

<<FBI教你破解身体语言>>

图书基本信息

书名：<<FBI教你破解身体语言>>

13位ISBN编号：9787515800172

10位ISBN编号：7515800178

出版时间：2011-11

出版时间：中华工商联合出版社

作者：乔·纳瓦罗,东妮·斯艾拉·波茵特

译者：于乐

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>

## &lt;&lt;FBI教你破解身体语言&gt;&gt;

## 前言

让我们一起来设想一下这样的情形：如果有一天你可以洞悉别人的想法、感受或意图；如果有一天你可以对别人的言行产生强大的说服力和影响力；如果有一天你可以不用别人的明示而靠自己看出一场比赛或者竞争的关键点；如果有一天你可以在别人面前淋漓尽致地展现自信、权威和风度，让他们对你刮目相看，那该有多好。

事实上我们在这里所讲的是一种掌握他人想法的能力。在商场上，当你可以将自己的自信、风度和洞穿他人的能力结合在一起的时候，你的王者优势将无人可以挑战。

所幸的是，其实我们每个人都天生具备卓越的洞察力和影响力，都有建立丰功伟业的潜力，只不过我们很少使用自己的这些能力。

在这本书中我将为大家揭示人们到底应该如何开发一项最核心的、我们其实已经具备却很少使用的能力：沉默而有力的非言语智慧。

这个世界上每时每刻都在进行着非言语式的交流。

我们的肢体动作，脸部表情，我们怎么说话，怎么表达感情，怎么穿衣打扮，喜欢什么样的物品，有意识或者无意识的行为与态度，甚至是我们身处的环境——这些都属于非言语的交流。

每个人都可以流畅自如地解读并运用自己的“非言语智慧”，它可以被看做是一项全世界通用的语言。

如果用一个21世纪人们常用的例子来说明的话，那么非言语智慧就像是一个电脑程序：它拥有十分强大的功能，但是大多数人只使用了其中的一小部分，而没有意识到其实还可以利用它的其他本领去帮助自己更有效地与人沟通，并达成目标。

不仅如此，它与其他任意一款软件一样，需要被激活、运行并即时更新，不断完善效用。

在这本书里，我将告诉大家如何从最大的深度和广度上开掘非言语智慧的能量，帮助你在商业和人生的跑道上全速起飞！

“非言语智慧”的成功 我相信谁都遇到过这样的商业窘境：工作进程推进缓慢，成果不令人满意，员工的积极性和耐心越来越低。

那时的心情多么糟糕！

然而有一些特别不明显的非言语性的小细节，比如伸手与他人握手，或别人主动与我们握手时所应该采取的方式，如何接待一名新客户，平时讲话的语速，不经意间流露出的傲慢举止，甚至是公司网页的导航服务，在这些细节上的失误往往会给我们的行动带来巨大的影响。

从这本书里，你将会知道别人一个“闪电式”的评价或印象是如何或支持或摧毁你的商业成就的。

反过来，你也可以了解到如何利用这些评价和印象去收集他人的资料与信息，比如对方是否容易合作，对方够不够灵活耐心，或者对方到底值不值得你去关注。

你将学会如何不用一字一句在一个组织里建立良好的形象，进而为自己博取一个下次升职的机会。

每一天我们都有机会在工作中给自己加上正的或是负的一分。

你可以读出客户、同事，甚至老板的心意，辨析什么是最佳时机，什么是麻烦到来的时候；你将学会如何不用一字一句来领导他人并通过创建一个成功的环境把最优秀顶尖的人才吸引到自己的身边；你还可以了解别人对自己的看法与评价，从而在现在或未来的职场上立于不败之地；你甚至可以学到一个组织是如何被外界评价或看待，以及应该如何向大众传达正确的信息的。

我是如何学习“非言语智慧”的 对“非言语智慧”的关注源于我的童年时期，那时我们家从古巴移居到美国，八岁的我还一点英文也不会说就被迫扎进了美国式的日常生活：上学，试着交新朋友，了解周遭的一切。

