

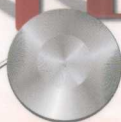
★ 掌控身体语言

★ 领悟言外之意

★ 影响他人行为



读懂任何人



*The Secret
Language of Business*

HOW TO READ ANYONE IN 3 SECONDS OR LESS

(美) 凯文·霍根 著 高晓燕 译



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

3秒钟 读懂任何人

(美) 凯文·霍根 著 高晓燕 译

HOW TO READ ANYONE IN 3 SECONDS OR LESS

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

Kevin Hogan: The Secret Language of Business: How to Read Anyone in 3 Seconds or Less
Copyright © 2008 by Kevin Hogan

All rights reserved. This translation published under license.

Authorized translation from the English language edition published by John Wiley & Sons, Inc.

No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of Wiley Publishing, Inc. .Simplified Chinese translation edition Copyright © 2009 by Publishing House of Electronics Industry.

本书中文简体字版由 John Wiley & Sons, Inc. 授权电子工业出版社独家出版发行。未经书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何内容。

版权贸易合同登记号 图字：01-2008-3780

图书在版编目（CIP）数据

3 秒钟读懂任何人 / （美）霍根（Hogan, K.）著；高晓燕译. —北京：电子工业出版社，2009.5

书名原文：The Secret Language of Business: How to Read Anyone in 3 Seconds or Less
ISBN 978-7-121-08662-5

I. 3… II. ①霍…②高… III. 人间交往—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2009）第 059333 号

责任编辑：刘淑敏

印 刷：北京机工印刷厂

装 订：三河市鹏成印业有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：12.75 字数：193 千字

印 次：2009 年 5 月第 1 次印刷

定 价：26.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zltts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

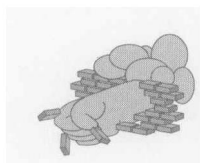
服务热线：（010）88258888。



我们所有人都觉察到，一些非语言交流就发生在自己的眼皮子底下，但我们也知道自已无法破解其中的奥秘，而本书就做到了这一点。如果你想了解生意场上真正的交流（那种隐藏在嘻嘻哈哈的闲聊背后的商业交流），并为己所用，请将本书从头至尾仔细地研读。

——马克·乔伊纳 畅销书 *Simpleology* 的作者

霍根早先的著作《说服心理学》（*The Psychology of Persuasion*）调研充分、例证具体、内容翔实。我把它作为销售人员与客户服务人员的培训手册。该书提供的信息迅速提高了员工的士气，使公司获得了更大成功。霍根在本书中再次将具体、翔实的例证呈现给读者。这次他涉足身体语言与非语言交际——你及你在世界各地遇到的所有人都以此方式进行沟通。本书论述的种种战略计划，揭开了身体语言的神秘面纱，增加了身体语言与现实世界的衔接。作者自始至终都在帮



The Secret Language of Business

助读者学习并应用每种战略计划。总之一句话：本书棒极了！

——小埃尔森·埃尔德里奇 *How to Position Yourself as the Obvious Expert* 的作者

本书注定要成为职场及其他各界读者钟爱的一本经典之作！这本大作符合霍根的一贯风格：寓教于乐。其所提供的信息及时、准确而且实用。即使你是这个领域的专家，本书也会让你爱不释手。

——莫利·马蒂 Performance Sciences 有限责任公司总裁

如果想加大沟通力度、提高影响力、增强领导力，你就需要阅读本书。本书内容翔实，实用性强，在生意及其他方面都会对你有所帮助。一旦你使用本书，书中的内容就会改变你的生活。

——凯文·艾肯伯里 *Remarkable Leadership:*

Unleashing Your Leadership Potential One Skill at a Time 的作者

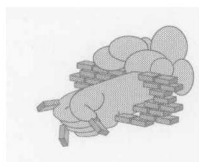


本书将对你的生活产生巨大影响。书中展示的内容是学术研究、科学探讨、实际应用的成果，也是作者逾 20 年在教学、沟通及影响力方面辛勤工作的结晶。

本书的写作意图

有关身体语言及非语言交际的书有成百上千部。这些书从纯粹的学术研究到偶发奇想，包罗万象、五花八门。在几十年的教学与专业演讲中，我听到学生和专业人士在一直抱怨，说他们找不到一本既具有权威性又引人入胜，而且还能应用到工作与生活中的相关书籍。

