

THE POWER OF THE BODY LANGUAGE

点头、摇头、耸肩、扬眉、撅嘴，每一个微表情都充满着意味；
眉毛、眼睛、颈部、肩膀、双脚，每一个部位都可以与对方倾心交谈。

王 静◎编著

身体语言 的力量



80%的个人成功源自**人际交往**

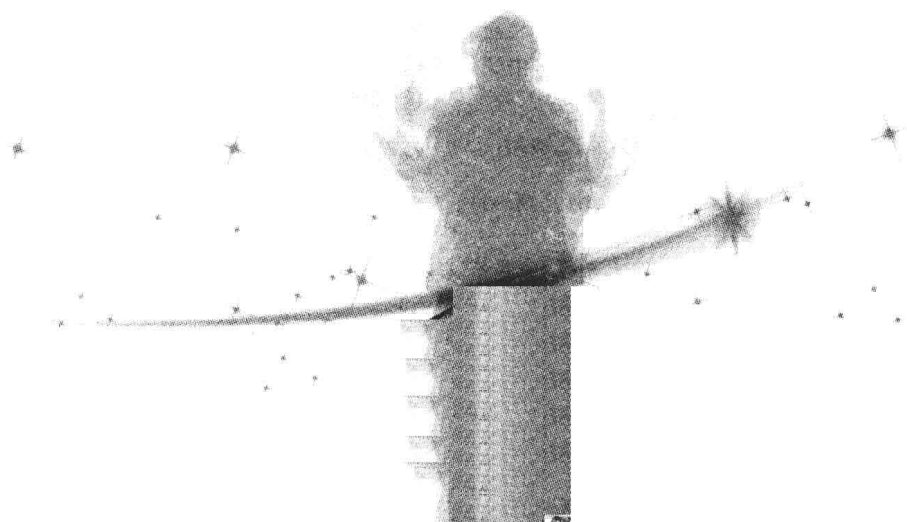
55%的有效交际取决于正确使用**身体语言**

只有懂得身体语言透露出的微信息，才能读懂他人，提升自己，一窥人际关系的秘密，令你从出色到卓越，从此沟通顺畅无阻，最终在生活、社交中如鱼得水、游刃有余、赢得主动、占尽先机！

 中国纺织出版社

身体语言 的力量

王 静◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

身体语言是人们内心愿望所发出的信号,每一个看似无足轻重的表情、眼神、手势与体态,都透露着人的内心信息。人的身体动作几乎不懂得如何协调一致地去“撒谎”。所以充分发挥身体语言的力量去解读人心,就能在社交场合赢得主动、占尽先机,在人际交往中如鱼得水、游刃有余。

本书通过对身体各个部位的细微动作进行分析,教你学会看别人的身体“说话”,并使自己的身体语言“讲”得更好。妙趣横生的分析和生动形象的插图,让你学会正确地使用表情、眼神、手势和体态去控制自己的身体,提高自己说服和影响他人的能力,发挥自身潜能,迈向成功的人生。

图书在版编目(CIP)数据

身体语言的力量 / 王静编著. —北京:中国纺织出版社,2012.5

ISBN 978-7-5064-8257-8

I. ①身… II. ①王… 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(2012)第 003718 号

策划编辑:曲小月 胡 蓉 责任编辑:卞嘉茗 责任印制:陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京市文林印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2012 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:21.5

字数:237 千字 定价:32.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言

倘若把人的心理比喻为演戏的舞台，把照明灯照到的地方当成人的意识焦点，那么光线照射不到的“黑暗地带”，就是人类的深层心理区域。如果不能探索进这个黑暗的地方，就无法真正了解人类的心理，要洞察对方的深层心理，就有必要了解语言之外的情绪表现。

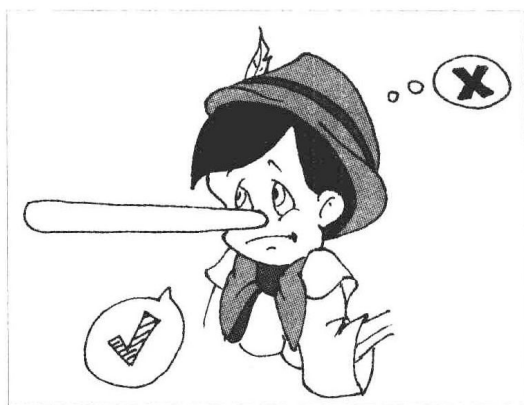
这些情绪表现通常会通过一些非语言的信息传达出来，比如姿态、动作、表情、服饰、语调等，如果无法识别这些非语言的情绪，就无法理解他人的真实意图，当然也就无法成功地与人交流和沟通。

