

<<身体语言的力量>>

图书基本信息

书名：<<身体语言的力量>>

13位ISBN编号：9787806884201

10位ISBN编号：7806884203

出版时间：2008-11

出版时间：天津社会科学院出版社

作者：托尼娅·瑞曼

页数：231

译者：洪友

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<身体语言的力量>>

### 前言

作为一名身体语言专家。  
我成天忙着帮助人们促进彼此了解。  
我教人研究别人的动作、姿势和面部表情，以解读其思想和情感。  
媒体经常请我对一些著名或普通人物的身体语言进行评论。  
这些人当中有政治家、好莱坞明星。  
也有犯人。  
单从受到新闻报道的次数来看，可以发现，最让人们津津乐道的事，莫过于名人的私生活了。  
虽然单个明星总让我们神魂颠倒，但当两个名人共同坠入爱河时，我们关注的重心就改变了。  
我们经常为一对对明星伴侣起好听的名字，比如“汤姆凯特”和“布兰格丽娜”等。  
我们总是追踪他们的私事，比如一起进餐的日期啦、度假计划啦，甚至“什么时候要小宝宝”。  
这就能解释为什么当某个明星刻意与媒体保持一定距离、使自己私生活显得更加“私密”时，我们总会更加充满好奇。  
很少有名人在疏远媒体的技巧和方式上有好莱坞演艺女星雷尼·齐薇格那么成功。  
哪怕在她与著名乡村歌手肯尼·切斯尼有过一段不堪回首的婚姻之后。

## <<身体语言的力量>>

### 内容概要

身体也会说话，本书将帮你学会解读他人的身体语言。美国著名身体语言专家托尼娅·瑞曼通过这本畅销书，为那些对人际交往感到困惑不安的人们带来了信心和好运。她将一步一步地引导你学会如何运用身体语言的力量，获得你想从生活中得到的东西——无论在商界中与人会谈，还是在社会交往中跟人打交道。

《身体语言的力量》是一本全面而系统地阐述非言语交际手段的实用指南，它将教你如何通过他人的身体获取信息、实现自己的目标，并悟出那些别人已经暗示但并未“说”出的信息。

一旦学会如何解读他人的手势、面部表情、身体姿势和动作，你就拥有了良好的“第六感”，通过本书，你将学会怎样：  
控制自己的内心信号    赢得他人的信任并辨认出不可信的信息    在求职中让自己保持优势    以恰当的方式与人握手    给人留下良好的第一印象    流露出一种坦然的自信    确定某人是否在撒谎    懂得男人和女人为什么“说”不同的语言    通过解读脸孔去了解一个人的内心。书中结合大量图片和权威人物的身体语言讯息，更加真实而有针对性地加以阐述。读者朋友们，充分运用身体语言的力量去发送和接收你想要的信息吧，这样别人再也不会把你独自留在黑暗角落。

