

# 看透：解密身体语言隐藏的密码

美国著名演讲家、培训师，30年谈判精华总结

案例 故事 技巧 练习

# 看透

解密身体语言隐藏的密码

〔美〕格雷格·威廉姆斯（Greg Williams）〇著  
苏静涛〇译



懂得读心术！10步解读身体语言，让你瞬间成为读心达人。  
颜色是如何影响谈判的？如何驾驭情绪从而主导谈判？  
如何采取微妙方法影响谈判对手？如何使用相位语调与对手拉近距离？

北京联合出版公司

[看透：解密身体语言隐藏的密码 下载链接1](#)

著者:【美】格雷格·威廉姆斯 (Greg Williams)

出版者:北京联合出版公司

出版时间:

装帧:平装

isbn:9787559607324

环顾牌桌，你认为自己有一手好牌：一对J和一对7。最后一次加注时，其他三位牌友都

跟了注。你要不要再加注呢？

在你左边的约瑟，年纪最小，戴着一副墨镜遮住了眼睛，左手的拇指轻敲着桌子；在你对面，乔治娅正心不在焉地搅着她的杜松子酒；然后就是坐在你右边的那位老兄贾马尔了，只见他啧啧有声地吮吸着含片，还挠着鼻子。

你决定全押，把所有筹码推到了桌子中央。约瑟和贾马尔弃了牌，乔治娅满怀信心地亮出了自己的一对A，而你则微笑着拿走了所有筹码。

你赢就赢在熟练地破解了对手的身体语言，那些或隐或现的信号无意中透露了同桌人的想法和情绪，这点用在谈判桌上，谈判专家也能稳赢，就在于他们能够破解身体语言后面的信号，从而了解对手的心思。当然，他们也善于谨慎地控制自己的身体语言。

谈判是一项技能，是人与人之间和谐相处与交流的重要途径。生活和工作中，价值观相左、利益相冲突的情况时有发生，而如何让问题己方更有利的解决在很大程度上取决于是否能够很好地解读对方的身体语言，汇集美国著名演讲家、培训师30年的谈判精华总结，10步解读身体非语言信息，发掘多门实用利器，以惊人的洞察力、微妙的身体语言将线索无声地转化为谈判桌上的优势，

让你瞬间成为谈判达人！《看透：解密身体语言隐藏的密码》=《微表情心理学》+《谈判力》，一本书学两本书的方法，以本书为指南，谈判必将捷报频传！

作者介绍：

【美】格雷格·威廉姆斯（Greg Williams）

谈判专家，身体语言专家。通过各种研讨会、培训班等形式，格雷格指导了很多学生成为出色的谈判专家，并一直致力于向广大读者传授谈判法则和解读身体语言的技巧。1993年成立了自己的公司，在管理和商业运营方面也具有非常丰富的经验。他深谙谈判和身体语言解读之道，既是作家也是主持人，同时还是世界公认的演说家和讲师。

目录: 引言/001

第一章无声的信号：关注或隐或现的线索/005

第二章微表情：捕捉刹那间情绪的爆发/031

第三章促发：情感游戏前的准备/057

第四章颜色：控制情绪的色板/077

第五章脑力博弈：了解情感和心理在谈判中的作用/101

第六章触发器：发现激发情绪的热按钮/125

第七章性格类型：欣赏相似性原则/147

第八章说客：挖掘影响力/171

第九章技巧：打造成功的谈判/193

第十章策略：全局考虑/219

· · · · · (收起)

[看透：解密身体语言隐藏的密码](#) [下载链接1](#)

标签

心理学

我想读这本书

身体语言

微表情

谈判

高情商

好书，值得一读

想读，一定很精彩！

## 评论

详细介绍谈判桌上如何利用身体语言出奇制胜，有理有据，令人信服。

-----  
算是工具书，谈判用的。

-----  
微表情这种书看一本或看一部《lie to me》就够了。都是玄学，首先你要了解这个人习惯的小动作，才能研究。其次我也很反感被别人盯着看。

-----  
还是得从不同经历中学习身体语言的涵义。

-----  
真的太一般了。。。没有什么干货，都是一些司空见惯的大道理

-----  
一般

说的谈判的事儿，还是蛮有用的

可以增加一些见识，但知识性略显单薄

一周时间读完，本以为会详细解释微表情、肢体语言等内容，但其实就写了两章，其他都是些描述谈判技巧！书中所谓的举例，也不能很有利的佐证所阐述的观点，有点马后炮的感觉。更不要说，根据书中理论做到实际运用了！真正的谈判现场，怎么可能让你不停打量对方，测试对方，甚至可笑的问对方你为啥言不由衷？这可能也和中国人沟通方式，与老外的沟通不同有关，毕竟国人在沟通时会含蓄很多。

主题偏向于商业谈判中的微表情解读，不能直接套用理论，因为每个人的习惯不一样，要先通过闲聊预判一下这个人的习惯性行为，然后再解读。很多策略感觉面试的时候可以用一下。

