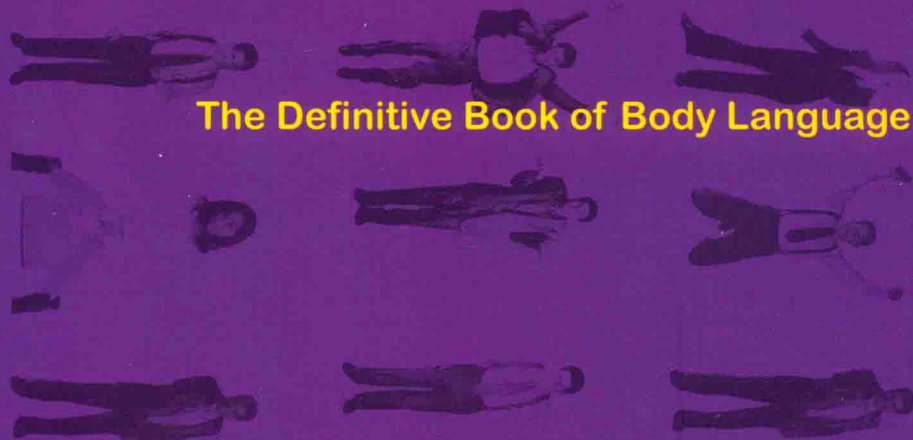


享誉全球的人际关系大师潜心30年权威力作

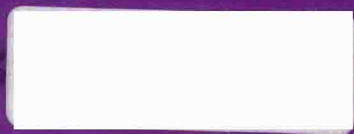


The Definitive Book of Body Language

身体语言密码

亚伦·皮斯 芭芭拉·皮斯 著

王甜甜 黄佼 译



老板、客户、竞争对手、谈判、求职、面试
每个人都需要，帮你成为沟通高手的好书！

光明日报出版社

身体语言密码

[澳] 亚伦·皮斯 芭芭拉·皮斯◎著
王甜甜 黄佼◎译



光明日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

身体语言密码 / (澳) 亚伦·皮斯, (澳) 芭芭拉·皮斯著; 王甜甜, 黄佼译. — 北京: 光明日报出版社, 2017.12

书名原文: The definitive book of body language
ISBN 978-7-5194-3811-1

I. ①身… II. ①亚… ②芭… ③王… ④黄… III.
①势语—通俗读物 IV. ①H026.3—49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第326843号

版权登记号: 01-2015-6238

THE DEFINITIVE BOOK OF BODY LANGUAGE

by Allan Pease, Barbara Pease

Copyright © Allan Pease 2004

Publish by agreement with PEASE INTERNATIONAL PTY.LTD.AUSTRALIA, c/o

Dorie Simmonds Literary Agency

Simplified Chinese Translation Copyright © 2018 by Beijing Double Spiral Culture & Exchange Company Ltd.
All Right Reserved.

身体语言密码

SHENTI YUYAN MIMA

著 者: [澳] 亚伦·皮斯 芭芭拉·皮斯

译 者: 王甜甜 黄 佼

策 划: 双螺旋文化

责任编辑: 许 怡

责任校对: 傅泉泽

装帧设计: 韩捷·巴斯光年workshop 沈银苹

责任印制: 曹 诤

特约编辑: 唐 浒 赵 静

特约技术编辑: 张雅琴 黄鲁西

出版发行: 光明日报出版社

地 址: 北京市西城区永安路 106 号, 100050

电 话: 010-67078248 (咨询), 63131930 (邮购)
010-63497501, 63370061 (团购)

传 真: 010-67078227, 67078255

网 址: <http://book.gmw.cn>

邮 箱: gmcbcs@gmw.cn

法律顾问: 北京德恒律师事务所龚柳方律师

印 刷: 固安县京平诚乾印刷有限公司

装 订: 固安县京平诚乾印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换 电话: 010-67019571

