

普
华
经
管

神探攻心书系

身体语言——比交谈更可靠的解读方式

国际刑警

教你破解身体语言

沐 风◎编著

ICPO



变身国际刑警 倾听无声语言
{ 领悟实质 把握人心 解析人性 正确认知 }
每个人都能成为破解身体语言的高手



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

H026.3-49
04

013064917

神探攻心书系

国际刑警教你破解身体语言

沐 风 编著



北航

C1673206

人民邮电出版社
北 京

H026.3-49
04

图书在版编目(CIP)数据

国际刑警教你破解身体语言 / 沐风编著. — 北京 :
人民邮电出版社, 2013.9

(神探攻心书系)

ISBN 978-7-115-32704-8

I. ①国… II. ①沐… 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(2013)第170685号

内 容 提 要

解读身体语言已经成为实用的心理学技能之一,除了可以帮助国际刑警侦破案件,还有着相当广泛的应用空间。本书总结了国际刑警在身体语言方面的理论研究和实践经验,分享了身体语言中所隐藏的秘密,教你掌握更高效的沟通技巧,使你能够通过身体语言来彻底解读一个人。

本书适合从事商业谈判、人力资源、心理咨询与培训等工作的人士阅读,也可供对身体语言或心理学感兴趣的读者阅读。

◆ 编 著 沐 风

责任编辑 乔永真

执行编辑 唐可人

责任印制 杨林杰

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号

邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷

◆ 开本: 700×1000 1/16

印张: 13.5

字数: 124千字

2013年9月第1版

2013年9月河北第1次印刷

定价: 29.00元

读者服务热线: (010)67129879 印装质量热线: (010)67129223

反盗版热线: (010)67171154

广告经营许可证: 京崇工商广字第0021号

前言

国际刑事警察组织（Interpol 或 ICPO, International Criminal Police Organization），简称为国际刑警，成立于 1923 年，专门调查及打击跨境罪案。其总部最初设在维也纳，德奥合并时期，该组织被德国秘密警察接管，成为盖世太保的一个分部。德国于第二次世界大战中投降后，英国、法国、比利时和斯堪的纳维亚国家的刑事警察成立了一个新的组织，但沿用“国际警察组织”的这一名称。国际刑警机构在其发展过程中，地位不断提升，目前已经成为继联合国外规模第二大的国际组织，也是全球最大的警察组织。

很多人都为国际刑警的睿智和干练所折服。在荧屏上，精明的国际刑警不管是进行潜伏、抓捕还是谈判、审讯，总能够出色地完成任务，即使在嫌疑人守口如瓶、沉默不语的情况下，国际刑警仍然能够从他们身上获取到很多有用



的线索。这是因为在国际刑警看来，嫌疑人的身体语言可以出卖他。国际刑警往往就是依靠捕捉对方的身体语言来判断对方真实的心理活动的。

20 世纪 50 年代，加利福尼亚大学洛杉矶分校的心理学教授阿尔伯特·麦拉宾在《沉默的语言》一书中指出：人的感情和态度能用声音表达的只有不到 40%，而由无声的肢体动作表达的能达到 50%。可见，身体的动作对于人们表达自己的感情起着主导的作用。

身体语言是一种非言语的交流方式，它不仅存在于国际刑警的审讯室里，也存在于我们的日常生活。我们每个人、每一天都在运用非言语行为与外界交流。从个人层面上讲，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、喜欢什么样的休闲运动，甚至是我们结交什么样的人、经常出入哪些场所，都属于非言语的交流，这一切都在向外界传达我们的态度、想法、情绪、修养和品位等信息，影响着外界对我们的评价。如何解读这些身体语言所包含的意义？你需要像国际刑警一样，首先掌握使用这种交流方式的技巧，使其变成你的一种本能，然后你才可以自如地运用它们来向对方传递你想要传递的信号并且理解对方所传递的信号。

为了便于读者阅读、增强本书的趣味性，我们对书中破解身体语言的方法都配上了经典的案例与图表，读者可以轻松领悟破解身体语言方法的实质。希望读者能够通过阅读本书学会把握人心、解析人性，正确认知他人的身体语言，从而赢得人际交往关系中的主动权，能成为国际刑警那样的破解身体语言的高手。

新浪微博: @普华文化 (关注微博, 免费订阅普华每月新书信息速递)

