

## <<我知道你在想什么>>

### 图书基本信息

书名：<<我知道你在想什么>>

13位ISBN编号：9787508635316

10位ISBN编号：7508635310

出版时间：2012-10

出版时间：中信出版社

作者：[美] 詹妮·德赖弗,[美] 玛莉丝卡·范·亚斯特

页数：297

字数：150000

译者：陈青,王勇

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>

## <<我知道你在想什么>>

### 前言

纵使一语不发，身体也在说话不仅要留意别人说了什么，还要留意他们说话的方式；如果有足够经验，你就可以靠眼睛捕捉耳朵忽略掉的真相。

人往往可以想怎么说就怎么说，但却难以左右别人对自己的观察和判断，因为身体常常泄露语言试图掩饰的一切。

切斯特菲尔德勋爵（Lord Chesterfield，1694~1773），《致儿家书》（Letter to his Son）想象一下，在你上次开会，销售谈判，约会，与朋友聚餐，或与人发生冲突时，如果突然把一面镜子放在你面前会怎样。你能否发现那些影响自己在这些场合表现的、以致不能发挥全部潜力的细微的身体动作？你的面部表情是不是很尴尬？

手势是否不太恰当？

你是不是表现得过于软弱、自大或老气横秋？

你握手的方式是不是让人不愿跟你做生意？

你的身体语言是不是跟你的话语相冲突？

你是不是有个大家都注意到，只有你自己还蒙在鼓里的明显缺点？

我们从早到晚都在与他人打交道，人生中有意义的时刻也往往是与他人共同度过的。

但我们并不总是了解别人在想什么，别人也不明白我们的想法。

如果我们不具备良好的社交洞察力，我们就可能会一次次地遭遇失败：输给竞争对手，面试时遇到问题炸弹，约会失败，信用受损。

但如果我们能够磨炼这种洞察力，学会更好地识人，更有效地沟通，那么这些知识就会助益生活的各个层面。

我们就有可能拥有更令人激动的工作机会，更真诚的友谊，更美好的爱情，甚至会在职场取得更多业绩。

看看你每天接触的那些成功人士吧！

我敢肯定：他们中的多数人至少有两个共同点。

首先，他们都拥有一种平静的自我意识，举止大方而自信。

其次，他们与人打交道的能力也超过一般人。

他们知道如何让人放松下来，迅速营造一种融洽的氛围。

而这两种特质都源自对身体语言的精妙掌握。

揭开身体语言的奥秘，了解人们如何在一言不发时表达思想和情感，这是掌控各种社交场合强有力的第一步。

成功人士都很清楚，生活中要想得偿所愿，就必须及时发现别人身上每天出现几百次的细微信号，并迅速作出反应。

如果有些做法效果不佳，他们会及时调整，以充分利用每次机会。

有些人具备身体语言方面的天赋，比如某些政治人物或演员，只要他们一出现就能立刻赢得别人的好感。

有些人则只能努力效仿这些幸运的少数人。

他们研究这些人的“技巧”并加以模仿，或者干脆抱着身体语言的教科书不放，努力记下各种各样的动作信号，以便在现实生活中派上用场。

遗憾的是，这种方法是有风险的。

切实有效的身体语言并非身体各部分动作的简单叠加。

如果依靠这种死记硬背的方法来掌握身体语言，他们就容易只见树木不见森林，看不到社交情境的方方面面。

这样一来，看见有人双臂交叉，他们就会想：“这个人很冷淡，还气冲冲的。”

看到别人的笑脸，就会想：“这个人很高兴。”

他们还会用力握手来让别人看看“谁才是老板”。

小事一桩，对吗？

## <<我知道你在想什么>>

事实上，我认为他们把身体语言搞复杂了，真实情况远没有这么复杂。

通过阅读身体语言词典来支配身体就像借助阅读法语词典来讲法语一样，最后可能一团糟。

你的动作会很机械，身体的信号彼此脱离。

原本想要吸引别人的注意力，结果却可能让对方一头雾水，因为你的身体语言非常做作。

顾客仍然对你心怀疑虑，老板认为你不尊重她，约会对象以为你不喜欢他，而你那喜欢说谎的儿子甚至会对你冷嘲热讽。

正是因为如此，我们才要超越空谈互不连贯、矫揉造作的身体语言的做法，采用一种以“你”为本的方法——以你的生活、你的经验和你的习惯为基础。

这种方法可以帮助你由外而内建立自信，而且在你不断练习的基础上持续拓展你的潜力。

最重要的是，这种方法将在你的个人生活中行之有效，适合各种情境，用起来简单而又自然，因为它原本如此。

我用这种方法指导过5万多人提升身体语言的表现力，其中有经验丰富的警察，有高级经理人，也有娇生惯养的富家女。

在这个过程中，我逐渐认识到：每个人都具有身体语言方面的天赋。

我们每个人都天生具备这种能力——只不过需要学会善加利用。

一旦掌握了方法，可能会彻底改变我们的人生：  
· 员工们学会在会议中表现自己以赢得上司的赏识。

- 患有社交焦虑症的人学会了结识新朋友，更有效地经营情感、建立稳固的关系。
- 未婚的中年人士重拾自信，敢于与异性约会。
- 女性学会了在打离婚官司时如何对法官察言观色。
- “带头大哥们”明白了业务低迷时如何保持冷静，再造辉煌。
- 还有一些人学会了如何在谈判中占上风，再也不受技工、推销员或家人的摆布。
- 每个人都学会了在自己的做法不奏效时灵活应对。