开 本: 170×240 1/16

字 数: 290千字

印 张: 20.75

版 次: 2018年4月第1版

印 次: 2018年4月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5194-3811-1

定 价: 45.00元

版权所有 翻印必究

※ 序 ※

指甲，外套的衣袖，脚上的靴子，裤子膝盖处的褶皱，食指和拇指上的老茧，面部表情，以及衬衣袖口和他的种种行为，透过这其中的每一个细节，我们都能轻而易举地推断出这个人的职业。假如说一名出色的询问者在得到所有这些信息的情况下，竟然还无法对这些信息的主人做出准确的判断，我认为，这一定是天方夜谭。

——夏洛克·福尔摩斯，1892

当我还是个小男孩的时候，我就已经知道大人们常常会言不由衷。于是，随着年龄的增大，我渐渐地明白了一个道理，只要我能够弄清楚人们的真实想法并且按照他们期望的那样去做，他们就有可能会满足我的心愿。11岁时，我开始了自己的职业销售生涯。为了挣零花钱，每天放学之后，我都会挨家挨户地去推销橡胶海绵。没过多久，我就已经练就了一套察言观色的好本事，可以在见到对方的一刹那，迅速地判断出他是否有可能购买我推销的产品。当我上门推销时，开门的人通常都会叫我马上离开。但是，经验告诉我，如果对方在说话的同时，其手心是展开的，而且用手掌的一面对着我，那么，在这样的情况下继续坚持我的推销并不会给我带来任何危险。因为尽管对方看起来很凶，却并不会再进一步采取过激的行为。不过，假如开门者说话的声音很温和，但他却在说话时用手指指着，或者双手紧握，这时，我心里很清楚我该做的就是闭上嘴巴，马上离开。我很喜欢销售这份职业，而且，毫不夸张地说，在同龄人当中，我绝对算得上是这一行的佼佼者。少年时期，我成为了一名炊具推销员，利用晚上的时间向人们推销炊具。借助于之前锻炼出来的那一套察言观色的本事，我很快就掘到了自己的第一桶金，也由此拥有了我的第一份家业。选择从事销售工作让我有了更多接触其他人的机会，从而可以近距离地观察他们，并从他们的言行举止中推断出他们内心的真实想法，判断其是否有购买的意向。而我判断的根据也很简单：观察他们的肢体语言。后来，这一技巧也成了我在舞会上百战不殆的法宝。通过观察对方，我几乎可以准确地预测出那群女孩中谁会接受我的邀请，与我共舞，而谁又会拒

绝我。

20岁时，我成为一家人寿保险公司的保险经纪人。在此之后，我便不断地打破该公司的销售记录。在踏入保险行业的第一年，我的销售业绩就突破了百万大关，成为公司里最年轻的销售业绩超过百万的保险经纪人。出类拔萃的成绩使我非常荣幸地加入了国际百万圆桌协会美国分会这个大家庭。作为一名初出茅庐的年轻人，我无疑是个幸运儿。我自己也没想到，年少时通过推销炊具而掌握的某些技巧竟然能够帮助我在保险行业——这个完全崭新的领域取得如此辉煌的成就。事实上，这一技能甚至还可以应用于任何涉及到人际交往的职业和领域，帮助所有需要帮助的人，让他们也品尝到胜利的美酒。

