

看懂肢体语言

沟通中最重要的93%

迪士尼、宝洁、沃尔玛、耐克、奥迪、雀巢、笛笛等等
全球知名教练训练

享誉世界沟通专家、专家

马克·鲍登
最畅销作品

WINNING
BODY
LANGUAGE

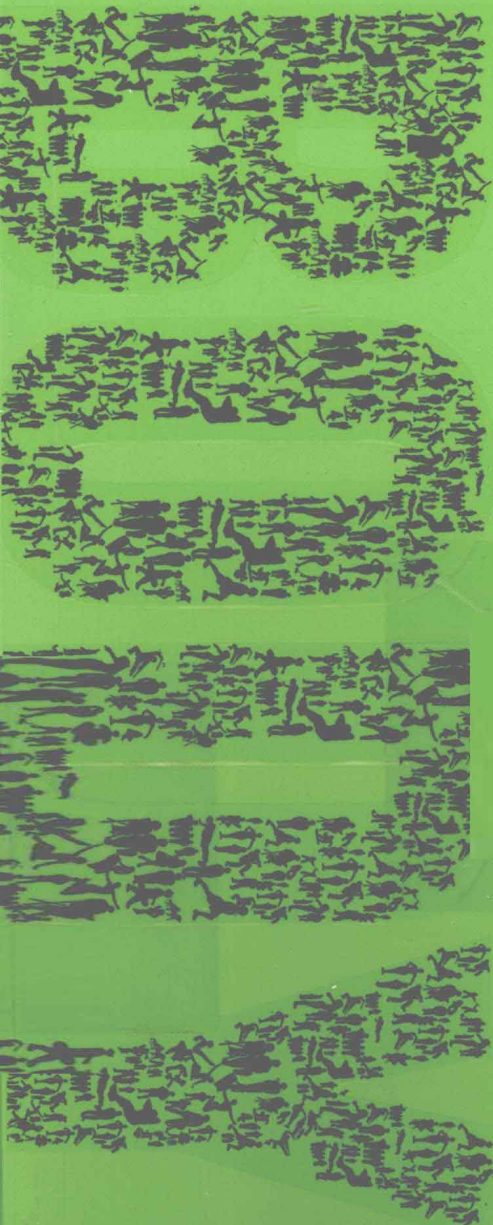
Control the Conversation, Command Attention,
and Convey the Right Message without Saying a Word

美 马克·鲍登

著

王笑笑 译

(Mark Bowden)



中国人民大学出版社
China Renmin University Press

BOOK

看懂肢体语言

WINNING LANGUAGE
BODY

Control the Conversation, Command Attention,
and Convey the Right Message without Saying a Word

● 马克·鲍登 ● 王笑笑◎译
(Mark Bowden)

中国人民大学出版社
·北京·

图书在版编目 (CIP) 数据

看懂肢体语言 / (美) 鲍登著; 王笑笑译. —北京: 中国人民大学出版社, 2012
ISBN 978-7-300-15431-2

I . ①看… II . ①鲍… ②王… 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 (2012) 第 058973 号

版权所有, 侵权必究

本书法律顾问 北京诚英律师事务所 吴京菁律师
北京市证信律师事务所 李云翔律师

看懂肢体语言

[美] 马克·鲍登 著

王笑笑 译

Kandong Zhiti Yuyan

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街31号 **邮政编码** 100080
电 话 010-62511242 (总编室) 010-62511398 (质管部)
010-82501766 (邮购部) 010-62514148 (门市部)
010-62515195 (发行公司) 010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>
<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京中印联印务有限公司

规 格 170 mm × 230 mm 16 开本 **版 次** 2012 年 6 月第 1 版
印 张 14.75 插页 2 **印 次** 2012 年 6 月第 1 次印刷
字 数 171 000 **定 价** 45.90 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

