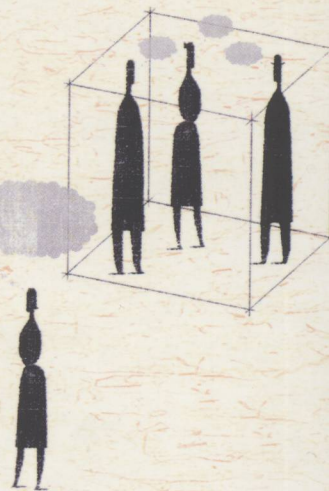


是的，身体也会说话。
身体的每个部位，每寸肌肤，都能表达你内心的想法。
只有通过身体语言来解读人心，才能在社交场合赢得主动，占尽先机，
在人际交往中如鱼得水，游刃有余，
在事业上助你一臂之力，最终达成人生的幸福和成功。

识人、观相、察心，迈向成功人生的心灵读本

职场、商战、情场，无往不利的人际沟通宝典



你的身体 会说话

王静◎编著

身体语言趣味解密手册

身体也会说话。点头、摇头、耸肩、握手、扬眉、撇嘴，每一样表情都充满意味；眉毛、眼睛、脖子、肩膀、腕部、双脚，每一个部位都在与对方倾心交谈。

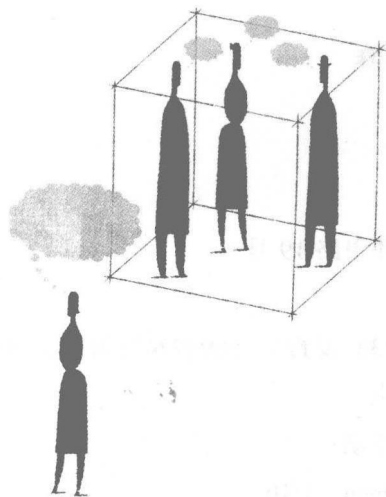
本书是一把打开身体语言奥秘的“万能钥匙”，帮你破解这些欲言又止、意在言外的内心信息，看穿对手心理世界的巧妙伪装，领悟他人复杂而微妙的情感密码，助你识人、观相、察心，教给你比说话更有效的沟通技巧。



你的身体 会说话

身体语言趣味解密手册

王静◎编著



身体也会说话。点头、摇头、耸肩、握手、扬眉、撇嘴，每一样表情都充满意味；眉毛、眼睛、脖子、肩膀、髋部、双脚，每一个部位都在与对方倾心交谈。

本书是一把打开身体语言奥秘的“万能钥匙”，帮你破解这些欲言又止、意在言外的内心信息，看穿对手心理世界的巧妙伪装，领悟他人复杂而微妙的情感密码，助你识人、观相、察心，教给你比说话更有效的沟通技巧。

图书在版编目(CIP)数据

你的身体会说话 / 王静编著. —北京:海潮出版社,
2009.3

ISBN 978-7-80213-619-9

I.你... II.王... III.保健-普及读物 IV.R161-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 163579 号

你的身体会说话

编 著:王 静

责任编辑:雷 婷 崔树森

责任校对:韩红月

封面设计:清水工作室

出版发行:海潮出版社

社 址:北京市西三环中路 19 号

邮 编:100841

电 话:(010)66969738(发行) 66969747(编辑) 66969746(邮购)

经 销:全国新华书店

印刷装订:北京市荣海印刷厂

开 本:710mm×1000mm 1/16

印 张:15.5

字 数:210千字

版 次:2009年5月第1版

印 次:2009年5月第1次印刷

ISBN 978-7-80213-619-9

定 价:28.00元

看,你的身体会说话

人的心理常常被比喻为演戏的舞台,倘若把照明灯照到的地方当成人的意识焦点,那些焦点的背后就是光线照射不到的“黑暗地带”,就是人类的深层心理区域。如果不能探索到这个黑暗的地方里去,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。

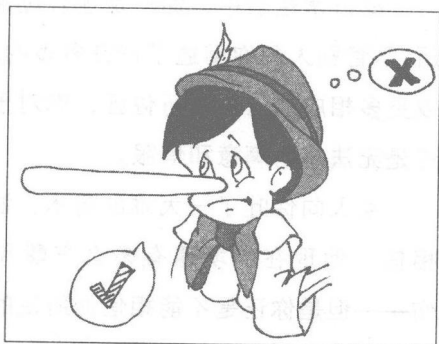
这些情绪表现通常会通过一些非语言的信息传达出来,比如姿态、动作、表情、服饰、语调等,如果无法识别这些非语言的情绪,就无法理解他人的真实意图,当然也就无法成功地与人交流和沟通。

