

内容最全面 技巧最丰富 方法最实用

瞬间看透人心的超级阅人术  
洞悉先机、掌控全局、无坚不摧、无往不利的成功必修课

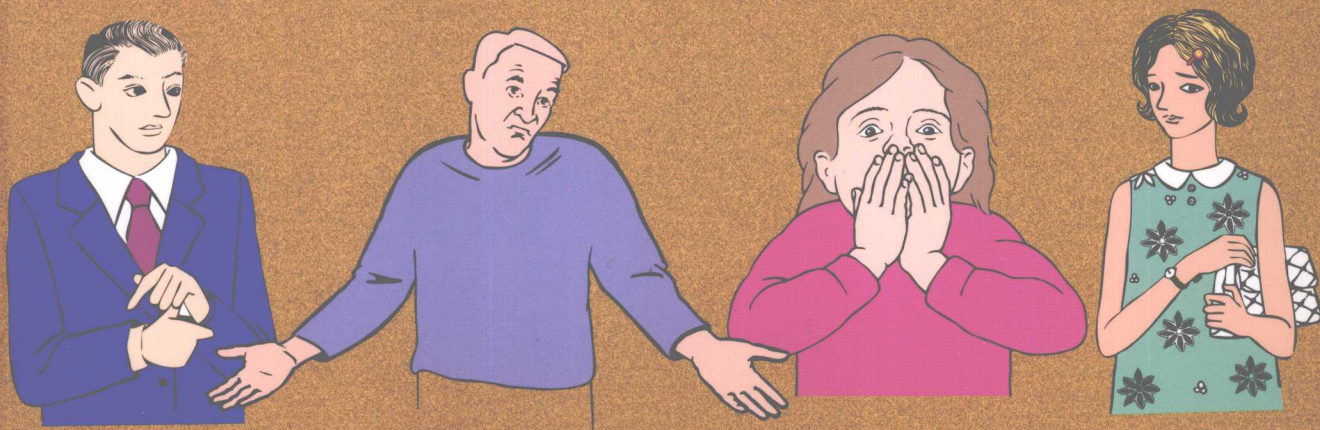
白金版

# 怎样 读懂和使用 身体语言

## 大全集

宿春礼 刘清海 著

美国FBI的特工人员经过专门的身体语言训练，能够在工作中识破他人的真实意图；政治家、影视明星等公众人物聘请专业的身体语言专家作为顾问，为其打造最佳公众形象；优秀的领导者和管理者、销售冠军等都深谙身体语言之道，在商战中运用心理战术看透并掌控对方。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。



华文出版社

# 怎样 读懂和使用 身体语言 大全集

宿春礼 刘清海 著

华文出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

怎样读懂和使用身体语言 / 宿春礼, 刘清海著. —北京:  
华文出版社, 2009.9

ISBN 978-7-5075-2882-4

I. 怎… II. ①宿…②刘… III. 身势语—通俗读物  
IV. H026.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 160999 号

书 名: 怎样读懂和使用身体语言

标准书号: ISBN 978-7-5075-2882-4

作 者: 宿春礼 刘清海 著

责任编辑: 杜海泓

封面设计: 李卫锋

文字编辑: 袭村野

美术编辑: 滕 霞

出版发行: 华文出版社

地 址: 北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwcbs.com.cn>

电子信箱: [hwcbs@263.net](mailto:hwcbs@263.net)

电 话: 总编室 010-58336255 发行部 010-58815874

经 销: 新华书店

开本印刷: 北京尚唐印刷包装有限公司

1020mm × 1200mm 1/10 44 印张 760 千字

2010 年 2 月第 1 版 2010 年 2 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

---

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与发行部联系调换

# 前言

美国著名人际行为学家乔治·沃尔夫在他的《人的多面性》一书中写道：“你周围的人，是一个复杂的组合群体。他们既是你必不可少的生活伙伴，又是你需要留心的对手。只有靠自己的眼力和心力，才能‘解剖’其所言、其所想、其所行，否则，即使你的防护盾牌再坚固，也会被人射穿。”

在自然界，为了生存与繁衍，每一种动物都有伪装自己的方式，同样，在人类社会，每一个人也都有自己的面具。如果不能读懂他人的真实想法，你必定会在现代社会竞争和人际交往中受制于人。那么，怎样才能看出面具后面的真实意图呢？怎样才能了解他们的内心世界并掌控他们的思维动态呢？

