

# FBI 微动作

王利利◎著



美国联邦警察教你超实用心理密码

台海出版社

# FBI 微动作

王利利◎著



台海出版社

图书在版编目 ( CIP ) 数据

FBI 微动作 / 王利利著. -- 北京 : 台海出版社,  
2017.3  
ISBN 978-7-5168-1358-4

I . ① F… II . ① 王… 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 (2017) 第 065782 号

FBI 微动作

著 者: 王利利

责任编辑: 王 萍 赵旭雯

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市东城区景山东街 20 号 邮政编码: 100009

电 话: 010 - 64041652 ( 发行, 邮购 )

传 真: 010 - 84045799 ( 总编室 )

网 址: [www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm](http://www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm)

E - mail: [thcbs@126.com](mailto:thcbs@126.com)

印 刷: 北京嘉业印刷厂

开 本: 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

字 数: 222 千字

印 张: 16

版 次: 2017 年 6 月第 1 版

印 次: 2017 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5168-1358-4

定 价: 39.80 元

版权所有 侵权必究





## 前言

俗话说“画虎画皮难画骨，知人知面不知心”。世界上最难懂的就是人心。如果我们掌握了一种“特异功能”——能在瞬间洞察他人内心的想法，无疑会成为人际交往和工作生活中的“超人”，左右逢源，无往不利。这并不是幻想，洞察人心的“秘笈”真实存在，说到底，它就是通过以微动作为代表的各种生活细节来分析和判断人们的真实想法与情绪变化，让我们在人际交往中洞察秋毫，占尽先机。那么，哪些生活细节可以帮助我们洞察人心呢？

最重要的就是包括表情动作、身体姿势在内的肢体语言信息，也就是微动作。作为世界上最强大的执法机构——FBI（美国联邦调查局）在与恐怖主义和各种犯罪做斗争的过程中，积累了丰富的解读肢体语言的经验，并进行了大量的科学研究，从而让狡猾的罪犯面对训练有素的FBI特工时，如同透明人一般，他们一举一动背后隐藏的所思所想都暴露在FBI特工的火眼金睛下。因此，向FBI学习微动作，是非常明智的选择。

本书结合生动的案例，全面介绍了FBI通过微动作透视人们内心世界的知识和方法，并将这些知识应用于我们的日常生活和人际交往。如果我们能掌握其中的精髓，学以致用的话，将给我们的人生带来莫大的帮助。



# 目 录

## 第一章 FBI教你读懂面部表情所隐藏的信息

第一节 头部：窥探内心的“司令部”	002
第二节 眉毛：透露内心信息的“变化指示器”	007
第三节 眼睛：折射内心秘密的“心灵之窗”	012
第四节 鼻子：不可错过的无声语言	016
第五节 “唇语”：不经意间暴露的秘密	019
第六节 耳朵：重要信息的“传递员”	024
第七节 从面部表情读出情绪变化	028

## 第二章 FBI教你无处安放的“手”之秘密

第一节 不同的握手动作传递不同的信息	034
第二节 拇指：“翘”动内心情绪的大门	038
第三节 “指尖上的心情”：不同的指尖动作	041
第四节 了如指“掌”：捕捉掌上传递的信号	045
第五节 情绪的“代言人”：无法隐藏的手部动作	049
第六节 用手触摸身体部位的“暗语”	053

### 第三章 FBI 教你暗含玄机的腿脚信息

- 060 | 第一节 腿脚抖动或轻摇：无法掩饰的心理变化
- 064 | 第二节 解读双腿交叠背后的心理秘密
- 068 | 第三节 脚尖动作变化传递的弦外之音
- 072 | 第四节 探究双脚紧靠、叉开的心理“诉求”
- 076 | 第五节 “脚语”：走路姿势呈现个性心理
- 080 | 第六节 站姿：性格与内心活动的一面镜子

