

<<白宫智囊的读心术>>

图书基本信息

书名：<<白宫智囊的读心术>>

13位ISBN编号：9787510416323

10位ISBN编号：7510416329

出版时间：2011-4

出版时间：新世界

作者：（美）尼尔伦伯格

页数：205

字数：150000

译者：龙淑珍

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>

## <<白宫智囊的读心术>>

### 前言

早在“肢体语言”这一词语盛行之前，《白宫智囊的读心术》就已经发行了第一个版本，并进行了大量读者调查。

其中心理念主要源于亨利·卡莱罗（Henry H. Calero）于20世纪60年代初为商务座谈会购买的一套录音系统。

当时，卡莱罗负责为加利福尼亚航空航天公司的管理者们督导项目，他设计了许多模拟谈判的案例，并用录音系统记录了参与者的非语言行为，作为日后的分析资料。

在短短几个月内，卡莱罗便积累了丰富的非语言信息。

卡莱罗发现，手势、肢体动作和表情默默地传达着人们的每一种情绪——从权威、自信到自我保护和自我意识。

这一认识在当时非常具有独创性。

于是，卡莱罗开始在研讨会上和其他人讨论非语言沟通，并惊奇地发现，那些参与者和听说过这一研究的人对此非常感兴趣。

很快，卡莱罗便联手畅销书《谈判的艺术》的作者、被《福布斯》杂志称为“谈判之父”的杰勒德·尼尔伦伯格（Gerard I. Nierenberg），共同研究非语言沟通技巧，并最终完成了《白宫智囊的读心术》初稿的撰写工作。

《白宫智囊的读心术》已经持续发行了40多年，肢体语言也逐渐引起了人们的重视，与之相关的研究一直呈爆发性增长趋势——至少对于那些未受过“非语言行为”知识训练的人而言，确实如此。

幸运的是，本书会把你带回最基本的概念中，真正做到了“像读书一样读人”。

加布里埃尔·格雷森（Gabriel Grayson）是在本书最新版本的修订过程中参与进来的，他撰写的《用手势交流，用眼睛聆听》（Talking with Your Hands, Listening with Your Eyes）曾在美国肢体语言类书籍销售排行榜中排名第一。

作为美国纽约新大学学院手语和非语言交流系主任，聋人家庭出身的格雷森对肢体语言的研究有一些独到的见解。

三位作者共同努力，更新了本书的内容，并保留了它的可操作性和完整性。

关于本书内容的整理工作已经完成。

需要强调的是，为了避免句子中出现冗长繁赘的人称代词，作者指定了“男性”代词和“女性”代词的使用——如果这一个讨论使用女性代词“她”和“她的”，那么下一个讨论便会换成男性代词“他”和“他的”。希望这样的安排能够为你提供不失公允且易于阅读的内容。

在你寻找更完整地理解他人的情绪、态度和行为的方式中，《白宫智囊的读心术》一定会成为一种重要工具。

倘若使用恰当，这些知识将能帮助你建立融洽的人际关系，使你受益终生。

## <<白宫智囊的读心术>>

### 内容概要

为什么你在职场上的专业表现突出。却不招领导待见?为什么模仿对方的语速,可以让你更容易被接受?其实很多时候,身体语言透露出的弦外之音和蕴藏的巨大魔力,才是实现目标的关键所在。只是我们经常忽略了,或是还没有参透其中的玄机。

美国前总统克林顿的首席谈判顾问杰勒德·尼尔伦伯格根据多年的工作经验,联手国际著名读心术大师亨利·卡莱罗、美国著名身体语言专家加布里埃尔·格雷森,倾力撰写此书。

书中通过文字与图片教你如何解读老板、同事、朋友或竞争对手的身体语言,帮你识人、观相、查心,让你一边窥伺别人的举动,一边隐藏自己的意图,在社交和商场的交际应酬里左右逢源,最终实现人生的幸福与成功。

## <<白宫智囊的读心术>>

### 作者简介

杰勒德·尼尔伦伯格，白宫智囊、克林顿首席谈判顾问，被誉为“谈判之父”“全球八大智者”之一。

## <<白宫智囊的读心术>>

### 书籍目录

#### Part 1 成为肢体语言的忠实解读者

你的观察平台：机场

“看一眼”产生的语言交流

观察一系列肢体动作

考虑“还有其他可能性”