换句话说，如果你和他们一样，你就想了解他人在想什么；你就想知道他人在传递什么信息；你就希望知道他人是否喜欢你；你就想知道他人是否正在欺骗你；你就想通过察言观色、观察他们身边的事物来了解他们的为人；也许更为重要的是，你想尽可能地给他人（特别是在初次见面时）留下最佳印象。



The Secret Language of Business

人们对有关方面的准确信息求之若渴，但能够将事实与实际应用相结合的书却寥寥无几。

这正是我写本书的理由。

本书旨在帮助你远离外部的喧嚣与纷乱，使你专注于与自己所需最相关的信息。本书不是严格意义上的学术著作，也不是严格意义上的通俗读物。它将学术著作与通俗读物融为一体，帮助你了解非语言交际及它对你的日常生活所产生的影响。

在过去的 20 多年中，我以极大的热情阅读了大量有关非语言交际的资料。

我知道很多人想知道每个手势、每个动作意味着什么。你会发现，即使是做手势或动作的人也不知道那个手势或动作的含义。

在这里，姑且不谈大脑是怎样运转的（关于这一点，我们只在此一带而过），也不谈大脑是怎样支配大部分非语言交际的，我们只谈身体语言的核心内容。

✦ X（某个身体语言）出现的语言环境。

✦ X 出现的文化背景。

✦ 此人可能做出的所有反应与回应。

非语言交际出现的语境没有数千个，也有数百个。实际上，地球上的每个国家都有数十种文化，很容易形成数以千计的文化及文化间的差异。手势、信号、动作有数百种，这意味着，将文化、语境及反应因素考虑在内会形成数十亿种含义。这就是数不胜数可能性。

这正是我撰写本书所面临的最大困难：既要有实用价值，又不能把一些情形进行简单的罗列。

从本书中获取什么

在通常情况下，对包括身体语言在内的非语言交际的研究是对定式和假设的研究。

很多人不想听到这种话。但是，它是解释理解力的主要内容。

要想洞悉他人的非语言行为，你必须从几个不同侧面思考第一印象与预先判断。

第一印象就是这样形成的，它是对人们某些特征的概括。

（研究成果充分表明，与男士相比，女士得出的第一印象更为准确。）与男士相比，女士更能“洞察人”。这不是一场势均力敌的比赛（骗人时除外。骗人时，男士的表现和女士一样，而且也 and 女士一样对欺骗行为产生第一印象）。

先入之见就是对人进行预先判断，也就是洞悉他人内心世界。

社会不鼓励这两种行为，因为它们会使人不善待他人。

解读身体语言和非语言交际与高贵或卑劣无关。它也无好坏之分，只是解读和阐释。这是一种非常现实的生活经历。无论情况是好是坏，你都必须进行有效的预先判断。

话虽这么说，我可没有鼓励从行为角度入手的先入之见。

换句话说，不要仅仅因为某人是白人或黑人，是男性或女性，你就不聘用他们或不跟他们约会。

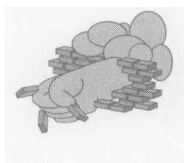
我的意思是说，拥有相同肤色、性别、宗教信仰和教育背景的人们其特征也相互关联。这一点在某个特定文化里更为明显。

换句话说，你不可能看到匪帮说唱（Gangsta Rap）流行于尼日利亚、海地或澳洲内陆。这不是因为肤色，而是因为人们在同一个文化中为彼此的相似之处所吸引，他们凝聚在一起形成了一个团体。