## <<身体语言的力量>>

### 作者简介

托尼娅·瑞曼，美国著名身体语言专家，与政界、商界、娱乐界等名人来往密切，为他们提供咨询指导。

她是美国颇受欢迎的演讲培训专家、团体和个人咨询顾问，每周出现于福克斯新闻频道的《奥雷利实情》节目。

她还经常在《通往好莱坞》、《临时演员》、《你的早晨》、《一夜暴富》、《新的早晨》以及其他一些电视节目中展露自己的身姿，提供现场指导。

此外，她还为ESPN广播电台做节目，为一些著名的报刊，如《纽约时报》、《华尔街日报》、《都市》、《时代》、《积极思考》、《纽约今日新闻报》等撰稿。

她与丈夫和三个孩子现居住在长岛，尽享生活和事业的快乐。

## &lt;&lt;身体语言的力量&gt;&gt;

## 书籍目录

前言 你也能成为交际大师第一章 神奇而无处不在的身体语言 找回失去的“直觉” 身体语言源于何处 身体语言的世界性因素 身体语言与神经学 身体语言与家族的关系 身体语言与文化的关系 身体语言因人而异 认识身体语言的五条不变原理 如此,你也能成为“交际大师”第二章 你的内心全写在脸上 心灵的广告牌 七种常见情绪 解读单一面部表情 眼睛与眉毛的信号 笑容 愁眉与皱眉 唇部动作 鼻子和下巴的表情第三章 身体会说话 真正的信息之源 头部姿势 手放在头上的姿势 躯干信号 胳膊和手的信号第四章 合适的空间与接触 揭开空间和接触的面纱 界定四个“空间区域” 利用社交中的种身体接触打造亲密人际关系第五章 美妙声音的吸引力 观察“辅助语言” 解读声音迹象第六章 把握第一印象 形成完美的第一印象 充分利用形成第一印象的各个阶段 第一阶段:快照式判断(见面的头几秒钟) 第二阶段:数据库扫描(头-分钟) 第三阶段:建立友好关系(分钟及之后)第七章 如何解读别人的内心 找出别人的正常基准 对方在向我撒谎吗 对方要对我动粗吗 对方不相信我吗 对方会雇佣我吗 老板要炒我鱿鱼吗 对方要攻击我吗 她想引诱我吗 他在挑逗我吗 对方对我不忠吗 对方真是我朋友吗第八章 正确表达你自己的内心 找到别人的“关注点” 怎样显得真实可信 怎样调动别人的积极性 怎样高效谈判 怎样敲定买卖 怎样打造一支齐心协力的团队 怎样吸引男人 怎样吸引女人 怎样靠近一群人 怎样交上并保持真正的朋友 怎样更好地为人父母第九章 瑞曼友好交际法 放松脸部 营造身体的匀称美 脸上闪现社交式笑容 握手要完美 点头、模仿与导引 运用有力而从容的手势 变幻音调 尊重别人的个人空间 用“锚”锁定积极感受 制订一套行动方案(POA)

## &lt;&lt;身体语言的力量&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 神奇而无处不在的身体语言 面对别人的手势和体态。  
我们会以一种无法描述、无人知晓但每个人彼此又都心照不宣的，既精巧微妙而又极具个性化的密码，极为敏锐地做出响应。

——爱德华·萨皮尔 大约100万年前，孩子找母亲要食物、狩猎者合力杀死猎物，甚至最早的小伙子教同伴怎样生火——所有这些事都是在没有半句语言交流的情况下做到的。

有些专家相信，口语仅在16~35万年前才问世。

这就意味着人类在此前几十万年的漫长时间里。

只能靠手势、含混不清的咕噜声做到相互了解。

但是有一点可以肯定：身体语言确实有用！

口语出现之后，身体语言的用处依然没有弱化。

现在，倘若你陷入非洲大草原腹地，或置身于南非丛林的最深处，或呆在遥远的北大西洋冰川上，可以在一句话不说的前提下成功地向当地居民求助，以得到食物、衣物、住所，或是向他们问路。

只有当身体语言成为我们共有的原始语言时，才可能实现思维和想法的广泛融合。

作为出现时间比口语早得多的“语言”，身体语言这种高效的交流手段不仅将我们与别人联系起来，而且还与其他灵长类动物甚至狗和马等哺乳动物联系起来。

由于构成身体语言的要素包括面部表情、双手和身体的控制方式、动作和习性甚至音调和声调。因此，身体语言其实包括我们用身体表达“尽在不言中”之意的所有表现。

更有意思的是，有时候它甚至包括你“不想说”的内容。

身体语言信号（既包括真实的信号，也包括意在掩盖真相的假信号）对人的生活影响重大。

面试时，错误信号会让你丢掉工作机会；第一次约会时，含混不清的信号会扼杀刚刚萌芽的一段浪漫爱情；不得体的文化信号能毁掉一大笔跨国贸易。

但是，交往双方相同的友好信号则能为高尚的终生友谊打下基础。

几乎每个人天生就能“说”多种身体语言。

其实，这也是我们学会说话之前在婴儿时期唯一的交流方式。

然而，一旦学会说话，我们通常就靠口语来传递和表达思想。

应当承认，需要有效交流具体信息或者讨论复杂观点时，说话是必不可少的工具，但有时候，口语只能让人“越描越黑”，甚至阻碍思想的表达。

找回失去的“直觉” 我们往往总是错误地认为语言肯定是交流的最高形式，因为人是唯一能说话的生物。

不过，作为不断进化的生命体，我们有时会忘记一个事实：人在尚未学会说话时，只能通过含混不清的“咕噜”声和手势来表达思想。

因此，在儿童时代和成年期的许多年里，由于忘掉了婴幼儿掌握的非口头交流技能，我们总在交流过后感到沮丧、不被接受，有时还在此过程中上当受骗，落入别人的陷阱。

我们可能要花几个小时推敲交谈内容，如“他说，‘这不怪你，怪我’是什么意思？”

