



[瑞典] 汉瑞克·菲勒塞斯 著
张百顺 译

THE ART OF READING MINDS

How to Understand and Influence Others without Them Noticing

身体语言暗示术

不言不语就能影响和说服他人的技巧

全球首部解析身体语言运用技巧的权威著作！



恋爱调情、应聘面试、职场交际、商务谈判之必备宝典！

三分听话语，七分看姿体！

让你的眼睛、面部、手，甚至你的整个身体，都像你的嘴一样——会“说话”！

身体语言暗示术

不言不语就能影响和说服他人的技巧

[瑞典] 汉瑞克·菲勒塞斯 著
张百顺 译



图书在版编目 (CIP) 数据

身体语言暗示术：不言不语就能影响和说服他人的技巧
/ (瑞典) 菲勒塞斯著；张百顺译. — 北京：金城出版社，2011.6
书名原文：The Art of Reading Minds: How to
Understand and Influence Others without Them Noticing
ISBN 978-7-80251-937-4

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第081062号

The Art of Reading Minds: How to Understand and Influence Others
without Them Noticing by Fexeus, Henrik
Copyright © 2003 by Fexeus, Henrik
This edition arranged with AITKEN ALEXANDER ASSOCIATES
through SanMay International Media Co., Ltd
Simplified Chinese edition copyright:
2011 GOLD WALL PRESS
All rights reserved.

身体语言暗示术：不言不语就能影响和说服他人的技巧

策 划 人 王喻飏
策划编辑 夏 青
责任编辑 张朴远
文字编辑 鲁怡娜
开 本 680毫米×980毫米 1/16
印 张 12.5
字 数 103千字
版 次 2011年10月第1版 2011年10月第1次印刷
印 刷 北京金瀑印刷有限责任公司
书 号 ISBN 978-7-80251-937-4
定 价 28.00元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街十一区 37 号楼 邮编：100013
发 行 部 (010) 84254364
编 辑 部 (010) 64200125
总 编 室 (010) 64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501
版权所有 违者必究

目 录 Contents

序 章 用身体语言打造密切关系

身体和心理永远相互关联 002

说与非说：占 90% 的非语言沟通 004

身体言语是一切密切关系的基础 006

用对方喜欢的方式来沟通 008

Chapter 1 从表情看出对方的真情绪

我们是如何展现情绪的？

本能与感观：情绪到底是什么东西 014

情绪的镜子：从脸部表情感知对方情绪 019

情绪主题：七种放诸四海皆准的情绪方式 024

中性表情：当你单纯放松时 027

惊讶：人类感受时间最短的情绪 028

悲伤：人类持续时间最长的情绪 032

愤怒：成长中必须学会控制的情绪 037

恐惧：人类最熟悉的情绪 042

厌恶：人类最深层的情绪	046
轻蔑：无意识的厌恶	050
喜悦：正面情绪的总和	052
混合情绪：多种情绪整合而成的混合体	054
遵循情绪脉络：应对刚刚浮现的情绪	057
身体语言暗示，永不嫌迟	061

Chapter 2 如何影响他人的情绪

心锚的妙用

心锚即印记：记忆中的情绪反应	066
设置心锚：更高能量级的触动	072
设置心锚的时机：把握寻找的情绪状态	074

Chapter 3 预知对方下一步的想法

感官印象如何决定思维

感观偏好：人们各有不同的感观方式	084
眼球移动中：从眼球的移动解读人心	086
字如其人：从说话用字分辨说话人的类型	089
讲故事：开会或简报时打动所有人的妙招	095
投其所好：找出对方的感官偏好	095

