

WHAT YOUR
BODY SAYS

and
how to master
the
message

身体语言 的妙用

[美] 莎伦·萨伊勒 (Sharon Saylor) ◎著

张 奇◎译

激励、影响、构建信任
达到意想不到的效果

当人们早就忘记你说过什么的时候，他们仍将记住你给他们的感觉。

这就是身体语言的魅力。



北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
北京师范大学出版社

身体语言 ● 妙用

[美] 莎伦·萨伊勒 (Sharon Sayler) ◎著
张 奇◎译



北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
北京师范大学出版社

What Your Body Says by Sharon Sayler, published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, Copyright © 2010 by Sharon Sayler.
All rights reserved. This translation published under license.
Chinese Simplified language edition published by Beijing Normal University Press (Group) Co., Ltd © 2012, Beijing Normal University Press (Group) Co., Ltd
北京市版权局著作权合同登记号:01-2011-7974

图书在版编目(CIP)数据

身体语言的妙用 / (美) 萨伊勒著. —北京: 北京师范大学出版社, 2013.1

ISBN 978-7-303-14502-7

I. ①身… II. ①萨… III. ①人际关系—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 120194 号

营销中心电话 010-58805072 58807651
京师心悦读新浪微博 <http://weibo.com/bjsfpub>

SHENTIYUYAN DE MIAOYONG

出版发行: 北京师范大学出版社 www.bnup.com.cn

北京新街口外大街 19 号

邮政编码: 100875

印刷: 北京易丰印刷有限责任公司

经销: 全国新华书店

开本: 170 mm × 240 mm

印张: 12.75

字数: 135 千字

版次: 2013 年 1 月第 1 版

印次: 2013 年 1 月第 1 次印刷

定价: 28.00 元

策划编辑: 谢雯萍 责任编辑: 刘 畅

美术编辑: 袁 麟 装帧设计: 红杉林文化

责任校对: 李 菡 责任印制: 孙文凯

版权所有 侵权必究

反盗版、侵权举报电话: 010-58800697

北京读者服务部电话: 010-58808104

外埠邮购电话: 010-58808083

本书如有印装质量问题, 请与印制管理部联系调换。

印制管理部电话: 010-58800825

■推荐序 1

十多年来，我和莎伦一直是同事。我们都对交流很感兴趣，这使得我们都非常关注人与人、人与群体之间的非语言互动。我们创造性地研究出固化非语言交流模式的方法，找到了世界各地交流大师惯用的微妙模式。

莎伦是我们的应用研究与公众之间的使者。她讲授的方法非常实用，形式更易于应用，读者可以很轻松地 from 每一章里学到许多新策略。她采用对话体写书，这使得许多被深埋在术语连篇的书籍中的概念鲜活地呈现在读者面前。她并没有通过案例分析，而是通过一个一个的故事来表达自己的观点。她的书重点突出，信息得以轻松传递。

但莎伦还不止是一个使者。她的书充满了独创性的概念、方法、图表和灵感。莎伦用新的、实用的模式进一步拓展和丰富了非语言

交流。几乎所有人都能够从《身体语言的妙用》一书中获益，如经理人、导师、培训师、教师等。交流具有挑战性，甚至可以说很神秘。有时候，意图良好的信息可能被误读，造成不愉快。语言和非语言行为不一致可能会混淆最终信息。交流中的非语言行为可以破坏或提升你的事业和人脉。所以这本书非常重要，它可能会改变你的一生。

迈克尔·格莱德

（十本书的作者，包括《管理群体：快速通道》和《魅力：关系的艺术》）

■ 推荐序 2

要是我们每次交流都能够达到预期目的该多好啊！实际上你无法百分之百地保证。但是，你可以很接近这个目标。这本书能够帮助你，使别人接受你的信息，理解你的意图。莎伦·萨伊勒在这本书里提出的建议帮我提高了交流能力，最重要的是，帮我实现了宏伟目标。

