

# 身体语言

# 密码



顶尖行为心理学大师教你领悟史上最强读心术

刘懿 著

一分钟洞悉他人内心潜藏意识

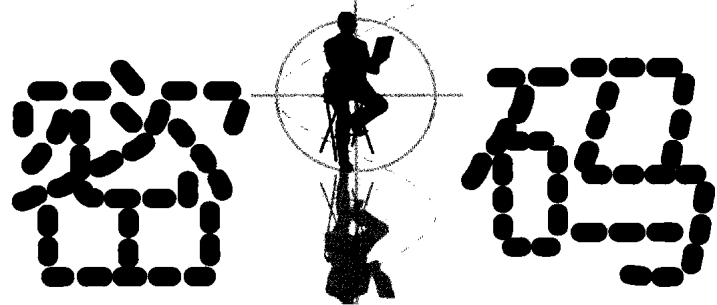
60秒破译对手肢体神秘信号



白金  
升级版

云南人民出版社

# 身体语言



刘懿 著

云南人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

身体语言密码：白金升级版 / 刘懿著. -- 昆明：  
云南人民出版社, 2011.3  
ISBN 978-7-222-07354-8

I. ①身… II. ①刘… 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 (2011) 第033159号

身体语言密码：白金升级版

作 者：刘懿

责任编辑：段金华

策划编辑：涂继文

营销编辑：马光磊

装帧设计：马诚诚

出 版：云南出版集团公司 云南人民出版社

发 行：云南人民出版社

社 址：昆明市环城西路609号

邮 编：650034

网 址：www.ynpph.com.cn

E-mail：rmszbs@public.km.yn.cn

开 本：710×1000 1/16

字 数：150千

印 张：14

版 次：2011年5月第1版第1次印刷

印 刷：北京业和印务有限公司

书 号：ISBN 978-7-222-07354-8

定 价：25.00元

(版权所有 翻版必究)

# 目录



## 第一章 无处不在的身体语言

1 神奇而实用的身体语言 .....	2
2 人类对身体语言的探索 .....	3
3 身体语言的来源 .....	5
4 控制身体语言的“司令部” .....	6
5 身体语言的文化差异 .....	8
6 身体语言因人而异 .....	10
7 解读身体语言的规则 .....	12
8 做称职的身体语言专家 .....	14

## 第二章 头部的语言密码

1 基本的头部姿势 .....	16
2 点头的艺术 .....	17
3 表示否定的头部信号 .....	19
4 彰显女性魅力的头部密语 .....	20
5 头发的作用 .....	22
6 头部冒汗的信号 .....	23
7 七种常见的面部表情 .....	24

## 第三章 眼睛是心灵的窗户

1 人类的眼睛会说话 .....	28
2 代表身份的凝视 .....	29

3 表示屈服的眼部语言 .....	31
4 恋人们的眼睛 .....	32
5 避免令人反感的眼神 .....	33
6 瞳孔的变化与情绪有关 .....	35
7 眼眉中的体态密语 .....	37
8 眨眼的意味 .....	38
9 男女的视野差别 .....	40
10 从眼睛中识破谎言 .....	41
11 与眼镜有关的身体语言 .....	43
12 哭的作用 .....	44

#### 第四章 嘴部的言外之意

1 解读谈话中的措辞 .....	48
2 从谈话中辨别身份 .....	49
3 语音中的秘密 .....	50
4 谈话中的意向信号 .....	51
5 政治访谈中的较量 .....	53
6 恋爱中的谈话 .....	55
7 从交谈中识破谎言 .....	56
8 表示焦虑的嘴部标志 .....	58
9 打哈欠的身体语言 .....	59
10 舌头的密语 .....	61
11 内涵丰富的亲吻 .....	62

#### 第五章 笑容传达的信号

1 笑从何处来 .....	66
2 微笑是最美的语言 .....	67
3 常见的微笑方式 .....	68

4 幽默是一剂良药 .....	70
5 真笑还是假笑 .....	71
6 恋爱中的笑 .....	73
7 用微笑架起沟通的桥梁 .....	74
8 大笑有益于身心健康 .....	75
9 微笑可以传染吗 .....	77

