

Cuốn sách hoàn hảo về
NGÔN NGỮ
CƠ THỂ

The Definitive Book of
BODY LANGUAGE

Allan & Barbara Pease

Bản dịch tiếng Việt

Lê Huy Lâm



NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Mục lục

Lời cảm ơn	19
Lời mở đầu	21
Mọi thứ không như vẻ bề ngoài của chúng	22
Bạn biết lòng bàn tay của mình đến mức nào?	23
Bạn có thể nhận ra những biểu hiện trái ngược trong ngôn ngữ cơ thể đến mức nào?	24
Cách thức chúng tôi viết cuốn sách này	25
Từ điển ngôn ngữ cơ thể của bạn	27
Chương 1 Hiểu những điều cơ bản	29
Lúc đầu...	31
Tại sao điều bạn nói lại không quan trọng?	33
Ngôn ngữ cơ thể tiết lộ cảm xúc và ý nghĩ như thế nào?	34
Tại sao phụ nữ mẫn cảm hơn?	36
Nội soi cắt lớp não cho thấy gì?	37
Làm thế nào thầy bói biết nhiều như thế?	38
Bẩm sinh, di truyền hay được tiếp thu?	41
Một số nguồn gốc cơ bản	42
Những điệu bộ phổ biến	44
Ba quy tắc để đọc chính xác ngôn ngữ cơ thể	45
Quy tắc 1: Hiểu các điệu bộ theo cụm	45
Quy tắc 2: Tìm kiếm sự phù hợp	47
Quy tắc 3: Hiểu điệu bộ trong ngữ cảnh	48
Tại sao điệu bộ có thể dễ bị hiểu nhầm?	49
Tại sao dễ hiểu trẻ em hơn?	50
Bạn có thể bịa ra điệu bộ không?	51
Câu chuyện có thực: Ứng viên xin việc nói dối	52
Làm thế nào để trở thành một người đọc ngôn ngữ cơ thể thật giỏi?	54
Chương 2 Quyền lực nằm trong tay bạn	56
Làm thế nào để phát hiện sự chân thật?	58
Cố ý sử dụng lòng bàn tay để đánh lừa	60
Quy luật nhân quả	60
Sức mạnh của lòng bàn tay	61

Cuộc thử nghiệm của chúng tôi với khán giả	64
Phân tích các kiểu bắt tay	66
Ai nên chủ động bắt tay trước?	67
Sự thống trị và quyền kiểm soát có liên quan như thế nào?	67
Bắt tay kiểu phục tùng	70
Làm thế nào để tạo sự bình đẳng?	71
Làm thế nào để tạo mối quan hệ tốt?	71
Làm thế nào để vô hiệu hóa cái bắt tay thể hiện quyền lực?	72
1. Thuật bước qua bên phải	73
2. Thuật bàn tay đặt trên cùng	74
Cái bắt tay lạnh, ẩm ướt	75
Giành lợi thế phía bên trái	76
Khi đàn ông và phụ nữ bắt tay	77
Bắt tay bằng hai tay	78
Cái bắt tay kiểm soát	80
Trò chơi quyền lực giữa Blair và Bush	82
Giải pháp	83
Tám kiểu bắt tay tệ hại nhất thế giới	84
1. Kiểu cá tươi (bàn tay lạnh ngắt)	84
2. Kiểu gọng kìm	85
3. Kiểu bóp vụn xương	85
4. Kiểu nắm đầu ngón tay	86
5. Kiểu chìa cánh tay cứng đờ	87
6. Kiểu bắt tay xoay cổ tay	88
7. Kiểu bắt tay lắc lên lắc xuống	88
8. Kiểu Hà Lan	89
Cái bắt tay giữa Arafat và Rabin	90
Tóm tắt	91
Chương 3 Điều kỳ diệu của nụ cười và tiếng cười	92
Mím cười là dấu hiệu phục tùng	95
Tại sao nụ cười dễ lan truyền?	97
Nụ cười đánh lừa bộ não như thế nào?	98
Tập cười giả tạo	100
Những kẻ buồn lặn ít mím cười hơn	101
Năm kiểu cười phổ biến	101
1. Nụ cười mím chặt môi	101
2. Nụ cười méo xệch	103
3. Nụ cười trễ hàm xuống	104

