

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

[澳] 亚伦·皮斯 芭芭拉·皮斯 著
王甜甜 黄佼 译



探寻手势和表情背后的隐秘含义

老板、客户、竞争对手、谈判、求职、面试……

成为沟通高手的必读工具书

中国城市出版社
CHINA CITY PRESS

The Definitive Book Of Body Language

— 身体语言 —
密码

[澳] 亚伦·皮斯 芭芭拉·皮斯 著
王甜甜 黄佼 译



中国城市出版社
· 北京 ·

北京版权局著作权合同登记

图字:01-2007-0962

图书在版编目(CIP)数据

身体语言密码 / (美) 皮斯等著; 王甜甜, 黄佼译

· 一2版. —北京: 中国城市出版社, 2014.5

书名原文: The definitive book of body language

ISBN 978-7-5074-2953-4

I. ①身… II. ①皮…②王…③黄… III. ①身势语
基本知识 IV. ①H026.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第103595号

Copyright©Allan Please 2004

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

Dorie Simmonds Literary Agency

Translation copyright©2015 by China City Publish House

All right reserved

策 划	双螺旋文化
责 任 编 辑	唐 浒 赵 静
装 帧 设 计	安晓蓓
责任技术编辑	张建军 张雅琴 杨 骏 沈永勤
出 版 发 行	中国城市出版社
地 址	北京市西城区广安门南街甲30号 (邮编100053)
网 址	www.citypress.cn
电 话	(010)63275378 (营销策划中心)
传 真	(010)63489791 (营销策划中心)
总 编 室 信 箱	citypress@sina.com 电话: (010) 68171928
投 稿 信 箱	world66@263.net (营销策划中心)
经 销	新华书店
印 刷	北京中印联印务有限公司
字 数	290千字 印张 19.625
开 本	710×1000 (毫米) 1/16
版 次	2015年6月第2版
印 次	2015年6月第1次印刷
定 价	39.00元

版权所有, 盗版必究。举报电话: (010)68171928

这是一本风靡全球的书

The Moscow Times

Home News Business Opinion Arts & Ideas Sochi 2014

ISSN: 1606-2222 +7 800 600 1104 ECR: 50 1804

The Aussie Who Taught Putin Body Language

By Anastasia Byrka | Nov. 26 2013 09:00 | Last edited 21:16

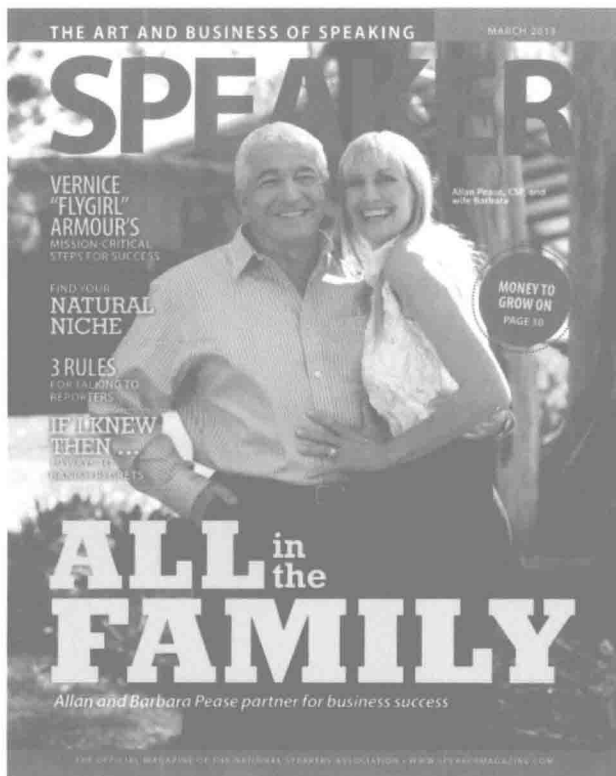


President Vladimir Putin, who Pease recalls as a capable student, shows a range of gestures, such as the "raised sleight," which signals confidence.

VORONEZH — If any foreigner deserves credit for President Vladimir Putin's rise to power, then perhaps it is Allan Pease, an Australian authority on body language who calls Putin "a very clever and capable student."

