

BRILLIANT BODY LANGUAGE

PEARSON

绝妙
肢体语言！

助你给人留下良好印象，
说服他人，
获取成功的力量！

闪亮人生身体秘语

知己知彼的读心术

麦克斯·A·埃格特◎著 吴奕俊◎译
(Max A. Eggert)

麦克斯是一位国际管理心理学家，他在解读人类行为的
含义上有着非同寻常的天赋，并能将之运用到商业活动

——《金融时报》



北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
北京师范大学出版社

014033082

H026

07



闪亮人生身体秘语

知己知彼的读心术

[英] 麦克斯·A·埃格特◎著 吴奕俊◎译
(Max A. Eggert)

H026
07



北航

C1721364



北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
北京师范大学音像出版社

Authorized translation from the English language edition, entitled BRILLIANT BODY LANGUAGE: IMPRESS, PERSUADE AND SUCCEED WITH THE POWER OF BODY LANGUAGE, 1E, 9780273740742 by Max Eggert, published by Pearson Education Limited, Copyright © 2010.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education Limited.

CHINESE SIMPLIFIED language edition published by PEARSON EDUCATION ASIA LTD., and BEIJING NORMAL UNIVERSITY PRESS (GROUP) Co., LTD Copyright © 2013.

北京市版权局著作权合同登记图字 01-2012-1466 号

本书封面贴有 Pearson Education(培生教育出版集团)防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

身体秘语:知己知彼的读心术/埃格特著;吴奕俊译. —北京:北京师范大学出版社, 2014. 3

(闪亮人生)

ISBN 978-7-303-15410-4

I. ①闪… II. ①埃… ②吴… III. ①身势语—通俗读物
IV. ①H026. 3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 219742 号

营销中心电话 010-58805072 58807651
京师心悦读新浪微博 <http://weibo.com/bjsfpub>

SHANLIANGRENSHENG SHENTIMIYU

出版发行:北京师范大学出版社 [www. bnup. com](http://www.bnup.com)

北京新街口外大街 19 号

邮政编码:100875

印 刷:三河市兴达印务有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:135 mm×215 mm

印 张:7.5

字 数:140 千字

版 次:2014 年 3 月第 1 版

印 次:2014 年 3 月第 1 次印刷

定 价:30.00 元

策划编辑:谢雯萍

责任编辑:刘 畅

美术编辑:袁 麟

装帧设计:红杉林文化

责任校对:李 菡

责任印制:陈 涛

版权所有 侵权必究

反盗版、侵权举报电话:010-58800697

北京读者服务部电话:010-58808104

外埠邮购电话:010-58808083

本书如有印装质量问题,请与印制管理部联系调换。

印制管理部电话:010-58800825



人是有多多种知觉能力的动物，偶尔会选择用语言表达。

——雷·博威斯特

身体语言是如何开始的

人类偶尔会选择用语言表达。甚至不说话，你都能和人交流。做母亲的都知道婴儿不同的哭声代表什么意思，有的表示饥饿，有的表示难受，有的表示疼痛，也有因为没能让母亲为自己做事而哭的。甚至在你一个词都不懂的时候，你就能读懂笑容、皱眉头的意思，也许还能分辨出什么样的表情表示焦虑。

我们的第一语言

还是灵长类动物时，虽然不存在现在的口头语言，我们却已经可以相互交流。身体语言也是一种复杂的

语言，否则单单一人又怎能打倒比你重三十倍、可能还强壮三十倍的猛犸象呢？都是要靠和家庭或者部落的其他成员一起努力，用长棍做的石矛杀掉猛犸象。

达尔文是其中一位最早注意到人类也会镜像模仿动物情感信号的人。猿类的快乐、恐惧和痛苦在面部表情特征上与人非常像。从这个观察结果开始，我们迈出了一小步，对人类的身体语言展开了研究。

甚至不说一个词，信息都能被发送并解读。在军队，有一种小错误被称为“沉默不服从”。你虽然一言不发，但是因为你的身体语言表达的东西和你长官正确的解读，你就被判定为有错。

身体语言是口头言语的调味品

想象一下如果演员只是站在舞台上，用单调的声音，滔滔不绝地念着台词，这戏会有多无聊。就算剧本很棒，但是让他们的表演栩栩如生的还是他们的身体语言以及说话的方式。演员不仅用身体展示自己的情感，同时在念对白时也有一些微小的动作，通常用手来表达逗号和句号。要是表达强调，整个身体的动作会像重启一般，提醒观众要注意新出现的情绪或者重要的细微差别。