4. Nụ cười nhìn nghiêng và mắt hướng lên	105
5. Nụ cười toe toét của Tổng thống Mỹ George W Bush	106
Tại sao tiếng cười là liệu thuốc bổ?	106
Tại sao bạn nên coi trọng tiếng cười?	107
Tại sao chúng ta vừa cười vừa nói, nhưng con tinh tinh thì không?	108
Liệu pháp tiếng cười	108
Hãy cười cho đến lúc không còn cười được nữa	109
Kết cấu của chuyện cười	110
Phòng cười	111
Mỉm cười và cười thành tiếng là một cách giao tiếp	112
Sự hài hước làm tăng doanh số	112
Miệng luôn trẻ xuống	113
Phụ nữ nên mỉm cười	114
Tiếng cười trong tình yêu	115
Tóm tắt	117
Chương 4 Dấu hiệu của cánh tay	118
Dấu hiệu rào chắn bằng cánh tay	118
Tại sao khoanh tay có thể có hại?	119
Phải... Nhưng tôi thấy “thoải mái”	120
Sự khác biệt về giới tính	120
Khoanh tay trước ngực	121
Giải pháp	123
Kiểu khoanh tay được gia cố	124
Kiểu khoanh tay nắm chặt hai cánh tay	124
Sếp và nhân viên	125
Dùng kiểu hai ngón tay cái chìa lên	126
Tự ôm lấy mình	127
Người giàu có và nổi tiếng để lộ cảm giác không an toàn của họ như thế nào?	129
Tạo rào chắn bằng tách cà phê	132
Sức mạnh của cái chạm tay	133
Cũng chạm vào tay họ	135
Tóm tắt	136
Chương 5 Những khác biệt về văn hóa	137
Lúc đó chúng tôi đang ăn bánh pizza	137
Làm một bài kiểm tra về văn hóa	138

Tại sao chúng ta đều trở thành người Mỹ?	142
Hầu như ở mọi nơi, những vấn đề cơ bản về văn hóa đều giống nhau	143
Những khác biệt trong cách chào hỏi	145
Khi hai người ở hai nền văn hóa khác nhau gặp nhau	146
Điều bộ môi trên cứng đờ của người Anh	147
Người Nhật	148
Hì mũi – “Anh là đồ con lợn đơ bản, đáng kinh tởm!”	149
Ba điều bộ phổ biến nhất trong tất cả các nền văn hóa	150
1. Điều bộ vòng tròn	150
2. Điều bộ ngón tay cái chìa lên	152
3. Dấu hiệu hình chữ V	153
Chạm hay không chạm tay?	154
Xúc phạm nền văn hóa khác như thế nào?	156
Tóm tắt	157
Chương 6 Điều bộ bàn tay và ngón cái	158
Cách nói bằng tay	160
Một mặt, ta thấy...	161
Mặt khác, điều bộ bằng tay giúp ta nhớ lại	161
Xoa lòng bàn tay lại với nhau	162
Xoa ngón cái và ngón tay	164
Hai bàn tay siết chặt vào nhau	164
Chấp tay hình tháp chuông	166
Dùng điều bộ chấp tay hình tháp chuông để thắng trận cờ	168
Tóm tắt	169
Kiểu gương mặt từ lên tay	170
Chấp tay sau lưng	170
Để lộ ngón cái	172
Ngón cái thò ra khỏi túi áo khoác	173
Tóm tắt	176
Chương 7 Các dấu hiệu đánh giá và lừa dối	177
Nghiên cứu về lời nói dối	178
Ba con khi khôn ngoan	179
Cách gương mặt tiết lộ sự thật	181
Phụ nữ nói dối giỏi nhất và đó là sự thật	182

