

身体语言比口头语言更加真实而具有说服力

# FBI 教你破解 身体语言

凭借身体语言 | 探索内心秘密 [大全集]

郑朋娜  
主编



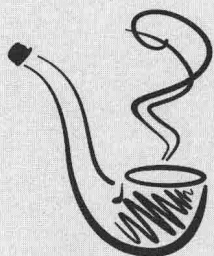
WHAT EVERY  
BODY  
IS SAYING

南海出版公司

# FBI 教你破解 身体语言

大全集

郑朋娜 主编



南海出版公司  
2016·海口

图书在版编目 ( CIP ) 数据

FBI教你破解身体语言大全集 / 郑朋娜主编. —海口: 南海出版公司, 2016.1

ISBN 978-7-5442-7562-0

I. ①F… II. ①郑… 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 (2014) 第280427号

FBI JIAO NI POJIE SHENTI YUYAN DA QUANJI

## FBI教你破解身体语言大全集

出 品:  唐码书业  
TANGMARK.COM

主 编: 郑朋娜

责任编辑: 张 媛 雷珊珊

封面设计: 廖鑫术

出版发行: 南海出版公司

电 话: (0898) 66568511 (出版) (0898) 65350227 (发行)

社 址: 海南省海口市海秀中路51号星华大厦五楼 邮编: 570206

电子信箱: nhpublishing@163.com

经 销: 新华书店

印 制: 北京海纳百川旭彩印务有限公司

开 本: 787毫米 × 1092毫米 1/16

印 张: 24

字 数: 430千

版 次: 2016年1月第1版 2016年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5442-7562-0

定 价: 49.00元

# 前言

## P R E F A C E

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（Bravery）、正直（Integrity）。FBI在办案过程中从来不会忽视犯罪嫌疑人的每一个动作，因为他们深知，最重要的线索往往就是从最微小的动作中发现出来的。

美国加利福尼亚地区近来发生了一起谋杀案。死者是一名年过六旬的老人。老人死在自己家中，死状十分痛苦，但是屋内却没有任何打斗的痕迹。

FBI探员赶到之后，对现场做了保护和勘察，并对死者的亲属做了详细的笔录。在做笔录的时候，FBI探员详细观察着每一个人的神情。轮到死者的小女儿时，她尽量表现得十分悲伤，并反复强调自己和父亲的关系十分亲密。当说到父亲对自己的关心时，她的眼睛忽然眯了一下。FBI探员马上捕捉到了这细微的动作，并由此判断她的话并不可靠。

FBI探员把这名小女儿列为主要的犯罪嫌疑人之一。他们向死者的邻居打听小女儿和其父亲的关系，邻居们异口同声地说小女儿与其父亲的关系并不好，经常争吵，小女儿还扬言总有一天要报复其父亲。

FBI探员了解到这个情况后马上对小女儿进行了立案侦查。在大量的事实面前，小女儿终于承认是她杀害了自己的父亲。

审讯中，FBI探员特工通过“眼睛眯起来”这一细节，识破了犯罪嫌疑人的心思——从那一刻起，这名嫌疑人就成为了该案件的第一嫌疑人，事实证明她没有被冤枉——正是犯罪嫌疑人脸上的细微表情和下意识的动作出卖了她。

事实上，许多FBI的特工人员都在研究并运用身体语言来破案，因为人们虽然可以控制自己说话的内容，却无法控制自己身体的下意识反应，也就是说，身体语言比口头语言更加真实而有说服力。

“在没有得到任何证据的情况下是不能进行推理的，那样的话，只能是误入歧

途。”这是文学经典形象福尔摩斯侦探的名言。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竟然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。

为什么他有如此大的信心呢？因为他内心十分清楚人的身体语言密码所拥有的巨大力量。犯罪嫌疑人可以制造出种种口头的谎言，但是却没有办法控制住自己的身体语言，不经意中他们就会把内心的秘密泄露在一个眼神或者一个看似没有深意的手势里。与一般人相比，福尔摩斯的优势就在于他懂得从人的身体语言来分辨他是否在说谎，同时从这些信号里知道对方的真实想法。FBI也一样，他们之所以能读懂人心，是因为他们在人们身上找到了足够的信息。

身体语言指的是非词语性的身体符号，包括目光与面部表情、身体运动与触摸、姿势与外貌、身体间的空间距离等。我们在与人交流沟通时，即使不说话，也可以凭借对方的身体语言来探索他内心的秘密，对方也同样可以通过身体语言了解到我们的真实想法。