在了解非语言交际时，文化因素不可小觑。在一种文化里，关联关系有时是因果关系，有时是始因关系。因果关系与始因关系差异很大，但本书不讨论这种差异。

本书讨论的是洞悉他人，而且要善于洞悉他人。本书讨论的是发送可能会影响他人的非语言信息。

本书要对错综复杂而且在政治上认为不正确的现象进行坦率、理智的讨论（有时候我会让事情变得清晰、明了）。



The Secret Language of Business

我无意在本书中冒犯任何人，我也无意引发任何争议。

你在书中发现的内容都是事实。这些内容由有关非语言交际、人类学、社会心理学及神经系统科学方面的顶级专家收集而来。

我把他们收集来的内容用在本书中，希望这些内容简单易懂而不至于使你望而生畏。

我自己就有先入之见，很多先入之见。

将你自身的先入之见加以识别，不要视而不见，这一点很重要。

如果你说“我没有先入之见”，那是自欺欺人。作为一个人，有先入之见是天性。

对先入之见进行识别并把握住当时的情感。

要善待他人。

6年前，我开始主持一个非常有趣的活动：闪电约会。

整个晚上，16位男士和16位女士轮流见面，每对每次交谈4分钟。4分钟后，他们要在一张索引卡片上打钩，标明是否要继续约会此人。

我总共主持过3次这样的活动：2次在明尼阿波利斯，1次在西雅图。

我从中学到的东西令人着迷。

1) 女士想要约会的男士人数远远低于男士愿意约会的女士人数（男士比女士要更灵活、更通融，或者说更渴望得到对方）。

2) 93%的女士告诉我说，她们在前30秒内心里就明白了自己是否愿意和那位男士继续约会。

3) 差不多同样比例的男士说，他们立刻、片刻、3秒钟内就明白了是否再次约会对方。

4) 某个人想要约会的人数越多，（通常情况下）想要约会他的人就越少。

我从这3个晚上学到的东西很多，可以写成一本书。

但直到现在，我才意识到那些人当晚是在对自己的约会对象进行预先判断。

我们也许对自己的择偶标准非常熟悉,而且确实3秒钟之内就心知肚明了。

本书谈论的是非语言交际,但非语言交际不等同于身体语言。你很快就会了解这一点。

你将读到身体语言的本质,以及它影响交流的态度、活动及结果的威力。你会了解身体语言的主要因素,了解人们的穿衣打扮给沟通带来的影响,了解人们身边事物的象征意义,了解语境、环境、空间关系学、个人身份、收入、体貌特征及时间学对沟通的影响。

别着急。我会让这些变得简单易懂。

本书的各个部分着重于现实世界中身体语言及非语言交际对各种人际交往的影响。你会从书中发现重要的内容。你可以把这些内容与见识立刻应用到从职场到个人生活的方方面面,甚至也可应用到你的孩子身上。

你会惊奇地发现,发生在办公室的事情与发生在两性关系间及发生在家庭成员间的事情极为相似。

最后几章探讨的是自我检测及怎样审视自己的非语言交际。这几章还将讨论如何把本书的大部分内容运用到自己的日常生活中去。

就大多数人而言,日常生活包括与来自其他国家和其他文化的形形色色的人打交道。而打交道意味着也许是在工作地点面对彼此,也许是靠现代科技与世界各地的人沟通。考虑到我们的世界日益全球化,这种沟通就日趋重要。所以,我在书中有一章专门论述了身体语言与不同文化。

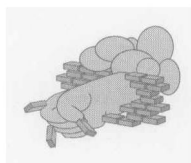
“凯文,你到意大利给私人投资银行家做展示时,千万不要像上次那样穿黑西装。”

“为什么呢?罗纳德。”

“因为黑色衣服让人感到乏味。”

“我该穿什么呢?”

“什么都行。就是别穿黑色的。”



The Secret Language of Business

不错。他说这话是认真的。

很多欧洲人都很看重颜色。

你会在本书中得到很多内容。这些内容都准确无误，而且能够反映出有关身体语言及非语言交际的最新知识。你在本书中读到的所有内容都基于大量的事实与研究，而不是某人的凭空臆测或未经检验的想法。

为了将集学术研究与现实生活为一体的图书呈现给你，让你对本书爱不释手，我还在书中增加了自己的亲身经历和观察。但我的观察非常有限。所以，书中涉及我个人的观察时，我会告诉你。