Lý do tại sao nói dối rất khó	183
Tám điều bộ nói dối thường gặp nhất	185
1. Che miệng	185
2. Sờ mũi	186
3. Ngứa mũi	188
4. Giụi mắt	188
5. Nắm lấy tai	189
6. Gãi cổ	190
7. Kéo cổ áo	190
8. Đút ngón tay vào miệng	191
Điều bộ đánh giá và chân chừ	191
Sự buồn chán	192
Các điều bộ đánh giá	193
Người dự phỏng vấn đang nói dối	195
Vuốt cằm	196
Cụm điều bộ trì hoãn	197
Điều bộ xoa và vỗ đầu	199
Lý do tại sao Bob luôn thua cờ	200
Ý nghĩa kép	201
Chương 8 Các dấu hiệu bằng mắt	202
Con người giãn ra	203
Cuộc kiểm tra con người	206
Nhu thông lệ, phụ nữ vẫn giỏi hơn	208
Liếc mắt đưa tình	208
Nhuộm lông mày	209
Tròn xoe mắt	210
Cụm điều bộ “nhìn lên”	211
Cách thắp sáng ngọn lửa trong lòng người đàn ông	212
Cách nhìn đăm đăm – Bạn nhìn đi đâu?	213
Cách duy trì việc tiếp xúc bằng mắt trong khu dành riêng cho những người theo chủ nghĩa khoa thân	215
Cách thu hút sự chú ý của nam giới	216
Hầu hết những người nói dối đều nhìn vào mắt bạn	216
Cách tránh bị tấn công hay lợi dụng	218
Nhìn ngang	218
Chớp mắt liên tục	219
Đảo mắt liên tục	220
Vùng mặt được nhìn vào	220

1. Kiểu nhìn xã giao	221
2. Kiểu nhìn thân mật	221
3. Kiểu nhìn quyền uy	223
Cái nhìn chằm chằm đầy quyền uy	223
Câu chuyện của chính trị gia	224
Em yêu, hãy nhìn sâu vào mắt anh	225
20 giây đầu tiên của một cuộc phỏng vấn	226
Giải pháp	227
Bạn thuộc kênh nào?	227
Cách duy trì việc tiếp xúc hàng mắt với thính giả	229
Phương pháp trình bày thông tin trực quan	229
Tạo sức nâng	230
Tóm tắt	231
Chương 9 Người xâm phạm không gian – Lãnh thổ và không gian riêng	233
Không gian riêng	234
Vùng khoảng cách	236
1. Vùng thân mật	236
2. Vùng riêng tư	236
3. Vùng xã giao	236
4. Vùng công cộng	237
Các ứng dụng thực tế của vùng khoảng cách	237
Ai bước vào khu vực của ai?	238
Lý do chúng ta không thích đi thang máy	239
Lý do tại sao đám đông trở nên tức giận	240
Những thói quen về không gian	242
Hãy thử bài kiểm tra sau đây tại bữa ăn trưa	243
Các yếu tố văn hóa ảnh hưởng tới các vùng khoảng cách	243
Lý do tại sao người Nhật luôn luôn dẫn trước khi họ nhảy điệu van	245
Khu vực không gian giữa nông thôn và thành thị	246
Lãnh thổ và quyền sở hữu	248
Lãnh thổ trên xe hơi	249
Hãy làm bài kiểm tra sau đây	250
Tóm tắt	251

Chương 10 Đôi chân tiết lộ ý định như thế nào?	252
Thông điệp toát ra từ dáng đi	253
Bàn chân tiết lộ sự thật ra sao?	254
Mục đích của đôi chân	254
Bốn tư thế đứng chủ yếu	255
1. Đứng nghiêm	255
2. Đứng dang hai chân	256
3. Tư thế đứng một mũi bàn chân chĩa về phía trước	257
4. Bất chéo chân	257
Phòng thủ, đang lạnh hay “chỉ là thoải mái”?	259
Cách để chúng ta chuyển từ tư thế khép kín sang tư thế cởi mở	260
Điều bộ bất chéo chân của người châu Âu	261
Điều bộ bất chân chữ ngũ của người Mỹ	262
Khi cơ thể khép kín thì đầu óc cũng mù mịt	264
Điều họ bất chân chữ ngũ với tay cặp chặt chân	265
Kiểu quặp mắt cá chân	266
Hội chứng váy ngắn	268
Xoắn chân	269
Hai chân xếp song song	270
Đưa bàn chân ra hoặc rút bàn chân vào cho đúng	271
Tóm tắt	272
Chương 11 13 điều bộ phổ biến nhất mà bạn nhìn thấy mỗi ngày	273
Gật đầu	274
Lý do tại sao bạn nên học gật đầu	275
Cách để khích lệ sự đồng tình	275
Lắc đầu	276
Các tư thế dùng đầu cơ bản	277
1. Ngược đầu lên	277
2. Nghiêng đầu	278
3. Cúi đầu xuống	280
So vai rụt cổ	281
Điều họ vờ bị che mắt	281
Cách để thể hiện là chúng ta sẵn sàng hành động	282
Tư thế cao bồi	285
Guồng nhau	286
Chân dang rộng	288
Chân gác lên thành ghế	288