20世纪50年代的身体语言研究学者阿尔伯特·麦拉宾通过研究发现，一条信息所产生的全部影响力中仅有7%是来自于文字语言，剩下的全部信息由声音（包括语音、语调等），以及无声肢体语言来传达——而这93%全部属于身体语言的范畴。

在广播和信件成为人们远距离传播的最主要途径时，人们把所有的注意力都放在了口头和文字语言上，身体语言在此时被严重忽视；而当电视媒介成为大众传播的主要媒介时，人们对身体语言重要性的认识才开始上升。我们通过电视可以看到人的脸部表情变化，甚至最细微的手势。美国总统大选的电视辩论环节总是最激烈也是最精彩的，每个候选者总会有一群智囊团，他们不仅提供语言内容上的资料，也为候选者策划一系列的表情和手势，以期更胜一筹。

要掌握身体语言的丰富内涵，实际上并不需要进行多么复杂的训练，你只需要每天抽出一点时间观察身边的人，研究他们的身体动作，就可以对它有着深刻而又生动的认识。只要有人的地方，就有交际的存在，就有身体语言的舞台，自然也是学习的课堂。

学习破解身体语言，不止是为了让我们掌握使用这种交流方式的技巧，使其变成自己的一种本能，从而能更加准确地明白别人的心理本质，了解他们的内心世界，更是为了让我们能够有意识地控制自己的行为，正确地展现自己，自如地运用它们来向对方表达自己想要传递的意图并且理解对方所反馈的信号，从而进行更有效的人际沟通，提升个人形象，在生活和工作中走上成功之路。



## 第一篇

### 神秘的非言语智慧..... 001

#### 第一章 身体最懂你的心 ..... 002

- 人类的第二种语言——身体语言····· 002
- 身体比情感先行一步····· 003
- 身体语言更符合人们的内心活动····· 005
- 袒露心迹的两大途径：姿势与动作····· 006
- 玄之又玄的直觉和第六感····· 007
- 天生的？遗传的？学来的？····· 008
- 占卜者是如何洞察人心的····· 009
- 源于何处的基本姿势····· 010
- 身体语言易受外界条件影响····· 011
- 身体语言的年龄和性别差异····· 012
- 解读身体语言要遵循基本规则····· 014

#### 第二章 身体语言，比说话更有效的沟通方式..... 016

- 尽量让身体语言发挥积极的作用····· 016
- 身体语言透露你的修养和风度····· 017
- 想要成功，就要看起来像个成功者····· 018
- 塑造自我魅力，提升影响力····· 019

## 第二篇

### 身体语言传达的信息..... 021

#### 第一章 不容忽视的日常身体语言····· 022

- 融洽的45° 与对立的0° ····· 022

- 留意对方的坐姿指向····· 023
- 坐姿暴露的心理密码····· 024
- 身体的指向透露心意····· 025
- 身体姿势的开放与封闭····· 026
- 获取站在左边的优势····· 027
- 认清防备的姿势····· 028
- 袒胸露腹——不加防卫····· 029
- 看腰臀得知警觉与否····· 030
- 拍抚肩膀——传递信心····· 031
- 低下身子和放下架子····· 032
- 故意效仿对方的动作····· 033
- 保护“私有领地”的动作····· 035
- 侵犯，无处不在····· 037
- 如何拉近与陌生人的心理距离····· 038
- 欢不欢迎，看角度····· 040
- 故意紧靠他人有什么含义····· 041
- 哪些姿态是自信的表现····· 042
- 让人看起来更强大的身体语言····· 044

#### 第二章 人体最诚实的部位：腿和脚····· 044

- 最诚实的双腿····· 044
- 叉开的双腿与交叉的双腿····· 045
- 脚踝相扣——消极与恐惧····· 047
- 脚尖朝向不同，心情也大不同····· 048
- 放松而自信的“4”字腿····· 049
- 骑跨椅子——属于男性的坐姿····· 050
- 站着比坐着更能展现出气势····· 052
- 脚步幅度和频率····· 052
- 从走路的姿势判断一个人····· 053
- 通过双腿发现女性的秘密····· 054

