# FBI

# 教你学读心

新世界出版社
NEW WORLD PRESS

pdf下载网 http://www.18788.com

# 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语是不够的，能读懂一个人发出的大量的非语言信息是与其很好地交流沟通所必需的能力。

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）——一



pdf下载网 http://www.i8788.com

个以调查具体犯罪为职的执法机构就不得不被提到了。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被隐藏。

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。



pdf下载网 http://www.i8788.com

# 目录


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




pdf下载网 http://www.i8788.com

## 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




pdf下载网 http://www.i8788.com

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



pdf下载网 http://www.i8788.com

# 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




pdf下载网 http://www.i8788.com

## 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

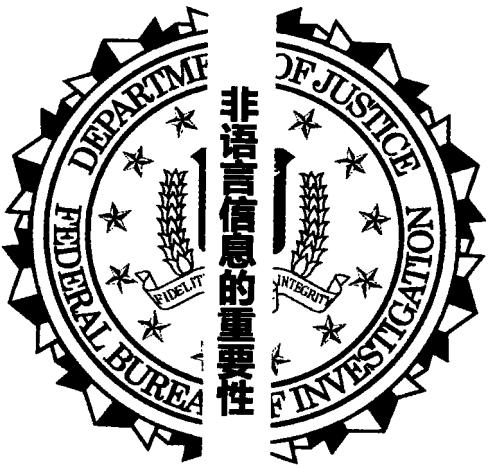


pdf下载网 http://www.i8788.com

# 第一部分

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com




# 非语言信息的重要性

pdf下载网 http://www.i8788.com

## 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



pdf下载网 http://www.i8788.com

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



pdf下载网 http://www.i8788.com

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



pdf下载网 http://www.i8788.com

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可以互补姿势，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





pdf下载网 http://www.i8788.com

的人进行不同的解读。而我们需要记住的是，一个姿势仅表示一条非语言提示，整个身体发出的信息才是我们要关注的重点，它们才是对我们的读心有帮助的东西。

这里，FBI 特工还向我们突出强调了一点：考虑其他可能性。

用眼睛观察他人呈现的姿势这不是件难事，然而，精确地解读它们的含义却不能说是简单。例如，一个人在说话时，突然以手遮口。这一姿势通常情况下，被解读成是说话者无法确定自己的话。因此，依据惯例，当一个人和你交谈时，突然用手遮住自己的嘴巴，你下定结论他在说谎，他没把握，或是他怀疑自己的话。

或许事实正如你所说。但是，在下结论之前，你不妨回想一下，这个人以前是否出现过这一举动，当时的情况如何。如果没有，再考虑一下他可能刚做过修牙手术；或是有人告诉他，他有口臭，而他在说话过程中突然意识到了这点，因此以手遮口。总之，请一定要考虑其他的种种可能性。

## 非语言信息发生的交流

FBI 特工给我们的第三堂课是：重视非语言信息发生的交流。

德国精神分析学家西格蒙德·弗洛伊德（Sigmund Freud）写道："一个人的潜意识能够无意识地与其他人的潜意识相互发生影响。"也就是说，你对一个人的评价，可能并不是基于事实，而是依据你自己的



pdf下载网 http://www.i8788.com

判断——你在看完那个人的肢体语言后作出了自己的判断。

一项由哈佛大学实验心理学教授罗伯特·罗森塔尔（Robert Rosenthal）和娜莉妮·阿姆巴迪（Nalini Ambady）进行的研究，强调了非语言信息的力量。这两位研究者给一组本科学生展示了32段不同教师在课堂上的视频剪辑，然后要求他们对这些教师进行评价。

由于片段中的声音已经被扰乱或删除，学生们只能基于各个教师的肢体语言对他们作出判断。结果表明，参与实验的学生的评价和那些曾听过这些教师的课并在学期结束时填写了教师评估表的学生的评价达成了一致。尽管后者将其评定结果归因于教师的友好或清晰的思路，但由这项研究中仍旧可以得出结论，大多数学生的评价是基于非语言交流形成的。

为了避免单纯依据肢体动作作出反应，FBI特工给我们的建议是运用逻辑推理并在深思熟虑后作出评估。他们提醒我们，若是对这些肢体动作产生的可能原因没有仔细考虑，我们就会被这些肢体语言欺骗。

例如，我们熟识的一名法官在审理案件时突发中风，面部肌肉抽搐，嘴角抽动，这些动作令辩护律师紧张不安。假如他们知道法官的这些动作并非自愿行为，就不会表现得如此不安了。

而如何能避免误会的产生呢？FBI特工给我们的另一条建议是谨记自己的表情和手势是如何被他人感知的。我们所传达出的非语言信息，决定了我们是否会被他人误解。你的双臂是否交叉？你的身体是否倾斜？在你表现出一种开放的姿态时，你更容易受到别人的欢迎。

此外，FBI特工提醒我们注意对方的肢体语言。他们建议我们在感觉到对方对自己有所防备时，换一种方式与其交流，以使对方乐于





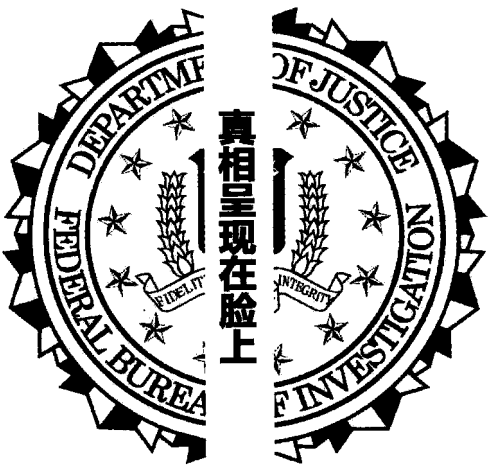
pdf下载网 http://www.i8788.com

接受你。例如，当演说家们从某个观众身上看到负面的非语言信息时，便会快速转移话题，讲一个笑话或提出幽默的观点，让观众大笑，放松心情。





pdf下载网 http://www.i8788.com




# 真相呈现在脸上

pdf下载网 http://www.i8788.com

关于如何开始我们的观察活动，FBI 特工的建议是从脸部开始。这是因为在所有非语言交流的部位中，脸部表情是最不易引起争议的。

一般，我们将眼睛定格在对方脸上的次数比其他任何部位都多。而且我们看到的所有表情都被认为是富有含义的。在经验老道的 FBI 特工那里，他们得出了“真相呈现在脸上”的结论。在研究中，他们发现若是一个人并非有意识地控制自己的情绪和意图，那么他的大多数表情都会在脸上停留至少几秒钟的时间，并能够被人察觉。因此，“真相呈现在脸上”这一结论是我们可以相信的。

人的脸部表情是多种多样的。人们在欢欣喜悦时脸部会呈现出高兴的表情，脸颊的肌肉会松弛；人们在愤怒时脸部会呈现出扭曲夸张的表情；人们在嫉妒别人时脸部会呈现出喜怒无常的表情；人们在遇到悲哀的状况，自然会泪流满面。

还存在这样的情况，笑着的人未必就是高兴。正像满天乌云不见得就会下雨一样，有些满脸堆笑的人，心里却是痛苦的；一个人拉着



pdf下载网 http://www.i8788.com

脸的时候，他可能心里正在笑。所以要想探测对方的表情底下所隐藏的真实情绪，我们要学习的还有很多。

脸是一个双重系统，既能刻意地表现表情，也能在人们没有意识到自己的脸部表情所传达的信息的情况下，自发地产生表情。脸上最能揭露人们真实感受（不一定是他们想传达出来的情感）的部位有眼睛、眉毛和嘴巴。

眼睛的眨眼频率反映了一个人的心理舒适程度。眨眼的频率越快，就越能说明这个人在撒谎、犹豫或不舒服。因为人与人之间是存在差别的，所以要尽量掌握一个人正常的眨眼频率，还要注意对方在说到“如何”、“何时”、“为什么”以及“哪里”等词语时，眉毛隔多久挑起一次。这在判断一个人的真诚度方面起到了关键的作用。最后，在别人聆听时，要注意观察他的嘴唇和嘴巴的细微动作。如果嘴巴抽动、绷紧或者起皱，就意味着他在向你提示，他不同意你所说的话。

脸部表情在交流思想、感情和情感方面起着重要的作用。接下来的章节中，FBI 特工将为我们讲述各种脸部表情所代表的含义。

## 眼睛

拉尔夫·沃尔多·爱默生如是说：“人的眼睛所说的话和舌头一样多，不需要字典，却能够从眼睛的语言中了解整个世界，这是它的好处。”那么，我们就由眼睛说起吧。



pdf下载网 http://www.i8788.com

人们常说，眼睛是心灵的窗户。若真如所说，那么眼皮就是投影，眉毛和前额就代表着窗户的装饰，这些因素能够帮助我们构成一张关于人的心理状态的完整画面。对于眼睛是如何“说话”的 FBI 特工总结了以下经验：

**1. 眼神接触进行的交流**

当你聚精会神地听一个人讲话时，是否发现他的眼睛竟然盯着其他东西看？当你把事情讲到一半时，是否发现倾听者一直都在密切注视着你？这是因为人们在倾听时比在说话时希望获得更强烈的眼神接触。当我们仔细聆听一个人说话时，我们通常会看着他，尤其是看着他的眼睛。这不仅能帮助我们更好地理解他所说的话，而且还能作为我们给予他的清晰反馈。但是，当我们在讲述时，则会偏向于环顾四周或盯着其他东西看，以便更好地理清思绪。

一般情况下，如果某人在与我们交谈时，没有看着我们的眼睛，则说明他要么没有在听，要么在隐藏什么。在《人际行为心理学》（The Psychology of Interpersonal Behaviour）一书中，作者迈克尔·阿盖尔（Michael Argyle）提到，人们互相注视的时间占全时间的30%~60%。同时他也注意到，当两个人交谈时，如果互相注视的时间超过 60%，那他们很有可能互相爱慕，或是准备打架了。但是，要准确判断他们接下来会发生什么，则需要仔细观察他们发出的一系列行为。

你的民族文化和居住地决定了你用眼神进行交流的行为恰当与否。比如，在北美洲人们往往喜欢用眼神进行交流，而在其他国家这样做被认为是想使自己占主导地位，属于一种非常粗鲁的行为。在有些地方女性和与自己无关的男性之间进行眼神交流被视为是一种不恰



pdf下载网 http://www.i8788.com

当的行为。

因此，当你对一个人的眼神接触给予负面评价时，请务必考虑一下这个人的民族文化，以及为什么他不愿意跟别人进行眼神接触。

在观察各种眼神接触时，你还应该考虑的另外一个因素是：个人的性格。一个性格外向的人在眼神交流方面往往不存在什么问题，而一个腼腆的人则可能不会跟别人进行太多的眼神接触。我们也可以说，当一个害羞的人与他人进行了诸多异于平常的眼神接触时，往往表明他在伪装或撒谎。请你千万不要在这个常识上犯错误。

当我们进入一个房间时，我们通常会下意识地迅速扫描一圈，然后记下里面的事物。由于这是一种自发性的行为，所以我们几乎意识不到。如果我们的眼睛停留在某个物品或某个人身上的时间比平时长，那说明我们对该物品或这个人感兴趣。

当我们观察一个正处于凝视状态的人时，一定要注意这个人的眼神是否集中，或目光是否呆滞。如果一个人的眼神集中在他所看到的物品上，那么他的眼睛对外界刺激的感应就会非常灵敏。这就意味着他在思考或者分析该物品。如果一个人的眼神迷茫，心不在焉，那么他很有可能是在白日做梦，且没有在看眼前的物品。

**2. 视线的方向进行的交流**

人们在交谈时，眼睛往往会向很多不同的方向转动。这些方向能够帮助你判断一个人真正在思考什么。

当一个人向上看时，他很有可能在思考或者试图想起某件事。或许他是一个善于视觉思维的人，正尝试着在大脑中形成一个图形。如果眼睛向下看，可能表示服从或者对某件事感到愧疚。如果一个人的眼睛看向侧面，那么请注意，他可能要生气了。当然，这也可以解释





pdf下载网 http://www.i8788.com

为他试图逃避对话或者心不在焉。

**3. 瞳孔放大和收缩**

瞳孔的放大和收缩是一种生理反应，不受个人控制。当你近距离地接触一个人时，便能够非常清晰地观察到其瞳孔的放大或收缩过程。而那些眼睛是绿色、蓝色或红褐色的人，更是如此。当然，这种生理反应通常在受到光线刺激的情况下才会出现，光线越暗，瞳孔就张得越大；反之亦然。不过，一个人的情绪变化也会引起瞳孔的放大或收缩。当一个人的眼睛受到外界刺激时，瞳孔就会放大。例如，当一个人被某个人或某种物品吸引时，其瞳孔就会放大。而当一个人非常生气或犹豫不决时，就会呈现一种“激光式的眼神”。

**4. 眨眼频率**

眨眼睛既属于一种自发性的行为，也属于一种下意识的行为。不管一个人的眼睛看上去是干涩或是水润，注意他眨眼的频率非常重要。要时刻关注和你交谈的人的眨眼频率，看他的眨眼频率是正常、过快还是过慢。请注意，你说的话和做的事也会影响到对方的眨眼频率。在判断一个人的意图时，要多观察其眨眼频率，再综合其他姿势进行考虑。

众所周知，如果一个人在撒谎，那么他的眨眼频率就会比平时高很多。例如，美国海关检查员通常会告知游客，如果有物品未申报，就会被遣送回国。这样做你是否会觉得非常的愚蠢，因为游客已经填写了申报表。其实不然，当检查员提这个要求时，他会观察游客的眼睛，看对方的眨眼频率是否正常。如果游客的眨眼频率过高，他就会检查对方的行李。

较高的眨眼频率反映了这个人怀有罪恶感，而较低的眨眼频率说



pdf下载网 http://www.i8788.com

明这个人正在准备坦白一些事情。因此，在观察一个人时，记下他所有的表情和手势是非常重要的。

**5. 眼皮**

在关于眼神接触的讨论中，眼皮的重要性通常被忽视。实际上，就算很小的一件事情，比如一个人露出多少眼白，也能够传达出很多的信息。众所周知，低垂的眼皮代表很多含义，所以请根据具体场景来准确判断一个人是否感觉疲劳、厌烦、沮丧、懒散或在调情。

眼睛会说很多话。像是，用力睁开眼睛通常表明一个人对某事物非常感兴趣；如果眼睛睁得太大，就意味着他可能很惊讶或者害怕；如果一个人斜视，但并不是因为强光的刺激，那就说明这个人可能在酝酿着要说什么或者表示不确定；如果一个人在斜视时满面笑容，说明这个人感到非常高兴。



## 眉毛

眉毛向来都是脸上极具表现力的一个部位，它能够用来传达很多不同的情绪。例如，有些人能够挑起一边的眉毛。假如一个人只皱起左边或右边的眉毛，发出者是故意这么做的，以此表示他的怀疑，好像是在说："真的吗？你确定你是这个意思吗？"

与这些人相比，其他人的眉毛的活动可能不是如此丰富，但是他们依然会努力通过眉毛传达一系列情绪。人的心情变化了，眉毛的形



pdf下载网 http://www.i8788.com

状也会随之改变，眉毛的各种变化和各种不同心态是一致的。下面就让我们来听听 FBI 特工的分析：

**1. 深皱眉头**

皱眉分为两种，即防护性和侵略性皱眉。防护性皱眉的目的是保护眼睛，使其免受外来的伤害，在皱眉时还需把眼睛下面的面颊往上挤，眼睛仍是睁开的。当面临外界攻击或突遇强光、强烈情绪反应时通常会有这种反应。侵略性皱眉是出于防御时的反应，这种皱眉是担心自己侵略性的情绪会激起对方的反击，与自卫有关。如果一个人深皱眉头，表示这个人内心忧虑或犹豫不决。

**2. 耸眉**

眉毛先扬起，停留片刻，然后再下降就是耸眉。耸眉还经常伴随着嘴角迅速而短暂地往下一撇。耸眉表示的是一种不愉快的惊奇，有时也表示无可奈何的情绪。此外，在热烈地谈话时，当他讲到重要处时，人们也会不断地耸眉，来强调他所说的话。

**3. 眉毛打结**

眉毛打结指眉毛同时上扬及相互趋近，和眉毛斜挑一样。当人们有严重的烦恼和忧郁时，通常会做出这种表情。另外，有些慢性疼痛的患者也会如此。

**4. 眉毛斜挑**

眉毛斜挑是两条眉毛中的一条向下降低，另一条向上扬起，扬起的那条眉毛就像提出了一个问号，是发出者心理疑惑的反映。这种无声语言在成年男子脸上较常见。

**5. 眉毛闪动**

眉毛闪动就是眉毛先上扬，在瞬间内再下降，这一动作的发生过



pdf下载网 http://www.i8788.com

程是非常迅速的。这是全世界人类通用的表示欢迎的信号，是一种友善的行为。当眉毛出现闪动时，说明对方心情愉快，内心赞同或对你表示亲切。

**6. 扬眉**

当一个人双眉上扬时，表示非常欣喜或极度惊讶；单眉上扬时，表示对别人所说的话、做的事不理解、有疑问。

## 嘴巴



嘴巴是唯一一个既能通过语言的方式、也能通过非语言的方式进行交流的身体部位。众所周知，人体发出的语言信息可能并没有反映出这个人真实的想法或感受。然而，嘴巴所传达的非语言信息却相当可靠，几乎不会误导你。

真笑、因紧张而笑和假笑又怎么区分呢？在不说话的情况下，嘴巴是如何传达含义的呢？带着这些疑问，我们一起来听听FBI特工的讲解。

**1. 各种笑法：**

笑分为很多种，真诚的笑有三种最常见，分别是微笑、轻笑和大笑。微笑时，人们的双唇呈紧闭状态，主要是在熟悉的环境和比较满意的情况下表现出来。在轻笑时，上门牙会暴露出来，发出者往往还会与他人进行眼神接触。这种笑常见于朋友、家人和颇有好感的同事或生意伙伴之间的问候。大笑则主要在大家都非常高兴的时候才会见



pdf下载网 http://www.i8788.com

到。在大笑时，上下门牙都会暴露出来。这种情况下通常不会发生眼神交流，此时人们的头部大体上是处于后仰状态的。

通过观察眼角的鱼尾纹，我们能够将真正的微笑（由法国内科医生纪尧姆·杜乡发明，故又称为“杜乡的微笑”）与假笑（所谓的“皮笑肉不笑”，又称为“非杜乡的微笑”）区分开来。

如果一个人具有“会笑的眼睛”，那么他看起来似乎是真诚的。不管是“杜乡的微笑”，还是“非杜乡的微笑”，他的嘴角都会上扬，但是真心微笑时眼角出现的鱼尾纹几乎是无法伪装出来的。

然而，笑并不是都象征着美好与善意。几十年前，伯明翰大学心理学系的伊万·格兰特（Ewan Grant）教授提出了关于表情的一个专业术语——“长方形微笑”。这种笑常见于人们觉得出于礼貌，不得不挤出笑容的情景下。因此可见，“长方形微笑”并不是伴随着轻松快乐而表现出的真笑。在这个表情中，嘴唇会从上下牙齿处拉开，形成一个长方形。事实上，这并不是一种真诚的微笑，甚至可以认为是一种痛苦的表情。



针对一些常见的笑，FBI特工为我们做了如下的解读。

**a. 口两端向下，几乎不开口的眯笑**

这类人倔强固执，有理想抱负，不易表露内心。

**b.“哈哈哈”开口大笑**

这样的人不拘小节，忽冷忽热，动作大方，绝对不会拖泥带水。女性若有是这种发笑的，一般是属于领导型人。

**c.“吃吃吃”的笑**

这类人想象力丰富，创造性很强，对生命的展望充满活力，很有幽默感。



pdf下载网 http://www.i8788.com

**d. 笑得全身打晃**

这样的人心胸开阔、很直率、很真诚。

**e. 看到别人笑，自己就会随之笑起来**

这样的人乐观而又开朗，易情绪化，富有同情心，对生活的态度很积极。

**f. 平时少语，笑起来夸张**

这样的人与陌生人交往的时候显得不够热情和亲切，而一旦与人真正交往，却是十分看重友情的，并且在一定的时候，能够为朋友两肋插刀。

**g. 紧张的笑**

笑时慌张，忽然停止，看看别人继续笑便也笑，这是自卑感的表现，缺乏自信心，笑也怕笑得不对。

**h. 笑时用手遮住嘴**

这类人大多比较内向，而且很温柔，不会轻易向他人吐露自己内心的真实想法，包括好友。

**i. 笑起来断断续续**

这类人性情大多比较冷淡和漠然。

**j. 轻蔑的笑**

笑时鼻子向天，神情轻蔑，往往是大家都在笑的情况下，他也不笑，或只略笑几声。

**2. 噘嘴和噘唇**

噘嘴是下唇故意突出的一个动作，它可以表示多种情绪，比如伤心、失望或沮丧等。人们在逗趣或者认真的时候都会做出噘嘴的表情，但一般偏向于表示不满和生气之间的过渡反应。此外，该表情还能让





pdf下载网 http://www.i8788.com

人联想到幼稚，所以要谨慎使用。当看到一个噘嘴的动作时，很多人容易变得烦躁。

噘唇一般表示一个人很生气。实际上，有两种不同的嘴唇姿势被认为是“噘唇”：第一种，在人们克制怒气时，上下嘴唇相互压在一起；另外一种，嘴唇从各个方向挤压在一起，使得嘴巴看起来更小，充满张力。不管是哪种姿势，都表示这个人正试图抑制自己的愤怒或尝试着避免被他人评论。

**3. 舔嘴唇或咬嘴唇**

通常，舔嘴唇被视为是一种富有挑逗意味的性信号。当然，舔嘴唇并不只是表示性暗示。在日常生活中，如果人们感觉嘴巴很干，通常也会舔，以使其湿润。

当一个人在咬自己的嘴唇时，通常表示他很焦虑、不舒服、沮丧或者尴尬。除此之外，咬嘴唇还表示一个人很迷茫。尽管这个姿势被视为是一种心神不定（有时为幼稚）的表现，但很多人都有咬嘴唇的习惯，而且通常不会意识到自己的这个行为。

## 舌头

在舌头的吞吐间透露着大学问，FBI 特工提醒我们要注意观察舌头的变化。舌头是身体的一个器官，同时它也是身体语言的媒介。用舌头我们可以表达及发现恐惧、欲望、拒绝，以及侵犯他人等信息。



pdf下载网 http://www.i8788.com

而所有的这些，都可追溯到婴儿被喂食时的本能反应。

例如，有许多敏感、脆弱，带点神经质的人，经常会发出“咬东西”的动作，追根溯源，即是婴儿饥饿时紧咬母亲乳头才觉得心安这种原始本能的再现。因此，“咬东西”是“自我安慰”（Self comfort）里的“口腔安慰”（Oral comfort）。它是婴儿时期由某些不明的原因而形成的习惯性焦虑造成的。婴儿时的吮手指，小时候的咬指甲，长大后的咬圆珠笔、咬香烟雪茄，尽管咬的东西不同，但内在意识深处的那种焦虑不安则是一样的。

在舌头发生的诸多动作里，FBI 特工选取了更值得讨论的——用舌头表达“拒绝”的各种动作来观察。

我们都见过，在一个人受到巨大惊吓时，他会做出目瞪口呆、双手平举、掌心向外，以及吐露长长的舌头等表现。这些动作，它的符号意义以前一直令人费解。而现在，FBI 特工为我们揭开了这层神秘的面纱：

双手平举，手心向外，是一种想要把可怕推开的动作，而舌头被长长地吐出来，是和婴儿用舌头顶开他不要的食物一样，在表达拒绝，只是较之拒绝的程度更大了一些。因此，吐露长长的舌头是一种夸大的“拒绝”动作。

因为有了上面的亲身体验，于是，当人要侵犯别人时，就会“己所不欲而施于人”，用这种动作来侵犯别人。这就是“侵犯式的吐舌头”动作，这也就是所谓的“吐舌头，扮鬼脸”。这种动作的目的在于吓人，无礼地侮辱人，但它的根本仍是“拒绝”，以及其转化成的“轻蔑”意义。

当人们碰到某种小惊吓、小意义、小尴尬，就会吐舌头。但这种



pdf下载网 http://www.i8788.com

吐舌头动作持续的不会太久，吐了一下就会很快缩回去。这种形态的吐舌头，在各国幼儿园的学童身上经常被看到。这样的吐舌头，所表达的是程度最轻微的拒绝。由于这种动作并无侵犯性，而且多发生在幼童身上，尽管幼儿园教师会在幼童伸舌头后加以制止，但这种动作毕竟还是留存了下来，成为一种“扮可爱”的表现，用来表达不是那么严重的小紧张、小惊吓、小尴尬。

吐舌头除了在表示拒绝外，还可能表达一种心理：侥幸逃过一劫！这一动作的符号意义在老幼、男女身上都是一样的。

## 下巴

尽管下巴看上去是反应比较迟钝的脸部部位，但仍旧得到了 FBI 特工的重视，为我们做了这一小节的讲解。

下巴较之其他的脸部部位显得木讷得多，但是它却有着重要的符号意义——帮助我们更深入地了解人们的想法和感受。

结合切身经验，FBI 特工为我们总结了如下三条：

1. 颚肌紧缩表示“被抑制的”愤怒

2. 咬紧牙关，表示即使感到忿恨或恼怒，发出者也正在尝试着控制自己的情绪。后者做出的表情动作你一定见过，尽管它的嘴巴处于紧闭状态，但这种思想活动通过收紧或弯曲的上颚肌能表现出来。

3. 多数情况下，突出下巴意味着反抗。小孩在不想理会父母的建



pdf下载网 http://www.i8788.com

议时，就会突出自己的下巴。

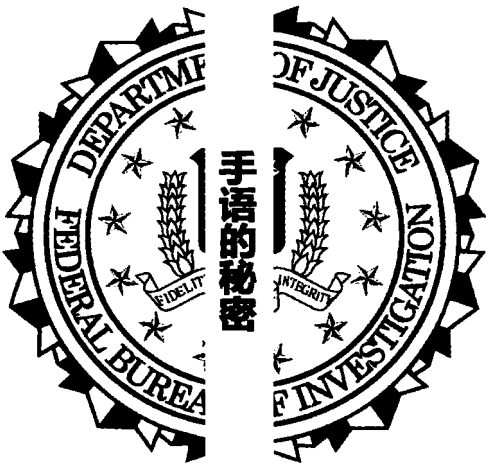
脸部每一个表情的发生都不是单一的，正像一个词不能完整地表达一个意思一样。要想真正地了解一个人所表达的意思，就要注意他发出的一系列的姿态簇。而你忽视的任何细节都可能导致你认识的不准确。





pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com




# 手语的秘密

pdf下载网 http://www.i8788.com

在学习了如何解读脸部表情后，FBI特工接下来要为我们讲解的是手语的秘密。同脸部一样，手也能传达出很多的信息，双手可能在无意中泄露真相，表露出真实的心理秘密。

较之脸部，肢体动作是更易察觉的，而双手又是除脸部外，活动最频繁的身体部位，因此对手发出的动作的发现和解读都相对方便些。即使我们站在很远的地方，通过房间的窗户或是在大街上观察，我们也能够获得重要的信息。

双手是我们人类拥有的最实用的身体部位，人体发出的绝大多数的动作都有双手的参与。通过观察一个人的双手动作，我们能够获得相当多的关于这个人的想法和感受的信息。在解读一个人时，知道他的双手做了什么，这是很重要的信息。并且在手语中，双手能够像语言一样传达无尽的意义。

双手发出的姿势的含义是非常丰富的，各种手势又代表了什么含义？让我们跟随FBI特工去学习一下吧。



pdf下载网 http://www.i8788.com

## 三 手势

FBI 特工的经验总结中，有一条是“手的活动能够显露出心理的秘密”，他们认为人体发出的每一个手势都是有含义的。

**1. 摸弄脸颊、下巴等动作**

**含义：其基本意义多为内心不安、紧张加强、恐惧等。**

摸自己身体这种自我接触，在心理学上可以解释为“自我安慰”。自我接触的基本意义多为内心不安、紧张加强、恐惧等。人在精神上受到伤害或产生紧张情绪时，便会不由自主地做出这种举动，触摸自己的身体，如抚摸、抓、捏等。

尼克松卷入水门事件后，在一次接受记者采访时，出现了摸弄脸颊、下巴等动作。而在水门事件爆发前，尼克松从未有过这种举动，心理学家法斯特教授据此断定，尼克松和此事件有关系。

尼克松的自我接触，就是由于证据确凿，不自觉地将其恐惧心理流露了出来。

**2. 摊开双手**

**含义：一般表示坦诚相见和真诚相待。**

这种姿态常见于意大利人的身上，当他们受挫时，便将摊开的手放在胸前，做出“你要我怎么办呢”的姿态。伸出的而与之相伴的还有耸肩的姿态，这常被演员使用。在演员那里，这一姿态不只是表现





pdf下载网 http://www.i8788.com

情绪，也能显示这个角色的开放个性。

**3. 双手交叉在胸前**

**含义：与开放接纳的姿势相对，是一种保护自己身体、隐藏个人情绪、对抗侵侮的姿态。**

一个裁判做了一个判决，某队的球队教练对该判决提出抗议，忽而双手乱挥，忽而双手深插口袋中，甚至握拳相向。而裁判瞪着球队教练，双手交叉在胸前，表现出一种防卫姿态。

**4. 双手交握在一起**

**含义：说明这个人很焦急。**

这个动作总是和紧握的拳头相伴出现。当有人要求一个人回答一些严肃的话题，或要求解释自己的行为时，被问者通常会采取这种姿势，这说明他有所顾虑、很紧张。

如果你的交谈对象双手紧握或者紧绞在一起，你应该设法使他放松下来。之后，你将会注意到，他的态度变柔和了，这样你才有机会充分地把握现在的局面。

**5. 将手摆成尖塔状**

**含义：是一种自信的表现。人们通常会将该手势定义为一个人“执掌大权”，暗示这个人占得了上风。**

如果某个人在做这一手势的同时，嘴角轻微上扬（会心一笑），那么你就应该明白，这个人现在就像“吞下了金丝雀的猫”，侥幸达到了目的。

大多数时候，人们将双手摆成尖塔状是无意识的。但是，也有人故意通过该手势强调他们强烈的安全感和绝对的自信。

例如，有人提出这样一条建议，即商务人员在谈判中给予最终报



pdf下载网 http://www.i8788.com

价之后，可以做出这一手势。按照建议，商务人员开出了最后报价，然后坐靠在椅子上，微笑着将手指摆成尖塔状。此时，他的客户频频看着他，过了很长时间，坚定地说道："成交！"所以说，在谈判中，该手势就像一种魔力，能将他人征服。

**6. 用手指着别人**

**含义：用手指着别人是一种常见的手势，通常用来"清楚地阐明一个观点"或认真地强调某件事情。**

通过观察你会发现，当你特意避免使用这一手势时，依然能够顺利交流自己的想法和观点。为什么要避免呢？答案很简单：这是一个能激起人们抵触心理的手势。如果再加上提高的嗓门，这一手势极有可能会引起一场激烈的争辩。实际上，在争辩和激烈的讨论中，用手指指向别人的动作极为常见。但是，如果人们能控制或约束自己的语气、语调，那么用手指指向他人往往并不会使他人产生太大的抵触情绪。

政治家或牧师用"谴责的"手指指向听众，通常不会引起听众的抵触心理，因为观众不会认为该手势是针对他们自己的。但是，在一对一的情况下，这个手势毫无疑问是针对某个人的，所以它会引发一些问题。

**7. 用手摸颈后**

**含义：心理学家称之为"防卫式的攻击姿态"，往往代表出现了恼恨或懊悔等负面情绪。**

在遇到危险时，人们常常不由自主地用手护住脑后，但在防卫式的攻击姿势中，他们的防卫是伪装，结果手没有放到脑后，而是放到了颈后。女人尤其擅用这种伪装，她们伸手向后，撩起头发，来掩饰自己的恼恨情绪。





pdf下载网 http://www.i8788.com

## 握手

FBI 特工告诉我们：一个人发出的握手动作，能够在他不自觉的情况下，表露他的情绪和真正意图。

握手动作是从古代的一种手势（古代人在见面时会将双手举起来，表示自己没有携带武器）演变而来的。在罗马帝国时代，人们见面后并不握手，而是抓住对方的前臂表示问候之意。在现代，我们将双手以掌对掌的方式作为表示欢迎的手势。因此，握手表示坦诚相见和团结。

掌心干燥，握手强有力通常表示一个人很自信，属于掌控他人之人。而无力的握手或许会被认为是性格“软弱”的表现。握手时手心出汗有可能被解释是紧张导致的，但也有可能是说明对方感到太热了。然而，所有的这些猜测都只是很笼统的结论。

还有其他可能。有些力量强大的人不会紧紧握住对方的手，因为他们担心那样做会使对方产生疼痛感。依靠双手工作的艺术家或者外科医生为了保护自己，也可能不会紧握别人的手。同样地，有些患有关节炎的人也有可能不愿意跟别人握手。

尽管存在着很多不确定因素，依据可靠经验，FBI 特工还是做了适用于一般情况的总结：

**1. 握手时力量很大**



pdf下载网 http://www.i8788.com

这种人多少有点逞强和自负。但在另一方面又说明了握手者的内心比较热情诚恳或有所期待。一般情况下，这种人的情绪都比较稳定。同时，这种人的性格也很坦率、坚强。

**2. 握手时使用的力度很适中，动作非常稳实，双目紧紧地注视着对方**

这种人思维缜密，擅于推理，坦率、坚强，责任感强。每当困难出现时，总是能迅速地提出建设性的意见和可行的应付方法，值得信赖。

**3. 握手时轻轻地一接触，既不紧也没有力量**

这种人大多很内向，时不时就会悲观，情绪低落，做事缺乏果断、利落的干劲和魄力，而显得犹豫不决。

**4. “政客式握手”**

通常握手的一方会用双手握住对方，而不是仅仅用单只手。他们右手抓住对方一只手，再以左手轻轻握在上面。

**5. 以右手握手，而用左手抓住对方的右前臂或右肩膀**

一般情况下，两个亲密的老朋友见面时，使用这样的握手方式，是可以接受的。而且双方在握手之后，还会立刻给对方一个热情的“熊抱”。但若不是很亲密的朋友，以这样的方式打招呼，大多数人会感到很不舒服。因为他们错误地认为这种姿势不够真诚，是奉承巴结的表现。

