

如何像读书一样读人

HOW TO READ A PERSON LIKE A BOOK

微动作读心术

所有的秘密都在微动作里

杰勒德·尼伦伯格

(美)亨利·卡莱罗 ◎著

加布里埃尔·格雷森

龙淑珍◎译

89张图片详解最细微的表情与动作

克林顿首席谈判顾问杰勒德·尼伦伯格巅峰之作

全球畅销200万册

两边眉毛向中间靠拢，挤出纵向眉间纹，表示关注和正在思考

头部微抬，下巴微翘，试图拉近与对方的距离

一手撑在大腿中央，上身微微前倾，一种充满好奇而专注的感觉

坐在椅子边缘，说明内心愿意合作或感兴趣

双腿自然分开，脚尖踮起，像短跑运动员在等待发号一样

结论

这种“蓄势待发”的积极姿态，映射出要让步、要购买、要接受或要征服的心理



如何像读书一样读人

杰勒德·尼伦伯格

(美)亨利·卡莱罗 ◎著

加布里埃尔·格雷森

龙淑珍◎译

微动作读心术

所有的秘密都在微动作里

图书在版编目 (CIP) 数据

如何像读书一样读人/ (美) 尼伦伯格, (美) 卡莱罗, (美) 格雷森著; 龙淑珍译. —北京: 新世界出版社, 2013.1

ISBN 978-7-5104-3805-9

I. ①如… II. ①尼… ②卡… ③格… ④龙… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第005464号

HOW TO READ A PERSON LIKE A BOOK by GERARD I. NIERENBERG,
HENRY H. CALERO, GABRIEL GRAYSON
Copyright ©2010 BY GERARD I. NIERENBERG,
HENRY H. CALERO, GABRIEL GRAYSON
This edition arranged with SQUARE ONE PUBLISHERS
through BIG APPLE TUTTLE-MORI AGENCY, LABUAN, MALAYSIA.
Simplified Chinese edition copyright 2010 by New World Press.
All rights reserved.

如何像读书一样读人

作者: (美) 尼伦伯格 (美) 卡莱罗 (美) 格雷森

译者: 龙淑珍

责任编辑: 余守斌 邓东文

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京西城区百万庄大街24号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 北京中振源印务有限公司

经销: 新华书店

开本: 680 × 980 1/16

字数: 150千字 印张: 13.75

版次: 2013年2月第1版 2013年2月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-3805-9

定价: 29.80元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

出版说明

早在“肢体语言”这一词语盛行之前，《如何像读书一样读人》就已经发行了第一个版本，并进行了大量的读者调查。其中心理理念主要源于亨利·卡莱罗（Henry H. Calero）于20世纪60年代初为商务座谈会购买的一套录音系统。

当时，卡莱罗负责为加利福尼亚航空航天公司的管理者们督导项目，他设计了许多模拟谈判的案例，并用录音系统记录了参与者的非语言行为，作为日后的分析资料。在短短几个月内，卡莱罗便积累了丰富的非语言信息。

卡莱罗发现，手势、肢体动作和表情默默地传达着人们的每一种情绪——从权威、自信到自我保护和自我意识。这一认识在当时非常具有独创性。于是，卡莱罗开始在研讨会上和其他人讨论非语言沟通，并惊奇地发现，那些参与者和听说过这一研究的人对此非常感兴趣。

很快，卡莱罗便联手畅销书《谈判的艺术》的作者、被《福布斯》杂志誉为“谈判训练之父”的杰勒德·尼伦伯格（Gerard I. Nierenberg），共同研究非语言沟通技巧，并最终完成了《如何像读书一样读人》初稿的撰写工作。

《如何像读书一样读人》已经持续发行了40多年，肢体语言也逐渐引起了人们的重视，与之相关的研究一直呈爆发性增长趋势——至少对于那些未受过“非语言行为”知识训练的人而言，确实如此。幸运的是，本书会把你带回最基本的概念中，真正做到了“像读书一样读人”。

加布里埃尔·格雷森（Gabriel Grayson）是在本书最新版本的修订过程中参与进来的，他撰写的《用手势交流，用眼睛聆听》（*Talking with Your Hands, Listening with Your Eyes*）曾在美国肢体语言类书籍销售排行榜中排名第一。作为美国新学院大学手语和非语言交流系主任，聋人家庭出身的格雷森对肢体语言的研究有一些独到的见解。

