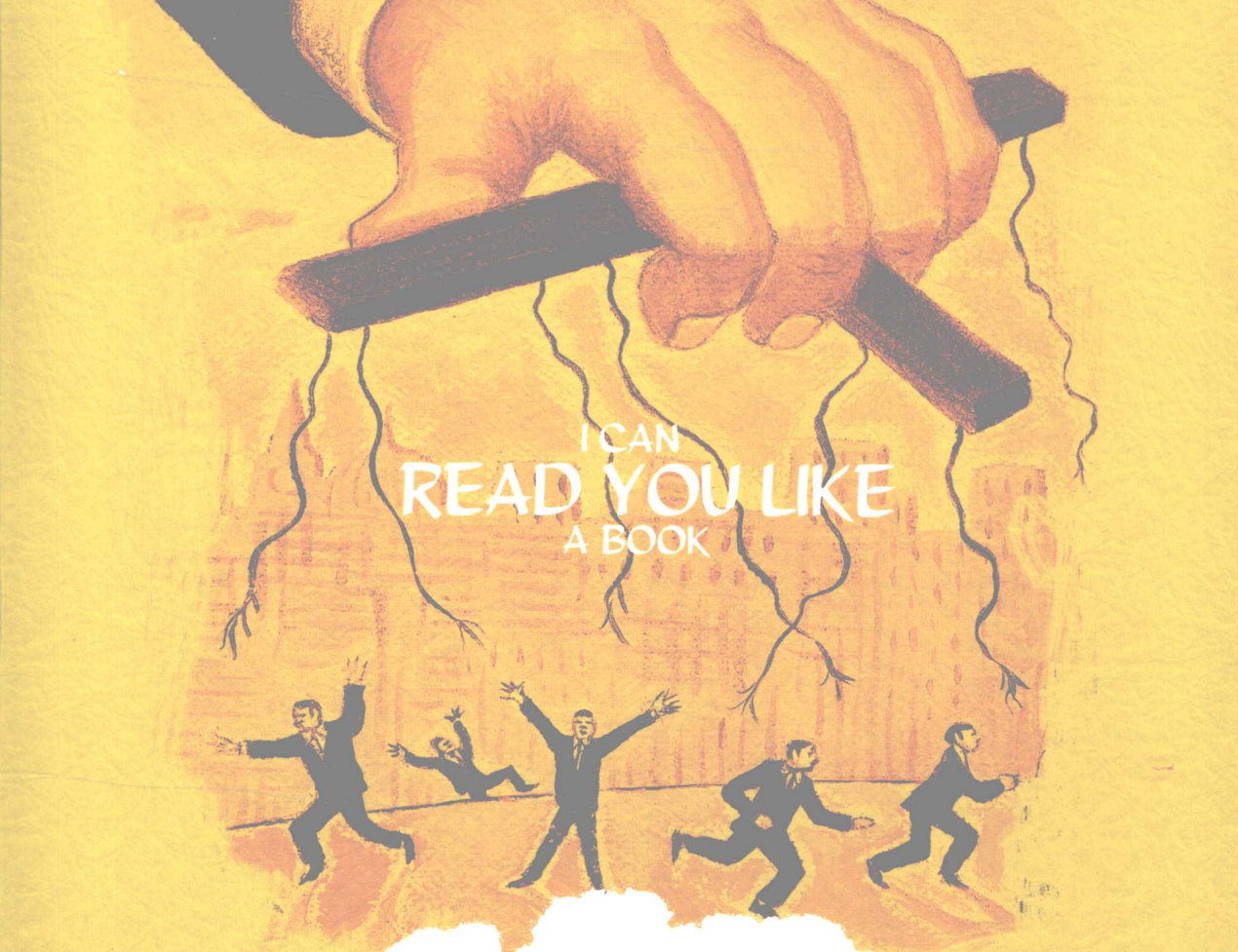




ICAN
READ YOU LIKE
A BOOK

比尔·克林顿：承认婚外情时，他的手透露了什么信息？

约翰尼·德普：他迷人的双眼说了什么？

珍妮弗·安妮斯顿：从她的下巴就能看出和布拉德·皮特的婚变端倪？

破解身体语言，随心所欲读懂人心！

不说我也知道 你想干什么

察行观色3秒钟洞悉对方心理

[美] 格里高利·哈特莱 玛丽安·卡琳奇◎著

京华出版社



不说我也知道 你想干什么

察行观色3秒钟洞悉对方心理

[美] 格里高利·哈特莱 玛丽安·卡琳奇◎著

ICAN
READ YOU LIKE
A BOOK

京华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

不说我也知道你想干什么/ (美) 哈特莱著; 田东宇译. —北京: 京华出版社, 2008. 8

ISBN 978-7-80724-577-3

I. 不... II. ①哈... ②田... III. 身势语—基本知识 IV. H026.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 118635 号

Chinese translation Copyright © 2008 JING HUA PUBLISHING HOUSE

Original English language edition Copyright © 2007 by Gregory Hartley and Maryann Karinch

Simplified Chinese characters edition arranged with Career Press through BIG APPLE TUTTLE - MORI AGENCY, LABUAN, MALAYSIA.

不说我也知道你想干什么

作 者 格里高利·哈特莱 玛丽安·卡琳奇

译 者 田东宇

责任编辑 陈红梅

策 划 郑春蕾

出版发行 京华出版社

(北京市朝阳区安华西里一区 13 号楼 2 层 100011)

(010) 64243832 84241642 (发行部) 64258473 (传真)

(010) 64255036 (邮购、零售)

