

口才辛辣，一句话就能说到对方心坎
眼光毒辣，一分钟就能看穿对方心理

读懂身体小动作，让他人真实的想法赤裸呈现，藏不住、装不成

辣口味心理学

教你破译身体语言

文真明◎著

洞悉人心，掌控人性，窥破人际关系的奥妙。

识人、观相、察心，无所不能；职场、商场、情场，无往不利。

适用于：恋爱交友、职场升迁、业务谈判、团队管理等多个领域



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

口才辛辣，一句话就能说到对方心坎
眼光毒辣，一分钟就能看穿对方心理

读懂身体小动作，让他人真实的想法赤裸呈现，藏不住、装不成

辣口味心理学

教你破译身体语言

文真明◎著



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

辣口味心理学 / 文真明著. -- 上海 : 立信会计出版社, 2015.3

(去梯言)

ISBN 978-7-5429-4490-0

I. ①辣… II. ①文… 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 (2015) 第011070号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 郭光

封面设计 久品轩

辣口味心理学

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号

邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389

传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com

电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net

电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 固安县保利达印务有限公司

开 本 720毫米×1000毫米 1/16

印 张 20 插 页 1

字 数 297千字

版 次 2015年3月第1版

印 次 2015年3月第1次

书 号 ISBN 978-7-5429-4490-0/H

定 价 36.00元

如有印订差错, 请与本社联系调换



前言

你知道吗？其实很多懂得读心术的人，通常都没有意识到，这不过就是一种解读身体语言的能力罢了。

那么，何谓身体语言？身体语言是指人们在日常生活中通过表情、姿态、动作、生理反应以及衣饰等，透露出自身的心理信息，这些信息包括意念、看法以及态度，也涵盖了生活中的各种感觉和情绪。

一个人若有想法、企图、动机，都会在他的身体上做出相应的反应，而世界上任何一个人都无法掩饰一些他们自己不能控制的、却能直接反应其内心真实世界的表情、肢体语言和习惯动作等。人们不但可以将自己的感觉、念头、情绪以身体语言的形式传递出来，而且也可以通过破译他人的身体语言密码来了解他人所传达的各类信息。所以，身体语言是一种双向的表达和沟通方式。

著名的心理学家、精神分析学派创始人西格蒙德·弗洛伊德曾这样说过：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却在喋喋不休，甚至他的毛孔都会背叛他！”从某种角度说，此言可谓淋漓尽致地道出了身体语言在人与人的交流中所发挥出的不可小觑的力量。

近年来，人类几乎将所有的目光都投向了有声语言，几乎所有人都渴望自己能成为一名健谈的人，类似于演讲与口才这样主题的书籍、讲座以及培训课程等都让人趋之若鹜。并且，尽管我们现在已经意识到了，在任何一次面对面的谈话中，大部分的信息都是通过身体语言来进行交流的，但是绝大多数人却还是经常会忽视身体语言的作用和影响。

相关的心理学研究结果表明，从人们获取信息的渠道来看，只有11%

的信息是通过听觉获得的。83%是通过视觉获得，另有6%是通过嗅觉、触觉等获得；而精妙地表达一个信息应该是7%的语言+38%的声音+55%的表情和动作。可见，缺乏身体语言表达的交流不仅丧失了大部分沟通情感、传递信息的渠道，而且会给人以平淡拘谨、毫无生气、沉闷呆板的印象。

甚至可以这样说，话语的主要作用是传递信息，而身体语言则更上一层楼，它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，身体语言甚至可以取代话语的位置，自成一体地发挥传播交际信息的功效。已故美国著名记者约翰根室在《回忆罗斯福》一书中写道：“在短短的二十分钟里，他的表情从好奇、吃惊到关切、担心、同情，再到坚定、庄严，具有绝伦的魅力，但他却只字未提。”

可见，学习解读、破译他人的身体语言密码不仅能够让我们更加准确地明白他人心思、意志以及控制和操纵事物的方法，而且还能让我们更加关心和在乎他人的感受和情绪。从而，无论是随机应变还是自我改善，都将对我们的沟通、交际能力和效果产生非常积极的影响。

