



非语言沟通

READ阅人术让你瞬间读懂人心

[美] 格里高利·哈特莱 玛丽安·卡琳奇◎著

梅子 郑春蕾◎译

破解身体语言，随心所欲读懂人心！

比尔·克林顿：承认婚外情时，他的手透露了什么信息？

约翰尼·德普：他迷人的双眼说了什么？

珍妮弗·安妮斯顿：从她的下巴就能看出和布拉德·皮特的婚变端倪？

I Can Read You Like a Book

非语言沟通

READ阅人术让你瞬间读懂人心

[美] 格里高利·哈特莱 玛丽安·卡琳奇◎著
梅子 郑春蕾◎译



I Can Read You Like a Book

图书在版编目 (CIP) 数据

非语言沟通: READ 阅人术让你瞬间读懂人心 / (美) 哈特莱, (美) 卡琳奇著; 梅子, 郑春蕾译. —北京: 中华工商联合出版社, 2014.12

书名原文: i can read you like a book

ISBN 978-7-5158-1201-4

I. ①非… II. ①哈… ②卡… ③梅… ④郑… III. ①心理交往 - 通俗读物
IV. ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 297877 号

I CAN READ YOU LIKE A BOOK © 2007 Gregory Hartley and Maryann Karinch
Original English language edition published by Career Press, 220 West Parkway, Unit 12,
Pompton Plains, NJ 07444 USA
Simplified Chinese language edition Copyright © 2014
by Orient Brainpower Media Co., Ltd.
All Rights Reserved.

北京市版权局著作权合同登记号: 图字 01-2014-7229 号

非语言沟通

I Can Read You Like a Book

著 者: [美] 格里高利·哈特莱 玛丽安·卡琳奇

译 者: 梅子 郑春蕾

责任编辑: 傅德华 楼燕青

封面设计: 水玉银文化

责任审读: 郭敬梅

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市祥达印刷包装有限公司

版 次: 2014 年 12 月第 1 版

印 次: 2014 年 12 月第 1 次印刷

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

字 数: 150 千字

印 张: 12.75

书 号: ISBN 978-7-5158-1201-4

定 价: 32.80 元

服务热线: 010-58301130 工商联版图书

销售热线: 010-58302813 版权所有 盗版必究

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座

19-20 层, 100044

Http: //www.chgslcbs.cn 凡本社图书出现印装质量问题,

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心) 请与印务部联系。

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室) 联系电话: 010-58302915



让你人气飙升的关键 30 秒

每个人都希望：

及早发现别人愤怒的征兆。

找出言之有物的人。

与顾客迅速建立融洽关系。

立即发现真爱。

变成每个人都想交往的成功人士。

掌握每场戏的精髓，成为戏约不断的演员。

本书能满足上述需求，我会一步一步教你如何阅读身体语言，并借此影响你和别人的情绪。

你肯定有过在聚会中碰到有人如熟人般向你打招呼你却不认得对方的经历。不出片刻，无论你的声音装得多自然，对方还是会发现你对他根本一无所知。这可不是参加会议、婚宴或同学聚会好的开端。这时，如果你对身体语言有一些了解，就能轻易使对方相信，你真的认得他。

假如你对身体语言有更多了解，就能迅速让对方感到自在，甚至愿意吐露内心的想法，使你在之后的对话或其他场合中明显获得优势。



换个角度想，对方说不定也不知道你是谁，只是利用多数人无法坦承自己记不得这点来接近你。

大部分擅长阅读身体语言的人，都说不出自己是如何做到的，由于缺乏组织这些出于直觉的力量，因此无法传授给他人。我比其他专业人士占优势的地方就是理解为什么某些技巧有效，而能不断运用有效的技巧，关键在于掌握行为与反应之间的因果关系。

我对身体语言的分析，甚至使用的多数词汇，都是心理学书籍中找不到的。我的专业技巧并非出于学科背景，而是出于战场上、审讯室、商务谈判，以及为企业设计经理人选面试的种种经验。也就是说，我的技巧来自真实的生活，而不是虚拟的研究室。

然而，我融会新知识、使技巧更趋于完善的方法却是科学的。假如你明白如何逐步阅读身体语言，就能发展出逆向操作的能力。你能控制自己微妙的身体语言，进而对他人的行为造成影响。身为审讯者，我通过操控自己和对方的身体语言、情绪，获得想要的结果。这是审讯者工作中最棘手的部分。