如果你想要做大事，那么你必须能够召集其他人加入你的事业。如果你要带领一个团队，你必须要让别人也认同你的愿景。如果你要影响并指导你的孩子，让他们的梦想得以实现，使他们的未来充满成功和幸福，那么你必须要有激励他们。如果你想要构建友爱、和谐的关系，你必须要有勇气表达自己。这就要求交流必须清晰、有说服力。

我相信你一定听说过这样一句老话：“当人们早就忘记你说过什

么或做过什么的时候，他们仍将记住你给他们的感觉。”我认为这句话很有道理。

你的身体在说什么？你给他人的感觉如何？此时此刻，你可能并不知道。但是，读过这本书以后，你就会豁然开朗。我认同这本书的方法论及其精神主旨。技术层面上，这本书很简单，很直接，充满了有用且易学的建议和练习。另外，书中还充满了爱、优雅和尊重。莎伦在这本书中写出了实操类书籍中所未见的东西。她不仅提供了自己的专业技能，而且方式方法又能激励读者不断提高。她真正做到了知行合一。看懂了吗？好。现在你就去读这本书吧，这样你就能够跟世界分享你真正的信息了。

振作起来，继续努力，要对你自己、对你能给这个世界的贡献有更大的信心。当然，如果你想要实现你的宏伟志向，别人得愿意帮助你才行。如果你成为一名交流大师，你获得的帮助会比你预想的要多得多。当你知道不管你转向哪个方向，别人都会向你伸出援手，助你实现梦想，这会让你感觉很强大。

让我们立下宏伟的志向吧。

迈克尔·伯特

（《纽约时报》畅销书作家，著有四本书，包括《让自己畅销》和《宏伟志向宣言》等。）

■关于本书

《身体语言的妙用》不仅仅是一本书，它还是一本生活方式的指导手册。我希望它能够让你知道，通过简单的非语言方式，你可以提高语言的力度，影响和激励他人，建立信任和牢固的关系。每次与他人互动都是一次交流。如果你现在的交流很成功，那么，你大概已经在无意识地使用本书中提到的技巧了。但如果你有意识地使用这些技巧，那么你可以利用的非语言行为的范围会变得更广。你将成为你信息的主人——而不是被信息所奴役。

你个人的成功要靠你在与他人互动之前所做的准备工作。如果你理解了非语言交流，你就可以从广泛的非语言行为中挑选合适的行为。并不是所有的技巧对每个人或每种情况都适用，每种情况各不相同。我的目的是给你提供充足的方法，一旦一种方法行不通，你还可以尝试其他的方法。

警告：这本书并不是教你解读别人的肢体语言。它的重点在于帮助你理解你的非语言行为所发出的信息——这里的关键词是**你的**。当然，大部分人都知道双臂胸前交叉意味着某人因某种原因将自己的躯干关闭，这个动作可能表示他们封闭了自己或者他们很冷（或者有可能他们刚刚放了屁）。你只是在猜测，并不知道真正的原因。快速解读某人肢体语言中的一个动作或单个姿势能够更准确地告诉你这个人当时的感受，而不是他们的想法。如果你花数小时观察某人的行为，你可能会理解他或她正在想什么。但是，即便是这样，你最多也不过是在根据经验进行猜测。

因此，简言之，如果你想读懂别人的思想，那么这本书无法满足你的要求。但是，如果你想准确、清晰地与人交流，并激励别人，那么这本书将对你大有裨益。你的肢体语言会极大地影响别人对你的看法。一旦你用了本书中提到的一些技巧，你对交流的看法就会永远改变。

本书中教授的方法很简单，很容易记住。当知道你为什么交流时，这些策略才能发挥最大的效用。所谓**为什么**是指你的意图以及意图背后的情绪。我们的无意识非语言行为与我们的情绪、思想和措辞是一致的。除非你了解自己的**为什么**，否则即便你选择的姿势很合适，与情绪相关联的非语言信号和暗示也可能会发出无意识信息，如紧张、忧虑、期待，甚至矛盾。一旦了解了**为什么**交流，我们就可以很快、很轻松地调整自己的行为，发出不同的信息。

