

身体语言

瞬间解读他人微表情与微反应

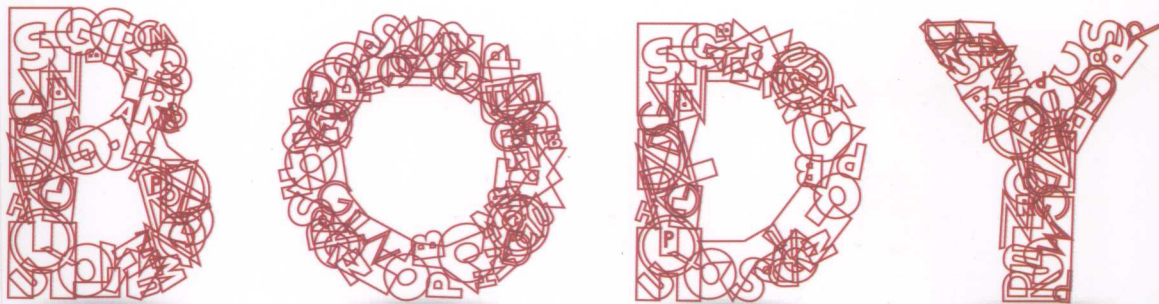
【英】罗伯特·菲普斯 (Robert Phipps) 著

段鑫星 白娇健 于淼 译

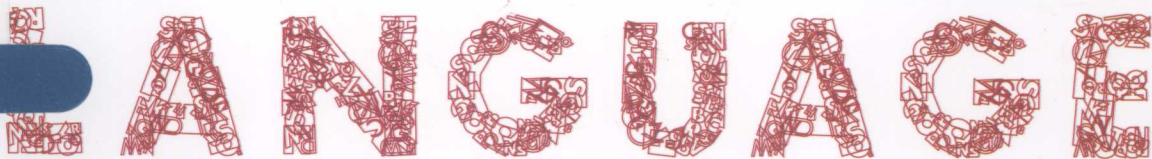
世界顶级身体语言权威专家，英国多个著名电视栏目特聘身体语言专家

英国首相戴维·卡梅伦、英国前首相托尼·布莱尔和戈登·布朗施政演讲御用导师

25年磨一剑，全面破解身体语言密码的经典力作



运用身体语言达到无声胜有声的沟通境界



014037932

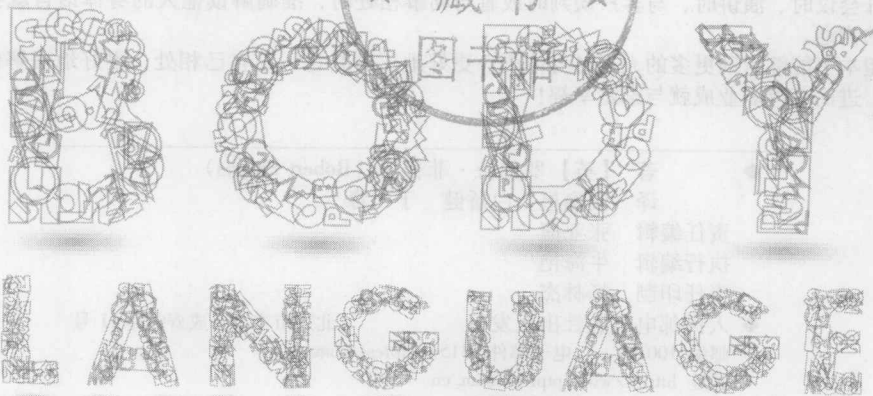
H026.3-49
08

身体语言

瞬间解读他人微表情与微反应

【英】罗伯特·菲普斯 (Robert Phipps) 著

段鑫星 白娇健 于森 译



北航

C1726009

人民邮电出版社
北京

H026.3-49
08

图书在版编目 (CIP) 数据

身体语言: 瞬间解读他人微表情与微反应 / (英)

菲普斯 (Phipps, R.) 著; 段鑫星, 白娇健, 于森译. —

北京: 人民邮电出版社, 2014. 5

ISBN 978-7-115-35269-9

I. ①身… II. ①菲… ②段… ③白… ④于… III.

①身势语—通俗读物 IV. ①H026.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 073151 号

版权声明

Copyright © 2012 by Robert Phipps.

