



身体会说话。FBI教你见微知著，掌控人际博弈中的主动权

# FBI

## 微动作心理学

### 处处占先机的心理策略

今天，神奇的读心术已不仅仅只有像美国联邦调查局（FBI）、美国中情局（CIA）、英国军情六处等特殊机构在运用，而是几乎所有人都在自己的人际交往中运用。

拥有读心术这种能力的人，能够快速看穿对方的心理，成为社交达人。



金圣荣◎著



# FBI

## 微动作心理学

处处占先机的心理策略

Wei Dong Zuo Xin Li Xue

金圣荣◎著



图书在版编目(CIP)数据

FBI微动作心理学/金圣荣著.—北京:民主与建设出版社,2016.7

ISBN 978-7-5139-1218-1

I. ①F… II. ①金… III. ①动作心理学—通俗读物  
IV. ①B84-069

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第173453号

©民主与建设出版社,2016

FBI微动作心理学

FBI WEIDONGZUO XINLIXUE

出版人:许久文

作者:金圣荣

责任编辑:李保华

封面设计:久品轩

出版发行:民主与建设出版社有限责任公司

电话:(010)59419778 59417745

社址:北京市朝阳区阜通东大街融科望京中心B座601室

邮编:100102

印刷:固安县保利达印务有限公司

版次:2016年10月第1版 2016年10月第1次印刷

开本:720×1000mm 1/16

印张:13.25

字数:156千字

书号:ISBN 978-7-5139-1218-1

定价:35.00元

注:如有印、装质量问题,请与出版社联系。

## 前 言

在人际交往过程中，只有对他人有一定的了解，才能找到合适的方式与之交流和交往。因为，当我们了解了对方之后，才知道对方喜欢什么话题，以及怎样与之交流，从而拉近彼此的距离，并且让对方开口说话。但如果我们对对方的个性、兴趣、习惯等毫无所知，接下来的交流与交往就无从下手。对于初次见面该怎样交流的问题，不少人会感到很纠结。其中原因就是，在面对陌生人时，人们往往不知道怎样引出话题；在与陌生人交流的过程中，不知道对方对自己的话题是否关注，不知道对方对自己的态度，也不知道对方是怎样的一个人，等等。想要解决这个问题，就需要懂得一些人类的行为心理学。

每个人都有自己的个性，个性对一个人的行为有着很大的决定作用。如果我们用心观察自己和他人的行为就不难发现，其实，每个人的的一举一动都在告诉他人自己是怎样的一个人。也就是说，将我们个性出卖了的，正是我们自己的身体反应。一样的道理，如果我们很了解一个人的个性，不仅会对他当前的行为有所掌握，还可以根据他的个性对他未来会做些什么有所预见。

每个人都希望对别人多一些了解，其实，这并不难。只要大家在生活中做个有心之人，善于观察周围人的举动，慢慢地就会发现，在人们各种



细微的动作中隐藏着他的个性信息，而且他的细微动作还能显示出其内心的微妙变化。

可以说，FBI 在很长时间里都是一种神话般的存在。相关资料反映，FBI 曾查办出很多惊动世人的大案。这些办案人员不仅办案速度快，而且在对犯罪嫌疑人的审讯中也很少出现纰漏。FBI 之所以有着神奇的办案能力，很大程度上取决于办案人员对人类行为所透露的信息的准确把握。

FBI 办案人员深知，在人们看似不经意的姿势和动作中，隐藏着个人内心的秘密。

人类的肢体动作是一种无声的语言。心理学研究发现，当人与人面对面交流时，通过肢体语言所传递的信息高达 55% 以上。也就是说，人类的肢体语言在人际沟通中有着语言不可替代的作用。

所谓的肢体语言，就是一个人用身体动作来表达情感、交流信息、表明意图等沟通手段。它包括面部表情、姿态和手势以及其它非语言手段，也是人们在日常交流中用以辨别他人内心世界的主要根据。事实上，这些丰富的肢体语言，的确更能无声胜有声地将信息表达出来。美国心理学家爱德华·霍尔曾说：“无声语言所显示的意义要比有声语言更丰富。”而行为研究表明，肢体语言对内在素质的揭示具有确定性和直观性。那么，想要解读肢体语言并通过这一方式达到对他人了解的目的，该从哪方面入手呢？

首先，要学会观察周围人的行为方式。研究表明，你对一个人越了解，就越容易发现他的行为所透露的信息，而你视线里存储的数据足以让你对这些信息做出相应的判断。比如，你发现你正在念初中的儿子在参加考试前有挠头或咬嘴唇的举动时，你应该知道，对于这次考试，他可能没有做



