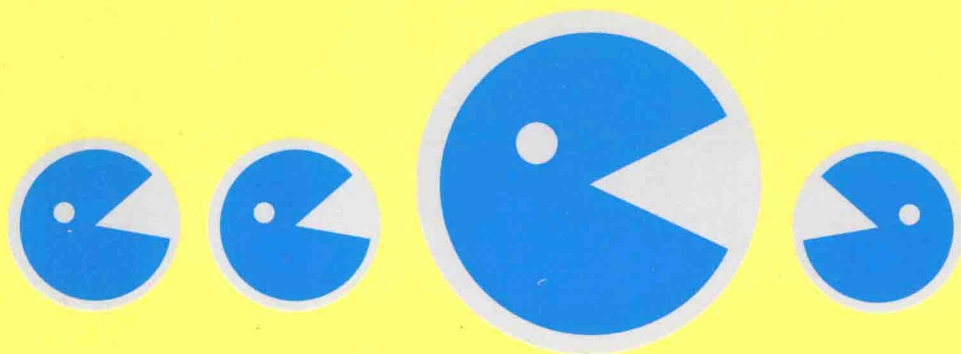




与领导 相处的艺术

职场晋升说明书

良石◎编著

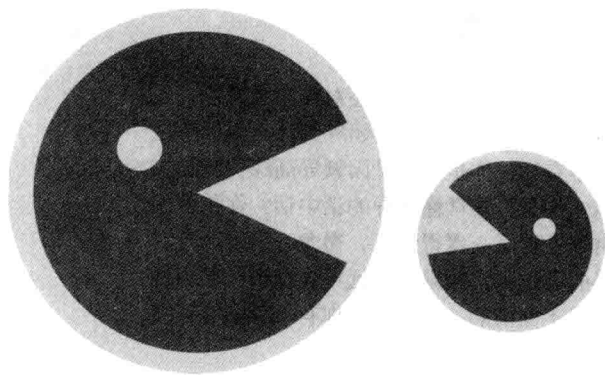
读懂领导的身体语言

一本破译领导身体语言，
洞悉领导内心世界的权威读本。
本书适合于在职场中跃跃欲试、
想要有所建树的奋斗者！

身体语言，一个人内心世界的镜子。
无言的秘密，就在你的眼前。
破译领导的身体语言，
与领导更融洽的相处。



中国纺织出版社



与领导 相处的艺术

读懂领导的身体语言

良 石◎编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

你是否不明白为什么领导上午还对你和颜悦色，下午就对你声色俱厉？你是否不明白领导为什么说话总是意味深长、话中有话？你是否总是因领导高深莫测的表情而不知所措？你是否想读懂领导的话中话？你是否想获得领导的赏识？得民心者得天下，得龙心者得高升。想要读懂领导的心思吗？领导是永远不会把自己坦白地曝露在自己的员工面前的。这就需要你有一双能够读懂领导身体语言的慧眼。

此书专职教你如何读懂领导的身体语言。如此你必能找到通往领导内心的路径，则你距离升职加薪亦将不远矣！

图书在版编目(CIP)数据

与领导相处的艺术：读懂领导的身体语言 / 良石编著. —北京：中国纺织出版社，2013.3
ISBN 978-7-5064-9411-3

I. ①与… II. ①良… III. ①人际关系学—通俗读物
②身势语—通俗读物 IV. ①C912.1-49②H026.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 270063 号

策划编辑：庠 科
特约编辑：石永青

责任编辑：王 慧
责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing @ c-textilep.com

北京毅峰迅捷印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2013年3月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：15.25

字数：175千字 定价：28.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换



导 言 读懂领导的心，一切尽在不言中

无言的秘密，就在你的眼前 / 002

破译领导的身体语言，化被动为主动 / 005

第一章 你对自己的领导了解多少

领导是否信赖你？ / 010

切勿踏入领导的禁区 / 013

看不透领导的心思，就做不好事 / 016

准确领会领导的意图，比埋头苦干更有用 / 019

第二章 从生活习惯，解读领导的内心世界

吃相中蕴涵的信息 / 022

点餐，也能看出性格来 / 024



- 透过笔迹分析领导的性格 / 026
- 通过名片了解领导的为人 / 029
- 座位的选择暴露内心的秘密 / 033
- 从办公桌看领导的行事风格 / 034
- 小细节看穿一个人的真实品行 / 036
- 购物习惯反映生活态度 / 039

第三章 谎言，未必都是恶意的

- 他为什么要说谎 / 042
- 说谎者的肢体语言 / 045
- 让说谎者吐露真言的技巧 / 048
- 想做场面人，先懂场面话 / 051
- 听懂领导的言外之意 / 054
- 轻易说出的承诺多是谎言 / 057

