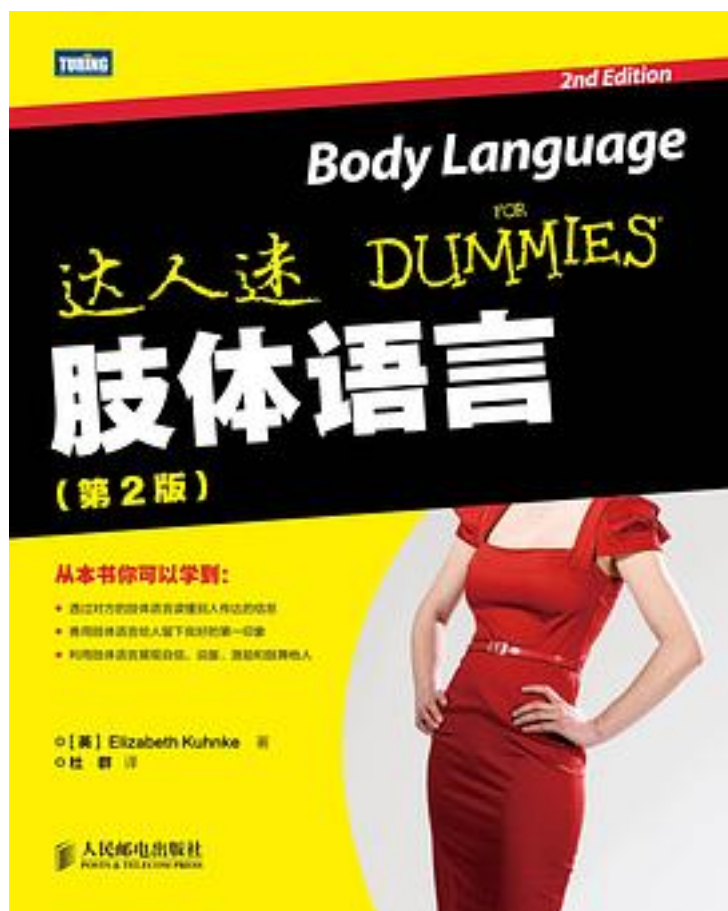


肢体语言（第2版）



[肢体语言（第2版）_下载链接1](#)

著者:[英] Elizabeth Kuhnke

出版者:人民邮电出版社

出版时间:2014-1

装帧:平装

isbn:9787115335920

任何时候，肢体动作都会比言语泄露更多的思想感触。很不可思议吗？事实是，一旦了解了如何解读和控制肢体语言，你就掌握了在生活中获得成功的关键。本书教你如何得心应手地使用肢体语言，如何解读他人的肢体语言和心理状态。此外，还会教你如何去传递正确的信息，更自信、更有说服力地交流。

让身体说话——你的姿势和动作揭示了你的内心世界，并会影响他人对你的看法，反过来，你的思想、态度和认知也在影响你的姿势

解读信号——辨别谎言，发现带有攻击性、显露害怕或者不信任的微表情，识别出感兴趣或拒绝的信号，通过观察自己的肢体语言深入了解自己

别离我那么近！——了解文化差异对肢体语言的影响，学习跨文化肢体语言的技巧和禁忌

打开本书可以发现：

肢体语言揭露人们真实意思的多种方式

肢体语言的演化过程，以及人们为什么采用现今的方式发出信号

使用肢体语言改善形象的建议

使用肢体语言寻求职业发展的方法

使用肢体语言改善人际关系的秘诀

在不同场合如何选择动作和姿态以达到最佳效果

深入学习肢体语言的建议

作者介绍：

Elizabeth Kuhnke

绩效教练，擅长培养领导者气质。Kuhnke Communication公司总经理，该公司在全球范围内设计和提供领导力课程，客户包括沃达丰、吉列、美国运通等公司。她在美国西北大学取得语言传播学士学位后，又攻读了戏剧艺术硕士学位，二十多年来一直致力于帮助个人和团体增强个人影响力和提升沟通技巧。曾活跃于美国各地的舞台、广播和电视。读者可通过www.kuhnkecommunication.com了解更多关于她的信息。

