

瞬 间 识 破 人 心 的 密 码

如果你是一位营销人员，如何掌握客户的心理？
如果你是一名谈判高手，如何发现对方的破绽？
如果你是一个公司老板，如何了解员工的状态？
如果你是……
掌握了身体语言密码，就可以掌握一切！

SHENTIYUYAN
SHIYONGSHOUCE

身体语言 使用手册



高博◎编著

 中国长安出版社

瞬 间 识 破 人 心 的 密 码


如果你是一位营销人员，如何掌握客户的心理？
如果你是一名谈判高手，如何发现对方的破绽？
如果你是一个公司老板，如何了解员工的状态？
如果你是……
掌握了身体语言密码，就可以掌握一切！

SHENTIYUYAN
SHIYONGSHOUCE

身体语言 使用手册



高博◎编著

 中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

身体语言使用手册/高博编著. -北京:中国长安出版社,
2008. 10

ISBN 978 - 7 - 80175 - 924 - 5

I. 身... II. 高... III. 身势语 - 基本知识 IV. H026.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 159024 号

上架建议:社科类 - 生活

身体语言使用手册

高博 编著

出版:中国长安出版社
社址:北京市东城区北池子大街 14 号(100006)
网址:<http://www.ccpress.com>
邮箱:ccapress@yahoo.com.cn
发行:中国长安出版社 全国新华书店
电话:(010)65281919 65270433
印刷:三河市鑫利来印装有限公司
开本:787mm × 1092mm 1/16
印张:16.75
字数:170 千字
版本:2008 年 11 月第 1 版 2008 年 11 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978 - 7 - 80175 - 924 - 5

定价:32.00 元

前言

在现实生活中,身体语言无处不在。一个小小的眼神,一个简单的手势,一个细微的动作……无时无刻不在向别人表达你的意愿、透露你的思想,传递你的信息。如果你能正确地解读这些身体语言所传递的信息,那么你将永远走在别人的前头,永远掌控着他人的所思所想。如果你能做到这一点,成功不属于你,还能属于谁呢?

为什么要关注身体语言?

●首先,在你掌握了身体语言所传递的各种信息后,你就会更加关注自身的行为举止,并对其不断地进行自我调节,从而不断自我完善。

●掌握了身体语言之后,你可以更清晰、更容易理解别人的思想、情绪和意图。你不用再依靠别人精挑细选之后告诉你的信息,你完全可以通过自己的观察力,去识别别人的动作、习惯和神态,去理解别人的思想和感受,去预知别人的行动和计划。

●掌握了各种身体语言之后,可使你在社会交往中变得游刃有余,成为深受他人欢迎的人,拥有良好的交流和沟通能力,在事业发展上更加得心应手。

关注身体语言会给你带来什么?

●如果你能够正确地解读身体语言所蕴含的丰富内容,你就可以摆脱无所适从的困惑;拥有辨别真伪的能力;窥探情绪变化的差异;了解气色蕴藏的内涵。你可以在人生的旅途之中左右逢源,掌握他人的长短优劣,真正做到察人于咫尺之内,辨人于弹指之间。

本书的特点在哪？

●本书在编写的过程中，参考了众多国内外权威人士经过多年所得出的精华理论，案例分析，这使得本书内容生动形象，摆脱了理论说教的繁冗晦涩，更注重从实际出发、从生活出发，以贴近读者的角度对形形色色的身体语言进行释疑解惑。

●本书不仅纵向分析了各类身体语言所蕴含的含义，还横向对男女之间、真实与虚伪之间，以及肢体语言在不同情境下所透露出的不同含义进行了比较，希望本书能够对读者全面认识、了解和运用身体语言提供更大的帮助。

●本书文风淳朴，语言生动，内容丰富，结构严谨。

●本书逻辑性强，但又不拘泥于定性的论述，活泼而不死板。既可以从头至尾地进行仔细阅读，也可以随意挑选其中的某一篇章独立阅读。

在本书编写的过程中，编者得到了不少心理学家的协助和指导，在此谨向他们的帮助表示衷心的感谢！愿本书的出版，能够帮助广大读者从各个角度去认识人类的身体语言，从而利用各种身体语言去交流和沟通，在事业与生活上获得最大限度的帮助。此愿达成，不甚欣慰。