Published by Capstone Publishing Ltd. (A Wiley Company), Chichester, West Sussex.

All rights reserved. This translation published under John Wiley & Sons. No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the original copyrights holder.

Copies of this book sold without a Wiley sticker on the cover are unauthorized and illegal.

本书中文简体字版由罗伯特·菲普斯 (Robert Phipps) 授权人民邮电出版社在全球独家出版发行。未经出版者许可, 不得以任何方式复制或节录本书的任何部分。

版权所有, 侵权必究。

本书封面贴有 Wiley 公司防伪标签, 无标签者不得销售。

内 容 提 要

我们每天都会与周围的人进行沟通与交流, 随着社会经验的积累, 我们会感觉到, 有时与他人进行充分的沟通似乎并不容易。你听明白了他的口头表达, 却无法知道对方心里在想什么?

要了解这些并不难。身体语言是一种帮助我们解读沟通对象真实心理的行为科学。对方微表情与微反应的变化, 都能透露出一定的信息。无论你身处职场、商界或在日常生活中, 当你跟他人打招呼时、召开会议时、演讲时、与客户谈判时或者与同事相处时, 准确解读他人的身体语言就会帮助你实现高效的沟通。

希望本书能够帮助更多的人通过身体语言更好地了解自己, 与自己相处; 更好地理解他人, 与他人合作, 进而获得职业成就与家庭幸福!

◆ 著 【英】罗伯特·菲普斯 (Robert Phipps)

译 段鑫星 白娇健 于 森

责任编辑 张亚捷

执行编辑 牛海艳

责任印制 杨林杰

◆ 人民邮电出版社出版发行

北京市丰台区成寿寺路 11 号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷

◆ 开本: 700 × 1000 1/16

印张: 13

2014 年 5 月第 1 版

字数: 180 千字

2014 年 5 月河北第 1 次印刷

著作权合同登记号 图字: 01-2013-5244 号

定 价: 35.00 元

读者服务热线: (010) 81055656 印装质量热线: (010) 81055316

反盗版热线: (010) 81055315

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号

译者序

听懂身体自己的话

身体语言是沟通中最实用也是最神秘的部分，它到底隐藏着什么样的神奇魅力？这也是我最初接触这本书的疑惑所在，特别是市面上已经有太多关于身体语言的研究、秘籍、密码、解码及其效用的书籍，这本书到底有什么独特之处，使读者愿意走近它、阅读它并且身体力行。伴随着这本书的翻译，我也慢慢走进了神奇的身体语言世界。

本书的特点之一是简约。如作者将身体语言总结为“三四五”，即三个功能、四个顺序和五个系统，它可以帮助我们在最短暂的时间内理解身体语言的全貌。

本书的特点之二是实用。作者从多达数以千计的身体语言中抽取出问候、会议、演讲、销售与谈判等六个方面，并且告诉我们在這六个方面中最常见的身体语言是什么，如何解读以及如何运用。在解读每一种身体语言时，作者力求将场景细节化，解读精准化，运用操作化。例如，作者将自己数十年在培训、督导与生活中研究积累的对身体语言的独到见解融入到本书中的每一章节。我认为，这也是这本书在众多同类书籍中脱颖而出的秘诀所在。



本书的特点之三是权威。本书作者罗伯特本身就是一个传奇。他是国际知名的演讲家和培训师，还是著名的社会活动家，两栖于娱乐圈与商界，并且相当成功。他甚至还为很多政界要人的施政演讲进行了专业的包装与指导；与此同时他还是一名高产作家，他出版了数十本与沟通相关的书籍，他的书登上了英国的畅销书排行榜……所有这一切都可以从这本书中慢慢找到答案。

