第一图书网, tushu007.com

<<身体语言密码2.0>>

图书基本信息

书名：<<身体语言密码2.0>>

13位ISBN编号：9787122066077

10位ISBN编号：712206607X

出版时间：2010-1

出版时间：化学工业出版社

作者：卡罗尔·金赛·高曼

页数：179

译者：吕国燕

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

第一图书网, tushu007.com

<<身体语言密码2.0>>

内容概要

· 我给别人留下的是怎样的印象？

· 我应该相信老板说的话吗？

· 我面前的客户会是未来的买家，还是我纯粹在浓费时间？

· 整个团队都听明白我的意思了吗？

· 我怎么才能知道他是不是真的支持我的想沽？

· 听众们到底是生气、沮丧、饶有兴趣还是无比厌倦？

这些问题的答案其实就摆在你眼前。

工作中，我们不停地跟别人讲我们在想什么，有什么样的感受。
而我们真实的所想与所感往往和我们所说的一点关系都没有：
你的老板说你有可能要被提拔。
但是，如果她说话的时候，身体后仰，双臂交叉，笑容勉强，那么你要小心，她说的很可能是反话。

顾客说他不想买那辆新款车。
可是，他的眼睛不停地瞟着桌上的购车合同，他其实是在告诉你，他还蛮有兴趣买的。

无声的非语言信号，往往揭示出人们内心深处的动机和情感，比如恐惧、诚实、喜悦、犹豫、沮丧。
即便是最为微妙的手势或举动，比如你的同事如何站立，如何进入办公室，这些都在表达他们的信心、自我价值以及可信度。
同样，你坐着的姿势，或者你看人的方式，也会暴露你真实的意图，这点连你自己恐怕都没有意识到。

本书是高曼潜心多年的权威之作，结合了她多年的咨询实战经验以及最新的科学研究成果，无论你是销售人员、管理者、谈判代表或是行政人员，你都能获益匪浅。
换-种“眼光”洞察一切，令你从出色到卓越，从此沟通无往不利！

第一图书网, tushu007.com

<<身体语言密码2.0>>

作者简介

作者：(美国)卡罗尔·金赛·高曼(Carol Kinsey Goman) 译者：吕国燕卡罗尔·金赛·高曼，博士，金赛咨询服务机构的董事长。
她曾为全球21个国家的130多家组织提供过咨询服务。
她的杰出工作在CNN、布隆博格电视和NBC新闻都曾得到过显著报道。

第一图书网, tushu007.com

<<身体语言密码2.0>>

书籍目录

第1章　身体语言的五“结合”原则
　人类使用身体语言有很长时间的历史。
作为地球上的物种之一，早在人类还没有学会使用语言的时候，就知道如何获得友谊、影响他人，或者如何回避、安抚和面对那些无法建立友谊的人。

第2章　解读全身语言
　在工作时，如果你的搭档模仿你的动作，那恭喜你，你们已经建立起和谐的伙伴关系了。
改变一下你手臂的姿势，看看她是否会跟着你变。
在做推销演示的时候，试试这个办法，看看顾客是不是有响应。
如果有，证明你们之间建立了一种信任和融洽。
如果反应是相反的，说明你的说服力还不够。

第3章　答案写在眼睛里
　为什么适当的眼神交流是一种重要的职业技能？
怎样从瞳孔的大小看出别人是否对你感兴趣？
眼部的动作如何展现心理变化的过程？
工作场合与社交场合中的目光注视有何不同？
为什么听到坏消息的时候，我们要闭上眼睛？

第4章　面对面交流
　揭示人类所共有的6种面部表情，了解什么样的笑是真笑，什么样的是虚伪的笑；了解我们为什么容易受别人情绪的影响。
学会解读形态各异的面部表情和头部的不同动作。
想象一下，你和同事说话，或者和客户交谈的时候，看看对方的脸你就能知道他们的真实想法，那工作效率能提高多少！

第5章　巧手能言
　大量使用手势的人容易获得人们的好感。
我们通常形容手势活跃的人是“热情、随和、充满活力”的人，相反，那些说话的时候站着不动，不怎么使用手势的人，往往被人形容为“理性、冷漠、爱分析”。

