



英国顶级身体语言大师的高效人际沟通课



# 学点身体语言读心术

## The Body Language Bible

The hidden meaning behind people's gestures and expressions

[英]茱蒂·詹姆斯 Judi James◎著 龙淑珍◎译



洞悉他人内心的最佳工具

谎言能够掩盖事实，但眼神、手势等动作却足以出卖真相

风靡欧美职场的识人指南

一书在手，让你学会识人、观相、察心，做个读心神探



小动作背后隐藏大秘密



天津教育出版社  
TIANJIN EDUCATION PRESS

# 学点身体语言读心术

## The Body Language Bible

The hidden meaning behind people's gestures and expressions

[英]茱蒂·詹姆斯 (Judi James) ◎著 龙淑珍◎译



天津教育出版社  
TIANJIN EDUCATION PRESS

## 图书在版编目 (CIP) 数据

学点身体语言读心术/(英) 詹姆斯著; 龙淑珍译.  
—天津: 天津教育出版社, 2011.11

ISBN 978-7-5309-6555-9

I. ①学… II. ①詹… ②龙… III. ①身势语—通俗  
读物 IV. ①H026.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 165404 号

## 学点身体语言读心术

### THE BODY LANGUAGE BIBLE

---

出 版 人 胡振泰

---

|      |                |
|------|----------------|
| 作 者  | [英] 茱蒂·詹姆斯     |
| 译 者  | 龙淑珍            |
| 策 划  | 刘 峰            |
| 责任编辑 | 常 浩            |
| 特约编辑 | 王洪梅            |
| 封面设计 | 零三二五艺术设计       |
| 内文插图 | 大卫卡森工作室        |
| 版式设计 | 北京中天华唯文化发展有限公司 |

---

出版发行 天津教育出版社  
天津市和平区西康路 35 号 邮政编码 300051  
<http://www.tjeph.com.cn>

|     |                        |
|-----|------------------------|
| 经 销 | 全国新华书店                 |
| 印 刷 | 三河市祥达印装厂               |
| 版 次 | 2011 年 11 月第 1 版       |
| 印 次 | 2011 年 11 月第 1 次印刷     |
| 规 格 | 16 开 (720×990 毫米)      |
| 字 数 | 200 千字                 |
| 印 张 | 17.75                  |
| 书 号 | ISBN 978-7-5309-6555-9 |
| 定 价 | 29.8 元                 |

■ 谨以此书献给我的母亲蕾妮·赛尔

**THE BODY LANGUAGE BIBLE: THE HIDDEN  
MEANING BEHIND PEOPLE'S GESTURES AND  
EXPRESSIONS by JUDI JAMES**

**Copyright:©2008 BY JUDI JAMES**

**This edition arranged with CURTIS BROWN-U.K.  
through Big Apple Agency, Inc., Labuan, Malaysia.**

**Simplified Chinese edition copyright:**

**2011 by Tianjin Education Press in conjunction with  
Tianjin Chinese-world Books Inc.**

**All rights reserved.**

**版权合同登记号 图字 02-2011-129**

作者序



## 身体语言的力量

身体语言是一种感情最丰富、最自然的重要交流方式，同时，它也能传达人们的真实情感。作为人类行为心理学的外在表现，身体语言能够激发人们的兴趣，吸引众人的眼球，令人感到兴奋和快乐，偶尔也会让你备感沮丧。

身体语言作为一种交流技巧，在所有面对面交流传达的信息中占据了超过 90% 的比例。如果低估了它的影响力，后果将不堪设想。通过建立并定义好自己的身体语言，塑造良好形象，能够避免他人对你的猜测和误解，转而用更正确的方式认识你，同时更多关注你的技巧和能力。

然而，身体语言确实是一个存在很多误区的话题，当前很多有关身体语言的论断都是毫无根据的。很多心理学家、魔术师和语言分析专家通过采用身体语言“暗示”等术语，外加一些“摸鼻子则表明你在撒谎”等言辞误导大众，破坏了原本只是一种非常随意、发自本能的行为。

