

Let Your Body Tell Me

超实用、超轻松、超好看的

观人秘笈

杨小曼 编著

# 让你的身体 告诉我



学林出版社

# 让你的身体 告诉我

杨小曼 编著



学林出版社

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

让你的身体告诉我 / 杨小曼编著. —上海: 学林出版社, 2013.1

ISBN 978-7-5486-0449-5

I. ①让… II. ①杨… 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 ( 2012 ) 第268280号



### 让你的身体告诉我

编 著——杨小曼

责任编辑——匡志强 胡小波

封面设计——魏 来

出 版——上海世纪出版股份有限公司

学林出版社 ( 上海钦州南路81号3楼 )

( 电话: 64515005 传真: 64515005 )

发 行——上海世纪出版股份有限公司发行中心

( 上海福建中路193号 www.ewen.cc )

印 刷——上海图字印刷有限公司

开 本——889 × 1194 1/32

印 张——8.25

字 数——23万5千

版 次——2013年1月第1版

2013年1月第1次印刷

书 号——ISBN 978-7-5486-0449-5/B · 26

定 价——35.00元

( 如发生印刷、装订质量问题,读者可向工厂调换 )

## 前言

你是否总是觉得这个世界很复杂,世上的人们都很难应对?

你是否时常后悔自己不小心误解了对方,说错了话?

你是否有时会懊恼自己不会察颜观色,理解不当,以致犯了非常愚笨的错误?

那些在工作中八面玲珑、应对自如的人真是让人羡慕,他们得同事欢心,得老板欢心,甚至连客户都喜欢跟他们谈天交流;那些在社交场上左右逢源、朋友众多的人也让人钦佩,他们似乎从不犯错,跟每一个人都能很好地来往。我们佩服那些聪明人,他们从别人的一个眼神、一个动作就能看透对方的心思,从而巧妙应对,让自己的工作和生活都事半功倍,轻易就获得了成功和幸福。

洞察人心,是一种智慧,也是一种能力。虽然不是每一个人天生就具备这种能力,但是经过后天的学习和琢磨,每一个人都能具备这种解读人心的能力:从对方的一个眼神、一个细微的动作,甚至对方改变的发型或者一件小小的配饰,都能获得关于对方心理和性格的许多信息。一个简单的握手动作就让你掌握了对方的内心;一个无心的微笑可以让你迅速做出正确的判断;看到对方的着装,就会大体了解对方的态度和想法。如果在生意场上、交际场上甚至情场上有了这种能力的话,我们不但可以成为赢家,成为谈判高手和交际高手,还会是一个体贴入微、讨人喜欢的好情人。有了这种解读细微的、隐藏的信息的能力,谁还会败在不懂人心中?谁还会因为不解或误解对方的意思而犯错,甚至错失机会,失去成功的可能?

其实,有时读懂别人也就读懂了自己,人类最基本的情感毕竟是相通的。当读懂别人,透彻深刻地认识自己时,就会形成新的观念、新的看法,自己的人生也将会因此而发生改变。

如何才能具有这种解读人心的能力，从而成为把握生活、把握自我命运的强者呢？这本《让你的身体告诉我》将为你提供一把解读各种人心秘密的钥匙，它可以帮助我们每一个人培养解读人心的能力，引领我们进入准确把握人心的境界。

本书图文并茂，在简单轻松中让你掌握读人的能力。它结合了漫画和日常生活中的生动事例，从表情、体态、个人习惯和衣饰等方面详尽地解说了它们所暗含的意义和人物心理。幽默的画面和生动的故事揭示了人类复杂的情感和心理，而相应的解读和应对方法不但能让你清晰明白幽微的含义，也会给你在如何应对方面提供借鉴。相信通过阅读本书，你不但能以更好的方式与人沟通交流，或许在必要的时候，还能通过特有的身体语言向外界传达信息，让自己的表达也变得更加丰富。

