良石/主编

FBI

小动作隐藏大秘密

谎言能够掩盖事实，但眼神、手势足以暴露真相

读懂隐秘的身体语言

识人，观心，透彻地认识自我，洞悉他人，营销高效的沟通术

THE HIDDEN MEANING BEHIND PEOPLE'S GESTURES AND EXPRESSIONS

教你控心术

美国FBI超强阅人术，让你第一时间看透对方

东北师范大学出版社
NORTHEAST NORMAL UNIVERSITY PRESS

pdf下载网 http://www.i8788.com

目 录 | Contents

第一章 掌控凶手心理：FBI破案的另类密码

第一节 不翼而飞的1000万美元 //002

第二节 控心术——FBI掌控他人心理的成长之路 //005

第二章 头部语言的破译

第一节 冷静的女间谍 //010

第二节 歪着脑袋的内在含意 //011

第三节 头低下者的心理 //012

第四节 跨国度的点头 //013

第五节 破解摇头的内在含意 //014

第六节 拍打头部的后悔心情 //016

第七节 谈话时摸头发的心理意识 //017

第八节 头部不太常见的身体语言 //018

第三章 识别眼睛透露出的信号

第一节 左顾右盼的妇人 //022

第二节 从目光中看出你的内心 //024

第三节 轻轻松松，目光识人 //025

第四节 什么样的眼神显示出你的屈服 //027

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五节　凝视穿透人心的力量 //029
第六节　眨眼有学问 //031
第七节　如何解读你的东张西望 //033
第八节　解读眼镜背后的你 //034
第九节　注视的时候请选择场合 //037
第十节　如何控制视线 //040
第十一节　销售人员不应采用的眼神 //041
第十二节　加州纵火案 //043

第四章　掌控手部传递的内在信息

第一节　颤抖的烟头 //046
第二节　识别搓手的心理信号 //050
第三节　识别双手攥在一起的内在信息 //051
第四节　破解指尖相碰的姿势透露的心理信号 //052
第五节　识别十指交叉的心理信号 //053
第六节　识别不同手势的含意 //055
第七节　看穿手的习惯性动作 //057
第八节　破解手掌的秘密 //059
第九节　看穿握手背后的心理信号 //061
第十节　关于握手，FBI 如是说 //066
第十一节　识别手臂背后隐藏的秘密 //069

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五章 不会撒谎的腿和脚

第一节 落选的海军少校 //078
第二节 识别交叉双腿的心理信号 //082
第三节 解读锁定脚踝的心理信号 //084
第四节 双腿抖动的信号 //085
第五节 解读二郎腿背后的心理密码 //086
第六节 快乐脚背后的内在含意 //089
第七节 转向脚背后的内在含意 //091
第八节 从坐姿中看穿对方的心理 //092
第九节 从站姿中透视人的个性 //096
第十节 由步伐识人 //101

第六章 破解大脑压力下的身体语言

第一节 破解身体的冻结反应 //110
第二节 破解身体的逃跑反应 //112
第三节 破解身体的战斗反应 //113
第四节 破解身体的模仿行为 //115
第五节 识别身体各部位的安慰行为 //119
第六节 识别摸头发时的心理暗示 //126
第七节 识别身体出汗的内心秘密 //127
第八节 识别心情焦虑时的动作语言 //128

pdf下载网 http://www.i8788.com

第七章 从习惯性动作中破解身体语言

第一节 潦草的笔迹 //134
第二节 从转笔行为上识破身体语言 //138
第三节 从香烟上看破身体语言 //140
第四节 从睡觉的方式识破身体语言 //147
第五节 从接打电话上看破你的身体语言 //150
第六节 从阅读习惯上看透你的内心 //154
第七节 从洗澡方式上看人 //156
第八节 从姿势和行为上看人 //158
第九节 从喝酒的习惯性动作上看人 //160
第十节 刷牙与就餐时的肢体暗示 //162

第八章 从其他行为举止中探视人的内心世界

第一节 从化妆方式上看透对方 //170
第二节 从衣着打扮上看透对方 //176
第三节 从结账习惯上识别对方的性格 //197
第四节 从购物习惯上看破对方的心理 //199
第五节 从选择礼物上看穿对方的心理 //200

第九章 如何把握谈话时的主动权

第一节 “强势的连续性提问”紧紧抓住话语的主动权 //204
第二节 矢口否认不是好策略，反而更为可疑 //208
第三节 恰当的表情和姿势帮您 hold 住整段对话 //212

pdf下载网 http://www.i8788.com

第十章 在日常生活中如何应用控心术

第一节 如何探知朋友之间的坦诚 //216
第二节 撒谎的推销员 //218
第三节 商业谈判中的谎言 //220
第四节 FBI 教你探查谎言的征兆 //223
第五节 恋爱中的身体语言，你读懂了吗 //226

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI



第一章

掌控凶手心理：FBI破案的另类密码

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节

不翼而飞的1 000万美元

1998年8月，美国一家著名的投资银行在不到一个月的时间里丢失了近1 000万美元的资产。该行在查看银行间业务往来后并没有发现任何异常，只好请FBI来协助调查。FBI调查时也没有发现异常的业务交易清单，于是他们怀疑银行的业务数据遭到了窜改。FBI请行长把该行所有负责资产管理的人都找了过来，并对他们一一进行询问，仍然没有得到有价值的线索。正当FBI一筹莫展之时，该行行长提供了一条信息：在半个月之前，一位叫做保尔·罗斯的银行数据库工程师对该行的数据系统进行了维护和升级。于是FBI找到了这位数据库工程师，并对他进行了询问。FBI认为他的疑点很多。首先，这位数据库工程师是唯一掌握银行数据库信息的人，并且在事发当天行长怎么也联系不上他。再者，这位工程师在面对FBI时经常表现出一种虚伪的笑，同时流露出对FBI的不满情绪和非常烦躁的一面。于是FBI对其进行了更加深入的调查和观察。通过观察，FBI认为，这位数据库工程师存在着很大的作案嫌疑。经过耐心的劝说，这名数据库工程师向FBI承认了他就是修改银行数据的那个幕后黑手，丢失的1 000万美元也是被他转移走的。

FBI能够从被调查人的音容笑貌中获取很多有价值的信息，并通过这些信息进一步分析出凶手的作案心理，以此作为破案的重要线索。这看似不可思议，但实际有着内在的神秘规律，能够使罪犯难逃恢恢法网。假如没

pdf下载网 http://www.i8788.com

有联邦探员对嫌疑人的心理秘密进行细致入微的分析，很多类似这种“不翼而飞的1 000万美元”的案件恐怕就永无真相大白的一天了。在FBI看来，笑容是人类与生俱来的一种非语言的心理行为，也是人类内心情感变化最直接的表达方式。

笑有很多种，有会心的笑，有诚挚的笑，有不怀好意的笑，有虚伪的笑，等等。每一种笑的背后都反映出这些人的内心世界。经过训练的FBI通过这些形式各异的笑，可以很直观地看出这些人内心世界的真实想法。喜欢开怀大笑的一般是性格比较开朗、心胸开阔的人；笑声非常高的是自以为是、想出风头的人；在与别人交谈过程中，喜欢用手来掩饰自己笑的，是一些言行比较谨慎、性格比较温婉的人；用鼻音来代替笑的人都是一些不尊重别人的人，与这些人相处的时候不会感觉到他们的真诚。上述案件中，工程师在面对FBI时表现出的虚伪的笑自然逃不过FBI探员们锐利的眼睛。正是对这些心理现象的认识和把握，FBI才能从那些看似毫无破绽的凶案现场发现不易察觉的蛛丝马迹，使那些看似毫无关系的嫌疑者最后不得不低头认罪。

FBI 在大众中早已经耳熟能详，但是FBI具体是什么职能单位，却没有多少人能够说得清。FBI不仅是美国联邦调查局的简称，也是联邦警察的简称，而且代表着联邦调查局坚持贯彻的信条——忠诚（Fidelity）、勇敢（Bravery）和正直（Integrity）。FBI运用控心术的方法破获了许多大案、要案，使FBI在国际和美国社会都占据着一个无法取代的位置。那么，使FBI获得巨大声誉的控心术究竟是什么呢?

控心术是FBI在分析案情过程中运用的一种分析方法，根据罪犯作案的手法、时间和地点，受害人的类型、数量等一些行为方式和因素，并结合犯罪心理学的理论，以推断犯人的个性、成长背景、职业、作案风格等，从而抓住罪犯。

pdf下载网 http://www.i8788.com

◇延伸阅读

控 心 术

提起控心术，我们就不能不提到20世纪发生在纽约的连环爆炸案。

时光倒退至20世纪50年代的纽约，事情是这样的：在这座繁华都市的很多角落都被人安置了许多炸弹。市民重伤事件频繁发生，社会治安也陷入到一片混乱之中。一个自称为F.P.的人声称对这些事件负责，同时他又不停地以各种方式向报社和警方挑衅，可惜当时的侦查手段落后，导致凶手逍遥法外长达16年之久。后来，警方得到了一位名叫James Brussels的曼哈顿犯罪精神病学家的帮助。在“二战”期间，James Brussels曾为美国军方做过大量的精神病研究工作。他凭借自己丰富的专业知识和已经发生的案件，在认真揣摩、分析罪犯的心理之后，最终得出了十一条关于这名炸弹疯子的分析结果。警方接受了James Brussels的建议，将他分析出来的结果通过广播、报纸和电视这些媒体展示给大众。在这些分析中，James Brussels还猜测出嫌疑人被警方抓捕时的衣着。凭借着James Brussels提供的这些分析，警方终于捕获了罪犯 George Metesky。人们惊奇地发现，Brussels的每一条分析都与罪犯的实际情况完全符合，甚至真的连穿着也一模一样。人们第一次凭借犯罪心理学知识取得了侦破的胜利，使得这种利用罪犯行为本身去描绘罪犯心理特征的方法成为现代刑侦手段中很关键的一个环节，为侦破和审讯提供了重要的帮助。

Brussels对犯罪嫌疑人的一系列分析采用了与一般的精神病医生正好相反的方法——普通的精神病医生是根据病人的心理特征预测他未来的行动，而Brussels则根据罪犯行为方式来逆推他的心理状态，进

pdf下载网 http://www.i8788.com

而推测其生活环境、职业、性格等。Brussels在案件侦破过程中运用了心理侧写的方式，即通过分析罪犯的心理从而能为之画像的技术。Brussels对心理侧写的成功尝试使心理侧写在FBI以后的侦破中得到广泛运用。

通常情形下，罪犯的潜意识中会存在着个人的喜好。在喜好性较强的案件中，可以结合案件进行交叉性排查，找出受害人之间的联系，运用心理侧写的方式推理判断犯罪者选择猎物的途径、方式，根据作案的方法进行对比、核对，从而找出犯罪嫌疑人或下一个可能的受害者。

第二节

控心术——FBI掌控他人心理的成长之路

自成立以来，FBI一直遵循着三条原则，即绝对的忠诚、勇敢的精神和正直的本性。在每位FBI成员的心中，这三条原则仿佛信条一般，成为激励他们奋发图强的动力。20世纪70年代起，控心术在侦查案件中的作用开始被FBI逐渐重视起来。有这样一句话以十分赞赏的态度肯定了FBI的办案效率，即："只要有FBI出现的地方，这个地方的犯罪活动就会立刻消失。"的确，FBI会在发生恐怖袭击或者犯罪活动的时候全力出击，不抓到罪犯

pdf下载网 http://www.i8788.com

誓不罢休。他们在调查取证的过程中，非常重视对犯罪现场细节方面的研究，也非常认真地研究犯罪者的犯罪动机。在FBI看来，无论是多么微不足道的细节，只要是有利于获取犯罪证据，就应仔细排查并作出判断。FBI的上司会告诉他们，犯罪者犯罪不会毫无原因。只有找到犯罪者最原始的犯罪动机，才能有效地预防类似案件的发生。

每名进入FBI的人都知道，他们成长的必经之路就是从对控心术的研究逐步开始并完善的。在对FBI成员日常的训练中，会把控心术作为一个非常重要的科目来学习，并会在学习过程中结合一些实际案例来对控心术加以详细说明，以便加深每名FBI成员对案件的印象，而且可以从中得到一些启发。

FBI非常重视每名成员对犯罪心理方面的认识和学习。联邦调查局局长在日常工作中会加强对每名FBI成员在控心术方面的培训，经常把一些有价值的案例作为培训的教材使用。在他们看来，这些案件是研究犯罪心理学最好的参考书，对这些案例的学习能够极大地提高每名FBI成员的实战经验，为他们有效地破获案件提供帮助。

FBI成员认为，每名犯罪者在犯罪的过程中一定会有犯罪动机。这些动机各式各样，有些人是对社会不满，有些人是对自身所处的环境存在一些抱怨，更有一些人是因为心理畸形，把犯罪当成一种常态。犯罪动机可谓纷繁复杂，单凭个人判断案件是很难有所进展的，对于犯罪者的犯罪动机也很难及时地察觉到。所以，关于犯罪控心术方面的研究也就成为FBI最首要的任务，这一任务是每名FBI成员都必须掌握的必选科目。FBI成员掌握了控心术方面的技能，就可以极大地提高他们办案的效率，并进一步挖掘犯罪者的犯罪动机，其他案件也可以通过个案的破获和犯罪侧写，获取一定的经验。这既提高了FBI 的办案水平，也为维护国家安全和国家利益作出了贡献。

pdf下载网 http://www.i8788.com

犯罪分子的犯罪行为和口供都可以使FBI推测出他们的犯罪动机。例如，FBI在审讯一名射杀政府人员的罪犯时，可从其面部表情发现问题。这名犯罪者的脸上一直写满了愤怒，但是他在长达四小时的审讯时间里不动声色。时间一分一秒地过去了，FBI却没能从这名罪犯口中得到任何有价值的信息。FBI从心理学的角度对这名犯罪者作了分析。FBI根据这名犯罪者脸上仇恨的表情猜想他可能与被杀的政府工作人员之一存在着不可化解的矛盾，而悲剧就从这一矛盾演化而来。在调查了犯罪者的身份之后，FBI得知此名犯罪者曾经是一名银行失业的职员，他希望能够得到政府的救济来偿还背负的高额房贷，但是政府内负责接待的工作人员一直推脱说没有合适的岗位给他。他不断地去找政府，期望政府能给他安排一份工作，但是这名政府工作人员所给的答案一直使他感到失望。这名犯罪分子在高额房贷的压力下终于失去了耐心，决定与政府工作人员进行谈判，可是谈判的结果令他大失所望，最后他在愤怒之下射杀了政府工作人员。

FBI剖析他的心理后很快地就明了了他的犯罪动机。后来，这名犯罪分子终于道出了犯罪的动机。他对政府和社会充满了绝望，而且他仇恨这名政府工作人员，并最终杀害了他。这刚好与FBI之前的推测完全一致。

FBI在办案过程中，凭借对犯罪者心理分析方面的研究，成功地破获了一个又一个的案件。从FBI多年来的发展看，对控心术的研究已经成为他们破获案件最重要的指导方法，这也是FBI不断发展并走向成熟的基石。

控心术是FBI通过犯罪分子的行为来分析犯罪分子的心理和犯罪动机，以打击和惩治犯罪，分析和预测出犯罪分子可能下一次出现的地方和犯罪活动的有力武器。其实，这种方法不仅适用于政府机关惩治犯罪的过程中，更是我们日常生活中不可或缺的一门实用技巧。我们可以用控心术的方法来了解和识破我们周围人的心理动态和真实想法，从而在谈判或日常交往中掌握先机，以使我们能够在合适的时机作出最准确的

pdf下载网 http://www.i8788.com

判断和决策。下面就请读者们一起跟随本书，学习和借鉴如何通过运用控心术的方法来判断和分析人们身体动作背后的真实想法，使生活变得更加美好。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI



第二章

头部语言的破译

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节
冷静的女间谍

1998年的一天，林肯·乔治和同事对一名法国女间谍进行调查。这名法国女间谍被捕后表现得异常冷静。乔治他们甚至做好了对这名女间谍进行长期调查的准备。据FBI总部传来的消息，这名法国女间谍利用微型摄像机拍摄到美国一个军事基地的秘密武器资料。为了能从女间谍口中得到有价值的信息，FBI连夜对她进行询问，女间谍辩称微型摄像机不是她的，对有关军事基地的事情也是矢口否认。FBI意识到他们遇到了难缠的对象，通过常规询问不可能得到他们想要的有价值的情报，于是暂时中断对这名法国女间谍的审讯。而后，FBI对摄像机和军事资料中残留下来的指纹信息进行了解析和比对，证实微型摄像机上残留的指纹就出于法国女间谍之手，于是再次对法国女间谍进行了审讯。法国女间谍开始时还想继续狡辩，但当FBI把微型摄像机中遗留的指纹信息呈现在她面前的时候，她把头歪到了一旁。FBI敏锐地注意到女间谍歪头的信号，从中得知这名法国女间谍的心理防线已经被击破，并开始表现出顺从的态度。果不其然，在接下来的询问中，这名法国女间谍没有继续狡辩，而是把窃取美国军事基地的计划全部交代出来。

FBI在日常调查的过程中，不仅能够从被调查者的言行举止和外在信息中察觉到被调查者潜意识里的想法，还能够从被调查者的头部动作中发现一些有价值的信息。这些信息代表的含意只有进行长期的学习、观察和分

pdf下载网 http://www.i8788.com

析才能够得出。要想抓住被调查人内心的变化情况，必须学习如何识破头部信息的密码，只有这样才可以获得有价值的信息。

头部动作是人们表达内心世界最直接的信号之一。人们在谈话过程中通过观察对方头部一些不经意的小动作，可以很清楚地了解到对方通过头部动作传递出的内心情感的变化。FBI认为，当人们抬头与人交谈的时候，会一直持续这样的交谈方式。但是如果头部抬得过高，通常给人一种有些高傲和轻浮的感觉，这样在与人交流的时候会给人带来一些糟糕的印象。

