



FBI

身体语言密码

THE
DEFINITIVE BOOK

读懂身体语言，一眼看穿人心

|插图版|

OF
BODY LANGUAGE

作者/田宇

美国 FBI 超强识人术
探知他人的内心世界

100 多张插图，定格微表情，解读微反应

让你识破谎言，还原真相，知己知彼，赢得成功先机

求职、谈判、销售，经理人、培训师、HR等必备
让你在职场无往不利！

中南出版传媒集团
湖南人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

FBI身体语言密码：插图版 / 田宇编著. — 长沙：
湖南人民出版社，2013

ISBN 978-7-5438-9230-9

I. ①F… II. ①田… III. ①心理交往—社会心理学
—通俗读物②身势语—通俗读物 IV. ①

C912.1-49②H026.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第055981号

出 版：中南出版传媒集团·湖南人民出版社
(地址：长沙市营盘东路3号 410005)

经 销 者：全国新华书店

印 刷 者：北京中印联印务有限公司

开 本：710×1000 1/16

字 数：243000

印 张：17.5

出版时间：2013年5月第1版

印 次：2013年5月第1次印刷

出 版 人：谢清风

责任编辑：曾赛丰

特约编辑：梁丽柔

封面设计：柏拉图设计室

美术编辑：靳 莹

ISBN 978-7-5438-9230-9

定 价：29.80元

发 行：中南出版传媒集团·北京涌思图书有限责任公司
(地址：北京市朝阳区安定路39号长新大厦1001室 100029)

联系电话：010-64426679

邮购热线：010-64421810

传 真：010-64427328

公司网址：www.yongsibook.net

投稿邮箱：pd@yongsibook.net

|| 前言 ||

读懂身体语言，一眼看穿人心

要了解身体语言，我们不妨从一部美剧入手。*Lie to me* 是一部描述心理学的美国电视剧，于 2009 年 1 月 21 日首播于福克斯电视网。卡尔·莱特曼博士和吉莉安·福斯特博士利用脸部动作编码系统（Facial Action Coding System）分析被观察者的肢体语言和微表情，进而向他们的客户（包括 FBI 在内的美国执法机构或联邦机构）提供对被观察者的分析报告。电视剧的第一集，莱特曼博士就表现出神奇的读心识人本领：成功地阻止了一场爆炸案的发生。下面是电视剧中的情景重现。

警方接到密报，有人在市区的一所教堂内安装了炸弹，但是并不清楚是哪一所教堂，挨个排查已经来不及了，因此警方必须从嫌疑人身上找到线索。莱特曼博士开始和嫌疑人进行对话：“如果是我的话，我会把炸弹放在 A 教堂，那里总是有很多人。”

嫌疑人脸上的表情没有丝毫变化。

莱特曼博士接着说：“看来 A 教堂并不是最好的地方，那里戒备森严，不如 B 教堂更容易下手。”

嫌疑人嘴角向上提了一下，闪过一丝轻蔑的笑容。

莱特曼博士继续道：“位于郊区的 C 教堂似乎也是不错的选择，那边……”

此时，莱特曼博士发现嫌疑人瞳孔放大，放在椅子扶手上的手紧紧

地握了一下，他立即下令搜查 C 教堂，果然找到了炸弹，避免了一场灾难。

虽然嫌疑人一句话也没有说，也没有做出任何指示性的动作，然而莱特曼博士还是从他脸上的细微表情和下意识的动作看穿了他的心思。

经典文学形象福尔摩斯和莱特曼博士一样，有着能够看穿人心的神奇本领。福尔摩斯是柯南·道尔笔下的神探，他的神奇之处就在于他可以凭借指甲、外套的袖子、脚上的靴子、膝盖处的褶皱、食指和拇指上的老茧，以及面部表情和种种行为判断人的内心活动。“假如在得到所有这些信息的情况下还是无法对这些信息的主人做出准确的判断，我认为，这一定是天方夜谭。”福尔摩斯如是说。

其实，无论是 *lie to me* 中的莱特曼博士，还是神探福尔摩斯，他们之所以能够如此神奇地探知人心，原因就在于他们对身体语言的关注和研究。

其实，身体语言在生活中无处不在，每个人每一天都在运用身体语言与外界交流。我们的肢体动作、面部表情、身体距离，以及我们如何说话、如何表达和控制情感、如何穿衣打扮、喜欢什么样的运动，甚至我们结交什么样的人、经常出入哪些场所，都属于身体语言的交流，这一切都在向外界传达我们的性格、想法、情绪、修养和品位等信息，影响着外界对我们的评价。

