

美国**FBI**、**CIA**、**国防情报局**指定训练模型

美国ATF特别反应组身体语言辨识专家与训练师

提出全新实效的身体语言破解之道

我知道你在想什么

七天破解身体语言

[美] 詹妮·德赖弗
(Janine Driver)

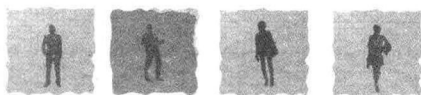
玛莉丝卡·范·亚斯特◎著
(Mariska van Aalst)

陈青 王勇◎译

YOU SAY
MORE THAN YOU
THINK

A 7-Day Plan for
Using the New Body Language
to Get What You Want





我知道你在想什么

七天破解身体语言

[美] 詹妮·德赖弗 玛莉丝卡·范·亚斯特 著
(Janine Driver) (Mariska van Aalst)

陈青 王勇 译

YOU SAY
MORE THAN YOU
THINK

A 7-Day Plan for
Using the New Body Language
to Get What You Want

图书在版编目 (CIP) 数据

我知道你在想什么：七天破解身体语言 / (美) 德赖弗, 亚斯特著; 陈青, 王勇译.

—北京: 中信出版社, 2012.10

书名原文: You Say More than You Think

ISBN 978-7-5086-3531-6

I. 我… II. ①德… ②亚… ③陈… ④王… III. ①谎言—心理学分析 IV. ①C912.69

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第 216895 号

YOU SAY MORE THAN YOU THINK: The 7-Day Plan for Using the New Body Language to Get What You Want

By Janine Driver with Mariska Van Aalst

Copyright ©2010 by Janine Driver

Simplified Chinese translation copyright © 2012 by China CITIC Press

Published by arrangement with Writers House, LLC

ALL RIGHTS RESERVED

本书仅限在中国大陆地区发行销售

我知道你在想什么——七天破解身体语言

著 者: [美] 詹妮·德赖弗 玛莉丝卡·范·亚斯特

译 者: 陈 青 王 勇

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029)
(CITIC Publishing Group)

承 印 者: 中国画中画印刷有限公司

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

印 张: 10 字 数: 150千字

版 次: 2012年10月第1版

印 次: 2012年10月第1次印刷

京权图字: 01-2011-1359

广告经营许可证: 京朝工商广字第 8087 号

书 号: ISBN 978-7-5086-3531-6/F · 2728

定 价: 39.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

服务热线: 010-84849555 服务传真: 010-84849000

投稿邮箱: author@citicpub.com

前言

YOU SAY MORE THAN
YOU THINK

纵使一语不发，身体也在说话

不仅要留意别人说了什么，还要留意他们说话的方式；如果有足够经验，你就可以靠眼睛捕捉耳朵忽略掉的真相。人往往可以想怎么说就怎么说，但却难以左右别人对自己的观察和判断，因为身体常常泄露语言试图掩饰的一切。

——切斯特菲尔德勋爵

(Lord Chesterfield, 1694–1773),
《致儿家书》(Letter to his Son)

想象一下，在你上次开会，销售谈判，约会，与朋友聚餐，或与人发生冲突时，如果突然把一面镜子放在你面前会怎样？

你能否发现那些影响自己在这些场合表现的、以致不能发挥全部潜力的细微的身体动作？

你的面部表情是不是很尴尬？

手势是否不太恰当？

你是不是表现得过于软弱、自大或老气横秋？

你握手的方式是不是让人不愿跟你做生意？

你的身体语言是不是跟你的话语相冲突？

你是不是有个大家都注意到，只有你自己还蒙在鼓里的明显缺点？

我们从早到晚都在与他人打交道，人生中有意义的时刻也往往是与他人共同度过的。但我们并不总是了解别人在想什么，别人也不明白我们的想法。如果我们不具备良好的社交洞察力，我们就可能会一次次地遭遇失败：输给竞争对手，面试时遇到问题炸弹，约会失败，信用受损。但如果我们能够磨炼这种洞察力，学会更好地识人，更有效地沟通，那么这些知识就会助益生活的各个层面。我们就有可能拥有更令人激动的工作机会，更真诚的友谊，更美好的爱情，甚至会在职场取得更多业绩。

