

# 破译 身体语言

宿春礼 著



华文出版社

# 破译 身体语言

宿春礼 著

Decipher Body  
Language

华文出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

破译身体语言 / 宿春礼著. —北京:  
华文出版社, 2008.5  
ISBN 978-7-5075-2374-8

I.破… II.宿… III.人生哲学—通俗读物  
IV.H026.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 073834 号

书 名: 破译身体语言

标准书号: ISBN 978-7-5075-2374-8

作 者: 宿春礼 著

责任编辑: 杜海泓

文字编辑: 胡宝林

美术编辑: 滕 霞

出版发行: 华文出版社

地 址: 北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwcb.com.cn>

电子信箱: [hwcb@263.net](mailto:hwcb@263.net)

电 话: 总编室 010-58336255 发行部 010-58815874

经 销: 新华书店

开本印刷: 北京中印联印务有限公司

720mm × 980mm 1/16 开本 24.75 印张 321 千字

2008 年 9 月第 1 版 2008 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 39.80 元

---

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容  
版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与发行部联系调换

# PREFACE

## 前 言

通过非语言行为,包括目光与面部表情、身体运动与触摸、姿势与外貌、身体间的空间距离等身体行为表达的意义,叫身体语言。人类的身体语言有着非常悠久的历史,它的出现远远早于有声语言和书面语言。在人类进化的初级阶段,口头语言和文字语言还没有产生之前,身体语言就已经存在了。直到今天,身体语言在人际交往中仍然发挥着主导作用。

据学者统计,一个人每天平均用于讲话的时间只有10~11分钟,平均每句话语只占2.5秒。人们在面对面交谈时,其有声部分所传递的信息低于35%,65%的信息是无声的。另据统计,一条信息传递的全部方式中,只有7%是词语,38%是声音,而55%的信息是无声的。正如古希腊哲学家苏格拉底所说:“高贵和尊严,自卑和好强,精明和机敏,傲慢和粗俗,都能从静止或者运动的面部表情和身体姿势中反映出来。”

我们在与他人交流沟通时,即使不说话,也可以凭借对方的身体语言来探索他内心的秘密,对方也同样可以通过身体语言了解到我们的真实想法。人们可以在语言上伪装自己,但身体语言却经常会“出卖”他们,因此,解译人们的体语密码,可以更准确地认识自己和他人。

大家最熟悉的可以算是卓别林电影里面的身体语言了。在有声电影出现以前,影片的情节完全是依靠动作和行为表达出来,里面没有一句对白,但是观众却能通过身体语言读懂演员要表达的意思。

当两个人身处对方的知觉范围中时,他们之间所有的行为都具有某种信

息价值。无论是一个微笑或是轻微的小动作，都是在相互传递着影响他人的信息。假设一个这样的情形：一个热闹的小公园里，你独自在小角落找个位置坐了下来，闭着眼睛默默地欣赏音乐。你并没有对任何一个人说一句话，但是，你的这些身体语言已经把你不想与人交流的信息传达给其他人了。

有些时候，当一个人由于种种原因有意或无意地言不由衷时，他的身体语言早已经先于有声语言一步把他的真实想法透漏给别人了。这也是为什么打电话说谎要比当面说谎成功率高的的重要原因。

身体语言比口头语言能够表达更多的信息，因此，理解别人的身体语言是理解别人的一个重要途径。从他人的目光、表情、动作与姿势，以及彼此之间的空间距离中，我们都能够感知到对方的心理状态。了解了对方的喜怒哀乐，我们就能够有的放矢地调整我们的交往行为。

学习身体语言在生活中有十分重要的作用。面试官可以通过身体语言识别应聘者的职业素质，领导可以通过身体语言了解下属的真实意图，推销员可以通过身体语言洞察客户的心理活动，从而对症下药，有的放矢地进行说服，在谈判桌上身体语言的运用更加微妙，乃是商家必须掌握的细节。本书从身体语言的源头说起，系统介绍了个人空间、高度与位置、身体指向等静态身体语言和人类肢体包括手、双腿、头部、眼睛、面部表情等发出的动态身体语言所包含的意义，以及如何通过身体语言识别有声语言的真假，通过一些习惯性动作和生活中一些常见姿势来识别人性格和动机。本书对男女求爱过程中的身体语言也作了详细介绍，此外对各国家及地区身体语言之间的文化差异也作了初步探讨。通过阅读本书，你将对身体语言的形态、内涵及其运用有全面深入的了解，从而揭开身体语言的密码，读懂他人的真实意图，窥破人际关系的秘密，掌握和运用比说话更高效的沟通技巧，使自己的工作和生活事半功倍，成就无往不利的事业和人生。