## 第六章 握出对方的心思

1 握手的礼节 .....	80
2 从握手中窥探人心 .....	81
3 手掌的秘密 .....	83
4 常见的握手方式 .....	84
5 如何转变握手劣势 .....	86
6 握手时的方位优势 .....	87
7 双手握手的姿势 .....	89
8 加强性的握手方式 .....	90
9 不受欢迎的握手方式 .....	92

## 第七章 手臂隐藏的秘密

1 双臂交叉的含义 .....	96
2 双臂交叉的姿势 .....	97
3 手触摸头部的姿势 .....	99
4 触摸的神奇力量 .....	100
5 传递温暖的拥抱 .....	102
6 掩饰焦虑的手部信号 .....	103
7 耸肩的姿势 .....	104
8 叉腰的姿势 .....	106
9 手臂交叉于裆前 .....	108

10 背手的姿势 ..... 109

## 第八章 你不能不懂的手势语

1 手势语 ..... 112

2 竖起拇指的手势 ..... 114

3 塔尖式手势 ..... 115

4 搓手的手势 ..... 116

5 摸下巴的手势 ..... 118

6 摸鼻子的手势 ..... 119

7 摸嘴的手势 ..... 121

8 戏剧中的手势 ..... 122

9 “V”形手势 ..... 123

10 其他常见的手部姿势 ..... 124

11 盘点各国手势语 ..... 126

## 第九章 腿部透露的信息

1 最诚实的脚 ..... 130

2 基本的站姿 ..... 131

3 常见的坐姿 ..... 132

4 “4字腿”姿势 ..... 134

5 腿部颤抖的姿势 ..... 135

6 脚踝相扣的姿势 ..... 136

7 双手抱头的坐姿 ..... 138

8 骑跨椅子的姿势 ..... 139

9 穿高跟鞋的姿势 ..... 140

10 恋爱时的腿部姿势 ..... 141

11 走路的姿势 ..... 142

12 双腿交叉的站姿 ..... 143

## 第十章 身高扮演的角色

- 1 高个子的优势 ..... 146
- 2 屈身的礼节 ..... 147
- 3 弥补身高劣势的技巧 ..... 149
- 4 女性偏爱高个男士 ..... 150
- 5 电视使人看起来更高大? ..... 151
- 6 利用电视赢得选票 ..... 153
- 7 放低姿态 ..... 154

## 第十一章 领土与所有权

- 1 人类需要个人空间 ..... 158
- 2 个人空间距离的划分 ..... 159
- 3 保持距离是一种礼仪 ..... 161
- 4 乘电梯的尴尬 ..... 162
- 5 农村人需要更大的个人空间 ..... 163
- 6 个人空间的文化差异 ..... 165
- 7 私人领地 ..... 166
- 8 选择座位的艺术 ..... 167
- 9 座位中的“上座” ..... 169
- 10 座位中的左右优势 ..... 170
- 11 座位与注意力 ..... 171
- 12 从位置中辨别身份 ..... 173

## 第十二章 职场中的身体语言

- 1 面试中把握好第一印象 ..... 176
- 2 用椅子显示权威 ..... 178
- 3 观办公桌知老板性格 ..... 179
- 4 从身体语言中解读老板的内心 ..... 180



5 怎样做精彩的演讲 .....	182
6 调动别人的积极性 .....	183
7 高效的商务谈判 .....	185
8 打造一流的工作团队 .....	186
9 为何某些老板总是不受欢迎 .....	188
10 如何布置办公室 .....	189
11 获取优势的7种策略 .....	191

### 第十三章 两性身体语言

1 异性接触时的生理变化 .....	194
2 异性相吸的过程 .....	195
3 女性的“性感广告” .....	197
4 女性哪里最吸引男性? .....	199
5 男性的示爱信号 .....	200
6 男性哪里最令女性沉醉 .....	201

### 第十四章 撒谎时的身体语言

1 一项谎言调查 .....	204
2 撒谎不容易 .....	205
3 识破谎言的基本线索 .....	206
4 人类的安慰行为 .....	208
5 安慰行为的类型 .....	209
6 说谎时常见的7种姿势 .....	211
7 刑事审讯中巧用身体语言 .....	213

## 1 神奇而实用的身体语言

谈到成功，人们总会不约而同地想到天赋、性格、能力、知识等，认为这些才是走向成功的主要因素，却忽视了自身的身体语言。其实身体语言对于人类来讲，正如心灵乐章的演奏者，人类内心一丝一毫的情绪波动都会通过身体语言奏出无声的旋律，一个看似普通的眼神、手势、动作，都将自己内心世界真实的一面演绎出来。

