

FBI 领略FBI的神奇，洞悉生活中的奥秘
TEGONG
DUXINSHU



FBI

李强 编著

特工读心术

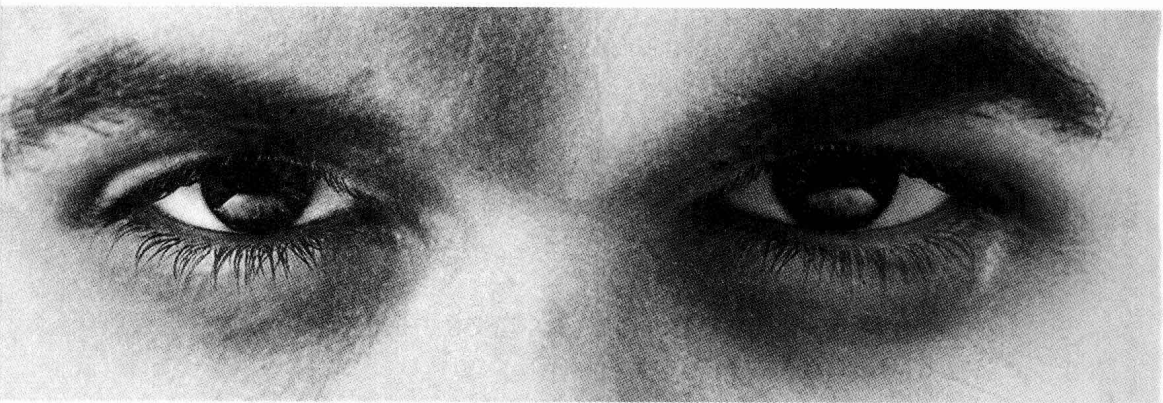
美国联邦警察让你**3**秒钟读懂对方心理

揭秘全球最著名的特工组织，提供最专业的心理分析术，提炼最实用的心理洞察术，引入特工真实的工作案例，总结其最有效的读心法则，让你能够更好地读懂人心，掌控生活。



九州出版社
JIUZHOU PRESS

领略FBI的神奇，洞悉生活中的奥秘



FBI

李强◎编著

特工读心术

美国联邦警察让你**3**秒钟读懂对方心理



九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

FBI 特工读心术 / 李强编著. —北京: 九州出版社,
2011. 7

ISBN 978 - 7 - 5108 - 1089 - 3

I. ①F… II. ①李… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.3 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 151905 号

FBI 特工读心术

作 者 李 强 编著

出版发行 九州出版社

出 版 人 徐尚定

地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号 (100037)

发行电话 (010) 68992190/2/3/5/6

网 址 [www. jiuzhoupress. com](http://www.jiuzhoupress.com)

电子信箱 [jiuzhou@jiuzhoupress. com](mailto:jiuzhou@jiuzhoupress.com)

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 640 毫米 × 960 毫米 16 开

印 张 14.5

字 数 128 千字

版 次 2011 年 10 月第 1 版

印 次 2011 年 10 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5108 - 1089 - 3

定 价 26.80 元

★版权所有 侵权必究★

前言

FOREWORD

在社会中生存的人们，在与他人交往的过程中，不能揣摩到对方内心的变化情况将会给自身带来诸多不利。人们不管是在职场还是在商场，如果不能分析出他人心里在想什么，就不能驰骋于职场或商场中。FBI认为在与人交流时，语言沟通是最主要的方式，是人与人之间传递情感、态度、信念和想法的过程，但是，读懂他人心理，光靠语言是不够的，有时候，一种不经意的非言语信息，更能透露出他的内心想法。

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，可见，读懂和使用非言语信息具有重要的意义。

那么，什么是非言语信息？非言语信息是指人们在日常生活中，通过身体某些部位的表情、姿态、动作、生理反应以及衣饰等，透露出他们的心理信息。身体的不同部位会传达出不同的非言语信息信息。比如说，人与人目光接触时，一个人可以从对方那里得到很多的信息，可以帮助交往的双方心理同步，也可以用来表达一个人的喜、怒、哀、乐；而从对方面部五官的表情，则可以看出对方的信任、怀疑、兴奋、犹豫等在言语中有意掩饰的涵义；而不安地来回走动则显示某人的某种焦虑不安的情绪……

人类是符号化的动物。人们不但可以将自己心里的感觉、念头、情绪以非言语信息的形式传递出来，而且也可以通过破译他人的非言语信息来了解其所欲传达的心理信息。所以，非言语信息是一种双向的表达和沟通方式。

在非正式的聚会上，当你看到他人吸烟的姿势，你能判断出对方是一个什么样的人吗？在工作中，你看到

同事走到你的办公桌前，你想到了什么？在销售活动中，你的客户摸了一下鼻子，你认为对方在向你发出什么信号？在男女交往中，你是如何运用非言语信息来增强自身的最佳优势的？

.....

