

《21天教你练就完美沟通力》

图书基本信息

书名：《21天教你练就完美沟通力》

13位ISBN编号：9787510456479

出版时间：2016-7-1

作者：[美] 托尼娅·瑞曼（Tonya Reiman）

页数：296

译者：韩冰

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《21天教你练就完美沟通力》

内容概要

不动声色影响对方，不知不觉赢得人心

交谈时，如何句句击中对方的心理要害？

沟通时，如何在30秒内辨认出对方在撒谎？

重要的商业场合，怎样获悉对手在不经意举动下的真实意图？

正式的社交场合，如何运用各种肢体语言及微表情增强你的魅力？

研究发现，高达93%的有效人际沟通并不使用语言！当你明白隐藏在特定手势、面部表情、姿势与肢体动作背后的意义时，就如同拥有改变人生的“超能力”。

《21天教你练就完美沟通力》将轻松易懂的语言、典型案例、近百张各种场景图片完美的融为一体，配以丰富的图表和测验，是一本能让你的人生创造奇迹的“识人攻心”指南。

无论朋友之间的态度变化，还是恋人的心思转换，亦或职场的人际交往，谈判时的进攻退守……让你在所有场合都能不动声色影响他人，不知不觉赢得人心。

这，就是《21天教你练就完美沟通力》要带给你的！

《21天教你练就完美沟通力》

作者简介

《21天教你练就完美沟通力》

书籍目录

序言 0.1 秒，获得认可的第一步

第1章 当心，别让你的肢体语言出卖你

仅仅一个眼神，就能让两个本是平级的人马上分出高低；轻轻一个吻，就能让你洞悉情侣之间究竟是真情还是假意；简单地改变一下姿态就能收获佳人芳心，谈成一笔大单，赢得一场谈判 这就是肢体语言的能量！

第1节 那些泄露天机的肢体语言

第2节 你会受哪种情绪影响

第3节 这样问，你绝不会被人说“NO”

第2章 说出能打动人的语言

小布什只说了一句“税收减负”，立即让共和党的形象在美国民众眼里变得“高大上”；而催眠师仅运用几套不同的语言即可让人深度入睡，并如实告知她的问题。这就是语言的魅力！

第1节 不同背景下的语言如何引爆情绪

第2节 如何了解别人的潜意识

第3节 你想象不到的心理暗示效果

第4节 有趣的“情绪感染”效应

第5节 拉起沉在记忆深处的锚

第3章 识破人，才能征服人

一个家庭主妇，如何仅凭一个电话就让未见面的售货员为她降价600美元，并额外再送她一个新沙发？亚瑟王与他的骑士开会为何一定要用圆桌？哪种气味最能让男人欲望高涨？哪种气味最让女人心醉神迷？ 让人对你说“YES”，就要招招见效！

第1节 你接收到的信息准确吗

第2节 注意：手和脚的微动作正在泄露你的情绪

第3节 脸部微表情所泄露的秘密

第4节 无论和谁交谈，都请保持距离

第5节 正式的社交场合，如何排座次？

第6节 声音也会泄露你的秘密

第7节 自然体香VS 昂贵的香水

第4章 创造完美沟通的六大要项

如何从一张扑克脸上搜寻TA试图欺骗你的蛛丝马迹？小个子如何用肢体语言展现自己的强势？怎样回击仗势欺人者的蛮横无礼？说谎者最爱用的数字为什么是“三”？ 多方搜寻，让你识人和沟通技巧大提升！

第1节 相同的感受会让沟通更容易！

第2节 别让细节毁了你的最佳个人形象！

第3节 用小故事打破冷场

第4节 男人和女人的交流方式有何不同？

第5节 你必须知道的社交明星法则

第6节 让人折服于你的个人魅力

附录 21天重塑自我特训营

《21天教你练就完美沟通力》

精彩短评

- 1、《纽约时报》本世纪经典畅销书，美国FBI、CIA指定的训练计划书，《FBI教你破解身体语言》作者乔·纳瓦罗，美国联邦警官学院首席培训师马克·麦考利希，上海巨海成杰公益基金会创始人成杰联袂推荐。
- 2、简练而深刻！
- 3、看看
- 4、亲爹送的，看了一遍，摊手.....

