

<<看懂肢体语言>>

图书基本信息

<<看懂肢体语言>>

前言

[中文版序] 能邀您一起品读本书的中文译本是我莫大的荣幸，本书将会带给您许多深刻的见解，比如如何运用肢体语言进行良好的沟通，以及怎样用东方人传统的思维方式来理解哲学、艺术、医学和武术，并把它们变为强有力的说服工具。

无论是在古代人还是现代人的观念里，运动都是力量与美的结合；长久以来，我都对这两件事物充满崇敬之情，我由衷地希望你也能把我对它们的尊重视为你阅读本书的理由，对它们赋予你自己新的感悟，在实践中将之与我所传授的肢体语言技巧相融合。

我的职责就是向全世界的观众演示那些全新而又震撼的肢体语言技巧，希望通过日常生活中的实际应用，你能够熟练地运用那些大多数人并不熟知的技巧。

据伦敦《金融时报》100指数成分公司的首席执行官们所言，近80%的商业谈判都会以失败而告终。

这就意味着当大多数领导、经理、企业家和销售人员在同他们的生意伙伴进行交谈时，都没有对对方产生有效的影响。

一次顺畅的交流是促成生意的关键因素，并且多数交流为非语言交流--重要的不是你所表达的内容，而是你表达内容的方式。

如果你对这个说法表示赞同，那么就请你大胆地运用肢体语言与你的上司、同事和客户交流吧！

如果你想要在演讲、公开讲话、集体会议、访谈、发表评论、一对一会议或电话销售、甚至是媒体会议时得到他人的信任，并使包括你所在内的每一个人都从中受益，那么你可以马上来认识一下这个全新而强大的理论体系，学习本书中具有非凡影响力和说服力的肢体语言技巧。

它不但能让你从人群中脱颖而出，而且能够让你自信地面对每一次交流；如果你想亲身领略这些神奇的肢体语言技巧是如何为你服务的，那么请仔细阅读每一个章节，认真完成练习，并将其应用到实际生活中去。

这些仅仅是我对日常商务交流的心得体会，仅供大家参考，希望能帮助你巧妙地运用肢体语言来施展个人的能力和才华。

但是，如果你现在只是想了解如何运用肢体语言来赢得别人的信任，那么，你可以粗略地阅读完引言后，直接阅读各章的“本章小结”和“付诸行动”。

我的目的就是把你变成一个不断进步、具有强大影响力而又经验丰富的交流者。

如果你一直为自己失败的交流感到沮丧困惑，本书中讲授的肢体语言技巧，能够使你重拾信心，让一切都达到最好的状态。

因此，如果你在某一时刻开始怀疑这一技巧的合理性，那么请你停下来，回头想一想它，深深地吸上一口气，并充满信任地去尝试它，你的亲身体会就会告诉你它的神奇之处。

那么现在，就请你继续阅读吧，让你的肢体语言成为走向成功的关键！

<<看懂肢体语言>>

内容概要

在本书中，马克·鲍登将教给你肢体语言的秘密，告诉你如何将适当的手势、表情、动作与不同的肢体语言界面相结合，用富有影响力和说服力的语言和非语言交流技巧让你自己变得出类拔萃，赢得信任和利益，让所有交流都成为你成功的助推器。

你将会了解到，当你进行商务往来时，尤其是在交谈、演讲、广播或谈判中，哪些肢体语言能让你紧紧抓住对方的注意力；什么时候才是使用肢体语言的最佳时机，什么时候又会弄巧成拙反被人拒于千里之外；如何敏锐地捕捉对方无意识的肢体语言，以便及时调整沟通策略；哪些肢体语言是沟通中的大忌等问题。

作者认为，对于有效的沟通而言，表达的内容并不重要，重要的是表达的方式。在“真实面”做出开放性的肢体语言是在最短时间内帮助你赢得别人信任的最有效工具。

<<看懂肢体语言>>

作者简介

马克·鲍登

享誉世界的肢体语言专家和人际沟通专家，他所创立的肢体语言技巧被世界上许多知名公司高层和领导人广泛使用，他的客户包括迪士尼、宝洁、沃尔玛、耐克、奥迪、雀巢、丰田等全球500强公司以及八国集团首脑会议的各国领导人。

他还是大学校园里广受好评的商务沟通教授，曾为多所世界排名前10位的名校授课。

在英国获得表演专业学士学位，又在法国著名戏剧大师雅克。

勒考克的戏剧学院学习了运用肢体语言的方法，曾为世界许多著名导演和演员授课。

第71届奥斯卡最佳影片《莎翁情史》制片人大卫·帕菲特曾发自肺腑地赞誉道：

“马克是一个应该受到极大尊重的人。

”