感觉能用在谈判技巧以及狼人杀甚至一些待人处事上也挺好的

翻到90页，对我来说真的没什么用，心好累，决定不翻下去了。

其实没大看懂，第一次看这类涉及心理学  
肢体语言表情管理的书，感觉还是很新奇的。有所收获，中间很多次因为困惑而想放弃，坚持到了第九章，最后一章实在不想看了。。。。

《看透》是从身体到心理，层面递进式的分析影响谈判的因素，总的来说这是一本谈判进阶教程。第一步，利用身体语言和微表情来收集谈判信息，知彼知己。第二步，了解

情感和心理，运用情商主导对手。第三步，善用谈判技巧，形成属于自己的谈判系统。

---

这本书中谈论的通过身体语言来解读一个人的真实想法的理念是很有趣的，感觉很有道理！

[看透：解密身体语言隐藏的密码](#) [下载链接1](#)

## 书评

有这样一个故事：

从前，一个穿着体面的男子走进饭店要了酒菜，吃完发现忘了带钱，便对老板说：“老板，今日忘了带钱，改天给您送来。”老板连声说：“不碍事，不碍事”，并恭敬地把他送出了门。这个过程恰巧被一个无赖给看到了，他也如法炮制。不料老板勃然变色，上前揪住他，…

---

写的比较差。整体风格类似算命看相的书：充满了结论，没有任何的信息来源与推理。具体结论，则看着都眼熟。基本是说身体语言的具体含义和如何利用。总体评价2星。以下是书中一些信息的摘抄，#号后面是kindle电子书中的页码。摘抄不等于认同。

1：眼睛的移动则代表着思考…

---

作者:清黎

我喜欢傍晚时分散步，身边经过的是形形色色的人。有的忙碌，有的闲散。穿梭在人群中，总会想这不同的人，会不会就是我的某一世，而我会不会又只是活在梦里。望穿夕阳，有人与你擦肩而过。等回头再看时，那人已淹没在茫茫人海中。有交集，又似乎没交集。这样想着就开…

---

最近因为迷上玩狼人杀，在这个以推理论和谎言为主的游戏中，要想出彩，对身体语言的解读能够提供很多线索，能提高判断的准确性。《看透》正好是一本解密身体语言隐藏的密码的书籍，因此就把这本书视为武功秘籍一般的翻看了一遍。看过后，更觉得了解对方身体语言，不仅仅在…

你知道吗？其实许多懂得“读心术”的人，通常都没有意识到，这不过就是一种解读无声的身体语言的能力罢了。

那么，何谓身体语言？身体语言是指人们在日常生活中通过身体某些部位的表情、姿态、动作、生理反应以及衣饰等，透露出自身的心理信息，这些信息包括意念、看…

有时候

，我们一直觉得自己很高明，对于别人的身体语言所蕴含的潜意识能够看得一清二楚，但是有时候，我们却暴露在别人的目光下，因为自己的身体语言，将自己心中的真实想法和盘托出，这种情形不仅仅出现在赌博的场合、谈判的场所，也出现在我们的每时每刻。记得买卖是…

请问，你有时候会看透一个人吗？

刚看透的时候，是狂喜，是欣慰，是痛苦，是失望？但是，那个真的叫看透吗？请注意，我所说的看透，并不是看透一件事的背面，也不是看透一个人的所作所为，而是真真切切的看透一个人，了解这个人的情绪、策略、技巧、影响力、性格和为人处世的…

当我们与人沟通的时候，常常会遇到摸不清对方想法的时候，如果不是特别熟悉的人，当他不想跟你谈话却只能委婉地暗示你，但是你却不明白，这样会十分尴尬。身体语言是属于下意识的反映，当你学会了这本《看透》中的方法，你就能在生活中看透别人心里所想。在职场中，我们总是注…

这本书，是作者通过他谈判过程中的一些小案例来解释人们对各项事物表现出来的身体语言以及微表情。与其说它是一本关于身体语言以及微表情的教科书，不如说它是一本教会人们如何去谈判的这样一本教科书。

从前面几个章节介绍了微表情以及身体语言的一些作用之外。后面更多的是介绍…

Blue编辑

不知道你在日常与人交往中观察到这样的情况没：当你在和同事在聊天室谈及你非常感兴趣的话题时，你的聊兴可以说很浓，而对方在倾听你的谈话的时候也不时地点头同意认可，但是最后的谈话却有时是一人的独角戏而已。究竟自己的同伴什么时候开始不认同自己的谈话…

人类的日常交往靠语言，但一项研究证明，人类90%的交流都是通过身体语言传达的，语言交流仅占全部交流的10%。  
交流被分为语言交流和非语言交流，非语言交流又称为身体语言。  
同样一句“我爱你”，表达的方式千姿百态，有人能大声表白，有人却通过身体力行的肢体语言传递内心想...

[看透：解密身体语言隐藏的密码](#) [下载链接1](#)