

商务谈判、市场攻略、职场面试必备宝典

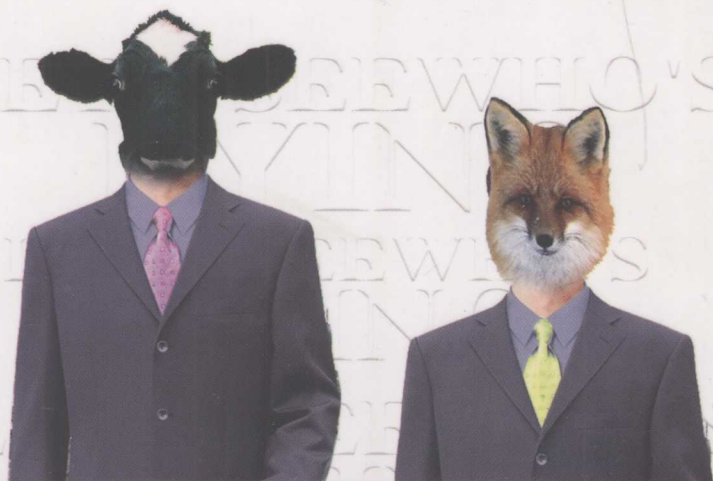
屡试不爽的识谎技巧

解析人类神秘肢体语言之最权威读本

LET'S SEE WHO'S LYING 看谁在说谎

身体语言密码高级解读手册

项贤兵◎编著



LET'S SEE WHO'S LYING

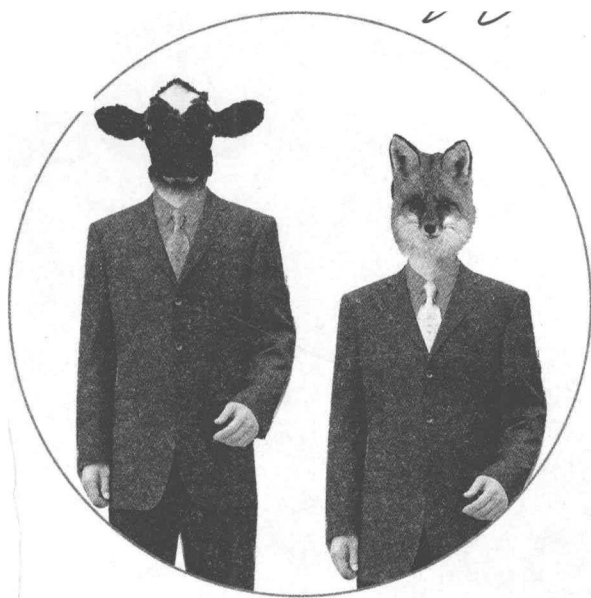
3分钟识破谎言，5分钟看透人心

想知道你的情侣是否欺骗你、推销员是否愚弄你、客户是否敷衍你、商家是否忽悠你……你要做的就是3分钟内判断对方是否在说谎。

看谁在说谎

身体语言密码高级解读手册

项贤兵◎编著



LET'S SEE WHO'S
LYING

图书在版编目 (C I P) 数据

看谁在说谎: 身体语言密码高级解读手册/项贤兵编
著. —北京: 朝华出版社, 2009. 4
ISBN 978-7-5054-2070-0

I. 看… II. 项… III. 身势语—通俗读物 IV. H026.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 049930 号

看谁在说谎: 身体语言密码高级解读手册

作 者 项贤兵

选题策划 杨 彬 王 磊

责任编辑 王 磊

责任印制 张文东

封面设计 木易·金

出版发行 朝华出版社

社 址 北京市车公庄西路 35 号 邮政编码 100048

订购电话 (010) 68413840 68433213

传 真 (010) 88415258 (发行部)

联系版权 j-yn@163.com

网 址 www.mgpublishers.com

印 刷 三河市三佳印刷装订有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 710mm×1040mm 1/16 字 数 160 千字

印 张 15.25

版 次 2009 年 5 月第 1 版 2009 年 5 月第 1 次印刷

装 别 平

书 号 ISBN 978-7-5054-2070-0

定 价 28.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

目 录

CONTENTS

序言： 撒谎时的身体语言信号

身体永远不会说谎/1

猜透人心的秘密/4

欺骗的信号/5

撒谎时的“假动作”/8

女性为什么是天生的“撒谎家”/11

第一章 小心！意在言外

我们在一个解读身体语言的高手面前，其实并没有秘密可言。因为我们的大脑还没有具有可以控制我们身体的每一个毛孔的强大能力。你的一言一行，一举一动，一笑一颦，已经把你出卖，让你根本没有秘密可言。

