

*Körpersprache
für erfolgreiche Frauen*

破解女性成功的
身体语言密码

[德] 科内丽娅·托普芙◎著
刘蕾◎译

职业女性的 身体语言

掌握自信举止 工作从此轻松

东方出版社

*Körpersprache
für erfolgreiche Frauen*

[德] 科内丽娅·托普芙◎著
刘 蕾◎译

职业女性的 身体语言

掌握自信举止 工作从此轻松

东方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

职业女性的身体语言

[德] 科内丽娅·托普芙 著 刘 蕾 译

—北京：东方出版社，2007.7

ISBN 978 - 7 - 5060 - 2848 - 6

I. 职… II. ①托…②刘… III. 女性 - 修养 - 通俗读物 IV. B825 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 087167 号

First published as “Korpersprache für freche Frauen” by Cornelia Topf.

© 2004 by REDLINE WIRTSCHAFT, REDLINE GmbH, Heidelberg.

A sister company of Suddeutscher Verlag | Mediengruppe.

www. redline-wirtschaft. de and www. redline-wirtschaft. cn.

All rights reserved.

本书版权由北京华德星际文化传媒有限公司代理

中文简体字版专有权属东方出版社

著作权合同登记号 图字：01 - 2007 - 2539 号

职业女性的身体语言

作 者 [德] 科内丽娅·托普芙

译 者 刘 蕾

责任编辑 王 喆 张 雅

出 版 东方出版社

发 行 东方出版社 东方音像电子出版社

地 址 北京市东城区朝阳门内大街 166 号

邮政编码 100706

印 刷 北京智力达印刷有限公司

版 次 2007 年 7 月 1 版

印 次 2007 年 7 月 1 次

开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16

印 张 12.5

书 号 ISBN 978 - 7 - 5060 - 2848 - 6

定 价 28.00 元

发行电话 010 - 65257256 65230553

版权所有，违者必究

本书观点并不代表本社立场



科内丽娅·托普芙 博士 奥格斯堡企业咨询机构咨询师及企业负责人。作为一位优秀的专业人士和职业管理者，她将在本书中向广大读者，特别是职业女性朋友讲述如下有关正确运用身体语言的知识。

- ◆ 在男性世界中使用身体语言的要领
- ◆ 目光、体态、手势和面部表情的使用方法
- ◆ 在演示报告、会议、交谈和辩论等场合使用身体语言的要求
- ◆ 辨认和洞察出他人身体语言信号的要点
- ◆ 学会用不同的身体语言实现不同的目标

致 谢

在本书的写作过程中，我取得了许多令人喜悦的成绩，获得了宝贵的经验和阅历。在这个过程中，当然也经历了一些意外以及当初可以预见到的失败、失望和坎坷。

在此，我要感谢那许许多多我每天在路上遇到的人们，正是他们的身体语言，将灵感与启发带给了我，使我能够完成这本书的写作。

我要感谢我的那些研讨参与者，感谢他们向我讲述他们的经历。我们共同分享了他们遇到过的不顺利的事，并在之后总结出新的可能出现的反应、表达形式以及行为方式。为我们共同从分析研究中得出的劳动果实而庆祝。

如果人们能够在实际生活中合理、正确地运用身体语言，那么随之产生的效果将会是多么的令人满意！

除此之外，我还要感谢卡琳·鲍尔、玛尔格特·鲍尔、弗兰茨·米勒、佩特拉·甘斯勒、莉迪娅·利切尔以及克里斯蒂安·米勒，感谢他们对我的大力支持与真诚耐心的帮助！

感谢克劳斯·哈策内特的真挚友谊和他给予的多方面支持！

修订版前言

Xiudingbanqianyan

如何在工作中给他人留下深刻印象？你的同事、客户、上司是怎样看待你的？当你出席会议、谈判、与顾客进行交谈、进行演示报告与讨论时，应表现出何种程度的自信呢？你的行为举止是否对你有利呢？

上个月许多女性朋友纷纷向自己提出了以上这些问题，在我看来这样非常好。目前，职业女性的身体语言这一话题受到了广泛的关注。因此作为入门指导，本书新版面市也是众望所归。从巨大的需求量中也证明了它的重要性。虽然女性的资历与成绩更胜一筹，但她们所得到的认可与晋升机会却总是少于男性，由此可以看出，这并不取决于资历或成绩，更重要的是行为举止。

许多阅读本书第一版的女性读者向我反映，阅读完本书后她们已经对工作中不恰当的行为举止有

都对其熟视无睹。优秀的分数、聪明才智和能力虽然是前提条件，但是显然它们并不是工作和社会中赢得承认与进步而起决定性作用的因素。明确地说，成绩并不会自动得到嘉奖，不一定最优秀的人就能继续发展进步。为什么？原因不言自明，但我们必需睁开眼睛，清醒地认识到这一点。