察“言”观“色”

对非语言信息的反应

你的观察记录表

结论

#### Part 2 一切都呈现在脸上

研究脸部表情

眼睛

眉毛

鼻子

嘴巴

下巴

微表情

结论

#### Part 3 利用双手和身体的其他部位进行交流

双手

触碰

手臂和肩膀

走路

结论

#### Part 4 态度怎么了？

坦诚

抵触

揣摩

怀疑、不确定、隐匿和疑惑

准备就绪

冒犯

害羞

自我肯定

合作

挫败

厌恶

自信

优越性

满足和庆祝

焦虑

惊讶

自我控制

厌烦或者缺乏兴趣

认可

期待

<<白宫智囊的读心术>>

求爱

结论

Part 5 人际关系和肢体语言

父母和孩子

夫妻

社交聚会

老板和员工

委托人和专业者

买家和卖家

法庭上的各方

演讲者和观众

结论

结论

参考书目

索引

## &lt;&lt;白宫智囊的读心术&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：Part 1 成为肢体语言的忠实解读者你的观察平台：机场机场是观察人们行为动态全景的最佳场所。

它就像一个奇妙的实验大楼，能让你观察到无数的非语言信息，而这些信息能够揭露人们的想法、感受和态度。

通过观察每一个抵达或准备离开机场的旅客的肢体语言，你可以揣测他们的心理。

除此之外，你还可以判断他们是否正在为错过航班而担心，是否正准备去探望朋友或亲人，是否期待有人来接他们……如下图所示：一个女商人坐在机场候机楼的座位上，等待自己所乘航班的登机通知。

你会注意到，她笔直地坐着，身体僵硬，背部拘谨，脚踝一动也不动，双手紧握（见图1.1）。

通过这些非语言信息，我们可以猜测这个女人现在很紧张、很焦虑，进而推断她害怕坐飞机或担心航班延误，也许她会因此而错过一场重要的约会。

在这个女商人的前面，有三个男商人正在打电话。

你会观察到，第一个男人焦虑不安地坐在那里，眼睛紧紧地盯着放在腿上的手提电脑。

他双肩僵硬，外套扣得整整齐齐，看起来好像要去参加一个会议。

另外，他的面部表情也很严肃（见图1.2）。

我们由此便可判定，这个男商人正在跟人交谈，或许这个人就是他的老板。

他极想给对方留下深刻印象，让其信服，或者想在一定程度上影响对方。

第二个打电话的男人，看起来相当放松。

他很随意地翘着二郎腿，一只手抱着后脑，身体微向后靠着，面露微笑、态度随和。

我们不难推断他正在和一个很熟的人打电话，可能是他的妻子或者一个老朋友（见图1.3）。

第三个男人的身体向前倾斜，低声细语，试图在拥挤的机场人流中营造一个私密的空间（见图1.4）。

你会发现，他举起一只手，遮住左半边脸，双眼朝下，似乎不想让别人看到自己的表情。

通过观察他的肢体语言，我们得出结论：他在秘密行事，可能正在计划着某个不能见人的交易或会面。

来到行李提取处，你会看到一个家族团体——这由他们相似的走路姿态可以很容易辨认出来。

仔细观察，他们是否在期盼共度一个愉快的假期？或者他们之间的关系是不是有些紧张？

这种紧张的关系是否表明他们在旅途中发生了一些不愉快的事情？

请用你的直觉来判断。

<<白宫智囊的读心术>>

媒体关注与评论



## <<白宫智囊的读心术>>

### 编辑推荐

《白宫智囊的读心术》编辑推荐：“谈判之父”教你比FBI更权威的超级读心术，图片详解好莱坞大片中最细微的表情与动作，白宫智囊、克林顿的首席谈判顾问，被誉为“谈判之父”，“全球八大智者”的杰勒德·尼尔伦伯格巅峰之作。

向白宫智囊“偷师学艺”，做知己知彼“读心神探”。

<<白宫智囊的读心术>>

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:<http://www.tushu007.com>