Chapter 4 如何影响他人意见

暗示并施展察觉不到的影响力

暗示：对无意识心智发出指令 102

想法植入：越“不要”，越得到 103

隐藏暗示：从几个不同的层次说话 108

言外之意：通过影射来暗示 111

Chapter 5 如何成为人肉测谎机

矛盾的征兆及其意义

何为谎言：善意及不善意地说谎 121

非语言线索：说谎者的无意识行为 122

身体语言最容易成为说谎的破绽 124

下意识信号：说谎时声音的变化 135

潜意识认同：引诱对方说出真相 141

Chapter 6 如何完美调情

做个不着痕迹的眉目传情高手

调情高手：眉目传情的放电邀请 145

展示优势：让对方走向你的身体语言 146

吸引的姿势：无意识中的信赖与兴趣 147

受不了的刺激：散发性感的身体语言 149

兴趣消退时：拉开距离的身体语言 150

Chapter 7 如何实际建立密切关系

有意识地使用无意识沟通

- 扭扭屁股伸伸手：如何运用身体语言 154
- 你听起来到底是怎样的人：如何运用声音？ 162
- 惯用的语言偏好：适应个性化的表达方式 165
- 如魔法般紧密相连：利用呼吸建立密切关系 168
- 劲量兔 VS. 加菲猫：注意能量对比 170
- 语言行为学：言语和行动必须一致 173
- 表达意见的合气道：同意他人的艺术 175
- 表达意见的逻辑课：逆转取胜的超强连接词 178
- 书面风格：如何通过电子邮件建立密切关系 179
- 古老却有效的捷径：让对方谈论自己 181
- 亲密的确认：你能否影响对方的检验方法 182
- 模仿的负效应：切忌模仿的情境 186

后 记 你就是身体语言暗示高手！

序 章 用身体语言打造密切关系

我相信身体语言沟通，而且是全心全意地相信。对我而言，这并不比与人交谈时试图理解对方在说什么更加神秘。事实上，这没那么难懂，完全是自然而然的事，每个人无时无刻都在做，只是我们不了解其中的秘密。当然，每个人的沟通能力不同，察觉程度也有高有低，但我相信如果我们知道自己在做什么、怎么做，就可以训练自己把这件事做得更好，这也是本书的重点。

首先，我要说明哪些不是我想阐述的内容。心理学上有种称为“读心”的东西，这也是许多夫妇会接受婚姻咨询的原因之一。当某个人预设另一个人可以读懂自己的心思时，就会出现这种情况：“如果他真的爱我就应该明白，即使我答应了，也不是真的想去参加那场派对！”或是：“他根本不在乎我，不然就会懂我的感受。”……这类希望别人读懂自己心理的要求，更像是“以自我为中心”的发作。另外，还有一种读心版本，就是你自以为可以读懂别人的想法，但实际上不过是把自己的看法和价值观投射到他人身上：“喔，糟了，她现在一定很恨我。”或是：“如果她那样笑，肯定是做了什么蠢事，正如我怀疑的那样！”这就叫作“奥赛罗的错误”（Othello's mistake）。

以上这些都不是我所谓的非言语沟通或读心，那只能算是愚蠢的行为。

身体和心理永远相互关联

笛卡尔提出了“灵魂和身体是分开的”观念，这大概是他所有主张中最蠢的一项，但是因为“我思，故我在”这类巧妙嘉言之故，让笛卡尔获得知识分子的青睐。也因此，这个认为人类乃由身体和灵魂两种不同物质组成的特殊概念，得以被发扬光大。

当然有人认为他错了，但他们的声音却被拥护笛卡尔概念的欢呼给压了下来。一直到近代，才有生物学家和心理学家用科学方法证明事实恰恰和笛卡尔的主张相反，而现在我们知道，从生物和精神层面来看，身体和心灵实际上无可避免地互有关连。无奈，笛卡尔的想法站在主流位置已久，至今多数人仍将之视为公认的事实。但如果期待本书内容对你有意义，就必须了解实际情况并非如此。

事实上实际情形是：

思考的过程中，身体必然会发生一些生理面的反应。当你在思考时，脑部会出现电化学过程；为了让你创造一个想法，脑部细胞必须根据某种模式互相传送讯息。如果你之前就有过这个想法，那模式就已经建立了，你要做的就是重复这个模式；如果是一个全新的想法，那么你就要在脑中创造新的模式或新的细胞连结，而这个模式也会影响身体，改变荷尔蒙（例如脑内啡）在体内的散播，并改变自主神经系统内的状况——自主神经系统掌管的项目有呼吸、瞳孔大小、血液流动、流汗和脸红，等等。

每一个念头都会影响身体，有时非常明显。如果被吓坏了，你会觉得口干舌燥，然后血液会涌至大腿，为可能要逃跑做准备；如果对某人起了念，你会注意到身体出现了一些很明显的反应，而这不过是个念头而已。有时反应非常微小，肉眼难辨，但那些反应一直都在。这表示，只要能观察到

某人身上发生的生理反应，就能获知对方有何感受、现在有什么样的情绪，也能知道他在想些什么。而通过观察来自我训练，你也可以学会看到之前对你来说太过细微、难以引起注意的事物。

