

凝练国外心理学研究成果
融合中国传统文化大背景

破译人性密码
剖析行为奥秘

行为心理学

肢体语言解读与识谎

本土化肢体语言分析专家
中国行为心理分析先行者

王邈 著



化学工业出版社

行为心理学

肢体语言解读与识谎

本土化肢体语言分析专家
中国行为心理分析先行者

王邈 著



化学工业出版社

本书以作者近十年来对行为心理学的大量调研、实验数据为素材，以人际交往中肢体语言的表现形式和被关注度为线索，从头到脚、从肢体动作到身形体貌、从语音语调到语言形式，对肢体语言进行了形象、深入、全面的论述和解读。

本书可以帮助你的人际沟通中更加准确地了解他人内心状态、识别他人真伪，帮助你通过观察、聆听他人的动作、神情、语言及语音语调，从而对其真实意图做出比较客观的分析判断，对于从事商务谈判、企业管理、销售经营、侦察审判、心理咨询等职业领域的读者群体具有广泛的应用价值。

图书在版编目 (CIP) 数据

行为心理学——肢体语言解读与识谎 / 王邈著. —北京 :
化学工业出版社, 2013.6
ISBN 978-7-122-17530-4

I. ①行… II. ①王… III. ①行为 - 心理学 - 通俗读物
IV. ① B84-063

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 117861 号

责任编辑: 蔡大东 李 娜
责任校对: 陶燕华

加工编辑: 郑 直
装帧设计: 尹琳琳

出版发行: 化学工业出版社 (北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)
印 装: 化学工业出版社印刷厂
710mm×1000mm 1/16 印张18³/₄ 字数237千字 2013年8月北京第1版第1次印刷

购书咨询: 010-64518888 (传真: 010-64519686) 售后服务: 010-64518899
网 址: <http://www.cip.com.cn>
凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换。

定 价: 39.80元

版权所有 违者必究



FOREWORD

前言

记得在十四年前，我还正在读大学的时候，同学发现我总是捧着心理类的书籍在看，他们就好奇地问我：“你这么喜欢心理学，也读了这么多书，你能知道我的心里在想什么吗？”我尴尬地摇摇头说：“说实话，我真看不出！”

八年前，我刚读研究生的时候，又有同学问我这个问题：“你学心理学这么多年，现在又读心理学专业的研究生，如果有人对你当面说谎，你能一眼看出来吗？”我再一次尴尬地摇摇头对同学说：“说实话，我目前还看不出来！”

后来，我带着这两个问题问我的导师：“学心理学能看出别人的心里在想什么吗？如果有人对我说谎，我能看出来吗？”面对熟悉而幼稚的突然发问，导师诧异地看着我，然后坚定地说出：“能！通过观察肢体语言就能！”看导师并没有继续说下去，我不敢再追问，也不知道说些什么。但在那一刻，我相信了，我相信导师说能，就一定能！从此之后，我便默默地开始研究肢体语言识别的技术了！

毕业后，我依旧坚持肢体语言识别技术的研究，随着研究的不断深入，我渐渐地发现，肢体语言识别技术有着广阔的应用空间和美好的发展前景，无论在思想教育、行政管理、人力资源、商务谈判领域，还是在安检保卫、刑事侦查、纪检反贪、心理咨询方面都有着巨大的应用价值。

两年前，当我把自己多年积累起来的调查数据和实验结果告诉导师的时

候，导师和蔼地对我说：“难得你这么多年来一直在坚持研究！现在你在这个领域已经走出去很远了！”当我告诉导师，我要写一本肢体语言方面的书时，导师非常高兴地鼓励我一定要坚持到底，并欣然答应为我作序。

现在，仍然有人经常问我这类似的问题，我现在会自信地告诉对方：“别对我说谎，我能看懂你心里到底在想什么！”