你相信所谓的双臂交叉即表示自我防卫吗？你相信人们抚摸自己的头发就表示他想调戏谈话对象吗？

如果你相信，那只能说明你一直在看错误的书籍。因为身体语言并不是一门精准的科学。尽管有特殊情况，但任意一种手势都有多种不同

的解释方式，就像每个词语都有多种不同的含义一样。双臂交叉可能表示一个人非常焦虑或生气，或者仅仅表示房间很冷。叠臂可以表示一个人不开心或已经去世（在西方一些国家，双臂叠交仰卧代表死亡），也有人只是觉得这样做比较舒适而已。触碰鼻子或许表示你想捂住嘴巴，掩饰一个谎言，但也有可能只说明你的鼻子痒了。此外，有些手势是天生的，你本能地做出了这样的行为，并不受自己控制，也并不说明什么问题。

通常，我们必须将词语放到句子中才能理解这个词的含义。同理，身体语言也是如此，除非这句话是由你的所有其他动作和手势构成。这就是我写这本书的目的。我在进行培训或会议上发言时，经常被问到最多的问题就是单个手势的含义，似乎我的研究和经验赋予了我神秘的力量，能够只通过单个行为或眼睛转动便能读懂人们的心思。人们很容易相信这种错误的想法，但我不得不承认，事实没有那么简单。事实是这样的：

- 在你发言时，你的身体语言信号会传达出无数隐秘的潜意识信息。
- 在你职业生涯、社交生活或性生活的任何阶段，这些身体语言信号都是你成功或失败的主要原因。
- 在一般情况下，你自己的大多数行为是在毫无意识的情况下做出的。
- 在他人看来，你的身体语言信息比你的话语更能真实可靠地表达你的思想及感受。如果你的言行不一致，那么人们只会相信你的身体语言所传达出来的消息。
- 通过了解自己的身体语言所传达的信号，并努力改善它，可以提高一个人的影响力。
- 研究他人的身体语言信号，增加自己的洞察力，你将更容易理解

他们言语背后隐藏的情绪和想法。

- 寻找线索提示，而不是“显示”。这意味着必须结合对方的每一个动作和手势，然后结合其他动作评估每个手势，而不是以“一刀切”的方式孤立地看待它们。

- 解读他人的行为，有助于增强你的理解力，在所有你与他人面对面的交流中获得更多有价值的信息。

- 人人都是身体语言方面的专家。其实你无时无刻不在解读身体语言，在你出生 15 分钟后，你便开始了这种观察。通过长时间的研究或重新探索人类的这种基本技巧，你会发现它将成为促进我们社会进化至关重要的一部分。

我人生的大部分时间都在研究如何使身体语言更容易让人理解，甚至有趣。我喜欢将身体语言应用到政治家、王室、名人以及像“大哥大”一样的朋友身上。所有这些人物都非常关注将自己“准确”的形象展示给大众。因此，发现、研究和分析这些场面背后的真正含义，是一件非常有意义且有趣的事情。

然而，让一个主题更容易理解，并不意味着将其分解成若干个破坏真相、误导人的“事实”和“真理”，而是增强一个超有效的交流过程。

单方面观察身体语言的做法，无异于是在冒险将其归类为伪科学，或者把它变成像占星术一样毫无根据的理论。然而，与占星术不同的是，我能够证明身体语言是有影响力的。怎样证明呢？让我们看看其他动物吧。

人类是唯一一种通过语言交流的动物。尽管如此，其他动物在非语言信息方面同样处理得很好。最近，我花了几个小时的时间观察猿与猿之间的交流；我亲眼见证了它们交流的有效性如何直接影响了它们的生存。



观察一只雌性猿通过投降信号与被抛弃的猿宝宝建立亲密关系，它一步步触碰，时不时后退，令我想到我们在开口学习说话前也曾失败过很多次。虽然词语令人类交流起来更加简单，却给我们理解他人增加了难度，尤其是在情绪波动的情况下。不过，很多猿的行为仍然能够让你在“人类猿”的交流过程中找到相似之处。

