第一图书网, tushu007.com

<<身体语言使用手册>>

图书基本信息

书名：<<身体语言使用手册>>

13位ISBN编号：9787801737571

10位ISBN编号：7801737571

出版时间：2008-6

出版时间：国际文化

作者：赛弥·莫尔肖

页数：220

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

内容概要

美国著名心理学家艾伯特·赫拉别恩曾提出过一个公式：信息交流的效果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作。
而表情和动作则是构成人们身体语言的重要组成部分。
如何才能获得成功，人们总会想到天赋、能力和性格，却很少提及一个人的行为举止和身体语言。
身体语言是人们内心愿望所发出的信号，每一个看似无足轻重的表情、眼神、手势和体态，都透露着人的情感、智慧、修养和心思。
点头、摇头、耸肩、摆手、扬眉、撅嘴，每一样表情都充满意味；眉毛、眼睛、脖子、肩膀、髋部、双脚，每一个部位都在与对方倾心交谈。
破解这些欲言又止、意在言外的信息，看穿对手伪装的手势，领悟他人微妙的感情，如果你能做到这些，成功也许就离你不远了。
身体语言大师赛弥·莫尔肖，不仅对如何改善我们的身体语言给予了行之有效的指导，而且深入探讨了身体语言与人生成功的本质关系，使本书不仅具有很强的实用性，还是一本指引我们迈向成功人生的心灵读本。

作者简介

赛弥·莫尔肖，世界著名身体语言专家、哑剧表演艺术家。
1936年出生于以色列的特拉维夫，以自己在演员和导演方面的出色工作而闻名全世界。
其著作《读懂孩子的身体语言》《肢体语言大全》及《肢体语言与伙伴关系》都是畅销之作。
除了艺术工作外，赛弥·莫尔肖还是维也纳音乐和表演艺术大学马科斯·赖因哈特学院的教授。
2004年获得奥地利共和国杰出贡献银质奖章。

<<身体语言使用手册>>

书籍目录

上篇　如何掌控身体语言1　站稳立足点2　如何迈出你的第一步？
3　保持你胯部的正确姿势4　男女有别的臀部5　女人该怎样穿高跟鞋？
6　让你的身体充满力量7　胸部，我们能量的存储器8　学会呼吸：吸气和吐气9　拒人千里，只落得形单影孤10　张开你的双臂，把世界揽入怀11　做敢于冒险的领导者12　女人的领导风格是否需要有别于男人？
13　用肢体动作展现你的坦诚14　用手来说话15　慎用你的支配性手势16　女人支配男人？
17　男人和女人的身体语言大不一样！
18　如何让你的肩部扛起责任？
19　让你的颈部灵活，再灵活20　有时候，也要挺直颈部21　倾听的最佳姿势22　让你的眼睛会说话23　恰如其分地运用你的情绪24　成功由不得一丝勉强25　如何掌握谈话的节奏？
26　你看见了什么，你如何感觉？
27　试着去扩展你的视野28　脚踏实地，行动就是一种成功29　在别人的地盘上，在自己的地盘上30　座位排序中的奥秘31　破解交流中遇到的障碍32　化敌为友的艺术33　如何有效利用你的时间？
34　在外商谈时，如何选择恰当的场所？
35　我们去哪儿，谁来订座位？
36　不必害怕大场面37　闲谈中有大技巧38　握手的力度39　守时是国王的美德40　求职：如何聪明地推销自己41　不要触犯他人的领域禁忌42　会议发言有妙招43　保持你在媒体前的形象下篇　身体语言！
成功！
44　成功是一粒种子45　不要上了“伪成功”的当46　天赋是你最大的财富47　智商向左，情商向右48　让别人感受到你的激情与信任49　别让经验磨掉了你的好奇心50　想象力为你插上成功的翅膀51　信念是成功的推进器52　希望越大，失望越大53　持续成功才是真正的成功54　如何才能达到内心的平衡？
55　现在就开始改变自己吧！
56　实践是成功的开始后记

