



这是一本世人必知、家庭必备、社交必读的现代生活教科书

李博克 编著

社交肢体语言揭秘

金盾出版社

社交肢体语言揭秘

编著 李博克
插图 王再甫

金盾出版社

内容提要



这是一本专门介绍人类肢体语言的大众科普书。书中详尽讲述了人的各种表情、姿势、动作等所表达和传递的不同情感和信
息,以帮助人们在现代社交活动中加强相互之间的沟通与理解。

本书紧贴百姓日常工作、生活实际,内容丰富而新颖,集知识性、趣味性和科学性、实用性于一体,非常值得认真一读,适合社会
各界人士学习参考。

图书在版编目(CIP)数据

社交肢体语言揭秘/李博克编著.--北京:金盾出版社,
2010.12

ISBN 978-7-5082-6652-7

I. ①社… II. ①李… III. ①身势语—通俗读物 IV. ①
H026.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 192466 号

金盾出版社出版、总发行

北京太平路 5 号(地铁万寿路站往南)

邮政编码:100036 电话:68214039 83219215

传真:68276683 网址:www.jdcbs.cn

封面印刷:北京凌奇印刷有限责任公司

正文印刷:北京军迪印刷有限责任公司

装订:第七装订厂

各地新华书店经销

开本:850×1168 1/32 印张:9.5 字数:192 千字

2010 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

印数:1~8 000 册 定价:18.00 元

(凡购买金盾出版社的图书,如有缺页、
倒页、脱页者,本社发行部负责调换)



前言

现代科学研究表明,在人们相互之间进行沟通的过程中,要想完整地表达本人的意思或完整地了解对方的意思,其方法一般包含语言、语调和非语言行为(肢体语言)这三个基本构成要素。

肢体语言指非词语性的身体符号,包括目光与面部表情、身体运动与触摸、姿势与外貌、身体间的空间距离等。肢体语言通过人的肢体、器官的动作和面部表情的变化来表达人的思想感情。人与人交往时,从解读肢体语言得来的信息,比口语要多得多。

目前,大多数研究者都已经肯定了这样一个事实:话语的主要作用是传递信息,而肢体语言则通常被用来进行人与人之间思想的沟通和谈判。在某些情况下,肢体语言甚至可以取代话语的位置,发挥传递信息的功效。

对肢体语言的理解和运用,是人际交往沟通过程中十分重要的、不可缺少的因素。因此,了解肢体语言的涵义,并学会正确使用肢体语言,则是现代人必须了解和掌握的技能之一。

为了帮助广大读者学习、研究肢体语言,我们特地编写了这本书。书中详尽探讨了各种肢体语言,以及肢体语言在不同具体场合的运用,包括男女交往、面试、销售、谈判、识别谎言等等。通过本书,你定会在肢体语言方面了解许多过去可能不太知晓的奥秘,学到很多既有趣又有用的东西,这将对你今后的日常生活和工作特别是社会交往,产生极为重要的影响。

在本书编写过程中,参考了国内外的大量资料,并得到了洪运楷、王赢、张昭熙、李天翔、苏桐、张万源、粟仁、黄凌、蒋继岚、张达乾、范思聪、李世瑶、周学增等人的大力帮助,在此深表感谢!

编 者



一、肢体语言是比任何语言 都重要的通用“语言”

- 你的身体会说话..... (1)
- 肢体语言是人人都能“读”懂的大众化语言..... (3)
- 肢体语言特征会随年龄变化..... (5)
- 直觉和预感..... (6)
- 言不由衷..... (7)
- 识别说谎..... (9)
- 观察肢体语言的好处 (10)
- 如何学习肢体语言 (10)
- 学习肢体语言时应注意的问题 (11)

二、肢体语言的文化差异

- 手势动作在不同地区有不同含义 (13)





- “笑”也是个问题 (15)
- 接触还是不接触 (15)

三、我们怎样处理空间和距离

- 空间也会说话 (17)
- 人到底需要多大的空间 (18)
- 地盘与所有权 (21)
- 在公共场合如何选择座位 (22)

四、眼部的肢体语言信号

- 瞳孔显示情绪变化 (25)
- 注视建立沟通 (27)
- 注视有哪几种 (28)
- 注视的礼仪规范 (31)
- 不同眼神的含义 (33)
- 移开视线代表什么意思 (35)
- 通过视线识别人的性格 (38)
- 异性之间的眼神 (39)
- 巧妙运用眼神 (40)
- 控制对方的眼神 (40)
- 链接：眉毛的表现力 (42)





五、头部姿势的信号

- 基本的头部姿势 (45)
- 头部信号 (48)
- 摇头 (49)
- 点头 (50)
- 双手放在头后 (51)