你对自己的了解有多少

有时，我们会把自己极其熟悉某一人或事物形容为“了如指掌”，然而，实验证明，能够从照片中认出自己手背的人却微乎其微，其所占比例还不到5%。此外，我们还针对电视节目开展了一些简单的试验。试验结果表明，绝大多数的人都不善于解读他人通过肢体语言所发出的信号。我们在宾馆狭长的休息大厅的另一端安装了一面大镜子。如此一来，当你走进宾馆的时候，由于镜子的反射，你就会产生一种错觉，觉得宾馆里仿佛有一个长长的走廊，一直延伸到休息大厅之外。然后，我们在天花板上悬挂一些大型植物，其高度距离地面大约5英尺。这样，当有人进入休息大厅时，通过另一端镜子的反射，看起来就好像有另一个人同时也从休息大厅另一端的走廊走了进来。由于被植物遮住了脸，这“另一个人”的容貌就变得有些难以辨认。不过，这却并不妨碍你观察他的肢体语言和行为。每一位客人在走进休息大厅之后，都会花大约5~6秒钟的时间打量一番从走廊那头进来的另一位“客人”，然后再向接待处走去。当被问到他们是否认出了对面的那位“客人”时，85%的男士的回答都是否定的。绝大多数男士都没能认出镜子中的自己，其中有一个人甚至问我们：“你说的是那个又矮又胖的男人吗？”不出所料，实验中，58%的女士告诉我们，镜子中的那个人正是她们自己，而还有30%的女士则认为那位“客人”看起来

很“眼熟”。

绝大多数的男性和将近半数的女性并不知道自己脖子以下的身体究竟是何种模样。

你对于身体语言的侦查技能有多高

世界各地的人们通常都对政治家们的肢体语言十分感兴趣，因为大家都知道，有时候，政治家们会借助于自己的肢体语言向大众传递一些虚假的信息。例如，假装相信一些其实他们本不相信的事情，或是给人们一些错误的暗示，从而掩盖自己的真实情绪和面目。政治家们在公众面前常常会用各种谎言极力地伪装自己，巧言令色，闪烁其词，借此隐藏自己的真实情感。他们还会制造出各种假象，或是利用某些事实作掩护，让人们无从识别其真实想法；有时候，他们甚至会向人群中的那些假想出来的友人挥手致意以此来为自己的演讲制造声势。但是，直觉却告诉我们，他们的肢体语言将会暴露出他们的真实情感和想法，所以我们都喜欢怀着一种期待的心情，仔细地观察他们的一举一动，并且为看穿了他们的心思而兴奋。

我们可以从什么样的肢体语言信号判断出眼前的这位政治家正在撒谎——他的嘴唇在颤抖。

在一次电视节目中，在当地旅游部门的配合下，我们开展了另一项实验。旅游者来到当地的旅游局，想询问一些关于当地旅游胜地和景点风光的信息。他们被带到了问讯处，一位金发且留着小胡须的旅游官员接待了他们。这位金发的旅游官员身着一件白色的衬衣且系了一条领带。在谈论了几条可能的旅游线路之后，这位官员便低下头，弯腰到柜台下寻找一些相关的介绍手册。这时，另一位黑发，不留胡子且身着一件蓝色衬衫的工作人员从柜台后面探出身来，而他的手上也拿着一些介绍手册。这位黑发的旅游局工作人员接着同事刚刚说到的话题，继续与旅游者讨论旅游

线路。显然，在与他谈话的旅游者当中，大约有一半的人并没有留意到谈话对象的变化，而在这群后知后觉的旅游者当中，男性所占的比例大约是女性的两倍。他们不仅没有意识到对方肢体语言发生了变化，而且根本没有发现前后接待他们的根本就是两个完全不同的人！不过，除非你后天学习过如何解读肢体语言，或是天生便有此能力，不然你也很可能会和他们一样，意识不到这其中的改变。而本书将会告诉你，这其中究竟发生了哪些变化。

我们如何撰写此书

《身体语言密码》（The Definitive Book of Body Language）是我和芭芭拉一起共同完成的。在本书中，我们不仅对内容做出了相当大的延伸和扩展，而且还引入了一些最新的科学研究，譬如说生物学进化论和进化心理学，以及一些诸如磁共振成像（MRI）之类显示大脑内部情况的现代技术。我们在撰写本书时采用了一种开放的模式，所以，无论读者们从这本书的任何一部分开始阅读，都完全不会影响对书中内容的理解。本书的主旨就是描写和分析各种与身体有关的面部表情、肢体动作和手势，因为你需要学习这些内容，从而帮助你从每一次与他人面对面的交流中获取更多的信息。《身体语言密码》将会使你对自己所发出的无声的肢体语言信号有更多更深的了解；同时，本书还将告诉你如何利用这些肢体语言来提高自身人际交流的效率，最终取得你期望中的结果。