为了清晰表达自己意图，创建持久、成功的商业关系，练习使用这些技巧吧，你会成功的。为什么呢？因为这样做很管用，你要

做的就是使用这些技巧。学习各种方法，根据你的情况加以调整，每天练习。你的交流会因此而彻底改变，最终取得成功。

我可以用自己的经验告诉你，学习这些方法改变了我的人生。在我刚刚开始接受培训的时候，我参加了一个关于非语言交流的研讨会。我知道我听到的内容很强大，但就是不知道为什么。现在我知道发言人的用词和肢体语言发出的信息是一致的。发言人牢牢抓住了全场 50 位听众的全部注意力，长达 90 分钟，直到中场茶歇。他走到我跟前，向我低语道：“如果你思考的时候嘴不张着，你会看上去更聪明。”我当时震惊了，并为之深深地着迷。自此，我开始了长达 12 年的对肢体语言的研究。我当时根本不知道当我非常惊讶地认真听讲的时候，我的嘴是张开的。“看上去不够聪明”肯定不是我当时想要发出的信息。找一面镜子，看看你下巴落下时候的样子。并不很聪明，对吗？当我发现了情绪上的为什么（惊讶），我就调整了自己的行为。

随着你探索的逐渐深入，你会在本书中发现越来越多的非语言行为以及它们发出的信息。在提高对自己和他人非语言行为的熟悉程度和舒适程度方面花费的时间会不间断地给你带来回报，使你的交流更真诚，关系更持久。

引 言

练习:仔细观察听众反应 /5

理解权力、威胁与影响力的区别 /6

影响力等于机会 /7

第一章 你发出的信号

练习:仔细观察姿势 /14

好的和差的非语言信号 /15

练习:理解你和听众的需求 /16

第二章 信号如何发挥作用

- 刻意姿势——强有力的工具 /22
- 姿势何时、如何出现 /24
- 练习:选择姿势的时机 /26
- 姿势要持续多久 /27
- "等等,还有……"用非语言方式连接两个话题 /27
- 怎样用非语言的方式断开话题之间的联系 /31

第三章 关系姿势

- 练习:使用关系姿势 /40
- 如何将你自己附着在信息上 /46
- 如何创建视觉占位符 /48

第四章 位置姿势

- 如何使用位置 /60
- 如何构建虚拟位置 /62
- 如何将负面信息与某一位置绑定 /63
- 如何避免信息交叉感染 /69

第五章 教导姿势

- 使用简单、熟悉的姿势 /74
- 语言和非语言的一致性 /77
- 一定要永远一致吗 /78

第六章 期望和影响力姿势

- 如何用体态表现自信 /84
- 管理行为——而不是管理人 /89
- 主动和被动 /90
- 我希望你等一下 /94
- 权力姿势 /96
- 如何确定他人的看法 /97

第七章 目光包含一切

- 我要看什么位置 /104
- 我的眼睛怎么办 /105
- 眼睛和情感 /106
- 如何用目光接触进行管理 /107
- 很少或没有目光接触的利与弊 /108

第八章 信号听起来如何——声音

- 职业和身份的声音模式 /119
- 如何使用可信声音模式 /120
- 如何使用联系声音模式 /121
- 你的声音是否出卖了你 /123
- 有声停顿成瘾 /125
- 练习:你是不是有声停顿成瘾 /125
- 呼吸的必要性 /126
- 练习:练习呼吸模式 /129