六、脸部表情的信号

- 鼻子也会“说话” (53)
- 嘴唇的信号 (54)
- 下巴与颌部反应的信号 (55)

七、笑的含义与意义

- 笑能治病吗 (58)
- 笑的意义 (58)
- 不同的笑声代表了什么 (59)
- 由“笑”识别人 (61)
- 微笑的魅力 (64)
- 各种各样的微笑 (65)
- 为何女性喜欢有幽默感的男人 (66)





八、肩部、腰部的肢体语言信号

- 肩部信号 (68)
腰部信号 (70)

九、手部动作的信号

- 交叉双臂表示拒绝 (73)
在背后握住手、手臂和手腕 (80)
自我拥抱 (81)
手掌的姿势 (82)
拇指的展示 (83)
两手握在一起 (86)
尖塔形手势 (87)
摩擦手掌 (88)
摸头与拍头姿势 (89)
手掌姿势的力量 (90)
手的惯用动作 (91)

十、从握手看性格心理

- 支配性与顺从性的握手 (94)
谁先伸出手 (97)
握手的风格 (98)





政治家的握手.....	(102)
不被人喜欢的几种握手方式.....	(103)
不同国家的不同握手方式.....	(104)
从握手了解人.....	(106)
握手获沟通优势.....	(108)

十一、腿部的肢体语言信号

值得相信的腿.....	(109)
交叠双腿姿势.....	(110)
标准的双腿交叠姿势.....	(110)
双腿叠起像4字形的姿势.....	(111)
夹着腿与锁着腿.....	(112)
两腿交叉,而小腿保持平行.....	(113)
到底是防御还是觉得冷.....	(113)
扣着足踝的姿势.....	(114)
钩着脚.....	(115)
坐的距离看心理.....	(116)
坐的姿态看心理.....	(117)
跨坐在椅上.....	(121)
如何坐比较好.....	(122)
测试1:从谈话时的坐姿判断对方的态度.....	(123)
从站立姿势推知对方的内心世界.....	(123)
站立的姿势反映性格特征.....	(127)
从走姿看性格.....	(128)





十二、习惯动作的肢体语言信号

- 吸烟是否能减轻压力..... (133)
- 吸烟斗和吸香烟..... (135)
- 吸烟姿势反映心理活动..... (136)
- 抽烟姿势与性格有关吗..... (136)
- 从抽烟姿势看女性性格..... (138)
- 眼镜为印象加分..... (141)
- 用眼镜来拖延..... (142)
- 从眼镜上方看人..... (143)
- 有色眼镜传递的信息..... (143)
- 测试 2：等电梯时的行为..... (144)
- 办公桌与性格..... (145)
- 从开车的风格看人..... (146)
- 测试 3：他(她)喜欢什么样的情人..... (149)
- 从烹饪习惯识人..... (149)
- 从吃饭习惯了解人..... (151)

十三、服饰透露的肢体语言信号

- 从穿着看心理和个性..... (157)
- 跟不跟流行走..... (158)
- 整体形象..... (159)
- 测试 4：初次见面看领带..... (161)
- 从 T 恤衫看心理..... (161)





从鞋子看性格·····	(162)
发型露心迹·····	(164)
提包显个性·····	(166)
由化妆、佩饰看性格·····	(169)

十四、如何用肢体语言进行沟通

模仿·····	(175)
放低身体与地位·····	(178)
指示的姿势·····	(180)
多人谈话的姿势·····	(180)
桌子与座次·····	(185)
桌子的形状·····	(189)
在吃饭时谈事情·····	(192)
扯着不存在的线头·····	(193)
评估的姿势·····	(194)
抚摸下巴·····	(195)
“准备”的姿势·····	(196)
“结束”姿势·····	(197)
性侵略姿势·····	(198)
男性间的侵略姿势·····	(199)
领域和所有权的姿势·····	(200)

十五、如何用肢体语言表达爱的信号

求爱的姿势与信号·····	(204)
---------------	-------





用眼睛传情·····	(205)
嘴唇的魅力·····	(206)
颈部和肩部的性信号·····	(207)
男人应该主动了解女人·····	(208)
女性的求爱姿势和信号·····	(209)
男性的求爱姿势和信号·····	(212)
测试 5：从鞋子了解男朋友·····	(213)
11 种爱情肢体语言·····	(214)

十六、如何用肢体语言显示权力和地位

显示地位·····	(220)
办公桌的安排·····	(221)
布置办公室的策略·····	(222)
赶超崇拜者·····	(225)
异性同事的肢体语言·····	(226)

