

<<怎样读懂和使用身体语言大全集>>

图书基本信息

书名：<<怎样读懂和使用身体语言大全集>>

13位ISBN编号：9787507528824

10位ISBN编号：7507528820

出版时间：2010-2

出版时间：华文

作者：宿春礼//刘清海

页数：415

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>

<<怎样读懂和使用身体语言大全集>>

内容概要

美国著名人际行为学家乔治·沃尔夫在他的《人的多面性》一书中写道：“你周围的人，是一个复杂的组合群体。

他们既是你必不可少的生活伙伴，又是你需要留心的对手。

只有靠自己的眼力和心力，才能‘解剖’其所言、其所想、其所行，否则，即使你的防护盾牌再坚固，也会被人射穿。

”在自然界，为了生存与繁衍，每一种动物都有伪装自己的方式；同样，在人类社会每一个人也都有自己的伪装面具。

如果不能读懂他人的真实想法，你必定会在现代社会竞争和人际交往中受制于人。

那么，怎样才能看出面具后面的真实意图呢？

怎样才能了解他们的内心世界并掌控他们的思维动态呢？

本书分为“神奇的身体语言”、“破译身体语言，掌握识人密码”、“读懂身体语言，一眼看透人心”、“利用身体语言，读懂和掌控你周围的人”四篇。

阅读本书，你将对身体语言的形态、内涵及其运用有全面深入的了解，从而揭开身体语言的密码，读懂他人的真实意图，窥破人际关系的秘密，掌握和运用比说话更高效的沟通技巧，你将学会如何解读他人的身体语言，知道你的老板、同事、商务伙伴，爱人到底在想什么，而不是仅仅知道他们在说什么；你将能够认清谁是你真正的朋友，谁一门心思想要欺骗你；你将可以轻松辨别某个人是不是真的爱上了你，还是仅仅是你自己的错觉；你将学会怎样控制非语言信号，只传递你希望传递的信息，让你在工作与生活中游刃有余，成就无往不利的事业和人生。

