第一图书网, tushu007.com

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

图书基本信息

书名：<<FBI教你破解身体语言大全集>>

13位ISBN编号：9787544149594

10位ISBN编号：7544149595

出版时间：2012-7

出版时间：沈阳出版社

作者：博瀚 编

页数：428

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

内容概要

身体语言，与每个人息息相关。
学会FBI破解身体语言的要领，将终身受益。
通过它，男人与女人的交流将更畅通无阻；通过它，员工与上司的沟通将事半功倍；通过它，同事与同事之间合作将更协调；通过它，父母与子女之间的感情将更融洽……破解身体语言，就仿佛打开了幸福的盒子，生活的美妙唾手可！
《FBI教你破解身体语言大全集》通过不同的身姿，通过五官细微的差异，通过男人与女人的差异，乃至通过服饰、发型、你的微笑，见微知著，并引入特工真实工作案例，开启无声世界里最复杂的信息密码，提升你的阅人功力和判断力，走出人生的迷雾！

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

书籍目录

第一篇 身体语言，没有秘密第1章 小心，意在言外生活中常见的面部表情和姿势身体语言是怎样成为泄密者的身体语言是判断的依据身体语言是交流的媒介身体语言是心理状态的表达特殊人群的身体语言第2章 身体语言，比说话更有效的沟通方式眼部传达的信号手触摸脸部的信号腿部动作泄露的信息从头发的差异看人的个性第3章 谁在影响你的身体语言不可侵犯的个人空间绝对私密的个人领域影响个人空间的诸多因素高度有什么秘密什么位置最讲究空间被侵犯后的安慰行为第4章 身体语言，男女有别身体语言，男女不同女性为什么更具观察力为什么女性能掌控局势最令女性讨厌的男性最令男性讨厌的女性异性之间示爱的身体信号第5章 身体语言的文化差异身体语言因文化而精彩纷呈影响个人空间的文化因素不同文化之间的问候方式有独特文化底蕴的问候与个人身份相符的身体语言模仿，创建友善关系的关键第二篇 解译人类最神秘的身体信号第6章 外表，透露心理的显示器不同眉形，不同性情从鼻子看对方心理不开口，也知其心从耳朵解读对方手，第二张名片眼镜、香烟、彩妆的神秘信号第7章 姿势，折射性格的反光镜不同坐姿，含义不同从站姿揣摩对方心理走姿不同，心理不同睡姿，让潜意识暴露无遗从下意识动作看透人从购物行为中观察对方放松方式不同见对方心态从交谈时的动作窥视对方第8章 习惯，展现心灵的世界从生活习惯考察人性从行为习惯分析人从娱乐习惯探求对方习惯动作彰显人的心理从社交言谈破译对方心理掌握餐桌百态，透视对方内心从商务行为细节推断对方第9章 微笑，世界通用语言从微笑解读对方性格从女人的微笑判断其心理微笑有真也有假微笑，不代表高兴微笑不是病，但是会传染微笑拉近距离微笑，伤痛的快速止痛药爱情中的微笑第10章 服饰，掩不住的秘密从衣着看人的性格从服装颜色透视对方从鞋子看对方性格从提包判断人的性格从口红推断女人的性格从配饰解读对方性格第三篇 开启无声世界里最复杂的信息密码第11章 见微知著，细节阅人几大修炼从随意的涂鸦看人性格从握麦克风的方式判其性格从送的礼来观察其性格从处理信件方式来品其性格从买手机的选择上来判断其人从签名观察对方的性格真相就在你的笔尖上通过名片看对方的性格第12章 轻松读懂女人从五官开始解读女人从发型观察女人从饰物推知女人心从服装看透职业女性从神情和体态分析女人从行为推断她是否爱上你从化妆观察女人的性格从购物看女人个性第13章 一眼看透男人从头部动作透视男人不同性情的男人的坐姿站姿反映男人的性格走姿"泄漏"男人性情从爱好分析男人学会鉴别男人从用钱态度推知男人的内心世界慧眼识别绝不能嫁的七种男人加深对男人的了解第14章 察言观色，识别老板从主持风格识别上司的类型从神情动作参透上司的心根据服饰语言识别老板从决策方式解读老板从对待下属的态度了解老板从权力行使观察老板对待朋友的态度折射老板品质第15章 雾里看花，慧眼识才从办公摆设解读员工个性从工作态度看员工性格员工的谈吐体现其品性识别、善用性格各异的员工慧眼识别潜在的人才提高警惕，识别假人才正确看待人才是关键识别几种不可重用的员工第四篇 教你比说话更有效的沟通技巧第16章 FBI教你迅速掌控人心的超级识谎术理性，破译谎言的关键在来龙去脉中捕捉谎言的信号施加心理压力，找出真相适当引导，让谎言无所遁形透过情绪变化识破谎言说话方式出卖撒谎者内心通过身体语言探知撒谎者的内心第17章 FBI为你展现男女情爱的追逐游戏男女之间的私密语言用眼神和身姿打造专属魅力从着装和握手揭秘玄妙的一见钟情表情达意的最佳选择亲吻和亲密接触，两性关系升温的法宝准确判断对方发出的身体信息看清"我爱你"的信号第18章 FBI让你在销售和谈判中所向无敌用无声的语言赢得客户信任用身体语言进行销售销售中怎样安排座位察言观色寻找客户细心观察客户的反映要深入了解客户的负面情绪利用握手掌控对方谈判中，会说更要会听逐一击破不同类型的谈判对手好口才让你驰骋谈判桌第19章 FBI教你如何纵横职场在面试中独领风骚成为办公室里受欢迎的人与"可怕"的同事保持距离冷静对待同事的恭维不要随便忽略领导的话有意无意地亲近老板为自己获取有利的空间读懂异性同事的身体语言第20章 FBI教你在社交中掌控一切不可不知的私人空间看小节识透对方的性格从习惯动作了解对方的秉性利用身体语言的相互影响打开人脉从座位的选择读懂对方通过酒后行为推知对方从端茶杯和拿筷子的动作探测对方从如何对待挑衅看对方性格识别不可交朋友的人