看看你每天接触的那些成功人士吧！我敢肯定：他们中的多数人至少有两个共同点。首先，他们都拥有一种平静的自我意识，举止大方而自信。其次，他们与人打交道的能力也超过一般人。他们知道如何让人放松下来，迅速营造一种融洽的氛围。而这两种特质都源自对身体语言的精妙掌握。

揭开身体语言的奥秘，了解人们如何在一言不发时表达思想和情感，这是掌控各种社交场合强有力的第一步。成功人士都很清楚，生活中要想得偿所愿，就必须及时发现别人身上每天出现几百次的细微信号，并迅速作出反应。如果有些做法效果不佳，他们会及时调整，

以充分利用每次机会。

有些人具备身体语言方面的天赋，比如某些政治人物或演员，只要他们一出现就能立刻赢得别人的好感。有些人则只能努力效仿这些幸运的少数人。他们研究这些人的“技巧”并加以模仿，或者干脆抱着身体语言的教科书不放，努力记下各种各样的动作信号，以便在现实生活中派上用场。

遗憾的是，这种方法是有风险的。切实有效的身体语言并非身体各部分动作的简单叠加。如果依靠这种死记硬背的方法来掌握身体语言，他们就容易只见树木不见森林，看不到社交情境的方方面面。这样一来，看见有人双臂交叉，他们就会想：“这个人很冷淡，还气冲冲的。”看到别人的笑脸，就会想：“这个人很高兴。”他们还会用力握手来让别人看看“谁才是老板”。

小事一桩，对吗？

事实上，我认为他们把身体语言搞复杂了，真实情况远没有这么复杂。

通过阅读身体语言词典来支配身体就像借助阅读法语词典来讲法语一样，最后可能一团糟。你的动作会很机械，身体的信号彼此脱离。原本想要吸引别人的注意力，结果却可能让对方一头雾水，因为你的身体语言非常做作。顾客仍然对你心怀疑虑，老板认为你不尊重她，约会对象以为你不喜欢他，而你那喜欢说谎的儿子甚至会对你冷嘲热讽。

正是因为如此，我们才要超越空谈互不连贯、矫揉造作的身体语言的做法，采用一种以“你”为本的方法——以你的生活、你的经验和你的习惯为基础。这种方法可以帮助你由外而内建立自信，而且在你不断练习的基础上持续拓展你的潜力。最重要的是，这种方法将在你的个人生活中行之有效，适合各种情境，用起来简单而又自然，因为它原本如此。

我用这种方法指导过5万多人提升身体语言的表现力，其中有经验丰富的警察，有高级经理人，也有娇生惯养的富家女。在这个过程中，我逐渐认识到：每个人都具有身体语言方面的天赋。我们每个人都天生具备这种能力——只不过需要学会善加利用。一旦掌握了方法，可能就会彻底改变我们的人生：

- 员工们学会在会议中表现自己以赢得上司的赏识。
- 患有社交焦虑症的人学会了结识新朋友，更有效地经营情感、建立稳固的关系。
- 未婚的中年人士重拾自信，敢于与异性约会。
- 女性学会了在打离婚官司时如何对法官察言观色。
- “带头大哥们”明白了业务低迷时如何保持冷静，再造辉煌。
- 还有一些人学会了如何在谈判中占上风，再也不受技工、推销员或家人的摆布。
- 每个人都学会了在自己的做法不奏效时灵活应对。

正是因为看到自己指导的对象身上发生的种种变化，我才有了撰写本书、与你们分享这一方案的念头。无论你多么窘迫、多么腼腆，或者社交方面多么笨拙，我都能帮助你，帮助你启动自身早就拥有的身体语言能力。

这一方案是我 15 年仔细研究、上百场研讨会与训练课程以及与彻头彻尾的骗子无数次交手经验的总结。我把自己学到的发挥这种天赋的各种技巧融汇成了一个完整的方案。你不需要再去梳理其他研究成果或翻阅各种教科书，这些我已经帮你做好了。你可以专心致志地向自己的目标努力，因为要充分运用身体语言并不是研究或死记硬背就能做到的，你还需要用心体验。

不妨想想我们是怎样学会骑自行车、跳舞或接吻的。我们要借助各种体验方式：感官、直觉、一些有用的“指导”，还要经过大量的练习。（接吻尤其如此！）一旦学会，我们就再也不会忘记，不需要思考就能自觉行动，因为在某个层面上，我们已经知道该如何做了。

