

职场竞争、商务谈判、求职应聘、生活社交必备工具书  
助你轻松解读人类最神秘的肢体信号，成为“读心”高手

图解

身体语言  
密码

3秒钟洞察人心的智慧

付欣欣◎编著



化学工业出版社

# 图解 身体语言 密码

3秒钟洞察人心的智慧

付欣欣◎编著



化学工业出版社

·北京·

细微的身体语言蕴藏着巨大的魔力。在与他人的沟通交流过程中，不知不觉之间，你的身体在向对方表达着你的真实想法。读懂身体语言，能帮你识人、观相、查心，更能使你透彻地认识自我，改变对自己和他人的根本看法，使你的工作和生活事半功倍。

本书利用大量生动的画面再现生活中的场景，“从头到脚”分析解读人们的每个姿势和动作，逐一做出详细解说，帮助读者提升识别和解读他人身体语言的知识 and 技巧。本书为读者提供一双识人的“慧眼”，是辨析他人、认识自我的最佳指南。

## 图书在版编目 (CIP) 数据

图解身体语言密码：3秒钟洞察人心的智慧/  
付欣欣编著. —北京：化学工业出版社，2011.3  
ISBN 978-7-122-09913-6

I. 图… II. 付… III. 身势语—基本知识  
IV. H026.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 221596 号

---

责任编辑：曾清燕 张焕强  
责任校对：边涛

装帧设计：尹琳琳  
插图：金文成

---

出版发行：化学工业出版社（北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011）  
印 装：大厂聚鑫印刷有限责任公司  
710mm×1000mm 1/16 印张15 字数232千字 2011年2月北京第1版第1次印刷

---

购书咨询：010-64518888(传真：010-64519686) 售后服务：010-64518899  
网 址：<http://www.cip.com.cn>  
凡购买本书，如有缺损质量问题，本社销售中心负责调换。

---

定 价：29.80元

版权所有 违者必究



FOREWORD

# 前言

随着现代社会日趋复杂多变以及节奏的加快，人与人接触的时间越来越短，但彼此需要了解和分析的问题却越来越多。因此，人们面临这样一个问题：如何在最短的时间内将自己展现在他人面前或者将他人的信息收集在自己眼中？

面对纷繁复杂的人际关系，如何学会在最短的时间内了解对方？这几乎成为每个现代人必须具备的技能。因为，懂得如何去观察别人，熟悉并理解他们隐藏的想法，对你的事业、家庭，甚至爱情都是很大一笔财富。

你能否在进入一间完全陌生的房间、在一群陌生人中，识别他们之间的关系和心理情绪？

你能否做到对身边同事的性情“了如指掌”？

你能否说出自己爱人的真实秉性？

你是否认为自己很了解自己？

……

很多人的答案都是否定的。因为生活节奏的加快，沟通的减少，我们甚至连身边最亲近的人都不熟悉。

因此，要想在有限的时间内将对方观察透彻，要想在他人心中留下最深最好的印象，你就必须要学会看懂他人的身体动作，解读他人的身体语言。这样才能获得更丰富、更准确的信息。

同有声语言相比，身体语言的学习过程更微妙、更复杂。人的肢体动作是无声的，其含义需要你自己去揣摩。一个人若有想法、有企图、有动机，都会在他的身体上做出相应的反应。而世界上任何一个人都无法掩饰一些他们自己不能控制的，却能直接反应内心真实世界的表情、肢体语言和习惯动作。



所以，要想了解一个人，要想熟悉他人的心理活动，就要用心观察和总结他的“一举一动”，从身体上将他们看透！

本书写作的目的就在于帮助大家提升识别和解读他人身体语言的知识 and 技巧。同时，本书利用大量生动的画面再现生活中的场景，利用条理清晰的分析解读人们的每个细微动作。“从头到脚”每个姿势和动作，都将逐一做出详细解说。同时，结合生活实际，如职场、社交、销售、谈判等，进行了有针对性的分析。