著者

2008年6月

# CONTENTS

## 目 录

### 第一章 人类的第二种语言——身体语言

第一节 神奇而普通的身体语言 .....	3
一、你了解自己身体的信息吗 .....	3
二、身体语言是怎样泄露人的情感和想法的 .....	5
三、玄之又玄的直觉和第六感 .....	6
四、天生的、遗传的还是学来的 .....	7
五、占卜者是如何洞察人心的 .....	8
六、源于何处的基本姿势 .....	10
第二节 身体语言的几个特点 .....	12
一、随年龄变化的身体语言 .....	12
二、身体语言也会男女有别 .....	14
三、为何女性更具观察力 .....	15
四、与有声语言相互矛盾的身体语言 .....	16
五、受外界条件影响的身体语言 .....	18
第三节 怎样解读身体语言 .....	20
一、弄清不同文化背景下“体语”的含义 .....	20
二、多观察 .....	21
三、多研究 .....	21
四、探寻有声语言和“体语”是否一致 .....	21
五、多角度解读 .....	22

## 第二章 值得重视的个人空间

第一节 人人都拥有自己的个人空间 .....	25
一、守护地盘的传统 .....	25
二、个人空间的4种距离 .....	26
三、为什么我们讨厌坐电梯 .....	28
四、空间定位的固定习俗 .....	30
五、孩子也需要有个人空间 .....	31
第二节 影响个人空间的种种因素 .....	33
一、文化背景会影响人们个人空间的大小 .....	33
二、空间大小和犯罪率 .....	35
三、空间意识和对母亲的依赖 .....	36
四、环境对个人空间的影响 .....	37
五、乡村居民和城市居民对个人空间的不同需求 .....	39

## 第三章 高度和位置中的秘密

第一节 高度中的奥妙 .....	43
一、地盘与权威 .....	43
二、高度和地位 .....	44
三、低下身子和放下架子 .....	45
四、高个的优势 .....	47
五、为什么有的人在电视里显得更高 .....	48
六、电视上的大人物赢得选票的秘密 .....	49
七、高个的劣势 .....	50
八、一项关于身高和地位之间关系的测试 .....	51
九、身高对婚姻的影响 .....	51
十、平息他人的怒火 .....	52
十一、一些使自己显得更高的策略 .....	54

第二节 位置中的讲究 .....	57
一、座位选择反映亲疏 .....	57
二、对位置的喜好会悄悄透露你的个性 .....	58
三、为什么要这样安排座位 .....	60
四、为什么有的老板不受员工欢迎 .....	61
五、独立的位置 .....	62
六、在于你坐在哪个位置 .....	63
七、亚瑟王的理念 .....	64
八、兼顾双方 .....	66
九、为什么老师的宠儿总是坐在左边的那个 .....	68
十、家里的权力之争 .....	69
十一、演讲其实不简单 .....	70
十二、注意力地带 .....	72
十三、在餐桌上达成协议 .....	73

## 第四章 身体指向与喜好

一、指向姿势和表达 .....	77
二、身体的坐姿指向 .....	78
三、排斥第三者的交谈 .....	80
四、脚所指的方向 .....	81

## 第五章 随身饰物告诉我们什么

一、戒指中的玄机 .....	85
二、手机款式中的信息 .....	86
三、你把手机放在哪里 .....	89
四、丝袜中的暗示 .....	91
五、女人鞋，女人心 .....	93



六、小提包中的大世界 .....	95
------------------	----

## 第六章 手和手臂的秘密

第一节 表情达意的手势 .....	101
第二节 手指的暗示 .....	103
一、手相中表示自我的拇指 .....	103
二、双手的塔尖 .....	104
三、十指交叉的双手 .....	106
四、从口袋里露出来的大拇指 .....	107
第三节 手掌告诉你什么 .....	109
一、手掌表示的坦诚 .....	109
二、利用手掌去撒谎 .....	110
三、摩拳擦掌——摩擦的双手 .....	111
第四节 手臂里的窍门 .....	113
一、手势有助改善记忆 .....	113
二、双臂撑起自我保护的屏障 .....	114
三、强化的双臂交叉 .....	116
四、伪装起来的双臂交叉 .....	117
五、拉住自己的手寻求安慰 .....	119
第五节 生活中变化多端的手势 .....	120
一、男女手型有别 .....	120
二、双手紧握泄露负面情绪 .....	120
三、如何用手势引起异性的注意 .....	122
四、放在身后的手 .....	122
五、巧借对方的手势获得赞同 .....	124
六、人是怎样掩饰他们的不安的 .....	125