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,识别对方身体语言所表露出来的密码,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。

语言文字并不是人类最基本的表达和沟通方式,来自身体的语言才是人类最常用,也是最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。

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,就如同格林童话中的那个故事一样: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



◆匹诺曹的鼻子,在他说谎的时候会变长。

卖了他。这种情况下,真正说话的不是他的嘴巴,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。当人们努力抑制脸部表情的变化时,他的身体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对对方的愤怒时,他那紧握的拳头,僵硬的肢体,明白无误地告诉对方他的真实情绪。

在遇到危险时,人们常常会不由自主地用手护住脑后,但有时你不要被表象所迷惑了。在防卫式的攻击姿势中,他们的防卫是伪装,结果手没有放到脑后,而是放到了颈后。女人尤其擅用这种伪装,她们伸手向后,撩起头发,来掩饰自己的恼恨情绪。

人们在克制强烈情绪时,会情不自禁地脚踝紧紧交叠,在交易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,往往会做出这种姿态。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达。这时善加利用,双方就可能达成互惠的协议。

许多其他的身体语言信息也可以给洞察他人提供依据。棋类比赛时,当盘面局势紧张,棋手若将自己内心的焦虑露在脸上,马上就会被对手发觉,从而反而会安抚对方本也紧张的情绪。所以,高水平棋手都尽量喜怒不形于色。但是他们身体的某一部位,还是常会不自觉把内心情绪泄露无遗。

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许多多的理由,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。

某人向你吐了一大堆的苦水,试图使你相信,他现在的境遇有多么辛酸和令人悲伤——但是你还是不能相信他所说的情况。

某人特意在你的面前炫耀自己现在过得



◆别人大声地表示,对于你赠送的礼物他是如何喜欢,如何满意——但是你却从他的眼神中看到另一种意思。

多么好——但是你并不相信他。

有人大声地表示,对于你赠送的礼物他是如何喜欢,如何满意——但是你看他的眼神中却看到另一种意思。

这到底是为什么呢?别人已经向你阐述了这么多的理由,为什么你还不相信他呢?真正的原因在于,他的身体向外界传达出了完全不同的信息,你通过他的身体语言察觉到他在说谎。

在日常生活中,人与人之间的交流与沟通,以及信息的传递,有80%是通过身体语言而非文字来完成的。因此,准确地理解身体的语言,对了解别人的真实想法和情感来说十分重要。

熟悉和了解身体语言,可以使你更加清楚明白地表达自己的意图。在人际交往中,一方面,你要把自己的意思通过身体语言表达出来,而另一方面,需要能够清楚地了解别人通过身体语言所表达的信息,并且作出正确的回应。

好感和反感这两个概念,表达了内心最基本的感受。在身体语言的帮助下,人们能很好地表达这两种情感。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,对于那些令你有好感的,你通常会笑脸相迎,比较容易理解和原谅对方。而对于那些你所反感的,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。

萨米·莫歌是著名的哑剧演员,他曾经对身体语言作了这样的表述:在英语中,“body”意味着“身体”,“somebody”表示“某人”,这说明一个人只有通过身体的语言才能与别人交流,因为身体会“说话”。而“somebody”的反义词“nobody”,可以被理解为“没有人”,这说明离开了身体也就没有语言,信息也就无法相互传递。

有人的地方就有身体语言,没有了身体语言也就没有信息的传递,多么贴切的比喻!

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,在任何情况下都能做到游刃有余,成为生活中的强者。

序言

xu yan

本书从身体的不同部位和细节上,教你怎样用自己的身体“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!

目录

contents

序言

看,你的身体会说话

第一章

身体语言:比说话更有效的沟通方式

1

无意识发出的信号 2

因时因地而异 3

男女身体语言大不一样 4

身体语言能伪装吗 5

解读身体语言的规则 6

如何学习身体语言 7

第二章

身体语言的地盘性反应

9

人人都需要私人空间 10

人到底需要多大的私人空间 11

私有化的空间 13

不同文化背景下的私人空间 14

个人空间和个性 15

性别和“不存在的人” 17

私人空间的灵活使用 18

座次位置的奥秘 20

坐位的角度 21

圆桌会议 22

从空间语言中把握他人 23

第三章
观表情而知内心

25

从表情判断对方情绪	26
别让你的判断出错	28
人并不都直接显露感情	29
愤怒的表情	32
额头的动作	32
眉毛的动态	34
鼻子的“语言”	35
耳朵会告诉我们什么	38
嘴部动作	39
与牙齿有关的行为	40
舌头的动作	41
下巴的动作	42
面颊的动作	43