那么到底什么是身体语言呢？身体语言又称体语，即通过表情、手势、站姿、坐姿、空间距离等非语言行为表达一定的意义。早在一百万年前，口语还未出现时，身体语言就曾在人类生活中起过举足轻重的作用，无论是合力捕捉猎物、母亲哺育婴儿还是传授生火经验，那时的人类都是通过身体语言实现的。即使在口语诞生后，身体语言依旧在生活中扮演着重要角色。母亲需要通过身体语言了解婴儿的需求；身处陌生的非洲大草原，在不懂任何当地语言的情况下，人们完全可以通过身体语言得到当地居民的帮助；身体语言凭借自身的丰富性能够传达语言不易表达的复杂信息。

行为学家艾伯特·梅拉比安研究发现，一个信息的传达，只有7%靠语言，38%依靠嗓音，55%依靠身体。后来的研究者也有类似的结论，雷·L·伯德惠斯特尔估计人平均每天实际使用语言的时间大约是10到11分钟，平均每句话只用2.5秒钟，也就是说，人们每天面对面交谈的时间不到35%，大部分时间通过身体语言交流。

除此之外，身体语言的重要性还表现在它的自发性和可靠性上。通过有声语言说出的谎言，往往可以从身体语言那里找到真实答案，虽然有时候人们也会有意识地伪装自己，但是无论怎么努力，他们都无法做到天衣无缝，身体语言常在不经意间充当了泄密者，所以学会解读身体语言对于洞察他人的真实想法，探知语言背后的秘密有积极意义。

谈起对身体语言的运用，人们总会想到卓别林的无声电影，从某种意义上说，卓别林是利用身体语言的先行者。作为 20 世纪享誉世界的电影艺术家，卓别林在电影方面的贡献不可磨灭，至今，他堪称经典的无声电影仍旧在荧屏上频频亮相，倍受人们喜爱。他通过自己丰富的表情、滑稽的动作以及灵动的眼神，再配上只言片语的提示，表达出丰富的情感，其机智的幽默表演常常使观众捧腹大笑，而在表现小人物的不幸命运时，滑稽的举止中又透着悲凉，让人心酸落泪。卓别林的无声电影还借助音乐、画面、色彩，配合演员完美的肢体语言，将电影表达得淋漓尽致。可以说，在身体语言的运用上，卓别林起了先导作用。

如今身体语言在日常生活中的作用更是不容忽视，积极有效地运用身体语言更有助于人们走向成功。在面试中，消极的身体语言可能会使你丧失一份满意的工作；在商业谈判中，不懂得察言观色，对症下药，双方很难达成共识，到头来可能是竹篮打水一场空；在第一次约会时，无意识的举止或许会扼杀一段美满的因缘；推销员一个不经意的微笑，一个积极的眼神，很可能瞬间成交一张百万销售大单。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。

## 2 人类对身体语言的探索

身体语言始终伴随着人类，同人类历史一样源远流长，但是人类对于身体语言的科学研究及正确认识却是近些年的事。1790 年，朱利叶斯·法斯特一本关于身体语言研究专著的问世，人们才开始意识到身体这种现象的存在。20 世纪中期，身体语言研究才开始大规模展开，所以直到今天，身体语言在大众意识中仍是一个陌生的概念，至于人们对身体语言的运用就更谈不上了。

### 身体语言的早期研究

1644 年约翰·布尔沃写的《手势研究：手部的自然语言》出版，该书对

于手部动作表达的意义展开了开创性的研究；到了19世纪，人们开始研究演员在戏剧中如何运用面部表情和身体动作表达情绪和感受；20世纪初，德国现代实验心理学创始人——威廉斯·文特在《道德心理学》中用一章篇幅论述了身体的姿势语言。

### 身体语言与动物行为研究

达尔文的《人类和动物的表情》一书是对人类和动物表情进行研究的开山之作，也是身体语言的相关研究正式引进科学殿堂。他指出，现代人类的表情和姿势是对先祖的继承，是他们适应环境的结果。正如，人们发怒时咬牙切齿，鼻孔张大是祖先在即将到来的搏斗中的适应动作。

