

<<破译身体语言密码>>

图书基本信息

书名：<<破译身体语言密码>>

13位ISBN编号：9787510400155

10位ISBN编号：7510400155

出版时间：2009-1

出版时间：新世界出版社

作者：邓明明

页数：272

字数：280000

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>

## <<破译身体语言密码>>

### 前言

你知道身体语言的奥秘吗？  
你能观察到并了解他人身体语言的真实涵义吗？  
为什么说“微笑”只不过是人的一副面具而已？  
为什么说眼睛是心灵的窗户？  
餐厅里的餐桌上有“领土”界限吗？  
……这一个个问题都指向了一个共同的名词——身体语言！  
什么是身体语言？

身体语言是指人们在日常生活中。  
通过身体某些部位的表情、姿态、动作、生理反应以及衣饰等，透露出他们的心理信息。  
这些信息包括意念、看法、态度，也涵盖了人类日常生活中的诸般感觉和情绪，如友善、谦虚、感动、自信、关怀、兴奋、从容、愤怒、沮丧、紧张、恐惧、羞怯、不耐烦、鄙夷、倨傲、焦虑等等。

身体的不同部位会传达出不同的身体语言信息。  
比如说，人与人目光接触时，一个人可以从对方那里得到很多的信息，可以帮助交往的双方心理同步，也可以用来表达一个人的喜、怒、哀、乐；而从对方面部五官的表情，则可以看出对方的信任、怀疑、兴奋、犹豫等在言语中有意掩饰的涵义；而不安地来回走动则显示某人的某种焦虑不安的情绪...  
... 人类是符号化的动物。