相信通过阅读本书，读者将获得一种比他人更具优势的生存技巧，从而在生活和事业上取得更多的成功！



## CONTENTS / 目录

### Chapter 1

/ 2

#### 身体最懂真实的你

口头语言布满陷阱 2

身体才会“说”出最真实的你 4

身体语言的基础——姿势和动作 6

### 第1篇 你的身体会说话

感知我们身边的身体语言 8

解读身体语言的基本规则 9

### Chapter 2

/ 11

#### 小心，习惯动作泄露你的秘密！

习惯动作后的真实想法 11

隐藏在咖啡里的秘密 13

喝酒举杯，姿势各有千秋 15

解读“个性鲜明”的吸烟姿势 18

电话，让性格显露无遗 21

你的睡姿“说”了些什么 23

### Chapter 3

/ 28

#### 仔细听，声音不会撒谎

领会声音的零散信息 28

多重线索，分辨声音的暗示 29

要传达最优美的声音 32

言语习惯如何“泄密” 33

风格迥异的言语习惯 34

流露真心的生活闲谈 36

### 第2篇

### 由“声”到“形”，揭秘你“身”藏真意



## 目录 / CONTENTS

### Chapter 4

/ 39

#### 注意看，解读“手”、“指”密码

- |                 |    |             |    |
|-----------------|----|-------------|----|
| 灵活的手指，丰富的“指”意   | 39 | 紧握的双手在宣泄什么  | 45 |
| 繁杂手势，解读表象与真实的差距 | 41 | 深层解读“交叉的双手” | 47 |
| “认读”尖塔式和托盘式手势   | 43 | 你的手该放在哪里    | 49 |

### Chapter 5

/ 51

#### 留意，手掌“翻”为云，“覆”为雨

- |                 |    |                |    |
|-----------------|----|----------------|----|
| 破解手掌姿势，看穿言不由衷   | 51 | 多样握手方法，尽显双方个性  | 57 |
| 从“摩拳擦掌”看不设防的本性  | 53 | “张弛有度”，清楚握手的尺度 | 59 |
| 零距离接触，解读握手传递的信息 | 54 |                |    |

### Chapter 6

/ 62

#### 感受，每一次触摸在“诉说”

- |           |    |                  |    |
|-----------|----|------------------|----|
| “传情达意”的触摸 | 62 | 抚摸下巴和耳朵展示了哪些内心想法 | 67 |
| 触摸嘴唇说明了什么 | 64 | 触摸手臂同心绪不安有关系     | 70 |
| 手摸鼻子的信号   | 66 | 触摸他人肩膀的含义        | 71 |



