

窥心术

Decode the secret of body language **Lie to me**

察言观色，读心有术
识人、观相、读心

透析人心之术
察言观色之法
400多张精细彩图
最完整的身体语言
解读手册

破解身体语言密码：
精准辨别，洞悉真相



掌握用身体说话的技巧：
举手投足之间决战商场&职场&情场&牌桌



吴国宸 编著 成都时代出版社

窥心术

Decode the secret of
body language **Lie to me**

察言观色，读心有术
识人、观相、读心

吴国宸 编著
成都时代出版社

图书在版编目(CIP)数据

窥心术 / 吴国宸编著. --成都: 成都时代出版社, 2012.10

ISBN 978-7-5464-0743-2

I. ① 窥… II. ① 吴… III. ① 心理交往—通俗读物
IV. ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 226028 号

窥心术

KUI XIN SHU

吴国宸 编著

出品人	段后雷 罗 晓
责任编辑	周 慧
责任校对	李 佳
装帧设计	中映良品 (0755) 26740502
责任印制	干燕飞
出版发行	成都时代出版社
电 话	(028) 86621237 (编辑部) (028) 86615250 (发行部)
网 址	www.chengdusd.com
印 刷	深圳市华信图文印务有限公司
规 格	787mm×1092mm 1/16
印 张	12
字 数	200千
版 次	2012年11月第1版
印 次	2012年11月第1次印刷
印 数	1-15000
书 号	ISBN 978-7-5464-0743-2
定 价	29.80元

版权所有·违者必究。

本书若出现印装质量问题, 请与工厂联系。电话: (0755)29550097

从读心到攻心

风靡全球的美剧《别对我说谎》，使身体语言这个行为心理学研究的主要课题受到越来越多人的关注。到底什么是身体语言呢？

人与人之间的交流主要是通过语言来实现的，但是语言绝不仅仅只是我们所熟知的言语，它还涵盖我们的身体语言。身体语言，又叫做肢体语言，包括目光、表情、肢体的运动和触摸、身体姿势以及身体间的距离等等。古人云“言为心声”，然而很多时候，言语不但不是心声，反而是掩饰和伪装内心世界的表象。如果我们只根据对方的话语来理解其心思，也许很难明白对方的真实想法，甚至错误地理解对方的意图。所以，我们必须仔细地观察、捕捉对方各种各样的身体语言，以此来揣摩和理解对方内心的真实想法——这就是窥心术。

眼神飘忽不定表示什么？反复用手指触摸额头代表什么？谈话的时候，对方将脚移开并指向一侧，说明什么？……别着急，读完本书后，你会豁然开朗：原来这些细微的身体语言都是内心世界的真实反映。通过观察对方不经意的动作，你甚至能读到许多连他本人都未察觉的秘密。

“知己知彼，百战不殆”，解读并领会别人的身体语言，可以让你更好地理解他人，更好地与他人沟通；避免出现一些负面的身体语言，可以让自己的形象更加美好；运用一些积极的身体语言来辅助表达，可以更好地影响和感染他人……掌握窥心术的技巧，就能让你在工作 and 生活中应对自如、得心应手。

本书通过百余张实景解说照片，系统、全面地解读人体各部位、各种身体语言的含义，并通过实际案例，展示在关系微妙的职场、相互博弈的商场、欲说还羞的情场、攻心为上的牌桌，如何透过或真或假的表象，读懂对方的内心。

来，让我们一起体验神秘的窥心术吧！



第一章 | 你的身体会说话.....01

Chapter One Your Body Can Tell

一、身体语言，比说话更有效的沟通技巧.....02

Body Language is More Effective than Spoken Language

- A.《别对我说谎》，掀起身体密码解读热.....02
- B.追根溯源，解读身体语言真实性.....04
- C.了解习惯性身体语言的用处.....10
- D.避免国际争端，同样手势意思差别大.....12
- E.自测，你的身体语言自信度指数属于哪个级别.....25