章节摘录

上篇 如何掌控身体语言　　我们是“四重奏”：汤姆，建筑师；银行家罗伯特；索菲，一家广告代理公司的主管；还有我。
我们坐在一起，一边喝着葡萄酒，一边讨论着各式各样的问题，最后话题集中到成功这一主题上。
它也是一个永恒的话题，所以当索菲偶尔提及“究竟怎样才算是成功”时，我们也不例外地讨论了起来。
我们四个人，人们已经把我们看做成功人士，并且认为我们或多或少也应该对自己感到满意。
然而对此我们并不认同。
现在我们就要来详细地讨论成功这一话题。
　　我的三个朋友把矛头对准了我，他们说道：“你作为一个有个性的教练，对于如何把人引向成功应该很有经验。
对此你能对我们说点什么吗？
”我先把这一皮球踢回给建筑师汤姆：“汤姆，你在职业领域和其他生活方面都取得了成功。
对你来说成功意味着什么？
或者先说一说你认为什么是成功？
”汤姆考虑了一下，回答道，成功和天赋有某种关联。
如果某人有天赋，或许他就能取得成功，因为他向别人展示了他的才能，显得高人一筹。
我接着补充道：“谁如果对自己的天赋没有十足把握，他可以关注一下别人对他是如何评价的。
这必然也属于他的才能。
这种才能可能是镇静和慎重，也可能是他的敏捷和果断，还可能是他的谈判技巧。
”银行家罗伯特则认为这些还不足以界定成功，于是他说：“你们说的这一切都对，但光有天赋还不够。
它还必须被使用，能够用来帮助人去达成某种目标，这一点很重要。
对于一个你心目中的艺术家来说，利用现有的材料塑造出一个作品，建一座房子，画一幅图，创作一个雕塑作品或音乐作品，都需要凭借着才能把已有的材料转化成一个至今还未曾出现过的作品。
我认为这绝对可以看做是成功，如果能得到他人的认同，那就更应该算是成功了。
”我们中唯一的一位女性索菲对成功则有另外一番解释：“个人的魅力也算成功的一种。
成功人士一般都具有魅力。
他能吸引人、事、物，什么活动都撇不开他。
”汤姆和罗伯特认为这个想法不赖。
但魅力是可能取得成功的元素中的一种吗？
有魅力的人能吸引别人，但不能改变什么，而改变才是成功的关键。
没有行动则什么也不会发生。
成功不会不请而至。
　　“这是否意味着，”我又问道，“一个人没有目标就不可能取得成功？
”事实正是如此。
我们需要目标，这个目标首先必须非常明确。
为了最终达到这一具体的目标，我们需要有相应的手段。
如天赋、思想和各种资源。
这三个前提对于在任何活动领域的成功都是同等重要的。
这里的天赋可以是艺术的、分析的、数理的、经济的、交际的或者体育方面的。
天赋是成功的前提，而思想至少是具有相等的重要性。
它在所有领域里都提供了一个目标。
各种资源要与思想上的打算相一致。
但是，对于成功来说，仅仅有才能、思想和资料去创造一件作品或一个产品就够了吗？
是不是还缺乏一种重要的元素，就是外界的承认？

