

FBI教你解读行为密码

微反应读心术

揭秘微动作背后的隐情

杜丽丽 董豪旭◎著

世界如此险恶，你要看透人心。

FBI特工教你，

如何从微反应中发现蛛丝马迹，让虚伪欺诈者显露真形！

肩膀放得很低，很直且不紧绷，说明内心放松

下巴微微抬起，嘴角挂着微笑，唇部略呈弧形，绝对是胸有成竹的标志

双手指尖相触呈尖塔状，表现信心的一个普遍手势

双眼直视前方，眉头自然舒展，表示心情舒畅、精神饱满

跷起二郎腿，映射出无比的得意与自豪

结论

一副志在必得的自信模样。常被看做是上级指导下级，或买家面对卖家的招牌姿势



【前言】 preface

人生就是一场化装舞会，每个人都用面具挡住自己的真实表情。站在你面前的他（她），是言为心声，还是口是心非？让FBI——美国联邦调查局特工告诉你，如何识别他人脸面真假，让他人的内心想法赤裸呈现，装不成，藏不住！

美国联邦调查局曾抓捕过一名间谍，虽然这名间谍愿意谈论自己涉及此案，但却拒绝说出他的同谋的名字，于是经验丰富、成熟老练的FBI特工戴维森使用了这样的方法。首先，戴维森列出曾与这名间谍一同工作过的所有人的名字。然后，把每个名字分别写在小卡片上，一张一张地拿给间谍看，并让他大致描述下每一个人。

其实，戴维森并不关心间谍的回答如何，而是注意观察他的脸部表情。虽然间谍在面对戴维森时目光坚定，嘴里说出的都是否定的答案，但戴维森还是发现，当间谍看到其中一个人的名字时，眼睛突然睁大，然后瞳孔迅速收缩，并将眼睛轻轻

地眯了一下。

戴维森是研究肢体语言的专家，他知道当间谍看到同伙的名字时，因为紧张眼睛会下意识地突然睁大，但为了掩饰不安，又会将瞳孔迅速收缩，所以眼睛也变成了眯缝状。这些就是戴维森想知道的信息，他收起卡片起身离开了。

第二天，戴维森带着间谍有所反应的那个人的照片，对他说：“跟我说说这个人吧。”间谍的眼睛瞪得如同碟子般大，惊讶地问：“你是怎么知道的？”戴维森说：“你不会真的认为你是唯一一个与我们合作的人吧？”间谍大骂：“这个畜生！”接着，他开始挖心掏肺地如实说来。最后，两个间谍都被定了罪。

所以，别再想当然地以为出卖你的只能是“第二者”“第三者”“第N者”。当你的“小心思”被别人猜透，当你的“小九九”被人家看穿，这很可能是你的微表情在作怪，也就是说是你的微表情出卖了你。

其实，不仅是一瞥一蹙，一言一语、一举一动都是一个信息，一种身体上的语言，唯有在一个人的躯体意欲如此行动时，他才会出现那样的动作。

我曾参加过一个研究会，主要讨论一项极具科学价值的新产品。所要讨论的内容包括专利权、权益情况、版税、研究开

发费用，以及如何说服委托公司生产和销售该产品等各项问题。

讨论刚开始，对方团队里的一名成员便出现了一种跃跃欲试的姿态：浅坐在椅子上，身体向前倾斜，踮着脚尖，就像短跑运动员在等待发号令一样（见下图）。

由于他是对方团队中的一名技术人员，所以他的反应直接影响着我的推销结果。他这种“蓄势待发”的姿势就告诉我：他对正在讨论的东西很感兴趣。于是，我引导他提出一些技术性的疑问，然后由我方的科研人员分别给予解答。



跃跃欲试的姿势

其实，在刚开始的座位安排中，我就特意选择坐在这位重要人物旁边，以便更好地观察他的一举一动。当我们充分解答了他在技术方面的疑问，消除了他的顾虑之后，他的态度显得非常乐意合作。

可以说，这次谈判进行得如此顺利的关键就在于：我在第一时间发现了这位技术人员所表现出的愿意合作的姿势，并且善加利用，于是很快签订了这份双赢的合作协议。

“谈判训练之父”杰勒德·尼伦伯格（Gerard I. Nierenberg）以真实的谈判经历告诉我们，与人交流时，只要稍稍留神对方的微动作，对方的心思就完全暴露在你眼前。因为不论多么不经意的小动作，都是心理活动引发的，都能彻底暴露埋得很深的心理状态。

你可能不知道，微表情又称为“面孔微反应”，微动作又称为“身体微反应”，它们共同构成了一个广义的“大词”——微反应。

一张或陌生或熟悉的脸孔下面有什么样的内心活动、情感表达，都可以通过微反应一览无遗。因为微反应是人们在受到有效刺激的一刹那，不由自主地表现出的不受思维控制的瞬间真实反应，是人类作为一种生物经过长期进化而遗传、继承下来的本能反应，是刻意“装”不出来的，因此是了解一个人内

心真实想法的最准确线索。

微反应是人们内心情绪的“阅读放大器”。一旦这个“放大器”像嗅觉灵敏的警犬一样，捕捉到对方眉毛抖动、擦揉鼻子、双臂交叉等隐藏的“潜台词”，你就会发现：看透人心不再是难事！