本书将肢体语言和各种手势的组成部分分离开来，逐一分析，并用一种简单易懂的语言将其描述出来，使每个人都能明白其中的规律和道理。不过，与此同时，我们也将极少数与众不同的手势单独列出，并进行专门的分析，从而使得本书深入浅出，有难点，却也不乏乐趣。

对此，有些人可能会一脸惊恐地举手反对，并且认为肢体语言研究不过是利用科学知识窥探他人心中的秘密或思想，从而达到剖析或控制他人的目的的另一手段。然而，我和芭芭拉却并不这样认为。本书的写作目的是要培养你的洞察力，使你能够更加深入地认识和学习你与他人的沟通和交流，从而使你能够更加彻底地了解他人，并由此更加透彻地认识自

我。学习和了解这些将会使你的生活和工作事半功倍，而对此漠视和无知则只会滋生恐惧与盲目，使我们变成一个苛刻的人。假如不是通过观察和研究掌握了鸟类的生活习性，鸟类观察者们根本无法拍摄下各种生动的照片，并以此作为自己的战利品。同样的道理，学习解读肢体语言，掌握利用他们的技巧，将会使我们与他人的每一次相遇都变成一段刺激有趣的经历。

为了使本书的语言更加简练，书中出现的“他”或“他的”只是一种泛称，除非有特别的声明，其适用范围都是既包括男性也包括女性。

你的身体语言字典

《身体语言密码》是一本专门针对销售人员、管理者、谈判代表以及行政人员所写的类似于工作手册性质的专业书籍，同时本书中的所有内容却可以应用于生活的各个方面，无论是在家中，还是在工作地点，但用无妨。《身体语言密码》一书凝聚了我们三十多年来在这一领域潜心研究的各项成果。在书中，我们为读者列出了解读他人思想和情感所需的各种关于肢体语言的基础“词汇”。通读本书之后，此前积累于你心中的关于他人种种行为的诸多困惑将会一扫而光，与此同时，你自己的行为也会随之发生永久性的改变。没有读本书之前，你就好比生活在一间黑暗房间里，因为黑暗，你根本看不清楚室内的摆设和墙壁上的各种挂件，就连房间的门你都只能靠触摸才能感觉到它的存在。可是，读过本书之后，你会有一种重见光明的感觉，就好像这间暗室里突然开了灯。灯光下，屋里的一切都清清楚楚地呈现在了你的眼前，直到这时，你才真正看清楚他们的样子，知道他们的位置，才能确定自己该做什么。

