

<<身体语言密码>>

图书基本信息

书名：<<身体语言密码>>

13位ISBN编号：9787507419429

10位ISBN编号：7507419428

出版时间：2007-12

出版时间：中国城市出版社

作者：（英）皮斯 等著，王甜甜 黄佼 译

页数：306

译者：王甜甜,黄佼

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<身体语言密码>>

### 内容概要

慧眼观察，洞悉内心。

《身体语言密码》带你走进人类潜意识深处，解析人类最神秘的身体信号，开启无声世界最复杂的信息密码，教授比说话更有效的沟通技巧。

一个简单的握手动作却暗藏影响世界格局的政治信息，一个无心的眼神交流已然决策千万级别的商务谈判，一个不经意的微笑转瞬间成交百万的销售大单。

细微的身体语言蕴藏着如此巨大的魔力，无论你是政治家、谈判专家或是营销高手，在你不知不觉之间，胜负之局已定。

本书不仅帮你识人、观相、查心，更能使你透彻地认识自我，让你从未知道已知，再到掌控，彻底改变你对自己和他人的根本看法，让你与他人的每一次交锋都变成一段刺激有趣的人生智慧，使你的工作和生活事半功倍，最终实现人生的幸福与成功。

本书兼有工具性和娱乐性的特点，内容上采取开放式的写作手法，读者从本书的任何一个章节开始阅读都不会影响对全书内容的理解。

幽默的文字，有趣的图片，大量生活实例和实验，为您全面展现身体语言的魅力。

无论你是销售人员、管理者、谈判代表或是行政人员，您尽可以轻松阅读。

换一种“眼光”洞察一切，令你从出色到卓越，从此沟通不往不利！

强力推荐每个人的书架上都应该有一本《身体语言密码》！

## <<身体语言密码>>

### 作者简介

亚伦·皮斯，10岁开始挨家挨户推销海绵，21岁成为全澳洲最年轻的百万保险销售员，晋身百万精英圆桌会员。

现为国际著名的人际关系和身体语言专家，常年在世界各地巡回演讲。

他主持的电视节目风行欧美，拥有傲人的超高收视率。

芭芭拉·皮斯，12岁从事模特工作，并替TOYOTA、希尔顿饭店和可口可乐公司拍摄广告。20多岁创立自己的模特经纪公司，现为皮斯国际训练公司总经理，为全球的数百家企业机构和政府单位举办专业训练课程。

