第一图书网, tushu007.com

<<肢体语言的心理秘密>>

图书基本信息

书名：<<肢体语言的心理秘密>>

13位ISBN编号：9787563920075

10位ISBN编号：7563920072

出版时间：2008-10

出版时间：北京工业大学出版社

作者：周增文

页数：290

字数：278000

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

前言

谁都想做个受欢迎的人，所以我们努力去研究各种与人沟通的学问和技巧。
于是我们开始训练自己的口才，我们尝试去微笑，我们学会去认真倾听总之，我们处处留心，我们在努力规范自己的一言一行。
可是，我们依然发现：我们与别人沟通起来还是不那么顺畅，我们还是经常听不懂或误解别人的意思。
其实，很多时候必须承认，我们在沟通方面所作的准备已经够多了，但是我们恰恰忽略了一点——用眼睛去观察别人。
我们努力地完善自己的言行，但是我们总是忽略了别人除了说话之外的那些肢体语言所透露出来的信息。
事实上，我们根本没有搞懂别人的真实意愿，自然在沟通中我们就会有很多的疑惑和不解。
事实上，肢体语言在大多数时候比真正的语言更能使我们了解别人，包括别人的性格、情绪、思想等，很多时候，这些东西是我们在别人的语言里无法体察到的。
心理学家赫拉别恩曾提出一个公式：信息传播总效果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作。
可见，肢体语言是多么的不容忽视。
肢体语言往往是一个人下意识的举动，所以它很少有欺骗性。
现实生活中，我们通过观察和分析别人的肢体语言，总是能有效获知那些我们可能通过口头有声语言得不到的信息。

内容概要

无论你是推销员、管理者、谈判代表还是行政人员，尽可以轻松阅读。

细腻的文字，有趣的图片，大量生活实例，为你全面展现肢体语言的魅力。

阅读此书后，你将能分析和破译身边随时随地发生的肢体动作，解读他人内心所想，随时掌控局面。

本书不仅帮你识人、观相、察心，更让你透彻地认识自我，从未知到已知，再到掌控，彻底改变你对自己和他人的看法，让你与他人的每一次交锋都变成一段刺激有趣的人生智慧。

<<肢体语言的心理秘密>>

书籍目录

引言　为什么好口才与人沟通同样有障碍第一章　仅仅用耳朵听还不够　睁开眼睛，其实沟通没有障碍　倾听需要肢体配合　不会伪装的肢体语言　会说话的肢体语言　会说话的肢体语言　巧用肢体语言　练习优雅体态第二章　你是否记住他人的表情变化　给表情下个定义　颈部以上　千奇百怪话表情　秋香的笑与黛玉的哭　观察表情，升华交际第三章　为什么不从对方眼神中捕捉点什么　神奇的“目光语”　从眼球运动中寻找答案　读懂眼神中的情感和勇气　读懂挑衅，寻找默契第四章　千万不可对他人手势视而不见　掌握信息的秘诀　指点江山的秘密　臂腕传递的真情　伸出你的手第五章　坐姿所隐藏的信息　坐有坐相　坐姿显性　坐者百相　掌握角度，选择坐势第六章　解读社交距离的密码　必不可少的社交距离　建立你的领地　击退办公空间入侵者　私人空间侵犯不得　进退有度的距离　从社交距离看亲疏远近　占据有利“地形”第七章　从习惯性动作读懂对方　身体姿势就是人的自白书　从吃喝的姿势读懂对方　从卫生习惯看对方性格　从处理钱币的习惯来看对方性格　被购物出卖的女人　香烟的诱惑　细节动作透露的重要信息第八章　语气、语调你能听见的肢体语言　注意你的语气　掌握语调，控制局面　那一声叹息的信息第九章　服饰，没有语言与动作的肢体密语　服饰拉近彼此的距离 妆配你的服饰　道具传递个人性格　服饰选择，男女有别第十章　肢体语言，男女有别　从说话方式看男女差异　哭笑男女也有别　男女其他肢体语言差别　最令女性讨厌的男子习惯　女性传递爱的肢体信息　尾声，现在你知道答案了吧