<<怎样读懂和使用身体语言大全集>>

书籍目录

第一篇 神奇的身体语言	第一章 人类的第二种语言——身体语言	第一节 什么是身体语言	身体语言的早期研究	身体语言和动物的进化	人体动作学和人际距离学	第二节 身体语言是如何传递信息的	你了解自己身体的信息吗	身体语言是怎样泄露人的情感和想法的	玄之又玄的直觉和第六感	天生的、遗传的还是学来的	占卜者是如何洞察人心的	源于何处的基本姿势	第三节 身体语言的特点	随年龄变化的身体语言	身体语言也会男女有别	为何女性更具观察力	与有声语言相互矛盾的身体语言	自我测试：你了解身体语言吗？																																																																																																										
第二章 影响身体语言的环境因素——个人空间	第一节 不可侵犯的个人空间	守护地盘的传统	个人空间的五大地带	维护私人空间	失去私人空间后所做的调整	为什么我们讨厌坐电梯	空间定位的固定习俗	孩子也需要有个人空间	第二节 影响个人空间的因素	文化背景会影响个人空间的大小	空间大小和犯罪率	空间意识和对母亲的依赖	环境对个人空间的影响	乡村居民和城市居民对个人空间的不同需求	第三章 影响身体语言的地理因素——高度和位置	第一节 高度的奥妙	地盘与权威	高度和地位	低下身子和放下架子	高个的优势和劣势	为什么有的人在电视里显得更高	电视上的大人物赢得选票的秘密	身高对婚姻的影响	平息他人的怒火	一些使自己显得更高的策略																																																																																																			
第二节 位置中的讲究	座位选择反映亲疏	对位置的喜好会悄悄透露你的个性	为什么要这样安排座位	为什么有的老板不受员工欢迎	独立的位置	选择对你有利的那个位置	亚瑟王的理念	兼顾双方	为什么老师的宠儿总是坐在左边的那个	家里的权力之争	演讲其实不简单	注意力地带	在餐桌上达成协议	第二章 破译身体语言，掌握识人密码	第一章 解读生活中常见的身体语言	第一节 常见的面部表情和姿势	快乐和悲伤	惊奇和恐惧	生气和厌恶	巧握	有力的捏握	象征性的击打	展	开双手做出的手势	第二节 见面和告别	第一印象	身体接触	普遍的问候方式	握手方式	告别时的挥手方式	第三节 积极肯定与消极否定	同意	树立信心	欣赏	无意识地表现出感兴趣	表示“不”的姿势	没有兴趣	拒绝和反对	无聊和厌倦	不耐烦	不相信	共享负面信息	第四节 冲突与防御	隐藏式表示	不赞成	开放式表示不赞成	侮辱性的姿势	表示敌意的姿势	突然停止打斗	支配他人	无意识的防御性动作	有意识的防御性动作	第五节 紧张与放松	坏情绪的迹象	移位活动	将世界“关”在外面	逐渐放松	放松的迹象	第六节 真诚与欺骗	真诚的表现	欺骗他人的迹象	第二章 以貌取人亦有道	第一节 眼睛：展示心灵的窗口	从眼睛透视对方的心灵	从眼神窥视对方的动机	瞳孔中的秘密	表示心虚的视线转移	高傲的眼神	大多数骗子会直视你的眼睛	眼睛斜视的意义	留心他人延长眨眼的时间	3种常见的凝视对方的方式	具有威慑力的直盯对方的方式	透过眼形辨别对方	男女眼神的差异	第二节 眉：容貌的点睛之笔	从眉毛观察对手	眉形不同，表明人各有异	第三节 鼻：人性情的象征	读懂对方鼻子的语言	鼻子与性格	从鼻形和鼻势看心理	第四节 手：观手而识人	从双手看人	手形不同，性格各异	手掌告诉你什么	摩拳擦掌摩擦的双手	手臂里的窍门	第五节 口：善变的嘴巴，祸福的门户	口型各异，命运不同	嘴唇厚薄与人的德性	从嘴巴动作观察人的性格	第六节 其他细节：以貌看人的通行证	牙齿：透析人的前沿堡垒	耳朵：信息接收器	下颌：观察对手的心理	头：一切从“头”开始	第三章 从行为举止知其心	第一节 坐姿：透露出人的心理动向	坐姿与心理反映	古板型的坐姿	悠闲型的坐姿	自信型的坐姿	腼腆羞怯型的坐姿	谦逊温柔型的坐姿	坚毅果断型的坐姿	投机冷漠型的坐姿	放荡不羁型的坐姿	坐着时动作的变化	锁腿和锁脚	欧洲人常用的交叉腿姿势	“数字4”型坐姿	第二节 站姿：透视人的个性	腿的作用	站姿与心理反映	4种主要的站立姿势	思考型的站姿	服从型的站姿	攻击型的站姿	古怪型的站姿	抑郁型的站姿	社会型的站姿	第三节 走姿：脚下流露的言语	不同的人

