



解读身体语言字典

身体语言de魅力

刘慧·编著

SHENTIYUYANDEMEILI

解读神秘的身体语言信号，开启无声世界的信号密码。一本身体语言的精粹，一把洞悉内心的钥匙。识人、观相、查心，用另一种“眼光”看世界。



破解肢体语言密码

中国三峡出版社



刘慧 编著



身体语言的魅力



SHENTYUYUANDEMEILI

——解读身体语言字典 破解肢体语言密码

中国三峡出版社

图书在版编目(CIP)数据

身体语言的魅力/刘慧编著.—北京:中国三峡出版社,2008.9

ISBN 978-7-80223-417-8

I.身... II.刘... 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 078518 号

身体语言的魅力

刘慧 编著

出版发行:中国三峡出版社

地 址:北京市西城区西廊下胡同 51 号

邮政编码:100034

电 话:(010)52606692 52606693

E-mail:KL7078@sina.com

E-mail:sanxiaz@sina.com

印 刷:北京交通印务实业公司

经 销:新华书店

版 次:2008 年 10 月第 1 版 2008 年 10 月第 1 次印刷

开 本:787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张:13.5

字 数:170 千

ISBN 978-7-80223-417-8

定 价:26.80 元

前 言

人际关系是人立足社会不可缺少的一部分,要想建立良好的人际关系,语言沟通是最重要的一部分,它是人与人之间传递情感、态度、信息和想法的过程,但有时并非所有的语言都能起到沟通作用。如不同的国家存在着较大的文化差异,即便是一个国家,不同的地区还有方言的差别。尤其是在无声的世界里,语言沟通自然存在着很大的障碍。这就需要我们掌握更直白、更真实的无声语言——肢体语言,因为肢体语言是一个人内心想法的真实体现。通过肢体语言,我们可以了解他人的真实想法,也可以间接表达自己的内心感受。

肢体语言应用广泛、表达直观。一位著名的心理学家就曾针对肢体语言的应用列出了一个公式——信息的传递:7%语言信息+38%语音信息+55%表情、肢体信息。比如,我们在与人交谈时,总是会经意不不经意地用眼睛、面孔和身体来表达自己的真实感觉,一种眼神、一张笑脸、一举手、一投足无不成为捕捉他人信息的重要依据。尤其是面对面交谈时,通过对方眼睛的俯视、回避、东张西望和瞳孔的变化,就能判断出他是否处于紧张或是腼腆的状态。除了眼神外,一些面部表情和身体姿势也不同程度地“泄露”了一个人紧张、防御的心理:皱眉、紧咬双唇、双臂交叉、双手叉腰、脚踝相扣等等。

生活中,肢体语言随处可见,课堂上、舞蹈中、会议中、谈判中、面试中,即使是两个陌生人,也会以彼此的微笑来呈现自己的真诚和友好。当然,每个人的肢体表达方式是不同的,尤其是在不同的国度,即使是同一种肢体语言,它所传递的信息也不尽相同。为了避免在交流

中陷入尴尬局面,我们简单了解不同国家人们肢体语言传达的信息是很有必要的。这就要求我们在现实生活中要仔细观察,多多积累,细细品味,从而全面地解读这门语言艺术的独特魅力。

我们通过查阅资料和整理分析,尽最大的努力将生活中常见的、重要的肢体语言展现给读者,并对肢体语言的动作、面部表情、眼神传递,头部、肩部、手部、腿部、脚部以及坐、立、走姿和一些动作的含义,各种动作的组合,以及彼此间的交流方式做了一系列的介绍。

书中给您介绍的肢体语言中,以眼部信号和手部信号为重点,详细地介绍了不同眼神、不同姿势所传递的信息,希望大家能够通过对本书的阅读,学习和掌握肢体语言技巧,真正做到“透过现象看本质”。

本书的完成,很多人参与了创作,并提出了宝贵的意见和建议,在此向各位同仁表示衷心的感谢!