章节摘录

第一章　仅仅用耳朵听还不够　　睁开眼睛，其实沟通没有障碍　　作一个实验：我们试着闭上眼睛去和别人交谈，我们什么也不说，我们全神贯注地倾听，没有风声，没有雨声，耳朵里只有对方的谈话声音。
我们满怀欣喜的等着收获别人给我们传递的信息，可是结果我们却失望了，我们发现自己根本没有办法体会对方的真正意图。
　　我们开始试着睁开眼睛，渐渐的，我们发现一切又回到正轨，我们又开始能够轻。
松掌握别人的意图，理解别人说话的精髓。
为什么会这样呢？
　　研究整个过程，我们会发现：别人传递的信息其实远不是只有说话那么简单，他们经常会有眼神、会有手势。
我们其实经常靠这些眼神和手势来帮助我们理解别人说话的意图，我们也因此能够轻松接受别人的意图。
　　我们观察到了别人这些细微的肢体语言，我们观察到了别人这种无声的表达方式，我们更清晰地理解了别人的想法，我们也因此开始更融洽地与别人沟通，更有针对性的对别人阐述自己的观点，大家开始其乐融融，于是我们惊呼：睁开眼睛，其实我们沟通没有障碍！
　　可是，肢体语言并不是那么容易理解，手指伸出的多少、手指的方向、用哪一个手指做动作，往往都代表着不同的含义。
抱头、屈膝、抽烟、笑容……这些，其实都有无数种不同的姿势，当然这些不同的姿势也代表着不同的含义。
只有真正地了解了这些不同肢体语言的含义，我们才能精确地判断出别人的意图和动向，才能更准确地把握别人的想法。
　　现实中，肢体语言在不同的人身上表现出来的意义虽然有很多共性，但同时也有很大的不同，因为性别、年龄、阅历、性格、心态等等这些都是可以影响肢体语言的重要因素。
我们在分析别人的肢体语言的时候，千万不能简单就一个表情或者一个姿势来判断别人的真实意图，一定要把这个人各个方面的因素联系到这些表情和动作上，仔细分析之后再下结论。
　　同时，在我们自己运用这些肢体语言的时候，一定还要注意到社会习俗、文化背景、民族习惯、现场气氛等各种综合因素，千万不可对表情的理解搞“一刀切”。
　　现在，我们来细微地观察一下我们的肢体语言。
一般来说，我们的肢体语言方式可以分为以下6种。
　　1. 广域信号　　包括我们的举止和身体摆放的方式。
　　2. 身体语言　　用身体躯干在我们沉默无语时表达的情感。
　　3. 微观动作　　手指、鼻子等微观部位做出来的动作，小到瞳孔的放大与收缩。
　　4. 面部动作　　也就是我们的面目表情。
　　5. 空间行为　　你与别人的距离。
　　6. 触觉　　拥抱、握手、接吻等接触性动作。
　　为了与别人沟通完全没有障碍，我们必须全面去掌握这些肢体语言，充分发掘别人这些肢体语言的意义，利用这些有用的信息，对我们的沟通对象做更全面、更透彻的分析。
这样，在沟通中我们就能始终掌握主动了。
　　不错，我们渴望了解别人，我们需要倾听，可是我们不能仅仅只带上自己的耳朵，老天给我们眼睛绝不是仅仅只是让我们看路和分辨食物用的。
　　事实上，我们发现，当我们在用心去聆听别人谈话的时候，我们倾听的姿势、我们倾听的神态，一样在影响着别人的情绪，影响着别人表达的真实意愿。
事实上，这些姿势和神态同样是我们肢体语言的重要组成部分。
　　那么我们就先从倾听开始，来了解一下肢体语言吧！
　　首先，我们来看看，在倾听别人说话的时候，我们的视线在哪里？