美国著名心理学家艾伯特·赫拉伯恩曾提出过一个公式：信息交流的结果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作。由此可知，人们在人际交往中，多达93%的信息是通过非语言方式传递的。关于身体语言，大家最熟悉的可以算是卓别林在电影里面的表演了。在有声电影出现以前，影片的情节完全是依靠动作和行为表达出来的，整部电影没有一句对白，但是观众却能通过演员的身体语言看懂影片内容、领会演员所要表达的意思。这也证明了身体语言中所包含的信息量是巨大的。

读懂他人的身体语言具有重要的意义。我们在与他人交流沟通时，即使不说话，也可以凭借对方的身体语言来探知他内心的秘密，对方也同样可以通过身体语言了解到我们的真实想法。人们可以在语言上伪装自己，但身体语言却经常会充当“出卖者”的角色。有些时候，当一个人由于种种原因有意或无意地言不由衷时，他的身体语言早已经先于有声语言一步把他的真实想法透露给别人了。这也是为什么打电话说谎要比面对面说谎成功率高的重要原因。因此，读懂他人的身体语言，可以更准确地认识他人。在宴会中，你能通过吸烟与饮酒的方式来判断对方吗？在工作中，你的同事、老板与你匆匆擦肩而过，你能得到什么讯息？在商务谈判中，你的对手不自觉地摸了一下鼻子，你能得出什么结论？在男女交往中，你能准确判断自己在对方心目中的真实位置吗？所有这些，都可以通过读懂身体语言窥破天机，一眼看透人心，让你处处掌握主动。

恰当使用身体语言可以帮助我们影响和掌控他人，让你在不同的场合中占有绝对的优势。身体语言比口头语言能够表达更多的意思，理解他人的身体语言是准确识别对方的一个重要途径。反之，恰当使用身体语言，我们就可以有意识地传递给对方一些信息，在心理上给对方以暗示，从而影响和掌控他人。通过目光、表情、动作与姿势的不同表现，呈现自己的喜怒哀乐，我们就能够有的放矢地调整我们的交往行为。身体怎样移动、脸上做出什么表情、说话语速有多快，甚至站或坐的地方在哪里等等，都是你传达信息的途径，都可以成为

你影响他人的手段及方法。

本书分为“神奇的身体语言”、“破译身体语言，掌握识人密码”、“读懂身体语言，一眼看透人心”、“利用身体语言，读懂和掌控你周围的人”四篇，从身体语言的源头说起，介绍了身体语言所包含的意义、不同情境下正确读懂身体语言的方法、如何通过一些习惯性的动作和生活中一些常见的姿势来识别他人的性格和动机、如何使用身体语言来掌控他人等。

阅读本书，你将对身体语言的形态、内涵及其运用有全面深入的了解，从而揭开身体语言的密码，读懂他人的真实意图，窥破人际关系的秘密，掌握和运用比说话更高效的沟通技巧；你将学会如何解读他人的身体语言，知道你的老板、同事、商务伙伴、爱人到底在想什么，而不是仅仅知道他们在说什么；你将能够认清谁是你真正的朋友，谁一门心思想要欺骗你；你将可以轻松辨别某个人是不是真的爱上了你，还是仅仅是你自己的错觉；你将学会怎样控制非语言信号，只传递你希望传递的信息，而不传递你不希望传递的信息，让你在工作中与生活中游刃有余，成就无往不利的事业和人生。

# 目 录

## 第一篇 神奇的身体语言

### 第一章 人类的第二种语言——身体语言

第一节 什么是身体语言 .....	4
身体语言的早期研究 .....	4
身体语言和动物的进化 .....	4
人体动作学和人际距离学 .....	6
第二节 身体语言是如何传递信息的 .....	6
你了解自己身体的信息吗 .....	6
身体语言是怎样泄露人的情感和想法的 .....	7
玄之又玄的直觉和第六感 .....	8
天生的、遗传的还是学来的 .....	9
占卜者是如何洞察人心的 .....	9
源于何处的基本姿势 .....	10
第三节 身体语言的特点 .....	11
随年龄变化的身体语言 .....	11
身体语言也会男女有别 .....	11
为何女性更具观察力 .....	12
与有声语言相互矛盾的身体语言 .....	13
自我测试：你了解身体语言吗？ .....	13

### 第二章 影响身体语言的环境因素——个人空间

第一节 不可侵犯的个人空间 .....	16
守护地盘的传统 .....	16
个人空间的五大地带 .....	16
维护私人空间 .....	18
失去私人空间后所做的调整 .....	18
为什么我们讨厌坐电梯 .....	18

