

肢体语言

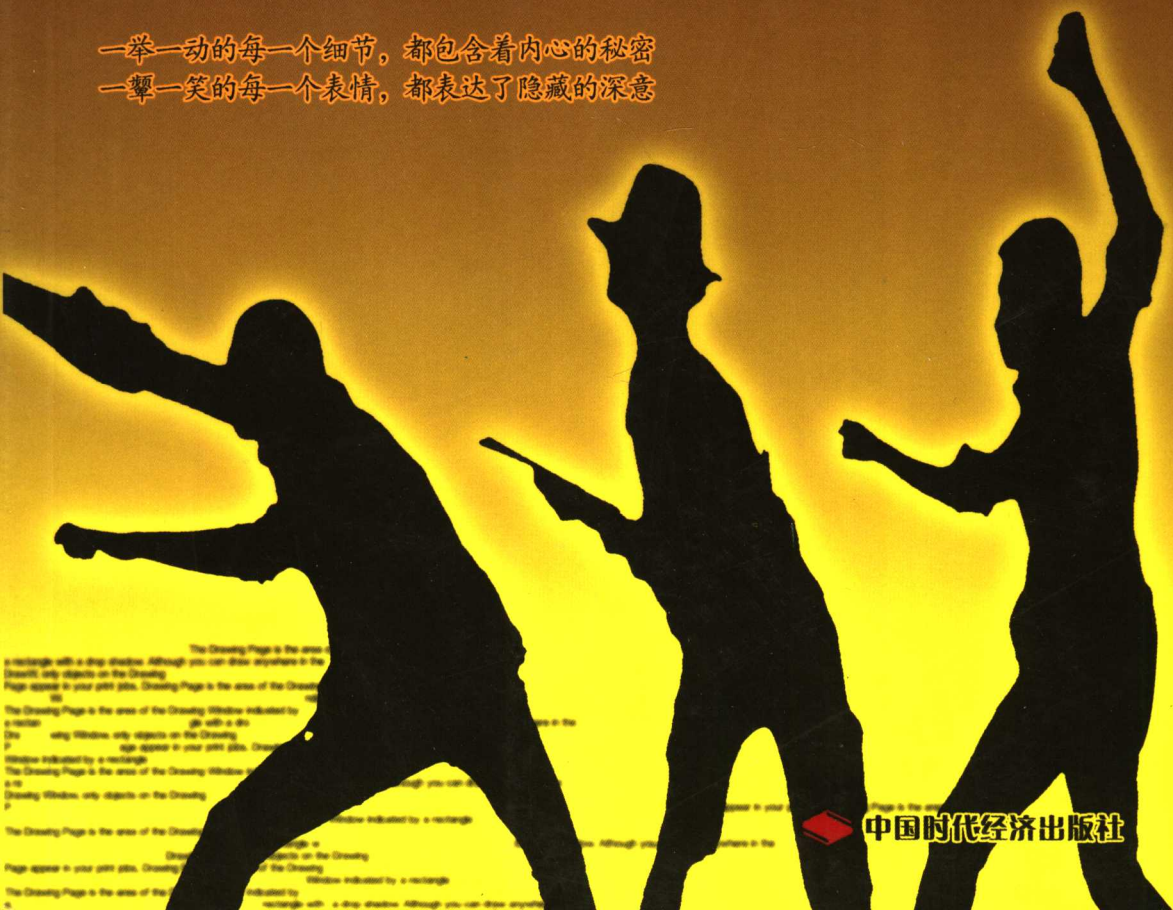
**Body
Language**

The Drawing Page is the area of the Drawing Window indicated by a rectangle with a drop shadow. Although you can draw anywhere in the Drawing Window, only objects on the Drawing Page appear in your print jobs. Drawing Page is the area of the Drawing Window indicated by a rectangle.

刘伟◎编著

比说话 更有效的沟通技巧

一举一动的每一个细节，都包含着内心的秘密
一颦一笑的每一个表情，都表达了隐藏的深意



中国时代经济出版社

肢体语言

Body
Language

The Drawing Page is the area of the Drawing Window indicated by a rectangle with a drop shadow. Although you can draw anywhere in the Drawing Window, only objects on the Drawing Page appear in your print jobs. Drawing Page is the area of the Drawing Window indicated by a rectangle.

