

- 职场上如何察言观色？生活中如何相面识人？
- 你有没有想过，下意识的动作会暴露种种内情？
- 提供专业的心理分析方法，提炼实用的心理洞察术，总结最有效的读心法则
- 在沟通的领域里，约会、示爱、演讲、谈判等，言语只能用来表达信息

身体语言

教你超强读心术



BODY LANGUAGE

7 Easy Lessons to Master the Silent Language

〔英〕詹姆斯·博格 (James Borg) 著 〔美〕林伊玫 译

Body Language

7 Easy Lessons to Master the Silent Language

身体语言

教你超强读心术

[英]詹姆斯·博格 (James Borg) 著 林伊玫 译



中国市场出版社
China Market Press

图书在版编目 (CIP) 数据

身体语言：教你超强读心术/(英) 博格 (Borg, J.) 著；(美) 林伊枚译. —北京：中国市场出版社，2012.10

书名原文：Body Language: 7 Easy Lessons to Master the Silent Language
ISBN 978-7-5092-0949-3

I. 身… II. ①博…②林… III. 身势语—通俗读物 IV. H026.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 233905 号

Copyright © James Borg 2008

Copyright of the Chinese translation © 2012 by Portico Inc.

This translation of *Body Language: 7 Easy Lessons to Master the Silent Language*,
First edition is published by arrangement with Pearson Education Limited.

Published by China Market Press.

ALL RIGHTS RESERVED

著作权合同登记号：图字 01-2012-6823

书 名：身体语言：教你超强读心术

著 者：[英]詹姆斯·博格

译 者：林伊枚

责任编辑：郭 佳

出版发行：中国市场出版社

地 址：北京市西城区月坛北小街 2 号院 3 号楼 (100837)

电 话：编辑部 (010) 68033692 读者服务部 (010) 68022950

发行部 (010) 68021338 68020340 68053489

68024335 68033577 68033539

经 销：新华书店

印 刷：北京佳信达欣艺术印刷有限公司

开 本：710×1000 毫米 1/16 12 印张 176 千字

版 次：2012 年 10 月第 1 版

印 次：2012 年 10 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5092-0949-3

定 价：48.00 元

读完整本书，我为自己往日的
行为笑不可抑；我得找个时间，把
这本书再读几遍。

—— 格洛乔·马克斯 (Groucho Marx)

作者序

Author's note

写完了《说服》，这本《身体语言》的初步结构也跟着完成，几经努力，终于能把这本书呈现在各位眼前。

我个人花费半生研究语言的相关课题。几十年的生活经历，我深深体会知己知彼的重要，往往一件事结局是否如己所愿，不在于主事者的工作能力，而在于主事者是否真正认识周围的环境。中国《孙子兵法》里有这么一句话，我认为它是人生的精要：知己知彼，百战百胜。

生活在这个事事讲究快速的社会里，我们越来越没时间去琢磨别人肚皮里的想法，越来越喜欢用第一印象来解决一个陌生人，所谓一见钟情、见光死……这是一条“识人”的捷径，也是一条充满岔路的捷径，一旦走错路，想要迷途知返可不是件容易的事。

我们如何减少迷路的几率呢？其实不难，只要懂得正确解读身体语言，那么心急也可以吃到热豆腐。

研究报告一再指出，大多数人喜欢观其行，而非听其言，尤其是忙碌不堪的现代人。也就是说，人类的沟通方式，透过肢体所传达的无声信息，远远超过嘴巴说出来的言语。

所以不管是有意或无意，我们把他人的言行尽收眼底，在潜意识里判断他是敌是友；同样地，别人也做着同样的事情，判断我们是敌是友。因此，我们要懂得怎么控制自己的举止，尤其是那些不经意的小动作，才不至于给旁人留下不正确的印象。

但是请不要以为这是在演戏，我强调的是“不经意”的小动作；这些我们自己都难以察觉的小动作，却能有效地强化或歪曲我们的原意。许多研究报告也显示，大多数的成功人士之所以成功，往往是因为他们懂得从他人的细微动作里，读出其内心世界。

舞台人生

人生就是一个大舞台，我们都是演员，角色一直在变换，而最重要的角色就是演好真正的自己。一个好演员必须懂得如何用肢体说话，配合合适的语言、音乐、背景，方能带动观众融入剧情，让他们不知不觉地相信剧集里演的都是事实。虽然谁都知道那是演戏，但是会不知不觉地接受演员所传递的信息，进而在潜意识里相信所有剧情的真实性。

