

商务谈判、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权威读本！

谁也别想 欺骗我

瞬间破解身体微语言



郭鑫 编著

美国 FBI 都在用的超强识人术
让你在第一时间里看透对方

 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS



谁也别想 欺骗我

瞬间破解身体微语言

郭鑫 编著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

谁也别想欺骗我：瞬间破解身体微语言 / 郭鑫编著

· 一 北京：人民邮电出版社，2014.1

ISBN 978-7-115-33735-1

I. ①谁… II. ①郭… III. ①身势语—通俗读物

IV. ①H026.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第273508号

内 容 提 要

本书从帮助人们做好人际沟通的角度，对身体行为蕴藏的含义进行了深入的解读。了解身体语言传递的信号，人与人的交流将更畅通无阻，员工与上司的沟通将事半功倍，同事与同事之间的合作将更加协调……

本书从面部表情、身体姿势、行为举止、生活习惯、着装打扮、言谈话语、兴趣爱好、社交场合等方面，通过心理学的知识和思维模式加以探讨，帮助人们解读各种情境下身体语言的真正含义，开启高效沟通。

◆ 编 著 郭 鑫

责任编辑 李士振

责任印制 周昇亮

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

◆ 开本：700×1000 1/16

印张：15.75

2014年1月第1版

字数：232千字

2014年1月北京第1次印刷

定价：36.00元

读者服务热线：(010)81055296 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京崇工商广字第0021号

前 言



我们几乎每天都与各种各样的人打交道：有熟悉的也有陌生的；有关系好的也有关系平常的；有朋友也有对手。我们该怎样与他们相处？首先要了解他们。

著名心理学家艾伯特·赫拉伯恩曾提出过一个公式：信息交流等于 7% 的语言加上 38% 的语调语速，再加上 55% 的表情和动作。由此可见，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。读懂和使用身体语言具有重要的意义。我们在与他人交流沟通时，即使不对话，也可以凭借对方的身体语言来探知他内心的秘密。美国 FBI 的特工人员经过专门的解读身体语言训练，能够在工作中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，是人际交往中洞悉先机、掌控全局的成功保证。

某位行为学家曾这样说过，如果你想知道他人的内心到底是怎样想的，通过仔细观察他的身体语言就能得到你想要的答案。也就是说，通过观察身体表现，就可以懂得此人的情感和想法。的确，一个人的任何姿势或动作都可能泄露此人当时的情感和想法。例如，你感受到了巨大的压力时，可能会表现出一脸的郁闷或行动缓慢呆滞；当你看电影时觉得很乏味、无聊，可能会用双手来支撑自己的头，当你突然受到惊吓，可能会下意识地用双手抱头，或是将双臂紧抱在胸前，或是蹲下；当你意识到自己处于尴尬或是陷入烦躁时，可能会不停地来回走动或挠头；当你感到羞涩、困惑时，可能会转

过身去背对别人……诸如此类的情形不胜枚举。所以，我们与人交往时，不能仅仅听他说几句话，就轻易判定对方的心思必须懂得一些“阅人术”。人心是无法从泛泛的语言了解的，我们可以根据他人的举动来判断他的心理、想法。对方的语言可能会欺骗你，但是他的身体语言会泄露他一切的秘密。

例如，他人与你目光接触，表示愿意进行沟通；在人群中脚尖朝向谁，往往暗示对谁感兴趣……这些肢体语言无不透露出一个人的情绪和心理。他人小心地坐在椅子边上，表示有点焦虑和紧张；紧靠坐椅、双臂交叉则表示不愿意再继续讨论下去了。人们可以在语言上伪装自己，但身体语言却经常会“出卖”他们。因此，通过破解别人的身体语言密码，可以更准确地了解他人，高效交流。于是我们编写了《超强阅人术——破解身体语言密码》这本书。

本书详细地解读身体的每一个动作和表情所表示的意思，教你在人际交往过程中灵活解读身体语言的方法，观人于细微，察人于无形，从面部表情、身体姿势、行为举止、生活习惯、着装打扮、言谈话语、兴趣爱好、社交场合等多种角度挖掘藏在人们内心深处的奥秘。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，从而破解身体语言的密码，读懂他人的真实意图，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、朋友到底在想什么；你将能够认清谁是你真正的朋友，谁一门心思想要欺骗你；你将可以辨别某个人是不是真的爱上了你，还是这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……让你在工作与生活中游刃有余，成就无往不利的事业和人生。