比说话 更有效的沟通技巧

刘伟◎编著



 中国时代经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

肢体语言 比说话更有效的沟通技巧/刘伟编著. —北京:中国时代经济出版社,2007.1

ISBN 978 - 7 - 80221 - 239 - 8

I. 肢… 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(2006)第 145866 号

肢 体 语 言

比说话更有效的沟通技巧

刘伟
编著

出 版 者	中国时代经济出版社
地 址	北京东城区东四十条 24 号 青蓝大厦东办公区 11 层
邮政编码	100007
电 话	(010)68320825(发行部) (010)88361317(邮购)
传 真	(010)68320634
发 行	各地新华书店
印 刷	北京地质印刷厂
开 本	787 × 1092 1/16
版 次	2007 年 1 月第 1 版
印 次	2007 年 1 月第 1 次印刷
印 张	11.25
字 数	139 千字
印 数	1 ~ 8000 册
定 价	24.00 元
书 号	ISBN 978 - 7 - 80221 - 239 - 8

版权所有 侵权必究

前言

通过肢体语言洞察内心秘密

人是需要交流沟通的生命，语言是沟通的第一选择。但是，如果语言不通或者语言存在障碍，那么就极大地影响了人与人之间的沟通。更重要的是，语言的表达在实际生活中，经常会出现词不达意、含混不清的现象，或者经常有人不愿意在语言表达中说清楚自己的意图。这时候，我们就必须掌握隐形的、无声的语言——肢体语言。因为，肢体语言往往是直接体现内心真实意图的表情和行为反映。通过肢体语言，你可以隐晦地表达自己的真情实意，也可以洞察他人内心的秘密。

很多时候我们都会因为无法理解他人的真正意图而误解或者曲解一些事情，以至于我们觉得自己和他人之间有着很大的距离，或者觉得有些人或事让人无法理解。那么我们怎样才能够真正把握别人的真实企图与用意呢？显然通过简单的倾听他人的语言是远远不够的。言不由衷、话里有话是很多人非常传统的说话习惯，这些都可能会导致我们不能及时地理解到他人语言的一些言外之意，当然我们也就不能抓住说话的重点与真实含义。因此，把握住配套的肢体语言的真切含义就必不可少。更何况，很多时候，我们还很难听到对方的语言，咀嚼语言中的深层含义也就变得更加不可能，这

时候，读懂肢体语言更是重中之重的事情。

研究证明，在传递人和接收人面对面的沟通过程中，7%的信息由语言传播，55%的信息由面部表情以及身体姿势传播，38%的信息由音量的高低及其变化传播。比如，与人面对面时，要弄清他是否有点紧张，可以观察他的眼神。一个人若是避开自己的视线，或目光呆滞通常表示他紧张或腼腆。一些身体语言，也不同程度地暴露了对方的紧张心理：两臂交叉、咬紧牙关、坐立不安、过分僵硬的姿势、身体向说话者相反的方向移动等。

既然我们已经知道了读懂肢体语言的重要性，我们就应该更加全面地解读这种语言艺术。现在很多的谈判沟通、说服技巧的著述里面都会谈到读懂肢体语言的方法，但是，从来没有一本全面的肢体语言总汇，把各种各样的肢体动作、情绪表情总结起来，这使得大家对肢体语言的理解与解读总会出现偏差。再加上，同一个肢体语言会有多种含义，不同肢体语言也会有同样的内容指向。因此，没有全面的肢体语言总汇，出现对肢体语言的误解与错误判断就难以避免。由此导致的沟通失误也会带来相互的误解与沟通障碍，甚至会造成一些不必要的损失。

本书通过分析和查阅相关资料，将对整个肢体的动作，面部的表情，眼神的传递，头部、手部和站姿、坐姿、步姿以及一些动作的细节含义，各种动作的组合，与对方交谈时所应保持的距离，应注重的礼仪等作一系统的介绍。对人们的表情和肢体语言进行详细解码，为大家拨开肢体语言的层层迷雾，帮助大家在各种社交场合中品读出虚伪表情下面对方真实的想法，洞察细节动作暴露出来的心理变化，使我们能够处理好各种人际关系。也让大家在阅读本书的过程中感受到全面与完善的魅力，让大家在不知不觉中掌握肢体

