

# FBI

# 微动作



白丽洁◎著 京师心智（专业心理教育机构）◎组编

## 美国联邦警察教你变身超级测谎家

美剧《别对我说谎》实操版

教你破解他人伪装，洞悉行为背后的真相，掌控自己的命运

中国法制出版社  
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



# FBI

## 微动作



白丽洁◎著 京师心智(专业心理教育机构)◎组编

### 美国联邦警察教你变身超级测谎家

中国法制出版社  
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目 (CIP) 数据

FBI 微动作/白丽洁著. —北京:  
中国法制出版社, 2015. 8

(心理学世界)

ISBN 978 - 7 - 5093 - 6586 - 1

I. ①F… II. ①白… III. ①身势语 - 通俗  
读物 IV. ①H026. 3 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 174253 号

责任编辑: 陈晓冉 (chenxiaoran2003@126. com)

封面设计: 杨泽江

---

FBI 微动作

FBI WEIDONGZUO

著者/白丽洁

经销/新华书店

印刷/河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/710 毫米 × 1000 毫米 16

版次/2015 年 9 月第 1 版

印张/14. 75 字数/179 千

2015 年 9 月第 1 次印刷

---

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 6586 - 1

定价: 32. 80 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfs.com>

市场营销部电话: 010 - 66033393

值班电话: 010 - 66026508

传真: 010 - 66031119

编辑部电话: 010 - 66054911

邮购部电话: 010 - 66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010 - 66032926)

## 京师心智

国内知名的心理健康教育专业机构和心理自助类图书开发机构。京师心智依托中国心理学会、北京师范大学等权威机构的资源优势，上百位心理学专家组成的技术团队，致力于将心理学研究成果应用于实践，服务大众。凭借自身优势和丰富的经验，被中国心理学会测量专业委员会认定为“正版量表进学校工程”的全国唯一推广单位。

关联企业京博仁，是一家集研究、开发、生产、销售、售后服务、培训、专家支持于一体的专业的心理学应用服务机构。

## 顾问委员会

孙啸海	朱桂梅	李红军	兰祁蓉	李井杰
朱玲	段然琪	师晨晖	赵金辉	王亚雄
谢欣原	孔马兰	鲁俊	周家全	崔潇
刘璐薇	杨攀	谢琴	崔慧辉	李艳萍
杨驰	王涑雯	刘博	李想	孟龙
郝红敏	宋亚丽	陈庆峰	陈国栋	孙凤兰
刘敏	陈涛涛	鲁芳	隋岩	董斌
史文建	杨珊珊	李娟娟	王星星	常振兴

# — 目 录 —

## 第一章 向FBI学习身体语言

- 会“说话”的身体 / 012
- 了解身体语言的背景 / 016
- FBI 绝技：冷观察 / 020

## 第二章 FBI告诉你身体在说什么

- 人体的奥秘 / 026
- 最会“说话”的脸 / 029
- 出卖大脑的手 / 032
- 手臂丈量情绪幅度 / 036
- 脚是身体中最诚实的诉说者 / 039
- 躯体也有话要说 / 043