(010) 64251790 64258472 64255606 (编辑部)

E-mail: jinghuafaxing@sina.com

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 730mm × 1000mm 1/16

字 数 180 千字

印 张 13

版 次 2008 年 10 月第 1 版 2008 年 10 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80724-577-3

定 价 28.00 元

京华版图书, 若有质量问题, 请与本社联系, 电话: 010-62239845

序言 I Can
Read You Like a Book



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。拉拉耳朵也许是刻意对捕手发出的信号，而其他身体语言能告诉你，这位投手自信或承受压力的程度、确定球路与否，甚至还有上一场表现低落的球赛所遗留的郁

闷心情。

或许我能成为大企业中管理或员工阶层的协调者。人的外在会映射出内心的想法，流露出下一步的动作，这点足以让我操控思绪的走向。

说不定我还能找到更棒的工作，比如，最新犯罪电视剧的身体语言教练。

等学会这些技巧后，你会用在什么领域呢？

祝你成功！

格里高利·哈特莱

于亚特兰大

目录 I Can Read You Like a Book



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 // 6

专家有哪些秘诀 // 11

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 // 22

新文化对身体语言的冲击与改造 // 25

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 // 33

前额 // 34

眉毛 // 37

眼睛 // 43

耳朵 // 47

鼻子 // 48

嘴巴	// 48
下巴	// 53
头和脖子	// 54
四肢	// 55
肢体末端	// 57
口头声音	// 60
残障的冲击	// 61
产生误解的原因	// 66