语言的技巧，以便我们可以自如地在社交场合上拓展空间，改善人际关系，探查对方的心境，对各方面的沟通起到良好的促进作用。

肢体语言是一个完整的体系，我们尽可能把各种常见的、重要的肢体语言的含义展现给大家，以供大家参考。在力求全面的前提下，我们把大家日常最为熟悉的肢体语言，如微笑、鞠躬、握手等收录进来，以保证体系的完整。当然，还必须注意，这些肢体语言其实是很多更细化的肢体语言的演变来源，它们是深入理解其他肢体语言的常识基础。但是，对最熟悉的肢体语言的介绍，不会太多，我们的重点是那些能暴露出真实的、关键的、信息的重要表情、动作。

相信读完本书之后，我们会在生活中掌握更全面、更系统的肢体语言技巧。也一定会更加深刻地洞察到一些看似平常的行为举止背后所隐藏的深长意味，从而真正认识到我们的对手，以及迅速知道如何应对他们的变化，避免陷入竞争中遇到的困难和尴尬境地。

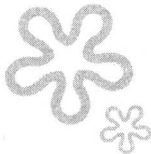
只有最全面的才是最好的，想要知道最好的就要阅读最全面的。衷心地祝愿所有阅读本书的读者，都能够通过这些通俗易懂的文字，达到识人、阅人的最高境界。

本书的完成，需要感谢那些参与本书创作，为本书完成提供资料、建议的人，他们是江山风、陈世伟、史进溢、魏东坡、张新元、门淑敏、黄以新、李向、陈蔚蓝、章东、张皓、张健和、张兴闽、张怡、易天风、李四强、邱义升、齐立心、郭欣楷、程越、梅东海、任昆仑。

编 者

2006年9月20日

目录

- 
- 
- 
- 
1. 面部表情，最有表现力的语言 (1)
 2. 眼睛体现出的表情含义 (4)
 3. 展示心情变化的眉毛 (18)
 4. 不同的笑容都蕴含着深意 (25)
 5. 神态是一个人内心的写照 (35)
 6. 嘴部与嘴唇，隐藏着可贵的信息 (39)
 7. 下巴与颌部可以映射内心 (46)
 8. 鼻子透露的丰富信息 (48)
 9. 手势是最容易沟通的语言 (53)
 10. 手势语也有文化差异 (59)
 11. 头部的一举一动都是内心的表现 (69)
 12. 身体会说话 (73)
 13. 暴露心态的动作细节 (102)
 14. 腿部动作的细节含义 (110)
 15. 敲门动作的细节含义 (112)
 16. 睡眠体现出的细节动作 (115)
 17. 有失身份的细节动作 (118)

18. 手势与表情的组合	(121)
19. 手语言和表情的组合	(140)
20. 手臂动作和表情的组合	(142)
21. 握手与表情之间藏着秘密	(144)
22. 政治家肢体语言的解读	(147)
23. 演员肢体语言的独特魅力	(150)
24. 烟民的肢体语言	(156)
25. “锁住内心”的肢体语言	(158)
26. 爱情中的肢体语言	(162)
27. 情绪不安时的肢体语言	(166)
28. 从戴眼镜的动作捕捉信息	(169)





面部表情，最有表现力的语言

在所有的肢体语言中，面部表情只是整个人类的肢体语言中一个细微的组成。可是我们的面部表情却是最丰富，也是最富有表现力的，更是肢体语言中最重要的一种。这是因为我们在与对方的交谈中，可以从其面部最迅速、最灵敏、最充分地观察出他的感情变化。因为这是通过表情语言来传达的，也可以说面部表情是一种交流思想感情、传递信息的语言。体育学的创立者伯德惠斯特尔指出，在人类 70 万种肢体语言中，我们的脸部可做出大约 2.5 万种不同的表情，占肢体语言的 35.7%。可以说面部是非语言信息中最丰富、最集中的地方。

这是因为我们可以通过面部表情微妙的变化，看到如悲喜交加的情感，又爱又恨的心理，既紧张又高兴的情绪等各种感情之间错综复杂的形式，就像法国作家罗曼·罗兰说的那样：“面部表情是十多个世纪以来培养出来的最成功的语言，是比嘴巴讲的要复杂千万倍的语言。”

