

学会提高控制自己身体语言的技巧

读懂他人的身体语言，识别谎言

传递你希望传递的信息

成就无往不利的事业和人生

我知道 你在 想什么

—— FBI教你破解身体
语言密码

杨志红 主编



江西教育出版社
JIANGXI EDUCATION PUBLISHING HOUSE

身体语言在日常生活中起着不容忽视的作用。积极有效地运用身体语言有助于人们走向成功。在商业谈判中，如果不懂得察言观色，读不懂对方的微表情，可能很难达成共识，到最后使谈判无法顺利进行；在面试中，积极的身体语言可能使你得到一份满意的工作；第一次约会时，无意识的错误举止或许会扼杀一段美满的姻缘。身体语言就是这么神奇，它无处不在，无时不在，等待有心人来发掘，并帮助他们走向成功。

时代文轩
shidaiwenxuan

ISBN 978-7-5392-7063-0



9 787539 270630 >

定价：59.00元

学会提高控制自己身体语言的技巧
读懂他人的身体语言，识别谎言
传递你希望传递的信息
成就无往不利的事业和人生

我知道 你在 想什么

—— FBI教你破解身体
语言密码

杨志红 主编

 江西教育出版社
JIANGXI EDUCATION PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

我知道你在想什么:FBI教你破解身体语言密码 /

杨志红主编. —南昌:江西教育出版社, 2013.9

ISBN 978 - 7 - 5392 - 7063 - 0

I. ①我… II. ①杨… 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(2013)第 162143 号

出品人 / 傅伟中
总策划 / 杨建峰
封面设计 / 松雪图文

敬启

本书在编写过程中,参阅和使用了一些报刊、著述和图片。由于联系上的困难,我们未能和部分作品的作者(或译者)取得联系,对此谨致深深的歉意。敬请原作者(或译者)见到本书后,及时与本书编者联系,以便我们按照国家有关规定支付稿酬并赠送样书。联系电话:010-84853028 联系人:松雪

我知道你在想什么:FBI教你破解身体语言密码

主编 / 杨志红

策划编辑 / 熊侃 杨永胜

责任编辑 / 王芸

江西教育出版社出版

全国各地书店经销

北京德富泰印务有限公司印刷

开本 1020 × 1200 1/10 印张 44 字数 700 千

2013 年 9 月第 1 版 2013 年 9 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978 - 7 - 5392 - 7063 - 0

定价:59.00 元

赣版权登字 - 02 - 2013 - 204

本书整体设计及内容均受国家著作权法保护,非经权益人书面同意不得摘编或仿制



前 言

P R E F A C E

肢体及身体各部分的动作就像我们的眼睛一样,是心灵的一面镜子,能透露出人们的真实想法和情绪。了解并读懂人们的身体语言有助于提高我们的交际能力和水平,以便在工作、交往等场合塑造自己的完美形象的同时,还能读懂他人的身体语言。

关于身体语言的发生与发展,各国的科学家都曾经进行了深入的研究,之所以至今没能给身体语言下一个完美的定义,是由于身体语言与人们生活的很多方面有着深刻、紧密的关系。

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,读懂和使用身体语言具有重要的意义。

在识别身体语言方面,美国联邦调查局(简称 FBI)的特工人员有着独到的研究和丰富的经验,他们致力于身体语言的破解工作,可以通过罪犯、恐怖分子、间谍的面部表情、手势、身体距离、姿势,甚至包括服装、饰品来揭秘其真实的思想、意图和真诚度。FBI 关于身体语言方面的知识和技能值得我们借鉴和学习,可以帮助我们更好地理解周围人的感觉、思想和意图,从而在人际交往中占据主动地位。

身体语言在日常生活中起着不容忽视的作用。积极有效地运用身体语言有助于人们走向成功。在商业谈判中,如果不懂得察言观色,读不懂对方的微表情,可能很难达成共识,到最后使谈判无法顺利进行;在面试中,积极的身体语言可能使面试者得到一份满意的工作;第一次约会时,无意识的错误举止或许会扼杀一段美满的姻缘。身体语言就是这么神奇,它无处不在,无时不在,等待那些有心人来发掘,帮助他们走向成功。

本书是一本有关身体语言及人际交流的书籍,全面地介绍了身体语言在实际的人际交往中所起的作用。在任何场合、任何地点,人们每时每刻都在与人交流,因此,读懂他人的身体语言,对我们取得成功至关重要。本书可以教会读者读懂他人的身体语言,在关键时刻解除对方的心防,帮助读者找寻藏在细节里的线索,是一本人们在任何场合都能用得着的沟通指南。