在此，我们也想抽取点滴无处不在的身体语言，先与读者分享：

眼神交流。尝试与他人进行不同程度的眼神交流，你可能会发现，害羞的人很难和他人有充分的眼神交流。看看周围的人反应如何？这样做你有何感觉？

头倾斜。与人见面问候时，记得头部微微倾向一边，或侧着脑袋点头。

握手。握手时你可以随时转换类型，偶尔手掌向上力度小些，偶尔手掌向下力度大些，偶尔双手相握。你可比正常握手时间长一些，也可以短一些。尝试自己先松手，再试试等对方先放开，体会不同方式所带来的感觉和对对方产生的微妙影响。

拥抱、亲吻和鞠躬。见面问候时选择尝试其一或者全部使用吧。

本书还触及一些细致的微反应，如心锚与触发、镜像与匹配、针孔代码，期待读者用心一一搜索，逐一练习。相信天天练习，你必定收获不菲！

其实，生命就是一个不断探索、不断发现、不断发展、不断完善的自我更新与自我成长的过程，在这个过程中，你应当与自

己的身体合伙，做自己身体的忠实朋友。要想了解我们的身体发生了什么，那理解我们自身独特的身体语言是一个重要的切入点。从了解自己的身体语言开始，进而读懂他人的身体语言，这对夫妻亲密关系的建设、亲子关系的改进、职场人际关系的改善以及职业的发展与事业的成功都有特别重要的价值。

学习理解身体语言，可以帮助我们培养信任与建立密切关系，也会在生活的各个方面给予我们更多的选择，以此使自我更加强大。

于我，更为幸运的是，通过身体语言的学习，使自己生活得更清晰明白、更快乐自如。祝福所有的读者都能够有这份幸运！

在此，我要郑重地感谢翻译团队中的每一位成员，她们是：吴国莎、白矫健、于淼、李晨、常丹与陆艳玲。这是一个女子团队，她们的细心与完美在翻译过程中得到充分发挥。希望本书能够帮助更多的人通过身体语言更好地了解自己，与自己相处；更好地理解他人，与他人合作，以取得职业成就与家庭幸福！

英文版前言

有生之年与你如此美丽地邂逅

大家猜猜我是如何与“身体语言”结缘的？

人们经常会问我这个问题，其实大家有这样的反应也不奇怪，靠研究身体语言为生听起来确实有点不太常见。

其实这一切的一切都源于我的一次面试经历。那次当我说谎时，第一时间就被识破了，并且，恰恰是身体语言出卖了我。那次经历给我带来了极大的触动！故事是这样的：大概 25 年前，我去应聘佳能影印机的销售代表职位。面试前我准备仓促，只穿了夹克搭配衬衫和领带。我机智地用这种搭配代替正装，但还是出现了意外。

我走进面试现场，径直走到面试者前与他握手。那一瞬间，他对我说的第一句话就是：“你没有西装吗？”

“有的，先生。”我自信地回答说。

“那你今天为什么没有穿西装呢？”

“我把西装拿去干洗，还没有拿回来。”

“呵呵。你在说谎，不过我还是蛮喜欢你的答案。坐吧。”

天啊，你能想象吗？我说了谎立刻就被抓了现行。其实我唯一的西装正皱巴巴地躺在床底下呢。我在面试前没有做丝毫的准备。这个工作是我母亲在报纸上的招聘信息栏看到的。她逼我出



去赚钱不要啃老，我才硬着头皮来面试了。

四十五分钟的面试中，我表现得还算不错，所以我得到了那份工作。不过最让我好奇的是面试者是怎样看出我在说谎的。

所以我问了他其中缘由。

“你的身体语言出卖了你。”

“我的什么？”