第6章　看人先看脚
　鲜有公众人物（政治家、娱乐工作者或管理人员）接受腰部以下身体语言的培训。
人们一般不排练腿和脚上的身体语言，也正因为如此，腿和脚能够揭示真相。
专业人士都知道，解读身体语言的关键不是看脸，而是看脚，因为这里能坦白而准确地显露真实情感。

第7章　个人空间
　当你重新回到会议室，发现自己的座位被别人占了，你是不是很不高兴？
同事不敲门就径直进入你的办公室，上司过来乱翻你办公桌上的东西，你是不是很恼火？
我们所有人都在努力保护和控制自己的领地，这就是“领土行为”意识，这种意识我们生而有之。
我们建立领地的速度非常快，比如，参加系列讲座，在第二次讲座的时候，你会发现多数人选择的是他们上一次讲座所坐的座位。

第8章　身体触碰的力量

第一图书网, tushu007.com

商务活动中，触碰是建立良好关系最快的方式。
如何通过触碰引起积极的情感反应？
如何运用触碰强调要点和引起注意？
如何用身体语言表达“不要碰我”？
如何通过握手给人留下良好的印象？

第9章　身体语言与文化
在商务交往中，注重“语境”的文化与注重“内容”的文化有何不同之处？
在工作场合，感性文化和理性文化如何看待和处理个人情绪？
为什么用手势辅助交谈有时候会出现问题？
某些常见的问候行为、眼神交流和点头示意在不同文化中又有何不同含义？

第10章　无语自通
如何让你的身体语言更加积极有效？
如何在几秒钟内，建立良好的第一印象？
如何利用身体语言和同事、客户建立稳固的关系？
如何在演说中表现自己的自信？

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

插图：第1章身体语言的五“结合”原则身体语言，如同计算机一样，我们都晓得它是什么，可对于它是如何发挥作用的，我们知之甚少。
因为我们发送和接收身体语言的信号，都是在无意识的状态下进行的，是一种本能的表现。
人类的基因决定我们本能地去搜索和理解人们的面部表情和行为姿态。
看见别人做出了某种手势，我们就自动辨别这个手势有何用意。
人类使用身体语言有很长时间的历史。
作为地球上的物种之一，早在人类还没有学会使用语言的时候，就知道如何获得友谊、影响他人，或者如何回避、安抚和面对那些无法建立友谊的人。
我们的祖先所能利用的线索就是别人细微的身体姿势的变化，并以此很快地做出判断。
因为，倘若形势危急，或者对面是危险人物，那么能否做出快速决断将关系到生死存亡。
其实，要想了解别人，很多东西是我们可以轻松掌握的，稍微留心一下人们的身体语言就可以了。
但是，要想准确地解读身体语言，不能完全依赖我们本能的判断去分析对别人的印象，我们必须要结合当时的语言环境，要观察同时出现的其他身体语言，结合口头语言的表达去判断对方是否言行一致，还要比较常态行为，考虑特定的文化因素。
这些就是我们这一章的重点。
检查你的第一印象：五个“结合”原则非语言信号，能够帮助我们在短时间内建立起良好的印象。
其实，身体语言是人的基本生存本能。
即便如此，我们还是会对别人产生错误的第一印象。
尽管我们的大脑能够本能地对一些非语言信号做出快速反应，但现在毕竟不同于远古时代，我们的祖先当初遇到的危险和挑战与我们今天碰到的种种问题有着天壤之别。
今天，人们的生活变得更为复杂，生活中充满条条框框，人际关系错综复杂，人际交往中一些微妙的言外之意需要我们去细加琢磨。
这在工作环境中体现得尤为突出，不同公司的企业文化各异，都有其独特的行为规范和管理体系。
有时候，我们难免会对别人产生错误的第一印象，但是通过正确地解读身体语言，就能够正确地了解一个人。
解读身体语言，需要遵循五个“结合”（五个“C”）原则：结合语言环境（context）、结合其他姿势（clusters）、结合语言表达（congruence）、结合常态行为（consistency）、结合文化背景（culture）。
结合语言环境试想：一个寒冷的冬夜，天上飘着雪花，北风呼啸。
你看见有位女士坐在公交车站的长椅上等车。
你仔细一看，发现她是你的同事。
只见她低着头，双眼紧闭，双手抱肩，蜷缩在那里，还在微微地颤抖。
现在，换个情景：还是这位女士，同样的姿势。
但是，这次她没有坐在外面的长椅上，而是在你隔壁的办公室里，坐在她的工作椅上。
坐姿不变：低着头，双眼紧闭，双手抱肩，蜷缩着，还微微颤抖。
同样的非语言信号，但在新的语言背景之下，你的解读将大相径庭，就会从“我很冷”理解为“我很痛苦”。
身体语言的意义由于地点、环境的改变而不同。
就像在地产业中，地段很重要。
如果不考虑某种行为出现的地点和环境，就无法正确理解这种行为的意义。
从上面的例子我们可以看出，那位女士的身体语言的意义之所以有那么大的差异，就是因为第一个场景是寒冷的室外，而第二个是她的办公室。
在一些场景出现的比较正式的行为，换个地方，就会有完全不同的解释。
人们在交流互动的过程中，相互关系的不同很大程度上决定了场景的不同。
比如，我们和客户、上司、下属交谈时使用的身体语言是不同的。