目 录

CONTENTS

第一篇 总 论

第一章 身体语言会“说话”

第一节 概 述	2
身体语言的定义	2
万能沟通术	3
比说话更有效的沟通方式——身体语言	4
身体基本动作的产生根源	5
天生、遗传还是后天的文化熏陶	5
无意识发出的信号	6
无法伪装的身体语言	7
因时因地而异	8
男女身体语言的差异	9
身体语言的作用	10
表情、手势代表的意义	11
如何解读身体语言	12
如何学习身体语言	14
第二节 “意”在“言”外	14
婴儿期的身体语言	14

成人和儿童身体语言的区别	15
成年人的婴儿举动	16
“言”“行”一致能使人更具有影响力	17
如何避免“言”“行”不一	18
“言”“行”过分协调也会显得很虚伪	18
身体语言不能掩饰人的真实想法和情绪	19
语言与非语言传达的信息在交流中的作用	20
有效的沟通信息	21
人们为什么会心口不一	21
身体语言如何体现情感	22
女性的感知力为何更强	22

第二章 影响身体语言的空间因素

第一节 身体语言的地盘性反应	24
空间距离概述	24
人人都需要私人空间	25
绝对私有化的空间	26
到底多大的私人空间最合适	26
私人空间的灵活使用	27
私人空间与文化背景	28
私人空间效应	29
不同性别对空间及“不存在的人”的看法	29
个人空间与个性的关系	30
第二节 不要擅闯他人的私人领地	31
保持距离是一种礼仪	31
不可擅闯的私人领地——个人空间	31
乘电梯的尴尬	32
“正中间法则”	33
当个人空间被侵犯时	33
影响个人空间需求差异的因素	34
第三节 空间里的奥妙：高度和身份地位的比例	35
高度与地位、身份之间的比例奥妙	35
高个儿的优势	36
屈身的礼节	37
身高对爱情婚姻的微妙影响	38
弥补身高劣势的技巧	39

第二篇 如何读懂身体语言

第一章 外貌特征揭示人的性格

第一节 头部显露的“语言”秘密	42
头部基本姿势分类	42
点头的艺术	44
摇头的奥妙	45
歪着脑袋传递的信号	46
拍打头部的寓意	47
低头不等于退缩	48
摸头发显示出的心理	50
第二节 眉眼传达的信号	51
眉毛的“动作”所透露的心理信号	51
瞳孔:最真实的心灵之窗	54
双眸:灵魂的镜子	55
眼球转动表达的意思	56
视线的交流是沟通的前提	57
斜视对方的眼光	58
透过眼睛移动的情况看心态	58
使眼色	59
眼神交汇时绽放的光芒	60
交际中的目光应用	61
让你的眼睛会说话	63
控制对方的视线	64
第三节 鼻子传达的心理信号	65
摸鼻子意味着什么?	65
鼻子大代表能力强吗?	66
鼻子的动作	67
第四节 嘴巴不出声也会“说话”	67
嘴唇的无声语言你懂吗?	67
拉动嘴形的微笑	69

第五节 下巴也会泄露内心的秘密	70
下巴也会“说话”	70
从下巴的动作看心理	72
第六节 笑容演绎心灵风景	75
笑声的言外之意	75
几种常见的微笑	75
真笑与假笑	76
快笑与慢笑	77
嘲笑	77
微笑是沟通的桥梁	78
关于微笑的建议	78
开怀大笑是最好的保健药	79

第二章 肢体动作透露的秘密

第一节 “不动声色”的手指	80
拇指的动作暗含的寓意	80
食指的动作暗含的寓意	80
中指的动作暗含的寓意	81
戒指指——无名指	82
小指的心理信号	83
摩擦手指	84
手指交叉的心理信号	84
打响指表露积极情绪	85
第二节 手和手掌中的语言信号	85
手掌蕴含的力量	85
“摩拳擦掌”潜藏的真实含义	86
手部动作与思想密切相连	87
背握式的手姿	88
紧握双手	88
交叉型的手势	89
显示不安的手姿	90
尖塔形手势	90
思考的手势	91
以手托腮的手势	91
第三节 权力尽在“掌”握	92
握手的礼仪	92
握手显示友好	94
从握手感知对方的性格	95