在现实生活中，FBI发现许多人会做以下这些动作，这些头部动作的背后往往蕴藏着丰富的信息。

第二节

歪着脑袋的内在含意

FBI认为，把头歪在一旁表明这个人默认了服从于对方。这是因为，把头歪在一旁的姿势不仅暴露出人们的喉咙和脖子等脆弱的部位，还会使人显得更加弱小和无攻击性，从而向别人传递一种顺从的态度。这样就容易使别人认为自己不会给对方带来危险，放松对这个人的警惕。这一姿势被身体语言学家认为是很有可能起源于婴儿把头靠在父母的肩膀和胸脯上休息的动作。一份研究报告指出，女性与男性在社会分工方面的不同使他们在歪头的态度上的表现也不相同。FBI认为，那些能力强、趾高气扬的女性中有超过半数以上的人会选择歪着头，因为这些人想获得其他人的帮助。

pdf下载网 http://www.i8788.com

像法国女间谍看到证据之后头歪在一边也表现出顺从和与警方合作的态度。

在日常生活中，女人们经常使用这个让她们看起来毫无威胁感并且非常温顺的姿势向心仪的男士表达对他的好感，因为她们明白，这样的姿势极具吸引力，大部分男人都无法抵抗。

另外，头部倾斜的姿势也是对对方所谈话题感兴趣的表现。人们在倾听得津津有味时就会不自觉地把头部歪向一边。

在你与别人进行交流的时候，如果发现对方歪着头，身体前倾，作出用手支撑脸部的思考手势，那就说明你的话题吸引了他。

第三节
头低下者的心理

FBI发现，低头、压低下巴的动作向人们传递出表示否定意见、审慎、具有攻击性或者不满的态度。通常情况下，人们低下头的时候往往会形成批判性的意见。在与人交谈的过程中，如果发现人们不注视你，而是把头低下来转移注意力，说明你表述的某些观点可能没有得到这个人的认可，这时要及时调整与这个人的谈话内容。FBI认为，把头低下还说明缺少自信。

在日常生活中，一些演说家和培训师经常会遇到这样的情况：当他们演说的时候，如果听众们大多都耷拉着头坐在椅子上，手臂交叉叠在胸

pdf下载网 http://www.i8788.com

前，这显示的是一种反对的态度或者沮丧的情绪。为了避免这种情况的出现，培训师就会采取一些必要措施，如转换话题，或者列举一些生动的例子，使台下的观众融入和参与到讨论的议题之中。当观众们抬起头来，这说明他们的态度有了积极的转变。

第四节
跨国度的点头

点头是一种跨越国度和文化的在世界范围内都通用的肢体语言，用来表示对某个人或某件事情的赞同。人们在点头的时候身体会略微向前倾，这说明了人们恭维的态度。这种情况非常有利于增进人们之间的交往。人们在交流时使用点头动作表示对其说话或谈话内容表示赞同。这样不仅会与谈话者进行有效沟通，还能使谈话者备受鼓舞，激发出谈话者更大的谈话欲望。当一个人谈及自己感兴趣的话题时，人们会不由自主地配合点头这一头部动作，说明此时两个人已经产生了共鸣，甚至有一种相见恨晚的感觉。

点头的频率也包含很多信息。FBI认为，在倾听谈话者说话的时候，缓慢的点头表示对谈话内容产生了极大的兴趣，也愿意继续倾听下去；但如果倾听者迅速地点头，向谈话者传递的信号则完全相反，迅速点头表示倾听者对谈话者的谈话内容感到枯燥和不耐烦，并希望谈话者中止正在进行的谈话。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI认为，点头的动作为人们的沟通打下了良好的基础，对改善人际关系也起到了非常关键的作用。FBI在办案的过程中会遇到形形色色的人，有些人能够积极配合FBI的工作，有些人对FBI存在一定的抵触，使得他们不愿与FBI好好合作。为了能有效地开展工作，FBI在与这些存在抵触情绪的人进行交谈的时候，都会认真地倾听他们遇到的问题，并配合有点头的动作。虽然这只是一个简单的小动作，却给了对方一个好印象，使这些人对FBI原有的不良印象被打破，并开始重新认识FBI。这为建立彼此之间的信任打下了良好的基础，也为以后有效地破案奠定了良好的基础。

第五节

破解摇头的内在含意

摇头是人们表达否定意义最直观的头部动作。人们在面对讨厌的人或者事情的时候，头经常会下意识地从一边转向另外一边，而且他们通常挂在嘴边的也是“我不喜欢这件事”、“我讨厌你这个人”等带有消极、否定意味的话语。从世界范围来看，摇头这一头部动作也同样具有通用性。

FBI认为，摇头很可能也是人类生来就有的众多动作之一。例如当婴儿吃饱以后就不再吮吸妈妈的奶头，如果妈妈以为婴儿没有吃饱而继续把奶头放到他们嘴里，婴儿就会把头扭向另外一边。这个动作是婴儿表达拒绝的信号，表明他已经吃饱了。

当有人赞同你的意见，并想极力表现出自己是真心实意的时候，你可

pdf下载网 http://www.i8788.com

以注意看他说话时是否有摇头动作。如果对方对你一边说着“你的主意听起来很不错”或者“我非常赞同你的看法”，又或者是“我们一定会合作愉快”，同时又一边摇着头。那么不管他的话语听起来多么真诚，摇头的动作都反映出他内心的否定态度。

在发生于美国加州的一起军火走私案中，FBI就是通过头部动作信息来找出有价值的线索的。一名走私军火的不法商人被FBI抓获。从掌握的资料来看，这名走私军火的商人是意大利人。FBI调取了他的个人档案后，发现他与一个国际性的走私团伙有着非常密切的关系。为了捕获这个国际性的走私集团，FBI故意把事先锁定的走私分子的照片拿到这名走私商人的面前，让这名商人指认。这名走私商人看到这些照片后，连忙摇头，声称他们绝对不是走私军火的人。FBI对他进行了询问。当被问及这名走私商人有没有其他同伙的时候，这名犯罪分子矢口否认有其他同伙。FBI通过这名走私商人不正常的摇头动作得知这名走私商人在说谎，照片中的人全部是他的同伙。就这样，FBI通过这名走私分子摇头的动作，顺利抓获其他走私分子，并最终端掉了这个国际性走私集团。

世界上一些国家和地区还会用仰头这样的头部动作来表达对人或事情的否定态度。在希腊和土耳其等国家，人们习惯用仰头的方式来表达否定态度。当他们听到与自己想法相反的意见时，他们会挺起胸把头向后仰，通过这样的方式来表达他们对这件事的否定。在其他一些地区，如新西兰北部一些地区，人们也会采用这样的方式来表达自己的态度，不过他们仰头的动作不是表达否定而是表达肯定的态度。

当然，不同的仰头动作还有其他含意。头部猛然向上抬起然后恢复常态，通常表示“我很惊讶竟在此时此地与你相遇”。此类动作经常会出现在彼此相遇不久还不十分亲近的时候，头部上扬表达吃惊的反应。当两位熟识的好友因为距离较远而无法交谈，此时此刻，头部猛然向上抬起是最

pdf下载网 http://www.i8788.com

合适不过的动作了。有时候，当某人突然间把头部不自觉地仰起来，这可能是他因为明白了某件事情而惊叹："哦，原来是这样的！"

第六节
拍打头部的后悔心情

拍打头部的动作多数情况下表达的意义是在向对方表示懊悔和自我谴责。如果你正在问他："上次我对你说的事情你办了吗？"对方如果有这个动作的话，此时你不用再问，他也不用再回答，你就能猜到你上次交代的事情他肯定是不曾放在心上。

假如你的某个朋友对你作出这样的动作，而他拍打的地方又刚好是脑后部，表示他千方百计想与你做朋友，也可能是想利用你某些方面为他带来利益。当然，他对事业的执著和开拓，尤其是他对新生事物的学习精神等很多方面的优点也值得你去交往和结识。

时常拍打前额的人绝大多数是直肠直肚的人。他们性格率直，敢作敢为，富有怜悯心。在耍心眼方面，无论你如何认真教他都难以学会。因此，如果你想了解一些秘密的话，这种人是最佳人选。但这并不说明他是一个不值得信赖的朋友，相反，他很愿意为别人帮忙，替别人着想。这种人要是在某些方面冒犯你的话，你一定要相信，他们绝不是有意而为。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第七节

谈话时摸头发的心理意识

在谈话或面对面坐着时，有的人总要时不时地摸一摸头发，好似希望引起你对他发型的兴趣。其实不然，其实这种人就算独自一人在家，同样会隔几分钟就不由自主地“检查”一下头发上是不是沾了某些不好的东西。

在与他人交谈时喜欢摸头发的人大多性格鲜明，至情至性，明辨是非，特别嫉恶如仇。倘若公交汽车上有小偷，而乘客都是这种人的话，那么这名小偷一定会被当场打个半死。

这一类人对生活的热情通常来自追求事业的过程。像他们这种人，喜欢冒险和拼搏，是不会将事情的结局看得那么重要的。他在某件事情失败后总是这样自我安慰：“去干了，努力了，虽然失败了，但我问心无愧。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

第八节

头部不太常见的身体语言

头部的动作和姿势多种多样，表达的含意也十分丰富。除了以上几种，我们再介绍几种不太常见的头部姿势和动作，希望大家结合具体环境来解读。

使劲将头摆向一侧，再恢复到初始位置。这是有距离的摇头，一样是表达“不”的信号。头部倾斜向一边是表达友好的一种信号，就好比在与路人打招呼时一样，传递的信息是：“我和你保持这样的关系就可以了。”

摇晃头部。常用来表达惊诧等情绪。这是一种本能的反应，通常是人们得到的消息太过不同寻常，怀疑自己是不是在白日做梦，摇晃头部是为了确信自己身处现实而非梦境。此外，说谎者在撒谎时本能地想克制住出现摆头这样的动作，也会在不经意间作出晃动头部的动作。

头部僵直。这种姿势表明这个人不惧怕、不畏惧，有强大的内心。甚至有东西在身边发出巨大声响都不会大惊小怪，有时也是内心无聊的表现。

头部向前伸。这样的动作可能包括爱或恨两种极端意义。爱的意义是指：两个处于相恋状态的人头部向前延伸，专注而深情地凝视彼此的眼睛；恨的意义则是指：两个人面对面怒目而视，伸长脖子，传达给对方的意思是丝毫不畏惧的气势。此外，第三种情况是指：在想吸引别人注意力的时候，人们会把头部向前延伸，生怕障碍物的阻隔而失去被关注的机会。

pdf下载网 http://www.i8788.com

突然低头隐藏脸部。此动作表示谦卑和害羞。在心有歹意的时候，把头低下具有迥然不同的含意，这暗示头部遇到紧急的负担。遇到这种情况，最显著的差异不是眼睛随着脸部低垂，而是向前死死盯视着敌人。

头部后仰。这是非常自信之人或势利小人经常使用的一种姿态。一个人将头部后仰的情绪存在着一系列变化过程，包括从沾沾自喜、桀骜不驯到自认优越而存心对抗的心理过程。基本上，这种姿态不是温顺的仰视，而是针尖对麦芒的对视。

FBI认为，虽然外在的环境复杂多变，但人们的身体语言是遵循一定规律的。尤其是头部的动作，即使再狡猾的犯罪分子，FBI也能够从他的头部细微动作中发现一些潜在的问题。虽然头部动作传达的信息不能作为办案的唯一标准，但是可以为办案带来意想不到的帮助。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI



第三章

识别眼睛透露出的信号

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节

左顾右盼的妇人

1997年的一天，华盛顿的一条金融街上像往常一样热闹，这里聚集了很多全世界著名的金融机构和证券公司。这天，一名负责巡查该地区的FBI在例行巡查的时候，在一家银行的门口发现一名头戴围巾的中年妇女正在左顾右盼，FBI以为这名妇女在寻找某个人。就在此时，中年妇女放开脚步，向银行的运钞车走了过去。这家银行是当地最大的银行，往来资金数额非常巨大，但是这里的治安情况一直很糟糕，经常会发生一些持枪抢劫运钞车的事情。此时，这名FBI提高了警惕，悄悄躲进了一家临街的商铺中，仔细观察这名中年妇女。她不像其他路人一样急着赶路，眼睛总是盯着停放在银行门口不远处的运钞车，眼神中还流露出一种紧张和恐惧的神情，并来回从运钞车的旁边经过。这名FBI由此判断，中年妇女想抢劫银行的运钞车。于是趁她不注意，FBI悄悄地接近了这名中年妇女。此时的中年妇女完全没有感觉到FBI正在悄悄接近。当她戴上手套准备从口袋中掏出手枪的时候，FBI一个箭步冲了过去，将中年妇女打倒在地。经过对这名中年妇女的审讯，FBI得知她是一名来自外国的恐怖分子，她所在的恐怖组织经常在美国和欧洲等一些发达国家对银行运钞车进行抢劫。据不完全统计，在不到三年的时间里，中年妇女所在的恐怖组织先后共抢劫了48家银行的运钞车，而每次都成功得手。FBI通过调查还得知，这个恐怖组织还与美国一个黑帮组织有紧密的联系。于是在多方的配合下，FBI找到并破获了美国的这个黑帮组织。

pdf下载网 http://www.i8788.com

试想，如果不是FBI具有通过犯罪分子眼睛的变化而洞察他们内心思想变化的本领，就不可能及时有效地对这个恐怖组织实行打击。由此可见，观察眼神的变化也是FBI挖掘出他人内心深处蕴藏的非语言行为的重要手段。

眼睛中蕴藏着海量的非语言信息。观察眼睛中蕴藏的秘密是FBI在实际工作中观察被调查者的一种非常有效的方式。FBI能够从被调查者的眼神变化中迅速读懂他们内心的真实想法。FBI认为，一个人可以撒谎，但是他在撒谎的时候眼睛会无意识地泄露他们的话是否足够真实可信。经验丰富的FBI就是熟练运用这一手段的高手。

眼睛是心灵的窗户。人们的眼睛变化能传递出大量有价值的信息。与其他器官不同，眼部动作的敏感性和反射性相当强，而这些信息对FBI来说显得尤其重要。FBI就是通过观察这两扇窗户，揣摩或感知被调查者的情感或真实意图的。当人们遭遇一些突如其来的事件时，第一反应往往是不知所措，此时他们的瞳孔会放大，并反复收缩。FBI可以根据这个特点对犯罪分子进行一些心理上的分析、判断，从中发现他们存在的问题。一旦人们对这些外在信息作出反馈，或者对它们作出消极的认知，他们的瞳孔会表现出很明显的反复收缩的样子。通过瞳孔反复收缩，他们能够精确地将面前的一切聚焦到眼前。同样，FBI也可以通过犯罪嫌疑人眼神的变化找出他们想要的信息。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节

从目光中看出你的内心

人们的目光多种多样，有神秘的目光，有冷酷的目光，有快乐的目光，也有敏锐的目光，等等。眼睛可以传递出大量的信息。随着对身体语言研究的深入，FBI逐渐发现，人们通过目光传递的信号是最有价值和最为准确的。

有的人不愿意让别人看到他的目光，不想让人从他的眼睛里发现出内心的秘密，所以他们在交际中喜欢戴太阳镜，哪怕是在室内或者阴影下也不愿意摘下眼镜。

FBI认为，人们之所以在面对面的交谈中，目光大部分时间都停留在对方的脸上，并且大多数时候都看着对方的眼睛，就是因为透过眼睛可以传递准确的信息。只有两个人的目光彼此相交时才真正形成了沟通和交流的基础。有些人总是喜欢戴着深色眼镜与人交往，造成谈话双方的目光不能同等接触，使得彼此之间形成了一些隔膜和不悦。因此，FBI也提醒人们，在进行商务谈判时切忌不能戴墨镜，因为这会使对方认为你在借着镜片企图掩饰什么。

那么摘掉眼镜后，我们能从对方的目光获得什么秘密呢？

人的目光随时都有不同，这种不同反映出不同的心理。一般来说，平视代表庄重，斜视表示鄙夷，仰视代表思考，俯视表示羞涩。一个人在回忆某个画面的时候，会将目光投向左上方；当他在心中自言自语、举棋不定的时候，会将目光投向左下方；当他在回忆某个声音的时候，会将目光

pdf下载网 http://www.i8788.com

投向右上方；当他在回味某种感觉的时候，则会将目光转向右下方。

FBI为我们设想了这样一个情景：一位女士回味与男友在一起的幸福恋爱史的时候，会将目光转向右下方；而当她话锋一转谈论与男友在一起的某件事的时候，她的目光就会上移；如果她回忆起与男友在一起的画面，那么目光就会移向左上方；如果是在回忆一起听到的声音，则会看着右上方："唉，真怀念当初的日子！"当她在心中默念这句话的时候，那么你就会发现她的眼睛转向了左下方。

可见，只要细心观察，我们就能解读对方目光中的秘密。

第三节

轻轻松松，目光识人

通过目光识别别人的内心，最重要的是要读懂不同视线的含意。以下是FBI在多年犯罪调查以及对生活中各种情景下人们视线进行观察和研究后得出的结论，值得我们了解：

视线朝下是懦弱的象征。视线向下看或者当接触到其他人的目光时不敢直视，而是极力避免四目接触。这样的行为通常是面对社会地位比自己高或者对方气势逼人时表现出来的现象。人们在交谈时大都会产生一种紧张感，视线会不由自主地选择朝下或移开。

如果你仔细观察，在这种场合，这样的人身体的四肢都处在不自在、不协调的紧张状态。FBI指出，这样的人大多性格内向，不善于交往和表达。

pdf下载网 http://www.i8788.com

视线左右漂移暗含拒绝。当对方眼神时不时地向左右漂移，往往是一种具有排斥心理含意的表现，表明潜意识中对他人没有好感。例如：当一男子主动与某女子聊天说话，该女子却将视线向左或向右漂移，这个小小的下意识的动作很清晰地透露出：该女子对这名搭讪者没有什么好感，甚至可能感到不耐烦。

凝视某点不动是敌对的暗示。死死地盯住某一点凝视不动，这样的眼神往往会给对方带来一定的心理压力。这种人在面对敌视已久的对象，或者受到了沉重的打击时，往往会作出这种动作。他也许还没有意识到他那笔直的视线已经向别人暗示了一切。

焦点模糊是情绪起伏不定的表现。当一个人心神不定、神思恍惚或精神混乱的时候，眼神常常会显得呆滞茫然。对旁人的谈话毫不关心，沉浸在自己世界中的人也会出现这种呆板的眼神。

向上的视线是自信的显现。谈话时视线略微上扬的人通常对自己的地位或能力充满自信，性格也属于外向而强悍的类型。视线上扬的人多见于公司高层管理人员、官员，政治家在各种公共场合抛头露面时也经常会表现出这种视线，这已经成为他们典型的职业特征之一。