第四章 穿着打扮中隐藏的性格线索

- 衣服是思想的外在表现 / 060
- 色彩的选择受心理的影响 / 062
- T恤，不经意间暴露了个性 / 067
- 鞋子也会传达心声 / 069
- 领带暴露了他的“本色” / 071

帽子，欲盖弥彰的遮掩	/ 075
从耳环中看出她的心理密码	/ 077
通过手表看品位	/ 079
手提包透露的秘密	/ 082
眼镜后面隐藏的心灵风景	/ 085
戒指，不可忽略的内心世界	/ 087

第五章 领导手势所透露出来的信息

手比嘴更能表达心声	/ 090
手势与内心世界	/ 092
握手中透露的信息	/ 097
触摸嘴唇暗示着什么	/ 100
抚摸下巴的心理秘密	/ 102
内心不安的手部小动作	/ 104

第六章 腿和脚能如实表达领导的意图

抖腿的潜在含义	/ 108
观察他脚部的语言	/ 110
对站立时腿部动作的解读	/ 112
走姿与心理反映	/ 115
捕捉站姿背后的秘密	/ 119



第七章 坐姿中透露的心理动向

从坐姿看性格 / 124

双腿并拢，古板挑剔 / 125

双腿交叠，聪明自信 / 126

半躺半坐，随和悠哉 / 127

正襟危坐，谦逊务实 / 128

两腿张开，放荡不羁 / 129

腿分脚并，坚毅果断 / 129

从落座的方式解读领导的心 / 130

第八章 从“说话”看领导内心情绪表露

由声调可探知人心的深度 / 134

语速中暗藏的信息 / 137

说话韵律里有学问 / 139

根据声音大小探测感情波动 / 140

第九章 破译领导动作之下的潜台词

肢体封闭的同时，思想也是封闭的 / 144

无意识的小动作完全出卖了他 / 146

喝酒举杯中透露的秘密 / 150

透过细节看领导个性	/ 152
吸烟的姿势隐含着什么	/ 154

第十章 察颜观色，窥其心

相貌是性格的“投影仪”	/ 158
经典脸型解读领导性格	/ 160
发型是性格的重要反映	/ 162
眉毛是心情的晴雨表	/ 166
瞳孔扩张传达的信号	/ 169
眼神藏不住动机意图	/ 171
鼻子发出的非语言信号	/ 175
从嘴部动作识领导心意	/ 178
从气色上观察领导的心理	/ 181
七种常见的面部表情	/ 183

第十一章 微笑背后的真实世界

多样的微笑	/ 188
微笑背后的秘密	/ 189
沟通，从微笑开始	/ 192



第十二章 头部的语言密码

基本的头部姿势 / 196

点头与摇头的学问 / 198

头部冒汗的信号 / 202

第十三章 应对“难缠”领导的方案策略

性格怪异的领导，不可深交 / 206

城府深的领导，要存警惕之心 / 208

小人型的领导，要高度戒备 / 210

虚荣型的领导，要满足其虚荣心 / 213

爱摆架子的领导，在潜移默化中“进谏” / 215

无为而治的领导，要使其支持自己 / 218

第十四章 取得领导好感的技巧

洞悉面试官的心理策略 / 222

用自在的姿势说出你的优势 / 227

如何留下难忘的第一印象 / 230

维护领导的权威 / 233

参考文献 / 236

导 言

读懂领导的心，一切尽在不言中

- 无言的秘密，就在你的眼前
- 破译领导的身体语言，化被动为主动



无言的秘密，就在你的眼前

你是否不明白为什么领导上午还对你和颜悦色，下午就对你声色俱厉？你是否不明白领导跟你谈话时为什么总是顾左右而言他？你是否总因领导诡异的微笑而不知所措？所有这些问题，归根结底，都是看不懂人心的问题。人心难懂，但必定有迹可循，只要你能读懂领导的身体语言，必能找到探视领导内心的绝佳秘径。

无意识、下意识、潜意识，无不蕴涵着内心的真意思。在交往中，只有看穿领导的真实想法，才能顺顺当当地把事情做对。一个人的外表、衣着、言谈、举止、兴趣、习惯等方面，无不隐藏着他内心世界的点点滴滴，就连不经意间的小动作，也会透露出他心底的秘密。在本书中，你将学会如何观察这些细节，以及如何运用这些细节洞悉领导的心，进而成为一名深得领导心意的精明下属。