空间定位的固定习俗 .....	19
孩子也需要有个人空间 .....	20
<b>第二节 影响个人空间的因素 .....</b>	<b>20</b>
文化背景会影响个人空间的大小 .....	20
空间大小和犯罪率 .....	21
空间意识和对母亲的依赖 .....	22
环境对个人空间的影响 .....	22
乡村居民和城市居民对个人空间的不同需求 .....	23

### **第三章 影响身体语言的地理因素——高度和位置**

<b>第一节 高度的奥妙 .....</b>	<b>26</b>
地盘与权威 .....	26
高度和地位 .....	26
低下身子和放下架子 .....	27
高个的优势和劣势 .....	28
为什么有的人在电视里显得更高 .....	28
电视上的大人物赢得选票的秘密 .....	29
身高对婚姻的影响 .....	29
平息他人的怒火 .....	30
一些使自己显得更高的策略 .....	31
<b>第二节 位置中的讲究 .....</b>	<b>32</b>
座位选择反映亲疏 .....	32
对位置的喜好会悄悄透露你的个性 .....	32
为什么要这样安排座位 .....	33
为什么有的老板不受员工欢迎 .....	34
独立的位置 .....	34
选择对你有利的那个位置 .....	35
亚瑟王的理念 .....	35
兼顾双方 .....	36
为什么老师的宠儿总是坐在左边的那个 .....	37
家里的权力之争 .....	38
演讲其实不简单 .....	38
注意力地带 .....	39
在餐桌上达成协议 .....	40

## 第二篇 破译身体语言，掌握识人密码

### 第一章 解读生活中常见的身体语言

<b>第一节 常见的面部表情和姿势</b> .....	<b>44</b>
快乐和悲伤 .....	44
惊奇和恐惧 .....	45
生气和厌恶 .....	45
巧握 .....	46
有力的捏握 .....	47
象征性的击打 .....	47
展开双手做出的手势 .....	48
<b>第二节 见面和告别</b> .....	<b>49</b>
第一印象 .....	49
身体接触 .....	51
普遍的问候方式 .....	53
握手方式 .....	53
告别时的挥手方式 .....	54
<b>第三节 积极肯定与消极否定</b> .....	<b>55</b>
同意 .....	55
树立信心 .....	56
欣赏 .....	57
无意识地表现出感兴趣 .....	58
表示“不”的姿势 .....	59
没有兴趣 .....	60
拒绝和反对 .....	61
无聊和厌倦 .....	61
不耐烦 .....	62
不相信 .....	62
共享负面信息 .....	62
<b>第四节 冲突与防御</b> .....	<b>63</b>
隐藏式表示不赞成 .....	63
开放式表示不赞成 .....	64
侮辱性的姿势 .....	64
表示敌意的姿势 .....	65
突然停止打斗 .....	66
支配他人 .....	66



无意识的防御性动作 .....	67
有意识的防御性动作 .....	69
<b>第五节 紧张与放松 .....</b>	<b>70</b>
坏情绪的迹象 .....	70
移位活动 .....	71
将世界“关”在外面 .....	72
逐渐放松 .....	73
放松的迹象 .....	74
<b>第六节 真诚与欺骗 .....</b>	<b>74</b>
真诚的表现 .....	74
欺骗他人的迹象 .....	75

## 第二章 以貌取人亦有道

<b>第一节 眼睛：展示心灵的窗口 .....</b>	<b>80</b>
从眼睛透视对方的心灵 .....	80
从眼神窥视对方的动机 .....	80
瞳孔中的秘密 .....	81
表示心虚的视线转移 .....	83
高傲的眼神 .....	84
大多数骗子会直视你的眼睛 .....	84
眼睛斜视的意义 .....	85
留心他人延长眨眼的时间 .....	85
3种常见的凝视对方的方式 .....	86
具有威慑力的直盯对方的方式 .....	87
透过眼形辨别对方 .....	88
男女眼神的差异 .....	89
<b>第二节 眉：容貌的点睛之笔 .....</b>	<b>92</b>
从眉毛观察对手 .....	92
眉形不同，表明人各有异 .....	93
<b>第三节 鼻：人性情的象征 .....</b>	<b>95</b>
读懂对方鼻子的语言 .....	95
鼻子与性格 .....	96
从鼻形和鼻势看心理 .....	97
<b>第四节 手：观手而识人 .....</b>	<b>98</b>
从双手看人 .....	98