第九章 无意识非语言信号

局促重启键 /135

练习：按局促重启键 /135

非语言爆发 /136

第十章 你的《使用手册》细则

灵活是关键 /141

掌控行为游戏 /144

第十一章 综合利用

感觉改变事实 /154

情绪产生激励作用 /155

如何传达清晰指令 /156

通过观察变得自觉 /157

语境决定信息 /158

练习：观察非语言交流 /160

最后的思考：掌控你的信息——后续步骤 /162

小抄

快速参考指南

致谢

■ 引 言

你有没有在跟人会面后或在某一活动结束后感到困惑，并且这种经历让你不舒服、不确定？那么，你并不孤单。很可能，那些潜意识的暗示——你看到的非语言信息——跟你所听到的信息不匹配。到底是相信你的眼睛还是你的耳朵？

如果你跟大多数人一样的话，你会相信眼睛，尤其是当你在不太理解所听到的内容的情况下。

语言只是交流的很小的组成部分，影响力最大的其实是非语言部分。事实上，你的非语言信息可以破坏或促成你期望的结果，比如激励员工更好地工作，稳定顾客情绪，在市场里发展忠实客户，完成销售等。

你是否买过一些你并不需要或本来没打算买的东西，然后想知道自己为什么会买这些东西？这很可能是因为售货员注意到了你的

一些非语言行为，知道你对这些商品感兴趣。售货员所寻找的暗示如下：

- 一条或两条眉毛上扬
- 嘴角上扬
- 头略微偏向一侧
- 身体向他们（售货员）或你相中的商品倾斜
- 发出“嗯”的声音

随着更多类似的非语言信息构成了一种模式，售货员就可以很确信，只要再说上几句好话，哈！东西就卖出去了。他们就像看书一样把你摸透了。

如果我告诉你，我们身边所有人都能看到我们随身携带的《用户指南》，你作何感想？这本指南里充满了非语言信号和暗示，透露出我们将如何行动、希望别人如何对待我们以及我们如何看待别人和自己。问题是大部分人不知道自己在发出什么样的信号。很多时候我们并不知道自己在《用户指南》里的内容，但其他人都知道！这也是为什么别人经常不像我们期待的那样对待我们的原因。

在“关于本书”部分，我简要地描述了我们一直在发出的非语言信号和暗示如何能提升语言的影响力。那么，如果能知道哪种非语言信息可以影响、激励他人，建立信任并构建良好的关系，是不是很棒？

选择自己非语言信息的好处显而易见：

- 补充你的语言信息，支持你的观点。经理如果要表扬员工的话，掌心向上的手势要比掌心向下的手势更有效，因为掌心向上与

“干得好!”这一语言信息是相匹配的。

■ 视觉辅助工具可以强化语言信息。通常，如果仅靠语言来传达，那么一条信息就要被不断重复。如果你用手势、讲义、挂图或其他视觉辅助工具来支撑信息的传递，那么听众就可以不仅仅依靠你的语言来获取信息。视觉提醒使得听众可以按照他们的速度来处理信息。

■ 强调所说信息的重要性，不管是正面的还是负面的。欢呼雀跃或击掌庆祝与跺脚、转眼睛所带来的反应是不同的。

从另外一个角度来看，跟语言相违背的非语言信号可能会给听众带来负担，使他们不得不去梳理具有迷惑性的信息。比如，有人说“我很好”，但他的呼吸急促，下颚紧绷，眼皮、下巴下垂。这些都使得听众相信说话人并不好。

根据不同语境，在非语言行为是唯一的交流方式时，人们也会发出令人迷惑的信息。比如，母亲与幼子之间的互动。母亲一条眉毛上扬，直视着孩子，头微微抬起，身体向孩子倾斜。这位母亲正在发出高兴或惊讶的信息。但是，换一种情境，同样一套非语言行为可能会传达完全相反的信息：不，不要那么做。

你要知道并且牢记交流是分为很多层面的。注意你自己的交流方式，同时要注意观察其他人的面部表情、目光交流、体态、手脚位置、身体移动，甚至他们在与人交流时跟别人的距离。你需要运用自己的非语言行为来交流你自己的感觉和想法，你需要了解：

■ 信息的积极意图

■ 预期结果