

<<身体语言>>

图书基本信息

书名：<<身体语言>>

13位ISBN编号：9787509209493

10位ISBN编号：7509209498

出版时间：2012-10

出版时间：中国市场出版社

作者：詹姆斯·博格

页数：182

译者：林伊玫

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>>

前言

写完了《说服》，这本《身体语言》的初步结构也跟着完成，几经努力，终于能把这本书呈现在各位眼前。

我个人花费半生研究语言的相关课题。

几十年的生活经历，我深深体会知己知彼的重要，往往一件事结局是否如己所愿，不在于主事者的工作能力，而在于主事者是否真正认识周围的环境。

中国《孙子兵法》里有这么一句话，我认为它是人生的精要：知己知彼，百战百胜。

生活在这个事事讲究快速的社会里，我们越来越没时间去琢磨别人肚皮里的想法。

越来越喜欢用第一印象来解决一个陌生人，所谓一见钟情、见光死……这是一条“识人”的捷径，也是一条充满岔路的捷径，一旦走错路，想要迷途知返可不是件容易的事。

我们如何减少迷路的几率呢？

其实不难，只要懂得正确解读身体语言，那么心急也可以吃到热豆腐。

研究报告一再指出，大多数人喜欢观其行，而非听其言，尤其是忙碌不堪的现代人。

也就是说，人类的沟通方式，透过肢体所传达的无声信息，远远超过嘴巴说出来的言语。

所以不管是有意或无意，我们把他人的言行尽收眼底，在潜意识里判断他人是敌是友；同样地，别人也做着同样的事情，判断我们是敌是友。

因此，我们要懂得怎么控制自己的举止，尤其是那些不经意的小动作，才不至于给旁人留下不正确的印象。

但是请不要以为这是在演戏，我强调的是“不经意”的小动作；这些我们自己都难以察觉的小动作，却能有效地强化或歪曲我们的原意。

许多研究报告也显示，大多数的成功人士之所以成功，往往是因为他们懂得从他人的细微动作里，读出其内心世界。

舞台人生人生就是一个大舞台，我们都是演员，角色一直在变换，而最重要的角色就是演好真正的自己。

一个好演员必须懂得如何用肢体说话，配合合适的语言、音乐、背景，方能带动观众融入剧情，让他们不知不觉地相信剧集里演的都是事实。

虽然谁都知道那是演戏，但是会不知不觉地接受演员所传递的信息，进而在潜意识里相信所有剧情的真实性。

如果说电影和电视演员可以借助语言来诠释剧情，那么舞蹈演员就必须是肢体语言专家了。

相信各位一定看过杨丽萍的孔雀舞，她的每一个动作，都散发着孔雀的灵气，根本无需任何语言，观众就仿佛听见了孔雀的歌声。

最近，我看到一名专家对杨丽萍在伦敦演出的评价：她完美的肢体语言，配合着无懈可击的舞蹈，不需要任何言语，观众已经深深地为其感动。

我想这么说，生活就是一个舞台，我们每天都要上台做即兴演出，没有剧本，也不能重来；即使出现了错误，也只能一直演下去。

如同莎士比亚说的：世界就是一个舞台，男男女女都是演员；各有各的演出时间，而且还要一人分饰多角。

魔术师的读心术用读心术这个字眼，有点太玄虚，其实就是解读别人内心想法的技巧。

在日常生活的舞台上，每个人最主要的角色就是自己，旁人是观众，依据一个人的演出来判断这个人的种种；你就是一个饰演你自己的专业演员，所以必须要有绝佳的演技，才能传达正确的信息；如果让旁人觉得你的言行不一，那么你就不会得到信任，更不会得到朋友。

对待“肢体语言”这个课题，我像抚养一个孩子，除了满足基本生理需求，更重要的要让孩子在社会中立足，也就是让这个课题变成一门实用的科学，人们能完美地演绎“肢体语言”，成为日常生活的一部分。