那时我唯一理解周围世界的方式就是观察别人的面部表情和肢体动作，希望从这些蛛丝马迹中了解他们的所思所感。

没想到我当时的这一举动却成了终身学习的对象和职业目标。

我在美国联邦调查局学到了如何快速而准确地判断出人类行为背后的含义，以便及时采取合适的，有

## &lt;&lt;FBI教你破解身体语言&gt;&gt;

时甚至是关乎性命的应对措施。

更重要的是，我的判断必须要有科学的方法作基础和支撑，只有这样才经得起司法审查。而这种方法正是我想教给你们的。

“非言语智慧”比我们平时所说的“紧抱双臂证明一个人很紧张”“眼珠向左转证明一个人在说谎”要复杂得多。

正如你所发现的那样，这两个例子不但都是不正确的而且也将“非言语智慧”的概念狭窄化了。

在日常生活中，从童年嬉戏到长大谈生意，我们曾接触过太多虽然无声但却传递着思想、观念、信息、情感的东西，比如各种意象、符号、动作和行为。

我们也同样运用这些手段来吸引他人的注意力，强调自己感受的重要性，扩大自己言行的影响力，以及传达一些通过字词所无法表达的东西。

即使是平时的言语交流中也蕴涵着非言语的因素——语调，方式，节奏，音量，说话时长，停顿，沉默，这些东西其实与我们说话的内容同样重要。

又比如在商场上，一场会议召开或是发言的地点，办公大楼旁人行道的标志，大楼的建筑样式，楼内的艺术品、装饰、灯具其实都是非言语式交流的一部分。

现在，“颜色”也被列入了这种无声交流的范畴。

还有那些看起来不起眼的小地方，比如接待台的摆放位置，门口的保安是应该站着还是应该坐着，所有这些实际上都在向大众传递着某种讯息。

从个人的层面上讲，我们都知道，动作、面部表情、着装是可以传递出个人信息的。

不仅如此，一个人的打扮、身上是否有穿刺饰物或文身，甚至是在哪里站、坐、靠，这些非言语式的东西也在有力地别人传递着你的信息。

这些因素决定了他人将如何看待你以及你将如何与他人交流感情、思想和意图。

就连一个人背背包而不是拿公文包这样一个再简单不过的细节都能够有力地说明问题。

再比如我们平时所用的名片的外观也在向别人传达着你是一个怎样的人。

为每张幻灯片所选用的颜色，公司网站的外观和浏览速度，公司的着装要求，员工是否拥有周五着便装的权利，你的身上是否别着胸针，书桌上的摆设，甚至是每天到达公司的时间——所有这些，虽然都是无声之举，却无时不在向别人传递着你和你所在的公司形象。

