



# 眼神不败术

The Power of Eye Contact

让你职场、情场、菜市场  
都无往不利的视觉接触心理学

[美] 迈克尔·埃尔斯伯格 (Michael Ellsberg) 著 刘怡女 陈清晖 译



世界图书出版公司

# 眼神不败术 The Power of Eye Contact

让你职场、情场、菜市场  
都无往不利的视觉接触心理学

[美] 迈克尔·埃尔斯伯格 (Michael Ellsberg) 著 刘怡女 陈清晖 译

世界图书出版公司

北京·广州·上海·西安

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

眼神不败术：让你职场、情场、菜市场都无往不利的视觉接触心理学 / (美) 埃尔斯伯格 (Ellsberg, M.) 著；刘怡女，陈清晖译. —北京：世界图书出版公司北京公司，2015.10

书名原文：The Power of Eye Contact: Your Secret for Success in Business, Love, and Life  
ISBN 978-7-5192-0384-9

I. ①眼… II. ①埃… ②刘… ③陈… III. ①视觉信息—通俗读物 IV. ①B848.2-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第 245379 号

THE POWER OF EYE CONTACT, Copyright © 2010 by Michael Ellsberg  
Published by arrangement with Harper, an imprint of HarperCollins Publishers.  
All rights reserved.

# 眼神不败术： 让你职场、情场、菜市场都无往不利的视觉接触心理学

著 者：[美]迈克尔·埃尔斯伯格 (Michael Ellsberg)

译 者：刘怡女 陈清晖

责任编辑：张瑶瑶 于 彬

策划编辑：张瑶瑶

封面设计：蔡 彬

出版发行：世界图书出版公司北京公司

地 址：北京市东城区朝内大街137号

邮 编：100010

电 话：010-64038355 (发行)、64015580 (客服)、64033507 (总编室)

网 址：<http://www.wpcbj.com.cn>

销 售：新华书店

印 刷：北京博图彩色印刷有限公司

开 本：880 mm × 1230 mm 1/32

印 张：8.5

字 数：200千

版 次：2016年1月第1版 2016年1月第1次印刷

版权登记：01-2013-3687

---

ISBN 978-7-5192-0384-9

定价：32.00元

---

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请与本公司联系调换)

## 各界好评

---

本书包罗万象，从达尔文到约会诀窍、从神经心理学到萨尔萨舞，描绘了眼睛如何成为最重要的沟通工具，以及为何了解眼神接触的力量可以改善人生各个重要的时刻。本书内容真知灼见、令人耳目一新。任何想要追求真正自信、健康两性关系、事业成功的人，都应该阅读这本书。

——瑜伽士贾摩（Jaimal Yogis），著有《Saltwater Buddha》

两人眼神交换，就会发生奇妙的事。迈克尔·埃尔斯伯格这本杰出作品，能帮助你在每一天创造这样的魔法。

——玛西·西莫夫（Marcy Shimoff），著有纽约时报畅销书  
《Happy for No Reason》

有效的人脉经营，要依靠有效的眼神接触。如果你想改进自己的社交技巧，那么这本书不容错过。

——伊万·米思纳（Ivan Misner）博士，著有纽约时报畅销书  
《Masters of Networking》《Truth or Delusion?》

埃尔斯伯格带我们一探迷人的眼神接触世界。本书绝对物超所值，揭露了运用眼神与他人建立关系的强大秘密。

——朗姆·布莱夫曼（Rom Brafman），合著有纽约时报畅销书《Sway》

鲁米经常谈到透过眼神交换灵魂的秘密。迈克尔·埃尔斯伯格为我们提供了清晰的指引，让我们能将眼神接触的美和力量带进生活中。

——科尔曼·巴克斯（Coleman Barks），著有《The Essential Rumi》

《The Soul of Rumi》《Rumi: The Book of Love》

如果你想拥有恒久的人际关系，或深化现有的人际关系，那么你一定要读这本书。除了透过凝视表现你与对方同在，很少有其他技巧能够更让人心心相系。迈克尔·埃尔斯伯格将为你指一条明路。