Pease, a best-selling author who is known internationally as "Mr. Body Language," first met the future

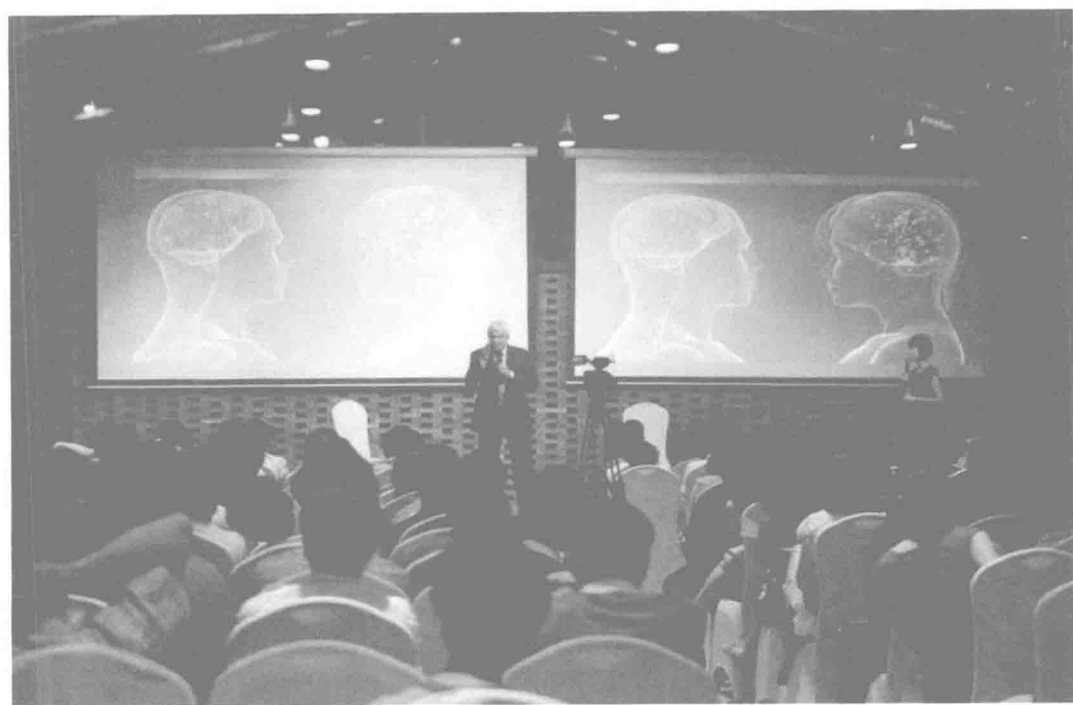
◎《莫斯科时报》：作者亚伦·皮斯教俄罗斯总统普京身体语言。



◎亚伦·皮斯和芭芭拉·皮斯荣登美国《SPAKER》杂志封面。



◎作者在阳光海岸学校。二年级的学生一边学习灵长类动物“变脸”，一边骄傲地展示自己的身体语言证书。



◎作者在读心术研讨会现场。

社会各界对《身体语言密码》的好评

这是一本绝妙的好书。阅读此书后，你将能分析和破解我们身边随时随地发生的身体动作，解读他人内心所想，随时掌控局面。

——《纽约时报》

没有身体语言的帮助，一个人说话会变得很拘谨，但是过多或不合适的身体语言也会让人望而生厌，自然、自信的身体语言会帮助我们更加自如地沟通。《身体语言密码》是帮助你找回自信、实现完美人生的必备读物。

——《华盛顿邮报》

这已经是我们第二次请亚伦来做培训了。得益于他提供的宝贵经验和极有价值的信息，我们的6000名成员获得了显著的提高。

——美国百万圆桌会议

身体语言是重要的外在包装，有时其重要性甚至超过了口语。在日常生活中，特别是工作中，对身体语言的正确解读可能会关系到我们是否会被录用、是否受重用以及能否晋升。这本《身体语言密码》，无疑是职场人士不可或缺的宝典。