在那之前，我从没有听到有人把这两个词——“身体”和“语言”放在一起使用，所以我根本不懂。

现在看来你肯定觉得我反应过激了。但是大家要注意那是 25 年前，并且在不久之前，这两个词汇才刚刚走到一起。

我对此充满好奇，迫不及待地想要知道更多。可是，当时可以找到的资料实在太少了。1984 年，我只找到了以下四本相关的书籍：

德斯蒙德·莫里斯 (Desmond morris) 所著的《裸猿》(*The Naked Ape*, 1967 年出版)；

德斯蒙德·莫里斯 (Desmond morris) 所著的《男人行为观察》(*Man watching*, 1979 年出版)；

朱利斯·法思 (Julius Fast) 所著的《身体语言》(*Body Language*, 1979 年出版)；

艾伦·皮斯 (Allan Pease) 所著的《身体语言》(*Body Language*, 1981 年出版)。

后来我的事业得到了发展，开始培训和管理一些销售员。我发现销售员有一个明显的特征，他们的背景往往各不相同，涉及

广泛，并拥有不同的经历，但是他们似乎很少有人发自内心地想成为销售人员。我也没想到自己会成为格兰特先生（Mr. Grant）销售上的得力助手。我之前在为一家资格认证机构做私家侦探。

是的，你没有看错，就是私家侦探！在青涩的 19 岁，我自己经营着一家为资格认证机构提供调查服务的侦探公司。这家机构现在叫作高尔特法警（Gaults the bailiffs）。

用了一年时间我才弄懂那些坐在玻璃窗后面的行政人员们的工作，之后我开始跟着那些高级法警们收集当地的咨询机构、雇佣机构、商务机构的债务证据。法警的工作就是每天都要与包括欺诈、达成合同、结账成交甚至是暴力在内的案子打交道。

尽管在面试的开始我就被识破，但之前的工作经历肯定让我得以胜任格兰特先生交给我的工作。

我做了 25 年的销售员，后来也负责培训和管理佳能、爱克发、富士施乐影印、惠普和苹果公司的销售员。在那段时间里，我尽自己最大的努力研究识人技巧。同时我穿梭于肯特郡、萨里郡、苏克萨斯郡和埃塞克郡等地的办公楼，跟他们的前台接洽，然后找到其负责人。我必须根据对方的特点和背景选择自己的对策。

渐渐地，识人成了我生活中必不可少的工作。不过，即使读错了也无关痛痒，而成功后一般可以得到一份不错的佣金。

所以，提高识人技巧对我愈加重要。后来我的生活几乎完全仰仗于此，它就像我头顶上的屋顶或是衣袋里的口粮一样重要。

那些年，我把自己的全部精力都放在学习和实践身体语言的技巧上，而且我已经开始培训更多的人学习这项技能。1999 年 10



身体语言：

瞬间解读他人微表情与微反应

月，我觉得是时候开始着手开办一家自己的培训公司了，这样我就可以把自己的所学教授给更多的人。

2000年1月，我的公司正式营业。5月，我就结识了合伙人约翰。公司的第一年是我们艰苦支撑下来的。尽管约翰是我的合伙人，他还有一份全职工作，所以很少有时间兼顾公司。

那时候，我们急需得到认可，否则公司将一败涂地。此外，我还得找一份全职工作，但是我可不愿意从头开始再替别人打工。

到底谁能拯救我们这家新公司呢？我想到了艾伦·皮斯（Alan Pease）。

我开始频频出入他的公司，但一直没能得到他的接见，直到后来他可爱的太太芭芭拉邀请我去他们位于沃里克拿郡的英伦别墅做客。这对我来说是一次非同寻常的会面。17年前，正是艾伦·皮斯的书引领我进入多彩的身体语言世界，从此带我开始了一段奇妙之旅。想不到我竟然有机会跟他面对面交谈。

那次会谈进展得很顺利，我得到了一份合同：由我们公司负责策划并推出艾伦的作品。但是更让我没有想到的是，我竟然有机会上电视。

2002年4月份的一个下午，我接到了一个电话：

“你好。我是ITV的《特丽莎脱口秀》节目组的艾玛·马丁（Emma Martins），我们想请你帮忙联系一下艾伦·皮斯先生。”

“好的。请具体说说，我会尽力帮你们联系。”我回答道。

原来他们想请艾伦在周五晚上的节目里解读到场嘉宾的身体语言。

我解释说，艾伦在未来几个月里的档期都很满，他不一定能

上节目。但是我会跟他的工作室联系并且告知他本人。接着，我不假思索地说：“假如艾伦没时间，你其实也可以找我，我也许可以帮到你。”