扑克游戏中的身体秘语/13

来自本能的表述/15

“命理大师”为什么知道你心里的事/18

你为何心口不一/20

身体动作的渊源/23

身体语言的分类/26

每个人都可以一眼看透人心/28

第二章 警惕！眼睛泄露你的秘密

看一个人的心术，要看他的眼睛。在我们的肢体语言里，眼睛所传递的信号是最有价值也是最准确的，因为它是传达身体感受的焦点，而且瞳孔的运动是独立、自觉、不受意识控制的。所以，眼睛是最重要的信息泄露窗口之一。

撒谎者大多会看你的眼睛/31

瞳孔的奥秘/32

哈佛视觉教程/33

如何控制别人的视线/34

表达屈从的视觉语言信号/37

眼神交流的感染力/39

眨眼、使眼色的秘密信号/40

直指人心的凝视/42

目光泄露你的秘密/44

让你的眼睛会说话/45

怎样使眼睛更性感/47

在裸体浴场，你的眼睛应该放在哪里/48

第三章 微笑背后的真相

笑容是人类最主要的表情之一，由于人类千百年来对其的不断使用，我们对于笑容的把握可谓炉火纯青。假如你想知道对方的笑容是否真诚，首先就应该观察他的眼睛，观察他的眼角是否有“鱼尾纹”。自然的笑容会让人的眼睛周围产生细纹，而在一张不真诚的笑脸上，细纹只会出现在嘴的四周。

让英国王室颤抖的微笑/49
隐藏在笑容里的身体语言/50
转头微笑的语言信号/52
微笑传达的信息/53
你的微笑给人多少好感/55
识别真笑和假笑/58
5度的改变，让你成为万人迷/59
伪装的笑脸/61
送给女性的微笑建议/62

第四章 头部动作的语言信号

头部最容易受大脑控制，因此头部动作是隐蔽性比较强的一种身体语言，也是最常见的身体语言之一。想要在不同的情境下准确解读头部的身体语言，必须经过长期的积累，培养敏锐的观察力。

点头、摇头/64
低头、耸肩的姿势/66
自大、自命不凡者的姿势/68
歪头传递的信息/69
利用头部动作获取赞同/70
头部前伸与后仰传递的信号/74
思考时的头部姿势/75

第五章 手和手臂动作的信号

每当感到有危险或遇到不愿遇到的事情时，我们都会下意识地将一只或两只手臂交叉抱于胸前，用自己的肢体形成一道身体防线，抵抗外来的危

险，从而达到保护自己的目的。交叉抱于胸前的双臂可以保护心脏、肺等重要的生命器官，所以，这一动作很可能是源自人类天生的本能。猴子和猩猩在遇到正面进攻的时候，也会做出同样的动作来保护自己。

手触摸下巴的信号/77

双手紧握——热情欢迎还是蕴含阴谋/79

不要让你的双手出卖了你/80

五指之间的身体信号/82

十指交叉暗示的信息/85

指尖的秘密/86

独树一帜的尖塔式手势/89

怎样探知名流的内心/90

练习象征真诚的手势/91

女人为什么喜欢挽住男人的手臂/93

交叉双臂意味着心灵之门已经关闭/95

给人留下坏印象的 5 种握手方式/96

如何握手可获得控制权/98

关于手势的趣闻/100

第六章 腿部传递的语言信号

腿部和双脚是丰富的信息源，能够泄露人们内心的秘密。因为大部分人都对腿部和双脚的动作不太关注，根本不会考虑掩饰或者伪装这部分的肢体动作。一个人或许可以假装出镇定自若的表情，可是如果他的双脚不断地轻敲地板或者双腿一直微微晃动，那就说明在镇定自若的神情下，他的内心充满了挫折感和犹豫。

来自腿部的防御信号/103
走路姿势，表露你的意图/106
离大脑越远的部位越诚实/107
双腿交叉和抖动的语言信号/108
站立姿势传达的 7 种信息/110
坐姿的秘密/113