二、解读身体语言秘籍 Interpretation of Body Language.....29

- A.正确解读身体语言的三大方法.....29
- B.身体语言的八种解读诀窍.....30
- C.还原真实性，破除人为伪造身体语言.....34

第二章 | 图解基本身体语言.....37

Chapter Two Explain Body Language Through Diagrams

一、你这是什么表情？ What does Your Expression Mean?.....38

- A.眼部.....38
- B.眉毛.....43
- C.嘴唇.....44
- D.笑容.....48
- E.头部与面部动作.....52

二、你的手在干吗？ What are Your Hands Doing?.....54

- A.手掌.....54
- B.伸出手指.....62
- C.手势.....67
- D.握手方式.....73

E.手臂	81
------------	----

三、“马脚”尽露? Are You Betrayed by Your Legs?.....92

A.站姿	92
------------	----

B.坐姿	96
------------	----

四、身体躯干露机密 Your Body Tells the Secret.....104

A.肩	104
-----------	-----

B.空间距离	105
--------------	-----

第三章 | 身体语言实战技术.....115

Chapter Three Skills of Body Language in Practice

一、实战职场 Practice At Work.....116

A.利用身体语言解决职场关系	116
----------------------	-----

B.五条法则让你在职场更显能力	129
-----------------------	-----

C.七条黄金法则为你打造良好的第一印象	131
---------------------------	-----

二、决战商场 Practice in Business.....133

A.具备识人能力，才能按对客户的心动钮	133
---------------------------	-----

B.客户的身体动作会透露出他的死穴	134
-------------------------	-----

三、解读情场 Practice in Love.....149

A.男女间示爱差异	149
-----------------	-----

B.男女暧昧的目光投向地带	150
---------------------	-----

C.女性十三种最常用的示爱信号	151
-----------------------	-----

D.男性示爱动作和姿势	159
-------------------	-----

E.从空间距离看男女关系	162
--------------------	-----

F.从睡姿看两性关系	167
------------------	-----

四、牌桌读心 Practice on Gambling Table.....172

A.解读与评估暴露的“马脚”	172
----------------------	-----

B.学会隐藏“马脚”	182
------------------	-----

Your Body



Can Tell



你的身体 会说话

在日常生活中，人与人交流思想、表达感情的方式，除了语言之外，还有身体的各种姿势、动作、面部表情、眼神变化等，这些统称为身体语言。身体语言是一种体现个人情感的外在表现形式，每个手势或动作都有可能成为透视他人情感、情绪的关键线索。人际互动时，从解读身体语言得来的信息，往往比通过谈话得来的信息还多，而且身体离头脑越远的部位，越能真实地反映人的本意。因此，准确地解读别人的身体语言和善用自己的身体语言，对于我们了解别人、传递信息和作出准确的判断都是极为重要的。

[BODY LANGUAGE IS MORE EFFECTIVE THAN SPOKEN LANGUAGE]

一、身体语言，比说话更有效的沟通技巧

身体语言比说话更有效、更有表现力和说服力。任何人都可以通过不断地练习，了解这门无声的“外语”，然后我们就可以自信满满地喊出：“我知道你在想什么！”不仅如此，在熟练身体语言后，我们就可以在适当的场合下，利用肢体动作来配合我们的言语，以达到事半功倍的效果。

■. 《别对我说谎》，掀起身体密码解读热

一部美剧《别对我说谎》风靡全球，让大家对身体语言有了新的认知：我们可以说谎，但是我们潜意识的表情、肢体动作却不会骗人。于是越来越多的人开始去关注他人的身体动作，从侧面去了解他人的真实想法。

身体语言交流能够反映一个人真正的思想、感觉和意图，这主要是因为我们大脑的边缘反应控制着我们的行为动作。正因为如此，很多时候，身体语言在某个意义上来讲，是对口头语言表达的补充，以作强调作用。例如，在我们嘴里讲yes的时候，手指同时也会做出“V”字形胜利的手势；在我们大声说“我爱你”的时候，喜欢做出一个爱心的手势。

也许有人会问，我们的身体语言能够表达出这些简单的意思，那么复杂的情感是否依然可以通过它来表达？答案是肯定的。在无声电影时代，身体语言是大银幕上唯一的沟通方式。譬如，我们熟知的动画电影《猫和老鼠》，仅仅靠画面就能给我们童年带来无尽的欢笑和乐趣；还有像查理·卓别林这样的无声电影演员成为揣摩并施展身体语言技巧的先驱，他以精湛的身体语言表演艺术，表达了对下层劳动者深深的同情，和对资本主义种种弊端的辛辣讽刺。可见，身体语言是可以将人类情感、现实事件刻画得入木三分的。

FBI在办理案件时，遇到处理不了的难题，身体语言学家就会受邀前来帮忙解决。也许有人会问，身体语言就真的那么神奇吗？我们来看一个FBI是如何通过疑犯的身体语言破案的案例吧。