本书从酝酿写作到出版成书，经历了三年多的时间，在这三年里，我的家人给予了很大的支持，朋友给予了大力帮助，许多朋友和一些机构都积极地参与实验和调查，在这里对大家为这本书的顺利出版所付出的努力表示最衷心的感谢！尤其是我的导师蒋一斌教授和师兄赵小明在前期策划方面给予了重要的指导和帮助；王庆和王宁两位警官提供了许多鲜活的真实案例；王乐在照片拍摄中付出了辛苦的努力（正文中多次出镜、英俊潇洒的小伙子正是王乐本人）；杨晓玲、王侠、黄立春三位老师在本书校对过程中给予了許多帮助。最后，还要感谢长期以来支持和关注我的各位朋友，你们的鼓励 and 关注是我前行的动力！

由于时间仓促，加之个人水平有限，书中可能还存在个别问题。真诚期待大家继续关注、不断指导！最后，再次感谢大家！祝大家阅读愉快！

王 邈

2013年3月3日

序



目前，中国心理学研究基本上是以跟随西方国家心理学发展走向为主的。尽管我们在心理学基础理论方面的研究水平相对较低，所提出的观点和理论在国际上的认可度不高，但我国的心理学应用领域却一直比较活跃，有很多专业人员投身于心理学的应用研究，研究结果也层出不穷。

21世纪初，心理咨询与心理治疗技术开始在中国掀起了前所未有的流行热潮，参加心理咨询师培训的人数呈直线上升趋势，各种心理咨询与治疗技术层出不穷。2008年以来，对于肢体语言分析与识别的研究开始进入中国，图书市场也出现了不少相关出版物，这些出版物原创的很少，多为翻译或模仿作品，大多没有结合中国人的实际特点，也没有结合中国传统的文化背景。令我感到欣慰的是，王邈在2005年的时候，就已经注意到这个方向了，而那时，国内还几乎没有这方面的研究成果，甚至连国外的相关研究专著都比较少见。

三年前，王邈告诉我，他要写一本肢体语言方面的书，我当时表示了鼓励和支持。我知道，虽然写这本书难度非常大，但王邈已经做了充分的准备工作，大量的调研数据、各种各样的实验结论，这些都为他完成此书奠定了坚实的基础，我相信王邈会在这条道路上坚持下去，走得更远！

如今，我终于看到这本书，它是王邈辛苦积累八年，努力写作两年的结晶。这本书既借鉴了国外的一些心理学研究成果，又有自己的实际研究成果；既充分结合了中国人的肢体语言特点，又考虑到中国传统文化的大背

景；既注重心理学理论的介绍，又突出了基本技术的应用；既以神经生理学为基本依据，又突出了文化心理的重要特色，集识谎、读心、识人和肢体语言分析于一体，内容系统、案例生动、好学实用，具有鲜明的中国特色和很强的应用价值，心理学专业的人读了不觉得肤浅，非心理学专业的人读了不觉得深奥，是一本难得的好书！

陕西省心理学会理事、博士生导师

蒋一斌

2013年2月23日



第一章： 肢体语言分析理论溯源

- 一、撩开肢体语言神秘的面纱 /2
- 二、探寻肢体语言的起源 /4
- 三、佛教造像肢体动作的意蕴 /6
- 四、解读老子的肢体语言 /9
- 五、动物也能解读人类的肢体语言 /10
- 六、肢体语言不说假话 /12
- 七、人类有三个大脑 /14
- 八、边缘系统的八种行为反应 /17
- 九、认识人类的精神结构 /21
- 十、人类潜意识的八大特点 /23
- 十一、研究肢体语言的两条捷径 /27
- 十二、肢体语言分析的四项基本原则 /28
- 十三、女性是天生的肢体语言分析师 /31
- 十四、肢体语言分析师的成长之路 /33
- 十五、憧憬肢体语言分析技术的未来 /34