第七章 习惯、姿势传递的信息

一个人有什么样的习惯和常用的姿势，是一种直接由潜意识表现出来的身体语言，很难伪装。所以，习惯性的动作和姿势，往往是参透他人内心的重要凭据。你不仅应该理解这些肢体语言所隐含的意义，更关键的是，你应该努力纠正生活习惯中那些消极的因素，树立积极正确的习惯和身体姿势，这样你才能更加善于交流与沟通。

言不由衷的秘密/115
身随心动，身体角度蕴含玄机/116
奥巴马、萨科齐的“一指神功”/118
从驾乘习惯看人的性格/119
睡姿传递的信号/121
吃饭、饮酒时的语言信号/124
谈话习惯泄露个人信息/127

第八章 眼镜、服饰和手提包

身体语言是会说话的，而且比口头表达更有效。手指、臂、腿、脚、面容、眼镜、鼻子、嘴巴，甚至我们穿着的衣服、佩戴的眼镜、公文包，等等，

都在“传达”一种信息。通过它们，你破解身体语言奥秘的能力会大大加强。

“优势与权威” /130

眼镜的秘密信号/132

社会地位、角色和道具/135

赖斯的时装政治/136

男性服饰透露出的信息/137

穿 T 恤看性格/139

服饰语言/141

领带传递的信息/143

手提包透露主人性格倾向/145

求职时的“晕轮效应”/148

第九章 吸烟时的身体语言信号

科克托曾经说过：“我们千万不能忘记，一包香烟，从中取出一只，打着火机，奇妙的烟云包围了我们，所有这些都在诱惑和征服这个世界”。如果你能适当地把握抽烟的姿势，那么你看上去就会更加优雅和富有格调。

香烟，身体语言的道具/150

吸烟方式透露的信息/152

吸烟透露你的职业线索/153

如何通过拿烟姿势看对方是否认同你/154

吐烟的方向/155

吸烟的动作与吸烟者职业性格的联系/157

女性吸烟者的体态秘语/159

第十章 表示焦虑时的身体语言信号

当一个人处于焦虑状态时，他的心跳会加速，脸色变得潮红或者苍白，甚至手心冒汗等，这些现象都是由人体内的植物神经控制的，根本就不受大脑控制。我们可以伪装高兴、沮丧、悲伤和愤怒，却很难伪装焦虑。所以，解读焦虑时的身体信号，是最简单而有效的猜透人心的方法。

汗如雨下的尴尬/161

焦虑的征兆/162

“焦虑的”声调/164

扭绞双手表示不安/166

控制焦虑的袭击/166

第十一章 性关系中的身体语言信号

如何通过身体语言让你散发魅力电波，成功吸引异性的注意力？她胸前交叉的双手，是你们之间的一道障碍物还是她性感魅力的显示？他被你吸引住了吗？怎样在男性向你靠近之前发出拒绝的信号？

我们只要掌握两性身体语言，就能破解以上这些密码，还能增加自身对异性的吸引力，赢得更多的机会。

第一次亲密接触/169

吸引男性注意力的身体部位/170

好感的判断/172

“我爱你”的身体语言信号/177

俘获芳心的眼神/178

翘起双唇的暗示/179

用颈部和肩部表达“风情万种”/179

男人最让女人着迷的地方/181
传递性趣的 4 种信号/183
女人具有强烈性意味的身体动作/186
男人和女人的 17 个差异/188

第十二章 面试、办公室政治

一个无意中的眼神，一个不经意的微笑，一个细微的小动作，就可能决定你的成败。那些被我们所忽略的微小的身体语言，有着非同小可的魔力。我们能够辨认的面部表情有 25 万种之多，但这仅仅是身体语言的一小部分。正是这些微妙的身体语言，决定了我们在与他人的交往中是掌控别人，还是为别人所掌控。

身体语言——面试的最佳武器/191
演讲和致辞时的身体语言/194
沟通中应该避免的语气/197
如何读懂上司的身体语言信号/199
从细节看透同事的心/200
快速了解下属的秉性/201
识别小人的基本办法/202
树立权威的身体语言/203
察言观色/205

第十三章 销售、谈判和私人空间

营销专家认为，领悟到一个微妙的身体语言，或者是对身体语言的一个小小误解，都有可能决定着谈判、销售、面试和管理人员的成败。在销售和谈判中，如何破译你的客户的身体语言所传达的信息？如何捕