很多时候，我们之所以在人际交往中产生误会和摩擦，是因为我们没有读懂对方的真实想法。而观察和分析一个人的身体语言，则是读懂人心的利器，当我们能够通过一个人的身体语言读懂他内心所想时，我们与人的交流一定能够更加顺畅。

|| 目 录 ||

Contents

第一章 身体语言暗藏玄机

身体语言比语言更可信 / 3

坦露心迹的两大途径：动作与姿势 / 5

解读身体语言要遵循的基本规则 / 6

FBI 最擅长通过身体语言发现线索 / 8

第二章 百变手势暗藏玄机

露出的拇指上有他高度的自信 / 13

尖塔式手势：自信写在手上 / 16

掌心方向暗藏玄机 / 18

挫败感和敌意的标志：紧握双手 / 20

十指交叉，备受女性青睐的手势 / 22

摩拳擦掌反映出的情绪和态度 / 24

抚摸下巴的多重含义 / 26

伸出食指是一种不礼貌的手势 / 28

第三章 手臂动作暗藏玄机

双臂交叉的不同含义 / 33

自我拥抱：无言地诉说着孤独和无助 / 36

后背的手臂传达的权力宣言 / 38

双手放在臀部两侧是在告诉你：我准备好了/ 41

肘部支撑动作传达的三种含义/ 42

双手叉腰传递出威慑与控制力/ 45

第四章 身体姿势流露出的信号

开放性姿势和封闭性姿势/ 49

喜欢与厌恶，看角度就知道/ 50

低头耸肩：缺乏自信的躯干动作/ 54

头枕双手的坐姿：高度自信的象征/ 56

袒胸露乳：敞开心扉还是刻意挑衅/ 58

拥抱也有真假之分/ 60

看腰臀，知警觉/ 62

第五章 看清脚腿传达的信息

脚尖朝向不同，心情也大不同/ 67

读懂他的快乐脚/ 70

跨骑椅子传达的两种信息：进攻和防守/ 72

交叉的双腿传达的双重含义/ 74

叉开的双腿表达出强硬的态度/ 77

放松而自信的“4”字腿/ 79

腿部呈现这些姿势时说明他想离开了/ 81

第六章 头部动作传达内心所想

头部动作折射出内心的真实想法/ 87

不停点头：不是赞同而是烦躁/ 89

摇头，并不只是表示拒绝/ 91

歪头：顺从的开始/ 92

高抬的下巴，傲慢的态度/ 95

拍头和挠头动作传递的含义/ 98

第七章 从表情读人心

认识轻微表情、局部表情和微表情/ 103

全世界通用的七种表情/ 105

左半边脸更能表现真实表情/ 109

如何识别他的真笑和假笑/ 111

不同笑容传达的不同心思/ 113

嘴部动作传达的信息/ 114

眉毛动作传达的信息/ 118

鼻子动作传达的信息/ 120

第八章 FBI教你以“眼”识人

眼睛动作传达的信息/ 125

眼皮在无意间流露出的秘密/ 129

瞳孔的放大和缩小传达的不同情绪/ 130

游离的视线反映人的内心/ 133

眨眼的负面暗示/ 135

第九章 从外在造型看透内在心境

对衣服的选择是一个人性格外在体现/ 141

戴墨镜是没底气的表现/ 143

发型的变换暗示新的开始/ 145

男人的西装是他社会适应程度的体现/ 146

从对领带的选择窥探男人的深层内心/ 148

化妆方式也能暴露一个人的性格/ 150

口红描绘女人的心理色彩/ 151

对首饰的选择折射出不同的内心/ 153

第十章 说话方式也能暴露性格

从说话人的动作判断他的性格/ 159

爱打断别人说话的人自我表现欲强/ 161

表达方式极端的人渴望与人交流/ 163
从代词的使用判断他的真实想法/ 164
从说话语速判断对方的个性和心理/ 165
说话声音透露出的内心情感/ 167
不同口头禅展现不同的性格/ 169
自言自语是一种退化现象/ 171