## 第三章 拒绝谎言，观察出真相

- 说谎是门技术活儿 / 048
- 别被他的表情欺骗 / 050
- 别让身体语言出卖你的秘密 / 057

嘴巴张合暗藏的玄机 / 063

延伸阅读：教授杀人案引发的思考 / 067

听他的话，懂他的心 / 068

延伸阅读：谎言，人际交往的润滑剂 / 073

#### 第四章 穿衣打扮中透露的心灵信息

会说话的着装 / 076

配饰选择的心理奥秘 (1) / 081

延伸阅读：男人为什么要系领带 / 085

配饰选择的心理奥秘 (2) / 087

延伸阅读：一桩通过戒指破获的抢劫案 / 092

心事重重的鞋子 / 093

妆容背后的心情 / 099

延伸阅读：彩妆心理学——从流行妆容看性格 / 103

#### 第五章 不动“声色”的告密者

弗洛伊德的潜意识冰山 / 106

延伸阅读：衣锦还乡背后的得意与失意 / 110

观字如观人 / 111

隐藏在嗜好中的心灵密码 / 117

和性格相关的生活习惯 / 123

距离和空间的秘密 / 129

延伸阅读：从亲密无间到距离产生美 / 134

你喜欢照相吗 / 135

延伸阅读：照片的治愈作用 / 140

## 第六章 巧用身体语言，展现更好的自己

从“握”开始 / 144

延伸阅读：一次握手换来的和平 / 148

“挺直的躯干”更显高大 / 149

延伸阅读：“点头哈腰”的奇妙之处 / 154

舒展肩膀，赢得信任 / 156

延伸阅读：骑士册封礼上的敲肩仪式 / 160

只有倾听是不够的 / 161

延伸阅读：4分钟留下良好的第一印象 / 165

走路姿势中的秘密 / 167

甩掉那些不良小动作 / 172

延伸阅读：神奇的肢体接触 / 176

## 第七章 用身体语言拉近彼此的距离

吸引力的秘密 / 180

令人如鱼得水的模仿行为 / 185

延伸阅读：为什么会有“夫妻脸” / 189

身体角度折射出的心理距离 / 190

延伸阅读：私密空间的跨文化性 / 194

如何成为魅力四射的社交达人 / 195

你有异性缘吗 / 201

“我爱你”的非语言行为 / 207

延伸阅读：亲吻的秘密知多少 / 211

## 第八章 不同场合中身体语言的应用

国际交流中的身体语言差异 / 214

延伸阅读：一些常见的容易引起误会的手势 / 218

商务谈判中的身体语言运用 / 219

销售工作中的身体语言技巧 / 224

身体语言在办公室中的妙用 / 229

延伸阅读：办公桌体现办事能力 / 234



# 前言

FBI 身体语言专家提醒我们：对于一个人非语言行为的分析，不能简单地就一个表情或一个动作做出判断，而是要把这些表情、动作与各方面的因素结合起来，综合判断之后再下结论。

关于微动作的解读，FBI 认为首先要做到的就是综合解读。正如人不可能与周围完全不发生联系一样，世界上不可能有绝对孤立的事物，微动作的发生也一样。我们已经知道微动作的发生受到情绪的影响，我们也知道人可以刻意地模仿一些动作来达到自己的目的，我们还知道情绪和动作都会受到环境的影响。因此，同一个动作可能表达多种含义，比如捂嘴代表的是撒谎，但如果发生在打喷嚏的时候，那它可能只是为了表示对他人的尊重；在谈判时，如果对方做出抱臂的姿势，这是一种无声的拒绝，但如果是因为当时房间内的温度过低，这个动作可能仅仅是为了保暖。因此，我们在判断一个动作发生的真实意图时，一定要结合其他相关动作和发生的环境来进行解读。如一个人在捂嘴巴的同时，出现眼神闪烁、语言含糊其词，同时伴随着揉眼睛、摸鼻子等小动作，那么这个人八成

是在说谎。

进行综合判断时，我们还可以将其身体语言和口头语言放在一起进行比较。我们已经知道“言行不一致”是撒谎的表现，但是什么是言行一致呢？它的表现形式有很多，比如行为举止与说话的内容、语速、语调等保持一致；面部表情与肢体行为传达的信息一致；眼神的指向与手势所指一致等。虽然某些说谎专家可以有意识地控制自己的行为，但是身体上“不听话”的部位实在太多，有时候难免会出现疏漏，所以我们要善于观察。

心理学家罗伯特·罗森塔尔将身体的泄密行为总结为以下五种：一是矛盾迹象。即上文提到的“言行不一”，如明明交叉双臂，还表现出自己很有兴趣。二是瞬间迹象。即我们以前提到过的真正的表情“瞬间即逝”，而刻意维持的表情一定是抱有某种目的。三是声音迹象。一个人的声音包含音质、语速、节奏等特征，这些都远比它诉说的语言更能告诉我们真相。四是身体迹象。身体行为并不完全遵从我们的大脑，因此没有得到大脑允许的信息，身体也可能会不假思索地将其表露出来。五是脸部迹象。面部的肌肉最为灵活，也最容易控制，所以成为我们需要注意观察的地方。