捉谈判过程中对方心理变化的蛛丝马迹？如何在对方对你的计划失去兴趣时力挽狂澜？怎样辨识某人在撒谎或者信口开河？……如果你能了解这些复杂的“职场”身体语言，就能纵横职场，游刃有余。

如何获得客户的信任/207

抓住成交前的身体信号/209

身体的模仿——迅速改变气氛的妙方/210

谈判时的座位安排/214

亚瑟王的圆桌策略/216

一个撒谎业务员的蹩脚表现/219

每个人都有一个私人空间/220

私人空间的身体语言信号/223

人与人之间的最佳距离/224

打破“身体领地”的界限/226

附录 测试——看谁在说谎

序言 | 撒谎时的身体语言信号

身体永远不会说谎

可能很多人在学生时代都有过这样的经历：

上课的时候，老师在课堂上激情飞扬，妙语连珠，自己却在座位上心不在焉，不知道神游到哪儿去了。突然，老师叫自己的名字，并让自己谈谈刚才讲课的内容。结果当然是自己满脸通红，哑口无言。你尴尬地坐下后，心里还会纳闷地想：我明明装作认真听讲的样子啊，老师怎么知道我在开小差？

其实很简单，老师已经从你的身体语言——一动不动的身体、空洞的眼神中看出了你完全没有听讲。

美国的神经学者阿兰·赫希和精神病学者查尔斯·沃尔夫，深入研究了美国前总统比尔·克林顿就性丑闻事件向陪审团陈述的证词。他们发现，克林顿说真话时，很少触摸自己的鼻子。但是，只要克林顿一撒谎，在谎言出口之前，他的眉头就会不经意地微微一皱，而且每四分钟触摸一次鼻子。根据统计，在陈述证词期间，克

林顿触摸鼻子的总数达到 26 次之多。然而，只要克林顿诚实地回答提问，他就完全不会触摸自己的鼻子。

人体就好像一台发报机，每时每刻都在向外界发射许许多多的信息，发射的这些信
息，有语言，但是更多的是看上去非常平常、细微的动作。一个人的城府再深，也无法完全屏蔽所有的信息；不管他本性多么虚伪，也无法伪装其真实的面目。

当你和某个人交谈的时候，虽然看上去彼此之间的谈话十分融洽，你觉得对方对你的谈话非常感兴趣。但是你仔细观察对方，如果对方不断地抖动着他的双腿，那么这就清楚地告诉你，他已经对你的谈话感到厌烦，而且希望赶快结束这场毫无意义的活动了。

身由心生，我们的每一个动作都是受意识支配的。有些是有意识



因为“水门事件”，美国前总统尼克松成为第一个因为说谎而被迫辞职的总统。

的，有些是潜意识的。但不管是多么微小的动作，都不会无缘无故产生，其中必然暗含着一定的心理活动。

对于一个解读身体语言的高手来讲，我们没有任何秘密可言。世界上没有不透风的墙。每个人内心深处的想法就好像是风，即使再厚实的墙也无法完全遮挡。

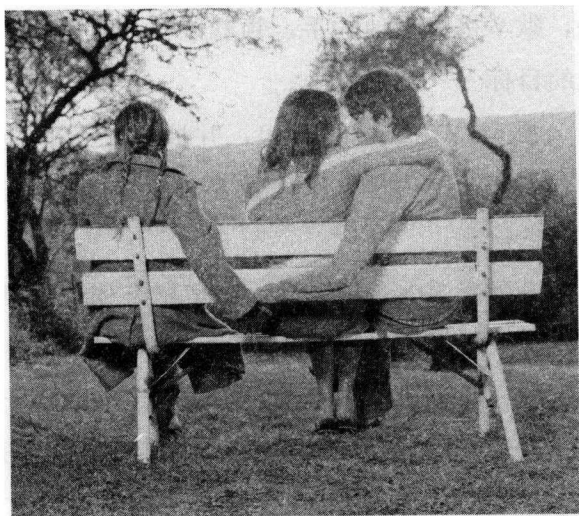


在一家古玩店里，这个绅士与妻子虽然看起来都在看眼前的画，但他们的注意力显然不在同一幅画上。

语言的伪装性是与生俱来的。由于社会规则的约束，我们已经越来越善于隐藏我们内心真实的想法。虽然敷衍的语言和伪装的表情可以掩饰内心的真实想法，但是身体语言却会泄露你的秘密。