<<怎样读懂和使用身体语言大全集>>

有不同的走路姿势 走姿与心理反映 昂首挺胸的走姿 摇摆不定的走姿 步伐整齐
 齐的走姿 行动急促的走姿 微倾式的走姿 八字式的走姿 其他的走姿者 第四
 节 手势：解读心灵的无声语言 爱幻想：双手托腮 称赞他人：跷大拇指 个性十
 足：手势上扬 挑战之意：双手叉腰 意见不同：十指交叉 防卫心重：双臂交叉
 显示威慑力：拍案而起 力量的体现：紧握拳头 果断的印象：手势下劈 增强说服
 力：数拨手指 第五节 睡姿：潜意识透露出的肢体语言 俯卧：很强的自信心 侧卧：漫
 不经心的人 独睡：自恋倾向的人 裸睡：感性生活者 靠边式：势力范围的捍卫者
 对角式：相当武断的人 单脚靠边式：有规律生活的人 四肢交叉睡姿者 婴儿般
 睡姿和仰睡者 第六节 其他的行为举止：探视人的内心世界 从敲门声透视对方 从刷牙
 探查他人的内心 从购物方式观察对方 从笔迹洞悉对方的心理特征 从下意识的小动
 作看透人 从烦躁不安的表现看透对方 第四章 从言谈之间看性格 第一节 说话的声音：透视
 人心的韵律 语速传递着人的心理 从声调探知人心的深度 透过说话的韵律见人心
 从声音大小探测人心 第二节 说话的方式：道出人的个性 从说话特点看透对方性格
 智慧过人的奇思妙语者 阿谀奉承的善于拍马屁者 从幽默识别对方的性情 口头禅
 后面的真实世界 第三节 说话的内容：亮出自己的底牌 从话题洞察对方 9种言谈各有千
 秋 言辞过恭必怀戒心 第四节 说话的动作：难以遮掩的心理平台 由谈话间的笑来看透
 对方 说话不停点头和摇头的人 交谈时不断摸头发的人 说话时腿喜欢抖动的人
 说话时盯住别人的人 第五节 说话的习惯：揭开心灵的秘密 常说错话的人表里不一
 得理不饶人的人 从打招呼习惯用语中观察对方 从聊天场合的选择上观察对方 说粗
 话的心理意义 从接受表扬的态度看透对方 从回答时间的习惯上看透对方 第五章 从衣
 着打扮上观其人 第一节 服装：心灵自我显露的平台 衣着与人的心理的关系 从衣服的
 选择判断人的性格 从服装颜色的选择上看透对方 从T恤的选择看透对方 从女人对
 内衣的喜好透视对方 透过鞋子观察对方的性格 第二节 化妆：无法掩饰所有的真相 不
 同的装扮，折射出不同的心理 淡妆与浓妆，表现不同的欲望 自然与时尚，个性的保守与
 开放 口红显示女性的性格和职业 从头发的质地与发型观察你的对手 第三节 饰品：心
 灵文化的显示 帽子：盖不住思维的大脑 眼镜：心灵窗户的另一种显示 领带：男人
 个性的表现 手表：对待时间的态度 戒指：展示自己的内心世界 手提包：身份的见
 证物 手机：心灵交流的桥梁 耳环：透视性格的物品 其他饰物：展示着人性 第六
 章 从日常习惯观察本性 第一节 行为习惯：刻在心灵上的烙印 从签名习惯上透视人心
 从打电话的方式分析不同的人性 贪吃贪喝的人害怕孤独 从阅读习惯上看人的内心
 从付款方式看人 第二节 生活习惯：掌握人内心活动的捷径 从吃饭的习惯识别对方 从
 睡床看人 从洗澡方式看人 从放手机的位置识别对方 从烹饪方式上透视人心
 从吃鸡蛋的方式考察人性 从喝咖啡的方式考察人的习性 从个人嗜好识别对方 第三节
 习惯动作：细节表现人心 下意识动作和他的真实想法 潜意识中的遗忘 走在左边还
 是右边 喝酒的习惯动作 吸烟的习惯动作 戴眼镜和化妆的习惯动作 掰手指节
 的人 挤眉弄眼的人 第七章 从兴趣爱好见人底细 第一节 休闲娱乐：透露人心的显示场
 从音乐的兴趣得出人的性格规律 对爱好舞蹈的人的性格分析 从旅游偏好窥探人的性格
 从读书看人的性格特征 从益智游戏来观察对方 对喜爱下棋人的心理探索 第二
 节 运动方式：不同的思维定式 酷爱不同球类运动的人 喜欢冬泳的人 喜欢步行运
 动的人 喜欢黄昏散步的人 喜欢器械运动者 第三节 业余爱好：判别他人的性格及品位
 从喜欢的宠物看人的心理 从对水果的喜好看透对方 从喜欢的汽车观察对方
 从对喝茶场所的喜好观察对方 从对饮酒场所的喜好看人的品位 第八章 从社交场合识人心
 第一节 社交言谈：破译对方的心理 开场白太长的人缺乏自信 喜欢请客的人自我满足欲
 望强 主动当介绍人的人喜欢自我表现 强求别人应邀的人自私而虚荣 喜欢自曝隐私
 并揭人隐私者的心理动机 第二节 餐桌百态：瞬间掌握人心 从喝酒握杯方式看人的心理
 从座位选择上观察对方 从对菜品的喜好分析人的性格 从点菜的方式透视人心 酒
 后辨真言 第三节 社交商务行为：细微看人 商务谈判中需要掌握读心技巧 从名片偏好

