

-002  
盛乐心理馆

BODY LANGUAGE

破译

身体语言密码

人类身体信号心理解析大全

职场、情场、商场沟通宝典  
商务谈判、市场攻略、职场面试必备工具书

邓明明 / 编著



新世界出版社  
NEW WORLD PRESS

# 破译 身体语言密码

## 人类身体信号心理解析大全

邓明明/编著

## 图书在版编目(CIP)数据

破译身体语言密码/邓明明编著. —北京:新世界出版社,2008.12

ISBN 978-7-5104-0015-5

I.破... II.邓... III.动作心理学 IV.B848.4

中国版本图书馆 CIP数据核字(2008)第 194285 号

## 破译身体语言密码

---

策 划: 兴盛乐书刊发行有限公司

编 著: 邓明明

责任编辑: 罗平峰 张民捷

封面设计: 大观工作室

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

总编室电话: +86 10 6899 5424 6832 6679(传真)

发行部电话: +86 10 6899 5968 6899 8705(传真)

本社中文网址: [www.nwp.cn](http://www.nwp.cn)

本社英文网址: [www.newworld-press.com](http://www.newworld-press.com)

本社电子信箱: [nwpcn@public.bta.net.cn](mailto:nwpcn@public.bta.net.cn)

版权部电子信箱: [frank@nwp.com.cn](mailto:frank@nwp.com.cn)

版权部电话: +86 10 6899 6306

印 刷: 北京中印联印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 680×960 1/16

字 数: 280 千字 17.75 印张

版 次: 2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-0015-5

定 价: 29.80 元

---

新世界版图书 版权所有 侵权必究

新世界版图书 印装错误可随时退换

## 前 言

你知道身体语言的奥秘吗？你能观察到并了解他人身体语言的真实涵义吗？为什么说“微笑”只不过是人的一副面具而已？为什么说眼睛是心灵的窗户？餐厅里的餐桌上有“领土”界限吗？……这一个个问题都指向了一个共同的名词——身体语言！

什么是身体语言？身体语言是指人们在日常生活中，通过身体某些部位的表情、姿态、动作、生理反应以及衣饰等，透露出他们的心理信息。这些信息包括意念、看法、态度，也涵盖了人类日常生活中的诸般感觉和情绪，如友善、谦虚、感动、自信、关怀、兴奋、从容、愤怒、沮丧、紧张、恐惧、羞怯、不耐烦、鄙夷、倨傲、焦虑等等。

身体的不同部位会传达出不同的身体语言信息。比如说，人与人目光接触时，一个人可以从对方那里得到很多的信息，可以帮助交往的双方心理同步，也可以用来表达一个人的喜、怒、哀、乐；而从对方面部五官的表情，则可以看出对方的信任、怀疑、兴奋、犹豫等在言语中有意掩饰的涵义；而不安地来回走动则显示某人的某种焦虑不安的情绪……

人类是符号化的动物。人们不但可以将自己心里的感觉、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信息来了解其所欲传达的心理信息。所以，身体语言是一种双向的表达和沟通方式。

在非正式的聚会上，当你看到他人吸烟的姿势，你能判断出对

# 破译 身体语言密码



方是一个什么样的人吗？在工作中，你看到同事走进你的办公桌前，你想到了什么？在销售活动中，你的客户摸了一下鼻子，你认为对方在向你发出什么信号？在男女交往中，你是如何运用身体语言来增强自身的最佳优势的？

.....