从握手探知对方的诚意	96
握手显示人的个性	97
怎样握手	97
通过握手降低对方的强势	98
让人难以接受的握手方式	99
第四节 手臂姿态暗藏的“语言”	101
臂部显示的身体信号	101
典型的双臂交叉姿势	102
抓握式的双臂交叉姿势	103
强化的双臂交叉姿势	103
伪装的双臂交叉姿势	104
双臂的其他动作	105
咖啡杯的妙用	105
拥抱自己	106
第五节 腿和脚也会泄露信息	106
腿和脚隐藏的语言秘密	106
会泄密的腿部	107
几种典型的腿脚姿势	108
站立时,腿脚也会泄密	111
双腿的开合与心理的关系	112
女性常用腿势大揭秘	112
女性着短裙的腿部动作揭示其心理	113
双足的丰富心理信息	113
脚尖的方向	114
由步伐识人	114

第三章 言谈揭示的心理特征

第一节 闻其声,辨其人	116
由言谈识人心	116
音色揭示的性格特征	118
音质透露性格内涵	119
音调透露的内心世界	121
从打电话的声音识人	123
第二节 明辨言外之意	123
常说错话的人	123
言辞过谦者的心态	124
爱发牢骚者	126
不同话题带来的信息	127

听懂对方的言外之意	128
男女常用的弦外之音	130
第三节 破译一言一语中潜藏的语言密码	131
不同笑声隐藏的不同信息	131
口头禅间接反映人的性格	134
过于强调的话可信度低	137
从小细节看透听话者	139
说话时的神情隐藏的心理	140
理解幽默背后的潜台词	142

第三篇 生活中的身体语言

第一章 服饰装扮

第一节 衣着打扮透露了人的心理活动	146
穿衣风格暴露人的内心	146
服饰颜色与性格	148
从T恤观察对方	150
领带中隐含的人品秉性	151
帽子遮盖下的人的品格	153
发型与人的个性	155
鞋子揭露人的真性情	156
香水掩盖下的品格	158
第二节 饰品映衬内心的世界	158
首饰与内在品性	158
喜欢戴的戒指类型和手指	160
从耳环的质地与形状看性格	162
眼镜展示内在心灵	163
从提包的风格看个性	164
腰带所揭露的男人的价值取向	165
通过手表解析男人的内心	166
挑选的雨具与人的心境	167
手套的选择反映内心的愿望	169
使用的灯饰与人的性格	171

第二章 解读生活习性中的身体语言

第一节 从习惯动作解读人的内心	173
从整体的身体语言看性格	173
头脸的习惯动作表露内心	174
由嘴部的习惯动作探知心态	175
从说话的习惯动作看人的性格	176
手部的习惯动作泄露的信息	177
敲门所展示的身份信息	177
从写字的笔迹读懂性格	178
从乱涂乱画看人的性格特征	180
从等人的习惯动作看性格	181
从打电话的习惯动作看性格	182
从酒后的行为表现看性格	182
从抽烟的习惯动作看品格	183
从吃饭的习惯动作看内心	185
第二节 破译生活习惯所潜藏的信息	187
从名片解读对方的性格类型	187
从拿麦克风的方式轻松识人	190
从K歌的习惯分析一个人的性格	191
从品咖啡习惯看人的性格	191
从送礼物的习惯观察人	192
从睡前的生活习惯看个性	193
从沐浴习惯透视他人的内心	194
从洗澡时间的安排看性格	195
由烹饪方式观察对方	196
从烹调鸡蛋的方式透视人的内心	197
从点菜的习惯看人的品性	198
从喝茶习惯透视他人的内心	199
从习惯采用的放松方式看心态	200
从刷牙透视他人的内心	201
从挤牙膏的方式看性格	203
从放手机的习惯看人的个性	203
从购物习惯看一个人的性格	204
从坐公交车的习惯看性格	206
从开车方式看人的情绪特征	207
从切牛排的方式看一个人的个性	208
从吃薯条的习惯看个性	208

从吃苹果的习惯看性格	209
从习惯收藏的物品看性格	210
从家居装修看对方的品位	211
从卧室装饰爱好看主人性情	212
从打火机的使用习惯读人心	213
第三节 从兴趣爱好解读内心	214
从喜欢的食物口味看性格	214
从喜爱的水果类型看性格	215
从喜爱的快餐食品看性格	216
从喜欢吃的菜肴看性格	218
从喜欢的汽车类型看性格	219
从旅游的偏好看性格	221
从喜爱听的音乐类型看性格	222
从喜欢玩的益智游戏看性格	223
从喜爱看的电视节目看性格	225
从喜爱的宠物辨主人性情	226
从阅读的爱好看性格	228
从喜欢的床的类型看对方	229
从喜爱的童话人物看内心	230
从喜欢的酒的品种看性格	231