坐在桌子另一端的那个男人小心谨慎地回答联邦调查局特工的问题。其实，当时他还不是那次谋杀案的主要嫌疑人，他有充分的证据证明自己不在现场，言辞也

很真诚，但是那名特工却依然不停地问问题：

“假如你参与这宗案件，你会使用枪吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用刀吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用碎冰锥吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用锤子吗？”

这里所讲的碎冰锥便是本案的作案工具，这早已是众所周知的了，这名嫌疑人也知道。这位特工的主要目的其实是想观察嫌疑人在听到这些凶器时的反应。当他提到碎冰锥时，那名男子的眼皮明显地耷拉下来，而且一直耷拉到下一种凶器的名字出现。这位特工立刻明白了其中的意义，从那一刻起，这名嫌疑人就成为了该案件的第一嫌疑人。后来证实，他没有被冤枉。

60%~65%的人际交流都是来自于身体语言，我们的身体语言主要是通过面部表情、手势、身体接触（触觉学）、身体移动（人体动作学）、姿势等来传递信息。身体语言就如另一种“外语”，而且它比说话更有效，更有表现力和说服力。譬如，如果我们表示对一个人的认可，不需要在口头上直接称赞对方有多么优秀，只需要给对方一个点头的动作或者拍拍他的肩示意即可，对方就会心领神会。

当我们了解了身体语言所代表的含义，就可以窥探到其他人内心的真实想法。但是对于一些特殊的人群，比如政客、政府媒体发言人、外交官和明星，他们有时候不得不讲一些违心的话，同时他们的身体语言也必须跟所讲的话协调一致，才不至于被人发现，所以我们要看透他们内心的真实想法是有一定难度的。他们是如何做到的呢，这就需要一个长期且有针对性的训练。



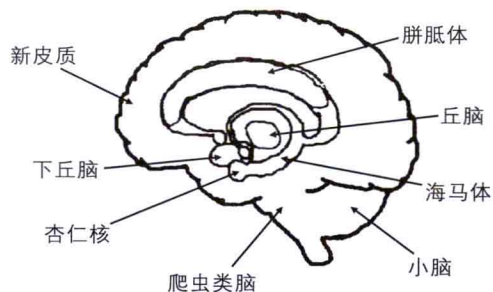
表情会泄露你的内心，你无处可藏。

身体语言这门无声的外语可以深入到学习、工作和生活的各个方面，令我们从中获益。通过他人的面部表情、肢体动作，可以揣摸他人的内心，比如在职场，我们可以通过身体语言来了解领导和同事的真实想法；在商场，可以通过潜在客户的身體语言调整我们的谈判策略，进而成功敲定令同事羡慕的大订单；在情场，我们通过对方的身体语言来了解对方对自己的印象，不再因为猜不透对方的心思而失之交臂；在牌桌上，我们可以通过身体语言来破解对方的虚张声势，看穿他手上的牌面。此外，如果懂得了身体语言，我们就能更好地隐藏自己的表情和肢体动作，让对方难以找到破绽。

■ 追根溯源，解读身体语言真实性

我们在平时的生活和工作中，会不经意间做出一些行为动作，比如用手触摸一下鼻子、额头或者脖子，跟他人交谈时摸后脑勺等，这些都是我们一直在做的。你或许还不知道，这些不经意的小动作正在泄露你内心的秘密。可是，为什么我们会做这些动作，为什么这些动作能够反映我们内心的真实想法呢？想想都令人觉得不可思议吧！这是因为我们的头颅中有第三个大脑——边缘系统，这个系统反映和支配着我们的面部表情、肢体动作。

1952年，科学家保罗·麦克林提出了人类大脑是由“爬虫类脑”（脑干）、“哺乳动物类脑”（边缘系统）和“人类大脑”（新皮质）组成的三位一体。而在身体语言中，大脑的边缘系统起到了很重要的作用。边缘系统对我们周围世界的反应是条件式的，是不加考虑的，它对来自环境中的信息作出的反应也是最准确最真实的。并且，它从不停止工作，一直处于高度运行的状态。



