



FBI

教你读心

西 武 / 著

要了解一个人的心理想法，仅仅通过语言信息是不够的！
美国顶尖特工运用非语言信息，帮你揭示人的心理真相。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS



FBI

教你学读心



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

FBI 教你学读心 / 西武著. —北京: 新世界出版社,
2012.1

ISBN 978-7-5104-2515-8

I. ① F… II. ①西… III. ①身势语—通俗读物
IV. ① H026.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 280330 号

FBI 教你学读心

作 者: 西 武
责任编辑: 余守斌 邓东文
责任印制: 李一鸣 黄厚清
出版发行: 新世界出版社
社 址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)
发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)
总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)
<http://www.nwp.cn>
<http://www.newworld-press.com>
版 权 部: +8610 6899 6306
版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn
印 刷: 北京中振源印务有限公司
经 销: 新华书店
开 本: 680 × 960 1/16
字 数: 220 千字 印 张: 13.75
版 次: 2012 年 3 月第 1 版 2012 年 3 月第 1 次印刷
书 号: ISBN 978-7-5104-2515-8
定 价: 28.00 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

向 FBI 特工借鉴

一个已经被无数次证实过的事实是，要了解一个人仅仅通过他的话是不够的，能读懂一个人发出的大量的非语言信息是与其很好地沟通交流所必需的能力。

非语言交流在各种人际关系中有着不可忽视的重要作用。不管是家人、朋友还是商业伙伴，即使我们闭口不说，我们的肢体动作也在与其进行着大量的沟通。人们能够发出各种非语言信号，它们透露的信息远比话语丰富得多，并且更为真实可靠。因此读心的第一步，也是重要的一步即是充分掌握肢体动作对人可能产生的影响。

花些时间透过镜子观察一下自己，看看你表现出来的是微笑，还是皱眉？你看起来很严厉、不友好，还是很随和、很和蔼？回想一下你经常出现的身体姿势。你是否常常以一种表示抵触或愤怒情绪的姿势坐在椅子上？你最常使用的姿势是否表示出友好、坦诚的态度？等等这一系列的肢体动作与你身边的各种人际关系都有着密切的关联。

谈及对非语言信息的解读，美国联邦调查局（FBI 特工）——

个以调查具体犯罪为职的执法机构就不得被提到了。FBI 特工个个都是读心的能者，他们不会漏过嫌疑人所发出的每一个肢体动作，而一个极微小的表情变化，也可能是他们侦破案件的关键。在他们面前，任何人的任何意图都不可能隐藏。

而这种读心技能若是被我们学得，那么在与人的交往中减少摩擦，受到他人的欢迎，游刃有余地处理人际关系，就是再容易不过的事了。

你的脸、双手及身体的其他部位、穿戴、言谈、举止、所呈现的特征这等等一切的外在表现，都是内心信息的反映。换句话说，读懂了这些，就读懂了一个人的内心。而一个人的内心都懂了，与他的交流还会存在障碍吗？每个人的内心你都能读懂，还会有什么事是你做不到的吗？让自己在家庭成员、商业伙伴，以及在陌生人中做出最好的表现吧。