不管你是想要事业辉煌成功，还是仅仅只想了解你的朋友和同事，让生活变得轻松一点，这本书都能满足你，帮助你实现自己的目标。相信在阅读了本书之后，你的每一次谈话都会变得轻松而自在，每一次与人交流都会变成有趣而刺激的人生活活动。原来世界没有那么复杂、那么难以应付，你也可以是社交场上的王！

# Contents

## 目 录

### 1

#### 阅读身体语言，洞察人心奥秘

|                         |   |
|-------------------------|---|
| 你对自己有多了解·····           | 2 |
| 为何你会心口不一·····           | 3 |
| 身体语言——比说话更有效的沟通方式·····  | 5 |
| 如何感知身体发出的“信号”·····      | 6 |
| 职场、社交、生活，身体语言的发挥之地····· | 8 |

### 2

#### 表情——处处留影的身体语言

|              |    |
|--------------|----|
| 别有洞天的笑容····· | 12 |
| 会说话的眼睛·····  | 23 |
| 随心而变的眉毛····· | 34 |
| 嗅出真相的鼻子····· | 44 |
| 开启心灵的嘴唇····· | 48 |

### 3

#### 体姿——变幻“可测”的身体语言

|              |    |
|--------------|----|
| 显现内心的坐姿····· | 58 |
|--------------|----|

|                 |    |
|-----------------|----|
| “出卖”情绪的站姿 ..... | 66 |
| 暗示隐情的走姿 .....   | 74 |
| 泄露秘密的手势 .....   | 82 |

## 4 个人习惯——习与性成的身体语言

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 吸烟时的习惯 .....    | 92  |
| 握手时的习惯 .....    | 96  |
| 驾车、坐车时的习惯 ..... | 103 |
| 握杯时的习惯 .....    | 112 |
| 打电话时的习惯 .....   | 121 |
| 说话时的习惯 .....    | 131 |

## 5 衣着打扮——丰富多彩的身体语言

|             |     |
|-------------|-----|
| 服装颜色 .....  | 142 |
| 衣服 .....    | 155 |
| 领带 .....    | 161 |
| 鞋子 .....    | 164 |
| 眼镜、墨镜 ..... | 176 |
| 包 .....     | 184 |
| 戒指 .....    | 193 |
| 耳环 .....    | 199 |

|         |     |
|---------|-----|
| 帽子..... | 204 |
| 发型..... | 210 |
| 化妆..... | 220 |

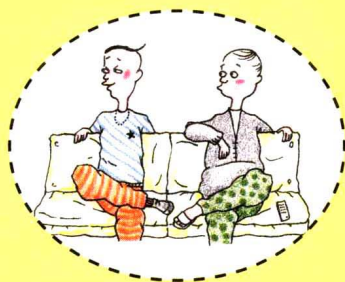
## 6

### 随机应变——特定环境下的身体语言

|            |     |
|------------|-----|
| 约会.....    | 228 |
| 购物.....    | 233 |
| 谈判.....    | 236 |
| 面试.....    | 240 |
| 见客户.....   | 246 |
| 参考书目 ..... | 252 |

# 1

## 阅读身体语言，洞察人心奥秘



## 你对自己有多了解

不管是在职场、情场还是日常生活的各个场合，我们往往会觉得：最难处理、最难打交道的就是人了。人可以伪装，非常善变，让你总觉得无法看透一个人，把握一个人——这个“人”不仅指他人，还包括自己。

小菲上班已经有好些天了，她总觉得工作做得非常不顺，老板的意思常会理解错误，老员工们很难应付，就连差不多一起入职的同事，小菲也觉得挺难沟通。小菲跟朋友抱怨说：“这些人怎么这么难应付呢？老板指示含含糊糊，同事们说什么都不肯说明了，曲曲折折的，我真是猜不透哦！”可是朋友告诉她，不是人家难猜，而是小菲太粗心，太不会察言观色了。