我设计的“新式身体语言七日方案”有助于你利用自己的经验、感官和直觉来发展与生俱来的身体语言能力。你再也不会无意中用负面的身体动作妨碍自己，可悲地混日子了。你会逐渐相信自己的天赋，判断某人是否在说谎，某人是否爱上了你，某人是否是个十足的失败者。你会学着去完善自己的表情，表现得更有魅力，更有爱心，或更冷酷。无论出于什么目的，有什么样的目标，这套新式身体语言方案都是从你感觉舒适的行为习惯开始加以改造。归根结底，新式身体语

言的这一方案就是为了让你更加自信：

- 更加自信地识人（精准识人）
- 更加自信地运用身体语言（践行所学）
- 更加自信地向外界展现美妙的自我（正确的态度）

但是，你为何要听从我的指导呢？因为这些技巧不仅挽救了我的名声，它们还挽救了我的生命！

自信是我的武器

以前我并不是整天指点别人如何使生意蒸蒸日上，如何在求职面试中胜出，如何给约会对象留下好印象。正式成为身体语言专家前，我效力于美国ATF特别反应组^①（ATF），是一名联邦政府执法官。

① 美国ATF特别反应组，是美烟、酒、武器与爆炸物管理局（Bureau of Alcohol, Tobacco, Firearms and Explosives）的简称，其前身为烟、酒与武器管理局（Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms），两者均简称ATF，但其职能及隶属关系发生了改变。早期的ATF隶属美国财政部。为了配合反恐需要，2003年1月24日，美国政府对ATF增加了包装物的管理职能，并对其进行拆分重组，其中，烟酒的征税职能仍保留在财政部，但执法监督职能转入司法部，并改名为烟、酒、武器与爆炸物管理局，仍简称ATF。隶属司法部的ATF的主要职责是减少暴力犯罪和保护公众安全，并执行与武器、爆炸有关系的联邦法律；通过与其他执法机构开展经常性合作，对非法武器贩卖、武器作案等违法犯罪活动进行调查。——编者注

我真希望那份工作是自我童年以来就梦想已久的，但情况并非如此。也许是命中注定，大学里的职业顾问把我推荐给他的一位老朋友，这位老朋友任职于这个小小的执法部门，而在那之前，我根本没听说过这个机构。几个月之后，我告诉父亲自己在ATF特别反应组得到一份工作的时候，他说：“很高兴你能化兴趣为职业。”（我的老爸向来爱开玩笑。）

在与ATF特别反应组工作的头几年里，我在一线执法。我能看穿那些把枪支卖给罪犯或青少年的光头党或纳粹分子身上的非语言线索，迅速调整自己的策略和身体语言，与他们建立友好关系并赢得信任。我以能看穿别人是否说谎而著称。虽然每天都在一线紧张地工作，我却始终能有意识地通过理解身体语言增强自己的信心。

你或许会想：“当然了，身佩徽章，腰间挂着口径9毫米的手枪，掌握把人送进监狱的大权，你当然自信满满了。”

但我是犯罪调查员，不是联邦特工。我没有配枪，也无权把人送进监狱。除徽章外，我没有任何其他手段。尽管如此，在21岁时，我就参与调查制造爆炸物的大型工厂和进口商，搜查肮脏昏暗的当铺，还曾经以突然袭击的方式检查过500多个枪贩的住处，其中有些人卖的还是机关枪！我屡屡孤身一人出现在偏僻的地方，面对一群荷枪实弹、令人望而生畏的恶棍，执行颇具争议的枪支法律——而当时还没有全球定位系统和手机。你可以想象，作为美国政府的代表，我从来就不是受欢迎的客人。

我唯一的武器，也是随时携带的武器，就是自信。我的自信源自一种能力——我能在 7 秒内迅速识人，在对方起疑之前获取大量信息。之所以有信心，就是因为我能立刻运用这些知识调整策略。这种对洞悉身体语言的自信通常是嫌犯所缺少的。