### 第四章 FBI 教你“实话实说”的肢体动作

- 086 | 第一节 通过手臂动作揭穿外表的伪装
- 091 | 第二节 腹侧动作透露人的“内心独白”
- 095 | 第三节 不同的坐姿折射出不同的心理
- 099 | 第四节 睡姿：潜意识的真实反映

### 第五章 FBI 告诉你习惯动作所流露的“心声”

- 106 | 第一节 打电话小动作暴露出真实想法
- 110 | 第二节 抽烟动作：解读他人的心灵密码
- 114 | 第三节 握酒杯方式露出真实个性
- 118 | 第四节 饮食习惯背后的“心声”
- 123 | 第五节 书写笔迹构成“心理实录”

## 第六章 FBI 教你通过兴趣爱好探寻内心

第一节 钟爱音乐背后隐藏的真实个性	130
第二节 从喜欢的电视节目洞察内心	134
第三节 从所养的宠物看对方的性格	138
第四节 通过读书喜好解读对方的性格	142
第五节 揭秘运动与性格的深层关系	146
第六节 从金钱态度洞察他人的性格特征	150

## 第七章 FBI 教你洞悉衣着打扮的“微”心理

第一节 领带：窥视男人的内在个性	156
第二节 化妆：女人无法隐藏的真情实感	159
第三节 手表：不同的种类折射不同的心理	162
第四节 帽子：无法遮挡真实的内心	166
第五节 鞋子可以透露他人的真实信息	170
第六节 服装搭配“出卖”性格和品味	174
第七节 眼镜：折射出主人的内心世界	178

## 第八章 FBI 教你看懂男女微动作传递的信号

第一节 男女好感度：眼睛传递的真实信息	184
第二节 腿脚动作泄露男女亲密关系	188
第三节 女人的细微动作暴露真实内心	192
第四节 通过距离看懂男女间的亲密关系	196
第五节 男女交往时的谎言密码	200

## 第九章 FBI 教你看穿社交微动作的心理真相

- 206 | 第一节 递名片：一眼看穿他人
- 209 | 第二节 社交场合的握手动作有玄机
- 213 | 第三节 交谈时对方松袖口暴露的心理秘密
- 217 | 第四节 身体姿势传递出的真实信号
- 220 | 第五节 搓腿微动作所包含的“潜台词”

## 第十章 FBI 教你通过言谈举止洞察内心

- 224 | 第一节 闻声识人——通过说话声音辨识内心
- 229 | 第二节 口头禅：真实再现一个人的心理世界
- 233 | 第三节 通过说话方式洞察他人真实个性
- 237 | 第四节 打招呼方式呈现出的心理状态
- 241 | 第五节 谈话内容透露的真实信息
- 245 | 第六节 从说话特点洞察他人性格特征



## 第一章

# FBI 教你读懂面部表情所隐藏的信息



面部表情的变化是内心变化的“显示器”，它能够清楚地反映人们的情绪。FBI心理专家曾总结出这样一个公式：情感表达=7%的语言+38%的语音+55%的面部表情。可见，相较于其他身体部位，面部表情能够为我们提供更丰富、更有用的信息，从而让我们更清楚地了解他人的想法。



## 第一节 头部：窥探内心的“司令部”

在 FBI 审讯室中，一名谋杀案的犯罪嫌疑人面对 FBI 特工的审讯时，一直矢口否认自己谋杀了受害者，而且还做出一副事不关己高高挂起的样子。

只见他坐在审讯室的椅子上，头部向后仰着。这让 FBI 特工非常生气，认为他只是在做无谓的挣扎。可是，FBI 特工还是在嫌疑人回答问题时，找到了证明他说谎的蛛丝马迹。

当一名 FBI 特工问他有没有杀死被害人时，那名犯罪嫌疑人在摇头说“没有”之前先是轻轻地点了点头。

此时，FBI 特工立刻识破了他的真面目，对他说：“别硬撑了，你刚才说谎的动作非常经典，很多撒谎的嫌疑人都会出现你刚刚的动作。当我问你问题时，你在摇头说‘没有’之前而轻轻地点了点头。如果你再有所隐瞒的话，那么，谁也无法控制最后的结果……”