有时候，人们在初次握手时，会在无意识中表现出自己的优越感。他们手掌朝下将手伸出去，在这种情况下，对方为了迎合他，只能将自己的手掌朝上了。相反的，有些人在伸手时会下意识地将手掌向上以表示自己的自卑，而不会和对方垂直伸出的手掌对齐。还有一种是，





pdf下载网 http://www.i8788.com

其中一个人利用中间握手时的转换把对方的手压在底下，自己的手最终置于上方。一个人伸出自己的手，握住对方，然后将他的手翻转过来，这样，对方的单个手掌便直接处于下方了。这表达了一种简单的非语言问候："我占上风了！"

此外，FBI 特工 提醒我们要注意标准或平等握手方式：双方的手掌垂直，握手时力度一致。在平等的握手过程中，双手紧握在一起，不互相挤压。

## 手臂和肩膀

我们的手臂有着非常丰富的表现力，它们能够有效地传达大量的信息。

当对嫌疑人进行审讯时，在观察他的手臂动作的幅度后，FBI 特工就能判断出这个人是不是处于自然状态下，进而判断出他说的话的真假。

一个人表现得越不自然时，他的手臂动作的幅度就会越小。相反的，手臂动作的幅度越大、越复杂，就越表明说话人沉浸在自己的讲述中，他做的是发自内心的表达。

将手臂交叉在胸前是一种表示抵触的标志性动作，在世界各地非常常见。通常情况下，由于女人上身躯干构造和男人的不同，因此女人交臂的位置比男人要低。在手臂交叉的同时，双手紧握成拳头状则



pdf下载网 http://www.i8788.com

进一步加强了抵触心理。

相对手臂而言，肩膀的动作幅度更加有限。但 FBI 特工也能在这细微处，通过仔细地观察，搜集到重要信息。

当肩膀放得很低、很直且不紧绷时，说明这个人很放松、很自信。

如果肩膀向前低垂，头也耷拉着，则表示这个人被打败了、不高兴或者很疲劳。

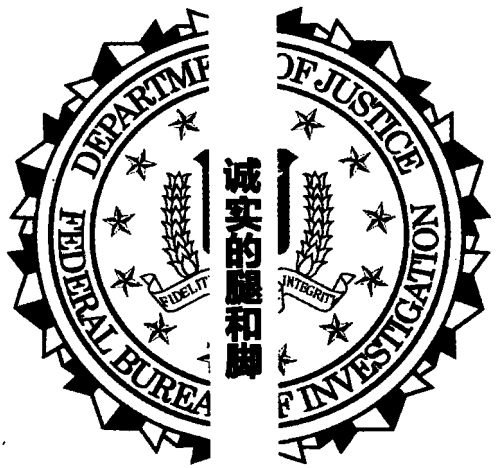
典型的耸肩动作——升一下，降一下则在传达："我不知道。"的讯息。有时，耸肩的同时双眉也会挑起。





pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com




# 诚实的腿和脚

pdf下载网 http://www.i8788.com

比起手部动作，双腿和双脚的动作显然要少些，也因此它们的表现要比手单纯得多，而且当一个人感情激昂时，足部动作反而会更贫乏。所以双腿和双脚透露的情绪信息往往会被人忽视。然而，正因为人们很少去注意自己的双腿和双脚，他们所提供的信息也就更有价值，更能反映一个人的真正意图。

人的双腿和双脚发出的动作，能够传递出很多的信息，并且双腿所传达出的信息比身体的任意其他部位都可靠。这一点也早被 FBI 特工注意到，他们破解一个人肢体语言时的首要选择就是腿和脚——人体最诚实的部位。

在与嫌疑人进行交涉时，FBI 特工通常会选择让对方坐着自己站着的方式展开谈话。这是因为坐着的人通常会有更多的腿部活动，例如踢腿，锁脚或者将脚踩在椅背上等。这些动作的背后都有着特别的心理含义。当 FBI 特工站着的时候，他们可以更好地通过解读对方的肢体语言了解其想法，进而攻克他的心理。



pdf下载网 http://www.i8788.com

当恐怖分子感到恐惧或不安的时候，会不由自主地抖动自己的双腿。他们双腿的抖动，是为了平复内在的紧张情绪，他们试图掩饰自己的不安。

当恐怖分子准备进攻或者抗战的时候，通常会做出起跑的姿势。

最真实地反映人类情感的身体部位怎么会是腿和脚呢？人类学家通过研究人类进化过程，得出了以下的结论：

在几百万年以前，当人类还没有学会语言时，人类的腿和脚就已经学会了如何应对外在威胁。这种反应不需要做出任何的理性思考，我们的边缘大脑会本能地做出反应，确保在需要的时刻腿和脚可以做出相应的反应。这种反应可能是停止步伐，逃跑或者踢向敌人。这种生存机制是从人类祖先行为中继承下来的，直到今天，在我们身上还存在着这种行为。

在进化过程中，这种最原始的反应在我们的身体中被保留了下来，并且已经根深蒂固。当我们面临危险或是不愿意认同的事情时，腿和脚就会做出本能反应，即双脚冻结，感觉不能行动，然后做出逃跑的姿势。若是逃跑行为不能实现，我们的脚和腿就会做出抗争姿势。

在人类几百万年的进化中，人类的肢体行为已经变得不那么明显了。然而，在准备进攻和袭击时，我们的腿和脚仍然会最早做出反应。不仅如此，在面对各种情感时，它们也能够做出相应的反应。

人类的思想和情感通过腿和脚进行传递，只有关注细节的人，才能够对这些微小的身体变化有所观察，并对其传达出的信息进行解读和应用。



pdf下载网 http://www.i8788.com

## 足语

足部是有自己的语言的，并且这种语言提供的信息更真实和有价值。接下来，我们就一起来解析一下足语的秘密吧。

在与嫌疑人的交谈中，当 FBI 特工看到嫌疑人做出两只脚踝相互交叠的姿势时，他们的判断是他正在克制自己。

人们在克制强烈情绪时，会情不自禁地脚踝紧紧交叠。这种姿态常见于交易场上或其他社交场合中，表明当事人处于紧张、惶恐的境况中。有人将这一姿势形象地描述为：急着上厕所而又不能去的样子。

在对一名嫌疑犯进行审讯时，在探员杰弗对已掌握的情况做完陈述后，等待嫌疑人做进一步的交代。尽管嫌疑人很配合，态度也很端正，但是杰弗还是下了他在说谎的结论。因为杰弗在嫌疑人的脚上发现了真相。他在说话时，身体挺直，两腿交叉跷起，这一姿势表示的正是怀疑与防范。

FBI 特工提醒我们注意“架二郎腿”和坐在椅子上跷起一只脚，跨在椅臂上这两种人，他们并没有合作的诚意。他们不但不关心别人的需求，甚至还带有一定的敌意。

谈判时，当对方身体坐在椅子前端，脚尖踮起，呈现一种殷切的姿态，这是愿意合作的表现，是对方产生了积极情绪的表示。这时善加利用，双方就可能达成互惠协议。



pdf下载网 http://www.i8788.com

一个自信的人，通常情况下他的站姿为：双脚同时稳定地支撑着自己的整个身体，双腿伸直，但是腿部肌肉是放松的，膝盖并不像点名集队时那样不自然地绷直。双脚的位置并非完全平行，而是脚尖略微朝向外侧。在这种情况下，人们通常不会频繁地走动。站立的姿势总体上讲是平静和自信的。

表示害羞的、忐忑不安的站立为：身体的重心放到一只脚上，而伸出另一只脚，脚尖可能会略微的朝向内侧。这种情况下，人们通常不会站着不动，而是会不停地走来走去，不断地试图寻找一个更好的地方。这样的姿势显得不稳定和不自信。

## 走姿

同指纹一样，每个人的走路方式都是独一无二的。正因为每个人都有其不同的走路姿态，所以我们能远远地就认出一个我们的熟人来。然而，人的走路姿势却是会在一些情境下做出改变的，它受着心情和年龄的影响。

行为学家明确指出："在一般情况下，要判断对方的思想弹性如何，只要让他在路上走走，就可以基本了解了。"在 FBI 特工那里，他们也有类似的认识，认为走路的姿势能够反映一个人的内心情绪。

他们能够根据一个人的走路方式，判断出这个人的内心特征或者至少是当时的心情。



pdf下载网 http://www.i8788.com

**1. 走路沉稳的人务实**

有些人走路从来都是不慌不忙的，就算是在紧急关头也是这样。这种人办事历来求稳，“三思而后行”，比较务实。一般来说，这种人工作效率很高，说到做到。

**2. 走路前倾的人谦虚**

有的人走路总是习惯上体前倾，而不是昂头挺胸，甚至看上去像猫着腰。这种人的性格大多比较温柔内向，为人比较谦虚，一般不会张扬，很注意严格要求自己，很有修养。

**3. 走路低头的人沮丧**

有的人总喜欢低着头走路，他们的脚步有时很慢，不时还会停下来踢一下石头，或者捡起什么东西来看一下，然后又丢下。这样的人往往是碰上了难以解决的问题，或者是心事重重，到了进退维谷的境地。

**4. 走路匆忙的女人开朗**

如果一个端庄秀美的女子以一种来也匆匆、去也匆匆的方式走路，让人感觉脚步零乱，基本上可断定她是一位个性开朗、心直口快、不留心眼的人。反之，如果一位看上去五大三粗的女性，走起路来小心翼翼的，那么这个女人一定是“外粗内细”的精明人，人们往往会被她那豪放的外表蒙蔽。

**5. 走路两手叉腰的人急躁**

有的人走路两手叉腰，像短跑运动员一样。他们可能是一个急性子，他想以最短的途径、最快的速度来达到自己的目标。这种人有很强的爆发力，在要决定实施下一步计划的时候常常做出这样的动作。

**6. 高抬下巴走路的人傲慢**



pdf下载网 http://www.i8788.com

有的人在走路的时候，下巴抬起，手臂夸张地摆动，腿部僵直，步伐沉重而迟缓。这种人很傲慢，被人们称为“墨索里尼式”步态。如果不想与这样的人对抗，在他们的面前最好表现得谦虚一点。

**7. 喜欢踱步的人善于思考**

就姿态而言，这是一种非常积极的姿态。这类人认为面对任何困难的事情，最重要的是保持头脑的清醒，不希望自己的判断力和分析力受到任何带有感情色彩的东西的左右。但是旁人可能对踱步者讲话，因而可能使他思绪中断，并且干扰到他正想做的决定。

**8. 走路快且双臂自由摆动的人目标坚定**

一般走路快且双臂自然摆动的人，往往有着坚定的目标，并且能锲而不舍地追求；走路大步且有弹力，自然摆动手臂的人自信、快乐、友善及有雄心；走路时拖着步子，步伐小或速度时快时慢的人，与前者刚好相反。

**9. 走角落的人自卑**

走路时喜欢走角落的人很自卑。这类人性格大都有怪异的一面，说他无能，他又会做一件漂亮的事给你看看；说他行，他又非常谦虚；大家都说不能做某件事情，他就要去做。尽管这类人中的大多数非常聪明，但他们的口头表达能力不强。他们的写作能力相当不错，写情书更是在行。可惜纵然情书写的再多，也只有压在他们枕头下的份。调动这种人的工作积极性的唯一办法就是表扬他们，让他们感觉到自己是有很多长处和优点的。

**10. 走路时习惯将手插在口袋里的人挑剔**

习惯于将双手插在兜里走路，即使在天气暖和时也不例外的人，往往非常挑剔，且颇具神秘感，善于隐藏自己的真实情绪。



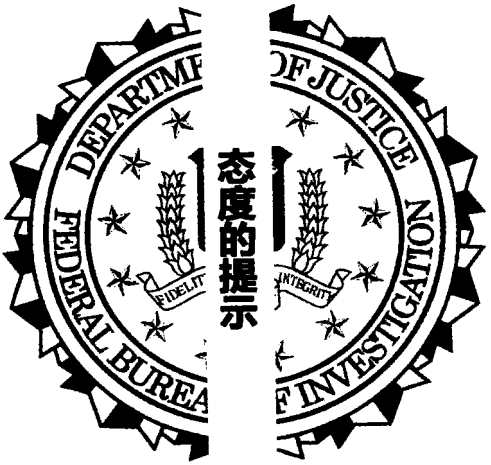
pdf下载网 http://www.i8788.com

走路是腿部活动中的重要举动，它能够传递出非常多的信息，对我们的读心工作有很大的帮助。人的身体是能够“说话”的，若是能够对其仔细观察，我们必定会受益匪浅。





pdf下载网 http://www.i8788.com




# 态度的提示

pdf下载网 http://www.i8788.com

通过观察一个人的言行可以判断出他的态度，察觉一个人持有什么样的态度，这一点极其重要。FBI特工会根据嫌疑人持有的态度，做出相应的谈话方案。

当犯罪嫌疑人的态度是抵触时，FBI特工采取的应对策略是柔和地对待，如此对方的畏惧和防御心理就降低了。

在判断一个人的态度时，我们需要结合多方面来观察。除去他的言行外，他的精神状态方面的后续变化也需要我们留心观察，他的态度变为积极的还是消极的，这决定了我们是继续还是换一种方式与之交流。

当然，并不是所有的细节我们都能注意到。但是，即使只观察到一部分动作，也能帮助我们很好地判定一个人的想法和目的。这就像某人正在发表一个冗长的声明，而我们只听到了几句关键的话。通过这几句话，我们便能够了解到声明的主题和含义。

在本章中，FBI特工将带领我们去观察各种不同态度的表现，这



pdf下载网 http://www.i8788.com

些态度既彼此呼应，又相互对立，然而它们都是解读心理的密码，这一点是确信无疑的。

## 坦诚

态度中最容易被识别的是“坦诚”。

英国生物学家查尔斯·达尔文（Charles Darwin）注意到，当动物表示顺从之意（坦诚的一种表现形式）时，它们会向敌人仰卧，全露出柔软的腹部和喉咙。

同样地，人们往往也会通过将摊开的双手放在胸前，手掌向上，表示自己的坦诚相待。有时，人们在做此动作时还会加一句：“我没有什么好隐藏的。”

达尔文还观察到，即使是最充满敌意的动物，也会放过以诚相待的对手。同样地，人类的开诚布公也能激发周围人真诚和坦白的态度。





pdf下载网 http://www.i8788.com

## 抵触

当坦诚被误解或不能解决问题时，冒犯就上场了。在人类的所有姿态行为（包括手势、姿势和脸部表情）中，双臂交叉在胸前所传达出的抵触心理是最容易识别的，同时它也是最有可能影响他人行为的一个动作。

另外一种传达抵触心理或没有兴趣的动作是，一条腿搭在椅子的扶手上，翘起一只脚。起初，我们会认为这是一个开放的、放松的姿势。但是，很快就会发现做出这种肢体动作的人一般都在表达自己主观的敌意或漠视。

还有一种非常常见的表达抵触心理的姿势是双腿交叉。在谈判过程中，参与者准备提出并讨论问题时，一般都不会交叉双腿。如果两个或更多的人将腿交叉在一起，那就表示对抗要开始了。在谈判就要达成一致协议的时候，参与者基本上都不会交叉双腿。这是因为他们将身体前倾，不仅能缩短与对方的距离，而且能减少双方在判断上的分歧。



pdf下载网 http://www.i8788.com

## 揣摩

揣摩姿态可能是最易令人误解的一种姿态，它表示沉思或认真思考。由于我们在生意场上和社交生活中的成功与否，要依赖个人的沟通能力，所以对于那些想知道自己的信息被接收多少的人来说，对回馈信息的了解和评估是极为重要的。

有很多特定的手势表示一个人正在揣摩接收到的语言信息。但是，它们不易观察。

法国著名雕塑家奥古斯特·罗丹（Auguste Rodin）塑出的《思想者》（The Thinker），是一个对姿态语言进行深入了解的典型。谁会去怀疑这个雕像不是一位正在深思问题并努力寻求解决方法的人呢？在现实生活中，我们经常看到“思想者”的姿势或类似的姿势。这说明一个人正在揣摩什么很难办或令人疑惑的事情。

一个专心听课的学生会坐在椅子的边缘，上身向前倾斜，头稍微偏向一边，有时还会用手托住自己的脸颊。一个人的头部倾斜，通常表明他不仅在认真听别人讲话，而且还在对语句进行揣摩。

有时候，一个人会展开一系列批判性的揣摩姿势。将一只手放到脸颊上，手掌把住下颚，然后伸出食指置于脸上，其他手指则弯曲在嘴巴下。这种姿势说明，他不仅在揣摩别人此刻正在说的话，而且还在对别人提出来的观点进行批判。





pdf下载网 http://www.i8788.com

还有一种揣摩姿势是，抚摸自己的下巴或胡须（对于有胡子的男人）。通常，当一个人正准备做决定的时候，会出现这种“让我考虑一下”的姿态。与该姿态相呼应的比较常见的脸部表情是，眼睛微斜，好像是要从长远考虑，看看问题的最好答案是什么。

当一个人站起来，并在房间里来回踱步时，通常表明他在揣摩别人刚刚说过的话。在解决困难问题或作出艰难的决定时，大多数人会出现这一举动，因为人在站立时能更好地进行思考。这是一个积极的姿势。

如果一个人用手捏自己的鼻梁，则往往说明这个人正在关注并深思自己所要做的决策。

把眼镜滑落至鼻子上，通过眼镜上方的缝隙观察正在讲话的人，也是一种很常见的揣摩手势。看到这种姿势的人，会感到自己正在被人批判中，并且为人所鄙视。我们想要强调的是，如果这种姿势是你的癖好之一，你必须注意到它给别人带来的消极效应。如果你不希望看到对方的消极反应，最好别做出这个姿势。

戴眼镜的人还有一种为了应付产生冲突和对抗的场合，或者是为了争取更多时间来做决定的姿态，即慢慢地把眼镜摘下来，并且小心地擦拭镜片，即使镜片很干净不需要擦拭，也会故意这样做。人们总是默默地或在语速很慢时出现该动作。

另外一种类似的争取时间的姿态是：取下眼镜，将一只镜耳咬在嘴里。这种姿势说明这个人不仅在认真倾听，而且在仔细思考对方正在说的话。



pdf下载网 http://www.i8788.com

## 怀疑、不确定、隐匿和疑惑

所有表达怀疑、不确定、隐匿和疑惑的手势都含有消极的信息，这些消极信息的区别就在于该信息的重要性以及它对你的目标产生的影响。比如，一个小学生对他的老师隐瞒一些事情，与一个民选官员隐瞒一些可能引发战争的重要信息，这两者之间存在着很大的差异。

表示一个人有所隐瞒或秘密行动的手势，有时被称为“左撇子”手势。因为“左手”在美国俚语里有“不好”的意思，例如“左手恭维”（客套）、“左手婚姻”（门户不当）等。

另外一个揭示某个人有所隐瞒或者不真诚的动作是：避免与他人进行眼神接触。当你试图与一个不想坦诚交流的人进行眼神接触时，会发现他趋向于转移目光。在与嫌疑人的交流中，若是他们说谎或者拒绝说出实情，这一点就会被 FBI 特工注意到。

不过，请注意，很多人在说谎时，会有意识地努力与他人保持眼神交流。因为他们知道，拒绝眼神交流的行为会出卖他们。可事实上，有些人正是因为与他人的眼神接触频繁，反而露出了马脚。如果你怀疑一个人在撒谎，则请留意他在眼神交流时的异常之处，太多或太少的眼神交流都说明这个人在撒谎。

通常，他人对我们所说的某些话加以疑惑、怀疑、不确定或反对时，最明显的拒绝姿势是双臂交叉，悄悄走开；或者转向侧面，露出





pdf下载网 http://www.i8788.com

肩膀而不是身体的正面，同时还会斜眼瞥一下。如果一个人戴着眼镜，那么他可能会将头部稍微向前倾斜，从眼镜上方窥视别人。

触摸鼻子是一个表示怀疑的典型表情，有时与“闭门羹”的动作同时出现，有时单独使用。一个人在不确定有些事要不要讲，或对别人的阐述表示怀疑时，往往会触摸鼻子。不过，请记住，这个手势有时还表示猜疑、不确定或抵触。

除了触摸鼻子之外，还有两种手势也表示怀疑：用食指擦揉耳根、用手指擦揉眼睛。在日常对话中，这两种手势非常常见。

需要注意的是，不要把每一个手势都解释得那么绝对。有时候，一个人擦拭鼻子只是因为他的鼻子很痒。但是，因鼻子痒而擦摸鼻子和用触摸鼻子的动作表示否定或反对意思却有着很大的差异。人们因鼻子痒而挠鼻子时会非常用力，而因产生怀疑或在撒谎时触碰鼻子的动作会非常柔和。此外，后者的动作看起来很优雅，并且常常伴随着其他手势，如交叉双臂、身体动来动去，或者快速地眨眼睛。



## 准备就绪

“准备就绪”的动作常常会被一些人误认为是进攻性态度。但是这里要为这一动作辩解一下，在一个人目标已经明确，且对于完成目标有极大热情的时候，他的绝大多数精力都会转移到收集资料、解决事情上，因此他是没有时间做出敌意行为的。



pdf下载网 http://www.i8788.com

正像美国著名心理学家亚伯拉罕·哈罗德·马斯洛（Abraham Harold Maslow）描述的处于“自我实现”（表示对一个人全部潜力的认识）层次的人那样，他们身上或多或少具有此种特质。以下的部分或全部手势可能非常适合这样的人。

我们可以轻易辨别出的一个经典的表示准备就绪的姿势是“双手插腰”。通常我们会看到，一个过分自信的人在随时准备接受任务时，会以这样的姿势站立，而不分男女老幼，只是女性往往更偏向于将一只手叉在腰下。

在各种运动比赛中，我们常常可以看到准备上场的运动员会做出双手插腰的姿势。在商业会议中，如果有人双腿分立、双手插腰站在那儿，通常意味着他要很认真地发表一些观点。如果他在耐心等待着来自与会者的不赞同意见，还会双臂交叉。此外，小孩子向父母的权威挑战时，也会将双手叉在髋部。有些男人在以手插腰的同时，偶尔还伴随着一个拉高裤腿的动作。

意志坚定的人在做出双手插腰的动作时，双腿分立的距离一般比平时宽。这些姿态强调了他的决心，以及对自己的一言一行或对计划的承诺。另一个与此姿态非常相似但稍有不同的准备就绪的姿态是坐着的，此时的人要做到以下动作的一致性：

（1）身体向前倾斜；

（2）弯曲的手臂和手放在大腿上；

（3）双腿分开，似乎准备跳起来，加入活动中。

不论是坐着还是站着，一个表现出准备就绪动作的人，往往是对即将要说的话或要做的事情感兴趣的人。并不一定是因为他想参与其中，也许仅仅因为他对发言人所说的话很着迷。



pdf下载网 http://www.i8788.com

在商务会议中，身体靠近椅子边缘的人，往往正准备妥协、合作、购买、接受或给出报价。换言之，这个动作表示人马上要采取行动了。销售人员非常喜欢看到这个姿势，因为这是他们“实现目标”的标志。但是，如果出现这个动作的同时，还伴有一系列其他表示消极意义的手势，那么该动作可能表示一种“叫停”的态度，说明这个人准备站起来取消谈判或结束会议。

无论是在正式的商业会议中，还是在与朋友、家人、陌生人的非正式交流中，如果有人想结束会议或者谈话，你会看到这样一个很明显的动作——将身体转向门口或其他出口。这个姿势很清楚地告诉你，他希望结束讨论并准备离开。假如这个人是坐着的，那么你肯定会注意到，他总是动来动去，如坐针毡，这说明他确实很想离开。

当你看到别人做出这些姿势时，你可以根据自身需求采取以下两种措施。如果你不希望结束谈话，那你可以转移话题，问对方一个私人问题；如果你和他一样想结束谈话，那你就可以这样说：“我想就这些了，应该回去工作了。”接着，你会看到对方快速点下头，并起身离开。在人们表现出的所有姿势中，这些是最容易被忽视的动作。注意到这些行为能够使你避免对着“空墙”讲话。

一般在走亲访友的最后半个小时，人们的身体都会表现出“准备离开”的姿势。善于观察和思考的主人会注意到这些姿势，并用一些话结束访问，如“很高兴你今晚过来”。或者，当有人希望跟你讨论一件非常重要的事情，但碍于你在讲述各种其他的话题而犹豫不决时，他不会把身体转向出口处，而是会向你靠近，仿佛准备在你耳边窃窃私语。假如你注意到了这个行为，你就可以说一些话，让这个人自由地表达自己的观点，比如：“你是不是有事想说？”如果你的猜测是





pdf下载网 http://www.i8788.com

对的，那你就能看到这个人立马显露出宽慰的表情，然后坦诚地跟你倾吐心中的想法。

## 冒犯

冒犯的动作是：一个人朝着另一个人的方向不断向前倾身，以缩短两人的距离，一副想跟对方私下说话的样子。

通常，人们采取冒犯性的动作时，会把两人间正常的距离（23 ~ 25 英寸）拉近至大约 13 英寸的亲密距离，同时他还会降低音调，细声细语地讲话，以防被其他人听到。这一动作看上去似乎是说话人信任另一方，然而这种信任却可能是伪装出来的。因此，在你相信这样的人之前，要多问一些问题，以确定他的真正目的。

一个更加具有冒犯意义的姿势是摊牌的动作。当一个人有这种想法时，他会快速起身，将双手摊开在桌面上，一句一字地说出他的想法。在大多数情况中，这种情绪都带有敌意、抵触和破坏性质。这个手势的含义是："该死！听我说！"因此，它可能会引发一系列严重的后果。

如果有人对你表现出这一行为，强烈建议你最好及早认清，赶快调停，千万不要在他的怒火上再浇一把油。不幸的是，在现实生活中，这样做的人不在少数。





pdf下载网 http://www.i8788.com

## 挫败

传达挫败含义的姿势通常很容易被人察觉。若你有兴趣证明这一点的话，不妨打开电视看一场橄榄球赛，你能看到不少沮丧的面孔。

例如，在一场比赛中，后卫闪过对手，将球传给前面的队友，结果那个队友失误了，球滑过队友的手，落到了对方球员的脚下。这时，那个失误的球员最常出现的动作就是愤恨地用脚踢地面，使劲地拍头盔。若是击球手因挥杆失误而导致三次出局，你就会看到他愤怒地乱扔球拍，用手抓挠颈背，然后踢起尘土（或任何脚边可踢的东西），埋着头慢慢走向休息处。

非棒球运动员可能不会乱扔球拍以表示自己的失败，但他们会做出和棒球运动员相类似的抓挠颈背和低头的动作。猛击桌子、折断铅笔、跺脚以及其他行为，与用脚踢土、扔球拍等表达着同样的含义。

另外一种比较常见的表示失败的姿势是："后领子很热"（怒不可遏）的姿势。当有人用手扯衬衣领子时，通常会做出这个姿势。

有时，人们的沮丧情绪不是通过肢体动作表现出来，而是通过声音，比如沉重的叹息声或急促的呼吸声。亨利和杰勒德的一个同事由于脾气暴躁，经常会努力控制自己的情绪。当他感觉自己快要接近"情绪沸点"时，便开始用力吸气。急促的吸气声说明他正在试图保持冷静，否则可能会情绪失控。



pdf下载网 http://www.i8788.com

除此之外，还有一个声音值得我们关注，即“啧啧”声。这个声音常被用来表示谴责或厌恶，有时也表示惊讶或遗憾。

假如一个人用脚在地面上乱踢，说明他正处于受挫状态。请注意，不要将此动作与一个人全神贯注于某件事而行走缓慢的行为相混淆。一个人偶尔可能会一边思考问题和决策，一边停下来踢东西。

当然，人们有时会误读这些表达挫折的动作，就像会误解其他姿势一样。因此，结合着对方说了什么，再判断他的心理状态，才是明智之举。

## 厌恶

把常见的表示厌恶的行为描述成“嗤之以鼻”最恰当不过了。这个举动清楚地传达了讨厌和反对之意。看到不喜欢的食物，连婴儿都会本能地把头移开，似乎在躲避那种令他讨厌的味道。成年人则会尽量把头向后仰，常被形容为“从鼻孔下面看人”。

“远离某人”（或者说“冷落别人”）的行为，同样表示厌恶某个人说的话或做的事。

在聋哑人的世界里，由于视觉体验对于他们的交流非常重要，所以背对着一个希望跟你交谈的人，被认为是终极冷遇。



pdf下载网 http://www.i8788.com

## 自信

自信的人在说话时往往不喜欢做出遮嘴掩鼻或挠头等小动作。观察一个自信的演讲者你就会发现，任何时候，他基本上只依靠双手强调自己的话语，而不会触碰到自己的脸或头。

此外，你还会发现，自信的人往往摆出一副骄傲、挺立的站姿，且从来不会表现出懒散的样子，更不会左右不定地来回移动身体。不仅如此，他们还会频繁地用眼神进行交流，且正视对方的时间也较长。而缺乏信心的人则往往相反。

自信的人经常表现出一种呈尖塔状的手势。这种手势的秘密在之前的章节已经讨论过，就是把两手指尖合起来，相互对应接触，形成一种“教堂尖塔”的形状。人们在讲话或聆听时，偶尔会摆出这个手势，但双手位置可能会比图中所示的稍微高一点或低一点。较低的尖塔状手势（相对于较高的尖塔状手势，是一种较为谨慎的变化）在女性行为中最为常见。

此外，还有一种优雅的尖塔状手势，即双手紧密地握在一起，其中一只手将另一只握成拳头状的手包裹起来。一般情况下，这种表示自信的姿势在生意场中最为常见。不过，有些公司职员、律师、医生，尤其是就自己喜欢的课题发表演讲的教授，也会摆出这一姿势。意思是表示他们非常满意自己现在的职位。



pdf下载网 http://www.i8788.com

有些不经常使用尖塔状手势的人在偶尔使用时，往往把双手的位置举得非常高，几乎是透过自己的指缝看人。这种行为一般会让人感到不自在。因此，如果你要跟这样的人谈下去，必须学会自我控制。

我们还发现，在谈判过程中，处于弱势的谈判者会不自觉地做出尖塔状的手势。而对方的反应几乎毫无例外，一致认为摆出这种手势的人深藏不露，知道的要比说的多，因此会立刻转变话题。在此建议各位，如果下次你的观点没有自己想象中的那么富有说服力，不妨做出这个尖塔状手势，然后保持沉默，等待对方的反应。

另一种常见的表示自信的动作是这样的：双手紧握在背后，身体挺直。这个姿势不仅代表着自信，而且象征着权威。一般情况下，世界各地的执法官员经常会做出这个姿势。如果你曾经在部队待过，那么毫无疑问，这个姿势会让你想起严厉的教官。总之，这种姿势绝对是权力和尊严的写照。

## 优越性

在各行各业中，有无数的非语言姿势清楚地定义了上级和下级的地位。尤其在军队中，表现得更为普遍和明显。在多数情况下，上级表现得越凶悍，下级就会感到越害怕和不安全，从而立刻给予回应。

人类学家认为，男人天生比女人更具占领欲。不过，男人和女人都能够通过非语言的肢体动作表现自己的控制权。此类姿势之一，就



pdf下载网 http://www.i8788.com

是将一只脚置于桌子上，一声不响地展示出自己的优越性。

在某种环境下，我们还会扩展自己的控制权，即把各种私人的东西，如书籍、纸张、笔记本或钱包等放置在某些空位上，从而防止其他人侵占该领域。比如，学生们在图书馆学习时，常常将自己的书本等东西散放在桌子上，希望别人不要靠近。这些举动明确地传达出了“我想要私人空间”的意思。英国精神病专家汉弗莱·奥斯蒙德（Humphrey Osmond）将此称为“社会离心空间”（sociofugal space）。

事实上，我们大多数人每天都在不自觉地为自己创造社会离心空间。例如，看电影时，我们会把一件外套或一条围巾放在身边空着的椅子上，从而阻止其他人坐下；进入电梯之后，我们就像职业拳击手进入拳击场一样，会立即找一个无人的角落站着。这些都是出自同样的心理。

有时候，人们创造社会离心空间是为了防止不必要的人进入，而期待更合适的人到来。例如，一个坐在火车通道旁的座位上的人，将自己的公文包放在靠窗的座位上，直到看到一个漂亮女人靠近，他才会将自己的公文包拿走，给她让座。

另外，当人们面对面站着时，还有一种公认的社会离心空间，即合适的距离。这个距离因地域文化不同而有所差异，并且与两个人的关系有关。例如，相对于只有一面之交的人，你会与自己的丈夫（或妻子）靠得更近。如果有人侵入我们的空间，我们便会感到很不自在。因此，我们时常注意并维持好这一距离，能够避免让他人感到不安。

双腿分开跨在椅子上，以椅背当作一种屏障，是另外一种表示权威和主导优势的姿势。销售人员在拜访潜在客户时，绝不会出现这样





pdf下载网 http://www.i8788.com

的坐姿，除非他不想谈成这笔交易。

站着俯视坐着的人，也是通过非语言的肢体动作表示一个人的高傲。通常，在其他人面前抬高自己的身体能显示出自己的主导地位。正因为如此，人们才将国王和王后的宝座建在高处。很多常见的描述都代表着这种较高的位置，如“殿下”、“高堂”、“敬仰”，以及“瞻仰”等。

如果你想传达对某个人的支配或统御，只要在他坐下的同时你站起来，或者坐在一个比他高一截的位置上就可以了。在做出这个动作时，你要多加注意，因为这样做会引起对方的愤恨。如果你想与对方合作，最好消除这种假装的高位，以平等的立场与对方见面。

通过肢体动作传达彼此平等的信息时，最好采用林肯式坐姿，即双腿分开坐在椅子上，手臂放在椅子的扶手上，并将衣服敞开。这是一个表示坦诚惬意的坐姿。当两个人以林肯式坐姿面对面坐着时，表示双方都没有传达某种优越感的信息。

## 满足和庆祝

当一个人感到非常满意时，通常会身体向后倾，两手抱住后脑勺，双腿交叉成“4”字形。这个姿势给人的印象是：他知道自己才是掌控局面之人。相反，如果一个人感到非常沮丧，就会向前耸肩，两只手臂无力地搭在膝盖处，呈现出一副无精打采的样子。



pdf下载网 http://www.i8788.com

当一个人感到满足、舒适和自信时，往往会发出“咯咯”的声音。发出这种声音时，舌头会向上抵住上颚，然后肌肉迅速放松，舌头下落。或许你曾听说过这样的表述：“她骄傲得像只咯哒叫的母鸡。”这就意味着她有强烈的自满心理。通常，一个人发出“咯咯”声音的同时，还会做出这样一个动作，如噼噼啪啪弹响指，或者两手相击如同一手拿着瓶子一手拍打瓶盖那样。

满足和庆祝（比如，达成一份协议）的一个常见的标志性动作是，将拳头举向空中，然后用力地缩回几英寸，仿佛在拉一列老式火车的汽笛线。有时候，这还被认为是一个击拳的动作。另外一种大家都比较熟悉的庆祝手势是竖大拇指，双手呈紧闭的拳头状，只露出大拇指向上伸出。