上面的这一个个问题都可以在本书——《破译身体语言密码》里找到答案。本书就是一本打开身体语言奥秘的“万能钥匙”！

身体语言是一个完整的体系。在力求全面的前提下，本书尽可能地把一些耳熟能详的身体语言涵义呈现给读者，不当之处，敬请读者指正。

- 第1章 破译身体语言密码 /1**
- 身体语言与有声语言 /1
  - 身体语言是人人都能“读”懂的大众化语言 /3
- 第2章 头部语言的破译 /7**
- 摇头晃脑者惟我独尊 /8
  - 拍打头部的后悔心情 /8
  - 交谈时抹头发的人问心无悔 /10
  - 用点头的方式提高对方思考及进取心 /11
  - 点头不一定是肯定的答复 /11
  - 歪着脑袋倾听 /12
- 第3章 脸上的观点倾诉 /14**
- 脸型不同的人性格不同 /15
  - 当无法看出对方的表情时,就从他的左脸判断 /18
  - 想隐藏自己,本性却会不经意地表露出来 /18
- 第4章 会说话的眼睛 /20**
- 视线的交流是沟通的前提 /23
  - 对方的眼睛看远方时…… /25
  - 斜视对方的眼光…… /26
  - 对方眼神发亮略阴险时…… /26
  - 对方做没有表情的眼神…… /27
  - 视线接触与否的心理学研究 /28
  - 注视与移开视线的心理学研究 /29



- 注视、凝视与瞥视 /31
- 对话时的目光 /35
- 影响眼睛使用的其他因素 /37
- 特殊情境的眼睛使用 /39

- 第5章 随心而变的眉毛 /45**
  - 眉毛的“动作”所透露的心理信号 /46
  - 眉毛的形状所透露的心理信号 /50

- 第6章 鼻子上的心理信号 /53**
  - 他为什么摸起了鼻子? /53
  - 鼻子大代表能力强吗? /56

- 第7章 嘴巴不出声也会说话 /58**
  - 嘴形所透露的喜悦和无奈 /58
  - 嘴唇所透露的性格信号 /59
  - 拉动嘴形的微笑 /61

- 第8章 手的心理破译 /63**
  - 魅力之手 /63
  - 肥胖之手 /64
  - 磁器之手 /64
  - 强盗之手 /66
  - 搓手的心理信号 /67
  - 双手攥在一起的心理信号 /70
  - 指尖相碰的姿势所透露的心理信号 /70



- 第9章 握手的心理含义 172**
- 控制性和屈从性的握手 173
  - 谁先伸出手? 175
  - 握手的风格 176
- 第10章 手势的心理含义 179**
- 故意利用手掌的姿势进行欺骗 180
  - 手掌的威力 181
- 第11章 指尖上的心理“舞蹈” 182**
- 拇指的心理信号 182
  - 食指的心理信号 184
  - 中指的心理信号 185
  - 无名指的心理信号 185
  - 小指的心理信号 186
  - 手指交叉的心理信号 186
  - 食指交叠的心理信号 186
- 第12章 多“情”多“义”的腿和脚 188**
- 扳腿的心理信号 189
  - 抚摸腿的心理信号 189
  - 踝对踝双腿交叉的心理信号 190
  - 膝对膝双腿交叉的心理信号 190
  - 踝对膝双腿交叉的心理信号 191
  - 双腿缠绕的心理信号 191





- 双足的丰富心理信息 /92
- 站立时腿、脚的语言信号 /94
- 坐姿中的腿、脚的语言信号 /96
- 由步伐识人 /100

## 第13章 破译撒谎者的身体语言 /105

- 识别撒谎时的身体语言 /108
- 注意撒谎者的眼睛 /110
- 注意撒谎者的四肢动作 /112
- 注意撒谎者的鼻子和嘴 /113
- 注意撒谎者伪装出来的身体语言 /115
- 注意撒谎者的微笑 /115
- 注意撒谎者的微观身体语言 /118
- 和撒谎者交谈时的观察点 /120

## 第14章 破译男性的身体语言密码 /126

- 三种距离看男人 /126
- 如何从举止看男人 /127
- 如何从衣着看男人 /129
- 如何从走姿看男人 /130
- 如何从颜色看男人 /133
- 如何从酒桌上看男人 /136
- 如何从选酒看男人 /137
- 如何从吃相看男人 /140
- 如何看吻识男人 /142
- 如何看鞋识男人 /144



