

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

图书基本信息

书名：<<FBI教你破解身体语言大全集>>

13位ISBN编号：9787511304148

10位ISBN编号：7511304141

出版时间：2011-1

出版时间：中国华侨

作者：胡宝林 编译

页数：377

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>

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

前言

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，每一个人都都有自己的面具。

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？

美国著名心理学家艾伯特·赫拉伯恩曾提出过一个公式：信息交流的结果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作。

由此可知，人们在人际交往中，多达93%的信息是通过非语言方式传递的。

关于身体语言，大家最熟悉的可以算是卓别林在电影里面的表演了。

在有声电影出现以前，影片的情节完全是依靠动作和行为表达出来的，整部电影没有一句对白，但是观众却能通过演员的身体语言看懂影片内容、领会演员所要表达的意思。

这也证明了身体语言中所包含的信息量是巨大的。

读懂他人的身体语言具有重要的意义。

我们在与他人交流沟通时，即使不说话，也可以凭借对方的身体语言来探知他内心的秘密，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充当“出卖者”的角色。

有些时候，当一个人由于种种原因有意或无意地言不由衷时，他的身体语言早已经先于有声语言一步把他的真实想法透露给别人了。

这也是为什么打电话说谎要比面对面说谎成功率高的重要原因。

因此，读懂他人的身体语言，可以更准确地认识他人。

在宴会中，你能通过吸烟与饮酒的方式来判断对方吗？

在工作中，你的同事、老板与你匆匆擦肩而过，你能得到什么讯息？

在商务谈判中，你的对手不自觉地摸了一下鼻子，你能得出什么结论？

在男女交往中，你能准确判断自己在对方心目中的真实位置吗？

所有这些，都可以通过读懂身体语言窥破天机，一眼看透人心，让你处处掌握主动。

恰当使用身体语言可以帮助我们影响和掌控他人，让你在不同的场合中占有绝对的优势。

身体语言比口头语言能够表达更多的意思，理解他人的身体语言是准确识别对方的一个重要途径。

反之，恰当使用身体语言，我们就可以有意识地传递给对方一些信息，在心理上给对方以暗示，从而影响和掌控他人。

通过目光、表情、动作与姿势的不同表现，呈现自己的喜怒哀乐，我们就能够有的放矢地调整我们的交往行为。

身体怎样移动、脸上做出什么表情、说话语速有多快，甚至站或坐的地方在哪里等等，都是你传达信息的途径，都可以成为你影响他人的手段及方法。

在识别身体语言方面，美国联邦调查局（简称FBI）的特工人员有着独到的研究和丰富的经验，他们致力于身体语言的破解工作，可以通过罪犯、恐怖分子、间谍的面部表情、手势、身体移动（人体动作学）、身体距离（空间关系学）、接触（触觉学）、姿势，甚至包括服装，来揭秘其真实的思想、意图和真诚度。

FBI关于身体语言方面的知识和技能值得我们借鉴和学习，可以帮助我们更好地理解周围人的感觉、思想和意图，使我们与他人之间的交流变得更加顺畅。

本书系统总结了FBI在身体语言方面的理论研究和实践经验，并将之灵活运用到人们日常的工作、

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

交往和生活中。

全书分为“神奇的身体语言”、“身体语言的力量”、“不同群体的身体语言”、“利用身体语言，读懂和掌控你周围的人”四篇，从身体语言的源头说起，介绍了身体语言所包含的意义、不同情境下正确读懂身体语言的方法、如何通过一些习惯性的动作和生活中一些常见的姿势来识别他人的性格和动机、如何使用身体语言来掌控他人等。

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，而不传递你不希望传递的信息，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。

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

内容概要

美国著名心理学家艾伯特·赫拉伯恩曾提出过一个公式：信息交流的结果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作。

由此可知，人们在人际交往中，多达93%的信息是通过非语言方式传递的，读懂和使用身体语言具有重要的意义。

在识别身体语言方面，美国联邦调查局(简称FBI)的特工人员有着独到的研究和丰富的经验，他们致力于身体语言的破解工作，可以通过罪犯、恐怖分子、间谍的面部表情、手势、身体移动(人体动作学)、身体距离(空间关系学)接触(触觉学)、姿势，甚至包括服装，来揭秘其真实的思想、意图和真诚度。

FBI关于身体语言方面的知识和技能值得我们借鉴和学习，可以帮助我们更好地理解周围人的感觉、思想和意图，从而在人际交往中更加占据主动地位。

本书系统总结了FBI在身体语言方面的理论研究和实践经验，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。