## 焦虑

你很可能会猜测，最明显的表达焦虑情绪的可能不是肢体动作，的确如此，真正可靠和容易辨识的传达焦虑状态的途径是声音。一个人在开口说话之前或者在话讲到一半时清嗓子，都是不安或焦虑的表示。事实上，当一个人必须在一群人面前发言时，总会在喉咙处产生一种紧张的感觉，从而发不出声音。这是因为不安或焦虑会导致喉咙处形成黏液，所以必须在发言之前先清清喉咙，使声音恢复正常。

有时，一些并不习惯当众讲话的人在发言期间会不断地清嗓子，



pdf下载网 http://www.i8788.com

音调和语气也会随之发生变化，这都说明他们很焦虑或很紧张。小孩子在感到焦虑时，通常不会出现清嗓子的动作，而是会吞吞吐吐地说“呃”，或习惯性地说“你知道的”。

建议各位，下次发言想清嗓子时，不妨仔细想想，是因为喉咙不舒服要清的嗓子，还是因为焦虑不安而下意识地出现了清嗓子的动作。

一个人表现得坐立不安，往往是紧张的标志。在向证人发问的过程中，优秀的庭审律师通常会格外注意那些让证人感到坐立不安的问题。对于这样的问题，律师会反复询问查证，力求让证人交代得清清楚楚。

一个人将自己的双手放在衣服或手帕上慢慢地摩擦，则是通过非语言的方式表明了他的焦虑、受挫、愤怒、紧张或疑惑。在这种情况下，双手的手掌都会出汗。一般而言，当人们参与到充满压力的活动中时，就会发生此类现象。比如作为证人在法庭上作证、第一次发表演讲，或者是运动员站在比赛的起跑线上等，我们都能看到这种“出汗的手掌”。



## 惊讶

说话时以手捂嘴是一种表示惊讶、怀疑、紧张、欺骗或者缺乏自信的举动。

当一个人对自己说出的话感到抱歉或后悔时，也会用手捂住嘴巴，



pdf下载网 http://www.i8788.com

好像要阻止自己的话冒出来似的。执法官员通常将这一手势看作一种试图掩盖真相或编造谎言的行为。相信很多父母对这个动作都会非常熟悉，当小孩尽力解释某件事情时，不时用手捂住嘴巴，父母凭直觉便知道他在撒谎。这是因为，如果小孩对自己说的话十分有把握，他的双手是不会放在嘴边的。

人们有意识地想避免自己的谈话被偷听时，通常也会将手掌贴在嘴巴上。类似的，当一个人坐下之后，将肘部放在桌子上，同时将双手交叉捂住自己的嘴巴，他的言外之意就是："我不想让你听到我说话。"他不仅说话时如此，在倾听别人说话时也会保持这个姿势。直到自己完全准备好了，他才会放下紧握的双手。

需要注意的是，我们不应该将为掩饰自己的紧张或歉意而捂住嘴巴的动作，与想在谈话期间插话，提出自己的建议而打断某人的动作相混淆。

## 自我控制

从小父母和老师就教导我们，要学会约束自己。"忍耐一下"是我们听到的最多的一句话之一。我们也常常用类似的话来克服沮丧、焦虑等情绪，其中最重要的是抑制愤怒。长大之后，我们渐渐学会了用各种姿势掩饰自己的情感，规范自己的行为。

当人们站着或走路的时候，最常见的一种自我控制姿势是，双手



pdf下载网 http://www.i8788.com

相扣置于背后，其中一只手紧紧握住另一只已握成拳头状的手的手腕或手臂。这种姿势清楚地告诉所有人，他正在努力控制自己的情绪。当人们坐着的时候，比较常见的表示自制的姿势是：脚踝紧紧交叠，双手紧握椅子的扶手。需要注意的是，在发出这一行为时，男人和女人脚踝交叠的举动是有差别的。

航空公司的空姐们非常擅长解读乘客的肢体语言。通过观察乘客的脚踝是否交叉（尤其在飞机起飞时），她们能够说出哪些乘客特别害怕飞行。类似地，我们还会发现，坐在诊疗椅上的病人接受治疗时，脚踝也会紧紧交叠着。由此我们可以判断，处于这两种情况下的人都在努力控制着自己的不愉快情绪。

通常，人们在工作中遇到棘手的问题时，也会无意识地做出脚踝交叠的动作。但当事情得到圆满解决，一切顺利进行时，他们就会不自觉地分开双腿。

我们能观察到，一个愤怒、沮丧到极点的人，无法直接表达自己的感受时，一般会出现抓挠头部或抚摸脖子的动作，有时还会紧握拳头、抓住手臂或手腕，以试图保持自我控制。如果他处于站立状态，就有可能威胁性地向前跨一步，拉近彼此的距离，而表现出“瞪着你”的表情。假如他把距离拉近至能够触碰到对方并仍然希望保持自我控制，就有可能将愤怒发泄在一个代替物上，比如用拳头捶桌子、用力关门或用脚踢东西。



pdf下载网 http://www.i8788.com

## 厌烦或者缺乏兴趣

有时候，我们会变得焦躁不安或对周围的一切失去兴趣，那么我们能否判断出其他人在某个时候也很厌烦呢？一个表现该情绪的标志性动作为：双腿交叉，一只脚翘起且不停地前后踢荡。通常，当一个人处于等待状态时，也会做出这个动作，如等待飞机起飞或会议结束。

另外一种表示厌烦或缺乏兴趣的动作是：用手指或铅笔有节奏地持续敲击桌子。有时这种行为是无意识的，但有时却是故意的。无论有意无意，这些单调、重复的“砰砰砰”声总会在某个时候激怒你。

一些心理健康专家相信，当我们感到厌烦、没有耐心或焦虑时，会试图重复一种让自己觉得很有安全感的生活体验。比如，在我们还是胎儿待在母亲体内的时候，听到母亲舒适而有节奏的心跳声，我们会感到很踏实。同样地，我们在烦躁或承受压力时，会制造重复的声音，以一种非语言的方式来传达自己的需要。因为这种重复的声音很像母亲心脏跳动的节奏。

无论一个人在听他人发言，还是在观看他人演示，只要他出现手扶着头，眼皮低垂的姿势，就说明他很厌烦。他不做任何努力来掩饰自己对正在进行的事缺乏兴趣：他用张开的一只手支着一边脸，一副很难过的表情。

另一种表示厌烦的姿态是“目光空洞”。这种表情可以描述为：



pdf下载网 http://www.i8788.com

“虽然我的眼睛注视着你，但你说的每个字我都没有听进去。”起初你或许会认为，这个眼神像死人一般的家伙正在全神贯注地听你讲话，不一会儿你便会怀疑，他心不在焉，睁着眼睛睡着了。一个人对于周围事物毫无兴趣的最肯定的信号是，眼神木然呆滞，眼皮几乎眨都不眨一下。

如果有人坐立不安或者痛苦地扭来扭去，我们就可以推断他感到极端厌烦。当然，即使这个推断是正确的，我们也不可否认还存在其他潜在的可能性：

a. 他感觉很累，想休息；

b. 午餐时间就要到了；

c. 他感觉身体不舒服；

d. 他心里想着其他重要事情而无法全神贯注；

……

因为有很多可能的原因，所以考虑其他的线索提示非常重要。



## 认可

一个常见的、标志性的认可姿势是把双手放在胸前，表示一个人赞同对方所说的话或所做的事。几个世纪以来，人们一直采用这一手势交流忠诚、正直和奉献的情感。美国人对国旗表示效忠时也是用类似的姿势。



pdf下载网 http://www.i8788.com

实际上，这一姿势可以追溯到古罗马时代。古罗马军队表示忠诚和认可的敬礼方式即为：一只手放在胸前，另一只手指向受礼的人。

表示认可的触碰手势多见于熟人、朋友和亲人之间，陌生人或不太熟识的人之间几乎不会出现这一动作。通过触碰这一非语言行为进行交流的人，一般能够很容易地表现出自己的情绪。最常见的身体触碰部位为肩膀和手臂。此外，触碰动作还表示安慰之意，通常这个姿势还伴有一些安慰的话，比如“不用担心”或“冷静一下”等。

如果一个人慢慢向你靠近，以缩短彼此的距离，则说明他很有可能会赞同你的观点，或是想跟你单独分享某事，抑或两者兼而有之。当然，他人的这种表示亲密的行为有时候会令你感觉不舒服。

有趣的是，两个正在交流的聋哑人之间的距离一般比正常人之间的大。这是因为，聋哑人需要足够大的空间清晰地观察对方的脸部表情和肢体动作。通常，他们关注的最多的部位是脸部（主要是嘴巴），而双手和肢体动作并不会作为重点观察部位。只有当一个人用手语比画时，另一个人才能完全将注意力集中在对方的双手上。

## 期待

或许我们每个人都曾无言地表达过自己对某种东西的期待。比如，人们在参加某项活动之前，会揉搓双手，就像洗手一样。除非是天气寒冷双手冰凉需要靠摩擦取暖，否则就是以这种非语言的方式传达出



pdf下载网 http://www.i8788.com

自己对这项活动十分感兴趣。赌徒在掷骰子之前，总是喜欢把骰子放在两手之间搓一搓，然后再掷出，或许就是这个原因吧！

当小孩子看见妈妈搭乘的旅行大巴停下时，会高兴得摩拳擦掌，一副急欲看看妈妈的旅行包装的是什么“好吃的”的期待姿态。年过花甲的公司主管在得知公司刚刚承接了一笔大买卖之后，也会表现出同一手势。

另外一种表示期待的动作是，将拇指与食指摩擦在一起（多用于人们期待得到金钱或礼物）。不可否认，有时我们在不知不觉中就会传达出这种期待的感情。



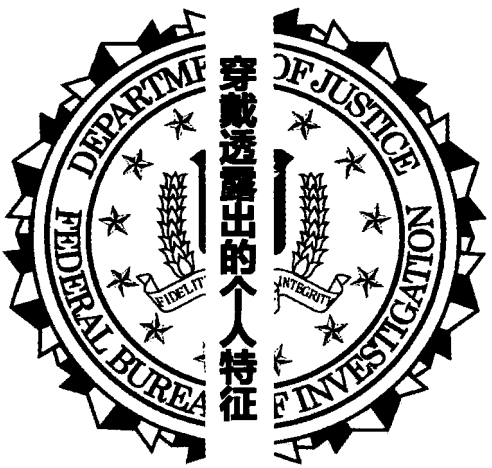
## 求爱

所有动物都具有自己独特的求爱方式，人类也不例外。通常，当一个人遇见自己心仪的对象时，会不知不觉地发出求爱信号。比如，长时间对视、瞳孔放大、满脸笑容、抚摸头发、整理衣服、头部倾斜以拉近彼此的距离、交叉或张开双腿、心不在焉地抚摸自己的手臂或腿部、轻轻触碰等行为，组成了一系列完整的动作，传达着“我被你吸引”的信息。这些信息为其中一方接下来的言语表白创造了条件。



pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com




# 穿戴透露出的个人特征

pdf下载网 http://www.i8788.com

想看清一个人的内心世界，也可以从他的穿戴入手。FBI特工总是善于从细枝末节上解读一个人，穿戴自然不会被他们忽视。

人是赤裸着来到这个世界上的，之后出于必要，以及各种目的人们对自己进行了一番穿戴。婴儿时期，一个人的一切就如白纸一样，简单，一目了然。之后对自己进行的穿戴，就各有玄机了。人们会根据自己的喜好，选择自己喜欢的衣服，戴自己喜欢的饰物，人的穿戴具有个人的性格特征。换言之，就是一个人的穿戴会把他毫无掩饰地呈现出来。一个人穿什么，带什么，怎样穿的，怎样带的，了解这些，对于我们解读他们大有帮助。

在这一章里，FBI特工将为我们揭开穿戴的秘密。



pdf下载网 http://www.i8788.com

## 衣服

“衣服是第二皮肤”，虽然我们都不愿让他人从穿着上看出我们的职业、经济能力和心理状态，而是想在一定程度上保持自己的独特个性。但实际上来说，人的内心更直接地表现在穿着上，服装能非常清晰地表现出人的性格和心理状态。

**1. 衣着华丽者自我显示欲强，爱出风头**

在大庭广众之下，我们可以发现某些人总是穿着引人注目的华美服饰，这种人大体上有强烈的自我显示欲。同时这种人对于金钱的欲望特别迫切。所以，当你看到这类身着华服的人，或同事中有这样的人时，你就能洞察到他（她）们的这种心理，多夸奖他（她）们的服饰，满足其膨胀的显示欲是一个与他们接近的好办法，如此他们就不会轻易与你为敌了。

**2. 衣着朴素者缺乏自信，喜欢争执**

穿着朴素的人大多缺乏主体性格，对自己缺乏信心，希望对别人施予威严，想要弥补自己的自卑感。遇到这种人，就别与他们争执不休，因为越是自卑的人，越想掩饰自己的自卑，越会与人喋喋不休地争吵，以期保存剩下的一点点面子。与他争执反而不利于和他维系关系，这时候，你可以大大方方承认他的观点，他反而会感到你的宽容大度，你会取得意想不到的效果。





pdf下载网 http://www.i8788.com

**3. 喜欢时髦服装者有孤独感，情绪常波动**

有一种人，完全不理会自己的喜好，甚至不知道自己真正喜欢什么，他们只以流行为好，向流行看齐。这种人在心底里常有一种孤独感，情绪也经常不安。

**4. 不理时尚者常以自我为中心，喜好标新立异**

有一种人对流行的状况毫不关心，这种人的个性可以说十分强硬，但也有一些人是不敢面对外面的花花世界，而一味地把自己关在小黑屋里。这种人认为，如果跟他人同调，就是失去了自我。

**5. 有一类人对流行既不狂热，又不会置之不理，改变穿衣也是渐渐实行**

这一类人处事中庸，情绪稳定，一般不会做什么出格的事。他们很有理性，不过于顺从欲望，也不盲从大众时尚，且总保持中立，适度地逐次选择适合自己的东西来应用。这类人能够很适度地尊重自己的主张，比较可靠，值得结交。

**6. 突变服装风格的人想改变生活方式，也有逃避现实的成分**

公司职员小张，到目前为止一直穿戴固定式样与格调的西装。但有一天，他却改成了潇洒的夹克、鲜艳的长裤，带着完全不同颜色的领带来公司上班。从表相或精神方面来说，小张的内心必然受到了某种刺激，使他在想法上发生若干变化。所以，在他内心深处，通常怀有某种新的意思。同事们则好奇地猜测："他今天有什么事吗？"、"他遇到了什么问题？"

对于这种突然改变自己服装风格的人，你若想与他保持良好的关系，应当显得不当一回事儿，或者赞美他穿什么都很不错，相信他的心灵大门一定会向你敞开，你的承认的态度比别人的质疑的态度要强，你会赢得他的回报——感恩。



pdf下载网 http://www.i8788.com

## 领带

领带的打法与西服颜色的搭配能够反映出男人的行事原则和人品秉性。

**1. 领带结又小又紧的人**

领带结打得又小又紧的男人，如果他的身材瘦小单薄，则说明这种男人是想凭借小而紧的领带结让自己显得“高大”一些。如果他们的身材魁梧强健，则说明这是在向别人展示自己的威信，就像在说你最好不要有半点的轻视和怠慢我。

**2. 领带结既大又松的人**

把领带结打得又大又松的男人，通常温文尔雅，无拘无束，与他人交往很主动，他们的风度翩翩是丰富情感的流露，决不是矫揉造作出来的。由于他们的交往艺术很高超，所以深得女人的欢心和青睐。

**3. 领带绿色、衬衫黄色的人**

这种男人很阳光，有朝气，活力四射，想到什么都要付诸行动，不喜欢拖拖拉拉，对事业信心十足，但有时鲁莽冲动，自控力不强。

**4. 领带深蓝色、衬衫白色的人**

这种人能够做到上下兼顾，少年老成，对工作比较专注，事业心重。

**5. 领带多色、衬衫浅蓝色的人**

这种人是小市民脾气，热衷于名利，对爱情不专一，追求的目标





pdf下载网 http://www.i8788.com

总是换来换去。

**6. 领带黑色、衬衫白色的人**

这种人稳健老成，知道人生追求的是什么，善于察言观色，明辨是非。

**7. 领带黑色、衬衫灰色的人**

这种人有很深的忧郁感，气量狭小。

**8. 领带红色、衬衫白色的人**

这种人热情奔放，希望自己成为被关注的焦点，他们有如火一样的热情。

**9. 领带黄色、衬衫绿色的人**

这种人很有理想，并勇于实施，他们相信付出终有回报，所以他们不会杞人忧天。



## 提包

在现实生活中，提包已经成为了一个人形影不离的助手。正因为如此，观察一个人所使用的提包可以帮助你来认识提包的主人。

提包的式样可以说是形态各异，不同性格的人选择的式样也是不同的。

一般，选择的提包式样比较大众化的人，性格不是特别鲜明，他们大多时候随大流，人云亦云。



pdf下载网 http://www.i8788.com

提包的式样很有特点的人，性格有两种情况：第一，有很强的个性，各个方面都有自己独特的思维、观点。这种人中的大多数都具有艺术细胞，喜欢标新立异、冒险。第二，为了引人注意，故意做作，他们的自我表现欲望和虚荣心特别强。

喜欢休闲式样提包的人，懂得享受生活，对自己的要求不是很苛刻。

喜欢公文包的人，多是公司的头目或者是比较正规公司的职工，这样的人做事比较小心谨慎。

喜欢式样小，把提包当成装饰品的人，多没有经历过磨难，性情比较脆弱，遇到挫折很容易就放弃了自己的初衷。

喜欢中型肩带式背包的人，喜欢独立，但性格很保守。

喜欢小巧精致，但不实用的提包的人，涉世不深，没什么城府，对未来充满美好的期待。

喜欢具有浓郁的民族风味、地方特色的小提包的人，他们的穿着和思维方式往往和常人大相径庭，某些时候会显得与别人格格不入，所以他们的人际关系不怎么好。

喜欢超大型手提包的人，喜欢自由自在、无拘无束，和别人建立关系很容易，但也容易破裂，总是怀着一种散漫的态度对待生活，没有责任感。

喜欢口袋很多的提包，并且东西都摆放得很整齐的人，他们的生活很有规律，有一个清醒的头脑，不会轻易做出糊涂的事情。

在提包里把东西摆放得乱七八糟的人，做事多比较含糊，目的性不明确，但对人比较热情和亲切。和这种人相识、相交都比较容易。

喜欢金属制手提包的人，很敏感，能与流行同步，接受新鲜事物





pdf下载网 http://www.i8788.com

的能力很强。

喜欢男性化皮包的女人，比较坚强、剽悍、能干，并且趋于外向化。

喜欢中性色系手提包的人，不想给自己带来压力，所以他们不喜欢在众人面前表现，不喜欢被人注意，他们不希望得罪任何人，喜欢保持中立。

不喜欢带手提包的人，有几种情况：第一，懒惰，觉得带一个包太麻烦了。第二，自主意识比较强，希望独立。这两种人的责任心都不是特别强。



## 鞋子

鞋子不仅能够起到护脚的作用，也是看人的媒介。不同性格的人在选择鞋子的时候也是有所不同的，所以通过对一个人所穿的鞋子进行观察，能够对他的性格和心理了解一二。

只喜爱穿一款鞋子，这一双坏了，再去买另一双的人，思想相当独立，他们的目标很明确，知道什么是自己喜欢的，什么是自己不喜欢的。这种人做事非常小心谨慎，他们在接受一件事前都要经过仔细认真的思考，要么不做，要么就全身心投入地做。他们不会轻易背叛对亲人、朋友、爱人的感情。

喜欢穿没有鞋带的鞋子的人，什么事情都图省事。

穿细高跟鞋的女性，有很强的表现欲望，希望引起异性的注意。



pdf下载网 http://www.i8788.com

喜欢穿时髦鞋子的人，接受新鲜事物的能力比较强，喜欢表现，虚荣心很强。

在球场和运动场以外还喜欢穿运动鞋的人，生活中永远把舒适度放在第一位。

喜欢穿拖鞋的人给人的感觉很轻松随意，但他们个性很强，不会因为别人而改变自己。另外，他们很会享受生活，对自己不苛刻。

喜欢远足靴的人，在工作上投入的时间和精力比别人要多一些，他们的危机感很强，并且随时都做好了应对突发事件的准备。他们的挑战性和创新意识也较强。对自己不熟悉的未知领域很有信心，相信自己能够成功。

喜欢穿露出脚趾的鞋子的人很外向，全身透露着朝气和自由的气息。他们喜欢与人结交，拿得起放得下，较洒脱。



## 化妆

一个女人化什么样的妆，往往是由她的性格所决定的。

喜欢时髦妆的女人，她们能很快地接受新鲜事物。

喜欢浓妆艳抹的女人，自我表现欲望强烈，她们希望通过自己的外表吸引他人，尤其是异性的目光。前卫和开放是她们的思想特征，对一些大胆的过激行为常持包容的态度。

一个女人的梳妆台上摆满了各种化妆品、蝴蝶结、金银线、珍珠



pdf下载网 http://www.i8788.com

等。这说明她用尽各种方法把自己打扮得年轻些、漂亮些，以引起周围人的注意，获得异性的关注。

将大部分时间花费在化妆上的女人是完美主义者，凡事总是追求尽善尽美。

从小就开始化妆的女人，并且多年来一直保持着同样的模式，其实这是一种怀旧心理使然，美好的过去让她们回味无穷。

喜欢化异国色彩妆的女人的想象力很丰富，艺术细胞很发达，她们向往自由，喜欢无拘无束。

无论什么时候都要化妆的女人对自己没有信心，她们化妆的目的是想掩饰自己在某一方面的缺陷。

喜欢化淡妆的女人，没有太强的表现欲望，有时甚至非常不愿意让他人注意到自己。

从来都不化妆的女人，可以用“清水出芙蓉，天然去雕饰”来恰当和形象地比喻她们，她们追求的是一种自然美。



## 手表

时间是宝贵的，一个人对时间持什么样的态度，与他的性格是有很大关系的。而时间会给人带来什么样的影响，很多时候又通过所戴的手表传达出来。这两者的关系可以说是非同一般，下面简单说明一下。

有一种新型的电子表，一眼看过去显示区域一片漆黑，什么都看



pdf下载网 http://www.i8788.com

不见，但是如果按一下显示时间的键，显示区域就会出现红色的时间。喜欢戴这种手表的人多少有点特别之处。他们有很强的独立意识，不喜欢受到约束，喜欢自由自在的生活，做自己想做的事情。在别人眼里，他们是非常神秘的，而他们自己也希望自己是神秘的，他们喜欢让他人对自己进行各种猜测。

喜欢液晶显示型手表的人大多比较节俭，这种人的思维大都比较单纯，喜欢简洁方便的事物。

喜欢戴闹钟型手表的人能够严格要求自己，时时刻刻都把神经绷得很紧。这种人虽然不是很传统和保守，但他们办事时习惯于循规蹈矩。这种人有责任心，有时候他们也会刻意地培养和锻炼自己的责任心。

戴具有几个时区手表的人多少有点不现实。他们有一点小聪明，但这都是在想象的基础上，不会去付诸实践。这种人在做事的时候常常会三心二意。在要负责任的时候，常以采用逃避的方式来应付。

喜欢戴古典金表的人具有发展的眼光，对什么事情都有长远的打算，他们不会为了一点小利益而不顾全局，是做生意的好手。他们心思缜密，头脑灵活，对一些事情能预知一二。

喜欢怀表的人能够很好地把握时间，他们的每件事情在时间上都能安排得很好，而且懂得劳逸结合。

喜欢戴上发条表的人独立意识多比较强。他们不怎么喜欢别人的施与，喜欢自给自足，很多事情都坚持一定要自己动手。他们看重的是自己动手后所获得的那种成就感，他们喜欢有一定困难的工作，如果事情轻轻松松的就办到了，他们则会觉得没有多大的意义和价值。

喜欢表面上没有数字的手表的人，有很强的抽象化理念，他们喜





pdf下载网 http://www.i8788.com

欢模糊，和他们讲什么事情都不要讲得十分透彻。

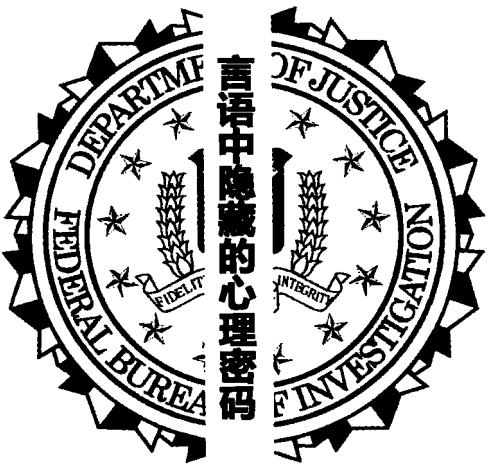
喜欢戴由设计师特别为自己设计的手表的人，对自己在他人心目中的形象和地位非常在乎，甚至会为了一件事或一个人而改变自己。一些事情到了他的嘴里可能会变得夸张，这样他们就可以表现自己，引起别人的注意。

不戴手表的人，个性都比较独立自主，别人也不能轻易地支配他们，这种人喜欢做自己想做的事。不管在何时何地他们的随机应变能力都比较强，遇到一些棘手的事情能够及时地想出应对的策略，而且喜欢与人结交。





pdf下载网 http://www.i8788.com




pdf下载网 http://www.i8788.com

相比于解读非语言信息，语言信息的获得似乎是简单直白的。然而，你真的确信你很好地捕捉了他人的语言信息吗？嘴巴能成事，也能坏事，但是这并不是嘴巴自身的错，而是支配它的人类的疏忽。说话有学问，听话更有玄机。

俗语有话："孬子不开口，神仙难下手。"而口一开，主人的性格特征、内心活动、学识修养等等信息就都能够获得了。

一个人发出的不同声音，说出的不同话语，能够透露出他的内心。而在通过脸部表情、动作、言语等仍旧不能探知他人心理的情况下，我们还可从声调去揣摩其喜怒哀乐等情绪的变化。

在与嫌疑人进行的语言交流中，FBI特工有自己的一套独特技巧。在对非语言信心进行解读后，他们将在这一章里，为我们破译语言的密码。



pdf下载网 http://www.i8788.com

## 言语暗藏的玄机

言语中是藏有秘密的，人说出的每句话，都是他内心的反映。在对这一观点深刻理解后，FBI 特工为我们揭开了口头禅、幽默语、恭敬语等的神秘面纱。



### 1. 口头禅中的玄机

在日常生活中，很多人在说话时常常在无意间大量使用某些词语，即是“口头禅”。俗话说“习惯成自然”，而这些语言习惯在某种程度上来讲最能体现说话人的真实心理和个性特点。以下面的一些常见的口头禅为例：

——喜欢说“我不行……”的人

这种人表面上很谦虚，其实很无能。

——喜欢说“随便”的人

当我们在餐厅点餐，问对方想吃什么时，经常听到的是“随便”。如果双方是偶尔见面，这有可能是客气，如果彼此都已经很熟悉，还喜欢说随便的人，这就是他性情随和的表现了，但也代表着他生活中比较没有主见。

——喜欢说“绝对”的人

心理学研究表明，经常把“绝对”这个词挂在嘴上的人往往比较主观，常常以自我为中心，有一种自大的倾向，而且“绝对”还可以



pdf下载网 http://www.i8788.com

被这些人用来作为自我防卫的借口和被证明错了时的挡箭牌。比如“绝对不会再犯”、“绝对不会再这样干了”等，初次听到这样的保证会让人信任，时间长了就会让人觉得他是一个言行不一的人。

——喜欢说“我”的人

喜欢说“我”的人具有儿童或女性的性格，自我显示欲也很强。常用复数的人多见于缺乏个性，埋没于集体中，是随声附和型的人。

——喜欢说“我只告诉你”的人

“我只告诉你”，但其实我告诉了所有人，一般人都有这种毛病。经常说“我只告诉你”的人是很可笑的，也是不成熟的表现，这种人不适合保守秘密。



——喜欢说“我知道”的人

在和别人说话时，听到对方多次说“我知道”，就意味着对方不愿意再听下去了，这时你最好结束谈话，或者转换话题。

——喜欢说“所以说”的人

喜欢把“所以说”挂在嘴边的人最大的特点是自恃聪明，自以为是。

——喜欢说“对啊”的人

喜欢说“对啊”的人自我意识不强烈，人际关系也不错，但是说“对啊”并不是他们的心里话，只是他们用来迎合别人的一种方式。实际上，他们正在暗暗地为自己的利益精打细算。

此外，经常连续使用“果然”的人自以为是，有着强烈的以自己为中心的倾向；经常使用“其实”的人有强烈的自我表现欲望，并且多少还有点自负；经常使用“这个……”、“那个……”、“啊……”的人，比较小心谨慎，不会招惹是非，是个好好先生；经常使用“最后怎么样怎么样”的人，多半是潜在的欲望没有得到满足；经常使



pdf下载网 http://www.i8788.com

用“确实如此”的人，大多数浅薄无知，而且还自以为是；经常使用“真的”的人，多缺乏自信；经常使用“你应该……”、“你不能……”、“你必须……”等的人，很专制、固执、骄横，有强烈的领导欲望；经常使用“我个人的想法是……”、“是不是……”、“能不能……”的人，比较和蔼亲切，不独断专行，很尊重他人，同时也会得到他人的尊重和爱戴；经常使用“我要……”、“我想……”、“我不知道……”的人，大多数思想比较单纯，爱意气用事，情绪不是很稳定。

**2. 幽默语中的秘密**

——通过使用幽默语来打破某个僵局的人有较强的随机应变能力，他们中的大多数人有比较强烈的表现欲望，所做的事情希望得到他人的注意和认可。由于他们出色的表现，可能会成为受人关注的对象，这也迎合了他们的自我表现心理。

——喜欢用幽默的方式来挖苦别人的人，大多心胸比较狭窄，嫉妒心比较强，有时甚至会做一些违背良心、落井下石的事情。另外，他们的自卑心理比较强，生活态度较消极，常常自己否定自己所做的事情。挑剔和嘲讽他人是他们的专长，他们整天设计如何盘算他人，自己却从来没有真正地开心过。

——善于说自嘲式幽默的人，他们有比较宽阔的心胸，对他人的意见和批评乐于接受，而且能够经常地进行自我反省和批评，寻找自身的错误并改正。他们有较好的人际关系。

——喜欢制造一些恶作剧似的幽默的人，大多数活泼开朗、热情大方，活得比较轻松。即便是有压力，他们自己也会想办法缓解。他们不喜欢受到拘束，比较顽皮，爱和别人开玩笑，而他们自己则在这个过程中进行愉悦。同时，他们也希望能够把这份快乐与他人分享。





pdf下载网 http://www.i8788.com

——为表现自己的幽默感而事先准备一些幽默的人，大多数比较喜欢追求一些形式化的东西，而且很重视他人对自己的态度。这种人的生活态度比较严肃、拘谨。

**3. 恭敬语中的真相**

——对于刚刚认识的两个人，彼此用恭敬语，是一种礼貌，表示双方都有一定涵养。如果对方在谈话时使用的是过分谦虚的言词，可能在表示强烈的嫉妒心、敌意、轻蔑、警戒心等等。比如：某些都市的人，对外来人口说话很客气，换一个角度看，或许是一种强烈的排外表现。

——如果是很熟悉的人，并不需要使用恭敬语。如果突如其来地有人使用恭敬语对你说话的时候，那就得小心了。是否在你们之间出现了新的障碍？有时候，男女朋友之间的某一方，使用异乎寻常的恭敬语时，可能代表着一种不满。

——如果使用恭敬的语言显得过分牵强且不自然，说明此人别有用意。

## 捕捉“弦外之音”

话语里藏有说话者的心理特征，若是你不懂得仔细辨听的话，你就可能错过很多重要的信息。而关于如何听出弦外音，FBI 特工的建议是仔细倾听和揣摩。



pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI特工选取了说话快慢、音调、倾听方式为我们破译话语的秘密。

**1. 说话快慢是看破深层心理的关键**

在说话方式的特征中，首推语速。

一般来讲，说话速度快的人性格多外向，有青春活力，给人阳光向上的感觉。但由于说话快的原因，也会给人带来一种紧张、迫切的感觉，好像是发生了重大的、紧急的事件一样，同时也会让人觉得焦躁、混乱，会给人留下鲁莽的印象。

说话速度慢的人比说话速度快的人较为木讷，给人的感觉是诚实、诚恳，深思熟虑，但也会让人感觉到犹豫不决，漫不经心，甚至是消极悲观。

而对同一个人而言，情况就该另当别论了。当说话速度比平时慢时，表示对方有不满的情绪，或对方对某人怀有敌意。相反，如果一个人有愧于心或者在说谎时，说话的速度自然而然就会快起来。

如果一个人的语速突然变慢，陷入思考，表示他的话里有秘密。

**2. 从音调的抑扬顿挫中看破对方心理**

言谈方式中，语言本身的韵律（节奏）也是重要的因素。

自信的人，说话的韵律为肯定语气；自信心不足的人或性格软弱的人，说话的韵律为不确定语气；不诚实的人，说话支支吾吾，这是心虚的外在表现；内心平静的人，说话时也会心平气和；善良温和的人，说话时总是如小桥流水，平柔和缓，具有很强的亲和力；浮躁的人说话没完没了。

FBI特工的一项研究指出，当恐怖分子在回答提问时，越是说的更快、声音更大、音调更高，看起来像是愤怒一样，反而表示他们企图掩饰真实的心理状态。如果他们的语速更慢、声音更小、语调更低，





pdf下载网 http://www.i8788.com

则表示他们为自己实施的恐怖行为以及自己的被捕感到懊悔。

声音的强弱、快慢、高低、纯浊，都能显示出异常复杂的情感。不仅声音可以帮助我们观察、了解人，就是那些被人调弄演奏的乐器也可以反映出演奏者的心理状态。

下面就看看如何从一个人的声音来辨别那个人是怎么样一种性格和心理：

——高亢尖锐的声音

女性中发出高亢尖锐声音的人，情绪往往起伏不定，好恶分明，会轻易说出和过去完全矛盾的话，且没有感觉。这种人通常也会因一点小事而伤感情或勃然大怒。

男性中发出高亢尖锐声音的人，个性狂热，既易兴奋也易疲倦。这种人年轻的时候就擅长发挥个性而掌握成功之运，这也是其特征之一。

——温和沉稳的声音

这种人为人宽厚仁慈，但反应不够敏捷果断，属于细心思考、长时间考虑型的人，喜欢恪守传统、思想保守。

——沙哑声

说话时具有沙哑声的女性通常很有个性，即使外表看起来很柔弱，但性格也是很强烈的。她们不管对什么人都亲切有礼，却难以暴露自己的真心，让人难以捉摸。她们可能与同性间意见不合，甚至受同性的排挤，却很受异性的欢迎。她们对服装的品味极佳。遇到这种类型的女人，注意千万不要强迫灌输自己的观念。