- 如何看袜识男人 /147
- 如何看包识男人 /149
- 如何从吸烟习惯看男人 /150

## 第15章 破译女人的身体语言密码 /153

- 如何从小动作看女人的心理 /153
- 如何从打电话的姿势看女人对金钱的态度 /155
- 如何从坐姿看女人 /157
- 如何透过口红看女人 /160
- 如何从服饰色彩看女人心 /161
- 如何从发型看女人 /162
- 如何透过兴趣看女人 /163
- 如何从鞋看女人 /168
- 如何透过泳装看女人心理 /172
- 如何读懂女人的无声语言 /174
- 如何从提包看女人的性格与心理 /177
- 如何从饮食方面看女人的性格与心理 /179
- 如何从笑声看女人的性格与心理 /183

## 第16章 破译两性关系中的身体语言密码 /185

- 两性的亲密空间语言 /185
- 我爱你的信号 /193
- 手的任务:触摸、指向以及发信号 /197
- 亲吻的秘密 /198
- 第一次亲密接触 /202



## 第17章 破译面试时的身体语言密码 /205

面试与身体语言密不可分 /209

面试前的准备工作 /210

面试中的位置 /213

面试提示 /218

困难的问题 /220

面试的结束阶段 /222

评估面试 /222

练习自己的面试身体语言 /226

## 第18章 破译办公室中的身体语言密码 /227

在办公室里为行为负责 /227

破译上司的身体语言 /233

为自己赢得有利的空间 /235

同事间的手势语言 /238

异性同事的身体语言 /240

领导的意图何在 /243

上下级的微妙动作 /245

利用视觉的力量 /246

办公桌的安排 /248

强势握手 /249

空间入侵 /249

赶超崇拜者 /251

## 第19章 破译销售中的身体语言 /255

察言观色找到客户 /255





用无声的语言赢得信任 /257

让客户亲自去触摸 /262

销售中的座位安排 /264

运用身体语言促销 /269





## 第1章 破译身体语言密码

身体语言是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,实现信息发送者的目的。

一个人的身体语言,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,以达到影响和支配他人的目的,使活动按照自己设计的方向进行。

### 身体语言与有声语言

身体语言和有声语言是语言的两种形式。人们在社会交往活动中,有二者单独使用的时候,也有将二者合用的时候。

首先,就身体语言和有声语言单独使用来看,有的人只用有声语言传递信息,其间没有(相对而言)身体语言配合;有的人只用身体语言传递信息,其间没有有声语言配合。喜剧大师卓别林就是一位著名的身体语言大师。他就是凭着自己的体态来把各种剧情内容生动地传达给观众的。



其次,就身体语言和有声语言合用来看,人们在用有声语言发送信息的同时,往往要辅以身体语言。一般说来,人们总是把有声语言和身体语言结合起来运用,只不过有技巧高低之分。

人类最古老的交际手段就是有声语言。人们在说话时是离不开表情动作的。有研究表明,在远古时代,人类的有声语言还不太发达的时候,交际时表情动作格外丰富。就是到了人类的有声语言丰富发达以后,交谈时表情动作也仍是必不可少的。我们的祖先早就意识到了这一点。

我国战国时期的著名思想家孟子说:“征于色,发于声,而后喻。”也就是说,说话要表现在神态上,表达在言辞中,才能被人理解。孟子是一位十分擅长辩论的人,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。

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表情动作。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密切相关,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,虽然尚未正式开口说话,但交际活动已经开始。双方的眼神、表情、动作都在传递着信息。说话时对方除了听,还在看。皱眉头,嘴角向下撇,那显然是话不投机;和颜悦色,笑脸相对,说话就易于顺利进行。因此,在口语交际过程中,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、形象生动,因而更富有吸引力和感染力,交际的效果会比单纯凭借有声语言好得多。大家知道,电视的宣传效果比起电台广播更突出、更明显。重要的原因之一就在于: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。

一个人的身体语言和有声语言,同样是构成其语言的两种重



要形式。每个人在实施影响活动的过程中,针对不同的对象、场合等情况,有时可分别单独使用,有时也可将二者结合使用。但更多的情况下,要注意身体语言和有声语言的相辅相成的关系,更好地发挥自己言语的效能。