我们的想法会反应在身体上，反之亦然，发生在身体上的事也会影响心智层面。你自己就可以轻易证明这一点，试试看以下这些动作：

- 收紧下巴；
- 压低眉毛；
- 瞪视眼前一个固定点；
- 维持十秒钟。

如果都做对了，你很快就会开始觉得愤怒。为什么会这样？因为你刚刚做的肌肉动作，就跟生气时脸部会出现的动作一样。情绪不只发生在心里，就像其他所有念头一样，情绪发生在整个身体里面。如果你牵动和某种情绪相关的肌肉，就同时启动并经历了相同的情绪——或者说，相同的心理过程——而这又会回头影响身体。在这个例子中，受影响的是自主神经系统。你可能没注意到，当你进行上述验证时，脉搏每分钟会加快十到十五次，血液会流进手掌，你的掌心因此觉得更温暖，或是有点发痒。这种情况是怎么发生的？当你依照我的建议去使用肌肉时，你就告诉自己的神经系统说你生气了，转眼间，这些反应就出现了！

如你所见，作用是双向的，如果仔细思考，你会发现这完全合理，其他情况实际上也非常独特。如果我们想到一个念头，这个念头会影响身体；如果身体遭遇什么事，也会影响我们的想法。总而言之，把笛卡尔的话忘了吧。

说与非说：占 90% 的非言语沟通

心理和生理是一体两面。如果你了解这点，代表你已经准备好成为一位出色的身体语言沟通专家。

我所谓的身体语言沟通或“读心”，是要通过观察他人的身体反应和相貌，来了解这个人的心智过程。当然，我们无法真的“读”出人们的内心发生什么事，而且事实上也不需要这么做。你现在已经知道，看见外在发生哪些现象，就足以让你了解内心正在经历哪些事。有些我们观察到的事物是比较固定的，例如体态、姿势、声调之类的。但是当我们和人交谈时，很多东西会不断改变，例如肢体形态、眼球运动、说话的速度，等等。这些东西均可视为“非言语”，或是身体语言的沟通方式。

事实上，两人之间的沟通大部分是以非言语的方式进行。我们利用语言、文字沟通的部分，在所传达的讯息当中占不到百分之十，其他则是利用肢体及声音特质^[注]来沟通。讽刺的是，我们一直坚持把大部分的注意力放在对方说了些什么（也就是他选择哪些词汇），偶尔才会去考虑到他是如何说这些话的。换句话说，在我们的沟通内容中占 90% 的非言语沟通，并不是只发生在刻意不用文字语言的情境下，任何时候，它都会在无意识间出现。

此话怎讲？我们无法在缺少语意的情况下沟通啊！呃，其实可以。和人交谈时，就算注视着对方，我们多半也都把注意力放在他所说的话上。除非很明显（例如对方做出我们刚刚试过的动作：皱眉头、收下巴、握起拳头瞪着我们），否则我们通常不会注意他如何动他的眼珠、脸部肌肉或身体其他部分。遗憾的是，我们暴露在大量的非言语性隐性暗示和模棱两

注：精确地说，声音是被当作口语内（intraverbal）的沟通，和属于非言语沟通的肢体语言相反。但在本书中，我决定把这两者绑在一起，统统归在“非言语沟通”项下。

可的影射中，这些暗示和影射和无意识紧密相关，而无意识极为重要，我们对于这个世界的意见、偏见及成见，很多都储存于此。

事实上，我们总是在运用全身进行沟通，从热情的手势到瞳孔大小的改变，无所不包。声音也是一样。虽然我们不太擅长在意识层面掌握这些讯号，但无意识会助我们一臂之力。不论是通过肢体、味道、音调、情绪状态或言语来沟通，无意识会吸收、分析并诠释所有内容，然后通过同样非言语、无意识的通道，送出适当的反应。总之，我们的意识不仅会错过他人叙述的大部分内容，也不甚了解自己给了对方哪些回应。而我们无意识、非言语的回应常常轻易抵触我们自以为正确的看法，或是以言语表达出来的讯息。无意识沟通对我们影响甚巨，这就是为何你会隐隐觉得一个看来和你相谈甚欢的人，其实并不喜欢你，因为你已经在无意识层面感受到相抵触的征兆，而以这些征兆为基础，恰好建构出一种你无法探知源头的感知能力。

但是，无意识并非永不犯错。它必须同时吸收、了解并诠释大量讯息，却没人告诉它该怎么做：我们无法看清一切、会错过细微差异、会错判征兆，结果，无意识就陷入了不必要的误解当中。