亚伦·皮斯

目 录

序 /001

你对自己的了解有多少 /002

你对于身体语言的侦查技能有多高 /003

我们如何撰写此书 /004

你的身体语言字典 /005

第1章 意在言外

身体语言——比说话更有效的沟通方式 /003

为何你会心口不一 /005

身体语言如何体现情感 /005

为何女性的感知力会更强 /006

脑部扫描能告诉我们什么 /008

占卜师如何占卜 /009

天生、遗传还是后天的文化熏陶 /011

身体基本动作的产生根源 /012

全球通用的表情和动作 /013

正确解读身体语言的三大规则 /014

为何我们容易产生误解 /017

为何孩子的身体语言容易理解 /018

你能伪装表情，做假动作吗 /019

一个真实的故事：说谎的求职者 /019

如何成为身体语言解读专家 /021

第2章 权力尽在“掌”握

如何利用手掌获得控制权 /024

如何探知对方的诚意 /025

国际通用的手掌行骗术 /027

因果法则 /028

手掌的力量 /028

一项观众实验 /031

关于握手方式的研究 /032

谁该先伸出手 /033

如何获取优势地位和支配权 /034

恭顺的握手 /036

势均力敌的握手 /037

如何通过握手营造气氛 /037

如何瓦解强势攻击 /038

冷冰冰、黏糊糊的握手 /041

获取左侧优势 /041

异性之间的握手 /042

双手握手法 /043

握手中的控制权 /044

布莱尔与布什之间的权力竞争 /046

解决方法 /046

8种最不受欢迎的握手方式 /047

阿拉法特与拉宾的握手 /051

总结 /052

第3章 笑容的神奇魔力

微笑是一种顺从的信号 /056

为何微笑有感染力 /058

微笑如何欺骗大脑 /059

练习假笑 /059

走私犯笑得更少 /060

5种常见的微笑 /061

开怀大笑是最好的良药 /064
为何我们应当重视笑容 /065
我们可以边笑边说话，猩猩却不行 /065
幽默有疗伤治病的神效 /066
笑到哭为止 /066
笑话如何使人发笑 /067
充满笑声的房间 /068
微笑是一座沟通的桥梁 /068
幽默可以成为一种促销的手段 /069
不开心地撇嘴 /069
送给女性的微笑建议 /070
恋爱中的笑声 /071
总结 /073

第5章 文化差异

写作此篇时，我们人在意大利 /094
做一个文化小测验 /095
你得了多少分 /098
为何我们都在逐渐地美国化 /098
全世界的文化基本要素几乎是相同的 /099
问候方式的差异 /100
当两种文化相遇 /101
喜欢撅上嘴唇的英国人 /103
擤鼻涕动作的文化差异 /104
3种最常见的跨文化交际手势 /106
接触还是不接触 /109
文化冲突是如何发生的 /110
总结 /111

第4章 手臂的信号

以臂为界的身体信号 /076
交叉双臂会对自身造成伤害 /076
“舒服”的姿势 /077
性别差异 /078
双臂交叉抱于胸前 /078
解决方法 /079
握拳式的双臂交叉姿势 /080
抓握式的双臂交叉姿势 /081
老板VS员工 /081
获取他人的认可和赞同 /083
拥抱自己 /084
如何探知社会名流的内心不安 /085
巧用咖啡杯 /087
接触的魔力 /088
伸出你的手 /090
总结 /091

第6章 百变“手”、“指”

巧“手”能言 /115
双手之间的玄机 /116
双手的作用：增强记忆效果 /116
“摩拳擦掌” /117
摩擦手指 /119
紧握双手 /119
尖塔形手势 /120
利用尖塔形手势获胜 /122
小结 /123
托盘式的姿势 /123
将手背在身后 /124
拇指有关的手势 /126
留在上衣口袋外的拇指 /126
总结 /128

第7章 手触摸脸部的信号

- 谎言调查 /131
- 三只聪明的猴子 /131
- 脸是如何泄露真相的 /133
- 女人确实是天生的“撒谎家” /133
- 为什么撒谎如此困难 /134
- 撒谎时最常见的8种手势 /135
- 思考和迟疑的手势 /140
- 厌倦 /140
- 思考的手势 /141
- 说谎的应聘者 /142
- 抚摸下巴 /143
- 迟疑的手势 /144
- 抓挠后颈和拍击头部的手势 /145
- 为什么鲍勃总是败北 /147
- 双重意义 /147

第9章 个人空间和领域

- 个人空间 /173
- 个人空间的间距 /174
- 个人空间间距的应用 /175
- 谁在靠近谁 /176
- 我们为什么讨厌乘电梯 /176
- 为什么示威人群会暴怒 /177
- 保持距离的礼节 /179
- 做一做午宴测试 /180
- 文化因素 /180
- 在跳华尔兹时日本人为何总是领舞 /182
- 乡村的人与城市的人对个人空间的不同需求 /182
- 领地与所属权 /184
- 与汽车有关的私有领地 /184
- 做一个测试 /185
- 总结 /186

