

<<身体语言密码大全集>>

图书基本信息

书名：<<身体语言密码大全集>>

13位ISBN编号：9787510425660

10位ISBN编号：7510425662

出版时间：2012-4

出版时间：新世界出版社

作者：盛乐

页数：418

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>

<<身体语言密码大全集>>

内容概要

学会读懂和使用身体语言，是一门成功必修课，是洞悉先机、掌控全局的保证。

《身体语言密码大全集》由盛乐编著，对身体语言的表现形态、深刻内涵及其广泛运用进行了全面而深入的解读，为你破译身体语言的种种密码，带你走进人类潜意识的最深处，帮你看穿他人的真实意图，窥破人际关系的奥妙，掌握和运用比说话更高效的沟通技巧。

《身体语言密码大全集》适合大众阅读。

<<身体语言密码大全集>>

书籍目录

上篇 身体会说话——破译心灵的身体语言

第1章 你的身体会说话：无处不在的身体语言

你听到身体语言了吗

身体语言是如何传递信息、体现情感的

身体语言会“说”出最真实的你

身体语言的基础和特点

破解身体语言密码才能掌握主动

解读身体语言的基本规则

第2章 自命不凡的大脑：头部显露的语言痕迹

基本的头部姿势

点头的艺术

摇头的奥妙

歪着脑袋传递的信号

拍打头部的寓意

低头不等于退缩

摸头发显示出的心理

头发张扬出的个性

第3章 两汪瞳孔：蕴蓄无尽的潜意识语言

瞳孔：最真实的心灵之窗

双眸：灵魂的镜子

眼神交汇时绽放的光芒

探寻你目光的“落脚点”

看，还是不看

眼波才动被人猜

滴溜溜转的眼珠

透过眼形看性格

请看着我的眼睛

第4章 表情最难捉摸，七十二般“语言”变幻无常

人心写在脸上

捕捉百变表情后的真实语言

几种常见的面部表情

表情也骗人

从左脸判断对方的心意

脸型不同的人性格不同

额头：胸怀的突显

眉毛：生动的点睛之笔

耳朵：信息接收器

鼻子：性情的写照

嘴巴：祸福的门户

下巴：泄露你的情绪

脖子：公布内心的微妙变化

第5章 笑从何来？

因何而笑？

微笑背后语意深

微笑架起沟通的桥梁

<<身体语言密码大全集>>

笑中折射出的性格
透析各种常见的笑
看你假笑到几时
为何微笑会传染
大笑有益于身心健康
送给女性的微笑建议
谈吐方式道出人格特性
不同话题带来的信息
口头禅背后的个性世界
闻声识人
察言观色
小细节帮你看透听话者
听懂对方的言外之意