目录



第一章 不必日久，也见人心 ——会说话的身体语言

声音语言的主要作用是传递信息，而肢体语言通常被用来进行人与人之间思想的沟通和交流。在某些情况下，肢体语言甚至可以取代话语的位置，发挥传递信息的功效。

不易伪装的身体语言 / 2

肢体语言就是另一种说话方式 / 4

各种身体角度的含义 / 5

看身体语言如何体现情感 / 7

能否在肢体语言上做手脚 / 9

身体的交流信号 / 10

读懂身体语言的有效法则 / 13

成为身体语言解读专家 / 14

教你看人不走眼 / 16

身体语言小测试：你会不会察言观色 / 21

第二章 面部表情阅人术 ——不会说谎的面部表情

表情是内心世界的直接流露，是我们内心世界变化的外在体现，达尔文就曾经这样说过：表情动作的发生是与情绪变化相联系的。于是，复杂的情绪就使人们的表情也变得多种多样。这些变化多端的面部表情无时无刻不在传递着各种信息。在这个时候，如果你能熟练地掌握它，便能够深入地

揣摩出对方的心态和意图。

眼睛——通往内心之门 / 28

嘴巴——“病从口入，祸从口出”说的就是它 / 31

鼻子——它也有表情？ / 33

眉毛——“眉目传情”就有眉毛的功劳 / 35

耳朵——外形显露个性 / 37

下巴——凸显人的个性 / 39

面部——表情代表不同含义 / 42

表情——最让人熟知的 22 种面部表情 / 44

身体语言小测试：你是“火眼金睛”吗 / 50

第三章 身体姿势阅人术 **——姿势密码全解析**

在日常生活中，被掩盖的真实心理经常会被你的身体语言所出卖，尤其是那些生活中最常见的身体姿势，它们既可以反映出一个人内心的真实活动，也可以影响别人对你产生不同的感觉和判断。如果你能够深入地了解姿势语言的内涵，并对日常生活中的各种姿态进行分析，学会使用身体语言去交流，便会发现此中还有更多的秘密。

坐姿——落座姿势所隐藏的信息 / 56

不同的位置，不同的心理 / 56

不同的姿势，不同的性格 / 58

落座表现不同 / 60

不同的角度，会传递不同的信息 / 64

站姿——站立姿势所隐藏的信息 / 66

走姿——走路姿势所隐藏的信息 / 69

睡姿——睡觉姿势所隐藏的信息 / 71

身体语言小测试：女性的坐姿与魅力 / 72

第四章 行为举止阅人术

——行为举止暴露人性弱点

正所谓“江山易改，本性难移”，每一个人都有其个性、想法、喜好，而一个人的性情本质，无论怎么掩饰都会在行动举止上不知不觉地显露出来。所以我们要想掌控人心，看透对方的心理，就要观察每一个细节，洞察生活中的点点滴滴，通过观察他人的各种举动看到他真实的一面。这些信息都是真实的，这些行为是默默的倾诉，千万不要以为这些细枝末节无关紧要，其实每一个小的举动都能体现出一个人的修养、品质和心理。绝不能忽略了它们，否则我们永远不可能真正地读透一个人。

无意识的小动作——不经意间就出卖了自己 / 76

不同的笑——“笑容可掬”还是“笑里藏刀”？ / 78

握手的方式——传情达意的同时也暴露出了性格弱点 / 83

手势动作——独立而有效的符号语言 / 86

拳头——力量的体现 / 89

手指——指上无声胜有声 / 91

翘大拇指——多是赞赏之意 / 95

吸烟的姿态——“有人欢喜有人愁” / 96

双臂交叉于胸前——一定是防卫心较重的人 / 100

双腿交叠——紧张或有负面防御心态 / 102

身体语言小测试：肢体语言透露恋人的小秘密 / 108

第五章 生活习惯阅人术

——微小细节暴露真实性格

生活中，当我们在与别人交流沟通的时候，不光从上面这些特定行为举止中可以看出一个人的性格特征，甚至在一些平常的生活习惯和小动作上也可以透露出许多重要的信息。

那么，当别人在你面前做出那些习以为常的行为举止时，你是否会发现一些其他的信号呢？

消费模式——价值观的体现 / 112

购物风范——人生态度的体现 / 114

开车方式——个性的体现 / 116

写字与签名——字如其人的体现 / 118

烹饪方式——显示一个人内在的性格 / 122

阅读习惯——真实内心的体现 / 124

托腮姿态——爱幻想的体现 / 126

饮食习惯——体现性格特征 / 128

身体语言小测试：左脑和右脑你怎么运用 / 131

第六章 着装打扮阅人术

——衣着打扮泄露内心秘密

在身体语言中，衣着时时刻刻都在传递着信息，泄露着人们内心的秘密。我们说一个人有魅力，吸引人，往往不是因为他长得如何俊美，而是因为他的举止高雅，穿着得体，风度不凡。事实上，我们观察一个人的时候，有 80% 到 90% 的注意力集中在他的服饰上。一般来说，不同的穿着打扮体现着人们对自己的社会角色和周围世界的不同态度。

