

<<如何像读书一样读人>>

图书基本信息

书名：<<如何像读书一样读人>>

13位ISBN编号：9787510438059

10位ISBN编号：7510438055

出版时间：2013-2

出版时间：新世界出版社

作者：杰勒德·尼伦伯格

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>

<<如何像读书一样读人>>

前言

人们对周围事物的观察被证明是一种极具吸引力的消遣行为。

在购物中心、杂货店、会议室、社交聚会或运动会等公共场合，我们都会时不时地观察别人。

如果你跟我们一样，你就会发现自己正在猜测别人的心理：为什么他会表现出这样的行为或作出这个决定？

比如，某人吐舌头扮鬼脸或歪着脑袋，就表示他有某种特定的想法或情绪。

不管他是否开口说话，通过他的身体动作所传达的信息会充分反映出他的想法和感受。

即使他说话了，在多数情况下，我们也应该同时关注他的肢体语言所传达出的信息，这样才能确认他所说的话是否真实。

意识到人们行为背后的情感和意图，会对你的生活很有帮助。

按照本书提供的方法多多练习，你就能清楚地掌握是什么激发了人们的这些行为。

有了这份深入的了解，你就能够非常专业、轻松、高效地处理好各种人际关系。

通过阅读本书，你将学会如何训练自己才能更细致地观察周围的非语言信息，你将开始学习用眼睛去“聆听”，并仔细琢磨人们用手势或表情传达出来的意思。

本书第一章会把你训练成为一个敏锐的观察者。

紧接着的第二章，你将直接观察一些人做出的表情，并揣测这些表情背后的含义。

我们身体的其他部位如同脸部一样，在非语言交流中扮演了很重要的角色，所以在第三章，你将学习单一肢体动作的含义。

众所周知，单个词汇并不能表达出一个完整的意思，即使用一句话描述也未必没有疏忽。

所以，我们应该将表情和身体动作串联起来，这样才能完整地描述一个人的想法和感觉。

于是，我们在第四章对各种姿势以及伴随这些姿势常见的手势进行了细致的观察。

处于本书最末的第五章专注于肢体语言和人际关系的探究。

在这重要的一章里，你将看到你所学的知识如何影响你与你的孩子、爱人、同事以及其他人与人之间的交流。

同时，你还会掌握如何运用肢体语言改善人际关系。

解读人们的肢体语言能够让你收获很多，但是请切记一点：不要认为经过几次实践，你就掌握了非语言交流的精髓，于是开始骄傲自满，这是一个很严重的错误。

千万不能根据一些肤浅的解读和几次实践就得出最后的结论。

我们应该以一种“活到老，学到老”的态度学习人类的行为，以便更深入地了解他们。

所以，不要想着一步登天。

除此之外，我们还应该根据行为或人的复杂程度，密切关注其每一天或者每一周发生的变化。

请时刻牢记，“读人”是一门观察艺术，而非一门学科。

人的行为包含了许多变量和解释，要成为一个善于察言观色的人，你必须了解自己的身体以及相关学科，这样才能创造奇迹。

<<如何像读书一样读人>>

内容概要

《如何像读书一样读人:微动作读心术》89张图片详解最细微的表情与动作。

如何在不为人知的情况下了解和影响他人，掌握人际主动权？

如何在交往中做到知人知面又知心，迅速提高说话办事的眼力和心力？

如何读懂异性的肢体信号，让你轻松“捕获”意中情人？

所有的秘密全在小动作里。

谈判之父教你比FBI更权威的超级读心术，图片详解最细微的表情和动作。

<<如何像读书一样读人>>

作者简介

<<如何像读书一样读人>>

书籍目录

第一章成为肢体语言的忠实解读者 你的观察平台：机场 / 002 “看一眼”产生的语言交流 / 007 观察一系列肢体动作 / 009 考虑“还有其他可能性” / 012 察“言”观“色” / 013 对非语言信息的反应 / 015 你的观察记录表 / 017 结论 / 019 第二章一切都呈现在脸上 研究脸部表情 / 022 眼睛 / 024 眉毛 / 032 鼻子 嘴巴 / 036 下巴 / 043 微表情 / 044 结论 / 048 第三章利用双手和身体的其他部位进行交澍 双手 / 052 手臂和肩膀 / 068 走路 / 071 结论 / 075 第四章态度怎么了？ 坦诚 / 078 抵触 / 080 揣摩 / 084 怀疑、不确定、隐匿和疑惑 / 093 准备就绪 / 100 冒犯 / 106 害羞 / 109 自我肯定 / 110 合作 / 111 挫败 / 114 厌恶 / 117 自信 / 118 优越性 / 123 满足和庆祝 / 130 焦虑 / 132 惊讶 / 134 自我控制 / 137 厌烦或者缺乏兴趣 / 143 认可 / 147 期待 / 150 求爱 / 152 结论 / 153 第五章人际关系和肢体语言 父母和孩子 / 156 夫妻 / 159 社交聚会 / 162 老板和员工 / 167 委托人和专业者 / 171 买家和卖家 / 175 法庭上的各方 / 179 演讲者和观众 / 183 结论 / 187 结论 参考书目 索引