“你对你自己有多少了解？”朋友问。

“呃，这还用说吗？我能对自己不了解吗？”小菲反问。

“那你知道自己要说的话、要做的事都会包含多少意思吗？你敢肯定你的一言一行都是你真实的表达？”朋友又问。

小菲愣住了，是啊，自己所说的真能完全表达自己吗？自己的举动真的完全是自己想要的吗？

看着小菲的表情，朋友笑了，他说：“只有对自己足够了解，才能足够了解别人，才能更准确地去解读他人。如果能做到这些，你还会遇到无法沟通的问题吗？你还会理解错对方的意思吗？”

是的，人虽然分各种性格，有各种喜好、癖好，可是在交流沟通中却始终有许多相通的地方，如果能理解这些相通之处，那么和别人的交流就要简单得多了。

现在有很多心理学家不懈地分析归纳人们的各种表现，把人们语言上的、举止上的，甚至表情上的细微变化都概括出来，然后试图通过这些表现来确定人们的心理，深化对人的理解。同样，我们也可以通过人们细微的表现来掌握对人的内心的解读。掌握了这种解读的方法，就等于了解了我们自己，就等于掌握了人际交往中的主动权。所以，我们要让自己从了解自己的行为举止开始，去学习如何了解人。

现在,就让我们静静地想一想,你对自己有多了解,你习惯的动作透露了你怎样的性格,你不经意的手势“说出”了哪句你没说出口的话?

了解自己并不难,了解别人也不难,只要你张开你的慧眼,仔细地去观察、去琢磨,你就能了解自己,能充分利用每一个动作传达含义,并能掌握每一个出现在你面前的人的心理。阅读自己,阅读对方的内心,相信你一定可以有精彩而随心顺意的人际关系。

## 为何你会心口不一

在现实生活中,实在有太多太多心口不一的情况:两个人明明相爱,可是因为一些原因总是互相贬损对方,或者明明已经不爱他或她了,可是仍然说着“你在我心里”。感情如此,职场上不也这样吗?早已经对眼前这个客户厌恶到极点,可是仍然要一脸微笑、耐心地重复着客气礼貌的话;对于老板的决定,真是觉得没有赞同实施的必要,可是你还是会点着头,说着“可以,可以”。

你这样心口不一地应对外界和别人,而别人也这样心口不一地对待你。你的歌唱得实在太糟了,但是伙伴们还是鼓掌喊着“好,再来一曲”,可是当你真要再来一曲时,可能有人就会一把夺了麦克风塞给其他人;你不断地试衣服,问别人效果怎样,对方会漫不经心地说着“不错,很适合你”,但你从他的眼神和表情却感觉到不是那么回事。

为什么你会心口不一,为什么生活里会有这么多的心口不一呢?想一想这种情况,很多人就会觉得很不舒服,难道这真的是人们太虚伪、太造作了吗?

非也,非也。其实,心口不一是有一定的社会原因和心理原因的。在大多数情况下,人们心口不一,将自己真实的想法隐藏起来,只挑那些对方喜欢听的,有利于自己的话来说,这是一种更为成熟的表现。从心理学上看,人的成熟有三个方面的标志:首先是生理成熟;其次是心理成熟;第三

是社会性的成熟。我们生活中大多数人的“心口不一”，其实就是心理成熟和社会性成熟的标志。

为什么这样说呢？这也许要从我们的成长讲起。当人还在婴幼儿的阶段，自身需求非常强烈，根本不会去试图掩饰。小孩子饿了就哭，直到你喂他吃的；不舒服了就哭，直到你帮他弄舒服了为止。我们都喜欢小孩子的表情，就因为他们的表情是纯粹又纯粹的内心感受，他们是心口一致的。然而一个成年人如果一直像小孩这样，那就要被冠上“幼稚”的名头了。到了童年、青少年时期，人会开始反抗家长的权威，会力求自己的独立，这时会产生一种逆意思维，而这种思维方式就是心口不一的一个基础。

