



美国FBI的特工人员经过专门的身体语言训练，能够在第一时间识破他人的真实意图；政治家、影视明星等公众人物聘请专业的身体语言专家作为顾问，为其打造最佳公众形象；优秀的领导者和管理者、销售冠军等都深谙身体语言之道，在商战中运用心理战术看透并掌控对方。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。

超值白金版

24.80

瞬间看透人心的超级阅人术，洞悉先机、掌控全局、无坚不摧、无往不利的成功必修课

FBI教你破解 身体语言

大全集

胡宝林◎编译

THE FBI HANDBOOK OF
BODY LANGUAGE:
HOW TO SPEED-READING PEOPLE

带你走进人类潜意识深处，解析人类最神秘的身体信号，开启无声世界最复杂的信息密码

中国华侨出版社

瞬间看透人心的超级阅人术

FBI 教你 破解身体语言

.....大全集.....



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

FBI教你破解身体语言大全集 / 胡宝林编译. —北京: 中国华侨出版社, 2010.11

ISBN 978-7-5113-0414-8

I. ① F… II. ① 胡… III. ① 身势语—基本知识 IV. ① H026.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 232147 号

FBI 教你破解身体语言大全集

编 译: 胡宝林

责任编辑: 玲 兰

封面设计: 李艾红

文字编辑: 龚雪莲

美术编辑: 盛小云

经 销: 新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 25 字数: 650 千字

印 刷: 北京鹏润伟业有限公司

版 次: 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-0414-8

定 价: 24.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编 辑 部: (010) 64443056 64443979

发 行 部: (010) 58815874 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前言

美国著名人际行为学家乔治·沃尔夫在他的《人的多面性》一书中写道：“你周围的人，是一个复杂的组合群体。他们既是你必不可少的生活伙伴，又是你需要留心的对手。只有靠自己的眼力和心力，才能‘解剖’其所言、其所想、其所行，否则，即使你的防护盾牌再坚固，也会被人射穿。”

在自然界，为了生存与繁衍，每一种动物都有伪装自己的方式，同样，在人类社会，每一个人也都有自己的面具。如果不能读懂他人的真实想法，你必定会在现代社会竞争和人际交往中受制于人。那么，怎样才能看出面具后面的真实意图呢？怎样才能了解他们的内心世界并掌控他们的思维动态呢？

美国著名心理学家艾伯特·赫拉伯恩曾提出过一个公式：信息交流的结果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作。由此可知，人们在人际交往中，多达93%的信息是通过非语言方式传递的。关于身体语言，大家最熟悉的可以算是卓别林在电影里面的表演了。在有声电影出现以前，影片的情节完全是依靠动作和行为表达出来的，整部电影没有一句对白，但是观众却能通过演员的身体语言看懂影片内容、领会演员所要表达的意思。这也证明了身体语言中所包含的信息量是巨大的。

读懂他人的身体语言具有重要的意义。我们在与他人交流沟通时，即使不说话，也可以凭借对方的身体语言来探知他内心的秘密，对方也同样可以通过身体语言了解到我们的真实想法。人们可以在语言上伪装自己，但身体语言却经常会充当“出卖者”的角色。有些时候，当一个人由于种种原因有意或无意地言不由衷时，他的身体语言早已经先于有声语言一步把他的真实想法透露给别人了。这也是为什么打电话说谎要比面对面说谎成功率高的重要原因。因此，读懂他人的身体语言，可以更准确地认识他人。在宴会中，你能通过吸烟与饮酒的方式来判断对方吗？在工作中，你的同事、老板与你匆匆擦肩而过，你能得到什么讯息？在商务谈判中，你的对手不自觉地摸了一下鼻子，你能得出什么结论？在男女交往中，你能准确判断自己在对方心目中的真实位置吗？所有这些，都可以通过读懂身体语言窥破天机，一眼看透人心，让你处处掌握主动。