目 录



第一章 非言语沟通——身体语言暗藏玄机……1

身体语言：比交谈更可靠的解读方式……1

解读身体语言要遵循的基本规则……4

国际刑警擅长通过身体语言发现线索……6

姿势与动作是了解身体语言的基础……8

身体语言基本姿势的起源……10

身体语言随年龄变化而变化……11

当身体与言语相矛盾……13

身体语言受外界条件影响……15



第二章 一切从头开始——头部是心灵的指挥官……17

头部动作所隐含的意思……17

歪头传达顺从的信号……19

对点头的深入了解……21

下巴诉说的心理状态……25

拍头和挠头所传达的含义……27



第三章 会说话的眼睛——国际刑警慧“眼”识人……31

通过眼神来观心……31

瞳孔扩张反射情绪变化……33

留心他人延长眨眼的时间……35

眼部动作所传达的信息……38

从眼睛的朝向辨别谎言……41

目光接触的力量……43

东张西望暴露内心的不安……44



第四章 表情读心——国际刑警如何识别他人表情的真相……47

世界通用的七种面部表情……47

轻微表情、局部表情和微表情……50

嘴部动作传达的心绪信息……52

眉毛所传达的信息……54

如何判断真笑与假笑……56

从笑容看对方的个性……59



第五章 腿和脚——离大脑最远的部位最诚实……63

跨骑椅子传达的两种信息：进攻和防守……63

双腿传达的含义……66

放松而自信的4字腿……68

快乐脚是一种可靠信号……69

脚踝相扣——对立延长……70

脚尖的方向泄露真实的兴趣所在……72



第六章 躯干的信号——身之所向即心之所向……75

身体的倾斜体现喜好……75

身体坐姿的指向……77

从站姿分析他人的心理信号……79

角度随着气氛变化而变化……81

低头耸肩所传递的信号……83

拥抱也有真心假意……85

腰臀与人的警觉度……86



第七章 手臂动作——国际刑警揭示手臂的权力宣言……89

双臂交叉的不同含义……89



自我拥抱：无言地诉说着孤独和无助……91

后背的手臂往往传达的是权力宣言……93

双手放在臀部两侧：有所准备……95

双手叉腰：威慑与控制力……97



第八章 百变手势——国际刑警以手观人，以手观心……99

大拇指传递的情绪信号……99

紧握双手表示挫败感或敌意……102

尖塔式手势：优越感十足……104

对方是否喜欢你，握手见分晓……106

十指交叉，无形的控制力……107

摩拳擦掌的多种情绪与态度……109

掌心方向传递不同含义……110

抚摸下巴的答案……112

手持酒杯的姿态展现不同信息……113



第九章 个人领地——无处不在的身体距离与私人空间……117

守护地盘是一种传统意识……117

个人空间是“私有领地”……119

个人空间的国度差异……122

进犯，就在我们身边……124

缩短空间距离，拉近心理距离……126

如何拉近与陌生人的距离……128

第十章 行为习惯——开启心灵的窗户……131

习惯动作蕴含的意义……131

电话能够“出卖”人的性格……133

睡觉的姿势轻松看出人的本性……135

下意识动作体现真实想法……139

从选择宠物探知对方个性……140

手持咖啡杯的位置，透露个性倾向

……144

从吸烟的习惯看穿他的真性情……145

吐烟圈也会暴露性格或情绪……148

字如其人：笔迹传达的信息……149

从开车行为和习惯判断性格……151

从言谈方式来解析个性……153

不同的人有不同的阅读习惯……155

座位喜好透露自身个性……157

第十一章 外表的力量——外在造型看透内在心境……159

服装是性格的外在体现……159

首饰传递的个人信息……161

戒指中的玄机……164

领带展示男人的深层内心……166

从手表样式看个人时间观念……169

提包：拿在手里的性格……172



帽子：个性从头开始……174

鞋子的偏好透露个性……176

眼镜也是自我表现的道具……178

妆容后面的秘密……180

口红显示女性的性格和职业……181

发型揭示个性密码……183



第十二章 身体细节——小动作泄露当下情绪……187

注意！这些小动作=他有话说……187

心中紧张与不安的小动作……189

咀嚼和吞咽动作所传达的信息……192

背离重力的动作：积极情绪……194

谈话中的那些小动作……195

随身携带手袋动作表示内心的戒备……197

附录 测试你的身体语言洞察能力……201

参考书目……205

非言语沟通——身体语言暗藏玄机

据统计，非文字语言交流占人类间总交流的 60%~93%。也就是说，人们通常是以身体语言代替文字语言来表达感受的。国际刑警在执行任务中发现，无声的身体语言打开了隐藏在日常生活行为背后的空间。

身体语言：比交谈更可靠的解读方式

国际刑警认为，身体语言传达的信号是诚实的，是很难作假的。国际刑警虽然不是先知，但他们可以抓住对方一个不经意的动作，从而明察秋毫，看穿犯罪嫌疑人的情感趋势和真实意图。