目 录

第一章 身体语言的独特魅力

- 一、身体语言的产生 2
- 二、体语为传递感情的另一方式 5
- 三、观其形而知其“言” 8
- 四、如何正确解读身体语言 15
- 五、把自己练成体语专家 19

第二章 头部、脸部信号

- 一、头部信号 22
- 二、脸部信号 28



第三章 眼部信号

- 一、眼睛是心灵之窗 41
- 二、不同眼神传递出的含义 43
- 三、意在眉睫 55
- 四、眼神的运用 62

第四章 微笑的信号

- 一、微笑的含义与意义 66
- 二、姿态万千的笑 72
- 三、不同情况中的微笑 76

第五章 手部信号

- 一、手臂的信息交流 81
- 二、手部的信息交流 89

第六章 肩部、腰部信号

- 一、肩部信号 109
- 二、腰部信号 112



第七章 腿部、脚部信号

一、腿部信号	115
二、脚部信号	120

第八章 坐、立、走姿的信号

一、坐姿	124
二、站姿	129
三、走姿	132

第九章 异性间的身体语言

一、唇部的魅力	138
二、眼睛的倾诉	143
三、两性肢体的非语言信号	153

第十章 肢体语言渗透于生活中每个角落

一、烟民的肢体语言	179
二、眼镜体现出的神秘信号	187
三、求职者必知的身体语言	192



身体语言的魅力



SHENTYUYU ANDEMEILI

第一章 身体语言的独特魅力



一、身体语言的产生

身体语言简称体语,指非词语性的身体符号,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。身体语言通过人的肢体、器官的动作和面部表情的变化来表达人的思想感情。人与人交往时,从解读身体语言得来的讯息,比口语还多。

当今世界,人们用以交流的讯号大部分都是通用的。如人们高兴时,通常情况下会微笑;当人们愤怒或沮丧时,就会怒目而视或紧锁眉头。点头多用来表示认可和肯定,它有可能是一种天生的本能动作,因为那些先天性失

明的人也会使用这一动作。

但是并非所有体语都为天生之本能,有可能是童年时期通过后天因素所学习掌握的一种动作。婴儿吃饱之后,他会以摇头的形式拒绝送到他嘴边的食物。久而久之,孩子会很快懂得以摇头的方式来表达自己拒绝或否定他人思想和做法的意念。

许多人都很难接受把人类当做生物学层面上的一种动物这样的说法。其实,我们与其他猿猴的不同之处,就



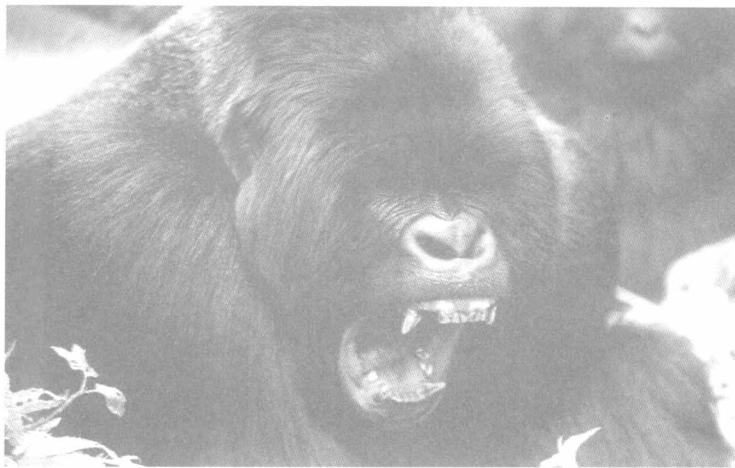
婴儿在成长的过程中,会慢慢学会用各种方式来表达自己拒绝或否定他人思想和做法的意念。



在于我们人类学会了用两条腿直立行走，且有一个进化了的聪明大脑，除此之外，每个人就是一只毛发退化了的类人猿。你仍然和其他物种一样，要受到生物学规律的制约，所以你的各种行为，对外界所作出的种种反应，以及你的肢体语言和手势都与生物学规律相吻合。有趣的是，作为一种动物，人类在绝大多数时候都没有意识到，自己通过各种身体姿势、动作和手势所传达的信息，与本人通过语言所传递的信息常常背道而驰。

人类的一些面部表情动作的产生可追溯到远古时期。例如，许多危险动物，它们传递危险信号的表情是微笑，而对灵长目动物来说，这种表情与危险没有丝毫的瓜葛，它所传递的信号是妥协和屈服。

动物间的相互攻击则通过龇牙和扩张鼻孔的形式来表达，这种表情也是灵长目动物常用的。动物龇牙咧嘴的目的在于给对方以警告，否则它们会以锋利的牙齿让对方尝尝自己的厉害。虽然人类不会像动物那样用牙齿来保护自己，但也会在人类身上发现相类似的表情和动作。