#### 第三章 手臂的权力宣言····· 056

- 双臂交叉是一种明确的不适信号····· 056
- 伪装起来的双臂交叉····· 057
- 强化的双臂交叉····· 059
- 自我拥抱所传递的信息····· 060
- 双手叉腰：强而有力的领地宣言····· 061
- 头枕双手——骄傲自信····· 062
- 自信的肘部支撑动作····· 063
- 后背的双手代表树立权威····· 064

双手放在臀部两侧表示作好准备了 .....	065
妙不可言的触碰.....	066
用手肘接触拉近距离.....	068
轻触他人的手让你留下美好的印象 .....	069
<b>第四章 百变手势暗藏玄机</b> .....	070
信息随手势传递.....	070
你的手会“说话” .....	071
掌心的方向——翻手云覆手雨 .....	072
摩拳擦掌代表跃跃欲试.....	074
双手紧握泄露负面情绪.....	074
不要轻易伸出你的手指.....	076
十指交叉的双手.....	077
露出拇指是自信的表现 .....	078
托盘式手势——表达倾慕之情.....	080
塔尖式手势表示高度自信 .....	081
抚摸下巴.....	082
抓头和拍头的姿势.....	083
摸耳朵——对方向你发出反感信号 .....	084
遮蔽动作——逃避现实.....	085
自我抚摸——寻求安慰 .....	085
握手中的控制与顺从 .....	086
如何应对强势的握手.....	087
巧借手势让对方记住并赞同你 .....	088
加强信号动作——语言的完美配合者 .....	090
<b>第五章 表情——内心活动的布告板</b> .....	091
认识轻微表情、局部表情与微表情 .....	091
爱撇嘴唇的人通常内心傲慢 .....	092
嘴部动作揭示内心想法 .....	093
鼻子也会“说话” .....	094
微笑是一种顺从信号.....	095
不同笑容的含义 .....	096
从笑容看对方的个性.....	097
看眼周的变化识别真假假笑 .....	098
愤怒、悲伤的人也会笑 .....	099
笑到哭为止.....	100

微笑不是病，但是会传染 .....	101
女孩嫣然一笑含义深.....	102
内向者与外向者的笑 .....	103
<b>第六章 一切从“头”开始</b> .....	104
头部——心灵的指挥官 .....	104
点头能够激发合作与肯定的态度 .....	106
轻易点头并非表示同意.....	107
摇头——与生俱来的抗拒.....	108
把头歪在一边表达顺从的态度 .....	109
低头耸肩的胆怯者.....	110
高抬下巴表示威严与傲慢 .....	112
<b>第七章 眼睛——展示心灵的窗口</b> .....	113
观察一个人，从观察他的眼睛开始 .....	113
眼睛传递的非语言信息 .....	115
瞳孔中的秘密.....	115
用向上看的眼睛博取同情 .....	117
注视与回避.....	118
留心他人拉长眨眼的时间 .....	119
盯着对方——你可以看对方多久 .....	120
成功地运用目光.....	121
游离的视线暴露内心的不安 .....	122
主动移开视线或者向下看 .....	123
目光应该投向哪里 .....	124
眉毛的变化体现喜怒哀乐 .....	125
轻抬眉毛表达好感.....	126
<b>第八章 听身体“讲解”男女有别</b> .....	127
身体语言也会男女有别.....	127
女性解读眼睛信息的能力比男性更胜 一筹.....	129
聚焦视野与发散视野.....	129
小细节透露出女人的戒心 .....	130
从坐姿透视女性性格.....	131
男性和女性吸烟的区别 .....	132
烟雾缭绕中的暗示 .....	133
当夏娃遇见亚当.....	134
女性的暗示与男性的误解 .....	136
为何总是女人掌握主导权 .....	138