哑剧将这个特点发挥到了极致，甚至小孩子都能轻松理解非常复杂的情节和其中的幽默。实际上，这个能力对我们来说是好消息，因为如果演员能够学会用身体语言来匹配他们的性格与戏剧的主旨，那么

经过观察和练习后，我们也可以。

你在读这本书的各个章节时，你会发现一些重叠的地方。微笑的概念或者微笑这个词在本书中出现了八十多次；眼神接触或者挺背站直的概念则要少些，但是同样也出现了很多次。这样的身体语言动作是人类互动等很多方面的基础。就像大厨手中的厨具一样，根据不同的人际环境，靠这些动作创造出各式各样的菜肴。本书会在主要的章节中详细介绍一般性的概念，而在其他章节中再次出现这些内容时，会适当地提到前面相关的内容。



1

第一部分

认识身体语言

- 第 1 章 我们的另一种语言/3
- 第 2 章 基本征兆/11
- 第 3 章 个人距离与近体学/22
- 第 4 章 知觉与第一印象/31

53

第二部分

身体语言的妙用

- 第 5 章 焦虑的身体语言/55
- 第 6 章 如何控制焦虑/62
- 第 7 章 建立融洽关系的技巧所用到的身体语言/76

第 8 章 让你散发自信的身体语言/92

第 9 章 自信果断的身体语言/105

115 第三部分
身体语言的魅力

第 10 章 身体语言与吸引力/117

第 11 章 身体语言与个人影响力/154

第 12 章 隐藏的语言模式/172

第 13 章 75 种身体语言信号的含义/184

第 14 章 实战训练/190

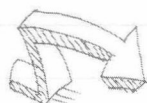
结 语/212

附录 1/219

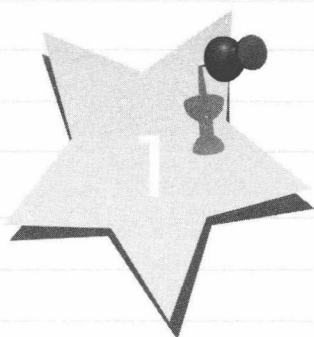
附录 2/223

致 谢/228

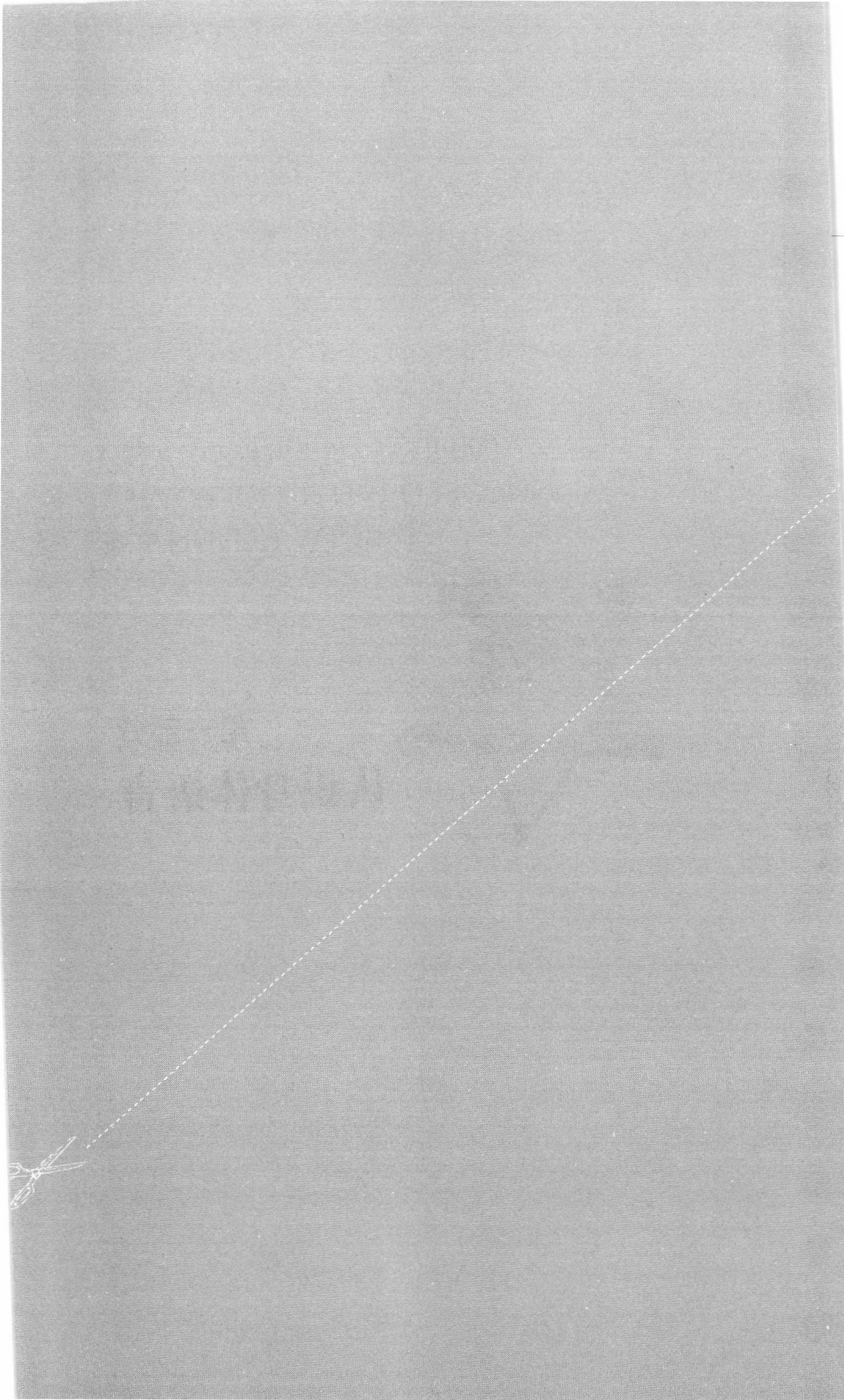
译者后记/230



IMPRESS, PERSUADE AND
SUCCEED WITH THE POWER
OF BODY LANGUAGE



第一部分
认识身体语言





第1章 我们的另一种语言

什么是身体语言