章节摘录

随着人们人际交往活动的频繁性和复杂性的不断提升，关于如何能准 确破解他人的身体语言从而达到自己的人际交往目的的各种培训书籍也越 来越多。
本章要告诉大家的，正是该如何认识身体语言，又该如何把破解 身体语言的学问应用到现实生活之中。
生活中常见的面部表情和姿势 身体语言，也被称为非语言交流，是人们惯常采用的一种特殊的交流方式，即通过有意识或者无意识的姿势、手势、动作、面部表情、声音等 向对方传达信息。
一般来说，身体语言主要有三方面的作用。
第一，使用身体语言增强 语言的表达效果。
关于这点在生活中比较常见，在说话时，很多人会无意 识地配合手势和动作来帮助其用语言表达观点和看法。
这些手势和动作也 反映出说话者热切地希望倾听者能够接受自己的观点和看法；第二，有意 识地使用身体语言代替口头表达。
实际上，并非只有口头表达才是唯一的 表达方式，身体语言，也可以起到与口头表达相同的效果，例如，用向对 方眨眼睛、使眼色等无声无息的方式传达串通和共谋的信息，用点头、勾 手指等动作表示认同，用拇指向下等动作表达羞辱的意思，以及用竖起拇 指的方式表示赞许等等；第三，通过身体语言泄露自身情绪。
例如，人们 有意识地展露微笑或者面带怒容或者双目大睁等一些非语言行为很容易被 人们发现，并令对方心领神会；身体的前倾、瞳孔的放大、冒汗等一些身 体语言也能显示出当事人在无意识的状态下的情绪。
更准确地说，身体语 言很容易暴露人们内在的情绪、感受、态度和对事情的看法，但是表现出 这些身体语言的人或许没有意识到自己已经被身体语言所出卖，甚至还希 望隐藏他们真实的情绪和感受。
我们要把这些手势、动作或迹象放在对方 所处的情景来看，或者将其与所涉及的其他身体姿势结合起来看，否则很 容易被人们遗漏、忽略或错误地识别。
在日常生活之中，有一些面部表情和身体姿势会在不知不觉中充当出 卖我们内心真实想法的“ 叛徒 ”，因此，无论是出于观察别人还是提防他 人的目的，我们对于生活之中经常见到的一些面部表情和身体姿势及其代 表意义都要有所了解，并能经过下意识的训练之后，可以在最短的时间内 判断出他人的性情、为人、爱好，甚至是当时内心的想法。
FBI的专家告诉我们，在日常生活中，经常可以见到的面部表情和身体 姿势，大致有以下几类。
面部表情分类主要有六种，即悲伤、快乐、生气、厌恶、恐惧和惊讶。
这几种表情是与生俱来的，而不是后天刻意学来的，因此，在反映一个人的内心时最具有说服力。
至于身体语言，即使我们没有经过专门的学习、训练，也应该有所了 解。
比如，一个人走路或落座时，昂首挺胸，声音不高不低、不紧不慢，态度不卑不亢，表明这个人信心十足、有朝气、行事果断；如果一个人不 断地搓手（天冷取暖时除外），并来回晃动双腿，多半是紧张、心虚、焦 虑不安的表现；如果一个人在交谈时能够注视着对方的双眼，一来表示礼 貌和尊重，二来说明这个人诚恳友善。
所以，学会读懂他人的身体语言，是一门很实用的大学问。
身体语言是怎样成为泄密者的 之所以说身体语言是一个人内心活动和心理状态的泄密者，是因为一个人的内心活动和外在表现是一致的，两者是内容与形式的关系。
说到通 过身体语言表达个人的心理活动，在已故的美国记者约翰 · 根室所著的《回忆罗斯福》一书中就有十分经典的描述：“ 在短短的二十分钟里，他的 表情有稀奇、好奇、吃惊或关切，担心、同情、坚定、庄严，还有无以言 表的魅力，但他却只字未提。
”尽管罗斯福总统在这段时间之中，没有说 过一个字，但是，观察能力过人的约翰 · 根室能敏锐而迅速地捕捉到罗斯 福总统的身体语言——各种外在的表情，从而了解了罗斯福总统的内心世 界。
20世纪70年代，英国著名的心理学家米歇尔 · 阿盖依尔等人做过关于 语言信号和身体语言信号的一个实验：当有声语言信号和身体语言信号表 现不一致的时候，实验者更倾向于相信身体语言信号所表达