正是因为看到自己指导的对象身上发生的种种变化，我才有了撰写本书、与你们分享这一方案的念头。

无论你多么窘迫、多么腼腆，或者社交方面多么笨拙，我都能帮助你，帮助你启动自身早就拥有的身体语言能力。

这一方案是我15年仔细研究、上百场研讨会与训练课程以及与彻头彻尾的骗子无数次交手经验的总结。

我把自己学到的发挥这种天赋的各种技巧融汇成了一个完整的方案。

你不需要再去梳理其他研究成果或翻阅各种教科书，这些我已经帮你做好了。

你可以专心致志地向自己的目标努力，因为要充分运用身体语言并不是研究或死记硬背就能做到的，你还需要用心体验。

不妨想想我们是怎样学会骑自行车、跳舞或接吻的。

我们要借助各种体验方式：感官、直觉、一些有用的“指导”，还要经过大量的练习。

（接吻尤其如此！

）一旦学会，我们就再也不会忘记，不需要思考就能自觉行动，因为在某个层面上，我们已经知道该如何做了。

我设计的“新式身体语言七日方案”有助于你利用自己的经验、感官和直觉来发展与生俱来的身体语言能力。

你再也不会无意中用负面的身体动作妨碍自己，可悲地混日子了。

你会逐渐相信自己的天赋，判断某人是否在说谎，某人是否爱上了你，某人是否是个十足的失败者。

你会学着去完善自己的表情，表现得更有魅力，更有爱心，或更冷酷。

无论出于什么目的，有什么样的目标，这套新式身体语言方案都是从你感觉舒适的行为习惯开始加以改造。

归根结底，新式身体语言的这一方案就是让你更加自信：  
· 更加自信地识人（精准识人）  
· 更加自信地运用身体语言（践行所学）  
· 更加自信地向外界展现美妙的自我（正确的态度）但是，你

## <<我知道你在想什么>>

为何要听从我的指导呢？

因为这些技巧不仅挽救了我的名声，它们还挽救了我的生命！

自信是我的武器以前我并不是整天指点别人如何使生意蒸蒸日上，如何在求职面试中胜出，如何给约会对象留下好印象。

正式成为身体语言专家前，我效力于美国ATF特别反应组（ATF），是一名联邦政府执法官。

我真希望那份工作是自我童年以来就梦想已久的，但情况并非如此。

也许是命中注定，大学里的职业顾问把我推荐给他的一位老朋友，这位老朋友任职于这个小小的执法部门，而在那之前，我根本没听说过这个机构。

几个月之后，我告诉父亲自己在ATF特别反应组得到一份工作的时候，他说：“很高兴你能化兴趣为职业。

”（我的老爸向来爱开玩笑。

）在与ATF特别反应组工作的头几年里，我在一线执法。

我能看穿那些把枪支卖给罪犯或青少年的光头党或纳粹分子身上的非语言线索，迅速调整自己的策略和身体语言，与他们建立友好关系并赢得信任。

我以能看穿别人是否说谎而著称。

虽然每天都在一线紧张地工作，我却始终能有意识地通过理解身体语言增强自己的信心。

你或许会想：“当然了，身佩徽章，腰间挂着口径9毫米的手枪，掌握把人送进监狱的大权，你当然自信满满了。

”但我是犯罪调查员，不是联邦特工。

我没有配枪，也无权把人送进监狱。

除徽章外，我没有任何其他手段。

尽管如此，在21岁时，我就参与调查制造爆炸物的大型工厂和进口商，搜查肮脏昏暗的当铺，还曾经以突然袭击的方式检查过500多个枪贩的住处，其中有些人卖的还是机关枪！

我屡屡孤身一人出现在偏僻的地方，面对一群荷枪实弹、令人望而生畏的恶棍，执行颇具争议的枪支法律——而当时还没有全球定位系统和手机。

你可以想象，作为美国政府的代表，我从来就不是受欢迎的客人。

我唯一的武器，也是随时携带的武器，就是自信。

我的自信源自一种能力——我能在7秒内迅速识人，在对方起疑之前获取大量信息。

之所以有信心，就是因为我立刻运用这些知识调整策略。

这种对洞悉身体语言的自信通常是嫌犯所缺少的。

因为识人方面的专长，我24岁成了局里最年轻的教员之一。

在随后的15年里，我在佐治亚州格林科的联邦执法训练中心（Federal Law Enforcement Center）为新入职的联邦调查员和特工讲授访谈和测谎方面的课程。

