

# 图解

## 以图解方法了解诠释身体密码

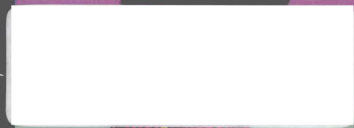
### 全方位图解 美绘版

开启无声世界最复杂的信息密码，学会比说话更有效的沟通技巧。

# 身体语言

## 解析人类肢体信号的权威读本

身体语言蕴涵的信息非常丰富，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。



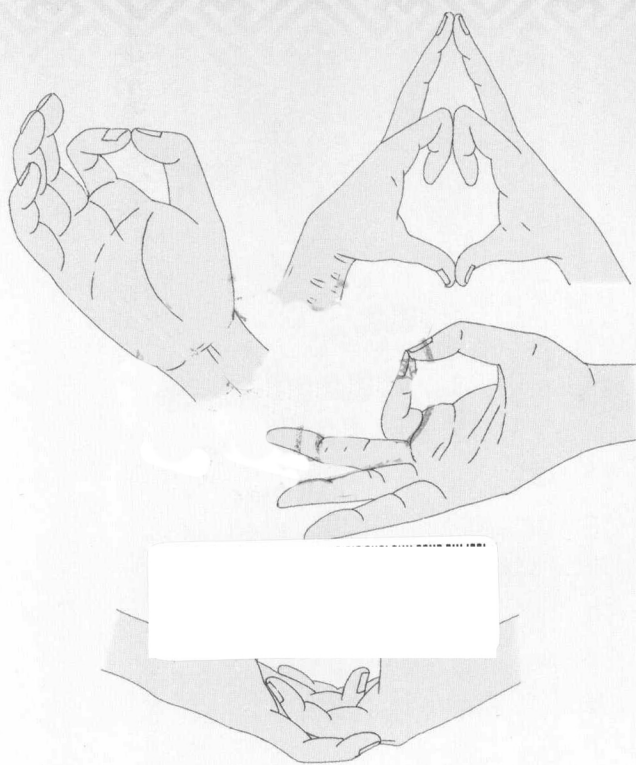
唐译  
编著

内蒙古出版集团

内蒙古文化出版社

# 图解身体语言

唐译◎编著



内蒙古出版集团 内蒙古文化出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

图解身体语言 / 唐译编著. — 呼伦贝尔: 内蒙古文化出版社, 2013.4

ISBN 978-7-5521-0281-9

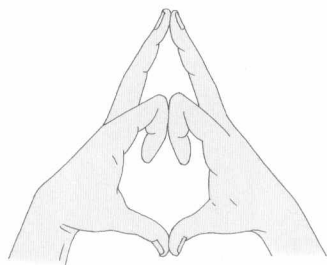
I. ①图… II. ①唐… III. ①身势语—图解 IV. ①H026.3-64

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第062166号



# 身体语言

唐译◎编著



出版发行: 内蒙古出版集团  
内蒙古文化出版社  
呼伦贝尔市海拉尔区河东新春街4付3号

直销热线: 0470-8241422

邮 编: 021008

印 刷: 北京市通州富达印刷厂

责任编辑: 姜继飞

封面设计: 张楠

开 本: 787mm × 1092 mm 1/16

印 张: 22

字 数: 35千字

2013年4月第1版 2013年4月第1次印刷

---

书 号: ISBN 978-7-5521-0281-9

定 价: 53.80元

版权所有 翻印必究

# 前言

任何五官健全的人必定知道他不能保存秘密。如果他的嘴唇紧闭，他的指间会说话，甚至他身上的每个毛孔都会背叛他。

——西格蒙德·弗洛伊德

我们都习惯在别人面前伪装自己而最终我们都是在自欺欺人。

——方舒华迪拉罗西福考

在人际交往中，每个人都会不自觉地用眼睛、面孔、身体和态度来表达自己的真实感觉，这就是身体语言。一位心理学家曾指出：无声语言显示的意义要比有声语言多得多，而且更深刻。他还指出，在人际交往中，身体语言蕴含大约55%的信息。在一些特殊的情况下，身体语言可以单独使用，甚至可以表达出有声语言难以表达的心理状态。就是因为身体语言在社交场合中占据如此重要的作用，所以，掌握了身体语言的要领，我们就可以更迅速、更全面识人、鉴人，使我们的人际交往更加畅通。