此后才能领悟对方的真正用意。

实际上，对方话一出口，我们一下便能心领神会。

身体往往能“预感”或“领悟”别人在撒谎还是真的爱我们。

但是，我们是否一直在倾听这种预感的声音呢？

很遗憾，我们没有做到。

这一点我们应当改变。

有些身体语言是有意识的——我们知道自己应当笔直站立、面带微笑、对某些人应当拥抱，对另一些人则只需握手。

然而，当再次学会解读更难以觉察的身体语，言信号时，一个完全未知的世界便展现在我们面前。

悟出了别人的想法，我们就知道别人的真实情感。

我们可以清晰地看出一个人什么时候心口不一；反过来也应该知道，别人同样能在我们身上看到这种

## &lt;&lt;身体语言的力量&gt;&gt;

外表与内心不一致现象，这也正是“在恰当时机发出正确信号”极其重要的原因。

这种双向的交流渠道，这种微妙、精巧的“舞蹈术”（我们在跳这种交流之舞时，几乎完全是下意识的），恰恰便是最真实、最能展示内心世界的交流。

走在大街上，你会不自觉地不停向素不相识的陌生人扬眉，而他们也会以同一动作回敬。

双方可能都不知道正在发生什么。

但是，你们却刚刚交换了一种代表好奇和寒暄的无言信号——而这种交换你每天可能要重复四五十次以上。

你还可能换上一幅无辜的脸孔，为自己被人小看而辩护——“老板，我根本不知道自己竟然排到85位！”

——而你的眼睛却愤怒地眨着，死死盯着老板的左肩。

无论你努力使眼神显得多么无辜，紧张的眨眼和游离的目光都会暴露你内心的真实想法。

事实便是如此：尽管我们都能解读和展示正确的身体语言，但要想可靠而一贯地做到这一点，却需要掌握许多技巧。

正如人的爱好互不相同一样，了解和掌握身体语言的方法也多种多样。

不妨看看你现在对身体语言有怎样的了解。

完成下列小测验。

1.只要参加宴会，你要做的第一件事就是： a.大摇大摆走向吧台，亮着嗓门订一份饮料，大笑着与服务员交谈。

b.走向最近的角落，占据一个能通视整个屋子的位置。

c.花点时间环顾屋子四周，以确定应该朝哪个方向走。

2.在预定的发言时间来到前10分钟，你将大部分时间都用于： a.练习呼吸，每3分钟一个循环，以平静激动的心情。

b.复习一下讲话稿，将要讲的内容悉数牢记于心。

c.在讲台踱步，偷瞟正在入场的听众。

3.（针对女性）当你对某个小伙子有好感时，会做哪三件事： a.迅速笑笑，低头看地上，然后向相反方向走去。

b.进行视觉接触，迅速朝下看一眼，然后再进行视觉接触并咧嘴笑一下。

c.直接进行较长时间的视觉接触，微笑，然后开始攀谈。

4.（针对男士）当你对某个姑娘有好感时，会做哪三件事： a.微笑。

b.微笑，朝她所在的方向转身，希望她能注意到你。

c.微笑，向爱慕的对象走过去，买一杯饮料招待她。

5.倘若你到某个房间开会，但会议尚未开始。

你立即会本能地做什么？

a.径直朝会议筹办者走过去并与其交谈。

b.将会务材料放在桌上醒目的位置，表示这个座位有人。

c.在墙角找个地方坐下，静候会议开始。

6.你现在单身一人，也无约会对象。

你同意和别人介绍的朋友见见面。

来到酒吧时，你会： a.和酒吧间的招待员聊上了。

b.走向舞池，开始跳舞。

c.坐在酒吧某处，位置面对那些你认为吸引你的人。

7.你正在台上发言，却发现听众席有人看表，显得很不耐烦，但是你的发言时间还剩10分钟。

此时你会： a.看着这些人说，“我觉得你们对我的发言可能有疑问——我能否再解释得清楚些？”