可以说，怎样赢得领导的信任，获得更多的机会，进而青云直上鹏程万里，是每一个职场中人都有过的想法。每每言及于此，人们通常能想到的不外乎先天的禀赋和后天的努力，却很少会提及一个重要的方面——通过领导的身体语言洞察领导的内心。身体语言的神奇其实远超乎了我们的想象。

宋朝人陈权在一次朝会上，偶然发现了蔡京。只见蔡京眼睛紧盯着太阳，很久很久都不眨一下。为此，他总是对人说“从蔡京这种精神状态

看，以后肯定能够升为显贵；但他目空一切，居然敢和太阳为敌，恐怕得志之后，要独断专行，肆意妄为，心中没有君主。”后来，陈权做了谏官，就不断地攻击蔡京。可因蔡京的面目还没有暴露，人们反而说陈权过分。而后来事实证明，蔡京真的像陈权说的那样。

直到这时，大家才想起陈权的话。

身体语言，也叫做体态语言、肢体语言，是一种口头交流之外的沟通方式。我们都知道丰富的口头语言是人类区别于其他物种的显著特点之一，但它绝非传递信息的唯一途径，

动作、表情和体态，同样可以传情达意。点头、摆手、屈膝、跷脚、抖腿，每一次动作都富有真意；闭眼、耸眉、撅嘴、怒视、微笑，每一个表情都深含意味；垂头、缩肩、挺胸、侧身、锁腿，每一种体态都能表达情绪；面孔、肩膀、手脚、双腿，每一个部位都能与人沟通。在身体语言中，哪怕只是一个微乎其微的表情、动作或体态，都比口头语言更能准确地反映出人的情感、修养、智慧。如果你能读懂对方的身体语言，那你就能从外表到内心把对方看得通透、精准。

总之，只要我们能够读懂身体语言，就能够体会、领悟到领导微妙的情感变化和真实的内心世界，进而取得领导的信任，同时减少在工作中的犯错概率，为日后的“步步高升”打下良好的基础。

在身体语言中，有一部分是与生俱来的，比如笑表示高兴、快乐，打哈欠表示想睡觉或是感到无聊，身体颤抖表示感觉寒冷或是害怕。另一部分则是后天形成的，比如点头表示同意，竖起拇指表示称赞，挥手表示再见，食指竖起轻触嘴唇表示安静。心理学家认为，不管那种身体语言是天生的，还是后天形成的，它都与口头语言有着密切的联系。

有一些人喜欢手口并用，而这二者表示的意思通常是一样的，也就是说，肢体语言有时候只是一种重复和强调，比如当你去看医生时，不仅会



与领导相处的艺术

——读懂领导的身体语言

口头说明身体的哪一部分不舒服，还会用手势指向口中所说的病变部位。再比如，我们经常会见到一个人说“这里的味道真难闻”的同时，眉头紧皱，并用手掩住口鼻。

不过，在很多情况下，身体语言与口头语言所表示的信息却是不一样的。也就是说，人们嘴上说的可能是假话，但是他们的身体语言却暴露出了内心的真实想法。比如在谈话中，领导对你说“他的方案没有你的有创意”但他抱着双臂，眼睛望着别的地方，这就说明他可能只是在敷衍你，而不是真的认为你的方案比别人的好。

因此，我们对他人身体语言所传递出来的信息，必须要结合实际情境来解读，不能照本宣科，妄下结论。要知道即使是一模一样的身体语言出现在不同的人身上，意义也会有所不同。比如对方是一个热情大方的领导，不在乎与别人身体上的接触，总是习惯于拍拍别人的肩膀，打招呼也是用一个非常夸张的手势，但这未必意味着他跟你很熟，把你看作朋友，这只不过是性格使然，他对每一个人都这样。但如果换成一个性格内向，拘泥于小节的领导者，那就说明他对你的印象十分好了，并且他很信任你。

所以说，熟记身体语言，照本宣科，很容易就会造成误解，只有结合具体的环境，从对方的角度出发，才能看穿领导的真实心理。

读懂了领导的身体语言，也仅仅算是看到了“黎明前的曙光”，要想真正迎来事业上的春天，还需要我们恰当地使用自己的身体语言，而这需要长期的细心培养。不要以为那些善于运用富有煽动性的身体语言的政治家、演说家是天生的。事实上，那些标志性的动作，通常都是有意识培养的结果。所以说，只要你有心想，你不仅可以洞悉领导的内心，还可以利用自己的身体语言来影响领导的思想和行为。

破译领导的身体语言，化被动为主动

销售经理被副总一个电话叫到了办公室。副总先让销售经理坐了下来，然后询问起了最近一段时间的市场推广情况。由于近来销售业绩一片大好，销售经理说起营销来，眉飞色舞，信心十足。