FBI认为，在谈话的过程中应该采取以下两种适宜的注视方式。

合适的注视时间。一般而言，在我们与人谈话时，最佳的注视时间应该保持在谈话时间的一半左右。注视对方的时间如果超过这一范围，说明我们对对方本人比对方的话更感兴趣；低于这一范围，说明对二者都无所谓。交谈时的眼神要表现得灵活自然，然后根据实际情况适当把握。如果谈话对象只是普通朋友，那么最好不要长时间凝视对方，否则会使对方产生不适感，甚至可能产生被侵犯的感觉。

适宜的视线方向。谈话时，我们的眼睛应该注视着对方，但注视的部位不能随心而定，需要根据我们与对方关系的亲疏程度来把握。我们在

pdf下载网 http://www.i8788.com

生意、谈判、商务等场合中，眼睛应该注视双眼和前额中心之间的三角部位。当你的视线停留在这个小小的三角部位时，你的神态看上去是认真而严肃的，你给对方的感觉是真诚而热情的。当然，这样做也会使你很好地把握住谈话的控制权和主导权。

第四节

什么样的眼神显示出你的屈服

FBI通过调查研究发现，人们为了避免攻击和辱骂，通常采取的眼睛语言就是转移目光。例如，人们遇到穷凶极恶的犯罪分子时，往往不与其目光接触，而是转移视线，看向别处。

转移目光的动作是一种屈从的表示。有研究表明，当人们遭遇到潜伏的胁迫和危险时，受到刺激的神经会使人们产生强烈的自我保护欲望，从而尽可能地紧缩全身，如耸起肩膀，把手臂紧贴在身体两侧，蜷曲着双腿并把脚踝扣住桌腿，以顺从的目光转向一旁，下巴以保护喉咙的方式贴近前胸。被攻击者表现出来的柔弱无助的姿态会使他们免遭厄运。这种自我保护的示弱姿态从某种程度来说消解了攻击者的强大力量。攻击者面对这些显示出屈服的姿势时，他们的大脑会本能地发出“停止进攻”的命令。例如，感受到威胁的弱小猩猩会把身体缩成一团，使自己显得更加瘦弱，以此来避免自己遭受攻击。

对于人类来说，为了逃避支配性人物带来的压力，我们会不由自主地

pdf下载网 http://www.i8788.com

转移目光，这是面对强势危险时的一个有效的自我保护的方法。有时候，我们面对的是大占上风的人，这时我们最好不要迎难而上。对这些我们“惹不起的人”，你会发现，转移视线才是我们的第一选择，也是最明智的选择。例如，你在工作上出错的时候，可以采用上面说的姿势来博取上司的同情，使自己免遭责骂。FBI一项有趣的实验表明，当两个人处于对视的情况下时，他们的视线就被锁在了一起。如果两个社会地位平等的人目光交汇，那么先移开目光的人通常就是屈服的人，而那个不移开目光的人则会更加具有影响力，也更加健谈。有些时候，目光交汇，互相凝视，可以被认为是双方目光的角力，更有力量的人往往会在这一过程中胜出。例如，地位较低的员工在电梯中遇到老板，通常会在短暂的目光接触后率先移开目光。不过FBI也提醒我们，如果是在街头遭遇匪徒攻击，轻易屈服的姿态反而会起到适得其反的效果。如果你因为在街上遇到一伙小混混而表现出害怕的话，那么你会更容易被攻击。但是如果你充分地显示出自我保护能力，昂首挺胸、目不斜视、大步前行且手臂和双腿保持较大的动作幅度的话，反而会使那些小混混惧怕你，不敢轻易攻击你。此外与转移视线类似，眼睛的一些其他动作也会表现出一种屈从的心理状态，最常见的就是眼睛低垂，让下垂的眼皮遮住自己的视线。还有飞快地将眼睛从一边移向另一边，头部却不移动。这个眼睛穿梭的动作也是一种屈从性的表现。

对于屈从性的眼睛语言来说，眉毛也是一个不可忽视的组成部分。我们在发出屈从性的视觉语言信号的时候，虽然眼睛是最主要的参与者，但是眉毛的介入会使其更加明显。

正如压低眉毛是为了向别人表示自己的威严，使其看上去更加具有攻击性一样。将眉毛抬高而眼睛不动表现的意义恰恰相反，这是一种屈从性的身体语言。不过，人类具有丰富的身体语言，有时也许仅仅是微小的差别都会表现出截然不同的含意。如果在抬高眉毛的同时将眼睛微微闭上，

pdf下载网 http://www.i8788.com

那么就完全不是在表达屈从，而是一种桀骜不驯的表现了。它与屈从性的抬高眉毛相比，区别仅仅在于一个是保持眼睛基本不动，而另一个要将眼睛微微闭上。

第五节

凝视穿透人心的力量

FBI认为，不同的凝视具有不同的作用。凝视对方会在洽谈、磋商、谈判等场合给对方一种严肃、认真的感觉。在各种社交场合，我们也应该采取凝视的注视方式，凝视的范围在对方双眼与唇心之间的三角部位。亲密的凝视所看的位置是在对方双眼到胸口之间，是亲人之间、恋人之间、家庭成员之间使用的凝视方式。

社交场合的凝视行为。在交际过程中，人们凝视的目光往往集中在以双眼和嘴巴为顶点的三角区。你可以利用这样的凝视在社交中制造良好的氛围，还会使你在与人洽谈、合作的时候，显得更有诚意，也更严肃和认真。

恋人之间的凝视。恋人之间凝视的目光集中在对方双眼和胸部之间的部位，这样会使男女双方产生一种温馨的感觉。在任何国家，凝视都是男女在一见钟情时相互吸引的表现。无论生活习惯和文化环境有多大的差异，全世界任何国家的恋人们都会通过相互凝视来表达浓情爱意。

非常情况下的凝视行为。在一家公司的动员大会上，如果你仔细观察

pdf下载网 http://www.i8788.com

就会发现，主管们在慎重地宣布该公司的某项重大战略之前，总会先凝视下属，短暂的停留后才会开始进入正题。当人们在作出某项重要决定之前往往也会有这个动作。

威严的凝视。如果你的眼睛看起来显得温和柔弱或者懦弱无力，FBI建议你练习威严的凝视，来使自己更具备威严的感觉。如果有人要来攻击你，不要胆怯地闭上眼睛，勇敢地睁大眼睛直视攻击者，不要眨眼，牢牢地盯住他，视线尽可能地集中在他的眼睛上，并把眼皮略微压低，这时你在对方的眼中将会显得威严而不可侵犯。凶猛的肉食动物在攻击猎物时发出的目光便是如此，它的威慑力不言而喻。施瓦辛格在电影《终结者》中就是用这种威严的凝视把恐惧的情绪注入那些妄想控制人类的智能机器人的心中。在你觉得受到外人威胁的时候，你可以通过先转动眼球，左右移动，然后用目光带动头部的转移这样的方式来扫视他们，这会使他们感受到恐惧。在你用目光在对方身上扫视的时候，一定要记住肩部不要随之移动。

一般情况下，我们不应经常使用威严凝视这个动作。我们只有在恰当的时候，选定凝视对象和凝视方法，才会给人留下有礼貌的印象，既不给人压力，又不使人感到你软弱可欺。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六节

眨眼有学问

眨眼是一种快速的闭眼运动。通常情况下，人们的眼睛每分钟眨6至8次，人们通过其中每次眼睛闭上的1/10秒，均匀地将泪水分布在角膜和结膜上，以此来保证它们的湿润。眨眼里一种非常迅速的闭眼动作，就像我们睡觉时一样。眨眼的时候，我们的眼球向上转动，暂时不看东西，能使我们眼睛的肌肉和视网膜得到短暂的休息。眨眼的用处很多，医生可以根据病人眨眼动作的存在或消失来判断其昏迷的深浅度，甚至有助于其诊断病人颅内的某种肿瘤。

事实上，“不自主运动”是在没有外界刺激的情况下，不知不觉地作出眨眼的动作。另外还有一种保护性的眨眼动作——“角膜反应”。眼睛在被外界物体刺激角膜，或有人恐吓你，或耀眼的光束从眼前闪过时，眼睛会在极短的时间内经历复杂的神经传导过程，作出眨眼这种快速的反应，以保护眼睛免受外界的伤害。

眨眼也是一种很重要的身体语言。眨眼与心情存在着很多联系。通过紫外线摄像机的检测，我们可以发现肌肉和神经在眼角周边的感应。研究表明，眨眼的次数和时间往往取决于当时的心理状态。科学家还发现，眨眼频率、持续时间长短与人们从事的工作紧密相关。如绘画时眨眼频率较低，疲劳、休息时眨眼次数会减少，心烦意乱时眨眼次数会增加，气愤时眨眼次数会增加，接受指令的直升机飞行员比地面的指挥员眨眼次数要多一些。当工作要求记忆时，记忆难度越大，眨眼的频率越高，眨眼的间隔

pdf下载网 http://www.i8788.com

时间也就更长。眨眼是一种具有波及性和传染性的人体机能反应。如果一个人因为眼睛疲劳、焦虑不安或精神压力而不由自主地眨眼，这种动作会在无形中影响到周围的人，其他人的眨眼次数也会随着他的不断眨眼而增加，从而在心理上也出现紧张的感受。这就要求我们在众人面前讲话时一定要正常地眨眼，以便在他人面前显得端庄自如。

人类频繁眨眼睛很大的可能是因为正处于较大的压力下或者正在说谎。闭眼的时间延长则可能是因为人们看懂了不想看到的人或事。如果一个人觉得已经无法再忍受与另外一个人纠缠的时候，他的大脑会试图阻止眼前的人进入自己的视线。所以，他在眨眼的时候，会延长闭眼的时间，以此来使那个人从自己的眼前消失。如果他一直紧闭双眼，这无疑表明在他的脑袋里早已经忽略你的存在了。有的人会用延长眨眼的间隔或者头部后仰给人一段时间的凝视，来表明自己的自高自大。通常这种姿态是用来表达蔑视的态度。如果人们在应该受到重视时遭遇冷落，那么他们也会通过这一动作来表达自己的不满。不过通常情况下，西方特别是英语国家里自认属于上流社会的人，经常会作出这种延长眨眼间隔的身体语言。因此，我们应该学着去读懂一个人眨眼的含意。如果在你与对方交谈的过程中，对方眨眼的频率变得缓慢，那就意味着你的表现不够精彩，需要采取新的策略来激发对方对你的兴趣。如果你不经意间发现与你交谈的人不仅断断续续地眨着眼睛，还渐渐进入梦乡打起了呼噜，这时你就应该停止谈话，因为你已经清楚地知道你们的这次交谈是一次完全失败的沟通。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第七节

如何解读你的东张西望

当人们的目光四处张望时，我们通常认为这个人正在观察四周的事物，但实际上这也有可能是大脑正在搜寻逃跑的路线。这与动物在发觉危险信号后抬起头来向四周张望有相似性。

心理学家指出，东张西望的神情是人们对于当前的事物或人缺乏安全感的表现。例如，当你本能地想要看别的地方，眼睛不自觉地东张西望时，说明你讨厌正在与你说话的人，渴望摆脱这次谈话。

FBI发现，我们很难信任一个总是东张西望，谈话时不看对方眼睛的人。曾经有一位初出茅庐的政治家，在接受电视采访的时候，总是因为不是很有信心，所以在上电视节目时，眼睛总会不自主地东张西望，在采访者与摄像机之间游移不定。他的表现使他的形象在荧屏上大打折扣，声望也随之跌落。根据他的情况，FBI为他提供了集中目光的培训方案。FBI建议他在接受采访时，把目光都集中在采访者身上，不去理会摄像机的存在。这位政治家因为这一训练大大提高了自己的支持率。当大多数人都明白了东张西望是对谈话失去了兴趣的表现，会使对方感觉到自己有逃跑的渴望之后，我们往往会更专注地看着这个讨厌的谈话对象，这种伪装表现出“真诚”，与真正意义上的感兴趣也是有很大差别的。这时候连你自己都能感受到自己的微笑是干巴巴的，那么的不自然。你的这种伪装的身体语言又怎么能够欺骗高明的观察者呢？

由此可见，在我们读懂了东张西望这种消极的身体语言之后，既要通

pdf下载网 http://www.i8788.com

过它来读人，也要在交往、沟通的过程中避免自身的这种眼神，最好的办法就是寻找与对方共同感兴趣的话题。

第八节 解读眼镜背后的你

身体语言还包括人们利用所有人工制造的佩戴物作出一些掩饰自己内心想法的动作。与眼睛关系最为密切的佩戴物非眼镜莫属。下面让我们一起来破译与眼镜有关的身体语言。

简易的镜框使你看起来聪颖和真挚。如果你是佩戴眼镜的人，其他人往往会因为这副眼镜而认为你更加勤奋、聪明，特别是在你们的会面之初。戴眼镜的人总会给人一种文质彬彬和学识渊博的印象。据有关的测试结果显示，人们的智商指数会在佩戴眼镜之后提高14点。由此可见，我们说眼镜能使你看起来更加聪明是有一定道理的。不过，眼镜带来的这种神奇功效只能持续不超过五分钟。

不同款式的眼镜代表的含意也有所不同。FBI曾用一些人的脸部照片配以各式眼镜做过试验。结果表明，在商务场合中，无论男女镜框的材质越厚重，越会使人觉得聪明、传统、勤奋、有教养、诚恳。在商务场合中，我们很容易就会发现很多商界领袖都选择材质厚重的眼镜框，因为对于他们来说，眼镜象征着权力。没有镜框或者镜框纤细的眼镜会使人觉得你是一个追求时尚和新潮的人。这些研究结果无论是在商务场合还是社交场合

pdf下载网 http://www.i8788.com

均同样适用。所以，学会解读眼睛的语言后，还要懂得在适当的场合佩戴合适的眼镜。例如，在正式的场合，如生意谈判或者政治商谈，最好佩戴镜框材质较为厚重的眼镜。如果是轻松随意的场合，如年轻朋友之间的聊天，佩戴无框或者细框的眼镜则能彰显你的活力和新潮。下面为大家介绍几种与眼镜有关的动作代表的含意：

咬眼镜架的人。这是与眼镜有关的姿势中最常见的一种。将眼镜架的一端轻轻含在唇间，这种咬镜架的姿势是一种渴望安全感的表现。身体语言学家认为，在人们渴望再次体验婴儿时期含住母亲乳头的那种安全感时，他们会把某件物品放在唇间或嘴里。

如果咬眼镜架的姿势延伸到具体的环境中，这往往是一种拖延时间的策略。FBI指出，正如人们通过吸烟来拖延作决定的时间一样，咬眼镜架的行为也具有类似的含意。例如，在谈判接近尾声某个人必须作出决定时，如果他的内心对作出这个决定犹豫不决的话，那么他很有可能作出咬眼镜架的动作，想以此来拖延时间。除此以外，经常性地把眼镜拿下来并用镜布擦拭，也是为了争取更多的时间来作决定的另一个妙招。因此，在你询问对方意见时，你最好在对方作出咬眼镜架或镜片这样姿势的情况下保持沉默，给对方一个考虑的时间。当然，我们在解读咬眼镜架这个动作时绝对不能忽略其后续跟随的动作。咬眼镜架的动作可能持续的时间比较短，但是咬眼镜架的后续姿势能够使你进一步了解对方的真实意图。例如，如果他想再看看所有的细节，那么他会重新把眼镜戴上；如果他想要结束与你的谈话，那么他会把眼镜折叠起来放在一边。如果他否决了你的提议，那么他可能直接把眼睛扔到椅子或桌子上。可见，解读与眼镜有关的身体语言时也要细心观察，在读透对方的内心后才能预先做好相应的应对策略。

把眼镜架在头上。很多年轻人喜欢把眼镜架在头顶上，因为这会给人带来随和、很酷的感觉。心理学家经过分析指出，这是因为，头顶上的眼

pdf下载网 http://www.i8788.com

镜在别人看来，就像给你增添了两只瞳孔巨大的眼睛，给人以时尚、个性的感觉，但同时也会对你有所防范。

从眼镜上方窥视。当有人从眼镜上方窥视你的时候，你会产生一种遭受胁迫的感觉。一位FBI在隐瞒身份的情况下，在与人交谈时候故意从眼镜上方窥视对方，结果对方因为觉察出胁迫的感觉，以手臂交叠、双腿交叉或者其他类似表达心烦的动作来表现自己的消极和抗拒。在一些电影中，经常用从眼镜上方窥视的动作来描绘尖刻或者审慎的人，如某些不近人情的教师或者长辈。很多戴着老花镜的人会经常从眼镜上方窥视，因为他们觉得与其把眼镜摘下来，不如直接从眼镜上方来看更方便。这种目光会使被看者产生一定的心理压力，他会认为别人正在认真打量或仔细评价他。所以，从眼镜上方去窥视别人是一种不太可取的做法，容易给对方留下尖酸、刻薄的负面印象。上面FBI作出这个动作后被对方回敬以消极应对的动作就是最好的证明。因此，一个不想给对方造成压力的人便不会从眼镜上方去窥视对方。

读懂眼镜语言，使你更好地为人处世。FBI建议，除非是参加户外活动，否则不要戴着一副有色眼镜或者太阳镜。试想，当别人与你交谈的时候，你无法透过镜片看清楚对方的眼神，你会是一种什么样的感觉?你一定会产生莫名的不安，因为你无法知道对方的镜片后面是否潜藏着不怀好意的眼神，而且还会产生一种被监视的感觉。

至于隐形眼镜，由于光折射的原因，它能使你的瞳孔看上去更大，更明亮。一项调查结果显示：戴隐形眼镜的男女要比其他人看上去更加性感和温柔。因此，你在谈情说爱时可以戴隐形眼镜，但是最好不要在谈判桌上佩戴，否则客户感兴趣的不是你的产品和你的观点，而把全部的注意力都集中在你的眼镜上面。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第九节

注视的时候请选择场合

在与人交谈的时候，有的人会给人带来舒服、愉快的感觉，有的人则会使人感到不安，甚至是不可信赖。眼神的交流是产生这种感觉的来源，这种感觉的强烈与否更取决于相互注视的时间长短和对视时对方的反应等。因此，FBI认为，两个人真正的相互沟通和交流是从眼神相交开始的。

友善的注视。注视是人们在交际过程中被广泛使用的一种语言行为。FBI发现，当人们亲切交谈时，他们的眼神注视对方的时间大概有60%。其中包括在自己说话时，有40%的时间是在注视对方的；在聆听别人说话时，有70%的时间是在注视对方的；而在交谈的时候，有30%的时间是在注视对方。可见，注视在人们的交际中是广泛使用的一种眼睛语言行为。