第四章 有意或无意姿势的区别

象征姿势	// 68
说明姿势与规约姿势	// 69
调适姿势	// 71
阻隔姿势	// 72
反映姿势	// 74
既成习惯	// 74

第五章 E：身体语言要从整体来理解

心情系统	// 78
姿态	// 89
开放性	// 91
动作	// 96
整体动作	// 101
应用	// 103

第六章 假设或者偏见都会影响直觉

性别	// 106
调适姿势	// 110
阻隔姿势	// 112
说明姿势	// 113
文化	// 113
具有文化特性的颜色	// 115

羞辱所扮演的角色 // 117

投射 // 119

第七章 A：你对自己了解多少

个人典范 // 124

语言：意志的奴仆 // 125

声音：最高命令者的奴仆 // 126

非语言：听从心智的控制 // 128

基准判断方法 // 129

基准判断守则 // 130

来龙去脉 // 132

影响来龙去脉的要素 // 133

个人策略 // 138

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 // 142

克林顿夫妇 // 146

安·寇特（Ann Coulter） // 149

小布什 // 151

尼克松、肯尼迪 VS 历史记忆 // 152

名人与好奇心 // 153

混合的信息 // 153

扮演自己的演员 // 156

第九章 一般人的常见姿势

反映姿势 // 160

规约姿势 // 160

调适姿势 // 160

阻隔姿势 // 161

说明姿势 // 161

距离 // 162
时机 // 162
对压力进行管理 // 163
对立行为 // 164

第十章 让身体语言帮你在商场上成功

评估 // 170
绝不公开争论并落败 // 176

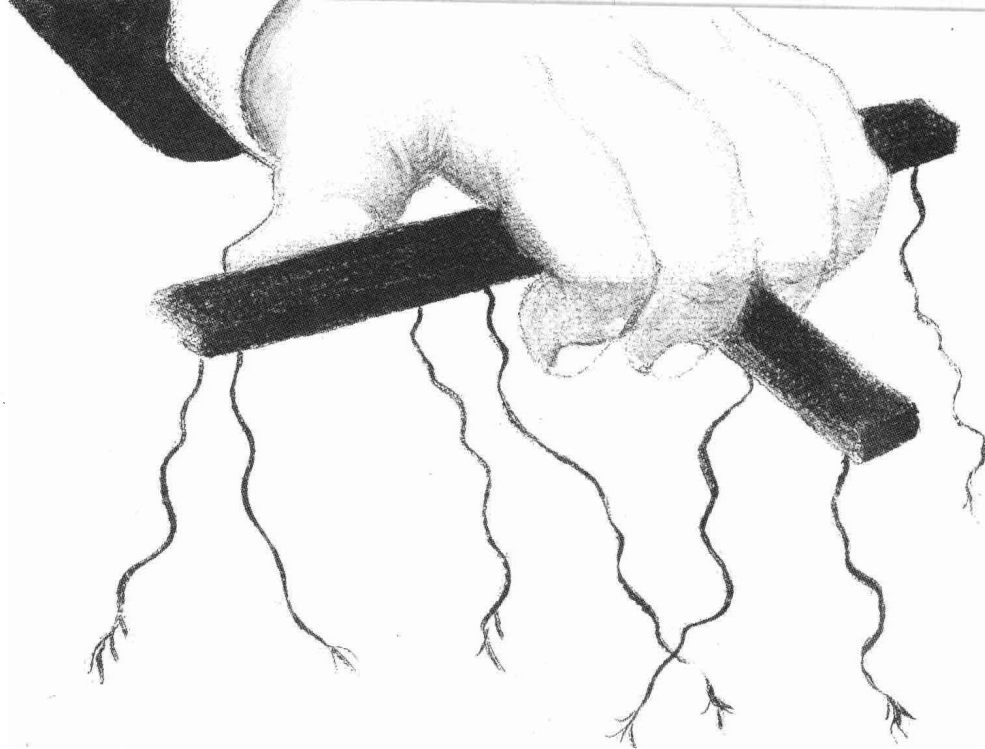
第十一章 用身体语言为你的生活加分

推销员 // 180
汽车销售员 // 181
处理高压状况 // 182
是朋友还是泛泛之交? // 183
有承诺的感情关系 // 185

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 // 190



I Can
Read You Like
a Book

第一部分
**身体语言——比说话还
有用的沟通方式**





I Can
Read You Like
a Book

第一章 如何成为读懂身体语言的专家

第一章 如何成为读懂身体语言的专家

——观察非暴力沟通的五大要素

非暴力沟通的五大要素是：观察、感受、需要、请求和同理心。本章将重点介绍如何成为读懂身体语言的专家，即如何观察和感受。

观察是读懂身体语言的第一步。观察是指不带任何评判地观察事实。在观察时，我们要关注对方的身体语言，如面部表情、肢体动作、眼神交流等。观察时，我们要保持客观，不要带有主观的评判。例如，当我们看到一个人皱眉时，我们不要立即判断他生气了，而是要观察他的其他身体语言，如他的眼神、他的肢体动作等，来判断他的真实感受。

感受是读懂身体语言的第二步。感受是指我们自己的内心感受。在感受时，我们要关注自己的内心感受，如喜悦、悲伤、愤怒、恐惧等。感受时，我们要保持诚实，不要压抑自己的感受。例如，当我们看到一个人皱眉时，我们要感受自己的内心感受，如我们是否感到不安、我们是否感到困惑等。

需要是读懂身体语言的第三步。需要是指我们内心深处的需求。在需要时，我们要关注自己的内心需求，如安全感、归属感、尊重感等。需要时，我们要保持诚实，不要压抑自己的需求。例如，当我们看到一个人皱眉时，我们要感受自己的内心需求，如我们是否需要安全感、我们是否需要归属感等。

