

不说也知道你在想什么

我没有教你

诈



康瑞锋 / 编著

破解身体语言密码与心理诡计

读懂对方真实想法 弄清他人内心意图
掌控人际交往技巧

我没有教你



康瑞锋 / 编著

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

我没有教你诈：破解身体语言密码与心理诡计/康瑞锋编著.
- 北京：企业管理出版社，2009. 7
ISBN 978 - 7 - 80255 - 222 - 7
I. 我… II. 康… III. 身势语 - 基本知识 IV. H026. 3
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 114779 号

书 名：我没有教你诈：破解身体语言密码与心理诡计
作 者：康瑞锋
责任编辑：尤 颖
书 号：ISBN 978 - 7 - 80255 - 222 - 7
出版发行：企业管理出版社
地 址：北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编：100048
网 址：<http://www.emph.cn>
电 话：出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387
电子信箱：80147@sina.com zbs@emph.cn
印 刷：北京智力达印刷有限公司
经 销：新华书店
规 格：170 毫米×230 毫米 16 开本 15 印张 218 千字
版 次：2009 年 8 月第 1 版 2009 年 8 月第 1 次印刷
定 价：29.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前 言

人类是需要通过交流和沟通才能得以生存、发展的生命个体。人类交际的工具和方式多种多样，而语言是沟通的第一选择。但是，语言的表达在实际生活中，经常会出现词不达意、含混不清的现象，也经常会有人出于种种原因和目的不愿意用语言清楚地表达自己的意图……另外，在实际生活中，语言的运用，总是伴随着各种非语言的、无声的、隐形的表达方式——肢体语言。

肢体语言（body language）又称身体语言，是指经由身体的各种动作，从而代替语言籍以达到表情达意的沟通目的。广义言之，肢体语言也包括面部表情在内；狭义言之，肢体语言只包括身体与四肢的动作所表达的意义。肢体语言是一种在各种场合、环境下都可以用来交流具体信息的动作、手势和习惯的结合。如果你仔细听别人说话，并观察他们的肢体动作和面部表情，你会知道他们是在撒谎还是在说实话，他们是喜欢，还是不喜欢你。

谈到由肢体表达情绪时，我们自然会想到很多惯用动作的含义。诸如鼓掌表示兴奋，顿足代表生气，搓手表示焦虑，垂头代表沮丧，摊手表示无奈，捶胸代表痛苦……人们都以这种肢体活动表达情绪，别人也可由之辨识出当事人用其肢体所表达的心境。

或许通过语言我们可以撒谎，但是我们的身体不会撒谎。即使你



巧舌如簧，你的身体也会背叛你，清楚地向别人表达你内心的真实想法；同样地，你也可以通过观察和解读别人的肢体语言来洞察他人内心的秘密。手势、站姿和身体姿势……都能透露你内心的秘密，把某些压抑的情绪表现出来，能清晰地传达出一个人的真实感受。比如，当与人面对面时，要弄清他是否有一些紧张，除了躲避眼神，其他的身体语言也能不同程度地暴露对方的紧张心理：如两臂交叉、坐立不安等。

然而，在现实生活中，很多时候我们都会因为无法理解他人的真正意图而误解或曲解一些事情，以至于给自己和他人造成不必要的损失。科学研究证明，在人类的日常沟通中，7%的信息通过语言传播，55%的信息由面部表情及身体姿势传播，38%的信息由音量的高低及其变化来传播。由此可见肢体语言的重要性。

这本书共分六章，采用“总——分”的形式架构全书。其中，第一章主要是概述肢体语言的分类、重要性、意义以及它与普通语言的区别等；第二至六章分别从面部、手势、双手、双脚和身体姿势等方面具体讲述肢体语言在生活中的运用及各自的意义。