——玛丽·福莱奥（Marie Forleo），著有《Make Every Man Want You》

我会在竞技场上运用眼神，确保对手知道我是来真的。对于身处敌意、竞争或危险的处境，本书提供了很好的指引，告诉我们如何以眼神接触来表现冷静与自信。我推荐对竞赛运动、防身术和武术有兴趣的人看这本书。

——乌利亚·法贝尔（Urijah Faber），综合格斗技世界冠军

自从我游完亚马孙河之后，公开演讲的邀约就纷纷上门。我从迈克

尔·埃尔斯伯格身上学到很多运用视觉来和听众建立联结的技巧。

——马丁·斯特雷尔 (Martin Strel)，四项长泳吉尼斯世界纪录保持者，  
合著《The Man Who Swam the Amazon》

迈克尔·埃尔斯伯格阅读古今文学，敏锐地从中发掘眼神接触的特质，并且以高明的技巧访问许多当代名人和达人，分享他们对眼神接触这项复杂活动的分析。同时他借由清晰的看法、开放的心胸，为那些渴望看见他人与自己灵魂的人，提供深刻的练习指引。

——托马斯·法伯 (Thomas Farber)，著有《The Beholder》

愿我能永远凝视你的双眼

献给玲娜

你的眼睛，无声地传达爱意……

——米格尔·德·塞万提斯，《堂·吉珂德》



## 致读者

如果你有任何意见、问题、批评、回应、错误指正等，或是有故事、趣闻及自身经验愿意分享，欢迎写信给我。来信请寄：[michael@powerofeyecontact.com](mailto:michael@powerofeyecontact.com)。我无法亲自一一回复，但一定会阅读所有来信，并回答其中最有趣的问题。

我也许会将各位读者来信中的问题与小故事转贴到本书博客：[www.powerofeyecontact.com/blog](http://www.powerofeyecontact.com/blog)，因此来信时请注明内容是否可以公开，也请注明一旦转贴，该如何注明资料来源（姓名或网站等）。

我在本书的网站上放了许多免费相关资源供读者下载，详情请至[www.powerofeyecontact.com/bonus](http://www.powerofeyecontact.com/bonus)，其中包含一系列免费网络座谈，内容都和本书讨论的主题有关：专家们的录音访谈、我的免费电子书《如何举办眼神凝视派对》（*How to Host an Eye Gazing Party*），以及《电眼保养秘诀》（*Beauty Secrets for Better Eye Contact*）。要是你周遭突然传来一阵鼠标点击声，可能是因为男性读者们正忙着下载。最后，读者可以免费订阅《*Power of Eye Contact*》

电子报，内容包括独家秘辛、最新情报、小秘诀、故事分享，还有活动预告与邀请。

写作此书时常有人问我：“眼神接触的重要性到底是举世皆然，还是只在某些文化中特别重要？”

我相信其重要性的确是随着各地风俗民情而变化，但我决定不在本书中探讨两者的相关性，因为这类讨论很容易流于偏见或以偏概全。因此，这本书是以我们熟悉的世界为出发点，我的观察和看法是来自美国东北部都会区和西岸一带的行为与态度。更进一步的说明请见注释。<sup>①</sup>

---

① 举个人尽皆知的例子：聊天时个人的空间和肢体接触（如拥抱、碰触手臂等）的标准因地而异，爱德华·霍尔（Edward Hall）的《无声的语言》（*The Silent Language*）是此议题的权威。我去过很多拉丁美洲国家，他们肢体接触上的亲密度，包括男性间的接触，铁定会让我们老美不知所措。

