

<<工作中的身体语言>>

图书基本信息

书名：<<工作中的身体语言>>

13位ISBN编号：9787111181880

10位ISBN编号：7111181883

出版时间：2006-2

出版时间：机械工业出版社

作者：朱迪·詹姆斯

页数：280

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>

<<工作中的身体语言>>

内容概要

本书教你怎样用自己的身体‘讲’得更好。

学着去修正自身的身体语言信号会提高自己说服和影响他人的技能，也会增强你的自信、自尊，并最终走向成功。

” “非言语信号构成我们感觉到的交流信息的55%。

而且，当语言交流与视觉交流发生冲突时，人们更信赖于视觉‘词汇’，而且会记忆得更长久。

” “即使是在一个类似于办公室这样的环境里，你的眼神仍然会被突然进来的人所吸引。

而且无论愿意与否，你都会在3秒钟之内来人形成自己的意见。

<<工作中的身体语言>>

作者简介

作者：(英)朱迪·詹姆斯

<<工作中的身体语言>>

书籍目录

序 什么是身体语言第一部分 做自己的形象顾问：改进你的身体语言 第1章 评估自我形象 第2章 魅力从何而来 第3章 商务活动中的身体语言 第4章 身体语言技巧 第5章 向上晋升的身体语言策略 第6章 身体语言速成技巧 第7章 特定的空间技巧第二部分 “视觉倾听”：解读他人的身体语言 第8章 开发基本的身体语言阅读技巧 第9章 常见的姿势、手势和身体语言信号 第10章 研究“武器库”：我们使用的小技巧和它们的含义 第11章 危险信号：怎样判断事情正在恶化 第12章 观察和处理情绪变化第三部分 舞会邀请：特定工作环境下身体语言的应用技巧 第13章 会面与问候 第14章 面试技巧和评估 第15章 会议和团队合作 第16章 商务演讲 第17章 与顾客面对面 第18章 职场之外：办公室外的商务身体语言结束语

<<工作中的身体语言>>

章节摘录

书摘8.本质和谐 所以，如果想要你的沟通发挥作用，特别是在进行商业伪装的时候，你就需要做到“本质和谐”。

如果你在说“祝您快乐”的时候看起来或听起来有点假的话，客户服务尤其会遭受重创。

一个名叫梅拉宾(Mehrabian)的心理学家就有效的沟通曾编辑了一个非常著名的统计数字表。

他声称，就面对面谈话中被感知的信息的影响而言，破坏力的百分比是：语言7%、声调38%、非言语信号55%。

语言是一个影响力较弱的因素，因为大多数人都是很差劲的“用耳聆听者”。

厌烦、短暂的注意力、主观臆断或注意力不集中总是会干扰我们对语言信息的接收。

我们经常会打断对方的谈话，或者对别人的谈话做出一系列的反应，或者与对方所述的主要信息进行对抗。

就如在在一次演讲或会议当中，当我们不得不长时间地去倾听的时候，我们的大脑就会逐渐变得昏昏沉沉，这儿听几句，那儿听一点，思维四处漫游，直到听到一些能够吸引我们的注意力的话语为止。

语言所提供的信息不一定是讲话者真实意思的反映。

你可以试着用平常的声调说一句：“房子着火了——逃命吧”，看看有人会从椅子上跳起来吗？人们总是比较容易用语言来撒谎，这就是为什么我们对电话交流的不信任感往往超过了面对面交流的感觉。

。

声调会使表达更进一步。

当你开始调整自己的声音、辅以抑扬顿挫腔调的时候，你的听众将会懂得你想要表达的意思。

非言语信号仍然是产生最大影响的因素。

我们对看到的東西要比听到的東西记得长久，并且我们总是认为视觉交流比较不容易作假。

这也是研究你自己的视觉信息的另一个原因。

P28-29

<<工作中的身体语言>>

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>