随着个人的继续成长，现实生活的复杂情况需要每个人学会控制自己的愿望和情绪，逆意思维逐渐顺应现实，心口不一的情形就慢慢出现了。心口不一就是我们不单纯按照自己的所想来做事情，而是根据需要，认为哪种做法更有利就采取哪种做法的行为方式。毕竟太过于率真的表达很可能会伤害别人，也可能引起不必要的纷争，心口不一正是一个人理性而沉稳的表现，也是心理成熟的标志。

作为社会的一名成员，每个人都在社会中承担着一定的责任和义务，和各种各样的人或事发生关系，如果我们忽略这些外在的因素，一任自己随心所欲，那么会发生什么情况呢？你可能因为一句恼怒的话丢掉工作，也可能因为一句无关紧要的实话而伤害了重要的朋友。有时候心口不一恰恰是维系良好的人际关系，促成我们变成真正的社会人的方式。

虽然心口不一有着这样的心理和社会原因，但是在交流中，别人的心口不一会给生活和工作带来一些麻烦。大多数人往往会根据对方的言语来做判断，听信他们的话，然而最后才发现自己的判断是错的，采取的相应措施很可能是白费工夫，这个时候，这一切真是让人感到懊恼和不爽。所以，当我们知道了心口不一的存在，明白了心口不一在我们身边是如此普遍，我们就要学会辨析。当一个人用语言表达自己的想法时，我们能否相信他的话？如何去判断他的话是真是假呢？这就需要察颜观色，需要从语言之外去获得对方的心灵信息。而这个信息就是——身体语言。

## 身体语言——比说话更有效的沟通方式

我们很多人都看过美国经典的动画片《猫和老鼠》，里面的汤姆和吉米打打闹闹非常开心，我们也会看得哈哈大笑。可是，请仔细想一想，他们的对白很多吗？我们是因为它们幽默的语言而哈哈大笑吗？不是，我们仅仅因为它们的表情和动作就会大笑。

还记不记得卓别林的经典影片？那个时候声音还没有引进到电影中，极个别的关键对白会在银幕上打出字幕，除此而外，我们对于剧情、对于人物的理解完全来自他的身体语言。查理·卓别林正是因为成功施展了身体语言的技巧，他的电影才获得了如此大的成功。

除了大银幕上的表演，日常生活中我们也会有这样的体验。一场精彩的足球赛里，运动员冲破重重阻碍，一脚射门，球成功地飞进了对方的球门，这时候他会怎样做，站在那里不停地说“我进球了，我进球了”吗？不是，这太平淡了，根本不足以表达他的激动。观众看到的往往是他兴奋地跳了起来，然后在球场上奔跑，挥舞着双手，或者是跟队友们击掌、拥抱。

恋爱中，当男人向心爱的女人表达爱慕之情时，你觉得她面无表情地说“好，行”更让人激动呢，还是她目光温柔，轻轻地点头更让人心动？

语言虽然在我们的生活中很重要，可是，身体语言却让我们的交流更丰富、更有效。有时候，它甚至超过了语言，会有“此时无声胜有声”的效果。

许多西方学者对身体语言进行了研究，他们发现：一条信息所产生的全部影响力有7%来自语言，也就是人们选用的词语，有38%来自声音，其中包括语音、音调以及其他声音，而剩下的55%则全部来自人们的身体语言。人类学家雷·博威斯特曾指出，在进行一次面对面的交流时，语言所传递的信息量不足总信息量的35%，而其余超过65%的信息都是通过非语言交流方式完成的，这些非语言交流方式既包括表情，也包括身体语言等信息。除此而外，在商务会谈中，60%～80%的决定都是受身体语言的影响，而非语言的作用。也就是说，人们对一个陌生人的最初评判，有

60% ~ 80%的评判观点都是在最初很短的时间里形成的,而这时语言交流也许还没有完全展开。可见,非语言交流在我们的日常交际中有多么重要,它的确是比说话更重要的沟通方式。