的信息。
而且，他们通过实验发现，身体语言对社交的影响是有声语言的4.3倍。
由此可 见，在交际过程中，如何通过对方的姿势、动作、表情及其细微的神情变 化等来分析对方的内心活动和思想状态，才是做到“ 善解人意 ”的关键。
法国生理学家科瑞尔在《人，神秘莫测者》一书写道：“ 我们会见到 许多陌生的面孔，这些面孔反映出了人们的心理状态，而且随着年龄的增 长，反映得将越来越清楚。
脸就像一台展示我们的感情、欲望、希望等一 切内心活动的显示器。
”正如科瑞尔所言，每个人的面部表情和神态作为 身体语言的一部分，就是展现其心理活动状态的窗口。
一个人的身体语言 是最能反映其心理的。
实际上，有很多经历丰富的老者，在与他人第一次 见面交谈时，往往能够通过观察对方的言行和面部表情等信息，进而判断 出这个人的品性、为人、眼光等。
在生活中，大量的实践和实验表明人的 相貌是由情绪来操控的，人的心理活动是由身体语言操控的。
戴思蒙博士曾经做过关于撒谎者动作的实验：他要求那些参与实验的 护士故意对病人隐瞒病情，通过护士的表现，戴思蒙博士发现，这些护士 比说实话时用了更多的以手摸脸的动作或触摸嘴等微小动作。
关于谎言，有这样一句名言，“ 谎言从齿缝中溜出 ”，正是如此。
人 们在说谎时会不自觉地摸摸自己的嘴和脸颊，或者鼻子等部位，也有摩擦 自己眼睛或眼睛下方，来避免和对方的目光接触。
而交谈时，如果一个人 抓挠自己的脖子，一般表明此人不相信对方所说的内容但是又不好意思公 开表示怀疑。
通过深入了解身体语言的丰富含义，我们还可以识别哪些人喜欢说谎，哪些人最爱出风头，哪些人是真正的博学之人，哪些人是没有真才实学 的人等。
而所有真相的曝光，都是因为身体语言的参与，身体语言充当了 泄密者。
小陈在公司中人缘特别好，他不论对谁，不论在什么情况下，总是笑 容满面，很多同事都觉得小陈有礼貌、待人亲切，但老李却不这么认为。
一天，小陈的上司和老李谈话，其间提到小陈这个人，领导认为小陈工作 态度积极、对待同事热忱、在公司人缘极好，有意提拔他，想问问老李的 意见。
老李却认为小陈只会做表面功夫，看起来对人很尊敬、很热情周到，实则属于典型的“ 笑面虎 ”。
上司听老李的话不由心惊，并要求老李继 续谈谈他对小陈的看法。
老李说：“ 小陈刚到公司上班的第一天起，就时 不时地打探别人的背景和资历，对那些背景深、资历高的同事，他表现得 十分热情，也很谦虚，竭力吹捧那些同事，好像是要向这些同事虚心学习，实际上是在套近乎；而对于那些没什么背景、资历较浅的同事，尽管在 表面上小陈也是与他们相处融洽，但当这些同事在工作中遇到麻烦时，小 陈就会借故躲开，不问不管，生怕找自己帮忙。
”小陈的上司听后，回想起小陈平时在公司的一些言谈举止和行为表现，觉得老李的话很中肯，观察得也很仔细。
于是，他又问老李是如何发现 小陈的问题的。
老李说：“ 小陈来公司两年多了，一直坐在我的对面，我是公司里资 历比较老的员工。
所以，小陈总是时不时地向我请教问题，但我发现小陈 的眼睛总喜欢看办公桌上的各种资料，每次小陈来讨教的时候，我都会耐 心讲解，但我发现他总是借着请教问题的机会向我打探公司领导的事情。
如此几次之后，我便对他不理不睬了。
”除此之外，老李还列举小陈平时在公司的一些表现，比如，看到公司 年轻漂亮的女性就不由自主地快步走上前去搭讪，表现得十分关心，即使 这些女性已经有了对象或者已经结婚；而对那些年纪稍大或者姿色平平的 女性，小陈最多就是笑着点点头，或者一带而过了。
老李对小陈的这些评价都是通过观察小陈的日常行为表现得来的。
而 小陈处心积虑地要经营好自己的人脉关系，希望在公司能快速地往上爬，但最终也没能得到领导的重用。