编者

2008年6月8日

2

前
言

目 录

第一章 你的身体会说话

——无处不在的身体语言

身体语言通常都是一个人下意识的举动,所以它很少有欺骗性。现实中,我们通过观察和分析别人的身体语言总是能顺利得知那些我们可能得不到的信息。身体语言在你的生活中无处不在,当你进行产品销售的时候、当你与客户进行业务交流的时候、当你在办公室和同事相处的时候……别人所表现出来的身体语言,无时无刻不在帮你收集有用的信息。

- ◆ 身体语言是判断的依据 3
- ◆ 身体语言是交流的媒介 5
- ◆ 身体语言是心理状态的表达 7

第二章 知人知面不知心

——变化多端的面部表情

表情是内心世界的直接流露,是我们内心世界变化的外在体现,达尔文就曾经这样说过:表情动作的发生是与情绪变化相联系的。于是,复杂的情绪就使人们的表情也变得多种多样。这些变化多端的面部表情无时无刻不在传递着各种信息。在这个时候,如果你能熟练地掌握身体语言,便能够深入地揣摩出对方的心态和意图。

- ◆ 如何读懂他人的表情 17
- ◆ 表情是辨别真伪的测谎仪 19
- ◆ 眉毛是心情变化的指示器 23

◆嘴唇是丰富的信息资源库	25
◆颌部是影射内心的投影机	29
◆笑容是饱含深意的温度计	33
◆小表情折射出的大作用	37
◆最让人熟知的22种面部表情	39

第三章 打开天窗说亮话

——眼睛透露你的内心世界

眼睛是心灵的天窗,而我们的这扇天窗无时无刻都在向外界传播着你内心世界的种种信息。如果你在路上或人群中行走,双目直视前方,旁若无人,对任何事情都熟视无睹,那么通过你的眼睛所传播的信息就是“我是一个高傲的人,一个了不起的人”。相反,当你不停地左顾右盼,目光游离,那么你的目光会告诉大家:“我心中有事”,或“心怀不轨”……

◆从眼神中寻找答案	49
◆会“转移”的目光	51
◆把握好你的目光	54
◆别被他人的眼神打败	58

第四章 一切皆在掌握中

——手部所蕴含的身体语言

美国著名盲聋女作家海伦·凯勒写到:“我接触过的手,虽然无声,却极有表现性,有的人握手能拒人千里之外……我握着他们冷冰冰的指尖,就像和凛冽的北风握手一样。也有些人的手充满阳光,他们握住你的手,使你感到温暖。”事实的确如此,一双手可以为我们传递各种不同的信息。比如说,握手的力量、姿势、时间长短就能够表达出握手人的不同态度和思想情感。所以,想要将一切掌握在自己的手中,那么,你就该好好地学习一下手部的身体语言。

◆用手来获得优势地位	65
◆分析手指带来的玄机	71
◆了解手势的丰富含义	76
◆注意与手有关的细节	86

第五章 内心世界的真实写照

——腿部泄漏的信息

人们有一种习惯,对于越是远离头部的身体部位,所投入注意力越少。殊不知,人们的腿部动作以及双脚也是丰富的信息源,能够泄漏出人们内心的秘密。因为大部分人都对腿部和双脚的动作不太关注,根本不会考虑掩饰或者伪装这部分的身体语言。

- ◆腿能反映出内心世界 99
- ◆叠腿姿势泄漏的秘密 102
- ◆脚尖指出的真实心迹 108

第六章 真实心理的流露

——破译各种姿势的密码

在日常生活中,被掩盖的真实心理经常会被你的身体语言所出卖,尤其是那些生活中最常见的身体姿势。它们既可以反映出一个人内心的真实活动,也可以影响别人对你产生不同的感觉和判断。如果你能够深入地了解姿势语言的内涵,并对日常生活中的各种姿态进行分析,学会使用身体语言去交流,你便会发现生活中还有更多的乐趣。