第6章 翻手为“云”覆手为“雨”：手和手掌中的语言信号

巧“手”能言
手型刻画出的性格秘密
十指纤纤，心态万千
手势是一种有力的语言
手掌有力量
摩拳擦掌，必有下文
通行全球的手掌行骗术

第7章 臂膀上流淌着内心的轻声细语

解密双臂交叉的诸多信号
其他的手臂姿势
肩膀上流淌着的细语
接触的神奇魔力
拥抱自己

第8章 伸出你的手伸出我的手：握手中的控制权学

握出对方的心思与情意
怎样通过握手营造氛围
握手中的控制学
握手的礼节
掌控好握手的火候
巧妙扭转握手劣势
最不受欢迎的握手方式

第9章 腿脚不是仅用来支撑身体和走路的：腿脚有话说

腿脚说话最实诚
腿部动作会泄密
典型腿脚姿势大揭秘
双腿“从交叉到分开”的玄机
站立时腿脚的语言信号
双足的丰富心理信息
由步伐识人

第10章 花样百出的姿势。

都在传递些什么信息
寓动于静的坐姿百态
从站姿透视人的个性

<<身体语言密码大全集>>

- 由走姿流露出的无声语言
- 睡姿中的潜意识展现
- 其他花样百出的姿势解读
- 第11章 身随心动，身体的角度折射心灵的语言信息
 - 45°——最融洽的谈话角度
 - 亲密的0°谈话
 - 身体角度大有玄机
 - 中篇 滴水藏海的世界——解读细节中的身体语言
- 第12章 积极肯定的身体语言VS消极否定的身体语言
 - 积极肯定的身体语言
 - 消极否定的身体语言
- 第13章 愁云来袭，处于弱势状态时身体释放的信号
 - 展露紧张内心的身体信号
 - 压力状态下的身体语言
 - 当坏情绪来袭时
 - 将世界“关”在外面
- 第14章 衣着打扮透露了主人的心理活动
 - 衣着是思想的外现
 - 服装颜色透露个性色彩
 - 帽子盖不住个性
 - 领带中飘逸的无声细语
 - 丝袜的诱惑
 - 鞋子也会告密
 - 淡抹浓妆遮不住真性情
- 第15章 方寸之物的语言乾坤：饰品映衬内心的世界
 - 小饰品中自有语言乾坤
 - 十指连心，戒指达意
 - 环珮玳瑁，心神摇曳
 - 眼镜：心灵之窗的另一种展示
 - 手提包：个性的代言
 - 小巧玲珑手机，包罗万象的心机
 - 男人的品位：会说话的腰带
- 第16章 小心！
 - 习惯动作会出卖你的秘密
 - 头脸的习惯动作
 - 嘴部的小动作
 - 手的小动作
 - 言语习惯的独家信息
 - 从笑的习惯识别性情
 - 男左女右-
 - 电话旁的小动作
 - 吃饭习惯反映个性
 - 从写字笔迹读性格
 - 下意识动作透露真实想法
- 第17章 点点滴滴露端倪：兴趣爱好背后的身体密语
 - 兴趣何在，隐藏性格
 - 音乐是个人心理的真实反映

<<身体语言密码大全集>>

从读书的兴趣看其内心世界

动静各自宜：运动爱好体现的思维模式

人有别趣：业余爱好显个性

旅游偏好有玄机

由喜欢的汽车看透对方

从爱好读懂女人心

第18章 每个人都是天生的表演家：撒谎时的身体语言信号

你在说谎，你的身体语言却在坦白

为什么你仍然会被骗

识破谎言有迹可循

看说谎者如何“说”

那些撒谎时常见的手势

注意撒谎者的“假动作”

第19章 空间里的奥妙：高度和身份地位的比例

高度与身份地位之间的比例奥妙

“高”者生存

电视里“大人物”的“登高一呼”

点头“哈腰”息怒火

高个子也有烦恼

身高对爱情婚姻的微妙影响

小技巧让你“高人一等”

第20章 位置中的讲究：不要擅闯他人的私人领地

个人空间：不可擅闯的私人领地

空间定位的固定习俗

“正中间法则”

不得不忍受的“零距离”

公共空间里的“集体伪装”

当自己的空间被侵犯时

影响个人空间需求差别的因素

为自己赢得有利的空间

下篇 看穿人心——掌控身体语言，掌控人生局面

第21章 猜度心思，遥控对手——面试中的身体语言密码

求职面试，让身体语言助你一臂之力

面试前的准备工作

满面春风来面试

面试中的位置

面试中的手势与体态

如何留下完美第一印象

当你面对困难的问题时

如何运用身体语言评估面试者

面试的结束阶段

第22章 职场迷局，天衣无缝——办公室中的身体语言密码

破译上司的身体语言密码

让自己更像领导

上下级间的微妙互动

为办公室中自己的身体语言负责

同事间的手势语言

<<身体语言密码大全集>>

读懂异性同事间的身体语言

第23章 彬彬有礼，魅力四射——交际场合中的身体语言密码

从打招呼开始，变陌生人为朋友

优雅的举止为你加分

控制好你的眼神

邯郸学步的妙处

你会递名片吗

把握时机结束交谈

道别的话怎么说

如何留下完美的最后印象

掌握必要的交际语

社交场合的身体语言禁忌

分清不同场合的礼仪

第24章 把盏相邀。

含而不露——商务应酬中的身体语言密码

如何在酒场上结交朋友

请人吃饭有原则

安排席位要仔细

吃有吃相

喝酒时要注意的规矩

酒场说话不简单

拒酒同样有技巧

如何得体地做东

宴席上的话题

用餐的风度

第25章 亲密接触，风情万种——两性关系中的身体语言密码

两性的亲密空间语言

突出性别差异的秘诀

“我爱你”的身体语言信号

异性吸引“五步走”