<<看懂肢体语言>>

书籍目录

引言 肢体语言的秘密

01 肢体语言，比语言本身更重要

学会参透信息

聪明的表象

逻辑失调的合理化

02 别把手放在身体两侧

抛弃恐惧感

为什么演讲时我们那么恐惧

大忌：放下手臂

领导你的身体

03 采用正确而有效的手势

赢得信任

被时间遗忘的肢体语言

智慧源于身体的质点中心

影响的力量

04 学会控制呼吸

鼓舞他人

控制你的呼吸

练习：苹果和橘子

呼吸产生机会

05 把手放在胸前

点燃你的激情

感觉——共同的语言

用心交流

激情的原理

06 面部表情

影响他人的关键

五千种否定的理由

头脑空间

别对我说谎

07 左右对称的肢体语言

传达清晰的信息

开动脑筋

行动一致原则

用肢体语言“迷惑”对手

08 肢体语言的方向

明确沟通目标

一个公开的秘密

无意识思维

扩大影响

09 身体的八种紧张状态

吸引注意力

大脑的重复机制

八种紧张状态

情感的触动

<<看懂肢体语言>>

- 10 让每一个动作都在说话
 - 掌控全局的艺术
 - 学会接受
 - 做出肯定势
 - 占据优势地位
 - 11 你的位置决定你的优势
 - 创造环境
 - 在办公室建立你的私人领域
 - 打破交流的障碍
 - 团队的力量
 - 12 肢体语言，让你“无声制胜”
 - 身体叙事原则
 - 肢体语言才是真正的语言
 - 语言的能量
- 结语

<<看懂肢体语言>>

章节摘录

大忌：放下手臂 在进行演讲时，不仅你有把手臂放在身体两侧的冲动，绝大多数传统和当代的商业演讲培训课程也会告诉你要放下手臂。

这些演讲手册和培训师告诉你要把手自然地放在身体的两侧，还要求你保持这个姿势。

开诚布公地说，把手放在身体两侧是最不明智的选择！

将手垂直地放在身体两侧并僵直地站在观众面前，你的潜意识思维就会问你：你为什么要把自己变成一个静止的物体？

在这个演讲台上，你的身体像是在做“装死”的反应。

其实情况是这样的，如果我们正处于危难之中，并寸步难行，那么我们能做出最好的打算就是表现出极度虚弱甚至死亡的状态，那样至少不会被吃掉。

只有在这种时候，你的身体才会极度虚弱，声音沙哑，甚至眼神中还有一丝绝望。

观众会把你当成高速公路上的小动物，由于没有引起司机的注意而命丧于车轮之下。

这种恐惧反应会引起发作性睡眠反应或是昏厥（由强烈的情绪波动引起的肌肉无力），这就是在进行公开演讲时，由于压力过大而引发的情况较严重的伪装反应。

所以，切勿放下手臂。

异常面 我们把腰部以下的部分称为身体的异常面（GrotesquePlane，Grotesque这个词源于拉丁语grotto，意思是小的洞穴或凹地）。

在现代英语中，grotesque被当做形容词使用，表示“丑陋的，不协调的或是悲伤的”，因此人们经常用它来形容一种被扭曲的状态。

不仅如此，提到洞穴，人们往往会想到阴暗的、隐蔽的、不值得信任的、伸手不见五指的地方。

出于动物的本能，在原始社会，我们的祖先寄居在洞穴里。

异常面的肢体语言会将我们的精神状态带入一个极度黑暗的情境中，所以我们把这个区域的肢体语言描述为异常面。

身体化认知 下面我们来看一下，将手放在身体两侧会给你的身体和思维带来什么影响。

一般情况下，将手垂直放在身体两侧的原因只有两个：放松或是移动。

手臂放于身体两侧时，肾上腺素就会增多，这时你就会有在观众面前不停地走动，你留给人们的直观感觉是灵活机敏，由于你的行走速度不断变化，因此你不能带给正在注视你的观众以信任感。