## &lt;&lt;身体语言密码&gt;&gt;

## 书籍目录

序你对自己的了解有多少你对于身体语言的侦查技能有多高我们如何撰写此书你的身体语言字典 第一章 小心!意在言外 身体语言——比说话更有效的沟通方式 为何你会心口不一 身体语言如何体现情感 为何女性的感知力会更强 脑部扫描能告诉我们什么 占卜师如何占卜 天生、遗传还是后天的文化熏陶 身体基本动作的产生根源 全球通用的表情和动作 正确解读身体语言的三大规则 为何我们容易产生误解 为何孩子的身体语言容易理解 你能伪装表情,做假动作吗 一个真实的故事:说谎的求职者 如何成为身体语言解读专家第二章 权力尽在“掌”握 如何利用手掌获得控制权 如何探知对方的诚意 国际通用的手掌行骗术 因果法则 手掌的力量 一项观众实验 关于握手方式的研究 谁该先伸出手 如何获取优势地位和支配权 恭顺的握手 势均力敌的握手 如何通过握手营造气氛 如何瓦解强势攻击 冷冰冰、黏糊糊的握手 获取左侧优势 异性之间的握手 双手握手法 握手中的控制权 布莱尔与布什之间的权力竞争 解决方法 八种最不受欢迎的握手方式 阿拉法特与拉宾的握手 总结第三章 笑容的神奇魔力 微笑是一种顺从信号 为何微笑有感染力 微笑如何欺骗大脑 练习假笑 走私犯笑得更少 五种常见的微笑 开怀大笑是最好的良药 为何我们应当重视笑容 我们可以边笑边说话,猩猩却不行 幽默有疗伤治病的神效 笑到哭为止 笑话如何使人发笑 充满笑声的房间 微笑是一座沟通的桥梁 幽默可以成为一种促销手段 不开心地撇嘴 送给女性的微笑建议 恋爱中的笑声 总结第四章 手臂信号 以臂为界的身体信号 交叉双臂会对自身造成伤害 “舒服”的姿势 性别差异 双臂交叉抱于胸前 解决方法 握手式的双臂交叉姿势 抓握式的双臂交叉姿势 老板VS员工 获取他人的认可和赞同 拥抱自己 如何探知社会名流的内心不安 巧用咖啡 接触的魔力 伸出你的手 总结第五章 文化差异 写作此篇时,我们人在意大利 做一个文化小测验 你得了多少分 为何我们都在逐渐地美国化 全世界的文化基本要素几乎是相同的 问候方式的差异 当两种文化相遇 喜欢撅上嘴唇的英国人 日本人 擤鼻涕动作的文化差异 三种最常见的跨文化交际手势 接触还是不接触 文化冲突是如何发生的 总结第六章 百变“手”、“指” 巧“手”能言 双手之间的玄机 双手的作用:增强记忆效果 “摩擦掌” 摩擦手指 紧握双手 尖塔形手势 利用尖塔形手势获胜 小结 托盘式的姿势 将手背在身后 拇指有关的手势 留在上衣口袋外的拇指 总结第七章 手触摸脸部的信号 谎言调查 三只聪明的猴子 脸是如何泄露真相的 女人确实是天生的“撒谎家” 为什么撒谎如此困难 在撒谎时最常见的八种手势 思考和迟疑的手势 厌倦 思考的手势 说谎的应聘者 抚摸下巴 迟疑的手势 抓挠后颈和拍击头部的手势 为什么鲍勃总是败北 双重意义第八章 眼部传达的信号 瞳孔扩张 瞳孔测试 女人又是优胜者 人类的眼睛 轻抬眉毛 张大眼睛 眼睛向上看的姿势 如何点燃男人的热情 注视——你的目光投向哪儿 在裸体主义者聚居区,眼睛该放哪儿 怎样抓住男人的注意力 撒谎者大都会看你的眼睛 如何避免攻击和辱骂 斜视 延长眨眼的间隔 东张西望 面部地理学 威严的凝视 关于政治家的故事 宝贝,用心看着我的眼睛深处 面谈开始后的20秒钟 解决之道 你会转向哪个频道 怎样抓住听众的目光 怎样呈现视觉信息 提起钢笔的魔力 总结第九章 个人的空间和领域 个人空间 个人空间的间距 个人空间间距的应用 谁在靠近谁 我们为什么讨厌乘电梯 为什么示威人群会暴怒 保持距离的礼节 做一做午宴测试 文化因素 在跳华尔兹时日本人为何总是领舞 乡村人与城市人对个人空间的不同需求 领地与所属权 与汽车有关的私有领地 做一个测试 总结第十章 腿部动作泄露的信息 流行的步态 双脚如何说真话 腿部动作的目的 戒心、寒冷还是觉得舒服 身体姿态从封闭转向开放的过程 欧洲版双腿交叉 美国版“4字腿” 身体姿势封闭的同时,内心是封闭的 用手抓着“4字腿” 脚踝相扣 短裙综合症 两腿交缠 两腿交叉而小腿保持平行 伸出右脚还是缩回来 总结第十一章 十三种常见姿势 点头的动作 为什么要学习点头 怎样赢得他人的赞同 摇头的动作 基本的头部姿势 低头耸肩 摘去“不存在”绒毛 怎样展现自己的状态 西部牛仔的姿态 较量 双腿分开 把腿放在椅子的扶手 骑跨在椅子上 “弹弓式”姿势 准备就绪的坐姿 起跑者的姿势 总结第十二章 模仿——创建友善关系的工具 营造融洽的氛围 精确到细胞的模仿行为 男人和女人在模仿上差别 如果你是女人,你该怎样做 男人和女人何时变得相像 我们会跟自己的宠物相像吗 有样学样 声音的模仿 有意识地营造友善氛围 谁模仿谁 总结第十三章 香烟、眼镜、彩妆的神秘信号 两种类型的吸烟者 男人和女人抽烟的差别 吸烟姿势的性意味 如何预判他人的决定 抽雪茄的吸烟者 吸烟者想要结束会谈的信号 如何解读眼镜 拖延时间的策略 从眼镜上方窥视 把眼镜架在头上 眼镜和彩妆的魔力 女

## &lt;&lt;身体语言密码&gt;&gt;

士的嘴巴不饶人 公文包发出的信号 总结第十四章 身随心动 各种身体角度的含义 如何利用身体角度表达排斥之意 就座时身体的方向 脚尖的方向 总结第十五章 异性间示爱的身体信号 花枝招展的雄性动物 格雷厄姆的故事 为何总是女人掌握决定权 男女间的差异 吸引过程 十三种女性最常用的示爱信号 遇到女人,男人的目光会落在哪儿 为何落选的总是美人儿 他究竟属于哪一类人 当某人“炙手可热”时 男性的示爱动作和姿势 一段新关系中常从男性搭讪开始 男人的自我陶醉 裆部的调整动作 歪斜的领带 男人哪里最能让女人着迷 胸部、腿部或者臀部 总结第十六章 所有权、领土和身高 屈体与身份 他是附近的“大人物” 为何你在电视上会显得高 一项地板测试 个子高的弊端 利用屈体来提升身份 电视上的政治家如何赢得选票 如何安抚他人的愤怒情绪 身高与爱之间存在某种微妙关系吗 让你显得更高的小技巧 总结第十七章 座位安排 一个关于桌子的测试 为何有些老板总是不招人喜爱 与说的无关,关键在于你的座位 亚瑟王的方法 保持两人同时介入其中 长方形的会议桌 为何老师总是青睐位于其左侧的学生 家庭里的权力游戏 如何让观众落泪 注意力的分布区域 一项关于学习的实验 在餐桌上做决定 总结第十八章 面试、强权与办公室政治 为何詹姆士·邦德总是一副沉着冷静的面孔 九条营造良好第一印象的黄金法则 假如有人让你等待 假装,直到你真能做到为止 七条简单略帮你轻松赢得优势 小结 办公室的强权政治 如何改变办公桌上的区域划分 就座后身体的朝向 如何重新布置办公室 总结第十九章 测试你的身体语言洞察力 你能答对吗 你得了多少分 总结 六条让你魅力四射的小秘诀