撰写此书时，我听了不少有关眼神接触和种族文化的讨论。譬如日本人讲话时习惯看对方脖子，而不是眼睛。一篇网络文章宣称这项传统是“武士道时代遗留的产物”。因为“当时农民如果讲话时直视武士，有可能遭到砍头的噩运”。（[www.onpedia.com/encyclopedia/eye-contact](http://www.onpedia.com/encyclopedia/eye-contact)；2009年1月2日搜寻结果）听说拉丁美洲人同样不会直视身份地位较高的人。另外，虽然白种人通常说话时不会直视，但聆听时会看着对方眼睛，黑人却刚好相反。这也许是为何种族间常出现沟通不良的原因吧。我甚至听闻美国原住民交谈时从不需要视线接触，因为他们总能和对方“融为一体”，所以眼神接触对他们来说是多余的。（下转第3页）

在寻找写作资料的八个月间，我进行了近四十次访谈，访谈的对象包括科学家、心理学家、演说家、企业人士、约会顾问、专业销售人员、武术家、运动员、心灵导师，等等。他们慷慨牺牲自己的时间，与我分享有关眼神接触的独到见解。多谢他们的贡献，让我对这个主题有了更深入的了解。

我经常感觉到，访谈对象的思绪和谈话内容如果是他们原本的语气呈现，往往比我事后的整理解说更加精彩，因为他们的个性和见解在访谈时得以自然表露出来，所以本书保留专家与我的对谈形式，让他们的原意得以重现。读者可以由姓氏来分辨说话者的身份。

---

（上接第2页）我想文化和风俗差异会影响眼神接触是毋庸置疑的。但除了类似以上那些个别经验或难以考据的趣谈，很难找到严谨的科学研究来佐证。尽管如此，我们还是可以观察到一件事：虽然有些文化不赞成交谈时目光接触，但没有任何文化否认视线接触的重要性。避免视线接触的例子，多半来自这些认为眼神力量和潜在力可能会令人不安的文化。

对于想要研究文化差异和眼神接触关系的读者，我想提供一个本书自始至终不断强调的观点：眼神接触就像跳舞，一个巴掌拍不响。如果你是唯一参与者，那叫瞪视。我可以向你保证，没有哪个文化、种族、国家的人喜欢被人瞪。因此，无论你和谁交谈，无论对方是因为文化或私人因素而避开眼神接触，千万不要为了展现自信，或只是因为想建立“联结”而强迫对方，这样完全没有帮助。每个人对于眼神接触都有自己的舒适范围。本书便是希望帮助读者扩张舒适范围的疆界，改善眼神接触的质量。

访谈内容因为篇幅大小、语意清晰、文章节奏顺畅等需求而编辑过，但不影响访谈对象的原意，还保留了他们说话的风格。

迈克尔·埃尔斯伯格

纽约

2009年6月

## Chapter 01

# 比尔·克林顿对眼神接触 了解多少？

进化你和他人的紧密关系

缺乏专注力的年代，必须拥有引起关注的力量

大草原上的眼神接触

生活中的肢体语言

来自婴儿床的沟通

眼神接触与社会智能

原始同理心：什么都不用说

调和呼应：无预设立场

同步效应

眼神接触的黑暗面

## 进化你和他人的紧密关系

“我有个朋友，他一度很鄙视比尔·克林顿。”我在写这本书的期间，鸡尾酒派对上有个新认识的人向我说起，“事实上，我这朋友对这号人物的敌意是史所未见，直逼私人恩怨。有一天，他参加一场宴会，而比尔·克林顿也受邀出席。随着熙来攘往、寒暄交际，我朋友被介绍给比尔·克林顿。”

“就在两人面对面接触时，我朋友对克林顿的私人敌意立即消灭殆尽。”派对上的新朋友继续说，“当他们握手时，克林顿以一种有力而又可亲的方式，与他目光相接。那一瞬间，我的朋友觉得屋子内只有他们两人，屋里的其他人、其他东西都消失了，只有他们两个站在那里握手。”