在与别人交谈时，如果你经常把目光投向对方，会使对方感觉到你对他的好感，这样对方也会回报给你同样的目光，从而使谈话进行得非常和谐。即使在不同的文化背景下，在交谈时，多用友好、关切的目光看着对方的话，也会使对方体会到你的善意，从而更容易营造出一个轻松、友好的谈话氛围。如果想使你的谈话对象不知不觉地对你产生好感并为今后的友好关系打下一个良好的基础的话，通常情况下，在交谈过程中需要你有60%至70%的时间在友好地注视对方。反之，在谈话过程中，因为紧张或怯懦等原因使得注视对方的时间过少的话，会使对方觉得你不值得信任。这也是FBI不建议我们在协商、谈判等社交场合戴墨镜，把眼睛遮起来的原

pdf下载网 http://www.i8788.com

因。虽然只是薄薄的镜片，但会使对方对你的行为产生怀疑，觉得你在逃避他的目光，或者在暗中盯着他，从而使对方产生很强烈的防备心理。

我们不妨举例说明一下，在电视上我们经常能看到这样一个场景：一个女人有意识地把握机会，与一个男士眼神交汇，然后在注视两三秒钟之后将目光移开，有些羞涩地垂下眼睑。这说明这个女人对这位男士产生了兴趣。可是，事实上，这样短暂的注视不足以让男人明白女人的爱恋之心和倾慕之意。女人通常需要重复三次以上的视觉信号才能使反应程度一般的男人有所察觉。所以，为了自己的未来，要努力去学着察觉对方目光中的深意，不要再做反应迟钝的男人了。

挑战性的注视。注视除了可以传达爱意，还可以表现挑战性的意味。在两个人交谈的第一次注视中，谁先移开视线，就意味着谁失去了谈话的主导地位。你在与别人交换意见时，如果你长时间注视对方的话，就表示你对对方的观点持反对意见。如果对方的地位高于你，那么你就需要更长时间的注视才能使对方感受到你的挑战意味。当然，如果这个人是你的老板，而你也并不想把他炒了的话，这种充满挑战意味的行为还是少做为好。

令人尴尬的注视。注视不仅能表达一些意图，还可能使人感到尴尬。如裸体浴池的游泳者经常会有人愤慨地投诉说，有些人不怀好意地注视自己的身体，而这些被投诉的“肇事者”绝大多数是男性。

为什么都是男性呢？这引起了身体语言学家的兴趣，难道男性之中的“坏人”天生就比女性多吗？

事实上，观察的视野使得男人观察正前方的事物和寻找远距离目标的能力要远远强于女人。但是，在近距离视野和周围视野方面，男人远不及女人。女人两只眼睛的视野范围至少能够向外扩展45°。女人的周围视野范围很大，也就意味着人们很难知道女人在看什么。你觉得她在看你的脸部时，其实很可能她是在观察你身上佩戴的物品。声东击西的视线焦点是

pdf下载网 http://www.i8788.com

宽阔的周围视野赋予女人的优势。

这恐怕就是在裸体浴场遭投诉的以男性居多的原因了吧！不是女性没有好奇心，而是她们天生就善于隐藏自己的目光，而男性就没有这么好的天赋。

当然，解读注视对方的行为也与大多数其他的身体语言一样，需要根据不同地区、不同文化加以考虑。交谈对象的文化背景决定了谈话时目光相交时间的长短。一般情况下，我们在谈话中需要40%至60%的时间与对方的视线相接；在聆听别人说话时则会上升到80%。但是在日本和某些亚洲、南美国家，过长时间的注视会使对方觉得你是在挑衅，这种普遍的谈话规律会被认为是非常失礼的行为。例如，日本人在谈判时会习惯性地将脸转向一边或者看着对方咽喉以下的部位。对于欧美人来说，如果不了解日本文化的话，这种行为会使他们产生不安的心理。

可见，结合文化背景进行综合考虑，是解读对方眼睛语言奥秘的基础，是你得出正确结论的前提。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第十节
如何控制视线

我们经常这样描述一位懂得使用目光展示魅力的人——“她的眼睛会说话”，甚至称某些善于使用目光的人的眼睛具有“放电”的功能。其实，这种视线放电的行为是众多视线控制法中的其中一种。在社交生活和人际沟通时，在能够读懂眼睛语言的同时，掌握对视线的控制也起着至关重要的作用。

例如，谈话兴趣高昂的对话双方，他们的视线总是注视着对方；如果想结束对话，转移视线是一个通知对方的信号。男性与自己喜欢的女性交谈，要比与其他异性说话时目光注视得更多；反之女性也一样。在公园里仔细观察就会发现，相恋的男女在交谈时两人的目光是紧密交融的。

互相交谈的两个人，如果一方对另一方感兴趣，那么他会将视线移向对方的眼睛，借此来表达对他的好感。如果另一方对于这种示好的方式表示接受的话，那么他也会将视线移向对方，这时两个人互相凝视着对方的眼睛，视线彼此相交。

目光接触发挥着信息传递的作用。一般情况下，在社交的过程中，如果你希望给对方留下较深的印象，凝视的目光就需要久一些，以便更好地向对方传递和表达你的自信。如果你想在辩论中获胜，那么你千万不要把目光移开。如果你不知道别人为什么看着你时，你就要稍微留意一下他的目光，以便采取对策。

当你与人不期而遇时，如果你悄悄地转移你的视线，那么就会减少很

pdf下载网 http://www.i8788.com

多的不快。如果对方在与你谈话时漫不经心且又出现闭眼的动作，那么你就要识趣，停止谈话，或者主动地随机应变作有效沟通。在日常交往中，保持不卑不亢的态度，带着浅浅的微笑，不时地用期待的目光与对方目光接触并认真聆听对方的讲话，这是在与陌生人交往时获取成功最常用的温和而有效的方式。

第十一节

销售人员不应采用的眼神

FBI认为，能否获得对方的好感，眼神可以起到很重要的作用。一旦眼神运用不好，就可能使本来能办好的事情办坏。

在客户争相购买产品的时候，一本正经的脸色和眼神可以证明自己不是在说慌，可以起到很好的作用。但在一般情况下，如果销售人员太过于一本正经就会将商谈的气氛搞得很严肃，顾客很容易被你的一本正经吓退。另外，销售人员不论内心如何强烈地反对对方的观点，谈话时都必须笑容满面。试想一下，如果一名销售人员在引导顾客购买商品时有嘲笑的眼神、愤怒的眼神或者怜悯的眼神等行为，被顾客察觉后双方必定不欢而散。如果你是一位销售人员，FBI建议你在推销自己商品的过程中避免采用下面一些容易遭人反感的不当眼神。

不正面看人。不正视对方的脸，目光游移不定，说话时眼睛看着地面、天花板或墙壁等没有人的地方，斜着眼睛看对方一眼就转移视线，在

pdf下载网 http://www.i8788.com

视线相交时慌慌张张地转移视线。我们都知道，怯懦的人、害羞的人或神经过敏的人是很难与人有良好的沟通的，更何况与顾客谈生意。作为销售人员哪怕只有上述现象的任何一种也必须立刻改掉，可以通过与家人、朋友谈话时下工夫用眼睛盯着对方进行训练，使自己能以平常心说话。

贼溜溜的眼神。带着一双贼溜溜眼神的销售人员在访问客户时会给人留下不好的第一印象。一紧张就无法保持勉强挂上的温柔眼神，原形毕露，瞪着可怕的贼眼，这更会吓到客户。无论在从事销售工作的时候，还是在日常生活中，带有贼溜溜眼神的人必须时时刻刻注意养成使自己眼神温和的习惯。

冷眼。内心冷酷无情，眼睛也会给人一种冷冰冰的感觉。有些人心地虽然很好，可是两眼看起来冷冰冰的。感情缺乏变化的人，理智胜过感情的人，自尊心过强或性格刚强的人往往会较多出现上述现象。如果一位推销员经常以冷眼对待顾客则很容易被顾客误解，在商业上也不会有太大的成就。

有着冷眼眼神的人应对着镜子研究一下如何才能使自己的眼神变得柔和、亲切和惹人喜欢，同时也要研究一下心理学。如果对自己的矫正没有信心的话，可以找朋友帮助你。

混浊的眼神。上了年纪的人眼睛混浊是正常的现象。年轻人尤其是销售人员也眼睛混浊，充满血丝，会给人一种不清洁甚至人格卑下的感觉。只要不是眼病，年轻人的眼睛都应该是清澈明亮的。眼睛混浊往往是由于睡眠不足和不注意眼部卫生引起的，因此，年轻人一定要注意睡眠和用眼卫生。

直愣愣的眼神。没有经验的人在出差访问客户的时候，经常目不斜视地朝着对方的办公桌走去。正确的方式首先应该是，用柔和、亲切的眼神自然地环顾一下四周，而不要瞪大眼睛慌慌张张地东张西望，对于离得近

pdf下载网 http://www.i8788.com

的人就上前打个招呼，离得远的则礼貌地行注目礼。其次，在面对很多顾客的时候，要用移动的视线交互看全体人员的脸说话，注目礼在这种场合是十分重要的。

以上列举的这些令人反感的眼神，不仅在销售人员推销商品时不应采用，我们每个人在日常生活中和与其他人交往时也要注意避免。这是因为，好眼神才能赢得好的人际关系。

第十二节
加州纵火案

下面通过一个例子来说明通过解读眼睛传递出的信息识别他人的重要意义。

加州的一家旅馆发生了一起纵火惨案，导致一百多人丧生。FBI在介入调查后很快将一名负责在纵火案发生区域执勤的保安列为怀疑对象。为了确定案发时保安是否在现场，FBI就问了他几个细节性的问题。例如，他在失火前后在哪里，有没有参加纵火事件等。FBI发现，只要他们的问题提到火，保安回答问题时就会眨动一下眼睛，问到其他问题时就没有特殊的反应。这使FBI知道真正的问题出现在保安不在场的证明上，但是这并不能说明他与纵火案一定有关。

最终，保安不得不坦白在三名纵火犯进入他的管辖区时，他去见了在

pdf下载网 http://www.i8788.com

旅馆工作的女朋友。是他的擅离职守酿成了这一巨大的不幸。

保安的眨眼动作是在特定情境下的一种身体语言，这种动作通常会发生在我们感到自己受到威胁，或遇到自己不喜欢的人和物时。这是因为，一种使人痛恨的事物或者使自己不快的人出现在自己的面前时，人们常常会不自觉地眯起眼睛，闭上眼睛或者转过身去。

在这一案例中，FBI通过保安眨眼的动作辨别出找到事实真相的可靠线索，最终把三名纵火犯缉拿归案，供认了罪行。那名保安就算没有承担刑事责任，但是酿成悲剧的内疚感将会伴随他的一生。FBI通过这一案例告诉我们，只要用心观察，认真分析和总结，学会用FBI的眼光来看待周围人的身体动作，通过使用无声的身体语言去感受他人的思维、意愿和感觉，我们就能更准确地识别他人的内心。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第四章

掌控手部传递的内在信息

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节
颤抖的烟头

2000年，美国西雅图曾发生一起凶杀案。该起案件的犯罪嫌疑人在被FBI审问的时候，向警察要了一根香烟吸。这名犯罪嫌疑人在FBI提到一个与案件有关的人的名字时，拿在手中的烟抖了一下。而在FBI用很多与案件无关的人的名字来测试的时候，这名嫌疑人手中的烟没有再抖动。但每当提到与案件有关的人时，那个人手中的烟都会不由自主地抖动一下。这样的现象重复出现了四次，FBI从这种大脑对威胁的边缘反应得知，这名犯罪嫌疑人感到了与案件有关人员的威胁。一开始FBI对这名嫌疑人只是停留在没有证据和目击证人的怀疑上，但是他的反应使得FBI断定他做过违法的事情。最终，这个人也承认了他就是这起凶杀案的主犯。

人类的手被认为是人的身体上最灵巧的部位。手被很多的神经和肌肉控制着，所以可以作出许多复杂的动作。当人们受到外界环境刺激的时候，手在大脑皮层受到刺激，神经递质和肾上激素猛增的情况下，常常会作出一些不自觉的动作，表现出复杂的内心独白。FBI会将手的细微变化作为判断犯罪嫌疑人内心活动的重要辅助参考标准，结合现场环境再观察手的变化过程作出下一步的决定。通常的情况下，当人们因为紧张或恐惧而想得到心理安慰的时候，手会开始抖动。当一个人在正处于惶恐不安的情况下，会习惯性地用手去摸鼻子或其他身体部位。如果一个人非常自信的话，他的手部动作也会表现得非常自信。有一种类似于高塔的手部动作，

pdf下载网 http://www.i8788.com

双手的手指张开，并不交叉，手掌也可能互不接触，这种动作体现了一个人高度的自信心，并能使人准确地知道一个人对某件事的认识和看法。例如，将军在战场上对士兵强调一些命令时可以使用高塔式的手势，以此来表明自己对所说内容的高度肯定。在实际办案过程中，FBI需要随着周围环境的变化而改变自己对周围事物的反应。FBI认为，一个人的手势会随着心理的变化而变化。当一个人作出高塔式的手势，表示自己的自信时，如果被问到敏感的问题，他的自信就会受到影响，手势也会随之变化，然后又回到高塔式的手势。这反映出一些人自信的过程会反复重复下去，内心的思想也在不断地发生变化。FBI认为，人在做高塔式手势的时候，手一定要往上举，因为这样更能表现出高度的自信心。人经常会竖起拇指，这一动作通常被看做高度自信的非语言行为。FBI发现，竖起拇指这种动作还可以表现出人的社会地位和内心变化的情况。一名叫做桑拉尼尔的人经常会被FBI拿来作为被调查人举例。桑拉尼尔经常把拇指露在外面，把手插在上衣口袋。在FBI审问时，桑拉尼尔的态度非常平静且自信，他认为没有什么事情是自己解决不了的。FBI认为，成功人士的表现大都非常自信，他们与人握手的时候，另外一只手的拇指永远露在外面，以此展现自己自信的一面。在某些情况下，十指交叉表明这个人缺少一定的安全感。但是，当他的拇指向上伸直时，就得到了完全不同的答案。这些信号使FBI断定，这些手势的背后一定蕴藏着内心某种真实的想法。

FBI曾遇到过这样的情况，当被调查者的谎言被揭穿以后，他们会从一开始理直气壮的态度、高塔式的手势转而变得惶恐不安，并把拇指迅速收进口袋里。FBI认为，相对于诚实的人，那些善于在别人面前说谎话的人会刻意减少运用手势来表达自己的内心世界。这种行为被FBI称为“冻结的双手”。“冻结的双手”这种行为受到大脑边缘系统的影响，并与边缘反应保持一致。人们可以通过这一动作看出某人是否在说谎，因为它是大脑中

pdf下载网 http://www.i8788.com

最真实的反应，远比语言更加真实可信。 在询问调查人的时候，FBI首先要确认的是被调查人是否在说谎。在被调查人中，虽然说谎者和没有说谎的人都会用手臂和面部各种动作加以强调，但两种表现是完全不同的。曾有一位男士向FBI报案，他说他的前妻在芝加哥的一处别墅里绑架了他周岁大的儿子。在仔细观察之后，FBI觉得他的一举一动都充满了疑点。通常情况下，人们在讲述这么可怕的劫持事件时会显得焦虑不安。这名男子则非常冷静，没有丝毫忧虑。因此，他引起了FBI的怀疑。最终，这名男子承认他出于怨恨的心理而想诬陷前妻绑架儿子。FBI通过这样的方式揭穿了他的谎言。

FBI认为，在遇到出乎意料的重大事件时，人们会把手指紧扣在一起来寻找一种安全感。有的人会像在祈祷一样，把手放在下巴的下面。在这一动作中，人的面部表情会随着手指交叉越紧，紧扣的力度越大而发生变化，人们的手脚和面部会变得通红，或者其他区域会出现不同程度的变化。

FBI举例说：在发生自然灾害时，受灾家庭的亲属都会密切关注亲人的生命安全情况。当电视中出现救援队对受灾群众实施援救的时候，他们会把手指紧紧扣在一起。他们的动作会使你清晰地感觉到受灾家庭的紧张情绪。他们的手指会在听到积极的新闻报道时放松一些，而在听到消极的新闻时则会紧紧地扣在一起，并握着双手，他们的内心此时充满了不安和惶恐。人们用一根手指轻轻摩挲另一根手指的手掌并一直持续下去的这个动作，表明人们对某事产生了怀疑或感觉到压力。当人们的手指动作变得更加频繁时，表明形势发生大的转变或者变得更加严峻。如果你仔细观察，就会发现手部的动作经常把你的视线带到颈部去。FBI可以通过说谎者用手抚摸颈部的动作得知，说谎者并不十分自信，或者正在试图努力释放内心的压力。FBI坦言，在办公过程中，他们遇到过很多次这样的情况。对于这

pdf下载网 http://www.i8788.com

件事情，FBI还讲了这样一则笑话：一位FBI在与朋友吃饭的时候，看到一位一手放在脖子上、一手拿着手机的妇女行色匆匆地从旁边走过。当那位妇女打完电话走出饭店后，这位朋友对FBI说：“我敢断定这个妇人有很多疑点，她可能与一起敲诈案有关，你有必要对她进行调查。”这位联邦探员笑着对这位朋友说：“要不是她家里有什么急事，她大概也不会走得如此行色匆匆。”而事实正是，她那几个月大的小婴儿正在家中嗷嗷待哺，这位妈妈心里时时刻刻都牵挂着孩子，行为处事看起来自然比普通人显得更为匆忙。

在遇到突发事件时，被调查人手部的动作可能会有突然性的转变，这说明被调查人的思想和内心世界发生了一定的变化。FBI判断，当一对夫妇将各自的手远离桌面的时候，他们之间一定发生了某些问题，虽然只是手在桌子上的短暂变化，但仍十分准确地反映出他们内心的真实想法。

FBI认为，缓慢的缩手动作同样应该受到关注。在一次朋友聚会上，几位朋友围坐在桌边聚会，闲聊之余就聊到了各自的家庭财务情况。他们相互倾诉自己家里的流动资金出现问题。这时，其中一位朋友的妻子也开始埋怨起来：“仅仅一天之内，我们所有的财产就像水一样蒸发了。”还没等她说完，她丈夫的手就从桌子上移到了桌子下面，并神情紧张地抓住了自己的裤子。这种带有心理逃跑暗示的动作表明，这对夫妇对他们的朋友有所隐瞒。事后他们的朋友得知，他们家庭流动资金出现严重问题，是因为这位朋友赌博成瘾，变卖家产，最终输掉了所有家当。