我们的视线是紧盯住对方不放？
还是埋头看桌子？
到底我们的视线应该放在哪里？
关于这个问题，有各种答案。
比方说，在对方身上设定固定区域，而将视线放在固定的范围内。
一般来说，这个固定区域，以上下双眼的连接线及腹部为限，左右以肩宽为准较为合适。
这样容易给别人留下好印象。
当然，视线最好仍需配合当时的情况作适当的调整，只要能表明你在认真听对方说话就是成功的。
接着，我们来看看倾听的姿势。
在谈话的时候，说者往往通过观察听者的身体语言，来判断对方接受的程度。
这也是为什么听者必须注意自己倾听姿势的重要因素。
例如：听者上身向后仰靠在椅背上，可能会引起说方的厌恶，以为“这家伙盛气凌人”！
但如果听者弯腰驼背，不免要遭人误解，“这人怎么没有一点自信”。
因此，上述两者的姿势均不宜表现在谈话中。
同样，手脚交叉可成为破坏对方谈话兴致的致命伤。
一般来说，所谓倾听，我们身体前倾的姿势最能博得对方的好感。
从说者的角度来看，当你意兴正浓的时候，你同样应该适当观察一下听者的身体所透露出来的信号。
1．不同意而掉转头　　他们刚开始的时候是开放式的身体语言，点头赞同或者微笑。
现在他们的身体是否稍稍侧转，离开了你？
他们懒散地坐在椅子上了吗？
他们是否双腿交叉并不再正对你？
2．挫败感和焦虑　　他们有没有做出更多的障碍式姿势？
他们的手臂交叉了吗？
他们是不是第一次交叉双腿？
他们是不是开始有脸部摩擦的动作？
他们是不是开始摆弄珠宝、衣服或者钢笔？
3．不耐烦　　他们的行动是否加速？
他们是否频繁更换在椅子上的坐姿？
他们点头的速度是不是正在加快？
他们双腿交叉时，上面的那条腿是不是开始晃动？
他们是否不停在看表？
他们是否掌心向下放在桌面上？
他们是否开始整理文件？
4．厌倦　　他们是否正在打哈欠或者因为控制打哈欠而流泪？
他们是不是重复做某些相同的姿势和动作？
他们是不是正在旋转他们手头的笔？
这些时候，你其实应该考虑是不是应该换个话题，或者干脆停止你们的对话了。
这些，其实就是别人正在通过他们的身体语言向你发出无声的抗议。
当然，你也可能是被你的观察所误导，但是不要让这种乐观的方式来引导你忽视信号。
你需要采取行动，哪怕只是以防万一。
当然，作为听者，更多地要求自己用最佳的肢体语言来配合说者的情绪，让说者更多地、更真实地透露他的信息，这个时候，作者就必须掌握各种肢体语言的奥妙，并对它们灵活运用。
换句话说，哪怕就是不开口，我们也要显示我们高超的倾听水平。
不会伪装的肢体语言　　研究者通过大量的调查认为，无声信号传达出的交际效果是有声语言的5倍，当你的体语与有声语言二者不一致的时候，人们往往注重于无声信息，而对有声信息就不那么理会了。