b.尽量不与这些不耐烦的家伙对视——你可不想和他们较劲 c.发言的声音洪亮一点，速度再快一些

8.某次长途飞行之前，你坐在拥挤的飞机上，但不想和人说话。

突然，坐在旁边的女士很友好地问你几点了。

你会： a.闭上眼睛，对她说你不知道现在几点。



## &lt;&lt;身体语言的力量&gt;&gt;

b.看看表，再笑着看这位女士，告诉她现在几点；然后，当她打开话匣子时，你还与她保持视觉接触——你不想给人留下无礼的印象。

c.低头看表，告诉她时间。

此时，你与她眼神对视一下，并且很快笑一笑。

9.你第一次在饭店和一位“准”客户见面。

为做成手头的一笔生意，你迫切需要此人的充分关注和大力支持。

你会： a.坐在吧台旁边，让电视里如火如荼的棒球比赛作为背景噪音——你希望他感到轻松而随意。

b.找张桌子坐下，椅子靠墙——除你微笑的脸庞，他什么也看不到。

c.坐在饭店大厅中央——你不希望他由于受狭小空间的限制而不安。

10.你正在审查节目，但预演效果与预期相去甚远。

领导不公正地批评你工作没做好。

你会： a.仍然神态自若，保持与对方视觉接触，以开放式的身体语言表明你的豁达。

随便领导说下去，任凭她对重点问题逐一强调。

b.交叉双臂抱在胸前，她每提个问题，你就插嘴并反驳。

c.允许对方讲完，但也为自己辩解，然后昂首挺胸走出屋。

通过选择的答案计算得分。

将每个答案所得的分值相加，然后得到总分。

答案及其计分标准如下随后将解释得分情况。

1.a, 1.b, 3; c, 2    2.a, 2; b, 1; c, 3    3.a, 3; b, 2; c, 1    4.a, 2; b, 3; c, 1    5.a, 1; b, 2; c, 3    6.a, 3; b, 1; c, 2    7.a, 2; b, 3; c, 1    8.a, 1; b, 3; c, 2    9.a, 1; b, 2; c, 3    10.a, 2; b, 1; c, 3    测试结果    10-19分——你一点也不怕与人打交道，对不对？

是的，你还需要让自己平静些，毕竟“欲速则不达”嘛。

如果不这样做，你或许会把人吓跑。

倘若倾听别人意见时更认真些，并且更努力地琢磨别人的身体语言，你或许能更清楚别人想要什么，也知道怎样才能帮他们。

17-23分——你做事时考虑周全，这可能对你有益。

你善于运用身体语言，同时兼顾自身需要和周围人的需求。

你能不费力地与人建立友好关系，这表明你或许为学习高级技巧做好了准备。

24-30分——你的动机很好，但还需要再主动些。

在这种状态下，你有成为“沧海一粟”的危险。

你要让身体语言显得更自信，这样，别人才会以更敬重、更有礼貌的方式做出回应。

你要对自己的身体语言更有意识、更善于捕捉，并与别人的身体语言更一致。

做到了这一点，有助于你在生活各个领域取得成功。

不掌握身体语言的力量，我们就永远无法增进对别人的了解，无法知道在别人眼里是什么样子。

既然如此，怎样才能掌握身体语言的力量？

首先，我们要知道身体语言信号源于何处，以便搞清楚哪些身体语言可以控制，哪些身体语言难以控制（无法控制的体语言是不存在的）。

身体语言源于何处    在人脑的最深处，有一个一触即发的“传感器”。

只要我们面前站着一个人，这个“传感器”就能立即告诉我们此人是友是敌。

她会帮我们寻找食物，还是偷走食物？

他会帮我们抵御狼群的伤害，还是把我们扔进狼群？

身体语言是我们释放出的、帮助别人做出此类决定的信号的总和。

例如，倘若别人看到我们时由衷感到快乐，那么这些积极身体语言信号会给我们一种安全感。

这种安全感让人惬意，因此我们与这些人一起时大有相见恨晚之感。

当人们释放愤怒的信号时，无论这种释放有意还是无意，我们都会产生威胁感，从而希望立即避开他



## &lt;&lt;身体语言的力量&gt;&gt;

们，因为这些信号让人觉得不安全。

人与人的每次交往都会在安全不安全、是非之间提供一种选择。

听起来很简单，是吗？

但是，形成这种是非区别的因素极为复杂。

第一次邂逅某人时，我们的大脑会从对方身上寻觅几百个信号，这些信号将告诉我们此人是怎样的人、会帮助我们还是会伤害我们。

这些信号中，有些天生就根植在人的神经系统中，有些则经由父母遗传下来，还有些则具有文化特殊性。

当别人接近我们的私人空间时，我们会对他们的接近距离异常警觉，会警惕地观察他们的表情和身体移动的剧烈程度；会分析他们的性别、年龄、种族和装束，从中寻找体现社会地位的蛛丝马迹；会打量他们脸部的尺度——左右眼之间距离有多远？