需要指出的是，虽然可以通过手的抖动了解很多信息，并分析出一些人的非语言行为，但是，对于有些人来说，是无法通过手的抖动来了解他的心理和情绪变化的，如患有神经性疾病的人，还有一些长期服用咖啡因、酒精或其他刺激性药物人，他们的手在没有发生心理变化的时候也可能会颤抖。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节
识别搓手的心理信号

一天，一个大客户来董经理的公司拜访，与董经理和他的团队详细商讨即将开始的节日促销。这位大客户在谈话中猛然朝椅背靠去，并毫无征兆地大笑起来。她用搓手的动作向大家宣布，她对这一方案很满意，真心希望这次促销活动能够圆满完成。

搓手这种细微的身体语言通常用来表达人们一种良好的愿望。

赌博的人期望自己是赢家，所以在掷骰子的时候用手掌搓骰子。

主持人搓着手掌对听众说："让我们欢迎期待已久的XX发言！"销售人员神采飞扬地跑进经理的办公室，兴奋地搓着手说："经理，我们将有一笔大订单啦！"

在夜晚打烊时，服务员搓着手走到你的身边问："先生，还有什么需要吗？"他此时搓手的动作是表示他期待小费。人们会在得到自己期望的结果时，下意识地搓动双手，以此来表明心里的高兴。例如，当一位房地产经纪人在向你推荐一处符合你期待的房子时，你会发现他会边作出快速搓手的动作边对你说："我这里正好有一处完全符合您要求的房子。"他用快速搓手的动作表明他希望你能满意并达成交易。如果他慢慢地搓着手向你推荐房子，那么你会觉得他狡猾可疑，结果可能对你不利。所以推销员在培训的时候被告知，在向买主描述产品和服务的时候，要快速地搓动手掌，避免顾客怀疑。顾客在可能购买商品时也会使劲搓动手掌说："能将你们的说明给我看吗？"另外，希望得到钱的动作是搓拇指和指尖或搓

pdf下载网 http://www.i8788.com

拇指和食指。推销员常常搓着指尖和拇指对顾客说："我可以给您打六折。"有人想向他的朋友借钱，于是他搓着手指对他的朋友说："我想向你借十元钱。"这种动作对于业务人员来说应该尽量避免，否则客户会对你的推销表示怀疑。

还有一点，我们需要提醒读者：在寒冷的冬季，有一个人站在公共汽车站，他急速地搓着手掌，那是因为他等车，手冷。

第三节

识别双手攥在一起的内在信息

乍看起来，双手攥在一起的姿势似乎是表示信心的，因为人们采取这一姿势时往往是满面笑容、心情愉快的。然而事实并非完全如此。有一次一名推销员描述他是如何失去一笔生意的，他说着说着，双手不由自主地就攥在一起，由于用力太大，连手指指节都开始变白，仿佛被什么东西紧紧地焊在一起。这名推销员的这个姿势在FBI看来就是一种敌对或失望的态度表现。

心理学家尼伦伯格和卡列罗研究攥手姿势得出了这样的结论：这一手势有三种姿势，即：在面前攥着手；攥起手放在桌子上；坐着的时候把手放在膝盖上，站着时把手放在大腿前。这表明此人正努力克制着自己的消极态度，是一种失望的姿势。

手举起的高度与心情的好坏程度之间似乎也有一定的关系。碰到难以

pdf下载网 http://www.i8788.com

对付的人，人们往往会将手举得最高；相反，那些比较好对付的人的手则不会举得很高。如果你想要改变这种状况的话，最好想办法让此人松开手指，露出手掌，否则这种充满敌意的态度就会一直持续下去。

第四节

破解指尖相碰的姿势透露的心理信号

一般来说，那些充满自信、有优越感的人会经常采用指尖相碰的姿势。他们是一群很少使用身体语言的人群，所以会使用这样的姿势来表现自己的自信和优势。

FBI发现，这一有趣的姿势在上下级的相互关系中会被经常使用。指尖与指尖的相碰是一个非常孤立的身体语言，表现出一种无所不知的自信。经理们发号施令时常用这一姿势。律师、会计等也是频繁使用这一姿势的人群。

这一姿势通常可以分为两种：放低姿势和抬高姿势。抬高姿势通常是在谈话和发表意见时采取的，而放低姿势一般是在倾听他人说话时采取的。心理学家尼伦伯格和卡列罗认为，男性往往采用高举姿势，他们把头往后仰，给人一种无比自信、骄傲的得意样子。相反，女性多采取放低姿势，更显得谦虚、谨慎一些。

相碰指尖通常是积极的姿势，不过它可以用于积极和消极两方面。例

pdf下载网 http://www.i8788.com

如，推销员在向客户推荐产品时，会作出张开手掌、倾身向前、仰起头等积极的姿势。顾客则可能在推销结束后采取一种指尖相碰的姿势。指尖相碰的姿势究竟是积极的还是消极的，完全取决于前一个动作。如果指尖相碰这个动作的前面一些动作是积极的姿势，那么指尖相碰的姿势也是积极的。如果指尖相碰这个动作的前面一些动作是消极的，那么指尖相碰的姿势也是消极的。对于一位推销员来说，要注意抓住指尖相碰之前的动作。

第五节

识别十指交叉的心理信号

人们在面对较大压力时会作出什么动作呢？

FBI曾经在一处火灾后的现场看到：遭难的人们痛苦地用手捂着脸，或者手指交叉紧扣，这种动作仿佛是在祈祷。

面对压力时，很多人都会作出十指交叉紧扣这种下意识的动作，这是一种有压力且不自信的表现。这也是一种被全世界都认可的安慰行为。手指的力度会随着内心压力的增加而增加，紧扣的力度会加大，手指的颜色也会发生变化，局部甚至会泛白。因此，手指力度的增加通常说明内心的压力也在不断增加，说明事情进展得更加糟糕。

一位商人在向朋友描述一场失败的投资时，朋友发现，随着谈话的深入，商人的双手紧紧地扣在一起，虽然他的脸上仍然带着礼节性的微笑。

十指交叉究竟代表着什么样的含意呢？FBI对此进行了大量的调查研

pdf下载网 http://www.i8788.com

究，最后得出的结论是：十指交叉表现出的是一种拘谨、焦虑的心理感受，带有否定、消极的意味。当对方作出十指交叉的动作时，意味着对方已经产生了深深的挫败感，焦虑和消极的心理状态已经达到了极点。当人们觉得自己缺乏说服力或者对结果不抱希望的时候，往往就会作出这个动作。

十指交叉具体表现为以下四种形式：将十指交叉盖在头顶；将交叉的十指举到脸部，与额头平行；十指交叉，肘部放在桌子上或者膝盖上；将交叉的双手放在小腹的部位。

FBI介绍说，十指交叉放置的人体部位越高，说明此人的挫败感越强烈。随着十指交叉放置位置的升高，与其交流的难度也随之增大。当他将交叉的十指放在头部的时候，基本意味着他已经根本听不进别人所说的话了。

FBI认为，十指交叉具有安慰大脑功能的作用，但是十指交叉是一种表达苦恼的信号。因此，当你与对方谈论某些问题时，你就需要注意对方的这种手指动作。如果你发现他作出这种手指动作时，就需要停止你们的谈话或者转向一些比较轻松、愉快的话题。

动作与心理是相互影响的。你也可以想一个办法改变对方的这种动作。FBI的建议是，递上一杯水或者给对方一份文件，这样或许能够通过改变对方的动作打破对方的心理防线。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六节

识别不同手势的含意

思考和迟疑的手势。当你对别人发表的观点产生兴趣，并有所思考的时候，往往会做出如下的手势：握手然后放在下巴或脸颊处，有时候会将食指竖立起来。随着你对谈论的话题逐渐失去兴趣，这个动作也会发生变化，会从一开始的手腕轻挨着脸部，到手腕逐渐成为头部的支撑。

FBI曾经碰到过这样一个会议，当时发言者在上面滔滔不绝的演讲，下面的听众却没有多大的兴趣，但是出于对发言者的尊重，听众们大都伪装出一副颇有兴趣的样子。这种姿势果然被发言者误认为是听众们已经听得入迷了，但是他们内心真正的想法逃不过FBI锐利的双眼。因为听众们在试图作出倾听和思考的手势时，将手作为了头部的支撑，这样的动作无疑泄露了他们内心的真实想法。

生活中有不少这样的例子，人们在与他人交谈，真正感兴趣时不是把手作为头部的支撑，而是轻轻地靠在脸颊上。如果听者心里产生与说话人相反的意见时，他会将食指挨着脸颊竖起来，同时用大拇指抵在下巴底下。如果他做出用食指揉搓眼睛等其他的手部动作时，说明他一直对对方的意见持有不同的想法。

不少人在做出感兴趣的手势后，会接着做出摸下巴的动作，这一动作往往发生在别人要求其作出决定的迟疑时刻，通过摸下巴的动作来拖延时间。有的人会辅以其他身体动作，我们曾在前面讲过一些代表迟疑的身体语言，例如，戴眼镜的人会边沉思边把眼镜摘下来，咬着眼镜架的一端；

pdf下载网 http://www.i8788.com

吸烟的人会用缓缓吐出一口烟的动作来表示正在考虑应该如何作决定。如果你向某人征求意见时，他把手指或者其他随手物品放在唇间，这个动作表示他还在犹豫，你需要给他更多的时间思考或给出有用的信息辅助他作出最后的决定。

身体语言都不是独立存在的，有时人们会同时做出思考的手势与抚摸下巴的手势，这表明此人正在一边思考发言者的提议，一边总结自己的结论。因此，我们在解读身体语言时还要全面观察和连贯的理解。

拍打后颈与前额。生物学家研究认为，人类在还没有进化完全之前，全身长满了浓密的毛发可以御寒，脖子后面的肌肉在遇到危险或极其愤怒的时候会呈现出乳突状，从而使毛发竖立起来。如今，这种生理反应在狗的身上非常常见，当一只狗满怀敌意地挑衅另一只狗时，被激怒的狗的脖子上的毛就会竖起来。

不知道大家有没有留意过这样的情节，假如你拜托别人帮忙做一件事，结果他却把这事给忘了，当你问其事情办得怎么样时，对方会做出什么样的动作呢？

他很可能会一边用手拍打着后颈或者前额，一边向你说道歉的话，他是想用拍打后颈或前额的身体语言来向你传递一种懊悔和歉意。因为这种动作在FBI看来，拍击身体某个部位本身就是一种责打自己的方式。不过，虽然同是拍击的动作，却因为拍打部位的不同，真实意图也不尽相同。

FBI发现，个性较为内向或者为人刻薄的人，在拍击自己的头部时习惯拍击后颈，而外向而容易相处的人则习惯于拍击自己的前额。通常人们把拍击身体某些部位的动作视为健忘的表现，不过拍击的部位是前额还是后颈代表的意思还是不同的。当对方拍打前额时，表明他不是故意忘记，当然也不会害怕你会责怪或抱怨；但如果他用力拍打后颈，那么表面上他虽然在责打自己，但事实上可能心里已对你有所不满。

pdf下载网 http://www.i8788.com

观察上司的手势。在人际交往中，掌握他人意图的先决条件是仔细观察他人的言语、表情、手势、动作以及不自觉的行为。在风云变幻的职场上，如果掌握了预测上司情绪变化的“气象术”能够随机应变，而学会解读上司的手势则是识破先机不可不察的风向标。

心情和缓、平静的表现是用双手合十，从上往下压的动作让身体平衡；好发命令者在碰到具体权力问题时会有一种传统肢体语言，即双手叉腰，肘弯向外撑；如果上司非常自负，那么他坐在椅子上时就会自然地将身体尽量向后靠，然后双手放在脑后，并将双肘向外打开；喜欢用食指指向对方的人表示有很强的优越感和好斗心，双手交叉在背后互握，也是表现优越感存在的动作；上司从侧面拍下属的肩膀是承认和赏识的意思，而在小看下属或显示权威时，则会从正面或上面拍；一个人在决定要驳回对方意见时，会做出手指并拢，双手构成金字塔状并用指尖对着前方的姿势；如果你的上司已经将双手握成拳头了，那么这就表示他是要维护自己的看法，而不仅仅想要吓唬你而已；如果他已经开始用拳头敲打桌子，就是想让你闭嘴，下属在此时最好选择缄默以躲避灾祸。

第七节
看穿手的习惯性动作

FBI认为，人是感性的，从一些小动作上也能看出其内心的一些秘密。我们在前面介绍了手部动作和姿势的含义，下面让我们汇总一下，以便更

pdf下载网 http://www.i8788.com

透彻地了解各类手势代表的含义。

人在尴尬、为难或不好意思的时候，会用手挠头；人在害羞、困惑或为难的时候，会用手托住额头；人在陷入焦躁难堪中，会互相搓着双手；人会用摊开双手的动作表示无可奈何或真诚、坦然的态度；人在挑衅、示威或自豪时，会双手叉腰；人在对将要发生的事情没有信心或内心紧张的时候，会双手插兜；人在胸有成竹，对将要发生的事有思想准备时，会做出把双手放在胸前的动作；有的人紧张不安的时候，会喜欢玩弄身边的小物品；一个人如果对你的提议不感兴趣、不耐烦或反对的话，会用手指做出一些小幅度的动作；人们在内心处于焦虑不安时，会做出一只手放在桌上或沙发扶手上轻弹手指的动作，或用手指搓捻纸条、烟蒂，而有的女性则喜欢绞手绢；人们会用不自觉的摩擦手掌的动作来表示对某件事情充满渴望和期待。用手敲打头部常常表示自责或懊恼，如果拍打前额，表示这种人很爽朗，但如果拍打后脑的话，那么这种人多半对人严苛，不太重视感情。

习惯用右手和习惯用左手的人他们的思维方式有很大的不同。习惯用右手的人比较理性，做事有条理且逻辑性很强，这是因为他们左半脑比较发达；而习惯用左手的人比较感性，有丰富的想象力和很强的创造力，感觉也更灵敏，准确，这是因为他们右半脑比较发达，不过他们有时候很难跟社会合拍，所以用左手做事的人神经衰弱的比例比较高。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第八节

破解手掌的秘密

在各类身体语言当中，手掌的姿势暗示的含义十分丰富，也往往容易被人们所忽视。当人们为他人提供信息或者发布指令时，内心的一些想法常常会通过自己的手掌表现出来。

下面我们将给读者介绍三种最常见的姿势：手心向上，手心朝下以及有食指在外的握拳状。

手心向上时表示妥协，服从和善意。FBI指出，手心朝上的手势是告诉别人：我是没有威胁的，我的手中并没有任何武器。通过FBI的众多调查案例可以看出，一个人向他人提出移动某个东西的请求时，表现出手心向上的动作会比其他手势容易成功得多，因为这会向他人传递一种轻松而不是胁迫的感觉，对方多半会在仔细考虑后答应他的请求。

街上的乞丐乞讨的时候总是手心向上，这是乞丐们惯用的手势，是一种典型的表达哀求之意的动作。可见，手心向上的手势其实就是一种妥协、善意的表示。

手心朝下显示权威性。纳粹敬礼的方式就是手臂伸直，手心完全向下的处于一个水平的位置。这种敬礼方式正是德国当时作为独裁者拥有无上权力的一个标志性象征。

上司对下属说话的时候通常也会用手心向下的手势，因为这样的手势代表使用这一手势的人具有一定的权威性。相反，你很难看到下级对上级使用这个手势。

pdf下载网 http://www.i8788.com

一对恩爱的夫妻在街上散步的时候，FBI会通过两个人之间的一个小细节判断谁是一家之主。处于支配的一方（通常是男性）通常会走在前面，他的手心会很自然地朝向后方压在他的妻子手上。被支配的一方则走在稍靠后的位置，手心也会自然地向前迎合对方的手掌。在生活中，一旦有人摆出一个手心朝下的手势，这个人在别人眼中的权威性就会立刻大增。FBI在一起调查案件时发现，双方发生纠纷的原因竟然是前者向后者表达某种意愿时，使用了一个手心朝下的手势，这让对方以为这是在命令他，从而产生了一种逆反心理，且后者性情比较暴躁，由此就引发了一场流血冲突。可见，在我们读懂了手心朝下这个姿势的含义后，一定要注意使用的场合。

食指在外的握拳状。当一个人将自己的手握成拳头只留出食指的时候，这只突出于拳头之外的食指就仿佛凝聚了此人整个手掌的力量，一触即发。这样的手势往往会伴随一定的举臂和挥拳的动作，所以会给人一种伴有负面影响的压力。这往往是一种攻击姿势的前奏。如果一个人在说话的时候将这根手指指向对方，对方肯定会立刻感觉到隐藏在手指背后的那种迫使他人妥协的力量，所以会给人负面的影响，也往往是攻击的前奏。这种姿势很容易让人产生反感和厌恶的情绪，尤其是当伸出的手指随着你说话的声音一起抖动的时候，对方的反感之意会更加强烈。因此，这种动作被认为是一种不礼貌的行为，FBI建议你轻易不要使用这种姿势，否则容易形成紧张的气氛，对方甚至有可能理解为你是在侮辱自己。

以上提到的三种手掌的身体语言要表达的含意也不尽相同。真正掌握这些手势的含义，一方面可以帮你认清对方的内心意图，一方面我们可以在日常生活中合情合理地运用，防止因为错用手势而造成不必要的麻烦。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第九节

看穿握手背后的心理信号

握手对于很多人来说是经常做的事情，很多人都认为握手是件小事，并不会注意。但是，对于经验丰富的FBI来说，握手确实是一种能够得到有价值信息的渠道。FBI认为，握手虽然只是一个微小的身体语言，但可以透过这个动作观察对方的性格特征、内心世界和情绪的微妙变化。FBI可以通过他们握手时的力度、态度、行为举止来收集信息，分析和研究犯罪分子的内心世界，以此来给他们的工作带来便利。

握手的动作据说是起源于中世纪。在那个战乱频繁的年代，人们经常都会全副武装。但在与其他人交往过程中，他们往往会以脱下全身装备的方式，向其他人传递自己没有武器，不会对人造成伤害，也充分地表达了自己的诚意。后来这种行为慢慢演变为握手，并一直持续到现在，它不仅反映出强大的生命力和继承性，还表明了握手作为一种文化，在全世界范围内发展开来。