- ◆坐姿所隐藏的信息 111
- ◆站姿所隐藏的信息 122
- ◆走姿所隐藏的信息 126
- ◆睡姿所隐藏的信息 128

第七章 读懂对方的技巧

——生活习惯的暗示

生活中,当我们在与别人交流沟通的时候,不光从上面这些特定行为举止中可以看出一个人的性格特征,甚至在一些平常的生活习惯和小动作上也可以透露出许多重要的信息。那么,当别人在你面前做出那些习以为常的行为举止时,你是否会发现一些其他的信号呢?

- ◆当你看到别人点头时 137
- ◆当你观赏电视时 138

◆当你就餐时	141
◆当你喝酒时	148
◆当你喝茶时	150
◆当你打电话时	154
◆当你清理个人卫生时	157
◆当你参加运动时	162
◆当你驾车时	163
◆当你在商场购物时	166
◆当你面对金钱时	167
◆当你感到紧张的时候	170

第八章 自我本性的体现

—— 装扮背后的秘密

在身体语言中,衣着时时刻刻都在传递着信息,泄露着人们内心的秘密。我们说一个人有魅力,吸引人,往往不是因为他长得如何俊美,而是因为他的举止高雅,穿着得体,风度不凡。事实上,我们观察一个人的时候,有80%到90%的注意力集中在他的服饰上。一般来说,不同的穿着打扮体现着人们对自己的社会角色和周围世界的不同态度。

◆着装:透出个性和风格	175
◆皮鞋:细节中彰显秉性	180
◆手表:戴在手腕上的个性	183
◆口红:女性的潜在情绪	186
◆领带:男人的心理名片	188
◆提包:与人相随的密码	191
◆眼镜:戴出的性情特征	194
◆腰带:束扎出价值取向	196

第九章 特殊人群的举止

——形形色色的身体语言

人的行为举止虽然各有不同,但并不是完全无迹可循。因为,人在社会上生活就要接触社会,而社会上的每一类人都有相对固定的行为轨迹。面对形形色色的人群,你是否注意过他们的行为举止,你是否能读懂他们的身体语言?

- ◆ 政客的身体语言 201
- ◆ 烟民的身体语言 203
- ◆ 恋人的身体语言 205
- ◆ 演员的身体语言 207

第十章 天然存在的差异

——男女有别的身体语言

男女因为生理性别不同,身态形貌以至于性格、思想、情绪、举止、言行及服饰等等就各自不同。我们在研究身体语言的时候,必须注意身体语言在男女之间表现出的这些差异,从而进一步掌握身体语言的规律,准确透析男女所发出的“肢体信号”。

- ◆ 你要了解男女有别 213
- ◆ 肢体语言,男女不同 214
- ◆ 最令女性讨厌的男性习惯 218
- ◆ 女性传递爱的肢体信息 219

第十一章 交往的心灵密码

——社交中的身体语言

与人交往是一门综合艺术,更是一门学问。如果我们想要成为深受他人所欢迎的人,拥有良好的交流和沟通能力,我们就一定要密切注意社交中的身体语言,因为我们并非只有嘴巴会说话,会传递出我们内心的信息。在上面的章节中我们已经知道了:我们的每一个细小的动作,细微的表情变化,一个眼神的流露,甚至是连坐的姿势都会用一种无声的语言告诉他人一些什么。如果我们不能掌握交往的身体语言,不能把握与人交往的社交距离,那么就会使我们在与人交往的过程中功亏一篑。

- ◆ 必不可少的社交距离 227

◆如何建立你的领地·····	230
◆击退办公空间的入侵者·····	231
◆私人空间侵犯不得·····	233
◆进退有度地距离·····	239
◆如何占据有利“地形”·····	241
◆从社交距离看亲疏远近·····	244

附录：身体语言测试

◆支配与顺从关系的测试·····	248
◆如何分析感情的真假·····	250
◆怎样了解他人的情绪·····	253
◆如何通过着装测个性·····	254
◆怎样看透女性的坐姿·····	256