【目录】
contents

上 篇 面孔微反应——一脸带百相，观脸可识人

眼睛：窥探人心的窗口

放大的瞳孔出卖了他的“爱” / 002

从眼神去领会人情 / 007

从眼皮看情欲 / 010

眉毛：喜怒哀乐的晴雨表

一条眉毛上扬，表示对方在怀疑 / 014

读懂眉毛的“72”般变化 / 019

哪种眉毛形状，最无发财迹象 / 022

鼻子：内心活动的镜子

鼻子也会表达情绪 / 026

撒谎时千万别挠鼻子 / 030

你的鼻子招财吗 / 034

嘴巴：折射心灵的媒介

舔嘴唇，不只是性暗示 / 038

吐舌头的含义多多 / 041

笑不仅有声，还有形状 / 045

中 篇 身体微反应——小动作背后隐藏着什么

双手连心，手部动作演绎内心情绪

握手的学问 / 054

双手相握，暴露了不满和不安 / 062

两手相搓，往往心有所期 / 066

双手摆成尖塔状，表示自信 / 068

明确的抵触：双臂交叉抱胸 / 073

对方是否真诚，不看表情看双手 / 077

抓挠颈背意味着遭受挫败 / 080

认可对方，如何用手势表达 / 083

单手托脸：揣摩还是厌烦 / 086

最诚实的身体部位——腿和脚

脚尖告诉你真实想法 / 092

脚踝相扣的人正在克制情绪 / 095

看出他的优越性：把脚放在桌子上 / 099

从坐姿看他的合作诚意 / 104

傲慢还是谦虚，看他的走姿 / 110

自信与否，看他的站姿 / 116

喜欢坐在中央位置的人很自我 / 119

睡姿出卖你的性格：蜷缩睡没安全感 / 121

下 篇 FBI超强阅人术——让你第一时间看透对方

他在想什么？——FBI这样读心

眼珠习惯朝右转动的人性急、易怒 / 126

摸耳朵表示对话题很感兴趣 / 129

反复整理袖口的人很不安 / 132

先移开视线者不自信 / 135

真心还是客套，看他的表情 / 138

记得多看对方一眼 / 141

“色”眼识人，他是什么颜色的 / 145

看谁喜欢你 / 151

是谁在说谎？——FBI这样识谎

倒述会让谎话露馅 / 154

抓挠脖子的人口是心非 / 157

拉拽衣领可能是烦躁也可能是撒谎 / 160

不完美的谎言 / 163

以手遮口说话的人可能在撒谎 / 165

永远难掩紧张的腿 / 169

身体向后退，证明在说谎 / 173

他在对我撒谎吗 / 177

看谁听你的？——FBI这样攻心

先填饱对方的肚子，再松动他的嘴巴 / 184

重要的约会迟到时，不要“道歉”要“道谢” / 187

不管遇到谁，都要有意识地睁大眼睛 / 190

你点头，对方就会说更多 / 193

如何让椅子最实用 / 196

打断对方发言，但不让自己的发言被打断 / 199

站着比坐着更能表现气势 / 202

上篇

面孔微反应

——一脸带百相，观脸可识人

眉毛一挑，嘴角一翘，就知道他心里的真实想法！在FBI特工看来，人们的脸上写着内心的秘密，掌握一定的面孔微反应的解码方式，就能让他人越装越明显、越藏越暴露。

眼睛：窥探人心的窗口

“人的眼睛所说的话和舌头一样多，不需要字典，就能够从眼睛的语言中了解整个世界。”美国作家拉尔夫·沃尔多·爱默生的这句话告诉我们，从一个人的眼睛中，可以看出他内心的所思所想，这对于决定在与其交往过程中是进还是退、是亲还是疏，具有重要意义。

放大的瞳孔出卖了他的“爱”

印度诗人泰戈尔说得好：“任何人一旦学会了眼睛的语言，表情的变化将是无穷无尽的。”眼睛除了作为人体的视觉器官之外，还能真实地传达出人的各种情感。正如人们常说的“眼睛是心灵的窗户”。

那么，如何从眼睛读出一个人内心的秘密或者隐藏的事情呢？FBI特工告诉我们，这就需要从他的瞳孔变化、视线方向、眼神接触以及眨眼频率中寻找答案了。

◎瞳孔会把最真实的感觉告诉你

科学家发现，瞳孔不会“说谎”，它是生命机能灵敏的显示器，是大脑的延伸，是中枢神经系统活动的标志，最能真实地反映一个人内心的真实感受。

瞳孔对兴趣的反应灵敏到令人吃惊的程度。爱德华·海斯博士在全美医疗催眠学会总会上提出了自己的临床实验成果：

“当眼睛捕捉到足以导致舒爽的、刺激的事物时，瞳孔会在无

意识的情况下迅速扩大。”（见图1.1）

其实，人们很早就知道怎样透过瞳孔的变化来解读他人的内心。据说，古代波斯的珠宝商人就是根据顾客看到首饰时瞳孔的大小来要价的。如果一枚钻戒的灿烂光泽能使顾客的瞳孔扩张，商人就把价钱要得高一些。