这时，大脑告诉我们，当我们的双手置于身体两侧时，尤其是当所有人都在注视你并对你做出评判时，我们应该保持移动状态。

当你把手臂垂直放下，一动不动地站立时，身体就会把它当做是一种你需要休息甚至睡眠的信号。

是的，这就是演讲对观众产生催眠作用的根本原因：你一动不动地站立，并将手臂垂直放下。

此时，观众会立即模仿演讲者的肢体语言，让他们的胳膊在椅子上得到充分的放松，呆呆地坐在椅子上。

他们就会变得和演讲者一样目光呆滞。

当一个人双手置于身体两侧并竖直站立时，其心率、呼吸率、血压以及氧气对身体和大脑的供给量都会急剧下降，从而将脑电活动带入一种与人们处于睡眠时的西塔波运动循环（the theta wave rhythmic cycle）类似的状态之中。

当手臂垂直放下，身体直立的时候，声调中会出现明显的下落（它是用来表达隐含意义的另外一种非语言途径）。

在每一次思考即将结束时，音调就会逐渐下落；人们在唉声叹气时，也会发出下降的音调。

声调下落有三个原因：睡觉、沮丧和命令。

也就是说，有这样三种类型的演讲者：昏昏欲睡的演讲者、情绪低落的演讲者和独裁专制的演讲者。

昏昏欲睡的演讲者？

如果想让一个孩子伴着你的故事入睡，那么在阅读每一行的结尾时，你就要尽量压低声调，并继续用同样的音调阅读下一行的开头，声音就像下楼梯一样，越来越低。

<<看懂肢体语言>>

音调会通知大脑，是身体放松的时间了，呼吸率、心率、血压和脑部活动就会自动减少。特定的化学成分在身体内循环，目的是告诉本能大脑要结束一些无足轻重的工作，最重要的是要结束意识思维。

儿童的神色开始变平缓，声音变低，目光呆滞，四肢软弱无力。

现在你应该可以看出，哄他入睡的并不是故事本身，而是读故事的声调，是这种声调给了他一种昏昏欲睡的指示。

你肯定经历过，那些声音低沉的说话者或演讲者，在顷刻之间就能让听众和自己同时进入睡眠状态。

将手置于身体两侧竖直站立是犯错罚站的姿势，这种状态是产生平静音调的重要原因。

情绪低落的演讲者？

接下来要说的是低迷沮丧的音调，告诉我们“去年是辉煌的一年”的财务总监又用另一种音调说“我不想活了……立刻把我的股票全部抛售！”

梅拉比安博士经研究证明，如果要无意识思维在相信语言信息还是非语言信息之间做出一个选择的话，那么，他会选择相信非语言信息。

我再重申一次，演讲时将双手垂直放置于身体两侧，一定会减少人们对你的信任。

独裁专制的演讲者 最后，我要说的是声音宏亮的降调，它一般出现在你不停踱步且双手自然下垂的时候。

在某个区域内走来走去，会使正在行走的人信心更加饱满，同时也会让更多的空气注入肺中。

随着氧气摄入量的增加，我们的大脑也会运转地更加灵活。

为了防止急性应激反应的化学物质对系统造成压迫和侵害，大脑会对其进行过滤。

然而，肺内多余的空气，会促使我们发出一种铿锵有力的声调，尤其在这种声调与亢奋的态度保持一致时，我们的口吻听起来会像是在命令别人，它是积极“应战”反应的产物。

这种反应也许会使观众清楚地意识到隐藏某一地方的威胁正在一点一点地向他逼近，或者感觉到一种潜在危险的存在；这样的人更容易被音调里的强烈指令语气所吸引。

因为对于他们来说，那样的语气更具有确定性和安全感。

然而，在当今的商业世界里，命令的声音听上去过于咄咄逼人的，且近乎于疯狂。

如果领导者对紧迫的威胁产生强烈的反应，那么当员工看到这种状况时，他们的信任感就会消失。

……

<<看懂肢体语言>>

编辑推荐

享誉世界的肢体语言专家、全球知名企业教练、"真实面"创始人马克·鲍登教你掌握肢体语言技巧，让你立即赢得他人的信任。

马克·鲍登在本书中传授的非语言交流技巧被世界许多知名公司高层和领导人广泛使用，包括迪士尼、宝洁、沃尔玛、耐克、奥迪、雀巢、丰田等全球500强公司以及八国集团首脑会议的各国领导人。

不管你是在传达一种思想、发表一篇演讲、进行一场商务谈判、还是管理一个团队，肢体语言的力量，都能让你不发一言便可在交流中掌握主动权，实现"无声制胜"。

有效的沟通，表达的内容并不重要，重要的是表达的方式。
你的演讲也可以富有激情、吸引人心，跟随马克·鲍登，你将学会如何用富有影响力和说服力的语言和非语言交流技巧让你自己成为一名卓尔不群的演讲者。

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>