

----- 身体语言——掌控交际胜局的关键 -----

连FBI和反恐专家都在用的**读心术**  
风靡港台，多次荣登畅销书排行榜

# 一眼看穿人心

## 破解身体语言密码

周永辉◎著



中国经济出版社  
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

----- 身体语言——掌控交际胜局的关键 -----

# 一眼看穿人心 破解身体语言密码

周永辉◎著



中国经济出版社  
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北京 ·

**图书在版编目 ( CIP ) 数据**

一眼看穿人心, 破解身体语言密码/周永辉编著

北京: 中国经济出版社, 2011.5

ISBN 978-7-5136-0305-8

I. ①一... II. ①周... 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 ( 2010 ) 第206485号

**责任编辑** 张路中 刘艳  
**责任印制** 常毅  
**封面设计** 任飞燕设计工作室

**出版发行** 中国经济出版社  
**印刷者** 三河市佳星印装有限公司  
**经销者** 各地新华书店  
**开本** 710mm × 1000mm 1/16  
**印张** 12.5  
**字数** 198千字  
**版次** 2011年5月第一版  
**印次** 2011年5月第一次印刷  
**书号** ISBN 978-7-5136-0305-8/B · 2  
**定价** 34.00 元

**中国经济出版社** 网址 [www.economyph.com](http://www.economyph.com) 社址 北京市西城区百万庄北街3号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 ( 联系电话: 010-68319116 )

**版权所有 违者必究** ( 举报电话: 010-68359418 010-68319282 )

国家版权局反盗版举报中心 ( 举报电话: 12390 )

服务热线: 010-68344225 88386794

# 前言

## Preface

### 身体语言，掌控交际胜局的关键

在当今越来越快的生活节奏和越来越复杂的工作环境中，怎样在最短时间内了解一个人？怎样和第一次见面的陌生人拉近距离？怎样找到对方喜爱的话题？怎样让对方愿意开口？怎样不动声色地了解别人的内心呢？

这都得依靠细致入微的观察力。

本书娓娓道出了人们在服装打扮、日常生活、工作事业中露出的“破绽”……

也许你还没有意识到衣服的颜色、鞋跟、佩戴的手表，甚至于一根小小的领带都透露出一个人的性格甚至人生观；一个人的五官脸形也泄露出有关他本性的情报；小小的动作中却藏有大玄机；口头禅背后也隐藏着一个人个性中的秘密……凡此种种，不一而足。

在阅读本书的过程中，不妨把自己和书中的分析对照，你会发现真实的自己，把这些察人观相的方法应用在周围的人身上也会八九不离十，还会有意外的收获。先前还觉得捉摸不透的那个同事，现在终于知道了他潜藏的心理和本来的性格特征，也知道以后该如何与他相

处了。别看那个讲究礼仪的部门经理，做什么事都一板一眼，迟到半分钟也会自责，最不明白的是工资还能算出几分几厘来。千万不要误以为他礼貌随和、脾气温和、易于交往，其实这种人拘泥于细节，对芝麻点的事都会很在意，弄不好会大发脾气，与之相处肯定会疲倦不堪……

以上只是简单说明几种观察方法，重要的是要靠经验的累积，只要平时多与人互动、多观察，你也能拥有惊人的破解别人身体语言的能力。

如果你能在生活和工作中破解你所接触的那些人身体动作所透漏的心理和感情，以后只要做出深入他心的举动，还怕不能赢得对方的好感和信任吗？虽说“人心隔肚皮”，但拥有了实用且充满智慧的方法，你也能成为半个“心理学家”、“识人高手”，轻松看透人心。

本书教你用最短时间内了解一个人，帮你练就特别的观察力，指导你如何通过眼神、身体动作的观察，看透对方的心思，在交际中获得良好的人际关系。在读完本书后，你就会拥有像轻摇鹅毛扇的诸葛亮那样一副胸有成竹、见微知著、一切尽在掌握中的派头。按照本书指点的去做，不由得你不自信地对自己说：“人心？交际？不怕，山人自有妙计！”