## CONTENTS / 目录

### Chapter 7

/ 73

#### 体察臂膀细节中的“轻声低语”

手臂是个人的天然屏障 73

肩膀蕴涵了怎样的信息 78

探知双臂交叉的“隐情” 75

从肩膀姿势看透他人性格 80

“解密”手臂的其他姿势 76

### Chapter 8

/ 82

#### 捕捉百变表情后的真实魅力

不能忽略表情的“情义” 82

鼻子，一个极敏感的地方 90

眉毛传达的“情意” 84

脖子，“直播”你心里的每个变化 92

如何看懂他的嘴唇 87

头部动作，泄露天机的细节 93

下巴的姿势流露灵魂的情绪 89

### Chapter 9

/ 96

#### 解读传情双眼的内在情绪

眼睛，映射内心的“真言镜” 96

“眨”出的心机，他还有话没有说 105

“情落何处”，探寻眼睛的“落脚点” 99

“眼”有所属，让对方视线尽在

被瞳孔“出卖”的潜意识情绪 101

掌握中 106

注视，踏出沟通的第一步 103

友善还是敌意？看透陌生人的眼神 108





## 目录 / CONTENTS

### Chapter 10

/ 111

#### 洞悉迷人笑容中的深意

微笑影响着人们的交往 111

最是说不尽，微笑的魅力 112

“风情万种”的笑容 114

关注笑容的“表里不一” 116

将笑的方式与性格“对号入座” 117

### Chapter 11

/ 119

#### 探寻腿脚交错的玄机

腿部的“非话语泄露” 119

双腿“从交叉到分开”的玄机 120

异域内涵的双腿交叠 122

个人隐私，瞒不过敏感的双脚 123

锁脚的潜意识含义 125

抖动的双脚，抖乱的心绪 127

### Chapter 12

/ 129

#### 窥看身姿的“实话实说”

捕捉站姿的“语言”信号 129

透析步态的“私人态度” 132

他为何摆出西部牛仔的pose? 134

寓动于静的坐姿百态 135

起跑者姿势具有哪些含义 138



## CONTENTS / 目录

### Chapter 13

/ 140

#### 警惕，勿入他人私人禁区

个人空间，你必需的领地 140

近距离入侵，进犯私人空间

生活中暗示你“止步”的距离 141

的行为 147

不要误读办公室的空间布置 145

### Chapter 14

/ 150

#### 识破谎言自有天机

“左右顾盼”：眼睛是天然的

识“谎”契机 154

测谎仪 150

“坐立不安”：他的坐姿坦白

“强装欢笑”：脸上自有谎言

了自己 155

的痕迹 152

“词不达意”：言语漏洞遮掩

“手足无措”：身体慌乱恰是

不了内心 157

### Chapter 15

/ 160

## 第3篇 身体语言，“处处”留声

#### 见“形”使舵，职场上的身体语言

求职面试，身体助你一臂之力 160

意图？ 166

看清楚，面试官身体在暗示！ 162

警觉老板姿势中散播的不寻常

职场迷局，如何从同事的行为中

信息 168

看出他的心 164

肢体语言帮你揭开他人的伪装 169

老板举动频频，什么是其真实



# 目录 / CONTENTS

## Chapter 16

/ 171

### 知己知彼，谈判中的身体语言

看穿身体语言，掌握谈判优势 171

举“手”投“足”，观察对手在想

什么 173

口“是”心“非”——看透对手的

嘴部动作 175

下一步谁来谈条件——让身体

告诉你 176

懈怠的身体，无声的拒绝 178

最终对决，注意上半身的决策

性提示 180

## Chapter 17

/ 182

### 相机而“动”，销售中的身体语言

用细微的动作赢得客户 182

透视客户“身”上潜藏的交易

信息 184

察觉客户怀疑状态的身体信息 186

看懂客户消极的身体信号 188

化解客户愤怒的情绪 189

## Chapter 18

/ 191

### “彬彬有礼”，社交场合中的身体语言

请客相邀，礼节举止知其心 191

饮食餐桌，透知人心的展示场 193

商务细节“遗漏”个人信息 195

通过个人嗜好看透商务伙伴的

心理 198





## CONTENTS / 目录

### Chapter 19

#### / 201 衣着打扮，亮出不同性情

衣服揭露了你的心理活动 201

服装颜色告密主人性格 203

领带中蕴藏的脾性特征 204

鞋有“千言”，听他的鞋子

告诉你…… 206

浓妆淡抹，涂抹不了人心 209

### Chapter 20

#### / 211 “饰”言篇篇，展现“真我”本色

随身饰物，诠释心灵的小物品 211

戒指：十指连心，“戒指”通意 213

耳环：我时尚，我“个性” 216

手提包：小空间里映衬的内心世界 218

手机：方寸之物，见证主人本性 220

丝袜：长短薄厚各有玄机 222

帽子：无法遮掩的思维泄露 224

后记 227





# 第 1 篇

## 你的身体会说话

你是否了解自己的身体？一个鼻子，两只眼睛，一张嘴……No, No, 这里并不是指身体构造，而是指身体的语言。或者你开始疑惑：身体怎么会有语言，会说话呢？我们的身体当然具备这个能力，只是平时人们疏于观察罢了。下面，就请进入本篇，重新了解你最熟悉的身体吧！

# Chapter 1

## 身体最懂真实的你

### 本章导读



口头语言被人们公认为是最直接的交流，在与他人沟通中发挥着重大的作用，但有时却会蛊惑人心。就像那么一类人，他们当面恭维你，背后则诋毁你，这样“两面三刀”的例子，不胜枚举。一个人仪表堂堂，面目和善，很容易获取周围人的信任，但是事实上他却是一个搬弄是非的小人。遇到这种情况，你怎么办？

### 口头语言布满陷阱

人类的语言产生于劳动之中，并在千年的累积下逐渐成形。可见，语言并非是一种天赋，而是在成长中学习后掌握的技能。现实中，语言也并非人们想象的那样完善。

### 语言绝非万能，它也有自己的“残缺”

一般认为，口头语言是人际沟通的唯一途径，但许多人都忽略了，口头语言并不“百分百”准确。在很多情况下，口头语言并不能将我们内心的真实想法一一展露，它也有自己无法抹杀的“残缺”。

为什么这么说呢？



对于语言系统本身而言，这套符号系统若要传播人们内心的想法，首先要进行编码，把思想转换为语言符号。当信息传递给别人时，他人在领会意义时又要进行解码，也就是把语言符号重新转化为思想。但由于存在个人表达和他人理解的偏差，往往就容易让接受者在信息接收上产生与本意有异的现象。