实际上，很多不快和冲突，都是由于当事人没有注意或不能准确判断对方的心理和情绪造成的。因此，识别对方身体语言的密码，从对方的行为、姿态、表情、服饰等方面看出对方的真实的内心，这是一种具有大智慧的表现，是建立良好人际关系的基础。

较之语言文字，来自身体的语言才是人类更常用，也是更为基本的表达和沟通方式。

理解和掌握身体语言，意味着在交往的过程中，能够充分了解对方通过

身体动作，有意或者无意之间向外传达的信息。



◆匹诺曹的鼻子，在他说谎的时候会变长。

经验丰富的家长，很容易就可以察觉出自己的孩子有没有说谎，就如同那个童话故事：匹诺曹的鼻子，在他说谎的时候会变长。当孩子费尽心机编造故事情节时，他的身体和眼神就已经出卖了他。这种情况下，真正说话的并不是他的嘴巴，而是他的身体。

同样，一个人的内心世界不只是从脸部表现出来。当人努力抑制脸部表情的变化时，他身体的其他部位会在无意中泄露真情。例如，一个人用和蔼微笑的面容去掩饰愤怒时，他那紧握的拳头和僵硬的肢体却已明白无误地告诉对方他的真实情绪。

人们在克制强烈情绪时，会情不自禁地脚踝紧紧交叠，在交际场上或其他社交场合中，当一个人处在紧张、惶恐、克制的情况下，往往会作出这种姿态。有人开玩笑说，这种姿势就像“急着上厕所而又不能去的样子”。

谈判时，当对方身体坐在椅子前端，脚尖踮起，呈现一种殷切的姿态，

这就是愿意合作，产生了积极情绪的表示。这时若善加利用，双方就可能达成互惠的协议。

在日常生活中，你一定也有过这样的经历：尽管别人向你阐述了许多许多的理由，并以更多相应的论据进行佐证，你对于他的话还是无法感到满意和信服。

好感和反感这两个概念，表达了内心最基本的感受。好感，意味着对于某个人或者事物倾向于友好和同情，你会尝试着拉近彼此之间的距离，对于令你有好感的人，你通常会笑脸相迎，比较容易理解和原谅对方。而对于你所反感的人，你希望与之保持距离，对他表示拒绝，在这里，身体语言和内心的情感，在某种程度上是相互依存的。

既然身体语言是人们内心愿望所发出的信号，因此，每一个看似无足轻重的表情、眼神、手势和体态，都能准确快速地透露人的情感、智慧、修养和心思。了解并掌握身体语言密码，是洞察他人和提升自己的重要方法和成功技巧，让你无论在工作、生活还是人际交往中，都能做到言行得体，进退自如，在任何情况下都能游刃有余，成为生活中的强者。

本书通过对身体各个部位的细微动作进行分析，教你怎样看别人的身体“说话”，并用自己的身体“讲”得更好。生动形象的插图和妙趣横生的分析，

让你学会正确地使用表情、眼神、手势和体态去控制自己的身体，倾听身体发出的声音，并尝试着去修正自身的身体语言信号，提高自己说服和影响他人的技能，看清人际交往的本质，发挥自身潜能。

在商务活动中，本书能助你明察秋毫，抢占先机。

谈判桌上，本书能助你察言观色，稳操胜券，轻松成交业务大单。

职场中，本书让你独具慧眼，洞悉内心，在求职时事半功倍，在事业上步步高升。

情场上，本书能让你快速破解身体语言的密码，举手投足间窥视到对方的心灵深处，助你轻松成为情场高手，赢得真爱！

在社交场合，本书将使你更具洞察力，赢得主动，在复杂的人际关系中知己知彼，百战不殆！

王静

2011年10月

目录

壹

身体语言是比说话更有效的沟通方式

- 1-1>>> 无意识发出的信号 / 2
- 1-2>>> 因时因地而异 / 4
- 1-3>>> 男女身体语言大不一样 / 6
- 1-4>>> 身体语言能伪装吗 / 7
- 1-5>>> 解读身体语言的规则 / 9
- 1-6>>> 如何学习身体语言 / 11

贰

观表情而知内心

- 2-1>>> 从表情判断对方情绪 / 14
- 2-2>>> 别让你的判断出错 / 17
- 2-3>>> 人并不都直接显露感情 / 19
- 2-4>>> 愤怒的表情 / 22
- 2-5>>> 额头的动作 / 23
- 2-6>>> 眉毛的动态 / 25
- 2-7>>> 鼻子的“语言” / 27
- 2-8>>> 耳朵会告诉我们什么 / 30