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

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?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

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

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

第二篇身体语言的力量

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“？”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

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

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

第二章外表的力量

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

具有威慑力的直视对方的方式

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

口形各异，命运不同

嘴唇厚薄与人的德性

从嘴巴?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

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

耳朵：信息接收器

下颌：观察对手的心理

头：一切从“头”开始

第三章姿态的力量

第一节坐姿：透露出人的心理动向

坐姿及其反映的心理状态

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

站姿及其反映的心理状态

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

不同的人有不同的走路姿势

走姿及其反映的心理状态

昂首挺胸的走姿

摇摆不定的走姿

步伐整齐的走姿

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

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

果断的印象：手势下劈

第五节睡姿：潜意识透露出的肢体语言

俯臣：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

第四章习惯的力量

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?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

第三节休闲娱乐：透露人心的显示场

从音乐的爱好得出人的性格规律

对爱好舞蹈的人的性格分析

从读书看人的性格特征

对喜爱下棋人?心理探索

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

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

笑到你哭为止

玩笑是怎样起作用的

笑声医疗室

第七章怎样说比说什么透露更多信息

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

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

第八章服饰泄露的秘密

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

不同的妆容，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

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

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
第三篇不同群体的身体语言
第一章女人的身体语言
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
第二章男人的身体语言
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
喜欢逞成风的男人
奉行大男子主义的男人
不流泪的男人

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

第三章情人的身体语言

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?对自己的真实想法

识别情人说谎的信号

第四章老板的身体语言

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

第五章优秀人才的身体语言

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

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

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

第四篇利用身体语言，读懂和掌控你周围的人

第一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

第二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

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

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
第三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
第四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
第五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

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

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

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

章节摘录

身体语言（或称非语言交流）是人类及其他一些动物采用的一种交流方法，通过有意识的或无意识的手势、姿势、身体动作或面部表情来传达信息。

身体语言主要有3个方面的作用：作为一种有意识的方式，使用身体语言代替口头表达。

身体语言可以起到与口头表达相同的效果，其中包括用静默无声的方式传达串通和共谋的信息（比如，向对方眨眼睛）、表达同意的意思（比如，点头）、表达羞辱的意思（比如，英国式的V字形手势），以及表示赞许（比如，竖起拇指）。

