

看完这本书，你能火眼金睛看透人

身体语言密码

识破人心识别人性，在交往中取得主导权

滕龙江◎著

人际沟通、市场推销、搭讪恋爱、职场面试等必备工具书



华文出版社
SINO-CULTURE PRESS

身体语言密码

识破人心识别人性，在交往中取得主导权

滕龙江◎著



华文出版社
SHI GUO WEN XUE CHUBAN SHE

图书在版编目(CIP)数据

身体语言密码 / 滕龙江著. — 北京: 华文出版社,
2018.3

ISBN 978-7-5075-4869-3

I. ①身… II. ①滕… 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(2018)第033694号

身体语言密码

著 者: 滕龙江

出版策划: 李金水 蔡荣建

责任编辑: 胡慧华 郝一嵩

出版发行: 华文出版社

社 址: 北京市西城区广外大街305号8区2号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwcb.com.cn>

电 话: 总编室 010-58336239 发行部 010-58336267 58336238

责任编辑 010-58336197

经 销: 新华书店

印 刷: 保定市西城胶印有限公司

开 本: 880×1280 1/32

印 张: 7

字 数: 140千字

版 次: 2018年5月第1版

印 次: 2018年5月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5075-4869-3

定 价: 29.00元

前 言

P r e f a c e

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，透露出自身的心理信息，这些信息包括意念、看法、态度，也涵盖了生活中的诸多感觉和情绪。

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%通过视觉获得，另有6%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，但他却只字未说。”

著名的心理学家、精神分析学派创始人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，甚至他的每个毛孔都会背叛他！”从某种角度来说，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。

因此，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、交际等能力和效果产生非常积极的影响。

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。为此，我们精心推出这本《身体语言密码》。本书循序渐进、丝丝入扣地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而深入的解读，为你破译身体语言的种种密码，带你走进人类潜意识的最深处，从而帮你看穿他人的真实意图，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。

本书将身体语言的各种组成部分分门别类，逐一分析，并尽量用简单易懂的语言将其描述出来，使每个读者都能明白其中的规律和道理。当然，我们也将极少数与众不同、意义独特的身体语言表现形式单独列出，并进行专门的分析，从而使得本书不仅全面细致而又深入浅出，既有难点却又不乏乐趣。

此外，它不仅是一本针对销售人员、管理者、谈判代表以及公关人员所写的类似于工作手册性质的专业书籍，同时，它还是一本可以应用于日常生活各个方面的书籍。无论是在家中，还是在工作场所，你皆可以尽情施展，这本书会让你在职场、情场、商场无往不利，识人、观相、察心无所不能！