我觉得我像个魔术师，肢体语言（以及背后隐藏的心理学）就是我的构想，而各位读者，你将是我的演出。

<<身体语言>>

伟大的魔术师胡迪尼说过这么一句话：魔术师只是魔术表演中的演员，其所饰演的角色就是魔术师。肢体语言究竟有多重要？

不用想得太深太难，就想想最近一次和别人沟通。

你听对方说话，除了每一个字之外，你还听到什么？

声调、语速、节奏，等等，是不？

如果是面对面沟通，那你还看到对方的表情、穿着、姿势……这些形形色色的元素像一个拼图片，在你的脑海里迅速拼出一幅画，然后你开始评价这幅画的优劣。

相应地，对方也做着同样的事情。

那么现在就出现两个问题：第一，我们的拼图能力如何？

如果能力不佳，那可能根本弄不出一幅完整的图案，更别说接下来的赏读了！

第二，我们供给对方的拼图元件如何？

如果无法提供完整且正确的小零件，对方就极有可能拼出一幅很糟糕的图。

所以，你必须是个细心的艺术家，能观察且了解到种种细节，才能得到正确的全图；还必须是个专业演员，才能精准地演绎自己，不至于给他人留下错误的印象。

好像很吓人？

不，只要经过训练，任何人都可以成为专业艺术家和演员！

我个人就喜欢做这种训练，有人称之为“读心术”。

其实没那么玄乎，不过是个解码员兼翻译员。

对方把肚子里的秘密编成密码信（肢体语言），传送给你，收到了信的你，首先要解码，然后翻译成自己了解的语言（认知）。

当然，你需要学习一点技巧，也就是懂得密码的表达方式。

现在，我要提醒大家一件非常重要的事，人与人之间的沟通，永远都是双向道。

你收信的同时，也向外界发出信件；当你解读别人的信息时，别人也正在琢磨你的信息。

所以，你的信件写对了吗？

有没有很多错别字？

这样说吧，如果你成为一个精准的“读心者”，也就是说，你掌握了正确解读肢体语言的技巧，与此同时，你一定也知道如何控制自己，让自己的肢体不要胡说八道。

我再一次提出两个重点：1.现实生活里，我们无时无刻不在观察别人的举动，由此试图去“读”懂别人，有意无意地，我们都是“读心者”。

2.所有沟通都是双向的，肢体语言更是如此，所以，你一定要注意自身的行为举止，不要让别人产生表里不一的感觉（和谐一致）；同时你观察别人的举止，配合其言语，借此判断对方是否诚信可靠（和谐一致）。

我可以很宽慰地告诉各位，经过多年的钻研，我这个“读心者”的角色，已经得到心理学和相关学术领域的认可了。

善用肢体语言 本书包含七个篇章，循序渐进地引领各位认识肢体语言，我的目标是一体两面：1.自我控制，以求身体能表达正确的信息。

2.解读对方，以求减少不必要的误会，增进人际关系。

总结一句话，只要还有知觉，你就会阅读他人；反之亦然。

所以，不恰当的肢体语言容易造成误解，而且你自己可能根本没意识到，最糟糕的是，这些误解几乎无法冰释。

因为自己根本不知道，怎么改呢？

可是，不知道绝对不是借口，所谓言者无心，听者有意。

不要责怪别人胡思乱想，先检讨自己是不是先胡言乱语。

当你看完本书之后，我希望你更懂得别人的真实想法，同时你也可以了解到，这些所谓的技巧，不过是学着注意自己从来不注意的细节。

记得小时候，妈妈常说我：“有没有看到，有没有听见！”