第二章： 揭开面具见人心

- 一、认识情绪的生理机制 /38
- 二、表情是人心的面具 /40

- 三、识别八种基本面部表情 /41
- 四、微表情：见微知著的快捷方式 /57
- 五、碎表情：内心矛盾的集中体现 /60
- 六、杂表情：多种情绪的综合表达 /62
- 七、面部表情百态 /63
- 八、无敌的微笑 /64
- 九、用你的左眼看对方的右脸 /67
- 十、肢体语言分析师人格面具的训练 /70

第三章： 观眼识人

73

- 一、认识我们的眼睛 /74
- 二、从眼球转动读懂人心 /77
- 三、眼球转动的相关实验证据 /93
- 四、透过瞳孔看人心 /95
- 五、眼去眉来泄露天机 /99
- 六、眨动的眼睛会说话 /102
- 七、从视觉融合到视觉阻断 /104
- 八、观眼识人的秘诀 /106

第四章： 探访“耳鼻喉科”

108

- 一、倾听耳朵中传来的心理信息 /109
- 二、用鼻子嗅出心理的味道 /111
- 三、抚摸颈部泄露谎言线索 /115

第五章： 嘴巴没有说出来的秘密

119

- 一、撅着嘴——在犹豫不决中思索 /120

- 二、紧闭嘴——内心存在难言之隐 /122
- 三、咬嘴唇——在压力状态下守住秘密 /123
- 四、手捂嘴——坚决要守口如瓶 /124
- 五、舔嘴唇——在焦虑中自我安慰 /126
- 六、咬牙齿——愤怒爆发前的征兆 /127
- 七、吮手指——未得到满足时的自我安慰 /129
- 八、打哈欠——对当前事物缺乏兴趣 /132
- 九、咽口水——隐瞒重要的信息 /134
- 十、吐舌头——拒绝、厌恶及紧张 /136
- 十一、看嘴识人的秘密 /139

第六章：“头头”是道

141

- 一、点头——你的观点我赞同 /142
- 二、摇头——你的说法我不敢苟同 /144
- 三、扭头——我对你所说没有兴趣 /146
- 四、低头——我对自己的所作所为感到后悔 /147
- 五、仰头——是敬仰也是愤怒 /149
- 六、观头形然后识人性 /151

第七章：指尖上的秘密

154

- 一、赞扬指——你真棒 /155
- 二、鄙视指——你真差劲 /157
- 三、指责指——你给我注意点儿 /157
- 四、双并指——可不能这样做呀 /159
- 五、麻花指——或许还有更好的处理方法 /160
- 六、手枪指——你这个家伙 /161
- 七、声明指——我郑重声明 /162

- 八、否定指——我不同意你的观点 /163
- 九、侮辱指——去你的 /164
- 十、婚恋指——我已经名花有主了 /166
- 十一、爱情指——我爱你（们） /168
- 十二、OK指——没问题 /169
- 十三、胜利指——必胜 /171
- 十四、五屈指——到我跟前来 /173

第八章：一切尽在“掌”握之中

174

- 一、握手源自于欧洲 /175
- 二、中国式握手礼仪 /177
- 三、合作式——合作共赢 /178
- 四、单刀式——来者不善 /179
- 五、下压式——气势逼人 /180
- 六、下挫式——挫其锐气 /181
- 七、拽拉式——拉拢控制 /183
- 八、半握式——缺少诚意 /184
- 九、包裹式——完全掌控 /185
- 十、多指式——蔑视对方 /186
- 十一、缠臂式——深度合作 /187
- 十二、擒拿式——强行控制 /188
- 十三、欢迎式——热烈欢迎 /189
- 十四、恭敬式——毕恭毕敬 /190
- 十五、击掌式——合作默契 /193
- 十六、成功式——合作愉快 /194
- 十七、僵化式——缺少感情 /195
- 十八、抓腕式——轻度控制 /196
- 十九、抓肘式——深度控制 /197

- 二十、抓肩式——绝对控制 /198
- 二十一、关怀式——真心慰问 /201
- 二十二、握手中的左侧优势 /202
- 二十三、如何在握手中反败为胜 /204

