

<<身体语言暗示术>>

图书基本信息

书名：<<身体语言暗示术>>

13位ISBN编号：9787802519374

10位ISBN编号：7802519373

出版时间：2011-10

出版时间：金城出版社

作者：（瑞典）汉瑞克·菲勒塞斯

页数：187

字数：103000

译者：张百顺

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>

## <<身体语言暗示术>>

### 内容概要

《身体语言暗示术》：沟通中，语言所能表达的讯息仅有10%，而通过声音、语气、音调、表情、姿势等肢体语言所表达的却占了90%，所以会说话的不仅是你的嘴，还包括你的眼睛、面部、手，甚至你的整个身体。

瑞典读心术大师兼心理学鬼才汉瑞克·菲勒塞斯，现在就为你解析让身体会说话的全部窍门。

在风趣的解说、真实的肢体语言照片及精心设计的场景练习的引领下，你将能：  
在他人丝毫未觉的情况下，以肢体语言和心理技巧让对方完全信服你；为他人植入特定的正向情绪按钮(心锚)，进而精确地控制和调整他人的情绪；  
不用开口告白，仅以细微的眉目传情，就让对方喜欢上你；……  
三分听话语，七分看姿体！  
一定要让你的眼睛、面部、手，甚至你的整个身体，都像你的嘴一样——会“说话”！  
现在就开始吧！

## <<身体语言暗示术>>

### 作者简介

张百顺，北京师范大学心理学系毕业，北京大学光华管理学院MBA，加拿大约克大学管理学博士，现为软银集团合伙人。

其作品和译作散见于《GQ智族》、《财经》、《职场》等国内一线期刊。

著名沟通专家及激励讲师，拥有极佳的化繁为简的能力，总能以轻松而深入浅出的方式，解释最复杂的概念。

他为身体语言带来全新的内涵，并解析了非言语沟通、肢体语言、心理操纵及心理影响等方面的可操作性技巧。

## <<身体语言暗示术>>

### 书籍目录

#### 序章 用身体语言打造密切关系

身体和心理永远相互关联

说与非说：占90%的非语言沟通”

身体言语是一切密切关系的基础

用对方喜欢的方式来沟通

#### Chapter 1 从表情看出对方的真情绪

我们是如何展现情绪的？

本能与感观：情绪到底是什么东西

情绪的镜子：从脸部表情感知对方情绪

情绪主题：七种放诸四海皆准的情绪方式

中性表情：当你单纯放松时

惊讶：人类感受时间最短的情绪

悲伤：人类持续时间最长的情绪

愤怒：成长中必须学会控制的情绪

恐惧：人类最熟悉的情绪

厌恶：人类最深层的情绪

轻蔑：无意识的厌恶

喜悦：正面情绪的总和

混合情绪：多种情绪整合而成的混合体

遵循情绪脉络：应对刚刚浮现的情绪

身体语言暗示，永不嫌迟

#### Chapter 2 如何影响他人的情绪

心锚的妙用

心锚即印记：记忆中的情绪反应

设置心锚：更高能量级的触动

设置心锚的时机：把握寻找的情绪状态

#### Chapter 3 预知对方下一步的想法

感官印象如何决定思维

感观偏好：人们各有不同的感观方式

眼球移动中：从眼球的移动解读人心

字如其人：从说话用字分辨说话人的类型

讲故事：开会或简报时打动所有人的妙招

投其所好：找出对方的感官偏好

#### Chapter 4 如何影响他人意见

暗示并施展察觉不到的影响力

暗示：对无意识心智发出指令

想法植入：越“不要”，越得到

隐藏暗示：从几个不同的层次说话

言外之意：通过影射来暗示

#### Chapter 5 如何成为人肉测谎机

矛盾的征兆及其意义

何为谎言：善意及不善意地说谎

非语言线索：说谎者的无意识行

身体语言最容易成为说谎的破绽

## <<身体语言暗示术>>

下意识信号：说谎时声音的变化

潜意识认同：引诱对方说出真相

### Chapter 6 如何完美调情

做个不着痕迹的眉目传情高手

调情高手：眉目传情的放电邀请

展示优势：让对方走向你的身体语言

吸引的姿势：无意识中的信赖与兴趣

受不了的刺激：散发性感的身体语言

兴趣消退时：拉开距离的身体语言

### Chapter 7 如何实际建立密切关系

有意识地使用无意识沟通

扭扭屁股伸伸手：如何运用身体语言

你听起来到底是怎样的人：如何运用声音？

惯用的语言偏好：适应个性化的表达方式

如魔法般紧密相连：利用呼吸建立密切关系

劲量兔VS.加菲猫：注意能量对比

语言行为学：言语和行动必须一致

表达意见的合气道：同意他人的艺术”