人们不但可以将自己心里的感觉、念头、情绪以身体语言的形式传递出来，而且也可以通过破译他人的身体语言信息来了解其所欲传达的心理信息。

所以。

身体语言是一种双向的表达和沟通方式。

在非正式的聚会上，当你看到他人吸烟的姿势，你能判断出对方是一个什么样的人吗？

在工作中，你看到同事走进你的办公桌前，你想到了什么？

在销售活动中，你的客户摸了一下鼻子，你认为对方在向你发出什么信号？

在男女交往中，你是如何运用身体语言来增强自身的最佳优势的？

上面的这一个个问题都可以在本书——《破译身体语言密码》里找到答案。

本书就是一本打开身体语言奥秘的“万能钥匙”！

身体语言是一个完整的体系。

在力求全面的前提下，本书尽可能地把一些耳熟能详的身体语言涵义呈现给读者，不当之处，敬请读者指正。

## <<破译身体语言密码>>

### 内容概要

身体语言是指人们在日常生活中，通过身体某些部位的表情，姿态，动作，生理反应以及衣饰等，透露出来的心理信息。

在非正式的聚会上，当你看到他人吸烟的姿势，你能判断出对方是一个什么样的人吗？

在工作中，你看到同事走进你的办公桌前，你想到了什么？

在销售活动中，你的客户摸了一下鼻子，你认为对方在向你发出什么信号？

在男女交往中，你是如何运用身体语言来增强自身的最佳优势的？

…… 上面的一个个问题都可以在本书——《破译身体语言密码》里找到答案，本书就是一本打开身体语言奥秘的“万能钥匙”！

本书强调商业和政治领域的身体语言的运用，书中对身体语言的巧妙运用适用于销售和谈判领域。尤其对销售人员察言观色、快速识别他人内心所想、成交大单有直接的帮助作用。

没有身体语言的帮助，一个人说话会变得很拘谨，但是过多或不合适的身体语言也会使你令人望而生厌，只有自然、自信的身体语言才会使我们的沟通更加自如。

《破译身体语言密码》是一本帮助你找回自信、实现完美人生的必备读物。

慧眼观察，洞悉内心。

本书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，教你比说话更有效的沟通技巧。

## &lt;&lt;破译身体语言密码&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 破译身体语言密码 身体语言与有声语言 身体语言是人人能“读”懂的大众化语言第2章 头部语言的破译 摇头晃脑者惟我独尊 拍打头部的后悔心情 交谈时抹头发的人问心无悔 用点头的方式提高对方思考及进取心 点头不一定是肯定的答复 歪着脑袋倾听第3章 脸上的观点倾诉 脸型不同的人性格不同 当无法看出对方的表情时,就从他的左脸判断 想隐藏自己,本性却会不经意地表露出来第4章 会说话的眼睛 视线的交流是沟通的前提 对方的眼睛看远方时 斜视对方的眼光 对方眼神发亮略阴险时 对方做没有表情的眼神 视线接触与否的心理学研究 注视与移开视线的心理学研究 注视、凝视与警视 对话时的目光 影响眼睛使用的其他因素 特殊情境的眼睛使用第5章 随心而变的眉毛 眉毛的“动作”所透露的心理信号 眉毛的形状所透露的心理信号第6章 鼻子上的心理信号 他为什么摸起了鼻子? 鼻子大代表能力强吗?第7章 嘴巴不出声也会说话 嘴形所透露的喜悦和无奈 嘴唇所透露的性格信号 拉动嘴形的微笑第8章 手的心理破译 魅力之手 肥胖之手 磁器之手 强盗之手 搓手的心理信号 双手攥在一起的心理信号 指尖相碰的姿势所透露的心理信号第9章 握手的心理含义 控制性和屈从性的握手 谁先伸出手? 握手的风格第10章 手势的心理含义 故意利用手掌的姿势进行欺骗 手掌的威力第11章 指尖上的心理“舞蹈” 拇指的心理信号 食指的心理信号 中指的心理信号 无名指的心理信号 小指的心理信号 手指交叉的心理信号 食指交叠的心理信号第12章 多“情”多“义”的腿和脚 扳腿的心理信号 抚摸腿的心理信号 踝对踝双腿交叉的心理信号 膝对膝双腿交叉的心理信号 踝对膝双腿交叉的心理信号 双腿缠绕的心理信号 双足的丰富心理信息 站立时腿、脚的语言信号 坐姿中的腿、脚的语言信号 由步伐识人第13章 破译撒谎者的身体语言 识别撒谎时的身体语言 注意撒谎者的眼睛 注意撒谎者的四肢动作 注意撒谎者的鼻子和嘴 注意撒谎者伪装出来的身体语言 注意撒谎者的微笑 注意撒谎者的微观身体语言 和撒谎者交谈时的观察点第14章 破译男性的身体语言密码 三种距离看男人 如何从举止看男人 如何从衣着看男人 如何从走姿看男人 如何从颜色看男人 如何从酒桌上看男人 如何从选酒看男人 如何从吃相看男人 如何看吻识男人 如何看鞋识男人 如何看袜识男人 如何看包识男人 如何从吸烟习惯看男人第15章 破译女人的身体语言密码 如何从小动作看女人的心理 如何从打电话的姿势看女人对金钱的态度 如何从坐姿看女人 如何透过口红看女人 如何从服饰色彩看女人心 如何从发型看女人 如何透过兴趣看女人 如何从鞋看女人 如何透过泳装看女人心理 如何读懂女人的无声语言 如何从提包看女人的性格与心理 如何从饮食方面看女人的性格与心理 如何从笑声看女人的性格与心理第16章 破译两性关系中的身体语言密码 两性的亲密空间语言 我爱你的信号 手的任务:触摸、指向以及发信号 亲吻的秘密 第一次亲密接触第17章 破译面试时的身体语言密码 面试与身体语言密不可分 面试前的准备工作 面试中的位置 面试提示 困难的问题 面试的结束阶段 评估面试 练习自己的面试身体语言第18章 破译办公室中的身体语言密码 在办公室里为行为负责 破译上司的身体语言 为自己赢得有利的空间 同事间的手势语言 异性同事的身体语言 领导的意图何在 上下级的微妙动作 利用视觉的力量 办公桌的安排 强势握手 空间入侵 赶超崇拜者第19章 破译销售中的身体语言 察言观色找到客户 用无声的语言赢得信任 让客户亲自去触摸 销售中的座位安排 运用身体语言促销