然而，就在这个时候，副总话锋一转，身体往椅子上靠了靠，两臂交叉抱在胸前，头歪向了一边，目光望着地板，问起了接待费用的事情。因为上次安排给销售部的接待费用平白多出了2000元，副总显然有些不高兴，可销售经理说没有多，那些完全是按照贵宾接待标准安排的，而且都是实报实销，这在财务部也都有账目可查。

副总点了点头，下意识地摸了摸脖子，说道：“有账就行了，没事了，后天上午你把下个月的营销计划拿给我看一下吧。”销售经理答应着走出了副总办公室。

等销售经理出去了之后，副总又把电话打到了财务部，请财务主管过来了，仔细核对后，发现账目有一点不太清楚。其中有一项支出了2000元，却没有写清楚具体的内容。副总让财务主管安排人追查。后来从公司安排的接待人员那里了解到，销售经理安排了泡温泉、做按摩等活动，后来取消了，但要来了发票。多出来的钱，显然进了销售经理的腰包。

第二天，销售经理把营销计划拿过来的时候，副总把这件事暗示给他，他终于承认了。最后他不仅把那2000块钱拿了出来，还受到了处罚。



其实，副总在说话时的那些肢体动作，比如摸脖子、抱起双臂、头略歪、目光望着地板，已经表明了他对销售经理的怀疑，只是销售经理没有留意到，因此怀着侥幸心理，不想承认。如果他能够破译领导的肢体语言，化被动为主动，坦白交代，表示悔改之心，副总一定不会当面让他难堪，会从轻发落的。由此可见，准确地洞悉领导的肢体语言，是多么的重要。

莎士比亚曾说过：“沉默中有意义，手势中有语言。”想了解一个人的真实想法，很多时候，不在于他说了什么，而在于他做了什么。很多时候一个细微的动作，都蕴涵着极为重要的信息。只要你能破译，你能够掌握形势的主动权。

很多时候，人们会通过手部的一些无意识的动作，向对方表达一些特定的意义，比如伸开双臂拥抱对方，以表示喜欢或安慰；把手轻轻地搭在对方肩上或胳膊上，以表示亲密等等。事例中的副总，就是在说话的时候通过不自觉的手部动作，暴露出了他的真实想法，比如摸脖子的动作，就是一种典型的强迫行为——人在撒谎的时候通常都会摸脖子。只是销售经理不善观察肢体语言，而错过了“坦白”的最佳时机。

再有就是肢体动作，包括行走、坐卧和站立过程中的所有动作姿态，比如走路时的速度是快是慢，脚步是轻是重；坐着的时候是靠在椅子上，双腿是平放还是跷起二郎腿；站立时双臂是交叉抱在胸前，还是背在身后等。比如事例中的副总双手紧紧抱在胸前的动作，通常表示对方对你具有防范、排斥的心理，不相信你，或者是将你拒之门外。如果你在和领导交谈的时候，发现他用手敲桌子、摆弄手指或摆动手臂，就要反思自己的言行是否有令领导感到不满或厌烦的地方了。

如果你注意观察领导说话时的姿势，就能从中体会出他的真实想法。在你和领导谈话的过程中，如果领导接纳你、认同你，他会不自觉地咧着嘴笑、摊开手掌、双眼平视，并微微地点头示意。如果领导愿意同你讲

话，他的身体会略微前倾，不是死死地靠在椅背上。如果你发现领导在听你说话的时候，抬头挺胸、高抬下巴、腿脚不停抖动、双臂交叉于胸前或者交握放在后脑勺，笑的时候紧闭双唇、眼睛不看你而是直视地面，那你就特别小心了，因为这些都不是正面的信息，说明他对你感动厌烦、愤怒、不欣赏、不相信。这时如果你不能拿出有力的证据来让他相信，那最好不要再继续谈下去，如果之前你有所隐瞒，这时也最好和盘托出。

值得强调的是，在和领导交谈的过程中，那些需要加以注意的肢体语言，既是针对领导的，也可以是针对自己的。就领导而言，应仔细留意他的肢体语言，做出正确的判断分析，并在此基础上做出正确的反应和应变。就自身而言，应尽量避免类似的消极肢体语言出现，尽量利用有效、积极的肢体语言和领导沟通。

只要我们能够通过肢体上的“立体语言”来识别领导的真正心理，就可以采取相应的对策措施，比如转换话题、安抚领导、弥补过错，就能化被动为主动，避免和领导之间产生矛盾，取得领导的信任。