在这本书中，我们尽可能把各种常见的、比较重要的肢体语言的含义展现出来，供大家学习参考，但肢体语言是一个庞大而复杂的完整体系，加上编者的水平所限，在编写过程中不免有所偏颇和遗漏，在此先行致歉并望广大读者和专业人士不吝赐教，给予指正。

编者

目 录 contents

第一章 解析身体语言

- 3 / 第一节 透析身体语言
- 10 / 第二节 解读体语,体会言外之意
- 18 / 第三节 决不能忽视的肢体语言
- 26 / 第四节 恰如其分地运用你的肢体语言
- 34 / 第五节 魔力体语远胜好口才
- 43 / 第六节 身体语言——破解心灵的黄金密码

第二章 面部——内心世界的真实反映

- 53 / 第一节 最具表现力的语言——面部表情
- 60 / 第二节 传达情绪的有效线索——眉毛
- 68 / 第三节 千变万化“目光语”
- 76 / 第四节 鼻子透露的可贵信息
- 81 / 第五节 嘴不出声也会“说话”
- 89 / 第六节 笑的魔力



第三章 手势——口语表达的第二语言

- 97 / 第一节 双手间的玄机
- 103 / 第二节 巧手能“言”
- 109 / 第三节 手势语言
- 115 / 第四节 手势演绎人的内心情绪
- 121 / 第五节 张开双臂,揽世界入怀
- 128 / 第六节 手的触摸功能

第四章 双手——积极、适当地参与表达

- 137 / 第一节 手臂信号
- 145 / 第二节 掌“握”世界
- 155 / 第三节 双手拉近的距离
- 160 / 第四节 思考和迟疑的手势
- 163 / 第五节 两张“脸”的共同组合

第五章 脚与腿——内心动向的显示器

- 173 / 第一节 总被忽视的双脚
- 178 / 第二节 双脚比眼睛更诚实
- 182 / 第三节 腿部动作的意义
- 189 / 第四节 各种腿部姿势
- 196 / 第五节 女性的腿部动作

200 / 第六节 脚上的“服饰”

第六章 身姿——语言表达的得力助手

209 / 第一节 身姿——内心情感的映射

212 / 第二节 从坐姿看心理

216 / 第三节 从站姿看性格与心理

220 / 第四节 走姿——人的个性速写

224 / 第五节 睡姿透露的性格

227 / 第六节 从吃相观察人

230 / 参考书目

第一章

解析身体语言

指甲，外套的衣袖，脚上的鞋子，裤子膝盖处的褶皱，食指和拇指上的老茧，面部表情以及衬衣袖口和他的种种行为，透过这其中的每一个细节，我们能轻而易举地推断出这个人的职业。假如果说一名询问者在得到所有这些信息的情况下竟然还无法对这些信息的主人做出准确的判断，我认为，这一定是天方夜谭。

——夏洛克·福尔摩斯

第一节 透析身体语言

你了解自己吗

“我”这个字用了数千百年，“我”就是自己。但是我们对自己了解吗？了解多少？恐怕有不少人说，我当然了解自己了。

其实，人最难了解的，是自己；最难读懂的，也是自己。从科学的角度来看我们就不太了解自己：一个人的脑细胞有一百多亿，每天死亡的就有将近十万；一个普通人的大脑能存储二亿本书，而我们的大脑开发程度甚至不及三分之一，真不知道全部开发出来会是个什么样子；人的细胞一般能分裂五十次，每三年分裂一次，也就是说一个人在理论上应该能活到一百五十岁……这些内在的东西我们了解吗？

其实人可以了解他人、了解自己的学习和工作、了解周围环境、了解家庭和自己的父母亲、了解周围的邻居、了解社会、甚至可以了解世界，但是，就是不太会了解自己。所以，古人才有“学莫先于自知”之说。一个人要真正了解自己是很不容易的，原因很复杂，总体来说，它与一个人的社会阅历、社会经验、社会性成熟、个人修养水平等有关。一般而言，社会阅历多、社会经验丰富、个人修养水平高的人，就能比较好地了解自己。了解自己，是每个人一生的课题。