足准备或比较紧张。而你在以后的日子里也一定会看到，每当内心紧张时他都会做这个动作。

通过对亲近的人的观察，你会掌握一些判断行为方式的依据，然后去试着分析和识别陌生人的各种微小动作，并不断积累经验，了解越来越多的肢体语言所透露的信息。

另外，要知道一个人行为变化的含义，一个人行为发生变化，表明这个人正在对某种信息进行加工或调试，这也能反映出某个人在某种环境下的兴趣和意图。对这些行为变化的了解，可以帮助我们预测将要发生的事，让我们获得更加充裕的时间以找到应对的方法。FBI 办案人员，总是能够从犯罪嫌疑人细微的动作变化中捕捉到他心理状态的变化，从而找到审讯的突破口。

根据办案人员的经验，犯罪嫌疑人微小的手部动作，腿部动作，躯干突然挺直、前倾或后倾，眼神的专注和不专注，瞳孔大小的变化等，都可能隐藏着嫌疑人的犯罪线索。

FBI 的这一办案经验，完全可以应用到我们的现实生活中。人们第一次与人见面时，就可以通过观察对方不经意间做出的肢体动作，去分析判断对方的个性以及心理变化，从而在短时间内了解对方的个性以及好恶，为自己赢得掌控局面的机会。本书通过典型案例以及细致的心理分析，向人们展现了作为“非语言”形式的肢体语言在各种状况下所传递的信息。比如，手部动作所包含的各种含义，腿部在不同情形下的下意识动作，眼神动作、视线移动所表达的意义，以及人们在说话时的语态所传递的各种信息等，并通过对这些肢体语言的展示，为大家提供了很多值得参考的行为动作的常识。



任何一种动作都可以是人们了解他人内心世界的途径。语言可以伪装，但人类的行为和眼睛动作却很容易在不经意间泄露一个人的内心秘密。无论他隐藏得多深，都能透过肢体语言发现其中的端倪。因此，想要更多更快地了解他人，拥有更顺利的人际交往，就要在生活中做一个有心人，只要善于观察、勤于思考，就能够掌握识人的本领。我们编写本书的目的也在于此，希望读者通过阅读本书能从中学习到一些识人的技能，从而在人际交往过程中更加游刃有余。



# 目 录

## 第一章 第一印象：FBI 告诉你从第一印象认识对手

1. 怎样才能形成完美的第一印象 .....2
2. 第一次见面，怎样读懂别人的心思？ .....6
3. 初次见面，从点菜上读懂对方的性格 ..... 10
4. 初次见面，打电话的动作能看出个性 .....14
5. 从抽烟看他人的性格特点 ..... 17

## 第二章 下意识动作：FBI 告诉你从下意识的小动作看懂人

1. 从眼神读懂对方的心思 .....24
2. 从下意识的手势中看出意图 .....29
3. 抽衣领泄露的秘密？ .....33
4. 下意识的小动作透露的信息 .....37
5. 从脚尖动作变化中读出的逃离之意 .....41

## 第三章 言谈举止：FBI 告诉你言谈举止背后的真实信息

1. 从说话方式看一个人的性格 .....48





2. 从言辞中判断话语的真实性 .....	53
3. 说话时结巴可能在撒谎 .....	58
4. 说话习惯也是一个人性格表露 .....	63
5. 喋喋不休背后的欲盖弥彰 .....	68

#### **第四章 撒谎动作：FBI 告诉你人撒谎时有什么动作信号**

1. 从双腿颤动或轻摇中读出心理的变化 .....	74
2. 挺起胸膛就能让你的心思有地方躲藏吗 .....	77
3. 撒谎者的绞缠双脚动作 .....	81
4. 隐藏自我的耸肩缩头动作 .....	85

#### **第五章 手部动作：FBI 告诉你怎样从上部看出真实信息**

1. 手部动作透露的信息 .....	90
2. 手指交叉传达出什么意思? .....	93
3. 留意双手叉腰的细微动作 .....	97
4. 握手也能暴露内心的秘密 .....	100
5. 从手部动作暴露的秘密 .....	104

#### **第六章 腿部动作：FBI 告诉你怎样从下部看出真实信息**

1. 从脚部姿势解读一个人的内心 .....	110
2. 从腿脚动作发现内心的情绪变化 .....	115
3. 叉开双腿的心理含义 .....	119
4. 从站姿看性格 .....	122



5. 走路姿势可以看出一个人的性格.....	126
------------------------	-----

## **第七章 形体动作：FBI 告诉你怎样从肢体看出真实信息**

1. 男性拥有比女性更丰富的肢体语言 .....	132
2. 不同身材透露的不同的性格特征.....	136
3. 身体前倾意味着什么？ .....	141
4. 是什么出卖了你？ .....	145
5. 从掰手指节动作隐藏的性格特征.....	149

