

图解版

教你破解身体语言

打开身体语言密码的“万能钥匙”

语言可以伪装自己，但身体语言却会经常“出卖”自己。
打开身体语言的大门，解析无声世界最复杂的信息密码，
探索人类最神秘的身体信号，教给你比说话更有效的沟通技巧。

冠 诚 编著

 中国书画出版社
CHINA PICTORIAL PUBLISHING HOUSE

FBI 教你破解身体语言(图解版)

冠诚 编著

图书在版编目 (CIP) 数据

FBI 教你破解身体语言: 图解版 / 冠诚编著. —北京:
中国画报出版社, 2012. 3

ISBN 978 - 7 - 5146 - 0357 - 6

I. ①F… II. ①冠… III. ①身势语 - 基本知识

IV. ①H026. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 001978 号

FBI 教你破解身体语言: 图解版

出 版 人: 田 辉

作 者: 冠 诚

责 任 编 辑: 方允仲

助 理 编 辑: 李 媛

出 版 发 行: 中国画报出版社

(中国北京市海淀区车公庄西路 33 号, 邮编: 100048)

电 话: 010—88417359

010—68469781

010—88417417

网 址: <http://www.zghbcbs.com>

电 子 信 箱: cppl1985@126.com

经 销: 新华书店

海外总代理: 中国国际图书贸易集团有限公司

印 刷: 北京佳明伟业印务有限公司印刷

监 印: 敖 晔

开 本: 710 × 1010 1/16

印 张: 16.5

版 次: 2012 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5146 - 0357 - 6

定 价: 29.80 元

前 言

在许多人眼中，FBI 是很神秘莫测的。FBI 的特工似乎个个都身怀绝技，有着矫健的身影，精湛的枪法，尤其是那犀利的眼神。在茫茫人海之中，他们一眼就可以认出罪犯；在审讯的时候，嫌疑人一个细微的动作，他们一看便知道是不是在撒谎；在和对手交锋的时候，对方一个眼神，他们就知道对方下一步的意图……这让许多人都很纳闷：FBI 的特工们是如何拥有如此锐利的目光呢？难道他们真有未卜先知的特异功能？

当然不是，FBI 的特工们其实也是普普通通的人，他们之所以有此不凡的才能，是因为他们比别人更细心，更懂得从身体语言上去解读对方的内心世界。

提及身体语言，对于初次接触这一概念的人来说是有点懵的。那么，身体语言到底是怎么回事呢？其实，所谓身体语言就是指由人的肢体运动引起的，可以传递许多信息的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。

在联邦调查局中，有一个非常善于运用身体语言技巧的特工叫乔·纳瓦罗，他是一位名副其实的“侦探大师”，在联邦调查局拥有 25 年工作经验。乔·纳瓦罗一生都致力于身体语言的破解工作，即通过面部表情、手势、身体移动（人体动作学）、身体距离（空间关系学）、接触（触觉学）、姿势，甚至包括服饰来揭秘人们的思想、意图和真诚度。正是拥有破解身体语言的技巧，帮助他破获了许多疑难案件。当然，这对罪犯、恐怖分子和间谍来说并不是什么好消息，因为乔·纳瓦

罗对他们肢体语言的推敲总能让他们原形毕露。

下面，我们就来看一个乔·纳瓦罗审讯犯罪嫌疑人的例子：

在一个谋杀案中，乔·纳瓦罗负责对一名男子进行讯问，这名男子坐在桌子另一端小心谨慎地回答着他的问题。其实，在当时，这名男子还不是该谋杀案的主要嫌疑人，并有充分的证据证明自己不在现场，其言辞也很真诚，但是乔·纳瓦罗却依然不停地问问题。

在提到关于使用的凶器时，乔·纳瓦罗进行了如下的提问：

“假如你参与这宗案件，你会使用枪吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用刀子吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用碎冰锥吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用锤子吗？”