——前程无忧51JOB首席执行官 甄荣辉

本书强调商业和政治领域的身体语言的运用，书中对身体语言的巧妙运用适用于销售和谈判领域，尤其对销售人员察言观色、快速识别他人内心所想、成交大单有直接的帮助作用。

——日本丰田汽车

人们所说的和他所感所想是不同的！通过身体动作能够解读人们所想。本书告诉大家如何获取合作，如何成功地面试，如何掌握商务谈判，如何博得他人喜爱等。这是一本有趣、易读、具有探索性的好书。

——印度kidfreesous.com网站

看了皮斯夫妇这一权威力作，受益良多。尤其在演讲的过程中，与听众保持无声交流的顺畅和默契，是讲者和听众情感相融的最好体现，身体语言运用得好，可使你的演讲增色不少。

——汤姆·彼得斯（《追求卓越》作者，被《财富》杂志评为“管理领袖中的领袖”）

这是一次精彩绝伦的演讲，我们所收获的，超出了我们的想象。

——美国联邦银行

亚伦是一个伟大的沟通专家和无与伦比的演讲家。我们的许多员工都反复说，他们想让亚伦一直讲下去，能够听到这么实用的讲座是莫大的荣幸。

——威娜（英国）有限公司

亚伦的洞察力和令人难忘的演讲能力，实现了知识性和娱乐性在人际关系领域的平衡，使得我们的员工既有难得的机会来学习，又能够在忙碌的一天结束时得以放松心情。

——英国电信

在克瑞斯顿的商务简报中，我们一直提倡的是高效率、敬业精神、鼓舞人心的能力。从这些方面来看，亚伦·皮斯是卓越的演讲家！

——克瑞斯顿国际会计师事务所

我们的价值观包括“质量是我们的终极目标”、“专业精神是一切行动的准则”，我们一直期待在商业伙伴中追寻到相同的价值观，亚伦带给我们的理念和成长，比我们的预期还要好。

——澳洲国民银行

作为人类行为大师，亚伦无疑是辉煌的。他在演讲的开端，建立了即时、融洽地同观众交流的良好气氛，让大家在欢声笑语的同时，记住了他的每一句话。亚伦凭借自身的感染力，激发了观众的热情。讲座结束后，很多人还在谈论他。我们毫不犹豫地推荐，亚伦是一个非常棒的演说家。

——《独立报》

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，只要我能够弄清楚大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 and 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，继续与旅游者们讨论旅游线路。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，你根本看不清室内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

第一章 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 /004
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 /007
占卜师如何占卜 /008
天生、遗传还是后天的文化熏陶 /010
身体基本动作的产生根源 /011
全球通用的表情和动作 /012
正确解读身体语言的三大规则 /013
为何我们容易产生误解 /016
为何孩子的身体语言容易理解 /016
你能伪装表情，做假动作吗 /018
一个真实的故事：说谎的求职者 /018
如何成为身体语言解读专家 /020

第二章 权力尽在“掌”握

- 如何利用手掌获得控制权 /022
如何探知对方的诚意 /024
国际通用的手掌行骗术 /025
因果法则 /026
手掌的力量 /026
一项观众实验 /029
关于握手方式的研究 /030
谁该先伸出手 /031
如何获取优势地位和支配权 /032
恭顺的握手 /034
势均力敌的握手 /035
如何通过握手营造气氛 /035
如何瓦解强势攻击 /036
冷冰冰、黏糊糊的握手 /038
获取左侧优势 /039
异性之间的握手 /040
双手握手法 /041
握手中的控制权 /042
布莱尔与布什之间的权力竞争 /044
解决方法 /044
8种最不受欢迎的握手方式 /045
阿拉法特与拉宾的握手 /049
总结 /050

第三章 笑容的神奇魔力

- 微笑是一种顺从的信号 /053
- 为何微笑有感染力 /054
- 微笑如何欺骗大脑 /055
- 练习假笑 /056
- 走私犯笑得更少 /057
- 5种常见的微笑 /058
- 开怀大笑是最好的良药 /061
- 为何我们应当重视笑容 /061
- 我们可以边笑边说话，猩猩却不行 /062
- 幽默有疗伤治病的神效 /063
- 笑到哭为止 /063
- 笑话如何使人发笑 /064
- 充满笑声的房间 /065
- 微笑是一座沟通的桥梁 /065
- 幽默可以成为一种促销的手段 /066
- 不开心地撇嘴 /066
- 送给女性的微笑建议 /067
- 恋爱中的笑声 /068
- 总结 /069