如果说电影和电视演员可以借助语言来诠释剧情，那么舞蹈演员就必须是肢体语言专家了。相信各位一定看过杨丽萍的孔雀舞，她的每一个动作，都散发着孔雀的灵气，根本无需任何语言，观众就仿佛听见了孔雀的歌声。最近，我看到一名专家对杨丽萍在伦敦演出的评价：她完美的肢体语言，配合着无懈可击的舞蹈，不需要任何言语，观众已经深深地为其感动。

我想这么说，生活就是一个舞台，我们每天都要上台做即兴演出，没有剧本，也不能重来；即使出现了错误，也只能一直演下去。如同莎士比亚说的：

世界就是一个舞台，
男男女女都是演员；
各有各的演出时间，
而且还要一人分饰多角。

魔术师的读心术

用读心术这个字眼，有点太玄虚，其实就是解读别人内心想法的技巧。在日常生活的舞台上，每个人最主要的角色就是自己，旁人是观众，依据一个人

的演出来判断这个人的种种；你就是一个饰演你自己的专业演员，所以必须要有绝佳的演技，才能传达正确的信息；如果让旁人觉得你的言行不一，那么你就不会得到信任，更不会得到朋友。

对待“肢体语言”这个课题，我像抚养一个孩子，除了满足基本生理需求，更重要的要让孩子在社会中立足，也就是让这个课题变成一门实用的科学，人们能完美地演绎“肢体语言”，成为日常生活的一部分。我觉得我像个魔术师，肢体语言（以及背后隐藏的心理学）就是我的构想，而各位读者，你将是我的演出。伟大的魔术师胡迪尼说过这么一句话：魔术师只是魔术表演中的演员，其所饰演的角色就是魔术师。

肢体语言究竟有多重要？不用想得太深太难，就想想最近一次和别人沟通。你听对方说话，除了每一个字之外，你还听到什么？声调、语速、节奏，等等，是不？如果是面对面沟通，那你还看到对方的表情、穿着、姿势……这些形形色色的元素像一个拼图片，在你的脑海里迅速拼出一幅画，然后你开始评价这幅画的优劣。相应地，对方也做着同样的事情。

那么现在就出现两个问题：

第一，我们的拼图能力如何？如果能力不佳，那可能根本弄不出一幅完整的图案，更别说接下来的赏读了！

第二，我们供给对方的拼图元件如何？如果无法提供完整且正确的小零件，对方就极有可能拼出一幅很糟糕的图。

所以，你必须是个细心的艺术家，能观察且了解到种种细节，才能得到正确的全图；还必须是个专业演员，才能精准地演绎自己，不至于给他人留下错误的印象。

好像很吓人？不，只要经过训练，任何人都可以成为专业艺术家和演员！我个人就喜欢做这种训练，有人称之为“读心术”。其实没那么玄乎，不过是个解码员兼翻译员。对方把肚子里的秘密编成密码信（肢体语言），传送给你，收到了信的你，首先要解码，然后翻译成自己了解的语言（认知）。当然，你需要学习一点技巧，也就是懂得密码的表达方式。

现在，我要提醒大家一件非常重要的事，人与人之间的沟通，永远都是双向道。你收信的同时，也向外界发出信件；当你解读别人的信息时，别人也正在琢磨你的信息。所以，你的信件写对了吗？有没有很多错别字？

这样说吧，如果你成为一个精准的“读心者”，也就是说，你掌握了正确解读肢体语言的技巧，与此同时，你一定也知道如何控制自己，让自己的肢体不要胡说八道。

我再一次提出两个重点：

1. 现实生活里，我们无时无刻不在观察别人的举动，由此试图去“读”懂别人，有意无意地，我们都是“读心者”。
2. 所有沟通都是双向的，肢体语言更是如此，所以，你一定要注意自身的行为举止，不要让别人产生表里不一的感觉（和谐一致）；同时你观察别人的举止，配合其言语，借此判断对方是否诚信可靠（和谐一致）。