在这个案件中，凶手使用的作案工具就是碎冰锥，这也是早已众所周知的事情，那名嫌疑人也知道。那么，乔·纳瓦罗为什么要提这么一个在别人看来似乎有点可笑的问题呢？他的主要目的其实是想观察嫌疑人在听到这些凶器的名称时的反应。所以，当他提到碎冰锥时，那名男子的眼皮明显地耷拉了下来，而且一直耷拉到下一种凶器的名称出现。这时乔·纳瓦罗立刻明白了其中的意义。从那一刻起，这名嫌疑人就被锁定为该案件的第一嫌疑人了。后来的审讯结果也说明这个人没有被冤枉。

从上面的案件我们可以看出，身体语言对于我们获知别人隐藏的内心世界具有多么重要的意义。在日常生活中，虽然你不是 FBI、不是间谍，但是如果你也懂得破解身体语言的“密码”，那么在人际交往中，你就能获悉对方与你的交际是真心还是假意；在商务交往中，你就能把握对方的真实意图；在进行推销时，你就能抓住重点促成对方的购买意愿。

曾经有一名对身体语言非常有研究的推销员讲，在对坐在椅子上的
一对夫妻进行推销时，如果妻子最先架起腿，紧跟着丈夫也架腿的话，

这个家可以看作是“老婆当家”。于是，他就不把丈夫看作推销对象，而针对他妻子展开重点进攻，结果往往是事半功倍。

由此可见，身体语言在我们的生活中起着多么重要的作用。

同时，如果我们懂得身体语言的真实意境，那么，我们就能控制好自己的身体语言，比如你想要给别人留下一个好形象，你想要让别人知道你的诚意，你想要让对方知道你是多么尊重他，这些效果你都可以通过控制自己的身体语言来实现。

美国 FBI 的特工人员之所以能够在工作中识破他人的真实意图，正是因为他们接受过专门的身体语言训练；政治家、影视明星等公众人物之所以能够拥有最佳的公众形象，是因为他们聘请过专业的身体语言专家作为顾问为其打造；还有那些优秀的领导者和管理者、销售冠军们都是深谙身体语言之道的高手，所以他们才能在商战中运用心理战术看透并掌控对方。所以，学会读懂和使用身体语言，是一门人生的必修课，是洞悉先机、掌控全局的成功保证。

读到这里，有的朋友可能就会问，那我们要如何才能读懂别人内心的真实想法呢，如何“破译”别人的身体语言呢？如何才能让别人知道我有多诚心，如何给别人留下自己所希望的形象呢？不要急，在《FBI 教你破解身体语言》一书中你将找到自己想要的答案，书中对于如何“破译”身体语言提供了许多参考，只要你耐心学习，细心观察，那么在与他人的交往中你就会成为掌控别人者，而不是被别人所掌控的人。

目 录

第一章 FBI 告诉你身体语言的秘密

◎身体语言比有声语言更真实	3
◎用“心”透视别人的内心世界	5
◎读懂随年龄变化的身体语言	7
◎身体语言也会男女有别	9
◎解读身体语言的技巧	12
◎解密身体语言需要遵循的“八戒”	14

第二章 FBI 告诉你如何破译他人的表情密码

◎表情符号,心灵深处的另一面	21
◎神态——鉴别真伪的测谎仪	27
◎表情——隐藏在面孔后面的信息	31
◎眉毛——心情变化的参照物	34
◎嘴唇——丰富的信息资源库	38
◎舌头——吞吐之间的秘密语言	41
◎鼻子——性格特质的指示牌	44
◎颌部——影射内心的投影机	46
◎笑容——饱含深意的温度计	49

第三章 FBI 告诉你如何“听懂”眼睛的“悄悄话”

◎你的眼睛会说话	55
◎转动的眼睛在“说”什么	58
◎变大的眼睛和变小的眼睛	61
◎目光转移代表的深刻涵义	64
◎注视的目光传递交流的信息	67
◎频繁地眨眼是撒谎的典型征兆	70
◎眼神,透露对方的心理秘密	72