因为识人方面的专长，我 24 岁成了局里最年轻的教员之一。在随后的 15 年里，我在佐治亚州格林科的联邦执法训练中心（Federal Law Enforcement Center）为新入职的联邦调查员和特工讲授访谈和测谎方面的课程。31 岁时，我配合总统发起的“邻里安全工程”（Project Safe Neighborhoods），在北美各地为 3 万多名执法官员和检察官讲授身体语言方面的课程。我很幸运地与非语言沟通领域的一些世界知名专家共事过，其中包括我的导师 J · J · 纽伯里（J. J. Newberry）。他是 ATF 特别反应组的退休探员，还是访谈分析学院（Institute of Analytic Interviewing）的首席执行官，人称“人体测谎器”；还有研究微表情和 7 种普遍情感的获奖学者保罗 · 艾克曼（Paul Ekman）；以及行为观察方面的泰斗马克 · 弗兰克（Mark Frank）博士。

在联邦执法部门工作和从事测谎训练的数十年职业生涯中，我学会了如何利用身体语言来预防悲剧，把坏人绳之以法。我也明白了人人都会犯错这个道理。有时候犯的是大错，虽然通常不是有意为之，但这些错误总会让人摇头纳闷：“问题究竟出在哪里？”

小心应对

在ATF特别反应组任职的那些年里，我逐渐意识到：解读并对身体语言作出反应和处理爆炸物极为相似。使用得当，二者都能发挥出人意料的效果。但你必须小心，因为你永远不知道它们什么时候会在你面前爆炸。

反思一下：在人生旅途的某个时刻，你是否曾因为心思过于投入，结果没能考虑到自己的行为可能造成的种种后果？也许是因为判断失误，你错失一笔生意，遭遇危险，失去伴侣，失去孩子的爱，不再受到同事尊重，甚至丧失了自尊。

不要忘了，我们与别人沟通的过程中，50%以上的内容是通过非言语的方式传达的。如果你还没搞清楚自己身体语言的力量，那么你就是承担不必要的风险。

如果你还不明白身体语言表达的丰富内容，那么你的个人生活、职业生涯和社会交往都可能在你没有准备的情况下出现问题，你因此备受挫折，甚至伤痕累累。听起来太极端了？如果你收到一箱爆炸物，包装纸上写着你有50%的可能受到伤害，那你会不会尽最大努力去降低风险？或者，假如有一半的中奖概率，那你会不会去购买彩票？这样一来，你肯定也会认同下面的说法：如果到处走动与人打交道，却不知道超过50%的信息是如何通过身体语言表达的，那么这肯定是非常错误的。

我说这些话并不是要吓唬你，只是想帮你搞清其中的利害关系。也正是因为这个原因，我对这个方案极具信心。我很清楚，这些技巧在你的生活中一定有效，因为我曾在性命攸关的场合使用过。我已经学会了如何判别世界上最狡猾的骗子。如果我能用这些技巧来说罪犯投降、坦白、认罪，甚至在生死关头救我一命，那么在跟老板、客户、兄弟甚至刁蛮的孩子谈话时，你当然也可以用这些技巧来保护自己。

你可以把新式身体语言看作你的防弹衣和安全帽。就像我逐渐学会了解读嫌犯面部表情和身体动作透露出的信号一样，你也可以学会去准确地解读身体语言，让自己立于不败之地。然后，你可以再去学习如何应用身体语言来实现自己的目标。最重要的是，上述二者的结合将帮助你树立胜者心态，可以满怀信心地掌控任何形势，按照自己期望的方向施加影响。你可以掌握主动，根据自己的意愿去改变人际交往的动态过程，从而拥有成功者必备的秘密武器：自信。

从打击恶棍到帮助好人

2003 年秋天，我在 ATF 特别反应组效力期间创立了说谎驯服者教育公司。这是一家领导力革新公司，把最新的人类潜能研究和身体语言融合起来，帮助个人和公司发展执行力，以提升生产力与赢利水平。此后，我在弗吉尼亚州亚历山德里亚市成立了“身体语言研究所”