# 目录

## Contents

前言：身体语言，掌控交际胜局的关键..... 1

### 解密 / 密码

#### 破解身体语言密码

全人类的通用语言——身体语言.....	2
身体语言产生的根源.....	5
身体语言是一个人内在世界的镜子.....	7
肢体的细节动作隐藏着什么.....	10
舌头会说谎 身体则不会 .....	13
身体语言的妙用.....	16
如何判断对方说谎.....	19
身体语言消除人际障碍.....	22
得体的身体语言彰显你的魅力.....	25

### 解密 / 密码

#### 观相察心的秘诀

表情是内心活动的直接反应.....	28
以表情窥探对方心思.....	33
从嘴的动作了解对方.....	36

看笑巧辨人·····	40
以手观心·····	44

## 辨三辨

### 眼睛是心灵的窗户

眼神透露你的秘密·····	48
会说话的眼神·····	50
看的学问·····	57
转动的眼球透视个性·····	60
目光交接可以衡量好感度·····	61

## 辨百辨

### 洞察姿势泄露的秘密

走路姿态是性格的投射·····	64
我该怎么“坐”·····	66
坐姿也能体现性格·····	69
你的双脚在说话·····	72
心“手”相知·····	74
握手展现你的本性·····	79
你的站姿如何·····	83
察“烟”观色·····	86
识字断人·····	89

- 笔迹工整适度的人被录用了..... 93
- 睡姿透露你的个性..... 97
- 吃的玄机..... 101

## 职场小册

### 行为举止里的身体信号

- 会说话的小动作..... 108
- 双手发出肯定否定的信息..... 116
- 友好握手前的潜台词..... 118
- 触摸显示关系深浅..... 121
- 通过点餐读懂你..... 124
- 解读驾车中的信息..... 126
- 两手环抱显高傲..... 129

## 职场小册

### 职场中的阅人秘诀

- 从办公桌面找出真性情..... 132
- 处理文件显示工作能力..... 134
- 工作态度表现性格特征..... 136
- 交换名片有学问..... 138
- 小名片上的大秘密..... 140
- 是否守时看出你的激情度..... 143



破解收信的态度·····	145
健忘者企图阻断不愿记起的事·····	147
过度有礼是为了掩盖情感·····	148
有“谏臣”才有提高·····	149
开会时的座位代表了什么·····	151
领导是从座位上看出来的·····	153
挑选座位中的奥秘·····	155