第四章 FBI 告诉你姿势隐藏着的秘密

◎从头部动作探究人的内心	77
◎从坐姿窥探性格的秘密	80
◎坐位选择与性格解析	84
◎坐下后的姿势是内心状态的外部表现	86
◎站姿是性格的一面镜子	91
◎步态蕴含的内心世界	93
◎睡姿透露的内心性格	97
◎躯干动作传递的信号	101

第五章 FBI 告诉你举手投足在诉说着什么

◎手部动作传递着千言万语	107
◎相同的手势,不同的含义	110
◎屈手一指蕴藏的玄机	114
◎“摩拳擦掌”表达出的各种心情	117
◎解读涉嫌说谎的手部动作	119
◎手臂动作反映出的态度和情绪	123
◎将手放在背后代表的含义	125
◎交叉的双臂传递的信息	127
◎手臂的“领地”宣言	131
◎握手细节中的潜台词	134
◎握拳姿势隐藏的语言密码	137
◎腿脚揭示出的真实意图	139
◎叠腿姿势泄露的秘密	143

第六章 FBI 告诉你如何从生活习惯认识对方

◎看电视的习惯与人的性格	149
◎吃相暴露出的性格秘密	151
◎从饮酒习惯看性格品位	154
◎从饮茶习惯看性格品位	157
◎从抽烟习惯看透人的内心	160
◎有人平移有人涂鸦,打电话习惯透露个性	164
◎喜爱的运动显露一个人的本性	168
◎洞悉人的金钱性格	172
◎从喜好的车型和驾车习惯看性格	174
◎从个人卫生习惯看性格	176
◎从化妆的习惯看女人性格	180
◎从习惯性动作去识人性格	183

第七章 FBI 告诉你如何从兴趣爱好了解人心

- ◎ 读书类型所泄露的情感和内心 189
- ◎ 音乐偏好会显露一个人的个性 192
- ◎ 旅游的方式与性格密不可分 195
- ◎ 从益智游戏的偏好看个性 197
- ◎ 收藏爱好折射出的性格心理 200
- ◎ 饮食偏好透露一个人的脾性 202
- ◎ 颜色的偏好透露你潜藏的个性 205

第八章 FBI 告诉你穿着打扮背后的秘密

- ◎ 戒指——揭露真实的内心 211
- ◎ 眼镜——戴出的性情特征 213
- ◎ 手表——你个性的显露 215
- ◎ 提包——藏匿的处世形迹 219
- ◎ 口红——显露女性潜在的情绪 222
- ◎ 领带——男人的心理名片 224
- ◎ 鞋子——细节中彰显秉性 228
- ◎ 着装——透出个性和风格 230



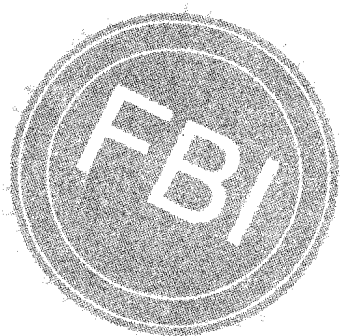
第九章 FBI 告诉你关于“领地”的宣言

◎个人“领地”的需求	237
◎避免侵入他人的“领地”	240
◎从空间距离看亲疏远近	243
◎保持进退有度的距离	245
◎从“领地”看地位高低	248

第一章

FBI 告诉你身体语言的秘密

拿起此书,许多人心中一定存在诸多疑问。什么是身体语言?它具有哪些特征?学会解读身体语言对我们有哪些好处?现在,我们就先从解答这些疑问入手,来看一看身体语言都具有哪些特点。