手形不同，性格各异 .....	99
手掌告诉你什么 .....	100
摩拳擦掌——摩擦的双手 .....	101
手臂里的窍门 .....	102
<b>第五节 口：善变的嘴巴，祸福的门户 .....</b>	<b>105</b>
口型各异，命运不同 .....	105
嘴唇厚薄与人的德性 .....	106
从嘴巴动作观察人的性格 .....	106
<b>第六节 其他细节：以貌看人的通行证 .....</b>	<b>107</b>
牙齿：透析人的前沿堡垒 .....	107
耳朵：信息接收器 .....	108
下颌：观察对手的心理 .....	108
头：一切从“头”开始 .....	109

### 第三章 从行为举止知其心

<b>第一节 坐姿：透露出人的心理动向 .....</b>	<b>112</b>
坐姿与心理反映 .....	112
古板型的坐姿 .....	112
悠闲型的坐姿 .....	113
自信型的坐姿 .....	113
腼腆羞怯型的坐姿 .....	113
谦逊温柔型的坐姿 .....	113
坚毅果断型的坐姿 .....	114
投机冷漠型的坐姿 .....	114
放荡不羁型的坐姿 .....	114
坐着时动作的变化 .....	114
锁腿和锁脚 .....	115
欧洲人常用的交叉腿姿势 .....	116
“数字4”型坐姿 .....	116
<b>第二节 站姿：透视人的个性 .....</b>	<b>117</b>
腿的作用 .....	117
站姿与心理反映 .....	117
4种主要的站立姿势 .....	118
思考型的站姿 .....	119
服从型的站姿 .....	119
攻击型的站姿 .....	120

古怪型的站姿 .....	120
抑郁型的站姿 .....	120
社会型的站姿 .....	120
<b>第三节 走姿：脚下流露的言语 .....</b>	<b>121</b>
不同的人有不同的走路姿势 .....	121
走姿与心理反映 .....	121
昂首挺胸的走姿 .....	122
摇摆不定的走姿 .....	122
步伐整齐的走姿 .....	123
行动急促的走姿 .....	123
微倾式的走姿 .....	123
八字式的走姿 .....	123
其他的走姿者 .....	123
<b>第四节 手势：解读心灵的无声语言 .....</b>	<b>124</b>
爱幻想：双手托腮 .....	124
称赞他人：跷大拇指 .....	125
个性十足：手势上扬 .....	125
挑战之意：双手叉腰 .....	126
意见不同：十指交叉 .....	126
防卫心重：双臂交叉 .....	126
显示威慑力：拍案而起 .....	127
力量的体现：紧握拳头 .....	127
果断的印象：手势下劈 .....	127
增强说服力：数拨手指 .....	128
<b>第五节 睡姿：潜意识透露出的肢体语言 .....</b>	<b>128</b>
俯卧：很强的自信心 .....	128
侧卧：漫不经心的人 .....	128
独睡：自恋倾向的人 .....	129
裸睡：感性生活者 .....	129
靠边式：势力范围的捍卫者 .....	129
对角式：相当武断的人 .....	129
单脚靠边式：有规律生活的人 .....	129
四肢交叉睡姿者 .....	129
婴儿般睡姿和仰睡者 .....	130
<b>第六节 其他的行为举止：探视人的内心世界 .....</b>	<b>130</b>

从敲门声透视对方 .....	130
从刷牙探查他人的内心 .....	130
从购物方式观察对方 .....	131
从笔迹洞悉对方的心理特征 .....	132
从下意识的小动作看透人 .....	133
从烦躁不安的表现看透对方 .....	134
<b>第四章 从言谈之间看性格</b>	
<b>第一节 说话的声音：透视人心的韵律 .....</b>	<b>136</b>
语速传递着人的心理 .....	136
从声调探知人心的深度 .....	137
透过说话的韵律见人心 .....	138
从声音大小探测人心 .....	138
<b>第二节 说话的方式：道出人的个性 .....</b>	<b>138</b>
从说话特点看透对方性格 .....	138
智慧过人的奇思妙语者 .....	139
阿谀奉承的善于拍马屁者 .....	139
从幽默识别对方的性情 .....	140
口头禅后面的真实世界 .....	141
<b>第三节 说话的内容：亮出自己的底牌 .....</b>	<b>142</b>
从话题洞察对方 .....	142
9种言谈各有千秋 .....	142
言辞过恭必怀戒心 .....	143
<b>第四节 说话的动作：难以遮掩的心理平台 .....</b>	<b>144</b>
由谈话间的笑来看透对方 .....	144
说话不停点头和摇头的人 .....	145
交谈时不断摸头发的人 .....	146
说话时腿喜欢抖动的人 .....	146
说话时盯住别人的人 .....	146
<b>第五节 说话的习惯：揭开心灵的秘密 .....</b>	<b>146</b>
常说错话的人表里不一 .....	147
得理不饶人的人 .....	147
从打招呼习惯用语中观察对方 .....	147
从聊天场合的选择上观察对方 .....	148
说粗话的心理意义 .....	148
从接受表扬的态度看透对方 .....	149