所以，学会读懂和使用身体语言，是一门人生的必修课，是洞悉先机、掌控全局的成功保证。

这本《辣口味心理学》以解读身体语言密码为主旨，教给我们破译身体语言背后隐藏的心灵秘密，通过细节中的各种身体语言洞察先机，看穿人心，了解人性。可以说，掌控了身体语言，就等于掌控了人生局面。书中对身体语言的丰富表现形态、深刻内涵及其广泛运用进行了全面深入地解读，带你走进人类潜意识的最深处，帮助你窥破人际关系的奥妙，掌握和运用比说话更高效的沟通技巧。另外，还包含极少数与众不同、意义独特的身体语言表现形式及其解读，使得本书全面细致而又深入浅出，口味麻辣而不失乐趣。

通过阅读本书，我们可以提高洞察力，更加深入地认识和学习沟通的技巧，从而能够更加彻底地了解他人，认识自我，获得一种更胜一筹的生存技巧，在生活和事业上获取更大的成功。

第一章 你的身体会说话——走进潜意识深处

- 你听到身体语言了吗 / 2
- 身体语言是如何传递信息、体现情感的 / 4
- 身体语言会“说”出最真实的你 / 5
- 身体语言的基础和特点 / 9
- 破解身体语言密码才能掌握主动 / 11
- 解读身体语言的基本规则 / 14

第二章 点头YES摇头NO——破译头部语言信息

- 基本的头部姿势 / 18
- 点头的艺术 / 19
- 摇头的奥妙 / 21
- 歪着脑袋传递的信号 / 22
- 拍打头部的寓意 / 23
- 低头不等于退缩 / 24
- 摸头发显示出的心理 / 26
- 头发张扬出的个性 / 27

第三章 眼睛蕴蓄着无尽的潜意识语言——破译眼神中的心理密码

瞳孔：最真实的心灵之窗 / 30

双眸：灵魂的镜子 / 32

眼神交汇时绽放的光芒 / 34

探寻你目光的“落脚点” / 37

看，还是不看 / 41

眼波才动被人猜 / 43

滴溜溜转的眼珠 / 49

透过眼形看性格 / 50

请看着我的眼睛 / 52

第四章 五官读出真性情——破译妙不可言的微表情心理密码

人心写在脸上 / 56

捕捉百变表情后的真实语言 / 58

几种常见的面部表情 / 60

表情也骗人 / 63

从左脸判断对方的心意 / 64

脸型不同的人性格不同 / 66

额头：胸怀的突显 / 69

眉毛：生动的点睛之笔 / 70

耳朵：信息接收器 / 75

鼻子：性情的写照 / 77

嘴巴：祸福的门户 / 80

下巴：泄露你的情绪 / 84

脖子：公布内心的微妙变化 / 86

第五章 笑容七十二变——破译微笑背后意味隽永的心理密码

- 微笑架起沟通的桥梁 / 90
- 笑中折射出的性格 / 93
- 透析各种常见的笑 / 94
- 看你假笑到几时 / 96
- 为何微笑会传染 / 97
- 大笑有益于身心健康 / 98
- 送给女性的微笑建议 / 101
- 谈吐方式道出人格特性 / 102
- 不同话题带来的信息 / 103
- 口头禅背后的个性世界 / 105
- 闻声识人 / 109
- 察言观色 / 116
- 小细节帮你看透听话者 / 117
- 听懂对方的言外之意 / 120

第六章 十指纤纤，心态万千——破译手语密码

- 巧“手”能言 / 124
- 手型刻画出的性格秘密 / 126
- 十指纤纤，心态万千 / 128
- 手势是一种有力的语言 / 133
- 手掌有力量 / 138
- 通行全球的手掌行骗术 / 140
- 解密双臂交叉的诸多信号 / 141
- 其他的手臂姿势 / 145

- 肩膀上流淌着的细语 / 146
- 接触的神奇魔力 / 148
- 拥抱自己 / 150
- 握出对方的心思与情意 / 152
- 怎样通过握手营造氛围 / 155
- 握手中的控制学 / 156
- 握手的礼节 / 158
- 掌控好握手的火候 / 163
- 巧妙扭转握手劣势 / 163
- 最不受欢迎的握手方式 / 165