带有沙哑声的男性，往往有十足的耐力并富有行动力，即使是裹足不前的事，他也会使劲往前冲。这种人容易自以为是，对一些自己



pdf下载网 http://www.i8788.com

认为不重要的事会掉以轻心。

——粗而沉的声音

说话时发出粗而沉的声音的人，不论男女都乐善好施，希望当领导者。他们是好动型的人，不喜欢静候家中。不论男女均交友广泛，能和各式各样的人往来。有这种声音的女性人缘较好，众人比较信赖她。

——娇滴滴而黏腻的声音

说话时发出带点鼻音而黏腻声的女性，往往虚荣心强，很希望受到大家喜爱。有时因为希望博得他人好感做过了头，反而招人厌恶。对于单亲家庭的孩子来说，说话时带有这种声音则表明其内心希望年长者温柔的对待。

发出这种声音的男性，大多数是独生子或是娇生惯养的孩子。这种人在一个人时往往感到非常寂寞，碰到要自己做出决断的事情时，往往会感到迷惘不知所措。对待女性时他们非常含蓄。若是和女性单独谈话时，这种人会显得特别紧张。

**3. 由听话方式看破对方心理**

构成谈话必须包括两个对象，即说话者与倾听者，否则就是自言自语了。我们可以根据对方和自己谈话后的各种反应，来看破对方的深层心理。

在和一个人谈话时，如果那个人在认真地听，他大致会正襟危坐，视线也一直注视着对方。否则，他的视线一定会散乱，坐着时，身体也可能会倾斜或乱动，这些说明他心情烦躁。





pdf下载网 http://www.i8788.com

## 九大个性九种言谈

在这一节里，FBI 特工将为我们介绍九种人。每个人和每个人之间都有着很大的性格差异，并产生了九种具有代表性的性格，对于这些性格的解读和学习，将有助于我们更好地认识他人。

**1. 夸夸其谈的人**

这样的人往往侃侃而谈，宏阔高远却又粗枝大叶，对细节问题不怎么关心，从不把琐碎的小事放在心上。

**2. 巧言令色的人**

在现实生活中，有些人为了达到某种预期的目的，或是想自己的仕途广阔，或是想获取生意上的某种利益，便以花言巧语进行巴结、奉承，或是做出让你觉得过分亲密的事，让你上当受骗；或是跟你拉关系、套近乎等等。

**3. 喜欢揭人隐私的人**

提供别人隐私的人，多半是心中对那个人怀有敌意、羡慕、自卑等情结，他们这么做的目的是排解欲望得不到满足的郁闷。

这类人谈论的对象，往往是同事。这些隐私的内容多半是对象的私生活，目的是破坏其形象。如果听众也对这个对象不怀好意，那么这类人的攻击目的就更易达成。

**4. 似乎什么都懂的人**



pdf下载网 http://www.i8788.com

这种人有很广泛的知识面，只要谈话就能旁征博引，对各种事情都能指点一二，看上去知识渊博，学问高深。但是由于脑子里装的东西太多，系统性差，思想性不够，所以可能经常抓不住问题的要领。这种人往往一下子能出几十条主意，但都说不到点子上。另外，这种人也不怎么谦虚，有广博的知识、阅历、经验，但都不深厚，属于博而不精的人。

**5. 满口新名词、新理论的人**

这种人能很快接受新生事物，并能在日常生活中运用。但是这种人没有主见，不能独当一面，遇到困难不能单独解决。他们总是认为是在用自己的话说话，写文章，实际上无意中在借用别人的话，并对其只是一知半解。

**6. 喜欢标新立异的人**

这种人好奇心强，敢向权威说不，喜欢向传统挑战，有很强的开拓性。但是不能冷静思考，易失于偏激，这种人可做一些有开创性的事。

**7. 喜欢散布谣言的人**

有一种人唯恐天下不乱，喜欢散布和传播一些谣言，让别人听了之后忐忑不安。其实他们的心地不一定就多坏，这样做只是为了引起别人的注意，想成为关注的焦点。只要虚荣心获得了满足，他们就会罢手。

**8. 喜欢把话题往自己身上扯的人**

这类人在与别人交谈时，不管在什么场合，都喜欢把话题引到自己的身上，吹嘘当年自己是如何奋斗的，唯恐别人不知道他的光荣历史，但是往往达不到自己想要的结果。其实，仔细观察就可以发现这类人对现实不怎么满意。事实上，他还不知道这种自我吹嘘的言谈，





pdf下载网 http://www.i8788.com

很难适应时代的变化。或许他是个彻底的失败者，完全依靠怀旧来过生活。

**9. 喜欢把话题扯得很远的人**

在和别人谈话时，有的人经常把话题扯得很远，让你摸不着他到底要讲什么，或者不断地变换话题，让别人觉得莫名其妙。话题的内容不断变化固然是个好现象，但谈得离谱，一切都显得毫无头绪，就会使听众感到索然无味。这种做法说明这种人有着极强的支配欲和自我表现意识，在这种人的意识中，很少有别人，他们喜欢我行我素，让别人听从自己的主张，以自己的意见为主导。

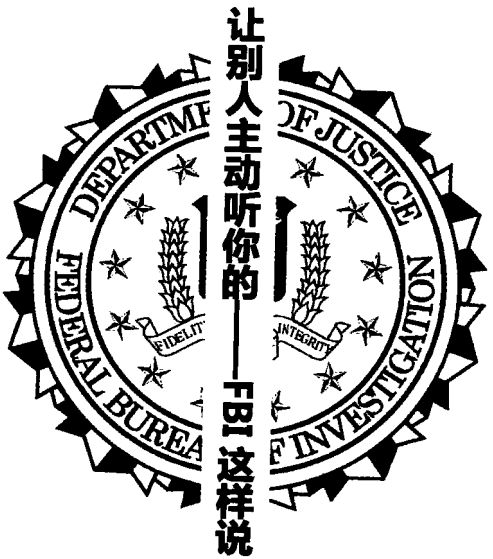


pdf下载网 http://www.i8788.com

# 第二部分

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com




# 让别人主动听你的——FBI这样说

pdf下载网 http://www.i8788.com

## 使用较强的语气词的秘密

FBI特工路易斯曾经对监狱里的监听内容进行过统计，恐怖分子的口头禅被列为一项单独数据，用来分析监狱里不同的人物性格。路易斯的研究表明，五成以上的恐怖分子都将“Shit”挂在嘴边。与此同时，一些很强势的词语也经常被说，而说这些词语的人，也基本都是监狱里的小霸王。

就此，路易斯给出了如下解释：

可以这样说，一种口头禅代表了一个群体的情绪和心态，因为恐怖分子长期生活在被追踪、追捕，居无定所，食无规律，躲躲藏藏的境况中，所以他们需要不断地提升自己的勇气，在外人面前表现自己的力量，以此来防御他人的侵犯。

而无论是在思想上还是实际生活中，恐怖分子的处境都是被全世



pdf下载网 http://www.i8788.com

界孤立、被世人所鄙弃的。所谓的“圣战”斗争，让他们处在仇恨和紧张的状态中，日常生活中面对如此巨大的生存压力，使得他们的内心更加期盼这种力量。尤其是到了监狱之后，如果弱小很容易就被他人欺负。所以，他们需要在话语中增加自己的力量，使自己看上去更加凶恶，别人也就不敢造次了。

你也许会对此表示质疑，那些世人眼中穷凶极恶的恐怖分子也需要一些语气强硬的口头禅来为自己制造气势吗？ FBI 特工可以肯定地回答你：是的。研究表明，当人们面临危险时，他们会更频繁地使用强硬的语气，因为他们需要力量，来抵御这些对自己不利的东西。

我们每个人都有自己很喜欢并且高频使用的语气词语，然而我们很少注意到自己会在某一段时间或是各种不同的场合，经常性、反复性地使用它们。与之相反的是，如果身边的朋友经常重复使用某些口头语，我们则会比较敏感。

这些语气程度不同的词语，可以迅速地帮助特工们了解恐怖分子的真实个性，并且分辨出哪些人在他们中间更加强势。这是因为这些语气词作为一种说话人完全无意识间流露出的言语定势，间接反映了人们的心理。同时，这些语气词不仅反映了每个人不同的话语风格，而且还带有很深的性格印记。换句话说，掌握了对方的语言定势，我们就不难探究出对方的真实个性了。

路易斯为我们列举出了不同的语气词，有些常常是和口头禅一起组合使用的，除了表现强硬的语气词外，还有一些是表现谦和的语气词。这样对比列举出来，大家就能够更加清晰地分辨出哪些词语可以更好地表现出你的力量。

**表现出力量的语气词语**





pdf下载网 http://www.i8788.com

**1. “啊”“嗯”“对”“是”等表示肯定的语气词**

通常使用这种词语的人，意志比较坚定，不容他人反对。在面对危险的时候，也不屈从，可以说是刚强的力量的表达。除此之外，他们的思维方式属于理性思维，不会被个人情感影响，柔和的一面自然就减弱很多。

**2“是吗”“真的吗”等不容否定的疑问词**

一切都会令他们产生怀疑，甚至让人感觉到自己不被他们信任，以致无法深入交流。而且行事老到，三思而后行，可以说和他们这类人交往，需要一定的胆识和智谋。他们是不会轻易上当的。

**3. “差劲”“有病”等带有攻击性的词语**

这类语气词通常带有攻击性，让人感觉到一种压迫感。习惯使用这种词语的人，他们的行动力很快，但内心也容易激愤，遇到事情的时候喜欢使用武力。在气势上也给人霸气十足的感觉，富有力量。

**4. “明白不明白”“我跟你说”“我只说一次……”等命令式的词语**

使用这些语句的人习惯把自己视为人群的核心，在人际交往中容易居高临下，自视过高，以“老大”自居。他们认为他们的话语就是权威，对方必须服从。而如果听不清楚或者没有达到他们的要求，他们则会感到很不高兴。

**5. “不错”“很好”等赞扬式的肯定词语**

这些语句通常在赞扬他人的时候使用。但一般这类词语都是说话者有十足的把握时才会说的。换言之，也是对方让他们感到十分敬佩时才会使用。他们内心也是十分要强的，不会轻易妥协，给人一种刚强的感觉。



pdf下载网 http://www.i8788.com

**缓和力量的语气词语**

**1. “真的”“不骗你”等否定词语**

经常使用这类词汇的人，大多给人自信心不足，非常在意别人对自己的评价，害怕别人不相信自己所说的话的感觉，他们渴望给人真诚可信的印象。这样的词语，当然会让人感觉没有那么大的气势。

**2. “可能”“大概”“差不多”等推断性的词语**

这类不确定式的口头禅，意思上既不完全赞同也不完全否定，是不轻易暴露自己的观点的体现。他们具有较强的自我防御意识，但同时我们也知道他们做人不坦诚，对事情没把握。如果当事人都没有十足的把握，那么倾听者自然也不会上心。如果，在沟通中过多的使用这些词语，会让自己很被动，气势明显弱于他人。

**3. “这个……”“那个……”等含糊不清的词语**

通常使用这些词语的人办事都比较小心谨慎，绝对不会到处惹事生非。但人生有时候就是需要当机立断的态度，让人感觉到敢作敢当的气魄。这样犹犹豫豫，含糊不清的表达，会让人感觉到很软弱。我们经常会发现，生活中处于领导阶层的人，都不会使用含糊不清的语气词，他们有一说一，不容置疑。

如果我们想通过语气词来展现自己的力量，从而能够轻松自如地驾驭谈话的另一方，那么就需要我们在与对手打交道的过程中花费些心血，认真地揣摩。这样，你的话语才能越来越具威慑力。





pdf下载网 http://www.i8788.com

## 主动透露隐私的神奇效应

在对恐怖分子的心理进行研究后，FBI 特工哈奇发现了一个攻入他们内心的另类方法，那就是向对方透露自己的一些小秘密，主动地拉近和对方的距离。在生活中，我们往往会发现这样的情况，两个好朋友在一起，关系总是不温不火，但某天一方突然向另一方说出自己的隐私后，两人的关系突飞猛进，彼此交流的秘密也越来越多。



可以说，适当地透露自己的隐私，可以让对方在心里更加器重你，认为自己是你最信任的人。当这个想法产生之后，对方就会开始信任你了。隐私是一个人最保密的部分，当你向另一个人诉说自己隐私的时候，就相当于将对方带到了你的内心区域。对方会格外地珍惜你对他的重视，也更愿意与你交往。

### 适当地说出一些自己的隐私，会降低对方对你的厌恶感

FBI 侦查科的罗拉可以说是一个出色的侦查员，她懂得利用自己的信息，让对方更信任自己。在一次行动中，她要接触的是恐怖分子的二号人物“毒蝎子”卡西——一个从不相信别人的女恐怖分子。

在她们刚开始接触的时候，卡西十分警惕和厌恶罗拉。在她的眼中，罗拉四处和别人调侃，形迹可疑，而且时常抢自己的目标。但后来的一件事，让两人的关系产生了巨大的改变。

两个人收到恐怖组织的命令，一起去对付一个目标。两人完成得



pdf下载网 http://www.i8788.com

很出色，在回来的路上，罗拉对卡西表现得很热情。动情之时，她向卡西讲述了自己的童年，并告诉了她自己的一些隐私。

这次之后，两个女人关系变得好起来，渐渐地卡西也会告诉罗拉一些自己的隐私，到后来她们几乎无话不谈。当然，卡西也向罗拉透露了组织的信息，罗拉掌握了这些有利的信息，完成了自己的任务。

从这个故事中，我们可以得出结论，再冷漠的人，当别人对他表现出信任时，他也会本能地回报对方。专家研究发现，人们对他人的厌恶和抵触主要来源于对方对自己的威胁。觉得这个人或这件事可能会对自己造成伤害。

但透露自己隐私的这种行为，可以适当地削弱自己的力量，消除对方的抵触情绪，进而降低对方的防御心理。FBI 特工在面对恐怖分子时，一般都会试图伪装自己，表现出弱势的一面。当一方向另一方透露自己隐私的时候，另一方就会认为自己处于了优势。

而你适当的弱小，会让对方产生保护你的心理，进而降低对你的厌恶和抵触情绪。他们会认为你对自己没有威胁，随后会表现出一种保护你的姿态。这样做他的自信心和自尊心都会提高，很少有人会主动对和自己示弱的人下手。

**你如此坦诚相待，对方也会以诚相待**

稍微透露一些自己的隐私，会让对方感觉你是诚心的想与他交往，是真正看重他的人。哈奇做过这样一个实验，当他们对恐怖分子有过真诚的表示后，恐怖分子会更愿意与之合作。两个势同水火的人，在一次患难中彼此说出一些隐藏内心深处的话，大难后成为终生挚友，并且彼此保守彼此的秘密。

偶尔暴露自己的小秘密，会让对方更加相信你的诚意，并由此将





pdf下载网 http://www.i8788.com

你划入到他的私密空间。要和那些防备心理很强的人打交道，最好的方法就是无招胜有招。哈奇发现，很多时候人们喜欢观察对方，只是为了找到对方不值得被信任的证据，从而更加心安理得地在内心设下防线。

人们心里首先是否定一个人，然后是通过观察肯定这个人。所以在交往的过程中，最重要的一点就是在心中不设防线，让他们把自己看得一清二楚，找不到不信任的理由。当他们巡视后发现，对方的确充满诚意，他们才会在心中认定这个人值得信赖，然后与之进行交往。

同样，哈奇给我们讲了一个爱情故事。



FBI探员比尔喜欢上了朋友的姐姐琳娜，经朋友介绍两人开始交往。但性格内向的比尔发现，他们彼此之间不知道该交流什么，因此也没有什么进展，琳娜好像也从来不和自己亲密地交谈。这时候，经验老到的哈奇为比尔出了一个主意，就是让他在下次见面的时候，透露一点小秘密给琳娜。

“两个人在刚开始交往的时候，都会表现得很拘谨。不知道该说什么话题，彼此都对对方有所保留。而适当的说出一些小秘密，可以让对加深对你的信任，从而对你更加亲密。”

比尔按照过来人的说法做了，他厚着脸皮告诉了琳娜自己的一些隐私。琳娜先是一惊，然后颔首笑起来。自那以后，两人的关系直线上升。

很多人都认为向别人透露自己的隐私，会暴露自己的缺点，让对方抓住把柄。但在你防御别人的时候，对方在心里也为你设置了一道围墙。如果彼此都有所保留，就不会有进一步的发展。因此，当遇到值得信赖的人时，要懂得适当地透露些小隐私，如此会让对方更加信赖你。而且，也许你也会听到对方的隐私，让你大吃一惊呢。



pdf下载网 http://www.i8788.com

## 扰乱对方思维的说话技巧

在和他人的对话中，我们在倾听对方的同时，也会不断地思考自己的问题。当人们的思考必须要表达出来的时候，就会不自觉地打断别人的发言。他们希望能够快速地表达出自己的想法，但说话者却很可能因为这个突然的干扰，慌了阵脚。

乔伊第一次给FBI特工讲战略部署的时候，心理非常紧张。他的语速很快，他害怕一停顿就忘记了自己讲到哪里了。但人的思考是活跃的，总是不断有FBI特工向乔伊询问具体的战略部署。每次乔伊回答完他们的问题之后，都要思考很久才能继续开始讲授。

乔伊把这个情况向负责人汇报了，他非常沮丧认为自己没有能力接受讲师这个工作。负责人在听了他的讲授过程后，总结出了他上课断断续续连不上的根本原因，他送给了乔伊一句话："千万不要让对方打断你的发言。"

连贯的语句就是一系列连贯的思想，专家指出，人们的记忆是有限的，而且随着时间的不断延长，能够记忆的内容会越来越少。因此，发言人很多都会选择一气呵成，向观众叙述自己的观点和理论。当他讲完一部分或是全部内容之后，才会允许他人打断他的话语，做出相应的提问和互动。

有经验的FBI特工告诉我们，当一些年轻的FBI特工初次和他人





pdf下载网 http://www.i8788.com

对话的时候，自己的思想很容易因为他人的干扰而受到影响。他们在自己陈述的内容被打断之后，需要很长一段时间才能重新整理出思路，再继续发言。

因此，FBI 特工在面对他人的时候，会尽量保持自己的发言内容的连贯，不轻易让人打断，继而影响自己的思考。但是他们却很喜欢打断恐怖分子的讲话，他们发现这种方法可以让对方的思路混乱，从而获取到他们需要的信息。

在审讯恐怖分子的过程中，FBI 特工凯文就曾经使用过打断他们发言的方法，让他们的思维变混乱，不自觉地将信息透露给他。

例如，当他们在陈述一件事情时，凯文会时不时地将他们打断。很多恐怖分子的供词都是编造的，在被打断后，他们就会忘记自己编造的故事。反复地打断和提问，会让他们渐渐忘记自己即将要说的谎话，在一种高度紧张的情况下，他们为了更好地理清自己的思路，会不由自主地说出事情的真相。而真实发生的事情，是不害怕被突然打断的。

当然，当你想要扰乱对方思维的时候，可以采用打断对方发言的方法。但在平时的沟通和交流中，最好不要打断对方的发言，这样做不仅会让人感觉你不礼貌，同时也会让对方厌烦你，认为你是一个不配合的人。

几乎所有人都有被另一个人打断说话的经历，有些时候我们可以提醒对方，请他们允许自己先把想说的话说完。但有时候对方忽然的提问，你并不能直接拒绝掉。因为那样的话，对方会认为你在抗拒他的互动，在之后的对话中，他会不愿意再继续和你沟通。

那么要怎么做才能尽量的保证自己的话语不被他人打断，或者怎



pdf下载网 http://www.i8788.com

样做才能保持思维的连贯呢？凯文分别针对这两种情况，给予了我们一些小诀窍。

**一、熟悉自己所要说的内容**

当你对自己想要叙述的内容记忆深刻，并且十分熟悉的时候，他人的干扰和打断是不会对你造成太大的影响的。通常来讲，在一些名师的课堂上，学生们的发言是非常活跃的，但讲师并没有因为学生的提问而慌了阵脚。相反，无论学生提出怎样的疑问，他都能够应用本节的内容作出解答，在解释问题的同时，也让学生更深刻地了解了他讲授的内容。

当你对自己想要说的内容足够熟悉的时候，无论对方怎样打断你，你都能够快速地整理出自己的思路，并且知道下一句应该说什么。很多被打断之后，不知道说什么的人，都是因为对内容不熟悉。彼此之间的对话是随机的，想说什么就说什么了，所以一旦打断，就不知道怎样回忆起原来的内容。

**二、连贯的话语即使被打断也能够快速连接**

当你对你所要叙述的内容不熟悉时，尽量将他们连贯起来，方便思考记忆。非常杂乱和复杂的内容，被打断之后是很难想起来的。而简单和相关的内容，则很容易被记起来。

例如，当你和一个人聊天气的时候，你们先是聊到了自己的城市，然后是自己国家的天气，然后是国际的大气候。这个由近及远的顺序，可以方便你记忆你们随机的谈话内容。当对方问到相关的问题时，你也能够快速回答，然后继续自己之前的话题。但如果一开始，你们聊的就毫无章法，想到什么国家的天气就说什么国家的天气，被打断之后，自己也很难再回忆起来之前说到哪个国家了。





pdf下载网 http://www.i8788.com

当然，不让对方打断自己的方法还有很多。但凯文特别提醒我们注意的一点——坚持自己的话语，尽量让每一句都说的完整。当你的话只说到半句就被打断是最糟糕的情况。

## 赢家是这样进行谈话的

FBI特工哈鲁是个另类，他从来不会附和对方，所有人都说哈鲁是最猜不透的人。久而久之，大家都不敢和哈鲁沟通了，他们都说原本自信满满的自己，和哈鲁聊上一阵子，就会立刻变得很沮丧。

一次出于好奇，杰尼也想会会这个哈鲁。杰尼和哈鲁聊起了天，“亲爱的哈鲁，今天的天气很好。”“嗯，一般。”“亲爱的哈鲁，组织分配任务，我觉得使用A计划更加符合情况。”“不一定。”杰尼发现，哈鲁的每句话回答得都很中立，完全没有附和自己的地方。他在想哈鲁是不是心里有自己的套数，自己的意见是不是相比之下很拙劣。于是，他越想越害怕，最后杰尼匆忙地逃开了。

但哈鲁的心里到底打的是什么算盘呢？大家都不知道，大家只知道哈鲁是个厉害的人。他知道如何回复对方，对方和他一对话立刻就会觉得自己很失败。但人们也在暗地里称赞哈鲁是个聪明人，能够看到别人看不到的问题。

心理学家进行过这样一项实验，他们把参加实验的人员分为人数相同的甲乙两组，让他们面对面坐着，互相阐述彼此的观点。参与实



pdf下载网 http://www.i8788.com

验的人被提前发到了讲说的内容，在实验过程中，他们要尽可能地让对方相信自己的话。

研究人员将自己选出的作为干扰的人安排在甲组中，并且提前在隐蔽处安放了摄像头，对整个过程进行了录像。实验的结果让人吃惊。数据表明，甲组的演讲内容几乎全部被乙组人肯定；而乙组的内容则被指出有问题，而且几乎都是乙组的人自己承认这个信息是不符合实际情况的。

很显然，作为干扰的人混杂在甲组人中，当乙组的人向他们阐述内容时，他们不会附和和支持。渐渐地乙组的人开始怀疑自己的说服力，继而怀疑对方揭穿了自己的谎言，在心底没有答案的时候，他们会自己被自己的答案吓到，并且主动说出讲说内容的问题。

通过这一实验，研究人员还发现，在甲组那些成功的撒谎者中，支持和附和他们的人越多，他们说的就会更生动真实。他们会显得越发具有自信，让听众相信这个信息的准确性从而避免被识破。

在现实生活中，虽然很多人都觉得这个方法很不礼貌，容易得罪别人。但这的确是一个好方法，可以让对方信服自己。其实这点策略的高端之处，是让对方自己被自己打败。人们在产生一个想法的时候，都会去向别人咨询这个想法的可用性。如果别人肯定了自己的观点，那么他就会自信满满地投入到实践中去；但如果对方说这个观点很荒谬，不可信，那么他也就会改正或者抛弃这个想法。

在美国西雅图令人毛骨悚然的“绿河系列杀人案”中，当地警方成立了一支多达数十人的专案小组，FBI 特工随后也加入了对犯罪嫌疑人的侦缉工作，全力追查这个杀害了 49 名女性且将她们抛尸绿河的凶手。





pdf下载网 http://www.i8788.com

虽然调查人员耗费了大量的精力，但这一系列案件从最初的案发到真正的起诉，其间经过了足有20年之久。该系列案件不但在当地产生了恶劣的影响，而且由于其迟迟不能被侦破更使得该地区长期笼罩在恐怖氛围中。

事实上，调查人员早就注意到了一名叫作里吉威的油漆工。却因为当时的科技手段并不高端，而且里吉威在调查人员的多次问讯和测谎中都表现得镇定，从容不迫，从而多次逃脱法律的制裁。而20年后案件告破的结果显示，里吉威正是那个恐怖的“绿河杀手”。

据调查人员事后回忆说，里吉威在每次被捕后，无论审讯人员使用怎样的方法，他都表现得很镇定，不予认罪。加之检方部门一直没有实质的可以定罪的证据出现，这不得不让调查人员首先觉得侦破方向出了问题，里吉威的坚定目光让他们觉得他非常诚恳。调查人员承认，他们真的看走了眼。

但后来，有人换了一个思路和里吉威沟通。无论他说的如何真实，如何生动，审讯者都不为所动。渐渐地他想到自己的罪行可能被发现了，在一次审讯中终于忍受不住，说出了自己所犯的全部罪行。

此案之后，FBI特工即便面对目光诚恳的恐怖分子，也会采用一种不附和的方法进行验证。如果嫌疑人依旧保持原有口吻的话，那么可能事实确实如此。但大多数嫌疑人，在不知道FBI特工掌握多少证据的情况下，他们的否定态度会让他们心生畏惧，而自己主动招供。

下次碰到对方，如果想让对方心里没底，不妨试试这个方法。



pdf下载网 http://www.i8788.com

## 以倒置的方式表达你的赞美之情

当罗伊教授向 FBI 特工们讲述“倒置法”的时候，台下的精英们都露出了一种疑惑的表情。罗伊教授告诉大家，这是一种用来称赞对方的绝佳技巧，使用得当，你的赞美效果将比之前见效百倍。

那么什么是“倒置法”呢？刚接触这个词语的时候，相信有很多人都和 FBI 特工一样，不知道说的是什么。“倒置”，在汉语词典里的意思就是颠倒过来，事情所处的情况与事实恰恰相反。但罗伊教授要讲的“倒置法”要比这个解释贴近生活。

罗伊教授为了让 FBI 特工了解这个方法的含义，特意举了一个小例子，以加深理解。

比尔是一个杰出的政治家，手腕高超，为人处世十分圆滑。很多想要依附他的人都不断地拍他的马屁，不断地恭维他。但比尔并不为之所动，他好像已经习惯了这种被鲜花包围的生活。当他人对比尔表现出钦佩和敬仰的时候，他总是一副不屑的表情。

这天，比尔的办公室走进来一个陌生的年轻人。这个年轻人在《纽约时报》工作，是一名实习记者。当他报上家名说要采访比尔的时候，比尔的脸上出现了他惯有的不屑表情。在比尔看来，这将又会是一个阿谀奉承的恭维者。

但当这个青年开口说话的时候，比尔意识到自己想错了。青年说





pdf下载网 http://www.i8788.com

道："尊敬的比尔先生，我知道您是一位杰出的政治家，您的手腕非常凶狠，您就像是一只老狐狸，让人摸不透。"听了他的话，比尔开始有些恼怒，但受长期的政治生活的熏陶，他耐着心听下去。年轻人就像是一个批判家，将比尔这些年的政治问题都披露了出来。如果他不说自己是一个记者，比尔真的会认为他是来找他麻烦的。

一番狂轰滥炸之后，青年人转变了话锋。他对比尔说："先生，不得不告诉您的是，我还是很佩服您的，虽然你的行为让人觉得狡猾多端，但没有几个人能像您一样真正地坚持自己的事业。您是一个真正的政治家，沉得住气，狠得下心，因为您的手腕我们的国家已经变得更加强大。"

比尔听后，莫名地对这个年轻人产生了好感。比尔告诉年轻人，这么多年来他听过无数的恭维和称赞，但只有他的赞扬让自己感觉到真实和感动。

年轻人采用了一种先抑后扬的方法，先批判了比尔从政来的所有过失，然后又肯定了比尔为国家做的贡献。这样一个倒置，会让比尔感觉这个称赞尤显珍贵。

专家做过一个实验，让人们从四组人中选择最让自己感觉快乐的一类人。它们分别是：①喜欢自己的人。②讨厌自己的人。③先喜欢后讨厌自己的人。④先讨厌后喜欢自己的人。很多人都认为选择①的人会最多，但出乎意料的是，人们更青睐选项④这类人。

面对一直喜欢自己的人，我们的心里会慢慢习惯，所以不会有什么特别兴奋的心理反应。而先讨厌自己，而后喜欢自己的人则完全不同。一个一直批判、看不惯你的人，突然喜欢上你，你会非常有成就感。让一个人喜欢上自己难，但更难的是，让一个讨厌自己的人喜欢上自



pdf下载网 http://www.i8788.com

己。而你做成了这难上加难的事情，这给了你一种成就感。

“倒置法”采用的是一个攻心策略，先抑后扬让对方的情绪产生一个巨大的波动。简单的恭维和敬佩，他们已经习惯了，因此这种先批判后褒扬的方式，会令他们感到很惊奇。就像是一对情侣在日常生活中总是表达对对方的爱意，这份爱意就会显得越来越不可贵。可如果是争吵之后，这份爱意就会显得尤为珍贵，彼此也会更深入地理解对方。

“倒置法”还有一个好处，就是可以起到强调赞扬的作用。倒置语句，是为了突出后面的话语。语言是一门需要技巧的学科，如果想要突出自己的思想，就要学会做好铺垫，做好前置工作。

“倒置法”会让人感觉到真诚，而简单的钦佩会让人感觉不真实。当我们面对他人的恭维时，第一反应就是在脑海中判断，对方说的话是否真实。千篇一律的赞美，很容易让人感觉是逢场作戏。而对你不了解就莫名其妙对你恭维的人，只会让你感觉到虚伪和另有所图。

学习这个方法的关键在于，掌握对方真实的信息，提前对资料做出处理分类。了解你所要表扬的人，哪方面是真正值得表扬的，而哪方面其实是应该批评的。

当你想要夸赞某人的时候，不要急着表扬，先泼一盆冷水浇熄他的傲火。然后再表达自己的赞美，这会让你的赞美更有意义。

对方会惊诧于你对他的了解，同时也会更容易接受你的批评。他会认为你是真心和他沟通的，你的赞美他更受用。





pdf下载网 http://www.i8788.com

## “极力否认”的真正含义

FBI 审讯员询问恐怖分子时，都会着重注意他们倾听时的点头方式。如果他们的点头是轻微的而且有间歇性停顿的话，则表明他们是在认真倾听自己的话。如果他们的点头开始频繁起来，而且表现为连续性动作的时候，审讯员会立刻精神起来，因为这意味着他们此时已经开始不认同自己，或是不愿意倾听自己了。



一次的点头代表肯定，二次点头代表坚定立场，可三次以上的点头就代表否定了，表明心中已经开始有了否定的情绪。为什么这样说呢？专家分析，如果一个人在接受一件事情上反复点头，说明他潜意识中并不认同这件事。只是他需要重复的动作，来强迫自己的大脑接受这些他本不认同的事情。

审讯员注意到不同的点头方式会反映出恐怖分子不同的态度。他们的点头往往被认为是肯定的象征，但其实随着方式的改变，他们的心境也会发生改变。当他们只是简短地点一次头时，说明他们内心此时想的是：是的，我知道了，我同意。当他们与人交谈时，时不时地点头说明愿意倾听别人的话语，通常这是暗示对方接着说下去的表现。这种偶尔点头的行为间歇性发生，而不是持续的。

当他们点头的时间渐渐延长，并且具有连续性时，这说明他们的心理已经发生改变了。他们在试图向对方传递信息：抱歉，请不要再



pdf下载网 http://www.i8788.com

说下去了，我不同意这个观点。他们在内心有这样一种想法，如果连续点头两次，会让对方改变说话的节奏，让对方重新理清头绪，把注意力重新转回到双方都认同的话题上去。如果他们连续点头三次以上，那就可能会让对方产生困惑不解的情绪，不知道该怎样进行下去。

如果说连续点头三次以上代表的是否定的态度，那么摇头又代表什么呢？很多人都认为点头就是肯定，摇头就是否定。但其实根据不同的场景，人们的行为也会反映出不同的心理来。FBI 特工将为我们分享一个小故事，让我们看到点头和摇头的另一种解释。

迪克是 FBI 特工组人事调配的负责人，他一直野心勃勃地想要晋升到更高的职位。为此他经常和上司的秘书一起吃饭、唱歌，一来二去，他们的关系越来越密切了。他经常可以从秘书那里得到有用的信息。

一次，组里要进行一项潜伏任务，需要选择一个有能力的人执行卧底任务。上司要求他提供两个候选人名单。迪克经过细致的筛选，终于从大批精英中挑选出最有潜能的两个人。一个是名牌警校毕业的迈克，一个是刚从其他警局中调动过来经验丰富的韦恩。当迪克将两人的资料交给上司后，他特别提醒秘书要注意上司看后的表情。

他知道上司看完资料后一定会问他的意见，为了更好地迎合上司，他需要第一时间知道上司的反应。晚上的时候，他便约秘书一起吃饭。秘书告诉他，上司在看迈克的资料时频频点头，而看韦恩的资料时却轻轻摇头。他听后非常高兴，点头就是肯定，摇头就是否定。如果上司问起他的意见，就说迈克一定没错。

第二天一上班，上司就把他叫到了办公室询问他的意见。他当即就毫不犹豫地说自己推荐迈克。上司微微一愣，问他为何如此选择？迪克说："因为迈克是名牌警校毕业的，具有极强的身体素质，那所





pdf下载网 http://www.i8788.com

学校出了很多杰出的特工。”听后，上司没有说什么，只是挥挥手让迪克出去了。离开的时候迪克有些犹豫，但也没多说什么。

几天后，在分配任务的时候，迪克才知道组织把韦恩派去执行卧底任务了。他立刻找到上司，并告诉上司他是因为知道了他的反应，才做出选择迈克的决定的。

上司听了他的解释后，缓缓地向他说道：“我看到迈克的档案点头，是因为他虽是名牌警校毕业，却一直没有作为，执行任务时也没有多大的团队贡献。我认为这样心高气傲的人，留在FBI，只会居功自满，不利于组织的团结。我看到韦恩的档案摇头，是因为他经验丰富，为之前的警局做了很多贡献，却一直得不到提升，不禁为他惋惜。很抱歉，我没有想到你居然是附和上司的人，我需要的是有独立思考能力的部下。”听完上司的一席话后，迪克认识到了自己的肤浅。

