

《非语言沟通》

图书基本信息

《非语言沟通》

内容概要

想瞬间掌握人心吗？

想拥有好人缘吗？

想避免尴尬的场面吗？

想揭开恋人心灵的面纱吗？

想让自己魅力四射吗？

你是否希望：在办公室中备受同事们的欢迎；在聚会中，有你在的地方总是笑声不断；在面试时，迅速发现主考官的兴趣点；在业务中，成为炙手可热的销售冠军、沟通专家和谈判高手；在茫茫的人海中，迅速找到你的真爱；在朋友的心目中，你是他们最知心的伙伴……

在一个人的面部表情、肢体的动作中，说话者的情绪往往无所遁形，只要你懂得“阅读”身体语言，就能轻松破解他人的心理密码！

《非语言沟通》提出名为R.E.A.D.的系统，包括审视、评估、分析、判断四个环节，旨在帮助人们观察和理解每个人的身体语言，并以前美国总统比尔·克林顿和主演《加勒比海盗》系列电影的当红明星约翰尼·德普等为例，搭配简单易懂的说明，帮助读者成功洞察别人的心，从而成为善解人意、备受欢迎的“正能量”人物！

《非语言沟通》

作者简介

格里高利·哈特莱，曾以审讯专家的身份活跃于军事领域，他曾因杰出表现不断受到军方的表彰，包括2次军功奖章、5次军事评论奖章、4次军事成就奖章、国防奖章、东南亚服役奖章以及解放科威特奖章。

哈特莱经常被“福克斯新闻”、CNN、《华盛顿邮报》等著名报刊及电视媒体邀请撰写专栏或提供嘉宾分析，并出版了包括畅销书《如何识破骗子》等多部著作。同时，哈特莱为多家全球500强企业提供心理咨询和培训服务，受到客户的广泛好评。

玛丽安·卡琳奇，卡琳奇女士毕业于华盛顿的美国天主教大学，获得演说兼戏剧的学士、硕士学位。曾经营专业剧团，并为华盛顿特区的艺术、教育计划筹募善款。她是9本书的作者，其中包括她与哈特莱合著的另一本书《如何识破骗子》。

书籍目录

序言

让你人气直升的关键30秒 //001

第一部分

身体语言--比说话还有用的沟通方式

第一章 如何成为读懂身体语言的专家 //003

别迷信专家和电视 //005

专家的建议 //007

第二章 文化对理解身体语言有着巨大的外在影响 //015

习俗与社会典范对身体语言的影响 //019

新文化对身体语言的冲击与改造 //022

第二部分

READ--让你迅速读懂对方的身体语言

第三章 R：从头到脚的审视 //029

全球通用的身体语言 //030

前额 //031

眉毛 //034

眼睛 //041

耳朵 //045

鼻子 //046

嘴巴 //046

下巴 //051

头和脖子 //052

四肢 //053

肢体末端 //056

口头声音 //058

残障的冲击 //059

产生误解的原因 //065

第四章 有意或无意姿势的区别 //067

象征姿势 //068

说明姿势与规约姿势 //069

调适姿势 //070

阻隔姿势 //071

反映姿势 //073

既成习惯 //074

第五章 E：身体语言要从整体来理解 //077

心情系统 //077

姿态 //089

开放性 //090

动作 //095

整体动作 //101

应用 //102

第六章 假设或者偏见都会影响直觉 //105

性别 //106

调适姿势 //110

阻隔姿势 //111

说明姿势 //112

文化 //113

具有文化特性的颜色 //115
羞辱所扮演的角色 //116
投射 //119
第七章 A：你对自己了解多少 //123
个人典范 //123
语言：意志的奴仆 //124
声音：最高命令者的奴仆 //125
非语言：听从心智的控制 //127
基准判断方法 //128
基准判断守则 //130
来龙去脉 //131
影响来龙去脉的要素 //132
个人策略 //137
第三部分
应用技巧--读懂身体语言的捷径
第八章 D：判断名人与政客的方法 //141
身体语言的策略模型 //141
克林顿夫妇 //145
安·寇特（Ann Coulter） //148
小布什 //150
尼克松、肯尼迪VS历史记忆 //151
名人与好奇心 //152
混合的信息 //153
扮演自己的演员 //155
第九章 一般人的常见姿势 //157
反映姿势 //159
规约姿势 //159
调适姿势 //160
阻隔姿势 //160
说明姿势 //161
距离 //161
时机 //162
对压力进行管理 //162
对立行为 //163
第十章 让身体语言帮你在商场上成功 //169
评估 //169
绝不公开争论并落败 //176
第十一章 用身体语言为你的生活加分 //179
推销员 //179
汽车销售员 //181
处理高压状况 //181
是朋友还是泛泛之交 //183
有承诺的感情关系 //185
第四部分
结论
第十二章 巧妙运用READ，让你魅力四射 //189
重点回顾 //190

《非语言沟通》

精彩短评

1、READ，审视，评估，分析，判断。四个步骤原则，参考这个概念大方向。结合FBI身体语言技巧细节拓展。

1、你人气飙升的关键30秒 每个人都希望：及早发现别人愤怒的征兆。找出言之有物的人。与顾客迅速建立融洽关系。立即发现真爱。变成每个人都想交往的成功人士。掌握每场戏的精髓，成为戏约不断的演员。本书能满足上述需求，我会一步一步教你如何阅读身体语言，并借此影响你和别人的情绪。你肯定有过在聚会中碰到有人如熟人般向你打招呼你却认不得对方的经历。不出片刻，无论你的声音装得多自然，对方还是会发现你对他根本一无所知。这可不是参加会议、婚宴或同学聚会好的开端。这时，如果你对身体语言有一些了解，就能轻易使对方相信，你真的认得他。假如你对身体语言有更多了解，就能迅速让对方感到自在，甚至愿意吐露内心的想法，使你在之后的对话或其他场合中明显获得优势。换个角度想，对方说不定也不知道你是谁，只是利用多数人无法坦承自己记不得这点来接近你。大部分擅长阅读身体语言的人，都说不出自己是如何做到的，由于缺乏组织这些出于直觉的力量，因此无法传授给他人。我比其他专业人士占优势的地方就是理解为什么某些技巧有效，而能不断运用有效的技巧，关键在于掌握行为与反应之间的因果关系。我对身体语言的分析，甚至使用的多数词汇，都是心理学书籍中找不到的。我的专业技巧并非出于学科背景，而是出于战场上、审讯室、商务谈判，以及为企业设计经理人选面试的种种经验。也就是说，我的技巧来自真实的生活，而不是虚拟的研究室。然而，我融会新知识、使技巧更趋于完善的方法却是科学的。假如你明白如何逐步阅读身体语言，就能发展出逆向操作的能力。你能控制自己微妙的身体语言，进而对他人的行为造成影响。身为审讯者，我通过操控自己和对方的身体语言、情绪，获得想要的结果。这是审讯者工作中最棘手的部分。因为拥有阅读以及使用身体语言的技巧，我有时也会梦想投身其他行业，现在正值夏季，或许我能以棒球队间谍为副业，因为投手的身體语言经常会透露大量信息。拉拉耳朵也许是刻意对捕手发出的信号，而其他身体语言能告诉你，这位投手自信或承受压力的程度、确定球路与否，甚至还有上一场表现低落的球赛所遗留的郁闷心情。或许我也能成为大企业中管理或员工阶层的协调者。人的外在会映射出内心的想法，流露出下一步的动作，这点足以让我操控思绪的走向。那么，等学会这些技巧后，你会用在什么领域呢？

《非语言沟通》

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:www.tushu000.com