我第一时间联系了艾伦的工作室，说了电台节目的一些基本信息，并粗略地解释了一下节目的时间和要求，让他们相互联系一下。后来我还是接到了那位女士的电话，她说：

“我们已经跟艾伦工作室联系过了，很遗憾，他无法参加节目。但他建议我们邀请您去参加节目。您有时间来诺里奇郡的录影棚录制节目吗？”

“噢。当然，当然。”

这就成功啦！我自己都不敢相信！自己竟然有机会录制现场直播的节目，并且我之前对此节目一无所知！（除了在换台时无意间看到了几个零星片段。）我甚至都不知道这个节目的大概内容和涉足的领域。

到了录影棚后，我先在一个房间坐了一会儿，然后开始录制30秒的预告片。在预告片里，我会介绍自己以及将在节目里要做的事。我这样介绍：

“大家好，我是罗伯特·菲普斯，是本次节目的身体语言专家。”

我知道，在电视节目中，观众最想看到的莫过于请到一位专家来评头论足了。不管是足球、政治还是商务、情感类电视节目里都有专家。

在节目开始之前，他们为了不让我提前曝光，把我安置在一间小屋子里。被通知开始的一瞬间，我能感觉到身体的每一处细



身体语言：

瞬间解读他人微表情与微反应

胞都特别地紧张。我知道自己没有退路，只能硬着头皮上，尽管我的手掌、手臂、额头都在出汗，我的全身发热、心跳加速，但是我告诫自己千万不能让观众觉察到我的紧张和局促。我必须倾尽所学掌控自己的身体语言并表现出自信。

其实我之前参加过电视节目，但《特丽莎脱口秀》完全不同。这个节目里有现场观众和嘉宾，并且我还要对其加以评论。最关键的是，如果我感觉嘉宾在说谎，就必须说出来。这就是说，我将自己放在评判者的位置上，独自下结论，我要完全根据自己的经验判断被观察者的言行是否一致。我不得不把自己置于尴尬的境地。

尽管节目开始前我非常凌乱，不过没过多久我就开始享受这个过程了，甚至遗忘了紧张。当我忙于观察嘉宾时，似乎进入了一个完全不同的世界。我进入一种分析模式，它几乎占据了我所有的精力，我甚至连一个微小的肌肉抽动、一个伪装的笑容或是微妙的肩膀变化都不想错过。

节目很成功。从那之后，我作为身体语言专家开始了长达七年之久的脱口秀节目录制，前后录制了差不多 100 多次。观众们会亲切地称我为“人工测谎机”，这是因为在我判断其是否说谎之后，布鲁斯·伯吉斯（Bruce Burgess）会安排到场嘉宾进行机器测谎，他可是英国测谎界的领军人物。所幸的是我很少失手，这让我名声大噪。

大量的媒体曝光使我的研究结果赢得了广大观众的认可，同时还为我的电视事业打开了局面。《老大哥》节目给我打来了电话，《今早》节目也向我发出了邀约。这三个节目的观众都数以百

万计。同时，更多的报纸、杂志等纸质媒体和 BBC、Sky、GMTV 等电视媒体都向我抛出了橄榄枝。他们开始请我分析知名人士、政客甚至是暴露在媒体灯光下的任何人。

在过去的十年中，我满怀热情地写了很多关于身体语言的书。这些作品既给我带来了难以置信的惊喜与成就，也使我有机会跟更多的人合作，有机会将自己的知识传递给各行各业的朋友。这些知识让他们在生活的各个领域中受益无穷。希望这本书给您带来同样的效果！祝您阅读愉快！

