

《眼神不败术》

图书基本信息

《眼神不败术》

内容概要

《眼神不败术》

作者简介

《眼神不败术》

书籍目录

《眼神不败术》

精彩短评

- 1、“眼神不败”阐释的可以，至于“术”，起码在我身上可操作性不强。不过这主要归咎于我丑。
- 2、1

《眼神不败术》

精彩书评

章节试读

1、《眼神不败术》的笔记-第109页

所以你要小心，提防燎原之火。那次实验的其中一对伴侣最后真的结婚了。这在科学年鉴上算是罕见的例子，心理学实验竟然变成婚姻的温床，但这就是凝视的力量。阿伦在提到他主持的另一份研究时，告诉研究员爱达·布鲁斯坦：“坠入爱河最强烈，也最常见的指标是眼神接触。”阿伦发现眼神交流是伴侣们描述如何爱上对方是最重要的主题。

2、《眼神不败术》的笔记-第3页

对于想要研究文化差异和眼神接触关系的读者，我想提供一个本书自始至终不断强调的观点：眼神接触就像跳舞，一个巴掌拍不响。如果你是唯一参与者，那叫瞪视。我可以向你保证，没有哪个文化、种族、国家的人喜欢被人瞪。因此，无论你和谁交谈，无论对方是因为文化或私人因素而避开眼神接触，千万不要为了展现自信，或只是因为想建立“联结”而强迫对方，这样完全没有帮助。每个人对于眼神接触都有自己的舒适范围。本书便是希望帮助读者扩张舒适范围的疆界，改善眼神接触的质量。

3、《眼神不败术》的笔记-第147页

当我上台之后，我不会马上开始演说。我会站在讲台前方，让双脚牢牢地站稳，让身体找到支撑重心，借以强化自己的存在感。在此同时，我会看着许多听众的眼睛。假如是座谈会，听众人数比较少，我就可以和在场的每位听众进行眼神接触。如果听众人数多，我就是挑现场各处的几位听众做眼神接触。

4、《眼神不败术》的笔记-第231页

要提升眼神接触的层次、改善人际关系，就得先完全接受自己，接受自己成功与失败、优点与缺点。不但要全面接受，还要全部喜爱！

5、《眼神不败术》的笔记-第42页

“系统脱敏法”的中心思想是：将自己有系统地逐步暴露在焦虑的刺激下。起初先借由想象，然后以极微小的步伐接近焦虑，接着渐渐地在真实生活中面对它。这个方法的重点是：可以看到自己即使暴露于焦虑的刺激下也不会死掉。而且事实上可能还会乐在其中。

6、《眼神不败术》的笔记-第6页

眼神，透露心之所向。

7、《眼神不败术》的笔记-扉页

愿我能永远凝视你的双眼。

8、《眼神不败术》的笔记-第29页

你身边是否有这样一个人：每次和他说话后，感觉都很好？这个人也许是你所爱的人、你的密友、值得信赖的顾问，或咨询师。当你和他对话时，你感觉被倾听、被了解，他似乎深得你心。这就是戈尔

《眼神不败术》

曼所说社会智能的关键要素之一：“调和呼应”。戈尔曼称之为“没有预设立场的存在”：和某人在一起时，体会他的感受，聆听他的声音，在互动中不会企图得到什么好处或为了达到某种目标。

9、《眼神不败术》的笔记-第9页

埃尔斯伯格：就纯粹自我探索的观点来看，若能够选择“想要隐藏”或是：自我表达“，似乎是较为有利的，那为何人类还是发展出显露自己感情的机制呢？

德瓦尔：如果人类是完全竞争性的，那么你的观点就有可能是正确的。社会科学、法律与经济学的假设认为，人类在世界上彼此竞争，和有目的的人交易，借以获得最佳利益。可是事实是，人类却和很多动物一样，发展出更高层次的互动关系，甚至比这些动物发展得更好。人类社会可以说是高度合作的社会。

让我举例说明，你今天要选择和朋友A或朋友B一起去打猎。朋友A的特质是善于表达情感，他会把所有情绪都表露出来，因此你能知道你是和哪种人在一起。朋友B的特质则是摸不透，你永远无法看出他的想法或感觉，而他也不会告诉你。你会选择跟谁出去打猎呢？和朋友在一起时，你一定会想要掌握他所有的情绪模式。

10、《眼神不败术》的笔记-第11页

在达尔文诞生两百年及《物种起源》发表一百五十年的今天，有越来越多证据支持这项推论：“有六或七种情绪的表情是一样的。”证明达尔文是对的，米德是错的。

11、《眼神不败术》的笔记-用眼神的力量改变人生

你是否曾听过类似的话：“我希望能看着他的眼睛，告诉他……”这句话背后似乎暗示，我们注视某人的眼睛时，无法跟对方说谎：不论嘴上说了什么，眼睛会透露真意。眼睛和眼神的凝视到底把持了什么力量？为什么会泄露内心深处的秘密？我们一般认为意义深远的眼神接触，为何同时令人害怕？

12、《眼神不败术》的笔记-第4页

婴儿是眼神接触的高手，只不过当自我意识提高，这项能力便逐渐退化。

13、《眼神不败术》的笔记-Chapter04（2）：男性专属攻略

凝视是吸引力的催化剂，但催化剂要发挥效果，还是需要原本就存在在的化学作用。

14、《眼神不败术》的笔记-第83页

我对女性的建议是，如果你真的是看到一位心仪的男性，不要害羞！许多女性总是避开视线，无论出于害羞、恐惧、腼腆，或工于心计摆出高姿态，一定要学着用和缓稳定的眼神邀请令你心动的男性，让爱情生活加温，就像麦卡恩与拉利亚一样。