20世纪中后期，英国著名动物学家、人类行为学家埃斯蒙德·莫里斯把非语言交流归因于人类的动物本性。他在《裸猿》一书中对于人类的行为和动作做出了动物行为学方面的解释。

### 人体动作学研究

人体动作学是研究人们在交谈过程中运用身体语言进行沟通的学科。美国人类学家雷·L·伯德惠斯特博士通过慢镜头回放电影中的对话场景，对人类的行为动作进行了深刻分析；美国精神专家阿尔伯特·E·舍夫兰认为人类的活动是通过一系列细微、习惯性的动作组成的，并对其进行了分类。他指出人们的示爱行为是沿着可预见的顺序进行的。团队中的人们可以通过不同的姿势表示对某位成员的接受或排斥。同时某个人也能通过身体语言表明自己的立场，格哈特·尼尔森博士在《自我控制研究》一书中指出身体语言在男性“示爱舞”中起着重要作用。他还发现男性从认识女性到与其发生性关系，会沿着24个行为顺序逐步展开；爱德华·H·赫斯博士发现人们在看到自己喜欢的人或物时，瞳孔会明显增大。

### 人类距离学研究

人类距离学即研究人类如何利用空间和距离传达信息的学科。美国人类学家爱德华·T·霍尔在20世纪60年代首次提出“人类距离学”，提出了著名的社交空间距离理论。1969年，美国心理学家罗伯特·萨默博士开始使用“人际空间”一词，并在医院中进行了一系列实验，对被他人故意闯入个人空间的病人的行为做了相关研究。

### 3 身体语言的来源

身体语言的起源一直是人们争论不休的问题，至今仍没有明确定论。到底是什么赋予人类形形色色的身体语言呢？是从祖先那里继承得来的，还是在成长过程中培养出来的呢？

达尔文在《人与动物的情感》一书中指出：灵长类动物的情感是与生俱来的，并且可以通过体态和面部表情表达出来。这种观点随着这本书的畅销流行一时，但是很快人们就发现，身体语言是受外界条件影响的产物。心理学大师弗洛伊德以及很多其他专家都认为，身体语言与人们幼年所受教育及文化背景有关。在20世纪60年代中期，心理学家保罗·埃克曼通过一项跨文化研究证明了人类表情有世界性，一共有七种情感在世界各国的外在表现方式基本相同。但是仍有很多人不以为然，他们认为那是人们受电影电视等文化因素影响的结果。为了说服这些人，保罗开始对一些完全不受影视影响的一些地区进行调查，最后发现这些仅靠与外界接触实现进步的地区，依旧会通过相同的方式表达同一情感。这说明这些表情具有世界性，很可能是祖先遗传下来的。

所以对于身体语言的来源不能一概而论，人们可以通过一定标准来加以判断。如果某一动作无需学习，为同一物种所共有，那么这个动作可能就是先天的。证明先天行为的典型事例就是婴儿的吃奶动作，刚刚诞生的婴儿，不需要任何训练，只要碰到妈妈的奶头，就自然地发出吮吸动作。至于其他的行为动作，都可以由此得出结论。有关研究发现，那些天生既聋又哑又盲的婴儿，虽然没有见过微笑，也没有听到过哭声，但是仔细观察他们，会发现他们也会用微笑和哭泣表达情感，这就说明，这些身体语言是先天的。

对于成年人行为动作的判断，则可以采用另外一种方法。如果某种动作在不同的文化背景下都能找到，那么很有可能是先天的。仔细观察你周围的人，

是不是愤怒时常常会跺脚；倘若害羞，就会脸红；极端生气，可能会咬牙切齿；与朋友打招呼，往往会不自觉地扬起眉毛等等。不过，在目前的研究条件下，在这方面还没有准确的定论。也许许多人类共同具备的行为，通过在不同文化领域的发展演变，在表面上呈现出一定差异性而不易看出来。所以，关于身体语言来源问题的探讨，需要等到遗传学进一步发展，才有可能达到理想的境界。不过，对于身体语言某个侧面的观察研究，对于指导人们的工作生活仍有一定的现实意义。