有时，我们会把自己极其熟悉某一人或事物形容为“了如指掌”，然而，实验证明，能够从照片中认出自己手背的人却微乎其微，其所占比例还不到5%。此外，有人还曾做过这样的实验：他们在宾馆狭长的休息大厅的另一端安装了一面大镜子，如此一来，当



客人走进宾馆的时候，由于镜子的反射，就会产生一种错觉，觉得宾馆里仿佛有一个长长的走廊，一直延伸到休息大厅之外。然后，他们在天花板上悬挂一些大型植物，其高度距离地面大约五英尺。这样，当客人进入休息大厅时，通过另一端镜子的反射，看起来就好像有另一个人同时也从休息大厅另一端的走廊走了进来。由于被植物遮住了脸，“另一个人”的容貌就变得有些难以辨认，不过，这却并不妨碍你观察他的肢体语言和行为。在实验中发现每一位客人在走进休息大厅之后，都会花大约五至六秒钟的时间打量一番从走廊那头进来的另一位“客人”，然后再向接待处走去。当被问到他们是否认出了对面的那位“客人”时，85%的男性的回答都是否定的。绝大多数男性都没能认出镜子中的自己，其中一个人甚至说，“你说的是那个又矮又胖的男人吗？”实验中，58%的女性认为，镜子中的那个人正是她们自己，而还有30%的女士则认为那位“客人”看起来很“眼熟”。试验结果表明，绝大多数的人都不了解自己。

身体语言

与人交谈时，我们会用三种方式沟通：语言、声音和身体语言。身体语言简称体语，又叫肢体语言，即人的肢体动作，指非词语性的身体符号，是指经由身体的各种动作，从而代替语言藉以达到表情达意的沟通目的。狭义言之，身体语言只包括身体与四肢所表达的意义，如，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。日常生活中常见的肢体语言有很多，诸如鼓掌表示兴奋，顿足代表生气，搓手表示焦虑，垂头代表沮丧，摊手表示无奈，捶胸代表痛苦；目光接触，表示愿意进行沟通；小心地坐在椅子边上，表示有点焦虑和紧张；紧靠坐椅、双臂交叉则表示不愿意再继续讨论下去



了；在人群中脚尖朝向谁，往往暗示对谁感兴趣……当事人以这些肢体活动表达情绪，别人也可辨识出当事人用其肢体所表达的心境。

身体语言，是人的心理状态和情感的流露。研究发现，人们每天的讲话时间平均只占与人交往时间的 10%，而与人交往的其他时间里都在有意无意地进行着身体语言的沟通。身体语言在表达、传递人类情感和促进人类交流合作方面发挥着重要的作用。美国心理学家梅拉比安指出：人类全部的信息表达包括 7% 的语言 + 38% 的声音 + 55% 的身体语言。人类学家、现代语言沟通研究员雷伯德威斯特认为，在典型的两个人的谈话或交流中，口头传递的信号实际上还不到全部表达意思的 35%，而其余 65% 的信号则通过非语言信号的沟通来传递。

身体语言比我们所说的话更能反映自己的想法。身体的显著特征对于如何评价和判断一个人有着重大的影响。不仅在日常生活和办公室表达方面会提到身体语言，实际上，在军事领域也经常提到它，并产生重要的影响。对于一个士兵而言，他们的表现经常是被看到，而不是被听到的。在英国皇家骑兵卫队中，身体语言不够丰富的卫兵只能被放在皇宫一英里以外值勤。可见通过身体语言可以表现出自信与自尊。

我们在与人交流沟通时，即使不说话，也可以凭借对方的身体语言来探索他内心的秘密，对方也同样可以通过身体语言了解到我们的真实想法。人们可以在语言上伪装自己，但身体语言却经常会“出卖”自己，因此，通过解读人们的身体语言密码，我们可以更准确地认识自己和他人。