著名的精神分析学家弗洛伊德曾发觉，有个病人在有声有色地讲述她的婚姻是如何如何幸福时，却下意识地将她手指上的订婚戒指在手指上滑上滑下，医生根据她的体语耐心询问，病人讲出了自己生活中的苦闷和种种的不如意。
很显然，行为透露了这个病人无声的体语与有声语之间的矛盾。
人们经常提出这样一个问题：一个人是否能伪装自己的身体语言？
心理学家的回答是：“不能。
”　心理学家认为肢体语言大都发自内心深处，极难压抑和掩盖。
例如，做了亏心事或偷了东西的人总显得心神不定、六神无主或鬼头鬼脑；听到好消息时，脸上总要露出笑容；听到批评时脸色总会显得很不自然；说谎时总怕看着对话者的眼睛；激动时总要手舞足蹈；发怒时总要青筋暴起，或双拳紧握、咬牙切齿。
这些事实不难证实肢体语言的可靠性。
因此，若想分辨人心的真伪，应首先注意观察他的肢体信号，因为只有肢体信号才能显露出一个人的真实思想。
肢体语言不易伪装，原因在于当一个人的大脑进行某种思维活动时，大脑会支配身体的各个部位发出各种微细信号，这是人们不能控制而且也是难以意识到的。
研究者认为：在语言的表达中，一种渠道的可靠性与对它的自觉控制力的大小是成反比变化的。
在所有的语言表达之中书面语言是最有时间推敲和修改的，因而也就可能是可信度最低的一种渠道，也是最容易撒谎的一种方式。
口语可斟酌和修改的时间要少一些，因为自觉控制的机会相对少一些，因而可靠程度就可能比书面语大一些。
当然，口语也有足够的余地让人撒谎。
至于肢体语言，往往最不易有意识控制，甚至完全在无意之中就露出了真相，因而可靠性也就最大。
会说话的肢体语言　　事实上，高水平的倾听者在与人交流的时候，他们就算不开口，也会轻松让别人懂得自己所要表达的想法，因为他们非常善于运用那些会说话的肢体语言。
现在让我们来简单地认识一下那些表示不同含义的肢体语言吧。
1．表示开放的肢体语言　　研究者认为人体之间相隔的间距，同他们的亲疏程度有关。
有时从人体与人体之间所形成的角度，亦能传达出许多表明他们之间关系和所持态度的无声信号。
例如：大多数一讲英语的国家，在正常的社交活动中，一相互交谈的两个人站立时，身体所形成的角度为90。
。
这个角度向我们表明了他们二者之间的相互关系并非是最亲密朋友，他们的交谈也不属于亲密的或私人性质的谈话。
因为他们站立时身体所形成的角度暗示出对第三者的邀请，也就是说，第三者随时可以进入空出的一角，加入他们的谈话。
如果再有第四个人加入他们的谈话，他们便会站成一个方形；如果第五个人也加入，他们可能会站成一个圆圈形，或呈另一个三角形。
因此，这种谈话时所形成的站立角度可以说明他们的谈话性质，是属于一般性的社交谈话。
类似这种欢迎其他人加入谈话的角度所显示的信号，我们称之为开放式指示信号。
2．表示不感兴趣的肢体语言　　人们在注意力高度集中时会情绪紧张，注意力分散或感到枯燥无味时会情绪松懈。
交谈的一方在谈话过程中或听众在演讲进程中，减少微笑和点头的次数，眼睛不看着发言者，心不在焉，脑袋扭向另一方向，都暗示了当事者的厌烦心理，这对于正在滔滔不绝的发言者来说，无疑是值得注意的信号。
不感兴趣的身势、取向和眼神在每个人的行为中都有明显反应。
而且，对于这些情绪的流露，东方听众比西方国家的听众要显得节制并含蓄得多。
西方国家的人在对某些谈话或演讲感到乏味时，身势反应会很明显，如眼睛下垂或旁顾，脑袋耷拉或扭向一侧，身子下坠或侧转……　　东方人在感到乏味时却只是脑袋耷拉着或头一点一点地打瞌