边缘系统主要包括杏仁核和海马体

大脑边缘系统

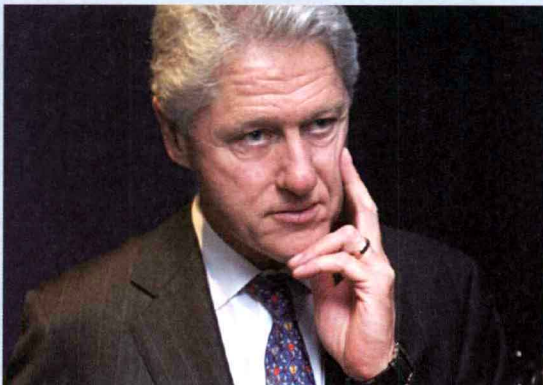
这些生存反应很难伪装或剔除，就如我们听到一则震惊的新闻时掩饰不住作出强烈吃惊的神态一样。另外，在我们做了亏心事、说了违心话时，都会本能地发出



紧张的讯号。如在1999年，美国海关人员就利用疑犯的本能反应截获了一名专门搞爆炸的恐怖分子。在入境检查时，海关人员发现这名过关人员神色紧张且汗流不止，于是勒令他下车接受进一步询问。这名过关人员竟然试图逃跑而被抓住。后来海关人员在他的车里搜出了炸药和定时装置，最后这名过关人员供认了他企图炸毁洛杉矶机场的阴谋。

神色紧张、流汗、逃跑这些行为是人类的思想、感觉和意图的真实反应，是大脑对巨大压力固有的边缘反应方式。由于这种边缘行为是最真实的，海关人员才会准确地判断和逮捕这名恐怖分子。这说明，一个人的心理状态会直接反映到身体上。

我们将大脑的边缘反应总体分为冻结反应、逃跑反应、战斗反应和舒适、不适及安慰行为，懂得这些原理对了解身体语言非常必要。



政客往往会通过特殊的肢体训练，达到隐藏自己内心的目的。

❶ 冻结反应

边缘系统使用的第一战略就是冻结反应。移动会引起注意，一旦感到威胁时立刻保持静止，这是边缘系统为人类提供的最有效的救命方法。

大约在一百万年前，原始人类横跨了非洲大草原，那时候面临着很多猎食者的威胁。这些掠食者跑得比人类要快，攻击性也强，但是人类最终生存下来，就是因为大脑边缘系统的冻结反应。

而在现代社会，冻结反应已经被人们巧妙地应用在了日常生活当中。在哥伦比亚中学和弗吉尼亚理工大学发生的两起校园枪击案中，就有学生使用这种冻结反应来对付丧心病狂的杀手。很多学生虽然仅与凶手相隔几米，但是他们却通过保持静止和装死逃过了一劫。

另外一个例子也能很好地说明冻结反应。如果你住在单身公寓里，夜已经很深了，突然有人按响了门铃，你会顿时屏住呼吸，手也在瞬间停止运动。你是不是从来没有想过我们为什么会有这种反应？其实这就是神奇的冻结反应。

在我们接受面试的过程中也会出现类似的冻结反应。面试时，我们常常会屏住呼吸或者只做浅呼吸，这是一种非常古老的应对压力的方式。参加面试的人可能注意不到，但是周围的人却很容易察觉。

在FBI的审问过程中，常常会出现这样一种情形。嫌疑犯在面对审讯时常常将脚放在相对安全的地方，如椅子腿后面，而且会长久地保持这个姿势。而FBI通常会根据这一姿势来判断嫌犯在哪个方面正承受着压力，并考虑嫌犯是否在说谎。



法国影星维吉妮·勒杜扬在星途受挫时迷惘的表情。



人间天使奥黛丽·赫本经历了一次次感情的裂伤。



❶ 逃跑反应

逃跑反应即我们在遇到危险时逃离现场的一种本能反应，它是在冻结反应不足以消除隐患时，大脑边缘系统做出的第二种反应。

例如，对于我们厌恶的人和事物，我们都会尽可能地与之保持一定的距离。小孩子在这一方面就表现得十分明显。我们小时候，当有陌生人来访吃饭，我们会远离餐桌，在一旁就餐以作回避。如果在路上遇到了不喜欢的人，或者是比较威严的老师，我们通常都会绕道，以避免不必要的问候和谈话。

古老的逃跑反应还会表现在商务谈判场合当中。当我们听到对方不合理的报价时，或者对方谈到不公平的条件时，我们的身体很可能会转向另外一边，同时还会出现闭眼、揉眼、用手捂住脸的动作。另外我们的身体也许会侧向另外一边，同时脚也会转向，甚至转向门口那一边。这些动作告诉对方，我们对这次谈判非常不满意。