第一章

你的身体会说话

——无处不在的身体语言

身体语言通常都是一个人下意识的举动,所以它很少有欺骗性。现实中,我们通过观察和分析别人的身体语言总是能顺利得知那些我们可能得不到的信息。身体语言在你的生活中无处不在,当你进行产品销售的时候、当你与客户进行业务交流的时候、当你在办公室和同事相处的时候……别人所表现出来的身体语言,无时无刻不在帮你收集有用的信息。

◆ 身体语言是判断的依据

身体语言简称体语,又称为肢体语言,指非词语性的身体符号。它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。当你在与他人进行交流沟通时,即使不说话,也可以凭借对方的身体语言来探索他人内心的秘密,而对方当然也同样可以通过身体语言了解到你的真实想法。人们虽然可以在语言上伪装自己,但是其身体语言却经常会“背叛”他们,破译了人们的身体语言,就可以为你判断他人的举止和想法提供准确的依据。

为此,让我们来看这么一个有趣的故事:

从前,有一个人去饭店吃饭,吃完之后却发现自己的口袋空空如洗,他这才发现原来自己临出门的时候忘了带钱,于是便对饭店老板说:“今天我出门忘了带钱,改日送来。”老板连忙说:“不碍事,不碍事……”并恭敬地把这个人送出了门口。这一幕恰巧被一个游手好闲的无赖看在眼里。

第二天,这个无赖走进饭店要了几样酒菜,在酒足饭饱之后,也装模作样地摸摸口袋,对老板说:“今天出门忘了带钱,改日送来。”谁知老板两眼一闭,说什么也不肯让无赖离去。

无赖质问老板:“为什么昨日那人可以赊账,而我却不行?”

老板回答:“昨日那人吃饭斯斯文文,看他的言行举止就是个有身份的人,他又怎么会因为这些吃饭的小钱来跟我要赖呢!而你,筷子在身上乱蹭,吃起饭来狼吞虎咽。边吃还边把一只脚放在了旁边的椅子上。喝酒时的动作更是夸张,脖子上的青筋暴出。看你这德行就知道,你就是故意来混饭吃的。我今天让你走了,你什么时候才会送钱来?”

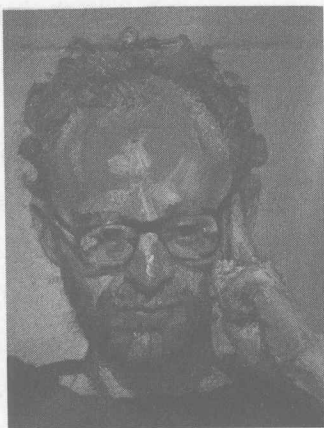
这个无赖被饭店老板说得哑口无言,最后只得把衣物留下做抵押,狼狈离开。



如果某一天,你这样在饭店里狼吞虎咽之后,也和故事中的那个人一样不付钱,真的很难相信你是一个忘记带钱的人

通过上面这个故事可以看出:正确地解读身体语言所蕴含的丰富信息,可以为你做出某种判断提供准确的依据和保障,从而避免被别人的表面之辞所迷惑误导。心理学家通过大量的调查认为,身体语言所传达出的交际效果要比有声语言的效果好五倍,当你的体语与有声语言二者不一致的时候,人们往往注重于无声的身体语言,而对有声信息就不那么理会了。

著名心理学家弗洛伊德曾说过这样的一个故事:有位病人在绘声绘色地讲述她的婚姻是如何如何幸福时,却下意识地将她手指上的订婚戒指从手指上滑来滑去,医生根据她的体语展开耐心询问,病人很快就讲出了自己生活中的抑郁和种种的不如意。显然,正是这个病人的身体语言透露了她与自己所描述的故事之间的矛盾。