第四篇 职场中的身体语言

第一章 面试中的身体语言

第一节 面试前的身体语言	234
求职仪表要适当	234
练习自己的面试身体语言	236
充分利用面试前的时间	237
面试开始前的身体细节	238
第二节 面试中的身体语言	238
入座时的身体语言	238
面试中求职者和考官的位置	239
面试交谈时的礼仪	240

面试交谈时学会专心地倾听	241
面试交谈时应避免的五大心理	241
面试交谈时应表现出积极的态度	243
缓解面试紧张的八大秘诀	243
面试交谈时应避免的身体细节	244
第三节 面试后的身体语言	245
考官的最后一问	245
面试的结束阶段	245
提前预知面试结果	246

第二章 看穿并用身体语言打动同事

第一节 一眼看透同事	247
从办公桌看同事性格	247
从使用杯子看同事的个性	249
通过走路姿势看同事	249
从处世的方式看透同事	250
从工作态度解读同事性格	251
从处理文件的方式观察同事	252
第二节 用身体语言打动同事	252
正确对待同事的赞美和夸奖	252
学会主动向同事示好	253
适时向同事表达善意	254
办公室里要注意自己的言语	254
提高在同事中的影响力	255
办公室中需要小心的同事	256
学会和同事默契合作	258
学会和不同性格的同事相处	258
如何应对挑拨离间的同事	260

第三章 看穿并用身体语言打动老板

第一节 一眼看透老板	261
老板也是普通人	261
从老板的态度判断其自信程度	262
通过签名解读老板的个性	262
从老板的神情动作看其内心	263
了解不同性情老板的心理	264

学会洞察老板的内心世界	265
解读不同性格的女老板	266
第二节 用身体语言打动老板	267
学会让老板公正地对待你	267
视情况进入老板的办公室	268
恰当地让老板了解你的业绩	268
把握好与老板沟通的尺度	269
学会让老板听从你的建议	270
学会及时帮助老板排解压力	272
学会让老板更加信赖你	272

第四章 看穿并用身体语言打动下属

第一节 领导要学会看穿下属	274
领导应如何识别优秀人才	274
领导如何识别下级的真心	275
如何识别企业中的潜质人才	276
由身体的姿态来了解下属	277
优秀领导要学会读懂女下属	278
第二节 领导应学会打动下属	280
优秀领导如何做到与下属互信	280
领导要学会倾听下属的心声	282
领导要加强对员工的关注	284
领导要学会树立威信	285
让员工明白工作的重要性	286
优秀领导应懂得激励员工	287

第五章 谈判中的身体语言及其运用

第一节 谈判中的身体语言密码	289
谈判时的身体语言解读	289
谈判时的身体语言禁忌	290
用身体语言来掌握谈判优势	293
从眼睛快速判断谈判对手的心理	295
不同性格的谈判对手的应对策略	296
学会洞穿谈判对手的意图	299
第二节 谈判中突发事件的行为处理	300
谈判过程中对方发脾气	300

休息期间适当馈赠礼物	301
谈判因矛盾而终止	302
对谈判对方的过分要求的强势拒绝	302
谈判尾声对方不耐烦	303
第三节 谈判中的行为语言陷阱	303
电话陷阱	303
制造错觉	305

第六章 读懂并学会运用销售中的身体语言

第一节 读懂销售中的身体语言	307
从客户的眼神发现真正的购买者	307
从客户的握手方式来看客户	308
从身体的距离看顾客的购买意向	309
从行为细节中发现拍板决定者	310
通过衣着装扮看客户的购买力	311
从行为细节看客户是否喜欢某商品	312
第二节 如何在销售中运用身体语言	313
用微笑增加客户的信任感	313
学会倾听客户的想法和意见	314
用眼神增加客户的好感	316
通过神色和言语来判断客户	317
让身体语言帮助你讨价还价	317
运用动作和形体来促销	318
恰当运用肢体动作来增进好感	319
用身体语言来赢得顾客信任	320
巧妙地让客户放轻松	321

第五篇 两性身体语言及如何运用身体语言

第一章 女 人

第一节 女性的笑容展现亲和力	324
女性的天赋权利——微笑	324