身体语言往往比有声语言更加真实，更能正确地反映出一个人的真实意图。通过阅读《图解身体语言》的内容，你将学到很多在其他同类书籍中找不到的知识。你一定会对部分信息感到新奇。例如，如果你必须选出一个人身体上最“诚实的”部位——最能反映出一个人真实情感或者心理的部位——你会选择哪个部位呢？这个部位能够告诉你，同事、上司、家人、约会对象，甚至是一个陌生人的真实的心理或者性格特征。另外，本书还将为你揭示这些身体语言的行为学依据，在同类的书籍中很少有这样的内容。从《图解身体语言》的任何一个章节开始阅读都不会影响对全书内容的理解。易懂的文字，充满创意的图片，全方位为您展现身体语言的魅力。

《图解身体语言》共分为十七章，分别通过五官细微的差异以及身体各个部位的动作，了解发出者的真实心理；通过生活习惯、服装配饰、兴趣爱好引导大家学会观察周围人们的真实性情；通过对职场与销售场合的身体语言的解析，帮你决策千万级别的商务谈判，成交丰硕业绩的销售大单；最后通过血型了解男性与女性的差异，开启情场恋人的心理之门。

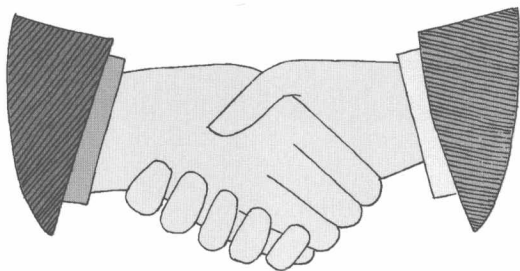
本书最大的特色就是图解丰富有趣，每一小节的内容后面都有形象生动的图片作更进一步的解释补充，使枯燥抽象的内容趣味化、形象化。即使是没有通读全文，通过图解也能知晓很多知识。全书用精美的图片与生动有趣的文字，将身体语言的千万种姿势及心理，形象地呈现给每一位读者。简而言之，无论你是职场新人、销售人员、企业管理者或是从政人员，都可以尽情地从中找到自己所需要的知识。换一种思维，洞察一切，令你从优秀到卓越，从此与任何人沟通不再是问题！

# 目录

## 第一章

### 认识身体语言：人类的第二种语言

第一节	感知身体语言.....	4
第二节	信息的传递员，情感的显示器.....	6
第三节	身体语言与有声语言.....	8
第四节	身体语言的基础.....	10
第五节	解读身体语言的基本规则.....	12
第六节	积极的身体语言.....	14
第七节	消极的身体语言.....	16



## 第二章

### 头部识人术：头为首领，统筹全局

第一节	从头型解读对方的心理密码.....	20
第二节	从发质观性格.....	22
第三节	开会时基本的头部姿势.....	24
第四节	点头与摇头的寓意.....	26

## 第三章

### 眼睛识人术：眼为心窗，读懂双眸之隐语

第一节	隐藏在瞳孔之下的情绪.....	30
第二节	从眼形识别对方的性格.....	32
第三节	透过眼神看心理.....	34
第四节	对话时的三种凝视.....	36
第五节	求人办事要会看眼神.....	38
第六节	解读互视时的眼神.....	40
第七节	注视中的潜规则.....	42



## 第四章

### 口部识人术：语言习惯破解术

第一节	嘴巴：一张一合透露出性格.....	46
第二节	嘴唇的动作，情绪的先锋.....	48
第三节	口头禅：体现真实的世界.....	50
第四节	从回答时间看对方真实的个性.....	52
第五节	幽默方式显现真性格.....	54
第六节	听出对方的“弦”外之音.....	56