衣装——衬托的不仅是美丽，还有个性 / 138

妆容——体现的不仅是外表，还有内心 / 140

香味——散发的不仅是魅力，还有激情 / 142

首饰——呈现的不仅是华贵，还有品位 / 144

皮包——透出的不仅是喜好，还有追求 / 146

眼镜——戴出的不仅是风情，还有性情 / 148

领带——展现的不仅是风度，还有本色 / 150

身体语言小测试：如何从服装看个性 / 152

第七章 言谈话语阅人术

——说话方式透漏内心玄机

言谈话语是人类最重要的交际工具，是人们进行沟通交流的重要媒介。人的彼此交往离不开语言。尽管通过文字、图片、动作、表情等可以传递人们的思想，但是语言是最重要的，也是最方便的。一个人的言谈实际上就是其内心活动的直接反映。孔子曾说“听其言而观其行”，意思是说，要想了解一个人就要听他的讲话，看他的行动。汉代扬雄也在《法言·问神》中说：“言，心声也；书，心画也。”也就是我们通常所说的“言为心声”。通过言谈，足以表现出一个人的态度、感情、意见以及心理上的波动。所以我们可以从言谈话语来解读他人的心灵密码。

讲话语速——掩饰不住真实的心理 / 156

讲话语调——闻其声，辨其心 / 157

客套话——是真诚还是虚伪 / 160

口头禅——彰显的是真实个性 / 162

话里有话——需要品味的弦外之音 / 166

幽默的谈吐——背后也许暗藏玄机 / 168

交谈习惯——辨别是真话还是谎言 / 170

身体语言小测试：口头禅能暴露性格吗 / 172

第八章 兴趣爱好阅人术

——兴趣爱好通往内心世界

每个人都有其不同的兴趣和爱好。不同生活环境、不同职业、不同文化层次的人，兴趣和爱好也是不一样的。兴趣和爱好的品位有高低之分，例如，对公益活动感兴趣，表明一个人乐于助人；对高雅的音乐、美术有兴趣和爱好，反映了一个人个性品质的高雅；对低级、庸俗的文艺作品有兴趣和爱好，则表现了一个人品位的低级……兴趣和爱好品位的高低会直接影响和表现一个人的个性特征的优劣。我们通过观察一个人的兴趣和爱好，便可以了解这个人的内心世界。

- 好穿戴——喜好不同颜色的服饰，体现不同的个性 / 176
- 好电视——喜好不同类型的节目，体现不同的秉性 / 178
- 好音乐——喜好不同类型的音乐，体现不同的内心
追求 / 180
- 好运动——喜好不同的运动方式，体现不同的处世
方式 / 182
- 好旅行——喜好不同地点的旅行，体现不同的生活
方式 / 184
- 好宠物——喜好不同种类的宠物，体现不同的性格 / 185
- 好汽车——喜好不同类型的汽车，体现不同的人生
态度 / 187
- 身体语言小测试：怎样找出自己的真实性格 / 188

第九章 人际交往阅人术

——待人处世显露人心

与人交往是一门综合艺术，更是一门学问。如果我们想要成为深受他人欢迎的人，拥有良好的交流和沟通能力，我们就一定要密切注意社交中的身体语言，因为我们并非只有嘴巴会说话、会传递出内心的信息：我们的每一个细小的动作，细微的表情变化，哪怕是一个眼神的流露，甚至是连坐的姿势都会用一种无声的语言告诉他人一些信息。如果我们不能掌握交往中的身体语言，不能把握与人交往的社交距离，就会使我们在与人交往的过程中事倍功半。

- 名片——不同性格的体现 / 194
- 情义——量情度义识人心 / 196
- 礼物——礼物往来看性格 / 199
- 应酬——利用“应酬”观察对方 / 201
- 朋友——朋友是一个人的“影子” / 203