小陈很郁闷，但他不知道的是，正是他自 己的身体语言泄露了自己内心的真实想法，从而让身边的同事对他有了看 法。
我们在生活和工作中要善于观察他人的身体语言，并从中获得有用信 息，这样一来就能深入了解自己身边的人，使自己在人际关系中游刃有余。
1999年12月的某一天，美国海关工作人员通过观察他人反常的身体语 言成功截获了一名被称为“ 千年轰炸者 ”的恐怖主义分子。
事情的经过是 这样的：海关人员发现名叫阿默德的男子在入境检查时神情紧张、神色可 疑，并且一直汗流、脸色潮红，但是当时海关大楼里的温度并不算高，这 个人不可能是因为热才会大汗淋漓的。于是，海关人员就让阿默德停下接 受检查，并令其接受进一步的询问。
在被告知接受检查的一刻，阿默德还 曾试图逃跑，但是他刚一转身就被海关人员给抓住了。
经过检查，海关人 员从阿默德的行李中搜出了炸药和定时装置。
阿默德一开始矢口否认，当 相关人员拿出证物和掌控的相关资料后，他不得不供认出他要炸毁洛杉矶机场的阴谋。
FBI的心理学家指出，神色紧张和流汗是大脑对巨大压力所固有的反应 方式。
正是因为这种身体语言是最为真实可靠的，海关人员才能在第一时 间发现阿默德的不寻常之处，并第一时间将其抓获、对他进行盘问，粉碎 了他的恐怖阴谋。
这件事说明，一个人的心理状态会直接反映在他的身体 语言上，而人的身体语言也会出卖自己。
P3-P8

编辑推荐

变身FBI特工，掌握最高效的沟通技巧身体语言蕴含了人际交往中55%的信息，掌握了身体语言，就可以事半功倍，了解别人的言外之意，让你像FBI特工一样识人、鉴人，让你的人际交往更加畅通。解密无声密码，让你深入对手内心不同坐姿、不同走势、不同的眼神……都潜藏着他/她内心深处的秘密，解读了这些密码，世界对你而言就是透明的。
超大容量物超所值最实惠的价格获得最有价值的内容超值图书“论斤卖”，前所未有的实惠价格，一《FBI教你破解身体语言大全集》教你识别男女不同，认识老板真实用意，赢得客户信赖，让你纵横职场与生活，更有经典案例供您参考。

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