三位作者共同努力，更新了本书的内容，并保留了它的可操作性 and 完整性。

关于本书内容的整理工作已经完成。需要强调的是，为了避免句子中出现冗长繁赘的人称代词，作者指定了“男性”代词和“女性”代词的使用——如果这一个讨论使用女性代词“她”和“她的”，那么下一个讨论便会换成男性代词“他”和“他的”。希望这样的安排能够为你提供不失公允且易于阅读的内容。

在你寻找更完整地理解他人的情绪、态度和行为的方式中，《如何像读书一样读人》一定会成为一项重要工具。倘若使用恰当，这些知识将能帮你建立融洽的人际关系，使你受益终生。

【序言】

用眼睛“聆听”

通过观察一个人的指甲、衬衫领口与袖口、鞋子、裤子的膝盖部位、食指和拇指的老茧、言行举止等细节，可以清楚地判断出一个人的职业。

——阿瑟·柯南·道尔

人们对周围事物的观察被证明是一种极具吸引力的消遣行为。在购物中心、杂货店、会议室、社交聚会或运动会等公共场合，我们都会时不时地观察别人。如果你跟我们一样，你就会发现自己正在猜测别人的心理：为什么他会表现出这样的行为或作出这个决定？

比如，某人吐舌头扮鬼脸或歪着脑袋，就表示他有某种特定的想法或情绪。不管他是否开口说话，通过他的身体动作所传达的信息会充分反映出他的想法和感受。即使他说话了，在多数情况下，我们也应该同时关注他的肢体语言所传达出的信

息，这样才能确认他所说的话是否真实。

意识到人们行为背后的情感和意图，会对你的生活很有帮助。按照本书提供的方法多多练习，你就能清楚地掌握是什么激发了人们的这些行为。有了这份深入的了解，你就能够非常专业、轻松、高效地处理好各种人际关系。

通过阅读本书，你将学会如何训练自己才能更细致地观察周围的非语言信息，你将开始学习用眼睛去“聆听”，并仔细琢磨人们用手势或表情传达出来的意思。

本书第一章会把你训练成为一个敏锐的观察者。紧接着的第二章，你将直接观察一些人做出的表情，并揣测这些表情背后的含义。我们身体的其他部位如同脸部一样，在非语言交流中扮演了很重要的角色，所以在第三章，你将学习单一肢体动作的含义。

众所周知，单个词汇并不能表达出一个完整的意思，即使用一句话描述也未必没有疏忽。所以，我们应该将表情和身体动作串联起来，这样才能完整地描述一个人的想法和感觉。于是，我们在第四章对各种姿势以及伴随这些姿势常见的手势进行了细致的观察。

处于本书最末的第五章专注于肢体语言和人际关系的探究。在这重要的一章里，你将看到你所学的知识如何影响你与

你的孩子、爱人、同事以及其他人与人之间的交流。同时，你还会掌握如何运用肢体语言改善人际关系。

解读人们的肢体语言能够让你收获很多，但是请切记一点：不要认为经过几次实践，你就掌握了非语言交流的精髓，于是开始骄傲自满，这是一个很严重的错误。千万不能根据一些肤浅的解读和几次实践就得出最后的结论。我们应该以一种“活到老，学到老”的态度学习人类的行为，以便更深入地了解他们。所以，不要想着一步登天。

除此之外，我们还应该根据行为或人的复杂程度，密切关注其每一天或者每一周发生的变化。请时刻牢记，“读人”是一门观察艺术，而非一门学科。

人的行为包含了许多变量和解释，要成为一个善于察言观色的人，你必须了解自己的身体以及相关学科，这样才能创造奇迹。

第一章

成为肢体语言的忠实解读者

- 你的观察平台：机场 >
- “看一眼”产生的语言交流 >
- 观察一系列肢体动作 >
- 考虑“还有其他可能性” >
- 察“言”观“色” >
- 对非语言信息的反应 >
- 你的观察记录表 >
- 结论 >

目录

contents

第一章

成为肢体语言的忠实解读者

- 你的观察平台：机场 / 002
- “看一眼”产生的语言交流 / 007
- 观察一系列肢体动作 / 009
- 考虑“还有其他可能性” / 012
- 察“言”观“色” / 013
- 对非语言信息的反应 / 015
- 你的观察记录表 / 017
- 结论 / 019