31岁时，我配合总统发起的“邻里安全工程”（Project Safe Neighborhoods），在北美各地为3万多名执法官员和检察官讲授身体语言方面的课程。

我很幸运地与非语言沟通领域的一些世界知名专家共事过，其中包括我的导师J·J·纽伯里（J.J. Newberry）。

他是ATF特别反应组的退休探员，还是访谈分析学院（Institute of Analytic Interviewing）的首席执行官，人称“人体测谎器”；还有研究微表情和7种普遍情感的获奖学者保罗·艾克曼（Paul Ekman）；以及行为观察方面的泰斗马克·弗兰克（Mark Frank）博士。

在联邦执法部门工作和从事测谎训练的数十年职业生涯中，我学会了如何利用身体语言来预防悲剧，把坏人绳之以法。

我也明白了人人都会犯错这个道理。

有时候犯的是大错，虽然通常不是有意为之，但这些错误总会让人摇头纳闷：“问题究竟出在哪里？”小心应对在ATF特别反应组任职的那些年里，我逐渐意识到：解读并对身体语言作出反应和处理爆炸物极为相似。

使用得当，二者都能发挥出人意料的效果。

## <<我知道你在想什么>>

但你必须小心，因为你永远不知道它们什么时候会在你面前爆炸。

反思一下：在人生旅途的某个时刻，你是否曾因为心思过于投入，结果没能考虑到自己的行为可能造成的种种后果？

也许是因为判断失误，你错失一笔生意，遭遇危险，失去伴侣，失去孩子的爱，不再受到同事尊重，甚至丧失了自尊。

不要忘了，我们与别人沟通的过程中，50%以上的内容是通过非言语的方式传达的。

如果你还没搞清楚自己身体语言的力量，那么你就是在承担不必要的风险。

如果你还不明白身体语言表达的丰富内容，那么你的个人生活、职业生涯和社会交往都可能在你没有准备的情况下出现问题，你因此备受挫折，甚至伤痕累累。

听起来太极端了？

如果你收到一箱爆炸物，包装纸上写着你有50%的可能受到伤害，那你会不会尽最大努力去降低风险？

或者，假如有一半的中奖概率，那你会不会去购买彩票？

这样一来，你肯定也会认同下面的说法：如果到处走动与人打交道，却不知道超过50%的信息是如何通过身体语言表达的，那么这肯定是非常错误的。

我说这些话并不是要吓唬你，只是想帮你理清其中的利害关系。

也正是因为这个原因，我对这个方案极具信心。

我很清楚，这些技巧在你的生活中一定有效，因为我曾在性命攸关的场合使用过。

我已经学会了如何判别世界上最狡猾的骗子。

如果我能用这些技巧来劝说罪犯投降、坦白、认罪，甚至在生死关头救我一命，那么在跟老板、客户、兄弟甚至刁蛮的孩子谈话时，你当然也可以用这些技巧来保护自己。

你可以把新式身体语言看作你的防弹衣和安全帽。

就像我逐渐学会了解读嫌犯面部表情和身体动作透露出的信号一样，你也可以学会去准确地解读身体语言，让自己立于不败之地。

然后，你可以再去学习如何应用身体语言来实现自己的目标。

最重要的是，上述二者的结合将帮助你树立胜者心态，可以满怀信心地掌控任何形势，按照自己期望的方向施加影响。

你可以掌握主动，根据自己的意愿去改变人际交往的动态过程，从而拥有成功者必备的秘密武器：自信。

从打击恶棍到帮助好人2003年秋天，我在ATF特别反应组效力期间创立了说谎驯服者教育公司。

这是一家领导力革新公司，把最新的人类潜能研究和身体语言融合起来，帮助个人和公司发展执行力，以提升生产力与赢利水平。

此后，我在弗吉尼亚州亚历山德里亚市成立了“身体语言研究所”（Body Language Institute）。

人们可以在那里学习身体语言与测谎方面的课程，并在拿到合格证后成为这两个领域的培训师。

创办第一家公司以来，我就一直在与联邦政府机构和《财富》500强公司分享这些技巧，比如联邦调查局、中央情报局、国防情报局、美国在线公司、可口可乐公司、硬石酒店、《时尚》杂志、洛克希德·马丁公司、埃森哲公司等，还跟《瑞秋·蕾秀》（The Rachel Ray Show）、美国国家广播公司的《今日》（Today）、美国有线电视网的《拉里·金现场秀》（Larry King Live）等全国性电视节目的数百万观众分享过。

我见识了自己学到的那些有效技巧是如何帮助了平凡的男男女女，帮助了那些身处不同环境却都因信心不足而苦苦挣扎的人。

想想看——在花费数千美元加进行员工培训，他们却在一年之后跳槽到竞争对手那里前，如果你能看穿求职者简历背后的真实情况，或者知晓员工的长处和短处，那么你将会为公司节省多少资金？