第四章
笑容演绎心灵风景

45

笑的种类	46
真笑与假笑	47
快笑与慢笑	48
嘲笑	48
笑声的言外之意	49
微笑的感染力	50
让微笑成为一种习惯	51

目录

contents

幽默能展现人的性情 52

第五章

眼睛传达的信号

55

从眼睛透视对方心灵	56
瞳孔变化的秘密	57
眼神流露的秘密	59
不同的文化有不同的眼神	60
几种常见的眼部动作	62
迷人的“睡眼”	63
凝视的行为	64
凝视的范围	65
礼貌性的凝视	67
不礼貌的盯视	69
其他眼神的含义	70
眼球转动表达的意思	71
交际中的目光应用	72
控制对方的视线	74
使眼色	75
眼睑与睫毛的动作	75
眼皮的动作	76
让你的眼睛会说话	77

第六章
手臂姿态的暗语

79

标准的双臂交叉	80
强化的双臂交叉	82
伪装的双臂交叉姿势	83
其他有关双臂的动作	84
腕部的动作	85

第七章
手指间透露的秘密

87

手掌动作的含义	88
手心向前	89
搓手掌	90
鼓掌与握拳	91
尖塔形的手势	92
交叉型的手势	93
显示不安的手姿	95
背握式的手姿	95
以手托腮的手势	97
思考的手势	97
喜欢说话时比手画脚的人	98
说话跷大拇指的人	99
攥紧拳头说话的人	100
双手叉腰说话的人	101
手势上扬和下劈的人	102
大拇指的姿势	103

目录

contents

捻大拇指的手势	104
食指的动作	105
交叉手指	105

第八章

腿足泄露的信息

107

标准的交叉腿的姿势	108
跷二郎腿的姿势	108
“4字腿”的姿势	109
站立交叉腿的姿势	111
腿低位交叉	111
交往中的腿势	112
女性常用的腿势	113
腿部的小幅度动作	114
足部的动作	114
脚尖的方向	116

第九章

身势中蕴含的信号

117

从坐姿识别对方心理	118
从走姿识别对方	121
站姿反映性格特征	124
从睡姿了解对方潜意识	126
抬高身体的姿势	128

俯首的姿势	130
点头和摇头	131
其他头部姿势	132
肩部的无声语言	134
腰部的无声语言	136
胸部的无声语言	137
腹部发出的信息	138
背部的姿势	140
清喉咙的姿势	141
咬手指的动作	142
打电话的姿势	143
叉腰的姿势	144
解开外衣纽扣的动作	146
跨骑椅子的姿势	147
抽烟的姿势	148
戴眼镜的姿势	151
模仿的姿势	152
开放式指示信号	154
封闭式指示信号	155
自我调节性体语	155
象征性体语	156
使用正确的身体姿势	157

第十章

触摸的魔力

自我触摸的行为	160
抓头和拍头	162
抚摸下巴的动作	162

159

目录

contents

双手放在脑袋后面	163
从握手感觉对方的态度	164
支配性与顺从性握手	167
友好的握手	168
缺乏礼貌性的握手	169
对付“专横者”	171
握手的力度	172
轻拍对方	173
手对物件的触摸	175
触摸要分场合	176
女性的触摸	177
权力性触摸	178
亲密关系的标志	179
触摸的魅力	181
触摸的禁忌	182

第十一章

人们怎样掩饰自己

伪装的面具	186
怎样摘下面具	187
说谎的“假”动作	187
假装扯线头的动作	191

185

第十二章
闻其声,辨其人

193

闻言谈而识人心	194
从语速语音看人性格	195
从声调的高低看人	196
打电话的声音	198
常说错话的人	199
言辞过恭者的心态	200
爱发牢骚者	202
吁声与口哨声	203

第十三章
工作中的身体语言

205

显示地位的身体语言	206
由姿态了解部属心态	207
上司是否自信	209
读懂上司的眼神	210
结束会谈的信号	211
和上司打招呼的姿势	212
会场上的一些身体语言	213
应对“恐会症”	216
面试中的身体语言	217
服饰:自我的延伸	218

目录

contents

第十四章

恋爱中的身体信号

221

两性私人空间	222
“我爱你”的两种姿势	223
女性示爱的姿势	224
男性示爱的姿势	226
头部、脸部和耳朵	227
体毛与头发	228
颈部和肩部	228
动情的目光	229
回绝的行为	230

第一章

身体语言：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，它是人们工作交往的一部分，决定着如何与人沟通和合作。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。