第七章 腿脚说话最实诚——破译腿部语言心理密码

- 腿脚说话最实诚 / 170
- 腿部动作会泄密 / 171
- 典型腿脚姿势大揭秘 / 173
- 双腿“从交叉到分开”的玄机 / 177
- 站立时腿脚的语言信号 / 178
- 双足的丰富心理信息 / 180
- 由步伐识人 / 181

第八章 行走坐卧，身随心动——破译变幻多姿的体态语

- 寓动于静的坐姿百态 / 186
- 从站姿透视人的个性 / 192
- 由走姿流露出的无声语言 / 195
- 睡姿中的潜意识展现 / 197
- 其他花样百出的姿势解读 / 200

45° ——最融洽的谈话角度 / 204

亲密的0° 谈话 / 205

身体角度大有玄机 / 206

第九章 小动作会出卖你的秘密——破译习惯性动作隐藏的心理密码

头脸的习惯动作 / 210

嘴部的小动作 / 211

手的小动作 / 213

言语习惯的独家信息 / 214

从笑的习惯识别性情 / 216

男左女右 / 218

电话旁的小动作 / 219

吃饭习惯反映个性 / 220

从写字笔迹读性格 / 222

下意识动作透露真实想法 / 225

第十章 看谁还在撒谎——破译说谎者的身体语言密码

你在说谎，你的身体语言却在坦白 / 228

为什么你仍然会被骗 / 231

识破谎言有迹可循 / 233

看说谎者如何“说” / 237

那些撒谎时常见的手势 / 241

注意撒谎者的“假动作” / 244

第十一章 心领神会，读懂心情——破译情绪背后的身体语言密码

- 积极肯定的身体语言 / 248
- 消极否定的身体语言 / 251
- 展露紧张内心的身体信号 / 255
- 压力状态下的身体语言 / 257
- 当坏情绪来袭时 / 259
- 将世界“关”在外面 / 260

第十二章 高低大不同，亲疏有玄机——破译身体语言与空间位置的奥妙关系

- 高度与身份地位之间的比例奥妙 / 264
- 个人空间：不可擅闯的私人领地 / 266
- 空间定位的固定习俗 / 267
- “正中间法则” / 269
- 不得不忍受的“零距离” / 270
- 公共空间里的“集体伪装” / 271
- 当自己的空间被侵犯时 / 272
- 影响个人空间需求差别的因素 / 274
- 为自己赢得有利的空间 / 276
- “高”者生存 / 278
- 电视里“大人物”的“登高一呼” / 279
- 点头“哈腰”息怒火 / 280
- 高个子也有烦恼 / 282
- 身高对爱情婚姻的微妙影响 / 283
- 小技巧让你“高人一等” / 284

第十三章 心有灵犀，传情达意——破译两性关系中的身体语言密码

两性的亲密空间语言 / 288

突出性别差异的秘诀 / 293

“我爱你”的身体语言信号 / 294

异性吸引“五步走” / 296

第一次亲密接触 / 297

亲吻的秘密 / 298

女人最具吸引力的地方 / 300

这样做，表示她对你有意思了 / 303

男人最让女人着迷的地方 / 305

男女有别，示爱有异 / 307

第一章

你的身体会说话 ——走进潜意识深处

你真的了解自己的身体吗？有头有脸？有手有脚？其实更靠谱的回答是：“眼睛是心灵的窗户。”没错，我们并不是在研究身体构造，而是在探讨一个更意味的主题——身体语言。或许你会开始疑惑：身体怎么会有语言、会说话呢？我们的身体毫无疑问地具备这种神奇而实用的能力，只是平时我们疏于观察、运用罢了。下面，就让我们一步步重新了解你最熟悉的身体吧！

你听到身体语言了吗

谈到成功，人们不约而同首先想到的是天赋、性格、能力、知识等方面的因素，认为这些才是成功的必备条件，但却忽视了身体语言。身体语言对人类而言，犹如心灵乐章的演奏者，人类内心一丝一毫的情绪波动，都会通过身体语言奏出无声的旋律，每个看似普通的眼神、手势和动作，都真实演绎着人们的内心世界。其蕴涵的异常丰富的信息，多角度、多层次地揭示了人的情感、态度、智慧和修养。如果能够正确解读身体语言，无疑能让自己在人际交往中明察秋毫，抢占先机。