怎样使用本书

正如世界上没有两个人会完全相同一样，使用本书的最佳方法也不会拘泥于一种。书中涉及的内容与各种用法，内容广泛、涉及面广。它们也许适用于你本人具体的状况和需求，也许不适用。但这不成问题，这是因为，即便某个具体的主题范围眼下不能直接适用于你的生活，它也可能在某个时期适用于你。你在本书中学到的知识会伴随你的一生。

关于使用本书，大体上有以下几点需要注意。

1) 通读每章。如果其中有什么地方引起你的注意——无论是这个地方反映了你本人的经历，还是因为你觉得这个地方有趣——把这个地方记下来。

2) 注意每章后的要点。这部分是你应该从该章中掌握的重点。如果你在要点部分发现了似乎不熟悉或者你看不懂的内容，就要将该章复习一遍，更好地了解你不明白的地方。

3) 使用每章后的思考练习题。这个部分包括各种各样的问题、活动或练习，以帮助你消化吸收该章的内容。你可能想跳过思考练习题部分，继续读下一章，但我强烈建议你不要这么做。在读下一章之前，要花时间慢慢地做思考练习题。

这是因为，这些思考练习题将有助于你真正掌握和更长久、有效地应用书中的内容。

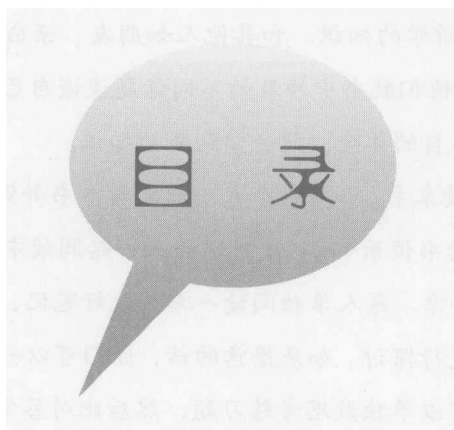
4) 与他人共享你所学的知识。和其他人如朋友、亲戚、同伴或同事，讨论一下你学到的知识。请他们就书中涉及的不同话题谈谈自己的见解和自己的亲身经历。如果大家分享各自的体会，就会学到新的知识。

5) 和朋友一起阅读本书。和另一个人一起阅读本书并做有关思考练习题（就像是建立起一个两人读书俱乐部）。我发现两人一起阅读本书的最有效方法是，一人一本书，一次读一章。每人单独阅读一章，做好笔记，然后聚在一起就所读的内容及学到的知识进行探讨。如果愿意的话，你们可以一起做每章后的思考练习题。当然，你们也可以单独做思考练习题，然后比对答案。

6) 要读出乐趣！如果想要读出乐趣的话，本书的学习及对书中原理的应用会给你带来很多乐趣。从电视上找找书中某些话题的例证——这至少可以打开眼界。在镜子前进行一次电话谈话，观察一下自己的身体语言。如果你特别勇敢，找一位愿意将和你聊天的场景录制下来的朋友，然后在你们喝咖啡或喝茶时打开录像看一看，你能发现什么？

最后一点，你选择用怎样的方式使用本书完全是你个人的事情。我希望你考虑我提出的几点建议，但最重要的是，你选用的方法应该能让你学到最多的知识，得到最大的收益。我写作此书的初衷是：帮助你采用我收集的内容，提升你的生活质量。这些内容可以让你在生活中略胜一筹，驾驭各个层次的沟通。

凯文·霍根



1 非语言行为..... 1

人与人之间的沟通绝大部分是非语言交际。非语言交际中的任何一项对你我都具有非凡的影响力。然而，很多人，无论生活得很随意还是很谨慎，在向他人发送信息时，自己心里想说的是一个意思，而被人解读的却是另一个意思。我们发送和接收的非语言交际信息要比所说的话重要得多。对身体语言的解读，正确与错误的几率一样多。

2 身体语言的威力..... 14

身体语言的威力巨大，怎么说都不过分。冒充专家的人在尝试确定有多少信息是通过非语言沟通而不是通过语言沟通时，胡乱地给出了

75%，85%甚至 95%的数字。而事实上，非语言沟通的使用量因人、因语境不同而不同。在这方面既不存在确切的数字，也不存在平均数。归根结底的一点是，与身体语言及非语言交际相比，即使是最好的语言交际都会黯然失色。

