

<<我没有教你诈>>

图书基本信息

书名：<<我没有教你诈>>

13位ISBN编号：9787802552227

10位ISBN编号：7802552222

出版时间：2009-8

出版时间：企业管理出版社

作者：康瑞锋

页数：230

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>

<<我没有教你诈>>

前言

人类是需要通过交流和沟通才能得以生存、发展的生命个体。人类交际的工具和方式多种多样，而语言是沟通的第一选择。但是，语言的表达在实际生活中，经常会出现词不达意、含混不清的现象，也经常会有人出于种种原因和目的不愿意用语言清楚地表达自己的意图……另外，在实际生活中，语言的运用，总是伴随着各种非语言的、无声的、隐形的表达方式——肢体语言。

肢体语言（body language）又称身体语言，是指经由身体的各种动作，从而代替语言藉以达到表情达意的沟通目的。

广义言之。

肢体语言也包括面部表情在内；狭义言之，肢体语言只包括身体与四肢的动作所表达的意义。

肢体语言是一种在各种场合、环境下都可以用来交流具体信息的动作、手势和习惯的结合。

如果你仔细听别人说话。

并观察他们的肢体动作和面部表情，你会知道他们是在撒谎还是在说实话，他们是喜欢，还是不喜欢你。

谈到由肢体表达情绪时，我们自然会想到很多惯用动作的含义。

诸如鼓掌表示兴奋，顿足代表生气，搓手表示焦虑，垂头代表沮丧，摊手表示无奈，捶胸代表痛苦...

...人们都以这种肢体活动表达情绪，别人也可由之辩识出当事人用其肢体所表达的心境。

<<我没有教你诈>>

内容概要

《我没有教你诈：破解身体语言密码与心理诡计》共分六章，采用“总——分”的形式架构全书。其中，第一章主要是概述肢体语言的分类、重要性、意义及它的普通语言的区别等；第二至六章分别从面部、手势、双手、双脚、和身体姿势等方面具体讲述肢体语言大生活中的运用及各自的意义。

或许通过语言我们可以撒谎，但是我们的身体不会撒谎。

即使你巧舌如簧，你的身体也会背叛你，清楚地向别人表达你内心的真实想法；同样地，你也可以通过观察和解读别人的肢体语言来洞察他人内心的秘密。

手势、站姿和身体姿势……都能透露你内心的秘密，把某些压抑的情绪表现出来，能清晰地传达出一个人的真实感受。

在这本书中，编者把各种常见的、比较重要的肢体语言的含义展现出来，供大家学习参考。

<<我没有教你诈>>

书籍目录

第一章 解析身体语言 第一节 透析身体语言 第二节 解读体语，体会言外之意 第三节 决不能忽视的肢体语言 第四节 恰如其分地运用你的肢体语言 第五节 魔力体语远胜好口才 第六节 身体语言——破解心灵的黄金密码第二章 面部——内心世界的真实反映 第一节 最具表现力的语言——面部表情 第二节 传达情绪的有效线索——眉毛 第三节 千变万化“目光语” 第四节 鼻子透露的可贵信息 第五节 嘴不出声也会“说话” 第六节 笑的魔力第三章 ——手势——口语表达的 第二语言 第一节 双手间的玄机 第二节 巧手能“言” 第三节 手势语言 第四节 手势演绎人的内心情绪 第五节 张开双臂，揽世界入怀 第六节 手的触摸功能第四章 双手——积极、适当地参与表达 第一节 手臂信号 第二节 掌“握”世界 第三节 双手拉近的距离 第四节 思考和迟疑的手势 第五节 两张“脸”的共同组合第五章 脚与腿——内心动向的显示器 第一节 总被忽视的双脚 第二节 双脚比眼睛更诚实 第三节 腿部动作的意义 第四节 各种腿部姿势 第五节 女性的腿部动作 第六节 脚上的“服饰”第六章 身姿——语言表达的得力助手 第一节 身姿——内心情感的映射 第二节 从坐姿看心理 第三节 从站姿看性格与心理 第四节 走姿——人的个性速写 第五节 睡姿透露的性格 第六节 从吃相观察人参考书目

<<我没有教你诈>>

章节摘录

第一章 解析身体语言 第一节 透析身体语言 你了解自己吗 “我”这个字用了数千年，“我”就是自己。
但是我们对自已了解吗？
了解多少？

恐怕有不少人说，我当然了解自己了。

其实，人最难了解的，是自己；最难读懂的，也是自己。
从科学的角度来看我们就不太了解自己：一个人的脑细胞有一百多亿，每天死亡的就有将近十万；一个普通人的大脑能存储二亿本书，而我们的大脑开发程度甚至不及三分之一，真不知道全部开发出来会是个什么样子；人的细胞一般能分裂五十次，每三年分裂一次，也就是说一个人在理论上应该能活到一百五十岁……这些内在的东西我们了解吗？