约会时,女性的沉默代表什么	139	口头禅带有性格的烙印	171
从约会的动作判断女孩的心理信息	140	粗话连篇的人大多欲求不满	172
眉来眼去都是情	141	言辞过恭必怀戒心	174
女人如何用“媚”的姿态征服男人	142	谈话中的小动作	175
“性情奔放”的暗示	143	端杯喝酒有讲究	176
从放手的位置了解他的想法	146	喝醉酒猛打电话的人渴望被关怀	178
走在右侧的人掌握主动权	147	通过吸烟的姿势看对方的态度	179
从并列行走的步伐判断好感度	148	拿烟的姿态透视性格	180
利用逛街摸清男人对女人的重视程度	149	吸烟动作显现性格和情绪	181
从等待的姿态看态度	149	吃饭的方式透露真性情	183
<b>第九章 挑选座位传达的信息</b>	<b>151</b>	如何从烹饪方式上透视人心	184
座位选择反映亲疏	151	如何从喝咖啡的种类上识别人	185
对座位的喜好透露你的个性	152	如何从喝咖啡的场所识人	187
维护个人空间的座位选择	153	如何从沐浴习惯上了解一个人	188
为什么要这样安排座位	154	从睡姿看心理	188
改变座位就能改善关系	155	字如其人——笔迹可以告诉你什么	190
独立性位置	156	电视机前的秘密	192
座位与身份地位	157	从刷牙方式看人的性格	193
座椅暗藏的玄机	158	从过马路的方式了解谨慎度	194
亚瑟王的圆桌策略	159	从排队等车的方式看判断力与耐性	194
咖啡厅里的座位选择	160	开车:方向盘后的心情	195
为什么老师的宠儿总是坐在左边的那个	161	<b>第二章 外表是思想的形象表达</b>	<b>196</b>
改变座位能调动积极性	162	衣服是思想的形象	196
给对手提供合适的座位及环境	163	T恤上的文字和图案想要表达什么	197
转移桌子上的个人领域	164	从居家穿着了解内心的防备程度	198
坐在漏斗区域的信息优势	165	首饰是个性的外显	199
<b>第三篇</b>		戒指中的玄机	201
<b>认清行为显现的本质</b>	<b>167</b>	从手表样式看时间观念	202
<b>第一章 行为习惯——刻在心灵上的烙印</b>		帽子——从头开始表现	204
习惯动作能告诉我们什么	168	领带中的千言万语	205
下意识动作和他的真实想法	169	提包:拿在手里的心情	207
常说错话的人表里不一	170	对鞋子的偏好透露个性	210
偏爱辩论的人实质懦弱	170	眼镜也是自我表现的道具	211
		眼镜和化妆的力量	212
		淡妆浓抹有玄机	214
		口红显示女性的性格和职业	215
		发型喜好与人的心理	217



第三章 没人喜欢不修边幅的人 .....	218
神看的是内心，人看的是外表 .....	218
好印象往来自最初的几秒钟 .....	220
得体的穿着是迈向成功的必修课 .....	221
周身名牌不等于有品位 .....	222
得体的外表魔力巨大 .....	223
第四章 声音——你的第二件外套 .....	225
声音背后的性格 .....	225
语速是内心变化的指示器 .....	227
语速加快，可能是心中紧张或不安 .....	228
顺着声音的线索，摸透他的心 .....	229
用声音的模仿建立一致性 .....	230
第五章 礼仪——让别人感到舒服的艺术 .....	231
握手时该谁先伸手 .....	231
5秒钟决定别人对你的喜欢程度 .....	233
掌握好握手的火候 .....	235
当男性与女性握手 .....	236
什么情况下使用双手和他人握手 .....	237
不受欢迎的握手方式 .....	238
不同国家的握手礼仪 .....	241
握手、拥抱或亲吻——问候方式的差异 .....	242
小名片，大讲究 .....	243
你在品味食物，别人在品味你 .....	247
举止文雅，“筷筷乐乐” .....	248
“西餐”桌上也不能出“洋相” .....	250
你的优雅使别人更舒服 .....	252
离席总不能悄无声息 .....	254
敬酒劝酒讲究多 .....	255
你的酒杯不要凌驾于领导之上 .....	256
身体语言是你必需的第一门外语 .....	257
保持最佳的身体距离 .....	259
直视对方的眼睛是对是错 .....	262
点头Yes摇头No是世界通用的吗 .....	263
OK手势不可乱用 .....	265
“V”手势的表意差异性 .....	266
其他手势表意的差异 .....	267

第六章 通过身体语言了解情绪变化 .....	268
否定性姿势有哪些 .....	268
鼻子动作传达的负面消息 .....	270
表示无聊与厌倦的身体语言 .....	271
怀疑与讥笑时做出的动作与表情 .....	273
细心观察坏情绪的迹象 .....	274
表示紧张与焦虑的安慰性动作 .....	275
“毫无意义”的“移位活动” .....	276
将压力“关”在外面 .....	277
预示冲突的信号 .....	278
如何有效缓解紧张气氛 .....	280