第一章 意在言外——身体“说”出最真实的你

你“听”到身体语言了吗 / 002

身体语言是如何传递信息的 / 004

身体语言“说”出最真实的你 / 007

扑克牌高手的常胜秘诀 / 009

身体语言与身体动作 / 011

解读身体语言的三大规则 / 014

第二章 百变表情——七十二般语言变幻无常

人心写在脸上 / 020

捕捉百变表情后的真实语言 / 022

眼神——灵魂的镜子 / 024

头部动作的态度寓意 / 026

才下眉头，却上心头 / 030

“承上启下”的鼻子表情 / 033

嘴唇上刻画的丰富表情 / 036

表情有无皆有深意 / 039

第三章 魔力微笑——世界通用的神奇语言

微笑是一座沟通的桥梁 / 042

多少性格“笑”出来 / 044

透析各种常见的笑 / 045

看你假笑到几时 / 048

微笑的魔力有多大 / 050

开怀大笑是最好的良药 / 052

送给女性的微笑建议 / 054

发挥微笑的神奇功效 / 056

第四章 巧手能“言”——千言万语尽在手中

能说会道的“多情”之手 / 060

十指葱葱有“密语” / 061

指尖上的语言“舞蹈” / 065

手指交叉意味着什么 / 066

翻手为云，覆手为雨 / 068

手势中挥舞的语言信号 / 071

巧搓手说巧语 / 076

摩拳擦掌，必有下文 / 078

握出对方的心思与情意 / 079

权力尽在“掌”握 / 082

手臂动作隐藏的语言密码 / 085

第五章 腿脚会说话——腿脚是如何泄漏内心秘密的

腿部泄露的秘密 / 090

腿脚是如何“说”真话的 / 091

拍腿、扳腿、摸腿的含义 / 093

双腿从交叉到分开的玄机 / 094

腿在抖，心也在“抖” / 096

心有所思，脚尖有所向 / 098

哪里“逃”？脚尖告诉你 / 099

锁脚，为心加把“锁” / 101

第六章 真相藏在姿势里——典型姿势语言全揭秘

步伐急促的走姿 / 104

步伐平缓的走姿 / 105

步伐方正的走姿 / 106

步伐散碎的走姿 / 108

左腿交叠右腿的坐姿 / 109

右腿交叠左腿的坐姿 / 110

两腿并拢手放腿侧的坐姿 / 111

两腿分开两脚并拢的坐姿 / 112

- 两腿分开两手放开的坐姿 / 113
- 标准立正的站姿 / 114
- 双手叉腰的站姿 / 115
- 双脚站立左手插兜的站姿 / 116
- 两脚并拢手放身后的站姿 / 117
- 两脚平行手抱胸前的站姿 / 118
- 双脚站立手放腹前的站姿 / 119

第七章 小习惯大秘密——小心习惯动作出卖了你

- 细察习惯，识破人心 / 122
- 七大吃相，你是哪一相 / 124
- 喝酒十态，你属于哪一态 / 126
- 十五种类型的吸烟者 / 128
- 驾车习惯展现个人脾性 / 132
- 打电话小习惯中的秘密 / 135
- 浓妆淡抹女人心 / 136
- 小心！下意识动作会出卖你 / 139

第八章 身随心动，妙不可言——空间位置中的语言玄机

- 不可擅闯的私人领地 / 144
- “正中间法则” / 146
- 不得不忍受的“零距离” / 148
- 公共空间里的“集体伪装” / 149



“高”者生存吗 / 151

高度与身份之间的比例奥妙 / 153

小技巧让你“高人一等” / 156

身体角度大有玄机 / 158

亲密的0°谈话 / 160

45°——最融洽的谈话角度 / 162

第九章 看谁在撒谎——你在撒谎身体却在坦白

识破谎言有迹可循 / 166

嘴在说谎，身体在坦白 / 167

假装的愤怒和心虚的脸红 / 170

眼神透露的撒谎信号 / 172

捂嘴——此地无银三百两 / 173

克林顿为什么频频摸鼻子 / 175

通行全球的手掌行骗术 / 177

坐立不安的说谎者 / 180

细节中呈现说谎的蛛丝马迹 / 181

第十章 身体语言，男女有别——两性中的身体语言

女人最具吸引力的部位 / 186

男人哪里最能让女人着迷 / 189

突出性别差异的秘诀 / 192

男女“放电”各有信号 / 194

六大信号表明他喜欢你 / 196

这样做，表示她对你有意思了 / 197

异性吸引“五步走” / 201

第一次亲密接触 / 203

亲吻——两性心灵的交汇 / 205

男女有别，示爱有异 / 208

结语 破译身体语言，掌控人生局势



第一章

意在言外——身体“说”出最真实的你

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类似这样子的：“眼睛是心灵的窗户。”没错儿，我们并不是在研究身体构造，而是在探讨一个更有意味的主题——身体语言。或许你会开始疑惑：身体怎么会有语言、会说话呢？其实，毫无疑问，我们的身体具备这种神奇而实用的能力，只是平时人们疏于观察、运用罢了。

你“听”到身体语言了吗

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交流的。即使在口语诞生后，身体语言依旧在生活中扮演着重要角色。身处陌生的非洲大草原，在不懂任何当地语言的情况下，人们完全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。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，语言要表现在神态上，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，这样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表情、动作，所以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中，针对不同的对象、场合等情况，都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，不仅能够使重点突出，且形象生动，还丰富了感情，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二十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，人们在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，总体而言，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。

实际上，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。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以及它们的作用和影响。

常言道：“身体语言是世界上共同的语言。”它甚至可以替代有声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%通过视觉获得，另有6%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，并可帮助说话人深刻、准确地把握言事意旨，有效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。

在长辈直言斥责晚辈时附以爱抚、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，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的语言环境，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、食指和拇指上的老茧、面部表情和种种行为等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