睡，而绝大多数身势动作和取向仍然保持精力集中状态。
此外熟人相遇视而不见、转过脸去也是一种表示不感兴趣的体语。
一个人见到另一个人，装作没有看见，并且绕道而行，这就表明他眼里没你或根本不想见到你，当然更谈不上对你感兴趣。
3．表示排斥的肢体语言　　一个人反感另一个人的行为做派，有时甚至讨厌对方，在这样的情形之下如果这种心理不能用语言表示，他就会使用一系列的拒绝和排斥信号。
这些信号包括：背向对话者，用手背往外扇动、推、赶或弹手指等。
用双手往外扇在希腊则表示为“快快滚蛋”！
由于这个手势在希腊具有侮辱性，因此，同希腊人交谈使用手势时应格外小心。
在中国，当一个人谢绝另一人的送行时，往往使用这种扬手往外扇的手势，示意送行者返回或留步。
若不慎将这一手势用于希腊人，就会闹出误会。
向对话者吐舌头也是表示拒绝的一种特殊信号。
心理学家认为，在谈话时一个人伸出舌头，表示对说话者的厌烦。
这一行为源于人的婴儿时期，吃足了奶的婴儿，常常会将舌头吐出，以示拒绝再吃。
这种拒绝行为一直延续到成年期。
4．表示不安、急躁的肢体语言有不少老师和家长因为孩子不服管教会用双手捂住脸、深叹气或跺脚等表示焦躁不安的信号。
面对这些孩子，老师和父母常用这些信号“抗议”他们的“叛逆”行为。
对于孩子们来说，这些信号也带有一定的警告性。
当人们有急事去做，无心与他人继续闲聊，就会不断地看手表。
在这种情况下，一个有阅历或懂体语的人就应该立刻停止谈话。
谈话时不断地叹气，眼睛盯视别处，踏脚，看手表都是急躁信号。
最有代表性的急躁信号就是用手指磕打桌子或踏脚。
在面对面的交谈过程中，如果你的对话者显示出上述行为，这就证明他急切地想离开谈话场地。
同时，踏脚的频率也能暗示出当事人的急躁程度。
5．表示钟情的肢体语言　　在心仪的女子面前，男人还会表现出一系列的炫耀——姿态——昂首挺胸、英气勃勃、无所畏惧，他们总希望通过自己的举止来赢得女人的喜爱。
事实表明，大多数男人都爱在自己所喜欢的女人面前显得气度不凡、豪迈雄健，同时也整洁利索、温文尔雅。
为了引起女性的好感，男人们还会显示出一系列的炫耀行为。
这些行为包括：捋捋头发、抹些脸油、擦擦皮鞋、洗洗脸、刷刷牙、整理衣冠领带、弹弹身上设想中的灰尘、换上一件新衣服……　　如果钟情于某个女性，平日不苟言笑行为严肃的男人这时在女人面前也喜在双方单独接触的的眼睛，并且面带微笑。
的事情。
如果有某个女性钟情于你，她就什么也不干地看着你，因为她喜欢你，这就是理由。
6．表示隐忍的肢体语言　　如果两人交谈时，其中的一方不赞同对方的态度或观点而又不便发表异议时，他会用手摘捏衣服上的线头或捋着衣缝，这样的手势表示了他在隐忍。
当他做出这种动作时，他的头朝下，眼睛往往是盯视着地板。
心理学家认为这种手势不但表现了做手势人的厌烦心理，而且也反映出他在隐瞒自己的不同观点时的消极态度。
表示这种消极思想情绪的行为还包括抠树皮、抠墙、抠桌子的边缝等。
如果四周没有可触摸的东西，他还会抠自己身上的任何一件东西，比如袖口或指甲或者是包之类的东西。
假如你是一个高明的谈话者，在谈话时，为了了解对方真实的思想态度，就需要采取有效的措施，尽量改变当事者的这种消极姿态。
7．撒谎的肢体语言孩子撒谎时往往用小手揉揉眼睛，生气地撅起小嘴巴，有时还会低下脑袋避开父

母的眼睛。
一些父母看到小孩子这种揉眼低头的动作，会更加激愤，会声色俱厉地对孩子喝道：“看着我的眼睛！
说，你到底干什么去了？
”其实，父母的这种逼问只能增加孩子的恐惧心理，恶化他的消极态度，最后迫使他溜出家门。
事实证明，这种训斥孩子的方式只能适得其反。
其实，小孩子在父母面前揉眼和低下脑袋的姿势动作已经说明他在撒谎或有难言之处，如果孩子的父母换一种方式，耐心等待孩子的解释，小孩儿很可能会向父母道出真情。
当女人撒谎时她们通常用指尖儿轻轻地触摸几下眼角。
这很可能是因为她从小就养成的习惯，或是为了防止抹掉脸上的化妆粉。

编辑推荐

《肢体语言的心理秘密》解读人心的关键秘诀，公关专家不告诉你的神奇读心术。
慧眼观察洞悉内心　　换一种眼光洞察一切，让你从出色到卓越，从此沟通无往不利。
带你走进人类潜意识深处，解析人类最神秘的身体信号，开启无声世界最复杂的信息密码，教授比说话更有效的沟通技巧。

第一图书网, tushu007.com

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