## 第四篇

### 谎言识破术——暗藏欺骗的语言线索 .....

281

第一章 揭开谎言的面纱 .....	282
谎言，我们必须面对的事实 .....	282
为什么会出现“口是心非” .....	283
善意的谎言 .....	285
谎言的四张面孔 .....	285
识别谎话大王 .....	287
身体语言如何泄露谎言 .....	288
第二章 说谎者的“蛛丝马迹” .....	289
准确识别假表情 .....	289
虚假笑容难逃法眼 .....	290
说谎者遮掩不住的真实表情 .....	291
说谎者最常见的七个手势 .....	292
说谎者也会直视你的眼睛 .....	296
瞳孔是台测谎仪 .....	297
频繁眨眼掩盖谎言 .....	298
利用手掌去撒谎 .....	298
脚上的动作是怎样揭露事实的 .....	299
第三章 识破谎言，直击心底的秘密 .....	301
解除对方的心理戒备 .....	301
运用谎言特性让对方自乱阵脚 .....	302
问出对方的真心话 .....	303
男人撒谎的讯号 .....	304
曲线进攻探虚实 .....	306

女人是天生的撒谎家? ..... 307

## 第五篇

### 工作场所要利用好身体语言.....309

#### 第一章 面试 ..... 310

面子很重要,注意修饰自己的仪容

..... 310

给人留下美好第一印象的十大金科玉律

..... 311

眼睛往哪儿看..... 313

站如松,坐如钟..... 315

不同座位方式的应对策略..... 316

把握时间,礼貌为先..... 319

决定结果的是你做了什么而非说了什么

..... 320

面试官的暗示你懂吗..... 322

不用问就知道他最后的决定..... 323

#### 第二章 公共演说 ..... 324

演讲前的肢体减压..... 324

把视线从讲稿上移开..... 327

调整身体姿态应对紧张..... 328

如何决定身体的角度和动作的幅度

..... 329

演讲者如何吸引观众的目光..... 330

利用特殊手势吸引观众注意..... 331

演讲中的小动作..... 333

#### 第三章 上下级之间 ..... 334

把握好上下级之间的距离..... 334

办公室布局影响领导权威..... 335

在下属面前控制你的微笑..... 336

适当摆架子,树立你的威信..... 337

亲和力让你更有“磁性”..... 339

不当绯闻闹剧的主角..... 340

解读上司的身体语言..... 342

#### 第四章 会议 ..... 345

识别无声的赞成与反对..... 345

谁是下一个发言者..... 346

这些动作提醒你——该散会了..... 346

笔记本和笔——会议上的道具..... 347

选择正确的座位比说什么话更重要

..... 349

#### 第五章 与客户会面 ..... 350

选择有利的会面场所..... 350

待客有道,赢得第一步..... 351

举手投足不失礼..... 352

令人舒适的座位提高沟通效率..... 353

身送七步,你做到了吗..... 354

#### 第六章 谈判 ..... 356

运用身体语言协助谈判..... 356

巧用眼神取得意想不到的好效果..... 356

洞察对手心理的三种方法..... 357

利用身体语言,识别谈判心理..... 358

从茶杯的位置预知对方的意向..... 361

小动作泄露其下一步行动..... 361

懈怠的身体,无声的拒绝..... 362

以小动作促成合作..... 363

#### 第七章 销售 ..... 385

成功销售靠身体语言..... 365

今天,你对客户微笑了吗..... 366

1分钟,打开客户心门..... 367

读懂顾客潜藏的购买欲..... 368

敏锐识别成交信号..... 369

百般辨别,看透“石头”顾客..... 371

打消怀疑,促成交易..... 372

第一篇

# 神秘的非言语智慧

# 第一章 身体最懂你的心

## ◎ 人类的第二种语言——身体语言

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、肢体动作和面部表情这类显性行为，以及通过空间、服饰等表露出来的非显性信息，其中使用得最广的是眼神、肢体动作和面部表情这类显性行为。正因为如此，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”，也叫作“体语”。