被誉为精神分析之父的著名心理学家弗洛伊德

对于身体语言的真假,人们经常会提出这样一个问题:一个人是否能

伪装自己的身体语言？心理学家的回答是：“不能。”心理学家认为身体语言大都发自内心深处，极难压抑和掩盖。

例如，做了亏心事的人总显得心神不宁、六神无主或鬼鬼祟祟；听到好消息时，脸上总要露出笑容；听到批评时脸色总会显得很不自在；说谎时总怕看着对话者的眼睛；激动时总要手舞足蹈；发怒时总要青筋暴起，或双拳紧握、咬牙切齿。这些事实不难证实身体语言的可靠性。

因此，若想分辨人心的真伪，应首先注意观察他的肢体信号，因为只有肢体信号才能显露出一个人的真实思想。

那么身体语言为什么不易伪装呢？原因在于当一个人的大脑进行某种思维活动时，大脑会支配身体的各个部位发出各种细微信号，这是人们不能控制而且也是难以意识到的。当人做出一种伪装手势的时候，他那细微的体语信号和他的有声语言就会出现矛盾。很显然，言语和非语言行为所表示的意思可以完全不同。到底哪一种更加可信呢？

研究者认为：在语言的表达中，一种渠道的可靠性与对它的自觉控制力的大小是成反比变化的。在所有的语言表达之中书面语言是最有时间推敲和修改的，因而也就可能是可信度最低的一种渠道，也是最容易撒谎的一种方式。口语可斟酌和修改的时间要少一些，因为自觉控制的机会相对少一些，因而可靠程度就可能比书面语大一些。当然，口语也有足够的余地让人撒谎。至于身体语言，这种非语言交际行为，往往最不易有意识地控制，有时甚至完全处于无意之中就露出了真相，因而可靠性也就最大。

可见，身体语言可以为你判断真伪提供依据，但是却需要你能够熟练地掌握、理解、运用身体语言。而一旦你能够做到上述这些，你就可以使身体语言为你所用，这对你来说是十分重要而且是必须要具备的技能。那么，请你就从现在开始关注你的身体语言吧！

◆ 身体语言是交流的媒介

交流沟通，就是交流的双方通过有效的方式去传递自己所要传递的

信息,理解对方所传递出来的信息。

心理学家赫拉别恩告诉人们这样的一个公式:信息传播总效果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作。这个公式充分说明了人们在交流沟通的过程中,身体语言所起到的重要作用。而这也要求你在与人交流沟通的时候,不仅仅要用嘴去说,用耳朵去听,还要学会用自己的表情动作去说,用眼睛去听。

可惜的是,人们在日常交往的过程中,往往过于注重用嘴巴去说,用耳朵去听。

例如,你是一名销售人员,前去拜访一位客户,你是在客户的办公室见面的。你们交谈了很长一段时间,对方好像对你所推销的产品或者是提供的服务很感兴趣。可是当你想要对方做出决定的时候,对方却说:我再考虑考虑,到时候会通知你的。

如果仅仅是从对方的答复中,你是很难判断出对方内心的真正想法。因为他的答复,既可以看作是一种委婉拒绝,又可能真的需要时间来进行考虑衡量。而如果你敢于做出判断,那么凭借的依据就是,当你在与对方交流和沟通的时候所观察到对方的一举一动,正是这些告诉你他内心真正的想法。你所得出的结论是你耳朵听到的和眼睛“听到”相结合的最后结论。

这个假设是你在生活中经常会遇到的。只有学会用耳朵去倾听的同时,加上用眼睛去“倾听”,才能真正地明白和体会到对方所要表达的真正意思。否则的话,很有可能会迷失在他人语言的表面,造成错误的理解。为此,让我们再来看一个事例。

在北京打工的小赵最近失业了,因为身处异乡,所以他在失去了经济来源之后,生活变得十分困难。迫不得已,他准备向原来在一起工作的同事借一些钱。于是在一天下午,他找到了一名他认为和自己关系不错的同事。

开口借钱是一件不好开口的事。小赵在见到那位同事之后变得吞吞吐吐,同事问他找自己有什么事?小赵犹犹豫豫,掩饰说只是聊聊天而已,没事。

可是,小赵的同事却从小赵的一些行为举止上发现了他的困难,并主