部分，继续读下一章，但我强烈建议你不要这么做。

在读下一章之前，要花时间慢慢地做思考练习题。

这是因为，这些习题将有助于你真正掌握和更长久、有效地应用书中的信息。

### 4) 与他人共享你所学的知识。

和其他人譬如朋友、亲戚、同伴或同事，讨论一下你学到的知识。

请他们就书中涉及的不同话题谈谈自己的见解和自己的亲身经历。

如果大家分享各自的体会，就会学到新的知识。

## <<3秒钟读懂任何人>>

5) 和朋友一起阅读本书。

和另一个人一起阅读本书并做有关思考练习题（就像是建立起一个两人读书俱乐部）。

我发现两人一起阅读本书的最有效方法是，一人一本书，一次读一章。

每人单独阅读一章，做好笔记，然后聚在一起就所读的内容及学到的知识进行探讨。

如果愿意的话，你们可以一起做每章后的习题。

当然，你们也可以单独做习题，然后比对答案。

6) 要读出乐趣！

如果想要读出乐趣的话，本书的学习及对书中原理的应用会给你带来很多乐趣。

从电视上找找书中某些话题的例证——这至少可以打开眼界。

在镜子前进行一次电话谈话，观察一下自己的身体语言。

如果你特别勇敢，找一位愿意将和你聊天的场景录制下来的朋友，然后在你们喝咖啡或喝茶时打开录像看一看，你能发现什么？

最后一点，你选择用怎样的方式使用本书完全是你个人的事情。

我希望你考虑我提出的几点建议，但最重要的是，你选用的方法应该能让你学到最多的知识，得到最大的收益。

我写作此书的初衷是：帮助你采用我收集的信息，提升你的生活质量。

这些信息可以让你在生活中略胜一筹，驾驭各个层次的沟通。

## <<3秒钟读懂任何人>>

### 内容概要

作者根据自己在传播、人际沟通领域20年的研究经验，阐述了身体语言的主要构成，以及身体语言是如何透露并影响人们的态度、行动及行动的结果的。

本书对人们的穿衣打扮所隐藏的含义及身边事物的象征意义进行了探讨，详细阐述了在不同语境与环境下进行沟通的重要性。

除了指导你如何审视并分析他人的身体语言外，还向你展示了如何掌控自己的身体语言及如何控制自己向他人透露的信息。

本书内容翔实，实用性强，寓教于乐，无论是在生意场上，还是在生活中，本书都会助你取得成功。

## <<3秒钟读懂任何人>>

### 作者简介

凯文·霍根(Kevin Hogan)是美国首屈一指的身体语言专家，也是演讲家和企业培训师。他传授有关影响力、身体语言、情商、沟通及动机等方面的知识，并进行有关的培训和演讲。霍根还是心理学博士。他为美国许多著名的大公司与组织机构做过咨询。

## <<3秒钟读懂任何人>>

### 书籍目录

1 非语言行为2 身体语言的威力3 身体语言元素4 语境与环境5 接触的空间距离6 身体语言透露出的信息7 人际交往的过程8 身体语言的影响9 交际中性别的差异10 与孩子沟通的技巧11 身体语言的运用12 身体语言与不同文化13 实践指南

## <<3秒钟读懂任何人>>

### 章节摘录

1非语言行为本章对非语言交际进行了相当完美的描述。

你可能注意到了，我在本书中互换着使用“非语言交际”和“身体语言”这两个词。

现在让我们给这两个词分别下个定义。

事实上，身体语言是非语言交际的一个子域。

身体语言指的是身体位置、姿势、眼神交流、还有……身体本身！

非语言交际则既包括上述内容，也包括人们的着装、着装及行为的社会规范、人们佩戴的首饰、展示的文身、人们站立时彼此间的距离、人们使用时间的方式、人们使用空间的方式……甚至还包括人们说话时的语调和声高。

本书探讨的正是这个层面上的非语言交际。

人与人之间的沟通绝大部分是非语言交际。

非语言交际中的任何一项对你我都具有非凡的影响力。

然而，很多人，无论生活得很随意还是很谨慎，在向他人发送信息时，自己心里想说的是一个意思，而被人解读的却是另一个意思。

这正是为什么具有影响力的人物寥寥无几，几乎没有人能够畅通无阻地沟通，误解比比皆是。

为什么呢？

从来没有人教给人们怎样使用周围的环境、自己的书桌、家居的颜色、佩戴的首饰、着装的领口、衬衫的长度、低腰的裤子、身上的文身等去影响他人。

当你这么想时，你会觉得不好意思，因为你觉得你和我说的话才是真正重要的。

但是，我们发送和接收的非语言交际信息要比所说的话重要得多。

## <<3秒钟读懂任何人>>

### 媒体关注与评论

掌控身体语言，领悟言外之意，影响他人行为。

霍根的书中含有每位企业领导都需要了解的秘密。

优秀的领导者不仅会高谈阔论，他们还会用语言、身体语言及超强的魅力与人交际。

我认为，对任何一位期望提高自己领导力和沟通技巧的人来说，本书都是必读佳作。

——乔恩·戈登 畅销书The Energy Bus的作者细枝末节关乎一切!如果你要使用强有力的非语言交际技巧，洞悉他人内心，有意向他人传递强有力的信息以达到自己的目的，那么本书就是权威性的指南。

——大卫·加芬克尔 Advertising Headlines That Make You Rich的作者沟通效力的93%取决于你的非语言暗示。

凯文·霍根揭示出你在下意识中流露出的信息，也帮助你解读他人的言外之意。

在要求加薪之前读一读本书。

别让你的供应商看到本书。

本书会让客户的内心世界暴露无遗，使你在生意场上捷足先登。

——本·麦克 BBDO广告公司前高级副总裁、畅销书Think Two Products Ahead的作者任何一位进行沟通的人都需要此书。

凯文·霍根以超强的洞察力、高超的技巧及令人信服的例证全面概述了非语言交际。

我迫不及待地要和自己的受训人员分享从此书中学到的理念。

——拉里娜·凯斯 心理学博士、工商管理博士、商业心理学家、《纽约时报》畅销书The Confident Speaker的作者

## <<3秒钟读懂任何人>>

### 编辑推荐

《3秒钟读懂任何人》是由电子工业出版社出版的。  
掌控身体语言，领悟言外之意，影响他人行为。

<<3秒钟读懂任何人>>

#### 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>