以上这五种迹象的发生一般都是紧密相连的，即使一个方面得以控制，其他方面也会有所显露。我们只需在观察到一种迹象时，马上寻找其他迹象加以验证，就可以做到综合判断。

关于微动作的解读，我们还要做到的是将微动作的发生与它产生的环境联系起来。这里的环境包括社会环境，如社会习俗、文化

背景、民族习惯、现场气氛等综合因素。比如一个美国妈妈带小孩到中国朋友家里做客，朋友家中的老人热情地摸了摸孩子的头，称赞道：“这小孩真漂亮。”美国妈妈可以觉得不习惯，也可以觉得惊讶，但是一定不能误解为这是对自己的一种侵犯。因为在中国的习俗里，长辈抚摸孩子的头是一种亲昵和宠爱的表现，与尊重与否无关。当然，出于对彼此的尊重，我们最好还是互相遵循对方的习俗，以免造成尴尬的局面；点头这个动作，在世界上的大部分地区都是表示肯定的意思，但是如果发生在尼泊尔人、斯里拉卡人或者某些印第安人、因纽特人之间，这就是表示“不”的意思。不要觉得不可思议，每一个身体动作的产生都有着自己的文化背景和含义，想要正确解读，就要了解对方的文化和风俗习惯。

对于成年人来说，有时我们还需要判断一些动作是否属于遗传性动作，对这些先天的动作也不适宜做过度解读。通常，我们可以将不同文化背景下相同的动作认为是人类通用的，属于先天性动作。比如愤怒时我们都会跺脚，害羞时会脸红，打招呼时眉毛会扬起等；对于身体语言的解读，我们还应考虑到性格、性别的差异。荷兰心理学家海曼斯认为，男性的理论抽象能力要高于女性，而女性在情感表达方面则优于男性。因此，他们在说话的方式、日常动作和面部表情的表现等方面都存在差异。比如和男性相比，女性总是显得“话多”；男性比女性在说话的时候更容易打断对方，以显示自己的支配权；女性比男性更喜欢用哭、笑等情绪的表达，因此面部表情相对丰富；在使用肢体语言方面，男士会更“木讷”一些。当然，

我们所说的都是一般情况。

除了社会习俗、文化环境、民族习惯、性别差异之外，我们在解读微动作的含义时还需要考虑到温度、环境、心境的影响。这里就不再一一赘述。

关于微动作的解读，最重要的就是认真观察。观察是一种能力，但这种能力不是与生俱来的，而是我们在生活中逐渐培养出来的。一个人能否很好地读出别人潜藏的心理，会不会使用身体语言更好地展示自己，很大程度上都和这个人的观察能力有关系。

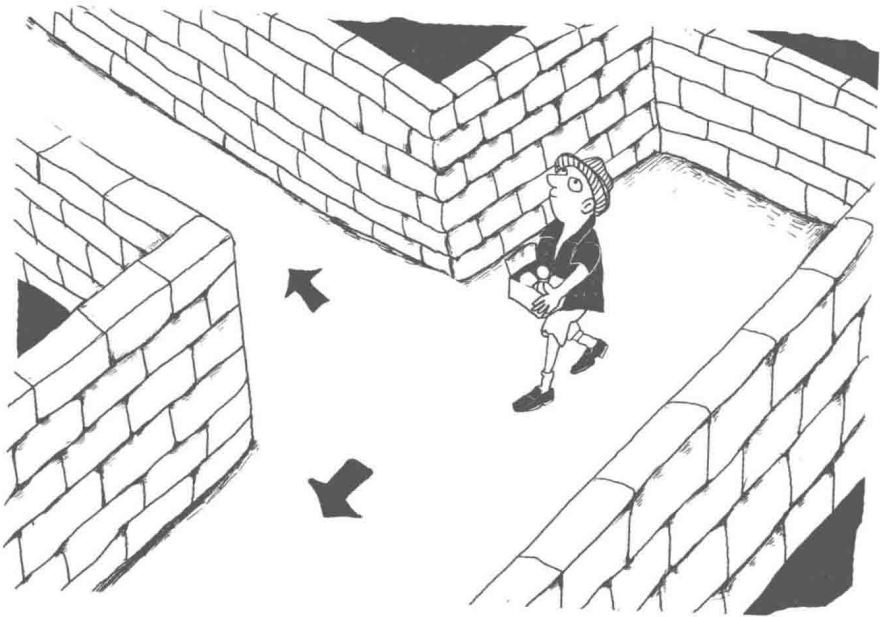
美国心理学家雷·L·伯德惠斯特尔指出：如果一个人每天平均使用语言的时间大约是10到11分钟，而每句话则只用2.5秒钟，剩下的交流基本上都是通过身体语言进行的。由此可见，如果我们不善于观察，那么我们对于信息的领会将多么片面。要想培养观察的能力，首先我们需要一双善于观察、善于发现的眼睛。只要我们用心去配合眼睛的发现，这双眼睛就足以成为世界上“最明亮”的眼睛。