15、《眼神不败术》的笔记-第2页

撰写此书时，我听了不少u眼神接触和种族文化的讨论。譬如日本人说话时习惯看对方脖子，而不是眼睛。一篇网络文章宣称这项传统是“武士道时代遗留的产物”。因为“当时农民如果讲话时直视武士，有可能遭到砍头的噩运。”（<http://www.onpedia.com/encyclopedia/eye-contact>；2009年1月2日搜寻结果）听说拉丁美人同样不会只是身份地位较高的人。另外，虽然白种人通常说话时不会直视，但聆听时会看对方的眼睛，黑人却刚好相反。这也许是为何种族间常出现沟通不良的原因吧。我甚至听

《眼神不败术》

闻美国原住民交谈时从不需要视线接触，因为他们总能和对方“融为一体”，所以眼神接触对他们来说是多余的。（下转第3页）

16、《眼神不败术》的笔记-第35页

某些物种在演化过程中，发展成把假的眼睛展现在身上，用以吓阻入侵者。举例来说，有些鸟类的羽毛，蝴蝶的翅膀等，上面有大大，圆圆，像眼睛般的花纹，很明显除了吓阻猎食者外，并无其它用途。

17、《眼神不败术》的笔记-第27页

这就是“原始心”的最高层次。根据戈尔曼所述，比较起对他人情绪的理性解析，这种能力源于内心深处，以及对他人解读，社会神经科学领域最伟大的发现之一。

18、《眼神不败术》的笔记-第2页

当时农民如果讲话时直视武士，有可能遭到砍头的噩运。

19、《眼神不败术》的笔记-第2页

你的眼睛想说什么？就我看来那是千言万语，比我一生所读还多。

20、《眼神不败术》的笔记-第1页

王子与公主的童话是这些闲聊造就出来的吗？

21、《眼神不败术》的笔记-第81页

在酒吧里，看到心仪对象时，第一件要做的事，就是和对方做眼神接触交微笑。如果照这样做，不到十亿分之一秒，他就会靠过来。因为基本上意味着：“嗨，我想要认识你，我很友善，我不会咬人，你可以靠近一点。我们心有灵犀，所以，老兄，过来这边，我们聊天。”

22、《眼神不败术》的笔记-用眼神的力量改变人生

如果眼睛直接透露了我们的感情与渴望，那么当双眼目光交会，人际联结的火花也会跟着蹿出。莎士比亚曾写过：“恋人眼中的光芒可以使猛鹰眩目。”马克·吐温说：“语言只是描绘出来的火，眼神才是实实在在的火。”惠特曼写道：“你的眼睛想说什么？就我看来，那是千言万语，比我一生所读还多。”爱默生则说：“人类的眼睛就像舌头一样能说善道。其优势在于眼睛的语言举世通用，不需要字典便可理解。”当最后三句话摆在一起时，有着值得玩味的特殊意义。三位在文学上各擅胜场的伟大作家马克·吐温、华特·惠特曼、拉尔夫·爱默生都暗示了同一件事：“文字——他们选择用来表现艺术的形式——在眼神的力量下黯然失色。”

23、《眼神不败术》的笔记-第77页

《眼神不败术》

我认为，一尔虞我诈、欺骗玩弄、否定对方的方式所发展出的交往，是不可能突然幻化成诚实、信任与相爱的关系。同样，缺乏开放、诚恳的眼神沟通，也不可能让关系突然开始发展，就像直率的花朵不可能在感情沙漠中绽放一样。

24、《眼神不败术》的笔记-第3页

知名的《世界娱乐新闻网》有篇文章写道：“女明星吉兰·安德森认为前美国总统比尔·克林顿性感魅力的背后原因，就是徘徊不去的眼神接触。”安德森（饰演电影集《X档案》主角）在电视谈话节目《大卫深夜秀》谈到几年前她在偶然的场合遇到克林顿的情景。她说：“所有人列队欢迎，绝大部分是女性。然后他来到面前，与你握手并注视你的双眼。当他准备离开你走向下一位时，他会回望你，仿佛订下承诺一样。回到家后，我预期他也许会给我留下言，当然最后没有。但是，我敢打赌全美国女性都像我一样期望着。”

25、《眼神不败术》的笔记-第42页

如果交出了开启情绪大门的钥匙，来着却不是一位好宾客，该如何是好？要是遭到对方嘲笑，搞得自己心里一团混乱呢？这些是眼神接触的实际风险：不想被嘲笑、不喜欢被人拒绝、因为会感到很受伤。

其他相关的顾虑包括保卫隐私、保护自我、防御脆弱内在免于他人刺探等，这些都是合理的动机。

但是这些恐惧真的只是因为强烈讨厌与陌生人眼神接触吗？这些恐惧足以夺走生命中的种种美好吗？如果不再有所顾忌，让对方走进我们的内心世界，是否更能获益良多呢？

26、《眼神不败术》的笔记-第230页

真正要将眼神接触发挥到极致、让别人告诉你他们融化在你的眼睛你，靠的就不是技巧了，无关于你看着哪一只眼睛、看多久、离多远。一切重点在于你和自己的关系。

《眼神不败术》

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