❷ 战斗反应

当我们遇到危险且冻结和逃跑反应都不奏效时，就只剩一个选择了，那就是战斗。人类在进化成人的同时，也掌握了将恐惧转化成愤怒的本领，而这种本领能帮助我们击退攻击者。在当代世界中，放纵我们的愤怒可能并不是明智之举，甚至是不合法的，所以，大脑的边缘系统又开发了另外几种战略，战斗反应已不仅仅停留在身体这一层面了。

现代攻击的一种方式争论。“争论”一词的本意只是辩论或讨论，从本质上来说，过激的讨论就是一场没有身体接触的战斗。侮辱、人身攻击、反驳、诽谤、激将法以及挖苦，都是进攻的方式。其实民事诉讼也可以被解释为一种现代化的战斗或进攻，只是结果由社会裁定。在民事诉讼中，当事人需要就两种对立观点进行勇敢的辩驳。

现代人参与肉搏的机会少之又少，但是战斗仍旧是我们边缘系统的一部分。即便没有身体接触，也有进攻的行为，譬如使用姿势、眼神、张开胸肌或挑衅另一个人的私人空间等。

一般情况下，建议人们尽量避免战斗反应（不管是口头上的还是身体上的），它只是处理威胁的最后一种选择，进攻性的战略很可能导致情绪混乱，精力不集中。当情绪上涨时，我们的判断能力便会受到影响，就不能对面临的危险

作出正确的评估。此时此刻，我们的认知能力已经被劫持了，“劫匪”就是我们大脑的边缘系统。

舒适、不适与安慰行为

我们在研究边缘反应的过程中发现，人在非常不舒服的情况下，身体会主动对自己产生安慰性的行为。

当然，安慰行为并不专属于人类，例如，猫和狗会舔自己或同类，这就是一种安慰。而人类安慰自己的方式极其众多，孩子会通过吮吮拇指，大人会通过不停地嚼口香糖、触摸自己的身体等行为进行自我安慰。安慰行为会泄露出很多的秘密，比如身体侧向一边、皱眉或者手臂交叉，抚摸自己的颈部、头部等，都代表着你的内心情绪在变化。

FBI在测试疑犯是否在说谎时，会问很多的问题。当疑犯在撒谎的时候，他会不自然地抚摸自己的颈部或者头、后脑勺，来进行安慰性的掩饰。这些动作都是自发性的，有时候比测谎仪还来得真实可靠。

触摸或按抚脸部是缓解压力的常用方法。一般来讲，男性多喜欢抚摸脸部，而女性更多喜欢触摸颈部、衣服、珠宝、手臂和头发。搓擦前额、触摸及抿或舔嘴唇、用拇指拉或捻耳垂或食指、按抚脸部或触摸胡须、把玩头发等，这些动作都能在人类遇到压抑境况时起到安慰的作用。有些人会通过鼓足腮帮然后再缓缓呼气来达到安慰自己的目的。脸部有很多神经末梢，这使它成为边缘系统进行自我安慰的理想区域。

有时，我们会看到某些处于压力状态下的人不停地打哈欠。其实，哈欠不仅仅是“深呼吸”的一种方式，当我们感到口干时，打哈欠会将压力传递到唾液腺上，这时，嘴巴内外结构的伸张会迫使唾液腺释放出水分，来缓解忧虑造成的口干。这种情况下，人们打哈欠并不是因为没睡好，而是因为有压力。

搓腿动作是一种经常被忽略的安慰行为，因为这一动作通常是在桌子下方完成的。通常，人们会出现将一只手（或双手）放在一只腿（或双腿）上，然后沿着大腿向下搓至膝盖。有些人只做一次，但是大多数人会反复做这样的动作，或者反复按摩腿部。这样做的目的不只是为了擦干手掌上的汗，主要还是为了消除紧张感。这种非语言行为值得我们好好观察，因为它能有效地反映出一个人是否处于压力状态下。



FBI认为，搓腿动作意义重大，因为它能及时地反映疑犯的内心。多年来，在很多案例中观察到了这一动作，尤其是当嫌疑人面对无可抵赖的证据（如他们自己再熟悉不过的犯罪现场的照片等）时，这种行为通常可以一箭双雕，既能擦干手心的汗，又能通过触觉上的抚摩达到自我安慰的目的。