如果能判断出某个销售员还能作出多大程度的让步，你会省下多少时间？

问孩子“你是不是在吸毒”的时候，如果能知道他是不是在说实话，那么你可以省下多少泪水（挽救多少生命）？

这就是我的方案能帮你做到的：帮你准确判断形势，决定如何以最佳方式运用身体语言，表达自己的

## <<我知道你在想什么>>

态度，让事情尽在掌握。

我给你的承诺本书将教你掌握新式身体语言的各项要素，以帮你达到目标。

你将学会强化人际关系，成为更强有力的领导者，更好地控制情绪，以实现自己的宏图大志。

你会逐渐成为更令人信服的沟通者，更好地解决问题，在谈判中表现得更为精明。

信心和热情同样高涨之后，你就能节省时间、金钱与资源，在充满挑战的全球环境中具备这种极为重要的优势。

首先，我们要打破或许阻碍你取得进步的关于旧式身体语言的7种认识误区。

在此过程中，我们将顺便探讨新式身体语言的灵活性、多用性和实用性，以及这项持续7天的方案会如何从整体上最大发展你天生的社交能力。

然后，我们会依次讨论7天的课程安排，每天分享几个故事，做几次练习，讲授几项技巧，开发你的天赋，帮你提升解读和使用身体语言的准确度。

在每天的功课中，你还会学到一些跟当天主题相关的七秒策略，以及一些你能立马派上用场、轻松增进人际关系的技巧。

到一周结束的时候，我们会把全部内容整理成一个轻松易记的流程，这样每次需要解读身体语言的时候，你都可以自如地使用。

在学习这项方案的过程中，你会看到我以前的一些学生讲述的令人深受鼓舞的亲身经历，他们都是身体语言魔力团队（Body Language Power Team）的成员，曾经因为身体语言表现力欠佳而饱受折磨。

按照本书中的方案执行了一周之后，他们就能够创办公司，找到新的恋人，拓展社交圈，发掘内在的潜能。

换句话说，也就是实现了自己的梦想！

身体语言魔力团队的组建2007年春，《瑞秋·蕾秀》节目与我联络，请我以非公开身份担任他们的身体语言专家。

安排给我的任务是：帮助两位生活受挫的女性，用12个小时重塑她们的身体语言表现力。

一个月后，先前情场失意的尼克尔已经发展了一段很有希望的恋情，因为事业停滞不前而灰心丧气的朱利安也找到了自己梦想的工作，在汤米·希尔费格公司担任设计师。

尼克尔和朱利安取得的成功不仅鼓舞着我撰写了这本书，而且让我有信心去成立身体语言魔力团队。

阅读本书的过程中，你会看到这个团队成员讲述的故事，因为他们已经接受过这个方案的训练。

在每一章中，你都会结识一位此前曾经为身体语言方面的某种缺憾而苦恼的人，他们通过书中的练习，都为自己的生活带来了巨大变化。

如果你想观看视频短片，认识身体语言魔力团队最初的那些成员，或分享自己的成功故事，请登录

：[www.yousaymorethanyou think.com](http://www.yousaymorethanyou think.com)总而言之，如果我可以借助这些技巧来战胜军火走私犯和白领罪犯，你当然也可以用这些技巧来管教儿女，给约会对象留下深刻印象，或者得到渴望已久的升职机会。

只需投入一个星期的时间，你就可以运用自己天生的能力来准确地解读他人，把身体语言运用得恰到好处，树立影响生活方方面面的自信心。

无论是第一次约会还是第一百次约会，无论是应对死缠烂打的汽车推销员还是消极攻击型的“腹黑友”，学习新式身体语言都能帮你在人际交往中达到目标。

作好准备了吗？

肯定如此。

那咱们就开始吧！

## <<我知道你在想什么>>

### 内容概要

解读身体语言可以帮你学会读心术吗？

每天保持微笑是最好的沟通方式吗？

说谎的人不敢正视你的双眼吗？

身体语言是全球通用的吗？

美国官方身体语言辨识专家詹妮·德赖弗告诉你，以上问题似是而非。

在本书中，詹妮·德赖弗提出了全新的“新式身体语言七日计划”，这套计划经过多年的验证与修正，经证实能够帮助人们发展与生俱来的社交能力。

从第一天开始，书中将逐日讨论一星期的课表，每天分享一些故事、练习与技巧，以开发你的天赋，帮助你提高解读身体语言精准度，并加以实际运用，使其臻于完美。

只要一星期，你就能运用天赋来精准识人，将身体语言运用恰到好处，以全新的态度走入生活的每个领域。

## <<我知道你在想什么>>

### 作者简介

詹妮·德赖弗 (Janine Driver)

美国联邦执法部门身体语言辨识权威，知名跨国企业训练专家。

詹妮·德赖弗为美国维吉尼亚州亚历山德拉市“身体语言研究中心” (Body Language Institute) 的创办者与主要负责人。

曾担任美国ATF特别反应组 (即烟酒枪炮及爆裂物管理局) 身体语言辨识专家与训练师长达16年的时间，训练过数以千计的执法人员与联邦侦探如何通过身体信号破解犯罪事实。

詹妮·德赖弗经常应邀参加著名的电视节目，包括拥有百万观众的电视节目《瑞秋美食秀》 (The Rachel Ray Show)、美国国家广播公司 (NBC) 的《今日》 (Today) 与美国有线电视网 (CNN) 的《拉里·金现场秀》 (Larry King Live)，亲身示范如何识破身体语言的秘密。她同时也是知名时尚杂志《时尚》 (Cosmopolitan) 的特约作家。