第8章 眼部传达的信号

- 瞳孔扩张 /151
- 瞳孔测试 /152
- 女人又是优胜者 /153
- 人类的眼睛 /154
- 轻抬眉毛 /154
- 张大眼睛 /155
- 眼睛向上看 /156
- 注视——你的目光投向哪儿 /157
- 撒谎者大都会看你的眼睛 /158
- 如何避免攻击和辱骂 /159
- 斜视 /160
- 延长眨眼的间隔 /160
- 东张西望 /161
- 面部地理学 /161
- 威严的凝视 /162
- 关于政治家的故事 /163
- 男女速配节目的实验 /164
- 面谈开始后的20秒钟 /164
- 解决之道 /165
- 你会转向哪个频道 /165
- 怎样抓住听众的目光 /167
- 怎样呈现视觉信息 /167
- 提起钢笔的魔力 /168
- 总结 /169

第10章 腿部动作泄露的秘密

- 流行的步态 /188
- 双脚如何说真话 /189
- 腿部动作的目的 /189
- 戒心、寒冷还是觉得舒服 /193
- 身体姿态从封闭转向开放的过程 /193
- 欧洲版双腿交叉 /195
- 美国版的“4字腿” /195
- 身体姿势封闭的同时，内心也是封闭的 /196
- 用手抓着“4字腿” /197
- 脚踝相扣 /197
- 短裙综合症 /200
- 两腿交缠 /200
- 两腿交叉而小腿保持平行 /201
- 伸出右脚还是缩回来 /201
- 总结 /202

第12章 模仿——创建友善关系的工具

- 营造融洽的氛围 /224
- 精确到细胞的模仿行为 /225
- 男人和女人在模仿上的差别 /225
- 如果你是女人，你该怎么做 /227
- 男人和女人何时变得相像 /227
- 我们会跟自己的宠物相像吗 /228
- 有样学样 /229
- 声音的模仿 /230
- 有意识地营造友善氛围 /230
- 谁模仿谁 /232
- 总结 /233

第11章 13种常见姿势

- 点头的动作 /204
- 为什么要学习点头 /205
- 怎样赢得他人的赞同 /205
- 摇头的动作 /206
- 基本的头部姿势 /207
- 低头耸肩 /209
- 摘去“不存在”的绒毛 /210
- 怎样展现自己的状态 /210
- 西部牛仔的姿态 /212
- 较量 /213
- 双腿分开 /214
- 把腿放在椅子的扶手上 /215
- 骑跨在椅子上 /216
- “弹弓式”姿势 /217
- 准备就绪的坐姿 /219
- 起跑者的姿势 /220
- 总结 /220

第13章 香烟、眼镜、彩妆的神秘信号

- 两种类型的吸烟者 /237
- 男人和女人的抽烟的差别 /238
- 如何判断他人的决定 /239
- 抽雪茄的吸烟者 /240
- 吸烟者想要结束会谈的信号 /241
- 如何解读眼镜 /241
- 拖延时间的策略 /242
- 从眼镜上方窥视 /243
- 把眼镜架在头上 /244
- 公文包发出的信号 /244
- 总结 /244

第14章 身随心动

- 各种身体角度的含义 /247
- 如何利用身体的角度表示排斥之意 /249
- 就座时的身体方向 /250
- 脚尖的方向 /251
- 总结 /251

第16章 座位安排

- 一个关于桌子的测试 /269
- 为何有些老板总是不招人喜爱 /272
- 与说的无关，关键在于你的座位 /274
- 亚瑟王的方法 /275
- 保持两人同时介入其中 /276
- 长方形的会议桌 /277
- 为何老师总是青睐位于其左侧的学生 /278
- 家庭里的权力游戏 /278
- 如何让观众落泪 /279
- 注意力的分布区域 /280
- 一项关于学习的实验 /281
- 在餐桌上作决定 /282
- 总结 /284