谈话的时间、谈话所期望的结果，谈话要在私下还是公开场合进行，这些都是身体语言出现的不同背景，在解读身体语言时，必须要考虑到这些不同的因素。
判断身体语言是否与其出现的情景相符合，这是理解身体语言的关键之处。
譬如，大卫和戴安是很多年的同事和朋友。
他们一般坐得很近，经常交换眼神，偶尔还会互相碰碰胳膊，谈话当中经常互相微笑。
没有人会对此作什么评论。
可是，从戴安宣布她和公司另一位同事订婚的那一天起，情况就大不相同了。
从此以后，如果哪个同事看见大卫和戴安互相微笑，交谈甚欢，这位同事就会提醒大卫说：“注意点，人家已经订婚了！
”人与人之间的关系突然改变了，显然，在大卫和戴安都是“单身”的时候，那些非语言行为是无可厚非的，可是后来，这就变成了一个不容忽视的问题。
练习选择一种身体语言（比如，碰一下同事的胳膊），记录下你的工作地点中，所有允许这种行为的环境。
然后，再写下不被允许的环境。
问问自己，环境的不同（在私人办公室，几个同事都在场的会议室，领奖的讲台上，或者闲谈的大厅里）是如何改变身体语言的含义的。
谈话中，人们各自的身份或者人们之间的关系是如何影响非语言信息的？
结合其他姿势非语言姿势从不单独出现，常常是以“姿势群”的形式出现。
包括一组行为，姿势和行动，但都传达同一种意义。
单个的姿势可以有很多意义，或者根本没什么深层的意思（有时候，一根雪茄就是一根雪茄，没别的意思），可是如果把这单个的姿势和其他非语言的因素结合起来，可能就会清楚地看出其中的意味。
譬如，双臂交叉、抱在胸前可能有很多意思。
可如果这个姿势伴随着脸色阴沉、摇头、腿刻意地避开你，身体往旁边转，这时，我们就看到一幅全景的画面，也能够推断出她对你的提议持反对态度。
记住，要注意观察多种行为姿态，人们综合的行为举止远远比单一的姿态更有表现力，更有意义。
有这样一位聪明的部门经理。
每次，会议一开始，他就脱下外衣，从会议室中间拿把椅子（不从前排拿）。
这些行为，单个来看不过是表现出他的不拘小节。
可是，结合他后来的行为才真正说明了他是怎样一个人。
会上，不管谁发言，这位经理都会探身向前，津津有味地听，不时地点头表示赞同，并且和发言的人始终保持眼神交流。
这里，我们只有把这些姿态统统结合起来，才真正地了解他的真实意图，他希望人人畅所欲言，没有上下级之分，是完全自由的交流和探讨。
练习观察姿势的时候，最好能数到三个。
不要以为从一个姿势中就能得出结论，要观察至少两个姿势，蒋确定行为的意必。
结合语言表达加州大学洛杉矶分校的阿尔伯特·梅拉比安（AlbertMeharabian）博士曾经做过一个研究，结果发现人们传达的信息的影响力中，语言因素只占7%，说话语气占38%，而面部表情、手势、身体姿势等各种非语言因素则占55%之多。
当然，要是一个人说我们听不懂的外语，我们不可能盯着他，就能理解他93%的话。
（梅拉比安博士的研究重点只是情感的传达，特别是关于喜欢与否方面的情感。
）但是，我们能够确定的是，在语言和非语言的表达不一致时，我们往往依赖非语言的因素，不理会语言中的内容，女性尤其如此。
在思想和语言一致的情况下（即人们相信自己所说的话的时候），人们的身体语言与口头语言合拍，手势和表情与所说出的话互相呼应。
但有的时候，我们会看见“不一致”的情况，也就是手势与语言冲突。
比如，嘴上说“对”，可是却左右摇头；告诉你她很快乐，可同时却眉头紧蹙，低着头，眼睛盯着地板。