FBI 心理专家分析，摇头之前轻轻地点头，这是人下意识的反应。大部分撒谎的人面对别人提出“是不是做了什么”的质问时，都会在摇头否定之前下意识地做出对方几乎无法察觉的点头动作。案例中的 FBI 特工正是捕捉到了嫌疑人这一不易觉察的细微头部动作，才识破了他的谎言。

另外，当嫌疑人坐在审讯室的椅子上，头部向后仰着时，是一种挑衅

的态度。他的这种行为让 FBI 特工非常不满，更加想要尽快将其绳之以法。

头部被誉为人体的“司令部”，指挥着人们的口头语言和肢体语言。因此，它是人们在交流中最为关注的重点。同时，从某种程度上说，头部动作能够让我们敏锐地捕捉到最为准确的心理信息，可以借此洞察人心。加拿大吉尔大学的研究人员经过研究也发现，人在说话时，头部的一些微动作能够反映人们内心的真实情感。

在实验中，研究人员首先通过一种三维动作捕捉设备对一些歌手在说话或是唱歌时的动作进行录像。然后，他们对视频进行处理，将歌手们的声音和面部表情全部隐藏。最后，研究人员邀请了一些人员参加测试，让他们根据歌手们的头部微动作来判断他们当时的情感变化。

实验结果显示，那些参与实验的受试人员能够根据歌手的头部动作很快判断出他们的情感变化。这一实验表明，当人们在说话的时候，头部的微动作能够反映出人们内心的真实情绪。另外，这也表明在日常生活中，我们可以根据对方的头部动作推理说话者的内心变化。

除此之外，还有哪些头部的动作会反馈重要的信息呢？下面，我们就来分析一下：

### **头部向前伸**

头部向前伸有两层含义：一种是满怀爱意的心理，另一种是满怀恨意的心理。前一种是指两个彼此相恋的人，会让自己的头部向前伸并专注地凝视对方，因为他们非常享受当下的美好时光；后一种是指两个有冲突或有仇的人，他们头部向前伸，并且怒目圆睁地瞪着对方，以表达自己满腔的仇恨。

### **头部向后仰且下巴向外突出**

头部向后仰且下巴向外突出是一种挑衅的动作。有 FBI 心理专家分析，一个人将头部向后仰是摆出一副势利小人的姿态。另外，这一动作还表示



对自己相当自信，彰显骄傲的外表。不过，FBI 心理专家建议这种动作最好少用，因为骄傲的外表和挑衅的姿态会让人不愿与其接近。

### 摇头

根据不同的摇头情况，所传达的信息也不同。FBI 心理专家分析，将头部向单侧摇动时，即将头转向一侧，再让其迅速恢复到原来的位置，是表达不认可的信息；将头部半转、半倾斜则是传递一种友好的信息，如同在路上与人见面打招呼时，表达的是一种“见到你很开心”的意思；晃动头部传递的是一种惊讶、震惊的信息，我们常常会因为听到出乎意料的消息而晃动头部，表示难以置信的心理。

### 点头

点头是表达同意、答应、赞许等意思。一般情况下，点头都是表示同意的意思。但是 FBI 心理专家分析，如果点头这一动作过于频繁，则意味着一种敷衍的态度。

### 低着头，压低下巴

低着头，压低下巴往往是抱有一种批判性的态度，同时，还意味着否定。因此，当我们与他人进行谈话时，如果对方低着头，压低下巴，那么，我们就要提高警惕，设法解决双方之间的分歧。

其实，这种现象经常出现在培训课或是讲座上：当台下很多观众都低着头，压低下巴，没精打采地坐在椅子上，并将手臂交叉在胸前时，表明他们对发言者的话题不感兴趣，或是持消极的态度。对此，FBI 心理专家建议，如果想让更多的观众融入和参与自己的演讲话题，需要在发言之前采取一些措施，让观众抬起头，做出积极的反应。