恰当使用身体语言可以帮助我们去影响和掌控他人，让你在不同的场合中占有绝对的优

势。身体语言比口头语言能够表达更多的意思，理解他人的身体语言是准确识别对方的一个重要途径。反之，恰当使用身体语言，我们就可以有意识地传递给对方一些信息，在心理上给对方以暗示，从而影响和掌控他人。通过目光、表情、动作与姿势的不同表现，呈现自己的喜怒哀乐，我们就能够有的放矢地调整我们的交往行为。身体怎样移动、脸上做出什么表情、说话语速有多快，甚至站或坐的地方在哪里等等，都是你传达信息的途径，都可以成为你影响他人的手段及方法。

在识别身体语言方面，美国联邦调查局（简称FBI）的特工人员有着独到的研究和丰富的经验，他们致力于身体语言的破解工作，可以通过罪犯、恐怖分子、间谍的面部表情、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，甚至包括服装，来揭秘其真实的思想、意图和真诚度。FBI关于身体语言方面的知识和技能值得我们借鉴和学习，可以帮助我们更好地理解周围人的感觉、思想和意图，使我们与他人之间的交流变得更加顺畅。

本书系统总结了FBI在身体语言方面的理论研究和实践经验，并将之灵活运用到人们日常的工作、交往和生活中。全书分为“神奇的身体语言”、“身体语言的力量”、“不同群体的身体语言”、“利用身体语言，读懂和掌控你周围的人”四篇，从身体语言的源头说起，介绍了身体语言所包含的意义、不同情境下正确读懂身体语言的方法、如何通过一些习惯性的动作和生活中一些常见的姿势来识别他人的性格和动机、如何使用身体语言来掌控他人等。

阅读本书，你将对身体语言的形态、内涵及其运用有全面深入的了解，从而揭开身体语言的密码，读懂他人的真实意图，窥破人际关系的秘密，掌握和运用比说话更高效的沟通技巧；你将学会如何解读他人的身体语言，知道你的老板、同事、商务伙伴、爱人到底在想什么，而不是仅仅知道他们在说什么；你将能够认清谁是你真正的朋友，谁一门心思想要欺骗你；你将可以轻松辨别某个人是不是真的爱上了你，还是仅仅是你自己的错觉；你将学会怎样控制非语言信号，只传递你希望传递的信息，而不传递你不希望传递的信息，让你在工作中与生活中游刃有余，成就无往不利的事业和人生。

目 录

第一篇 神奇的身体语言

第一章 人类的第二种语言——身体语言	3
第一节 什么是身体语言	3
身体语言的早期研究	3
身体语言和动物的进化	4
人体动作学和人际距离学	5
第二节 身体语言是如何传递信息的	6
你了解自己身体的信息吗	6
身体语言是怎样泄露人的情感和想法的	7
玄之又玄的直觉和第六感	8
天生的、遗传的还是学来的	9
占卜者是如何洞察人心的	9
源于何处的基本姿势	10
第三节 身体语言的特点	11
随年龄变化的身体语言	11
身体语言也会男女有别	12
为何女性更具观察力	13
与有声语言相互矛盾的身体语言	13
自我测试：你了解身体语言吗？	14
第二章 影响身体语言的环境因素——个人空间	16
第一节 不可侵犯的个人空间	16
守护地盘的传统	16

个人空间的五大地带	17
维护私人空间	18
失去私人空间后所做的调整	18
为什么我们讨厌坐电梯	19
空间定位的固定习俗	20
孩子也需要有个人空间	20
第二节 影响个人空间的因素	21
文化背景会影响个人空间的大小	21
空间大小和犯罪率	22
空间意识和对母亲的依赖	23
环境对个人空间的影响	24
乡村居民和城市居民对个人空间的不同需求	24
第三章 影响身体语言的地理因素——高度和位置	26
第一节 高度的奥妙	26
地盘与权威	26
高度和地位	27
低下身子和放下架子	28
高个的优势和劣势	28
为什么有的人在电视里显得更高	29
电视上的大人物赢得选票的秘密	30
身高对婚姻的影响	30
平息他人的怒火	31
一些使自己显得更高的策略	32
第二节 位置中的讲究	33
座位选择反映亲疏	33
对位置的喜好会悄悄透露你的个性	33
为什么要这样安排座位	34
为什么有的老板不受员工欢迎	35
独立的位置	36
选择对你有利的那个位置	36
亚瑟王的理念	37
兼顾双方	38
为什么老师的宠儿总是坐在左边的那个	39
家里的权力之争	40