## &lt;&lt;身体语言密码&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：为何你会心口不一当我们与某人第一次见面的时候，通常情况下，我们都会很快就对他做出一番评价。

尽管我们做出的评价也许与实际情况有所出入，但是通过此番评估，在心里，我们已经对他的友好程度，控制欲强弱以及成为自己性伙伴的可能性大小有了一个初步的了解——不过先观察的却不是对方的眼睛。

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。

例如，一位女士无须开口说话，仅仅通过“可以杀人的眼神”，就完全可以向某位男士传递出一种非常明确的信息。

博威斯特首先指出，假如不考虑文化因素的作用，同时发生的语言和身体动作所产生的作用应当是可以被预测的。

因此，一个训练有素的人应该能够通过倾听他人的话语而分辨出此人的姿势动作。

博威斯特甚至可以通过只观察人们的动作而判断出他们所说的语言。

许多人都很难接受把人类当做生物学层面上的一种动物这样的说法。

我们人类是即智人一种灵长类动物，也就是说，我们每个人其实就是一只毛发退化了的类人猿，而我们与其他猿猴的不同之处就在于我们学会了用两条腿直立行走，且有一个进化了的聪明大脑。

尽管如此，我们仍然和其他物种一样，要受到生物学规律的制约，所以我们的各种行为，对外界所做出的种种反应，以及我们的肢体语言和手势都与生物学规律相吻合。

有趣的是，作为一种动物，人类在绝大多数时候都没有意识到自己通过各种身体姿势、动作和手势所传达的信息与本人通过语言所传递的信息常常背道而驰。

谁该先伸出手尽管握手已经成了人们初次见面时惯用的一种问候方式，但是，握手其实不仅是一种很普通的问候方式，而且还是一种颇有讲究的社交技巧。

握手其实不仅是一种普通的问候方式，而且还是一种颇有讲究的社交技巧。

在某些情况下，在伸出自己的手之前，我们也许应该想一想，我现在伸手，向他人发出握手的邀请合适吗？

既然人们把握手当成了一种能够传递信任和欢迎之情的信号，那么，有几个问题——这是很重要的——我们必须在伸手发出握手邀请之前先问问自己：我是一个受欢迎的人吗？

对方见到我究竟是会高兴地与我握手呢，还是只是因为迫于无奈而勉为其难呢？

销售人员在接受培训时，培训老师会告诉他们，当他们在未经通传或被邀请的情况下与客户见面时，如果他们想以主动握手的方式来表示友好或真诚，那么，其结果很可能会适得其反。

因为此时此刻，顾客可能并不欢迎他们的到来，而如果他们主动要求握手，那顾客就会有一种被强迫的感觉。

在这种情况下，培训老师通常会建议销售人员最好能耐心地等待，直到对方主动伸出手来。

假如对方并没有任何握手的意思，那么，销售人员最好用点头致意的问候方式来代替握手。

在某些国家里，主动与女性握手仍然是一个有待商榷的问题。

（例如，在许多穆斯林国家，这样做只会被认为是粗俗鲁莽的行为；相反，当地人通常能够接受点头示意的问候方式。

）不过，我们发现，主动伸手发出握手邀请的女性，在大多数国家和地区，通常会被认为是谦虚、思想开明的成功女性，而且能够给人留下较好的第一印象。

如何通过握手营造气氛有两个小窍门可以帮助你通过握手制造出和谐友善的气氛。

首先，在与他人握手时，你需要确保双方的手掌保持一种垂直于水平面的姿势，从而排除握手时的强势和弱势之分。

其次，以其之力还施彼身，即握手的力度要与对方保持一致。

也就是说，如果我们将握手的力度分为1-10个等级，而你握手时的力度达到了7级而对方却只有5级，

## &lt;&lt;身体语言密码&gt;&gt;

那么，你就必须减力20%；假如当对方的力度达到了9级，而你却只有7级时，你就需要加力20%，才能营造出平等和谐的气氛。

在许多社交场合，你可能会需要与多个人握手。

在这种环境下，假如你希望能够与每个人都建立和谐平等的关系，就必须不断地调整握手的角度和力度。

与此同时，你还需要记住一点，通常而言，普通男性的手掌力量为普通女性的两倍，所以你在握手的同时还必须考虑到这一点。

在人类进化的过程中，男性由于从事诸如抓、举、搬、锤等体力活的原因，其手掌力量得到了充分的锻炼和发挥，达到了大约100磅（45千克）左右的力量值。

最后，请你记住，握手是我们在见面问好和临走道别时用来表情达意的一种方式，也是我们与他人签署合同或协议时做出承诺的象征，所以，我们应该积极主动地伸出手，让对方感觉到我们手心的温暖和友好。