现在让我们一起来看看，和他人沟通时，我们到底“非言语”、“无意识”地做了些什么。

想要在沟通方面有杰出表现，很重要的一点是，当周遭的人和你沟通时，要掌握并正确诠释对方无意之中表现出来的非言语讯号。而借由注意并引导你自己的无意识沟通，你可以决定要沟通的讯息为何，并确定你不会因为发出模棱两可的讯号而遭人误解。另外，使用你所知道的人们最容易掌握的讯号，可以帮助对方更容易理解你的想法。如果正确地运用非言语沟通，你还可以影响身边的人，让他们想要和你有一致的方向及目标。你在无意中早已这样做了，差别只是你现在并不知道自己发出了哪些讯息，或是你对身

边的人会造成什么影响。

现在该是改变的时候了，说真的，本书可以帮助你练习不同的身体语言暗示及影响他人思考的方法。

身体语言是一切密切关系的基础

我们之所以希望知道别人在想什么，有个很好的理由：理解对方有助于建立密切关系。我们都希望和所遇见的人建立密切关系，不论是因公（希望他人了解我们简报的概念），或者因私（只是想获得爱人的青睐）。这两种状况，都只能靠建立密切关系才可能成功。

通过建立良好的密切关系，我们就能与他人打造出互信、认同、合作的关系，而且愿意抱持开放态度看待彼此的想法。听起来很有用，对吧？

密切关系是所有沟通的基础，至少当你希望对方能倾听并重视你说话内容时是如此。当你设法传达讯息时，就算内容很简单，例如临时想请人协助，如果你不确定自己和对方之间存在良好的密切关系，可能连提都不想提，反正他们也不会理你。

所以，我们一直在和身边的人建立密切关系，好的、不好的都有。而借由学习，就算面对平常不会与之交好的人，你也可以学会和他们建立起良好的密切关系。有趣的是，你常常会碰到具有关键地位的人，他们对你的意见和想法所做出的决定或形成的态度，对你的未来有深远影响。所以如果对方能了解你的意思，甚至开始喜欢你和你建议——一次也好——不是很棒吗？

也许你和某人关系恶劣，你希望有所改变，那么下一次遇见他时，就开始建立密切关系吧！建立密切关系永不嫌迟，你可能没办法一次就扭转乾

坤，但如果每次和对方相遇时都设法建立密切关系，你很快就会注意到，对方的态度会出现重大改变。

至于密切关系何时有用？几乎是无时无刻。以下几个情境，是你在日常生活中经常会碰到的：

- 当你想和亲人清楚地沟通时（也许是要了解多年来他到底想告诉你什么事）；

- 当你试图从孩子身上重新赢回失去已久的尊敬时；

- 当你面对对你重要的人物时；

- 当你遇见拥有不特定权威地位的人士，而此人会造成你的困扰时，例如脾气暴躁的银行职员或其他服务人员；

- 当你接到推销电话时（在这种情况下，你可能宁愿建立不良的密切关系^[注]）；

- 当你为了找工作接受面试时；

在职场中，建立密切关系是一项非常重要的技能。美国沟通专家艾琳娜·祖克（Elaina Zuker）举出以下实例具体说明：

- 你必须达成的目标越来越多，拥有的资源却越来越少，然后你会发现你必须和同事争夺有限的资源。因此，工作能否完成，就取决于你和重要人士建立密切关系的能力，例如有权分配资源的人；

- 想成为成功的高阶主管，必须打开心胸，鼓励双向沟通。如果你老是抱着“我走我的阳关道”的心态，可能会产生和上司及部属渐行渐远的风险。在今天，高阶主管及团队领导人被期待要具备

注：所有的技巧都可以反向操作，以摧毁密切关系（你会发现，有些和你处不来的人正是这方面的大师）。想破坏密切关系，只要尽量使用对方不用的方式来沟通就可以了。不良的密切关系是快速终结会议的有效方法，或者也可以让讨厌的人别来烦你。你就是让自己变得很麻烦、不可亲近，让他们不想继续和你交谈而已。

专业水准的人际关系技能，而这一切始于建立密切关系的能力；

- 要说服其他人接受创新、有创意的想法，必须具备一套完整的沟通技能。不论点子有多杰出，除非你能说服对的人，让他认为你的想法很棒，否则什么也做不了；

- 当你位在组织中层，上有你必须呈报的人，下有期待接受你领导的人。面对这两者，你都要能建立良好的密切关系，并能影响他人，如此才能获得你想要的成果；

- 在扁平式的组织里，通常你所负的责任大于实际的权力，你必须通过其他人完成工作。因此在这种扁平式架构中，你要通过建立密切关系，以及和他人合作来完成任务；

- 你的专业知识、专业技能、多年下来累积的经验，等等，不会比建立密切关系的能力更重要。现代社会机动性很高，不管是出于自我选择或被迫如此，你都可能面临必须转换跑道的时刻，而无论你的技能有多熟练，没人想跟一个根本无法商量的专家共事。