另外，在商务交往中，低着头，压低下巴的肢体语言是非常不受人欢迎的。

## 头部僵直

头部僵直是代表内心感到很无聊的意思。在商务洽谈的过程中，如果一直保持这一动作，则表示中立的态度。

## 头部向一侧倾斜

这一动作不仅会露出我们的喉咙和脖子，还会让人显得比较弱小。FBI心理专家分析，头部向一侧倾斜是一种顺从的意思。对于大部分女性来说，经常会对自己心仪的男性做出这一动作，让自己显得非常温顺。而在大部分男性的眼里，这一动作具有很大的吸引力，会激起男性的保护欲。FBI心理专家分析称，这一动作有可能起源于婴儿时期将头靠在父母的肩膀和怀中休息的姿势。

下面，我们再看一个关于头部向一侧倾斜的例子：

在一次朋友聚会上，孙洋认识了活泼可爱的杨欣，他被杨欣独特的魅力所吸引。可是，生性害羞的孙洋却不敢直接表白，怕被当面拒绝。他将自己的苦恼向最好的哥们张旭倾诉，张旭听完后，拍着胸脯对他说：“放心吧，这事包在我身上。让我先给你探探路，你再行动。”

于是，每隔一段时间，张旭就会主动约几个朋友相聚，其中包括孙洋和杨欣。几次之后，他自信地对孙洋说：“哥们，你现在可以主动出击了，我百分百确定你能马到成功。”

孙洋一向对张旭非常信任，不过，他也做好最坏的打算，即使不成功，自己也主动争取过。

于是，孙洋找了一个合适的机会向杨欣表白。果不其然，一向活泼的杨欣听完孙洋的表白，害羞地点了点头。孙洋喜出望外，立刻将这一好消息告诉了好哥们张旭。

张旭气定神闲地说：“怎么样？哥们什么时候骗过你！”孙洋刨根问底：



“你怎么那么肯定杨欣会答应呢？”张旭慢悠悠地说道：“我是动用了我敏锐的观察力。几次聚会，我都发现你在说话时，杨欣总是将头部向你这一侧倾斜，并且认真地用手托着下巴，仔细听你讲话。这表明，她对你也有好感。所以，当你主动出击表白时，她必然会同意。”

## 第二节 眉毛：透露内心信息的“变化指示器”

一天清晨，美国警方接到一起凶杀案报警：某公司的 CEO 罗格在自己别墅附近的公园中被杀害了。接到报案后，FBI 特工艾德华和当地警察立刻赶往现场。

经过调查发现，罗格先生与他的两个同住的兄弟关系比较紧张，经常会有纷争，而他的表兄比尔刚刚搬来没多久。

当艾德华依照惯例询问罗格家人问题时，他的表兄比尔表现得很惊讶：“怎么可能！昨天我还和罗格聊天呢？”艾德华接着问道：“你最近有没有发现罗格先生有什么异常的举动呢？谁有杀害他的嫌疑呢？”

比尔思考了片刻，回答道：“在我来之前，就知道罗格与他的两个兄弟关系不融洽，好像是因为财产的问题。罗格曾生气地说‘这两个家伙真无耻，我的钱为什么要分给他们’之类的话，还说早晚要将他们赶出家门。所以，罗格的两个兄弟都有杀害他的动机。”

可是，特工艾德华在听他叙述的时候，却听出比尔似乎有将自己的嫌疑撇得一干二净的意思。于是，他接着问道：“你怎么不谈谈你的情况呢？我听闻你一直都嫉妒罗格先生。”

此时，比尔皱着眉头，将面颊向上挤，生气地回答道：“你这话是什么意思！你是在怀疑我吗？我再怎么嫉妒，也不会杀了他啊……”