#### 4 控制身体语言的“司令部”

众所周知，人们的内心活动、身体状况、精神状态都会通过身体语言表现出来，我们高兴时会笑，伤心时会哭，羞涩时会脸红，说谎时小动作会明显增加。那么人为什么会有这些反应呢？到底是谁在背后操纵着这一切呢？

要了解这一点首先要了解人类的大脑结构。按照不同的职责，我们的大脑共有三部分构成，分别是脑干、边缘系统以及新皮质，它们相互配合，共同组成了人类大脑的“司令部”，控制着身体的各个部位。其中边缘大脑在控制身体语言方面扮演着重要角色，因此也是我们的研究重点。

边缘大脑对外界的反应类似于条件反射，因此它所反映的信息是最真实的。它不但控制着人类的生死，也是人类的情感中心，人类的思想、意志、情感都可以由它命令身体语言表现出来，而且人们很难有效地控制这些反应。

这样的例子很常见，比如人们第一次登上演讲台时，不管你准备得多么充分，一旦面对台下无数双眼睛，你就会不自觉地紧张起来，所以即使在滴水成冰的冬天，你也会大汗淋漓。最让人无法忍受的是那双颤抖的手，尤其在需要手拿演讲稿时，这种反应会更加明显，也许台下的观众可能也会跟着紧张起来，即使有什么缓解紧张的替代动作，却始终无法掩饰内心的焦虑。

与边缘大脑相对，新皮质被称为思考大脑，负责一些高级任务，是把人类从动物中分离出来的主要器官，从此人类不但成为主宰地球的万物之灵，并开始探索火星和月球。当然，它也是大脑中行骗的“司令部”，人类的所有伪装都是它的杰作，人们在焦虑时会出现冒汗、手掌颤抖等通过边缘大脑被迫产生的诚实信号，但是即使这样，在新皮质的控制下，人们嘴里还在源源不断地冒出假话，虽然它早已经漏洞百出了。

当人们遇到危险或棘手的事情时，边缘大脑会使人们做出最及时的反应——趋利避害，寻找最佳的解决途径。无论是收到悲惨的噩耗，还是遭遇歹徒的劫持，边缘大脑都会命令身体作出相应的回应，可能是冻结，也可能是逃跑或战斗。

**冻结：**人们在感觉到威胁时，第一反应就是冻结，即保持静止，以减少敌人的注意力，最终得救，这在动物界也是非常实用的避害方法。在日常生活中，多数人都会有这样的经历，在路上走着走着，突然停下来，然后用手拍一下自己的脑门，嘴里嘟囔着：“又忘了……”然后转身又回去了；当人们听到令人震惊的消息时，也会发生冻结反应，比如前几天突然听到一条消息“大学同学去世了！”顿时，我目瞪口呆，愣了半晌，然后才悲伤地冒出一句话：“他还这么年轻”；在面试时，我们常会屏住呼吸，等待面试官的提问，唯恐自己答不上来；学校里，当老师公布考试成绩时，几乎每位同学都会凝神屏息，仿佛面临上帝审判一样，等待即将从老师嘴里蹦出的那个数字；减少曝光率也是一种冻结反应，在超市的录像中，小偷总是蜷缩着身子，尽量减少自己的曝光率，好像这样就能保护自己似的。那些丑闻缠身的明星，面对媒体的包围，总是用手掩面，在保镖的护卫下，赶紧离开现场。

**逃跑：**当冻结反应不足以解决问题时，人们就会选择逃跑，即远离或回避威胁。原始社会，人们在遭遇危险时，会撒腿就跑，这在动物中表现得更加明显。但是在现代社会，真正的逃跑做起来不太容易，而且在一些场合根本无法实施，于是人们便对逃跑反应做出了一定的调整——转换成其他动作，比如“用手捂脸”、“闭眼”。当我们遇到不想见的人时，往往会转身离去，这是典型的逃避反应，当然在谈判中，如果对方提出不合理的条件，人们也会通过转身或者闭眼等动作来回应威胁，当然也可能将脚伸向门口，表示自己准备离开。所以在谈判过程中，对方出现这些反应，那说明对方对这次谈判极不满意，此时如果你想达