Ngồi giạng chân trên ghế	290
Điều bộ hình cái ná	291
Các điệu bộ cho thấy khi một người nào đó sẵn sàng	294
Tư thế của người chuẩn bị xuất phát	295
Tóm tắt	295
Chương 12 Bắt chước – Cách chúng ta xây dựng mối quan hệ	296
Tạo sự hòa hợp	299
Bắt chước ở cấp độ tế bào	300
Những điểm khác nhau của việc bắt chước giữa đàn ông và phụ nữ	301
Vậy bạn nên làm gì nếu bạn là nữ?	303
Khi nào đàn ông và phụ nữ bắt đầu trông giống nhau?	303
Chúng ta có trông giống vật cưng của mình không?	304
Thấy là bắt chước	305
Hòa hợp giọng nói	307
Chủ ý tạo mối quan hệ	308
Ai bắt chước ai?	310
Tóm tắt	312
Chương 13 Các dấu hiệu bí mật của điều thuốc, mắt kính và việc trang điểm	314
Hai típ người hút thuốc	316
Các điểm khác biệt giữa đàn ông và phụ nữ	318
Hút thuốc để tỏ ra gợi cảm	319
Cách nhận biết một quyết định tích cực hay tiêu cực	319
Những người hút xì gà	321
Cách những người hút thuốc kết thúc cuộc trò chuyện	322
Cách để đọc được điệu bộ dùng mắt kính	322
Các chiến thuật trì hoãn	324
Điều bộ nhìn qua cặp mắt kính	325
Đeo mắt kính ở trên đầu	326
Sức mạnh của mắt kính và trang điểm	327
Một chút son môi nhé, thưa quý bà?	328
Các dấu hiệu với cặp đũa hồ sơ	329
Tóm tắt	329

Chương 14 Cơ thể tiết lộ nơi đầu óc đang hướng đến	330
Các góc độ của cơ thể cho biết điều gì?	331
1. Tư thế mở	331
2. Tư thế khép	333
Cách để chúng ta gạt người khác ra	334
Điều bộ hướng cơ thể vào nhau khi ngồi	335
Hướng bàn chân vào nhau	336
Tóm tắt	337
Chương 15 Những điệu bộ tán tỉnh và quyến rũ	338
Xuất hiện phong trào đàn ông ăn diện	339
Câu chuyện của Graham	340
Lý do tại sao phụ nữ luôn luôn ở vào thế chủ động	342
Những khác biệt giữa đàn ông và phụ nữ	343
Tiến trình ve vãn	344
Bước 1: Nhìn nhau	344
Bước 2: Mỉm cười	345
Bước 3: Làm dáng	345
Bước 4: Nói chuyện	345
Bước 5: Đụng chạm	345
13 điệu bộ và dấu hiệu ve vãn thường gặp nhất của phụ nữ	346
1. Lắc lư đầu và hất tóc	346
2. Môi vươn ướt và trề ra, miệng hơi hé mở	347
3. Tự vuốt ve	349
4. Cổ tay thả lỏng	350
5. Mân mê một vật hình trụ	350
6. Để lộ cổ tay	351
7. Nhìn ngang qua bờ vai được nâng lên	351
8. Lắc hông	352
9. Nghiêng khung chậu	353
10. Túi xách đặt ở khoảng cách gần	354
11. Chia đầu gối	355
12. Lắc lư giày	355
13. Xoắn chân	356
Đàn ông nhìn bộ phận nào trên cơ thể phụ nữ	356
Không chọn người đẹp!	358
Bạn thuộc típ đàn ông nào – Thích mông, ngực hay chân phụ nữ?	359
1. Mông	359
2. Bộ ngực	360