<<怎样读懂和使用身体语言大全集>>

分析对方的性格 从握手观察对方的性格 第九章 窥探笑容背后的内心世界 第一节 笑的形式
 笑居然源于进攻姿态 常见的几种类型的笑 笑反映一个人的性格 内向人与外向人的笑
 愤怒、悲伤的人也会笑 第二节 笑是人类交流感情的面部语言 用微笑拉近距
 离 为什么微笑能够相互传播 女孩嫣然一笑含义深 给女性有关微笑的建议 爱
 情中的笑声 第三节 笑有益于身心健康 微笑是最佳的良药 笑到你哭为止 玩笑是
 怎样起作用的 笑声医疗室第三篇 读懂身体语言，一眼看透人心 第一章 一眼看透女人心 第
 一节 女人的相貌：读懂女人的前提 从相貌选择贤妻 从女人的眼睛观察她 从女人
 的手探视对方 从女人的腰了解对方 从女人的腿看透对方 从女人的微笑分析她的性
 格 从女人的发型观察她 第二节 女人的行为：折射她性格的镜子 从戴戒指判断女人对
 爱情的态度 从约会的动作判断女孩的心理信息 从搭车看女孩爱你的程度 从吸烟姿
 势看透女人的性格 从女友与陌生人说话推知她的忠贞度 第三节 其他细节：展现心灵的世界
 一眼看透她是否有外遇 从表情与动作推断她是否爱上你 识破女人的内心 从
 服装款式看透职业女性 看透女人本性 从心理揣摩女人 第二章 一眼洞穿男人心 第
 一节 男人的外貌：透露心理的外观 认清男人的真面目 从男人的体型看性格 从面相
 透视男人的真面目 从男人的走姿了解他的性情 第二节 男人的行为：诠释心灵的语言
 从情人节的礼物判断他真实的想法 从男友喜欢的手指看他爱你有多深 从他对家人的爱观
 察他 第三节 其他细节：点点滴滴流露他的心 花钱的男人 沉默的男人 喜欢逞威
 风的男人 奉行大男子主义的男人 不流泪的男人 第三章 一眼识别有情人 第一节 有情
 人的行为：追求浪漫 从送礼物道出情人的心 从关心自己流露情人的心 从吃巧克力
 分析情人的爱 从接吻的方式表现对方的爱 从媚眼读懂情人的心 第二节 有情人的娱乐
 ：呈现情人的心 从情人节出游的地点看透情人 从和恋人一起听音乐表达你的爱 从
 看电影观察你的情人 第三节 其他细节：从细节窥视情人的心 从约会语言上看透情人对爱情
 的心态 从约会的内容看恋人的性格 从约会等候感知情人的态度 从逛街摸清情人对
 自己的真实想法 识别情人说谎的信号 第四章 一眼读懂老板 第一节 老板的外观：洞悉心理
 的显示面 老板的手势有何含义 老板身体语言中的不寻常 勿闯老板的禁区 从
 眼神判断老板的心理 从办公桌的状态看老板 从气色上洞察老板的心理 第二节 老板的
 性格：找到他心灵的窗口 城府深的老板 态度专横的老板 摆架子的老板 心理
 怪异的老板 美女型的老板 惹员工恨的老板 第三节 剖析老板：发现他的心理奥秘
 从工作的习惯观察你的老板 从老板的个人素质识别他的领导能力 从主持会议的风格看
 透你的老板 从老板的领导方式看他 从老板的人际关系判断他 第五章 一眼鉴别英才
 第一节 人才的外观：窥视人才生命的信息 从面相识别人才 从工作表现识别人才
 识别人才时不被假象迷惑 第二节 人才的性格：定格人才的心灵 分析员工的性格特征
 怎样对待不同性格的员工 不能重用的员工 第三节 其他细节：打开心灵的窗户 不同方
 法对待不同下属 留意发现潜在的人才 从情绪推断他人的心胸 从辩论观察人才 第
 六章 一眼认清同事 第一节 同事的外观：看透他的心 从对待工作的态度看人 从面部表
 情识别同事的心理 第二节 同事的行为：解读他的思想 柏拉图型的同事 猪八戒型的同
 事 关云长型的同事 第三节 同事的言谈：倾听他人的心声 把剩下的话吞下去：没有自
 信的人 等对方说完：沉得住气的人 跟对方抢着讲：一触即发的人 马上要求对方尊
 重他：盛气凌人的人 识别职场中同事的类型 提防职场中的几种人 第七章 一眼辨别朋
 友 第一节 朋友的外貌：测试心灵的晴雨表 从鞋子看透朋友的心 从外观上识别有教养
 的朋友 慧眼识人，结交挚友 第二节 朋友的言谈：明察秋毫结知己 从各种细微之处识
 人 结交几个忘年知己 数数你身边的朋友 第四篇 利用身体语言，读懂和掌控你周围的人
 第一章 读懂他人是为了更好地掌握主动 第一节 人往往并不直接表现自己 人心隔肚皮
 处世需要辨别真伪 谁都想掩盖自己的底牌 须防笑面背后的冷箭 识透人心才能潇
 洒从容 知彼才有胜算 第二节 掌握读懂他人的技巧 知人知面要知心 要有敏锐的
 判断力 做一个有心人 掌控与人交往的主动权 不要让对方发觉你已读懂他的心 第
 二章 职场中如何使用身体语言 第一节 面试与招聘中的身体语言 留下美好 第一印象的9大