1、还记得《红楼梦》中凤姐的出场方式，未见其人，先闻其声，那种率性洒脱的性格跃然纸上，在第一时间给读者留下深刻印象。事实往往如此，在我们向对方开口介绍自己时，我们的神态举止已经传递出我们的内在特质了。既然如此，如何让对方给自己一个肯定的回应，如何在沟通中取胜，还真值得从细处着手，好好训练一番。研究发现，有效的人际沟通中，语言只起到了7%的作用，而我们的手势、表情、姿态与肢体动作等非语言交流才是关键。既然训练如何说话的演讲术值得好好学习，那么要达到高效的沟通，怎么能不好好学习如何运用肢体语言和微妙暗示呢？仅仅一个眼神，就能让两个人马上分出高低；仅仅一个吻，就能让人洞察情侣间是真情还是假意，肢体语言绝对不可小觑。在书中作者给出了大量的案例说明这些。譬如有一次她参加一个活动，偶遇一个很有名望的绅士，当她提出合影时，她担心自己会被拒绝，而别人也的确意识到了她的顾虑，接下来的互动氛围就猛地转变了。本来平等的两个人，却俨然分出了等级。肢体动作会泄露我们内心的秘密，而改变肢体动作，也能改善情绪。大脑化学物质改变了，情绪改变了。正如抬头挺胸，有利于提高自信；伸个懒腰，放松下肩颈，会让自己感觉更好。在交流中如何说出打动人的话是门学问，作者向我们解释了在不同思维背景中相同的时间会引起不同后果。改变思维背景，便能改变事情的意义和价值。这点非常值得借鉴。正如“我事情多得做也做不完”换成“现在的经济环境下我还能有这么一份好工作”，肯定感觉不一样。重新设置情景，可以提高某一行为或者事情的价值，也可以探求同一件事的其他意义。这本书并不只是让读者看看就够了，值得期待的是，书中附录了21天重塑自我的练习，每一天都有具体的联系计划，譬如感受立体空间，调整身姿，温习使用最佳的自我介绍等等，让人忍不住要试验一下，期待成为那个更好的自己！

2、拿到此书，内心想看的小宇宙就有点按耐不住了，迫切想知道21天的秘密，前后大概不到三天给看完了。或许是中间有了时间间隔，看着后面的，忘了前面的，甚至有些蒙圈了呢。还好最后作者托尼娅给了一套行动版的21天练习法，不过个人感觉实施力度不怎么大（说我自己呢）。中间说到的一些人际交往的小技巧，譬如撒谎时说话人会突然提高音调，或是变换时态用第三人称叙述；抹鼻子（这场谈话让他/她不舒服）；瞳孔放大对当时的某事感兴趣等等，似乎日常交际时，自己无形中也用过呢，只是没有把它们当成一种交流工具，或是说没有好好运用吧。大体来说，作者总结的可以说是很全面的，无论是熟人还是陌生人，抑或职位的高低以及性别等等。从第一天看过之后我就开始有意无意的试了试：看电视的时候会关注演员们的肢体动作判断是不是在说谎；等公交时会看一下每个人的神情判断即将到来的客车是否是他们在等的；可能是自己初次体验，成效不太明显，不过那些动作却是可以形成于脑海的，可以事后慢慢理解。此刻才知“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”的真正含义啊……总感觉销售人员比较适合这套理论吧，但也不是说对其他人就没有一点儿帮助哦，好多技巧也是可以借鉴的了。只能说自己领悟不深，有待发掘潜力了。印象比较深刻的是“诱惑”那一小段，想想自己之前买衣服的时候，好像有那么几回就是被销售员绕进去了，可能他们并没有受过专业训练，自己都不知道自己已经具备了那种能力吧。反正因为这事儿我可是花了一些冤枉钱呢，家里可是有一堆“成果”了（委屈一小下啊，嘿嘿）。知道了以后，就没那么容易被他们引导。还有就是重新构架那一节，许多时候事情并没有你想象的那么不好，只因为自己给它定位的不够合理，才导致负面情绪占据主导，这样的结果无论是‘对事’还是‘对人’都是无可非议（不好的）。换个角度定位，结果就大不同了。可能作者在这里是想给我们传递一种正能量吧，只有积极的思想才会让事情往好的方向发展，最终成为‘好事’。其实拿书之前，对书的期待存在差异吧，我更希望它是一本能打开沉闷的自我性格的书，能让自己从自己的壳里走出来的书，但事实上我倒觉得这是一本攻心战，有点知己知彼的意思，教自己怎么应对这个繁杂世界的世界，怎么做到保护自己，而又不伤害别人吧。啰嗦了这么多，大家各取所需吧。我还得再消化消化……