◎ 身体语言比有声语言更真实

在生活中，我们判断一个人诚不诚实，往往是看他所说的话与事实是否相符。但是像这样去验证话语的真实性往往都需要一定的时间。这就会让我们变得很被动，甚至会给我们带来许多不必要的麻烦。比如，如果你的商业合作伙伴向你撒谎，而你相信了他的话，与他进行了合作，等到你知道对方不诚实时，你可能已经遭受到了一定的经济损失。但是，如果在他跟你谈合作的当口儿，你就能捕捉到对方不诚实的信息的话，那么你就可以避免这样的结果产生。

但是，我们怎么才能判断对方是否诚实可靠呢？FBI 告诉我们，非语言交流往往能够反映一个人真正的思想、感觉和意图。只是，人们常常会忽略自己的非语言交流行为。发生在亚利桑那州的一起强奸案就很好地说明了这一点：



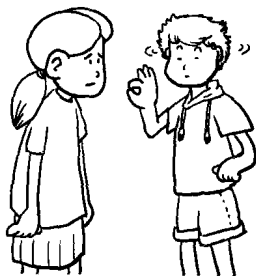
当人在撒谎的时候，肢体语言往往与有声语言难以一致。

一名年轻的犯罪嫌疑人被抓来审讯，他的供词十分有说服力，而他的故事也非常合理。他声明，自己从未见过受害者，并曾沿一排棉花地前行，然后左转，最后径直走回家。审讯中，一名探员快速地记下了嫌疑人的供词，而另一位则一直在注意着嫌疑人的一举一动。那位审讯人员发现，当嫌疑人说到左转和回家时，他的手打了个向右的手势，而这个方向正好指向犯罪现场。如果那位审讯员不是一直在观察嫌疑人，他不可能抓住嫌疑

人的这一破绽——即言语（左转）和非语言行为（向右的手势）的不一致。看到这个手势后，他立刻确定这个嫌疑人在说谎。于是，过了一会儿，审讯人员再次与嫌疑人展开了较量，最终嫌疑人承认了自己的罪行。

从上面的案例中，我们可以看出：身体语言比起任何有声的话语都诚实。在日常的人际交往中，人们通过身体语言所进行的信息沟通占了半数以上，美国有一位传播学家就曾提出了这样一个信息表达公式：信息的全部表达 = 55% 表情 + 38% 语调 + 7% 语言。

显然，在人际交往中，身体语言作为人体的非语言行为也和有声语言一样是传递信息的一种方式。有时候即便你的有声语言说得无比动听，可以完全蒙蔽对方，但是你的身体语言却会“出卖”你。比如，一位女孩去找她的一位好友借钱，那位好友在答应借钱给她的同时却下意识地摇了摇头，那位女孩立刻想到，她的好友并不是真心愿意借钱给她，而只是因为抹不开面子才没有拒绝。事实上她的好友也的确如此。



身体语言是下意识的行为，往往会与有声语言相违背

可见，在许多情况下，仅通过有声语言我们并不能真正了解表达者内心的真实想法，必须把对方的有声语言同身体语言结合起来。正所谓“听其言而观其行”，既要认真倾听一个人说话，还要仔细观察他说话时流露出来的神色、举止，并且还要留心他说话的环境。如果能做到这一点，一般来说，就能由此及彼、由表及里、去伪存真，了解他的情感状态和内心想法。

在人际交往中，我们身体所表达的话语虽然是无声的，但是却是鲜明而准确的，我们千万不可忽视。在与人交流时，如果你要想真正了解交谈对象的话语本意，在认真倾听其述说的同时，还必须认真解读对方的“身体语言”。因为身体语言往往传递着最真实的意思。

◎用“心”透视别人的内心世界

在生活中，几乎每一个人都希望自己拥有“透视”别人内心世界的能力，这样自己就可以避免受伤害、避免上当受骗、避免引起别人的反感……甚至可以轻而易举地让事件顺着你希望的方向发展。但事实上，“破译”他人的身体语言并不是一件容易的事，因为，在成长的过程中，我们很少受到这一方面的教育，无论是小学、中学，还是大学，都没有开设过这门课程；从小到大，父母兄长以及身边的人也没有教过我们如何去做。