还有些难以具体描摹的特质，比如一个人的处事态度，如何为事物做准备，谦恭的行为，仪表和着装风格等，也都是不用语言来表达的。

但是它们所带来的影响却是巨大的，尤其当你身处领导岗位上的时候。

我们不妨看看某个行业里的领导者或是政治家们是如何熟练地掌握这种非言语式的沟通的。

当我们夸赞这些人的自信、魅力、同理心、远见、领导力时，要知道这些特质其实都是无声的。

还有一些做到顶尖的企业，它们也同样是把一些“无声胜有声”的东西发挥到了极致，例如形象、品牌、光圈效应、百折不挠的精神、服务、反应能力和影响力等。

从平庸飞向卓越 一直以来我都怀着敬畏的心情在观察、学习、研究非言语领域在表达一个人的精神特质方面所拥有的巨大力量。

我曾亲眼目睹过一些本过着幸福生活的人，就是由于没有抓住一些确保他们成功、福祉和安全的非言语性暗示和机会而使美好的生活逐渐消逝。

在做美国联邦调查局探员和顾问的时候，我看了太多人生的生生死死、悲欢离合。

有些人被释放，有些人被监禁；有些人的行为导致他最终获得卓越的成就，而有些人的行为则使自己一败涂地。

我做这项研究的地点不是在实验室，而是在实实在在的生活竞技场中。

是它使我可以将人类的行为进行分析和归类，明白哪些是好的哪些是劣的，哪些会引向失败哪些会飞向成功，哪些会流于平庸哪些会注定不凡。

在将从美国联邦调查局退休的时候，我再一次为那些用非言语表达的事物的普遍存在和它所具有的强大力量而深感震惊。

其实这些事物就暴露在阳光之下，它可以对我们的所作所言起到放大作用，而这种放大作用几乎是很难去衡量的。

## <<FBI教你破解身体语言>>

其实这样的事物在世界上是普遍存在的，但是它所产生的影响力却很少被人关注，没有几个人能真正利用好它。

那些利用好了的人，以一些看似无形的手段获得了实实在在的巨大成功。

这些不用嘴去说的事情可能很细小，就像眨一下眼皮那样不易被人发现，但是它们却能改变事物间的关系，因为无声的证明胜过了有声的雄辩。

如果能准确合适地将非言语性事物表述清楚，那它将会使我们的行为、话语、思想、志向浑然天成，凝聚成为一个有机的整体。

它可以帮助建立人与人之间的尊重、信任和和谐的人际关系，提高工作效率。

它有助于团结而不是分裂，它有助于亲密而不是疏远，它有助于博采各家之长而惠及天下大众。

这就是为什么非言语智慧是每一个企业成功的必备要素。

## <<FBI教你破解身体语言>>

### 内容概要

你在职场上的专业表现或许不俗，但为什么离终极的成功总差临门一脚？其实很多时候，“身体语言”透露出的弦外之音，以及“情境”的制造，才是达成目标的关键，只是我们经常忽略了，或是还没有看懂！

乔·纳瓦罗根据长达25年的FBI工作经验和担任公司顾问遇到的真实案例撰写《FBI教你破解身体语言》(超值白金版)，《FBI教你破解身体语言》(超值白金版)中告诉你该如何看穿老板、同事和客户身体语言暗藏的玄机，让你出色地运用非言语智慧，去解读心理及影响他人。

## <<FBI教你破解身体语言>>

### 作者简介

乔·纳瓦罗，  
作家兼编辑顾问，在出版行业已拥有超过25年的从业经验。  
她目前居住在纽约市。

乔·纳瓦罗是有着25年资历的前联邦调查局（FBI）反间谍情报小组专家，受聘于美国国务院、国防部，是公认的侦探大师，他现在还在担任美国国安部的顾问，以及在情报局担任破解身体语言的专家。他本人还多次受到NBC、CNN、ABC的采访，并受邀到世界各地的大学讲学。本书是他透露的如何快速判读他人的毕生绝学！

## <<FBI教你破解身体语言>>

### 书籍目录

引言

第一章 指尖的影响力

第二章 自然表现法则：非言语智慧的基石

第三章 身体语言的秘密

第四章 行为的力量

第五章 外表的力量

第六章 组织形象的力量

第七章 情景中的非言语智慧

第八章 情感中的非言语智慧

第九章 谁在说谎？

后记

致谢

## &lt;&lt;FBI教你破解身体语言&gt;&gt;

## 章节摘录

沟通中的“言语镜像”与认真倾听并列的是“言语镜像”，这一概念是由世界著名心理学家和作家卡尔·罗杰斯（1902—1987年）提出的。

“言语镜像”是一种虽然简单但却十分有效的沟通方法，主要用于与他人之间建立起良好的关系。我在FBI时发现使用这个方法去建立与他人的沟通渠道确实非常有效。

罗杰斯认为，任何人，比如医生在对病人发问时一定要抓住对方的心理，这样才能与对方建立起更为有效的合作关系。

如何抓住对方的心理呢？

就是认真地倾听。

用从对方嘴里听到的信息，原封不动地，再反过来与其沟通。

比如，如果罗杰斯的病人说“我的家”，那么他也会用“家”这个词来回应病人，而不是“房子”；如果病人说“我的孩子”，那么罗杰斯就一定不会用“小孩”“女儿”这些词来跟他交流。

这种“言语镜像”的方法对于在工作中与他人建立默契和融洽的沟通渠道十分有效，尤其是对于医务、心理、销售和金融等方面的行业，更是如此。

然而可惜的是，大多数的人在交谈中的用词总是以自我为中心，以自己的词语选择来主导谈话。为了使你与他人的沟通能最大限度地有效，你必须使用他人说出的词汇。

因为这样可以映射出对方的思想，使其在言语和心理上感到安慰和愉快。

而同样的，换作是你，你也会感受到这一点。

我现在已年过五十，在自己成长的道路上曾遇到过很多“困难”，而非“问题”。

如果有人问我“对某件事你有什么问题吗”，那么他还不如问我“有什么困难吗”？

对我而言，“问题”这个词没有多大实际意义。

我想对于很多与我同龄或是较我更为年长的一代人都对此有同感。

与他人的交谈中不懂得应该重复对方用词的现象，在我与一些老板的座谈中非常常见。

有些老板错误地认为客户能够理解或应该重复“自己的”用语，其实远不是这样。

真正该认真倾听的人是他们自己。

比如说，如果客户问你：“这个多少钱？”