具体地说，面部表情是指人们在社会交往中，在外部环境和内心机制的双重作用下，而引起的面部颜色、光泽、肌肉的收缩与舒展，以及纹路的变化，从而实现表情达意，感染他人的一种信息传递的手段。可以说我





们的整个面部表情是由脸色的变化，肌肉的收展以及眼睛、眉毛、鼻子、嘴巴的动作共同组成的。

面部表情是十多个世纪以来培养出来的最成功的语言



而面部表情语言则是指运用面部器官，如眉、眼、鼻、嘴来交流信息、表达情感。这种语言可以把我们具有各种复杂变化的内心世界，以最灵敏、最生动的特点展现出来。如将我们内心世界的高兴、悲哀、痛苦、





畏惧、愤怒、失望、焦虑、烦恼、疑惑、不满等思想感情最充分地表达出来。

正因为我们的面部表情可以如此灵敏、细腻、微妙地表达我们内心深处极其复杂的情感，所以法国作家雨果用“脸上的神气总是心灵的反映”来表达自己对面部表情的理解。而美国心理学家艾帕尔·梅拉别斯还总结出这样的公式：情感的表达 = 70% 的言词 + 38% 的语音 + 55% 的面部表情。从这个公式中我们仍然可以看出面部表情对他人影响的比重之大。

不但如此，面部表情的传递也具有“心有灵犀一点通”的效果。因为它同时也是感情的自然流露。比如我们笑逐颜开的脸面就是愉快开心的特征，而蹙额锁眉的面孔则是惆怅不安的反应，板着一张脸则说明这个人的内心十分不高兴。所以说不同的面部表情可以表达出我们不同情绪下的心理状态，以及一个人的个人隐私，包括内心的想法、动机、情感倾向等。这就更需要我们在说话的时候能够注意观察听众的面部表情，以便可以更好地察觉到自己的说话效果，同时还可以恰当地运用自己的神色来传递某个情境中想要表达的信息。更重要的是我们可以通过察言观色来明确对手的信息，以便我们可以想出应对的策略。

面部表情，反映的是内心的想法，自己的想法和对方的心意都可以通过面部表情传达出来。





2

眼睛体现出的表情含义

有人精辟地总结说：“在所有的面部表情中，眼神是最生动、最复杂、最微妙也最富有表现力的一种。”眼神又被称为目光语，是运用眼睛的神态以及神采来表达感情、传递信息的一种无声语言。它就像“心灵的窗户”那样倾诉着感情、沟通着心灵。可以说我们的整个内心世界都可以通过眼睛的千变万化表现出来。正如前苏联作家费定的小说中所描写的那样“……眼睛会发光，会发出火光，会变得像雾一样暗淡，会变成模糊的乳状，会拓展为无底的深渊，会像火花和枪弹一样投射，会质问、会拒绝、会给予、会表示恋恋之意……啊！眼睛的表情，远比人类微不足道的语言来得丰富。”

心理学家也做过相应的实验来研究眼神的微妙。实验表明，人们视线相互接触的时间，通常占整个交往时间的 30% ~ 60%。如果视线交往的时间超过 60%，则表示彼此对对方本身的兴趣可能大于交谈的话题；如果视线交往的时间低于 30%，则表明一方对另一方的谈话根本不感兴趣。而视线接触的最适宜时间，除关系十分密切的人外，一般连续注视对方的时间不超过 3 秒，过长时间的视线接触会让对方觉得你对他本人的兴趣大于他





的话语，会让对方感到不适，同时也表现出我们的无礼和冒犯。

这是因为当我们相互注视的时候是应该有一个范围的。在这个范围内，对方可以明显地感觉到我们对他的尊重和重视，同时也不会感到拘谨和不自然。曾经有一个外国商人向他的朋友抱怨说：“我的合作伙伴和我谈话的时候，总是不看着我，不是看着别人，就是眼神游移不定。且不说对我尊重不尊重，我简直不知道他在想什么，这常令我感到担心和不知所措。”

这更加充分地说明我们的眼神是极其富有表现力的一种身体语言。正如诗人泰戈尔所说的：“眼睛的语言，在表情上是无穷无尽的。像海一般深沉，碧空一般清澈，黎明的黄昏，光明与阴影，都在这里自由的嬉戏。”