第二章

一切都呈现在脸上

- 研究脸部表情 / 022
- 眼睛 / 024
- 眉毛 / 032
- 鼻子 / 034
- 嘴巴 / 036
- 下巴 / 043

- 微表情 / 044
- 结论 / 048

第三章 利用双手和身体的其他部位进行交流

- 双手 / 052
- 手臂和肩膀 / 068
- 走路 / 071
- 结论 / 075

第四章 态度怎么了？

- 坦诚 / 078
- 抵触 / 080
- 揣摩 / 084
- 怀疑、不确定、隐匿和疑惑 / 093
- 准备就绪 / 100
- 冒犯 / 106
- 害羞 / 109
- 自我肯定 / 110
- 合作 / 111
- 挫败 / 114
- 厌恶 / 117
- 自信 / 118
- 优越性 / 123
- 满足和庆祝 / 130

- 焦虑 / 132
- 惊讶 / 134
- 自我控制 / 137
- 厌烦或者缺乏兴趣 / 143
- 认可 / 147
- 期待 / 150
- 求爱 / 152
- 结论 / 153

第五章

人际关系和肢体语言

- 父母和孩子 / 156
- 夫妻 / 159
- 社交聚会 / 162
- 老板和员工 / 167
- 委托人和专业者 / 171
- 买家和卖家 / 175
- 法庭上的各方 / 179
- 演讲者和观众 / 183
- 结论 / 187

结 论 / 188

参考书目 / 190

索 引 / 195

学习乃是借助阅读书籍而有所收获，然而在世界的知识中，最需要学习的却是如何洞察他人，同时得善加研究各色各样的人物。

——查斯特菲尔德

要学习如何像读书一样读人，第一件事就是你必须成为一个善于观察的人。你可以从现在开始去一些人流密集的地方，观察每一个人的姿势、表情、动作以及他们之间的交流。本章为你找到一个培养敏锐观察力的平台——机场，这里是磨炼你观察力的不二之选。

你的观察平台：机场

机场是观察人们行为动态全景的最佳场所。它就像一个奇妙的实验大楼，能让你观察到无数的非语言信息，而这些信息能够揭露人们的想法、感受和态度。

通过观察每一个抵达或准备离开机场的旅客的肢体语言，你可以揣测他们的心理。除此之外，你还可以判断他们是否正在为错过航班而担心，是否正准备去探望朋友或亲人，是否期待有人来接他们……

如下图所示：一个女商人坐在机场候机楼的座位上，等待自己所乘航班的登机通知。你会注意到，她笔直地坐着，身体僵硬，背部拘谨，脚踝一动也不动，双手紧握（见图1.1）。

通过这些非语言信息，我们可以猜测这个女商人现在很紧张、很焦虑，进而推断她害怕坐飞机或担心航班延误，也许她会因此而错过一场重要的约会。



图1.1 紧张的女商人



图1.2 全身心投入业务的男商人

在这个女商人的前面，有三个男商人正在打电话。你会观察到，第一个男人焦虑不安地坐在那里，眼睛紧紧地盯着放在腿上的手提电脑。他双肩僵硬，外套扣得整整齐齐，看起来好像要去参加一个会议。另外，他的面部表情也很严肃（见图1.2）。

我们由此便可判定，这个男商人正在跟人交谈，或许这个人就是他的老板。他极想给对方留下深刻印象，让其信服，或者想在一定程度上影响对方。



图1.3 轻松悠闲
的男商人

第二个打电话的男人，看起来相当放松。他很随意地跷着二郎腿，一只手抱着后脑，身体微向后靠着，面露微笑、态度随和。我们不难推断，他正在和一个很熟的人打电话，可能是他的妻子或者一个老朋友（见图1.3）。



图1.4 秘密行事的男商人

第三个男人的身体向前倾斜，低声细语，试图在拥挤的机场人流中营造一个私密的空间（见图1.4）。你会发现，他举起一只手，遮住左半边脸，双眼朝下，似乎不想让别人看到自己的表情。通过观察他的肢体语言，我们得出结论：他在秘密行事，可能正在计划着某个不能见人的交易或会面。

来到行李提取处，你会看到一个家族团体——这由他们相似的走路姿态可以很容易辨认出来。仔细观察，他们是否在期盼共度一个愉快的假期？或者他们之间的关系是不是有些紧张？这种紧张的关系是否表明他们在旅途中发生了一些不愉快的事情？请用你的直觉来判断。