龇牙咧嘴的猩猩在给对方以警告信号，否则它们会以锋利的牙齿让对方尝尝自己的厉害。

目前，大多数研究者都已经肯定了这样一个事实：话语的主要作用是传递信息，而肢体语言则通常被用来进行人与人之间思想的沟通和谈判。在某些情况下肢体语言甚至可以取代话语的位置，发挥传递信息的功效。例



人和动物不同之处,就在于人类学会了用两条腿直立行走,且有一个进化了的聪明大脑。尽管如此,你仍然和其他物种一样,要受到生物学规律的制约,所以你的各种行为,对外界所做出的种种反应,以及你的肢体语言和手势,都与生物学规律相吻合。

如,一位女士无须开口说话,仅仅通过她的眼神,就可以把她的信息明确地传递给某一男士。

研究者博威斯特首先指出,假如不考虑文化因素的作用,同时发生的语言和身体动作所产生的作用应当是可以被预测的。因此,一个训练有素的人应该能够通过倾听他人的话语,而分辨出此人的姿势动作。博威斯特认为甚至可以通过观察人们的动作,而判断出他们所说的语言。



二、体语为传递感情的另一方式

身体语言，是指人们身体部位做出表现某种具体含义的动作符号，也是利用人的身体姿势的变化来传情达意的语言。

很多时候，一个人的个人情感是通过身体语言来体现的。有时即使对方不说话，你也可以凭借他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你的真实想法。人们可以在语言上伪装自己，但身体语言却经常会使他们“原形毕露”。他不经意的一个手势、一个眼神，都有可能为他的情感、情绪留下蛛丝马迹。例如，一个长胖了的人可能会用力地拉扯他下巴处的赘肉；而对一些体态丰盈的女人来说，裙装是她们的最佳选择，她们会不断整理裙子，尽量使其保持一种平滑下垂的状态；一个感到害怕或处于防御状态下的人，会双臂环抱，或摆出一个双腿交叉的姿势，又或者会同时做出上述两种动作。当一个男人与一个丰满的女人交谈时，他绝不可能将视线置于女人的胸部，与此同时，他的双手则会下意识地做一些小动作。

有一句话说：“站有站相，坐

体姿是一种心理暗示。有些话不好直说，则可用体姿来暗示对方。两肩上耸，两手微展，表示一个人的无奈情绪。





人的情感可以通过身体语言充分体现出来。有时即使对方不说话,你也可以凭借他的表情变化来探知他的情感变化。

有坐相”、要“坐如钟、站如松、走如风”、抬头挺胸、站得正、立得直、坐得稳等等。这都是人们在生活中应该表现出的姿态。因为不同的站、立、行的姿态,代表不同信息的传递。那些弯腰驼背的人往往是缺少自信、消极悲观、甘居下位的人;充满信心、乐观豁达、积极向上的人,站立时总是昂首挺胸,有时还会把双手插在腰间。

这些动作变化的样式都有其特定含义,对有声语言起着强化、补充和修饰的作用。体姿也是一种内心的表现形式。在说话之前,先确定好身体的姿势,说话也就有了底气。说话人心中有底气了,即使处在陌生或不利的环境,即使说话时心里紧张,但也会表现得很镇定。还有,由于身体姿势具有实体性和直观性的特点,能直接反映出说话者的情感状态,因而也就更容易为交谈对象所注意。

体姿还是一种心理暗示。有时话不好直说,则可用体姿来暗示对方。如在业务洽谈中,开始时气氛友好,进展顺利,但后来对方突然提出苛刻条件,你根本无法接受,而对方则喋喋不休,软磨硬泡,你又不想破坏已经建立起来的友好关系,这时,不妨采用突然背往后靠、双臂环抱的坐姿,暗示对方:请不要考验我的耐心,原定的目标是不能改变的。又如在讨论会上,当讲到要害处,发言人突然由坐姿改为站姿,则可暗示讲话内容的重要,以引起听者的注意,这远比用口说出来高明得多。