3、多数国人看来，手舞足蹈地比划，远不如口述说的方便。近些年，网络的普及却让我们发觉肢体动作独具的魅力：更具说服力且无需语言相通。本书妙处在于，从人体构造开始，系统，科学地引导我们了解大脑如何接受信息传递。搭配时髦的话题引出读者兴趣，大量图片素材更是消除理解上的障碍。八卦之魂人人有，听到的传言是否靠谱则需要运气。本书抓取的明星轶事，都能上网找到，证明所言不虚。出演《史密斯夫妇》的安吉丽娜与皮特，在2005年拍摄的宣传照，相当耐人寻味：安吉丽娜背对皮特，而皮特则右手插兜，紧抿双唇。过分强调的生疏感恰恰是暴露两人恋情的导火线！果不其然，俩人随后公开了恋情。你若以为本书只满足猎奇心，那就大错特错！它将让你更了解自己并增

《21天教你练就完美沟通力》

强沟通力。常言道：祸从口出，无心之失会给别人带来很多烦恼。也影响自己心情。作者以身作则地讲述了她在培训课上，被学员强势引导，所经历的糟糕回忆。归结起来，是因为当时并没注重自身控制力。星爷的作品忽然无厘头，但夸张的动作下，有着专属星爷的个性灵魂。换个人都不能表演的如此生动有感染力，这正说明了活出自我，有多重要！医不自治，很多问题从自己身上下手，才能获得重大改变！身为社会人的我们，又随时与外界关联。毕竟，人类是群居动物，完善自己的沟通力，是每位读者的目标。书名的21天练就完美沟通力，正是精华所在。它用精确的花语，具体的行为引导我们时刻改变。不仅从肢体，更在思维上颠覆常识，从而彻底掌握沟通力的使用技巧。

4、相信很多人和我一样，看这类书是抱着想窥人心理的目的来的。实际现在市场上此类书籍并不少见，名称和简介也是一个比一个吸引眼球。但估计买过这类书籍的读者，大多起初有些劲头，按图索骥一番，结果驴唇不对马嘴，时间一长也就不了了之。看这类书的很多人，大都抱“拿来主义”的心理，想直接得到一些相关技巧，并希望能够马上得以应用，而这类图书的作者或出版商恰好掌握读者心理，宣传得好像读一本书短期内就能成为心理大师或处事达人。但实际上如果只知其然，实际上是很难实际运用的，如果真像宣传那样，人人通情达理，世界岂不早就和平了？但如果纯理论又会显得枯燥无味。而这本书则是两者有了一定的结合，虽然书中必不可少的也有一些所谓微动作辨识技巧，但更多的篇幅，是作者在努力的通过各种便于普通读者理解的方式分析外在表现和心理活动的内在联系，同时书中还有实际应用的“案例直击”，综合这些看来颇有些“授人以渔”的味道，毕竟不同地区、民族的人们，有着不同的文化和生活习俗背景，简单从表面来判断一个人的心理状况必须结合相关背景来综合分析判断，一味生搬硬套只会弄成“邯郸学步”。此书另一特点是强调“沟通”，之前这类大部分书籍只是单方面强调让读者“看透”他人，而“沟通”则需要自己和对方两方面来实现。其实所谓“看透别人”，也是为了更好地有效的沟通，如果一门心思只为了揣测别人，而自我素质提高不了，同样达不到良好沟通的目的。这本书就是以“了解别人”和“提高自己”为两条主线贯穿全书，不少关于增强自我的一些方法很有实用性，如：“沉锚效应”、“正式的社交场如何排座次”、“别让细节毁了你的最佳形象”等等，对在任何人都有借鉴意义。其实这类书籍中那些看似简单的识人技巧，实际操作起来并不容易，更何况需要这方面提高的人们，本身自顾不暇哪有空余再揣测别人。倒不如退而求其次，先着手改善提高自我，做个不招人讨厌的人，做个有眼色的人，然后再进阶尝试去分析别人获得良好沟通。书中最后所制定的21天训练营，每天的目标并非那种违背日常行为的奇怪做法，都是很容易达成的，随着一步步进阶，本着“每天好一点、每天进步一点”想法，肯定是自身一个很好的锻炼提高机会。