观察力的培养要分散在日常生活中。我们可以每天都抽出一定的时间专门观察自己看到的世界，并将其记录下来，对我们学习到的理论加以验证；我们也可以在日常生活中的每时每刻都注意观察，用心记下自己的见闻和感想。至于观察力的培养场所，更是生活中处处皆可实践，因为只要有人的地方就会有交流，而有交流就必然会用到身体语言。这样每天积累一点点，积少成多，就会极大地丰富我们的经验，提高解读他人身体语言的能力。

培养观察力还可以通过观看无声电影来进行。由于无声电影的特殊性，演员的表演只能依靠身体语言进行，而观众也只能通过解读演员的表情、动作来理解电影的含义。为了便于观众看懂，演员采取的动作都是日常生活中常见的，传达的内容也是非常贴近生活的。因此，观看无声电影不失为培养观察力的一个好办法。

除了观察别人的动作，还可以对自己崇拜或者喜欢的偶像的行为进行模仿。在微动作的模仿中，人们往往可以更好地体验到这种动作之下的情绪，进而影响自身性格和情绪的形成。久而久之，也可以积极地影响自身的行为。不论是开怀大笑，还是昂首挺胸，在体会到这些动作之下的心情的同时，我们对情绪的感受会使我们的观察力更为敏锐。

总之，所有的技能只有转化成本能，才能发挥出最大的作用。希望 FBI 微动作知识可以带给我们更高效、更优质的生活。



# — 目 录 —

## 第一章 向FBI学习身体语言

会“说话”的身体 / 012

了解身体语言的背景 / 016

FBI 绝技：冷观察 / 020

## 第二章 FBI告诉你身体在说什么

人体的奥秘 / 026

最会“说话”的脸 / 029

出卖大脑的手 / 032

手臂丈量情绪幅度 / 036

脚是身体中最诚实的诉说者 / 039

躯体也有话要说 / 043

## 第三章 拒绝谎言，观察出真相

说谎是门技术活儿 / 048

别被他的表情欺骗 / 050

别让身体语言出卖你的秘密 / 057

嘴巴张合暗藏的玄机 / 063

延伸阅读：教授杀人案引发的思考 / 067

听他的话，懂他的心 / 068

延伸阅读：谎言，人际交往的润滑剂 / 073

#### 第四章 穿衣打扮中透露的心灵信息

会说话的着装 / 076

配饰选择的心理奥秘（1） / 081

延伸阅读：男人为什么要系领带 / 085

配饰选择的心理奥秘（2） / 087

延伸阅读：一桩通过戒指破获的抢劫案 / 092

心事重重的鞋子 / 093

妆容背后的心情 / 099

延伸阅读：彩妆心理学——从流行妆容看性格 / 103

#### 第五章 不动“声色”的告密者

弗洛伊德的潜意识冰山 / 106

延伸阅读：衣锦还乡背后的得意与失意 / 110

观字如观人 / 111

隐藏在嗜好中的心灵密码 / 117

和性格相关的生活习惯 / 123

距离和空间的秘密 / 129

延伸阅读：从亲密无间到距离产生美 / 134



- 你喜欢照相吗 / 135  
延伸阅读：照片的治愈作用 / 140

## 第六章 巧用身体语言，展现更好的自己

- 从“握”开始 / 144  
延伸阅读：一次握手换来的和平 / 148  
“挺直的躯干”更显高大 / 149  
延伸阅读：“点头哈腰”的奇妙之处 / 154  
舒展肩膀，赢得信任 / 156  
延伸阅读：骑士册封礼上的敲肩仪式 / 160  
只有倾听是不够的 / 161  
延伸阅读：4分钟留下良好的第一印象 / 165  
走路姿势中的秘密 / 167  
甩掉那些不良小动作 / 172  
延伸阅读：神奇的肢体接触 / 176

## 第七章 用身体语言拉近彼此的距离

- 吸引力的秘密 / 180  
令人如鱼得水的模仿行为 / 185  
延伸阅读：为什么会有“夫妻脸” / 189  
身体角度折射出的心理距离 / 190  
延伸阅读：私密空间的跨文化性 / 194  
如何成为魅力四射的社交达人 / 195