那么，到底什么是身体语言呢？身体语言又称体语，即信息发送者把要发送的信息，通过仪表、姿态、神情、动作输送到信息接受者的视觉器官，再通过信息接收者的视觉神经作用于大脑，从而引起积极反应，达到信息发送者的目的。具体到每个人的身体语言，主要是指他从实现其活动的目的出发，通过自己的仪表、姿态、神情、动作等，将自己的指令、意向传达给他人，以达到影响或支配他人的目的，使活动按照自己设计的方向进行。

早在一百万年前，口语还未出现时，身体语言就曾在人类生活中起着举足轻重的作用，无论是合力捕捉猎物、母亲哺育婴儿，还是传授生火经验，人类都是通过身体语言实现的。即使在口语产生后，身体语言依旧在生活中扮演着重要角色。母亲需要通过身体语言了解婴儿的需求；身处陌生的非洲大草原，在不懂任何当地语言的情况下，人们也可以通过身体语言得到当地居民的帮助。同时，利用身体语言传达信息不仅便捷，而且信息量丰富，相当于有声语言的数倍。

而先辈们也早就意识到了这一点。我国战国时期著名思想家孟子曾有言：“征于色，发于声，而后喻。”就是告诉我们说话要表现在神态上，表达在言辞中，才能被人理解。孟子自己就是一位长于辩论的人，他从大量的口语交际实践中发现有声语言的不足，需要用神态去补充，才能更好地达到交际的目的。

由于人类的动作、表情是本能性的，每个人平时说话都会不知不觉地做出某些身体动作。人们说话时变化的目光、或喜或怒的神态、举手投足的动作……经常同所表达的内容息息相关，同时也反映出说话人的修养水平。事实上，你同一个人见面时，虽尚未正式开口说话，但交际活动已然开始了。双方的眼神、表情、动作等，都在传递着各种各样的信息。因此，在社会交往中，每个人在实施其影响的过程里，针对不同的对象、场合等情况，我们必须给这种无声的身体语言以应有的位置。如果在说话时能够恰到好处地运用身体语言，就能够使重点突出，并富有感情，且形象生动，因而更具吸引力和感染力，交际的效果会比单纯凭借有声语言好得多。众所周知，电视的宣传效果比起电台广播更突出、更明显，其中一个重要的原因就在于：电视节目同时作用于人的视觉和听觉，而电台广播却只作用于人的听觉。

艾伯特·梅拉比安研究发现，一条信息的传达，只有7%靠语言，38%靠声音，55%靠身体语言。后来的研究者也有类似的结论，雷伯德·惠斯特尔估计，人类平均每天实际使用语言的时间大约是10~11分钟，平均每句话只用2.5秒钟。也就是说，人们每天面对面交谈的时间不到35%，大部分时间都是利用身体语言交流的。

曾经有专家对发生于20世纪七八十年代的上千次销售和谈判过程展开了详细的研究，其结果表明，商务会谈中谈判桌上60%~80%的决定都是在身体语言的影响下做出的。同时，人们对一个陌生人的最初评判中，60%~80%的评判观点都是在最初不到4分钟的时间里就已经形成了。

除此之外，研究成果还指出，当谈判通过电话来进行的时候，那些善辩的人往往会成为最终的赢家，可是如果谈判是以面对面交流的形式来开展的话，那么，情况就大为不同了。因为，当我们做决定的时候，在所见到的情形与所听到的话语中，我们会更加倾向于依赖前者。

而人的身体语言并不神秘。在日常生活中，有许多身体语言是我们大家所熟知的，其表现我们都不陌生，只是没认真想过罢了。其实，身体语言就在我们生活和日常活动当中，并且是一种人人都能“读”懂的、最大众化的语言。