八种最不受欢迎的握手方式，让你避免沟通尴尬以下是八种最容易引起对方反感的握手方式及其衍生的其他形式的握手方式。

所以，请你记住他们，无论何时何地，都不要使用这八种最不受欢迎的握手方式。

1. 死鱼式的握手不受欢迎程度：在这世上，大概不会有比与他人握手时感觉像握住条死鱼一样更让人反感的事情了吧，尤其是当握住的那只手冰凉凉而且黏糊糊的时候，感觉就更糟糕了。

正是由于其带给对方的那种软弱无力的感觉，死鱼式的握手才会被公认为是最不受欢迎的握手方式之一，而且大多数人都会把这种握手方式与性格懦弱联系在一起，因为无论握手的另一方是谁，他都可以轻易地将此人的手掌翻转过来。

于是，在另一方看来，使用这种方式握手的人缺乏责任感，不愿承担此次两人见面所产生的责任和义务。

不过，正如所有的事情都不能一概而论一样，我们在考虑问题时还必须同时兼顾文化或其他因素的影响——在某些亚洲和非洲地区，由于当地文化因素的影响，轻柔的握手方式是极其普通而多见的，强硬的握手反而会被认为是无礼的行为。

除此之外，我们还必须了解到，全世界每20个人当中便有一个会受到手汗症的困扰。

这是一种由于遗传基因的原故而导致汗腺分泌异常旺盛的病症。

我想提醒这些人的是，最明智的做法就是随身携带面巾纸或是手绢，从而能在每次握手前将手心里的汗擦干净，从而避免因握手的原因而给对方留下不好的印象。

死鱼式的握手此外，我们手掌上的汗腺比身体其他任何部位都多，所以我们的手出汗自然也就最多了。

不过，最让人感到惊讶的是，很多使用这种死鱼式握手的人并没有意识到其负面影响。

因此，当我们决定使用何种握手方式之前，最好能够先询问一下身边的朋友对自己握手的方式有何意见。

2. 老虎钳式的握手不受欢迎程度：这种利用无声的动作说服对方的方法是男性们在工作中最喜爱的方法之一，从中体现出来的是使用者对于权力的渴望，以及他对于控制双方关系，乃至对方的信心。

使用这种方法的人通常会首先果敢有力地伸出手，而手掌的位置较一般握手位置偏低，然后再有力地握住对方，精神饱满地抖动两至三次。

有时候，对方的手甚至会因为被握得过紧而导致血液流通不畅。

不过，有些纸老虎也会采用这老虎钳式的握手方式来为自己造势，其实，他是怕落入对方的控制之中。

3. 碎骨机式的握手不受欢迎程度：这种方式与上一种属于近亲关系，不过，形式却更为过激。

在所有握手方式中，最令人生畏的莫过于这种碎骨机式的握手了。

因为这种握手方式不仅会在对方的脑海里留下不可磨灭的印象，而且还会给对方的身体造成难以恢复的伤害。

## &lt;&lt;身体语言密码&gt;&gt;

碎骨机式的握手就好比是一个标签，凡是贴有这一标签的人其性格往往都极富侵略性，通常会在对方毫无防备之时先发制人，占领先机，并且试图通过手老虎钳式的握手力量给对方一个下马威，他们大力的握手会像揉面团一样折磨对方的每一个手指关节。

在出席各种商务会谈时，我建议女性工作者最好不要在右手佩戴戒指，因为假如遇到有人使用这种碎骨机式的握手方式，被握住的手指完全有可能会因为与戒指的摩擦而出血。

十指连心的疼痛会使你只关注自己的伤口而把工作忘个精光，最终错失良机。

而最不幸的是，对于这种霸道得不近人情的握手方式，我们并没有任何方法可以有效地遏制住它。

如果你认为对方故意用这种方式来控制你，或是向你示威，你完全可以让所有人都注意到这一点，“天啊，你把我的手握得好疼啊。

你的力气实在太大了。

”如此一来，这部碎骨机就不得不有所碎骨机式的握手顾虑，在握手时有所收敛了。

4. 蜻蜓点水式的握手不受欢迎程度：这种握手方式多发生在异性见面问候时，通常都是由于一方没能及时注意到另一方所发出的握手邀请，而当其发现后又立刻伸手想补救，结果慌乱中双方便以这种蜻蜓点水式的握手结束了问候。