- 2-9>>> 嘴部动作 / 31
- 2-10>>> 与牙齿有关的行为 / 33
- 2-11>>> 舌头的动作 / 34
- 2-12>>> 下巴的动作 / 35
- 2-13>>> 面颊的动作 / 37

叁 笑容演绎心灵风景

- 3-1>>> 笑的种类 / 40
- 3-2>>> 真笑与假笑 / 42
- 3-3>>> 快笑与慢笑 / 44
- 3-4>>> 嘲笑 / 45
- 3-5>>> 笑声的言外之意 / 46
- 3-6>>> 微笑的感染力 / 48
- 3-7>>> 让微笑成为一种习惯 / 50
- 3-8>>> 幽默能展现人的性情 / 52

肆 眼睛传达的信号

- 4-1>>> 从眼睛透视对方心灵 / 56
- 4-2>>> 瞳孔变化的秘密 / 58
- 4-3>>> 眼神流露的秘密 / 60
- 4-4>>> 不同的文化有不同的眼神 / 62
- 4-5>>> 几种常见的眼部动作 / 64
- 4-6>>> 迷人的“睡眼” / 66

- 4-7>>> 凝视的行为 / 67
- 4-8>>> 凝视的范围 / 69
- 4-9>>> 礼貌性的凝视 / 72
- 4-10>>> 不礼貌的盯视 / 74
- 4-11>>> 其他眼神的含义 / 76
- 4-12>>> 眼球转动表达的意思 / 78
- 4-13>>> 交际中的目光应用 / 80
- 4-14>>> 控制对方的视线 / 82
- 4-15>>> 使眼色 / 84
- 4-16>>> 眼睑与睫毛的动作 / 85
- 4-17>>> 眼皮的动作 / 86
- 4-18>>> 让你的眼睛会说话 / 87

伍 手臂姿态的暗语

- 5-1>>> 标准的双臂交叉 / 90
- 5-2>>> 强化的双臂交叉 / 93
- 5-3>>> 伪装的双臂交叉姿势 / 95
- 5-4>>> 其他有关双臂的动作 / 96
- 5-5>>> 腕部的动作 / 98

陆 手指间透露的秘密

- 6-1>>> 手掌动作的含义 / 100
- 6-2>>> 手心向前 / 102
- 6-3>>> 搓手掌 / 103

- 6-4>>> 鼓掌与握拳 / 105
- 6-5>>> 尖塔形的手势 / 107
- 6-6>>> 交叉型的手势 / 109
- 6-7>>> 显示不安的手姿 / 111
- 6-8>>> 背握式的手姿 / 112
- 6-9>>> 以手托腮的手势 / 114
- 6-10>>> 思考的手势 / 115
- 6-11>>> 喜欢说话时指手画脚的人 / 117
- 6-12>>> 说话跷大拇指的人 / 119
- 6-13>>> 攥紧拳头说话的人 / 120
- 6-14>>> 双手叉腰说话的人 / 122
- 6-15>>> 手势上扬和下劈的人 / 123
- 6-16>>> 大拇指的姿势 / 125
- 6-17>>> 捻大拇指的手势 / 127
- 6-18>>> 食指的动作 / 128
- 6-19>>> 交叉手指 / 129

柒 腿足泄露的信息

- 7-1>>> 标准的交叉腿的姿势 / 132
- 7-2>>> 跷二郎腿的姿势 / 133
- 7-3>>> “4字腿”的姿势 / 134
- 7-4>>> 站立交叉腿的姿势 / 136
- 7-5>>> 腿低位交叉 / 137
- 7-6>>> 交往中的腿势 / 139
- 7-7>>> 女性常用的腿势 / 140

7-8>>> 腿部的小幅度动作 / 141

7-9>>> 足部的动作 / 142

7-10>>> 脚尖的方向 / 144

捌 身势的信号

8-1>>> 从坐姿识别对方心理 / 146

8-2>>> 从走姿识别对方 / 150

8-3>>> 站姿反映性格特征 / 155

8-4>>> 从睡姿了解对方的潜意识 / 157

8-5>>> 抬高身体的姿势 / 160

8-6>>> 俯首的姿势 / 162

8-7>>> 点头和摇头 / 164

8-8>>> 其他头部姿势 / 166

8-9>>> 肩部的无声语言 / 169

8-10>>> 腰部的无声语言 / 172

8-11>>> 胸部的无声语言 / 173

8-12>>> 腹部发出的信息 / 175

8-13>>> 背部的姿势 / 178

8-14>>> 清喉咙的动作 / 180

8-15>>> 咬手指的动作 / 181

8-16>>> 打电话的姿势 / 182

8-17>>> 叉腰的姿势 / 184

8-18>>> 解开外衣纽扣的动作 / 186

8-19>>> 跨骑椅子的姿势 / 188

8-20>>> 抽烟的姿势 / 190

- 8-21>>> 戴眼镜的姿势 / 193
- 8-22>>> 模仿的姿势 / 195
- 8-23>>> 开放式指示信号 / 198
- 8-24>>> 封闭式指示信号 / 199
- 8-25>>> 自身调节性体语 / 200
- 8-26>>> 象征性体语 / 202
- 8-27>>> 使用正确的身体姿势 / 203