图1 您会提拔谁

请您观察图1中的两个人并发挥想象，假设您是一位企业负责人，即将接管一个分支机构的领导工作，您会提拔谁？关于这幅图片，令人吃惊的是，即使是看到这幅图片的女性朋友，她们当中的大多数也不会提拔图中的那位女士。请您想象一下，如果

图中的两个人每人提出一项建议，而且这项建议直接关系到您的金钱，那么您更愿意相信谁？如果您不同意所提出的建议，您会打断谁的话？您相信谁会取得成功？对此，答案十分明确，并不是那位女性。为什么？因为图中的这位女士看上去能力不足！这一点一目了然。为什么显得能力不足？是因为她真的缺乏能力吗？不，她只是给了他人一种能力不足的感觉。那位男士看上去则不同，他让人感到有能力、有毅力、更加值得信赖，这种印象起着决定性作用。

女性的处事特点	男性的处事特点
容易引起他人的好感、和蔼可亲。	坚韧能干、吃苦耐劳。
在工作中过于软弱。	强壮勇敢而且具有进攻性。
谨慎、顺从。	积极拼搏直到占据支配地位。
低声下气。	狂妄自大。

或者说得更简单一些：女性使自己的发展前景变得狭窄，男性使自己的前途更加宽阔！这种印象决定了他们的收入。女性的身体语言说：“忽视我吧！”或者仅仅让别人看到她的温和，而男性的身体语言却说：“我很重要！”当然，大家可以把这些看作是胡说八道或不公平、不公正的印象。但是，如果连女性自己都不愿意提拔图中的那位女士，那么其中必定存在着与外表给人留下印象的有关原因。男性显然具有更出色的外表，因此，他们能够继续寻求发展，能够实现更大的自我，也能够分到更大块的蛋糕。

而现在恰恰不需要对女性说这些。我们比任何一位男士都更清楚，外部印象有多么的重要——否则迷你裙和俯卧撑就不会被发明出来了！

我们已经意识到得体的外表能够引发的效果。例如，在约会中要吸引男士的注意力的时候即是如此。但是当女性要将一份工

作、一次提升机会、更多的薪金变成自己的囊中之物时，当她们遇到厚脸皮的顾客、无法相处的同事、难缠的上司、逆反的下属时，她们当中大多数人的行动似乎都会失去理智。在这种情况下，她们会忘记与印象的作用相关的一切，她们的行为也随即变得谨慎顺从、卑躬屈膝、低声下气。这样的女性无法成为成功的职业女性。

让我们来观察一下那些在工作和社会中已经取得了一定成功的女性。在她们开口讲话之前，迅速给人留下的第一印象就是坚强、干练的外表！就成功女性而言，无论是穿衣打扮，还是行走坐立、言谈举止以及对世界的看法都与普通的女秘书大不相同。我并不是要贬低女秘书，如果我有幸能够当一名秘书，我也会使自己的外表看上去像是一名秘书。但是，如果我还想继续升迁，例如我想成为一名项目主管或部门领导，而且不想总是被同事、顾客和下属忽视，并能发挥出自己的才干，或者只是为了得到更高的收入或设法获得一份更好的工作，我的外表、举止以及给别人留下的印象就必须与只满足于秘书工作的人有所区别！

这样看来，生活和工作中成功的秘诀十分简单：外表出众就能成功！当然还必须有能力才行，如果您的真实能力证明您只是虚有其表，那么就算您拥有最优秀的大学毕业证恐怕也无济于事。然而，您知道吗？有一点还是值得庆幸的，那就是能够决定您外表的唯一一个人就是您自己。您的外表如何，完全掌握在您的手中。您留给身边的人的印象怎么样？这种印象足以使您达到梦寐以求的目标吗？能还是不能？请让我们来为您的外表出谋划策吧！

当您把这本书读至最后一页，合上书以后，您即将拥有这一切。您将会给您周围的人，例如上司、同事、下属、合作伙伴还有顾客留下完全不同的印象。您再也不需要在任何人面前躲藏，再也不会被忽视、略过。从此以后，您生活中的许多事都会如同鬼使神差一般变得轻而易举，更加方便快捷、更进一步。您给人

留下了深刻印象，您可以充分实现自我，将自己的想法变为现实。您将得到属于您的赞赏与表彰。您做出的优异成绩自然会得到嘉奖。这样一来，就宛如开启了一扇一直以来都紧闭着的大门。首先，您会感觉十分良好，感觉自己魅力无穷、自信、可靠、强劲、自由而且无与伦比。但要注意的是，不能过分显示外表，应避免走向极端，因此在您心中应把握好一个度。您要做的只是利用您全新的外表来烘托自身至今尚未显露的长处。您的外表越出众，别人就会对您越满意。