索菲的职业是展示各种产品，所以她完全倾向于这种看法。
成功需要获得认可。
总而言之，只有当产品或创作出来的作品为某个人所需要，它的作用或效用被证实了，这时才能说成功了。
她问我们：“如果一样东西毫无用处、不美或者我所创造出来的东西一点都不值得赞赏，那么它还有什么意义？
”　　或者其意义就在产品本身，甚至仅仅是我们做完了一件事，完成了一个作品，就获得了圆满？
这当然也可以是一个人因为达到他自己所设定的目标而感到满意。
但是我们这儿谈论的不是满足，而是成功，所以我同意索菲的观点。
成功就是寻求外界的认同。
我的想法是与成功这个词有关的某个特定要求。
我认为，为了取得成功，人们会主动地做些事，去推动它发生。
展开活动本身也是成功，个非常不起眼的能产生变化的活动也是成功。
　　1站稳立足点　　首先我们来环顾一下我们的身体，探索我们与环境之间最原始的交流，探索我们体内的磁场，探索它所赋予我们的成长空间，探究我们自身、我们之间（我们身体之间）以及与环境之间的交互关系。
　　我们站在这块承载着我们重量的地面上，并且必须感觉到它的存在，它就在我们的脚下。
谁若是想要免除地面对我们的承载之苦，这对于地面、对于他自己可都不是件好事儿。
我想用一个故事来进行解释：　　年轻的时候，我作为一名哑剧演员来到德国。
那时候我还很年轻，不习惯住在大酒店。
当我走进一家酒店大堂的时候，一位老先生走到我面前并试图接过我的箱子。
我没有同意。
我这么一个年轻力壮的小伙子能让一个老人帮我提箱子吗？
我拎起箱子，自己把它提上了楼。
当我再次下楼的时候，大堂经理跟我打招呼。
“你可能觉得自己做了件好事，”他说，“但是现在我却不得不辞退这个老人。
他的职责是为你提箱子。
如果现在你觉得你不能把箱子交给他，因为他太老了，那我只能辞退他。
他干这项工作已经好多年了。
如果你想要对他做点好事儿，就多给他点小费或者说几句好话，但是不要剥夺他的工作和他的尊严。
”我无法忘记这次教训。
从此以后，我会尊重工作中的每一个人，并且尽可能重视他的工作，从而保持他的尊严。
　　现在我回过头来再讨论地面这个话题。
立足不稳，甚至脚看起来似乎都没有碰到地面，这表示他缺乏交际能力。
谁若是无法全力以赴，那就难以发挥出交往能力。
他总是准备逃跑，面对责任的时候宁可选择逃避。
无论是私人生活还是工作，站得稳稳当当并不是说要钉在原地或者纹丝不动。
站稳当首先需要固定住我们的关节，比如说把膝盖向后压，由此来阻止它继续活动。
这样我们的脚就无法再向前移动一步，因为要想向前迈步就必须抬起脚，只有这样才能前进。
这种阻碍在于物理上的限制：不积跬步，无以成千里。
随后我需要感觉到自己的身体保持平衡，两腿站直。
腿的重量使我无法再往前迈进一步，否则我会被自己的腿绊倒。
我们已经提到过，万事万物都有其职责，无论是我们的身体还是我们的公司。
在我们的脊柱中，每一根脊骨都由一块很小的肌肉来支撑，并在它下面减轻它的压力。
即使只是某一块肌肉丧失了这一功能，都会增加它下面脊骨的负担，并使得上面的头很痛。
这和一个大公司的运转如出一辙。
公司只向一个部门分配工作，下面所属的部门就会感觉到不堪重负。

下层运作不灵，管理层（上层）就开始头痛了。
相反如果一切都运转正常，如果每一块小肌肉都各司其职，它就能给自己提供合适的空间，并给下一根脊骨保持必要的距离。
所有脊骨相互排成一条直线。
我们现在从这里探过身去拿东西或者抬起头的时候，这些肌肉本身无法弯曲。
而这取决于肌肉和“它的”脊骨之间以及各个脊骨之间的距离。
收起胯部。
膝盖和关节应该放松，但不要有气无力。
脚掌要完全感受到它所接触到的地面。
我必须感觉到自己脚踏实地，只有这样身体才能体会到什么叫占据了立足之地。
练习1：地面黏着练习　尽可能挺直我们的身体，首先是我们的脊柱：一根脊骨紧挨着另一根脊骨，摆正头部位置，既不要过分挺胸也不要含胸，收起胯部。
膝盖不要僵硬，而是略为弯曲。
我们把重心放在左边，这样左脚对地面的压力就会加重。
我们继续移动脚掌，并通过感觉地面来站直身体。
我们换一边，把重心移到右边，膝盖略为放松，这样我们的站姿是一个小小的屈膝动作，就像芭蕾里面的下蹲，现在重量都压到了右脚上。
需要注意的是，整个脚掌从脚跟到足弓再到脚趾都贴着地面，这样我们可以清楚地感觉到身体的重量。
我们再次重复这个练习，先是左边，然后右边，多练习几次。
要注意一直保持收胯。
整个身体必须像座塔一样从一只脚上移到另一只脚上。
多做几次练习，感觉一下地面！
然后试着加快速度，并且始终注意，这个动作的启动不是从上部或者肩部开始的，而是从下部，也就是从脚开始的。
继续加快速度，再快一点，再快一点，似乎不需要自己去推动，而是像一个钟摆一样。
感觉一下，脚开始变热，血液都流到了脚上，也许有点肿胀的感觉，而你会感到它变得越来越重。
然后停下来，放松地站着。
这时候你会感觉到你的鞋似乎有了磁力。
你的双脚紧紧地贴着地面，就像宇航员穿着有磁力的鞋一样。
让这种紧贴地面的感觉、这种身体的存在感传递到整个身体，并且体会到，你就在那儿。
我猜想，当你抬起头看的时候，你的目光是笔直向前的。
你用手臂做一个大幅度的伸展运动也将毫无问题。
你就在那儿，这让你感觉很棒。
如果你现在想要到达某个点，首先看着这个点，然后走到这个点，观察一下，身体的任何一个部分都没有挤对其他部分，身体的每一个部分都同时到达。
并不是先把头往前伸，或者是先挺起胸。
你的整个身体都在运动，一步接着一步。
在每一个动作中都试着去感受鞋的磁力，它紧紧地吸附在地面上。
你会发现自己像巴洛克时期的贵族一样踱着方步。
以前国王和那些达官贵人可以优哉游哉，今天我们也可以：对事情充满信心的人’，不需要四处奔波。
这就像开车一样。
绝大多数超过我们的车，我们都会在下一个红绿灯处再次遇到。
踱着方步，感受地面，这样你的整个举止就像一个贵族，悠闲而淡定。
单凭这一点就传达出一种信息，我可以相信他，他还有时间留给我。
我也会相信，他会花时间来找出问题的解决方法。