我们可以通过眼睛来恰当地传达自己的感情。因为目光接触被认为是传达感情最有效的途径。我们也可以通过识别不同的眼神、眼睛注视的方向、注视时间的长短，来了解一个人的思维、情绪、感情、愿望、喜爱或厌恶、赞成或反对、诚实或虚伪等。

西方有些研究者还认为，“人们在说谎的时候，瞳孔会明显地扩大，儿童则常常会表现为不时的眨眼睛，而9岁以下的儿童想说谎却怎么说都不会像”。根据眼神的变化，我国古代的一些珠宝商还会从中了解到顾客是否对货物有兴趣，从而确定自己的出价高低，以达成有效的交易。

事实上，我们的眼睛是五官之中最重要的器官，因为任何人说话都不可能是一种单方面的授予行为，而是以相互交流为目的的一种活动。当我们说话的时候，听众的目光会明确地表示出他们的心理反应。所以，我们在与人交谈的时候，也应该用目光注视着对方，以保证自己与听众之间的感情交流，这样的沟通才会更有效果。

通常说我们的眼睛动作，根据运动的主要部位可以分为以下三种：





第一，眼珠的动作。在整个交谈的过程中如果我们不适度地注视对方，或有意回避对方的视线，都会很明显地传递出一些负面的信息，如不诚恳、有所隐瞒、不够自信、没有把握、不感兴趣或厌恶等。而如果长时间注视对方同样也是不适宜的动作，一般情况它表达两种意思：一种是说明我们对对方本身比对话内容更感兴趣，另一种是向对方挑衅或施加某种压力，以起到震慑的作用。

所以说在与交谈的过程中，最好保证注视的时间占整个谈话时间的30%~60%。视线的角度和视线停留的部位也要根据不同的场合传递出不同的含义。比如我们想显示权威和居高临下的态势，就可以采用视线向下，并用眼睛看着对方面部双眼到前额之间的三角形区域。如果我们想要营造平等的气氛，就可以采用平行的视线，用眼睛看着对方脸上的双眼到嘴之间的三角形区域（这也是非常标准的社交注视）；当然也可以采用视线向上，表示尊敬、敬畏，还可用平行视线表达出理性与冷静，但视线停留的部位最好是在对方脸上双眼到嘴之间的三角形区域。

第二，眼睑的动作。眼睑的动作也是不容忽视的，就像我们平时的眨眼动作，它除了有保护眼睛的作用外，也能表情达意。在与交谈的过程中，细心地观察，我们就可以通过对方眨眼的频率和次数，判断对方是否处于紧张、焦虑或惶恐不安的状态中，因为在这些状态下，眨眼一般会比正常的情况下更频繁一些。

第三，瞳孔的变化。瞳孔的变化虽然很难察觉，但是它所表现出的情感也是十分重要的信息。根据1960年赫斯等人的研究表明：瞳孔的放大与收缩，能分别传达出正面和负面的信息，我们可以根据对方的瞳孔因何放大，判断其爱慕什么、喜欢什么或对什么感到兴奋；而根据瞳孔的收缩，也可判断对方厌恶、戒备、愤怒的对象。人类学家爱德华·霍尔曾经指出，许多阿拉伯人特别注意“观察眼睛的眼神来判断你对不同话题的





反应”。

霍尔提到了心理学家埃克哈德·赫斯曾描绘的一些发现：“瞳孔是一种非常敏感的指示计，可用来测定人们对某一情况如何做出反应，当你对某些事情感兴趣时，你的瞳孔就会放大，如果我说出你所不喜欢的事情，你的瞳孔往往会收缩。”此外，“人们无法控制他们自己眼睛的反应变化，人们眼神的变化能一丝不差地泄露真情。”所以，许多阿拉伯人甚至在家里也要“戴上墨镜”。

这样看来我们既可以借助眼神来表达丰富的感情，也可以借助目光来捕捉、追踪他人内心不可告人的隐秘。比如，在谈判中我们就可以根据眼神所表达出的不同含义，判断出一些对我们有利的信息。

谈判中不同眼神信息的含义

无论在什么场合，我们的眼神和目光所传递的信息都会比我们的动作更微妙也更复杂。谈判中瞬息万变的眼神和目光，会不自觉地流露出丰富的思想和蕴含于内心深处的情感，如果我们能够敏锐地捕捉到对我们有利的信息或者灵活地传递出我们自己的思想，那么整个谈判局面就会被我们很好地控制，从而在谈判中取得良好的效果。