请求是读懂身体语言的第四步。请求是指我们向对方提出的要求。在请求时，我们要关注对方的需求，如对方需要什么、对方需要什么帮助等。请求时，我们要保持诚实，不要压抑自己的请求。例如，当我们看到一个人皱眉时，我们要感受对方的需求，如对方是否需要帮助、对方需要什么帮助等。

同理心是读懂身体语言的第五步。同理心是指我们理解对方的感受和需求。在同理心时，我们要关注对方的感受和需求，如对方需要什么、对方需要什么帮助等。同理心时，我们要保持诚实，不要压抑自己的同理心。例如，当我们看到一个人皱眉时，我们要理解对方的感受和需求，如对方需要什么、对方需要什么帮助等。

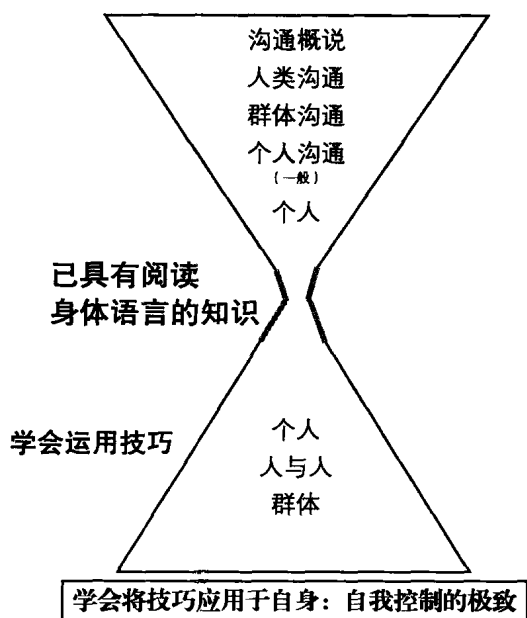
我们通常不知道自己的身体在做什么。人类的身体语言比较像既成习惯，而不是经过计划的行为。比如我喝酒时不会想如何端起杯子，也不会想该怎么拿起叉子或发动汽车。大脑结构极其复杂，随时都有多种辅助程序进行，因此我们很难完全控制住每个肌肉抽动或手指轻拍的小动作。假如动作成为一种习惯，连自己做了什么都很难记得。

我指导各种领域的专家阅读身体语言，范围遍及金融、销售人员与调查员、审讯员、特种部队、安全专家。对于后几类的人来说，他们的工作甚至生命，均需仰赖身体语言。

在接下来的章节中，我会介绍一种称为 R. E. A. D. 的系统——审视（review）、评估（evaluate）、分析（analyze）、判定（decide）——是我为政府部门、军校学生上的身体语言课程的深度解析。内容与他们所接受的培训大致相同，并增加新的部分以适应实际生活需要。新增部分主要探讨身体语言和情绪的相互作用，如何在商场与生活中让手势和身体姿态作为辅助，由此控制自己的身体语言，正确选择流露情绪的方式与时机，让自己获得主动。

请花一分钟看下面的流程表，你马上就明白，本书会如何帮助你建立阅读身体语言的技术。如果你跳着翻阅，能学到一些立即见效的技巧，却无法成为对身体语言真正娴熟的人。

本书以一般生物的沟通方式为开始，接着介绍人类特有的沟通方



式。然后会介绍身体语言课程中的特殊主题：文化。我分析人类如何形成群体，因为这个过程深深影响了我们表达自己的方式。如果不将文化列入考虑范畴，就不可能精通于阅读身体语言。我们还会探讨人与人之间的相似与差异。之后你便能回答以下问题：当一个人处于姿势和声音一致的正常状态时，相对于语言、非语言传达的信息互相冲突的状态时，两者之间有何差异？此时讨论的焦点会集中在个人身上。

对一个人来说，什么是正常？什么又是不正常？这些问题让我们来到图表中最窄的部分，之后再朝更宽广的角度观察。我们可以从名人开始观察，他们提供共同的焦点，因为大家都认识名人，经常能在电视、网络上看到。接着可准备阅读周围人的身体语言，从整体情境了解其动机与动力。当你学着将文化因素加入到眼前的情境，就能将技巧用于一对一的商务环境和人际关系，进而扩展至群体关系。