第一次亲密接触

亲吻的秘密

女人最具吸引力的地方

这样做，表示她对你有意思了

男人最让女人着迷的地方

男女有别，示爱有异

第26章 知己知彼。

掌控大局——谈判中的身体语言密码

看穿身体语言，掌握谈判优势

用身体语言影响谈判氛围

身体语言伴你掌握谈判全程

谈判时的身体语言禁忌

谈判礼仪突显综合素质

商务交谈礼仪

第27章 捕捉信号，拿下订单——销售中的身体语言密码

身体语言帮你促销

察言观色揣摩客户心思

<<身体语言密码大全集>>

用无声语言赢得客户信任
用手势打动客户的心
看懂客户消极的身体信号
销售中的座位安排
助你顺利成交销售大单的小策略

第28章 气势磅礴。

震撼人心——演讲和致辞时的身体语言密码

如何塑造良好的演讲形象
演讲时注重面部表情的目光语
巧用独具魅力的手势
演讲中如何应变与控场
当你怯场时
看懂听众的身体信号

第29章 口语当先，体语殿后——会议和媒体中的身体语言密码

成功主持会议的八大准则
先人为主，先声夺人
从与会者的身体语言探查态度
找出谁是想发言的人
观察身体信号，控制好会议节奏
识别和处理各种会议局面
当你面对电视采访时
获取左侧的方位优势
争取媒介信任，赢得公众的心
面对媒体运用语言的“七要”
回答记者敏感问题的妙招
从何探知名人们的内心不安

第30章 文化底蕴。

各领风骚——世界各国的身体语言文化差异

身体语言的世界性与民族性
当不同文化相碰撞时
目光礼节的文化差异
跨文化交际手势要慎用
当你面对身体语言文化差异时

<<身体语言密码大全集>>

章节摘录

有些人认为撒谎就是犯罪，也不考虑这个谎言是大、是小，以及它有什么作用。另一些人则觉得有些谎言是合理的，甚至是必要的。比如，一个女人问自己的丈夫喜不喜欢自己的新发型时，通常更希望他说些恭维的话，而不是给一个诚实的观点。如果丈夫错误地告诉妻子，自己不喜欢这个新发型，那就是自找麻烦。犯同样错误的是某些妻子。当丈夫问起她们，自己今天在运动场上的表现如何，或者在公司酒会上的演说怎么样的时候，她们没恭维赞美。撒谎是人际关系的润滑剂。没有谎言，我们的社会生活这部机器就会慢慢停下来。人们对撒谎的态度有很大的不同。一个极端是那些“乔治·华盛顿们”，他们以那位从不撒谎的美国总统为榜样；另一个极端是“马基雅维利们”，他们以那位鼓吹撒谎是达到目的之手段的佛罗伦萨政治家为榜样。那些善于操控别人的人更容易撒谎，而且还毫无愧疚之感。同样，这些人好表现，并且善于交际。常常撒谎的人往往受欢迎，也许是因为迷人的谎言使他们受人喜爱。骗子和政治家不得不成为娴熟的说谎者。事实上，有能力把自己装扮成很诚实的样子，对此又没有丝毫的犯罪感，是这些角色的本质特征。销售人员同样需要这种能力。几年前，弗吉尼亚大学的贝拉·德保罗针对销售人员做了一个试验。这些人被要求要么撒谎，要么讲真话。当她考察他们的行为和语言时，根本无法把那些撒谎的人和说真话的人区别开来。尽管谎言构成了与他人交往的主要部分，但我们并不善于区分一个人说的话，哪些是真的，哪些是假的。这倒不是缺乏迹象，其实90%的谎言都伴随着身体语言。身体语言就像罪犯的指纹，总要留下欺骗的痕迹。当人们试图掩饰自己的情感时，他们的脸会接受到两套截然相反的指示：大脑中自发的程序要求面部展示真实情感，而自觉的程序则要求面部呈现出伪装起来的表情。为了使伪装有效，自觉的程序必须占有优势。于是，人的真实情绪就会被隐藏起来了。成功的掩饰取决于几个因素，包括掩饰自己情绪的能力、被压抑的情绪的强度。某种情绪太强烈时，有可能会压倒用来压制它的努力，于是伪装的情绪就会让位于真实的情绪。不过，也有这样的时候，真实情绪瞬间崩溃，伪装的情绪瞬间恢复。人们显示真实情绪的片刻被称作“瞬间表情”或微观身体语言。它们是极快的，也是极短的。一般不会超过一秒，有时候只有1/25秒，相当于在标准摄影的单帧图像！人们并不知道，自己什么时候发出了微观身体语言。绝大多数人即使看到了，也不会在意。不过，警察之类的人物在经过培训后，能对之加以识别。他们还可以学着运用它们，去阐释他人的行为。

.....

<<身体语言密码大全集>>

编辑推荐

全面解开身体语言密码，带你畅游他人内心世界。
识人、观相、察心，无所不能；职场、情场、商场，无往不利。
慧眼识人，洞察内心。
走进潜意识深处，解析最神秘的身体信号，开启无声世界最复杂的信息密码，掌握比说话更有效的日常沟通技巧。

<<身体语言密码大全集>>

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>