## 第五章

### 面部识人术：暴露对方内心深处的细微变化

第一节	脸型：性格的显示器.....	60
第二节	额头：胸怀的突显.....	62
第三节	眉毛：性格的点睛之笔.....	64
第四节	藏在鼻端的性格.....	66
第五节	下巴：被人忽视的秘密.....	68



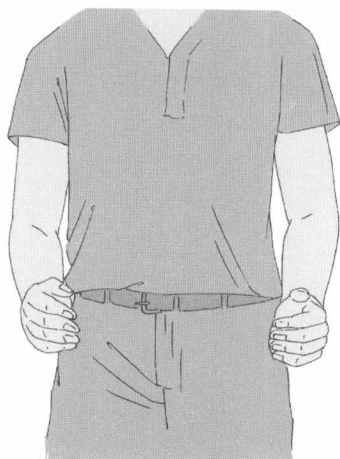


第六节 耳朵：信息的传递员.....	70
第七节 脖子：心理的公告.....	72
第八节 最常见的面部表情.....	74
第九节 以笑识人.....	76
第十节 微笑：女性的武器.....	78
第十一节 眉毛挑动有深意.....	80

## 第六章

### 手部识人术：翻手为“云”，覆手为“雨”

第一节 手：人的第二张脸.....	84
第二节 手指参差有秘密.....	86
第三节 双手的“言语”.....	88
第四节 灵动的手指说巧语.....	90
第五节 以手掌探知对方的诚意.....	92
第六节 手掌有力量.....	94
第七节 握手的礼节.....	96
第八节 不受欢迎的握手姿势.....	98



## 第七章

### 躯干识人术：身随心动，从姿态动作看透人心

第一节	从体型来识人.....	102
第二节	肩膀诉说的语言.....	104
第三节	躯干：真实信息的主要显露.....	106
第四节	腿部动作反馈的真实性情.....	108
第五节	从坐姿看性格.....	110
第六节	从站姿看心理.....	112
第七节	从走姿看个性.....	114
第八节	睡姿——内心真实的反映.....	116

## 第八章

### 神采品德识人术：神色与品德表现出的气质

第一节	神不足与神有余.....	120
第二节	胸襟与气度.....	122
第三节	气色.....	124
第四节	面色与人的健康.....	126
第五节	为人处世的几大原则.....	128
第六节	谦虚是一种美德.....	130
第七节	有志之人，能屈能伸.....	132
第八节	处世豁达之人.....	134
第九节	勿揭人短.....	136
第十节	中庸之道.....	138

## 第九章

### 习惯识人术：窥斑见豹，习惯最易暴露人心

第一节	烟的类型透露对方的真性情.....	142
第二节	以车识人.....	144
第三节	从开车的习惯识人.....	146
第四节	从吃相来观察对方.....	148
第五节	从习惯性动作来识人.....	150
第六节	从刷牙习惯上观察对方.....	152
第七节	从洗澡方式看对方人格.....	154
第八节	从打电话方式洞悉人的内心.....	156

## 第十章

### 着装识人术：表里如一，从服饰上窥视人心

第一节	着装风格透视对方心理.....	160
第二节	从T恤看性格.....	162
第三节	彰显不同个性的手提包.....	164
第四节	由佩戴的手表类型识对方.....	166
第五节	由所戴的戒指识别对方.....	168
第六节	从戴帽的款式来识人.....	170
第七节	从手机类型窥见其心.....	172
第八节	藏在镜片下的性情秘密.....	174
第九节	腰带：男士品位的象征.....	176
第十节	从领带色彩看男士.....	178
第十一节	从丝袜看女人.....	180
第十二节	从随身携带的笔识人.....	182

## 第十一章

# 兴趣识人术：从兴趣爱好窥探性情冷暖

第一节	由衣服颜色看透女人性格.....	194
第二节	由服装款式看性情.....	190
第三节	酒有百味，心有千种.....	192
第四节	从书籍彰显真实的心理.....	194
第五节	音乐偏好透露潜藏的个性.....	196
第六节	旅游偏好折射出的心理特征.....	198
第七节	运动方式与性格密不可分.....	200
第八节	藏品类型泄露个性特征.....	202
第九节	由所养宠物窥探主人性格.....	204
第十节	从喜爱的电视节目看个性.....	206
第十一节	从益智游戏看性格.....	208