经过一段时间后，你对身体语言的观察能力，会随着审视、评估、分析、判定他人行为而进化。届时你就拥有一定程度的知识与

控制能力，从而比大多数人更占优势。

别迷信专家和电视

电视里的警察、侦探抓坏人的能力近乎于神通。对他们来说，各种线索会在黑暗中发光，或从屋檐上掉下来。当他们审讯嫌犯时，能凭其身体语言确定罪行。有特写镜头的帮助，再加上导演呈现的时机与方法，你能看出聪明绝顶的警探发现了什么破绽——但却不一定知道为什么。嫌犯说话时揉着腿（借着在别处使力，好释放压力）、看受害者照片时，瞳孔缩到极小（照片再度引发对受害者的怒气），还有干燥的嘴唇（也表示了强烈愤怒），都在聪颖的警探心中综合出真相，但在你眼里都只是种感觉，仿佛这名嫌犯是个情绪化的人。当然，这些演员是按照剧本演出，因此他们知道潜在含义，不论编剧的诠释正确与否。真相通常更奥妙，而且难以解读。人类的辅助行为极其复杂，所以很少有编剧、导演和演员能结合创意与经验，做出正确的诠释。

《法律与秩序：犯罪倾向》和《结案高手》是两个绝佳范例，说明身体语言专家能在与人的互动中，收集到多少实质信息。在《法律与秩序：犯罪倾向》中，文森·多诺夫饰演警探罗伯特·戈伦，TV. com 频道曾贴切地形容他是“聪明得异乎寻常的凶案组警探，有历练丰富的直觉，与犯案对手们配合无间”。这种说法当然略嫌美化，除了影视剧的警探以外，大概没人能达到这种程度。

在某一剧集中，凶手是连环杀手，警探戈伦不只阅读身体语言，还利用身体动作与情绪的相互作用加以操控。他在嫌犯家中貌似轻松地提问，刻意将头偏向左方。嫌犯做出自然反应——但并未意识到自己正在“回应”警探的姿势——将头偏向右方。我们会用力向右看，或用力将头朝右偏，来反射或表达情绪。看看葬礼中的人，



他们的视线往右低垂，头有时也会往右垂下。虽然有些临床心理学家不同意我的看法，不过我从观察中得知，通过这种反射技巧“强迫”做出情绪性的身体语言，的确能逼一个人进入情绪状态。这就是警探戈伦的手法，嫌犯出于本能反应而表现出的身体语言，让他进入情绪状态，卸下防备，最后乖乖招供。

我的学生都看过类似节目，自认已知道许多窍门。他们都是军事与行政部门中的杰出审讯人员，经筛选后参加我的课程，因此他们走进教室时，心中暗想：我的能力已经很强了，所以哈特莱要教的，我大部分都知道了。

我问学生他们对身体语言的了解。

他们通常会举出约翰·特拉沃尔塔在2003年主演的《特种部队》，说电影“教”他们，一个人如果往右上方看，表示在说谎。我说这是骗人的。像这种根据单一身体语言所做的泛论，通常不具有太大的意义，除非这个动作与其他因素互有关联，或者你已经知道对方的标准，能确定哪些属于他的正常行为，否则你无法只根据眼睛的动作，就判断对方是否在说谎。如果你想“读懂一个人”，就必须读完全部内容，而非章节标题而已。

另一种常见的误解是，交叉双臂表示竖起屏障，因不安全感而想把人阻隔在外。只看这个姿势，其实不具备意义。为了向学生证明这点，我交叉双臂、皱起眉头，朝某位学生一个字一个字地说：“我看起来像没有安全感吗？”周围的人噗嗤一笑，被我点名的“受害者”则坐立不安。他在椅子上左右挪移，避免与我眼神交会，紧张地笑着，甚至快脸红了。你认识这种身体语言吗？没错，就是不好意思。

有些误解甚至来自人类行为模式的“专家”文献。让我们一起来看看下列句子：“在73%的例子中，一个人将双手指尖交互搭成塔状，都表示自信”，因此得出结论，认为这类姿势意义都一样——不论是朝上、朝下，还是朝旁边搭。实际上并非如此，你很快就会明白这点。