身体语言顾名思义，就是用身体其他部位进行交流，这包括说话、倾听甚至思考时的所有动作。从字面上来说，我们从头到脚一直在向外释放各种各样的信息，而这一切都是无意识进行的！

界定身体语言

身体语言属于非语言交际（non-verbal communication, NVC）。我们选择穿什么，怎么穿，如何与他人打招呼，如何行走，甚至如何吃东西都会向别人发出各种信号。这还没完，因为在和别人交流时，重要的不仅仅是选择说了什么，遣词用句背后的原因，我

们说话的方式以及如何将选出来的词句串起来也是交流过程的一部分。

人用手和手指做出的各种手势都有其独特的含义，比如伸出拇指的意思是“没问题”，将拇指和食指搭在一起表示“完美”或者“棒极了”，用食指掠过喉咙表示“切割”、“停止”或者“干掉”，这些意思都在研究的范围内，甚至在不同的文化中，它们还有着不同的含义。这些手势是人有意识地刻意做出来的，所以它们严格来说不属于身体语言，我们就不涉及它们了。

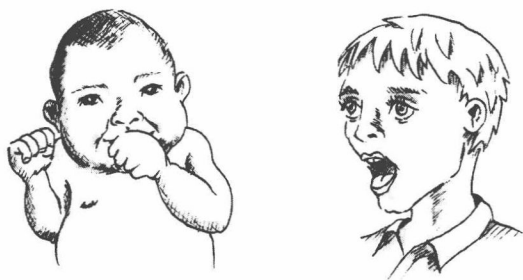
为什么身体语言如此强大

可以很肯定地说，人用身体语言交流的历史比用有词汇和语法规则的正式语言要悠久得多。这种语言的发展反映了我们认知能力的提高。

有些语言神经心理学家认为，人类的大脑也许天生能使用我们无意识时做出的身体语言，并能理解其中各种微妙的细节。艾克曼在他有关面部信号的奠基性著作中写道，人类有六种基本的面部表情（愤怒、厌恶、恐惧、快乐、悲伤、惊讶），从最原始的文化到最先进的文化，这几种基本表情在全世界所有文化中都是通用的。

甚至孩子在十分年幼的时候就已经开始展现出情

感。左图的婴儿正在通过吮吸大拇指来获得快乐，而右图的小孩正在展现自己恐惧的情感。两幅图都证明我们能表现六种情感的脸可能与大脑直接关联，不仅是人类，灵长类动物也能做出其中一部分表情。



秘语定义

身体语言

非语言交流，大体上是由个体通过面部表情、手势、动作以及姿势进行意识之外交流的语言。

身体语言的用途

身体语言是人类语言交流时的催化剂，这样一来词语性交流的完整意思、微妙之处以及言外之意才能充分表示出来。如果我们说话时，别人能直接明白我们的身体语言，而我们也能理解别人的身体语言，那么在和他人相处时就有了一个强有力的交流工具。我