Winning Body Language 中文版序

能邀您一起品读本书的中文译本是我莫大的荣幸，本书将会带给您许多深刻的见解，比如如何运用肢体语言进行良好的沟通，以及怎样用东方人传统的思维方式来理解哲学、艺术、医学和武术，并把它们变为强有力的说服工具。无论是在古代人还是现代人的观念里，运动都是力量与美的结合；长久以来，我都对这两件事物充满崇敬之情，我由衷地希望你也能把我对它们的尊重视为你阅读本书的理由，对它们赋予你自己新的感悟，在实践中将其与我所传授的肢体语言技巧相融合。

我的职责就是向全世界的观众演示那些全新而又震撼人心的肢体语言技巧，希望通过日常生活中的实际应用，你能够熟练地掌握那些大多数人并不熟知的技巧。

据伦敦《金融时报》100 指数成员公司的首席执行官们所言，近 80% 的商业谈判都会以失败而告终。这就意味着当大多数领导、经理、企业家和销售人员在同他们的生意伙伴进行交谈时，都没有对对方产生有效的影响。

一次顺畅的交流是促成生意的关键因素，并且多数交流都是非语言交流——重要的不是你所表达的内容，而是你表达内容的

方式。如果你对这个说法表示赞同，那么就请你大胆地运用肢体语言与你的上司、同事和客户交流吧！

如果你想要在进行演讲、公开讲话、集体会议、访谈、发表评论、一对一会议或电话销售，甚至是媒体会议时得到他人的信任，并使包括你在内的每一个人都从中受益，那么你可以马上来认识一下这个全新而强大的理论体系，学习本书中具有非凡影响力和说服力的肢体语言技巧。它不但能让你从人群中脱颖而出，而且能够让你自信地面对每一次交流；如果你想亲身领略这些神奇的肢体语言技巧是如何为你服务的，那么请仔细阅读每一个章节，认真完成练习，并将其应用到实际生活中去。

这些仅仅是我对日常商务交流的心得体会，仅供大家参考，希望能帮助你巧妙地运用肢体语言来施展个人的能力和才华。但是，如果你现在只是想了解如何运用肢体语言来赢得别人的信任，那么，你可以粗略地阅读完引言后，直接阅读各章的“本章小结”和“付诸行动”。

我的目的就是把你变成一个不断进步、具有强大影响力而又经验丰富的交流者。如果你一直为自己失败的交流感到沮丧困惑，本书中讲授的肢体语言技巧就能够使你重拾信心，让一切都达到最好的状态。因此，如果你在某一时刻开始怀疑这一技巧的合理性，那么请你停下来，回头想一想它，深深地吸上一口气，并充满信任地去尝试它，你的亲身体会就会告诉你它的神奇之处。

那么现在，就请你继续阅读吧，让你的肢体语言成为走向成功的关键！

Winning Body Language 目录

引言 肢体语言的秘密 001

01

肢体语言，比语言本身更重要

011

学会参透信息
聪明的表象
逻辑失调的合理化

02

别把手放在身体两侧 抛弃恐惧感

029

为什么演讲时我们那么恐惧
大忌：放下手臂
领导你的身体

03

采用正确而有效的手势 赢得信任

049

被时间遗忘的肢体语言
智慧源于身体的质点中心
影响的力量

04

学会控制呼吸

鼓舞他人

069

控制你的呼吸
练习：苹果和橘子
呼吸产生机会

05

把手放在胸前

点燃你的激情

089

感觉，共同的语言
用心交流
激情的原理

06

面部表情

影响他人的关键

103

五千种否定的理由
头脑空间
别对我说谎

07

左右对称的肢体语言

传达清晰的信息

123

开动脑筋
行动一致原则
用肢体语言“迷惑”对手

08

肢体语言的方向

明确沟通目标

133

一个公开的秘密
无意识思维
扩大影响

09

身体的八种紧张状态

吸引注意力

143

大脑的重复机制
八种紧张状态
情感的触动

10

让每一个动作都在说话

掌控全局的艺术

163

学会接受
做出肯定势
占据优势地位

11

你的位置决定你的优势

创造环境

183

在办公室建立你的私人领地
打破交流的障碍
团队的力量

12

肢体语言，让你“无声制胜”