这个故事告诉我们不要依靠主观判断来认定摇头或是点头的含义。如果对方快速而持续地点头，很可能是在说：“我不愿意再听了，我不认同这件事。”如果对方轻微地摇头可能是在表示：“我不太肯定这个想法，我为这个人感到惋惜。”如果对方快速摇头而且幅度较小，同时伴随有低头的动作，这表示的可能是一种羞愧的情绪。

极力地否定反而更会让人心生疑虑，所以下次在你想要表达否定意见时，要聪明一些不要让他人看出端倪才好。





pdf下载网 http://www.i8788.com

## 人们都有的渴望赞美的心理

当被问及人们需要什么的时候，FBI 特工路易斯给我们讲了这样一个故事：

在一个偏远的小镇，住着一个乞丐。他天天风餐露宿，食不果腹。于是他向上帝祈祷："仁慈的上帝啊，我希望能够天天吃饱，有像样的衣服可以遮体。"因为他的虔诚，上帝满足了他。

然而这样的日子没过多久，他又向上帝祈祷："仁慈的上帝呀，我渴望有个遮雨的小棚子，让我可以安稳地住下。"上帝再次应允了。

可是这个穷人总是不满足，渐渐地他拥有了数不尽的食物，多不胜数的衣服，以及万亩良田，美好的家庭和忠实的佣人。

"仁慈的上帝，感谢您给我这一切，但我仍旧不快乐，我渴望获得别人的尊重和赞美，我渴望得到别人的肯定。"上帝终于忍无可忍，收回了所有的恩赐，他重新变回了穷人。上帝告诉他，所有的一切都应该依靠双手去争取，物质的东西可以赐予，但他人的赞美与尊重则需要自己的努力获得。

在故事中，贪心的穷人不断索取，最终又失去了所有。通过这个故事，我们也可以思考一下，我们究竟需要的是什么？在心理学中，有一个著名的"马斯洛效应"，通过它可以了解到人们的不同需求。





pdf下载网 http://www.i8788.com

“马斯洛效应”由美国心理学家马斯洛提出，即人的需求层次理论。每个人在满足了生存、安全的需求之后，就渴望被尊重，希望人格与自身价值被承认。马斯洛认为，人的需求有一个从低到高的发展层次。低层次的需要是生理的需要，向上则依次是安全的需要，爱与归属的需要，被尊重和自我实现的需要。

在马斯洛看来，生理需求是人类生存最基本的需求和欲望，但随着物质需求的被满足，人们会渐渐不安于这种底层的需求。当这种底层的需求被满足之后，人们就会渴望更高一层的需求，即追求心理满足和社会认同。

在低层次的需求被满足之后，人们会更加渴望精神的追求，他们希望被爱、被尊重。渴望得到他人的赞美和钦佩，希望自己的人格和生命价值被肯定。马斯洛认为，这是人类共同的特质。

通过这个理论我们可以了解到，任何人都渴望获得他人的尊重和赞美。不可否认，我们每个人都喜欢被人赞美，喜欢受人尊重的感觉。但是，如何赞美别人呢？这就没有接受赞美那么容易了。路易斯向我们介绍了几种赞美别人的方法，以使你的赞美能让对方觉得愉悦，有一种被尊重的感觉。在人际交往中，他也会更愿意站在你这一边。

**1. 赞美他的言谈举止，而不是直接赞美他本人**

如果想要赞美某个人，不要说“你真是个好人”“你真棒”这类的话，对方会以为你是在恭维他。不妨换成“你这样做真是太明智了”“你的话语让我受益良多。”对方会感觉你的话很真实，是发自内心的赞美。

**2. 通过他人的传达，赞美更加真诚**

如果赞美的话语是由第三方说出的，那么效果会比你本人说要好。



pdf下载网 http://www.i8788.com

在最幸福的几十件小事中，意外地听到别人的赞美就是其中之一。

**3. 赞美的内容要丰富真实，不要缺乏内涵**

赞美的话说的太空，容易让人觉得不真实，有逢场作戏的嫌疑。如果真心的想要赞扬对方，不要怕麻烦，多说一些，越具体的话语越能打动人心。

**4. 学会赞美你的敌人**

赞美你的朋友很容易，但赞美你的敌人很难。而擅于沟通的人，从不吝啬自己的赞美，不论对方是谁，只要是有值得欣赏的地方，都会对其大加赞扬。你的敌人也会因为你的赞美，而深深折服于你。

赞美的话题当然不止这几点，但我们需要了解的是，不管何时何地都要懂得真诚地赞美他人。你的赞美将会是一罐甜美的蜂蜜，滋润他人的人生。





pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

# 掌握交流的主动权——FBI这样做

pdf下载网 http://www.i8788.com

## “表情和姿势”的控制作用

FBI特工弗朗西斯是一名身经百战，经验丰富的谈判高手。很多顽固的恐怖分子，都是被他说服，供认事实的。他可以操纵对方，让对方进入到他所设计的谈话圈套中。面对图穷匕见，走投无路的恐怖分子，他总能及时稳定住他们的激动情绪，让他们放弃挣扎，主动投降。

弗朗西斯高超的谈判技巧，防止了过多冲突的发生，为FBI特工组赢得了一场场和平的胜利。生活中，总是冲突不断，矛盾不断，每个人都希望可以控制对话，让对方听从自己的意见。越来越多的人向弗朗西斯请教，怎样才能使沟通更高效，控制谈话的主动权。

弗朗西斯总结了自己的谈判技巧，他告诉人们，想成为谈判赢家，时刻掌握对话的决定权，依靠的不仅仅是高超的沟通技巧，更重要的



pdf下载网 http://www.i8788.com

是学会运用丰富的面部表情和肢体动作控制对话。言语和行动联合在一起，语言才更有威慑力，才更有控制权。

面部表情是人们情绪的窗口，人们的喜怒哀乐都会通过人们丰富的表情被表达出来。弗朗西斯说道，当看到恐怖分子难过的时候，在安慰他们时他也会相应的做出悲伤的表情，恐怖分子会因此而感受到一种关怀。当看到恐怖分子恐惧的时候，他在说话的时候会尽量放松自己，态度尽量做到随和，这样可以降低恐怖分子的畏惧心理。

人的面部是身上分布肌肉最多的部位，可以做出上百种表情。通过这些表情可以传达出更丰富的情感。如此在对面部解读后，了解了面部表情的变化，就能够很好地掌握他人的情绪。对方的情绪都被你看破了，成功就已经不远了。

**眨眼**

当你的玩笑开得太过火时，不妨讨好地眨眨眼睛，让对方的怒火自动消散。眨眼是一种典型的示好方式，你煽动的眼睛就像是在对对方说：嘿，不要生气了，我只是开了个蹩脚的玩笑。

**扬眉**

这是一个传达友好态度的表情。在眉毛一挑一挑时，你的整个人也变得活泼起来。对方在惊异于你丰富的面部表情时，也会在心里认为你是个随和和幽默的人。在与人交流的时候，不妨扬扬眉，让枯燥的对话变得有趣起来。

**凝视**

这是一种表示尊重的面部表情。对于每一个说起话来滔滔不绝的人来说，你认真的倾听就是对他最大的鼓励。怎样才能表现出你在认真倾听呢？集中你的注意力，凝视对方，会让他觉得他的讲话很





pdf下载网 http://www.i8788.com

成功。对他而言这就是最大的满足。

**咬唇**

咬唇的动作总给人一种坚强而略带隐忍的感觉。你的这种表情会引起对方的注意，这是在暗示对方不要说这些话。对方会感激你没有当面指责他，相反你把所有的事情都自己扛了下来，对方以后会更加信任你。

弗朗西斯主要为我们叙述了这些常见的人际沟通表情。当然，人的面部表情有几百种，但在沟通中，注重的是质量而不是数量，因此会做几个有代表性的表情就可以了。

在谈判中，姿势也发挥着重要的作用，同面部表情一样，弗朗西斯也主要列举了几个简单和常用的姿势。

姿势和表情不同，姿势并不能单独表示某种情绪，但它可以当做情绪的加重符号来使用。姿势在读心术中分为近处姿势（触摸姿势）和远处姿势两种。在人际交往中，我们要恰当地使用好它们，以及在使用时适当地将它们联系在一起。

近处姿势，又称触摸姿势，通常会在与自己亲近的人面前表现出来。这个姿势一般会与对方有肢体接触，例如握手、拥抱、搂肩等。通过这些姿势的亲密程度，可以判断出对话双方的关系的亲密程度。

当然，同样的姿势在不同的动作幅度下，配合不同的表情可以表达的情感也是不同的。以握手为例，当人微笑着紧握他人的手时，这是一种友好的表达信任的姿势。当人握着他人的手上下使劲摇摆时，说明他的情绪此时很激动，在他心底十分尊重这个人。握手时面无表情，只轻轻的沾一下，随即立刻分开，说明心中并不重视这个人，认为他是无足轻重的，只需要应付一下即可。



pdf下载网 http://www.i8788.com

近处姿势虽然可以通过动作的幅度大小来调节，但局限性较大，在与陌生人的交流中几乎派不上什么用场。因此，与之相对的远处姿势就有大用场了。远处姿势的用途很广阔，形式也更加多样灵活。常见的几种远处姿势主要有以下几种：

**1. 握拳半举**

这是演说家惯用的一个动作，这个动作搭配上慷慨激昂的演讲可以很好地调动听众的情绪。这是一个充满自信而又极具号召力的动作，这个动作代表着胜利，可以振奋人心。在日常交流中，如果你想尝试说服其他人，也可以使用这一姿势。

**2. 戳指**

对人戳指这个动作被人们普遍认为是不礼貌和粗鲁的行为，它具有浓重的挑衅意味。向上戳指代表着骄傲，向下戳指，则是说话人在强调自己的话语，说明他此时说的话至关重要，希望别人提高注意力，仔细倾听。

**3. 弯腰致意**

这个动作象征着尊敬，是心服口服的敬佩。身体向前倾，说明认同在两人之中，对方的地位要高于自己，自己心甘情愿在支配地位上。但是，这种致意是主动的，不存在任何的卑微成分，只是出于一种敬仰。

**4. 握手时的掌心位置**

掌心位置不同，表达的情感也截然不同。双手向外伸出，掌心向上做拥抱状，是一种满怀爱意的举动。说明内心很喜欢对方，和对方有着深厚的感情。通常，两个志同道合的朋友，也喜欢做出这样的动作，表达的是对友谊的高度信任。单手伸出，掌心向下压，则是在平息对方激动的情绪或是在示意对方安静一些，是一个典型的安抚动作。





pdf下载网 http://www.i8788.com

**5. 捶胸**

这是一个表示力量的动作，通常表现在男人身上。有时候这个姿势也是为了向对手示威，提升自己的士气，彰显自己的力量，而达到制伏对方的目的。

姿势表达情感的手法远不止上述几种，弗朗西斯只是为我们列举了最常见的几种。现实生活中我们应该赋予这些表情更多的创造和象征意义，而不是照本宣科。很多东西都存在变数。

通过面部表情和姿势控制对话，并不是一朝一夕就能够做到的，需要不断地总结和积累经验。需要在现实中不断揣摩和练习。只有不断地努力，才能看到成果，真正掌握谈话的主动权。



## 座位安排上的大智慧

在欧洲的中世纪传说中，亚瑟王与圆桌骑士的故事是广为流传的一个。传说年轻的亚瑟王经常召开仅有他和部下的骑士参加的大圆桌会议，商讨应对侵略者和敌人的策略。正是在圆桌骑士们的全心协助下，亚瑟王才能攻无不克，成为了英格兰的君主。

亚瑟王非常聪明地采用了圆桌这一能够赋予众人平等身份的形式进行会议，它避免了骑士内部出现权力和地位纷争，促进了骑士间的团结和合作，进而形成一股一致对敌的强大合力。这正是亚瑟王在战场上所向披靡的秘密的所在。由此可见，座次问题非常重要。



pdf下载网 http://www.i8788.com

在现实生活中，无论是各种会议、剧场、就餐活动，还是课堂上，人们往往经常要面临选择座位的问题。可能在一些人看来，这似乎是一件非常容易的事，谁愿意坐哪儿就坐哪儿。FBI 特工们却要对此说“No”。其实，座位的安排是非常有讲究的，远远不像你想象的那么简单。

在过去等级制度盛行的时候，人们的座位次序是有严格的讲究的，每个人都有属于自己的位置，不能随意“越位”。但当代社会，越来越多的人讲究民主和自由，座位的安排也没有那么多限制了。不过，FBI 探员约翰斯告诉我们，座位的不同会给人们带来不同的心理感受。如果你想让对方感到轻松，那么就一定要知道哪些位置会让人感到轻松和愉悦。

美国华盛顿大学心理学家扎克伯格研究发现，虽然人们的文化背景以及与人打交道的方式存在着差别，但无论是在正方形或长方形，还是圆形或椭圆形的桌子旁边就座，一个人选择的座位往往能揭示一个人的身份地位，或是说明他与别人的关系如何。

通常情况下，会议桌子的“上头”位置是领导者或者地位较高人士的专属区，领导座位的左右两侧，是高级职员的位置，其中右侧的位置往往比左侧的位置更受重视。所以，当你想向对方显示你对他的尊敬时，可以将对方安排在右侧显眼的位置。但这个位置的不好之处在于，对方会因此成为瞩目的焦点，这可能导致他产生局促不安的情绪。

如果你们的关系很要好，可以选择分别坐在一张矩形桌子的两边。因为双方都拥有相近的独立的四面空间，可以较为自由地交流、讨论。而且这样的位置更有利于双方进行开诚布公的谈话，也不会让对方感





pdf下载网 http://www.i8788.com

到不自在。

如果想要与对方成为朋友，那么可以选择坐在一张椭圆形的桌子旁。因为这种情景更容易给予交谈双方较强的信任感，并在内心产生一种非常愿意跟对方交往的念头。

如果对方性格比较内向，不太愿意说话，可以选择一张较大的桌子，将他安排在斜上方的位置。这样在交谈时彼此的目光会较少地接触，双方的心理负担会较少，比较容易产生亲近感。但是，需要注意的是，一定要积极地和对方沟通，不要出现冷场的情况。

流体力学中有一个“漏斗效应”，指的是流体速度会在流体从管道横截面积较大的地方运动到管道横截面积较小的地方时加大的现象。这个概念被美国的很多学者引入到了传播学中，FBI 特工由此得到启发，发现这种现象同样适用于座位的分布上。

在会场或课堂的座位分布模式中，通常会形成一个“学习地带”，而这种“学习地带”的分布可以说是一个典型的漏斗形状。其中包括坐在会场前三排以及中间的与会者。研究表明，处于这些位置上的人对主题的参与性往往是最高的，同时他们也更能很好地记住此次听到的所有内容。而那些处于漏斗形状之外的位置上的人，往往是最不积极的人群，他们不但懒于参加互动，而且有时还会对内容产生抵触情绪。

与此同时，约翰斯通过实验还发现，无论是在何种场合，演讲者、领导或是老师等人，都会把关注投注于那些位置处于“漏斗”中央地带的人。处在这个位置上的人，情绪上会更加轻松愉悦，也更加愿意袒露自己的真心话。

所以，在生活中我们要注意，将人们放到适合的位置上去，让他





pdf下载网 http://www.i8788.com

人尽可能的感觉到轻松自由。在此，约翰斯特别提醒大家，在安排座位的时候，一定要事先分析好对方的性格，因为性格的不同，也会影响到座位的分配。

例如，对于一个性格开朗乐观的人来讲，你将他的位置安排得越明显，他越能感觉轻松，有自己表现的机会。他们大多数都喜欢人多的场合，让他们感到快乐的位置就是人多、方便说话的位置。而性格腼腆内向的人，最好将他们的位置安排得稍微远离他人一些。因为，多数情况下他们不好意思和他人沟通，不喜欢在太显眼的位置上。

最后，约翰斯告诉我们一个小方法，若是想不到将对方安排在哪里，就将他安排在一个他最习惯的位置。换句话说，就是他最常坐的位置。人们对习惯的地方会产生莫名的安全感，当坐到那里的时候，会自然地放松下来。



## 微笑的强大力量

微笑是一种力量，可以改变所有人的想法。也许你认为微笑在你生命中微不足道，FBI特工却认定，微笑是这世界上最温柔的武器。FBI特工琼斯认为，在四种情况下，我们应该保持微笑。

**第一种，在他人瞳孔放大的时候**

专家研究发现，人的瞳孔放大，往往代表他正陷入极度的恐惧或喜悦中，此时你的微笑可以有效地平复或影响对方的情绪。可以让对



pdf下载网 http://www.i8788.com

方感觉到安全，降低恐惧的情绪。

**第二种，在初次见面的时候**

初次见面保持礼貌的微笑，不管对方是敌是友，自己已经先得到了一个良好的印象分。双方首次见面，总免不了有些疏远和隔阂，相互不信任。这时你的一个微笑，不仅可以化解双方的尴尬，还可以为彼此接下来的联系作铺垫。你友善的微笑会让对方不自觉地对你产生好感，继而与你进行深入的沟通。

**第三种，在对方暴怒的时候**

当人愤怒的时候，对方一个歉意的微笑胜过千言万语。一个人愤怒的原因只是为了让他人明白自己的错误。和愤怒的人针锋相对是不理智的，一抹微笑可以浇熄一场怒火。当你露出歉意的微笑时，对方也不会再忍心发火了，他们会意识到自己莽撞的行为，并且会为你的宽容所折服。你的微笑让他们感觉到自己愤怒的错误，发火从来不是解决问题的方法，和平友好地沟通才能得到想要的结果。

**第四种，在对方感到愧疚的时候**

人们在感到愧疚的时候，最希望的就是能够得到他人的谅解。这个时候的人会变得很敏感，害怕别人揪住自己的错不放。此时千万不要吝啬自己的笑容，善意地对他人微笑，会让他们放下所有的包袱。你的宽容和大度，他们会感激不尽。

但是微笑也是把双刃剑，在以下三种情况下，最好不要轻易的微笑。在这些时刻微笑不仅不会增进彼此的感情，你还有可能被对方拉入黑名单。

**第一种，在别人剑拔弩张的时候**

如果双方的矛盾一触即发，即将用武力解决的时候，千万不要微



pdf下载网 http://www.i8788.com

笑。也许你是想通过微笑来缓解紧张的局势，但对方却会认为你的微笑是在轻视他，嘲讽他。对方会因为你的这个微笑，而再次被激怒。当战争迫在眉睫的时候，不妨暂时离开，巧妙脱身。你不在场，他的情绪就会自动调节，等过一阵子他的情绪稳定了，再和他沟通就容易了。

**第二种，当别人伤心难过的时候**

在劝慰伤心的人时，人们都会表现得比当事人更加伤心。这样做可以分担他的悲伤，同时转移他的注意力。如果此时，你对他笑颜如花，他的痛苦非但不会因此而得到缓解，反而会因此认为你是个冷血的人。不要在他人难过的时候微笑，别人会疏远你，因为他会认为你是个在他人受难时落井下石的人。

**第三种，在别人警觉的时候**

如果这个人警惕心理很强，为人又有些冷漠和孤傲，除非你和他很熟，否则还是不要总是露出你姣好的笑容为好。因为那样的话他会认为你是不怀好意的，是对他有所算计。对待警戒心强，小心谨慎的人最好的方法就是表现真实的自己。要表现的严肃一点，而不应嬉皮笑脸。

因此，虽然笑容可以化解所有的误会和矛盾，但使用不当也可能会产生一些不良的效果。所以，要在适当的时候选择合适的方式微笑，不要让美好变得不美好。

同样微笑可以让双方保持愉悦的心情。专家研究发现，人们在微笑的时候身体会产生一种特殊物质，使人产生亢奋的情绪，让人不自觉地产生一种愉悦的感觉。而这种情绪会感染他人，当别人看到他人对自己微笑时，也会不由自主地兴奋。

微笑会给自己带来自信，使自己在与人对话时多一份勇气，而自





pdf下载网 http://www.i8788.com

信的话语会让对方更加信任你。在紧张的人际关系中，微笑也可以起到调节作用。彼此真心的微笑可以化解矛盾和误会，让双方更友善地进行对话。

微笑会让人在愉悦的环境下进行友善且理性的沟通。即使意见不统一或是存在分歧，微笑也可以快速地化解这一切。微笑，可以让敌人变成朋友，让朋友之间的关系更加亲密。



## 以渐进式进行解读

古话道："得寸进尺"，而在FBI特工约翰看来，这句话的意思就是：要想进"尺"，必先得"寸"。约翰认为，如果一开始就向对方提出比较高的要求，可能很难使对方接受。但如果先提出稍微低些的要求，再根据对方的反应增加要求的量，那么你的很大的愿望往往就容易实现。

这种心理效应就是人们所说的"登门槛效应"，为了更好地理解这个效应，约翰为我们举了下面的例子。

为了更好地破获案件，找到嫌疑人，约翰通常会去询问目击证人。但他们之中绝大部分人不愿意说出罪犯具体的信息，因为这样做可能会为自己招致祸端，引来报复。

这时，约翰就会降低他们的询问标准，问一些比较简单的问题。例如，"你看到的人大概是多大年纪呢？"，"案发的时候你在做什么？"



pdf下载网 http://www.i8788.com

等等。约翰会通过这些问题，逐渐拼凑出答案。而且在不断询问的过程中，问题越来越深入，目击证人也会打开话匣子，说的越来越多。

就这样，一步步，约翰得到了他想要的信息。但如果他一开始就直接切入主题，问和案件相关的事情，可能就会吓到对方，从而无法得知任何事情。当个体接受了一个比较小的要求之后，为了保持自己答案的一致，通常会逐渐接受更大的要求。这种现象就是“登门槛效应”，有时候也被称作“得寸进尺效应”。

“登门槛效应”原本是指推销员一旦能够将脚踏过客户的门槛，那么他就可以逐步对客户进行推销，可以说这个举动是一个很大的进步。心理学家经过研究得出结论，“登门槛效应”在心理学上是指向对方提出一个大的要求之前，先提出一个较小的要求，从而加大对方同意大要求的可能性的一种现象。

在一次慈善募捐现场，有一位心理学家插嘴说了一句“哪怕多一分钱也好”结果当时募捐的钱数多了一倍。心理学家随后作出分析，当对人们提出一个非常简单的要求时，人们通常会难以拒绝，因为他们害怕别人认为自己不通情理。

当人们接受了这个简单的要求之后，就可以顺势提出一个相对比较高的要求，这个时候人们会比之前更容易接受这个请求。因为人们已经接受了别人的请求，只能好人做到底。

人们一旦跨入了这个门槛，通常就只能选择一级一级地向上爬，而不能退缩。因为他们害怕别人的舆论，而且自己已经做了那么多小事情，那么稍微大一点的事应该也不在话下。这样，人们就在不知不觉中，被架在高位上下不来了。

在教育领域中，这种效应体现得尤其明显。聪明的大人在监督孩





pdf下载网 http://www.i8788.com

子学习的时候，都会采取这种循序渐进的方法。例如，贪玩的孩子总是静不下心来学习，于是家长便告诉他，学习一个小时可以玩半个小时，之后便要求两个小时玩半个小时。渐渐地小孩便习惯了学习的时间越来越长，玩乐的时间越来越少。因为他们既然能坚持一个小时来学习，那么也能坚持更长的时间。

在现实生活中，这种效应在人际交往中也起到了潜移默化的作用。例如，一个青年遇到了让他倾心的姑娘，如果直接告诉对方自己的心意，对方一时间可能难以接受。当然，大部分人都不会这样莽撞行动，他们都知道直接提出要求，会遭到什么样的结果。他们一般会利用各种方法接近并认识自己心仪的对象，然后渐渐地加深联络培养感情，与其逐渐发展成恋人关系。等时机成熟之后，再顺理成章地向其求婚。可以说，这之前所有的努力都是为了最后一步，但要是没有之前一点一点的积累，最后一步也就无法实现了。

同样，在销售行业也是如此。当人们想要选购某件衣服时，售货员通常会先建议让顾客试穿，并且提出试穿只是为了让顾客看看效果，完全不用有顾虑。当顾客换好衣服后，售货员就会大力称赞这件衣服如何的合适，质量多么的好。这时候，他们再说服顾客买下商品就简单了，大部分顾客都会因为抹不开面子，而掏腰包的。

在生活中，循序渐进地去消除人们心理上的抵制情绪是非常有效的。如果不想让对方钻了空子，那么你就要在一开始就慎重自己的言行。心理学家认为，在一下子向对方提出一个较大的要求的情况下，对方通常很难接受。但如果逐步提出要求，不断地缩小差距，人们就会比较容易接受。

人们的心理在不断对小要求进行满足的过程中，已经对这个环境





pdf下载网 http://www.i8788.com

逐渐适应了，也渐渐地丧失了判断力，无法意识到逐渐提高的要求已经大大偏离了自己的初衷。而且，人们都希望在别人面前保持一个统一的形象，不希望被别人看成是喜怒无常的人。

因此，在接受别人最初的请求之后，只要对别人给予了帮助，之后再拒绝他就会变得很困难了。如果这种要求并不会给你自己造成多大的损失的话，人们往往认为“反正已经帮过一次了，再帮一次也无所谓”。所以渐渐地给予别人的帮助越来越多，也越来越大，这便是“登门槛效应”的形象体现。

因此在人际交往中，凡事要从小处着手，循序渐进，才能一步步达到更大的目标。如果想要得到别人的帮助，可以先尝试提出一个比较大的要求，在对方犹豫不决的时候，再适时退步提出稍微小的要求。如果第一个要求被对方应允了，那么之后的一切就要简单多了，多数情况下你都会实现期盼的目标。



## “不战而屈人之兵”

中国古代军事家孙子曾经说过这样一句话：“百战百胜，非善之善也；不战而屈人之兵，善之善者也。”这是一种主张以最小投资获得最大收益的策略，力图威慑住对方，让对手自动投降。FBI特工埃里森也曾坦言，一个具有威慑力的FBI特工可以对抗整个恐怖分子集体。有时候，人与人之间的较量，对决的不是实力，而是气势。



pdf下载网 http://www.i8788.com

上世纪中后叶，世界处于美苏争霸时期，美国曾主张互相确保摧毁的核战略，这种战略是构建在设想华约对北约进行核突击几分钟之内，北约能够将自己的核武器对准俄罗斯并顺利发射出去，这无疑是一个两败俱伤的设想。

美国专家认为这个战略不可取。他们对《孙子兵法》进行研究，其中提到“上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城。”可见攻城是最下等的策略，因此专家提议，将“互相确保摧毁战略”转变为“互相确保生存战略”，从而两方关系从热战变成了冷战。

双方从此开始了一场实力和气势的较量，在不同的领域互相较劲。直到苏联解体，这种局面才被打破。美国当时正是通过核威慑以及各种实力威慑对手，施加压力的，使对手能不轻举妄动，最后将其拖垮，真正做到了“不战而屈人之兵”。美国几乎没有耗费多大损失，就赢得了战争的胜利。

埃里森认为，这种威慑的力量有着科学的理论结构，它具体表现在如下的四个方面：

第一，它是以严厉的惩罚作为达到目标的心理杠杆。威慑作用能否有效地发挥，不仅取决于军事等硬件实力，更取决于对手对可能发生的后果产生的心理评估，即对方的心理防线能否被突破。

第二，威慑作用必须构建在优势的实力和充分的应战准备之上。要有可以达到目标的物质基础，在一场涉及生死存亡的斗争之中，胜败的确定在很大程度上取决于双方实力的对决。对方之所以惧怕你，也是因为你后面强有力的物质支撑，

第三，高超的“伐谋”和圆滑的“伐交”都是充满艺术色彩的可实现目标的有效手段。百战百胜，并不是最好的做法，运用谋略或外



pdf下载网 http://www.i8788.com

交手段，做到不用一兵一卒就使对方屈服，才是让对方认输的真正上策。

不管是在交战中，还是在其他方面这个策略同样十分有效。尤其是在人际交往中，如果能够耗费最少的成本，让对方站到自己这边，那么无疑是最好的结果。威慑策略主要是看中了人们心理的脆弱，人们往往喜欢依附于强大的人或事物，没有十足的把握是不愿意与强大的人或事抗争的。

那么在人际交往中，怎样做才能威慑住对方，让对方乖乖的听话呢？

**一、充实自己，过硬的实力才能震慑住对方**

威慑策略能否实现，来源于对方是否在大脑中对你产生不该对抗的恐惧。而对方之所以会对你产生恐惧，大部分归结于你背后的综合实力。这常见于上司和员工间，几乎很少有员工敢正面顶撞自己的上司。为什么呢？因为上司决定了他未来仕途的发展。与其说是被上司震慑住，不如说是被上司背后的权力震慑住了。

所以，如果想要让对方踏踏实实地服从，过硬的实力才是硬道理。一个人如果一无所有，即便他的口才再好，也很难让他人屈服。当你决心要劝服别人时，要先做好准备，攒足自己的实力，确保能够完全让对方信服。

对对方采取威慑策略时，重点在于攻击对方的知识盲点。他对哪些事物不了解、不熟悉，你就要在那个方面下功夫。威慑对方的前提，必须是你有个别方面比对方优秀，选择对方擅长的领域，只会让自己吃亏。所以要想威慑住对方，就要先从他薄弱的地方下手。

当然，如果有十足的把握，也可以研究对方擅长的领域，如果真的能够超过对方，那么策略的实施会更有效。因为，当对方发现自己





pdf下载网 http://www.i8788.com

一直引以为傲的地方被别人超越时，心里会更容易产生自卑和畏惧的情感，更容易主动放弃挣扎。

**二、确保信息的准确传递，让对方心生恐惧**

自己的实力只有完整地传到对方的耳朵里后，才能让对方心中产生恐惧。所谓不知者不“畏”，如果对方都不了解你的情况，又怎么会对你产生胆怯的心理呢？所以，想要不战而屈人之兵，就一定要确保信息被完整地传递。

例如，当人们想要说服他人的时候，通常都会自我介绍，并且刻意地说出自己的成就。这样做的目的是让对方了解到自己的实力，意识到盲目地反驳只会显得自己更无知。我们能够发现，很少有人敢对权威的学者发问，因为一旦问的不好，则很容易被人说成肤浅。威慑策略就是要给人一种这样的感觉，如果敢和我作对，那么只会显出你的不自量力。

**三、表现出强势，层层追击，让对手主动投降**

想要对方服从你，就要表现出自己的强势。说明对方必须屈服于你的理由，要具备坚韧的意志，同时拥有充足的物质和精神准备，不管对方吃软还是吃硬，你都有办法让对方听从你的指示。

要有强大的心理支撑，有时候面临的对手可能和自己旗鼓相当，这时候物质已经不是决定因素了，决定胜负的是双方的心态。威慑策略最重要的一点就是，一定要保持自己的强势，不管发生什么都不要表现出自己的软弱，渐渐地对方就会放弃对峙，主动向你投降。

但同时埃里森也说，威慑策略只能应用在正确的途径中。即劝服人们导向正确的事物。如果是坏的事物，即使对方一时慑于威胁投向你这边，只要时机成熟，他还是会重新回到正确的认识上的。



pdf下载网 http://www.i8788.com

## 空间差异对他人的影响

FBI 特工劳斯在研究恐怖分子行为的时候发现，在恐怖集团中，越是处于领导地位的人，越不容易与人亲近。劳斯曾经派人潜入恐怖组织中，潜伏人员发现在有权势的人身边，除了保镖几乎没有其他人。所有人都恭恭敬敬地站在一边，不敢越雷池半步。

一个有经验的恐怖分子告诉潜伏人员，老大是不能随便与人亲近的，除了危险的考虑外，还有一点就是为了树立威信。每个人都有属于自己的气场，有气势的人会与人保持恰当的距离，为的就是保持自己的气场不被他人破坏。

在日常生活中，我们也会发现，那些和其他人保持距离的人往往更容易给他人一种威严的感觉。例如专制主义时期的君主，往往和臣子离得很远，这样做并不是因为他们孤傲，而是为了显示他们的高贵不容侵犯的地位。

据说在约翰·肯尼迪竞选总统并且已经胜券在握的时候，他的顾问们做出了一个微小的举动。他们在他演讲的时候刻意和他保持了比之前演讲更远的距离，这样做的目的是为了表示他们对肯尼迪更高的敬意。这样一个微小的改动，让肯尼迪在他人面前显得更加具有威望和气势。也使得支持他的人们更加相信眼前的这个人可以带领美国人民，开拓更好的生活。





pdf下载网 http://www.i8788.com

由此我们得出结论，如果想要增大自己的气势，只需要在适当的时候加大和对方之间的空间距离就可以了。

在职场中，这种位置的变化，也可以体现出一个人在公司的地位。如果是总裁或是经理，他们的身份不同于其他普通员工，因此他们的办公室设置也要能够彰显出他们的地位。他们要让底下的人听话，要树立属于自己的威信。所以，我们往往会看到，这些人的位置通常会和普通员工保持很远的距离，他们中的绝大多数都有自己独立的办公场所。根据组织行为研究者进行的研究，得出了这样一个结论：员工之间的办公位置和他们的地位往往存在密切的联系。在公司中，和普通员工保持一定距离的，通常都是具有一定职位的员工。



公司里为什么高层领导要同普通员工保持位置上的距离呢？这样做是为了加大和下属之间的距离，高层人员通过这样一种距离向员工传递了一个信号，即“在公司里，我是不容侵犯的，要尊重我。”

美国海军进行过一次研究，他们发现两个正在谈话的人，他们的地位悬殊越大，他们间的谈话距离也就会越大。如果最初说话的人是地位稍低一些的人，那么这种倾向则会更明显。我们也常常会发现，地位越相近的人，往往彼此之间的距离越近。

劳斯总结了这些结论后认为，不让他人接近你，可以增强自己的气势。这在谈判技巧中被称为“空间利用”，即利用空间的差异来影响他人对你的心理感受。如果对方对你话语置若罔闻，那么你不妨故意增大和他的距离。远的距离可以提升你的气势，让对方不由自主地对你产生敬畏，让他不敢不认真听你的话，受你的操控。