## 第十课

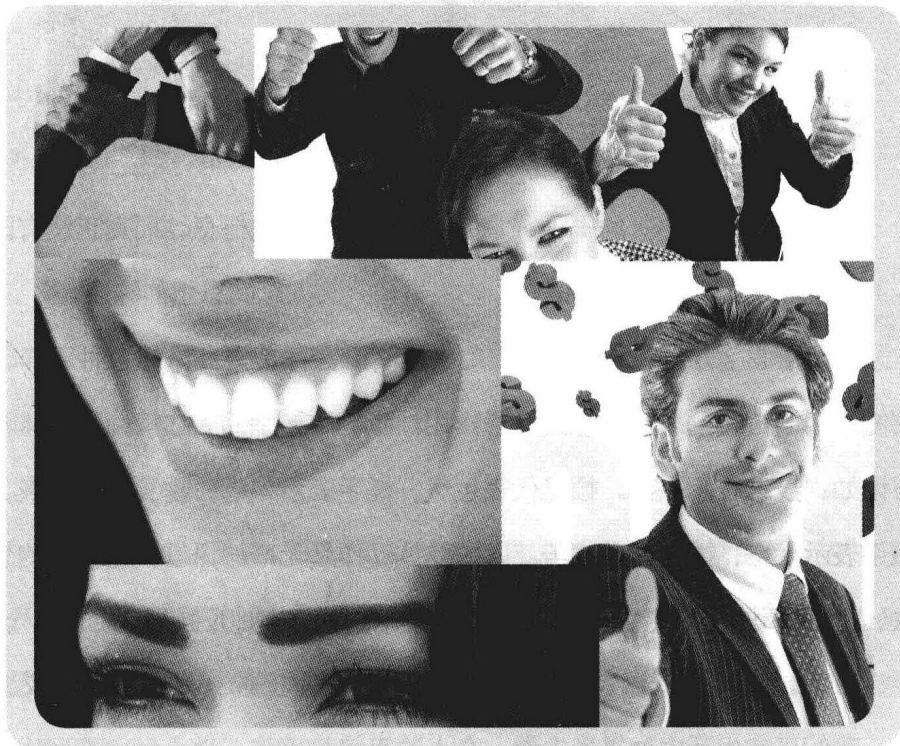
### 穿着打扮里的玄机

穿衣与识人·····	158
以貌识人，但不能以貌取人·····	161
衣服是思想的形象·····	165
选择颜色体现性格·····	168
从帽子解读人的个性·····	171
领带透露着什么信息·····	174
戴手表透露人的个性·····	178
包包中隐藏的秘密·····	180
化什么妆由性格决定·····	182
什么人穿什么鞋·····	186
结语：破解人性密码的钥匙·····	189

# 第一章

## 破解身体语言密码

- 全人类的通用语言——身体语言
- 身体语言产生的根源
- 身体语言是一个人内在世界的镜子
- 肢体的细节动作隐藏着什么
- 舌头会说谎 身体则不会
- 身体语言的妙用
- 如何判断对方说谎
- 身体语言消除人际障碍
- 得体的身体语言彰显你的魅力



## 全人类的通用语言——身体语言



文字语言只是语言的一种，它的主要作用是传递信息，而真正没有国界的人类通用的语言是身体语言，它左右着人与人之间思想的沟通。

身体语言（Body Language）又称肢体语言，是指身体的各种动作，它能代替语言起到表情达意的沟通作用。我们所熟悉的表达情绪的肢体语言诸如：鼓掌表示兴奋，顿足代表生气，搓手表示焦虑，垂头代表沮丧，摊手表示无奈，捶胸代表痛苦。人的肢体动作是无声的语言，每个人的想法、企图、动机，都会在其眼神、动作中相应地真实地反映出来。

当然，所谓身体语言并不仅仅是指“肢体”上的一举一动，广义言之，我们日常生活中如果光去看一个人的表情与手势、举止也会产生片面

的误解，一个人的穿着打扮、处理问题时选择的方式、自己所用的一些必要物品等都是身体语言的一部分，可以显示出一个人的性格信息，是不可忽视的。

在这个网络急速发展的时代，人们之间接触的时间越来越少，彼此间的印象也越来越模糊。在职场、交友和各种人际关系上，能看透对方的心，进而做到让对方感到贴心，一定能赢得对方的信任和好感，带动良好的人际关系。可如何用最短的时间，给对方留下最深、最好的印象？如何瞬间掌握对方的心思，成为识人高手呢？

答案就是学会破解身体语言的密码。因为身体语言是人类内心世界的

真实表情。美国著名的身体语言专家帕蒂·伍德在长期的实验中发现：一个人要

向外界传达完整的信息，单纯的语言只占7%，声调占38%，另外55%的信息都需要



由非语言的体态语言来传达，而且因为肢体语言通常是一个人下意识的举动，所以它很少具有欺骗性。

语速、语气、语调，同样可以传递信息。单单一句平常的话，在杰出的表演者演绎下可传递出完全不同的信息。因此，要想了解一个人的心理状况，只要我们细心观察和总结对方的一举一动，便能掌握对方的真实意图、真正动机。



身体语言与我们每一个人的生活密不可分。我们在与人交流沟通时，即使不说话，可以凭借对方的身体语言来探索他内心的秘密，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“出卖”他们，因此，解译人们的身体密码，可以更准确地认识自己和他人。