FBI通过研究发现，体语虽然无声，但具有鲜明而准确的含义，它与我们每一个人的生活息息相关。譬如，星期天，忙碌了一上午的妻子吃完午饭后刚睡着，丈夫轻轻打开窗户准备让正在楼下玩耍的女儿回家做作业。为了不吵醒妻子，丈夫没有大声呼喊女儿，而是朝她招了招手，女儿看见爸爸的手势后，顿时明白了爸爸的意思，便迅速朝家走来。这时，丈夫抬手一看表，不到一点半，心想还可以让女儿再玩一会儿，于是，丈夫又向正朝家走来的女儿挥挥手。女儿看见爸爸的这个手势后，稍微一想，便又调转头，兴高采烈地和伙伴们玩去了。整个过程丈夫没有说一个字，仅凭手的两个简单动作，便和女儿完成了两次沟通。同理，大街上的交通警察指挥来来往往的汽车和行人，靠的也是这种无言的体语。而一些目的性很强的动作，则完全可以看作是一种行为的信号。譬如，书店里，某一个人踮着脚去拿书架上的一本书，我们知道，他想看看这本书。尽管他已把脚踮得很高，但还是够不着。这时，他旁边身材较高的营业员注意到了他的这个动作，于是，从书架上拿了那本书递给了这位顾客。营业员是怎么知晓这位顾客心理的呢？因为顾客踮脚的动作表现了一种难以被人忽视的窘境：“我需要帮助！”

不同于有声语言的蕴藉性和委婉性，我们身体所表达的话语是鲜明而准确的，尽管这一点我们经常意识不到。美国的一位传播学家提出了这样一个信息表达公式：信息的全部表达=55%表情+38%声音+7%语调。从这个公式中，我们至少可以明白这样一个道理，在日常人际交往中，通过身体语言所进行的信息沟通占了半数以上，身体语言在信息交流中的重要性也可见一斑。无独有偶，精神分析学派的鼻祖弗洛伊德也认为，要想真正了解说话者的深层心理，即无意识层

域，仅凭有声语言是不够的。因为有声语言往往把话语表达者所要表达意思的绝大部分隐藏了起来，要想真正了解话语表达者所述话语的意思，必须把有声语言同体态语相结合。

尽管无声的体态语在信息的沟通中有非常重要的作用，但它不能代替有声语言，因为很多理性层面的意思还得由具有蕴藉性和委婉性的有声语言才能传达。在一般的社交场合中，体态语也很少独立担当沟通功能，它往往配合、辅助有声语言共同完成信息的交流。完全离开有声语言的体态语并不比哑语高明多少，其传播范围不仅有限，很难传达一些理性认识，也不能阐述一些抽象话题，这必然会导致信息沟通的不顺畅。

然而，有趣的是，有时候体态语一旦和有声语言相结合，能准确传达话语者内心思想和情感的就不是有声语言而是体态语。例如，一位年轻女孩告诉她的心理医生，她很爱她的男朋友，与此同时却又下意识地摇着头，这就否定了她的话语表达。可见，要想真正了解交谈对象的话语意思，在认真倾听其述说的同时，还必须认真解读对方的体态语。同理，要想准确地向对方传达自己的意见、观点、想法，除了用有声语言外，还得辅以准确的体态语，切不可随意地摇头晃脑、“指手画脚”，以免引起别人的误解。因为你的一颦一笑、举手投足，都在传达着某种意思。

## ◎ 身体比情感先行一步

---

口头语言被人们公认为是最直接的交流，在与他人沟通中发挥着重大的作用，有时甚至可以蛊惑人心。就像有那么一类人，他们当面恭维你，背后则诋毁你，“两面三刀”的例子，不胜枚举——这是因为人们能够通过逻辑思维随意修饰自己的语言，只要能达到自己的目的，口头上的承诺都可以推翻。同这类人交往时，如果你能更留意一些，就会发现这些人言不由衷的神情和其他表示排斥的动作。也就是说，他的身体在告诉你完全相反的含义，在这种情况下，你该相信哪一种“语言”呢？

对此，FBI给出的最佳建议就是相信他的体态语。因为人身体的动作是自发的，难以控制的。即使有人想通过长期的训练，控制自己的身体，这也是相当困难的。人的身体语言太过复杂，所包含的细节太多，即便你刻意控制了其中的一个细节，也会在另一些细节上暴露出来。

为了能找到个更有趣的方式来解说身体动作的作用，我们不妨来谈谈传奇的

占卜术。对于普通人来说，可能没有办法理解一个占卜者是如何知道你那么多的事情的。所以，你会认为这是一种灵幻的本事。但根据美国学者的研究，这些从业者实际上是使用一种被称作“读心术”的方法来读懂对方的想法的。