交谈的双方通常都会坐下来谈。如果你想在入座的时候，对对方施加压力的话，那么你就要当机立断地把椅子向周围拖一拖。增大与



pdf下载网 http://www.i8788.com

对方的距离，可以让对方产生一种紧迫感，让对方不敢怠慢你的话语，也不敢无故拖延对话。如果对方犹豫不决，这样的小动作可以强迫他快速决定。

当然，如果在谈判中，刻意地将彼此的距离拉大，可能会给对方一种疏远的感觉。此时，你不妨假装想伸伸脚，然后自然而然地把椅子向后挪一点。另外，你也可以在中途休息回到座位上的时候，故意将椅子往旁边拉一下，好让自己方便坐下。心理学家表示，在一定程度上，如果能够随心所欲地控制和对方之间的距离，那么也就能够轻松自如地控制对方的心理。

当然，如果在谈判的过程中，你们需要并肩而坐，也可以采取一些战略。不过此时并不是让你通过加大彼此之间的距离来树立威望。而是在彼此之间设置一些屏障，以此来加大同对方的距离。

不让对方接近，可以提升自己的气势。那么如果想要降低自己施与他人的那种强势感，不妨主动和他人缩小距离。彼此的心灵也会随着空间距离的缩小而不断贴近。对方会认为你是一个平易近人的人，并且愿意与你交往。

因此，劳斯得出了一个结论：空间距离可以影响自己的气势。劳斯提醒我们，在该强势的时候强势，在该弱势的时候弱势，要明白什么时候该与人接近，什么时候应该和他人保持距离。也许你给他人的感觉，就是由这微妙的距离决定的。





pdf下载网 http://www.i8788.com

## 坐着的人更容易暴露自己的真实想法

FBI 审讯科审讯员凯尔在审讯恐怖分子的时候，一旁通常会配备专门用来审讯和休息的椅子。这是因为一般审讯都会进行很长时间，大多数恐怖分子都接受过严格的训练，不会轻易透露组织的秘密。而我们发现，大多数的 FBI 审讯员都会选择站着和恐怖分子沟通，通常不会坐下。

这是为什么呢？专家针对这一情况做出了一个调查，他们发现，当审讯员站着与恐怖分子沟通时，恐怖分子会更容易服从和表现出妥协的态度。而当审讯员坐着和恐怖分子交涉的时候，这些顽固分子通常会表现得散漫，不把审讯当成一回事。

凯尔告诉了我们为什么站着和坐着会产生如此大的不同：当他们站着和恐怖分子沟通的时候，比坐着沟通更能显示出他们的气势。因为恐怖分子一般是坐着接受审讯的，这样一高一低的身高差异，会自然而然地让审讯员显得居高临下，更加有话语的掌控权。

而且凯尔发现，当他们坐着的时候，很难将自己的声音释放出来，没有站着的声音洪亮。高亢洪亮的声音在一定程度上可以刺激恐怖分子，让他们内心产生恐惧和退缩，进而提供可靠的信息给审讯员。

举个例子，在我们的学生时期，老师一般都是站着为我们授课的。这样做的目的，也是为了让学生注意听讲，树立老师的威信。再勇敢





pdf下载网 http://www.i8788.com

淘气的人，也不敢一口咬定说自己在孩童时期没有畏惧过老师。即使过了很多年，人们想起自己的老师时，心中都是有所敬畏的。这是因为，在老师给我们讲课的时候，他们总是站着，所以我们脑海中的老师高大且威严。

而如果想拉近和他人的距离，就要将两人保持在相等的水平高度上。如果一个老师想要和学生建立友好的关系，那么他在和学生沟通的时候，会尽量选择坐着的方式，这样就可以降低自己的气势，让学生敢于在他面前表达自己的真实想法。

如果两个人都是站着的话，那么彼此之间的气势就是相当的。所以，FBI 特工告诉我们，如果想要和对方拉开气势，就要想办法让对方坐着，自己站着。这样一来，你既制造了气势，也让对方以为你是在关怀他，而在心底对你印象加分，这是一个双赢的战略。

那么，对方坐着我们又能收获什么呢？站着讲话虽然能够提升自己的气势，但那通常是心理上的一种暗示，让对方觉得你比他要高大。如果，真想在对方面前显示出自己的气势，就要学会解读对方的心理，将话句句都说到对方心坎儿上，这样对方更会对你敬仰有加。

审讯员在与恐怖分子交谈的时候发现，当恐怖分子感觉到恐惧或不安的时候，会不由自主地抖动自己的双腿。他们双腿的抖动，是为了平复内在的紧张情绪，他们在试图掩饰自己的不安。可以说，坐着的人更容易暴露自己的真实想法。坐着的人通常会有更多的小动作，例如踢腿，锁脚或者将脚踩在椅背上等动作。这些生活中常见的小动作，其实背后都有着特别的心理含义。而站着的人一般都会笔直地站着，不容易让他人看出他的心理活动。因此，当你站着的时候可以更好地通过这些肢体语言了解对方的想法，直击对方的心理内部。





pdf下载网 http://www.i8788.com

凯尔讲述了这样一个小故事。

凯尔曾经抓获一个恐怖分子，他很固执，审讯过程一句话都不说。审讯持续了几天，仍然没有任何成效。但凯尔发现，每次审讯的时候，恐怖分子的腿部都会不由自主地抖动，这说明他很紧张。

当被问及他的同伙时，审讯终于有了突破点。当他听到同伙的名字时，言语还来不及表达，肢体便已经作出了回答。他的腿从摇摆的动作变成了上下踢动。这个动作表明了一点，这个人的名字让他感到不安。他害怕凯尔查到自己的同伙，所以他最怕的就是听到同伙的名字。

专家分析发现，当一个人的脚部动作从左右摇摆转变成上下踢动时，说明他看到或听到了让自己感到紧张或不安的事物。这种行为可以平缓人的情绪，它是一种自发行为，一般很难被发觉。

在与人沟通的过程中，如果对方的情绪很亢奋，那么沟通就会进行得很顺利，你不必担心你们的沟通存在问题。而如果对方表现出不安和紧张，你就要考虑是否是自己的气势过盛，而致使对方不敢坦言自己的真实想法。气势的掌握其实也需要有个度，让对方心生敬畏，而又可以知无不言才是最理想的状态。因此，抖腿是一个特别值得关注的动作。

如果一个人不停摆动或踢动的双脚突然停了下来，这时你就该注意了，这是一个信号，这通常说明，这个人此时心理正承受着巨大的压力或者情绪很波动。

为什么人们的边缘大脑可以将人们的生存本能调至“冻结”模式？专家经过研究发现，这很可能是因为别人说到的事情或问到的问题刺痛了他，而那些问题中包含有他不愿意让别人知道的信息，甚至是一些怕被别人发现的信息。脚部冻结是人们边缘大脑控制反应的另一种





pdf下载网 http://www.i8788.com

表现，是一个人在面临困境时的一种自我保护方式。这种情况一定要特别注意，因为你让对方感到心理不舒服了。

所以，FBI 特工告诫我们，当你站着为自己营造气势的同时，不要忘记去观察坐着的人的心理变化，要掌握沟通的主动权，同时又不让对方丧失发言权。

## 通过“力量比值”，掌控眼神交流

人与人间是存在一种“力量比值”的，你相信吗？这个力量的比值会通过彼此的眼神进行交流，以告诉对方谁的气场更加充足。在生活中，人们描述这种眼神是犀利的眼神。犀利的眼神其实就是一个充满力量的眼神，它让对方觉得恐惧和害怕。

人们为了表现出自己的强势，会在眼神上下很大的功夫。在人们的印象中，穷凶极恶的人眼神一般都很凶狠，仿佛要吃人一般。而性格温顺的人，眼神则比较柔和，完全不会给人压抑的感觉。

恐怖分子中就有一个人以眼神在组织中享有盛名，组织里的人为他起了个别称，叫作“鹰眼”。组织上下都很害怕和他对视，当他的眼睛注视着一个人时，就像是一只饥饿的秃鹰盯着无路可逃的猎物般。他的眼神充满力量，组织中一些能打善斗的人和他对视的时候，都会莫名畏惧。FBI 特工在调查他的时候也费尽了脑汁，因为很多优秀的特工最后也都被他的眼神威慑住，不知道该说些什么。





pdf下载网 http://www.i8788.com

心理学家看到“鹰眼”的案例后指出——他是一个优秀的心理操纵者。他利用人们对未知信息的恐惧心理，营造出了一种自己很强大的气势。他本人的力量并不算组织中最强的，但他的眼神实施的操控术的确是最强的。

专家发现，在对话的过程中，“鹰眼”总是先利用眼神让对方畏惧自己，然后使其在不知不觉中受自己的摆布。当人们的视线被他的眼睛掌控住以后，就会因为眼神力量的弱势，而将自己置于一个下风地带。

很多人并不知道彼此力量的悬殊意味着什么，事实上，这已经说明了自己在交流中的地位。在生活中，我们都愿意选择和自己力量均衡的人交谈，而力量明显高于自己或低于自己的人，我们是不会愿意与之过多交流的。



面对力量明显胜于自己的人，我们会感觉到局促不安，不知道该怎样进行对话。会害怕说错一个字让对方不如意，自己就会有危险。而力量明显劣于自己的人，我们会认为对方软弱无力，过多的交往也会让自己变得软弱。

眼神其实是可以自己控制的。如果你想掌控彼此的交流权，那么就要学会控制住自己的眼神。有力的眼神是怎样的呢？有力的眼神看似平淡，但其实是炯炯有神、充满力量的，这样的眼神不会左右摇摆，它只专注在一点上，而且眼部附近的肌肉不会有明显的牵动。这样一个看似柔和其实冷漠的眼神，是最有力量的眼神。

而且眼神的变化也会改变面部整体的感觉。眼神无力的人面部会比较柔和松散，眼角和眉眼有浅浅微笑的痕迹，整个面部呈向上的弧度。但是眼神有力的人面部线条给人强硬的感觉。五官会渐渐让人感



pdf下载网 http://www.i8788.com

觉到俊朗，五官有神给人一种立体的感觉。

视线摇摆不定，眼神闪烁，这是典型的惶恐周围事物的表现。这样的眼神连自己都无法控制，自然也会给人一种无力的感觉。眼神都不能够集中起来和对方互视，力量上自然就会逊一筹。

而眼神的弱势会表现在肢体语言上，力量处于下风的人他们整体的行为会显得很拘谨。当人们感到不安的时候，会刻意地挺直身板，希望用自己强大的身体来保护自己。有时候人们也喜欢把手藏到后面，并且两条腿胡乱摇摆，这些都是人们潜意识中畏惧对方的表现。

很多人都表示强硬的改变自己的眼神很难，有些人天性温和也实在无法伪装成强硬的人。这个时候，FBI 特工告诉大家，如果做不到控制对方，那么也要学会不受对方的控制。每个人的眼神其实都是柔和的，只是为了特殊的场合才表现出强硬的态势。

人是群居动物，因此需要他人的关怀与照顾，和善的人才会更受到他人的青睐。但在面对强敌或猛兽的时候，人们的眼神就会狠下来，这样不仅可以在弱肉强食的世界中生存下来，而且能够威慑住对方，不让其攻击自己。

因此，可以说，人们的眼神强弱是可以人为控制的。一个人眼神很强，但并不意味着他的能力就很强。因此也不要无故地对其产生畏惧心理，将自己置于下风。勇敢地迎上对方的目光，对方可能反而会被你吓一跳。

你不卑不亢、不被表象迷惑的理性以及勇敢，会让对方不自觉地减弱自己的强势。他会认为你是一个理性且富有头脑的人，虽然你的眼神并不强硬，但你的行为已经表现出了你的态度。在力量上，你们也是相当的。





pdf下载网 http://www.i8788.com

## 手比嘴巴更具说服力

人们说“眼睛比嘴巴更会说话”。但有时候，眼睛传达出来的信号是极其玄妙的，即使是在说话，大多数人也都无法接收到或者说无法理解其含义。其实，从身体语言的角度来说，不如把这句话改成“手比嘴巴更会说话”更为贴切一些。

FBI 特工琼斯说，人的手就像是人的第二张脸，可以毫无困难并且直截了当地表达出一个人的内心情感和欲望。所以，即使有些人性格上给人的感觉是谦逊温柔，但通过他的手部动作我们能够发现他的强势来。在和他人对话的过程中，一定的手部动作可以起到控制对方的作用，由此让自己掌握对话的主动权。

从人类解剖学角度来看，成人的全身共有 206 块骨头，一双手就占去了 54 块。每只手分别有 8 块腕骨，5 块手掌骨和 14 块指骨，大约 12 块肌肉组织以及十分密集的神经纤维，并且双手与大脑之间的神经关联远远多于人体的其他部位。此外，和人体的其他部位相比，人的手可以算得上是运动最为频繁、最灵活的一个部位。

据统计，人的一生中至少伸屈手指 2500 百万次。琼斯经过多年的经验总结以及结合人体构造方面的科学研究发现，因为手的灵活性，人的双手所做出的动作或手势往往能够准确且细致地反映出我们内心的情绪状况以及想法。



pdf下载网 http://www.i8788.com

手是怎样准确透露各种信息的呢？

看到一个人的手长得宽大厚实，我们会说他有力量；看到一个人挥舞碗口大的拳头，我们会说这人在用力量企图征服他人；在某个集体中，当你看见有人将手背在身后，你其实就可以知道谁是这些人的头了。

表达强势权威的手部动作，有些我们会注意到，有些可能不容易发现；有些表达着本身的自信，有些却饱含强势的压制，小小的差别所代表的含义却不同，给人的感觉也是大不相同的。那么在对话中，哪个动作可以表达出自己的强势，可以给对方施以压力，配合地倾听自己的意见呢？

琼斯在反复研究了几种常见的手部动作后发现，人们在对话时，当一方讲到要点时，如果将自己的十指交叉，那么另一方便会感受到一种莫名的压力。进而，谈话的内容和方式就会随着十指交叉的一方的意愿改变，另一方则处于一种被动倾听的状态中。

这里给大家讲一个很有意思的小故事：

彼得离开军校后的第一天去 FBI 特工组上班。彼得的父亲是个高级军官，因此彼得的行为习惯和他的父亲很相似，在与人交流时他喜欢交叉自己的十指。

进入公司后，大家都对这个刚入行的年轻人产生了浓厚的兴趣，纷纷上前问候，彼得也很高兴地和大家交谈。

然而过了不久，有一个声音就在同事中传了开来："千万离那个新来的彼得远点儿——他可不是个好惹的人哦！"这让彼得很是烦恼，明明自己是很温和的人，从哪里传出的恶名呢？为什么会被说成是不好惹的人呢？





pdf下载网 http://www.i8788.com

问题出在彼得在和别人交流时，总是将自己的十指交叉，这个当事人不容易注意到的小细节，却会向对方施以压力，会给人这个人很强势，是个不好惹的家伙的印象。

尤其是在讲到要点的时候，彼得的这个动作就表现得更加明显了。在沟通之中，难免大家抱有不同的意见，但彼得的这个动作却会让大家不敢发表自己的意见，只能乖乖地听他说下去。所以，一个微乎其微的小动作，因为彼得的一个不注意，就向大家传递了自己很不好惹的错误信息。

其实，除此之外，在生活中还有很多小动作会给对方施加一定的压力。这些动作都会让对方觉得你是一个强势的人，在对话和生活中想要处于优势的地位。

FBI 特工指出，在生活中，有些时候应该强势，有些时候却要弱势。FBI 特工为大家列举出这样一些动作，希望大家在生活和沟通中，能够妥善地调换和运用，以使你能更好地掌握先机。

人们向别人施加压力的根本动机，是为自己掠夺更多的空间，以便在空间里胜过对方。不管是站着还是坐着，双脚叉开都意味着对领地的占有，及对他人的支配。人们身体做出这样一个动作，也是因为大脑传递了这样一种信息：如果迈开步子，将得到更多的领地。

对于 FBI 特工这个职业来说，向别人施以压力的动作在他们脑中已成为了固定的动作。他们的职业要求他们向他人展示自己的权威，需要时刻支配和掌管着他人。将 FBI 特工和普通人放在一起，我们会明显发现他们的步子比平常人要迈得开些，因为他们的意识中认为要想战胜对方，就需要更多的领地。

同样，琼斯在调查中也发现，喜欢指手画脚的人也有着希望在对



pdf下载网 http://www.i8788.com

话中对他人施加压力的意愿，渴望掌握话语权。他们在潜意识里喜欢支配和掌握别人，是让人不可小觑的角色。通常他们具有很强的支配能力和号召力，在说话的时候会伴随着大量的手势动作，以此来配合他们所说的观点。

在生活中，我们也总是能看到身边有些指手画脚的人，一定要对他们提高注意力，他们同十指交叉、叉开双脚的人一样，都是渴望决定权的一类人。例如，很多美国总统在上台竞选演讲时，都会伴随着标志性的手势动作，并且还掺杂有比画的动作。在他们心中，他们对自己十分有信心，事实上，他们也的确具有掌控一切的支配力。

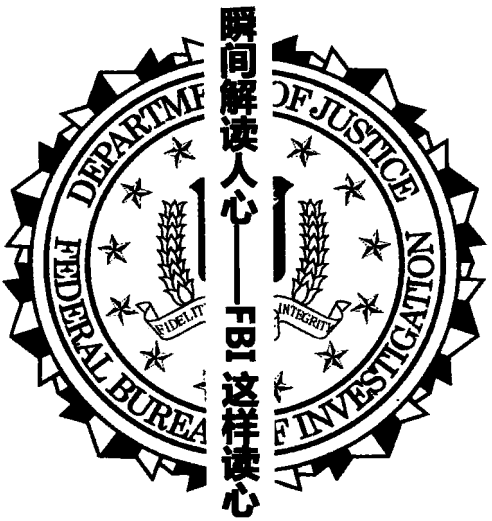
生活中，很多动作都会对彼此的气势产生影响。下次，当你讲到要点，而对方不肯听从的时候，你不妨交叉你的十指，来向对方施施压。





pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com




pdf下载网 http://www.i8788.com

## 透过色相进行内心解读

在我们的日常生活中，会看到各种颜色的存在和应用。例如，可口可乐的商标是红色的，麦当劳是黄色的……商家曾坦言，商标的颜色在某种程度上来讲，代表了他们的企业精神。我们每个人都有自己喜欢的颜色，那么这些颜色应用到人的身上又象征着什么含义呢?

FBI警员亨利·吉斯告诉我们，通过这些颜色也能够很好地了解一个的内心。在与恐怖分子交涉的时候，他们也会注意分析他们的性格和他们的着装颜色的关系。可以说，有颜色之始，用颜色来知晓人们性格的方法就已经存在了。

当心情烦躁不安的时候，到充满绿色的公园和满眼蓝色的海边看看，人们的心情能很快就恢复平静；而在沙发均为红色的酒吧中，人们却往往依旧焦躁，只能借酒浇愁。可以说，不同的颜色会给我们不



pdf下载网 http://www.i8788.com

同的感觉。换言之，喜欢不同颜色的人，为人处世的态度也不同。

吉斯指出，人的脑电波对红色的反应是警觉，对蓝色和绿色的反应是放松。也就是说，蓝色和绿色对人的紧张焦躁心理有自发的调节作用，它们是大自然赋予人类的最佳心理镇静剂。心理学家曾经做过的很多实验都验证了这一结论。他们发现在蓝色的环境中，人的情绪较为沉静，脉搏也会比较平缓。然而当人们处于红色的环境中时，人的情绪往往会变得兴奋冲动，随之血压会升高，脉搏会加快。

一个人所偏好的颜色往往代表了其感情和性格色彩。FBI 特工通过对恐怖分子脑电波的监测得出结论，人的脑电波可以随着视觉中颜色的改变而发生变化。这从科学的角度向我们明确肯定了色彩对人心理的影响。据此，他们经常会为恐怖分子提供颜色多样的物品，任其选择所喜爱的色彩，目的是通过他们对色彩的选择来解开他们“五颜六色”的心里包装。

那么，不同的色彩分别揭示了什么性格呢？让我们来看看 FBI 特工得出的结论吧。

**1. 喜欢红色的人**

红色是一种象征行动力的色彩。选择红色的人如果有什么想法，会即刻投入行动。他们总是希望能够很快地完成每件事，因此说话做事快而不假思索。他们通常精力充沛，活力四射，有强烈的好奇心和欲望，并且一定要通过行动使它们获得满足。他们非常善于处理人际关系，但同时又缺乏耐性，容易为小事儿生气，不过很快就会过去。

**2. 喜欢橙色的人**

橙色是一种充满活力的鲜亮色彩。选择橙色的人更喜欢户外活动，他们愿意亲近大自然，喜爱运动。尽管他们时常流露出感性的一面，





pdf下载网 http://www.i8788.com

但是他们很清楚自己想要的是什么。他们是理想的恋人，能够为了对方去改变自己。他们非常容易同情弱者，有礼貌，并且乐于助人。

**3. 喜欢黄色的人**

黄色是一种和快乐相关的色彩。选择黄色的人喜爱权力，乐于支配他人，他们头脑机智冷静，分析和判断能力很强，同时习惯以自我为中心。他们很有生意头脑，往往想通过智力上的努力来获取成功。但他们不够坦白，尤其是在有压力的时候，经常封闭自我，将自己的真实情绪隐藏起来，他们会尽量在外人面前展示他们快乐美好的一面。

**4. 喜欢绿色的人**

绿色是一种生意盎然和象征治愈的色彩。选择绿色的人乐意去帮助每一个人。他们虽然很少去关注别人的事，但往往是很好的听众，可以充当顾问的角色。他们个性和平，容易成为别人最好的朋友。他们喜欢集体生活，一视同仁，总是给人温和亲切的印象。

**5. 喜欢墨绿色的人。**

墨绿色是一种深沉凝练的颜色。选择墨绿色，表明这个人通常有很多理想，懂得包容。虽然向往能够具有宽广的深度，但是容易老于世故。

**6. 喜欢蓝色的人**

蓝色是一种情绪化的色彩。选择蓝色的人往往对他人存有戒备心理，并且更专注于自己的个人世界。为了能有各种各样丰富的人生感受，他们非常愿意和人沟通交流，但也极易受到环境和他人的影响。

**7 喜欢紫色的人**

紫色是一种高贵神秘的色彩。选择紫色的人常常由于追求完美而





pdf下载网 http://www.i8788.com

对自己极为苛刻。为了能够成为理想的自我，他们渴望读书，热爱知识，希望能够在事业上更上一层楼。

**8. 喜欢粉红色的人**

粉红色是一种柔和的色彩。选择粉红色的人通常都是感情细腻、个性温柔的人。他们总是使自己保持年轻有朝气，并且想让自己散发出一种讨人喜爱的气质。但是他们有强烈逃避现实的倾向，喜欢躲在自己的小天地里，而不愿意轻易接受别人的意见。实际上，他们总是无法忍受现实的难堪。

**9. 喜欢黑色的人**

黑色是一种具有自制意味的色彩。选择黑色的人是非常有威慑力的人，他们通常会显得很复杂，富有戏剧性，但往往更容易给人留下一副严肃的印象。他们憧憬拥有权力，通常都想以一种权威的形象出现在别人面前。即便是在重压之下，他们也会表现得较为自然。

**10. 喜欢灰色的人**

灰色是一种在人们的印象中较为模糊的色彩。选择灰色的人容易在与人交往中压抑自己的热情，但会表现出用心、安定、追求和平、慎重的特质。他们不喜欢将情绪表现出来，常为他人考虑，但是回避与人过深地接触。

**11. 喜欢棕色的人**

棕色是一种稳定、可靠、象征阳刚之气的色彩。选择棕色的人非常热爱生活中的美好事物，他们虽然充满感情，渴望被外界认同和有人陪伴，但却很可能因为过分抑制自己的感情而惧怕外面的世界。他们往往是平凡、诚实的人，喜欢井然有序的生活。

**12. 喜欢白色的人**





pdf下载网 http://www.i8788.com

白色是一种代表被动的色彩。选择白色的人自我保护意识和羞涩感都比较强，他们为人有时候显得比较冷傲，但是骨子里却是善良、心肠柔软的。他们很少在朋友圈中主动为自己争取更多的利益，但是对人际关系却有些敏感和抑郁。

不同的颜色有着不一样的性格，因此，我们要学会了解这些色相所蕴含的不同内容。如此，在与人沟通交流中，我们才能出其不意。对方会非常惊讶，为什么自己还没开口，你便已经对他的性格和处事风格了如指掌了。

## 空间距离透露出的人际关系

FBI 犯罪心理调查组在分析人类心理的时候，曾列举了奥姆真理教的一些例子。奥姆真理教，是日本一个以佛教和瑜伽为主的新兴宗教教团，也是日本代表性的邪教团体。曾组织过松本沙林事件、坂本堤律师一家杀害事件以及东京地铁沙林毒气事件等恐怖活动。

奥姆真理教的干部结构非常严密，对于组织的背叛者，他们处罚的手段也非常凶狠。FBI 犯罪心理调查组在分析他们的行为时指出，他们之所以能够壮大，并有那么多忠实的拥护者，一个重要原因就是他们懂得如何去操控他人。而当有人背叛组织时，也会被组织的干部这样警告：

凡是背叛组织的人，都不会有好的下场。创始人知晓古今，背叛



pdf下载网 http://www.i8788.com

他就等于背叛一切，将接受严厉的惩罚。不要在麻原面前耍花招，因为他会识破你的心理，知道你什么时候会背叛组织。

难道真的有什么秘术可以了解别人的心理吗？调查组在分析奥姆教录像资料时发现了真相。组织的高层领导者在与人对话时，他的眼神通常都会集中在对方的腿部。根据奥姆教组织成员学历水平分布数据来看，组织的高层人员大多数都是社会精英分子，知识层次很高。因此，他们的目光聚集在腿部一定是有某种原因的。调查组的特工在咨询了人类行为学家后，发现了他们能操控人心的关键所在。

人际学家观察发现，人们彼此面对面交谈的时候，会因为彼此亲密程度的不同，而划分出不同的交际距离。人们在面对最亲密的人时，彼此距离可接近到0.5米。私密朋友之间的距离，一般控制在0.5 ~ 1.25米之间。而如果是公开场合，面对陌生人时，人们维持的距离通常在3米以上。这种通过人们的心理亲密程度变化而产生的空间距离变化，在心理学上称为人际距离。

如果对方身体前倾，说明他想要和你拉近人际距离，因为他对你感到亲近。如果想要和你熟悉一点，他就会不由自主地向你前倾。如果想要和你保持距离，他就会向后倒退，尽量和你保持在一个相对较远的距离。人际距离的长短也代表了彼此间关系的亲密程度。

而与人际距离相似的另一现象，就是个人空间。心理学家表示，当人们缺乏安全感的时候，会不由自主地与他人保持距离，划分出属于自己的心理空间。

FBI特工格罗佛在调查恐怖分子的时候也发现，越是警惕心理高的恐怖分子，越反感有他人侵入到自己的个人领域中。人们常常用各种东西来占据周围的区域，以形成一个壁垒将自己包围起来。





pdf下载网 http://www.i8788.com

很多时候你会发现，人们更乐衷于单独坐在角落里，如果有人过来要求坐在他旁边，他会感到十分的不安。身体前倾的动作，可以理解成是开放心理的表现。对方对你保持信任，所以打开了个人的心理空间，将你们之间的空间距离缩短。如果是一个他并不喜欢的人，那么他就会拉大和对方的空间距离，尽可能地回到自己的“安全空间”中去。

格罗佛告诉我们，如果一个人对你怀有好感，那么他是不会轻易欺骗你的。身体前倾还是后退，可以辨别出你在这个人心目中的位置。心理学家表示，当人们用肢体语言表达情绪时，当事人往往不自知。所以，肢体语言是一个人最真实的情感表达，可信度极高。一个人要向外界传递完整信息，单纯的语言表达只占 7%，声调占 38%，而剩下的 55% 都是通过肢体语言传递的。



心理学家曾经做过假设，当人们说真话的时候，身体会不自觉地前倾，试图与对方亲近。而当人们说谎的时候，身体就会向后退，与对方保持一定的距离。此假设检验结果说明，不同的测试人，会因为陈述的谎言或真话，而适当地调整彼此的距离。受试者越知道所陈述的是伪造的事实，越会向后退缩。

专家研究表明，人在说谎的时候，持有的是恐惧心理，会下意识地保护自己，不敢与他人过分亲近。他要在较远的距离，才能够提醒自己的大脑，适当地编造出让人信服的谎言。

格罗佛说，对你充满好感的人，更乐于倾听你的话语，身体前倾，是为了方便自己更好地倾听你。我们如何辨别两个人之间的熟悉程度呢？首先我们就可以研究两人间的距离，其次研究两人彼此间的倾听程度。



pdf下载网 http://www.i8788.com

我们常常会发现，越是亲密的人，彼此之间的话语越微弱，有时甚至只有当事人才能听见。对你表示友好的人，会更愿意去听清你说的内容，而听清楚的最好方法，就是挪动身体，离你更近一点。相反如果反感一个人，就会抵触他的话语，甚至巴不得捂住自己的耳朵，以此来抗拒声音的传播。但人们不可能表现得如此的夸张，所以就只能微微向后倾斜，试图与对方保持距离。

一个人对你表示好感，潜台词就是对你抱有兴趣。人们都乐于向自己有兴趣的人靠近。身体前倾的动作，表达了这个人对你怀有一定的兴趣。

专家在研究人类行为的时候发现，在婴幼儿时期，身体会不由自主地靠近自己感兴趣的事物。如果一个婴儿对一件东西感兴趣，他便会想法设法地靠近它，得到它。而如果是不喜欢的东西，他就会转头或是啼哭，表示不满。人们从很小的时候，身体就产生了对事物的喜恶反应。

FBI警员说，成年人已经变得圆滑，他们不会对喜欢或厌恶的东西，做出强烈的身体反应。他们会合理地控制自己，只留下潜意识的身体反应。比如前倾后退，下意识地移开视线等。

因此，格罗佛认为，当奥姆真理教的高层组织者看向对方的腿部动作时，就已经知道了对方对组织是否忠诚。如果，在谈话过程中，对方总是下意识地向后倾，那么在不久的将来他一定会背叛组织。

在日常生活中，我们也要多注意观察这些容易忽略的腿部动作，别人对你态度如何，也许就表现在前倾和后退的姿势变化上。





pdf下载网 http://www.i8788.com

## 任何人都无法抗拒的美食诱惑

“要抓住男人的心，先要抓住男人的胃。”这句话对每个女人来说，可能都不陌生。在出嫁前，绝大多数的母亲都会提前向女儿嘱咐这么一句。但你有没有质疑过，只要填饱了对方的肚子，就能够让他死心塌地对自己吗？

FBI 特工海勒对此也很好奇，并做了实验和研究。他发现，不仅是男人，女人也会因为一顿美味佳肴，而打开心扉。而且更为明显的一个现象是，当人们食用美味并得到满足之后，他们会更愿意说出自己的心理话。

日本平安时代中期，在大江山上有个叫酒吞童子的鬼带领一群鬼居住在那里。

池田中纳言的女儿失踪了，大阴阳师安倍晴明占卜的结果是被大江山的鬼捉去了。天皇十分恐慌，命令当时十分有名的将军源赖光去征讨酒吞童子。

在途中他们遇到了三个老人。“你们是去征讨酒吞童子的人吧？请带上这瓶鬼毒酒，但凡是鬼，都喜欢酒。你们先劝他们喝酒，这样就可以放松他们的戒备心。”

就这样，赖光一行带着鬼毒酒来到了大江山。



pdf下载网 http://www.i8788.com

当然，鬼对他们的到来十分怀疑，但是在赖光的花言巧语和美酒的催眠下，疑虑被一点一点消除了。赖光他们受到了盛大酒宴的招待，鬼们也在酒力的作用下不知不觉睡着了。看到时机已到，赖光众人潜入酒吞童子的房间。

在酒宴上化身为童子的酒吞童子也喝醉了，并且现出了原形。赖光继续向他敬酒，并探问城中失踪女子的藏匿处。酒吞童子迷迷糊糊间说出了城中失踪少女的下落。

解救少女后，赖光趁着众鬼醉倒之际，将他们全部歼灭。回城后他受到了天皇的丰厚嘉奖。这就是日本民间非常著名的“酒吞童子退治”传说。

通过这个故事我们看到美食可以诱惑他人，使其戒备心降低。人在酒足饭饱之后，会更容易信赖他人。以前的人们非常喜欢在饭桌上谈生意，或者吃完了饭再详细谈生意。这是为什么呢？因为人们接受美食的同时，对外界的抵抗心理也会降低。这时候谈生意　对方自然会心慈手软，掉入陷阱。

所以，现在的人为了防止这种现象的发生，都会将生意改在饭点之前谈妥，尽量不带到餐桌上。这样做就可以保证自己的嘴巴牢固，不会在不经意间透露企业的秘密。更何况，如果是对方请客，吃着人家的东西又不为人家办事，会觉得“面子”上不好看。

人在酒足饭饱之后会更愿意和他人交流自己的想法。有时候我们会发现，平时不怎么交际的人，一到餐桌上就变得能说会道起来。而且人们在吃饱之后，更容易说出内心的真实想法。

当人处于饥饿的状态中时，通常是不愿意多说话的，因为他们觉得自己没有什么力气继续说话。而吃饱了的人则不同，他们吃了很多





pdf下载网 http://www.i8788.com

东西，急切地希望可以通过某种途径消化出去。所以，聊天就成了一个不错的选择。

所以，当你觉得很难和对方沟通的时候，不妨试着请他吃顿饭，边吃边聊更有助于交流。这时候，如果没有其他的事情，他也是很愿意和你一起交流说说家常的。

对方的嘴巴很难撬开吗？其实不难，只要用对了技巧，对方自然就会说出你想要的信息。

美食会让人懈怠，也会让人在不知不觉中掉入陷阱。如果想要从对方的嘴巴里探知信息，不要强硬地扳开他的嘴巴，要用智取的方法让对方主动说出来你想要的信息。这个策略还有一个好处就是，对方是主动倾诉的，这样一来你得到了自己想要的信息，对方也会高兴有一个听众可以听他倾诉。而且在一箭双雕的同时，还能品尝美食，一饱口福，岂不是美事？



## 三 读解他人戒备心的策略

FBI审讯科警员詹姆斯和恐怖分子交涉的时候，发现了一个有趣的现象。当他在审讯室里问询恐怖分子的时候，发现恐怖分子会不自觉地睁大双眼，抱紧自己的双臂，身体紧绷。恐怖分子的这些肢体语言都在传递着一个信息，那就是对詹姆斯抱有强烈的戒备心理。

这时候语言学专家要求詹姆斯配合他们做一个小实验。这个实验



pdf下载网 http://www.i8788.com

的内容很简单，就是让詹姆斯在审讯的过程中，故意说错话，以使专家能在一旁观察恐怖分子的情绪变化，从而获取自己想要的资料。

在实验过程中，专家发现，刚开始的时候，审讯的气氛是很紧张的，恐怖分子十分警惕地看着詹姆斯。詹姆斯按照专家的嘱咐，在审讯过程中，故意说错了一些话，并向恐怖分子致以歉意。此时，恐怖分子紧绷的面孔发生了变化，他先是错愕，然后是眉头放松，表示原谅了这个审讯中的小失误。