205

身体叙事原则
肢体语言才是真正的语言
语言的能量

结语 **221**

肢体语言的秘密

无论你的工作表现是积极向上的，还是消极被动的，你的肢体语言往往都难以给人留下深刻的印象。甚至对于有些人来说，非语言交流会让他在失去信任的同时，也失去别人的尊重。所以，没有人愿意将宝贵的时间浪费在非语言交流上。

现在，请停止阅读……

如果你所任职的公司在竞争中处于不败之地，垄断了某种占有广大客户群的重要商品或服务，并且能够轻而易举地以其卓越的交流水平和形式来捕获顾客的心，那么，从现在开始，请停止阅读本书。开诚布公地说，本书包含了诸多肢体语言的技巧，但如果你根本就不需要一种更为有效的交流方式，那么本书并不适合你。

如果你在公司中执掌行政大权，并且没有被降级、审查和辞退的危险（也许你已经拥有掌握公司命脉的权力，并且在公司中扮演着“老好人”的角色），那么，我们就可以这样设想：在与同事接触时，你并不需要通过赢得他们的信任来督促他们努力工作，

从而实现你的个人目标。本书的主旨是传授用来说服和影响他人的肢体语言技巧，这对于你来说没有任何意义。所以，这并不是你要找寻的那本书。

最后，我要问你，你是否即将离开这纷繁的商业世界，变成一个不识人间烟火的隐士，就此度过余生呢？与蝴蝶和花草为伴，与世隔绝，悠然自得。本书中非语言交流技巧的唯一作用，就是帮助你变得出类拔萃，赢得别人的信任，并有所获益。即使我将在传授给大家之前传授给你，它也不能为你的生活增添任何色彩。因此，在你的禁读书目里，本书应被列为首位。

总之，如果你购买此书，是因为受到了惯性的市场力量、薄弱的公众感观或是举步维艰的人际互动的威胁，那么，你的肢体语言交流能力将会得到迅速提升；在交流过程中，主动权将掌握在你的手中，你会吸引对方的注意，不发一言也可以将信息准确无误地传递出去。那么，让我们静候你的佳音。

不管你处于世界的什么地方，如果你正在阅读此书，我都要祝贺你，因为你的选择是正确的。你之所以读到本页是因为你已经清楚地发现，人们是根据他们的所见所闻来对你和你的工作做出评判，而不是根据你的思想和言语，这才是问题的关键所在。

交流是一个亟待解决的问题

显而易见，一次不顺畅的交流或谈判会使公司损失惨重。一方面，这样的交流只会浪费双方更多的时间来理解对方的言语内容；另一方面，双方都可能会产生误解。在这样的交流中，经常会出现一些可有可无的问题，讨论也变得冗长而无效，为了迎合

充满歧义的交流过程，假设会被认可，目标会被改变，最初从交流中得到的收获也不复存在，最后留下的只有一个空洞乏味的交流过程。一次困难的交流可以成为 2.53 亿美元损失的罪魁祸首，有一家顶级的制药公司就失去了这样一笔生意。为什么呢？如果把这一个交流过程比作是一场审判，那么客户一方就是陪审团，因为差劲的交流让陪审团困惑了，陪审团对这个公司所说的内容失去了兴趣，就会判你有罪。尽管后来还是有一家资产达到 2.2 亿的公司给了这家公司一笔 0.48 亿美元的合同，以转移风险。但我的举例只是想说明，失败的交流会让你的企业失去全球的金钱、订单甚至信任。

你付出了什么？

你的交流之剑一直保持锋利吗，你能够借助它呈现出你的最佳状态吗？无论是在单纯的商务往来，还是在日常的社会交往中，交流的生命线一定要贯穿于这个系统的每一个部分甚至每一个角落，否则，这个系统就会瘫痪。当你面临这种局面时，你会怎么处理呢？没有可供支配的有效交流，我们就无法将人们组织到一起。如果你已经掌握了一个可视或可听交流体系的全部内容，那么，你将会做出怎样的计划，来将这个交流体系应用到会议的组织工作中去呢？可以肯定的是，当你接到日程表时，你的触觉、味觉、嗅觉等感观系统会同时发挥作用。但正如你想象的那样，除非双方都已经提前感知到了一种信号语言，否则，交谈的局面就会混乱不堪。