## **第八章 习惯动作：FBI 告诉你从生活习惯中看懂人心**

1. 从习惯动作中读懂他人的心理状态 .....	154
2. 暴露性格特征的喝咖啡方式 .....	159
3. 从不同的阅读习惯解读他人的性格特征.....	163
4. 从握酒杯的动作中探寻个性特征 .....	166
5. 对不同音乐的喜爱揭示出不同的性格特征 .....	171
6. 帽子下隐藏的性格特征 .....	175

## **第九章 面部动作：FBI 告诉你读懂写在脸上的心理游戏**

1. 从脸色变化中读出他人的情绪变化 .....	180
2. 嘴唇动作的丰富含义 .....	185
3. 从头部动作中窥探心理变化 .....	188
4. 由表情动作透析情绪变化.....	192
5. 透过面部表情看透内心的活动 .....	196



## 第一章 第一印象：

FBI 告诉你从第一印象认识对手



# 1

## 怎样才能形成完美的第一印象

在社会交往中，人们留给他人的第一印象对自己有着不可估量的影响。FBI 根据多年的判案经验，总结出这样一个结论：当互不认识的人第一次见面时，对对方 60% ~ 80% 的初步印象是在相见后的四分钟之内形成的。这就是人们所说的第一印象。科学研究表明，大脑神经系统对新信息的反馈是人们形成第一印象的原因，起决定作用的是杏仁核和皮质层。人类的大脑会将每天所接收的信息进行编码，在初次接触到某一事物时，大脑中的杏仁核和皮质层会根据对方的特征进行快速分类，使得人们对这一事物形成第一印象。而对第一印象起决定作用的就是观察者的视角，以及被观察者的表现。

第一印象对人们的重要性到底有多大？美国前总统克林顿与其夫人希拉里的结合以及由此对美国历史的影响，不能不说有赖于他们的初相识。他们第一次见面是在耶鲁大学图书馆。初相遇时，希拉里与克林顿对视了很久，之后她主动走向克林顿，并对他说：“我们既然对视了这么久，我认为我们可以相互认识一下。”正是希拉里的这句话，开启了二人人生的新篇章。



可以说，有很多男女的结合正是源于彼此美好的第一印象。当然，很多时候，第一印象带给人们的感觉都各有不同。比如，有人因为第一印象博得了用人单位的好感，于是顺利找到了一份可心的工作，有人则因为第一印象而失去了这样的机会。可见，第一印象对于人们的影响有多大。一位作家就曾说过，对于第一次见面中不喜欢的人，他绝不会见第二次。

既然第一印象的影响如此巨大，那么人们应该如何让自己留给他人的第一印象变得更加完美，从而获得更多的关注、信任，为自己的人生赢得更多的机会呢？

FBI 在办案过程中，由于经常接触到形形色色的人，并需要尽可能地在短时间内对其进行正确的分析和判断，所以探员们对人的观察十分细心，他们可以从第一印象中很快判断出一个人的身体状况、文化教养、个人素质等。当然，在我们普通人的生活中，对他人留给自己的第一印象所做的判断有时难免出现偏差。比如，很多人看到娃娃脸、大眼睛就会觉得这个人比较亲切、单纯；见到健谈，热情开朗的人就断定他善良，否则便认为他悲观、内向。或许，真实情况不是这样的。第一印象未必真实，而基于第一印象所作出的判断也未必准确。不过，我们不可否认的是，第一印象有一定的持久性，一个人要改变自己对他人的基于第一印象的判断，是要花费一段很长的时间的。所以说，在社会活动中，重视自己留给他人的第一印象还是很有必要的。

研究表明，在第一次会面中，外表在个人印象得分中占到了 50%，即身高、性别、年龄、体重、肤色、形体语言、衣着打扮等。作为外表的一部分，这些因素都起着相应的作用。其次，一个人的说话声音和方式，占据了第一印象的 38%，其传达的信息及内容占 7%。因此，在与他人初次见面时，



要想给人留下完美的第一印象，应从这几方面下功夫。

对于穿着，有些人并不十分在意。殊不知，服装作为一种“非语言”，其实是有着一定的暗示含义的。

一位公司老板曾这样告诫自己的员工：如果你迟到了，不管是因为什么，都不要着急忙慌地来上班。否则，当你衣衫不整地走进办公室时，所有人都会以为你碰到了麻烦。所以，当迟到已成为不可更改的事实时，就索性迟到，拿出一些时间好好地把自己打扮一下，让你看起来有条不紊。这样，你就会因你的良好形象使得你的迟到得到一定的补偿。

一些职业设计师和心理学家为了帮助人们建立良好的第一印象，给出了这样几条建议：

（一）初次与人见面时，花点时间在穿着打扮上，注意一下自己的仪表。做几个深呼吸，消除紧张感，从而给人从容淡定的初印象。

（二）微笑面对他人。微笑是最好的语言，它能快速消解彼此的陌生感，使双方更容易轻松交谈。因此，与人初次见面时要面带自然的微笑。

（三）研究表明，展现你对他人的兴趣会让你更有魅力。在与人见面前，要弄清楚对方的名字。初次相见，就能开口叫出对方的名字，这会对方非常高兴，你也因此会给人留下良好的印象。