因为拥有阅读以及使用身体语言的技巧，我有时也会梦想投身其他行业，现在正值夏季，或许我能以棒球队间谍为副业，因为投手的身體语言经常会透露大量信息。拉拉耳朵也许是刻意对捕手发出的信号，而其他身体语言能告诉你，这位投手自信或承受压力的程度、确定球路与否，甚至还有上一场表现低落的球赛所遗留的郁闷心情。

或许我也能成为大企业中管理或员工阶层的协调者。人的外在会映射出内心的想法，流露出下一步的动作，这点足以让我操控思绪的走向。

那么，等学会这些技巧后，你会用在什么领域呢？

格里高利·哈特莱

于亚特兰大



序言

让你人气直升的关键 30 秒 //001

第一部分

身体语言——比说话还有用的沟通方式

第一章 如何成为读懂身体语言的专家 //003

别迷信专家和电视 //005

专家的建议 //007

第二章 文化对理解身体语言有着巨大的外在影响 //015

习俗与社会典范对身体语言的影响 //019

新文化对身体语言的冲击与改造 //022

第二部分

READ——让你迅速读懂对方的身体语言

第三章 R: 从头到脚的审视 //029

全球通用的身体语言 //030

前额 //031

眉毛 //034

眼睛 //041



耳朵 //045
鼻子 //046
嘴巴 //046
下巴 //051
头和脖子 //052
四肢 //053
肢体末端 //056
口头声音 //058
残障的冲击 //059
产生误解的原因 //065

第四章 有意或无意姿势的区别 //067

象征姿势 //068
说明姿势与规约姿势 //069
调适姿势 //070
阻隔姿势 //071
反映姿势 //073
既成习惯 //074

第五章 E: 身体语言要从整体来理解 //077

心情系统 //077
姿态 //089
开放性 //090
动作 //095
整体动作 //101
应用 //102

第六章 假设或者偏见都会影响直觉 //105

性别 //106
调适姿势 //110
阻隔姿势 //111

说明姿势 //112
文化 //113
具有文化特性的颜色 //115
羞辱所扮演的角色 //116
投射 //119

第七章 A: 你对自己了解多少 //123

个人典范 //123
语言: 意志的奴仆 //124
声音: 最高命令者的奴仆 //125
非语言: 听从心智的控制 //127
基准判断方法 //128
基准判断守则 //130
来龙去脉 //131
影响来龙去脉的要素 //132
个人策略 //137

第三部分 应用技巧——读懂身体语言的捷径

第八章 D: 判断名人与政客的方法 //141

身体语言的策略模型 //141
克林顿夫妇 //145
安·寇特 (Ann Coulter) //148
小布什 //150
尼克松、肯尼迪VS历史记忆 //151
名人与好奇心 //152
混合的信息 //153
扮演自己的演员 //155



第九章 一般人的常见姿势 //157

反映姿势 //159

规约姿势 //159

调适姿势 //160

阻隔姿势 //160

说明姿势 //161

距离 //161

时机 //162

对压力进行管理 //162

对立行为 //163

第十章 让身体语言帮你在商场上成功 //169

评估 //169

绝不公开争论并落败 //176

第十一章 用身体语言为你的生活加分 //179

推销员 //179

汽车销售员 //181

处理高压状况 //181

是朋友还是泛泛之交 //183

有承诺的感情关系 //185

第四部分 结论

第十二章 巧妙运用 READ，让你魅力四射 //189

重点回顾 //190



I Can Read You Like a Book

第一部分

身体语言——比说话还有用的沟通方式





第一章 如何成为读懂身体语言的专家

我们通常不知道自己的身体在做什么。人类的身体语言比较像既成习惯，而不是经过计划的行为。比如我喝酒时不会想如何端起杯子，也不会想该怎么拿起叉子或发动汽车。大脑结构极其复杂，随时都有多种辅助程序进行，因此我们很难完全控制住每个肌肉抽动或手指轻拍的小动作。假如动作成为一种习惯，连自己做了什么都会很难记得。