## 身体语言是人人都能“读”懂的大众化语言

人们在使用口头语言交谈时,容易忽略一个重要的辅助手段。常言道:“身体语言是世界上共同的语言。”身体语言甚至可以替代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。

身体语言是内在情感的外部显现。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。

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。

多一点抚慰，少一分隔阂；多一点微笑，少一分误解。

灵活有效地使用体态语言，给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。

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。为人们所熟知的比较容易察觉的身体语言有以下各种。

**五官** 眉毛上扬表示询问或质疑；眼睛张大表示惊疑、欣喜或恐惧；鼻翼微微掀动可能是心情激动的反应；微笑是肯定的象征，具有向对方传达好意、消除不安的作用。

**面部** 脸红常由于害羞或情绪激动；脸色发青往往出现在强烈气愤、愤怒受到抑制而即将暴发之前；脸色发白常常是由于身体不适应或在精神上遭受了巨大打击。

**躯干** 呼吸急促时，胸部或腹部会起伏不停，这是极度的兴奋、激动或愤怒时的表现；肩部微微耸动也可能是抑制激动、悲伤或愤怒的流露；挺胸叠肚是满不在乎的表示；哈腰弓背是畏缩退让的表示。

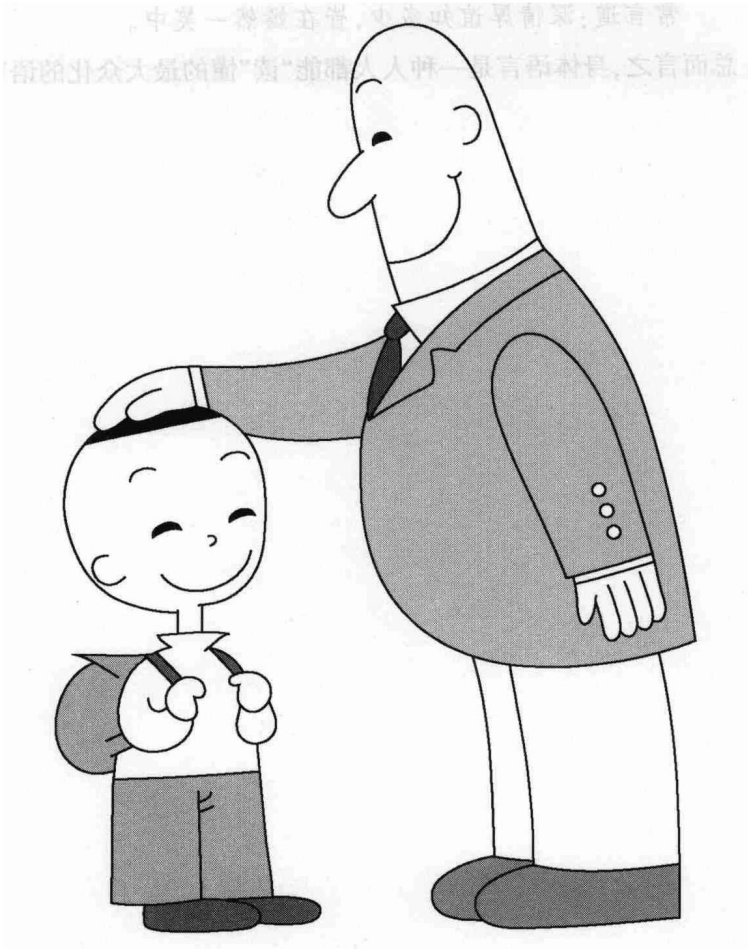
**四肢** 手指轻敲桌面或脚尖轻拍地板可能是内心焦躁不安；手、手指发颤是内心不安、吃惊的表现；手臂交叉可能是一定程度的警觉、对抗的表示。

上述这些身体语言的表现我们都不陌生，只是没认真想过罢了。这说明身体语言就在我们生活和日常活动当中。当然，身体语言还远不止这些。

在拥挤的公共汽车上，一个人重重地踩了某人一脚。







多一点抚慰，少一分隔阂；  
多一点微笑，少一分误解。