## <<我知道你在想什么>>

### 书籍目录

前言 纵使一语不发，  
身体也在说话 VII  
第一章 新式身体语言：  
身体语言专家不会告诉你的秘密  
第二章 第一天：  
将心比心  
第三章 第二天：  
精通肚脐法则  
第四章 第三天：  
调整顽皮部位和下身其他部位  
第五章 第四天：  
移向正确的侧位  
第六章 第五天：  
调整你的权力姿势  
第七章 第六天：  
展现最好的面部表情  
第八章 第七天：  
QWQ模式和其他高级技巧  
第九章 融为一体：  
全新的态度  
第十章 结束语：  
寻找加西亚  
补充阅读  
七秒搞定任何问题  
附录  
组建你自己的身体语言魔力团队  
致谢

## &lt;&lt;我知道你在想什么&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章新式身体语言  
身体语言专家不会告诉你的秘密  
如果语言的用途是隐藏人们的想法，那么身体动作的目的就是揭示这些想法。

——约翰·纳皮尔（John Napier, 1550~1617），《手》（Hands）一天下午，加利福尼亚州里士满市的一个汉堡摊位发生了一桩枪击命案，警方在现场附近发现一名年轻女子蜷缩在一辆汽车底下。

警方后来发现，这名惊恐万分的女子是死者的表妹。

她告诉警探，当时她在摊位附近跟表哥匆匆忙忙打了个招呼，然后到摊位周围找洗手间。

没多久她就听到一声巨响，于是她马上躲到了一辆汽车底下。

警探问她：“你看见凶手了吗？”

“没有，”她答道，“很抱歉，我没看到凶手。”

警探怀疑这起案件背后另有隐情，于是请来了真相奇才J·J·纽伯里。

（我没骗你，这确实是他的头衔。

所谓真相奇才，就是经科学证实，至少有80%的概率能准确地判断别人是否在说谎的人。

作为全球首席测谎专家，纽伯里测谎的准确率超过90%！

）证人为这起案件作证的风险很高。

因为嫌犯独眼马文是个臭名昭著的毒贩，经常在当地驾车开枪伤人，投掷铁管炸弹，攻击其他毒贩，甚至会攻击毒贩的子女、无辜路人或不幸目击他罪行的人。

纽伯里神态从容地走进了审讯室。

他非常用力地跟这位女士握了握手，然后悠闲地在她对面坐了下来。

他先聊了聊家常，让对方放松下来。

他保持着轻松的姿态，提出了许多问题，同时仔细倾听，最重要的，还是认真观察。

谈话比较融洽之后，纽伯里请这位女子描述一下事发当晚的情形，于是她重复了自己对第一位警探讲过的内容：“我到汉堡摊前跟表哥打了个招呼，然后到大楼的一角去上厕所。

然后我听到一声巨响，就躲到了一辆汽车底下。

警察就是在那里找到我的，你问他们好了。

”纽伯里没有打断她的话，也没有接她的话头，只是让她讲下去。

等她讲完后，纽伯里用友善而好奇的口吻问道：“我去看过那个汉堡摊，那后面没有厕所。

”“确实没有，我只是想到后面蹲下来方便一下，”她答道，“大家都这么做。

”纽伯里当然知道人们到那座建筑后面去方便，他只是想看看对方会不会说实话。

当时他是在分析她的“基本行为模式”：她说话的语调、节奏、手势和身势。

每次她偏离惯常的行为模式，他就提出一些具体的开放性问题，通过她的反应来了解真相。

在那个时候，纽伯里问了她一个奇怪的问题：“当时你感觉到会有危险发生吗？”

”“什么？”

”她疑惑地问道。

纽伯里重复了一遍问题：“看到你表哥站在摊位前的时候，你有没有感觉到会发生危险？”

”她非常肯定地答道：“没有，根本没有。”

”纽伯里站了起来。

“好，我要问的就是这些了。”

”但在走出房间的时候，他却突然一拳打到了那位女士身后的桌子上。

她马上朝声音的方向转过头来，想看看到底出了什么事。

就像神探可伦坡所做的那样，纽伯里盯着她说道：“看到你刚才的反应了吧？”