最聪明的回答不是围绕着价格滔滔不绝，因为那会让客户觉得你很功利，脑子里想的只是如何让他尽快掏钱；如果你的客户说他“对经济状况很恐惧”，那么你也要表现得对他的恐惧很理解，而不要回答：“我看得出你的担心。”

“他不是“担心”，而是在“恐惧”！

当你使用别人使用的词语时（以他人为中心而不是以自己为中心），你实际上是在表现对对方充分的重视。

那么他在潜意识里就会感到自己在更深的层面上得到了理解，同时也会对你的话作出更为积极的回应。

我意识到“言语镜像”的重要性还是在自己刚刚工作的时候。

记得那一次我处理的是一桩联邦逃犯的案件。

我在亚利桑那州的金曼逮捕了嫌疑犯之后，他向我叙述起自己的人生经历。

在我们开往最近的地方法院的这一路上，我一直在用他说的词汇与他交谈：“难堪的”“尴尬的”“担心的”“一个好的基督徒”。

我告诉他我能理解在被捕的那一刻他是多么的难堪和尴尬。

因为作为一个好的基督徒，他担心妈妈会知道这件事情。

就这样，在去往菲尼克斯这短短的一段车途上，他变得对我非常信任。

他向我坦言了很多以前的调查员调查时漏掉的细节，同时也供出了其他的受害者。

这个罪犯之所以对我如此坦白并非因为我多么的聪明，而是因为我巧妙运用了“言语镜像”的手法。

所以，认真倾听你的客户、病人、员工和商业伙伴的话吧，同时将他们使用的词汇好好利用起来。

## <<FBI教你破解身体语言>>

当然这个办法也适用于恋人之间。

如果能够运用好这个方法，你将会被视为，同时也真正成为一个优秀的倾听者。

有人在盯着你：行为传达的非言语信息 回想一下在你工作的单位里，谁的办公室经常一片狼藉？

谁总是习惯性地迟到？

谁在开会时总是浪费大家的时间？

谁总是不及时给你信息的回馈？

谁总是因为犯懒而找各种各样的理由逃避工作？

相信你一定知道哪些人是这样的。

其实不仅仅是你，你的其他同事一定也知道这一点——除了那些当事人自己还浑然不觉。

显然，这些人的行为对他们自身的形象起到了很不好的负面作用。

也许他们在其他方面有着出色的才华，但是在这个高度竞争的社会，并不缺乏那些既能把自己的办公室整理得井井有条，又能准时上班，在每次开会前做认真的准备，尊重同事，工作勤勉，又同样才能出众的人才。

可见好的礼节和操守不但会让周围的人感到舒服，同时也能为自己带来积极的影响。

整洁、守时、专心、勤勉在商务生活中是难得的几个能给人留下深刻印象的非言语行为。

别人对你的看法和判断都是以你自己的行为为依据的。

在单位里，你的一举一动都在大家的观察之中：你来上班的时间，你一天之内抽烟休息几次，你会抱着公共电话跟朋友聊天多久，你多长时间会请一次病假，你工作的质量，你会不会拍老板马屁，或者你到底是个工作认真努力的人还是个只会发牢骚的人……如果你认为周围的人不会关注这些，那你就大错特错了。

所有你在工作中的负面行为都会留在别人的脑海中，终有一天它们会对你的工作以及老板对你的看法产生不利影响。

……

## <<FBI教你破解身体语言>>

### 编辑推荐

《FBI教你破解身体语言》（超值白金版）里，全球知名畅销书作家和行为学专家乔·纳瓦罗帮助你洞察老板、同事及客户的内心世界。

它将教你：不用一言一语，掌握别人的想法和意图；不用一言一语，建立自己的影响力和权威；不用一言一语，展现自己的风度和自信；不用一言一语，在组织里获得升迁的机会。

<<FBI教你破解身体语言>>

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>