当我们在与对方交谈的时候，对方做出了眼睛从眼镜上面的缝隙中窥视的动作，就是对方的鄙视和不敬的情感流露。这说明他们在谈判中并没有诚意，提出的要求也可能是不合乎情理的，对我们的要求也不会真正地接受，这时我们就应该加强警惕，做好两手准备。

如果在谈判的过程中，双方僵持不下，甚至出现了双方谈判人员互相盯着对方看的局面，这个时候如果一方突然把目光移到别处则意味着他们





的胆怯和退缩，那么另一方就有胜算的可能，可以在这个时候把握好时机，达到预期的目的。

谈判中，如果双方都愿意向对方投出友好的目光，甚至还会向对方多看几眼，这就表现出对对方感兴趣或者有好感。那么双方的意愿就很有可能顺利地达成。如果谈判中出现一方不敢正视另一方的现象，也许这是有什么事不愿意让对方知道，当然也可能是因为害羞的原因。这时谈判就可能出现一些反复或者意外，另一方应该小心为妙。

如果在谈判中，有一方的成员不停地转动自己的眼珠，这时就要提防他们是否在打什么坏主意。如果频繁而急促地眨眼，也是一种反常的举动，因为这常被用来掩饰某种不可告人的事情，且大多与内疚或恐惧的感情有关。从这些特别的举动中，就可以很容易地判断出对方是否在撒谎。

如果我们看到对方谈判人员的眼睛各个炯炯有神，则说明他们是心情愉快的，同时他们也会对整个谈判充满自信。这是谈判人员为了取得对方的信任和合作，而努力使自己保持的眼神。相反如果呈现出愁眉紧锁、目光呆滞的眼神则会使对方觉得你无能、或者觉得自己有隙可乘，这样就会对谈判产生不利的影响。

另外，坚定自信的眼光本身就会产生一种威慑力，使人不敢侵犯或者藐视，从而造就一种对自己有利的气氛。这样的眼神将对整个谈判局势非常有利。

正直敏锐的目光则更容易赢得别人的好感和信赖，同时也可以促进沟通。相反，游移不定的目光传递出去的信息就是心神不宁或者心不在焉的信息。这样就会使人心存芥蒂，拉大双方的距离，也会对谈判造成不利的影响。

如果我们即将进行一场谈判，或者正在进行谈判，我们不妨将这些眼神信息详细地解读，这样整个谈判的局势就会被我们所控制，我们也就多





了几分胜算。这些眼神在日常的对话中也经常出现，如果能够真正的掌握，相信对于我们的人际交往也是十分有利的。

演讲眼神的运用

整个演讲的过程就是在一个大范围的场合说话。如果我们所处的是成百上千的大场合，要我们在说话的同时对每个听者都顾及倒也是不现实的；但是我们应该在演讲之前首先明确一个思想，即所有的人都是自己的听众，所以我们不能只面向某个角落演讲，而把大部分听众排除在外。

所以在整个演讲的过程中我们目光的焦点一定要顾及全场。另外，在一些特定的时候，我们应该依照说话的内容重点，在适当的时机分别对某一部分听众加以照顾，这时我们的眼神可以在这段时间内持续数秒，使听众感到自己和他们融合在一起。如果我们能在各个不同的“数秒”之内，向每个部分的听众都行恰当的注目礼，那么，在场的人就会感到我们和他们正在一一地做着交流。现场的气氛也就会在这个时候变得对我们非常有利。

与此同时听众们也会不自觉地向我们发出“点头”、“微笑”等回应，这时我们就可以大胆地讲下去；相反如果听众们的表情冷淡或有一些莫名其妙的举动出现，我们就应该适时地检讨自己的论点是否符合逻辑，并立即加以纠正。当然作为演讲者，在听众面前既不要低头缩脑，也不要只顾着看天花板；既不要左顾右盼，也不可死盯住一个地方。

演讲者的目光应该尽量地服从思想感情的表达，要和说话、表情、动作、手势等紧密配合，并达到协调一致的状态。演讲者的目光一定要照顾到全场的听众，同时还要有节奏地按周期环视听众，尽量使每个听众都能感到“他是在对我演讲”，从而引起听众的高度注意，也可以观察到听众