(Body Language Institute)。人们可以在那里学习身体语言与测谎方面的课程，并在拿到合格证后成为这两个领域的培训师。

创办第一家公司以来，我就一直在与联邦政府机构和《财富》500强公司分享这些技巧，比如联邦调查局、中央情报局、国防情报局、美国在线公司、可口可乐公司、硬石酒店、《时尚》杂志、洛克希德·马丁公司、埃森哲公司等，还跟《瑞秋·蕾秀》(The Rachel Ray Show)、美国国家广播公司的《今日》(Today)、美国有线电视网的《拉里·金现场秀》(Larry King Live)等全国性电视节目的数百万观众分享过。我见识了自己学到的那些有效技巧是如何帮助了平凡的男男女女，帮助了那些身处不同环境却都因信心不足而苦苦挣扎的人。想想看——

在花费数千美元加进行员工培训，他们却在一年之后跳槽到竞争对手那里前，如果你能看穿求职者简历背后的真实情况，或者知晓员工的长处和短处，那么你将会为公司节省多少资金？

如果能判断出某个销售员还能作出多大程度的让步，你会省下多少时间？

问孩子“你是不是在吸毒”的时候，如果能知道他是不是在说实话，那么你可以省下多少泪水（挽救多少生命）？

这就是我的方案能帮你做到的：帮你准确判断形势，决定如何以最佳方式运用身体语言，表达自己的态度，让事情尽在掌握。

我给你的承诺

本书将教你掌握新式身体语言的各项要素，以帮你达到目标。你将学会强化人际关系，成为更强有力的领导者，更好地控制情绪，以实现自己的宏图大志。你会逐渐成为更令人信服的沟通者，更好地解决问题，在谈判中表现得更为精明。信心和热情同样高涨之后，你就能节省时间、金钱与资源，在充满挑战的全球环境中具备这种极为重要的优势。

首先，我们要打破或许阻碍你取得进步的关于旧式身体语言的7种认识误区。在此过程中，我们将顺便探讨新式身体语言的灵活性、多用性和实用性，以及这项持续7天的方案会如何从整体上最大发展你天生的社交能力。然后，我们会依次讨论7天的课程安排，每天分享几个故事，做几次练习，讲授几项技巧，开发你的天赋，帮你提升解读和使用身体语言的准确度。

在每天的功课中，你还会学到一些跟当天主题相关的七秒策略，以及一些你能立马派上用场、轻松增进人际关系的技巧。到一周结束的时候，我们会把全部内容整理成一个轻松易记的流程，这样每次需要解读身体语言的时候，你都可以自如地使用。

在学习这项方案的过程中，你会看到我以前的一些学生讲述的令人深受鼓舞的亲身经历，他们都是身体语言魔力团队（Body Language Power Team）的成员，曾经因为身体语言表现力欠佳而饱

受折磨。按照本书中的方案执行了一周之后，他们就能够创办公司，找到新的恋人，拓展社交圈，发掘内在的潜能。换句话说，也就是实现了自己的梦想！

身体语言魔力团队的组建

2007年春，《瑞秋·蕾秀》节目与我联络，请我以非公开身份担任他们的身体语言专家。安排给我的任务是：帮助两位生活受挫的女性，用12个小时重塑她们的身体语言表现力。

一个月后，先前情场失意的尼克尔已经发展了一段很有希望的恋情，因为事业停滞不前而灰心丧气的朱利安也找到了自己想要的工作，在汤米·希尔费格公司担任设计师。

尼克尔和朱利安取得的成功不仅鼓舞着我撰写了这本书，而且让我有信心去成立身体语言魔力团队。阅读本书的过程中，你会看到这个团队成员讲述的故事，因为他们已经接受过这个方案的训练。在每一章中，你都会结识一位此前曾经为身体语言方面的某种缺憾而苦恼的人，他们通过书中的练习，都为自己的生活带来了巨大变化。

如果你想观看视频短片，认识身体语言魔力团队最初的那些成员，或分享自己的成功故事，请登录：www.yousaymorethanyou think.com

总而言之，如果我可以借助这些技巧来战胜军火走私犯和白领罪犯，你当然也可以用这些技巧来管教儿女，给约会对象留下深刻印象，或者得到渴望已久的升职机会。只需投入一个星期的时间，你就可以运用自己天生的能力来准确地解读他人，把身体语言运用得恰到好处，树立影响生活方方面面的自信心。无论是第一次约会还是第一百次约会，无论是应对死缠烂打的汽车推销员还是消极攻击型的“腹黑友”，学习新式身体语言都能帮你在人际交往中达到目标。

作好准备了吗？肯定如此。那咱们就开始吧！