握手方式遵循着一定的规则。一般情况下，在握手之前首先要清楚对方所处的角色和地位。对方是领导、女士或长辈，要等对方先伸手，这是良好修颜的体现。关于握手的方式也有一定的规定，由于有的国家左右手的功能不同，所以通常情况下，握手的时候要伸出右手，即使是那些用双手握手的人，也会遵循先用右手握手的原则。经过多年的观察和分析，FBI总结出以下几种可以清晰地折射出握手人复杂多变的内心世界的握手方式。

pdf下载网 http://www.i8788.com

握手时间长且紧紧不放的人。现实生活中，有很多这样的人，他们个性忠厚，感情丰富，爱憎分明，为人随和，善于倾听，性情温和而敏感，容易受外界环境的影响。他们很容易产生恻隐之心，在看到别人需要帮助的时候，很愿意努力去帮助别人，对他们来说帮助别人的同时就是帮助自己。这种人给人的印象不错，但是在握手的时候还要掌握一个度的问题，尤其是和异性握手的时候，不要抓住对方的手不放，以防闹出一些尴尬和不快的事情。

握手时间非常短的人。在社交场合中，用这种方式握手的人表面上轻松自在，但内心多疑，不会吃亏。在身边忽然有人变得友好时，他便会警惕起来。采用这种握手方式的人往往比较谨慎，很会揣摩别人的心意。

握手时间短却握手力气大。这种人在跟他人握手时，不会考虑对方的感受，全凭自己的臆想。FBI认为，这样的人自私而傲慢，不受欢迎，不值得与其长期交往。他们在跟人握手的时候，不只会很大力地把手握得生疼，而且没等对方把手握住便离开了，很多人对这样的握手行为都非常反感。

握手时挠人手心的人。在与异性握手的时候，有的男性会在对方的手掌挠痒似的握一下手。这种非常直接的握手方式非常令人厌恶，女性尤其讨厌这种握手方式。

握手时手心有汗的人。这种表面看来很坦然，实际上却很紧张的人，性格通常比较复杂，很难准确判断。手心有汗的人给人一种软弱而犹豫不决的感觉。不过这种人一般比较善于隐藏自己的恐惧，言语和外在的举止给人的感觉也比较稳重。因此，当危机发生的时候，人们往往会选择这样的人帮助自己，或者请这种人出来做领导。

用双手握手的人。这种人性格比较主动，用两只手热情地跟对方握手，这是一种社交礼仪。不习惯这种开放作风的人可能会抱怨他们太过热

pdf下载网 http://www.i8788.com

情，不过通常情况下，他们会得到对方同样热情的回应。

用很大力气来握手的人。有些人握手的时候会用很大的力气，并认为这是真诚的体现。这类人性格开朗，自信，善于同他人交际，以自我为中心，会把自身的欲望表现得淋漓尽致。虽然这些人能让对方觉得真诚，但是他们不考虑对方感受，全凭自身感受的态度，很容易出现尴尬的情形，由于他们的力气非常大，而使被握手的人感到疼痛，这样的话就失去了握手的效果。

握手力气小的人。这样的人爱憎分明，但性情温和，喜怒哀乐不轻易外露，敏感却善于隐忍，即便面对自己厌恶的人也能和平相处，能很好地处理各种人际关系。这样性情温和，不爱争强好胜的人习惯在心理上跟人保持一定的距离，不让别人走进他们的内心，哪怕是最亲近的人，这会让人感觉他们情感淡薄。他们脆弱而内向，在与人交往的过程中会表现得没有自信，在处理问题的时候，往往会缺少主动性，没有主见，完全依赖别人。这样性格的人大多生活在受家庭束缚较大的环境中，遇事总是退让三分，将自己置于劣势之中，所以这样的人给别人的印象一般都不太好。

主动与别人握手的人。在握手时，会急切地握住对方的手的人性格比较直爽，喜欢直来直去。只是他们这种不管对方身份为何都抢先把手递过去的行为，从表面看也许非常热情，但是会给人一种不懂握手礼仪的印象。在欧洲，很多国家的人都认为在不知道对方身份为何就与其握手，是非常失礼的行为。与别人握手要遵循长辈、上司、女士先伸手的原则，如果没有遵循这个原则的话，会给人一种不懂礼貌的印象，更是一种不懂商务礼仪的表现。

七类最常见的不良握手方式

握手是与他人发生接触的手部动作，也是一种很常用的身体语言，所

pdf下载网 http://www.i8788.com

以，FBI提醒我们不但要正确解读不同握手方式的内在含义，而且要学会识别和避免不受欢迎的握手方式。不良的握手方式不但不能引起别人的好感，反而会阻碍你与他人的交流活动。以下是七类最容易引起人们反感的握手方式，我们切记不能使用。

死鱼式的握手。在这个世界上最让人反感的事情之一，恐怕就是在与他人握手时，握到一只“死鱼”手。尤其是那只手冰凉而且黏糊糊的，感觉会更糟糕。这种软弱无力的握手方式，会让人觉得对方的性格也属于懦弱的类型，随之就会对这个人产生厌恶的情绪。

老虎钳式的握手。男性在工作中最喜欢使用的握手方式之一就是这种利用无声的身体语言，充分表现出握手者对权力的渴望以及想控制双方关系乃至对方的一种自信的握手方式。使用这种方式的人往往会主动有力地伸出自己的手，而且手掌的位置一般会比对方握手的位置偏低，随后用力地握住对方的手，然后精神饱满地抖动两三次。

碎骨机式的握手。使用这种握手方式的人，其性格通常具有很强的侵略性，会在对方毫无准备的情况下先发制人，通过手掌的力量将对方压制下去。

蜻蜓点水式的握手。在异性见面问候的时候，这种握手方式发生的比较频繁。通常由于一方忽然发现一直没注意到另一方发出的邀请，想要及时挽救过来，而导致慌乱中双方以此种握手作为开场的问候。这种握手方式的出现，也是由于首先伸手要求握手的一方虽然看似热情，其实内心缺乏强烈的自信，无法肯定对方能够回应自己的邀请。这是想与对方保持一定的距离，使双方都不至于过度紧张而使用的缓兵之计。

如果你遇到了类似的情形，可以试着用左手把对方的右手轻轻地放在自己的右手之中，然后带着轻松的微笑朝着对方说：“来，我们再来一次，好吗？”用这样平等的方式与对方再次握手，会让对方感觉你是重视

pdf下载网 http://www.i8788.com

他的，这将大大提高你在对方心中的信誉度。

单刀直入式的握手。用这种类似于直挺挺的手掌向上的握手方式的人，性格中有非常好胜的一面。采用这种握手方式的人，最主要是想同对方拉开一定的距离，保有自己的私密空间。对于个人私密空间的需求，生活在远郊或者乡村里的人要远大于生长于城市中的人。他们在使用单刀直入式的握手方式之时还会将自己的身体稍稍前倾，或者将自己的重心转移至一只脚上，从而确定其私人空间不受任何形式的侵犯。

扳手式的握手。这是善于弄权的人比较青睐的握手方式，这种握手方式经常会由于握手者用力过大而使对方疼痛，甚至韧带拉伤。邀请握手的人用力抓住对方伸出的手，把对方向自己这边猛然一拉，使对方因为忽然而来的拉力而失去平衡，从而方寸大乱。通常这种动作方式代表了以下三种含义中的一种。

拉人的一方是非常缺乏自我安全感的人，他会在进入他人领域时，感到紧张和害怕，想要以这种方式将自己留在自身的私人空间之中。

拉人的一方其生活的文化背景对个人空间的要求并不是很高，或者说没有这种要求。

拉人的一方为了得到交往的主导权和控制权，通常会采用使对方失去平衡的方式。

无论是上述三种含义中的哪一种，使用这种握手方式的人希望能够将对方拉到自己的控制范围之内。

压泵式的握手。这种带有浓厚田园色彩的握手方式，如同握住水泵的手柄，双手用力且带有节奏地上下快速的摇动。如果对方不打断的话，他很有可能会一直摇下去，似乎他非要从对方的手中压出水来似的。使用这种握手方式也会让人产生厌恶的情绪。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第十节

关于握手，FBI如是说

FBI认为，握手的动作并非如人们想象的那样简单，想要了解一个人内心世界的变化情况可以首先从握手时细微的动作开始。FBI经常说：握手的那一瞬间虽然是无声无息的，但可以通过对方的手感知到很多的信息。当柔软的手触碰到一起的时候，你能感觉到一丝温暖，和那些僵硬的手握在一起的时候，你会感到一丝的阴冷，通过握手的姿势与力度，也能感觉到隐藏在这个人背后的故事。通过握手这个简单的动作，可以洞察出世界万物的变化情况，也可以折射出人内心世界的变化。

多年的办案经验使FBI得出这样的结论，面部变化和身体信息可以成为握手的双方探究对方心理活动的根据。FBI得出的结论是，如果在握手时掌心向上，那么表明这一方的态度是恭维；如果双方掌心垂直，那么表明双方的内心和实际生活中所出的地位都是平等的；而握手时手掌向下，则表明他们是一个趾高气扬的人，在他们眼中自己就代表了强势的一方。

FBI曾经做过一个关于FBI成员的心理实验：扮成不同角色的FBI局长跟FBI成员分别握手，以此来考察FBI成员的性格。FBI局长会在与被测试的FBI握手的时候，观察这名FBI成员的外在变化。与他握手的FBI成员中，有一名成员在握手的过程中力气非常小，眼神也没有直视局长。局长由此判定这是一名性格内向，不善表达，缺乏主见且刚来不久的新成员。而另一名成员则在同局长握手的时候力度很大，眼睛也直视着局长。局长由此判断这是一个个性鲜明，敢作敢当，但也有些自以为是，不把别人放在眼里

pdf下载网 http://www.i8788.com

的人。事实证明局长的判断是正确的。FBI局长在这个简单的测试中，通过握手这个细微的动作，准确地解读了FBI的性格特征。

正遭遇一些困境或者处于低微地位的人，通常会采用手掌向上这种恭顺的握手方式，以此来表明自己的恭顺，且不会对他人构成威胁。FBI认为，这样是会在一定程度上降低自己身份的握手方式，虽然使自己在心理上处于劣势，却可以给人一种安全感，更容易得到谅解，平息不必要的冲突，也能够有效地消除对方的警觉心理，让对方更愿意帮助你。

一位FBI讲述了这样一个故事：

1987年，伊拉克军队以可能藏匿反伊拉克政府武装分子为理由，拦截了一艘正在行进的利比亚商业运输船。利比亚得知这一情况后，迅速作出了反应，连夜分析、判断了该起事件，并制定出对伊拉克反击的计划。伊拉克把这艘商业运输船带回国内例行检查，发现船中并没有所谓的反伊拉克政府的武装分子，并且意识到了事情的严重性，伊拉克紧急发表了一份全国讲话，并紧急会晤了利比亚国防部长。伊拉克国防部长在与利比亚国防部长会晤握手的时候，把右手手掌向上放置以此来表达歉意，利比亚国防部长也感觉到了这点。于是双方在协商之后，伊拉克决定赔偿利比亚一部分的经济损失，从而避免了一场不必要的冲突。

FBI认为，两个地位差不多的人通常会采用垂直于地面的平等的方式来握手，但是这种握手方式不利于此次商谈。端正自己的态度，并努力营造出一种轻松、友好的氛围是避免双方对峙情况出现的前提条件。具体来说，可以按照以下方式进行：首先，在双方握手的时候，不要以仰视，这会给对方带来一种被轻视的感觉，要平视对方才有利于下一步的沟通和交流。其次，在双方握手的时候，力度要掌握好，不要过于僵硬，这样会

pdf下载网 http://www.i8788.com

使对方感觉到压力的存在，也不要过于柔弱，这样会使对方感觉到没有诚意。在握手的时候一定要配合好语言，因为好的语言有利于双方的进一步交往与沟通。

处于优势地位的人会认为只有他们是绝对的领导者和支配者，所以在与人握手的时候通常会把手掌向下。一份统计结果表明，这些采用手掌向下握手的人都具有很强的占有欲，对新鲜事物也有很强的接受能力。有超过八成的领导者或者强权者会采用把手掌朝下的方式与别人握手。他们一直认为自己处于优势地位，也应该使用这种握手动作。

在实际生活中，很多普通人会躲避跟强权者握手这种会令他们感到慌张的情况，但是还是会为了某种利益而委曲求全。有人也针对这种被动的局面采取了一些对策。这些人不求能战胜对方，只求能和对方打成平手。有些人不但没能改变这种被动的局面，反而使自己陷入了进退两难的局面。FBI认为，在面对这种被动的局面时，可以给自己一定的心理暗示，告诉自己任何困难都是战胜的，同时应该学会以进入对方个人空间的方式扭转被动的局面。FBI建议人们在强权的人与你握手时，可以使自己的身体向前迈一步让身体进入到对方的空间中，从而给对方一个心理暗示——你强，我更强。这样做还能有效地控制与对方握手时的手臂距离，使他们的手臂没有足够的距离伸直，从而有效地控制了他们把手掌向下的企图，帮助自己扭转被动的局面。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第十一节

识别手臂背后隐藏的秘密

一位FBI讲述过这样一个案例：

一群情绪激动的美国民众因为警察至今都没有破获发生在他们居住的小区里面的盗窃案而到警察局门口抗议。在半年的时间里，这些警察没有找到任何有价值的线索，使盗窃犯一直逍遥法外，于是警察向FBI求助。FBI接到这个任务以后，首先从家中被盗的户主那里仔细地了解了物品丢失与被盗的过程。据这些户主讲，他们平常都在外地出差，只有周末的时候才会回到家中。FBI了解到这个情况以后，马上派人在这个别墅区暗地遵守。几天过去了，事情没有丝毫的进展，于是他们把策略改成每天都派人24小时的监视这个小区，尤其是在工作日的时候。一天夜里，当忙了一天的FBI成员正准备吃饭的时候，他们发现一个黑影闪进了这个别墅区。多年的经验告诉FBI成员，这个黑影很可能就是他们要找的犯罪嫌疑人。于是他们锁定了这个黑影。果然，这个黑影在环顾一周发现没人以后便用随身携带的工具打开了一户人家的房门，并开始盗窃。于是FBI立即出动，抓住了这个犯罪嫌疑人。但在他们审讯这名犯罪嫌疑人的时候，这个人非常坚决地称自己是在帮朋友修理房门，而不是在盗窃。但是FBI成员发现这名盗窃分子一直在缩手掌，手臂也在轻微地抖动，于是他们判断这名盗窃分子在撒谎。在FBI继续对他进行更深入的调查之后，他很快便交代了自己的犯罪经过。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI认为，手臂的信息可以直观地反映出人们对事物的看法，这为调查犯罪分子提供了一定的帮助。一位FBI向我们介绍了一个活生生的案例：一名前美国三角洲特种部队的退伍战士，由于美国政府没有在他退伍后为他安排工作而产生了报复政府的心理。在特种部队当兵的经历，使他拥有过人的格斗能力和反侦察能力，他数次逃脱了警察的追捕。为了防止被政府调查时露出马脚，这位心思缜密的退伍特种兵不停地练习通过手臂说谎的能力。但是，天网恢恢，疏而不漏，这名退伍士兵最后还是输在了手臂所传递的信号上。在审问退伍士兵的过程中，他消极地把手从桌子上垂到膝盖部位的小动作给FBI留下了深刻的印象，并继续审讯，最后他承认了自己的罪行。

FBI在新人培训时都会做一个小测试：在新的FBI成员眼睛被蒙上黑布的情况下，让他们自由沟通，不过要求一些男性警察将手放在桌子下面，而另一些女性警察将手放在桌子上面。在新成员沟通的半个小时里，教官一直在观察他们的手臂情况并以此来判断这些被测试的人内心的真实想法。那些手臂没有变化的成员给教官留下了很好的印象，他们让教官觉得这些成员具有严谨和守信的品质。FBI教官认为，虽然这只是一个日常的小测试，但是能够从一个侧面反映出人内心的真实想法和感受。

下面将通过几种具体的手臂动作来解读对方的心理反映，人们可以在看了以下章节所讲的内容后，运用到工作或者娱乐中。

限制性的手臂。一位FBI曾在一家游泳馆里看到一位很爱交际的小女孩，可是每当女孩的母亲到场时，这个女孩的手臂动作就会变得很少，这引起了这位FBI人员的好奇。在留心观察之后，这名FBI认为，这位母亲经常粗鲁地对待自己的女儿，在她看到小女孩臂弯处有淤青之后，更加确定了自己的推断。但在她把情况反映给游泳馆的工作人员时，游泳馆的工作人员指出这个小女孩是个残障儿童，是因为缺乏自我协调能力才受伤的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

但是她坚持自己的判断，如果是自己受伤，伤痕应该是在手肘或手臂外侧，而不是在臂弯处，其次小女孩在母亲面前都很沉默，手臂处于冻结状态，因此，这位FBI人员便将这一情况告诉了当地的主管。不久以后，真相大白，那位母亲果然因为虐待儿童受到了有关部门的调查。

FBI在对一些虐待儿童行为的研究中发现，在受到父母或者其他人的虐待时，这些孩子大多会出现冻结手臂的现象。受到虐待的孩子本能地意识到，他们的动作越多，就越容易引起别人的注意，也就越有可能受到虐待。在日常生活中，人们经常忽视他们所隐含的意义，因此，FBI提醒那些孩子的监护人，如果看到孩子有严重的转换或限制性手臂的动作时，至少应该提高警惕，并作进一步的观察。

其实，限制性手臂动作的行为在成人中也经常发生，只是起因各有不同。一位FBI的特工人员曾被一家书店聘请寻找商店扒手。这对于精通体态语言的FBI来说是一件很简单的事情，因为一旦掌握了扒手典型的身体语言，想要辨别出他们就非常容易了。他发现，这些扒手的共性就是总会东张西望，尤其是手臂的动作，好像是要避开别人的注意一样，手臂的动作比一般的顾客要少得多。然而这种动作在精通身体语言的FBI面前无疑是弄巧成拙，成为了被人关注的对象。

防御性的手臂。从上一节知道那个小女孩在受到身体威胁时，只能通过限制性的手臂动作保护自己少受伤害，我们成年人却可以在受到侵害时，通过手臂动作来保护自己。例如，有人突然向我们扔东西，我们的手臂会本能地上扬并准确地将其挡开或接住。手臂的反应很灵活，哪怕不合逻辑或判断失误，它们也会抬起来保护我们的身体。