比尔越说越着急，他想极力掩饰自己内心的惊慌，只见他眉毛抬高，



彼此靠拢。从这一系列的眉毛动作中，FBI 特工艾德华得到了肯定的答案，他推断比尔就是凶手。

果然，经过 FBI 特工和当地警察的仔细搜查，在比尔居住的房间里找出了凶器。

对于美学研究者来说，眉毛是面部形象不可缺少的一部分；对于生理学家来说，眉毛是眼睛的守护者；而对于 FBI 特工来说，眉毛是让他们快速而敏锐地发现犯罪嫌疑人内心喜、怒、哀、乐的破案工具。

上文中，FBI 特工艾德华正是发现嫌疑人深皱眉毛，才读懂了他内心的“潜台词”：当他在说谎并极力辩解时，深皱眉毛，将面颊向上挤，是一种典型的躲避反应，情绪反应激烈的同时也深感忧虑，想摆脱自身危险的处境；当受到 FBI 特工的怀疑时，他的眉毛抬高，彼此靠拢，表明他内心处于异常焦虑的状态。

眉毛，被人们称为“心情变化指示器”。它能够传递一些非常重要的信息。纽约大学的心理学家通过实验研究发现，眉毛高挑以及颧骨高挺的人会让人感到更诚实，人们也会更喜欢与其打交道。

研究人员找来一些志愿者，让他们观看了 300 个电脑合成的面孔。在志愿者看完这些面孔后，研究人员询问他们对每一张面孔的信任度。实验结果表明，那些眉毛高挑以及颧骨高挺的人会让人感到更真诚。

另外，当研究人员给志愿者看了一批真实的陌生人面孔时，同样，那些眉毛高挑以及颧骨高挺的人依然被认为是最值得信任的。纽约大学的心理学家还将这一研究成果应用在公众人物身上，发现了一些值得信任的人。比如，英国教会的主教长坎特伯雷大主教和新闻播报员就有着高挑的眉毛和突出的颧骨。

美国社会心理学家琳·克拉森也表示，眉毛能够透露一个人的真正心



声。比如，当人心存疑虑或是受到惊吓时，眉毛会微微地向上抬起；当人心存不满或是生气时，则会压低眉毛，并且两条眉毛彼此靠近，中间还有竖纹。

原来，一直被我们忽略的眉毛还有这么多复杂而深刻的含义。再如，当一位男士对一位漂亮的女士挤眉弄眼时，可能在外人看来，这种人往往比较轻佻。可是，如果那位漂亮的女士没有表现出愤怒，而是嬉笑回应，则表明他们两个人的关系不错，只是在嬉闹调情而已。此时，挤眉弄眼就不能成为判断此人品德修养的依据了。

除此之外，还有哪些眉毛微动作是我们应该注意的呢？在此，我们就与FBI心理专家一起总结一下：

### 深皱眉毛

长时间地深皱眉毛表明一个人正处于忧虑的状态，想要摆脱目前所处的困境，但却无法挣脱。最常见的皱眉还可以理解为反感、厌烦等心理。

对此，FBI心理专家分析，经常处于这种状态的人比较敏感，与其说话时应该稍微谨慎些，以避免不必要的摩擦。

### 眉毛闪动

眉毛闪动是指眉毛先上扬再快速下降，动作非常迅速。FBI心理专家分析，这是一种友善的行为，是表示欢迎和友好的意思，同时，也表示自己现在的心情非常愉快，时常还会伴随着微笑的表情。

而在与人交谈的过程中，眉毛闪动则是表示强调的意思。当强调某个词语时，眉毛会自然地扬起再落下。

### 耸眉

耸眉是指眉毛扬起，停留片刻后再下降，它与眉毛闪动的区别在于“停留片刻”。耸眉时，嘴角还会出现短暂性往下撇。这是一种充满忧伤的表情。耸眉有时表示的是一种不愉快的情绪，有时则是表示无可奈何。除此