在我创作这本书的时候，听到关于克林顿这类故事的次数足足有三次：不是他非凡魅力的轶闻，就是他真的通过眼神造成的特别影响。从三个不同的人身上听到同样的故事，我决定上网搜索一下“比尔·克林顿”以及“眼神接触”，果然一些有关克林顿目光魅力的参考资料条列而出。

在克林顿任职总统初期，《纽约时报杂志》剖析，他的能力就是“使对方迷眩的深度眼神接触”。一旁的小道消息则写着，克林顿把八

竿子打不着关系的政治魅力与性诱惑划上等号。如同最近一位克林顿观察家所言：“克林顿并非在诱惑女性，而是媚惑每个人。”

知名的《世界娱乐新闻网》有篇文章写道：“女明星吉兰·安德森认为前美国总统比尔·克林顿性感魅力的背后原因，就是徘徊不去的眼神接触。”安德森（饰演电视影集《X档案》主角）在电视谈话节目《大卫深夜秀》谈到几年前她在偶然的场合遇到克林顿的情景。她说：“所有人列队欢迎，绝大部分是女性。然后他来到面前，与你握手并注视你的双眼。当他准备离开你走向下一位时，他会回望你，仿佛订下承诺一样。回到家后，我预期他也许会给我留个言，当然最后没有。但是，我敢打赌全美国女性都像我一样期望着。”

我说这故事的原因并不是为了表达政治见解。更确切地说，我想说的是，当谈到某人善于眼神接触时，总会有段话一再出现：“当他看着我时，我觉得房间里只有我们。”朋友们，这就是眼神接触的力量：在短暂的时间里，打造人类群体间的强烈联结感，让人们顷刻间感觉合为一体。据我所知，在人类史上，没有任何一种力量可以发挥得如此神奇与迅速。

你认为，眼神接触的力量还能帮你在哪些状况中打造这般既快速又强烈的联结感、认同感与信任感？约会、销售、会议、公开演说和商业简报、工作面谈、与家人或恋人谈心、和亲密爱人独处的浪漫夜晚，这些都是能从“有效的眼神接触”中得到优势的情境。之后的章节会进一步阐述眼神接触与这些情境间的关系。

有效的眼神接触，对社会互动的成败有显著的影响力，它可以帮你找到工作、敲定约会、加深和恋人的关系、促成或破坏团队合作的凝聚力。只需一瞥，眼神接触就会是人类面对面互动中最强大的力量。女性同胞们，你能想象这样的情景吗：在罗曼蒂克的沙滩上，真命天子手上捧着一只闪亮大钻戒，紧握你的手说：“你愿意嫁给我吗？”但他凝望着的却是你的……脚！



## 缺乏专注力的年代，必须拥有引起关注的力量

为什么眼神接触对联系感与信任感如此重要呢？

当这本书写作进入尾声时，我很荣幸能和保罗·艾克曼谈话，他是加州大学旧金山医学院心理学荣誉退休教授。众所周知，艾克曼是脸部表情研究的权威，关于这个领域，他著作等身。他还被美国心理学会评选为二十世纪最有影响力的心理学家之一。

艾克曼最为人所知的，就是针对“脸部表情是由文化决定”——以玛格丽特·米德为代表所提出的理论——提出相反看法。在20世纪60年代晚期，艾克曼到巴布亚新几内亚旅行，深入从未与西方接触的偏远部落，把西方人的各种表情照片给部落原住民看。经由口译人员协助，他分别说了“这个女人刚刚失去了孩子”，及“这个男人遇到了好朋友”的小故事，并请部落原住民挑出最能代表这些小故事的表情照片。原住民们轻松而快速地挑出照片，而他们选出的照片和我我选的都一样。

**埃尔斯伯格：**我和许多不同领域的人谈过，有销售人员、约会专家、演说家，他们都表示，眼神对于自己从事的工作非常重要。在面对面互动中，为什么有那么多人强烈地感觉到眼神接触是如此重要？