## 身体语言产生的根源



最早关于身体语言的信息，以及它更甚于口语的重要性，是来自于一对夫妇学者，内华达大学亚伦与碧翠斯·佳德尔的研究，在他们仔细思考过为什么心理学家无法教导人猿说话之后，佳德尔夫妇尝试以身体语言来代替口语的教法，并取得了成功。

身体语言是一种无声的语言。从广义来讲，人类整个身体动作都是“身”的范围。全球各种文化之间的差异固然比比皆是，但是，世界各地所使用的基本肢体语言信号却是相同的。

身体语言是人心理随环境产生的一种习惯反映，正所谓：“心者，貌之根，审心而善恶自见。行者，心之表，观行而祸福可知。”

密歇根州立大学的诺曼·克根博士说：“整个身体中有很多部分，或许是每一个部分，在某种程度上，都能反映出一个人的情感状态。”

人们高兴时会微笑，悲伤时会皱眉头；点头表示赞同，摇头表示否定。点头很可能是天生的动作，因为那些生来就失明的人也会用这一动作。和点头一样，摇头也是一种普遍的动作，表示反对或否定。它可能是人在童年时期通过后天的学习所掌握的一种动作。当婴儿吃饱了之后，他们会用摇头的方式拒绝妈妈继续喂奶。当小孩吃饱了以后，他们就会用摇头的方式来抗拒送到嘴边的食物。于是，不知不觉中，孩子们很快就学会了用摇头来表示拒绝或否定他人的做法和思想。

还有一些特定手势也有广泛的通用性。比如，环形手势“OK”。研



究者多认为这种手势源自19世纪初，那时在美国报界刮起了一阵以大写字母代表整个词组的风潮，之后这一手势在美国其他行业风靡一时，并在世界得以传播。还有人们熟悉的“V”形手势，研究者多认为这个手势起源于丘吉尔，他用这个手势代表胜利，之后在世界各国风行起来。

有国际专家研究表明，语言是近期才成为人类的沟通方式（在200万年至50万年前），在此之前，在人类口语尚未进化完成之前，肢体语言和咽喉发出声音一直是人类传递感情和信息的主要方式。

# 身体语言是一个人内在世界的镜子



身体语言是一个人内在世界的镜子，是受内心活动影响的。

《礼记·乐记》中云：“凡音之起，由人心生也。人心之动，物使之然也。感于物而动，故形于声。声相应，故生变。”所谓“听其言，观其行”，人的声音，说话语气，动作表情上都能反映他的内心想法，并显现了他们的真实性格。

与人交谈时，眼神沉静，显示此人的性格和意志非常坚定，目光充满着力量，说明他胸有成竹，稳操胜券。

瞳孔缩小，还露出刺人的目光时则表示反感和仇恨。与人谈话或聆听



别人诉说时习惯性点头则表示具有同情心或者对对方的谈话怀有极大的兴趣，还表明赞同和好感，属于热心助人性格者。

说话时眼睛向上看，目光飘忽不定，说明他正在说谎，你可要多加小心了；平时习惯把手放在口袋里的人，善于自我保护；相对地，也较没有安全感。



笑时用手遮掩嘴的人大多比较内向，个性怯懦，神经敏锐比较拘谨，害怕别人指责与批评，如果是女生则表示文静、内向、矜持，而且很温柔。

一般说话速度快的人性格多外向，说话速度慢的人内向，给人的感觉就是诚实、谈话时不会东拉西扯，频频打断别人的话题。

有人喜欢见面打招呼问候别人，有人喜欢见面握手示好；有人说话声如洪钟，有人细声慢语；有人喜欢开怀大笑，有人习惯笑不露齿；有人走路行如疾风，有人喜欢摇摇晃晃，东张西望。可见一个人的言行举止是表现在生活的点点滴滴里的，不同的人有着不同的性格爱好，体现在言行举止上也千差万别，因此了解一个人，从他的言行举止就能看出他的一切。