第18章 测试你的身体语言洞察力

- 你能答对吗 /305
- 你得了多少分 /314
- 总结 /315
- 6条让你更有魅力的小秘诀 /316

第15章 所有权、领土和身高

- 屈身与地位 /256
- 他是附近的“大人物” /258
- 为何你在电视上会显得高 /259
 - 一项地板测试 /260
 - 个子高的弊端 /260
 - 利用屈体来提升身份 /261
- 电视上的政治家如何赢得选票 /261
- 如何安抚他人的愤怒情绪 /262
- 身高与爱之间存在某种微妙关系吗 /264
 - 让你显得更高的小技巧 /264
- 总结 /265

第17章 面试、强权与办公室政治

- 为何詹姆士·邦德总是一副沉着冷静的面孔 /287
- 9条营建良好第一印象的黄金法则 /287
 - 假如有人让你等待 /290
 - 假装，直到你真能做到为止 /292
- 7条简单策略帮你轻松赢得优势 /293
 - 小结 /294
 - 办公室的强权政治 /294
 - 如何改变办公桌上的区域划分 /296
 - 就座后身体的朝向 /297
 - 如何重新布置办公室 /299
- 总结 /302

※ 第 1 章 ※

意在言外



身体语言——比说话更有效的沟通方式 /003

为何你会心口不一 /005

身体语言如何体现情感 /005

为何女性的感知力会更强 /006

脑部扫描能告诉我们什么 /008

占卜师如何占卜 /009

天生、遗传还是后天的文化熏陶 /011

身体基本动作的产生根源 /012

全球通用的表情和动作 /013

正确解读身体语言的三大规则 /014

为何我们容易产生误解 /017

为何孩子的身体语言容易理解 /018

你能伪装表情，做假动作吗 /019

一个真实的故事：说谎的求职者 /019

如何成为身体语言解读专家 /021

我们都知道，当一个人走进一间熙熙攘攘的房间之后，不用几分钟，他就能准确地描述出房间内各个人之间的关系以及他们此时此刻的感受。在人类的口语尚未进化完全之前，通过他人的行为来解读他们的意见和想法，就是当时的人们所采用的最基本的交流方法。

人类发明收音机之前，人与人之间的大部分沟通和交流都是通过写在书本、信件以及报纸上来完成的。这就意味着那些相貌不佳的政客，以及一些像亚拉伯罕·林肯那样不善言辞的演说家只要能够持之以恒，坚持己见，并能写得一手好字，就一定可以获得成功。对那些能够自如驾驭口头文字的人们而言，譬如说温斯顿·丘吉尔，收音机时代的到来无疑为他们创造了一个大展拳脚的机会。不过，假如换成了更注重视觉效果的今天，他们可能就要付出更多的努力才能获得成功了。

今天的政治家们都很清楚，政治与公共形象和行为举止之间有着千丝万缕的联系。现在，绝大多数有头有脸的政治家都有自己的肢体语言私人顾问，从而帮助他们借助肢体语言使自己看起来显得真诚、正直、富有同情心，尤其是在真实情况并非如此的情况下，这种做法更是不可或缺。

可令人难以置信的是，在人类上千年的进化历史当中，直到20世纪60年代，专家学者们才开始对肢体语言进行全方位的研究，直至《身体语言密码》一书出版，人们才意识到了肢体语言的存在。尽管如此，绝大多数人仍然认为谈话才是我们最主要的沟通方式。其实，从人类进化的角度来



对美国人而言，图中的手势意味着“好，不错”；而对意大利人来说，这表示“数字一”；日本人则认为这个手势代表的是“数字五”；不过，在希腊人眼中，这表示“去你的”；而在中国则表示“很棒”。