我指导各种领域的专家阅读身体语言，范围遍及金融、销售人员与调查员、审讯员、特种部队、安全专家。对于后几类的人来说，他们的工作甚至生命，均需仰赖身体语言。

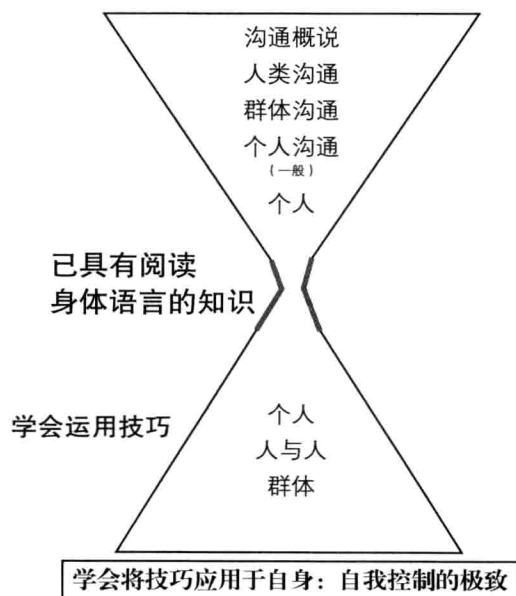
在接下来的章节中，我会介绍一种称为 READ 的系统——审视（Review）、评估（Evaluate）、分析（Analyze）、判定（Decide）——是我为政府部门、军校学生上的身体语言课程的深度解析。内容与他们所接受的培训大致相同，并增加新的部分以适应实际需要。新增部分主要探讨身体语言和情绪的相互作用，如何在商场与生活中让手势和身体姿态作为辅助，由此控制自己的身体语言，正确选择流露情绪的方式与

时机，让自己获得主动。

请花一分钟看下面的流程图，你马上就明白，本书会如何帮助你建立阅读身体语言的技术。如果你跳着翻阅，能学到一些立即见效的技巧，却无法成为对身体语言真正娴熟的人。

本书从一般生物的沟通方式开始，接着介绍人类特有的沟通方式。然后会介绍身体语言课程中的特殊主题：文化。我分析人类如何形成群体，因为这个过程深深影响了我们表达自己的方式。如果不将文化列入考虑范畴，就不可能精通于阅读身体语言。我们还会探讨人与人之间的相似性与差异性。之后你便能回答以下问题：当一个人处于姿势和声音一致的正常状态时，相对于语言、非语言传达的信息互相冲突的状态时，两者之间有何差异？此时讨论的焦点会集中在个人身上。

对一个人来说，什么是正常？什么又是不正常？这些问题让我们来到图表中最窄的部分，之后再朝更宽广的角度观察。我们可以从名人开





始观察，他们提供共同的焦点，因为大家都认识名人，经常能在电视、网络上看到。接着可准备阅读周围人的身体语言，从整体情境了解其动机与动力。当你学着将文化因素加入到眼前的情境，就能将技巧用于一对一的商务环境和人际关系，进而扩展至群体关系。

经过一段时间后，你对身体语言的观察能力，会随着审视、评估、分析、判定他人行为而进化。届时你就拥有一定程度的知识与控制能力，从而比大多数人更占优势。

别迷信专家和电视

电视里的警察、侦探抓坏人的能力近乎神通。对他们来说，各种线索会在黑暗中发光，或从屋檐上掉下来。当他们审讯嫌犯时，能凭其身体语言确定罪行。有特写镜头的帮助，再加上导演呈现的时机与方法，你能看出聪明绝顶的警探发现了什么破绽——但却不一定知道为什么。嫌犯说话时揉着腿（借着在别处使力，好释放压力）、看受害者照片时，瞳孔缩到极小（照片再度引发对受害者的怒气），还有干燥的嘴唇（也表示了强烈的愤怒），都在聪颖的警探心中综合出真相，但在你眼里都只是种感觉，仿佛这名嫌犯是个情绪化的人。当然，这些演员是按照剧本演出，因此他们知道潜在含义，不论编剧的诠释正确与否。真相通常更奥妙，而且难以解读。人类的辅助行为极其复杂，所以很少有编剧、导演和演员能结合创意与经验，做出正确的诠释。

《法律与秩序：犯罪倾向》和《结案高手》是两个绝佳范例，说明身体语言专家能在与人的互动中，收集到多少实质信息。在《法律与秩序：犯罪倾向》中，文森·多诺夫饰演警探罗伯特·戈伦，TV.com 频道曾贴切地形容他是“聪明得异乎寻常的凶案组警探，有历练丰富的直觉，与



犯案对手们配合无间”。这种说法当然略嫌美化，除了影视剧的警探以外，大概没人能达到这种程度。

在某一剧集中，凶手是连环杀手，警探戈伦不只阅读身体语言，还利用身体动作与情绪的相互作用加以操控。他在嫌犯家中貌似轻松地提问，刻意将头偏向左方。嫌犯做出自然反应——但并未意识到自己正在“回应”警探的姿势——将头偏向右方。我们会用力向右看，或用力将头朝右偏，来反射或表达情绪。看看葬礼中的人，他们的视线往右低垂，头有时也会往右垂下。虽然有些临床心理学家不同意我的看法，不过我从观察中得知，通过这种反射技巧“强迫”做出情绪性的身体语言，的确能逼一个人进入情绪状态。这就是警探戈伦的手法，嫌犯出于本能反应而表现出的身体语言，让他进入情绪状态，卸下防备，最后乖乖招供。