演讲其实不简单	40
注意力地带	41
在餐桌上达成协议	42

第二篇 身体语言的力量

第一章 解读生活中常见的身体语言	45
第一节 常见的面部表情和姿势	45
快乐和悲伤	45
惊奇和恐惧	46
生气和厌恶	47
巧握	47
有力的捏握	48
象征性的击打	49
展开双手做出的手势	50
第二节 见面和告别	51
第一印象	51
身体接触	53
普遍的问候方式	55
握手方式	55
告别时的挥手方式	56
第三节 积极肯定与消极否定	57
同意	57
树立信心	58
欣赏	59
无意识地表现出感兴趣	60
表示“不”的姿势	62
没有兴趣	63
拒绝和反对	63
无聊和厌倦	63
不耐烦	64
不相信	65
共享负面信息	65
第四节 冲突与防御	66
隐藏式表示不赞成	66

开放式表示不赞成	67
侮辱性的姿势	67
表示敌意的姿势	69
突然停止打斗	69
支配他人	69
无意识的防御性动作	70
有意识的防御性动作	73
第五节 紧张与放松	73
坏情绪的迹象	73
移位活动	75
将世界“关”在外面	76
逐渐放松	77
放松的迹象	77
第六节 真诚与欺骗	78
真诚的表现	78
欺骗他人的迹象	79
第二章 外表的力量	84
第一节 眼睛：展示心灵的窗口	84
从眼睛透视对方的心灵	84
从眼神窥视对方的动机	85
瞳孔中的秘密	86
表示心虚的视线转移	87
高傲的眼神	88
大多数骗子会直视你的眼睛	89
眼睛斜视的意义	90
留心他人延长眨眼的时间	90
3 种常见的凝视对方的方式	91
具有威慑力的直盯对方的方式	92
透过眼形辨别对方	93
男女眼神的差异	94
第二节 眉：容貌的点睛之笔	98
从眉毛观察对手	98
眉形不同，表明人各有异	99

第三节 鼻：人性情的象征	102
读懂对方鼻子的语言	102
鼻子与性格	103
从鼻形和鼻势看心理	103
第四节 手：观手而识人	105
从双手看人	105
手形不同，性格各异	106
手掌告诉你什么	107
摩拳擦掌——摩擦的双手	109
手臂里的窍门	109
第五节 口：善变的嘴巴，祸福的门户	113
口形各异，命运不同	113
嘴唇厚薄与人的德性	114
从嘴巴动作观察人的性格	114
第六节 其他细节：以貌看人的通行证	116
牙齿：透析人的前沿堡垒	116
耳朵：信息接收器	116
下颌：观察对手的心理	117
头：一切从“头”开始	117
第三章 姿态的力量	119
第一节 坐姿：透露出人的心理动向	119
坐姿及其反映的心理状态	119
古板型的坐姿	120
悠闲型的坐姿	120
自信型的坐姿	120
腼腆羞怯型的坐姿	121
谦逊温柔型的坐姿	121
坚毅果断型的坐姿	121
投机冷漠型的坐姿	122
放荡不羁型的坐姿	122
坐着时动作的变化	122
锁腿和锁脚	122
欧洲人常用的交叉腿姿势	123
“数字4”型坐姿	123

第二节 站姿：透视人的个性	124
腿的作用	124
站姿及其反映的心理状态	125
4 种主要的站立姿势	126
思考型的站姿	127
服从型的站姿	127
攻击型的站姿	128
古怪型的站姿	128
抑郁型的站姿	128
社会型的站姿	128
第三节 走姿：脚下流露的言语	129
不同的人有不同的走路姿势	129
走姿及其反映的心理状态	130
昂首挺胸的走姿	130
摇摆不定的走姿	131
步伐整齐的走姿	131
行动急促的走姿	131
微倾式的走姿	131
八字式的走姿	131
其他的走姿者	132
第四节 手势：解读心灵的无声语言	133
爱幻想：双手托腮	133
称赞他人：跷大拇指	134
个性十足：手势上扬	134
挑战之意：双手叉腰	134
意见不同：十指交叉	134
防卫心重：双臂交叉	135
显示威慑力：拍案而起	135
力量的体现：紧握拳头	135
果断的印象：手势下劈	136
第五节 睡姿：潜意识透露出的肢体语言	136
俯卧：很强的自信心	136
侧卧：漫不经心的人	136
独睡：自恋倾向的人	137