友谊——察看友情是否长久 / 206

诚信——看他做人是否守信 / 208

做人——看他如何对待上司和前辈 / 210

身体语言小测试：你能很好地处理人际关系吗 / 212

第十章 性别差异阅人术

——瞬间读懂男人女人

男女因为生理性别不同，身态形貌以至性格、思想、情绪、举止、言行及服饰等就各自不同。我们在研究身体语言的时候，必须注意身体语言在男女之间表现出的这些差异，从而进一步掌握身体语言的规律，准确辨别男女所发出不同的“肢体信号”。

肢体语言，男女不同 / 218

从举止看男人 / 221

走姿看男人 / 223

酒桌上看男人 / 224

多留意男人的吃相 / 227

女性传递爱的肢体信息 / 228

从小动作看女人 / 231

透过兴趣看女人 / 232

发型表现女人的品位 / 235

从笑声看女人 / 236

身体语言小测试：如何分析感情的真假 / 237



第一章

不必日久，也见人心 ——会说话的身体语言

声音语言的主要作用是传递信息，而肢体语言通常被用来进行人与人之间思想的沟通和交流。在某些情况下，肢体语言甚至可以取代话语的位置，发挥传递信息的功效。

不易伪装的身体语言

从前，有一个人去饭店吃饭，吃完之后却发现自己的口袋空空如也，他这才想起原来自己临出门的时候忘了带钱，于是便对饭店老板说：“今天我出门忘了带钱，改日送来。”老板连忙说：“不碍事，不碍事……”并恭敬地把这个人送出了门口。这一幕恰巧被一个游手好闲的无赖看在眼里。

第二天，这个无赖走进饭店要了几样酒菜，在酒足饭饱之后，也装模作样地摸摸口袋，对老板说：“今天出门忘了带钱，改日送来。”谁知老板两眼一闭，说什么也不肯让无赖离去。

无赖质问老板：“为什么昨日那人可以赊账，而我却不行？”

老板回答：“昨日那人吃饭斯斯文文，看他的言行举止就是个有身份的人，他又怎么会因为这些吃饭的小钱来跟我要赖呢！而你，筷子在身上乱蹭，吃起饭来狼吞虎咽，边吃还边把一只脚放在了旁边的椅子上。喝酒时的动作更是夸张，脖子上的青筋暴出。看你这副德行就知道，你就是故意来混饭吃的。我今天让你走了，你什么时候才会送钱来？”

这个无赖被饭店老板说得哑口无言，最后只得把衣物留下做抵押，狼狈离开。

通过上面这个故事可以看出：正确地解读身体语言所蕴含的丰富信息，可以为你做出某种判断提供准确的依据和保障，从而避免被别人的表面之辞所迷惑。心理学家通过大量的调查认为，身体语言所传达出的交际效果要比有声语言的效果好，当你的体语与有声语言不一致的时候，人们往往更注重身体语言。

著名心理学家弗洛伊德曾说过这样的一个小故事：有位病人在绘声绘色地

讲述她的婚姻是如何如何幸福时，却下意识地将她手指上的订婚戒指在手指上滑来滑去，医生根据她的体语展开耐心询问，病人很快就讲出了自己生活中的抑郁和种种的不如意。显然，正是这个病人的身体语言透露了她本身的想法与自己所描述的情况之间的矛盾。

对于身体语言的真假，人们经常会提出这样一个问题：一个人是否能伪装自己的身体语言？心理学家的回答是：“不能。”心理学家认为身体语言大都发自内心深处，极难压抑和掩盖。

例如，做了亏心事的人总显得心神不宁、六神无主或鬼鬼祟祟；听到好消息时，脸上总要露出笑容；听到批评时脸色总会显得很不自在；说谎时总怕看着对话者的眼睛；激动时总要手舞足蹈；发怒时总要青筋暴起，或双拳紧握、咬牙切齿。这些事实不难证实身体语言的可靠性。

那么身体语言为什么不易伪装呢？原因在于当一个人的大脑进行某种思维活动时，大脑会支配身体的各个部位发出各种细微信号，这是人们不能控制而且也是难以意识到的。当人做出一种伪装手势的时候，他那细微的体语信号和他的有声语言就会出现矛盾。很显然，言语和非语言行为所表示的意思可以完全不同。到底哪一种更加可信呢？

研究者认为：在语言的表达中，一种渠道的可靠性与对它的自觉控制力的大小是成反比变化的。在所有的语言表达之中书面语言是最有时间推敲和修改的，因而也就可能是可信度最低的一种渠道，也是最容易撒谎的一种方式。口语可斟酌和修改的时间要少一些，因为自觉控制的机会相对少一些，因而可靠程度就可能比书面语大一些。当然，口语也有足够的余地让人撒谎。至于身体语言这种非语言交际行为，往往最不易有意识地控制，有时甚至完全处于无意之中就暴露了真相，因而可靠性也就最大。