## **你的形象和个人营销利器**

你的形象非常重要，或许比你想象得还要重要。同时，你的身体语言在建立良好形象和销售自己的过程中也是一个至关重要的部分。我们生存在一个注重形象和以貌取人的社会，长相好看往往会打败做事能力强的人。这公平吗？或许不公平，却是事实。就像互联网一样，文字和邮件已经造成了大量无法控制的沉闷交流，因此我们开始意识到，人类越来越依赖于视觉信号的提示来传达真相。

这种偏激的怀疑以及对赞同或真相的需要，被我判断为一种“请展示给我看，不要光靠说”的综合征。在任何关键场合，小到人才招聘，大到总理竞选，我们越来越偏向于自己双眼看到的行动，而非双耳听到的言辞。从理论上而言，“表现”应该是来自行为，而不是个人形象，但是在实际的现代生活中，我们居住在一个“充满竞争、效率即效益”的社会。我们如果只根据他人的行为或过去的经历来判断一个人的能力是不合适的。

## **企业沟通中身体语言的力量**

你的形象对于工作非常重要。你是否曾经因为交流没有达到主管或同事的预期而感到被忽视？或者你的声音、想法和潜力未被发现？交流受阻是一个非常常见的职场通病，这也是为什么如果我们将身体语言作为一种工具获得成功，会相比以往更加重要的原因所在。在没人听你说

话时，为何不让自己的身体替你表达呢？

我们经常听到“规模大小并不重要”之类的话，但对于现代商业企业来说，它仍然非常关键。企业将其规模视为成功的衡量标准之一，因此以前所未有的速度进行扩张。在我培训一些企业管理者的过程中，经常听到他们抱怨：如何才能及时发现团队成员的压力或冲突？这些管理者的问题在于团队太大，无暇去观察员工。

若想在大企业中取得进步，你首先必须引起那些重要人物的注意。然后积极迅速地表现自己，往往动作越迅速，效率越高。对于很多普通职场工作者来说，这样做其实就是在推销自己，自我推销目前是一种非常盛行的企业员工职场生存技巧，之前那种“只管低头做好你的分内事”的观念很显然已经落伍了。

### **肢体语言决定你的第一印象**

你是否经常听到别人根据自己的“直觉”对他人做出重要评价？很罕见吗？很多心理学家认为，“本能反应”就是根据自己潜意识看到的大量复杂视觉信息作做的判断。即使从事顶尖工作的人们也必须意识到这一点。

英国前首相戈登·布朗曾承受着巨大的压力强调这样一个主张：他不会是一个只注重效率和形象的政治家。但是很显然，他的演讲对于很多人而言仅仅是换了个发型而已，正如一个更冷酷的表情，一套做工精细的西装，转瞬即逝。第二天，报纸大篇幅的报道，主要突显出他脸部表情表现出来的独裁和专制。虽然他的竞选排名仍然在上升，并升到了第十位，但是我打赌，他不会再做出类似这样会产生错误信息的表态了。

如今，人们越来越发现：外在形象很重要，或许比以往任何时候都重要。如果未能正确表现自己，那么你潜在的才能有可能被“雪藏”，

得不到奖赏。因此，请正确修饰自己，提升自己在同事中的地位，增加工作动力和升职希望。

当然，本书并不单单涉及你的形象。大部分内容都是关于理解他人的身体语言技巧。通过认识你自己与他人交流的心理，你将能更清晰地理解周围人传达和接收非语言信息的方式，学习解读日常交流语言，让自己在任何场合都占有心理优势。

茱蒂·詹姆斯

## 第 1 篇 表情、手势背后的真相

- 003 | 第一章 表情、手势比嘴巴更会“说”
- 017 | 第二章 婴儿和动物都在用的万能沟通术

## 第 2 篇 修炼你的身体语言

- 033 | 第三章 修炼自己的身体语言
- 048 | 第四章 让你更有魅力的身体语言
- 058 | 第五章 泄露真相的手势
- 075 | 第六章 手势训练
- 088 | 第七章 练习完美的面部表情
- 105 | 第八章 社交场合的身体接触