人类的身体不仅是身体本身，它更是一个宣言、一种主张，反映出人与人、人与自我、人与自然、人与社会的深刻关系。



面部表情语言

面部表情语言是指人们在社会交际中，由于外部环境和内心机制的双重作用，而引起面部的颜色、光泽、肌肉的收缩与舒展、以及纹路的变化，从而实现表情达意，感染他人的一种信息传递手段。它的功能和作用是以最灵敏的特点，把各种复杂变化的内心世界展现出来。它与说话内容的配合最恰当，因而使用频率比手势高得多。达尔文在《人类与动物的表情》一书中指出，现代人类的表情动作是人类祖先遗传下来的，因此人类的原始表情具有全人类性。这种全人类性使用的表情成了当今社交活动中少数能够超越文化和地域的交际手段之一。

笑与无表情是面部表情的核心，任何其他面部表情都发生在笑与无表情两极之间。发生在这两极之间的其他面部表情都体现为这样两类情感活动的表现形式：愉快（如喜爱、幸福、快乐、兴奋、激动）和不愉快（如愤怒、恐惧、果敢、痛苦、厌弃、蔑视、惊讶）。愉快时，面部肌肉横位、眉毛轻扬、瞳孔放大、嘴角向上、面孔显短，所谓“眉毛胡子笑成一堆”；不愉快时，面部肌肉纵伸，面孔显长，所谓“拉得像个马脸”。无表情的面孔，平视，脸几乎不动。这样的面孔最令人窒息，它将一切感情隐藏起来，叫人不可捉摸，实际上它往往比露骨的愤怒或厌恶更深刻地传达出拒绝的信息。真诚的微笑是社交的通行证，它向对方表明自己没有敌意，并可进一步表示欢迎和友善。因此微笑如春风，使人感到温暖、亲切和愉快，它能给谈话带来融洽平和的气氛。

常用面部表情的含义包括：点头表示同意，摇头表示否定，昂首表示骄傲，低头表示屈服，垂头表示沮丧，侧首表示不服，咬唇表示坚决，撇嘴表示藐视，鼻孔张大表示愤怒，鼻孔朝人表示高兴，咬牙



切齿表示愤怒，神色飞扬表示得意，目瞪口呆表示惊讶，等等。

面部表情可以清楚地表明一个人的情绪，一般是非随意的、自发的，但也是可以控制的。在人际沟通中，有时人们有意控制自己的面部表情，以加强沟通效果。研究表明，人类的面部表情基本上是由遗传决定的，与文化的关系不大。一个人的面部表情是真情的流露还是故意装出来的则很难分辨。同一种表情可以有不同的含义，微笑可以是幸福和喜悦的表示，也可以是友好的表示，有时甚至可以表达歉意。一种表情的具体含义在很大程度上依赖于沟通情境和沟通者的习惯特征。

手势语言

手势语言又叫体态语、无声语言。是指运用手势、身体的姿态，包括面部表情构成一定的意思，互相传递感情、交际和交流思想。一般来说，它总是伴随着有声语言同时出现，人不可能说话时没有任何表情动作。它是否运用得好直接影响到交际的效果。有时，单独运用就可以收到较好的交际效果。如聋哑人的手语，汉语里所谓“眉目传情”等等都是。再如，当一个小孩讨厌某种食品时，他不必用语言就可以流露出讨厌的神情。

手势的重要性一直大大为人们所低估。研究语言学的人到处都有，分析语言被公认为是一门科学，但专门研究手势的人却像珍宝一样难以寻觅。在交际中，人们都会借助各种手势表达自己的思想。但是，很少有人知道，手势有时也可能给人们带来误解和麻烦。譬如，用手指做个圈表示称赞，这并不是处处都行得通的，在有些国家，这其实是一种下流不堪的手势。交叉两指表示祝朋友好运，可是在有些地方，说不定你的朋友会因此而与你翻脸，因为在这些地方，这个手势恰恰表示绝交。