你回头看了看发出声音的地方，想弄明白是否有危险。

听到意料之外的声音时，每个人都会本能地寻找声音的来源，好知道自己是否会遭遇危险，然后才会决定往哪里逃。

”纽伯里直盯着她的双眼说道：“就像你回头看我一样，你表哥中枪时，你一定也朝枪响的地方看过。

## &lt;&lt;我知道你在想什么&gt;&gt;

你看见了凶手，对吧？

”那位女士立刻放声大哭起来。

“对……我看到了。

”她啜泣着说，“独眼马文开枪打死了我表哥……用的是机关枪。

”纽伯里马上走上前去，紧紧拥住了他的新证人。

“没关系。

我知道你害怕，但不要担心。

我们会保护你的，只要把真实情况告诉我们就行。

”在这次讯问的过程中，甚至包括其他所有讯问的过程中，纽伯里的主要秘密武器就是自信。

他充分发挥了自己与生俱来的身体语言技巧，知道如何与他人建立良好关系。

如果能够建立起这种轻松自如的信赖感觉，那么对方就会放松戒备。

你就可以看出他们的真实想法和真实反应，按照他们无意中透露出来的喜好来调整身体语言，对方也就自然而然地开始相信你。

纽伯里用这种方法来说服人们讲出真相。

同样，你也可以采用这种方法来了解真实情况、掌控局势，甚至对别人施加影响，去做你希望他们做的事情。

开始时你用的是本能，然后再借助本书中介绍的策略来强化这些本能。

你会逐渐形成一套完整的技巧，无论形势如何发展变化，都可以应对，并巧妙地占到上风。

你用不着去死记硬背一连串的姿势和手势图，新式身体语言要比这些内容丰富得多。

关于传统身体语言的7种认识误区现在想想看，走进讯问室的时候，如果纽伯里像年终急于再卖出一辆汽车的推销员那样行事，会出现什么情况？

他的脸上也许带着虚伪的笑容，他的精神或许很高涨，握手的时候也很有力度，交流时眼睛接触频繁，语速很快，甚至可能双手相支成塔尖状（这是臭名昭著的“强者”手势）。

我来告诉你会出现什么情况吧：他会给人绝望和缺乏诚意的感觉，最后很可能毁掉别人对自己的信任。

在传统的身体语言词汇表中，上述种种都是强有力的身体信号。

然而在当时的情况下，选择任何一种都不会对他有帮助。

纽伯里很清楚，借助轻松的面部表情、小幅度的身体动作和姿势变化，以及缓慢温和的交谈方式，传递过去同情的信息，表达出自己的自信心，那么就会收到更好的效果。

然而，在世界各地的工作面试、销售谈判和恋爱约会中，未来的成功领导者却每天都在犯这种大错。

翻阅过身体语言词汇表之后，他们搭配出了自己的“成功”信号小配方：这里要肢体伸展，那里要增加几个有力的手势，简单地身体接触一下，再加上全面的目光接触。

他们不知道的是，如果一次使用太多显示力度的手势，或在错误的时机使用错误的动作，都可能影响（如果不是彻底毁掉）期望的结果出现。

你碰到过这种情况吗？

你有没有想过，虽然对身体语言有所知晓，但要么是因为无意识地传递给别人的信息，要么是因为曲解了别人发出的信号，结果阻碍了你成功。

如果你碰到过这种情况，那么也请放心，你并不孤单。

这也正是我写作本书的主要原因之一：帮助大家学会解读和利用身体语言信号，自然、流畅地表达自己的意图，而不是借助僵化的传统身体语言表达手段。

那种“在甲种情景之下利用乙种信号”的做法并没有效果。

这种认识误区很能迷惑人，但不幸的是，它是错的。

而这种观点只是关于传统身体语言的几种认识误区中的一种。

误区1：解读身体语言信号可以帮你读懂别人的心思。

如果你最近看过电视，或者阅读过近5年来的名流杂志，那么你肯定看到过大量关于政治人物、歌星甚至小孩身体语言的详细分析。

倾听这些分析，你可能会相信：在我们一举一动的背后，都有确定的含义，你只需学会解读少数身体

## &lt;&lt;我知道你在想什么&gt;&gt;

语言信号。

借助这种方法，你也可以通晓读心术。

对比之下，我的身体语言判断方法似乎有些笨拙。

我有一条规则：分析照片中人物的身体语言时，我必须看这个人至少20张别的照片。

只有这样，我才能判断他的行为是否反常。

我从来不会说：“这种身体语言信号意思是……”而是说：“或许可以这么看。”

因为每种身体语言的“规则”都有例外。

例如，1963年8月28日，在华盛顿特区林肯纪念堂前的台阶上，在一次民权运动集会上，马丁·路德·金博士发表了《我有一个梦想》演说。

如果你是参加那次集会的25万民众中的一员，如果你留神观察他特定的身体语言信号，你可能会觉得：不对，他根本没有梦想。

因为在整个演讲过程中，金博士一直在摇头，对吧？

发现问题了吧？

不错，学术界已经累积了大量的研究成果，证明非语言沟通手段的力量胜过言辞。

但是，我们赋予身体姿势的特定意义却始终没有得到证实。

这正是对传统身体语言的最大误解，因为真实情况是：单独的身体语言信号并不能表达确定的含义，它们的意义取决于别人的解读和反应。

比如，假设下午3点的时候，你正和老板商讨问题，他突然皱了皱鼻子。

你可能把他的这个动作解读为厌恶情绪的一种微观表达，于是就想：“我明白了！”