在一次偶然的枪击事件中，FBI的特工人员看到有人试图用手臂来挡子弹。我们都清楚手臂无法将子弹挡在体外，但人的大脑还是会下意识地命令手臂抬起来保护身体。

pdf下载网 http://www.i8788.com

手臂对于人体来说，就如同矛和盾。不过人们通常都是以保护自己为前提，所以手臂的功能也就一防御为主。

人渐渐长大，身体的反应也越来越复杂，遇到危险时，逐渐学会将双臂紧紧交叉抱于胸前来保护自己。当我们遇到危险或者感到不安时，会用手臂做成一道安全的防线抱在胸前，希望借此抵抗外来的威胁从而达到保护自己的目的。

我们在很多的拳击比赛中可以看到，当面对对手雨点般的拳头时，另一方往往会用手臂交叉报于胸前或面部，或用手臂抱住头部。他们以这样的动作进行抵挡，使自己免受致命的重创，手臂可以保护其区域内的躯干和头部的安全。

手臂的主动性防御往往就是划定一定的安全界限，手臂的防御性姿势可以让我们看出周围人的思想、感觉和意图。很多人可能通过双臂交叉紧紧抱在胸前的动作表现自己的紧张和不安。当他们做这个动作的时候，说明他们想保护自己或不愿接受他人的意见。

人们工作劳累或遇到烦心的问题，会通过双手交叉并用手臂紧紧地夹住头部来阻止那些持续侵扰大脑的不愉快的事情，这也是人类的一种自我防御行为，可以让自己的大脑得到片刻的安宁和舒适。头部是人类最为重要的部分，当人们受到最大的威胁时，它会本能地用手臂护住头部。因此，我们经常可以在战争类电影中看到，胜利者用枪指着俘虏强迫对方做出双手抱头、手臂展开的姿势。这样的姿势无法保护自己的躯体，也无法反抗。双手抱头、双臂展开或夹头的姿势，是在表达示弱和投降的意思。

解读交叉的双臂。双臂交叉抱于胸前是一种代表消极、否定或防御性的动作，这种动作在人们日常交流中非常常见。双臂交叉抱在胸前的动作，仿佛在你和对方之间筑起了一道墙，把那些你不喜欢的人和物全部挡在外面。例如，人们经常在自助餐厅、电梯等公共场所或排队的时候，面

pdf下载网 http://www.i8788.com

对众多陌生人会感到不确定或不安全，在这种情况下，就会本能地摆出这样的姿势。

FBI曾经进行过一次关于姿势和听取讲座效率的实验。一群参与研究的志愿者在研究期间参加了一系列的讲座。他们按照实验的要求分成两组分别进行同样的测试。

第一组志愿者按照研究人员的要求以不跷二郎腿、不将双臂环抱于胸前、保持双腿和双臂自然状态的放松姿势来聆听讲座。研究人员在讲座结束之后，记录下了每位志愿者对讲座内容的掌握程度以及他本人对此次讲座的看法和观点。

另一组志愿者在研究员的要求下，以翘起二郎腿并将双臂交叉抱于胸前的姿势，听了内容也完全一样的讲座。结果第二组志愿者所掌握的内容比第一组少39%，对于演讲者及演讲内容，他们也更加苛刻和挑剔。

FBI又通过6次不同的演讲，对1500名观众进行了同样的实验。结果表明交叉双臂这种表明不赞同别人观点的动作会影响听讲的效率。而且会使他们的动作转移到演讲以外的事物上。

人内心感到不安和焦虑，会用交叉双臂的动作阻止外来的威胁，加强自身的安全感，但与此同时，这种防御性的姿势会排斥很多外来信息，影响到你的心理，也会经常性地抵御别人的观点。这种姿势不仅对我们增长知识、扩充知识面极为不利，也会让你的可信度大大降低。所以，采用相应的措施来破除自己或他人这种防御性姿势是十分必要的。例如，为了减少手臂交叉抱于胸前这一姿势发生的概率，可以将双手放松地置于扶手之上。

双臂交叉抱于胸前的姿势有很多种，我们将对下面几种最常见的姿势进行讨论和分析。

1. 双臂交叉不松开。人们常常会在对听到的内容持否定或消极态度时，做出交叉双臂的动作。在同他人交谈时，如果看到对方摆出双臂交叉

pdf下载网 http://www.i8788.com

的姿态，那你就应该意识到你可能说了些与对方观点不同的话，即使对方口头上表示赞同，也没必要再继续这个话题了。一直交叉双臂，表明否定的观点没有改变。面对这样的情况，你需要做的就是弄清楚对方如此动作的原因，然后尽力转变对方的态度。否定的态度决定了消极的姿势，而消极的姿势又会使否定的态度更坚决。

双臂环抱于胸前且双拳紧握的姿势，代表着强烈的敌意。当人不自觉地做出这个动作时，说明他有意识地要防御某些方面。在对方脸上还伴有双唇紧闭的微笑，或者直接露出了咬牙切齿、满脸涨红的表情时，你就要注意用较为缓和的办法寻找引起纷争的根本原因，安抚对方的情绪，防止事态进一步恶化。

2. 抓握式的双臂交叉法。这个姿势是交叉双臂环抱于胸前，同时两只手紧紧地抓住另一只手臂，增大呈交叉状态的双臂的力量。双手紧抓手臂使这一姿势更加牢固，能更有效地保护人体的胸部。通常情况下，这种姿势显示此人正处于不安与紧张状态，而这个动作则可以安慰和平抚他。在医院候诊室等候治疗的病人或者家属经常会使用这种姿势。另外，第一次乘坐飞机的人会在飞机起飞时不自觉地摆出这个姿势，增加自己的安全感。紧握式的双臂交叉法代表的是一种消极、拘谨、紧张的心理。在法庭上，原告很可能会采用上文中的握拳式双臂交叉法，而被告则多采用抓握式双臂交叉法。

3. 双臂交叉，拇指向上。一个人采用双臂交叉并竖起大拇指的动作，表明他自我感觉比较良好，认为自己很优秀。他会在说话的时候用大拇指来突出说话的重点，就好像已经掌握了一切。交叉双臂代表自我保护，有安全感，而竖起大拇指则代表自信。

除此之外，人们双臂交叉于胸前的姿态也受个人的身份地位影响。身份、地位较高的人经常摆出双臂交叉的姿势向别人表明“我不害怕你对我

pdf下载网 http://www.i8788.com

的攻击”，向别人昭示自己的身份和胆魄。

FBI发现，那些配有武器或身穿盔甲的人因为有了武器和盔甲来保护他们的身体，所以很少会做出双臂交叉的动作。例如，配枪的警务人员站岗值班时，很少会将双臂交叉着抱于胸前。他们会在站岗的时候紧握双拳，以这样的动作来告诫所有人：没有他们的允许，谁都不能穿越他们站立的位置。

4. 双臂外撇，双手叉腰。这个动作经常出现在众多的文学作品中，它通常传达出“离我远点”或“别跟我待在一起”的信息。人类学家经过研究认为：双臂外撇，双手叉腰表示拒绝拥抱，这暗示敌意，轻蔑，不耐烦。把一只手放在髋骨的动作表明将他人排斥在小圈子之外。

5. 打开的双臂。使用这种开放式姿势的人通常是一种自信的表现，是在向他人传达自己不需要保护的信号。在某些国家，军人们在稍息的时候就放松地、坦诚地、毫无隐瞒地把双手握拢放在背后。打开双臂面向对方是欢迎的意思，很多国家的人会在欢迎客人的时候通过这样的姿势表达自己的高兴、欣喜、坦诚和友好。而且，双臂打开的宽度会随着内心感情激动和高兴的程度而改变，越激动和高兴，双臂打开的宽度也就越大，当手臂完全打开并与对方亲密拥抱时，则表示最热情的程度。

6. 挥动的手臂。挥动手臂的动作是古代示好姿势的延伸，意味着“我没有武器，我很友好”，在现代被广泛用于初次见面的时候。如果要吸引对方的注意，让对方看过来的话，就把挥动的手臂笔直向上。

内心感情的强烈程度可以通过挥动手臂的频率来表达，当你看到一个人对你挥动手臂的频率像马达一样的话，那么你会感到很高兴；当你看到对方挥动的手臂软弱无力的时候，那么你会觉得对方并不欢迎你；当你坐在火车上，看着年迈的母亲在风中缓慢地挥动苍老的手臂时，你一定会感到那份深沉的母爱。因此，挥动的手臂虽然代表的是正面意义的姿势，却要结合具体的语境来解读。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI



第五章

不会撒谎的腿和脚

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节
落选的海军少校

经过层层选拔之后，一名前美国海军少校被FBI录取并接到了面试通知。这名海军少校出生于一个军事世家，深受父亲的影响。他的军事技术非常强，在军队的成绩十分优异，尤其是射击技能，他可以用手枪击中200米以外的一个核桃，但是很多跟海军少校接触过的人都认为他是个狂妄自大、不懂得尊重别人的人，很多人都不喜欢他。在面试的时候，FBI局长和其他一些美国政界的高层对海军少校过硬的军事技能十分满意，因为这正是他们需要的人才。但是，他在面对众多面试官的时候，姿态毫不拘谨，非常的放松，甚至翘着二郎腿并不停地晃动身体，这种做法是非常没有礼貌的。FBI局长不满地同其他面试官说道："在众多面试的人员中，这个人表现得非常特别，别人都是毕恭毕敬地端坐在一旁，可这名海军少校却没有这样做，他把脚放到了另外一只腿上，这样给人很不好的印象。从这个动作中就可以看出他是个傲慢无礼、不懂得尊重别人的军官，虽然他的军事技能有一定的优势，但是我们会从综合方面对其考核。在这里，不管你的军事技能如何，最看重的却是团队协调能力与个人的行为素质。这名海军少校技能虽然过了关，但是他的个人素质与团队协调能力不符合FBI的要求，所以我们不会录用他。"

FBI认为，在日常交往中人们首先注意的是上半身的动作，尤其是面部表情，而事实上很少会有人注意到下半身，尤其是脚部所传递的信息蕴藏

pdf下载网 http://www.i8788.com

了丰富的内容。我们可以通过一个人的脚步信息从侧面观察这个人的内心世界。FBI经常根据经验来捕捉这些脚步信息，以此来捉住这个人的动机。那些说谎或摆下骗局的人根本就没想到出卖他们的不是别的，正是自己脚部的细微变化。

FBI认为，脚虽然处于身体的最末端，并离大脑最远，但是这丝毫不影响脚部向人们反馈信息的可信度，甚至优于身体的其他部位。在几百万年前，人类无需用理性思考就已经可以快速应对周围的反应。只要在我们遇到危险的事情或不能认同事情的时候，腿和脚就会作出反应，就算被衣服和鞋子遮住了，它们也总是所有身体部位中最先作出反应的部位。无意识中，我们习惯性地通过腿和脚来传递感受、思维和情感，无论是在面对威胁和压力时，还是面对各种情绪时，都是这样的。脚部在人类发展过程中起了非常重要的作用，是比较敏感而重要的，它所反馈的信息也是最直接、最真实的信号。因此，我们可以通过观察一个人的脚部信息，洞察对方内心的真实意图和想法，从而更加透彻地了解一个人。

当一个人在说谎的时候，会频繁地做一些隐蔽的小动作掩饰自己的谎话，这种细微的变化很少有人能够察觉到。他们会在谎言被发现后，迅速用动作来控制自己的行为从而逃过别人的怀疑。但是任何掩饰谎言的动作都掩饰不了脚部不自觉的信息。有这样一个测谎实验，FBI让两个人到不同的环境中去，然后问相同的问题。第一名测试者表现得非常平静，答案也符合常理，没有掩饰谎言的小动作，而且脚部动作和身体其他部位也非常协调。但是第二名测试者总是焦虑不安地做出一些小动作。在测试结束后，教官还是在一旁指明了他在说谎，使他出乎意料。

在生活和工作中，人们都会有这样的体会：生气时，人们会气愤地跳脚；高兴时，则会开心的双脚向上跳。FBI判断，一个走路非常慢、动作迟缓的人，性格会比较内向，不善言辞，而且他们生活或工作的节奏也很缓

pdf下载网 http://www.i8788.com

慢。而一个走路非常快的人，一般都有所追求，生活节奏快，渴望成功，进取心强。脚部反映出来的信息是很有价值的。FBI解释道：在商务交往中，一名女子翘起二郎腿，说明她事业成功，工作能力强且非常自信；一个人把腿紧紧并在一起，说明这个人性格内向，工作能力一般但是做事小心谨慎。FBI结合自身的经验与多年的观察，总结出以下一些人的脚部特征：

双脚在一条水平线上叉开的人。FBI认为，做出这种姿势的人一般都是有优势地位的领导或上级，他们通常会在跟下属谈话时做出这样的姿势。这种会让人觉得盛气凌人的姿势表明，他们非常自信，也非常自私，常常会用“你应该”、“你必须”这样命令式的语气跟下属说话，而不会耐心听取下属工作中的困难。男性为了表现自己社会中强者的一面，也经常会采用这种姿势。有趣的是，双脚站立时的姿势是FBI 在培训新成员时的一个考核项目。

一只脚在前，一只脚在后站立的人。采用这种姿势站立的人，内心世界是封闭的，不愿意与人沟通，他们总觉得不安，所以希望用这样的姿势缓解紧张的神经。这种很少愿意跟人诉说心声，内心深处对别人存在一定戒备心理的人，很可能从小就生活在封闭的环境中，所以在步入社会时，会很谨慎地与人交往。他们会不自觉地做出脚一前一后放置的姿势，来让自己在空间上处于优势地位，从而增强自己的安全感。发生在美国新泽西州的一起案件，就充分说明了从脚的站立姿势可以判断一个人内心世界的变化。

FBI在对一位涉嫌拐卖儿童的女士进行询问时发现，这名女士对FBI调查的抵触心理很强，总是百般推脱，声称自己不知道事情的真相。在找来心理医生测试她确实没有心理疾病之后，FBI改变了询问的方法，开始认真

pdf下载网 http://www.i8788.com

观察这名女士的身体动作。在面对FBI的再次询问时，这名女士突然表现得非常配合，对FBI有问必答，每个答案都像事先编好的一样脱口而出。FBI带着怀疑继续询问，当FBI向这位女士出示被拐卖儿童的照片时，她仍然面不改色，就如同真的不知道一样。但FBI通过她不自觉地把两只脚一前一后放置这点判断出，这名女士一定与这起案件有关，她之前都是在说谎。

把手放在膝盖上，身体重心放在一只脚上。FBI认为，这个动作表明这个人做好了和别人结束交谈的准备。做出这个动作的人一般处于领导地位，是权力和地位比较高的人，他们认为时间决定一切，讲究办事效率，认为在一件事情上拖延太久是在浪费时间。这种人做事干脆果断，不拖泥带水，在珍惜时间的同时也不希望别人浪费他们的时间。当他们做出这个姿势的时候，证明他们已经没有时间或失去了跟某人继续谈下去的耐心，准备起身离开。

把脚放到另外一只腿上。这种脚部姿势被FBI称为“4字形”。FBI认为，做这种动作的通常是男性，为了向别人显示自己男子汉的一面及所处的权势地位。这种人非常自信，独断独行，不善于听取他人意见，全凭主观意愿，且非常有主见，强势而固执，总希望别人按自己的意愿做事。这种人很难被人说服，他们潜意识里觉得自己才是主导事情发展的关键人物，他们的最终目标是让别人都服从自己。FBI告诫人们，做这种动作一定要讲究场合和尺度，如果是在领导或面试官面前做这个动作的话，会给领导和面试官留下一个非常不好的印象，他们会认为你不懂得尊重别人，自傲自大会使你的前途凄惨。现在再回头看文章开始写的美国海军少校面试失败的经历，就知道原因所在了。

双脚来回抖动的人。在遇到高兴的事情就双脚来回抖动以此庆祝自己成就的人，内心细致，情绪容易被外界影响。他们的双脚会在高兴的时候

pdf下载网 http://www.i8788.com

不自觉地进行有节奏的抖动，并随节拍的变化而变化。这种好像在进行一场有节拍的舞蹈的动作表明他们发自内心的喜悦和满足。在赌博的时候，如果赌徒抓了好牌，他们不会把喜悦表现在脸上，而是通过脚的来回抖动表现自己的喜悦和兴奋。

第二节

识别交叉双腿的心理信号

FBI认为经常使用双腿交叉姿势的人缺乏自信。这个姿势传递出的情绪是消极和戒备的，这个缺乏安全感的动作还会诱引身边的人做出同样的动作。在聚会的场合里，我们会发现这样一类人：他们总是保持双臂和双腿交叉的姿势站立，时常会与别人保持较远的距离。很多人在处于陌生环境时，会下意识地通过这种动作表明他们的焦虑和不安。当人们谈话时，如果一个人正处于抗拒或防御的心理状态，他们就会做出双臂或双腿交叉的动作。通常情况下，一个男人采用这种姿势时，还经常紧握着拳头，把手放在膝盖上，或者紧紧地抓住椅子扶手。

在日常生活中经常可以看到双腿交叉的情形。例如，病人在医院等待诊断结果的时候，他们交叉双腿的概率是平时的四倍。再比如，在老师公布成绩之前，大多数学生会不自觉地双腿交叉；而在公布成绩之后，成绩理想的学生会将两腿分开，而成绩不理想的学生则会更紧密地交叉双腿，甚至会焦虑地紧紧抓住椅子把手。

pdf下载网 http://www.i8788.com

此外，在不同的环境中，不同的人双腿交叉的行为所表达的身体语言也有其不同之处。当一个人跟你谈话时，他用一只手倚在桌子或靠在墙上，说明你的谈话让对方感到失望。如果他的动作变为双腿交叉的姿势，则说明对方对你的意见持有排斥或保留的态度，同时说明这个人的心理拘束且缺乏自信。不过如果女性对陌生人做出双腿交叉的站姿则大多是因为她有点害羞。

事实上，性别不同双腿交叉的姿势也有所不同。女性一般是用并拢双膝，小腿保持笔直或稍稍分开，双手平行放置在膝盖上这种带有抗拒和否定态度的姿势。在她们努力控制自己的情绪时，会双腿交叉，并把脚脖子紧紧交叉。现实生活中，除了紧张和不安以外，还有其他因素对女性双腿摆放的姿势造成重要的影响。例如，习惯穿短裙女性，可能早就养成了跷腿或双腿交叉的习惯。而且，在某些环境中，双腿交叉是一种放松心情的方式。例如，当一个人在电梯里时，很可能就以双腿交叉这样自在的方式站立，当有人走进的时候，马上会恢复双腿紧紧站立在地板上这样正常的姿势。有的心怀不轨的犯人在遇到巡视的警察时，会以斜靠在墙壁上，双腿交叉这样轻松的姿态来显示自己的镇定。有经验的FBI很容易就看出他们根本不是在休息，只是在假装，但是没经验的FBI就会误以为他们是好人。因此，FBI提醒我们必须参照周围的环境因素才能正确解读双腿交叉动作的含义。可见，解读双腿交叉的语言信号，必须放在具体的环境中去解读，还要注意全面地、连贯地解读。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节