裸睡：感性生活者	137
靠边式：势力范围的捍卫者	137
对角式：相当武断的人	137
单脚靠边式：有规律生活的人	137
四肢交叉睡姿者	137
婴儿般睡姿和仰睡者	138
第六节 其他的行为举止：探视人的内心世界	138
从敲门声透视对方	138
从刷牙探查他人的内心	138
从购物方式观察对方	139
从笔迹洞悉对方的心理特征	140
从下意识的小动作看透人	141
从烦躁不安的表现看透对方	143
第四章 习惯的力量	144
第一节 行为习惯：刻在心灵上的烙印	144
从签名习惯上透视人心	144
从打电话的方式分析不同的人性	145
贪吃贪喝的人害怕孤独	147
从阅读习惯上看人的内心	147
从付款方式看人	148
第二节 生活习惯：掌握人内心活动的捷径	149
从吃饭的习惯识别对方	149
从睡床看人	150
从洗澡方式看人	151
从放手机的位置识别对方	153
从烹饪方式上透视人心	153
从吃鸡蛋的方式考察人性	154
从喝咖啡的方式考察人的习性	156
从个人嗜好识别对方	156
第三节 休闲娱乐：透露人心的显示场	158
从音乐的爱好得出人的性格规律	158
对爱好舞蹈的人的性格分析	159
从读书看人的性格特征	161
对喜爱下棋人的心理探索	161

第四节 习惯动作：细节表现人心	162
下意识动作和他的真实想法	162
潜意识中的遗忘	163
走在左边还是右边	163
喝酒的习惯动作	164
吸烟的习惯动作	165
戴眼镜和化妆的习惯动作	171
掰手指节的人	173
挤眉弄眼的人	173
第五章 礼仪的力量	174
第一节 社交言谈：破译对方的心理	174
开场白太长的人缺乏自信	174
喜欢请客的人自我满足欲望强	174
主动当介绍人的人喜欢自我表现	175
强求别人应邀的人自私而虚荣	176
喜欢自曝隐私并揭人隐私者的心理动机	176
第二节 餐桌百态：瞬间掌握人心	177
从喝酒握杯方式看人的心理	177
从座位选择上观察对方	178
从对菜品的喜好分析人的性格	178
从点菜的方式透视人心	179
酒后辨真言	179
第三节 社交商务行为：细微看人	180
商务谈判中需要掌握读心技巧	180
从名片偏好分析对方的性格	181
从握手观察对方的性格	183
第六章 微笑的力量	185
第一节 笑的形式	185
笑居然源于进攻姿态	185
常见的几种类型的笑	185
笑反映一个人的性格	186
内向人与外向人的笑	187
愤怒、悲伤的人也会笑	188

第二节 笑是人类交流感情的面部语言	189
用微笑拉近距离	189
为什么微笑能够相互传播	190
女孩嫣然一笑含义深	190
给女性有关微笑的建议	191
爱情中的笑声	192
第三节 笑有益于身心健康	192
微笑是最佳的良药	192
笑到你哭为止	193
玩笑是怎样起作用的	193
笑声医疗室	194
第七章 怎样说比说什么透露更多信息	195
第一节 说话的声音：透视人心的韵律	195
语速传递着人的心理	195
从声调探知人心的深度	196
透过说话的韵律见人心	197
从声音大小探测人心	198
第二节 说话的方式：道出人的个性	198
从说话特点看透对方性格	198
阿谀奉承的善于拍马屁者	199
从幽默识别对方的性情	200
口头禅后面的真实世界	200
第三节 说话的内容：亮出自己的底牌	201
从话题洞察对方	202
9 种言谈各有千秋	202
言辞过恭必怀戒心	203
第四节 说话的动作：难以遮掩的心理平台	204
由谈话间的笑来看透对方	204
说话不停点头和摇头的人	206
交谈时不断摸头发的人	206
说话时腿喜欢抖动的人	206
说话时盯住别人的人	206
第五节 说话的习惯：揭开心灵的秘密	207
常说错话的人表里不一	207