从回答时间的习惯上看透对方 ..... 150

## 第五章 从衣着打扮上观其人

**第一节 服装：心灵自我显露的平台 ..... 152**

衣着与人的心理的关系 ..... 152

从衣服的选择判断人的性格 ..... 153

从服装颜色的选择上看透对方 ..... 153

从T恤的选择看透对方 ..... 154

从女人对内衣的喜好透视对方 ..... 155

透过鞋子观察对方的性格 ..... 156

**第二节 化妆：无法掩饰所有的真相 ..... 156**

不同的装扮，折射出不同的心理 ..... 156

淡妆与浓妆，表现不同的欲望 ..... 157

自然与时尚，个性的保守与开放 ..... 157

口红显示女性的性格和职业 ..... 158

从头发的质地与发型观察你的对手 ..... 159

**第三节 饰品：心灵文化的显示 ..... 160**

帽子：盖不住思维的大脑 ..... 160

眼镜：心灵窗户的另一种显示 ..... 161

领带：男人个性的表现 ..... 161

手表：对待时间的态度 ..... 163

戒指：展示自己的内心世界 ..... 164

手提包：身份的见证物 ..... 165

手机：心灵交流的桥梁 ..... 166

耳环：透视性格的物品 ..... 167

其他饰物：展示着人性 ..... 168

## 第六章 从日常习惯观察本性

**第一节 行为习惯：刻在心灵上的烙印 ..... 170**

从签名习惯上透视人心 ..... 170

从打电话的方式分析不同的人性 ..... 171

贪吃贪喝的人害怕孤独 ..... 172

从阅读习惯上看人的内心 ..... 173

从付款方式看人 ..... 173

**第二节 生活习惯：掌握人内心活动的捷径 ..... 174**

从吃饭的习惯识别对方 ..... 174

从睡床看人 .....	175
从洗澡方式看人 .....	176
从放手机的位置识别对方 .....	177
从烹饪方式上透视人心 .....	178
从吃鸡蛋的方式考察人性 .....	179
从喝咖啡的方式考察人的习性 .....	180
从个人嗜好识别对方 .....	181
<b>第三节 习惯动作：细节表现人心 .....</b>	<b>182</b>
下意识动作和他的真实想法 .....	182
潜意识中的遗忘 .....	183
走在左边还是右边 .....	183
喝酒的习惯动作 .....	184
吸烟的习惯动作 .....	185
戴眼镜和化妆的习惯动作 .....	190
掰手指节的人 .....	192
挤眉弄眼的人 .....	192
<b>第七章 从兴趣爱好见人底细</b>	
<b>第一节 休闲娱乐：透露人心的显示场 .....</b>	<b>194</b>
从音乐的爱好得出人的性格规律 .....	194
对爱好舞蹈的人的性格分析 .....	195
从旅游偏好窥探人的性格 .....	196
从读书看人的性格特征 .....	196
从益智游戏来观察对方 .....	197
对喜爱下棋人的心理探索 .....	198
<b>第二节 运动方式：不同的思维定式 .....</b>	<b>199</b>
酷爱不同球类运动的人 .....	199
喜欢冬泳的人 .....	200
喜欢步行运动的人 .....	200
喜欢黄昏散步的人 .....	200
喜欢器械运动者 .....	200
<b>第三节 业余爱好：判别他人的性格及品位 .....</b>	<b>200</b>
从喜欢的宠物看人的心理 .....	201
从对水果的喜好看透对方 .....	201
从喜欢的汽车观察对方 .....	202
从对喝茶场所的喜好观察对方 .....	203