第十一章 听出弦外之音

“可能吧”往往有言外之意/ 175
听懂朋友善意的拒绝/ 176
下属的赞美是真情还是假意/ 177
听懂老板的真实心思/ 179
读懂面试官的暗示/ 181
女友的牢骚不是随便发的/ 182
女人问你意见，其实是在邀宠/ 184

第十二章 从日常行为习惯看性格

随身的手袋表示她戒备的内心/ 189
从接打电话姿势看出他的性格/ 191
酒后行为看穿他的真性情/ 192
开车行为和习惯也能判断性格/ 195
从拿酒杯的手势看穿他的性格/ 196
发短信惯用表情的人性格谨慎/ 199
书写方式和笔迹是一个人的性格素描/ 201
吸烟的习惯动作折射出的内心世界/ 203
睡觉的姿势也能将性格展现无疑/ 205

第十三章 小动作流露出当下情绪

这些小动作说明他有话要说/ 211
流露出心中紧张与不安的小动作/ 213

自我抚摸动作传递的信息/ 216
咀嚼和吞咽动作传达的信息/ 218
几种不同的握手姿势传递的不同信息/ 221
背离重力的动作传递的积极情绪/ 224
轻拍肩膀，传递信心和鼓励/ 226
女人性情奔放的暗示动作/ 227
模仿动作是认同的开始/ 232

第十四章 做谎言终结者

摸鼻子：典型的心口不一/ 239
身体动作减少，他可能在说谎/ 243
眼睛朝右上方看，他可能在编故事/ 246
目光坚定不一定是诚实的表现/ 248
记忆力越惊人，越有可能在说谎/ 250
说谎者的声音变化/ 251

第十五章 借身体语言展现自己

用微笑传达温柔的力量/ 257
暗藏玄机的指尖牵引/ 258
像成功人士那样走路/ 260
不要主动移开视线或向下看/ 262
做强者的前提：拥有健康的身体/ 264
当众拥抱你的敌人，化被动为主动/ 265
用声音建立一致性/ 267

|| 第一章 ||

身体语言暗藏玄机

身体语言比语言更可信

身体语言，指非词语性的身体符号，包括眼神、面部表情、手势、身体姿势、语调、身体间的空间距离等。

20 世纪 50 年代，美国心理学家阿尔伯特·麦拉宾提出“7%—38%—55%定律”：当人们进行面对面沟通的时候，会使用到三个主要的沟通元素——用词、声调，还有肢体语言。所谓“7%—38%—55%定律”，指的是这三项元素在沟通中所占的比重。用词占 7%，声调占 38%，肢体语言所占比重最大，是 55%。从这个定律中，我们至少可以明白这样一个道理，即在面对面的沟通中，说话内容往往是最不重要的，而身体语言在沟通交流中的重要性可见一斑。

我们在与人交流沟通时，即使对方不说话，也可以凭借他的身体语言来探索他内心的秘密，而对方同样也可以通过身体语言了解我们的真实想法。虽然人们可以在语言上伪装自己，但身体语言经常会“出卖”他们。因此，解译人们的身体语言密码，可以更准确地认识自己和他人。

也许有人会问：为什么身体语言比语言更可信呢？要想了解这一点，我们需要先来看看大脑的构造。

1952 年，一个名叫保罗·麦克林的科学先驱提出，人类的大脑是由“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。在这里，我们主要研究大脑的第二部分：边缘系统，因为它是身体语言的依据和成功关键。

为什么说边缘大脑是身体语言的关键呢？因为它对外界信息所做出的反应是最真实的，同时也是我们的情感中心。大脑接收到的各种信号都是从大脑的边缘系统发出的，不同的信号有专门的管理部位，这些管理部位各自支配着我们的行为。这些大脑边缘的反应可以追溯到人类的远祖时代，是人类神经系统中不可或缺的一部分，它们很难被伪装或消除，比如你突然看到一个恐怖的镜头，很难表现得若无其事。所以说大脑的边缘反应是人类的思想、感觉和意图最真实的反映，这已经被大众所接受，成了公认的事实。

下面我们就通过一个真实的案例来说明一下一个人的身体语言是如何“出卖”他的真实感情的。

1999年12月的一天，一名被称为“千年轰炸者”的恐怖分子被美国海关抓获。当时，这名叫阿默德的人开着一辆货车正要接受入境检查，只见他神色紧张，满头大汗，这一点引起海关人员的怀疑，他们决定让他下车接受询问，阿默德突然发动车子试图逃跑，但是很快就被海关人员抓了回来，他们还从阿默德的车里搜出了炸药和定时装置。后来得知阿默德是打算去炸毁洛杉矶机场的。