用对方喜欢的方式来沟通

想要建立良好的密切关系，方法有很多种，但最基本的原则，就是要用对方喜欢的方式沟通（如果你学过行销，一定会学到要在目标客群来沟通，这是同样的道理）。

用对方喜欢的方式来沟通，有两大优势。第一，因为你表达的方式就和他们一样（指非言语沟通方面），对方会更容易了解你要说什么。他不必先“翻译”你的非言语沟通，再转成他自己容易理解的方式，因为你现在就是

用他最喜欢、最能理解的方式和他沟通；当你移开沟通障碍之后，与你对谈的人再也无须“过滤”你的讯息才能理解，这就代表误解产生的危险可以降低到最低。

另一项优势，就是让对方更喜欢你。原因很简单：借由对方喜欢的沟通方式，你变成了同类人；因为你的表达方式和对方相似，证明了你和他们是同样的。每个人都喜欢那些让我们想到自己的人——我们最喜欢的人是谁？是自己；第二喜欢的是？跟自己相像的人。我们喜欢和同类人在一起，因为这些人看待世界的眼光和我们一样，喜好也相同。甚至还有研究证明，我们也喜欢雇用和自己类似的人。另外，我们选择密友的标准，就是看哪些人让我们觉得做自己很自在——有谁比那些本来就跟我们很像的人更适合？

用他人喜欢的方式来沟通当然不是要你完全抹灭自己的个性，用这种方法建立密切关系是在开始时才需要这么做，也就是初遇对方的阶段。在任何关系或邂逅当中，人们会来来回回地互相适应，一段良好的密切关系于焉建立。而因为你可能比对方更清楚整个过程，因此，通过有意识地建立密切关系、通过无私地自愿去适应对方，你可以促成这样的过程。这并不奇怪，就好像你如果遇见一个熟悉其他语言更甚中文的人，你就会用此种语言与对方交谈（如果你有这个能力的话）。这样做就是在适应对方喜欢的沟通方式。而借由顺应他人的偏好，你可以在对方最自在的状态中和他互动，并从中反映出对方的经验，以证实并配合这些偏好。通过适应对方、通过开始用对方熟悉的语言交谈，你也在跟他的无意识心智说：“我和你很像，你和我在一起很安全，你可以相信我。”

而密切关系建立之后，你可以开始改变自己的行为，让对方也出现相同的改变。一旦进入密切关系，就无须一直遵循他人的引导或适应他人，他们反而会乐意跟随你。这就是密切关系的运作方式——我们会回过头来跟随彼

此的引导，一直都是如此。

我向你保证，如果你不坚持非说中文不可，那些母语说得比中文好的人会更了解你、更喜欢你。而一旦此人判定他喜欢你之后，他就不介意尝试说不太流利的中文。

如果你处于良好的密切关系之中，和你一起身在其中的人也会更容易接受你的想法和建议。你知道的，当对方喜欢你时，会比较想要认同你。也就是说，如果你去适应一个人，向对方证明你们很像，他就会有一种想要认同你的热情，会把你的话当成是自己说的（因为你们很像）。如果不认同你，他会觉得好像不认同自己。

一旦身处密切关系之中，你可以成为引导者，把和你在一起的人带进正面心态里，对方会更清楚理解你的讯息或想法，以及其中的价值。这是一种不带控制手段的影响力，如果你提出的实在不是什么好主意，不管你建立的密切关系有多完美，都无法说服任何人。我们要尝试的，是建立一种互利关系，让你能在其中以有创意、富建设性的方式，带着尊重与理解讨论问题。我们不“控制”或欺骗他人，我们只是根据某些原则，利用简单的方法——例如移动身体或调整声音——来确定对方处于最理想的状态，可以了解我们所表达的意见的实际优点。



密切关系有用的原因是：

如果我和你一样，你就会了解我，并且喜欢我；

如果你喜欢我，就会想要认同我。

记住，你已经拥有多数我将在本书中点出的身体语言沟通与暗示的技巧，只是你并不自知，而且可能也没有善加利用，以发挥最大功效。我们现在要