

# 《身体语言密码经典版》

## 图书基本信息

# 《身体语言密码经典版》

## 内容概要

慧眼观察，洞悉内心。《身体语言密码》带你进入人类潜意识深处，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。

一个简单的握手动作却暗藏影响世界格局的政治信息，一个无心的眼神交流已然决策千万级别的商务谈判，一个不经意的微笑转瞬间成交百万的销售大单。细微的身体语言蕴藏着如此巨大的魔力，无论你是政治家、谈判专家或是营销高手，在你不知不觉之间，胜负之局已定。

《身体语言密码》不仅能帮你识人、观相、察心，更能使你透彻地认识自我，让你从未知到已知，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有趣的人生智慧，使你的工作和生活事半功倍，最终实现人生的成功与幸福。

本书兼有工具性和娱乐性的特点，幽默的文字，有趣的图片，大量生活实例和实验，为你全面展现身体语言的魅力。无论你是销售人员、管理者、谈判代表或是行政人员，尽可以轻松阅读。换一种“眼光”洞察一切，令你从出色到卓越，从此沟通无往不利！

# 《身体语言密码经典版》

## 作者简介

## 书籍目录

序

你对自己的了解有多少

你对于身体语言的侦查技能有多高

你的身体语言字典

第一章 小心！意在言外

身体语言——比说话更有效的沟通方式

为何你会心口不一

身体语言如何体现情感

为何女性的感知力会更强

脑部扫描能告诉我们什么

占卜师如何占卜

天生、遗传还是后天的文化熏陶

身体基本动作的产生根源

全球通用的表情和动作

正确解读身体语言的三大规则

为何我们容易产生误解

为何孩子的身体语言容易理解

你能伪装表情，做假动作吗

如何成为身体语言解读专家

第二章 权力尽在“掌”握

如何利用手掌获得控制权

如何探知对方的诚意

国际通用的手掌行骗术

因果法则

手掌的力量

关于握手方式的研究

谁该先伸出手

如何获取优势地位和支配权

恭顺的握手

势均力敌的握手

如何通过握手营造气氛

如何瓦解强势攻击

握手中的控制权

布莱尔与布什之间的权力竞争

解决方法

八种最不受欢迎的握手方式

总结

第三章 笑容的神奇魔力

微笑是一种顺从信号

为何微笑有感染力

微笑如何欺骗大脑

练习假笑

五种常见的微笑

开怀大笑是最好的良药

为何我们应当重视笑容  
我们可以边笑边说话，猩猩却不行  
幽默有疗伤治病的神效  
笑到哭为止  
笑话如何使人发笑  
充满笑声的房间  
微笑是一座沟通的桥梁  
幽默可以成为一种促销手段  
不开心地撇嘴  
送给女性的微笑建议  
总结  
第四章 手臂信号  
以臂为界的身体信号  
交叉双臂会对自身造成伤害  
“舒服”的姿势  
性别差异  
双臂交叉抱于胸前  
解决方法  
握手式的双臂交叉姿势  
抓握式的双臂交叉姿势  
老板VS员工  
获取他人的认可和赞同  
拥抱自己  
如何探知社会名流的内心不安  
巧用咖啡  
接触的魔力  
伸出你的手  
总结  
第五章 文化差异  
写作此篇时，我们人在意大利  
做一个文化小测验  
你得了多少分  
全世界的文化基本要素几乎是相同的  
问候方式的差异  
当两种文化相遇  
喜欢撅上嘴唇的英国人  
日本人  
擤鼻涕动作的文化差异  
三种最常见的跨文化交际手势  
接触还是不接触  
文化冲突是如何发生的  
总结  
第六章 百变“手”、“指”  
巧“手”能言  
双手之间的玄机  
双手的作用：增强记忆效果  
“摩擦掌”  
摩擦手指  
紧握双手

尖塔形手势

利用尖塔形手势获胜

小结

托盘式的姿势

将手背在身后

拇指有关的手势

留在上衣口袋外的拇指

总结

第七章 手触摸脸部的信号

谎言调查

三只聪明的猴子

脸是如何泄露真相的

女人确实是天生的“撒谎家”