十七、面试时的肢体语言

面试前的准备工作·····	(228)
留下良好的第一印象·····	(230)
面试中的肢体语言·····	(231)
面试中的位置·····	(232)
面试提示·····	(235)
面试的结束阶段·····	(238)
如何面对面试中困难的问题·····	(239)





十八、销售中的肢体语言

- 解读“大意”..... (240)
- 身体的距离和方向..... (242)
- 其他非语言因素..... (243)
- 解读非语言信号..... (244)
- 如果顾客有积极的肢体语言信号..... (245)
- 如果顾客有思考的肢体语言信号..... (248)
- 如果顾客漠不关心..... (250)
- 如果顾客有优越感..... (253)
- 如果顾客怀疑或不信任..... (254)
- 用无声的语言赢得信任..... (256)

十九、谈判中的肢体语言

- 留在自己的地盘..... (259)
- 目光接触..... (260)
- 谈判中常用的肢体语言..... (261)
- 签约时机尚未成熟..... (264)

二十、如何通过肢体语言识别撒谎

- 他在撒谎吗..... (265)
- 掩嘴..... (266)





摸鼻子.....	(267)
摩擦眼睛.....	(268)
搔脖子.....	(268)
撒谎者的眼睛.....	(269)
撒谎者的四肢动作.....	(270)
撒谎者的微笑.....	(270)
撒谎者的微观肢体语言.....	(272)
和撒谎者交谈时的观察点.....	(273)

二十一、总结和测试

总结.....	(275)
测试.....	(276)





一、肢体语言是比任何语言都重要的通用“语言”

眼睛说话的雄辩和真实，胜过于言语。

——塔克曼

你的身体会说话

俗话说：“站有站相，坐有坐相”，要“坐如钟、站如松、行如风”，抬头挺胸、站得正、立得直、坐得稳等等。这都是人们在生活中应该表现出的良好姿态。因为不同的站、立、行的姿态，代表不同信息的传递。那些弯腰驼背的人往往是缺少自信、消极悲观、甘居下位的人；充满信心、乐观豁达、积极向上的人，站立时总是昂首挺胸。

这些动作变化的样式都有其特定含义，对有声语言起着强化、补充和修饰的作用。在说话之前，先确定好身体的姿势，说话也就有了底气。说话人心中有底气了，即使处在陌生或不利的环境，即使说话时心里紧张，也会表现得很镇定。另外，由于身体姿势具有实体性和直观性的特点，能直接反映出说话者的情感状态，因而也就更容易为交谈对象所注意。





身体姿态还是一种心理暗示。有时话不好直说，则可用体态来暗示对方。如在业务洽谈中，开始时气氛友好，进展顺利，但后来对方突然提出苛刻条件。你根本无法接受，而对方则喋喋不休，软磨硬泡，你又不想破坏已经建立起来的友好关系，这时，不妨采用突然背往后靠、双臂环抱的坐姿，暗示对方：请不要考验我的耐心，原定的目标是不能改变的。又如在讨论会上，当讲到要害处，发言人突然由坐姿改为站姿，则可暗示讲话内容的重要，以引起听者的注意，这远比用口说出来高明得多。

此外，身体姿态的变化还可以增加说话的活动感，活跃气氛，引起听众的兴趣，以增强说话的效果。很难想象，如果说话者始终像泥菩萨一样地坐着或站着，一动也不动地说个没完，听众恐怕都要昏昏欲睡了，谁还有兴趣再听下去。

人类的动作、表情是本能性的。每个人平时说话都会不知不觉地做出某些表情动作。人们说话时变化的目光，或喜或怒的神态，举手投足的动作，经常同所表达的内容密切相关，同时也反映出说话人的修养水平。事实上，你同一个人见面时，虽然尚未正式开口说话，但交际活动已经开始。双方的眼神、表情、动作都在传递着信息。说话时对方除了听，还在看。皱眉头，嘴角向下撇，那显然是话不投机；和颜悦色，笑脸相对，说话就易于顺利进行。因此，在口语交际过程中，我们必须给这种无声的肢体语言以应有的位置。如果在说话时能够恰到好处地运用肢体语言，就能够使重点突出，并富有感情，因而更富有吸引力和感染力，交际的效果会比单纯凭借有声语言好得多。

也许你有过这样的感受：当一个人站在你的面前，虽然他什么也没说，但你却很准确地知道他的想法，他想说什么话似乎都在你的预料之中。同样的道理，除非你真的是一个生活中的职业演员，否则你就一定会在不经意间把自己的真实想法传递给对方，即便你根本什么也没说，但别人却已领会了你的意图。