<<怎样读懂和使用身体语言大全集>>

金科玉律 假装自己已经能够胜任 如何使用椅子来降低对方的地位 第二节 在办公室中
 如何使用身体语言 准确领会上司的意图 别和上司走得太近 做领导不可缺少的人
 适时退让一步 受宠时要懂得分寸 掌控不同类型的领导 看透同事的心理
 有时候不能太老实 如何赢得同事的好感 敬同事一尺 应对城府太深的同事 怎
 样转移桌子上的个人领域 就座时身体所指的方向 怎样重新安排办公室的摆设 第三节
 身体语言在谈判、推销中的作用 知道客户想要什么 借用 第三者的影响 制造意外
 之喜——赠送小礼物 来者不拒，因人而异 激起客户的购买欲望 让他感觉占了便宜
 设个“圈套”引诱客户 “希望你帮我个小忙” 身体语言助谈判 成功推销靠
 体语 使你获得额外优势的7个简单策略 一点点地使他站不住脚 无法想象的掌控术
 这样说服客户最有效 面对不同的谈判对手 如何借“口”助雄风 第三章 社交时
 如何利用握手来掌控对方 第一节 握手的功能和类型 握手传递的感情 营造握手的平等
 氛围 建立友好的握手关系 世界上最糟糕的8种握手方式 第二节 握手的学问 握手
 中的控制与顺从 如何对付控制性的握手 识别不同的握手方式 握手时谁该先伸手
 掌握好握手的火候 获得站在左边的优势 当男性和女性握手的时候 什么情况下
 用双手和他人握手 用握手来控制对方 第四章 生活中如何拉近与朋友间的距离 第一节 如何
 让朋友离不开你 送朋友一份面子厚礼 打动朋友为你办事 准备些“糖衣炮弹”
 给友情保温 该拒绝的就要拒绝 真诚是待友的第一要务 第二节 如何把陌生人变成
 朋友 善待陌生人 从打招呼开始 第一个5分钟的攀谈法 先消除陌生感
 没话时也要找话 缩短与陌生人的心理距离 熟记名字抓住他的心 长个心眼看陌生
 人 第五章 怎样透过身体语言来识别谎言 第一节 身体语言泄露谎言 欺骗的信号 对说
 谎的研究 脸部表情是怎样揭露事实的 女性更擅长说谎 为什么说谎很难 第二节
 透过姿势看破谎言 7种最常见的说谎姿势 在作估量时的姿势 抚摸下巴的姿势
 拖延、敷衍的姿势 挠头和拍打的姿势 双重说谎者 第三节 如何识别小人 小人
 不可不防 怎样识别小人 不给小人怀疑你的机会 警惕小人的甜言蜜语 看穿善
 于伪装的“君子” 提防小人的变脸术 把小人置于眼皮底下 以攻代守筑起防火墙
 打击小人须不露痕迹 棒杀小人比棒杀更有效 控制小人要利用他人的欲望 借力
 打力躲过小人的陷害 尽量避开小人的纠缠 如何让下属中的小人听你的话 第六章 如何
 辨别求爱的信号 第一节 男女求爱时的身体变化 接近异性时的生理变化 异性吸引的过
 程 当某人身体的温度上升 “眉来眼去”都是情 花枝招展的男性的出现 格雷
 汉姆的故事 第二节 女性的求爱姿势 为什么总是女性掌握局势 女性的求爱信号常使男
 性迷惑不解 女性的求爱信号和姿势 约会时她怎样等你 什么样的女性才是男性所喜
 爱的 为什么漂亮的女性却没有机会 哪一个部位最有吸引力 第三节 男性的求爱姿势
 男性的求爱信号 男性的示爱信号 男性的哪一个部位最有吸引力 第七章 如何同外
 国人打交道 第一节 注意身体语言的文化差异 不同文化之间的碰撞 影响个人空间的文
 化因素 第二节 身体语言的异同表现 有独特文化底蕴的问候 亲密接触的问候 各
 国的问候方式 OK手势不可乱用 “V”手势的表意差异性 其他手势的差异