因此，就个人而言，你和你周围的人也许都具有一个聪慧的

大脑，时而迸发出许多睿智的观点，但是如果没有交流，你们就是完全孤立的；如果你不能融入这个组织系统中，那么对任何组织来说，你的个人才智都是毫无价值。如果你不是一个人才，你也许就会变成一个庸才。

适者生存

查尔斯·达尔文于1871年创作了他的第二本书《人类的起源》(*The Descent of Man*)，在该书中他提出了“无知者无畏”这一理论。此外，在一篇题为《不擅长且不知晓：认识个人无能之困难，如何引发过度膨胀的自我评价》(*Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One's Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments*)的报道中，两位曾获得过搞笑诺贝尔奖的康奈尔大学心理学家提到，如果一个人认为自己的能力排在众人之前，那么他往往只是倒数的水平，只不过是严重高估了自己罢了。

出于这个原因，即使是经验丰富的交流者，他们也会不断审视自己，尽管他们对自己的能力一向坚信不已。每个人都应该不断地丰富与完善自己的工作，这不仅是他们发挥潜质的重要表现，也是在自由市场经济竞争中保持不败地位的有效途径。因此，在人类的进化发展史上，“适者生存”才是一条亘古不变的真理。

在商务往来和社会交往中，变化与变化之间都以某种不可避免的方式相互联结着，从而使珍贵的信息能够相互传递。因此，人们能在交流的竞技场里得以领先或是出类拔萃，不仅仅意味着他们能在商业竞争中生存下来，还意味着他们在现实生活中也获得了生存的机会！

交流的力量

通过观察其他灵长类动物，我们可以推测出，人类最初为了满足集会、计划、打猎和繁衍的需要，发明并使用了肢体语言的简单声音信号，来向同伴传递信息。随着我们身体和心理机能的不断进化，我们的交流中也出现了更多更加饱满的符号词汇和文字。小规模的人类群体或部落开始在时间上和空间上制定出长远计划，回顾过去、展望未来、协商领土合并问题，或者用更为复杂的侵略政策进行领土扩张。

随着人类语言不断丰富发展，人类从中获得的知识也不断丰富；随着各国语言在世界范围内广泛传播，语言的力量更是在不断加强，即语言的覆盖面和语言的使用人群在不断扩大。

简单的手势、声音、信号、图画、象形文字、单词、书刊以及广播通过各种渠道和媒介从时间和空间上都得到了广泛传播，我们生活的世界因为它们而得以发展和改变，我们对世界的理解也日渐深刻。有了这些形式多样的交流方式，人类已经进化成了地球上最主要的智能生物力量。

反之，失败的交流会导导致一些种群的灭亡，因为他们已经失去了继续交流的能力，失去了对交流方法、渠道或技巧的控制，他们的结局便是彻底灭亡或是被并入到其他组织中。也就是说，交流动力的消失，会导致政治基础、社会基础、艺术基础以及经济基础都土崩瓦解。例如，罗马帝国的衰落，正是由于它不断的侵略和扩张，致使不能维持其关系网来进行正常交流，最终导致整个帝国的衰亡。

我们人类已经进化到这样的一个阶段，我们不会改变自己来

适应环境，而是改变环境来适应我们自己。我们也逐渐具备了将知识和技术一代代传承下去的能力。

交流的艺术和学问

将知识和技术一代代传承下去是一种能力，这种能力也许就很好地解释了为什么我们学习的技术、模式、过程都是源自于古老文明的传统艺术。也许最初的主持人、说书人、发言人以及巫师、巫医、魔术师早已经成为了连接物质世界和幻想空间的媒介。