在识别非言语信息方面，FBI（美国联邦调查局）的特工们有着独到的研究，他们致力于非言语信息的破解工作，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，甚至包括着装，来揭秘其真实的思想、意图和真诚度。FBI 关于非言语信息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了解周围人的感觉、思想和意图，从而在人际交往中更加占据主动地位。

本书从心理学角度出发，从人的非言语信息、内在性格等方面进行分析与研究，通过 FBI 多年来总结出的读心术，帮助读者获得有价值的信息，轻松学到一些读心术的方法和技巧。

目 录

CONTENTS

第一章 FBI 教你从肢体语言中读透对方心理的技巧

腿和脚：如实地表达一个人的感觉和意图 / 3

手臂、手掌和手指：小动作体现了内心真实的变化 / 16

肩与腹部：地位和权力与舒适度的象征 / 31

脸部和脖子：可以在几秒钟内传达出一连串的非言语信息 / 34

第二章 FBI 教你在行为举止中读透对方心理的策略

握手：了解不同人物性格的捷径之举 / 67

笑容：在表情变化中捕捉非言语信息 / 80

头部动作：细节中揭示身体信号的秘密 / 85

抽烟：内心混乱或者矛盾情绪的外在反映 / 93

眼镜：窥视对方心理变化的最有价值的信号 / 101

就餐：小小餐桌映射有滋有味的个性特征 / 106

第三章 FBI 教你从对方外表读透对方心理的妙招

服饰：透过打扮折射对方的思想、品位 / 123

鞋子：传达心声的介质 / 128

化妆：精神状态好与坏的有力证据 / 132

领带：暴露男人个性的媒介 / 137

手表：剖析时间背后性格特征的论据 / 141

第四章 FBI 教你在言语交谈中读透对方心理的方法

话题：从言语交谈主题中定位对方的心理 / 147

场合：言语交谈场合蕴含着对方的处世方式 / 151

声音：根据声音的变化寻找对方的心思 / 154

声调：听出弦外之音，从而知晓对方的真实想法 / 157

口头语：特有的说话方式带有很深的性格烙印 / 161

幽默：在言语交谈的幽默中看穿对方的动机 / 164

第五章 FBI 教你在社交中读透对方心理的法则

问候和介绍：把握第一印象，读透对方心理 / 171

会面：环境影响一个人的情绪 / 175

打电话：一根电话线牵出对方的非言语智慧 / 181

面试：用非言语智慧武装自己，自信满满地迎接挑战 / 184

第六章 FBI 教你揭开谎言面具的技能

探寻：寻找谎言的线索 / 189

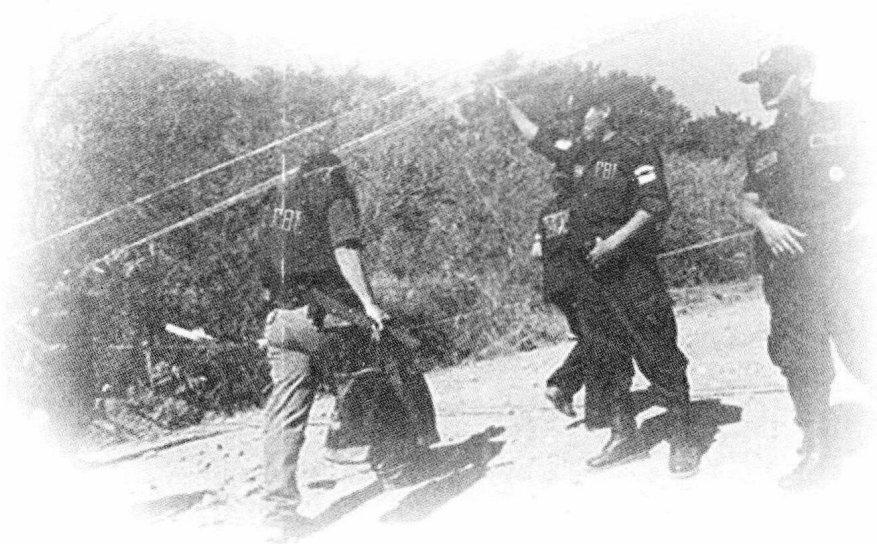
发现：让事实真相说话 / 197

坚守：守住心理防线，预防谎言 / 203

附录：

3 种最常用的跨文化交际手势 / 207

女性最常用的 6 种示爱信号 / 211



FBI 第一章

**教你从肢体语言中
读透对方心理的技巧**



腿和脚：如实地表达一个人的感觉和意图

在各种社交场合中，在人与人的交流之处，人们一般总是根据日常的行为习惯，首先要观察对方的脸，尤其男性对漂亮女性的欣赏往往从头部、脸部开始，而却忽视了腿部和脚部所传达的信息。FBI 特工们认为，腿和脚是人体重要的负重器官和运动器官，它们可以传达出一些非常重要的信息。而且，通过对腿部和脚部的观察，你可以从一个侧面如实地看出他人的感觉和意图。