这个案例就说明一个人的身体语言可以真实地反映他的心理情绪。而神色紧张和满头大汗就是大脑的边缘系统做出的反应，如果一个人正承受着巨大的压力，那么，他的大脑就会命令身体做出类似的反应。

大脑的第三部分新皮质是大脑中最不诚实的，这部分又被称作新大脑或者思考大脑，因为它主要掌管人类的认知和记忆等比较高级的能力。人类与哺乳动物的最大区别就是由大脑的这部分决定的。由于控制着思考，这部分大脑会说谎，并且经常行骗，因此也被称作“爱说谎的大脑”。就像前面的案例中那样，大脑的边缘系统使得阿默德在接受检查时表现得很紧张，但是新皮质大脑则“教唆”阿默德隐藏自己的真实情绪，例如在被讯问时，他坚持说“我不知道那些炸药怎么会出现在我

的车上，那不是我的”之类的话欺骗海关人员。新皮质大脑可以让我们在一个自己讨厌的人面前说出赞美他的话，也可以帮助我们做出一个和事实完全相反的解释，如“妈妈的花瓶不是我打碎的”。

所以，单凭一个人的语言是不能判断出他的真实想法的，因为人人都有一个“爱说谎的大脑”。于是，FBI 选择大脑中最诚实的那部分，也就是边缘系统的反应来推断一个人的心理状态。

总之，身体语言传达的信号是诚实的，是很难作假的。你虽然不是先知，但你可以抓住对方一个不经意的动作，从而明察秋毫，看穿他的情感趋势和真实意图。

坦露心迹的两大途径：动作与姿势

“身体语言”这个词语被提出来后，就表明人们对另一个语言体系开始正式研究，也标志着人类对自身探索的进一步加深。

人们无法想到，在几千年的进化历程中，一些因外界刺激而做出的不经意的动作，会演变成一门借助身体移动、面部表情、姿势、手势与其他谈话人的位置或距离等变化来进行信息沟通的学问。当我们称这些为身体语言时，同时就承认了，在人们身上，有一种隐含着的未说出口的话或没有完全表达出的意思。这些无声的语言，利用各种身体符号体现出来。此时，人们虽可以在语言上伪装自己，但身体语言“出卖”了他们的心境。因此，身体语言读心术不但成为解译人们身体语言的密码，而且成为人们准确地认识自己和他人的一个工具。

人类将自己作为观察对象，考察人们日常生活中的一举一动，以便获得关于自己和同胞们的身体语言知识。在分析的过程中，为了剖析每个身体语言的含义，就不可避免地要了解身体语言的基础：动作和姿势。

1. 动作

在这个世界上，所有的动物都会做动作。对于具有发达的大脑，使

用着高级思维的人来说，做出动作更是轻而易举。但我们这些高级的人对动作的理解少之又少。仅仅提出一个问题，就可以难住很多人——你知道人类的动作有多少种，有哪些是生下来就会的吗？

人类的动作可以分为三类，先天的动作、习得的动作和经由训练的动作。当我们处于婴儿时期时，大部分动作都是先天的动作，比如吮吸、哭泣等，这些动作是不用学习、天生就会的。随着我们渐渐长大，会无意识地模仿身边人的动作，这些动作是在生活中逐渐学会并内化成我们的习惯动作，属于习得的动作。如果你学习过体操、舞蹈等运动，你就会接受一套由他人教导的标准化动作，这些动作通常需要长时间的练习，是经由训练而得的动作。

2. 姿势

姿势指的是身体呈现的样子，可以向人们传递某种信息。从某种角度看，姿势也是动作，是一种能够向对方发出视觉信号的动作。而姿势的种类也不少，可分为四种：其一是从属姿势，例如用手托着头休息，这种姿势不带有社交意义，只是身体的从属动作；其二是表现姿势，是社交中表现情绪的重要信号，例如做鬼脸，等等；其三是模仿姿势，即模仿他人的举止，模仿姿势具有特定的社交意义；其四是技术姿势，例如交警指挥交通时专用的姿势，具有专业含义。

通过对身体语言的学习，我们能够从一个人的姿势和动作中看穿一个人的内心。尽管人类与身体语言相伴了很久——当人们还在原始社会的时候，就开始采用一些身体信号来进行交流，但直至 20 世纪，身体语言才引起学者的注意。对这个熟悉而又陌生的领域，我们普通人也应当加以重视，因为它在日常生活和商务活动中都有用武之地。