目录：第一部分 姿态

第1章 定义肢体语言 3

肢体语言如何传达信息 3

头30秒中留下印象 5

无意识的信息传达 5

言语替代行为 6

手势辅助言语表达 8

用肢体支持言语 9

揭示思想、态度与信仰 10

姿态的重要类型 12

无意识姿态 13

招牌姿态：定义你之为你的那些姿态 14

发现虚假姿态：欺人耳目 16

微姿态：小姿态大意味 17

替代姿态 17

普适的姿态 18

充分利用肢体语言 21
认识私人空间 21
预见动作 22
模仿姿态 22
变成自己想成为的那个人 22
读懂信号 24
领受文化差异 24
第2章 审视非言语姿态 25
肢体语言的历史 25
模仿祖先 26
姿态第一，语言第二 26
理解肢体语言的具体细节 26
身势：姿态的类别 27
先天的反应 30
后天习得的姿态 30
结束语 32
第二部分从“头”开始
第3章 用头示意 35
展现权威 35
展现优越感 36
展现傲慢 36
展现好斗 37
表示不满 37
表示拒绝 39
用弹弓姿态威慑他人 39
摇头表示轻蔑 40
用头示意 40
触摸别人的头 40
表示同意和鼓励：点头 40
鼓励说话者讲下去 41
表示理解 41
微点头 42
表示关注和兴趣 42
倾斜头部 42
扭头 44
促膝交谈 44
表示顺从或担心 45
低头 45
支撑头部以求舒适 45
抱头 46
表示无聊 46
表示陷入沉思 48
头搁在手上 48
轻抚下巴 48
第4章 面部表情 49
难以言表的时候如何交流情感 49
认识辅助言语的面部表情 51
掩饰情绪 54
表达一系列的情绪 55
表达快乐 55
表达悲伤 57
表达厌恶与轻蔑 58
表达愤怒 59
表达惊讶与恐惧 59

表示感兴趣 61
第5章 用眼睛说话 62
凝视的威力 62
表示感兴趣 64
不赞成，不同意，不愉快 66
表现权威 67
商务环境中的有效注视 69
游移的视线：中断目光接触 70
眼珠乱转 71
斜眼看人 72
目光低垂 73
用眼睛说话的其他方式 74
使眼色和眨眼睛 74
活跃的眉毛：扬眉 75
睁大双眼 76
其他眼神 77
第6章 读唇 78
揭示思想、感情和情绪 78
双唇紧闭 79
放松的嘴唇 80
咬唇 80
上唇紧绷 80
撇嘴 81
努嘴 82
绷紧嘴唇，欲言又止 83
改变想法和行为 84
区分微笑 85
抿嘴微笑 85
撇嘴笑 86
开口笑 86
扭头微笑 87
笑而不语 88
饱满的笑 88
开怀大笑是最好的良药 89
第三部分 躯干与四肢
第7章 躯干 93
探究姿势的影响 93
评估自己的姿势 94
显示情感的强度 95
展现性格和个性 97
三种主要的姿势 98
站 99
坐 99
卧 100
通过改变姿势来改变态度 100
用姿势辅助交流 102
通过姿势表现地位高低 102
前倾以表示兴趣和喜好 103
耸肩 105
所知甚少 106
表示不想介入 106
顺从的歉意 107
第8章 手臂的信号 108
建立防护性屏障 108

叉手抱胸 109
自我触摸：拥抱、抚摸等 112
在面前放东西 113
不予理睬 113
传达友善和诚实 114
触摸传递信息 115
建立密切关系 116
展示优势 118
强化信息 118
增强影响 120
见面与告别时的拥抱 121
第9章 尽在“掌”握 122
看懂手掌 122
张开的手掌 123
手掌向下 126
指指戳戳 127
举起手来！ 128
藏起手来 128
摩擦手掌 128
双手交叠 129
紧握拳头 129
让手指说话 131
捏住 131
锤子手势 133
砍削的手势 134
尖塔手势 134
握紧手、手腕或手臂 135
拇指的作用 136
分析握手 137
谁先伸手 137
传达态度 138
转移能量 142
敲指头 142
摆弄东西 143
摸鼻子 143
以手托腮 143
手托下巴 144
第10章 站姿 145
通过站姿展示专注与态度 145
分腿而立 146
平行站姿 148
支撑站姿 149
剪刀站姿 151
绞住双腿 152
脚的位置反映了你的感情状况 153
脚尖朝向渴望的地方 153
脚不停歇 154
紧紧交叉的脚踝 155
不消停的脚 156
走路的样子 157
第11章 道具的作用 158
用饰品反映思想状态 158
显示内心的挣扎 159
停下来想想 160