我可以很宽慰地告诉各位，经过多年的钻研，我这个“读心者”的角色，已经得到心理学和相关学术领域的认可了。

善用肢体语言

本书包含七个篇章，循序渐进地引领各位认识肢体语言，我的目标是一体两面：

1. 自我控制，以求身体能表达正确的信息。
2. 解读对方，以求减少不必要的误会，增进人际关系。

总结一句话，只要还有知觉，你就会阅读他人；反之亦然。所以，不恰当的肢体语言容易造成误解，而且你自己可能根本没意识到，最糟糕的是，这些误解几乎无法冰释。因为自己根本不知道，怎么改呢？可是，不知道绝对不是借口，所谓言者无心，听者有意。不要责怪别人胡思乱想，先检讨自己是不是先胡言乱语。

当你看完本书之后，我希望你更懂得别人的真实想法，同时你也可以了解

到，这些所谓的技巧，不过是学着注意自己从来不注意的细节。记得小时候，妈妈常说我：“有没有看到，有没有听见！”就是这个意思。扪心自问，我们的大眼睛到底能发挥多少作用？估计百分之十都没有！

在这里，一大堆的统计数字和检测认定不是重点，基本不谈。我着重于生活的实用性，七个篇章，我希望每一篇都能对你的生活有所助益。

章节学习模式

任何一个写书人，都希望读者能从书中得到最大的收益。为达到目标，我在每个章节的内容结束之后，设置一个比较轻松的“你问我答”专栏。在这个专栏中的所有问题，基本上都发生在我们日常生活里，借着聊天问答的方式，让各位能更迅速地将理论应用到现实生活中。但是，我诚恳地希望大家先把章节正文看完，然后再进入“你问我答”，所谓学以致用，总是要先“学”，才能“致用”。

结论

再度诚恳地希望各位能在仔细阅读本书之后，更加懂得这世界无声与有声之间的微妙关系，在未来的人生路途上，知己知彼，方可百战百胜。

只要你不是独居荒岛，那么这本书就属于你，因为你每天都要接触其他人，需要沟通。如何让自己的沟通更准确而有效，肢体语言的表达占着绝对重要的地位。如果你觉得自己很忙，没有时间系统地学习，那么这本书正好提供了一条捷径，让你在最短的时间内，吸收最实用的肢体语言。

詹姆斯·博格

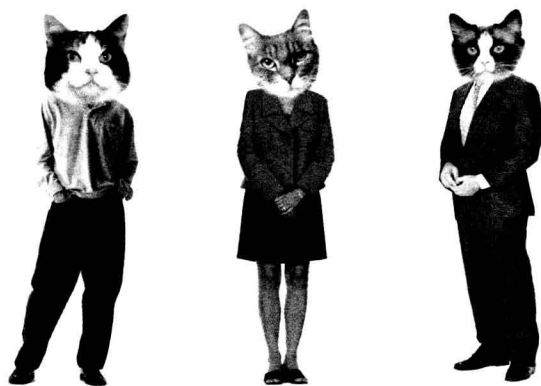
B 身体语言 教你超强读心术

ODY LANGUAGE

作者序	I
导读 如果你真的了解我	1
<i>1</i> 此时无声胜有声	13
<i>2</i> 你看到了吗?	31
<i>3</i> 你听到了吗?	69
<i>4</i> 四肢的行为	85
<i>5</i> 谎言	125
<i>6</i> 亲和力	147
<i>7</i> 肢体的悄悄话	157
附录: 记住身体语言的游戏规则	169
肢体语言的七大原则	180
后记	181

导读 如果你真的了解我

Introduction: If you could read my mind



一般人都是视而不见，听而不闻，行为举止不经大脑，甚至说话也是脱口而出。

—— 列奥纳多·达·芬奇 (Leonardo da Vinci)

也许该这么问，你真的了解自己吗？

在心理学的领域里，几乎没有比肢体语言更吸引我的课题了。从下个章节开始，我将利用七个篇章，逐步介绍和解读“肢体语言”。从练习使用眼睛和耳朵开始，渐渐深入到讨论人类心态的外在表现。当然，在你看懂别人的同时，你也看懂了自己；如此一来，定能给你的生活带来巨大改变。

不过，肢体语言是心理学的一个项目，绝对不要期盼出现一加一等于二的公式。既然是跟人打交道的事儿，也就是说跟宇宙间最复杂的系统过招，因此在发表任何一个结论之前，必须要搜集并分析大量的人类行为资料，才能避免犯下编号 10T 的错误。