## 第 3 篇 生活中的身体语言

- 117 | 第九章 展示魅力，吸引异性的肢体信号
- 145 | 第十章 亲密关系中的身体语言

## 第4篇 职场中的身体语言

|     |      |            |
|-----|------|------------|
| 163 | 第十一章 | 招聘面试中的细节   |
| 179 | 第十二章 | 工作中的身体语言交流 |
| 217 | 第十三章 | 重要场合的身体语言  |
| 246 | 第十四章 | 瞬间洞悉他人的读心术 |

|     |  |     |
|-----|--|-----|
| 260 |  | 摘 要 |
|-----|--|-----|

|     |  |         |
|-----|--|---------|
| 261 |  | 身体语言词汇表 |
|-----|--|---------|

# 第1篇

## 表情、手势背后的真相

表情、手势比嘴巴更会“说”

婴儿和动物都在用的万能沟通术

## 本篇阅读说明

第一部分内容将带你进入与身体有关的心理学，促使你更好地理解所有非语言信号产生的过程及原因。

在接下来的章节中，你将了解一些奇妙的真相，如动物的身体语言信息将我们与人类的祖先更紧密地联系在一起。你是否知道，在工作中调情只是表示服从，保持办公室内的和谐氛围？你是否知道人们微笑着建立融洽的关系都是从猿的行为演变而来的？你是否曾经想过，在商业会议开始时被同事或上司弄得焦躁不安后，会下意识地咬着自己的笔或拆卸纸夹？所有这些现象都会在本章中找到解释。

本章内容将有助于你理解人际交流的过程，并促使你更有效地解读、传达极具影响力的身体语言信息。同时，你会在动物和人类采用的本能方法、我们如何解读其他人以及为什么这样理解三方面获得独到的见解。

# 第一章 表情、手势比嘴巴更会“说”

一直以来，我们都很难对“完美”的身体语言给出一个恰当的定义。现在，我将要打破这个局面，对其进行定义，这也正是我写这本书的原因。我要为大家提供帮助并让大家满意。在这里，我首先要揭示一个关于身体语言信息的真相，这个真相将会深刻地影响你的生活与工作，具体来说，它就是：

在与人面对面的交流中，你的语言所传达的信息对他人的影响所占比例只有 7%；其次是语气语调的影响，占 38%；而身体语言的影响比例却占了 55%！

所以请记住这样一组数字：

|       |     |
|-------|-----|
| 语言    | 7%  |
| 语气语调  | 38% |
| 非语言信息 | 55% |

面对这个真相，你该如何使用这三种不同的交流方式，才能让自己与他人之间的交流达到理想的效果，却不又显得十分刻意，不致引起他人反感呢？要做到这一点，言行一致是关键。



## “言行”一致，你会更有影响力

完美的交流意味着你的语言表达、语气语调和非语言动作都必须传达着相同的含义，它们发出一致的信息，三种信息相辅相成。这样，你看起来很坦诚、很真实，所说即所想。在这本书里，我们也将把如何言行一致、心口如一地表达自己作为努力的目标。

在交流的过程中，保持言行一致是非常重要的。或许你会认为自己能够很容易地表达出真正的想法，但事实并非如此。不仅是在你撒谎、试图掩饰真相或欺骗他人时，会出现言行不一致的现象。很多时候，其他原因也会导致你的身体语言信息表现不一致。

其中最常见的便是羞怯或尴尬心理。羞怯会导致身体笨拙。你越是在意他人的眼光，肢体动作就越加不自然，而在你准备说话之前，又不可能提前做好一整套动作。比如，当你告诉一个客户，你很高兴见到他，或许这是你的真实想法，但是因为羞怯心理，令你在说这句话的同时眼睛看向地板，握手时软弱无力或者双臂交叉，形成一道防护墙，那么他很有可能不会相信你说的话。

### 让你看上去“言行”一致的八条“军规”

- 说话之前集中精力在自己的目标上。

集中注意力会使你表达起来更真实，同时让自己的手势看起来更加自然，而不是像预先排练好的一样。

- 首先要打动自己。

如果你的表述能够打动自己，那么你的身体也会同时做出相应的动作。