玖 触摸的魔力

- 9-1>>> 自我触摸的行为 / 206
- 9-2>>> 抓头和拍头 / 208
- 9-3>>> 抚摸下巴的动作 / 209
- 9-4>>> 双手放在脑袋后面 / 211
- 9-5>>> 从握手感觉对方的态度 / 213
- 9-6>>> 支配性与顺从性握手 / 216
- 9-7>>> 友好的握手 / 218
- 9-8>>> 缺乏礼貌性的握手 / 220
- 9-9>>> 对付“专横者” / 223
- 9-10>>> 握手的力度 / 224
- 9-11>>> 轻拍对方 / 226
- 9-12>>> 手对物件的触摸 / 228
- 9-13>>> 触摸要分场合 / 230
- 9-14>>> 女性的触摸 / 232
- 9-15>>> 权力性触摸 / 233
- 9-16>>> 亲密关系的标志 / 234

9-17>>> 触摸的魅力 / 238

9-18>>> 触摸的禁忌 / 239

拾 人们怎样掩饰自己

10-1>>> 伪装的面具 / 242

10-2>>> 怎样摘下面具 / 243

10-3>>> 说谎的“假”动作 / 244

10-4>>> 假装扯线头的动作 / 248

拾 壹 身体语言的地盘性反应

11-1>>> 人人都需要私人空间 / 250

11-2>>> 人到底需要多大的私人空间 / 252

11-3>>> 私有化的空间 / 255

11-4>>> 不同文化背景下的私人空间 / 256

11-5>>> 个人空间和个性 / 258

11-6>>> 性别和“不存在的人” / 261

11-7>>> 私人空间的灵活使用 / 263

11-8>>> 座次位置的奥秘 / 265

11-9>>> 座位的角度 / 267

11-10>>> 圆桌会议 / 268

11-11>>> 从空间语言中把握他人 / 269

拾 贰 闻其声，辨其人

- 12-1>>> 闻言谈而识人心 / 272
- 12-2>>> 从语速语音看人性格 / 274
- 12-3>>> 从声调的高低看人 / 276
- 12-4>>> 打电话的声音 / 278
- 12-5>>> 常说错话的人 / 280
- 12-6>>> 言辞过恭者的心态 / 282
- 12-7>>> 爱发牢骚者 / 285
- 12-8>>> 吁声与口哨声 / 287

拾 叁 工作中的身体语言

- 13-1>>> 显示地位的身体语言 / 290
- 13-2>>> 由姿态了解部属心态 / 292
- 13-3>>> 上司是否自信 / 294
- 13-4>>> 读懂上司的眼神 / 296
- 13-5>>> 结束会谈的信号 / 298
- 13-6>>> 和上司打招呼的姿势 / 300
- 13-7>>> 会场上的一些身体语言 / 302
- 13-8>>> 应对“恐会症” / 306
- 13-9>>> 面试中的身体语言 / 308
- 13-10>>> 服饰：自我的延伸 / 310

拾肆 恋爱中的身体信号

- 14-1>>> 两性私人空间 / 314
- 14-2>>> “我爱你”的两种姿势 / 316
- 14-3>>> 女性示爱的姿势 / 318
- 14-4>>> 男性示爱的姿势 / 320
- 14-5>>> 头部、脸部和耳朵 / 322
- 14-6>>> 体毛与头发 / 324
- 14-7>>> 颈部和肩部 / 325
- 14-8>>> 动情的目光与不感兴趣的信号 / 326
- 14-9>>> 回绝的行为 / 327

[身体语言是比说话更有效的沟通方式]

身体语言无时不存在于人们的举手投足之间，它是人际交往的一部分，决定着人与人沟通和合作。交通警察指挥车水马龙的交通，靠的就是这种无言的“体语”沟通。

人是有思维的高级动物，同时心有所思，体有所动。因此，可以由“体语”洞察其心态。据研究，人体就像是信息发射台，从头到脚身体各个部位能发射几千种信息。每个人的所思所想，尽在一举一动之中。