向 FBI 特工借鉴 | 1

第一部分

非语言信息的重要性 | 003

保持语言信息和非语言信息的一致性 | 004

全面地解读非语言信息 | 006

非语言信息发生的交流 | 008

真相呈现在脸上 | 011

眼睛 | 013

眉毛 | 017

嘴巴 | 019

舌头 | 022

下巴 | 024

手语的秘密 | 027

手势 | 029

握手 | 032

手臂和肩膀 | 034

诚实的腿和脚 | 037

足语 | 040

走姿 | 041

态度的提示 | 045

坦诚 | 047

抵触 | 048

揣摩 | 049

怀疑、不确定、隐匿和疑惑 | 051

准备就绪 | 052

冒犯 | 055

挫败 | 056

厌恶 | 057

自信 | 058

优越性 | 059

满足和庆祝 | 061

焦虑 | 062

惊讶 | 063

自我控制 | 064

厌烦或者缺乏兴趣 | 066

认可 | 067

期待 | 068

求爱 | 069

穿戴透露出的个人特征 | 071

衣服 | 073

领带 | 075

提包 | 076

鞋子 | 078

化妆 | 079

手表 | 080

言语中隐藏的心理密码 | 083

言语暗藏的玄机 | 085

捕捉“弦外之音” | 088

九大个性九种言谈 | 092

第二部分

让别人主动听你的——FBI 这样说 | 097

使用较强的语气词的秘密 | 098

主动透露隐私的神奇效应 | 102

扰乱对方思维的说话技巧 | 105

赢家是这样进行谈话的 | 108

以倒置的方式表达你的赞美之情 | 111

“极力否认”的真正含义 | 114

人们都有的渴望赞美的心理 | 117

掌握交流的主动权——FBI 这样做 | 121

“表情和姿势”的控制作用 | 122

座位安排上的大智慧 | 126

微笑的强大力量 | 129

以渐进式进行解读 | 132

“不战而屈人之兵” | 135

空间差异对他人的影响 | 139

坐着的人更容易暴露自己的真实想法 | 142

通过“力量比值”，掌控眼神交流 | 145

手比嘴巴更具说服力 | 148

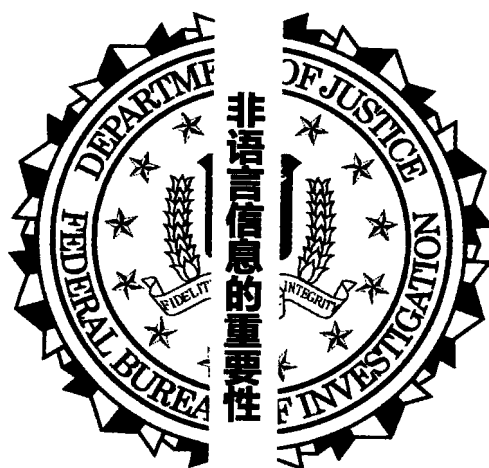
瞬间解读人心——FBI 这样读心 | 153

- 透过色相进行内心解读 | 154
- 空间距离透露出的人际关系 | 158
- 任何人都无法抗拒的美食诱惑 | 162
- 读解他人戒备心的策略 | 164
- 人人都有的自尊心理 | 168
- 不可抑制的好奇心 | 171
- 知觉对比产生的心理效应 | 173
- 具有威信感的权威效应 | 176
- 人的固有的思维定势 | 179

人心是这样被操控的 | 183

- 人心是如何被操控的 | 184
- 营造一个共享空间，改变对方的认知 | 187
- 创造临场感，将对方带进你构思的情节中 | 190
- 利用呼吸的深浅快慢，让对方跟你“同频率” | 193
- 与陌生人接近的攻心策略 | 197
- 给对方留下深刻印象的“迅速响应法” | 200
- 牵引注意力，与对方增加视线交流 | 203
- 冷读术——打开对方心门的钥匙 | 206







保持语言信息和非语言信息的一致性

FBI 特工给我们上的第一堂课即是要保持语言信息和非语言信息的一致性。

人们是不能够在真空中进行言语交流的，人与人的交流要依靠言语和身体的动作。语言交流是一种复合的过程，这并不是 FBI 特工的发现，但是这一发现却在他们那里得到了很好的应用。在与人交流时，FBI 特工懂得将人、语言和身体动作结合在一起来认识一个人，而也只有这样做了，才能说是真正的认识了一个人。

从一个表情推断出某个人在想什么，人类天生具有这种能力。像是当一个人在说话，他所表现出的肢体语言和他说的话并不一致时，我们便会本能地觉察到有一些地方是不对劲的。而似乎这种能力并没有得到我们的认可和重视，我们称这是直觉，往往会选择忽视它或者

不相信它的存在。然而，这在 FBI 特工那里它却得到了足够的重视，因为大量的非语言信息正是他们破获案件的关键。

而我们现在也不能忽视这种能力的存在，并要对它足够重视了。因为我们生活的时代，能很好地识人和读心已经越来越必须了。

当语言信息和非语言信息不一致时，非语言信息被证明是更为可靠的。在沟通过程中，姿势和言语的一致与否，有着至关的决定作用。政治家竞选成败的关键，就在于他们能否保持这种一致性。大多数的竞选者，为了保持这种一致性，都曾接受过专业的训练。然而，还有一个我们不能忽视的事实是，仍然可以看到许多高级政客在演讲时，应用了与自己的言语不协调的姿态，这不得不让人遗憾。例如，当一个人说到“我非常乐于跟青少年进行真诚的交流”时，手指却乱晃，在大庭广众之下对他们指指点点，横加训斥；或者，他意图使听众相信他是一个热心、友善且关心人们疾苦的人，但却以空手劈向讲桌，不断强调自己的观点。这些姿势并没有跟他的语言保持一致。

