

解读人心的关键秘诀
公关专家不告诉你的神奇读心术

慧眼观察

洞悉内心

换一种眼光洞察一切，
让你从出色到卓越，
从此沟通无往不利。



肢体语言的 心理秘密

带你走进人类潜意识深处，解析人类最神秘的身体信号，开启无声世界最复杂的信息密码，教授比说话更有效的沟通技巧。

周增文 编著 | 北京工业大学出版社



肢体语言的^的 心理秘密

周增文 编著 | 北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

肢体语言的心理秘密/周增文编著.—北京:北京工业大学出版社,2008.10

ISBN 978-7-5639-2007-5

I.肢… II.周… III.身势语-研究 IV.H026.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 139607 号

肢体语言的心理秘密

编 著:周增文

责任编辑:刘学宽

封面设计:袁剑锋

出版发行:北京工业大学出版社

地 址:北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码:100124

电 话:010-63791106 010-67392308(传真)

电子信箱:bgdcbsfxb@163.net

承印单位:北京金秋豪印刷有限责任公司

经销单位:全国各地新华书店

开 本:710mm×1000mm 1/16

印 张:18.75

字 数:278 千字

版 次:2008 年 10 月第 1 版

印 次:2008 年 10 月第 1 次印刷

标准书号:ISBN978-7-5639-2007-5

定 价:32.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误请寄回本社调换



前 言

谁都想做个受欢迎的人，所以我们努力去研究各种与人沟通的学问和技巧。于是我们开始训练自己的口才，我们尝试去微笑，我们学会去认真倾听……总之，我们处处留心，我们在努力规范自己的一言一行。可是，我们依然发现：我们与别人沟通起来还是不那么顺畅，我们还是经常听不懂或误解别人的意思。

其实，很多时候必须承认，我们在沟通方面所作的准备已经够多了，但是我们恰恰忽略了一点——用眼睛去观察别人。我们努力地完善自己的言行，但是我们总是忽略了别人除了说话之外的那些肢体语言所透露出来的信息。事实上，我们根本没有搞懂别人的真实意愿，自然在沟通中我们就会有很多的疑惑和不解。

事实上，肢体语言在大多数时候比真正的语言更能使我们了解别人，包括别人的性格、情绪、思想等，很多时候，这些东西是我们在别人的语言里无法体察到的。

心理学家赫拉别恩曾提出一个公式：信息传播总效果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作。可见，肢体语言是多么的不容忽视。

肢体语言往往是一个人下意识的举动，所以它很少有欺骗性。现实生活中，我们通过观察和分析别人的肢体语言，总是能有效获知那些我们可能通过口头有声语言得不到的信息。

研究肢体语言，不仅在我们日常交往中有帮助，在我们的实际工作中也



前 言

很有用处。比如说我们在推销时、谈判时、服务客户时,等等,这些隐秘的肢体语言都无时无刻不在帮我们收集有用的信息。让我们能准确地判断出对象的真实意图,从而与外界建立畅通而高效的沟通。

本书从实用的角度,纵向分析了各类肢体语言所表示的丰富含义,横向对肢体语言在不同情境下所透露出的不同含义进行了比较,希望对读者全面认识、了解和运用肢体语言提供更大的帮助。

但是,肢体语言作为一门新兴的科学,在我国还刚刚起步,笔者在收集相关资料方面也遇到不少困难。所以,恳请读者对本书中的不足之处提出建议,笔者不胜感激!



目 录

引言 为什么好口才与人沟通同样有障碍 1

第一章

仅仅用耳朵听还不够

有很多人可能会说：我们与别人沟通不好，其实是在于我们总是说得太多，没有用自己的耳朵去倾听别人说什么，从而失去了了解别人的机会，导致双方出现误解或者别人开始对我们反感，最终我们失去了与别人进一步沟通的机会。

我们很赞同这种观点，我们也由衷地说这种观点实在对极了！

可是，我们依然要说，仅仅用耳朵听还是不够的！

◇睁开眼睛，其实沟通没有障碍 7

◇倾听需要肢体配合 9

◇不会伪装的肢体语言 11

◇会说话的肢体语言 12

◇巧用肢体语言 28

◇练习优雅体态 36



第二章

你是否记住他人的表情变化

我们总是过多的关注自己，我们为什么不试着去观察一下别人的反应呢？是烦躁还是赞许、是厌恶还是接受、是生气还是欣喜、是惊奇还是漠然、是悲伤还是快乐……其实，在大多数时候，别人的态度和情绪总是写在他们的脸上的，我们没有注意观察，我们视而不见，我们甚至毫不理睬，这样沟通怎能变得畅通呢？

◇给表情下个定义	42
◇颈部以上	43
◇千奇百怪话表情	63
◇秋香的笑与黛玉的哭	71
◇观察表情,升华交际	86

第三章

为什么不从对方眼神中捕捉点什么

观察别人的眼睛，总是能轻易帮我们洞察别人的内心世界。可现实生活中，我们却经常在刻意躲避别人的眼神。我们被别人的目光打败，同时我们也丧失了从别人眼神中获取信息的大好机会。