章节摘录

第一篇 神奇的身体语言 第一章 人类的第二种语言——身体语言 第三节 身体语言的特点 随年龄变化的身体语言 语言学的研究表明，一个人词汇掌握的多少，与他的社会地位、权力或受教育程度密切相关。

一般来说，一个人社会地位越高、拥有的权力越大，或是受教育的程度越高，他掌握的词汇量就越大，其运用语言词汇的能力就越好。

非语言学的研究表明，一个人所掌握的口头语言和他用于表情达意的姿势量有紧密联系，也即社会、经济地位越高，受教育越多的人，多使用其拥有的丰富词汇来表情达意，而社会、经济地位越低，受教育越少的人，多使用姿势来表情达意。

身体语言除了受一个人社会经济地位，以及受教育程度等因素影响外，还要受一个重要因素的影响，那就是年龄。

行为学家经过研究发现，不少身体语言都会随年龄的变化而变化，如婴儿时期的吸奶动作，在儿童时期表现为咬手指，在青少年时期表现为咬笔头或咬指甲，而在成年后则变得较为隐蔽，不易被发现了，往往以嚼口香糖、叼烟嘴或雪茄来代替。

再如挥舞拳头吓人或打人的姿势，在幼儿时期，小儿会表现得非常模糊，可能表现为举举手，或是用手指一下对方，而到了儿童时期，他就能作出明确的挥舞拳头的动作。

将身体语言随年龄的变化而渐趋成熟和隐秘化、复杂化特点体现得淋漓尽致的当属撒谎这一动作。

撒谎其实是一件非常困难的事情。

因为人的大脑似乎装有安全保障系统，当它接受到一些前后矛盾的非语言信息时，就会把这方面的偏差自动记录下来，并通过身体语言暴露出来，让对方觉得他没有讲真话。

所以，当一个小孩向老师或父母说完谎话后，他会迅速地用一只手或双手捂住自己的嘴。

殊不知，这正是因为大脑接收到了前后矛盾的非语言信息，进而将这方面的偏差自动记录了下来，并通过捂嘴这一姿势表现了出来，从而引起了老师和父母的警觉，使他们知道孩子在撒谎。