从对饮酒场所的喜好看人的品位 ..... 204

## 第八章 从社交场合识人心

第一节 社交言谈：破译对方的心理 ..... 206

开场白太长的人缺乏自信 ..... 206

喜欢请客的人自我满足欲望强 ..... 206

主动当介绍人的人喜欢自我表现 ..... 207

强求别人应邀的人自私而虚荣 ..... 207

喜欢自曝隐私并揭人隐私者的心理动机 ..... 208

第二节 餐桌百态：瞬间掌握人心 ..... 208

从喝酒握杯方式看人的心理 ..... 208

从座位选择上观察对方 ..... 209

从对菜品的喜好分析人的性格 ..... 209

从点菜的方式透视人心 ..... 210

酒后辨真言 ..... 211

第三节 社交商务行为：细微看人 ..... 211

商务谈判中需要掌握读心技巧 ..... 211

从名片偏好分析对方的性格 ..... 212

从握手观察对方的性格 ..... 213

## 第九章 窥探笑容背后的内心世界

第一节 笑的形式 ..... 216

笑居然源于进攻姿态 ..... 216

常见的几种类型的笑 ..... 216

笑反映一个人的性格 ..... 217

内向人与外向人的笑 ..... 218

愤怒、悲伤的人也会笑 ..... 218

第二节 笑是人类交流感情的面部语言 ..... 219

用微笑拉近距离 ..... 219

为什么微笑能够相互传播 ..... 220

女孩嫣然一笑含义深 ..... 220

给女性有关微笑的建议 ..... 221

爱情中的笑声 ..... 222

第三节 笑有益于身心健康 ..... 222

微笑是最佳的良药 ..... 222

笑到你哭为止 .....	223
玩笑是怎样起作用的 .....	223
笑声医疗室 .....	223

## 第三篇 读懂身体语言，一眼看透人心

### 第一章 一眼看透女人心

<b>第一节 女人的相貌：读懂女人的前提 .....</b>	<b>228</b>
从相貌选择贤妻 .....	228
从女人的眼睛观察她 .....	229
从女人的手探视对方 .....	229
从女人的腰了解对方 .....	230
从女人的腿看透对方 .....	231
从女人的微笑分析她的性格 .....	231
从女人的发型观察她 .....	232
<b>第二节 女人的行为：折射她性格的镜子 .....</b>	<b>232</b>
从戴戒指判断女人对爱情的态度 .....	233
从约会的动作判断女孩的心理信息 .....	233
从搭车看女孩爱你的程度 .....	234
从吸烟姿势看透女人的性格 .....	234
从女友与陌生人说话推知她的忠贞度 .....	235
<b>第三节 其他细节：展现心灵的世界 .....</b>	<b>236</b>
一眼看透她是否有外遇 .....	236
从表情与动作推断她是否爱上你 .....	237
识破女人的内心 .....	237
从服装款式看透职业女性 .....	238
看透女人本性 .....	238
从心理揣摩女人 .....	239

### 第二章 一眼洞穿男人心

<b>第一节 男人的外貌：透露心理的外观 .....</b>	<b>242</b>
认清男人的真面目 .....	242
从男人的体型看性格 .....	242
从面相透视男人的真面目 .....	244
从男人的走姿了解他的性情 .....	245



<b>第二节 男人的行为：诠释心灵的语言</b> .....	245
从情人节的礼物判断他真实的想法 .....	245
从男友喜欢的手指看他爱你有多深 .....	246
从他对家人的爱观察他 .....	247
<b>第三节 其他细节：点点滴滴流露他的心</b> .....	247
花钱的男人 .....	248
沉默的男人 .....	248
喜欢逞威风的男人 .....	249
奉行大男子主义的男人 .....	249
不流泪的男人 .....	250

### 第三章 一眼识别有情人

<b>第一节 有情人的行为：追求浪漫</b> .....	252
从送礼物道出情人的心 .....	252
从关心自己流露情人的心 .....	254
从吃巧克力分析情人的爱 .....	255
从接吻的方式表现对方的爱 .....	255
从媚眼读懂情人的心 .....	257
<b>第二节 有情人的娱乐：呈现情人的心</b> .....	258
从情人节出游的地点看透情人 .....	258
从和恋人一起听音乐表达你的爱 .....	259
从看电影观察你的情人 .....	260
<b>第三节 其他细节：从细节窥视情人的心</b> .....	261
从约会语言上看透情人对爱情的心态 .....	261
从约会的内容看恋人的性格 .....	262
从约会等候感知情人的态度 .....	262
从逛街摸清情人对自己的真实想法 .....	262
识别情人说谎的信号 .....	263

### 第四章 一眼读懂老板

<b>第一节 老板的外观：洞悉心理的显示面</b> .....	266
老板的手势有何含义 .....	266
老板身体语言中的不寻常 .....	266
勿闯老板的禁区 .....	267
从眼神判断老板的心理 .....	267
从办公桌的状态看老板 .....	268