他不喜欢我说的那些话。

”实际情况可能是，他心里想的是如果再次加班，他养的小狗会把家里搞得多糟糕。

如果按照传统身体语言的解读模式行事，你可能陷入恐慌，把老板的这个动作解读为自己将要被炒鱿鱼的一个标志。

哦，天哪，你会失去健康保险……甚至可能失去住房！

冷静一下，老大。

你并不精通读心术。

你做不到这一点——至少根据一个身体语言信号你做不到这一点，你的判断必须以更多的线索为依据。

误区2：你可以借助单独的身体信号来掩饰自己的真实感受。

这是误区1的另一方面。

简单的答案？

不能，你做不到。

因为无论是解读信号还是发送信号，没有任何一个信号可以表达出全部内容。

比方说，你很害怕开口去向女士提出约会的请求，但却下决心咬紧牙关尝试一下——她确实是一位可人儿。

为了证明你是一个自信、坚强的人，你干脆利索地向她提出请求，然后迅速眨一眨眼——对，就是这样——希望她不会注意到你汗津津的紧握的双拳。

这样做有效果吗？

我猜效果未必有多好。

你要传递的信息来自你的全部表现，而不是某个计划好的身体信号。

如果眨眼表达的是“嘿，宝贝”，而你身体的其余部分表达的却是“哎哟，你吓我一跳”，那么她可能会感觉迷惑不解。

这样一来，虽然她可能会认为你表现出的腼腆有点儿可爱，可是你那些相互矛盾的信号组合却会破坏融洽的氛围，失去对方的信任，甚至很可能让你丧失任何成功的机会。

误区3：某些强势的姿势，比如双手手指合成塔形，会让别人尊重你。

演说教练往往会建议人们用双手摆出尖塔姿势（双手的指尖对指尖，就像祈祷时那样）来传递权威感。

## &lt;&lt;我知道你在想什么&gt;&gt;

对于那些希望在日常生活中得到更多尊重的人来说，这种建议似乎就是他们一直在寻找的捷径。这同样是个认识误区。

事实上，如果第一次约会就做出手指尖塔的姿势，那很可能会破坏浪漫的氛围。

如果有人正在对你敞开心扉，那你做出尖塔手势可能会让她封闭自己，破坏融洽的关系，结果她可能会认为你是个以自我为中心的蠢货。

手指尖塔并不是唯一一个充满风险的强势信号。

在2000年的总统辩论中，乔治·布什还在讲话时，阿尔·戈尔（Al Gore）就突然闯到布什身边，这一幕谁会忘记呢？

戈尔可能认为这是一个自信而有力的举动，因为他占据了更多空间；可结果却给人留下蛮横无礼的印象。

总之，没有一种身体姿势适合所有场合。

有的身体信号在某些情况下有效，但在其他情况下可能就有致命的危害。

所以，除非你像地产大亨唐纳德·特朗普（Donald Trump）那样，在人们的心目中始终又强大又可爱，否则，请务必慎用强势的姿势。

在错误的时机使用这种姿势不会对你的事业有任何助益——只会让你显得傲慢无礼。

误区4：身体语言的意义具有普遍性。

绝非如此。

不错，研究非语言交际的先驱保罗·艾克曼（Paul Ekman）曾经证明：表达7种普遍情感（愤怒、蔑视、厌恶、恐惧、快乐、悲伤和惊喜）时，人类都借助相似的面部表情信号。

但除此之外，几乎所有的身体语言信号，比如我们利用头部动作的方式（有些文化用点头表示肯定，也有一些文化，比如在保加利亚，用摇头表示肯定）和利用双脚动作的方式（有些文化把脚看作性感区，也有一些文化把脚看成是人体最令人不快的部位），都完全取决于你的成长环境。

误解的危险无处不在，因此如果外出，请务必把传统身体语言方面的教科书留在家里。

误区5：说谎者不敢跟人对视。

哦，这仍然是最初的那些关于传统身体语言的认识误区之一。

如果这种说法是真的就好了！

那样我们就需要接受大量训练，不需要测谎仪或者其他花哨的测试手段，也不需要纽伯里和他的专业知识了。

可悲的是，骗子通常是眼睛对视方面的专家。

如果有什么不同的话，他们对视的时间往往还要长些：“我发誓，我告诉你的都是真相——我在看着你的眼睛说话呢，对吧？”

因此，你不要按照老套的方式去观察别人的目光是勇敢还是躲闪，而是要注意对方的行为是否异常。

如果一个人平时在交谈中有一半的时间会跟你对视，但在某次交谈时跟你对视的时间减少到30%，那么他可能在说谎。

或者，如果对方的对视时间从50%增加到90%，你也可以推测他在说谎。

但是不要刻意寻找躲躲闪闪的目光，否则，世界上最诚实但却性格腼腆的人，到了你的眼里可能就成了彻头彻尾的骗子。

误区6：隐瞒真相或编造谎言的时候，我们的眼睛会向右上方看。

这又是一个传统身体语言的认识误区，它源自神经语言学方面的研究。

这种理论已被证明不正确，但误解却一再流传，像办公室谣言一样不断扩散。

尽管多数人在回答问题时会向右上方看，但我们却无法判断答案是捏造的，还是认真思考之后的结果。

举例来说，如果我问：“你收到的最喜爱的生日礼物是什么？”