在神经系统中，有一类神经被称为植物性神经系统。植物性神经系统是不受大脑控制的，只会在遇到特定的情况下才会作出反应。比如，当我们遭遇很令人恐惧的事情时，腿就会不受大脑控制，不由自主地发抖；在撒谎或者感到恐惧的时候，我们的瞳孔就会变小；在感到兴奋的时候，我们的瞳孔就会变大；在害羞或紧张的时候，我们的手心就会出汗。这些都是不受人为控制的身体信号。

在与一个人交往的过程中，他的言谈话语、举手投足、行止坐卧、声色气韵等信息都在无时无刻地泄露着其内心的真实想法。所以，只要我们善于观察，掌握一些身体语言方面的知识，对这些行为进行采集过滤、综合评价，就完全可以破译身体密码，看清楚隐藏在表象动作背后的秘密。



嘴巴或许在诉说山盟海誓，身体却永远不会说谎。

猜透人心的秘密

波兰的著名预言家和催眠术大师沃尔弗·格里戈里耶维奇·默辛格几乎跑遍了全世界。在他巡回演出的城市，到处都张贴着名为《能远距离猜透别人心思》的海报。他的非凡才能曾受到爱因斯坦和弗洛伊德的赞誉，同时还是斯大林的私人预言家和希特勒不共戴天的仇人。德国元首占领波兰之后，曾悬赏 20 万马克要他的人头，就因为他曾在一次数千人的集会上说：“希特勒只要将进攻矛头掉向东方，他必然是去送死！”

默辛格之所以出名，就是因为他能远距离猜透别人的心思。他在表演时，通常要请大厅里的任何一个人内心里偷偷地给他下指令。比如，这个人设定默辛格走近第 3 排 5 号座的一位女士，让她打开提包取出唇膏。但是，他不能开口说话，也不能用其他的方法示意。结果，默辛格拉上他的手，领着他在大厅里走动，很快便找到了需要找的目标——那位女士。

1915 年，默辛格在维也纳演出，并抽空去看望爱因斯坦。当时，弗洛伊德正好在物理学家家里做客，他想借机对这个 16 岁青年的能耐来一番检测。

在接到弗洛伊德的内心指令后，默辛格走到梳妆桌前拿起镊子便拔掉主人的 3 根白胡须。爱因斯坦一下子吓懵了，疼得皱了皱眉头。然而，在看这场戏的弗洛伊德则心满意足地哈哈大笑。因为默辛格读懂了这位心理学泰斗的内心所想，出色地交了一份考卷。

据说还有一次，默辛格在同斯大林打赌后对克里姆林宫的哨兵

施了催眠术，没有通行证也闯过了所有的岗哨，据说斯大林还相当满意。还有人说，默辛格甚至推算出战争结束的日子。可实际上呢？他就像是一台测谎仪。

据米哈伊尔·布亚诺夫说，他跟默辛格经常见面，因为他们在莫斯科住得相当近，都住在“索科尔”地铁站的附近。布亚诺夫认为，默辛格之所以能表演出这样的把戏，是因为他善于捕捉所牵手的那个人肌肉的细微动作及其心理状态。

大家可以想象一下这样的场景：魔术演员牵着那个下指令人的手，在满大厅寻找那位要找的女人。到快走近这个女人的时候，默辛格会感到那个人的脉搏跳动加快，手心出汗，肌肉开始紧张，这是魔术师已经走近目标的明显征兆。在默辛格之前，很多演员都用过这种手法。顺便说说，民间称做测谎仪的多部波动描写器就是建立在捕捉肌肉的细微动作、脉搏跳动速度和呼吸频率等基础上的。

所以，这位号称能“猜透人心”的预言大师，其实只不过是一位身体语言专家罢了。

欺骗的信号

不得不承认，随着时代的不断发展，人与人之间的交流越来越频繁，与不同的人打交道的次数也越来越多。一个下属在公众场合表示自己与主管的关系如何融洽，可是你仔细观察，每一次提到主管的名字，他的左脸肌肉就会瞬间提升，闪过一丝不易察觉的嘲讽，而这一闪而过的信号，恰恰诉说着其内心情感的挣扎。其实在我们身边，每个人都时时刻刻在发出自己的身体语言信号，来表明