表达意见的逻辑课：逆转取胜的超强连接词

书面风格：如何通过电子邮件建立密切关系

古老却有效的捷径：让对方谈论自己

亲密的确认：你能否影响对方的检验方法

模仿的负效应：切忌模仿的情境

后记 你就是身体语言暗示高手！

## &lt;&lt;身体语言暗示术&gt;&gt;

## 章节摘录

情绪是人很重要的一部分，我们经常让情绪控制自己的决定和行动，也就是说，我们做的事情很多不一直都是该做的。

有时我们会受到情绪的导引（或者至少这是我们事后用来合理化自己行为的借口），但有时候，我们甚至不知道自己有哪些情绪。

然而，当一个人发觉自己有情绪或想要隐藏情绪时，总是会泄漏自己的心情，这对我们掌握了身体语言的人来说是好事。

本能与感观：情绪到底是什么东西？

在研究实际的表情之前，我们应该先弄清楚情绪这个概念。

情绪到底是什么？

谈到人类情绪及情绪源头的理论很多，目前可以确定的是，每个人都有相同的基本情绪，而这些情绪都会被同样的事物诱发出来。

情绪是一种生存机制 引发情绪最常见的因素，是认为自身受到威胁，受到威胁的可能是个人安全或整体福祉。

因此，情绪的源头是生物的生存机制，当情况危急、无法好好搞清楚是怎么一回事时，情绪就会跳出来当捷径，超越理性的深思熟虑。

在某些情况下，我们必须能立刻自动做出反应，以求得生存。

如果你生在石器时代，碰上迎面扑来的猛虎时，如果还要思前想后地去分析这只老虎隐含了什么样的意义，然后考虑你有哪些选择可以用来逃离这个局面，那你最后肯定会变成老虎的点心。

这套理论的重点是，人类无意识之中永远都在扫描周遭环境，以探知某些事件或迹象。

如果察觉到特定征兆，就会触动和这个征兆相关的情绪。

接着讯息会传达到自主神经系统，以启动某些过程，在此同时，这同一个讯息也会传送到意识之中，告诉我们即将发生什么事。

情绪讯息可以经由两条路线抵达大脑，这两条路线都从同一个端点开始：我们的接收器收到讯号，然后把讯号送到大脑里面一个叫做丘脑的区域。

接着，讯号会被送到杏仁核——这是大脑里一个杏仁形状的小区域，一般认为这里和情绪反应有关。

杏仁核又连接到大脑中控制脉搏、血压及自主神经反应的区域。

然而，还有其他路径也可以通到杏仁核，其中一条是直达杏仁核的“高速公路”，这条路会引发直接反应，触动自主神经系统，却完全不知道自己是在对什么情况做反应。

另一条路则通过脑物质密度较高的区域，因此速度会比较慢。

它会先抵达和注意力与思考有关的脑部区域（也就是大脑皮质层），然后才到杏仁核。

这条路花的时间长一些，却可以让我们更多了解讯号的意义。

这表示如果某个庞然大物轰然快速地朝我们而来，就会触动恐惧的情绪。

恐惧代表许多意义，包括脉搏会加速、血液会冲进腿部的大肌肉里，让我们随时准备逃跑。

因为生理的反应早于心智，所以你会先做出逃避的动作，把车子开了就跑，然后才有时间想到：“该死！”

居然驶进了死胡同！

”或者，你可能会发现自己是在“看到黑影就开枪”，结果莫名其妙地陷入泥泞困境！

身体需要较长时间才能回复正常状态，比思考的恢复期长得多。

意思就是，虽然已经避开危险，你的心脏还是会继续狂跳，而且会有好一阵子都口干舌燥，不管有没有必要。

换言之，情绪一开始是让我们逃开受威胁状况的自动化系统。

它们在脑部不同区域引起必要的变化，并影响自主神经系统，而后者接着又调节呼吸、排汗及心跳速率等身体功能。

进而，情绪会改变我们的脸部表情、声音及肢体语言等。

我们不是一直都处于情绪化状态。

## &lt;&lt;身体语言暗示术&gt;&gt;

情绪来来去去，有时各种情绪之间也会互相替代。

虽然有些人比其他人情绪化一点，但就算是这样的人，也会有一段完全没有任何特别情绪的时候。情绪和心境有差别，情绪比较短暂而强烈，但心境可以续一辈子，是情绪的“背景环境”。

之前，情绪被认为在心理上并不重要，达尔文就觉得许多情绪表达都已不再担负任何功能，因为当人类演化到不同阶段时，情绪还是以同样的方法运作。

过去多数人都同意，情绪会越来越不重要，随着人类的发展，情绪总有一天会消失。

但是，现代的科学家并不这么认为。

今日我们了解到，情绪实际上在人类生命中占有重要地位，因为正是情绪把我们认为重要的人和事物联系起来。

当我们有情绪时，会说自己“感觉到”某些东西，事实上我们“感觉到”的，是被触发的内在生理反应。

在这些变化当中，有些让人很紧张、很不愉快，尤其是那些需要大量肢体动作的反应。

有些变化则让人舒服得多，这就是所谓的正面情绪。

不过，当我们说自己“觉得”愉快或愤怒时，其实指的是内在发生的自动化生理反应，这似乎听起来会让人有些机械式的感觉但如果你仔细思考，会发现情绪的重要性并不会因此而稍减半分。

因为，就算你知道为何每一次凝视那位特别的朋友时，身体就会颤抖不已——这只不过是自动化生理反应的副作用——的原因，但你还是难以改变全身上下都感受到温暖、美妙的颤抖这个事实！

触发情绪的九种方式 当然，不见得每次出现情绪时，都是在为生命搏斗。

随着时间推移，人类的情绪发展出更多类型，而且变得更细微精致。

不过，并非所有情绪都是普世共有的，有些情绪只存在某些有共同文化背景的群体之中。

而除了纯粹的自发性因素之外，还有其他方法也可以触发情绪。

以下是九种常被提到的方式：“啊啊啊啊！”

前方有虎！

” 最常见的情绪触动方式，是侦测到周遭环境中的适当征兆。

问题是，我们并没有思前想后的时间，来判断这股情绪是不是恰当的反应。

虽然我们可能会弄错——也许想象中的老虎不过是块大石头，但事实上我们却往往在使尽全力去应对

。

.....

<<身体语言暗示术>>

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>