《身体语言：瞬间解读他人微表情与微反应》

编读互动信息卡

亲爱的读者：

感谢您购买本书。只要您以以下三种方式之一成为普华公司的会员，即可免费获得普华每月新书信息快递，在线订购图书或向我们邮购图书时可获得免付图书邮寄费的优惠：①详细填写本卡并以传真（复印有效）或邮寄返回给我们；②登录普华公司官网注册成为普华会员；③关注微博：@普华文化（新浪微博）。会员单笔订购金额满300元，可免费获赠普华当月新书一本。

哪些因素促使您购买本书（可多选）

- | | | |
|-----------------------------------|-------------------------------|----------------------------|
| ☐ 本书摆放在书店显著位置 | ☐ 封面推荐 | ☐ 书名 |
| ☐ 作者及出版社 | ☐ 封面设计及版式 | ☐ 媒体书评 |
| ☐ 前言 | ☐ 内容 | ☐ 价格 |
| ☐ 其他（ | | ） |

您最近三个月购买的其他心理励志类图书有

- | | | | |
|------|---|------|---|
| 1. 《 | 》 | 2. 《 | 》 |
| 3. 《 | 》 | 4. 《 | 》 |

您还希望我们提供的服务有

- | | | |
|------------|---------|---|
| 1. 作者讲座或培训 | 2. 附赠光盘 | |
| 3. 新书信息 | 4. 其他（ | ） |

请附阁下资料，便于我们向您提供图书信息

姓 名	联系电话	职 务
电子邮箱	工作单位	
地 址		

地 址：北京市丰台区成寿寺路11号邮电出版大厦1108室

北京普华文化发展有限公司（100164）

传 真：010-81055644

读者热线：010-81055656

编辑邮箱：niuhaiyan@puhuabook.com

投稿邮箱：puhua111@126.com，或请登录普华官网“作者投稿专区”。

投稿热线：010-81055633

购书电话：010-81055656

媒体及活动联系电话：010-81055656

邮件地址：hanjuan@puhuabook.com

普华官网：<http://www.puhuabook.com.cn>

博 客：<http://blog.sina.com.cn/u/1812635437>

新浪微博：@普华文化（关注微博，免费订阅普华每月新书信息速递）



北航

C1726009

目 录

第一章 别让身体出卖了你的真实想法	1
举手投足间的身体语言	2
身体语言时刻影响着我们	3
身体语言无处不在	5
身体语言对我们意味着什么	6
改善生活和周边状况的 YODA 技巧	8
精彩回放	15
第二章 身体语言的秘密	17
身体语言是潜意识行为	18
大脑如何处理信息	19
分析和解读他人口头语言的 VOKG 方法	21
将他人的内心想法转化为感觉	22
是什么在影响着我们的观察力	27
驾驭好理性的左脑和感性的右脑	28
潜意识的习惯模式	30



身体语言:

瞬间解读他人微表情与微反应

精彩回放	33
第三章 超乎想象的身体语言	35
衣着打扮喻示着什么	36
通过生活空间观察人的本性	38
入乡随俗与身体语言	47
精彩回放	51
第四章 读懂他人从问候开始	53
读懂他人从问候开始	54
问候时到底该观察什么	54
第一印象影响深远	59
面部的微表情	60
注重细节的观察	64
对握手、拥抱、亲吻或鞠躬的解读	65
精彩回放	74
第五章 会议室里察言观色	77
会议室的陈设意味着什么	78
会议中的众生相	86
以手观心	86
镜像和匹配帮你迅速找到与人相处之道	96
精彩回放	102

第六章 擅用演讲的第二种语言	103
演讲中的身体语言运用	105
演讲的场所至关重要	107
演讲时如何留下好印象	112
精彩回放	119
第七章 让身体语言助力销售和谈判	121
捕捉眼神背后的心机	123
眼球的转动透露了什么	126
识破谎言与欺骗	129
精彩回放	137
第八章 都是身体语言惹的祸	139
对他人的侵犯	140
谁入侵了你的私人空间	142
不能逾越的身体空间	144
属于自己的领地	146
解读身高、身材背后的信息	148
不可忽视的暗示	152
为什么你总是感到被欺负	153
精彩回放	159
第九章 管理者必须掌握的读心术	161
管理者的角色	162