究其根源，这种方法就是基于仔细观察对方的肢体语言信号，以及对人类本性的理解而展开的一种解读。也就是说，每当占卜师拿出水晶球，认真观察的时候，他实际上也在解读每个人肢体动作背后的深意。他会从对方的外表特征、谈话，以及提出的各种问题来对此人进行初步的断定，然后再将信息综合起来，根据以往的经验，提供给人们一个模棱两可但似乎又十分有道理的答案。

下面是《身体语言密码》一书的作者亚伦·皮斯描写的占卜者的一段话：

欢迎来到我的世界。我能感觉到从你身上发出了一种很强烈的信号，它告诉我，你遇上了一些麻烦。我知道，一直以来，你都希望能从自己的生活中得到点什么，但是这样的想法有时候却会显得不切实际。所以，你常常会问自己，我到底能不能得到它们呢？除此之外，我还知道，你这个人有时候看起来会显得为人随和，友好且善于交际，但是有时候却又显得内向、保守且警惕。在生活和工作中，你不仅能够独立地思考问题，而且也知道不能在毫无证据的情况下轻易相信自己的所见所闻。为此，你感到很骄傲。你不喜欢一成不变的事物，不过，假如受到限制或习惯的过分约束，你又会觉得浑身不自在。你很想和那些最亲密的朋友和家人分享自己内心深处的秘密，但是又觉得过于外向或过度地公开自己并不是个明智的决定……

这样一段玄之又玄的话，再加上对他人身体动作的仔细观察后的评价，你觉得还有什么人，不能进行占卜和预测呢？身体动作的坦诚绝对能将每个人真实的情绪暴露在他人面前，甚至用谎言也无法掩盖。所以，身体动作对于人们的沟通的确有着不可忽视的意义。

我们再来看看卓别林。卓别林是无声电影时代最伟大的电影演员。他塑造了一个又一个的大银幕经典形象。只要提起他的名字，我们会回忆起那个穿着破烂的燕尾服，迈着八字步的形象。

与今天音画俱全、推崇技术的电影相比，卓别林的电影受时代和技术的限制，没有声音也没有色彩。但是这些并没有影响到卓别林对故事的讲述，我们还是能看到一个个结构精巧、感人至深的故事。那么，你不会感到惊奇吗？他是凭借什么在无声的世界里把这些故事完整地叙述出来的呢？

卓别林就是使用丰富的肢体语言把人物的感情、想法、经历一一呈现在观众眼前。观众没有感觉缺省，也并不会觉得唐突，而是被他的一举一动所感动——演员的肢体表现也就是无声电影的灵魂。

我们总是过分重视口头内容表达，而忽略了身体语言的能量之大——而占卜者与卓别林则给了我们新的启示——开始去探究身体语言的密码吧！

## ◎ 身体语言更符合人们的内心活动

---

在与他人交往的过程中，只有将自己的有声语言和身体语言因素紧密、和谐地结合起来，才能真正地向对方“传情达意”，才能使交流得以顺利地进行。如果一个人的有声语言同身体语言因素不能紧密、和谐地结合，甚至出现背道而驰的状况，毫无疑问，这样的交流肯定不会成功，有时还会给对方留下不好的印象。

不可否认的是，很多时候身体语言同有声语言存在着不一致性。这主要体现在以下两种情况中，其一即“口是心非”，由于撒谎而使用的一些动作（如小孩用手捂嘴；青少年用手触摸嘴唇；成年人用手摸鼻头）与有声语言的结合显得别扭、不协调，反映出此人的心虚和不自在；另一种情况就是突然置身于某种陌生的环境中时，或是与陌生人打交道时表现出来的很多不自在的动作。如，某个人去面试时，看见主考官后满脸通红，浑身直冒冷汗，紧紧咬住嘴唇，不断地用手挠脑袋或是不停地用手拽自己的衣角。主考官看见此人的这些身体语言后，心中已对他有了一个大体印象：此人缺少工作经验，性格较为内向，然后他会迅速决定此人是否适合招聘岗位的要求。再如，一些喜欢在课堂上“开小差”的学生为了避免老师发现自己没有认真听讲，往往会作出一副认真听讲的样子，端坐于座位上，双眼盯着黑板。殊不知，这些身体语言正暴露了他心不在焉的状态。因为没有哪个认真听讲的学生会长时间保持一个僵硬的姿势，眼珠长时间盯着一个方向一动不动，且双眼散乱无光。