但与此同时，他们整个人的姿势也改变了，不再是紧绷着，而是稍微放松了一些。

审讯员小小的说错话的失误，让恐怖分子放松了警惕和戒备心。他们认为既然对方已经出错了，那么自己也可以出错。所以，整个对话的气氛就没有之前那么严肃了，相反，变得轻松许多。詹姆斯注意到，那些原本沉默不语，畏首畏尾的人偶尔也会插上一两句话。

这时候，语言学家就给出了解释。在对话过程中，不管对话的双方关系如何，都会对对方抱有一定的警惕心理。一方面，源于对对方的不信任，另一方面，是害怕因为自己的失误而被对方嘲笑。所以，在对话的开始阶段，大家都是彼此试探，相互戒备的。

但只要有一方主动说一些错话，造成一些沟通的小失误，可能会让对方一下子放松下来，不再像之前那么紧张和拘束。在对话中，人们都会设想对方的沟通能力要高于自己，而对方的一个小失误，会拉近彼此之间的距离。这是因为，人们会认为对方和自己一样，也是紧张的，这样想就很自然地将对方看成是自己人了。

当然，在日常生活中，我们不能总是依靠说错话来消除对方的戒备心。因此，詹姆斯将通过下面三个步骤，让我们学会更好地同他人





pdf下载网 http://www.i8788.com

建立联系，降低对方的警惕心理。

**第一步：主动交流，让彼此更加了解**

通过对恐怖分子的研究，詹姆斯发现，具有高度戒备心的恐怖分子通常具有以下几种心理：1. 孤僻 2. 封闭 3. 猜忌 4. 敌意。孤僻和封闭的人多是在角落里默不作声，眼神直勾勾地盯着 FBI 警员，神经高度紧张。而持反对态度的罪犯则怒目圆视，恶狠狠地盯着 FBI 警员，他们在通过紧盯的目光来寻求安全感，保护自己不被伤害。

通过研究詹姆斯得出结论：这些情绪可能来源于幼年的阴影或是突发事件的刺激。而不管是哪一种原因，解决的方法都只有一种，那就是主动交流，让他们说出自己内心隐藏的真实情感。

在面对这类人时，詹姆斯采取的第一步就是辨别他们的心理状态，并以此来了解他们内心的想法，然后根据心理的不同，进行第二步战略攻击。

**第二步：得到对方的认可，让他信任你**

人们的内心都渴望被认可，孤僻和封闭的人喜欢紧盯别人，是因为他们害怕自己的缺点被揭示出来，同时又渴望自己的优点被别人发现。他们可能觉得自己独一无二而不屑与人交往，也可能认为自己粗俗鄙陋而不敢与人交往。对待他们，詹姆斯的经验是，主动与对方沟通，说明大家都是一样的，没有优劣之分，真诚坦然地与之交往，让他们逐渐地打开自己的心扉。

内心充满猜忌的人，因为对别人的言语和动作十分敏感，他们的眼神会一刻不停地盯着别人。别人随意的一个眼神或动作都会让他们顾虑重重，使他们不敢贸然与人交往。对待这类人的最好办法就是让他们放心，减轻他们的顾虑和疑惑，让他们相信自己。同时要主动在



pdf下载网 http://www.i8788.com

他们面前解释自己的行为，避免他们胡乱的猜想，让他们掌握事情的全部信息，解除他们的戒备心理。

最令詹姆斯头疼的就是对他们充满敌意的恐怖分子了。充满敌意的罪犯每天都对他们投射仇视的目光，在这种情况下该如何沟通呢？首先要消除彼此间的误会，建立联系。英国首相丘吉尔曾经说过一句话："没有永恒的朋友，也没有永恒的敌人，只有永恒的利益。"如果他们心中对人怀有敌意，要相信这只是暂时的，当彼此的利益相同时，两个人完全有可能站到同一阵线上。所以对待充满敌意他们，只要说明彼此共同的利益，他们凶恶直视的目光就会渐渐柔和下来。

**第三步：以诚相待，让彼此更坦诚。**

最后一步也是最关键的一步，就是要以真诚的心去经营彼此的情感，并以此建立彼此间的联系。

詹姆斯在与恐怖分子周旋时发现，要想消除对方的防备心，首先就是要先降低自己的防备心。在人际交往中，人们往往会受到主、客观条件的影响，对身边的人主观评价，并由此产生错误的偏见或认识。错误的认识使人们认为这个世界充满了尔虞我诈和勾心斗角，甚至产生了不信任的心理。化解偏见的方法，就是用自己的真诚打动对方，让对方视你为自己人。

通过上述三步，我们就可以消除或是降低他人的戒备心。其实最重要的只有一点，那就是真诚待人。当然，消除戒备心理不是一天两天就能够做到的，需要日积月累的积淀。不过，在刚开始的时候，故意说错一些话，是十分有效的方法。





pdf下载网 http://www.i8788.com

## 人人都有的自尊心理

当和另外一个人交流沟通的时候，我们最希望的就是自己的话语能够被对方采纳，能够掌握话语的主动权。但在和恐怖分子多次沟通后，FBI 普遍达成的共识是：有时候要学会压制住自己的意见，迎合对方。这样做的目的是为了做长远的打算，以退为进，先和对方建立信任关系，然后再攻取对方的心里高地。



前期沟通中，两个人如果都想掌握话语权，让对方听取自己的意见，那么结果很可能出现僵局。而且一次失败的谈话，会让他人心理产生不好的情绪，会不想再次与你沟通。所以，真正聪明的人懂得放长线吊大鱼，为在以后的重大谈判中赢取先机。

当你去迎合对方的时候，对方会认为你是一个很好的倾听者，会更愿意向你袒露真实想法。这时候你在他人眼中的形象，就是一个“万人迷”一样的人物，人们都喜欢与你交流。没有人会一直主导谈话，当他们不能做出决定和提出意见时，会格外的依赖你的意见。因为在他们心中，你是值得信赖的。

但是，FBI 特工巴克通过对人的观察发现，刻意的压制自己的意见是非常艰难的，尤其是当你想要反驳对方，让对方采纳你的意见的时候。几乎很少有人能够沉住气，忍住自己的想法去迎合对方。于是，巴克想到了一个办法，以一个小动作来控制自己，不要沉不住气去发



pdf下载网 http://www.i8788.com

表自己的意见。

巴克指出，当你意识到自己想要张口说话反驳对方的时候，试着闭合自己的双唇，轻微地抿住自己的嘴，不要让话语从口中脱出来。同时，要闭唇微笑让对方知道你是在倾听。这样一来，别人就不会对你抿嘴的动作生疑，你的笑容也会让他人消除所有的疑问，他们会将注意力从你嘴上重新移回到对话中。

例如，在会议中，两个人正在谈论方案的策划问题。甲说："这次的任务非常艰巨，我认为应该从这个方案着手，多应用一些创新的元素，让方案更加新颖。"乙的职位略逊于甲，只能附和地说："确实是这样，新颖的方案总是能吸引眼球。"

但其实，乙更加倾向于传统方案。但碍于职位的原因，不能公开在会议上直述自己的看法，因为这样可能会让上司觉得没面子，收不了场。而他的意见，自己可以私底下去说。当然，要忍住自己的想法不说很难，所以乙就用抿嘴的方式来控制自己。

一个人笑时嘴角向后拉升，紧闭双唇，整个嘴唇成一条直线，不露出一颗牙齿的举动，通常意味着内心深处有着不同于外在表现和口头语言的真实想法，或者是代表不太赞同对方的意见，但同时并不想将自己的这种想法透露给对方。

巴克在评论一些事物的时候也经常会用到这一方式，这是一种温和的抗拒方式，不直接表示拒绝和反对，能让对方下得了台。

研究显示，在人际交往中，女性比男性更擅长这类委婉的拒绝方式。当女性遇到自己不喜欢的追求者或是不想回答的问题时，通常都不好意思直接拒绝，或是公然表示对对方所说的话并不认同。因此，她们更容易露出紧闭双唇的微笑，从而使自己的形象显得优雅矜持。





pdf下载网 http://www.i8788.com

罗尔是一个十分顽劣的恐怖分子，在被审讯的过程中，他总会说一些很离谱的事情。而且他的言论很猖狂，常常让新来的审讯员无计可施，只能用争吵来解决问题。而罗尔好像很喜欢和审讯员争吵，并且乐此不疲。

组织认为这样下去不是办法，便派出了组织内部经验丰富的审讯员肯。肯非常懂得沟通的技巧，再不听话的人也会被他制服。肯发现罗尔很能说，常常强行将自己的观点灌输给审讯员，而新来的审讯员自然不服气，想让罗尔听自己的话，结果反而吃了他的亏。

当罗尔看到肯的时候，也用了老方法，开始胡说一通，甚至使用了不堪的言语。但肯没有上当，他只是抿嘴坐在椅子上，微笑着看着罗尔。罗尔起先还说的很起劲，但看到对方既不驳斥自己，也不发表意见，甚至有时还点头迎合，他着了慌，他忽然意识到自己的行为是多么的愚蠢。自那以后，罗尔变老实了。



巴克结合自身经验告诉我们，学会暂时压制自己，迎合对方，能更好地说服对方。这就像是一场心理的博弈战，两个人在拉弹簧，绷得越紧的那个人越辛苦。对方总是充当主角，总会有疲惫的时候，而在他疲惫的时候，就该你上场了。

暂时的隐忍，可以让你更好的看到对方的弱点，总结自己的不足，然后“压倒”对方。而你迎合对方的举动，又会让对方很感动，同时也会意识到自己的不足，从而不敢再在你面前造次。可以说这是一个充实自己，同时麻痹对方的双赢战略。



pdf下载网 http://www.i8788.com

## 不可抑制的好奇心

FBI特工杰克告诉我们，在我们每个人的内心深处，都有着一种猎奇心理，对未知的事物抱有强烈的好奇感。那么什么是猎奇心理呢？先不要着急，我们先来看一个古老的希腊故事。

在希腊有一个小城邦，那里的国王的小女儿非常漂亮，人们都说她是爱与美的女神。爱神阿芙罗狄忒听到了这些，心理非常嫉妒，便仿造了神的旨意，要求国王将小女儿献给巨龙。

公主被孤零零地放到了山上，阿芙罗狄忒命令自己的儿子小爱神丘比特射死公主。但出乎意料的是，丘比特爱上了公主，将她带到了自己的宫殿。但他只在晚上回来，并要求公主不可以偷看他的样子。

起初，生活相安无事，但渐渐地好奇心占据了公主的内心。她十分好奇自己的这个“巨龙”丈夫究竟长什么样子？为什么不让自己看到他的真面目。

终于有一天，公主趁丈夫睡着，点燃了蜡烛，看清了丈夫的摸样。但灯油却洒在了丘比特手上，丘比特立刻惊醒了，勃然大怒之后离她而去。就这样，因为小小的好奇心，公主失去了自己深爱的丈夫。

通过这个故事我们了解到，人们总是渴望去了解未知的事物。不管具有怎样的性格，人都具有很强的猎奇心理。

下面就让杰克为我们解释一下“猎奇心理”吧！猎奇心理指的是，





pdf下载网 http://www.i8788.com

别人越不让你做某件事，你越要去做而且好奇心理越大。我们往往会发现，有时候越反对的事情，人们干的劲头越足。而反过来那些允许去做的事情，人们反倒没有多少心思研究。

专家指出，这种心理从我们还是婴儿时期，就已经具备了。例如，当我们还是婴儿时，本能的事情就是饿了吃，吃了睡。但是我们不会用话语来说明，于是就要通过一些动作来表达这些意思。

这是一种心理探求的初期表现，我们会在脑海中记忆母亲乳头的形态，只要是形状接近的，第一时间灌输到大脑的映像就是往嘴里送。当然这是很直观的，随着慢慢长大，我们会因为未知的人和事物，产生一种想知道事情原因结果的欲望。



这是一种从感性开始，再到手触摸，回馈到大脑的过程。好奇心就是将未知的变为可知的一种渴望，虽然过程很漫长，但这种思想会伴人一生。而好奇心转化到猎奇心理，可以说，只是文字的表述问题。要说区别，就在于“好奇”是本能的，而“猎奇”是强迫意识的。

在人际交往中，我们要懂得适当地运用别人的猎奇心理。在与人沟通中，设置一些悬念，对方一定会因为好奇而不断地探索答案，这个时候就是让对方跟从你的节奏的最好时机。

设置悬念的方法要求我们不要把话说满，就是每次只把话说到半分。剩下的半分让对方去猜测。让对方去思考这里面剩下的一部分究竟是什么。切忌不要因为一时冲动，而自己说出了谜底。

可以说，每个人都有猎奇心理，人们渴望自己去知道答案。这就是为什么很多人宁可花很多的工夫去自己发现答案，也不要他人告诉自己真正结果的原因。在满足对方猎奇心理的同时，你也可以不断地观察对方，了解对方是怎样的一种心理状态。



pdf下载网 http://www.i8788.com

你为对方设置了一个谜题，对方会很乐意自己亲自去解答。同时，他会因为想要知道这个问题的答案而不断地与你沟通，这样不用你开口，你们之间已经建立了一个良好的互动系统。平日里，你觉得对方很少和你接触，这时候你可以借机和对方好好沟通。

而且，在寻找答案的过程中，你满足了对方的求知心理。当被问及是否愿意提前预知自己的生命时，很多人的答案都是否定的。人们希望用自己的双手去开创未来，而不是已经提前知道了所有的事情。

猎奇心理，就是将人们的人际交往看作是一个解谜的过程，不断地出谜，不断地解谜。而你要在这个谜中设置一个陷阱，让对方心甘情愿跳进来。



## 知觉对比产生的心理效应

FBI特工约翰斯发现，分配到不同地方的罪犯的命运会有很大的不同。当罪犯结束监禁之后，会被派到不同的地区进行社区服务。不久，约翰斯发现了一个现象，每个社区对于罪犯都有各自不同的看法。

同样是接收罪犯，但人们的认知却不同。有些社区因为之前接收的都是很友善的罪犯，所以之后不管来的是什么样的罪犯，他们都礼貌对待。也因此感化了不少原本品行恶劣的罪犯。而有些社区先前接收的都是劣迹斑斑的罪犯，所以他们面对后来的罪犯也都心有防范，很多和善的罪犯因为受不了这些指指点点，最后又走上了犯罪的道路。



pdf下载网 http://www.i8788.com

为什么看待同样一件事物，人们会产生如此大的思想差异呢？专家指出，这来源于人们的知觉对比，即同样一件事物没有发生改变，但因为产生了对比，人们的认知也随即发生了变化。

例如，在买东西之前，人们通常喜欢货比三家，这就是一种典型的知觉对比。很多时候，你认为某样东西很贵，但对比了几家之后发现，其实它是最便宜的，这时候你就会欣然地付款。但本质上这件东西并没有变化，而是你脑海中对它价值的判定发生了变化。

心理学家指出，当人们面临不同的选择，必须做出相应的决策时，通常不会像传统经济学那样去判断一个物品的真正价值，而是会无意识地根据一些相对比较容易进行的对比线索来判断。也就是说，在判断事物的过程中，人们会不自觉地陷入到知觉对比的陷阱中。



对于心理学中的知觉对比，需要特别注意的是，知觉对比感的强弱，不决定于你面前的事物本身，而是决定于两事物之间的差异程度。例如，同样一件东西，他们之间的价值差异越大，你的知觉对比感觉就会越强烈。

知觉对比是个概括，是一个人主动地对感觉信息进行理解整合的过程。我们在做决策和对某件事物做出判断的时候，一定要警惕这种知觉对比现象，防止别人利用这个误区欺骗自己。要力求排除自己的第一印象和可能对自己造成认知干扰的不良因素，准确地认识一件事物的本质。

保罗准备近期结婚，在未婚妻的陪同下，他走进了一家男士服装专卖店。当他说明自己是想挑选结婚新衣时，导购很高兴地上前介绍，准备先从衬衣开始引导保罗。

恰巧这一幕被经理看到了，经验老道的经理立刻制止了导购，并



pdf下载网 http://www.i8788.com

巧妙地将保罗引向西装区。这时候大家心中都有一个疑问，经理这样做的目的何在？当保罗拎着大包小包离开后，经理开始传授自己的经验。

经理这样做的目的是为了将保罗引向自己设置的知觉对比陷阱。对方已经指明自己是来选购新婚衣服的，那么肯定会选购全套的着装。如果先看衬衣，再看西装，则会在比对的作用下，感觉西装是如此的贵，以至于不愿意再购买。

而如果将顺序反过来，顾客的想法就会发生巨大的变化。一般西装都要千元以上，当对方心中接受这个价格之后，再去看几百元的衬衣，就会觉得衣服很便宜。而之后再让他看领带、鞋子这些物品，他更会觉得和西装相比，这些东西的价值如此的微不足道，也更会愿意掏钱购买。

在商品经济中，很多商家就喜欢将价格抬高，然后再降价。这样一对比，同样的东西人们就会感觉便宜了不少，也会愿意掏钱购买。在生活中也是如此，如果不想掉进这些陷阱，就要事先了解到事物的真实情况，这样才不会被眼前的对比欺骗。

在生活中，人们不光热衷于事物的对比，也很喜欢和他人对比。原本很有自信的人，因为对比反倒觉得自己技不如人，自暴自弃。穷人羡慕富人的富有，而富人则羡慕穷人的自由，结果他们彼此都不快乐。

细心观察我们会发现，生活中这种自我对比的心态普遍存在，人们总是下意识地和别人做比较。有时候真正影响我们生活的并不是我们自己的成功或失败，而是别人的生活和别人的表现。总是在心中比来比去，盲目地羡慕他人的成功和生活，只会让我们自己的生活陷入





pdf下载网 http://www.i8788.com

迷茫和混乱。

天外有天，人外有人，永远会有比你更优秀的人存在。一味地攀高，只会让自己更自卑，更气馁，不敢再去尝试做任何事，最终归结于“命运”的作用。

喜欢与他人对比，是因为不清楚自己真正想要什么，总是羡慕别人拥有的东西，心中总是存在一种不安的想法，莫名其妙地抱怨命运。人们之所以会产生负面的情绪是因为对比之后认知变得不同了。

要懂得发现自己身上的长处和优点，你对自己抱有希望，生命才会给予你希望。当然，正确的对比也可以防止人们盲目自大，激励人们更好地突破自我，不要执着于当前的成就。

知觉对比的好坏关键就在于你如何使用它。不过记住一点，不管你的认知如何改变，事物本身是没有产生任何变化的。



## 具有威信感的权威效应

FBI特工杰里说，在生活中，不同的话语通过不同的人口中说出会有不同的效果。例如，同样的一句话如果是一个普通人说出的，也许并不会觉得什么，但如果是由国家领导人说出的，那么人们的态度就可能大不相同了。这就是人们所说的权威效应。

美国心理学家们曾经做过一个实验。在给某所大学心理学系同学们讲课的时候，他们向学生介绍了一位新老师，他们介绍说这位老师



pdf下载网 http://www.i8788.com

是来自德国的著名化学家。

这位“化学家”在上课的时候若无其事地拿出一个装有蒸馏水的瓶子，并告诉学生们这是他新发明的物质。这种物质无色但是具有散发性气味，说完他便要求在座的学生闻到这种气味的举手。心理学家们发现多数学生都举起了手，说自己闻到了这种特殊气味。实际上这个物质本身是没有气味的蒸馏水，但大家得到了这个“德国的著名化学家”的心理暗示，便认为它是有气味的。

于是，心理学家们得出结论：人们都有一种安全心理，即人们总是在内心肯定权威人士的思想、行为和言语，并且坚信不移。人们在心理上认为，服从他们就是服从真理，会使自己感到安全，降低出错的概率。

在这种安全心理产生的同时，人们也会产生一种认同心理。即人们总是认为权威人物的思想和需求往往同社会的大趋势一致，按照权威人士的思想去思考问题，会得到他人的认可，找到自我的社会存在感。因为上述的这两种心理，就产生了人们所说的权威心理。

在日常生活中，我们也可以借用一下权威效应，让自己的话语听起来更有威信。

**一、利用权威人士说过的话，让自己的言语更具有说服力**

在日常生活中，常常会有这样的情况发生，权威人士说了一句话，很多人都相信了。但让你感到愤懑的是，这句话你也曾经对大家说过，但没有人在意过。你会发现，同样的一件事，如果被冠上了权威的名号，则会更容易被他人接受。

例如，美国总统奥巴马在竞选演讲时说出了这样的口号：“Yes ,we can.”（是的，我们能。）当听到这个口号的时候，我们会认为这是





pdf下载网 http://www.i8788.com

一句非常简单通俗的话，每个人都会说。但是，就是这样的一句话，煽起了美国人内心的火焰，让他们的内心沸腾。

聪明人知道，如果想要让对方听从你的意见，就要不时地利用一些权威人士说过的话。当你要劝说对方的时候，不妨在你的话里加入一些名人语句。很多人在介绍自己的时候就喜欢借用林肯的那句“I have a dream”（我有一个梦想）。如此，既吸引了他人的眼球，也让你的话语更具有说服力。

还有一种方法，就是当你想要叙述一些事情的时候，找到权威人士提出的类似观点。当对方对你的观点提出质疑时，就把权威人士的话语搬出来。在你陈述完之后，对方已经被权威人士的光环压的无法反驳了。



**二、如果真的难以说服他人，就让有威信的人替你说**

生活中需要我们去阐述自己观点的时候很多，并不可能每一次都套用权威人士说过的话。而且，之前的那个方法如果长期使用，会让人觉得你虚张声势，你本身并没有多少思考。这个时候，如果你还是想要有力地说服对方，那就请一个有威信的人替你说，这样会比你本人说更有效果。

你的观点经由权威人士的口中说出，别人就会不自觉地顺从，觉得是正确的。当然，你的那位权威朋友一定要肯定你的观点和意见，不然，他在叙述的过程中可能会带有个人感情色彩。

这个方法并不只适用于应对那些很顽固的对象，你的话语对于他们并不起作用，他们有自己的主张。套用权威人士的话仍然无法让他们信服，这个时候就是帮手上场的时候了。他们会比你更有办法应对这样的人群。只要你的观点被对方采纳，就不用介意是通过别人的口转述的。

权威效应的关键不是说了什么，而是谁说的。



pdf下载网 http://www.i8788.com

## 人的固有的思维定势

FBI 特工凯特发现了一个有趣的现象。很多人都曾向他们举报说发现了可疑的危险人物，经过侦查，凯特发现其中一些被举报的人确实是恐怖分子。

凯特给举报人出示了一些头像，让他们从中指认出可疑人物。有趣的是，在所有照片中，人们举报最多的往往是那些面容凶狠、丑陋粗俗的人。而那些眉清目秀、高雅脱俗长相的人几乎从来没有被指认过。可有时候现实往往相反，恐怖分子的狡猾可是出了名的，他们在选择成员的时候也刻意挑选帅气和漂亮的人。

这种现象就是人们常说的思维定势。人们习惯性地将歹徒同丑陋的相貌联系在一起，而对于那些相貌不错的人却会放松警惕。凯特认为，这种定势会影响他人正确的判断，也会给他们的工作带来很大的困难。

那么什么是思维定势呢？思维定势是指由先前的活动而造成的一种对活动的特殊心理准备状态，或活动的倾向性。在环境不变的情况下，定势使人能够应用自己的经验和方法迅速地解决问题。而在环境发生变化的时候，这种固有的思想模式，就会阻碍人们使用新的方法。

积极的思维定势可以帮助人们快速地解决问题，但消极的思维定势则是束缚创造性思维的枷锁。专家认为，强大的习惯或者固定的思





pdf下载网 http://www.i8788.com

维模式，可能会逐渐转变为一种潜意识，成为不自觉的本能反应。而且，思维定势一旦形成，就难以更改了，人们很难跳出这个固定的范围。

为了更加具体地研究人们的思维定势问题，美国心理学家约翰曾经做过一个实验。他将两根绳子系在天花板上，两根绳子之间的距离超过了人的两臂长，如果一只手握住其中一根绳子，那么另外一只手无论怎样伸长都无法接触到另一根。

约翰要求被实验者将两根绳子系在一起，为了帮助这个人完成任务，他在离绳子不远处的地方放置了一个滑轮，但是并没有告诉这个人该如何使用。被实验者虽然注意到了这个滑轮，但是并没有想到它和绳子之间的关联，最终没有完成任务。

这个人失败的原因在于，他被自己的惯性思维束缚住了。在他的印象中，滑轮是吊起重物时的省力工具，因此它并没有使用它。但实际上，可以将这个滑轮系在绳子的末端，用力荡起，然后抓起另外一根绳子，在另一根绳子荡过来的时候抓住它，就可以将两根绳子系在一起了。

在生活中，我们也常常如此。因为已经习惯了某件事的做法，所以轻易不会更改，也因此陷入了思维怪圈。很多时候我们需要惯性的思考，但更多的时候我们要了解到事物的真相，不要被自己的惯性思维欺骗。那么，如何才能跳出惯性思维的陷阱，让自己的大脑充满新鲜的血液呢？凯特为大家提供了以下几种方法：

**一、开拓自己的视野，让思维更全面**

有这样一个奇怪的现象，同是一件事情，内行人百思不得其解，而外行人一着手就做好了。这是为什么呢？这是因为大部分人都被自己行业的思维惯性约束了，不能够想到新的方法。而外行人不受这种



pdf下载网 http://www.i8788.com

束缚，再加上本身具有其他学科的知识，自然就比内行人多了一条新颖的路。

如果不想被自己的固有思维限制住，可以尝试多接触其他学科的东西，开拓一下自己的视野，让自己的知识更全面。很多名人通常都精通好几门学问。著名的画家达芬奇就是一个精通各种学问的全才，他通晓天文地理以及医学物理等不同的学科，也正因为如此他的画才显得如此独一无二。他的绘画突破了美学的传统观念，独成一派，即使在很多年以后，人们也都在用不同的思维方式去思考他的作品。

**二、多和他人沟通，每个人的想法都不同**

当某件事难以抉择的时候，人们喜欢使用小组讨论的方法，集合所有人的意见，然后得出最好的答案。

个人的看法具有局限性，会受到自己经验和阅历的束缚，不能全面地看问题。但如果将每个人的意见都集合起来，就能得出一个相对全面的结果。

如果想要克服自己的思维定势，不妨多听听他人的意见和看法，你会得到和自己截然不同的答案。很多人都有这样的经历，自己想不通的问题，经由他人点拨，很快就明白了。想不通的地方其实就是自己思维中的盲点，只要突破过去，一切都会容易得多。

**三、突破思维的误区，不要自我设限**

人们总是喜欢自我设限，并且自认为一定过不去。例如，当人们面临棘手的事情时，心里总是想我一定做不到，这个太难了，那么很可能他就真的无法做到了。

数学王子高斯在回忆自己童年的时候曾说，当时的自己之所以能解开十七边形之谜，有一部分原因是自己并不知情。





pdf下载网 http://www.i8788.com

高斯当时的导师每天都给他布置三道题目，这道题就是其中之一。在做题之初，高斯觉得很困难，但想想既然是平时的练习，应该没有那么困难，所以他就放手一搏。当他将答案告诉老师时，老师却惊呆了。老师告诉他这是他自己研究的题目，这道题困住了包括阿基米德在内的很多著名人物。

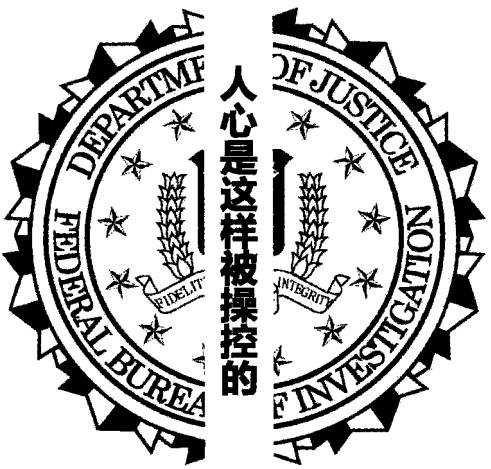
听到这个结果，高斯也吃惊不已，同时他也感慨，如果一开始就知道这些背景，也许他到老都无法解答出题目。因为他会在心底告诉自己做不出来，为自己设置一道思维的障碍。

面对生活中的问题，人们并不是不能解答，而是自我限制认定自己无法解答。所以，凯特告诫大家，不要被你脑海中的惯性束缚，要突破这些思想限制。多做一些头脑风暴，这样才能更理性地看到事物的本质。





pdf下载网 http://www.i8788.com




# 人心是这样被操控的

pdf下载网 http://www.i8788.com

## 人心是如何被操控的

FBI特工约翰·杰克这样说道：站在恐怖分子面前的时候，虽然他们什么都没说，但我们却能很准确地知道他们的想法，知道他们想说什么话。恐怖分子心里的所思所想，早已在FBI特工的预料之中。这是怎么做到的呢？

杰克说，其实每个人的心理都是可以被读透的。人们的一言一行都会透露出自己的性格和习惯特点。在与人交往的时候，FBI特工们经常会细心观察这些细枝末节，渐进地了解他们的心理活动和想法。在不知不觉中，人们的心理便会通过他们的行为被出卖。

人们不相信世界上存在可以支配他人的魔法，但在FBI特工看来，一个人的内心是可以被探知的，这不是什么法术，而是透过行为和言语了解对方心理并使对方按照自己的想法去做的心理操控术。下面就



pdf下载网 http://www.i8788.com

让我们大概的了解一下，人心到底是如何被操控的吧。

如果想要支配一个人，最重要的就是要了解他内心的想法。人们内心的想法往往隐藏得很深，不会轻易示人。但其实在我们与对方接触的时候，我们的肢体以及语言都会将我们出卖，对方通过解读它们就会了解我们的想法。对方一旦知道了我们内心的想法，自然就会对症下药，让我们不自觉地按着他的想法行事。

首先，让我们来了解一下对方是如何通过我们的肢体语言，来了解我们的思想，继而控制我们的思维的。研究表明，人们的心理行为会通过他的肢体语言表现出来。例如，当一个人恐惧的时候，会下意识地抱紧自己的双臂；当一个人感到羞愧的时候，他会不自觉地垂下头。可以说，肢体动作就是人心的一面镜子，透过观察这面镜子，一个人的真实想法便会显现出来。

当然，不同的文化背景下，不同的肢体语言所代表的含义是不同的。当我们处在某一文化环境中时，自然会了解动作本身所含有的文化内涵，及在当地它所代表的意思。在历史的不断进化中，人类沿袭了原始的肢体表达，通过这些最真实的肢体动作，人们能够很清晰地分析出对方某一时刻的心理。而不同的肢体语言也会帮助人们更好地了解这个人的文化背景。

其次，是了解如何通过他人的心理，来控制他人的内心的。当一个人了解另一个人的思想之后，他通常会有两种选择：一是根据对方的喜好刻意地迎合对方，二是根据对方的厌恶来人为地避免一些事情的发生。

当与不同的人接触时，能读懂他人心理的人会聪明地避开他人所不愿涉及的领域，而主攻对方乐衷的领域。久而久之，对方就会越来





pdf下载网 http://www.i8788.com

越信任和支持他，他的话语也会在对方心里越来越有份量。这样一来，读心的目的就实现了。

在日常生活中，我们最信任的就是和自己亲近的人或者和自己相似的人，但是我们不能确定的是，到底哪些人是真正站在自己这边的。学会了读心术，不管你的性格如何，都可以轻而易举地让对方相信，你就是与他“志同道合”的人。

在与他人打交道的过程中，把自己变成他人是一个能够找到与他人沟通连接点的有效方式。这种效应不但可以使双方在心理上很快地产生共鸣，而且能够拉近双方的心理距离，从而使双方的关系变得更加亲密。杰克强调说，每个人首先相信的是自己，因此往往会在下意识中对与自己性格、行为等相近或相似的人更容易产生信赖，同时对其观点和所说的话也更容易接受。

心理学家指出，一旦在相处中把自己变成他人，那么彼此之间的心理冲突或是人际摩擦就会在很大程度上减少。杰克从业多年的经验是，在审讯重要的嫌疑犯时，有时候他会先观察嫌疑犯的行为特征，进而从中分析对方的心理状态。在有一定的结论之后，往往会派出一个与嫌犯性格和行为类似的新面孔，以与之相近的语调和声音和嫌犯对话。这是他刻意安排的，目的就是为了拉近与恐怖分子的距离，继而让对方听从自己的意见。

最后，就是要学会沟通，在人际交往的环节中，最能增进感情，让对方信服的手段就是有效地沟通。两个人从彼此不相识到成为亲密的朋友，这一转换过程，通常都是需要大量的沟通作为依托的。而且，即使是关系密切的人，也需要时不时地沟通一下，来增进感情。而我们也经常会发现，在生活当中，那个善于发言的人往往更能控制住大



pdf下载网 http://www.i8788.com

家的心理。

例如，历届美国总统选举，都要让总统候选人上台演讲一番。通过他的语言和巧妙的沟通方式，让底下的民众跟从他的思想，继而支持他们当上总统。历史上深得人心的政客，通常也是一个能说会道的辩客。

约翰·杰克最后告诉我们，读心的技巧需要长期的实践和不断领悟，要在与人的频繁交往中总结出真正适用的方法。本书会在之后的章节中，为大家讲述不同的读心策略，但具体的情况还要具体分析，其中的奥秘，还要大家仔细琢磨。



## 营造一个共享空间，改变对方的认知

生活中，难免会有摩擦，但是一些摩擦的产生会让很多人摸不清头脑，不知所以。FBI 特工哈利认为，摩擦是源于对对方的不了解，因为曲解或忽视了对方的意思。如果想要减少彼此的摩擦，就要学会营造一个共享的空间，让对方觉得你是“同路人”，继而改变他的对你的消极或是不好的认知。

FBI 特工会通过对面部特征，言语的变化，以及肢体语言这三方面的分析来营造一个彼此共通的空间。人们彼此之间总是会有共通的地方，只要足够细心，就能够发现它。

下面，就让哈利来具体介绍一下如何从这三个方面下手，营造一



pdf下载网 http://www.i8788.com

个共享空间。操纵术的另一个含义就是通过构造自己的虚拟空间，让人们在潜移默化中了解你的思想，做你希望他做的事。

**一、通过表情来营造共通情绪**

人的表情就是一面镜子，透过这面镜子可以看到对方最真实的情绪。面部表情有几个关键的切入点：眉毛、眼睛、嘴巴等。别看这几个部位都很常见，但能不能读懂这些地方就很难说了。通过这些表情可以让对方与你的情绪共通。