<<如何像读书一样读人>>

章节摘录

版权页：插图：挫败传达挫败含义的姿势通常很容易被人察觉。

你要是不信，就打开电视看一场橄榄球赛，你肯定能看到不少沮丧的面孔。

比如，在一场比赛中，后卫闪过对手，将球传给前面的队友，结果那个队友失误了，球滑过队友的手，落到了对方球员脚下。

这时，那个失误的球员最常出现的动作就是，愤恨地用脚踢地面，使劲拍头盔。

如果你正在观看的是一场棒球比赛，击球手因挥杆失误而导致三次出局，你就会看到他愤怒地乱扔球拍，用手抓挠颈背，然后踢起尘土（或脚边任何可踢的东西），埋着头慢慢走向休息处。

非棒球运动员可能不会乱扔球拍以表示自己的挫败，但他们会做出和棒球运动员相类似的抓挠颈背和低头的动作（见图4.20）。

猛击桌子、折断铅笔、跺脚及其他行为，与用脚踢地、扔球拍等表达着同样的含义。

另外一种比较常见的表示挫败的姿势是：“后领子很热”（怒不可遏）（见图4.12），即用手拉扯衬衣领子。

下次你开车时，如果超车到另一辆车前，并且很快转入他所在的车道中，被超车的那位驾驶员就会做出这个姿势。

有时，人们的沮丧情绪不是通过肢体动作表现出来，而是通过声音，比如沉重的叹息声或急促的呼吸声。

我们的一个同事由于脾气暴躁，经常需要努力控制自己的情绪。

当他感觉自己快要接近“情绪沸点”时，便开始用力吸气。

急促的吸气声说明他正在试图保持冷静，否则可能会情绪失控。

得克萨斯州的一位牧场主曾告诉我们，一头生气的公牛在冲向你之前，会“呼噜呼噜”地大声从鼻孔里喷气。

这是一个严重警告，你必须认真对待。

心理学家也普遍认为，当人们受挫或生气时，呼吸往往会变得急促深沉，颇像公牛在喘大气。

这就是向你发出警告了。

除此之外，还有一种声音值得我们关注，即“啧啧”声。

这个声音常被用来表示谴责或厌恶，有时也表示惊讶或遗憾。

所以，我们必须利用所有提示信息来确定特定情况下该声音的具体含义（注意：在叙利亚人的语言中，“啧啧”声的发音表示“不”，在日常生活中较为常见）。

如果一个人用脚在地面上乱踢，就说明他正处于受挫状态。

但请注意，不要将此动作与一个人全神贯注于某件事而行走缓慢的行为相混淆。

一个人可能会一边思考问题和作决策，一边停下来乱踢。

当然，人们有时会误读这些表达挫败的动作，就像会误解其他姿势一样。

因此，关注对方说了什么，从而判断他的心理状态，才是明智之举。

<<如何像读书一样读人>>

媒体关注与评论

哈佛商学院企业管理硕士，南加州大学心理学博士。

美国白宫智囊团成员之一，前总统比尔·克林顿的首席谈判顾问，美国谈判协会的创办人，全球首位出场费超过百万美元的职业谈判大师，被《福布斯》誉为“谈判训练之父”，被《华尔街日报》评为“全球八大智者”之一。

——杰勒德·尼伦伯格（Gerard I.Nierenberg） C-M管理咨询公司的前总裁，Metapro股份有限公司的前董事会主席。

现为国际著名的读心术大师、沟通鬼才，常年在世界各地巡回演讲。

——亨利·卡莱罗（Henry H.Calero） 美国著名的人际关系和身体语言专家，美国新学院大学通识教育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研究提出了一些独到的见解。

——加布里埃尔·格雷森（Gabriel Grayson）

<<如何像读书一样读人>>

编辑推荐

<<如何像读书一样读人>>

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>