## &lt;&lt;破译身体语言密码&gt;&gt;

## 章节摘录

各种研究调查的结果表明，对话时的目光大致有五个功能。即调整说和听的交替，观察对方的反应，表达意义，表达感情，传达对双方关系性质的信息。

说话者往往是先注视对方之后才开始对话，不久再移开视线。阐述完自己的意见，就会观察对方的反应，同时发出自己打算听取对方意见的信号，并再次注视对方。

对听话者来说，除了表达自己想要说话的意图，还要在对方阐述完一个意见后，及时看一下对方。一旦错过这一注视的时机，就等于奉还了自己发言的机会。

例如，对方在讲话时，你低头做着笔记。当对方讲完后，你抬起头，对方就会知道你有话要说。如果对方讲完了你依然低着头，对方只能在自己已经说过的东西上添加点什么，或者保持沉默直到你抬起头。

在谈话中，相互注视的情况一旦少了，那就意味着：这种谈话缺乏双方或者某一方的积极参与而气氛尴尬，或者表明谈话到了该结束的时候了。

对方持续移开目光，是表示不感兴趣的信号，但有时却不过是因为对方有点害羞，或心情不佳，或有些疲倦。

说话时有着仓皇眼神、不断东张西望的人，会使人紧张。有时，某人匆忙一瞥的视线方向暴露了其眼下关心之事的线索。

所以，在这种场合，人们总想尽快离开此人。

谈话之际，为了检视对方的关心度、理解度以及对这些话的容忍度也常使用目光。简而言之，对方对自己的注视程度成了判断此人注意力集中度的标志。

当谈话双方都陷入对某一问题的思考或者对临时出现的状况不知道如何反应时，一般都会相互移开目光，这也是调查结果已经证明了的。

原因是伴随着精神向内集中，人们希望对视觉的刺激尽量减少，而且这时新人眼帘的任何东西都不能与自己眼睛的焦点保持一致。

例如，不是很熟悉的男女在谈话时不小心进行了身体的接触，这时双方都会因为不知道如何反应而把视线移开，同时用不相关的话题把注意力岔开。

对话中眼睛的另一个功能是听者和说者相互传达如何评价自己同对方的关系。

根据调查，如果我们把自己的交流对象当作中等地位的人物。

则自己的注视和对方的注视均达到最大限度；如果对方的地位极高，则为中等程度；如果对方地位很低，则达到最低限度。

在谈话对象是可信赖的人时，出自自己的注视更长更频繁，谈话对象是自己喜欢的人时也同样。然而，对讨厌的人，人们有时也进行冰冷的凝视。

对于求爱时眼睛的使用方法已经引起很多作家和学者的注意。

对于企图保持更亲密关系的对象，无论男女均运用“秋波”这种传统方法，也得到科学调查的印证。一般而言，订了婚的男女，相互注视会增多；意欲从此成为亲密伴侣的男女之间，双目交视的时间也会来得更长。

关于这一主题，海伦G.布拉温所著的《性和独身女性》做了极为有趣的描述。

其中提到：一个独身女子若在西餐馆等公共场所选中一个男子，她会直接深情地凝视其眼睛，然后，回过头来与同伴聊天或阅读杂志。

接着，她会做出一种挂念的姿态，再度同样凝视那个人，随即垂下头来。

如此往复三次，常常就会诱惑对方、引起对方对自己的兴趣。

结论是：暗送“秋波”，至今仍是求爱者的致胜手段。

## <<破译身体语言密码>>

### 编辑推荐

身体语言揭示了人的情感、态度、智慧和教养，它虽然无声，传递的信息往往超过有声语言，人际交往离不开身体语言，跨文化交际更需解读身体语言！

剖析身体语言，使你在商战中明察秋毫，抢占先机；善用身体语言，让你在应聘谋职时稳操胜券；巧用身体语言，助你轻松成为恋爱高手！

帮你识人、观相、察心；教你运用比说话更有效的沟通技巧；所以，你不能不读这本《破译身体语言密码》。

老板、客户、竞争对手，谈判、求职、面试，每个人都需要掌握身体语言的密码。

《破译身体语言密码：人类身体信号心理解析大全》帮助你成为沟通高手中的高手！

职场、情场、商场沟通宝典，商务谈判、市场攻略、职场面试必备工具书。

<<破译身体语言密码>>

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>