有些时候，经过理性加工的有声语言则不会表露一个人的真实意图，有时还会出现“口是心非”的现象。如，当一个人说他很喜欢你时，很有可能是为了某种不可告人的目的而故意向你撒谎；当一个人说他很欣赏你，可能他内心却对你嫉妒万分；当一个人说他对你恨之入骨，可能他心里却对你爱得死去活来。一般来说，身体语言则不会出现“口是心非”的现象，也不会撒谎，它比经过理性加工的有声语言更能表现一个人内心真实的情感和欲望。因为一个人内心的真实情感和欲望总是通过身体来直接表达的。身体首先会对我们的感觉和情绪作出反应

和判断，然后才会作出具体的姿势。需要注意的是，身体作出具体姿势的意识，往往还跟具体的文化语境有一定的关联。

这与FBI的研究结果是一致的。FBI认为，总体来说，身体语言符合人们的内心活动。有声语言同身体语言的矛盾主要产生于逻辑——数字化秩序之间的对立，或是经过定型化训练与内心活动之间的对立。如果我们不能在对立之间作出抉择，就会在身体语言上出现矛盾状态。如，当一个人问别人是否需要他准备啤酒时，却坐在椅子上一动不动，可能很少有人会相信他真的愿意去准备啤酒。因为他如果真的愿意的话，至少有一定的行动，比如从椅子上站起来。再如，当一个人想逃避别人审视的目光，或是掩饰自己的尴尬状态时，他往往会避开对方的目光。然而逃避倾向的加剧，以及害怕暴露自己的逃避意图，其逃避动作又会受到一定的遏制。

由此可见，虽然我们能控制身体某些部位的动作，但不能同时控制身体所有部位的动作。因而一旦内心真实想法和有声语言发生矛盾，我们的身体语言就会通过我们无法控制的一些部位展现出内心和有声语言发生的种种矛盾。

## ◎ 袒露心迹的两大途径：姿势与动作

---

当“身体语言”这个词语被提出出来后，就表明了人们对另一个语言体系的正式研究，也标志了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变化来进行信息沟通的学问。当我们将这些称为“身体语言”时，同时也就是承认：在人们身上，有一种隐含着而未说出口的话或没有完全表达出的意思。

在FBI看来，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，但身体语言却往往“出卖”他们的心境。因此，身体语言不但成为了了解人们体语的密码，而且成为了人们准确地认识自己和他人的一道工具。

尽管人类与身体语言已相伴了非常久远的岁月——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，它才引起研究者的注意，且至今还没有形成系统性的非语言沟通理论。对这个熟悉而又陌生的主题，人们应当重新展开认识，从而在生活 and 商务活动中进行良好的运用。



人类将自己作为观察的对象，观察日常生活中的一举一动，以便于获得关于自己和同胞们的身体语言知识。在分析的过程中，为了能剖析每个动作，就不可避免地要了解身体语言的基础：姿势和动作。

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，做出动作更是简单得不值一提。然而，我们这些高级的人对动作的理解却少之又少。仅仅提出一个问题，就可以难住很多人——你知道，人类的动作分为几类，有哪些是先天就会的吗？

答案是，人类的动作可以分为三类：先天的动作、习得的动作、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。如果你参加过舞蹈班、学习过体操等运动，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。

除了动作外，姿势也很重要，它指的是身体呈现的样子，可以向人们传递某种信息。从某种角度上看，姿势也是动作，是一种能够向对方发出视觉信号的动作。而姿势的种类可分为四种，其一是从属姿势，例如用手托着头休息等等，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；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；第四是技术姿势，例如交警指挥交通时专用的姿势，具有专业含义。

## ◎ 玄之又玄的直觉和第六感

很多人可能在学生时代都有这样的经历：课堂上，老师在讲台上讲得激情飞扬、妙语连珠，而自己却端坐在座位上神游八极，浮想联翩，神思不知飘向了何处。突然，老师叫到了自己的名字，并让自己谈谈他刚才所讲的内容。结果自己当然是哑口无言，满脸通红。尴尬地坐下后，心里还不免想：老师真神，他怎么就知道我心不在焉呢？

其实很简单，老师就是凭借他的直觉知晓了你在课堂上的状态。什么是直觉呢？简单地说，直觉就是他（她）解读他人非语言暗示，并把这些暗示同语言信号加以比较的能力。所以，当你自己端坐于椅子上，做出一副认真听讲的假象，