说，谈话直到近期才成为我们沟通方式的一部分，而且这种方式主要是用来传递事实与数据资料。对话，这一沟通方式的产生时间大约是在200万年至50万年前，也就是在这段时间里，我们大脑的体积增大了两倍。在此之前，肢体语言与咽喉部位发出的声音一直都是我们传递情感和情绪信息的主要方式。直到现在，肢体语言的这一功能仍然在发挥作用。只不过是我们将注意力都集中在了谈话上，所以，大多数人对于肢体语言仍是不甚了解，更别说是能够意识到它在我们生活中的重要性了。

然而，我们的口语表达方式却常常会在不经意间体现出肢体语言在沟通中的重要性。以下便是我们常用的一些习惯表达——

- Get it off your chest. 倾吐心声。
- Keep a stiff upper lip. 坚定不移。
- Stay at arm's length. 保持一定距离。
- Keep your chin up. 不气馁。
- Shoulder a burden. 承担能力。
- Face up to it. 勇敢面对。
- Put your best foot forward. 全力以赴。
- Kiss my butt. 巴结我，讨好我。

这些习惯表达中，有一些理解起来的确是有些困难，不过一旦理解了他们的含义，你也一定会受益匪浅，因为这其中包含了一些能让你大开眼界的知识。根据以往的经验，我们知道，遇到这种情况，要想弄清楚他们所表达的真实含义，方法大致有两种：要么变换思考问题的角度，要么就从整体把握其意义。不过我相信，当你理解了他们的真实含义之后，其形象的表达方式一定会给你留下深刻的印象，让你终身难忘。

身体语言——比说话更有效的沟通方式

在无声电影时代，由于肢体语言是大银幕上惟一的沟通方式，因此，像查理·卓别林这样的电影演员就成了揣摩并施展肢体语言技巧的先驱。

在当时，能否恰到好处地使用各种手势以及能否巧妙地用身体各部位发出信号与观众交流，就成了评判每位演员演技好坏的标尺。有声电影时代的来临使人们渐渐地将注意力的焦点从无声的肢体语言转移到了演员的对话之上，结果，许多无声电影演员便因此而失去了往日的辉煌，逐渐销声匿迹。只有那些既擅长对话表演形式，又具备精湛的肢体表演技能的演员，才最终在这场电影的大变革中生存下来。

在肢体语言的学术研究成果中，20世纪以前最富影响力的一部作品大概要数查尔斯·达尔文于1872年出版的《人类和动物的情感表达》一书了，不过，这是一部针对学者，以讲述理论为主的作品，并不适合大众阅读。然而，这本书却引发了一场全球范围内的关于面部表情与肢体语言的现代研究，达尔文的许多观点和观察结果最终也都得到了来自世界各地的研究者们的证实。从那时起直至现在，研究者们已经收集并记录下了将近一百万条非语言信息及线索。20世纪50年代研究肢体语言的先锋人物阿尔伯特·麦拉宾发现：一条信息所产生的全部影响力中7%来自于语言（仅指文字），38%来自于声音（其中包括语音、音调以及其他声音），剩下的55%则全部来自于无声的肢体语言。

人类学家雷·博威斯特（Ray Birdwhistell）是最初非语言交际——他称之为“动作学”的倡导者。针对人与人之间发生的非语言交流，博威斯特也作出了相似的推断。他指出：一个普通人每天说话的总时间大约为10~11分钟，平均每说一句话所需的时间则大约只有25秒。同时，他还推断出，我们能够作出并辨认的面部表情大概有25万种。

和麦拉宾一样，博威斯特还发现，在一次面对面的交流中，语言所传递的信息量在总信息量中所占的份额还不到35%，剩下的超过65%的信息都是通过非语言交流方式完成的。我们对发生于20世纪七八十年代的上千次销售和谈判过程开展了详细的研究，其结果表明，商务会谈中谈判桌上60%~80%的决定都是在肢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