编号 10T 错误，是转换自英文：ID 10T，仔细看一下，你大概已经看出来这个单词就是 idiot（傻瓜）。

达·芬奇有句名言：一般人都是视而不见、听而不闻，行为举止不经大脑，甚至说话也是脱口而出。

扪心自问，自己是否常常如此？对不感兴趣的事情，任凭他人口沫横飞，也不过是雁渡寒潭。

问题在哪儿呢？一个人可以指挥自己的嘴巴说什么话，但是很难全面控制身体语言，常常是嘴巴在说谎，而身体其他上千条肌肉却背叛了嘴巴。记得学校老师教过的吗？人体有许多肌肉是自主性的，根本不受大脑控制，所以，就算你自我感觉非常好，肢体语言却可以泄露你的真实想法。



我先简单总结肢体语言的重要性:

1. 如果你想要聚焦众人的目光, 适当的肢体语言可以吸引更多关注, 加深众人对你的印象。
2. 如果你希望每次沟通都能达到预期目标, 读懂别人无声的信息 (暗示), 你可以适时修正话题和沟通策略, 顺利向成功迈进。

智慧小语

人与人的沟通, 往往是无声胜有声。

肢体语言被认为是最值得信赖的语言, 它几乎可以说是一个人内心世界的投影。透过我们不经意流露的大小动作, 别人能读到许多可能连我们自己都没察觉的秘密。在沟通的领域里, 如演讲、谈判等, 言语只能用来表达信息, 而肢体语言则表达出情感和思想。

在现实生活的里, 每个人无时无刻不在猜测别人真正的想法, 企图从对方的一举一动里看出一点什么端倪。然而, 可能我们自己根本不知道, 因为这一切

观察、归纳、结论的过程，几乎都是在不知不觉中发生的，这也是为什么这里首先要谈的是言行的一致性。想想自己平时的行为，当我们对某人产生不信任的时候，通常不是因为某人说了什么，而是他做了什么。反过来说，我们也可能因为一些不经意的小动作，而让别人产生怀疑，甚至误解。

所以，即使我们实话实说，但是因为几个不当的行为举止，造成他人在潜意识中认定我们不值得信任。而这些不当的行为举止有哪些呢？多半是些细小坏习惯，如挖鼻孔、抿嘴唇、手托着头、咬指甲、手遮着嘴说话、随便叹气、边说话边摇椅子……不胜枚举！这些很多都是无意识的习惯动作，很多时候也是无意识地做了，但是别人看在眼里，那就随便怎么理解了！

因为举止错误而造成他人的误解，本质上跟说错话一样难以修补，糟糕的是本人很难察觉甚至根本不知道！你是不是会觉得人家多心？不过是个习惯动作，值得想那么多吗？我们可以做个换位思考：你正在主持会议，某人在下面不是挖鼻子，就是不停地叹气，你感觉如何？很烦吧！所以，为了不要给别人留下不正确的坏印象，从今天开始，丢掉这些坏习惯！记住，所有人都是“百闻不如一见”！



智慧小语

最陌生的人，最有先入为主的成见。

跟不同的人说话，我们会有不同的习惯动作，这些动作是表现我们对待不同人的心情和想法。如果你仔细观察自己的肢体语言，你会发现自己在使用不同的肢体语言对待不同的群体，进而改变彼此的关系。说到这里，也许你已经注意到自己的过去，可能传递了不少错误信息给别人。当然，亡羊补牢，犹未晚矣。然而，改变也不会在一夜之间发生，所谓冰冻三尺非一日之寒；十多年养成的习惯，如马克·吐温说的：“坏习惯是一袋垃圾，不能从窗户扔出去，要从楼梯一级级地提到楼下去丢掉。”

肢体语言学的起源

虽然社会学家说肢体语言是人类最早使用的语言，但是开始认真地把肢体语言当成学问来研究，不过是最近五十年的事情罢了。你也许没看过黑白默片，但一定知道卓别林，一位不需要说话就能让人笑破肚皮的默片明星。他让世人怀念不已的不是台词（根本没有），而是举手投足之间透露的笑料，他的任何一个举动，都充满感情和思想，深深地打动人们的内心，进而成为一幕幕经典画面。

当我们在表达任何事情的时候，尽可能选择合适的言语，然后加上手势和表情来加强我们的信息。这些被加上的手势和表情，就是肢体语言的一部分。此外，我们说话的声调和速度，甚至是全身上下，通通在说话，而且大多是些不经大脑的“话”！对听话的一方来说，这些不经大脑就冒出来的“话”，比我们嘴巴里吐出来的话更有意义，更能影响对方的思考和判断。根据许多的研究，一般人判断某人说话内容的好坏，95%来自其无声的语言，只有5%是其说出来的言语。