第九章：手臂动作折射心理秘密

208

- 一、折臂手——犹豫不决 /209
- 二、单抱臂——心存顾虑 /210
- 三、双抱臂——完全拒绝 /212
- 四、交叉手——自我安慰 /213
- 五、双吊臂——低头认错 /215
- 六、双摊手——无可奈何 /216
- 七、双推手——阻挡保护 /218
- 八、双飞臂——完全接纳 /219
- 九、双插手——漠然视之 /220
- 十、双背手——另有企图 /222
- 十一、双叉手——进攻与支撑 /224
- 十二、神奇的触碰 /226
- 十三、温暖的拥抱 /229
- 十四、距离是人际关系的标尺 /232
- 十五、耸肩的秘密 /236

第十章：心随“腿”动

239

- 一、忠实可靠的“腿” /240
- 二、自在腿——我感觉舒服自然 /242
- 三、秋千腿——我感觉心情愉快 /243
- 四、交叉腿——我有点不能接受 /245

- 五、二郎腿——其实我并不喜欢你 /247
- 六、“4”字腿——我内心充满敌意 /248
- 七、胆怯腿——我真的有点害怕 /252
- 八、转向腿——我有事要先走一步 /254
- 九、冻结腿——这事让我有点猝不及防 /255
- 十、屏障腿——接近我没那么容易 /257
- 十一、领地腿——我需要拓展空间 /259
- 十二、斜交腿——我可能喜欢你了 /260

第十一章： 你听，他在说谎

262

- 一、重新审视语音语调 /263
- 二、语音语调中隐藏的谎言线索 /266
- 三、从语言现象中洞察谎言线索 /273

后记： 大胆猜测 小心求证

284

参考文献

287

“如果一个人用眼睛去看，耳朵去听，他确信没有一个凡人能保持住秘密。如果他的双唇紧闭，他会用指尖交谈，背叛无孔不入。”

——西格蒙德·弗洛伊德



第一章： 肢体语言分析理论溯源



在人类几百万年的漫长进化过程中，已经形成了一种特殊的深藏于内心的先天性倾向，这种倾向就是人们都想比他人获得更多的资源，对他人拥有相对的支配权和控制权，从而使自己处在一种更为优越的地位。

这种心理倾向表现在工作中，我们可以看到人们都在努力上进，追求卓越；表现在生活中，我们可以看到人人都在比拼赶超，追求幸福；而表现在沟通交流中，我们可以看到人人都想知道比他人更多的信息，知道他人是否在欺骗自己。众所周知，人是一种社会性动物，与他人交流沟通是人们生存的基本手段和重要内容，仅凭语言获得信息是极其有限的，而且可能会上当受骗，只有巧妙地洞察到对方内心的秘密，才能保证自己在交流中始终处在优势地位。那么，如何才能不动声色地洞察到对方内心的想法，在交流沟通中获得信息上的绝对优势呢？秘密就隐藏在无声的肢体语言当中，而要读懂肢体语言所要表达的真实意思，就必须深入研究人类的肢体语言。

一、撩开肢体语言神秘的面纱

什么是肢体语言呢？肢体语言，又称身体语言，是指由身体的各种动作代替语言本身来表情达意的一种特殊语言。肢体语言有广义和狭义之分。狭义的肢体语言是指通过头、眼、颈、手、肘、臂、身、胯、腿、足等人体部位的协调活动来向交流对象传达信息，借以表情达意的一种沟通方式；而广义的肢体语言除了包括身体与四肢传递的信息之外，还包括了面部表情所表达的意义。本书以广义肢体语言为标准，来分析各种肢体语言在不同情况下所传达的不同心理意义。