虽然首先发出握手邀请的一方看似态度热情，其实，他内心里根本就缺乏自信，不能肯定对方是否会回应其邀请。

在这样的情况下，采用这种蜻蜓点水式的握手其实是他想与对方保持一定距离，使双方都不至于过度紧张而使用的缓兵之计。

除此之外，握手双方对个人空间认识的差异也可能导致这种握手情况的发生。

比方说，当握手双方中一人认定的私人空间为两英尺（60cm），而另一人则认为三英尺（90cm），那么，后者所站立的位置就会比前者预计的更远。

距离的误差使两人的握手也就不能按照前者预计的方式进行了。

假如你遇到了类似的情况，你可以用左手拉过对方的右手，轻轻地放到自己的右手中，然后微笑着对他说，“我们重新来一次，好吗？”

”最后再与对方以平等的方式握手。

由于你的这一做法让对方觉得你很重视他以及与他的这次会面，也正因为这样，你才会如此重视原本看似微不足道的见面握手，所以，此举可以大大提升你在对方心中的信誉度。

.....八种说谎手势，让你第一时间识破对手1. 用手遮住嘴巴下意识地用手遮住嘴巴，表示撒谎者试图抑制自己说出那些谎话。

有时候人们是用几根手指或者紧握的拳头遮着嘴，但意思都是一样的。

有的人会假装咳嗽来掩饰自己遮住嘴巴的手势。

比如我们在电视上常常看到的扮演强盗或者罪犯的演员，他们在和其他歹徒讨论犯罪计划，或者遭受警察审讯时，就常常做出这样的动作。

下意识地用手遮住嘴巴，表示撒谎者试图抑制自己说出那些谎话。

于是观众们会觉得这些人鬼鬼祟祟的或者在对警察撒谎。

用手遮住嘴巴的手势如果一个人在说话的时候遮住自己的嘴，那么他很可能是在撒谎。

如果你说话的时候，其他人遮着自己的嘴，那就表示他们认为你可能隐瞒了某些事情。

对于会议的发言人来说，如果在发言的时候看到有听众捂着嘴，那一定是最令他不安的手势之一。

遇到这种情况，他应该停止发言并且询问听众，“大家有什么问题吗？”

”或者“我发现有的朋友不太赞同我的观点，让我们一起探讨一下吧。

”这样就可以让听众们提出自己的异议，发言者也有机会来解释自己的立场并且回答听众的问题。

值得注意的是，听众们双臂在胸前交叉的动作，与遮住嘴巴的手势有着相同的含义。

用手遮住嘴巴就如同把食指竖立在嘴唇前说“嘘”的手势一样，都是一种表示非礼勿言、不得罪人的手势。

“嘘”的手势是父母常常对孩子做出的举动。

当孩子成为成年人以后，这个手势是提醒他们不要随意表达内心的想法。

重要的是，你得明白这个手势意味着别人对你有所隐瞒。



## &lt;&lt;身体语言密码&gt;&gt;

2. 触摸鼻子触摸鼻子的手势一般是用手在鼻子的下沿很快地摩擦几下，有时甚至只是略微轻触，几乎令人难以察觉。

女人在做这个手势时比男人的动作幅度更小，或许是为了避免弄花脸上的妆容。

我们必须牢记一点，触摸鼻子的手势需要结合其他的身体语言来进行解读，有时候人们做出这个动作只是因为花粉过敏或触摸鼻子的手势者感冒。

美国芝加哥的嗅觉与味觉治疗与研究基金会的科学家们发现，当人们撒谎的时候，一种名为儿茶酚胺的化学物质就会被释放出来，从而引起鼻腔内部的细胞肿胀。

科学家们还通过可以显示身体内部血液流量的特殊成像仪器，揭示出血压也会因为撒谎而上升。

这项技术显示人们的鼻子在撒谎过程中会因为血液流量上升而增大，科学家们将这种现象命名为“皮诺基奥效应”。

血压增强导致鼻子膨胀，从而引发鼻腔的神经末梢传送出刺痒的感觉，于是人们只能频繁地用手摩擦鼻子以舒缓发痒的症状。

尽管你无法用肉眼看到鼻腔血管膨胀的样子，但这的确是引发触摸鼻子这一手势的原因。

同样，当一个人处在不安、焦虑或者愤怒的情绪之中时，他的鼻腔血管也会膨胀。

美国的神经学者阿兰·赫希和精神病学者查尔斯·沃尔夫深入研究了比尔·克林顿就莫妮卡·莱温斯基性丑闻事件向陪审团陈述的证词，他们发现克林顿说真话时很少触摸自己的鼻子。

但是，只要克林顿一撒谎，他的眉头就会在谎言出口之前不经意地微微一皱，而且每四分钟触摸一次鼻子，在陈述证词期间触摸鼻子的总数达到 26 次之多。

两位科学家分析道，与频繁触摸鼻子的情况相反，只要克林顿诚实地回答提问，他就完全不会触摸自己的鼻子。

利用人体显像照相机，我们会发现当男人撒谎的时候，他们的阴茎也会 “我与那个女人没有性关系” 出现充血膨胀的现象。

或许陪审团们应该扒下克林顿的裤子，确认他是否在撒谎，而不必提出诸如以下这类奇怪的问题。

陪审团检察官问道：“克林顿先生，为什么小鸡要横穿马路呢？”