解读身体语言要遵循的基本规则

透析身体语言的能力，与其说是天分，不如说是日积月累观察和学

习的结果。通过学习，我们解读身体语言的能力会变得更加精湛。下面介绍的几项基本规则，对人们剖析身体语言有着极为重要的意义。

1. 有一双善于观察的眼睛

很多人在与人交流时，完全不注意对方的身体语言，只凭口头语言做判断。这无异于在耳朵里塞上耳塞去聆听他人的讲话。观察力就像肌肉，用则发达，不用则萎缩。不妨在你与他人交流的过程中有意识地训练自己的观察能力，让自己拥有一双善于发现细节的眼睛。

2. 考虑身体动作发生的背景

考虑身体动作发生的背景，即要考虑身体语言发生的“语境”。同口头语言一样，对动作和表情的解读应当在其发生的大环境下进行。例如，一个女人在和同伴聊天的时候做出双臂交叉的动作，可能代表她并不认同对方的意见。而在寒冷的冬天，一个等公交车的人做出双臂交叉的动作，很可能只是因为她很冷。

3. 了解被观察者的基线行为

FBI是如何看出他人的差异化行为的呢？首先他们会寻找对方的基线行为，基线行为就是他们的常态，包括坐姿，手和脚放置的位置，姿势及面部表情，头的倾斜度，甚至包括他们放置自己物品的位置和他们对待别人的态度和举动，等等。了解了一个人的基线行为，才能更敏捷地发现对方的非正常行为。例如，一个人在毫无压力的状态下，表情很轻松，眼睛是放松状态，唇形也是完美的；而此人在压力状态下的表情就会很紧张，眉头紧皱，前额有沟痕，唇形会发生变化。如果你知道人在没有压力时的表情，就能通过表情分辨对方是否处于压力之下，这就是用基线行为判断对方差异化行为的方法。

4. 保持理智与客观

就人们的感情来说，对自己越是重要的人和事，就越难以保持理智和客观。另外，我们做决定时喜欢倾向于依照自己的情绪，但是，这种做法常常使我们变得很盲目，看不清事情的真相。比如，一名男子的种种表现已经透露出他出轨的迹象，他的女友却视而不见，因为她太爱这

个男人，潜意识里知道一旦承认男友花心就会失去他，所以她不愿意也不敢承认。而如果同样的事情发生在她的朋友身上，她一定会劝说自己的朋友分手，甚至为此和朋友发生争吵。可见，要想准确地读懂一个人的身体语言，一定要保持理智和客观，不要被自己的情感所左右。

FBI 最擅长通过身体语言发现线索

FBI 是美国联邦调查局（Federal Bureau of Investigation）的英文缩写，同时这三个字母也代表着这个组织的信条：忠诚（Fidelity）、勇敢（Brave）及正直（Integrity）。

FBI 的招募要求主要有：应聘者必须是美国公民，必须是大学毕业生；大学所学专业必须是计算机科学、物理学、工程学、会计学、财经学、法学、信息技术或其他与调查相关的专业，以及对军队、情报、语言等领域有所涉及的专业；应聘者的年龄在 23~36 岁；应聘者还要具备三年以上全职工作经验；最后一点就是要有一颗爱国的心。

如今的 FBI 增加了一些新的训练内容，其中就有对身体语言的解读，这里有一个案例可以说明身体语言的重要性。齐亚德·贾拉是“9·11”事件的恐怖分子之一，事发前两天，齐亚德开车以每小时 90 英里的速度从马里兰州的警察局前经过，最后警察竟然只是给了他一张罚单了事。警察的掉以轻心导致了两天后的恐怖袭击。FBI 的教员指出，犯罪分子在作案之前会有明显的焦躁行为，齐亚德的车速就说明了这一点。身体语言密码是 FBI 办案过程中强有力的工具，因此能够破解身体语言密码成了所有进入 FBI 的学员必须掌握的一门技能。

随着对身体语言了解的深入，FBI 在破案过程中十分擅长通过身体语言发现线索。在与犯罪嫌疑人对峙的过程中，对方再细微的身体动作都会被 FBI 看在眼里。以下两个案例足以说明了解身体语言在破案过程中的重要性。