成协议就必须作出一定的让步。

**战斗：**战斗是人们回应威胁的最后选择，因为一般情况下，谁都不愿意因为芝麻大的事跟别人闹翻，但是如果对方咄咄逼人不依不饶，那么最后人们只能选择迎战了。古人猿在进化成人之后，也学会了将恐惧转化为愤怒，但是在文明社会中，任意发怒是不合法的，所以战斗反应又演化出许多不同的形式。比如蔑视的眼神、双臂交叉等，但是由于人们在情绪激动时往往会失去理智，此时很难对局势做出正确判断，故而这种战斗行为还是少用为妙。

## 5 身体语言的文化差异

身体语言在世界各地表现出明显的差异性，同一动作在不同地区可能代表截然相反的含义，比如点头在世界大部分国家表示同意，但是尼泊尔人、斯里兰卡人和有些印地安人、爱斯基摩人则用点头表示“不”。不同的身体语言有时可以殊途同归，无论是握手、亲面颊、拥抱还是鞠躬都能达到问候的目的，这主要取决于不同地域文化背景的差异。

意大利是欧洲公认的善用身体语言的国家，这并非偶然，而有其深刻的历史文化背景。一方面它深受罗马文化和希腊文化的影响，另一方面与他的民族性、地域性有很大关系。在古希腊时代，戏剧表演是人们日常生活的重要组成部分，每天晚上人们都会聚集在露天剧场，沉醉于演员们的精彩表演。由于观众人数众多，又在露天剧场，表演的声音效果不太理想，于是人们除了精心布置舞台以更好地传递声音外，也规定一次只允许三名演员同时登台，而且只有主唱者可以利用身体语言辅助表演，其他人需要保持原地不动，这样观众才能明白谁在讲话。由于戏剧本身就是希腊人日常生活的重要组成部分，所以说话时辅助以身体语言也便成为了习惯。

不同民族及文化造成了人们对个人空间的不同要求。在大多数讲英语的国



家，人们对个人空间的要求比较高，谈话时总喜欢与人保持一定距离；而西班牙人、阿拉伯人讲话凑得比较近；意大利人谈话时因为与人靠得太近而常使人产生误会，尤其当英国人与意大利人交谈时，经常是前者不断后退，后者则奋起直追，直到把前者把后者逼到无路可退为止；拉丁美洲人在交谈时几乎贴身，这更让人无法接受。

总体来说，东方人对个人空间要求比较小，西方人相对更大。因为东方国家，尤其是中国，人们更关注整体，个体意识相对淡薄，而西方人则更注重个体隐私，崇尚个人权利、个人自由，更喜欢宽松的环境。这在美国表现得很明显。比如在旧金山等公交车时，不管有多少人，人们都会与前面的人保持至少3脚长的距离，这是他们对个人空间的基本要求。而在唐人街情况就完全不同，只要公交车开过来，人们会不假思索地蜂拥而上，哪怕与陌生人贴胸擦背，也在所不惜，因为这里的人对个人空间要求不大。

世界各国的文化差异在眼睛上表现得也相当明显。在美国长时间的目光接触被认为是同性恋之间的语言，不适合正常的同性；英国人认为直接的目光接触是一种绅士风度；法国人认为这是对别人的欣赏，男士见到心仪的女士时尤其会如此；阿拉伯人认为目光接触是解读别人内心的钥匙；而在东方，尤其是中国，自古就有“非礼勿视”的说法，人们受其影响，认为直视对方是不礼貌的行为，日本人则认为这是对别人的鄙视。

研究证明身体接触更容易拉近人们之间的距离，所以大部分问候方式都伴随着身体接触。握手是最普遍的问候方式，除了细节上的差别外，各国基本大同小异。拥抱和亲吻常用于亲人、恋人之间，但是有些国家男人之间也会亲吻、拥抱，比如阿拉伯人、法国人、地中海沿岸及拉丁美洲一些国家的人，甚至有的国家人们会通过嗅彼此脸上的气息来表示问候，而在东亚及英语国家男人之间一般只局限于握手。

每个民族都有自己的文化和信仰，所以各民族对身体接触也都有自己的定义。佛教徒认为接受活佛的摸顶礼会是崇高而神圣的事，而其他大部分人则认为被人随便摸自己的头部是一种冒犯；在中国，人们抚摸孩子的头是在表达一种爱，而在其他文化中则认为这是无礼行为；在穆斯林国家，人们用右手做愉快的事情，左手只有在大小便时才派得上用场，所以如果用左手接触他们，会被他们认为你在侮辱他。