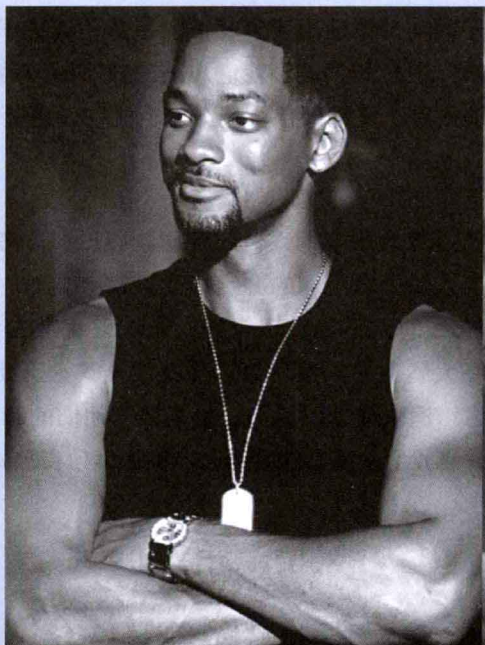
有人（通常为男性）会将手指放于衣领和脖子之间，然后用手将衣物拉离自己的皮肤。这一动作通常也是对压力的一种反应方式，也是反映一个人对自己想到的事情或所处的环境感到不愉快的信号。女性有这种行为时的方式更巧妙，可能只是抖动几下衬衫或者向后撩一撩头发。

很多人在面临压力时，会将手臂交叉并反复用双手摩擦肩膀，仿佛很冷的样子。看到有人做出这样的动作时，常常会让人想起母亲抱住孩子的场景。这是一种保护性动作，它能让人平静。同时，这也是一种自我安慰方式，通过这么做，我们会产生一种安全感。但是，如果看到一个人双手交叉于胸前，身体后倾并表现出挑剔的神情，可千万不要以为这是一种安慰行为。

现在，我们已经对大脑反应的基本原理有一定的了解了。但是，发现和解密身体语言就如此简单吗？常常有人这么问，答案是肯定的，但也是否定的。我们要把注意力同时放在由大脑的边缘系统引出的较明显的行为和较微妙的行为上，并通过训练及时地解密它们，这种解密会变得越来越自然，就像过马路时观望两边的车辆一样。

威尔·史密斯在媒体前虽面带亲切的微笑，双手却抱胸，依然给人远不可及的感觉。（图左）

意大利女演员茱莉艾塔·玛西娜在害羞时常用手指触摸鼻子。（图右）



C. 了解习惯性身体语言的用处

我们大致了解身体语言及身体语言行为的原理后，大家肯定会问，了解习惯性的身体语言有什么益处呢？答案如下。

① 破除身体常规性思考，辨别真假

不要通过别人的身体语言而妄下结论，这样就会少犯错误。我们可以越来越了解自己的坐姿、站姿及其他非语言的肢体动作，知道身体语言可能会传达出的错误性信号，那么在判断周遭人们的身体语言时，就会避免常规性的身体语言信息的思考。比如笑容有很多种，从别人的笑容去判断他讲的事情的真实性，首先就需要平时注意自己的真假笑时的表情区别在哪里，才能判断得精准。

② 调整自己的身体语言以符合所要传递的信息

在我们能够精通这些身体动作前，必须知道使用的基本动作的支撑物是什么。就如想去哪个地方时，如果没有路标或者指南针的话，我们根本就找不到想要去的地方。

如果我们想让对方了解自己并不是那样好骗的，想做出比较强势的姿势，可是一紧张，却把手插进了口袋里，这个动作却让整个人看上去一点精神都没有，根本无法表现出自己的强势。如果下次我们了解到自己也许会这样做，那么就可以穿一件没有口袋的衣服，让自己在焦虑的时候，不会再做出这种帮倒忙的动作。再譬如，平时我们在孩子面前习惯使用手掌朝下的手势，让孩子们觉得受压迫与支配，结果发生争执、斗嘴。但是如果这次我们想鼓励孩子同心协力完成某项计划，我们就知道此时该做的动作是，紧握双手，甚至将手放在口袋里。

③ 改变自己的大脑

我们的身体语言不仅会影响别人，还会影响自己的思考方式与对自己的感觉。在一项研究中，研究人员要求受测的41名学生在解字谜时，将双臂交叉或把手放在大腿上。结果双臂交叉的人不仅表现较好，也比双手放在大腿上的学生多坚持80秒。而那些双手放在大腿上的学生不到60秒就放弃了。研究人员推测，双臂交叉的动作启动了学生下意识追求成功的决心，也增强了他们的毅力。

许多研究证实，当我们改变身体动作时，例如强迫自己站直，能帮助自己产生更