语言并非天生，而是经过后天的学习才能掌握的技能，必然有人掌握得好，有人掌握得差。就像生活中，我们常会形容一些人口齿伶俐，而另一些人笨嘴拙舌。这个区别就来自他们对口头语言技能的掌握。当然，这并不能作为判断一个人聪明或愚蠢的标准，但往往容易让人产生误解。

人们刻意地歪曲了内心的真实想法，这就导致了谎言的产生。在很多情况下，人们在说话时，会出于一定目的隐藏自己的本意。无论是基于什么原因，这些都会对沟通和交流的效果产生很大影响，交流的时间被浪费，语言传递信息的作用被削弱。



说谎的小孩

## 口头“陷阱”，无处不在

口头语言的局限，很多人都没有意识到，但看到下面的场景后，相信很多人会觉得熟悉。

### ❶ 场景一：朋友在说真心话？

同朋友去特卖场买衣服，当穿上自认为漂亮的衣服问对方时，对方可能说“不错，还可以，你喜欢就行”。仔细观察他的表情你可能会发现，他的



鼻子和嘴像快挤到一起了，眉毛皱得都打了结。这些表情都说明他没有说真话，实际情况是——这身打扮在你身上真是糟糕透了。但为了避免伤害你的自尊和心情，你的朋友只能选择一种举动，那就是口头上赞扬，身体上抗拒。这个时候，如果不是很难，你最好考虑换一身衣服。



勉为其难的朋友

### ② 场景二：他接受你的观点了？

你试图劝说一个顽固的人，虽然他表面上满口答应，但目光斜视地面，双手抱肩，一副十分犹豫的样子。实际上，他内心也正在抵触着你的观点，甚至可能计划着听完你的话之后一切照旧，绝不改变。与其继续浪费时间，你还不如早些全身而退。

### ③ 场景三：你到底有多高兴？

有时候，言语不能完整地表达出内心所想，例如，在我们长久梦想的事情实现时，当时的心情根本无法用词汇来表达。因为，内心的感触要远比这些能说出的词汇更加丰富。而那些快乐与幸福更将成为人们“只可意会，不可言传”的心灵感触。

## 身体才会“说”出最真实的你

生活中充满了矛盾和陷阱，尤其是在那些虚伪的人身边，更是防不胜



防。当人们的口头语言和身体动作发生冲突的时候，该相信哪一个呢？答案当然是后者。

## 想让身体撒谎，很难！

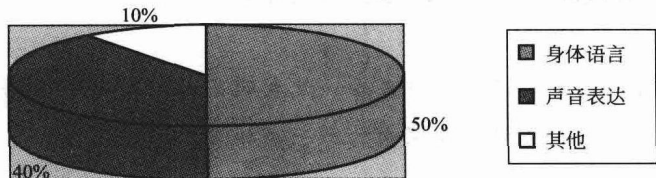
口头语言被人们公认为是最直接的交流，在与他人沟通中发挥着重大的作用，但有时却会蛊惑人心。就像那么一类人，他们当面恭维你，背后则诋毁你，“两面三刀”的例子，不胜枚举。因为，人们能够通过逻辑思维任意修饰自己的语言，只要能达到自己的目的，口头上的承诺都可以空许。

同这类人交往时，如果你能更留意一些，就会发现这些人言不由衷的神情和其他表示排斥的动作。也就是说，他的身体在告诉你完全相反的含义。在这种情况下，你该相信哪一个呢？

最佳的建议，就是相信他的身体。因为，人身体的动作是自发的，难以控制的。即使有人想通过长期的训练，控制自己的身体，这也是相当困难的。人的身体语言太过复杂，所包含的细节太多，即便你刻意控制了其中的一个细节，也会在另一些细节上表现出来。

## 身体，表现“真实”的你

20 世纪 50 年代，加利福尼亚大学洛杉矶分校的心理学教授阿尔伯特·麦拉宾在《沉默的语言》一书中指出：人的感情和态度能用声音表达的只有不到 40%，而无声的肢体动作表达的能达到 50%。可见，身体的动作对于人们表达自己的感情起着主导的作用。尽管大多数研究人员都认为，日常生活中应当注意非语言文字——身体动作的沟通，但人们却对此并不在意。



为了能找到个更有趣的方式来解说身体动作的作用，我们不妨来谈谈那些看起来很“神奇”的占卜术。对于普通人来说，可能没有办法理解一个算命或者占卜者是如何知道你那么多的事情的。所以，你会认为这是一种神奇的本事。但根据美国学者的研究，这些从业者实际上是使用一种被称作“读