数千年来，先辈的技术通过部落巫师口述的形式一代代传承下来。如果你觉得运用这种技术看起来有些匪夷所思，或者离我们的生活太遥远，又或者它根本就是骗人的把戏，也许你应该去拜访一下你的对冲基金经理，问问他：“你对这个季度的基金市场有什么看法？”那么，现在你就要全神贯注地观察了：首先，一幅已存在的知识原型的图表将会出现在你的脑海里，它由许多直线和标识组成，并且能及时地预知一个尚未明晰的部分。这些无形的感知也许能帮助你发掘出更深层次的知识。当然，你捉摸不到它们，但你知道，它们就在某个角落，而且它们对你当前经营的日趋不景气的产权市场投资状况给出了独到的见解和洞察。它们存在于一个更高的层次中。最后，借助专业工具的帮助，问题的症结会浮出水面。“卖空所有股票”是他提供给你的答案。你会问他，“你确定吗？”经理一本正经地点了一下头，说出了他的见解：“当风险还没有靠近你的时候，你就要将它转移。”

在现代社会中，我们还能相信预言家的话吗？即使现在我们

对他的建议充满希望，但对于未来，它一定会存在着一个隐患，因此，我们只能把它看做是基于过去和当前的专业知识，对未来的一种预测。如果经理人能通过巧妙的讲解将你说服，那么，你可以去碰碰运气，买进基金。但是你要明白，没有人能确保任何事都万无一失。就算你看戏剧和演员，那些所谓“真实”的东西也是无法把握的，更谈不上安全感了。华尔街某位高管的一席话曾被哥伦比亚广播公司的新闻所引用，用来讲述 2008 年爆发的经济危机，“金钱不是真实存在的，它只是一个表象概念，因此，似乎每个人都掌握了一些知识，拥有一些看法。但如果对概念失去信任，你的世界将会一片狼藉。”

这就是为什么世界上第一个讲故事的人和每一次重要的技术革新中所使用的基本的非语言技巧（形象、行动、声音和背景知识）都被沿用至今，并演变成了今天你在本书中所要学习的内容。本书将会教会你，在一个未知的世界里，如何用肢体语言来赢得他人的信任。

为正确的选择喝彩吧！

我们会通过学习一些出奇制胜的技巧来培养你的交流能力，提高你清晰描述工作的能力，并克服那些牵绊你前进步伐的阻力。

本书将会让你学习到世界上最伟大的交流者所使用的技巧，他们知道，向周围人发出清晰和高效的信息是多么的重要；他们也知道，如何让肢体语言发挥用武之地；他们更知道，与信息本身的内容相比，接收者的眼见耳闻要有分量得多。“真实面”这一非语言交流体系得到了全球顶级公司的高层和政府首脑的青睐。

通过学习这个肢体语言体系并进行练习，你将会全面掌握肢体语言表达的词汇，包括用肢体语言说服和影响他人的普遍原理，也就是说，不考虑文化和性别因素，如果我们能对将我们联系在一起的信号有一个全面而客观的理解，我们所发出的信息就会更具优势，我们也能更好地赢得他人的信任，那些真正在我们生命中至关重要的人，那些会为我们带来帮助的人。

有效的非语言交流会让你和你的事业都更上一层楼，因此，高效的交流会为你带来无与伦比的收获：市场定价升高，员工忠诚度提高，努力工作，坚守岗位，忠于职守；赢得顾客信赖。这些都是创造价值的资本。

交流是一切事物得以发展的根本。它促成了人与人之间、产品和服务之间的互动；并且，在实现它的过程中还可以有效地促成合作。没有人能独立完成工作，每个人都在以不同的方式进行着交流。但是如果缺少了交流渠道和机会，双方的利益都会受损。因此，提高你的交流能力，是改进组织和公司的运营状况、增加你的财富量和幸福感的根本动力。这也是你阅读本书的价值所在。恭喜你，你的选择是正确的！

当然，生意的失败往往是由于在沟通过程中，双方的交流没有正中主题、交流缺乏条理性、思想不明确、语句不连贯，从而使对方产生了误解和疑惑；或者是由于过于听信对方的话，从而导致你产生了失望和憎恶的感觉。在危机公关会议上，公司的律师和人力资源部经理，都发表了关于怎样在未来的日子里维持良性沟通的意见。但是，他们的观点、任务陈述、新闻发布、财务状况、产品公告或法律论据都不能吸引你的注意。因为，这不是公司的内部策划，不是客户增值事件，也不是年度报告。虽然这些内容都很重要，并在公司运营中占有一席之地，但它们都只占