聋哑人主要借助手语实现沟通，而正常人在交流的过程中，手语表达的机会也比较多：摆手表示制止或否定，双手外推表示拒绝，双手外摊表示无可奈何，双臂外展表示阻拦，搔头或搔颈表示困惑，搓手和拽衣领表示紧张，拍头表示自责，耸肩表示不以为然或无可奈何，双手举过头顶表示暴怒，双手往上伸直表示激动，双手枕在头下表示舒展，一只手托着下巴表示疑惑，耸肩、双手外摊表示不感兴趣，颌首、双手放在胸前表示害羞，等等。

吕叔湘先生在《人类的语言》一文中说道：“人类语言的特点就在于能用变化无穷的语言，表达变化无穷的意义”“人类语言采用声音作为手段，而不采用手势或图画，也不是偶然的”。但事实上，我们在看外国电影或外国电视片时，经常可以看到各种人物用手势代替说话，以表达某些特定的意思。可见手势语言在约定俗成的情况下也能起交流的作用，有时还显得更加含蓄、幽默，具有一定的神秘感。

身体空间距离

个人空间，是与人际距离相似的另一现象。是指个人为了保持其心理上的安全感受，会不自觉地与别人保持相当距离，在其自身周围划出一片属于自己的空间，不希望别人侵入。在图书馆或公共场所内，经常看到很多人，自己坐一个位子之外，再以其携带的物品占据左右两边的空的座位。此时肢体语言所表达的是一种防卫，防卫外人侵入其个人空间时带来不安的情绪。我们可注意观察这种人的情绪变化，如有陌生人要求坐在他的旁边，他就会感到不安，甚至起而离去；如有他熟悉的人到来，他会主动招呼对方，高兴地让给对方身旁的位子。

肢体动作表达出的情绪，当事人经常并不自知。就如我们与人谈话时，时而蹙额，时而摇头，时而摆动手势，时而两腿交叉，我们多



半也不自知。正因如此，心理学家提出一个如下的假设：当你与他人说真话的时候，你的身体将与对方接近；而当你说假话的时候，身体将离开对方较远。对这一假设验证的结果发现：如果要求不同受试者，分别与别人陈述明知是编造的假话与正确的事实时，说假话的受试者会不自觉地与对方保持较远的距离，而且身体显得向后靠，肢体的活动较少，惟面部笑容反而增多。

人类学家观察发现，人与人之间在面对面的情境中，常因彼此间情感的亲疏不同，而不自觉地保持不同的距离：最亲密的人，彼此间可以接近到0.5米；有私交的朋友间，彼此可以接近到0.5米~1.25米；而一般公共场所的陌生人之间沟通时，彼此间的距离通常维持在三米以上。这种因情感亲疏而表现的人际间距离的变化，在心理学上称为人际距离。显然，人际距离的变化，是双方当事人沟通时，在肢体语言上的一种情感性的表示；彼此熟悉者，就亲近一点，彼此陌生时，就保持距离。如一方企图向对方接近，对方将自觉地后退，仍然维持相当的距离。影响人际距离的因素有文化、民族、社会地位、性别等。

人们的关系不同，人际距离也因而不同。美国学者霍尔根据对美国白人中产阶级的研究提出四种人际距离。

(1) 公众距离 3.657米~7.62米：在正式场合、演讲或其它公共事物中的人际距离，此时沟通往往是单向的；

(2) 社交距离 1.219米~3.657米：是彼此认识的人们的交往距离，许多商业交往多发生在这个距离上；

(3) 个人距离 0.457米~1.219米：是朋友之间交往的距离，此时，人们说话温柔，接受大量体语信息；

(4) 亲密距离 0~0.457米：这是亲人、爱人之间的距离。在此距离上双方均可感到对方的气味、呼吸、体温等私密性的感觉刺激。