练习2：地面黏着练习　　这个练习也能帮助我们紧贴地面，也就是说，去感受脚踏在地面上的感觉。
这一组练习在摩谢？
菲登奎斯（摩谢？
菲登奎斯【1904-1984]是一个出生在犹太家庭的俄国人，他不只是出色的科学家、工程师，其柔道亦相当了得。
他创造了以感官认知为基础的从动中觉醒的理论——菲登奎斯学派，并出版有关肢体与心理、动作与复健的系列书籍，如《从身态改变心态》、《从动中觉醒》、《大师之舞》、《费解的显然》、《身体和成熟行为》。
——译者注）的课程中也有着举足轻重的作用。
它被称作“ 艺术之地 ”。
我们需要两个人一组。
一个仰面躺在地上，抬起大腿和身体成一直角。
另一个人用一本较大的书轻轻地推前面一位的脚掌。
第一个人现在试着顶着压力前后拉伸脚，而另一位尽可能用手轻轻地把前一位的脚往回移，当然这不会阻止他关节的活动，这样他的膝盖可以在胸前自由活动。
请多练习几次，并且左右脚交替，先是右脚然后换左脚。
还有一种方法是，一只脚先练习25次，然后站起来走几步，看看两只脚之间有什么区别。
哪一只脚和地面贴得更紧？
接下去再次躺下，换一条腿进行练习。
如果你坚持有规律地进行这个练习，每周大约二到三次，你会确信你脚踏在地上的力量和你的抓地力一样得到改善，这会给你带来一种内在的宁静和安全感。
你不会再那么轻易地从你站的地方逃跑。
你获得了更多站在那里的勇气。
　　2如何迈出你的第一步？
　　站在那里，不代表静止不动。
站在那里意味着，我知道我站在什么地方，我代表一种立场，从这一立场出发我可以走向任何一个方位。
但是，很重要的一点是：我从一个立足点移到另一个立足点。
如果我知道我来自什么地方，那么我也会知道我要去向什么地方。
想要成功，极为重要的一点是从一个点再移到另一个点。
如果我们只是留在原地不动，自然什么变化都不会有，也就什么都不会发生。
从一个点继续前进到另一个点，这就是我们所谓的进步。
放弃原来的立足点并不意味着毫无个性。
这更多的是意味着生活和进步，更确切地说是因为我从一个立足点移到了另一个立足点，那么为什么呢？
因为我接受的这个新立足点让我能够由此感受到新的选择、新的可能性以及新的视角。
不断给自己重新进行定位，这就是说，获得一个立足点并且再次贴紧地面。
同时我们已经注意到，我们在这个新的立足点上再次充满了信心和喜悦；只有那个时候我们才能够去说服别人。
这只有当我们完完全全身在其位，彻彻底底接受这个立足点的时候才行得通。
人们想根据我的位置来进行定位，但他们也可能因为我全力支持自己的立足点而离开我。
但这也并不必然意味着我会留在那里。
因为我会继续前进。
生活是变化的，而变化是一种运动。
欲速则不达，最终不是回到了原点，就是离新的立足点越来越远。
即使他最终到了新的立足点，他也会继续往前跑，几乎不做任何停留。