就是这个意思。

<<身体语言>>

扪心自问，我们的大眼睛到底能发挥多少作用？

估计百分之十都没有！

在这里，一大堆的统计数字和检测认定不是重点，基本不谈。

我着重于生活的实用性，七个篇章，我希望每一篇都能对你的生活有所助益。

章节学习模式 任何一个写书人，都希望读者能从书中得到最大的收益。

为达到目标，我在每个章节的内容结束之后，设置一个比较轻松的“你问我答”专栏。

在这个专栏中的所有问题，基本上都发生在我们日常生活里，借着聊天问答的方式，让各位能更迅速地将理论应用到现实生活中。

但是，我诚恳地希望大家先把章节正文看完，然后再进入“你问我答”，所谓学以致用，总是要先“学”，才能“致用”。

结论 再度诚恳地希望各位能在仔细阅读本书之后，更加懂得这世界无声与有声之间的微妙关系，在未来的人生路途上，知己知彼，方可百战百胜。

只要你不是独居荒岛，那么这本书就属于你，因为你每天都要接触其他人，需要沟通。

如何让自己的沟通更准确而有效，肢体语言的表达占着绝对重要的地位。

如果你觉得自己很忙，没有时间系统地学习，那么这本书正好提供了一条捷径，让你在最短的时间内，吸收最实用的肢体语言。

<<身体语言>>

内容概要

身体语言被认为是最值得信赖的语言，它是一个人内心世界的投影；透过不经意的大小动作，别人能读到许多可能连我们自己都不察觉的秘密；在沟通的领域里，约会、示爱、演讲、谈判等，言语只能用来表达资讯，而肢体语言则表达出情感和思想.....

<<身体语言>>

书籍目录

作者序1 此时无声胜有声2 你看到了吗？

3 你听到了吗？

4 四肢的行为5 谎言6 亲和力7 肢体的悄悄话附录：记住身体语言的游戏规则肢体语言的七大原则后记

<<身体语言>>

章节摘录

我们常听人家说，读书可以增加气质，所以没事就去逛逛书店；看时尚杂志的时候，又学着过有品位的生活；偶尔也学习明星名人的穿着打扮，上健身房学习美仪美姿……目的是什么呢？除了让日子过得有滋有味，更是为了增加自身的魅力和亲和力，让自己更受人欢迎。

这本书看到现在，各位应该掌握了不少阅读肢体语言的方法。

那我们为什么要懂得解读肢体语言呢？

目的同上，是为了让自己更善解人意，成为大家的贴心朋友；换言之，为了让自己的人缘更好，处处受人欢迎。

别小看“亲和力”和“人缘”的力量，往往我们能否成就一番事业，靠的是人际关系，而建立人际关系的主要因素，就是我们个人的亲和力，也就是人缘。

事实一再证明，成功人士的所谓成功秘诀，都不在于脑子多聪明、眼光多准确，而在于他们超强的亲和力，能吸引各类精英分子，死心塌地为他们干活。

人生短短数十年，我们追求什么？

一愿家庭幸福，二愿友谊长存，三愿事业成功。

这三愿能否成真，都与人际关系的处理有关。

所以，如果我们不会处理人际关系，那我们就没有生活，家庭不可能美好，朋友也没有，更别谈事业了。

怎样提高自己的亲和力呢？

怎么才能让别人喜欢和我们在一起？

看起来似乎是个很难的问题，其实说白了很简单。

想想自己最喜欢的朋友，问问自己为什么喜欢他/她？

是不是因为跟他/她在一起很快乐、很轻松？

是不是因为他/她会听我们诉苦，特别理解我们的心情？

答案都想清楚了吗？

好，就把自己也变成那样的人。

不难，而且各位应该已经踏出了第一步——同理心，理解他人的痛苦与快乐，让自己感同身受。

我们在第1章里学到的3C原则，第一就是同理心。

如果我们把同理心做得很好，那么别人也会这么对待我们。

在生意场上，我们选择与自己喜欢的人做生意，价钱和货色不要离谱就好。

可能还有人觉得，只要努力工作，力求上进，就可以赢得业务和老板的赏识。

抱歉，错。

在职场上，我们是该努力工作，力求上进，但是如果不懂得和其他人相处，老板看都懒得看我们一眼。

尤其身在复杂庞大的现代社会里，一个不懂得如何与同事分工合作的人，就是这个团体的失败主因。

……

<<身体语言>>

编辑推荐

职场上如何察言观色？

生活中如何相面识人？

你有没有想过，下意识的动作会暴露种种内情？

《身体语言：教你超强读心术》提供专业的心理分析方法，提炼实用的心理洞察术，总结最有效的读心法则。

在沟通的领域里，约会、示爱、演讲、谈判等，言语只能用来表达信息。

<<身体语言>>

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>