我的学生都看过类似的节目，自认已知道许多窍门。他们都是军事与行政部门中的杰出审讯人员，经筛选后参加我的课程，因此他们走进教室时，心中暗想：我的能力已经很强了，所以哈特莱要教的，我大部分都知道了。

我问学生他们对身体语言的了解。

他们通常会举出约翰·特拉沃尔塔在2003年主演的《特种部队》，说电影“教”他们，一个人如果往右上方看，表示在说谎。我说这是骗人的。像这种根据单一身体语言所做的泛论，通常不具有太大的意义，除非这个动作与其他因素互有关联，或者你已经知道对方的标准，能确定哪些属于他的正常行为，否则你无法只根据眼睛的动作，就判断对方是否在说谎。如果你想“读懂一个人”，就必须读完全部内容，而非章节标题而已。

另一种常见的误解是，交叉双臂表示竖起屏障，因不安全感而想把人阻隔在外。只看这个姿势，其实不具备意义。为了向学生证明这点，

我交叉双臂、皱起眉头，朝某位学生一个字一个字地说：“我看起来像没有安全感吗？”周围的人扑哧一笑，被我点名的“受害者”则坐立不安。他在椅子上左右挪移，避免与我眼神交会，紧张地笑着，甚至快脸红了。你认识这种身体语言吗？没错，就是不好意思。

有些误解甚至来自人类行为模式的“专家”文献。让我们一起来看看下列句子：“在 73% 的例子中，一个人将双手指尖交互搭成塔状，都表示自信”，因此得出结论，认为这类姿势意义都一样——不论是朝上、朝下，还是朝旁边搭。实际上并非如此，你很快就会明白这点。

我认为以百分比数据来强调如何解读人类的行为模式并不合理。对我来说，以数字解释人类行为，掩饰了当中的不确定性。人类可以被轻易转化成任何统计表上的钟形曲线，最大的百分比数一定会落在中央附近，差异极大的极端范例则接近两端。不论是统计智能、皮肤色调、牙齿洁白程度还是膝盖磨破几次的数据，结果都一样。这并不神奇，不过是简单的数学。

专家的建议

沟通的方式不只限于语言

我将人类的沟通方式分成三种：

语言→语汇的选择

声音→语汇之外的人类声音

非语言→其他一切沟通行为

语言是意志的奴仆，也是最容易控制的表达方式。选择所使用的语汇，远比控制紧张导致的咳嗽或眨眼容易。想想看，假如你连声音与非



语言也能运用自如，你的沟通能力会变得有多强。

毫无疑问，我们都接触过谈话技巧高超的人，光听对方说话就已相当受用。当我还是个年轻士兵时，曾经在一位具有天赋的中尉手下工作。当我发现他说话的速度是别人的一半时，不禁感到惊奇。这让他有时间谨慎选择每个语汇。伟大的演说家不只用词精确，还能像那位中尉一样控制节奏、语气、声调，还有许多属于声音的沟通方式。

第三种方式，也就是非语言的沟通方式，包括姿态、动作、与他人接近的方式以及本书探讨的其他因素。我的方法基于一个前提，在非语言的沟通行为中，人与人之间的相同点多于不同点，否则不可能进行沟通。

每次课程开始，我都会引用韦氏字典对沟通的定义：“个体间交换信息的过程，通过象征、符号或是行为组成的共通系统进行。”虽然你可能会将焦点放在定义的后半部——象征、符号或行为——但是我想请各位注意其他词，也就是“过程”和“系统”。过程指的是发生在开头与结尾之间的事，包含了因果关系。系统指各个独立部分组成有组织整体。愤怒的情绪可能被某种思绪点燃，但愤怒的沟通则是过程，包括握紧的拳头、绷紧的手臂、收缩的瞳孔、拉紧的背以及其他征兆。结尾可能是愤怒男子的拳头落在某个家伙的下巴上。愤怒可能无中生有，只要你知道如何有效表现愤怒的肢体动作。优秀的审讯员能在没有怒意的情况下表现愤怒，就像优秀演员所做的。许多审讯员认为愤怒是最难表现的情感，我不这么想，因为很少有人见过真正的愤怒是什么样子。

既然沟通意味的不仅是怒吼或跺脚，学生们的第一个典型问题是：“动物会沟通吗？”

简单的回答是会。猫、狗、马、金鱼、仓鼠和猴子等，都有表达