而在陷入困境的时候，他总是无法说出自己错在哪里，因为他根本没有觉察到它的发生或者至少是他对此没有发表过自己的意见：在他一路狂奔的时候又如何去表态！
他没有承担起任何责任。
在某些时间里，他必须停下来，这本可以让他去进行定位。
他不需要停很久，但这却是思考的关键时刻。
观察一下那些想要寻求定位和信任的人，如果他从来不做任何停留，而是一味地不断奔跑，会很快丢失别人对他的信任。
我很喜欢用这么一幅画面来解释这一点：沙漠里的灌木被暴风连根拔起，被风吹过来吹过去，这时它无法建立一个新的立足点。
　　如果想要移动，应该尽可能从一个固定的点前进到另一个固定的点。
虽然毋庸置疑，在每一次移动过程中都蕴涵着危险。
我因为某个固定的位置无法再让我有任何进步而离开它。
当然我必须找到下一个立足点，我能够在一定程度上确信，自己至少愿意在那儿做一定时间的停留，直到下一个全新的领域向我开放。
　　当歌德笔下的浮士德对梅菲斯特说：“ 如果我对某个瞬间说：逗留一下吧，你是那样美！
那么你就可以把我铐起来，我心甘情愿走向毁灭！
”浮士德坚信恒久变化、永不停息并且不断追求。
　　浮士德是一个孜孜不倦的追求者。
对于我们中间想要获得成功的每一个人来说，所面临的挑战在于设定一个目标并且攻克它，真正地征服并且做好继续前进的准备。
有一句政治用语，虽然时代在不断地变化却一再被引用，它是这么说的：“ 我一天比一天聪明，谁想要阻止？
”比上一句听起来更严肃的是：“ 谁在乎我昨天的长篇大论？
”在生意场上信誉被极为推崇，要想成功必须做好不断前进的准备，并且在任何情况下自始至终都坚持自己的立场。

媒体关注与评论

张开的双手表明准备好授受或者在讲座时提供帮助，能量保持适度，既不太多也不太少，在任何情况下，双手都要表明对于谈话的积极参与。
----手势的作用　　如果我们把头斜在边，而不是直着脖子以表明我们不可更改的意志，我们就找到了倾听时最佳姿势，我们通过这种方式放松了颈部而这也意味着，我信任你。
--倾听的姿势

编辑推荐

识别身体语言，让交际变轻松。
身体语言助你——商场上抢占先机、稳操胜券；职场上察言观色、平步青云；情场上上巧用心思、赢得真爱！
风靡全球的“掌上身体语言专家”登陆中国；亚马逊网站心理励志类图书连续十周位列榜首，欧美地区热销一百万册；日本、韩国年度实用类畅销书，被誉为“掌上身体语言专家”。
世界身体语言专家、哑剧表演大师赛弥·莫尔肖“见招拆招”，倾情讲述获得人生成功的身体语言。
120张专家示范照片，生动演绎身体语言的“一招一式”！
教你正确使用表情、眼神、手势和体态！
让你一眼看透他人的情感和心思。
当我们说“是”的时候，也许眉毛在表示怀疑：当我们假装倾听的时候，眼睛却早已透露出心不在焉：当我们口是心非又信誓旦旦的时候，我们的脚正在；准备逃跑……语言并非是传递信息的唯一途径我们的眉毛、眼睛、脖子、肩膀、髋部和脚，还有每一个动作都在与对方说话。
一个人的身体语言反映了他的习惯和品格，通过有意识地观察、塑造和练习，它能帮我们打开与人交往的通路，并可能改变我们的生活和命运　身体语言专家、哑剧表演艺术家赛弥?莫尔肖，用自己的亲身实践，向人们讲述如何通过正确使用表情、眼神、手势和体态去控制自己的身体，倾听身体的声音，从而获得内心的通透，看清人际交往的本质，　　发挥自身潜能，迈向真正的成功　　我们看着对方的整张脸，以此来表明我们把全部注意力都集中在他身上了，但不只是盯看他的眼睛，而是要把他作为一个整体，让目光接触到他的眼睛、脖子和胸部，这样可以使我们把目光分配到他的整个能量场。
——眼神的运用　　张开的双手表明；准备好接受或者在讨论时提供帮助。
能量保持适度，既不太多也不太少在任何情况下，双手都要表明对于谈话的积极参与。
——手势的作用　　如果我们把头斜向一边，而不是直着脖子以表明我们不可更改的意志，我们就找到了倾听时的最佳姿势。
我们通过这种方式放松了颈部，而这也意味着，我信任你！
——倾听的姿势

第一图书网, tushu007.com

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