眉毛皱起，说明你的情绪很糟糕。将对方带入到你的情绪中，用情绪告诉他，不要再继续惹怒你了。眉毛慢慢舒展开，就说明警报解除了，对方可以稍微向你开玩笑。眉毛向上挑起，说明你对谈话的内容有所恐惧。用眼神暗示对方停止现在的行为，告诉他此时你需要安慰。若是他让你有了恐惧心理，那么下次你就不敢和他交往了。

专家表示，恐惧的心理会延续很长一段时间，甚至直到克服了恐惧为止。营造一个共通的情绪空间，让对方了解你的心情，继而表现出他应该有的情绪，这对你们的顺畅沟通，以及接下来的有效做事，都是必要的步骤。

频繁的眨眼可能意味着有所隐瞒，对方会知道你有难言之隐，就不会再过于急躁地向你探寻了。你的眨眼也可能意味着你内心愧疚，是让对方明白你的歉意，你的内心此时也很怕伤害。眼睑内缩，是因为此时心中有恐惧的东西，告诉对方你在怕什么，让他帮你克服这些心理阴影。瞳孔的突然放大，是受了某种刺激的反应。如果是不良的刺激，告诉对方停止现在的行为。

用力的咬住嘴唇，说明此刻的心情很焦虑和不安，用表情告诉对方，此时不要打扰你。这时候贸然的介入只会引起你的反感，你需要



pdf下载网 http://www.i8788.com

自我足够的空间。嘴唇紧闭伴随上翘，同时皱眉，颈部以下向后移，是一种厌恶的表示。将这种想法暗示给对方，让他知难而退，不要过来招惹你；使他能及时地修正所说的话语，不要让你的厌恶情绪加重。

**二、通过言语的暗示，营造共通的语言含义**

话语之中，自有弦外之音。通过一个人的语音和语调等特性可以辨析出他当时的心情。耳朵不光是用来倾听彼此的话语的，更是用来听清彼此内在心情的。如果想让对方了解你的心情，不要出现戳穿你伤口，正中你要害等言语的失误，就要营造一个彼此都熟悉的语言空间环境。语言是把双刃剑，不要因为逞一时之快，而让彼此心中产生芥蒂，造成彼此间的隔阂。

说话语速加快，同时把东西放在胸前形成一种屏障，是在告诉对方你在刻意与他保持距离。没有人会无缘无故地疏远一个人，让他明白什么是你们之间真正的障碍，移除它不要让矛盾激化。

语调不平稳，说话模糊甚至伴随哽咽。说明你此时可能正面临极其痛苦的事情，让对方管住自己的嘴巴，不要强迫你说出自己不愿意说的事情。让他心中有一个概念，此时的你需要安慰。此外，有些人在悲伤的时候不喜欢被人打扰，适当的离场，是最好的选择。

**三、通过行为的变化，让对方了解空间的存在**

行为最能反映一个人的心态，正像是不高兴就转身离开，愤怒就握紧拳头。可是现在人们都学会了伪装，不会轻易地表达自己的某些情感和态度。而我们需要做的是从微小的细节处观察，看透对方行为中暴露的真实态度。

人在害怕的时候会做出一种生理反应：血液从四肢流回腿部，做出一种要逃跑的姿势。当你做出这种姿势的时候，对方就应该了解此





pdf下载网 http://www.i8788.com

时你遇到了让你想逃离的情况。暗示对方此时你需要他的保护，一定要建立行为的共享空间，让他明白你行为的含义。不要因为自己的一时大意而错过了逃跑的最佳时机。有时候很多意外，明明都可以避免，就是因为和他人交流有误而错过了时机。

双手紧握，甚至彼此摩擦，这是一种自我安慰的行为。告诉对方此时的你需要他人的安慰，在这个空间里你处于弱势，需要他的帮助。说话的时候一直把手放在口袋里或是抵着大腿，说明你正处于紧张的状态中。让对方主动意识到你紧张的心理，不要把谈话内容说的那么严肃。对方的主动缓和，会让你感到没有那么紧张了。

如果想要避免摩擦，就要知道什么时候，该说什么该做什么。如果对方始终不明白你的意思，那么就建立一个共享的空间。通过不同的表达，向对方传递你的信息，使用迂回的战术让对方理解你的想法。

在这种共享的空间内，信息是互相传递的。将正确的信息传递给对方，以使他能纠正自己的错误认知，形成你希望的认知。

## 创造临场感，将对方带进你构思的情节中

在 FBI 特工的训练基地里，有这样一个训练区域：FBI 特工在这个区域里模拟真实摧毁恐怖分子基地的过程，身临其境地和那些恐怖精英搏斗。特工们带上特殊的科技设备，通过声音的传递来找寻恐怖分子的位置，并通过电子气枪将他们“击中”。



pdf下载网 http://www.i8788.com

每一个虚拟的人物身上都有一个光点，组织将通过这些光点来判断他们是否击中了对手，并测验他们的训练结果。FBI 特工杰姆斯曾坦言，这个特殊的训练区域让他头疼，这里的一切都很真实，他感觉很紧张。

但这样的训练却有着很大的好处，在虚拟的场景中，FBI 可以更真实地了解恐怖基地的构成情况，分析出恐怖分子可能藏匿的地方，并且还可以在承受极度压力的情况下，训练自己枪法的精准度。

这样的身临其境法，可以被引用到我们的日常交际生活中。当我们在与对方沟通的时候，总是会感觉彼此沟通困难，认为对方无法了解自己的话。这个时候，不妨试着创造一些临场感，将对方带入到你的构思中。

那么临场感的制造，应该如何操作呢？杰姆斯在总结了实际的临场场景制造经验后，为我们提供了操作方法。

**一、通过亲身的描述，初步构建临场感**

首先要通过语言的表达来设计一个虚拟的场景，尽量描述得详细一些，让对方在脑海中真实地感觉到这个场景的存在。例如，当对方不了解你所说的内容时，你可以将故事的主人公替换成对方，然后通过他身边熟悉的故事来引出你想说的道理。让对方一步一步走进你的场景中，他会感觉他就是这个场景的实际操作者。你可以通过语言和文字的描述，使这个情节更加丰满，让对方不自主地走进来。

**二、让对方知道你的成长历程，了解你的思维模式**

心理学家曾经指出，人们的思想是不可能完全相同的。思想的构成主要来源于这个人成长过程中形成的思维模式和人生经历。每个人的思维模式都不同，这是他们的教育水平和生活环境的不同导





pdf下载网 http://www.i8788.com

致的结果。

人们对事物的理解不同，人生经历也各不相同，所以人们的思想不可能相同。换言之，就是任何人都不可能完全理解和采纳另一方的意见。这个时候，最好的方法就是向对方讲述你的经历，将对方带入到你的世界中，用你的思想去看问题。

心理咨询师这个行业一直备受青睐，其中一个原因就是他们能站在他人的立场上思考问题，为他人争取利益。他们通过创造临场感，让对方更好地看清自己，进而解决他人存在的心理问题。所以，如果你想要对方真正的走进你构思的情节中，一定要让他了解这个情节的大背景，以便于他能更快进入角色。



**三、正确的引导，不要让对方偏离这个场景**

然而，还存在着一个问题。即使处在了一个情节中，人们也会让故事按照自己的思考去发展。就像是看一部推理小说，在故事开始的时候，所有人都被作者带入了同一个情景中。在这个时候，人们固有的思想模式就会产生作用，同样的一个故事结构，人们心目中的结局是不一样的。

当然，这个时候，故事的构造者不能够直接揭开真相。最好的方法，就是设置一些小暗示，让人们自己去寻找答案。这样做的目的，也是为了保证人们不会因为自己思维的不同，而偏离构建的场景。

**四、让对方自己思考，下一步应该如何判断**

这一步是临场感的设计中最巧妙的一步。当人们走进这个场景中，并且走入了设置好的位置不会偏离之后，最重要的就是让人们自己去判断了。攻心计的巧妙之处就在于此，我将你带入到我想让你在的地方，而出口需要你自己去寻找。



pdf下载网 http://www.i8788.com

但是，答案是设计这个场景的人设计的。换句话说，也就是人们自己思考的结果，恰恰就是设计者自己思考的结果。不同的是，没有通过直白的方式让对方去采纳你的意见，而是通过身临其境的方法，让对方自己说出你想要他采纳的意见。陷入你构建的情节中的人，会按照你的指导一步步地做出判断，逐渐摒弃自己固有的判断和思维方式。

**五、适当的增加内容，让临场感体现得更真实**

想让临场感的感觉更真实，就要适当的添加一些内容，让故事看上去更立体。例如，加入一些人们平时可能遇到的情节，思考一般人们会如何行动，然后再做出情节的设计。在关键的地方，加入一些场景和虚拟的对话，让对方更有参与感。

除此之外，还有很多可以增加的内容，在此只需要记住一点，那就是增加的内容本身一定要足够真实，如此才能让整个情节都显得更逼真。如果有兴趣，你也可以创造一个临场感，将对方带入到你构思的情节中，看看会有什么意外的收获。



## 利用呼吸的深浅快慢，让对方跟你“同频率”

在我们所有人的认知范围内，呼吸就是生命的延续。但我们的一切动作，在 FBI 警员眼中就是一系列的破译密码。他们通过对这些密码进行破译，探知到他人的内心。



pdf下载网 http://www.i8788.com

用专业术语来讲，呼吸是指机体与外界环境之间进行气体交换的过程。人的呼吸过程包括三个互相联系的环节：外呼吸，包括肺通气和肺换气；气体在血液中的运输；内呼吸，指组织细胞与血液间的气体交换。

在平静的状态下，正常成人的呼吸为 6.4 ／秒，每次吸入和呼出的气体量大约为 500 毫升，称为潮气量。当人用力吸气，一直到无法再吸入，然后再用力呼气，一直到不能再呼出，这期间呼出的气体量称为肺活量。正常成人男子肺活量约为 3500~4000 毫升，女子约为 2500~3500 毫升。

FBI 特工埃里森认为，呼吸不仅仅是维持生命的一个活动，同时它也是和对方实现互动的一把钥匙。为什么这么说呢？埃里森做过一个实验，目的是通过控制呼吸的深浅，来让对方和自己同步。

埃里森从恐怖分子中，随机抽出了 50 个人进行测试。被测试的人身上都被装上了微型话筒，通过话筒，他们的呼吸声将被放大，并能够被他们听到。埃里森将他们放入到一个密闭的空间内，告诉他们要宣布某些事情。

但是埃里森并没有急着去宣布，他只是不停地喘息。这时，专家发现了一个现象，当埃里森加重自己的呼吸时，测试者的呼吸也会随之加重。而当埃里森呼吸缓和下来，测试者的呼吸也会变得平和很多。

埃里森结合了其他一些数据，得出结论：利用呼吸的深浅和快慢，可以控制恐怖分子的心理，让他们和自己达成心里共鸣。下面，就让埃里森来具体解释一下，他是如何利用呼吸的快慢深浅来让对方和自己同步的吧。

**一、加重你的呼吸，让对方与你一起严肃起来**



pdf下载网 http://www.i8788.com

什么情况下，我们的呼吸会加重呢？一般情况下，当我们遇到沉重的压力或者负担的时候，会本能地加重自己的呼吸。因为，当人们对外界的事物不确定的时候，会对外界产生一种恐惧心理。这时候他们的大脑会告诉他们，生存是最重要的事情。所以，人们会加重自己的呼吸，以此向外界汲取生存必需的空气和能量。

当形势千钧一发，非常紧急的时候，人们就会产生这种暂时缺氧的感觉。人们会不自觉地加重自己的呼吸。而这种行为，同样也能让对方进入到一种紧张的情绪中。你沉重的喘息仿佛在向对方传递一个信息：现在情况很危急，我们要严肃对待。

因此，当你想要对方严肃地面对问题时，可以尝试着加重自己的呼吸力度。心理学家表示，当一方加重呼吸的时候，对方会感觉到自己的呼吸范围在缩小。因为害怕自己得不到生存必需的氧气，人们就会不自觉地跟着另一方紧张起来。其实，导致他紧张和严肃的根本原因，并不是意识到情况的严重性，而是感受到自己受到了侵害。

**二、使你的呼吸平缓下来，一切进行得很顺利，对方可以畅所欲言**

与沉重的呼吸对应的，就是平缓的呼吸。在我们的生活中最常见的就是平和而稳定的呼吸。但埃里森认为，平缓的呼吸也有大学问。在与对方进行谈判或是建立友好关系的时候，要学会使自己的呼吸平缓下来。

很多人在和他人对话的时候，会因为紧张和怯懦而不停喘息。而这样的结果，会导致气氛变得更紧张。其实，当一方紧张不安的时候，另一方的心里也会恐惧。而当一方因为不安急促的呼吸时，对方也会受到影响，无法进行正常的沟通。



pdf下载网 http://www.i8788.com

因此，在和对方进行沟通的时候，要学会控制自己的呼吸。忘记暂时的恐惧和不安，只有自己的态度平缓，对方才能感到不那么拘谨。同时，当一方向另一方阐述自己的观点时，会留心注意对方的情绪变化。平缓的呼吸说明倾听者此时的心态是平和的，如此叙述者才敢畅所欲言地阐述自己的观点。

**三、加速你的呼吸，用急促呼吸调动对方的情绪，产生互动**

我们常常会心跳加速，这时候说明我们的心情很激动、很紧张，或者很心动。那么你知道呼吸加速说明什么吗？心理学家认为，人们在极度快乐和悲伤的时候，会出现急速呼吸的情况。

急速呼吸是因为剧烈波动的情绪而产生的，它很容易和加重的呼吸相混淆。加重的呼吸是因为外界突发的状况让自己感到不安，而加速的呼吸多是因为情感的剧烈波动，产生大喜或是大悲的情绪。因此，当你想与对方达成一致的时候，就可以通过加速自己的呼吸，让对方更快地进入到你的思想状态中。

对方会因为你的呼吸，而意识到此时你的心情非常波动，继而和你产生心理互动。就像我们常常看到的，当有人哭泣时，周围的人也会随之落泪。这个现象就是呼吸同频率产生的结果。当人们哭泣时，呼吸的节奏会因为心情的难过而加快，周围的人被他人的这种状态感染，也会变得悲伤起来。

埃里森为我们介绍了上述三种利用呼吸的变化，来和对方达到呼吸的“同频率”的方法。在生活中，我们要善于发现和利用我们自身的某些能力，以更好的让对方和自己保持一致。



pdf下载网 http://www.i8788.com

## 与陌生人接近的攻心策略

由于工作的性质，FBI 特工必须经常深入到各种各样的社会领域打探消息，获取情报。在调查中，他们并不能表露自己的真实身份，而是需要刻意地乔装一个身份。这样做不仅是为了融入那些群体，获得可靠确切的情报；也是出于自身安全的考虑。他们必须如此，恐怖分子可不是“省油的灯”，与他们打交道必须加倍小心才行。

FBI 特工需要不断以新的身份打入各种社会关系内部。与此同时，还必须不断接触陌生人，与他们建立联系。被 FBI 特工盯上的人，即使非常冷傲，不愿意接纳陌生人，他们也总是能找到与他们建立友谊的方式。

FBI 特工是如何同陌生人拉近距离的呢？他们有着属于自己的一套秘诀，即通过眼神。他们能够在三秒的对视时间里让对方对自己产生一定的认识，并产生愿意与自己交往的意向。

FBI 特工对此给出了进一步的解读：

第一秒，完全是一个巧合。因为你看别人的同时，别人也会看你，这种情况可以称之为偶然间的眼神碰撞。

第二秒，彼此往往会陷入回想和思考：“我认识吗？”潜意识里，无论是同性还是异性，如果这个人与你心中欣赏的类型比较符合或是相似，你就会想：“这个人我在哪里见过吗？”、“这个人对我有兴





pdf下载网 http://www.i8788.com

趣？”这种体会似乎是一个过程，实际上却是转瞬即逝，也就是一秒之内就可以完成。

第三秒，是对方最后的耐心。大多数情况下，在经历了前两秒的短暂却清晰的眼神接触后，都会以彼此的目光抽离为结束。因为你已经在前面得出判断：“我不认识。”、“我没见过。”

无论是从科学的角度来看，还是就人际交往的实际经验而言，想要快速地获得陌生人的信任，大概并不比中大奖更简单。因此，大多数人对于不断地结识陌生人并与他们产生联系会心生抗拒。

不过，FBI 特工约瑟夫在一项研究中发现，想要与陌生人做出进一步的沟通，或是立即得到陌生人的信任，第三秒是最为关键的一个环节。因为根据对人们交际的信任度进行的研究能够发现，在陌生人最初三秒的搭讪话语中，对方内心便已有定论，余下的时间不过是在进一步强化印象。并且，这种“这个人与自己无关”的想法，是可以通过你的积极反应来改变的。



与此同时，想要留住更多关注的眼神，通过刻意的表现是能够实现的。所谓积极的反应，可以包括：友善的微笑，主动搭讪，首先伸出友谊之手等。所谓的刻意表现，包括：投其所好，主动帮忙，热情赞美等。这表明在交际中，第一时间内吸引对方注意以及第一印象都是至关重要的。

是的，也许在日常生活中，当我们面对茫茫人海时，不管遇到什么人，总是会怀着毫不在意的目光擦肩而过，一脸漠然。你不关注他们，他们也不会记得你，彼此永远都是陌生人。然而对于FBI特工来说，这样的做法是绝不允许存在的，他们总是迫切地在陌生人中寻找可能的目标，因此，他们总是主动出击。



pdf下载网 http://www.i8788.com

约瑟夫用他的成功交际经验告诉我们：大多数情况下，当你首先友好地与他人交谈时，对方会保持平和友善的态度与你对谈。如果你想与对方打交道，这就是彼此熟悉的前提。

也许你会惊叹约瑟夫出色的交际能力，事实上，他们都接受了专业性的训练。集训中有一项叫做“三秒钟陌生人游戏”，其目的是帮助他们抛开面对陌生人时的冷漠和羞涩。

这是一种行之有效的练习方式，类似于时下最流行的相亲节目：想象一下，如果你站在舞台中央，独自面对24个陌生异性的挑剔眼光时，你能做到自信的与每个人进行眼神交流，并且准确地传递“我想结识你”的交往信号吗？

不要忘了，聚光灯下，你将无所遁形，一举一动都被大众审视，不容有失。也许在生活中，你可以对站在你身边的所有陌生人都不屑一顾，但是当你真的有机会站到这个灯光璀璨的舞台中央时，面对另一侧的24位异性，在你必须对自己做些改变、展现自我以博取她们的青睐时，你还会觉得只需要迈着自己的步子从她们身边经过就可以了吗？

约瑟夫通过训练经验认为，上述情况是不会发生的。在最初的时候，你会很快地察觉到自己所陷入的窘境：当你想要在陌生人面前表现的时候，天呐，你竟然缺乏这方面的经验。当你真正想做这件事情时，才发现自己根本没有底气，内心的慌乱犹如开水般沸腾。接下来，站在舞台中接受审视的人，通常都会因为即将面临被选择而出现压迫感。此种压迫感有别于纯粹的紧张，它能够帮助你在短时间内发现并去除令人厌恶的坏习惯，由此造成的惊心感受，以及面临被选择而需要的自信与勇气，它将会在很长一段时间内提醒并敦促你彻底改正。



pdf下载网 http://www.i8788.com

最后，当你通过一次次这样的锻炼充满自信的时候，你会发现自己在交际中的表现，远比你想象的要好。

## 给对方留下深刻印象的“迅速响应法”



什么样子的回应方式能够让他人快速记住自己呢？FBI特工凯利结合以往的经验得出结论：在与人交流时，迅速的做出响应，会让对方加深对自己的印象。

凯利是一个懂得快速响应对方的人。组织将凯利派到基地组织潜伏。不到一个月的时间，他就和底层的恐怖分子建立了良好的关系。凯利的影响力越来越大，连恐怖组织的头目都想要会一会他。

恐怖组织无人不知无人不晓的凯利是如何和人沟通的呢？不得不承认的一点是，凯利的脑袋的确比普通人转得更快些。每当他人说完一句话时，凯利总能快速响应对方。而且听上去一点差错也没有，的确是经过了认真地倾听得出的结论。

那么我们如何向凯利学习，做一个能快速响应的人呢？凯利的经验告诉我们，这个方法并不需要强大的记忆力或者反应能力，只要记住下列几点，就足可以让他人相信，你是一个可以快速响应他的人。每个人都渴望被重视，积极响应的人自然会给人留下更深刻的印象。

**快速地肯定**

生活中，我们都会这样认为，那些在你说完话后积极回应的人，



pdf下载网 http://www.i8788.com

就是倾听你话语最认真的人。而那些回应慢半拍的人，往往会再问你一句："刚才说什么了？""不好意思，我刚才没听清楚。"事实上，当对方说出此类慢半拍，而且试图掩饰自己走神的话语时，他刚才绝对没在听你说话。

对方有没有在听自己说话，其实诉说者自己是能够感受到的。因此，试图掩饰自己不认真的人，在诉说者的心里已经大打折扣了。而迅速响应的人他们激烈的回应和肯定的态度诉说者也是能够感受到的。人们都会青睐能够快速回应他们的人。

当你在倾听的时候，要给予他人快速的肯定。就算意见不和，也要先表扬和肯定他人的意见，然后再委婉地说出自己的想法。但是，肯定对方的速度一定要快，要在第一时间告诉对方，你在倾听他的意见。

**积极回应**

什么是积极回应呢？当对方发表完一个观点时，有效的和对方互动。专家经过研究发现，演讲者最愿意面对的就是和他有呼应的人。他会认为自己的话语得到了对方的重视，并且能在彼此的对话中不断充实自己的内容。

积极的回应对方会让对方感到非常高兴，认为你是他忠实的拥护者。因此，他也会更加愿意和你交流，了解你心里的想法。双方有效的沟通，是建立在彼此积极的互动之上的。在此基础上，不断的交流，双方也会增进感情，建立信任感。

积极的回应很简单，就是当对方结束一段话后，和对方交流自己的心得体会。最重要的就是把自己的感受告诉对方，彼此有一个言语的交流。与单纯的肯定对方不同，它要求你更多地融入自己的思想到里面，彼此达到心理的沟通。





pdf下载网 http://www.i8788.com

**点头示意你在听**

很多时候，我们都会觉得对方诉说的时间很长，一时间自己也凑不上话。这种时候，如何让对方知道自己在倾听，并且做出迅速的响应呢？其实，当对方说得很尽兴，而你又插不上嘴的时候，最好的方式就是微笑着点头示意。

当一个人说了很长时间后，他自己会有一种意识，他会很害怕自己的长篇大论让对方失去兴趣，可是自己又实在忍不住想要接着说下去。他往往会不时地注视对方的反应，如果对方表现得很疲惫，那么他心里就会很沮丧。但如果对方表现得很愉悦，并且不时点头示意，那么他会觉得自己找到了好的观众，下次聊天也会找这个人。



点头示意虽然没有过多的言语交流，但却传递给了对方一种信息：你很尊敬他，并且愿意倾听他的话语。对方会认为你是一个值得信赖的人，因为当他需要倾诉的时候，你一直都陪伴在身边。如此捧自己场的观众，对他的印象当然比他人深刻！

以上三点，就是凯利的迅速响应法。但我们同样需要注意的是，以下一系列的动作，它们可能也会让对方印象深刻，只不过是“负”印象分。

**1. 回应慢半拍**

“什么？”“啥？”“噢，那个啊”……这些词汇在心理学上被划分为社交上的“自动防卫句型”，其功用往往是填补由于自己没反应过来而造成的停顿时间，以及企图借此来掩饰和化解自己刚才没注意听而给对方带来的尴尬。

**2. 东张西望**

无论是旁边有人咳嗽，东西掉到地上的声音，还是远处传来的刹



pdf下载网 http://www.i8788.com

车声，可以说只有稍有动静，他们的视线就会马上转移。看起来似乎是随便什么事在他们看来都比你说的话有趣，事实确是如此，他们的确对你的话不感兴趣，甚至是对你所采取的方式不屑一顾。

**3. 不经意玩弄手边的东西**

有些人虽然是一副在听你说话的样子，但是他的手却一直不停在动，一会把玩手机，一会碰碰水杯，一会又用笔写起了字……这实际上意味着虽然他在极力地配合你，但是内心早已非常烦闷了，恨不得这场谈话能马上结束。

**4. 中途打岔并且转而说些不相干的话题**

有些人会在谈话中积极地和你互动，但奇怪的是，他们和你互动的话题往往与你正在说的差之千里，像是打岔一样，把话题转向了他们感兴趣的方面。比如，你才刚说到你买了某个品牌的家居用品，对方兴冲冲地说："不错啊。"然后还没等你具体说，他们就将话题自然而然地转移了："你有没有听到一个消息……"

所以说，快速的响应是一门技巧，如果想要对方对你印象深刻，一定要努力练习。



## 牵引注意力，与对方增加视线交流

专家在研究人类行为时发现，人类获得信息的80%来自视觉，10%来自听觉，剩下的10%则来自触觉、味觉等其他感觉。可见人



pdf下载网 http://www.i8788.com

们获得他人信息的主要来源是眼睛所看到的，人们的注意力也主要集中在自己看到的地方上。

我们不难发现，如果想要吸引对方的注意力，最便捷的方式就是吸引住他人的眼球。可是人的眼睛总是喜欢东张西望，喜欢看见不同的画面，很难长时间集中在一点上。而对方的视线一离开，他的注意力也会转移。

学校里的老师判别哪个学生认真听课，哪个学生走神了，就是通过眼神来判断的。如果学生的视线集中在自己身上，那么老师会认为此时这个学生正在认真地听自己讲课。如果学生东张西望，摇头晃脑，那么老师就会认为这个学生并没有认真听讲。

老师总是希望能够和学生有一个情感互动，对视就是情感互动的一种。因此我们总会发现，老师在上课过程中，为了重新拉回学生的注意力，可以说是煞费苦心。例如，不时地用粉笔敲打黑板提醒学生目视前方，在课件中添加生动的图片吸引学生的视线等等。

有很多种方法都是可以吸引回他人的注意力，让他人注意到自己。人的注意力一回来，就会认真倾听他人讲话。每个人都希望对方能够认真地倾听自己，而不是心猿意马。增加视线的交流，就是为了更好地判断出对方的注意力所在，以便不断地将对方的注意力拉回到自己的身上。

在正式场合中人们喜欢用图表和表格等形式来汇报资料，向对方展示自己的想法，因为这样子可以吸引他人的眼球。枯燥乏味的资料，通常会让人感觉兴趣全无，注意力自然也无法集中。

专家指出，人的注意力集中时间最多维持在四十分钟左右，超出了这个时间，人就会不由自主地将其转移，使大脑呼吸新鲜的空气，



pdf下载网 http://www.i8788.com

接受不同的信息。因此采用生动的资料展现形式，可以更好地吸引他人的注意力。

在进行讲解时，资料的引入必不可少。比起单调的语言阐述，生动的图片和形象的表格和图表更容易吸引大家的注意力，从而让他们理解讲话的内容。但是，在通过资料进行说明时，存在着一个问题，即是和对方的视线交流会明显减少。

某项心理实验发现，如果在两个人之间放置一张地图，让他们商量旅游计划，两个人对视的时间会从没有地图时的77%减少到6.4%。人们更热衷于视线所获取的信息。有了地图之后，两人交谈中的大部分时间都会盯着地图看。

而这个时候，不要只简单的和对方一起盯着地图看，要时不时地抬头，和对方有一个眼神的互动。为了取得对方的好感，应该尽可能地和对方进行视线交流。这样子对方就会知道你们交谈的重点不在地图上，而在彼此的互动上。

如果少了视线的交流，即使自己的观点传播出去，你也没能很好地推销自我。为了避免这个问题，你应该想办法将对方的注意力从资料上移开，转移到自己身上来，这种技巧被称作“牵引注意力”。这是由美国的心理学家迪比特·路易斯发现的。

比如，你正在让对方看一本你很钟爱的书，并且你希望对方能够和你有共识，在看书的时候能跟着你的思路走，那么你就应该拿出一枝笔，去指示你喜欢的文字或是你喜欢的内容。

当然，这个时候对方的注意力会集中在笔尖上。然后，你要慢慢地抬起笔，使对方的视线随着你的笔移动，渐渐地对方的视线就会离开小册子，跟着笔尖转到你的脸上。这个时候你就要给对方一个微笑，





pdf下载网 http://www.i8788.com

他自然就会明白你的意思。

使用这个技巧，不仅能向对方很好地阐述自己的观点，同时更重要的是让彼此有一个心灵的交流，让对方的注意力从物的上面一点点移动到人的上面来。从文字的内容一点点转到阐述文字内容的人的身上来。这样一来，对方也能够更好地了解你，了解你的想法。

在众人面前阐述自己的意见时，指示棒的使用非常重要。因为听众的视线总是集中在指示棒上，所以当表述要进行到高潮的时候，一定要将指示棒指向你自己。这样全体听众的视线就会离开商品，转移到你的身上。指挥棒就起到了一个牵引的作用。为了有效地控制对方的视线，请一定掌握控制“牵引注意力”的技巧。



## 冷读术——打开对方心门的钥匙

你曾经有过无法确定对方心思的经历吗？FBI特工经常要面对面无表情的恐怖分子，他们大多数都不愿意开口，即便是只言片语也少有。FBI特工会因此就放弃交流吗？答案是否定的。在这样的情景下，FBI特工会快速地大略了解嫌疑人的心理。

那么他们用什么方法来了解恐怖分子的心理呢？这就涉及了一个冷读术的概念。冷读术是通过人们的肢体和表情等冷动作来了解他人的思想。在社会中，人们越来越多的追求个人利益的最大化，而对他人的事情没有时间也没有精力去进行深入的了解。这个时候，就需要



pdf下载网 http://www.i8788.com

一些冷读术，去快速地了解对方，进而知道对方的性格和脾气，以更好地走进对方的内心世界。

FBI 特工哈利告诉我们，通过对方的动作可以更清晰地了解对方，知道他们的性格特点，尤其是从一个人的姿势中，更能了解一个人的心理动向，窥探出一个人的真实想法。不论是站姿还是走姿，每个人的姿势都不一样，各具特色。每一种姿势在常人的眼中似乎都是无意的，但是 FBI 特工却能够从这貌似随意的姿势中，解读出每种姿势透露出的不同心理状态和性格。以此来推断出该如何同他们交往，建立起良好的联系。

**一、站姿**

**1. 服从型**

这种姿势一般呈现为双手握于背后，自然站立或是两脚并拢。习惯于采取这种姿势的人大多在感情上比较急躁，不愿意接受爱情的长期考验。他们很少对别人说“不”，因此一般能够非常融洽地和别人相处。他们创新力和开拓精神欠缺，但却懂得勤恳工作。他们喜欢用赞美别人的方式讨得对方的欢心，容易对生活满足。

**2. 思考型**

这类人通常习惯双手插在裤兜里，不厌烦地重复着插进去又抽出来的动作，同时双脚自然站立。这样的人凡事喜欢三思而后行，依托计划行事。由于处事小心谨慎，因此他们在工作中缺乏灵活性和主动性。他们习惯在思索中构筑自己的梦想殿堂，但往往却经受不起现实中失败的打击，容易在逆境中消颓。

**3. 抑郁型**

这种姿势通常表现为一手托着另一只手臂的肘关节，一手托着下





pdf下载网 http://www.i8788.com

巴，同时两脚交叉并拢。他们工作起来十分投入，可以废寝忘食，可以冷落另一半，并且对自己的事业很有信心，是个不折不扣、名副其实的工作狂。与工作狂形象相矛盾的是，他们往往面部表情丰富，多愁善感，甚至可以说是有点喜怒无常。他们有爱心，有奉献精神，不会轻易向别人屈服。

**4. 攻击型**

习惯这种姿势的人常常两脚平行站立，将双手交叉抱于胸前。他们具有很强的叛逆性和强烈的攻击挑战意识。他们处事不愿意受到传统的束缚，而是喜欢独辟蹊径，大展拳脚。这类人通常具有较强的创造能力，并且能够充分将其发挥得淋漓尽致。他们并不比别人更聪明，但是他们更敢于在众人面前表现自己。

**5. 社会型**

这类人习惯将左手放在裤兜内，左脚在前，双脚自然站立。他们通常为人敦厚笃实，能够将人际关系处理得很协调。他们给人的第一印象大都是文质彬彬，并且在与人交往的过程中能够站在别人的立场上替别人着想。他们平常喜欢在安静的环境中与朋友聊天或是闲话。

**二、走姿**

**1. 行动急促式**

这种人给人的感觉很忙碌，似乎总是有忙不完的事情在等待着他们去处理。他们任何时候出现在别人面前，都显得疲惫不堪，非常忙碌。事实上，这是因为他们通常办事都会比较急躁，缺乏耐性，有的时候甚至会草率行事。因此，虽然他们办事非常迅速且有效率，但常常缺少必要的细致。他们的优点是精力充沛，遇事勇往直前，喜欢接受各





pdf下载网 http://www.i8788.com

种挑战。

**2. 内八字式**

这样的人常常显示出一副憨厚朴实的样子，实际上他们的内心却并不是这么泰然自若。他们习惯按部就班地处事，然而在突发事件面前往往会显得手足无措。他们在日常生活中习惯留意生活的细节，很容易跟着潮流走，但是却很难有所创新。他们通常只追求平淡的生活，而不愿意成为众人瞩目的焦点，因为那样会使他们浑身不自在。

**3. 摇摆不定式**

这种人容易被人理解为行为放荡，但事实上在他们内心往往怀有一种侠义之气。他们大都对人热情诚恳，处事无私坦荡，乐意帮助别人解决各种困难和问题。

**4. 昂首挺胸式**

这样的人习惯昂首挺胸大踏步地向前走。他们并不见得对自己非常有信心，但是总会于无形中向他人展示出一种较为强大的气场。他们的人际交往意识和欲望往往比较淡薄，凡事喜欢亲力亲为。他们逻辑思维清晰敏捷，考虑问题比较全面，但缺点是热衷于以自我为中心，没有坚强的毅力和容易羞怯。他们时刻使自己保持一种美好的形象，但却难以主动与人交往。虽然他们极富判断力和组织力，可惜却时常说得多做得少。

**5. 慢慢悠悠式**

这种平时走路经常慢悠悠的人大多比较随性，对待事情大都顺其自然，得过且过，对待自己更是放任自流，缺乏进取心。他们在生活中经常表现为游手好闲，不务正业，缺乏进取心。

FBI 特工哈利说，人类的姿势就像是一把钥匙，可以打开对方性





pdf下载网 http://www.i8788.com

格的大门。如果想要接近一个人，并建立良好的关系，前提要做到的就是了解他们的性格特点，对其进行全面地解读。





pdf下载网 http://www.i8788.com

[General Information]
书名=FBI教你学读心
作者=
页数=1000
SS号=
DX号=
出版日期=
出版社=

pdf下载网 http://www.i8788.com