回答这个问题的时候，你就可能向右上方看，因为你突然想到自己明年就40岁了。

口头上你不会提到自己对年届40的担忧，但在讲述自己最喜欢的礼物是什么的时候，眼睛你的动作会让人误认为你在捏造答案。

## &lt;&lt;我知道你在想什么&gt;&gt;

误区7：微笑待人——别人会因此而尊敬你。

这个传统身体语言的认识误区看上去正确得像常识一样，是吧？

类似的常识还有“想要别人怎么待你，就要怎样对待别人”或“笑，世界会与你一起笑”。

但研究表明，跟那些偶尔微笑的人相比，频频微笑的人会给人地位更低、权力更小的印象。

换句话说，微笑的是第二等人物，头等人物不会微笑。

另一方面，最新神经科学方面的研究显示：只要看到真心的微笑，我们的大脑就能自动“捕捉到”他人的喜悦和幸福。

因此，新式身体语言把二者融为一体：耐心等待别人介绍你，当你跟新朋友握手，叫他的名字时，再开怀一笑。

精通身体语言的领袖们都深谙这种技巧——这就好像是你和你的名字使他们笑容绽放一样。

似乎有点鬼鬼祟祟的？

但给人的感觉的确很真实。

新式身体语言：精准识人+践行所学=正确的态度为什么会有人拿起身体语言方面的书来阅读？

你为什么这么做？

照我的经验看，人们之所以对研究身体语言感兴趣，通常有下面两个原因：a.你认为自己比一般人更腼腆，或者在社交方面更笨拙，而且你觉得自己为人处世的方式制约了自己的发展。

你希望得到一些建议，让自己在与不熟悉的人打交道时看起来更自然、更轻松。

b.你认为自己很擅长交际和分析别人的心理，但还想精益求精，以便更具优势。

你希望了解更多“技巧”和“内部”信息，从而运用身体语言去说服别人做你想做的事情。

你可能感觉这两种情况是对立的，但这两种人真正期望的都是具备更多强的自信。

这正是我们推广新式身体语言的目的：让你具备真正的信心，帮你更好地分析交际对象（准确性），并能下意识地身体语言发挥到最佳水平（实用性）。

在新式身体语言方面具备信心之后，你就可以轻松地“正确”解读和运用身体语言，而不再需要费心考虑。

照我的经验看，这两个方面还存在性别差异。

许多女士可以准确地解读身体语言，却无法成功地运用身体语言表现自信。

很多男性能有效表达这种超强的信心（有一些会更成功），却没意识到需要首先解读对方的身体语言。

新式身体语言要做的，就是将二者融为一体，只有这样你才能获得真正的信心，而这种态度也会帮助你从本书中得到最大的收获，并最充分地享受生活！

本章结束的时候，你可以做一项测验，了解你目前的身体语言信心指数，看看处在什么水平，确定你在准确性和应用方面具有的优势和面临的挑战。

也许你善于观察，但在执行方面有所欠缺。

也许你对自己流畅的身体语言引以为豪，但却在解读别人的身体语言信号方面做得不够好。

无论你关注哪一方面，我们都会提供相应的对策。

到一周结束的时候，无论现在处在什么水平，你都将拥有自信的态度，进而掌控任何社交场合。

但首先，我们需要更仔细地了解这三个阶段的一些关键点。

第1阶段：精准识人毫无疑问，新式身体语言的第一阶段是准确性：你必须学会准确地判断社交形势和交际对象，不能分心，也不能心存偏见，这样才能运用恰当的身体语言。

如果错估了形势，那么作出的反应自然就一团糟。

如果反应一团糟，你就不得不加倍努力，才能重新掌控局势。

从纽伯里的经验、我的训练史以及每年发表的数百项非言语行为方面的研究报告来看，你肯定已经发现，准确性的获得非常困难！

咱们不妨先探讨几个关键概念，以了解为什么真正的准确性是如此复杂——而且值得为之努力。

信赖视觉信息渠道视觉信息渠道指的是你双眼看到的信息，而不是耳朵听到的信息。

我在为公司员工讲授身体语言课程时，偶尔会让他们做一个练习。

学员们都说这种练习非常有趣，它展示了视觉信息渠道的重要性。

## <<我知道你在想什么>>

我会让一半学员离开教室，让另一半学员观看身体语言典范之作——卡通片《猫和老鼠》的一个片段。

播放结束后，离开教室的学员回来，向观看过卡通短片的人询问剧情。

要求是，观看了卡通片的学员必须完整描述剧情，但不能借助任何手势和肢体动作——他们必须把双手放在屁股底下。

.....

## <<我知道你在想什么>>

### 媒体关注与评论

- 本书充满关于身体语言到底在玩什么把戏的有趣知识。
- 《华盛顿邮报》 德赖弗知道如何解读他人，训练人们充满信心与力量。她确实了解她要做什么，也能够以吸引人的方式带领读者进入其改造计划中。
- 《美国国家图书馆杂志》 这是一本有益且非常易读的书。
- 我从未读过有哪本教导身体语言的书是如此实用，可应用到每天的生活中去。
- 读者 Scudco 我学习身体语言和脸部表情辨识已经超过10年了，詹妮·德赖弗这本书是我到目前为止读过的最棒的。
- 有非常多实用的知识，提醒你不要做些什么。
- 读者 M. Savvy



## <<我知道你在想什么>>

### 编辑推荐

美国FBI、CIA、国防情报局指定训练模型超美国ATF特别反应组身体语言辨识专家与训练师提出全新实效的身体语言破解之道

## <<我知道你在想什么>>

### 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>