人际沟通包括许多方面,言语沟通和非言语沟通是其中最主要的两个方面。口头语言和书面语言是言语沟通的两种主要方式,非言语沟通则主要包括眼神、手势、触摸、肢体动作和面部表情等这类显性行为,以及通过空间、服饰等暴露出来的非显性信息,其中使用得最广的是眼神、手势、触摸、肢体动作和面部表情等这类显性行为。美国行为学家斯泰恩将非言语沟通中的显性行为称为身体语言,简称为体语。

20 世纪 50 年代,美国心理学家阿尔伯特·麦拉宾提出了“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,还有身体语言。所谓“7-38-55 定律”,指的是这三项元素在沟通中所占的比重,即用词占 7%,声调占 38%,身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:在面对面的沟通中,说话的内容往往是最“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想法,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,解译人们身体语言的密码,就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,一位名叫保罗·麦克林的科学先驱提出,人类大脑是由“爬虫类脑”(脑干)、“哺乳动物类脑”(边缘系统)和“人类大脑”(新皮质)三位一体组成的。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缺少的一部分,它们很难被伪装或消除,例如,你突然看到一个恐怖的

镜头时，很难表现得若无其事。所以说大脑的边缘反应是人类思想、感觉和意图最真实的反映，且是已经被大众所接受的一种公认的事实。

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”的恐怖分子被抓获。当时，这名叫阿默德的恐怖分子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，这一点引起国际刑警的怀疑，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。

这个案例说明一个人的身体语言可以真实地反映他的心理情绪。神色紧张和满头大汗就是大脑的边缘系统命令一个正承受着巨大压力的人的身体做出的反应。

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、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，但是新皮质大脑则会“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，也可以帮助我们作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”。

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”。所以，国际刑警选择大脑中最诚实的那部分，也就是边缘系统所指导的反应来推断一个人的心理状态。



解读身体语言要遵循的基本规则



身体语言是人们准确地认识自己和他人的一种工具。而要利用这一工具，就要遵守一定的基本原则。

身体语言这个词语被提出来后，就标志着人们对另一个语言体系开始了正式的研究，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，一些因外界刺激而引起的不经意的身体运动，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的变化来进行信息沟通的学问。当我们称这些为身体语言时，同时也就承认了，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来的意思。

国际刑警从心理学角度出发，通过对人与事进行攻心术的分析与研究，并在不断成长的过程中加强对心理学的培训与深造，才取得了如今的成绩。在这个过程中，国际刑警充分体现出他们在工作中对心理学和读心术的掌握和娴熟运用。

透析身体语言的能力，与其说是国际刑警的天分，不如说是日积月累观察和学习的结果。因此，任何人都不应当忽略将身体语言当作一种科学来学习。即使一个简单的动作，在不同的文化中，不同的环境里，都会产生千差万别的含义。下面将要介绍的三项基本规则，更是对人们剖析身体语言有着极为重要的意义。

1. 考虑身体动作发生的背景

这是指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，在办公室里，你向合伙人提

出一个议案，他做出摩擦双手的动作，表示他对这个提议非常感兴趣，并愿意积极地去执行；如果换一个地点，在寒冷冬天的大街上，你看到一个人边走边摩擦双手，这时，他并不是在表达一种期待的感情，而可能只是因为他很冷。

2. 考虑身体动作和语言的一致性

观察人们的无声语言——身体动作，与口头语言做参照，看两者的表达是否一致，将更有利于分析所传递信息的真实性。当信息完全一致的时候，那这个人的话就是真实的；但若是某个人在语言上说支持你，实际上却双手环抱于前（防卫的特征），下巴紧绷（紧张，批判之意），那他的说辞就很难有说服力了。

在这一点上，女性听众更善于发现蛛丝马迹。因为女性之间在交流时，更多地依赖无声的肢体语言，一旦她们发现一个人的话同他的身体动作自相矛盾，她们马上就会对这个人的话产生强烈的质疑。

3. 考虑身体动作发出的连贯性

解读身体语言时的一个致命错误就是，将每个表情、动作孤立起来，在忽视其他相联系的表情、动作，以及大环境的情况下，片面地解读他人的肢体语言。例如，用手触摸嘴唇，有可能表示撒谎、不确定等意思。所以，其具体含义应当取决于同时发生的其他表情和动作。另外，肢体语言也有“词组”、“句子”和“标点”之分，每一个表情或动作就好比一个单词，而每一个单词的含义都不是单一的。

为能更准确地解读，人们应把“词语”放到“句子”里，配合“语境”一起理解，如此才能彻底弄清楚整体的含义。所以，在获取身体语言的真实信息之前，每个人都需要连贯地观察他人的身体语言。

正如美国科学家提供的数据所显示，一般人一天实际说话不过10到11分钟，而产生的非语言信息（绝大多数为身体语言）是语言信息的五倍之多。从