额头的位置有多低？

他们作了什么手势，我应当如何回应？

我们会在几秒钟之内完成所有这些猜测，并且还要评估许多其他方面。

总有人问我：你对身体语言做出的评估是遵循科学依据呢，还是仅以个人的主观判断为尺度？

我的回答是——兼而有之！

我们对身体语言的解读带有主观色彩，往往会受某种意见的左右。

但是，就像研究人类行为的其他科学领域一样，对身体语言信号（我们每天都要发出这些信号，并通过分析别人发出的信号来了解别人对我们有何看法）的研究其实也是一个带有历史性的领域，可以追溯到几百年前。

身体语言的世界性因素 几个世纪以来，研究人员一直对身体语言的研究十分着迷。

其中最容易引起争议的核心是身体语言的起源问题——是什么因素决定我们“无言之语”的能力，是先天禀赋还是后天教养？

达尔文在1872年出版的《人与动物的情感》一书中清晰阐述了他的观点，即灵长类动物生来就具有特殊情感，这些情感可以从体态和面部看出来。

这本书是当时最畅销的图书之一。

不过，尽管人们最初对这一观点表现出极大兴趣，但在20世纪的大部分时间里，几乎所有研究人员、人类学家和心理学家都相信，身体语言是人受外界影响（即后天而非先天）后的产物。

从奥地利心理学大师西格蒙德·弗洛伊德到美国人类学家玛格丽特·米德的许多专家都极力认为，幼年教养和文化背景决定了身体语言——这无可争议。

直到20世纪中叶，就在弗洛伊德“母亲应为后代包括身体语言的一切负责”理论开始走下坡路之前，这种观点一直占据优势地位。

20世纪60年代中期，心理学家、学者保罗·埃克曼实施了一项艰难的跨文化研究，他与21个国家的研究人员合作，想搞清情感到底有无世界性。

埃克曼发现，经过对6种情感（惊奇、恐惧、发怒、悲伤、厌恶和快乐）的面部表情加以判断，结果是，在研究所涉及的每个国家中，这些表情体现的外在方式都一样（后来，埃克曼又在这些情感中加上第7种。

即轻蔑）。

而批评他的人则对此不以为然，他们愤怒回击说，这些相似的表情必定是电影、电视等文化因素影响的结果。

简言之，人们相信，每个人之所以在气愤时都皱眉，是因为大家都看了约翰·韦恩的电影！

为了一劳永逸地平息这些争论，埃克曼来到一个当地人没听说过约翰·韦恩这位大明星的地方（更不用说看过他的影片了）。

在他对大洋洲岛国巴布亚新几内亚的南福尔人进行的具有里程碑意义的研究中（直到埃克曼到实地调查为止，当地文明仍然仅靠与外界接触来实现进步），埃克曼发现了同样的结果：除其他5种情感之外，当地人也能以其他21个受调查国家的百姓所采取的不同方式，非常鲜明地辨别和模仿气愤情绪。

这些结果让“后天塑造论”毫无生存空间。

## <<身体语言的力量>>

最终，许多专家极不情愿地接受了达尔文100多年前就已经提出的论断——我们与祖先猿人共有许多相同的情感。

今天，这一论断在许多领域仍存争议，而且科学界还有许多人会对此持有异议。但我相信，所有证据都写满了我们的脸庞，以及身体。

望文生义可知，“身体语言”并不只与脸有关。

其实，有些专家相信，除了怀有极端情绪之外，脸并不能永远可靠地代表我们真实的情感。为什么？

因为脸是人体最容易控制的部位。

与脸相比，身体能为我们讲述更真实的故事。

如果我们想掩饰内心真实的感受，身体的上半部分更易保持静止，而下半部分却会将我们“出卖”。

在与瞧不起的人交谈时，我们可能微笑着点头，但是，倘若我们双脚的脚尖指向门口，那么身体语言就在说“我等不及要开溜”。

我们称这种无意中暴露内心想法和情感的行为称为“泄漏表现”，也就是说，你的情绪和真实感受正在从身上“漏”出来。

<<身体语言的力量>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>