比尔·克林顿回答：“你所说的小鸡是什么意思？”

能不能请你为小鸡下一个定义呢？”

反正我可没有跟那些小鸡一起横穿马路。

3. 怎样才是正常的鼻子发痒如果一个人的鼻子在正常情况下发痒，那么他必须比较用力地摩擦鼻子，甚至是通过挖鼻孔才能消除刺痒的感觉，而不像触摸鼻子的手势只是轻轻一摸那么简单。

和遮住嘴巴的手势一样，说话者触摸鼻子意味着他在掩饰自己的谎话，聆听者做出这个手势则说明他对说话者的话语表示怀疑。

单纯的鼻子发痒往往只会引发人们反复摩擦鼻子这个单一的手势，而且和人们整个对话的内容、频率和节奏没有任何联系。

4. 摩擦眼睛在那三只聪明的猴子中，有一只猴子告诫人们“非礼勿视”。

当一个小孩不想看见某样东西时，他会用手遮住自己的眼睛。

当一个成年人看到某件令人倒胃口的事情时，他很可能做出摩擦眼睛的手势。

大脑通过摩擦眼睛的手势企图阻止眼睛目睹欺骗、怀疑和令人不愉快的事情，或者是避免面对那个正在遭受欺骗的人。

男人在做“我不想看它”这个手势时往往会使劲揉搓眼睛；如果他试图掩盖一个弥天大谎，则很可能把脸转向别处。

相比而言，女人更少做出摩擦眼睛的手势，她们一般只是在眼睛下方温柔地轻轻一碰。

这一方面是因为淑女风范限制她们做出粗鲁的手势，另一方面也是为了避免弄花妆容。

不过，和男人一样，女人们撒谎时也会把脸转向一边，以躲开听话人注视的目光。

“睁眼说瞎话”（Lying through your teeth）是常见的一个俗语。

这个俗语体现了一系列的身体语言，包括紧绷的牙齿、虚伪的笑容和摩擦眼睛的动作。

电影演员们常常用摩擦眼睛的手势表现人物的伪善。

在所谓的礼仪之邦，例如英国，当人们不想对你吐露真心时，往往也会用这个手势加以掩饰。

## &lt;&lt;身体语言密码&gt;&gt;

5. 抓挠耳朵让我们试想一个场景。

你对某人说：“这个东西只要四千多块钱。

”对方则抓挠着自己的耳朵，把头转向一侧，说道：“可这对我来说似乎是很大一笔钱。

”在这里，抓挠耳朵的手势就表示出听话人“非礼勿听”的企图，即通过用手盖住耳朵或者拉扯耳垂来阻止自己听到那些不愿入耳的话语。

我们在前面提到过，小孩为了逃避父母的责骂会用两只手堵住自己的耳朵，抓挠耳朵的手势则是这一肢体语言的成人版本。

抓挠耳朵的手势也有多种变化，包括摩擦耳廓背后，把指尖伸进耳道里面掏耳朵，拉扯耳垂，把整个耳廓折向前方盖住耳洞，等等。

当人们觉得自己已经听得够多了，或者想要开口说话时，也可能会做出抓挠耳朵的动作。

和触摸鼻子的手势一样，抓挠耳朵也意味着当事人正处在焦虑的状态中。

查尔斯王子在步入宾客满堂的房间，或者经过熙攘的人群时，常常做出抓挠耳朵和摩擦鼻子的手势。

这些动作显示出他内心紧张不安的情绪。

然而我们从未在照片或者是影像资料里，看到查尔斯王子在相对安全私密的车内做出这些手势。

但是，在意大利，抓挠耳朵的动作通常被人们视为女人气的表现，甚至被当做同性恋的象征。

6. 抓挠脖子抓挠脖子的手势是：用食指（通常是用来写字的那只手的食指）抓挠脖子侧面位于耳垂下方的那块区域。

我们根据观察得出的结论是，人们每次做这个手势，食指通常会抓挠五次。

食指运动的次数很少会少于五次或者多于五次。

这个手势是疑惑和不确定的表现，等同于当事人在说，“我不太确定是否认同 不确定的表现你的意见”。

”当口头语言和这个手势不一致时，矛盾会格外明显。

比如，某个人说“我非常理解你的感受”，但同时他却在抓挠脖子，那么我们可以断定，实际上他并没有理解。

7. 拉拽衣领撒谎会使敏感的面部与颈部神经组织产生刺痒的感觉，于是人们不得不通过摩擦或者抓挠的动作消除这种不适。

德斯蒙德·莫里斯是最先发现这种现象的科学家之一。

这种现象不仅能解释为什么人们在疑惑的时候会抓挠脖子，它还能解释为什么撒谎者在担心谎言被识破时，就会频频拉拽衣领。

这是因为撒谎者一旦感觉到听话人的怀疑，增强的血压就会使脖子不断冒汗。

当一个人感到愤怒或者遭遇挫败的时候，也会用力将衣领拽离自己的脖子，好让凉爽的空气传进衣服里，冷却心头的火气。

当你看到有人做这个动作时，你不妨对他说，“麻烦你再说一遍，好吗？”