此外,体态的变化还可以增加说话的活动感,活跃气氛,引起听众的兴趣,以增强说话的效果。很难想象,如



果说话者始终像泥菩萨一样地坐着或站着,一动也不动地说个没完,听众恐怕都要昏昏欲睡了,谁还有兴趣再听下去。

如今,我们人类更为重视有声语言,因此,几乎所有的人都渴望自己的口才能胜人一筹。同时,也将会有更多人关注肢体语言的重要性和影响力。

一边倾听对方的谈话,一边观察他说此话时的语言环境,这是解读他人肢体语言的关键,从而能进一步了解他的内心情感,读罢此书希望你能有所领悟。



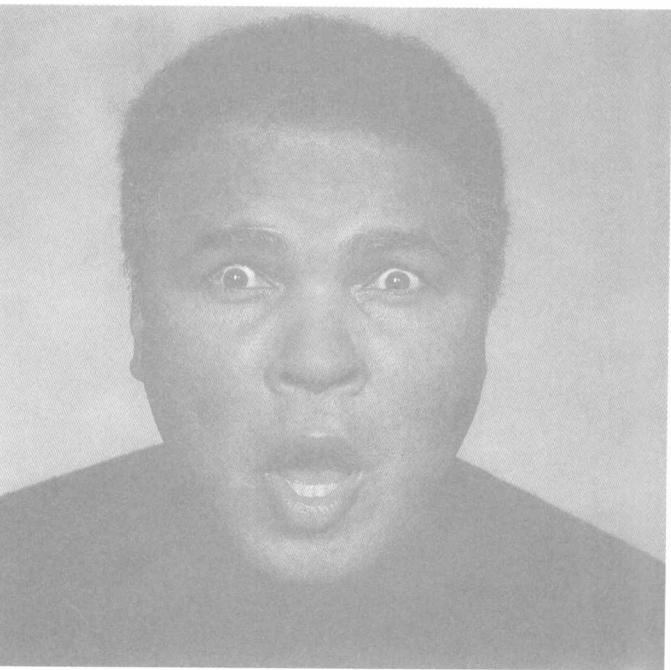
身体上的一个细微变化,比如一个微笑或一个手势,都会在人们的沟通中起到重要作用。



三、观其形而知其“言”

据研究,从言语中传达出去的信息只占一个人所表达的全部信息的7%,剩下93%的信息传达都不是凭你用嘴说出去的。俗话说“眼见为实,耳听为虚”,人们靠眼睛观察所获取的信息占55%,用耳朵获得的信息只占38%。根据以上数字你不难看出,人们不会单纯从你说的话里判断是非,他们更能从你的一些动作的细节等方面,来分析出更多的东西。

人们不会单纯从你说的话里判断是非,他们更能从你一些动作的细节等其他方面,来分析出更多的东西。



也许你有过这样的感受:当一个人站在你的面前,虽然他什么都没说,但你却很准确地知道他的想法,他想说什么话似乎都在你的预料之中。同样的道理,除非你真的是一个生活中的职业演员,否则你就一定会在不经意间把自己的真实想法传递给对方,即便你根本什么都没说,但别人却已领会了你的意图。

面部表情可以传达很多信息。如果你与他人交谈的时候面带微笑,相比之下,对方就很容易接受你的观点,也更容易相信你所说的话,即便是你不说话,



他们也会认为你的意见是积极的。眼神传达着丰富的信息,当你注视着一个人的时候,表示你很在意他或同意他的观点;当你回避了双方眼神交流的时候,对方会感觉到你根本不重视他,对他置之不理。

一个人的头的位置也会把信息传达给他人。不要摇头晃脑,也别让你的头总是歪的,一定要保持昂首挺胸的姿势,这会让你看起来信心十足,并有权威感。所以,在对方说话的时候,除了适时回应之外,不时地点点头是另外一种表示你很认真倾听的方法。这样,人们会对你更加尊重,并且能够以诚相待。

你的两只胳膊的摆放方式直接体现了你真正想要表达的信息。如果你双手抱肩,或是交叉在胸前,就很难与他人沟通,这表现出你对他人或谈话内容根本没有兴趣。

如果你摇动自己的胳膊,对你自身来说,这会表达出积极、热情的信息,但其他人并不这么认为,他们会认为你不成熟、靠不住。双臂最好是自然地摆放在自己的身体两侧,这样会使你看起来充满自信又很轻松自然。

同时,双手的动作也是你应该注意到的。在社交中,你要与很多形形色色的人打交道,所以一定要表现得很礼貌,既不能把手插在兜里,也不能把手放在桌子下面,或是放在自己的身后,更不能用手摸脸、脖子,弄头发,这些都是不成熟、不职业的表现。

一些动作的细节可以让人们知道你心中的一些想法。在与人说话时,尽量避免小动作过多,正是这些平日



在社交中,你要与很多形形色色的人打交道,所以一定要表现得很礼貌,既不能把手插在兜里,也不能把手放在桌子下面。