使用身体语言增强语言的表达效果。

我们最为常见的是，说话的人会潜意识地运用手部姿势和动作增强他们用语言表达出来的观点和看法。

这些手势和动作也反映出他们热切地希望倾听者能够接受他们所表达的观点。

情绪会通过身体语言泄露出来。

一些非语言行为（比如，人们往往会有意识地展露出快乐的微笑，或者面带怒容）很容易被人们发现，让人心领神会。

还有另外一些身体语言（比如，身体的指向和瞳孔的扩大）是在无意识的状态下表现出的情绪。

更确切地说，身体语言倾向于表露人们内在的情绪、感受、态度和看法，而表现出这些身体语言的人可能并没有意识到这些，或者希望隐藏他们自己内在的情绪和感受。

要把这些手势、动作或迹象放在所处的情境来看，或者将之放在所涉及的身体其他部分的姿势群组中看，否则很容易被人们遗漏、忽略或错误地识别。

身体语言的早期研究 身体语言和我们人类这个物种一样源远流长。

但是，开始科学地理解和研究身体语言是在近几十年。

那个时候，部分活跃在美国的社会心理学家和人类学家开始对身体语言的组成部分展开详尽的分析。

然而，在20世纪之前，就有一些人对身体语言进行过研究。

17世纪关于身体语言的第一本书大约出现在360多年以前。

约翰·布尔沃写的《手势研究：手部的自然语言》（1644年出版）一书，对手部动作的意义展开了开创性的考察和研究。

19世纪19世纪，戏剧和哑剧老师们教导演员如何通过面部表情和身体动作来表达自己的情绪和感受。

1900年威廉斯·文特，德国现代实验心理学的著名创始人之一，曾经出版过《道德心理学》一书，其中有一章重点论述了身体的姿势语言。

身体语言和动物的进化 许多动物都会应用某种类型的身体语言——尽管只是在它们见面的时候转过身来相互面对着面，判断对方的来头，准备应对友好或不友好的相遇。

大多数动物通过姿势或手势只能传递一些简单的信号。

人类复杂的身体语言是不断演变和进化产生的结果。

我们人类获得一大天分——通过姿势来表达我们的情绪和感受，主要是来自干史前的猿，即现存的黑猩猩的近亲。

黑猩猩与人类一样，是群居的社会性动物。

它们为了生存而合作，它们彼此之间需要交流和沟通。

他们主要运用非语言方式——比如姿势、面部表情和触摸动作——来表示控制或支配，顺从或屈服，友好或敌对。

黑猩猩做出来的一些动作，与人类在类似情况下做出来的动作几乎如出一辙。

下面举出了两个例子。

一只黑猩猩问候另一只黑猩猩的时候，可能会撅嘴，那样子看起来就像我们人类的亲吻动作。

当一只黑猩猩遇到身份地位比自己高的黑猩猩时，他会低下身体，这就像员工见到老板问候一样。

对于我们人类来说，经过进化，非语言交流已经被某种更加方便有效的东西——言辞所取代。

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

但是，非语言交流仍然继续存在：
· 非语言交流用于增强和补充说出来的观点和看法。
· 非语言交流用于代替口头表述观点和看法，例如，需要保密，或者距离阻碍了有效的语言沟通的交流。

- 非语言交流是表达情绪和观点的一种方法，既可以是有意识的也可以是无意识的。
- 非语言交流是相互问候致意、表现身份地位和人际关系的一种方式。
- 非语言交流是传达侮辱性含义的一种方式。

人类有潜能表现出姿势、做手势，这在很大程度上应该归功于进化和演变方式。这些变化非常重要，因为面部表情和做手势是身体语言的主要组成部分。

鱼类、爬行类和灵长类哺乳动物，比如负鼠，几乎不能通过面部表情表达其情绪和感受。当受到威胁的时候，它们最多会注视或张开嘴。

一些更加高级的哺乳动物，比如猫，就能活动它们的耳朵、眼睛和嘴，表示一些基本的情绪，比如，恐惧和敌意。

灵长类动物（尤其是猴子、猿和人类）面部的活动性是最大也是最多的。

灵长类动物的面部可以表达出诸如恐惧、友好和敌对的情绪，通过研究猿和猴子，研究人员已经证明，基本的面部表情是灵长类动物遗传特征的一部分。

和人类一样，猿和猴子也可以做出如下表现：如果生气，会皱眉、绷着脸（参见图1）。

大怒的时候会咆哮、吼叫，露出上面的牙齿（参见图2）。

如果感到恐惧会扬起眉毛（参见图3）。

如果受到惊吓会将嘴角向后拉，嘴巴张开，露出白齿（参见图4），并发出尖叫。

动物在进化过程中，一些哺乳动物的前肢进化成爪子、蹄子，可以用于表达。

例如，一匹马如果处于兴奋状态，可能会用马蹄跺地或刨地。

灵长类动物的前肢进化成了手臂，当这些灵长类动物在爬树，或者从一棵树上荡向另一棵树的时候，通过“有力的捏握”，就可以用大拇指和其他手指抓住树枝（参见图5）并攫取食物。

但是，并不是所有的灵长类动物都具有良好的“巧握”能力，保证它们能够精确地操控细小的东西。

相对来说，黑猩猩具有高度发展的巧握能力（参见图6），因此它们可以制造和使用简单的工具。

它们可以折断树枝并去掉上面的枝叶，将之伸进白蚁的巢穴中（参见图7），寻找它人体动作学和人际距离学。人体动作学和人际距离学共同形成了现代非语言沟通和交流的基础。

1. 人体动作学 人体动作学也被称为举止神态学，是研究人们在与另一个人谈话时通过肢体动作进行沟通的学科。

雷·L·伯德惠斯特尔博士，美国人类学家、人体动作学的先驱。

他运用慢镜头回放那些表现对话场景的电影，分析人们的行为动作。

他在许多著作中阐述了他的发现和研究成果，代表作是《人体动作学导论》（1952年出版）。

阿尔伯特·E·舍夫兰，美国精神病学家，也是一位对人体动作学的研究有巨大贡献的开拓者。

他认为人类的活动由许多细微的、习惯性的动作组成，并对这些活动进行了分类，将其归到更大的类别之中。

他发现，示爱行为往往沿着一套可以预见的行为顺序而进行。

同时他还意识到，当人们将其他人算在一个团队中的时候，或者将其他人排斥在一个团队之外的時候，人们往往会呈现出不同的姿势，或者采取不同的动作。

单独个体的姿势发生变化，可以反映出他们赞同其中的哪些人。

.....

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

编辑推荐

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，每一个人都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？

《FBI教你破解身体语言大全集》系统总结了FBI在身体语言方面的理论研究和实践经验。

<<FBI教你破解身体语言大全集>>

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>