”或者“请你有话就直说吧，行吗？”

”这样的话会让这个企图撒谎的人露出他的马脚。

8. 手指放在嘴唇之间将手指放在嘴唇之间的姿势，与婴儿时代 领口底下觉得好热啊吸吮母亲的乳头有着密切的关系，是潜意识里对母亲怀抱里的安全感的渴望。

人们常常在感受到压力的情况下做出这个姿势。

幼儿会将自己的拇指或者毯子含在嘴里，作为母亲乳头的替代品，而成年人则表现为把手指放在嘴唇之间，或者吸烟、叼着烟斗、衔着钢笔、咬眼睛架、嚼口香糖等。

渴望安全感的表现大部分用手接触嘴唇的动作都与撒谎和欺骗有关，但是将手指放在嘴唇之间的姿势却只是内心需要安全感的一种外在表现。

所以，遇到做出这个姿势的人，不妨给予他承诺和保证，这将是非常积极的回应。

七种策略性姿势，让你顺利成交销售大单 1. 在会面时保持站立的姿势尽量让所有需要作决定的短会谈都以站立的姿势进行。

研究表明，以站立姿势进行的对话，其持续时间明显短于坐着进行的谈话；而且相比较而言，率先起立的一方的身份看起来要高于坐着谈话的另一方。

## &lt;&lt;身体语言密码&gt;&gt;

无论何时，当其他人进入属于你的工作区域之后，立刻起立相迎会为你节省不少时间，所以，不要在你的办公区域内设置访客座椅。

站着做决定不仅迅速，而且往往更加中肯扼要，同时，你也不会因为与他人的闲聊如“你家最近还好吧”之类的话题，而耽误时间。

2. 让你的竞争者背对门口正如之前曾经讨论过的，研究表明，当我们背对着一片开放性的区域时，我们心中的压迫感会显著增加，于是，我们的身体便会不由自主地紧张起来以应付任何可能发生的来自后方的攻击。

如此一来，我们的血压会升高，心跳会加速，脑电波输出会加快，就连呼吸也会随之变得急促起来。所以，对你的竞争对手而言，这实在是一个再合适不过的位置了。

3. 保持五指并拢的手部姿势一个人在说话时如果能配以手势的说明，而其手的位置始终保持在下巴以下，同时五指并拢，那么，他一定能够成功地将绝大多数人的注意力吸引到自己的身上。

使用手势时，手指分开，或是手势的位置高于下巴，都会削弱手势使用者的权威性。

4. 露出手肘当你坐在椅子上时，应当使你的手肘暴露在对方视线之内，或是平稳地放在座椅的扶手之上。

性格柔顺，胆小怕事的人往往会把自己的手肘藏起来以达到保护自己的目的。

不过，这样的做法会让他们看起来显得有些惶恐不安。

5. 使用有说服力的词语加利福尼亚大学的一项研究显示，口语中最有说服力的词语分别是：发现、保证、爱、证实、结果、节省、挽救、容易、健康、金钱、新、安全以及你。

练习使用这些词语，通过使用这些效力已经得到证实了的词语，你会有一些新的发现：他们能够保证你得到更多的爱，拥有更加健康的体魄，并且节省更多的金钱；而且重要的是，这些词语使用起来很容易且十分安全。

6. 带一个轻便的公文包配有号码锁的轻便公文包的携带者通常都是些只关注最后结果和细节的重要人物而硕大的公文包往往都属于那些什么都做的底层员工，而且这样庞大厚重的公文包还会让人觉得此包的主人组织能力不佳，不能按时完成任务。

7. 关注对方的上衣纽扣通过对谈判录像（譬如说某联合会与某公司之间的洽谈实录）的细致分析，我们发现，当谈判双方解开纽扣，敞开衣襟的时候，双方就谈判事宜达成一致意见的可能性就会增大。

人们在将双臂交叉抱于胸前的同时，往往也会紧扣上衣，而他们的态度也会随之变得消极或否定起来。

在一次会议当中，如果有人突然解开了上衣的纽扣，那么，你可以由此推断对方已经敞开了心扉。

## &lt;&lt;身体语言密码&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

书评1亚马逊书评——在日常的生活工作中，为了让别人对你有一个更好的印象，一定要戒除自己那些不招人喜欢的动作或表情，注意用一些良好的手势、表情帮助你的交流，因为好的肢体语言会帮助你的沟通，坏的肢体语言会阻碍我们的社交。