从进化论的角度来看，在人类的整个进化过程中，



腿和脚的作用主要有两个：一是遇到危险时作为逃跑的工具，二是寻找食物。人类大脑中的神经中枢，控制着人的行为与情绪。为了满足生存的基本需要，人寻找自己需要的东西，而远离那些危险或者会对自己造成危害的事物，所以人类的腿和脚能够映射他们内心的动向。对方的心里是激动、兴奋、紧张、烦躁、害羞、自信等，腿部和脚部动作所传达的信息将会给你答案。

✧ 轻摇腿和脚 ✧

在很多场合，比如开会、聚餐、观看各种赛事等，我们会在不经意间做出一些这样的行为与动作：身体上半部分保持静止，而腿和脚却不停地摇来摇去。在我们众多肢体语言中的，这个小动作究竟能说明什么呢？FBI 特工们认为，一个人上半身保持静止状态，却轻轻摆动自己的腿和脚，是他不适应或者不舒服的一种表现。但是，有些时候，轻轻摆动腿和脚也可能是人对于某个好消息所做出的反应。

FBI 特工心理学研究专家大卫在给 FBI 警员进行培

训的时候，通常会事先组织警员们进行一场扑克大战，通过打扑克的活动，让大家仔细观察参战选手们的腿部和脚部动作，当时，大家都觉得无法理解。在扑克大战结束后，大卫告诉大家，当选手们手里拿的是好牌的时候，他们的腿和脚就会在桌下摆来摆去，可脸上却表现得很镇定，没有一丝一毫的变化。也就是说，一个人在心情好的时候后，总会不自觉地“手舞足蹈”。

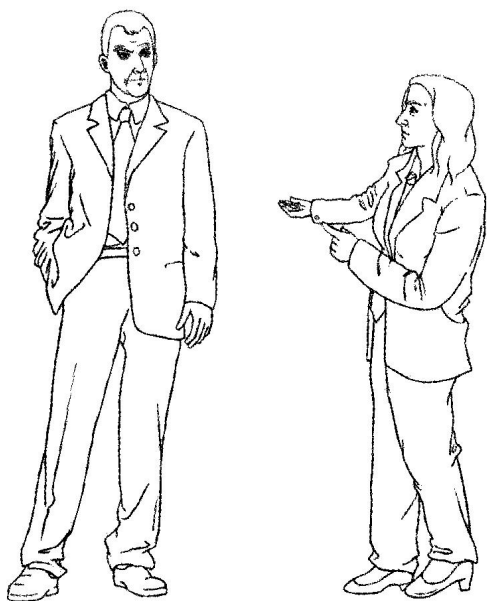
FBI 特工心理学研究专家大卫针对这一现象给警员们做出了分析，如果人的腿部和脚部动作由轻轻摆动变成了“蹬”或者“踢”的动作，通常是因为当事人对于周围发生事物的回应可能是消极的，心情是烦躁的，恨不得立即用脚将它踢开。而脚踝部不断地扭动的动作，也传达了他的心理压力较大，即将失去耐心的信息。

❖ 脚的指示作用 ❖

FBI 特工们认为，当你和领导谈话的时候，观察对方的脚部动作，若他的脚尖转向远离你的位置时，暗示了他想要离开。这有可能是因为领导对你和你们之间的

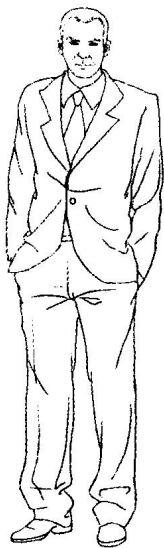


谈话缺乏兴趣，或者是有其他的安排，比如，约见了其他人的时间已经到了。因此，作为下属，你一定要读出领导的暗示与想法，这时，最明智的做法就是迅速结束你们之间的谈话。如果你此时仍然还是与领导喋喋不休地说，不仅会让领导觉得厌烦，而且你想要达到的效果也会大打折扣。因为此时，领导的心思早就已经转到其他事情上了，他根本不会用心听你的谈话。



❖ 双腿叉开 ❖

双腿叉开的动作暗示了一种支配的意味。尤其是一个典型的男人站姿，更使得这个站姿显得颇有男子气概。在你的领导或上级的身上，你肯定会经常能看见这一姿势，这种姿势会让领导们表现得非常自信，甚至让下属感觉到有一种盛气凌人的气势。当然，在警察身上也能





见到这种姿势，他们通过摆出叉开双腿的动作来表示自己的威严和控制力。在 FBI 系统内部，更是把双脚叉开站立的姿势，作为一个常规考核的科目。



✧ 双腿交叉 ✧

FBI 特工们认为，双腿交叉这个动作所传达出来的信息有很多种，一种含义为顺从、保守甚至为戒备态