<i>Khi ai đó được xem là "nóng bỏng"</i>	362
3. Sức hấp dẫn của đôi chân dài	363
Các dấu hiệu và điệu bộ ve vãn của đàn ông	365
Lý do tại sao đàn ông nói chuyện nhiều với phụ nữ lúc bắt đầu một mối quan hệ	366
Hình ảnh cái chạc chân của đàn ông	367
Chỉnh chạc chân	369
Thất cả vật lệch sang một bên	370
Cơ thể đàn ông – Điều gì gây phấn khích với phụ nữ nhất?	370
Năng là kiểu phụ nữ thích ngực, chân hay mông đàn ông?	371
1. Vai rộng, ngực nở và cánh tay cơ bắp	372
2. Mông nhỏ, săn chắc	373
3. Hông hẹp và đôi chân khỏe	373
Tóm tắt	374
Chương 16 Các dấu hiệu về quyền sở hữu, lãnh thổ và chiều cao	375
Hạ thấp cơ thể và địa vị	378
Nhân vật quan trọng	380
Lý do tại sao một vài người có vẻ cao hơn khi xuất hiện trên truyền hình	382
Bài kiểm tra trên sàn nhà	383
Những bất lợi của chiều cao	383
Hạ thấp người xuống đôi khi cũng có thể nâng cao địa vị	384
Làm thế nào mà các chính trị gia có thể kiểm phiếu bầu khi xuất hiện trên truyền hình	384
Cách để xoa dịu người đang tức giận	385
Tình yêu thì có liên quan gì đến điều này?	388
Một vài chiến thuật để khiến người khác thấy mình cao hơn	388
Tóm tắt	389
Chương 17 Sắp xếp chỗ ngồi – Ngồi ở đâu và tại sao?	390
Bài kiểm tra về vị trí ngồi tại bàn	391
Vị trí góc (B1)	392
Vị trí hợp tác (B2)	393
Vị trí cạnh tranh/phòng thủ (B3)	394
<i>Tại sao một số vị sắp không được cấp dưới ưa thích?</i>	395
Vị trí độc lập (B4)	396
Đó không phải là điều bạn nói, đó là nơi bạn ngồi	397
Khái niệm bàn tròn của vua Arthur	398

Duy trì sự quan tâm với cả hai người	399
Bàn hợp hình chữ nhật	400
Tại sao học trò cung của giáo viên ngồi ở bên trái?	401
Quyền lực trong gia đình	402
Cách để khiến khán giả khóc	402
Vùng chú ý	404
Cuộc thử nghiệm về việc học tập	405
Để có được quyết định trong bữa ăn tối	406
Tóm tắt	408
Chương 18 Cuộc phỏng vấn, trận đấu quyền lực và các thủ thuật tạo quyền lực ở cơ quan	409
Lý do tại sao James Bond trông có vẻ lãnh đạm, bình tĩnh và tự chủ	410
9 bí quyết vàng để tạo ấn tượng đầu tiên thật tốt	411
1. Tại khu vực tiếp khách	411
2. Cách bước vào	412
3. Tiến đến gần	412
4. Bắt tay	413
5. Khi ngồi	413
6. Khu vực ngồi	413
7. Các điệu bộ của bạn	413
8. Khoảng cách	414
9. Hành động di ra	414
Khi ai đó bắt bạn đợi	415
Có nên làm bộ rồi sẽ thành quen?	416
7 chiến thuật đơn giản để tạo thêm lợi thế	417
1. Đứng lên khi họp	417
2. Để các đối thủ ngồi quay lưng ra cửa	418
3. Chụm các ngón tay lại với nhau	418
4. Giữ khuỷu tay hướng ra	418
5. Dùng những từ có sức mạnh	418
6. Xách cặp hồ sơ mỏng	419
7. Quan sát nút áo khoác của người kia	419
Tóm tắt	419
Những thủ thuật tạo quyền lực tại cơ quan	419
1. Kích cỡ của ghế và các vật trang trí ghế	420
2. Chiều cao của ghế	420
3. Vị trí của ghế	421

Cách để chuyển đổi lãnh thổ trên bàn	421
Hướng cơ thể khi ngồi	422
Cách bố trí lại văn phòng	424
Tóm tắt	428
Chương 19 Tổng hợp tất cả những gì đã thảo luận	429
Bạn có thể đọc được các ẩn ý tốt như thế nào?	430
Bạn đạt bao nhiêu điểm?	442
Tóm tắt	443
7 bí quyết khiến ngôn ngữ cơ thể hấp dẫn	444
Gương mặt	
Các điệu bộ	
Cử động đầu	
Tiếp xúc bằng mắt	
Tư thế	
Lãnh thổ	
Bất chước	
Thư mục tham khảo	445