用我们的眼睛，试着从别人的眼神中去捕捉我们需要的信息吧！

◇神奇的“目光语”	95
◇从眼球运动中寻找答案	104
◇读懂眼神中的情感和勇气	107
◇读懂挑衅,寻找默契	111



第四章

千万不可对他人手势视而不见

我们无数次错过了用手势表达情感的良机，我们也无数次对别人的手势视而不见，我们总是对别人的想法心犯疑团，我们也因此错过了无数次与人增进感情、解决沟通障碍的大好机会。那么，为什么我们不静下心来学一学这些可以表情达意的手语呢？

- ◇掌握信息的秘诀 119
- ◇指点江山的秘密 123
- ◇臂腕传递的真情 130
- ◇伸出你的手 137

第五章

坐姿所隐藏的信息

“坐相”相当程度上反映了一个人的处世态度和心理活动状态。研究这些不同的“坐相”，我们发现能从中获得许多与人交流的有用信息，也使得我们能在与别人沟通中轻松占据先机。

- ◇坐有坐相 143
- ◇坐姿显性 145
- ◇坐者百相 149
- ◇掌握角度，选择坐势 153

第六章 解读社交距离的密码

正如我们通过对比一个人口只有 30 万的小城和人口上千万的北京后感受到的：人和人之间一定的距离是我们保证身心健康愉快、对人友好亲切的必需。

但是，什么样的距离是合适的？在什么情况下要保持这些距离呢？

- ◇ 必不可少的社交距离 158
- ◇ 建立你的领地 162
- ◇ 击退办公空间入侵者 163
- ◇ 私人空间侵犯不得 164
- ◇ 进退有度的距离 170
- ◇ 从社交距离看亲疏远近 173
- ◇ 占据有利“地形” 175

第七章 从习惯性动作读懂对方

在工作和生活中，我们也经常被自己的习惯性动作所出卖。我们的一个习惯性姿势、我们吃喝时的习惯性动作、我们的卫生习惯、我们花钱的习惯、我们购物地习惯、我们运动的习惯，甚至我们抽烟的习惯有时候都让别人轻松地对我们的性格了如指掌。当然，我们也在经常通过别人的这些习惯洞悉别人的性格特征。那么，到底那些习惯会有这么大的作用呢？我们现在就来了解一下这些透露我们性格的习惯性动作吧！

- ◇ 身体姿势就是人的自白书 183



◇从吃喝的姿势读懂对方	196
◇从卫生习惯看对方性格	204
◇从处理钱币的习惯来看对方性格	209
◇被购物出卖的女人	211
◇香烟的诱惑	213
◇细节动作透露的重要信息	216

第八章 语气、语调你能听得见的肢体语言

千万不要忽视语气和语调的作用。它们总是在不停地向我们提示对方的心里真实含义,让我们去辨别别人说话的真伪。

◇注意你的语气	227
◇掌握语调,控制局面	228
◇那一声叹息的信息	230

第九章 服饰,没有语言与动作的肢体密语

衣着时时刻刻都在传递着信息,泄露人们内心的秘密。我们说一个人有魅力,吸引人,往往不是因为他长得如何如何美,而是因为他的举止高雅,穿着得体,风度不凡。事实上,我们观察一个人的时候,有80%到90%的注意力集中在他的服饰上。

一般来说,不同的穿着打扮体现着人们对自己的社会角色和周围世界的不同态度。

◇服饰拉近彼此的距离	235
------------------	-----

◇妆配你的服饰	242
◇道具传递个人性格	245
◇服饰选择,男女有别	257

第十章 肢体语言,男女有别

男女因为生理的不同,身态形貌以至于性格、思想、情绪、举止、言行及服饰等等都各自不同。我们在研究肢体语言的时候,必须注意肢体语言在男女之间表现出的这些差异,从而进一步掌握肢体语言的运用技巧,准确透析别人所发出的“肢体信号”。

◇从说话方式看男女差异	277
◇哭笑男女也有别	278
◇男女其他肢体语言差别	279
◇最令女性讨厌的男子习惯	281
◇女性传递爱的肢体信息	284
◇尾声,现在你知道答案了吧	288