（四）用眼神沟通。第一次见面，对方是位女性时，切忌直勾勾地盯着对方，那会让人对你产生误解。与人交流时要平视对方，也就是用眼神说话，这样会让对方感觉到你的强大。但眼神不能朝向侧前方，那会让人觉得你流露出的是不屑一顾的神态。

（五）杜绝无用动作。交谈过程中不要有什么小动作，要集中注意力。如果在与对方交流时不断出现各种小动作，如整理衣服，摆弄头发等，会



让人感觉你对人缺少起码的尊重。

另外，手机尽量调成静音。如果实在有不得不接的电话，要跟对方说声“不好意思”，一般情况下，这样还会赢得对方的理解。

（六）在与人交流时，要表现出积极的态度。态度很重要，因为它直接影响着你所释放的信息。如果你的态度是积极的，即便在焦急紧张的情况下，你的态度也会给周围人带来好的影响。

（七）一定要注意自己姿势。站着时要直立，这会让你看起来很自信；坐着时，不要把手放在胸前，或者翘起二郎腿；与对方握手时，也有一定的讲究，一次强有力的握手会给对方留下好的印象。

在初次与人见面时，要从多方面考虑，每一个环节都要注意到。人们常说，细节决定成败，而能否给他人留下完美的第一印象正是由诸多细节决定的。完美的第一印象在交友、相亲、找工作等诸多方面都对我们有着深刻的影响，它可能会因为你的大意和随便让你失去本不该失去的机会。因此，想要赢得人生中的各种机会，在与人第一次会面时，做足充分的准备十分有必要。



## 2

### 第一次见面，怎样读懂别人的心思？

第一次与人见面能迅速读懂他人的心思对自己很重要，因为那可以让你很快做出应对他人的反应。正确的反应在之后双方的交流中，甚至对于是否继续交往，都起着一定的正面作用，错误的反应则会适得其反，还可能让双方陷入一时的尴尬境地。因此，初次见面时想要双方的交流更加顺畅愉悦，首先要读懂对方的心思。那么，如何才能在初次见面时快速读懂对方的心思呢？

初次见面，虽然双方都很陌生，但如果留意观察对方，还是可以从一些细微处读懂对方心思的。实际上，一个人的面部表情、言谈举止、衣着服饰等方面都会透露出他的个性与心思。因此，只要在这些因素中捕捉到其所透露的复杂而微妙的信息，就可以准确地判断出一个人的情绪、性格、态度等。所以说，在初次与人见面时，如果你是一个善于观察、心思细腻的人，就能够在很短的时间内将这些信息收集到，并通过快速分析，判断、洞察出对方内心的真实想法。

德谟克利特是古希腊的一位哲学家，被后人称为“唯物论的鼻祖”。这位哲学大师有着很强的洞察力。有一天，德谟克利特在街上散步，碰到





了一位熟识的姑娘，于是，他上前与这位姑娘打了一声招呼：“姑娘，你好！”第二天，非常凑巧，德谟克利特散步时又遇到了昨天同样打扮的那位姑娘。然而，仅仅隔了一天，他就发现了姑娘与昨日的不同，于是这样招呼道：“这……太太，你好！”

一夜之间成为“太太”的那位姑娘，其身份的变化就那样被德谟克利特一眼看穿。姑娘马上羞红了脸，微低着头让德谟克利特从身边走过。那么，德谟克利特是如何看出姑娘的变化的呢？当然是从姑娘的脸色、眼睛的活动情况，以及面部表情和走路的姿态等一系列细微的行为举止中看出来的。而能够做出如此准确的判断，当然与德谟克利特善于观察的个性分不开。

据说，这位哲学大师有着极其强烈的探索精神和敏锐的观察力。他有时正吃着新鲜的水果时，会突然从房间跑出，到果菜地里去搞清楚那个瓜果好吃的原因。从这点可以看出，他为什么会有那么神奇的识人本领了。当然，德谟克利特的故事也告诉人们这样一个道理：对于善于观察的人来说，一个人的样貌举止是可以反映出他的精神和身体状况以及他的性格等信息的。

在 FBI 办案多年的探员由于接触过各种类型的嫌疑人，因此，他们能够从嫌疑人的每一个看似平常的动作和话语中，以及他们的着装上，洞悉到常人难以看出的丰富的非语言内容。而正是这样的观察能力，让他们一次次地从这样的判断中准确地找出嫌疑人的罪证。FBI 探员是一群训练有素的人，善于观察是他们工作必备的能力。不过，任何人通过努力学习，都可以使自己的观察力得到提升，从而在与人初次见面时快速读懂对方的心思。