## 第十二章

### 交际识人术：见微知著，细微之处见人心

- |     |                   |     |
|-----|-------------------|-----|
| 第一节 | 安排座位有讲究.....      | 212 |
| 第二节 | 细微之处方可看破人心.....   | 214 |
| 第三节 | 从名片透视对方的性格类型..... | 216 |
| 第四节 | 从拿麦克风的方式看性格.....  | 218 |
| 第五节 | 从书写笔迹看性格轨迹.....   | 220 |
| 第六节 | 从礼物解读男士内心世界.....  | 222 |
| 第七节 | 从受褒扬的态度看性格.....   | 224 |
| 第八节 | 从处理文件上读懂人心.....   | 226 |
| 第九节 | 从握杯方式看性格.....     | 228 |
| 第十节 | 面试与身体语言密不可分.....  | 230 |

## 第十三章

### 职场识人术：小处着眼，职场中巧妙洞悉人心

- |      |                       |     |
|------|-----------------------|-----|
| 第一节  | 办公桌融入的同事性格.....       | 236 |
| 第二节  | 工作态度下的个性烙印.....       | 238 |
| 第三节  | 办公桌透露的特殊语言.....       | 240 |
| 第四节  | 从细节识透同事心.....         | 242 |
| 第五节  | 进入老板办公室——看其心情阴晴表..... | 244 |
| 第六节  | “此事只与你说”有深意.....      | 246 |
| 第七节  | 从主持会议识透上司性格.....      | 248 |
| 第八节  | 指示工作——判断上司的自信度.....   | 250 |
| 第九节  | 由姿态了解部属心态.....        | 252 |
| 第十节  | 如何防范小人.....           | 254 |
| 第十一节 | 企业管理重在“开”心.....       | 256 |

## 第十四章

### 销售识人术：注重细节，从销售中读透客户心

第一节	“察言观色”助开拓业务.....	260
第二节	用无声的语言赢得信任.....	262
第三节	如何打动客户.....	264
第四节	卖方与买方的“体语”战.....	266
第五节	及早发现封闭状态.....	268
第六节	运用身体语言利促销.....	270
第七节	销售中的座位安排.....	272

## 第十五章

### 恋爱识人术：情场中善观其变，知己知彼

第一节	从用钱态度看男人的内心世界.....	276
第二节	一眼识别“骗子”男人.....	278
第三节	七种绝不能嫁的男人.....	280
第四节	从喜好的颜色看男人心理.....	282
第五节	从身体部位读懂女人.....	284
第六节	从化妆观察女性的性格.....	286
第七节	从购物看女人个性.....	288
第八节	从饰物上识女人好恶.....	290
第九节	了解女性心理可从她爱吃的零食着手.....	292
第十节	男性择偶可从女性坐姿看起.....	294
第十一节	从内衣喜好观察女人性格.....	296
第十二节	SHOE出女性的魅力性格.....	298
第十三节	正确辨认“爱”的信号.....	300

## 第十六章

### 血型识人术：识人有捷径，血型不同心有别

A型血概论.....	304
A型血与各血型之间的人际关系.....	306
B型血概论.....	308
B型血与各血型之间的人际关系.....	310
AB型血概论.....	312
AB型血与各血型之间的人际关系.....	314
O型血概论.....	316
O型血与各血型之间的人际关系.....	318

## 第十七章

### 位置识人术：空间有奥妙，位置有讲究

第一节 我的地盘我做主.....	322
第二节 约定俗成的定位规则.....	324
第三节 因地而异的“正中间法则”.....	326
第四节 捍卫自己的私人空间.....	328
第五节 公共空间里的“变色龙”.....	330
第六节 占据有利的空间.....	332
第七节 影响个人空间的因素.....	334
第八节 两性之间的距离.....	336