虽然人类非常聪明,几乎超越了所有的动物,可是人还是一种动物,高级动物。人的大脑经过多年的发展变得非常聪明,人类的语言也极其丰富,可是人类的语言却比身体更具备欺骗性。因为研究者们发现,人和其他物种一样受生物学规律的制约,人类的各种行为或对外界做出的种种反应都与生物学规律相吻合。这就是说,人作为一种动物,在绝大多数情况下,自身的各种身体姿势、动作和手势所传达的信息更为真实一些,它可能与语言所传递的信息背道而驰,但这些无意识的、不经意的动作所包含的信息可能更为丰富和准确。例如,一个总认为自己胖、腿粗的女人会很在意别人对她腿部的关注,可能会不停地整理裙装,尽量使裙子保持一种平滑下垂的状态;又例如一个感到害怕或心存防备的人会双臂环抱,或摆出双腿交叉的姿势,以此让自己感到安全,这些动作尽管没有语言的支撑,但泄露的信息也会让人一目了然。

如此说来,身体语言就是一种体现个人情感和内心想法的外在表现形式,如果能够通过这种形式透视他人的情感和情绪,解读对方传递的含蓄信息,那么,在生活中、在职场上我们就不会迷失在语言的圈套里,而能获取更真实有效的信息,从而进行更完美的沟通与交流。

## 如何感知身体发出的“信号”

美国热播电视剧《Lie to me》里有个片段:警察们虽然抓住了恐怖分子,可是他不肯如实交代炸弹放在了哪里。束手无策的警察们请来了著名的心理学家和恐怖分子交谈,他仔细地观察着恐怖分子的言谈举止以及表情。最终恐怖分子虽然没有说出任何有价值的信息,可是心理学家已经知道炸弹的位置了。他把自己的判断告诉了警察,警察果然顺利找到了炸

弹,解除了爆炸危机。

这听起来是不是很神奇?可是这并不是纯粹的虚构,而是有现实基础的。美国的一位心理学家经过多年的仔细研究,已经能够根据人的举止和细微的表情来判断对方的心思,准确率非常高,比语言更可信。如果将它应用到生活和工作中,那么拥有神奇的“读心术”能力或许不再是我们的梦想。

可是,怎样才能感知这种身体的信号,怎样才能准确捕捉和解读这些信号呢?我们不可能像那些心理学家一样整天研究人类,也不可能像他们一样大量搜集各种信息,但我们只需要学会捕捉信息,正确理解、应对这些普通信息就足够了,做到这一点并非不可能也没有什么困难。

说到感知、解读他人的身体语言,关键点就在于你能否一边倾听对方的谈话,一边留心他说话的环境以及他的动作和表情。任何一次面对面的谈话,谈话人都不会没有任何的表情和动作,就算身体僵硬也是一种信号,它可能说明谈话人非常紧张,或者他感到焦虑与压力。明白了这一点,那么当你掌握了越多他说话之外的信息,你就越能了解他说话时的心情和感受,这样,你就能准确地解读他的想法,从而明白自己该如何进行交流。

要在谈话中留心对方的一切信息,这就要求我们学会观察,要睁大眼睛,关注对方的每一个动作细节、每一个表情。观察能力是可以后天培养的,要让自己具有观察能力,我们不妨在日常生活中做到这样几点。

首先是阅读,我们可以通过阅读一些经典的小说来学习人物动作所透露的心理。优秀的作家往往是对人和社会认识深刻的人,他们笔下的人物都很真实生动,这些人物动作和心理一般也很真实,我们可以通过总结这些动作和心理的关系来提高我们对人的解读。《水浒》里的英雄好汉们,性格不同,他们对相同情形的事件处理方式也不同。例如杀人,武松杀潘金莲,要等弄清了事情的真相,在祭奠哥哥时才下手,杀了之后就去自首,这说明他谨慎,做事光明磊落。但是宋江杀阎婆惜,纯粹是情急之下下的手,杀了之后又赶快逃跑,这是因为他比较怯懦。