在写作过程中，保持语言信息和非语言信息的一致性也是非常重要的。这一点得到了许多著名作家的认可。尤其在侦探小说中，关键场景往往是这样的：某个人物想掩盖真相，后来他的行为出卖了他。像夏洛克·福尔摩斯（Sherlock Holmes）、马普尔小姐（Miss Marple）等名侦探往往利用肢体语言来侦破案件。

而对于我们普通人，保持语言信息和非语言信息的一致就更尤其必须了。我们身边存在着各种人际关系，生活其中，处理好它们，我们才能更好地生活。而很好地处理各种人际关系，保持语言信息和非语言信息的一致性是我们必须做到的。

这里值得注意的一点是，在研究个体的姿态时，我们要从各个方



面做一系列的相关观察，而不能单以某种姿势为代表。这就是“姿态簇”的概念，是由种种形态所结合的“非语言行为”群体。姿态簇可能是同时发生许多动作，亦可能是一个接一个地发生，例如，手臂交缠、脚踝交叠以及握起拳头的动作等等。总之，对非语言信息的解读要全面。

全面地解读非语言信息



FBI 特工要为我们讲的第二堂课是：对非语言信息的解读要全面。

在表达一个意思时，我们需要将词语构造为单元或者句子，同样的，人传达的思想也需要经历组合的过程。因此，在对一个人的思想进行分析时，需要我们结合一系列的肢体动作来看。而通过识别不协调的动作来否定我们耳中听到的一切，这需要不断的练习才行。

FBI 特工提醒我们注意：在观察一个人时，首先要考虑他所有的言语和姿势，然后从中筛选出主要信息，最后再下结论。单凭片面的观察和对某些孤立姿态的了解而迅速下结论，只能导致对人的片面认识。一个持续了好几秒钟的静态姿势可能与先前的身体动作不调和，甚至还可能会被潜意识的姿态更进一步否定掉。

为了证明上述观点，FBI 特工引入了“神经质的傻笑”作为例证。“神经质的傻笑”是一种极为不和谐的笑声，从某方面来看，它表示愉快，但是这个姿态簇的另一方面则象征着极端的不愉快。发出这种



笑声的个体不仅手臂、腿部有紧张的动作，整个身体也表现出像是在逃避一种不愉快的处境而不断变动着。这一姿态簇的产生，绝少是对幽默言辞的反应。相反的，这种笑对发出者来说是很牵强，甚至是由惊吓所致的。

FBI 特工做了这样的总结，通过观察某人凭着心智配合所衍生的一致的姿态簇，我们可以了解他表现出来的种种态度，从而发现某些意义。这一结论的正确性毋庸置疑。在对一个人进行观察时，我们应该寻找的不仅是互补姿势，还应该找到形成一个姿态簇的类似态度。

例如，一个销售员的姿态簇可能是这样的：当他非常热心地推销产品时，浅坐在椅子的边沿，双脚分开，脚尖向前，手部置于桌面，身子向前倾靠。

上述的每种姿势的含义，FBI 特工将在后文逐一为我们揭开。在对这些姿势综合考虑之后，人所呈现的完整形象就一目了然了。

了解姿态的一致性就像一个监视装置，透过它可以发现一个人的态度和行为的意义。这种意识会驱使你进一步观察下去，从而避免仅凭粗略的观察就得出结论。换言之，这种意识在一定程度上能够控制你的行为。

在解读肢体语言之初，你会觉得这是一件非常有趣而容易的事情。不久，你便会发现，每一个姿态都可能很快被另一个姿态所反击、强化和混淆。未受过“非语言行为”知识训练的人，往往没有考虑到姿态的一致性而得出片面的结论，也因此这些人尝到了失败的苦果。而 FBI 特工所要传授的非语言行为知识，能够帮助我们去认识人类姿态的全盘意义。

正像一千个读者一千个哈姆雷特一样，单一的行为，可以被不同