们将得以理解、领会别人的意思，判断他们是否实话实说，分析他们是否喜欢我们，而且还可以看出他人对某个话题或者环境的感受。比如“他们在吃苹果”或者“猎人打猎太恐怖了”这些话的完整意思并不是单单来自字面，而是直接能从身体语言或者非词语性交流中得出。



这幅图表现的是六种基本情感的哪一种？你能列出七个依据来证明你的结论吗？答案在附录 1。

有时候，理解了身体语言有助于评估他人对环境会如何反应，并且可以预测对方下一步的行动。

秘语例子

身体语言在社交时也起着催化剂的作用。每一位善解人意的主人都知道当客人口头谢绝加菜时，他们应该再一次给客人加菜，因为客人的身体语言告诉他们其实客人是很想再吃的，并不是胆固醇高不高的问

题让客人谢绝，而是出于礼节。

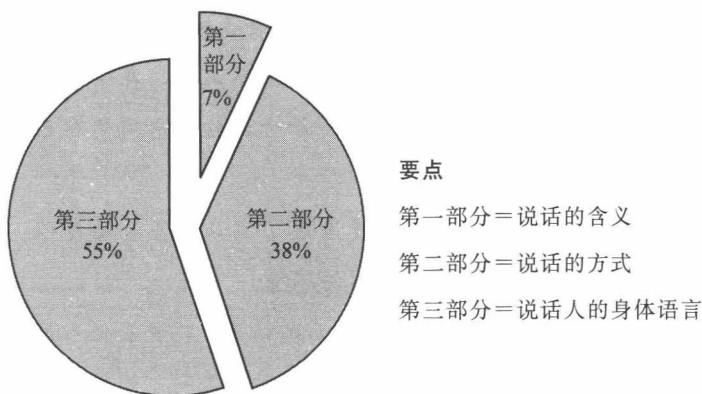
为什么身体语言如此重要

梅拉比安教授 40 多年前就说过，在有些面对面的交流中，尤其当有人意图表达自己的态度时，都有以下三大主要的组成部分：

- 说了什么。
- 怎么说的。
- 说话人的面部表情。

研究表明，在理解他人，尤其是解读他人的感觉和态度时，最有意思的是，如果他人的身体语言和所说的话不匹配（心理学家称为不协调性），身体语言就成了决定性因素。

下图显示了交流的三大主要渠道产生的影响。



交流的三大渠道

值得注意的是，针对梅拉比安研究成果而进行的很多其他研究对上图的百分比存在疑问，比如阿盖尔的研究就是这样。不过，虽然心理学家在争论各个部分所占的比重，但是，必须承认在理解和领会他人的意思中身体语言的重要性。

所以他人说话时所选用的词也许是对方想让你理解的部分，但是他们说话的方式才承载了说话人真正的意思。

秘语效果

身体语言几乎对社会生活的方方面面都有着重要的作用，以下是其中几个：

- 如果想让别人理解你，在家里、社交或者工作
时能和别人更清楚地交流。
- 如果想理解别人，了解对方表达的偏好。
- 如果想在和朋友谈话时、在面试中，在销售或
者谈判等场景中说服他人，使对方相信或者同意自己的
观点。
- 如果想弄清楚别人是否说了实话，甚至还可以
知道对方是否正在利用周围的环境。
- 如果想发现他人言语背后的情感，以便在他人感
到痛苦或者万一想利用我们时更好地洞悉对方的想法。
- 如果想准确地预测他人下一步会做什么。

总的来说，身体语言和非语言交际在你和他人交流时起着至关重要的作用，能帮你理解他人，体会到他人的真实情感，洞悉他人的观点，知道他们下一步的行动。

身体语言与个人成功

同样，如果想让交流更有效，那么我们同样需要注意自己的身体语言。

无人是孤岛，能超脱而自全；人人皆为大陆的一部分，茫茫社会中的一分子。

——约翰·多恩

所以约翰·多恩在他的《丧钟为谁而鸣：生死边缘的沉思录》的第十七节中这样写道，而我们知道现实的确如此。社会中的每个人的生活都与他人息息相关，而交流就是人与人之间的通道。不过，一个人如果要成功，就得很好地和别人打交道。我们对自己的身体语言以及非语言交际中所说的东西了解得越多，我们就越有可能获得成功。

很多公司每年要花很多钱训练公司销售人员理解他人的身体语言，并控制自己的身体语言。如果不是有很高的回报，他们是不会花这笔钱的。