随着孩子年龄的增加，捂嘴这一姿势也变得越来越不明显了。

十几岁的孩子在说完谎话后，不再直接用手去捂嘴，而是仅用手指轻碰一下嘴唇，这就很难让家人知道孩子是否在撒谎。

而成年以后，撒谎捂嘴的姿势就更加隐蔽了。

成年人撒谎后，他可能会下意识地告诉自己千万不能用手指去捂嘴或是触摸嘴唇，不然谎言就会被揭穿，但大脑的安全保障系统还是不由自主地让他去做捂嘴的动作。

只不过在最后时刻，他意识到了这个掩饰谎言的动作，把手从嘴或唇旁挪开，作出摸鼻的姿势。

其实，这个姿势和小孩捂嘴的姿势一样，只不过成人做得更隐蔽一些罢了。

由此，我们可以知道，一些身体语言确实会随年龄的变化而改变。

而更为重要的是，一个人的年纪越大，他的身体语言就越成熟、越具有隐蔽性。

这就是老年人的身体语言要比年轻人难以解读最主要的原因。

身体语言也会男女有别 男性与女性除了在生理上存在巨大差异外，在文化、心理上也存在很大的差异。

语言学家们在研究“体语”的文化背景时，对男与女在“体语”上由于性别不同而导致的差异进行了大量研究。

结果发现，男女之间的身体语言存在很大差别。

就笑而言，男和女都会笑，但其具体含义却存在较大差异。

一般来说，男性的笑多半是心情愉快的反映，而女性的笑在很多时候并不和心情愉快沾边。

难怪马尔科姆会这样说：“微笑往往是女性的一种缓和方式，也即请不要对我无礼和粗暴。”

的确，很多时候微笑似乎成为了女性角色不可或缺的一部分，大多数女性在舞会、宴会，或是其他高级场所中，往往以微笑来体现自己的教养、典雅和端庄。

因而，在这情况下，女性的微笑并不代表着快乐，而是表示了这样一个概念：微笑才是最适合这种场

<<怎样读懂和使用身体语言大全集>>

合的。

所以，女性的微笑并非一定反映了愉快或肯定的情感，某些时候它可能恰恰反映的是一种不悦或否定的情感，如为了博得某人的好感，而不得不对其微笑。

当然，男性的微笑也可能存在此种情况，只不过在女性身上体现得更明显罢了。

哭也一样，男和女在宣泄情感时往往会号啕大哭，但有些时候女性在没有值得哭的事由的情况下，也能开启哭的按钮，大哭一场，而男性则一般不会为不值得哭的东西掉一滴眼泪，因为他们信奉“男儿有泪不轻弹”，这也同行为学家的调查结果不谋而合。

美国行为学家奥斯曼调查发现，男性平均3个月或更长时间哭一次，而女性平均每月则要哭泣3次。此外，他的调查还发现，男性在哭泣的过程中可戛然而止，而女性则不能，她们结束自己的哭泣最快也得耗时1分钟。

