

<<解读身体语言>>

图书基本信息

书名：<<解读身体语言>>

13位ISBN编号：9787121144554

10位ISBN编号：7121144557

出版时间：2011-10

出版时间：电子工业出版社

作者：（英）弗海姆，（英）佩特洛娃 著，张宗祥 译

页数：208

译者：张宗祥

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>

<<解读身体语言>>

内容概要

在现代社会当中，人类越来越重视沟通，而沟通中的细节又决定了沟通的效果。身体语言在交流沟通过程中发挥着很重要的作用，有时候甚至是成败的关键。

《解读身体语言》系统地介绍了人类交往过程中的身体语言，作者是英国心理学家Furnham，曾有多部心理学著作问世。

《解读身体语言》内容包括身体语言的概念、功能、在商务活动中的作用和影响，比较了世界各国各种不同文化当中身体语言的差异，并附有大量图表和说明资料，是营销、保险、教育、人力资源、心理分析人事的必读工具书。

<<解读身体语言>>

作者简介

弗海姆(Adrian Furnham), 伦敦大学教授, 被公认为是世界上最多产的心理学家之一。他发表了800多篇文章, 出版过60多本著作, 很受读者欢迎。他还担任多家跨国公司的顾问, 是《金融时报》(Financial Times)《每日电讯报》(Daily Telegraph)和《星期日报》(The Sunday Times)的专栏作家。

佩特洛娃(Evgeniya Petrova), 曾是广告协会、青年生产联盟和芒廷维尤(Mountain View)学习咨询公司的研究员。她既是专业的芭蕾舞导师, 也是优秀的学者。

<<解读身体语言>>

书籍目录

第一章 导论

什么是身体语言？

身体语言的功能

关于身体语言的各种说法

身体语言在商务中的重要性

进化视角下的身体语言

三种媒介和信号

结语

第二章 信号系统

沟通渠道

感知无声的信号

“言”外之意

结语

第三章 日常沟通中的符号和信号

非言语符号对印象形成的影响

外表

躯体吸引力

干一行像一行

如何减少吸引力偏见

衣着

颜色

结语

第四章 态度、情绪和人格沟通

情绪表达

情感劳动

能力、精度和技能

交流态度

直觉

情商与信号解读

人格展示

文化交流和身体沟通

结语

第五章 说谎和欺骗：揭示和隐瞒信息

不同类别的谎言

谎言穿帮：说谎者为什么失败

欺骗的线索

结语

第六章 理论应用：工作场景

支配、身份和地位

商务演讲

谈判技巧和风格

销售中的沟通

面试

会议

<<解读身体语言>>

广告和政治宣传

观察与指认

身体语言和记忆

结语

第七章 理论应用：职场情绪

身体语言和职场欺压

焦急的等待者

工作中的压力

办公室政治

办公室恋情

思想控制

工作中的成与败

结语

附录

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>