但是很可惜，许多人都不知道自己说了什么，也没有看到别人“说”了什么。

智慧小语

我们都比较喜欢眼见为凭，而不是耳听为信。主要是因为我们头脑的记忆方法，图片往往比语言留下更深刻的印象。

自我省视

我举一个很平常的实例：我们为什么喜欢或讨厌某人？喜欢某人，因为某人总是笑咪咪的；讨厌某人，因为他开关抽屉总是很大声。同样说句谢谢，你觉得

某人说得诚恳真切，某人就是一脸敷衍了事，等等，其实都是肢体在搞鬼。好吧，那么现在来想想今天，自己的肢体有没有乱说话？传达了什么信息给别人？

现在，回答自己几个问题：

- 你是台冷气机吗？常常能很快让原本热烈的气氛冷却下来？
- 你是否常不经大脑就说出一些自己也不清楚的事，让人觉得有些信口开河？
- 你是否很难说服别人同意自己的观点或做法？
- 找工作的时候，面谈往往是失败的主因？
- 跟别人在笔上或网上谈得很好，可是一见面就连路人都不是了？
- 总觉得自己已经把话说得很明白了，时间和地点也都很恰当，但是对方依然一脸茫然？

类似的问题，几天几夜都写不完。但是答案可能都差不多，不当的肢体语言造成无法挽回的错误。不知道或不在乎自己的行为给别人什么感受，也不知道或不在乎别人的言行举止透露什么消息，既不知己，也不知彼，在人生的战场上，当然逃不过屡战屡败的命运。

接下来我将肢体语言分为七个篇章，每个篇章包含两部分，一是探讨行为本身的含义，二是如何解读他人的行为语言。不过在进入主题之前，我先说说几个肢体语言常用的概念。

情感与情绪

想要与一个人深交，最重要的是能了解对方的心情与感受；而情绪最容易从肢体语言中被看出来。比如某人的心情如何，看表情就可以猜个八九。最近几十年，心理学出现一个新名词，你应该也很熟悉：“情绪智商”或简称为“情商”。虽说出现的时间很短，但是几乎没人不知道这个词，可以说是人类开始注重情绪和感受的里程碑，当然也是因为文明发达，人与人之间的关系越来越重要所致。基本上，增加情商的方法有下列五项：

1. 了解自己的情绪；
2. 控制自己的情绪；
3. 观察别人的情绪（肢体语言）；
4. 了解别人的情绪；
5. 与众人快乐相处。

要成就最后的第五点，你必须能顺利地前面四点才行。

严以律己

其实，人人都知道自己的肢体会说话，但很多人由于懒惰、心情恶劣、缺乏耐性等因素，便放任自己的肢体胡言乱语，当然更不愿意认真地“听”别人的肢体语言，久而久之，自身信誉一天天地降低，形象也渐渐变坏。

在与他人沟通之前，我们首先要控制自身的情绪。所有的不安、欢快、焦虑、愉悦，等等，都会在潜意识里转化成肢体语言，直接或间接地影响我们的沟通成效。所以，一定要学会控制情绪，至少不要把坏情绪带给别人。

为什么我们说要先要求自己呢？来做个换位思考吧，看看别人的肢体语言正在说些什么：心不在焉？无聊？烦躁？生气？或者你根本什么都没看见。也许对方刚听到坏消息，比如保险公司拒赔被飓风吹坏的屋顶，等等。看到对方一脸的烦躁，我们的感觉如何？自己心情可能跟着变坏，对吗？

接下来的重点则在于，如果我们能控制好自己的情绪，把自己不太愉快的心情转换成一种理解和同情，对方一定能感觉到雪中送炭的温暖，日后当然就愿意与你继续交往。

肢体语言是情绪的重要指标之一，脸上的表情就不用多说了，说说一个人的姿势改变吧，例如原是轻松开放的坐姿，突然变成双手合抱的封闭坐姿。此时此刻，你若能敏锐地察觉到这些改变，进而回溯到姿势改变的发生时间（或空间），也许就能知道对方为何改变态度，赶紧顺水推舟地改变谈话策略，这样的结局也许不会如当初所愿，但是至少对方觉得你这人还挺识相，以后可以