七、老板的手势 .....	126
八、妙不可言的触碰 .....	128
九、轻触他人的手让你留下美好的印象 .....	129
十、咖啡杯的位置的隐含信息 .....	131
十一、厌烦的情绪 .....	131

## 第七章 双腿透露出的信息

第一节 双腿在身体语言中的一般性功能 .....	135
一、腿的作用 .....	135
二、不同的人有不同的走路姿势 .....	136
三、脚上的动作是怎样揭露事实的 .....	137
四、4种主要的站立姿势 .....	139
第二节 双腿特殊动作表达的信息 .....	142
一、双腿泄露女孩的秘密 .....	142
二、他们为什么喜欢抖脚 .....	144
三、是表示防御，是身体寒冷，还是感到舒服 .....	145
四、从封闭的姿势转为开放的姿势 .....	146
五、防备的姿势 .....	146
六、锁腿和锁脚 .....	148
七、欧洲人常用的交叉腿姿势 .....	149
八、“数字4”型坐姿 .....	149

## 第八章 眼睛中的真实含义

第一节 奇妙多变的眼神 .....	153
一、瞳孔中的秘密 .....	153
二、表示心虚的视线转移 .....	155
三、相扑运动员的眼神训练 .....	157

四、高傲的眼神 .....	158
五、大多数骗子会直视你的眼睛 .....	159
六、眼睛斜视的意义 .....	160
七、留心他人延长眨眼的時間 .....	161
八、游移不定的视线 .....	162
九、3种常见的凝视对方的方式 .....	162
十、具有威慑力的直盯对方的方式 .....	165

## 第二节 男女眼神的差异 .....

一、女性解读眼睛信息的能力比男性更胜一筹 .....	166
二、女性的眼白比男性多 .....	167
三、变大的眼睛和变小的眼睛 .....	167
四、向上看的姿势让女性备受男性的青睐 .....	168
五、怎样使男人欲火中烧 .....	168
六、男性和女性对裸体的不同视觉反应 .....	169
七、怎样吸引一个男人的注意力 .....	170
八、亲爱的，请看着我的眼睛 .....	171

## 第三节 如何用眼神和对方交流 .....

一、盯着对方——你可以看对方多久 .....	174
二、面试最初的20分钟 .....	176
三、你在想什么 .....	178
四、怎样和观众保持眼神交流 .....	179
五、视觉信息对演讲的重要作用 .....	180
六、如何移动他人视线 .....	180
七、对他人扬起眉毛意味着什么 .....	181

# 第九章 笑背后的世界

## 第一节 笑的形式 .....

一、笑居然源于进攻姿态 .....	185
-------------------	-----

二、常见的几种类型的笑 .....	186
三、笑反映一个人的性格 .....	187
四、内向人与外向人的笑 .....	189
五、愤怒、悲伤的人也会笑 .....	190

## 第二节 笑是人类交流感情的面部语言 .....

一、用微笑拉近你们的距离 .....	192
二、为什么微笑能够相互传播 .....	193
三、女孩嫣然一笑含义深 .....	195
四、给女性有关微笑的建议 .....	196
五、爱情中的笑声 .....	197

## 第三节 笑有益于身心健康 .....

一、微笑是最佳的良药 .....	199
二、笑到你哭为止 .....	200
三、玩笑是怎样起作用的 .....	201
四、笑声医疗室 .....	201

# 第十章 握手传递的内容

## 第一节 握手的功能和类型 .....

一、握手传递的感情 .....	205
二、营造握手的平等氛围 .....	206
三、建立友好的握手关系 .....	208
四、世界上最糟糕的8种握手方式 .....	209

## 第二节 握手的学问 .....

一、握手中的控制与顺从 .....	213
二、如何对付控制性的握手 .....	214
三、识别不同的握手方式 .....	215
四、握手时谁该先伸手 .....	216

五、掌握好握手的火候 .....	218
六、获得站在左边的优势 .....	219
七、当男性和女性握手的时候 .....	220
八、什么情况下使用双手和他人握手的方式 .....	222
九、用握手来控制对方 .....	223

## 第十一章 怎样利用身体语言来识别谎言

第一节 身体语言泄露谎言 .....	227
一、欺骗的信号 .....	227
二、对说谎的研究 .....	228
三、脸部表情是怎样揭露事实的 .....	229
四、女性更擅长说谎 .....	230
五、为什么说谎很难 .....	231
第二节 透过姿势看破谎言 .....	233
一、7种最常见的说谎姿势 .....	233
二、在作估量时的姿势 .....	238
三、抚摸下巴的姿势 .....	239
四、拖延、敷衍的姿势 .....	240
五、挠头和拍打的姿势 .....	241
六、双重说谎者 .....	242

