

<<不说我也知道你想干什么>>

图书基本信息

书名：<<不说我也知道你想干什么>>

13位ISBN编号：9787807245773

10位ISBN编号：7807245778

出版时间：2008-10

出版时间：京华出版社

作者：玛丽安·卡琳奇

页数：194

译者：田东宇

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>

<<不说我也知道你想干什么>>

前言

让你人气直升的关键30秒每个人都希望：及早发现别人愤怒的征兆。

找出言之有物的人。

与顾客迅速建立融洽关系。

在大家讨论你最喜欢的名人时，加入一些趣味洞见。

立即发现真爱。

变成每个人都想交往的职业人士。

掌握每场戏的精髓，成为戏约不断的演员。

本书能满足上述需求，我会一步一步教你如何阅读身体语言，并借此影响你和别人的情绪。

你肯定有过在聚会中，碰到有人如熟人般向你打招呼，你却不认得对方的经历。

不出片刻，无论你的声音装得多自然，对方还是，会发现你对他根本一无所知。

这可不是参加会议、婚宴或同学聚会好的开端。

这时，如果你对身体语言有一些了解，就能轻易使对方相信，你真的认得他。

假如你对身体语言有更多了解，就能迅速让对方感到自在，甚至愿意吐露内心的想法，使你在之后的对话或其他场合中明显获得优势。

换个角度想，对方说不定也不知道你是谁，只是利用多数人无法坦承自己记不得这点来接近你。

大部分擅长阅读身体语言的人，都说不出自己是如何做到的，由于缺乏组织这些出于直觉的力量，因此无法传授给他人。

我比其他专业人士占优势的地方，就是理解为什么某些技巧有效，而能不断运用有效的技巧，关键在于掌握行为与反应之间的因果关系。

我对身体语言的分析，甚至使用的多数词汇，都是心理学书籍中找不到的。

我的专业技巧并非出于学科背景，而是出于战场上、审讯室、商务谈判，以及为企业设计经理人选面试的种种经验。

也就是说，我的技巧来自真实的生活，而不是虚拟的研究室。

然而，我融会新知识、使技巧更趋于完善的方法却是科学的。

假如你明白如何逐步阅读身体语言，就能发展出逆向操作的能力。

你能控制自己微妙的身体语言，进而对他人的行为造成影响。

身为审讯者，我通过操控自己和对方的身体语言、情绪，获得想要的结果。

这是审讯者工作中最棘手的部分。

因为拥有阅读以及使用身体语言的技巧，我有时也会梦想投身其他行业，现在正值夏季，或许我能以棒球队间谍为副业，因为投手的身體语言经常会透露大量信息。

<<不说我也知道你想干什么>>

内容概要

你是否曾有过在聚会中，碰到有人好像熟人般向你打招呼，而你却不认得对方的经历？不出片刻，无论你的声音装得多自然，对方还是会发现你根本一无所知。这可不是开始会议、婚宴或同学会的好方法。

如果你对身体语言有些微了解，你就能轻易使对方相信，你真的认得他（她）。

假如你对身体语言有更多的了解，就能迅速让对方感到自在，甚至愿意吐露内心的想法，使你在之后的对话或协商场合中明显获得主动。

想瞬间掌握人心吗？

想拥有好人缘吗？

想揭开恋人心灵的面纱吗？

想避免尴尬的场面吗？

想让自己魅力四射吗？

你是否希望：在办公室中备受同事们的欢迎；在聚会中，有你在的地方总是笑声不断；在面试时，迅速发现主考官的喜好；在业务中，成为炙手可热的销售冠军、沟通专家和谈判能手；在茫茫的人海中，迅速找到你的真爱；在朋友的心目中，你是他们最知心的伙伴…… 在一个人的脸部表情、身体四肢的动作中，说话者的情绪往往无所遁形，只要你懂得“阅读”身体语言，就能轻松破解别人的心理密码！

本书提出名为R.E.A.D.的系统，包括审视、评估、分析、判断四个环节，帮助人们观察和理解每个人的身体语言，并以前美国总统比尔·克林顿和主演《加勒比海盗》系列电影的当红明星约翰尼·德普等为例，搭配简单易懂的说明，帮助读者成功洞察别人的心，从而成为善解人意、备受欢迎的人气王！

<<不说我也知道你想干什么>>

作者简介

<<不说我也知道你想干什么>>

书籍目录

序言 让你人气直升的关键30秒 第一部分 身体语言——比说话还有用的沟通方式 第一章 如何成为读懂身体语言的专家 别迷信专家和电视 专家有哪些秘诀 第二章 文化对理解身体语言有着巨大的外在影响 习俗与社会典范对身体语言的影响 新文化对身体语言的冲击与改造 第二部分 R.E.A.D.——帮助你迅速读懂身体语言 第三章 R：从头到脚的审视 全球通用的身体语言 前额 眉毛 眼睛 耳朵 鼻子 嘴巴 下巴 头和脖子 四肢 肢体末端 口头声音 残障的冲击 产生误解的原因 第四章 有意或无意姿势的区别 象征姿势 说明姿势 与规约姿势 调适姿势 阻隔姿势 反映姿势 既成习惯 第五章 E：身体语言要从整体来理解 心情系统 姿态 开放性 动作 整体动作 应用 第六章 假设或者偏见都会影响直觉 性别 调适姿势 阻隔姿势 说明姿势 文化 具有文化特性的颜色 羞辱所扮演的角色 投射 第七章 A：你对自己了解多少 个人典范 语言：意志的奴仆 声音：最高命令者的奴仆 非语言：听从心智的控制 基准判断方法 基准判断守则 来龙去脉 影响来龙去脉的要素 个人策略 第三部分 应用技巧——读懂身体语言的捷径 第八章 D：判断名人与政客的方法 身体语言的策略模型 克林顿夫妇 安·寇特（AnnCoulter） 小布什 尼克松、肯尼迪VS历史记忆 名人与好奇心 混合的信息 扮演自己的演员 第九章 一般人的常见姿势 反映姿势 规约姿势 调适姿势 阻隔姿势 说明姿势 距离 时机 对压力进行管理 对立行为 第十章 让身体语言帮你在商场上成功 评估 绝不公开争论并落败 第十一章 用身体语言为你的生活加分 推销员 汽车销售员 处理高压状况 是朋友还是泛泛之交？ 有承诺的感情关系 第四部分 结论 第十二章 巧妙运用R.E.A.D.让你魅力四射 重点回顾

<<不说我也知道你想干什么>>

章节摘录

<<不说我也知道你想干什么>>

编辑推荐

<<不说我也知道你想干什么>>

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>