5、关于第一印象部分，通过肢体了解一个人的心态及其它信息讲的非常到位，我觉得作者介绍到的许多细节很有说服务，我也发现通过这些了解，我自己的许多仪态也需要进一步改变了，所以这是一本书包含了太多实用细节，又非常隐秘却重要的修养知识，《21天教你练就完美沟通力》是一本值得所有人细细研读的书，作者所带来的知识结构和沟通秘码，是那么的令人觉醒并受益的。仅仅一个眼神，就能让两个本是平级的人马上分出高低；以前我是不相信的，也是不注意的。以后我就懂了，我懂得修炼自己的眼神，和捕捉别人的眼神。作者带来的实例很生活人，对方是酒店的服务员，他迎接顾客后眼神落到地面，他明白了自己的身份与对方的差异。其实有些细节很伤人的，但却是那么无情的现实。我们在自己的骨子里，已经把自己的信息露给别人了。沟通，然来藏着这么多的神秘的。我一直都是一个内向的，不怎么OPEN的人，原本没有想来生活的许多细节，现在我已经惊呆了，那些泄露天机的肢体语言，不止是泄露天机啊，简直会出卖一个人的灵魂啊。突然发现，任何一个学科，甚至是生活细节，如果认真研究和阅读一些书籍，都会发现一些隐秘的秘密啊。沟通密码就在书中，掌握熟练了真是利器在手，可是我的记忆力不够用，这会书没有在我的身边，我都快忘了阅读时叩击我心扉的许多细节。我是非常想把这些细节跟人分享的，这也是一种乐趣。等我哦。待续

《21天教你练就完美沟通力》

章节试读

1、《21天教你练就完美沟通力》的笔记-第82页

简单粗暴，立竿见影的办法我喜欢！

2、《21天教你练就完美沟通力》的笔记-第186页

两人交谈中，话题转换前是有信号的。
这里总结的办法确实有效！mark！

3、《21天教你练就完美沟通力》的笔记-第204页

世上没有绝对可靠的办法证明谎言，何不从日常开始观察一个人呢

4、《21天教你练就完美沟通力》的笔记-第153页

匹诺曹的故事居然是真的！焦虑导致的血压攀升会令软骨组织膨胀。
果然，科学才是最棒的！

5、《21天教你练就完美沟通力》的笔记-第79页

脑海中的画面根据每个人的认知而有所差异
确实，人们的想法与理解力各不相同，但总有规律可循。毕竟，我们都是“人类”

6、《21天教你练就完美沟通力》的笔记-第26页

有7种情感所对应的面部表情具有全球共同性
哈哈，跟公厕的符号全球通用一样

7、《21天教你练就完美沟通力》的笔记-第41页

本书卖点是
相当的独一无二！

8、《21天教你练就完美沟通力》的笔记-第16页

俗话说“换个角度看问题”
翻译的真妙！除了思维方向，肢体角度原来也有用！

9、《21天教你练就完美沟通力》的笔记-第94页

场景喜剧后期加入的原因，原来别有深意

《21天教你练就完美沟通力》

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