第四章 手臂的信号

- 以臂为界的身体信号 /070
- 交叉双臂会对自身造成伤害 /071
- “舒服”的姿势 /071
- 性别差异 /072
- 双臂交叉抱于胸前 /072
- 解决方法 /074
- 握拳式的双臂交叉姿势 /075
- 抓握式的双臂交叉姿势 /075
- 老板VS员工 /076
- 获取他人的认可和赞同 /077
- 拥抱自己 /078
- 如何探知社会名流的内心不安 /079
- 巧用咖啡杯 /081
- 接触的魔力 /082
- 伸出你的手 /084
- 总结 /084

第五章 文化差异

- 写作此篇时，我们人在意大利 /086
- 做一个文化小测验 /087
- 你得了多少分 /090
- 为何我们都在逐渐地美国化 /090
- 全世界的文化基本要素几乎是相同的 /091
- 问候方式的差异 /092

目录

- 当两种文化相遇 /093
- 喜欢撅上嘴唇的英国人 /094
- 擤鼻涕动作的文化差异 /096
- 3种最常见的跨文化交际手势 /097
- 接触还是不接触 /100
- 文化冲突是如何发生的 /102
- 总结 /102

第六章 百变“手”、“指”

- 巧“手”能言 /105
- 双手之间的玄机 /106
- 双手的作用：增强记忆效果 /107
- “摩拳擦掌” /107
- 摩擦手指 /109
- 紧握双手 /109
- 尖塔形手势 /110
- 利用尖塔形手势获胜 /112
- 小结 /113
- 托盘式的姿势 /113
- 将手背在身后 /113
- 拇指有关的手势 /115
- 留在上衣口袋外的拇指 /116
- 总结 /118

第七章 手触摸脸部的信号

- 谎言调查 /120
- 三只聪明的猴子 /121
- 脸是如何泄露真相的 /122
- 女人确实是天生的“撒谎家” /123
- 为什么撒谎如此困难 /123
- 撒谎时最常见的8种手势 /124
- 思考和迟疑的手势 /129
- 厌倦 /129
- 思考的手势 /130
- 说谎的应聘者 /131
- 抚摸下巴 /132
- 迟疑的手势 /133
- 抓挠后颈和拍击头部的手势 /134
- 为什么鲍勃总是败北 /135
- 双重意义 /136

第八章 眼部传达的信号

- 瞳孔扩张 /138
- 瞳孔测试 /139
- 女人又是优胜者 /140
- 人类的眼睛 /141
- 轻抬眉毛 /142
- 张大眼睛 /142
- 眼睛向上看 /143
- 注视——你的目光投向哪儿 /144
- 撒谎者大都会看你的眼睛 /145
- 如何避免攻击和辱骂 /146
- 斜视 /147
- 延长眨眼的间隔 /147
- 东张西望 /148
- 面部地理学 /148
- 威严的凝视 /149
- 关于政治家的故事 /150
- 男女速配节目的实验 /151
- 面谈开始后的20秒钟 /151
- 解决之道 /152
- 你会转向哪个频道 /152
- 怎样抓住听众的目光 /154
- 怎样呈现视觉信息 /154
- 提起钢笔的魔力 /155
- 总结 /156

第九章 个人空间和领域

- 个人空间 /158
- 个人空间的间距 /159
- 个人空间间距的应用 /160
- 谁在靠近谁 /161
- 我们为什么讨厌乘电梯 /161
- 为什么示威人群会暴怒 /163
- 保持距离的礼节 /164
- 做一做午餐测试 /164
- 文化因素 /165
- 在跳华尔兹时日本人为何总是领舞 /166
- 乡村的人与城市的人对个人空间的
不同需求 /167
- 领地与所属权 /168
- 与汽车有关的私有领地 /169
- 做一个测试 /170
- 总结 /170

第十章 腿部动作泄露的秘密

- 流行的步态 /172
- 双脚如何说真话 /173
- 腿部动作的目的 /173
- 戒心、寒冷还是觉得舒服 /177