法国著名的精神分析学家雅克·拉康曾经说过：“语言是可以用来欺骗它的倾听者的。”假如人类没有进化出语言，人与人之间将永远不会有欺骗。



语言的产生起初不是为了欺骗，而是为了提高沟通和交流的效率，但是，语言却在人类沟通的过程中最终成为人们相互欺骗的便捷工具。1967年，美国著名心理学家、传播学家艾伯特·梅拉比安等人经过大量的实验，提出了一个著名的公式：人类在沟通中全部的表达信息=7%的语言信息+38%的声音信息+55%的肢体语言信息。这个用于表示人类沟通时信息传播比率的公式至少告诉我们一条重要的信息，人类在交流和沟通时，肢体语言传递的信息是最为丰富和重要的。

比如说，在人们日常的沟通和交流当中，常常用鼓掌表示同意、欢迎，用顿足代表生气、愤怒，用搓手表示焦虑、担心，用垂头代表沮丧、消沉，用摊手表示无奈、无助，用捶胸代表痛苦、难过，等等。人类在很早就已经知道了如何用语言来欺骗别人，却从来没有进化出用肢体语言欺骗别人的机能。因此，分析解读肢体语言的意义非常重要，我们既可以从肢体语言的特征和变化中获得对方内心真实和隐藏的信息，又可以依据肢体语言来判断对方在交流过程中是否在说谎。

其实，早在1644年，约翰·布尔沃就曾在肢体语言研究方面做过一些尝试，并出版了专著《手势研究：手部的自然语言》，这本书被视为人们对肢体语言研究的开创性研究；直到1790年，朱利叶斯·法斯特完成了一本著名的专著《体态语言》，才真正使得人们注意到肢体语言的重要性，从此打开了人们研究肢体语言的大门；19世纪70年代末期，达尔文在其专著《人类和动物的表情》一书中，用科学的方法对人类和动物的表情进行了细致的研究，从此，将肢体语言的研究引入了科学的殿堂。

进入20世纪后，人们对肢体语言的研究达到了前所未有的高潮，开始将现代科技发展成果引入到对肢体语言的研究当中，对人类的肢体语言及相关领域进行了深入的研究和探讨，并涌现出像舍夫兰、尼尔森、赫斯、艾克曼等一大批肢体语言研究专家、微表情专家和识谎专家，但在国内，专门研



究人类肢体语言的专家屈指可数，有建设性的学术研究成果少之又少，且大多数成果也缺少本土化特色。

二、探寻肢体语言的起源

关于肢体语言起源的问题，在学术界一直存在分歧和争议，至今没有定论。有人认为，肢体语言是由遗传基因决定的；有人认为，肢体语言是由文化环境决定的；也有人认为，肢体语言是由遗传和环境共同作用决定的；还有人认为，基本的肢体语言是遗传的，而特殊的肢体语言是后天习得的；甚至还有少数人认为，肢体语言是由人主观愿望决定的。那么，肢体语言究竟是由什么决定的呢？

韩振锋在其著作《中外名家论演讲》中曾经引用了俄国文学家阿·托尔斯泰对肢体语言的描述：“最初本来是没有语言的，当人们还过着半野兽似的生活的时候，他们总是打着手势，发出一些声音，做出表示危险或好感的信号。总之，他们完全像聋哑人那样表示个人的意愿。后来，这些手势的作用同声音结合在一起，并且从声音中产生出词汇，最后才产生出有联系的人类语言。”（引自刘立祥《演讲学十一讲——演讲：没什么大不了的》，西安：陕西人民出版社，2010年6月，第103页）由此，我们可以展开丰富的联想，在远古时代，当人类还没直立行走的时候，只能依靠肢体动作来传递信息，同时还会伴有一些声音，那些声音就像婴儿学话时咿咿呀呀所发出的声音，似乎是在为肢体动作进行最为直接的诠释，而当这些声音进化成语言的时候，它们和肢体动作之间就形成了相对稳定的匹配关系。当某种声音发出的时候，必然会配合相应的肢体动作，我们现在仍然可以从人们日常生活中交流时的肢体语言中，看到肢体动作和语言之间关系的雏形。