图1.1 瞳孔扩大的眼睛

在恋爱期间，眼睛是最能传递感情的器官。当一个男人碰到自己心仪的女人时，瞳孔在自身产生的强烈的追求欲望的刺激下会不由自主地扩张，对方也会心照不宣地读懂这一信号。尤其在灯光朦胧、光线暗淡的地方，瞳孔会加速扩张，从而让相遇的两个人互相产生吸引力，成就罗曼蒂克的爱情。

另外，在恐怖、紧张、刺激、愤怒、疼痛等状态下，瞳孔都会扩大；而在厌恶、疲倦、烦恼时则会收缩得很小，呈现出一种“激光式的眼神”（见图1.2）。如果瞳孔没有变化，就表示他对看到的人或事物漠不关心或者感到无聊。



图1.2 瞳孔缩小的眼睛

◎视线方向是沟通的前奏

人们在交谈时，眼球往往会朝不同的方向转动。透过这些方向，可以窥探出人的内心活动。

当一个人向上看时，说明他很有可能在思考或者试图想起某件事情。或许他是一个善于视觉思维的人，正尝试着在大脑中形成一个图形。如果眼睛向下看，可能表示服从，或者对某件事感到愧疚。如果一个人的眼睛向侧面看，那么请注意，他可能要生气了。当然，这也可以理解为他试图逃避对话或者心不在焉。

◎人际交往的关键在于眼神接触

从小老师就教育我们，说话时要注视着别人，这是最基本的社交礼貌。如果某人在与我们交谈时，没有看着我们，那说明他要么没有在听，要么在隐藏什么。所以，不管我们何时何地、与何人打交道，请一定要看着对方的眼睛。对视眼睛是对对

方的一种尊重、一种欣赏，更是一种心灵的沟通，但千万要注意对视的时间。

在《人际行为心理学》（*The Psychology of Interpersonal Behaviour*）一书中，作者迈克尔·阿盖尔（Michael Argyle）提到，人们互相注视的时间通常占全部接触时间的30%~60%，如果互相注视的时间超过60%，那他们很有可能互相爱慕，或是准备打架了。但是，要判断他们接下来到底会发生什么，则需要仔细观察他们的一系列行为。

通常，一个性格外向的人在眼神交流方面往往不存在什么问题，而一个腼腆的人则可能不会跟别人进行太多的眼神接触。我们也可以说，当一个害羞的人与他人进行了诸多异于平常的眼神接触时，往往表明他在伪装或撒谎。请你千万不要在这个常识上犯错误。

对于一个正处于凝视或注视状态的人，我们一定要注意观察他的眼神是否集中或目光是否呆滞。如果一个人的眼神集中在他所看到的物品上，他的眼睛就会变得非常灵敏。这也意味着他在思考或分析该物品。但如果一个人的眼神迷茫，似乎心不在焉，那么他很有可能是在白日做梦，且没有意识到眼前的物品。

◎眨眼频率暴露谎言

眨眼睛既属于一种自发性的行为，也属于一种下意识的行为。不管一个人的眼睛看上去是干涩或是水润，注意其眨眼频率非常重要。要时刻关注和你交谈的人的眨眼频率，看他的眨眼频率是正常、过快还是过慢。请注意，你说的话和做的事也会影响对方的眨眼频率。当我们判断一个人的意图时，要多观察其眨眼频率，再结合其他姿势进行综合考虑。

众所周知，如果一个人撒谎，其眨眼频率就会比平时高很多。例如，美国海关检查员通常会告知游客，如果有违禁物品未申报，就会被遣送回国。你是否觉得这是一个非常愚蠢的做法，因为游客已经填写了申报表。其实不然，当检查员提出这个要求时，会仔细观察游客的眼睛，看对方的眨眼频率是否正常。如果游客的眨眼频率过高，检查员就会检查对方的行李。

FBI特工通常也会记录下犯罪嫌疑人的眨眼频率，以协助他们确认对方是否有罪。因为较高的眨眼频率能反映一个人的罪恶感，而较低的眨眼频率则说明这个人正在准备坦白一些事情。

从眼神去领会人情

心理学家告诉我们，一个人内心的隐秘和冲突，总是会不自觉地通过眼神的变化流露出来。这一点也早已被FBI特工注意到，他们在约谈犯罪嫌疑人的过程中重点观察的就是对方的眼神。

那么，在交谈时，我们怎样从对方的眼神里探出其内心的真实想法呢？以下内容仅供参考。

◎你见他眼神沉静，便可明白他对于你着急的问题，早已成竹在胸，稳操胜券。向他请示办法，如果他不肯明白说，多数是因为事关机密，不必要多问，只静待他的发落便是。

◎你见他眼神散乱，便可明白他也是毫无办法。徒然着急是无用的，向他请示，也是无用的。你得平心静气，另想应付办法，不必再多问，多问只会增加他六神无主的程度，这时是你显示才能的机会，快快自己去想办法吧！

◎你见他眼神横射，仿佛有刺，便可明白他异常冷淡。如