在这个过程中最大的优点在于：您会乐在其中！因为出众的外表是成功的基石，而成功会带来喜悦。

祝您愉快，也祝您成功！

科内丽娅·托普芙



C 目 录 Contents

修订版前言	001
前言	001

第一章 男性世界中的女性 001

为何男性能够不断地寻求到发展	003
“淑男”效应	005
扼杀职业生涯的身体信号	006
您的外表取决于您的身体信号	006
人们低估了身体语言的作用	008
女性说了什么	010
在工作中给他人留下印象	011
错误的印象	012
您无须勉强改变自己	014
拥有自信就能掌控现实	015
头脑清醒地使用身体语言	016
要让自己的才能得到发挥	017
用身体语言表明您的态度	019

第二章 如何给他人留下印象 021

- 巨大的不公平 023
- 请注视我的眼睛 025
- 会议中的目光交流 028
- 您应该朝哪儿看 029
- 能够成功运用目光的女性 030
- 保持体态 032
- 保持挺拔的身姿 034
- 关于手势 036
- 手该朝哪儿动 037
- 程序化的动作 039
- 面部表情很能说明问题 040
- 工作中的微笑 041
- 请有意识地静静微笑 042
- 请戒掉“尽管如此还要微笑”的坏习惯 042
- 当女性做了傻事 044
- 莫用无意识的否决信号 046
- 用美妙的声音说服他人 047
- 改善声音的最佳方法是控制声带 047
- 人靠衣装 048
- 裙子越短越好吗 050
- 要改变的地方太多 050

第三章 演示报告、主持会议、 汇报演示中的身体语言 053

- 演示报告原则：展现自己 055
- 出现率比能力更重要 056

演示报告悖论	057
成为众人焦点的不自在	058
不一定非要这样做	059
一个观念问题	060
成功女性对于被人注视的处理方法	061
展现自己	065
显出自信	067
改掉演示报告过程中的不良习惯	069
演示报告中的手势	070
做报告时的姿势	071
您的语调	074
通过音量来强调您的出现	075
抓住紧要关头——董事会报告	076
会议中的暗示性信号	077

第四章 交谈中的身体语言 081

做生意就是要进行交际	083
故意利用非言语信号使领导难堪	084
上司说话时，您要聚精会神地注视着他	086
当您受到上司的纠缠时	086
如何注视上司	088
在上司面前要勇敢	090
先发制人是预防上司发脾气的最佳措施	091
退却的反应：当女性不被重视时	092
不要退缩，而是要拒绝	092
同事们可恶的把戏	095
让弱者垂头丧气	095
当女性处在被男性包围的圈子里	096

赢得顾客	097
好感因素	098
积极的倾听	099
请您对对方的举止和态度做出正确的反应	101
请映射顾客的表情和态度	101
与顾客交谈过程中的身体语言	103
当您的下属对您不够尊重时	104
权威不等于威慑力	105

第五章 辩论中的身体语言 109

男性大发雷霆，女性则是暗中生闷气	111
男性倾向于威胁姿态，女性倾向于屈从姿态	112
为什么女性在不知不觉中就屈服了	113
“傻大姐”策略	115
“乖女儿”策略	116
斯芬克斯的目光	118
男性以主宰者自居的姿态	119
“假小子”策略	121
如何驯服男性	124
“不+微笑”策略	125
最好把各种技巧相互结合	127
争论可以激发能量	128
激烈的争端	129
不懂得保护自己的人，生活一团乱糟	132

第六章 辨认出他人的身体语言 135

您的和他的身体语言都很重要	137
---------------	-----

对他人身体语言信号的洞察力	138
他在说什么以及他的身体在说什么	140
不要对身体语言做牵强附会的解释	141
符合华尔兹三步曲的身体语言	142
男性的谎言很快就会被戳穿	144
男性是如何将女性逼得走投无路的	146
不要再被大男子主义者的诡计所欺骗	148
对典型的大男子主义者的伎俩予以出其不意的反击	152
女性与顾客	155
打电话时的身体语言	156
熟能生巧	157

第七章 用身体语言来表现自信、明确目标 159

成功女性的外在表现	161
以成功女性为榜样	161
成功女性的身体语言有何不同	163
培训项目：选择您的改变策略	167
请从小事做起	168
利用您的愤怒	170
您给他人留下了什么样的印象	171
选出优先改变的对象	173
保持自然	174
观察您身体语言的效果	176
无声的舞蹈	177
优秀的信号	177

第一章

男性世界中的女性