为什么撒谎如此困难

在撒谎时最常见的八种手势

思考和迟疑的手势

厌倦

思考的手势

说谎的应聘者

抚摸下巴

迟疑的手势

抓挠后颈和拍击头部的手势

为什么鲍勃总是败北

双重意义

第八章 眼部传达的信号

瞳孔扩张

瞳孔测试

女人又是优胜者

人类的眼睛

轻抬眉毛

张大眼睛

眼睛向上看的姿势

注视——你的目光投向哪儿

撒谎者大都会看你的眼睛

如何避免攻击和辱骂

斜视

延长眨眼的间隔

东张西望

面部地理学

威严的凝视

关于政治家的故事

面谈开始后的20秒钟

解决之道

你会转向哪个频道

怎样抓住听众的目光

怎样呈现视觉信息

提起钢笔的魔力

总结

第九章 个人的空间和领域

个人空间  
个人空间的间距  
个人空间间距的应用  
谁在靠近谁  
我们为什么讨厌乘风电梯  
为什么示威人群会暴怒  
保持距离的礼节  
做一做午宴测试  
文化因素  
在跳华尔兹时日本人为何总是领舞  
乡村人与城市人对个人空间的不同需求  
领地与所属权  
与汽车有关的私有领地  
做一个测试  
总结  
第十章 腿部动作泄露的信息  
流行的步态  
双脚如何说真话  
腿部动作的目的  
戒心、寒冷还是觉得舒服  
身体姿态从封闭转向开放的过程  
欧洲版双腿交叉  
美国版“4字腿”  
身体姿势封闭的同时，内心是封闭的  
用手抓着“4字腿”  
脚踝相扣  
短裙综合症  
两腿交缠  
两腿交叉而小腿保持平行  
伸出右脚还是缩回来  
总结  
第十一章 十三种常见姿势  
点头的动作  
为什么要学习点头  
怎样赢得他人的赞同  
摇头的动作  
基本的头部姿势  
低头耸肩  
摘去“不存在”的绒毛  
怎样展现自己的状态  
西部牛仔的姿态  
较量  
双腿分开  
把腿放在椅子的扶手  
骑跨在椅子上  
“弹弓式”姿势  
准备就绪的坐姿  
起跑者的姿势  
总结

## 第十二章 模仿——创建友善关系的工具

营造融洽的氛围

精确到细胞的模仿行为

男人和女人在模仿上差别

我们会跟自己的宠物相像吗

有样学样

声音的模仿

有意识地营造友善氛围

谁模仿谁

总结

## 第十三章 香烟、眼镜、彩妆的神秘信号

两种类型的吸烟者

男人和女人抽烟的差别

如何预判他人的决定

抽雪茄的吸烟者

吸烟者想要结束会谈的信号

如何解读眼镜

拖延时间的策略

从眼镜上方窥视

把眼镜架在头上

眼镜和彩妆的魔力

女士的嘴巴不饶人

公文包发出的信号

总结

## 第十四章 身随心动

各种身体角度的含义

如何利用身体角度表达排斥之意

就座时身体的方向

脚尖的方向

总结

## 第十五章 所有权、领土和身高

屈体与身份

他是附近的“大人物”

为何你在电视上会显得高

一项地板测试

个子高的弊端

利用屈体来提升身份

电视上的政治家如何赢得选票

如何安抚他人的愤怒情绪

身高与爱之间存在某种微妙关系吗

让你显得更高的小技巧

总结

## 第十六章 座位安排

一个关于桌子的测试

为何有些老板总是不招人喜爱

与说的无关，关键在于你的座位

亚瑟王的方法

保持两人同时介入其中

长方形的会议桌



为何老师总是青睐位于其左侧的学生  
家庭里的权力游戏  
如何让观众落泪  
注意力的分布区域  
一项关于学习的实验  
在餐桌上做决定  
总结  
第十七章 面试、强权与办公室政治  
为何詹姆士邦德总是一副沉着冷静的面孔  
九条营建良好第一印象的黄金法则  
假如有人让你等待  
假装，直到你真能做到为止  
七条简单略帮你轻松赢得优势  
小结  
办公室的强权政治  
如何改变办公桌上的区域划分  
就座后身体的朝向  
如何重新布置办公室  
总结  
第十八章 测试你的身体语言洞察力  
你能答对吗  
你得了多少分  
总结  
六条让你魅力四射的小秘诀

# 《身体语言密码经典版》

## 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：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)