《纽约时报》书评——“这是一本有绝妙好书！”

阅读此书后，你将能分析和破解我们身边随时随地发生的肢体动作，解读他人内心所想，随时掌控局面。

”《华盛顿邮报》——没有肢体语言的帮助，一个人说话会变得很拘谨，但是过多或不合适的肢体语言也会让你这个人让人望而生厌，自然、自信的身体语言会帮助我们的沟通更加自如。

《身体语言密码》是一本帮助你找回自信、实现完美人生的必备读物。

日本·丰田汽车——“本书强调商业和政治领域的身体领域的运用，书中对身体语言的巧妙运用适用于销售和谈判领域，尤其对销售人员察言观色、快速识别他人内心所想、成交大单有直接的帮助作用。

”汤姆·华德士（管理思想家、畅销书《追求卓越》、《重新想像》作者）——“看罢皮斯夫妇这一权威力作，觉得受益良多。

尤其在课堂演讲的过程中，与听众保持无声交流的顺畅和默契，是讲者和听众情感相融的最好体现，肢体语言运用得好，可让使你的演讲增色不少啊！

”澳大利亚·墨尔本理查德——“本书极具吸引力，使人愉悦，三天之内就可以读完！”

令人惊讶的是读完此书后让然保有书中的记忆，尤其那些有用的肢体语言信号。

对于我来说，最重要的使我明白了自身的肢体语言如何被别人理解。

如果你也想提高和增进与周围人的人际关系，我全力推荐此书！

”印度·kidfreesous.com网站——“人们所说的和他所感所想是不同的！”

通过肢体动作能够解读人们所想；当面对如何去学的时候，本书告诉你：如何获取合作；如何成功的面试；如何掌握商务谈判；如果博得他人喜爱……等等。

这是一本有趣、易读，具有探索性的好书！

”书评2假使口头表达属于意识范畴，那么身体语言则是无意识社区。

或许，在日常工作和生活中你谨慎地说话，小心地处理与周围人的关系，但你在老板或朋友面前的形象却是为可有可无的“好好先生”！

或许，你仍不明白为什么付出诸多努力并未达到你想要的结果，其实，原因很简单——你有意识去小心翼翼的表达同时，你的身体动作却无意识地出卖了你内心的真实想法！

的确，我们可以熟练口头表达，但却不能熟练地使用假动作。

初看《身体语言密码》一书对上述实事迎刃而解。

方知，身体语言是会说话的，而且比口头表达更有效。

而这些不经意间所做的肢体动作却蕴涵着大量潜在信息，甚至有些信息甚至连当事人也不自知。

手指、臂、腿、脚、面容、眼镜、鼻子、嘴巴，甚至我们所佩戴的眼镜、公文包以及办公桌等等，如此多身体部分所展示出来的细节其实都在“传达”一种信息。

如何利用对自己有用的信息，又如何破解对方隐藏的信息为自己所用？

该书则帮你解读风云世界的国际政要们的行为举止的个中信息；分析公众人物、演绎明星他们的情感变化如何通过肢体传达给外界；甚至通过实例来了解谈判对手为何改变谈判策略，通过他们，你很快破解身体语言的奥秘。

即便，你是一个战绩为“零”的小小销售员只要通过正确的握手技巧便能快速地拿下销售大单；即使你原本不善交流，此时你可以轻松地洞察到老板的心理变化让你加薪或面谈变得轻而易举。

当然，如果你正在为捕获恋人芳心大为苦恼，在此，你更能从中学到几招！

总之，本书给你带来欢笑的同时，更能帮你识人、观相、查心，那些忙于商务谈判、市场攻略和职场面试的年轻人就此开始改变自己吧！

与其被动地应对周围环境，不如主动地察言观色、熟练掌握行之有效的沟通秘诀！

## <<身体语言密码>>

媒体评论：“舌头不经不是表达思想的主要器官了，只有你的肢体动作得体才能显示出你的魅力！”这本16开大小，散发着时尚高贵气质《身体语言密码》是近日由中国城市出版社策划出版的，该书的作者正是流行于欧美的畅销书作家皮斯夫妇精心力作，在美国《纽约时报》掀起“身体语言” No.1风潮。

这本书的内容诙谐幽默、300多张图片吸引了不少年轻人的眼球。

《身体语言密码》一书着眼到身体动作细节蕴涵的信息在决定沟通成败这一重点，详细地解读我们身体的每一个部分所蕴涵的不同密码，甚至我们随身携带的公文包、眼镜，包括女生化妆等都传达着人们无法意识但却潜在信息。

该书不但列举了国际政要和名人公共场合的肢体语言，还配有真实图片，看过之后轻松一笑却快速地学到几招。

该书既有工具性、实用性的特点有具有与娱乐性的因素，难怪那些从事商务和市场攻略的年轻人更是奉为宝典，视为流行，如若不然，那些平日里无意识的手势和姿势早已泄露了内心的真实想法，败于对手了。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>