眼镜的作用 160
拖延时间 161
审视情况 161
控制对话 162
表示拒绝 162
显得酷毙 162
办公室里的眼镜 162
吸烟 163
吸烟与性 163
吸烟的方式 164
化妆 166
办公室化妆 167
游戏性化妆 167
衣着得体 167
女性的饰品 167
男人的饰品 168
第四部分 置身于社交场合及商务环境
第12章 认识主权与规则 173
了解空间的影响 173
了解你的空间 174
五个区域 175
其他领地概念 176
利用空间 178
展示所有权 178
表示顺从 179
保卫自主空间 179
显示舒适或不适 180
维护个人空间 181
座次的安排 182
在轻松的环境下讲话 182
合作 182
战与防 183
自己呆着 184
创造平等 184
给自己定位 185
水平 185
垂直 186
不对称 188
第13章 求爱中的肢体语言 191
吸引他人的关注 191
求爱五步骤 194
突出性别差异 195
让人知道你也有意 199
女性的求爱行为 199
男人的求爱姿态 204
放大的瞳孔是吸引的标志 205
恋爱关系的发展 206
匹配对方的行为 206
显示亲密关系 206
第14章 面试、影响与权术 208
良好的第一印象：面试 208
完善面试举止 209
最小的动作，最大的效果 212
创造积极正面的环境 213

展示尊重 213
建立密切关系 215
挺直站稳 216
动作果断 218
身体朝向正确的方向 219
用45度角创造放松的态度 220
面对棘手的问题 221
选择椅子 221
谈判风格 223
明确自我空间 224
展示自信 226
避免紧张的姿态 227
第15章 跨越文化差异 230
认识到因人而异 230
个人空间与界限 231
身体距离 232
问候 233
“碰不得”法则 234
挥手道别 235
地位高低的习俗 235
鞠躬、下跪与屈膝 237
立正 237
普通姿态，多重含义 238
竖起拇指——且慢 238
OK不一定OK 239
笑到困境里，笑出困境来 239
避免麻烦，杜绝失礼 240
有效处理困境 240
眼神交流，入乡随俗 241
调整风格，明确交流 242
第16章 读取标志 244
对他人抱有兴趣 244
从观察中得出结论 245
观察姿态的组合 246
应对言语内容与非言语信息的冲突 247
考虑语境 248
熟能生巧：提高解读肢体语言的能力 249
第五部分 若干“十种方法”
第17章 帮你识破欺骗的十种方法 253
抓住稍纵即逝的面部表情 253
抑制面部表情 254
识破谎言 254
遮住谎言的源头 255
摸鼻子 255
假笑 256
手部动作最小化 256
身体触摸最大化 257
坐立不安 257
语言模式的变化 258
第18章 展示魅力的十种方法 259
运用眼神交流 259
展现活泼的表情 260
给人鼓励 260
使用开放的姿态 260

通过姿态显示自己的兴趣 261
定位自己 261
接触成就关系 261
守时 262
姿态的同步 263
平衡言语的非言语方面 263
第19章 读懂他人而无需开口的十种方法 264
观察眼睛活动 264
观察面部表情 265
留心头部运动 265
关注手与手臂的动作 266
观察姿势 266
考虑环境与方向 267
留意触摸 267
对外表做出反应 268
注意时间与动作协调 268
详细分析言语的非言语方面 269
第20章 改善无声交流的十种方法 270
抱有兴趣 270
知道自己要表达什么 270
模仿卓越的交流者 271
模仿他人 271
练习姿态 271
时间和同步 272
穿着 272
举止方式与别人对你的印象 273
让人知道你懂 273
寻求反馈 273
• • • • • (收起)

[肢体语言 \(第2版\) 下载链接1](#)

标签

科普

心理学

教育学

图灵社区

Creation

lce

\$0

评论

书是我译的，署了个恶俗的名字。毛病肯定是有的。金无足赤嘛。自己给了四星，纯粹是为了缅怀自己彼时日译八千字的辛苦。

[肢体语言（第2版）_下载链接1](#)

书评

[肢体语言（第2版）_下载链接1](#)