## 第十二章 不经意的习惯动作会暴露什么

第一节 习惯动作透露人的意识 .....	245
一、习惯动作告诉你什么 .....	245
二、下意识动作和他的真实想法 .....	246
三、潜意识中的遗忘 .....	248
四、走在左边还是右边 .....	249

第二节 喝酒和吸烟的习惯动作 .....	250
一、端杯喝酒有讲究 .....	250
二、两种吸烟者 .....	252
三、吸烟与性格 .....	253
四、男性和女性之间吸烟的区别 .....	258
五、抽烟是一种性感的展示 .....	259
六、吐烟圈也会暴露你的性格或情绪 .....	260
七、吸雪茄的高贵感觉 .....	262
第三节 戴眼镜和化妆的习惯动作 .....	264
一、怎样辨识和眼镜有关的身体语言 .....	264
二、拖延时间的策略 .....	265
三、请摘下眼镜和对方谈话 .....	266
四、戴隐形眼镜所产生的效果 .....	266
五、把墨镜戴在头上所产生的效果 .....	267
六、眼镜和化妆的力量 .....	267
七、口红显示女性的性格和职业 .....	269

## 第十三章 辨别求爱的姿势

第一节 男女求爱时的身体变化 .....	273
一、接近异性时的生理变化 .....	273
二、异性吸引的过程 .....	273
三、当某人身体的温度上升 .....	275
四、“眉来眼去”都是情 .....	276
五、花枝招展的男性的出现 .....	277
六、格雷汉姆的故事 .....	278
第二节 女性的求爱姿势 .....	280
一、为什么总是女性掌握局势 .....	280
二、女性的求爱信号常使男性迷惑不解 .....	281

三、11种最常见的女性求爱姿势和信号 .....	282
四、约会时她怎样等你 .....	287
五、什么样的女性才是男性所喜爱的 .....	289
六、为什么漂亮的女性却没有机会 .....	290
七、他最喜欢的是女性的臀部、胸部还是腿部 .....	291

### 第三节 男性的求爱姿势 .....

一、男性的求爱信号和姿势 .....	294
二、她喜欢的是男性的胸膛、腿部还是臀部 .....	295
三、宽阔的肩膀、胸膛和结实的手臂 .....	295
四、狭窄、结实的臀部 .....	296
五、结实的腿部 .....	296

## 第十四章 解读生活中常见的姿势

### 第一节 头部的姿势 .....

一、点头 Yes 摇头 No .....	299
二、头部的动作 .....	301
三、抓头和拍头的姿势 .....	302

### 第二节 上身与下身的姿势 .....

一、“T”字型的信心 .....	304
二、叉腰的姿势 .....	305
三、彼此估量 .....	307
四、把脚张开的动作 .....	308
五、把脚跨在椅子扶手上 .....	308
六、跨坐在椅子上 .....	310

### 第三节 其他形式的姿势 .....

一、模仿者的姿势 .....	311
二、扯想象中的线头 .....	312

三、“作好准备”的姿势 .....	312
四、牛仔的站立姿势 .....	314

## 第十五章 职场中的身体语言

第一节 面试与招聘中的身体语言 .....	317
一、给他人留下美好第一印象的9大金科玉律 .....	317
二、假装自己已经能够胜任 .....	320
三、如何使用椅子来降低对方的地位 .....	321
第二节 解读老板的身体语言 .....	323
一、解读老板办公桌里的秘密 .....	323
二、老板的手势有何含义 .....	324
三、老板身体语言中的不寻常 .....	325
四、勿闯老板的禁区 .....	326
第三节 办公室里的学问 .....	328
一、透过办公桌看同事 .....	328
二、怎样转移桌子上的个人领域 .....	329
三、就座时身体所指的方向 .....	330
四、怎样重新安排办公室的摆设 .....	331
第四节 身体语言在谈判、推销、会议、接待中的作用 ....	333
一、身体语言助谈判 .....	333
二、成功推销靠体语 .....	334
三、使你获得额外优势的7个简单策略 .....	335

## 第十六章 身体语言的文化差异

第一节 为什么会出现身体语言的文化差异 .....	339
---------------------------	-----



一、不同文化之间的碰撞 .....	339
二、各国的问候方式 .....	343
三、影响个人空间的文化因素 .....	347
第二节 手势语言的文化差异 .....	350
一、OK 手势不可乱用 .....	350
二、“V” 手势的表意差异性 .....	353
第三节 其他手势的差异 .....	357
<b>附录一 一些常见身体语言的含义 .....</b>	<b>359</b>
<b>附录二 常见场景身体语言使用图解 ...</b>	<b>365</b>