可见，身体语言可以为你判断真伪提供依据，但是却需要你能够熟练地掌握、理解、运用身体语言。因此，若想分辨人心的真伪，应首先注意观察他的肢体信号，因为只有肢体信号才能显露出一个人的真实思想。而一旦你能够做到上述这些，你就可以使身体语言为你所用，这对你来说是十分重要而且是必须要具备的技能。那么，请你从现在开始关注你的身体语言吧！

肢体语言就是另一种说话方式

人与动物之间的最大区别是人会思考、会利用语言进行沟通，而动物却不会。但动物们会利用自己的身体表示心里的想法。

在动物园里，孔雀向人们展示美丽的羽毛，可能是在向雌孔雀示爱，或者是在向同种雄孔雀示威，也许是在向人们发出警告；猎狗面对对手时，头部前伸、前肢前趴、身体下伏、后肢蹬地、露出牙齿、两耳竖起以示对对方的威吓。而在主人面前，猎狗便会俯首帖耳、摇动尾巴，一副顺从的模样。更为神奇的是，美国一对夫妇近日在动物园拍照时，一头河马居然很“配合”地透过动物园海洋馆的玻璃，向这对夫妇露出了一副喜气洋洋的“微笑”表情。北极斯瓦尔巴德群岛上有一只超级好客的北极熊，当一艘载满游客的船只经过它家附近时，它会从雪地上站起来，并向过往的人们挥手打招呼，只要它每挥一次，游客都会兴奋地欢呼。

那么，人是怎样交流的呢？人与人之间的正常沟通是社会活动不可缺少的一部分，要想建立良好的人际关系，语言交流是最重要的一部分，这是大家相互传递情感、思想、信息和想法的过程，但有时口头语言并不能表达出我们内心的真实想法。尤其是在特殊的情况下，语言沟通自然存在着很大的障碍。这就需要我们掌握更直白、更真实的无声语言：肢体语言，这是一个人内心想法的真实体现。我们通过肢体语言就能彻底地了解他人的真实想法，也可以间接表达自己的内心世界。

现在，就让我们来看看语言本身的局限性。毫无疑问，语言产生于劳动之中，在几千年的累积下逐渐成形。所以，语言是经过人们不断地研究、学习才能掌握的一种沟通方式，这一技能，并没有我们想象得那样完善。如果你能仔细看看你周围生活着的人们就会发现，有的人口齿伶俐，也有的人笨

嘴拙舌，为什么会有这个差别呢？这主要由于他们对口头语言掌握的差异，绝不是智商或者情商的差别。换句话说，口齿伶俐的人不一定是聪明人，笨嘴拙舌的人也不一定愚笨。之所以会让人产生这样的误解，就是他们对口头语言运用的熟练程度有所不同导致的。

这就是口语的局限之一，因为掌握语言的程度不同，有时候不能完整地表达出内心所想，比如说明自己此时快乐、郁闷，或者其他的心情，不只是用形容词可以表达的，因为我们的内心情感要比这些词语有着更丰富的内容。所以，人们经常会说“只可意会，不可言传”，这些不可言传的东西就要靠身体语言的帮助了。

各种身体角度的含义

如果你跟一个初次见面的人勾肩搭背，即使你表现得非常友好和善，对方也会觉得十分反感。尽管他们可能满面笑容，似乎相当喜欢你，但你得知道，这仅仅只是因为他们不想得罪你。与男人相比，女人和女人之间保持的身体间距更近一些，而且更喜欢面对面相视交谈，彼此的身体接触也更多。

如果你想给别人留下好印象，就一定要遵守“保持身体间距”这一黄金法则。只有在和别人的关系更加亲密的时候，别人才会愿意让我们进一步靠近他。例如，一个新员工在刚开始跟同事打交道时可能会觉得其他人都对他很冷淡，但这只是因为大家都还跟他不熟，所以只会让他进入社交空间。随着大家彼此之间的了解逐步加深，身体之间的间距就会逐渐缩短。最后，其他同事会愿意让这位新员工进入他们的私人空间，如果相交甚笃，甚至可以进入私密空间。

当两个人互相拥抱时，他们的胯部所保持的距离会暴露出他们之间真正的亲密程度。情侣们在靠近对方的私密空间时，会紧贴彼此的身体。但是在和陌生人拥吻时，你会发现，不管是你密友的配偶，还是和蔼年迈的姨妈，