3 身体语言元素29

眼睛、面部、示意动作、肢体接触、姿势、动作、外表和声音是身体语言的主要元素，每一个都在非语言行为中起着重要作用，每个元素都不能绝对孤立地起作用。这些元素常常以非常微妙的方式一起传递信息，而且不同的元素搭配在一起会产生完全不同的身体语言信息。

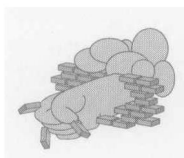
4 语境与环境50

身体语言发生的语境与环境对身体语言的意义及解读有重要影响。

某些非语言行为在某个场合是恰当的，而在另一个场合就是不恰当的。某些非语言行为在某些场合里甚至会呈现出截然相反的意思。我将在本部分中详细探讨这些概念，让你在本部分结束时更好地了解语境与环境对身体语言的影响——这既包括身体语言的恰当性，也包括它的语义。

5 接触的空间距离66

你在生活中可能有过这样的经历：某人上前与你攀谈，此人离你太近了，你感觉不舒服，会下意识地往后退一步。或者，某人在你的身边



坐下，此人离你太近，你感到局促不安，一会儿你就走开了。这里发生了什么？别人侵入了你的私人空间，而这在你的心里引起强烈反应。

6 身体语言透露出的信息.....76

你的身体语言源源不断地透露出有关你的信息——你的想法、感觉、情感、态度、自信等。但这到底是些什么信息呢？你发送的非语言信息是什么？别人是怎样接收并解读这个信息的呢？

7 人际交往的过程.....90

读到这里，你已经对有关身体语言信息的基础知识有了一个比较大致地了解，而现在到了应用这些信息知识的时候了。现在，你该把这些信息知识应用到日常的不同交往中。当然，你还会读到一些学术研究的内容，但是我的初衷是指导你，把身体语言与非语言行为应用到普通的日常生活中。

8 身体语言的影响..... 114

本书中大量的调查与研究着重于身体语言及非语言行为在职场的实际效果与实际应用。从你的衣着打扮，到你的走路方式，到你的谈话方式……所有的一切都影响着你的生意往来，而且这些影响常常会使你感到吃惊甚至感到恐惧。在本文中，我先带你粗略地了解一般职业环境下的身体语言特点，然后将重点放在具体的职业场合，如会议、销售、招聘、同事之间的交往及经理与下属之间的沟通等。

9 交际中性别的差异..... 129

探讨男性与女性之间的任何差异都是一件有趣的事情。在非语言交际中，男女之间确实存在着很大差异。

10 与孩子沟通的技巧..... 139

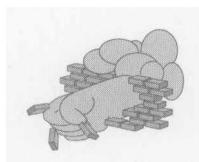
没有多少人会停下生活的脚步来思考身体语言在养儿育女方面的作用，但事实上，身体语言是养儿育女过程中不可或缺的一部分。一些非语言行为是很多不同文化间的父母所共有的，还有一些独一无二的非语言行为则是某些特定文化所特有的。

11 身体语言的运用..... 155

积极主动地运用身体语言可以提升你的整体交际能力，但这也意味着你要多承担一些责任。因为多数人还没有像你一样，通过阅读本书已经掌握了很多有关身体语言的知识，具有了相关的意识，所以实际上你已经拥有了一种交际优势。因此，在沟通中要恰当地运用这种优势，而不要损人利己，这一点就显得尤为重要了。

12 身体语言与不同文化..... 171

只探究美国文化背景下的身体语言已颇有魅力，但如果把身体语言放在世界其他众多文化背景下去审视，它就会令人更加着迷。事实上，一些非语言行为具有普遍性，在世界上任何地方，它都拥有同样的含义。而还有一些非语言行为，其含义在不同的国家与地区迥然不同。



13 实践指南..... 180

现在到了本书的最后一部分。我确信你已经掌握了不少有关身体语言及非语言行为方面的知识，也知道如何运用这些知识了。

对于身体语言及非语言行为的研究来说，实际应用才是关键所在，因为实际应用将科学研究与现实生活联系在一起。正鉴于此，我才在本书的最后一章重点讨论身体语言的实际应用。

4