引言

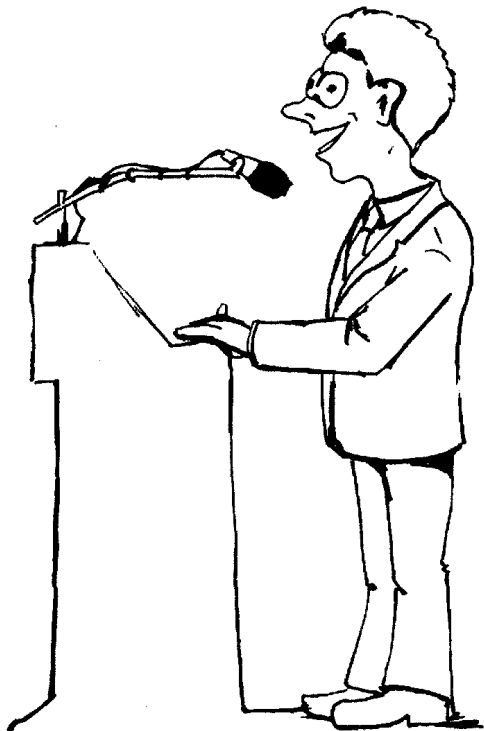
为什么好口才与人沟通同样有障碍

你是否曾羡慕演讲专家的滔滔不绝、辩论天才的牙尖嘴利？你是否曾街石苦练、广闻博记？你是否已满腹经纶、对答如流？你是否依仗你卓绝的口才与人争论不休？

我们总是不断地修炼自己的口才，因为有才，我们不断地积累自信，我们渐渐变得相信自己的分析，进而迷信自己的判断。我们开始慢慢习惯于把自己的观点阐述给别人，开始习惯不让别人开口，我们争论，我们辩解。可是不知从什么时候开始，我们却发现我们的人际关系开始变得不再像以前那么融洽了，我们与别人的沟通开始有障碍了。

我们有了好口才，可是为什么我们与别人沟通却还是存在那么大的障碍呢？

我们开始重新审视自己，是不是我们的口才还不够好？是不是我们还没有说服别人呢？于是，我们又开始重新研究那些演讲专家们的演讲过程，在反反复复地观看他们的演讲表



演之后，我们开始渐渐找到其中的奥妙——为什么他们在演讲时总是手舞足蹈？为什么他们在演讲时总是满面春风？为什么他们的眼神总是那么有感染力？

我们开始注意到，他们不总是靠丰富而充满激情的语言来表达自己的思想，他们总是用全身每一个器官来协助自己的情感流露。是的，这就是肢体语言，原来在无声无息中它们竟然发挥着如此大的作用。现在我们来看看只顾着说，不注意“做”给我们经常带来的麻烦吧：

▲我们在开导一个刚刚丧失亲人的朋友，我们从早到晚，费尽了口水；我们与朋友一起回忆、一起难过、一起展望；我们斟酌词句、变化声调……在我们竭尽所能之后，朋友开始慢慢释怀，这个时候我们开始慢慢体会自己好不容易赢得的成就，我们嘴角开始不经意露出微笑。对！微笑，就是这个小小的微笑，它无情地出卖了我们。结果？结果我们不敢想象！

▲我们经常在向别人推销，推销产品，有时也推销自己。我们谈笑风生、镇定自若，我们把自己的优势向别人娓娓道来，我们谈天说地无所不知，我们评古论今无所不能，我们无时无刻不在向别人传达着这样一种信息：我们的产品是最好的，我们自己是最优秀的。可就在别人将要与我们签约的时候，我们却低着头，极力地回避着别人的眼神，我们只顾着递上合同，递上笔，我们嘴里还在说着：“不用考虑了，我们就是最好的，没什么可犹豫的，签吧。”可是，在数次想从我们眼神中获得肯定没有结果之后，客户总是会问：“等等，我再考虑考虑之后再给你回话吧。”后来，不！还有后来吗？答案是肯定的——“没有”。

.....

是的，我们都曾无数次品尝过类似于这样的失败，我们都曾无数次这样被自己不经意的肢体语言出卖。现在，你还敢说肢体语言无关紧要吗？

事实上，关于信息的传递，心理学家赫拉别恩曾提出一个公式：信息传播总效果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作。可见，肢体语言是多么的不容忽视。

修炼口才，我们同样需要修炼我们的肢体语言，这些无声的语言同样是我们卓越口才不可分割的一部分，我们不光要斟酌词句、变换语调，我们还



要手舞足蹈、还要眉目传情。就像马拉多纳身体每一个部位都能踢足球一样,我们要发挥身体每一个部位的魅力,用不同的细节和动作来展示自己的意见,用不同的表情和神态来传递自己的感情。

我们修炼了各种肢体语言,我们开始纠正那些出卖自己真实意图的小动作和小表情,我们开始变得极富魅力,于是我们在社交中游刃有余、八面逢缘;我们修炼了肢体语言,我们开始学会从那些小动作和小表情中去分析别人的意愿和思想,我们在社交中变得处处主动,我们也很容易发现自己原来可以那么受欢迎。

因为,木头美人的艺术生命不可能长久。其实,一切就是这么简单,就是这么不可思议。现在,你还在犹豫什么?让我们一起来学习肢体语言、学习观察和分析肢体语言吧!

第一章

仅仅用耳朵听还不够

有很多人可能会说：我们与别人沟通不好，其实是在于我们总是说得太多，没有用自己的耳朵去倾听别人说什么，从而失去了了解别人的机会，导致双方出现误解或者别人开始对我们反感，最终我们失去了与别人进一步沟通的机会。

我们很赞同这种观点，我们也由衷地说这种观点实在对极了！

可是，我们依然要说，仅仅用耳朵听还是不够的！