其次是观看影视作品，我们在平常看电影的时候也可以锻炼观察能力。好的影视作品，好的场景镜头有时候会比人物的语言对白更能打动人心，这是为什么呢？这就是因为导演和演员充分发挥了身体语言的作用，把大量有效的信息通过身体语言传达了出来，让观众一看就能感知剧情。影视作品里人物的表情和动作要比书本更多、更直观，根据演员到位的表演来理解剧情和人物的性格心理，对在现实中解读人物会有很大的帮助。

除此而外，凡是有人的地方，有人际交往的地方，都是学习身体语言的好地方。在某些场所，例如餐馆、机场或各类聚会中，人们往往会将自己的快乐、渴望、愤怒、或者焦虑等情绪通过身体和表情表达出来，观察他们的动作和表情，体会他们此刻的心情，会让我们懂得更多人的心灵表达方式。

每天花上那么十多分钟，静静地坐在某个角落，仔细观察你想深刻了解的人，你就可能看到一个完全不同的他或她，你会感觉到原来他或她还有这么多的另一面。当你总结你熟悉的人的动作特征或独特的表情表达时，相信你对这个人的了解会更深入，而当你再与他交流时，你就可以凭借自己深刻的了解而准确解读对方了。

## 职场、社交、生活，身体语言的发挥之地

在我们身边，总会有那么一两个人特别招人喜欢，我们觉得他们善解人意，他们会说话，会办事，相处起来特别轻松和容易。我们会称赞这种人，说他有“眼色”，很懂得沟通交流，你想到的事情尽管还没有表达出来，他可能就知道了你的所思所想。

小常就是这样的人，他虽然进公司的时间不长，可是他已经赢得了公司里上上下下的人的喜爱，他在公司的人缘非常好。小常的话并不多，可是他每次说话都能说到点子上，不管是开会还是和客户交流，不知

不觉中，他就掌控了整个局面，让事情的发展最终朝着他设想的方向进行；小常有很多朋友，大家在一起总是开开心心的，谁有了不爽的事还会找小常帮忙；小常的女朋友聪明漂亮，追求者很多，但她心里只有他，对他非常好。小常这种左右逢源的人际关系简直令人吃惊，谁能达到这种完美的地步呢？

有好奇的同事跟他聊天，问他在人际交往上怎么这么成功。小常坦然看着同事，露出笑脸说：“也没什么秘密，就是真诚一点，将心比心吧。”

“可是你好像知道每一个人心里怎么想的，这是怎么做到的？”同事继续追问。

小常又笑了，说：“这个啊，多留心些，细心观察对方，你就能从他的各个方面发现他的想法、他的心理。”

“你该不是会读心术吧？”同事笑着问。

小常哈哈笑了，回答说：“也算吧。‘读心术’没有那么神秘的。真的，只要你细心一点，你可以从对方语言之外的很多方面获取你想要的信息。”

小常的话没错，在生活中，在职场上，在谈判、社交等各种人际交往的场合，身体语言都会透露很多的信息，而善于捕捉和解读他人的身体语言，不仅能让我们更准确地明白他人的感受和情绪，而且明白对方控制和操纵事物的方法。知道了这些，我们在交际中就做到了“知己知彼”，对方的想法和态度我们心里清楚，这无疑让我们处在了主动的地位。在此基础上的交流，又怎能不游刃有余，尽在掌握中呢？

谈判桌上，你如果从对方一进门的那一刻就开始观察，从他的衣着、表情、动作上读出他的性格，读出他对此次谈判的态度，那么你就可以设定相应的应对举措。究竟该退让还是步步紧逼；究竟是利用沉默谨言慎行，还是该循循善诱，就看你想要达到什么最终目的了。

初次见到一个人，问候的话不外乎“你好，你是做什么的”，然而，如果你能从他的身体语言中读出更多的东西，那么想要跟他交朋友，也许根本花费不了你几分钟的时间。

进入新的环境工作，你可能会紧张、尴尬，但如果你能从公司的环境还