第一图书网, tushu007.com

这种不一致并不是人们有意在欺骗，而是因为内心有冲突，心里所想和嘴上所说的互相矛盾。
我曾经辅导过一位经理，名叫施拉，在她的身上，我就发现了这种矛盾。
一次，我让施拉想一下她为何要给下属更大的自由和职权，并逐一列举出来，她表现得非常理智和平静。
可是，在她叙述想法的时候，总是（几乎看不出来）有点颤抖。
她宣布要给下属更大的职权，可是她的身体在不由自主地抖动，似乎在大声而又清楚地说：“我不想这么做！
”这个练习在共和地点以外进行。
如果别人问你的问题，可以用“是”与“不是”来简单作答（比如：“你愿意要一份薯条配菜吗？
”）你肯定地回答，同时微微地左右摇头，然后观察别人对你这样自相矛盾的回答有什么样的反应。
结合常态行为想要了解一个人的身体语言，需要知道这个人的常态行为。
常态行为就是指在放松或者没有压力的情况下，一个人的行为表现。
了解常态行为以后，你就可以把这种行为与他在压力之下出现的表情和姿势加以比较。
比如，在完全放松的情况下，他怎样向周围看，怎样坐，怎样站立？
讨论对他不产生威胁感的问题的时候，他有何种反应？
通过了解常态行为，你可以快速地捕捉他的异常行为。
一般来说，有经验的警察审问时就会采取这样的策略，推断出嫌疑犯哪些话是假话。
警察会先问一些没什么威胁感的、无关痛痒的问题，同时观察受审者在不大可能说谎话的情况下的行为反应。
之后，警察再问一些不好回答的问题，观察受审人在回答关键问题时候的行为变化，来分析回答是否属实。
练习要想真正了解一个人的常态行为，最好的办法就是长期观察。
在和同事接触的时候，注意一下，要真正注意在他们感觉放松和舒适的时候，脸上是什么样的表情？
眼神交流有多少？
有什么样的手势？
身体姿势是怎么样的？
然后，总结出同事的常态行为。
这样，在你看到他们的身体语言出现反常的时候，你就能马上发现，甚至一些细小的反常行为也逃不过你的眼睛。
我们都希望能判断出刚接触的某个人的行为是否前后一致，但这可以说是个难题。
下面我举个例子，是几年前我碰到的一件事。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

高曼的作品涉及的领域如此重要，可以说攸关下个十年企业的生产力与创造性。
辨识以及理解身体语言的能力（感谢网络科技的发展，无论相隔多远都让人感觉身临其境）将使人们之间的协作如虎添翼！

——约翰·钱伯斯 思科董事长、首席执行官高曼的作品揭示了身体语言的强大力量，其在各类商务交往中能在协调信息的一致·陛以及建立信任方面发挥重要作用。

——李·霍尼克 世界商务交往公司总裁在全球化的商务背景下，了解跨文化交流的微妙差异至关重要，高曼的作品为我们提供了实用的技巧——如何将对非语言信息的解读转化为职场优势。

——谢莉·高芬 博威公司首席人力资源官

第一图书网, tushu007.com

<<身体语言密码2.0>>

编辑推荐

《身体语言密码2.0:工作中的身体语言优势》：身体不说谎，助你识破职场中的千谎百计！
工作场合最实用的身体语言技巧大起底！
你也能轻松成为办公室中洞悉蛛丝马迹的莱特曼博士！
无须测谎仪，无须确凿证据，甚至无须声音，多数情况下只凭细微的表情变化便可判断一个人说谎与否，美剧《千谎百计》中莱特曼博士的高超本领让我们瞠目结舌。
要知道，其实我们每个人天生就是身体语言专家，翻开《身体语言密码2.0:工作中的身体语言优势》，你将在工作中拥有无与伦比的优势！

第一图书网, tushu007.com

<<身体语言密码2.0>>

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