身体语言是如何传递信息、体现情感的

近代以来，人类几乎将所有的目光都投向了有声语言，因此，几乎所有的人都渴望自己能成为一名健谈的人。然而，尽管我们现在已经意识到了，解读他人身体语言的关键就在于你是否能够一边倾听对方的谈话，一边观察他说此话时语言环境，从而了解他的内心情感。且在任何一次面对面的谈话中，大部分的信息都是通过身体语言来进行交流的。但是，绝大多数人却经常会忽视身体语言信号以及他们的作用和影响。

常言道：“身体语言是世界上共同的语言。”它甚至可以替代口头语言直接发挥传播交际信息的作用。已故美国著名记者约翰·根室在《回忆罗斯福》一书中写道：“在短短的20分钟里，他的表情从好奇、吃惊到关切、担心、同情再到坚定、庄严，具有绝伦的魅力，但他却只字未说。”

心理学家的研究结果表明，从人们获取信息的渠道来看，只有11%的信息是通过听觉获得的，83%是通过视觉获得，另有6%是通过嗅觉、触觉等获得；而精妙地表达一个信息应该是7%的语言+38%的声音+55%的表情和动作。可见，缺乏身体语言表达的交流不仅丧失了大部分沟通情感、传递信息的渠道，也会给他人以平淡拘谨、毫无生气的呆板印象。

身体语言是一种体现个人情感的外在表现形式。它通过眼神、面部肌肉运动、手势等诸多无声的体态语言将有声的语言形象化、生动化，以达到先“声”夺人、耐人寻味的效果。它能充分弥补语言表达的不足，并可帮助受话人深刻、准确地把握言事意旨，有效地防止因语言表达的空泛而带来的误解。特别是人类在“词不达意”、“只可意会不可言传”的情况下，身体语言就能发挥其独特的作用，圆满表达情意，达到“此时无声胜有声”的境界。

在长辈直言怒斥后生时辅以爱抚、安慰和慈爱的眼神，会叫人心悦诚服；在妻子需要袖手旁观的丈夫做家务帮手时，伴有一个亲昵、温柔的举动，会让丈夫饶有兴趣地来参与；在向下属吩咐工作时附上一个善解人意的微笑，则能令下属心情舒畅愉快，潜心攻关……如此等等。灵活有效地

使用身体语言，给稍显平淡乏味的语言润色，就会避免因语言不详、不当而导致的言语沟通中的麻烦与障碍。

即便只是一个小小的手势或动作，都有可能成为我们透视他人情感、情绪的关键线索。例如，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；一个认为自己大腿变粗了的女人则会不断整理下装，尽量使自己的裙子保持一种平滑下垂的状态；一个知道自己长胖了的男人可能会用力地拉扯他下巴处褶皱的皮肤；当一个男人与一个丰满的女人交谈时，他会刻意地避免直视对方的胸部，而与此同时，他的双手则会下意识地做一些小动作。

而解读他人身体语言的关键就在于你是否能够一边倾听对方的谈话，一边观察他说此话时语言环境，从而了解他的内心情感。这种能力不仅可以让你看到虚构的小说中的现实情节，也可以帮助你认清幻想中的现实成分。

柯南·道尔笔下的神探福尔摩斯就是一位解析身体语言密码的高手。“在没有得到任何证据的情况下是不能进行推理的，那样的话，只能是误入歧途。”这是福尔摩斯侦探的名言。他的神奇之处就在于他可以凭借指甲、外套的袖子、脚上的靴子，乃至膝盖处的褶皱、食指和拇指上的老趼、面部表情和种种行为来判断人的内心活动。

“如果在得到所有这些信息的情况下依然无法对这些信息的主人作出准确的判断，我认为，这一定是天方夜谭。”福尔摩斯如是说。为什么他有如此大的信心呢？因为他十分清楚人的身体语言密码所拥有的巨大力量。犯罪嫌疑人可以编造出种种口头的谎言，却没有办法控制他的身体语言。不经意中，他就会把内心的秘密泄露在一个眼神中，或者一个看似没有深意的手势里。与一般人相比，福尔摩斯的优势就在于懂得从人的身体语言来分辨他是否在说谎，同时又可以从这些信号里知道对方的真实想法。

身体语言会“说”出最真实的你

语言是人类沟通感情、交流思想的工具。一般认为，口头语言是人际