的确，破译身体语言的密码并不是一件容易的事。但是这并不是说这件事是无法办到的。因为，它不是少数人所拥有的先天的特异功能，而是一种可以学会的技能。就像学习其他的知识一样，通过一定的培训和练习，你就可以掌握并懂得运用。

FBI指出，如果你想成为一个真正懂得解密身体语言的人，最重要的事情就是要进行细心地观察。众所周知，一个不专心的聆听者在听别人讲话时有可能到最后都不知道别人讲话的内容，而聆听别人的有声语言还带有被动性——只是被动地听；但是对于无声的身体语言，则需要我们主动去接受。被动接受的时候不专心都可能得不到完整的信息，主动接受的时候就更不用说了。因此，理解身体语言需要仔细观察和理解口头语言需要仔细聆听是一样重要的，甚至更为关键。所以说，你如果想要成为一个能够正确解密他人的身体语言的人，你就得学会观察，并且是用心地观察，甚至将其变成你生活的一部分。

FBI的特工们指出，用心去观察周围的世界应该是一种自觉的、投入的行为，而不应该是一种消极的行为。良好的观察能力是一种需要付出努力、精力和专注力方可练就的能力，同时，它也是一种需要长期训练才能获得的能力。它就像我们的肌肉一样，用则发达，不用就会萎缩。

FBI的特工们还指出，所谓的用心观察不只是靠视觉感官，而是指要利用你的所有感官。乔·纳瓦罗就曾举过这么一个例子：

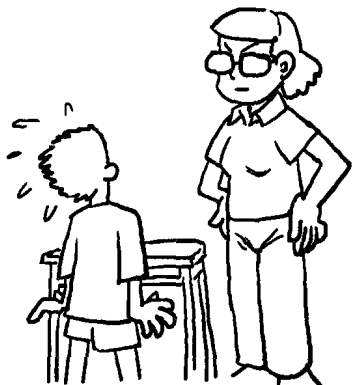
每次他走进自己的公寓时都会深吸一口气，如果闻到“异常”气味，

他就会格外留心。有一次，乔·纳瓦罗旅行回来后发现家里飘荡着一种香烟的味道，他的鼻子已经先眼睛一步警示：自己可能存在危险。最后证明，一名修理工曾进来维修过管道，而修理工的衣服和皮肤上的烟味儿在这间屋子里飘荡了几个钟头。幸运的是，这是一个受欢迎的“闯入者”，而不是一个潜伏在隔壁房间的敌人。

但是，乔·纳瓦罗指出这件事可以启迪我们，通过使用自己的所有感官，我们的生活可以更安全、更健康。也许你会说，我没有乔·纳瓦罗那么灵敏的鼻子，也没有乔·纳瓦罗那么强的洞察力，我该怎么办呢？其实，我们的感觉器官，并不是只有鼻子和眼睛。比如说直觉，第六感有时都能对我们起到不小的帮助。很多人或许在学生时代就都有过这样的经历：

课堂上，老师在讲台上讲得激情飞扬、妙语连珠，你却端坐在座位上神游幻境，浮想联翩，神思不知飘向了何处。突然，老师叫到了你的名字，并让你谈谈他刚才所讲的内容。结果你是哑口无言，满脸通红。尴尬地坐下后，心里还不免想到，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。那什么是直觉呢？简单地说，直觉就是一个人解读他人的非语言暗示，并把这些暗示同语言信号加以比较的能力。所以，当你端坐于椅子上，作出一副认真听讲的假象，以为能瞒得了老师时，殊不知，老师已从你的身体语言——一动不动的身躯、空洞的眼神中看出了你在“神游幻境”。



解读他人的非语言暗示需要进行仔细地观察