得理不饶人的人	207
从打招呼习惯用语中观察对方	208
从聊天场合的选择上观察对方	208
说粗话的心理意义	209
从接受表扬的态度看透对方	210
从回答时间的习惯上看透对方	211
第八章 服饰泄露的秘密	212
第一节 服装：心灵自我显露的平台	212
衣着与人的心理的关系	212
从衣服的选择判断人的性格	213
从服装颜色的选择上看透对方	214
从T恤的选择看透对方	215
从女人对内衣的喜好透视对方	216
透过鞋子观察对方的性格	217
第二节 化妆：无法掩饰所有的真相	218
不同的妆容，折射出不同的心理	218
淡妆与浓妆，表现不同的欲望	218
自然与时尚，个性的保守与开放	218
口红显示女性的性格和职业	219
从头发的质地与发型观察你的对手	220
第三节 饰品：心灵文化的显示	221
帽子：盖不住思维的大脑	222
眼镜：心灵窗户的另一种显示	223
领带：男人个性的表现	223
手表：对待时间的态度	225
戒指：展示自己的内心世界	226
手提包：身份的见证物	227
手机：心灵交流的桥梁	229
耳环：透视性格的物品	229

第三篇 不同群体的身体语言

第一章 女人的身体语言	233
第一节 女人的相貌：读懂女人的前提	233
从相貌选择贤妻	233

从女人的眼睛观察她	234
从女人的手探视对方	235
从女人的腰了解对方	236
从女人的腿看透对方	236
从女人的微笑分析她的性格	237
从女人的发型观察她	237
第二节 女人的行为：折射她性格的镜子	238
从戴戒指判断女人对爱情的态度	238
从约会的动作判断女孩的心理信息	239
从搭车看女孩爱你的程度	240
从吸烟姿势看透女人的性格	241
从女友与陌生人说话推知她的忠贞度	242
第三节 其他细节：展现心灵的世界	242
一眼看透她是否有外遇	242
从表情与动作推断她是否爱上你	243
识破女人的内心	244
从服装款式看透职业女性	244
看透女人本性	245
从心理揣摩女人	246
第二章 男人的身体语言	247
第一节 男人的外貌：透露心理的外观	247
认清男人的真面目	247
从男人的体型看性格	248
从面相透视男人的真面目	249
从男人的走姿了解他的性情	250
第二节 男人的行为：诠释心灵的语言	251
从情人节的礼物判断他真实的想法	251
从男友喜欢的手指看他爱你有多深	252
从他对家人的爱观察他	253
第三节 其他细节：点点滴滴流露他的心	253
花钱的男人	254
沉默的男人	254
喜欢逞威风的男人	255
奉行大男子主义的男人	255

不流泪的男人 256

第三章 情人的身体语言 258

第一节 有情人的行为：追求浪漫 258

 从送礼物道出情人的心 258

 从关心自己流露情人的心 260

 从吃巧克力分析情人的爱 261

 从接吻的方式表现对方的爱 262

 从媚眼读懂情人的心 264

第二节 其他细节：从细节窥视情人的心 265

 从约会语言上看透情人对爱情的心态 265

 从约会的内容看恋人的性格 266

 从约会等候感知情人的态度 266

 从逛街摸清情人对自己的真实想法 267

 识别情人说谎的信号 267

第四章 老板的身体语言 269

第一节 老板的外观：洞悉心理的显示面 269

 老板的手势有何含义 269

 老板身体语言中的不寻常 270

 勿闯老板的禁区 270

 从眼神判断老板的心理 271

 从办公桌的状态看老板 272

 从气色上洞察老板的心理 273

第二节 老板的性格：找到他心灵的窗口 273

 城府深的老板 273

 态度专横的老板 274

 摆架子的老板 275

 心理怪异的老板 277

 美女型的老板 278

 惹员工恨的老板 279

第三节 剖析老板：发现他的心理奥秘 280

 从工作的习惯观察你的老板 280

 从老板的个人素质识别他的领导能力 281

 从主持会议的风格看透你的老板 282

 从老板的领导方式看他 282