在个体空间方面，男性一般都愿与他人保持较近的距离，以便双方进行友好的交流。

与之相反，女性需要的个体空间则要比男性大一些，她们喜欢与人保持一定的距离，以求得心理安全。

如在聚会上，我们会经常看见女性，尤其是单身的女性往往是“形单影孤”，而单身的男性则在那“活蹦乱串”。

在掩饰紧张情绪的方法上，女性使用的手段比男性使用的手段更具隐蔽性。

如当男性在掩饰自己的紧张情绪时，往往会用一只手去调整表带、看看钱包里的东西、搓搓双手、玩玩另一衣袖上的纽扣，或是其他一些可以让胳膊从身体前面伸过去的姿势。

女性掩饰自己紧张情绪的方法则没有男性那么明显，她们往往是双手拿一葡萄酒杯，或是抓手提袋，或是钱袋。

相比于男性掩饰自己紧张的方法，女性的这些方法当然更能迷惑人了。

一般来说，下列身体语言是女性特有的：笑时用手捂着嘴；走路时扭着屁股或腰肢；把手提袋之类的东西常挂在手腕上；把包之类的东西抱在胸前；喜欢对着镜子打扮；较为害羞。

如果男性沾上了这些本属于女性特有的身体语言中的数项，就会被认为太过“女人气”。

因为这背离了“体语”的性别差异原则。

混淆了性别差异，这必然会引起异性或同性的厌恶。

这也就告诉我们，要想很好地与人交流，就得正确“解读”体语，同时还要注意体语的性别差异问题。

为何女性更具观察力 当我们说某人富有“观察力”，或是富有“直觉力”时，实际上就是指他(她)善于解读他人非语言信息，并能将这些非语言信息同语言信号进行对比的能力。

换句话说，当我们的骨子里觉得，或是直觉告诉我们某人在撒谎时，我们实际上在说他的身体语言和他所说的话语是自相矛盾的。

为什么会这样呢？

因为说谎的难处就在于我们的潜意识会自动独立运作。

正是因为这个原因，身体语言就会使说谎者“原形毕露”。

这就是为什么一个很少说谎的人如果撒谎很容易被揭穿，不论他的谎说得多么可信。

因为从他开始说谎的那一刻起，其身体就放出了自相矛盾的信号，这就会让对方感觉到他在说谎。

总体而言，女性的观察力和直觉力，都要比男性更为敏锐一些，所以人们常说“女人的直觉”。

女性似乎天生具有洞悉细微变化，破解各种非语言信息的本领。

德国行为学家埃德加斯的实验也证明了这一点。

实验中，埃德加斯为参加试验的人员播放了一个短篇 CD，影片中的男主人公和女主人公正在交谈，但没有声音。

放完短篇后，埃德加斯让所有参加实验的男女人员根据片中两个人的面部表情来猜测男女主人公到底在交谈什么。

试验结果显示，半数以上的女性猜对，其中生育过子女女性的准确率竟然高达85%，而男性仅有20%的人猜对，其中从事文化艺术行业男性的准确率接近于女性。

为什么生育过子女的女性的洞察力会比没有生过子女的女性的洞察力更胜一筹呢？

<<怎样读懂和使用身体语言大全集>>

原因很简单，因为在养育婴儿的最初几年中(婴儿能开口说话之前)，母亲仅能通过身体语言和孩子进行沟通。

这也是为什么女性(生育过小孩)在谈判时比男性更具洞察力的最主要原因，因为她们在养育自己孩子的过程中就已不知不觉地进行了解读身体语言的训练。

为什么女性在总体上的观察能力要比男性强呢？

医学家为我们解开了谜底。

通过核磁共振男女头部发现了这样一个事实：女性大脑中有15个左右的部位可以用来评估受到的刺激，而男性大脑中仅有4~5个这样的部位。

这就是为什么实验中女性的正确率要远远高于男性的原因。

这也是为什么女性在参加宴会时，仅仅“扫描”一下周围的夫妇就能基本断定其关系状况如何，如，谁和谁在赌气、谁和谁是最恩爱的一对，以及谁在家中处于主导地位等等。

此外，医学家通过核磁共振还发现，女性的大脑组织是多轨道的，这也是她们能够同时处理多件事情最主要的原因。

如，她可以在看电视的同时，一边织毛衣，一边和人讨论电视情节；她还能够使用5种不同的声调与不同的人群进行顺畅交流。

对于女性的这一特长，男性则是望尘莫及，很多男性只能分辨出其中的2~3种声调。

这就是为什么男性和女性交谈的时候，他们往往会遗漏一些细节的原因。

<<怎样读懂和使用身体语言大全集>>

编辑推荐

《怎样读懂和使用身体语言大全集》内容最全面，技巧最丰富，方法最实用的身体语言百科全书。

教你瞬间看透人心的超级阅人术、洞悉先机、掌控全局、无坚不摧、无往不利的成功必修课。

美国FBI的特工人员经过专门的身体语言训练，能够在工作中识破他人的真实意图政治家、影视明星等公众人物聘请专业的身体语言专家作为顾问，为其打造最佳公众形象；秀的领导者和管理者、销售冠军等都深谙身体语言之道，在商战中运用心理战术看透并掌控对方。

学会读懂和使用身体语言，是一门人生的必修课，是洞悉先机、掌控全局的成功保证。

美国著名人际行为学家乔治·沃尔夫在他的《人的多面性》一书中写道：“你周围的人，是一个复杂的组合群体。他们既是你必不可少的生活伙伴，又是你需要留心的对手。只有靠自己的眼力和心力，才能‘解剖’其所言、其所想、其所行，否则，即使你的防护盾牌再坚固，也会被人射穿。”

在自然界，为了生存与繁衍，每一种动物都有伪装自己的方式；同样，在人类社会每一个人也都有自己的伪装面具。如果不能读懂他人的真实想法，你必定会在现代社会竞争和人际交往中受制于人。那么，怎样才能看出面具后面的真实意图呢？怎样才能了解他们的内心世界并掌控他们的思维动态呢？

<<怎样读懂和使用身体语言大全集>>

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>