其实人可以了解他人、了解自己的学习和工作、了解周围环境、了解家庭和自己的父母亲、了解周围的邻居、了解社会、甚至可以了解世界，但是，就是不太会了解自己。

所以，古人才有“学莫先于自知”之说。

一个人要真正了解自己是很不容易的，原因很复杂，总体来说，它与一个人的社会阅历、社会经验、社会性成熟、个人修养水平等有关。

一般而言，社会阅历多、社会经验丰富、个人修养水平高的人，就能比较好地了解自己。

了解自己，是每个人一生的课题。

有时，我们会把自己极其熟悉某一人或事物形容为“了如指掌”，然而，实验证明，能够从照片中认出自己手背的人却微乎其微，其所占比例还不到5%。

此外，有人还曾做过这样的实验：他们在宾馆狭长的休息大厅的另一端安装了一面大镜子，如此一来，当客人走进宾馆的时候，由于镜子的反射，就会产生一种错觉，觉得宾馆里仿佛有一个长长的走廊，一直延伸到休息大厅之外。

然后，他们在天花板上悬挂一些大型植物，其高度距离地面大约五英尺。

这样，当客人进入休息大厅时，通过另一端镜子的反射，看起来就好像有另一个人同时也从休息大厅另一端的走廊走了进来。

由于被植物遮住了脸，“另一个人”的容貌就变得有些难以辨认，不过，这却并不妨碍你观察他的肢体语言和行为。

在实验中发现每一位客人在走进休息大厅之后，都会花大约五至六秒钟的时间打量一番从走廊那头进来的另一位“客人”，然后再向接待处走去。

当被问到他们是否认出了对面的那位“客人”时，85%的男性的回答都是否定的。

绝大多数男性都没能认出镜子中的自己，其中一个人甚至说，“你说的是那个又矮又胖的男人吗？”

实验中，58%的女性认为，镜子中的那个人正是她们自己，而还有30%的女士则认为那位“客人”看起来很“眼熟”。

试验结果表明，绝大多数的人都不了解自己。

身体语言 与人交谈时，我们会用三种方式沟通：语言、声音和身体语言。

身体语言简称体语，又叫肢体语言，即人的肢体动作，指非词语性的身体符号，是指经由身体的各种动作，从而代替语言藉以达到表情达意的沟通目的。

狭义言之，身体语言只包括身体与四肢所表达的意义，如，目光与面部表情、身体运动与触摸、姿势与外貌、身体间的空间距离等。

日常生活中常见的肢体语言有很多，诸如鼓掌表示兴奋，顿足代表生气，搓手表示焦虑，垂头代表沮丧，摊手表示无奈，捶胸代表痛苦；目光接触，表示愿意进行沟通；小心地坐在椅子边上，表示有点焦虑和紧张；紧靠坐椅、双臂交叉则表示不愿意再继续讨论下去了；在人群中脚尖朝向谁，往往暗示对谁感兴趣……当事人以这些肢体活动表达情绪，别人也可辨识出当事人用其肢体所表达的心境。

身体语言，是人的心理状态和情感的流露。

研究发现，人们每天的讲话时间平均只占与人交往时间的10%，而与人交往的其他时间里都在有意无

<<我没有教你诈>>

意地进行着身体语言的沟通。

身体语言在表达、传递人类情感和促进人类交流合作方面发挥着重要的作用。

美国心理学家梅拉比安指出：人类全部的信息表达包括7%的语言+38%的声音+55%的身体语言。

人类学家、现代语言沟通研究员雷伯德威斯特尔认为，在典型的两个人的谈话或交流中，口头传递的信号实际上还不到全部表达意思的35%，而其余65%的信号则通过非语言信号的沟通来传递。

身体语言比我们所说的话更能反映自己的想法。

身体的显著特征对于如何评价和判断一个人有着重大的影响。

不仅在日常生活和办公室表达方面会提到身体语言，实际上，在军事领域也经常提到它，并产生重要的影响。

对于一个士兵而言，他们的表现经常是被看到，而不是被听到的。

在英国皇家骑兵卫队中，身体语言不够丰富的卫兵只能被放在皇宫一英里以外值勤。

可见通过身体语言可以表现出自信与自尊。

我们在与人交流沟通时，即使不说话，也可以凭借对方的身体语言来探索他内心的秘密，对方也同样可以通过身体语言了解到我们的真实想法。

人们可以在语言上伪装自己，但身体语言却经常会“出卖”自己，因此，通过解读人们的身体语言密码，我们可以更准确地认识自己和他人。

人类的身体不仅是身体本身，它更是一个宣言、一种主张，反映出人与人、人与自我、人与自然、人与社会的深刻关系。

<<我没有教你诈>>

媒体关注与评论

心者，貌之根，审心而善恶白见。
行者，心之表，观行而祸福可知。
——（宋）陈抟 《心相篇》

<<我没有教你诈>>

编辑推荐

《我没有教你诈：破解身体语言密码与心理诡计》讲了不说也知道你在想什么，科学研究证明，在人类的日常沟通中，7%的信息是通过语音传播，55%的信息是由面部表情及身体姿势传播，38%的信息是由音量的高低及其变化来传播。

由此可见肢体语言的重要性。

通过《我没有教你诈：破解身体语言密码与心理诡计》让你读懂对方真实想法，弄清他人内心意图，掌控人际交往技巧。

解析身体语言，面部——内心世界的真实反映，手势——口语表达的第二语言，双手——积极、适当地参与表达，双脚——内心动向的显示器，身姿——语言表达的得力助手。

<<我没有教你诈>>

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>