解读锁定脚踝的心理信号

锁定脚踝的动作跟交叉双腿的动作一样表达了一个人对对方持否定或防御的态度。但是与交叉双腿动作的统一性和单一性不同的是，锁定脚踝的动作根据不同的性别，在具体方式上还是有一定的差异性。通常情况下，男性在锁定脚踝的同时会双手握拳，最后将手放在膝盖上或者用双手紧紧抓住椅子或沙发两侧的扶手。女性在做这个姿势的时候则是两膝盖紧紧地靠在一起，两脚分别放在两边，双手并排放在大腿上，或者一只手放在大腿上，另一只手再放在这只手上。

很多研究表明，这种姿势表示在努力控制，压抑消极、否定、紧张、恐慌或不安的情绪。一个人通常会在内心极力克制，压抑自己的某种情绪时，会做出此种姿势。比如在法庭开庭之前，几乎所有的涉案人员都会双腿交叉，双脚相别地坐在各自的位置上。而犯人则会在审判过程中，为了减轻心中的压力、消除自己的恐惧和不安的情绪，把脚踝并拢在一起。这充分表明了他们紧张和不安的情绪。再如，在面试时，很多面试者都会做出把脚踝紧紧地锁在一起的姿势。这说明面试者在极力控制自己紧张、压抑、恐慌的情绪。而看到此种情况的面试官则会暂时岔开话题，或者直接坐在面试者的旁边拉近彼此的距离，以便帮助面试者控制好情绪，帮助他们消除心理的紧张和压抑。从而使双方能在一个轻松、友好的氛围中进行交流。

锁住脚踝的动作不只是表示一个人在克制自己的情绪，还是犹豫不决

pdf下载网 http://www.i8788.com

的表现。比如，在谈判时，经验丰富的谈判专家会在对方做出锁住脚踝的动作时暗自窃喜，因为这个动作表明对方的心理在摇摆不定，正在考虑做多大的让步才合时宜。经验丰富的谈判专家在面对这种情况时，会把握时机，向对方提出一系列的试探问题，采取一切可能的措施改变对方犹豫不决的态度，使对方可以作出最大的让步。

第四节

双腿抖动的信号

常见的腿部抖动行为有腿部的移动、颤抖和脚的踢动。当一个人觉得焦虑不安、不耐烦或者满心无聊的时候，就会抖动双腿、摇动脚踝或用脚尖有节奏地拍打地面。

每个人都不愿意在公共场合没有理智地把心理感受表现在脸上，也不愿做出不礼貌的大幅度动作，所以在不满、焦躁不安的时候会用离人眼睛最远、最不显眼的足部表达自己的情绪。

然而在现实生活中，抖动双腿的动作是非常普遍的，可能是在正常情况下，也可能是在撒谎的时候。想要破解腿部抖动行为的真正含义，就要通过对方的行为捕捉他的内心波动的话，需要生活中的细心观察。

人的腿部动作即使是在一瞬间发生，也能说明对方的内心发生了变化。FBI就利用这点，在罪案调查中细心观察犯罪嫌疑人腿部的动作，哪怕只是从摇动变成踢的细微变化也可成为审讯的突破口。即使不能证明对方

pdf下载网 http://www.i8788.com

在说谎，至少说明这个地方有刺激源。

FBI曾在对一个可能是重大犯罪案件目击者的女人的审讯中遇到了麻烦。在审讯这个女人的几个小时中，案件没有丝毫的进展，女子一直拒绝承认，也未发出任何对案件审问有意义的信号，漫长而没有结果的审问让很多FBI非常沮丧。但是一名经验丰富的特工发现了问题，这名女子一直在抖动双腿，而在审讯人员问她是否认识一个叫蒙克德的人时，她的腿变成了上下踢动，而且没有及时回答问题。FBI及时的注意到了这个细节，并明确地认识到这个名字就是这名女子的刺激源。因此在后来的审讯中，FBI频繁地问这名女子跟这个名字有关的问题，终于这个女子不得不承认这个叫蒙克德的人曾经让她卷入另一宗盗窃案中。

由此可见，人的身体不像思维一样总是设法隐藏自己的真实想法，身体是不会说谎的。身体语言专家也证明了FBI这种通过身体的背叛行为来识破他内心的结论是正确的，他们认为当一个人听到消极或扫兴的事情时，腿部动作可能从左右摇动转向上下踢动。令人感兴趣的是，很多人都意识不到这种不自觉的行为。

第五节

解读二郎腿背后的心理密码

跷二郎腿的标准姿势是一条腿搭在另一条腿上，通常是右腿搭在左腿上。这个动作代表了一种神经质、矜持或者戒备的心理意识。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果一个人想要逃避当前的话题，那么他可能跷起二郎腿的同时双臂交叉抱胸；如果一个人跷起二郎腿的同时双腿交叉并拢的话，则说明这个人坚持己见，不愿意听取别人的意见。FBI提醒公关人员在碰到客人投诉时，如果对方坐在椅子上，跷起二郎腿，双手抱胸，并情绪激动，那么不如任由他坐在那里冷静一下，等客人消了气再去解决问题。

如果一个人有一种竞争和抗拒的心理，那么这个人很可能做出一条腿呈半弓形搭在另一条腿上。在高级主管的例会、社会精英的高级论坛这类竞争激烈的场面，这类动作会频繁出现。在管理培训课上，参加培训的所有男性高级主管几乎都跷着二郎腿，而在讲台上讲课的人肯定会因为他们的这类动作而感到压力增大。

此外，如果你在推销中看到买方代表摆出跷起二郎腿的姿势，那么你需要考虑就是如何让自己显得更加真诚可信，而不是向他展示自己的产品和要求订货。会在谈判过程中改变自己观点的人通常会采用双腿交叉合拢地跷二郎腿再搭上手这种姿势。而那些相当固执且坚持己见的人，则会在跷二郎腿的同时用一只手或两只手扶住腿，在面对这样的人时，你需要用别出心裁的办法才能消除对方的抵抗心理。

如果在谈判桌上看到对方跷二郎腿的话，那么说明对方在用身体语言进行挑衅，出现这种情况很可能是对方掌握了你们的机密信息，此时应该考虑的是你们的内部秘密是否被泄露了。

甲国在面对强大的乙国侵犯自己的边境时，只能被迫与乙国进行谈判。然而乙国之所以愿意坐下来谈判，不过是不想引起其他国家的指责而已。甲国在谈判的前几天一直处于劣势，为了保护自己边境的安全，避免惹怒乙国，甲国给了乙国诸如商品免税、进口优惠等便利政策。而乙国负责谈判的是一位骄傲的内阁官员，因为自己国家国力强盛，根本不把甲国

pdf下载网 http://www.i8788.com

放在眼里，在谈判中表现得非常桀骜不驯。

在谈判中，相对于甲国谈判人员守礼端正的坐姿，乙国的这位内阁官员总是跷着二郎腿爱听不听的样子。

然而在新一轮谈判开始时，高高在上的乙国内阁官员忽然发现甲国所有的谈判人员都表现出气定神闲的样子，并跟他一样跷着二郎腿，摆出针锋相对的态度。

乙国经过调查之后发现，甲国在谈判的时候悄悄地联合了许多国家，还掌握了乙国的军事机密。结果在后来的谈判中，乙国的内阁官员不得不放下二郎腿和高高在上的姿态，认真地跟甲国的谈判人员交涉。

老板在面对公司员工提出的某些要求时，如果既没有反驳也没有同意的话，那么就要注意他的坐姿了。如果他跷起了二郎腿，下属就应该明白老板对你的要求是有看法的，他认为你的要求是不合理的，公司无法满足。

职员在看到老板做出这样的姿势后，要做的不是继续没有效率地谈下去，而是给老板时间考虑，这样才可能有一个比较好的结果。

因此，在任何谈判中，无论你面对的是什么样的谈判对手，你都应该时刻注意他们的身体语言，更好地掌握好身体语言，会为成功增加砝码。

当然，你需要结合实际情况来解读二郎腿这个动作的含义。例如，有人会用类似跷二郎腿的姿势双腿交叉的站立，这说明他的内心不平静且缺乏自信。

如果一个人有很强的对抗意识，那么他很有可能一坐下来就跷起二郎腿。如果女性认为自己很有资本，对自己的身材和样貌都很满意，且非常骄傲想要显示自己，那么她也有可能大胆地跷起二郎腿。

不过长期坐在不舒服的椅子上或在寒冷的天气中，人们也会本能地采

pdf下载网 http://www.i8788.com

用这个姿势。FBI认为，在这种情况下跷起二郎腿就是一种单纯的辅助作用，在分析这个动作含义的时候，需要综合考虑其他的因素。

第六节

快乐脚背后的内在含意

高兴时双腿和双脚会一起摆动或颤动，这种行为被称为快乐脚。在人们听到或看到某些意义重大的事情或事物时，在得到自己想要的或赢得有价值的东西时，快乐脚就会出现。这种非常有效的信号在久别重逢的情侣相会时也会出现。

快乐脚——生活的甜蜜。在一场扑克锦标赛上，其中一名参赛者上半身看上去非常镇定，表情也很淡定，但他下面的脚却高兴得不停摆动和颤抖，好像一个孩子马上就能去迪斯尼一样。正在观看比赛的FBI马上就判断出其他两名选手没戏了。果然不出他所料这名选手抓到了同花顺，获得了胜利。这名精通扑克牌却不擅长控制脚的人，非常幸运地碰到了没有观察他胸部以下部位的对手，他的对手像大多数人一样没有捕捉到对方身体所传达出来的精妙信息。

快乐脚可能出现在很多场合中。一位正等待登机的FBI无意中听到一位年轻的母亲正在跟家人打电话，他经过观察发现她的脚在接通电话以后，从一开始平放在地板上到不由自主地开始颤动。这名FBI无需询问任何细节就清楚地知道，这位母亲正因为与家人聊天而处于快乐之中。

pdf下载网 http://www.i8788.com

你的快乐脚会在你和朋友聊天、玩扑克或和客户谈生意时，准确地透露出“现在我很高兴”的信息。当然快乐脚不一定非要到桌子底下寻找，你可以通过腿和脚的颤抖和摆动引起的肩膀和衬衫细微的震动发现快乐所在。好好运用你智慧的眼睛观察细小的身体语言，你会有不一样的收获。

王娜是一家大公司的人力资源主管，她是从FBI开办的一次研讨班上开始注意脚部动作的。上周，她在工作中非常恰当地运用了这个心理学知识。她跟一位FBI说，我被公司委派去招聘海外任职人员，有一位女士非常符合我们招聘的要求。在我问她是否愿意到国外时，她的双脚开始不由自主地摆动，她的快乐脚告诉我，她是非常愿意的。接下来我告诉她我们将要委派她去的地方是印尼或者孟买，她双脚立刻停了下来。我知道她心里想的什么，于是问她为何不乐意去这些地方。她非常意外我提出这样的问她“我没有说不愿意去啊？你为什么会这样觉得呢？有人告诉你了吗？”我笑着说，我是用眼睛和心感受到她的真实想法，她终于点了点头。“我的确不是非常愿意去东南亚国家，我原以为可能是去美国或者欧洲的某个国家，我有一些亲戚朋友都在那边。”她并不想说出她不想去东南亚的想法，但在她犹豫、矛盾的时候，她的双脚已经暴露了她心里的秘密。

最后，我们还得注意两个问题。第一，快乐脚跟其他的非语言行为一样并不是孤立存在的，需要根据所发生的环境具体分析、考察。比如，患有某些疾病的人，在不快乐的时候也可能做出跟快乐脚一样的动作。再比如，有人会在看到或听到某些重要的事情后开始摇动双脚，这表明他对现状非常满意，也很有自信。另外，学生临近下课时不自觉地抖动双腿，则是心情烦躁、迫不及待的意思。在这些情况下，快乐脚并不是因为快乐才出现的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第七节

转向脚背后的内在含意

通常情况下，我们可以根据人们会下意识将身体转向自己喜欢的人或事这种不自己的身体反应来判断别人是希望我们加入还是离开。当你看到两个熟人正在谈话，你想打招呼并加入他们时，你可以通过观察他们的脚和躯干的动作来判断这两个人是否愿意你加入。如果他们真心欢迎你的话，会移动双脚和躯干。如果他们并不欢迎你的加入，那么脚步并不会移动。

FBI在对法庭进行研究时发现，陪审员不喜欢某位证人时，他们会将双脚转向靠近出口的位置；虽然陪审员的上身动作表现得非常有礼貌，可脚却泄露了他真实的想法。这种由脚本能地寻找逃跑路线的行为，是由于我们会不自觉地转身离开我们不喜欢的人和物。事实上，当一个人想远离自己当前的位置时，他会移动双脚意图寻找解脱。在你看到谈话对象做出将双腿渐渐远离你的动作时，应该对你们的谈话作出调整。因为很可能你说了什么冒犯对方或令人讨厌的事，使得他不想再继续待下去，当然也可能是因为对方有约会要迟到，所以想离开。总之，转向脚是一个人想离开的表示。一位女业务员就曾碰到过类似的现象。她与一位客户聊了3个小时，双方都很愉快。不过她忽然注意到对方将腿远离了她，就好像要离开似的。她很快明白对方是有事要离开，果然对方有个很重要的约会。生活中总是有很多无奈，脚是热情的表现，能够更诚实地透露出一个人真实的想法。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第八节

从坐姿中看穿对方的心理

一个人坐的方式、姿态、距离都可以表现出一个人的心理。在日常生活中，每个人的坐姿都各具特色，看似无意却包含其真实的想法。FBI就可以从这些坐姿中解读出其中所透露出的不同信息。

坐姿与心理反应。一般比较胖，腿部肉比较多，行动也不是很方便的人，会在坐稳后姿态懒散地张开双脚。这类人属于豪言壮语型，经常夸张自己头脑中想的事情，说得多，做得少，一般比较谨慎，决断力比较差的人会采用肩部上送，膝部紧靠，双腿呈X形的坐姿。如果男性这么坐的话，会是比较女性化，缺少男子汉气魄的人。有些人每天都在做计划，却无法实现。他们在坐下时会手臂曲起，两脚向外伸，采用这种坐姿的人决断力差，喜欢做白日梦，很难为理想付诸实际行动，在与人共事时很容易出现纠纷。坐下时两脚自然外伸的人拥有健康的体魄，身体免疫力很强，而且给人十分沉着稳重的印象，他们性格直爽，命运也比较顺利。采用一只手支下巴，而另一只手放在支下巴的那只手的手肘上，双腿跷成二郎腿这种随便的姿势的人非常不拘小节，哪怕在失败面前，他们也同样可以处之泰然。庄重地把双肩耸起，一条腿架在另一条腿上的坐姿，表明这是个不会具体实践自己理想的人，即便他们有远大的志向，也是可望不可即的。

很多贫困潦倒的人在坐车时，会做出把两只脚向外伸这种阻碍交通的动作，同时将双手插在口袋里。在看到做出这样动作的人时，最好远离

pdf下载网 http://www.i8788.com

他，因为这样的人很可能做出恐吓或威胁他人的行为。看书的时候两脚弯曲，两手架在桌上的人，容易患甲状腺异常之类的疾病。

坐着看书时，脚尖竖起，同时眼睛不断向上翻的人，肯定是个急性子。他就算有很多时间看书，还是会非常繁忙，无法平静地看书，这是天性。用手撑着下巴且姿势不好的人，读书效率一定不高，而且无法灵活运用知识，记忆也会有困难。这种不好的读书姿势，不是一个真正学习的人会采用的。

古板型的坐姿。双腿和双脚并拢，双手交叉的放在大腿两侧。这样的人古板而不愿接受他人的意见，不肯低头接受自己的错误，哪怕明知道别人是对的。

他们缺乏耐心，哪怕是很短暂的会面也会让他们厌烦。这样的人想要尽善尽美地实现制定的目标，却又没有实干精神，总爱夸夸其谈地制定遥不可及的目标。如果他们不能利用自己丰富的想象在艺术领域发挥自己的潜能的话，那么即便他们为之执拗也总会以失败告终。

他们对爱情和婚姻也很挑剔。但这并不是因为这种人考虑慎重。他们在寻找配偶之前会在头脑中模拟出理想中的形象，并以此作为伴侣的标准。这样的人经常闪电恋爱，闪电结婚。性格决定了他们就是那种“早婚早子，福气多多”的传统类型。

休闲型坐姿。即半躺而卧，双手抱于脑后，采用这中怡然自得的姿态的人，性情温和，容易相处，也善于控制自己的情绪，会受到大家的信赖。

这样的人能够迅速地适应新环境，朝气勃勃地面对生活，对待任何工作都能得心应手。同时，他们具有不达目的不罢休的毅力和耐力，有人会认为这样的人学习有点不求甚解，但实际上他们更在乎的是学习和奋斗的过程。他们虽然很会挣钱，但也很挥霍，不善于理财。他们会凭直觉买东

pdf下载网 http://www.i8788.com

西，不在乎钱财这样的身外之物。他们的爱情虽然偶尔会有一些小烦恼做点缀，但总的来说还是快乐的。他们善于辩论，但是会根据自己的好恶来决定是否表现这个能力。

自信型坐姿。即将左腿叠放在右腿上，双手交叉放在腿跟两侧。他们非常自信且坚持自己的看法，不善于听取他人的观点和意见。

天资聪慧的他们总会全力以赴地去实现自己的梦想，虽然他们其实是拥有不骄不躁这种优秀品质的，但是总会在全身心处于幸福的时候骄纵忘形。这种人拥有很强的协调能力，很有才干的他们通常可以使周围的人心甘情愿地让他们在生活圈子中扮演领导的角色。不过这种人喜欢见异思迁，就是有常说的“这山望着那山高”的坏习性。

腼腆羞涩型坐姿。用将两个膝盖合起来，双脚在脚跟处形成一个“八”字，采用这种坐姿的人一般都比较羞涩，他们多数是那种一说话就脸红的人呢，为了减轻紧张感还会将两个手掌相对，夹在膝盖之间。他们害怕出入社交场合，感情非常细腻，但并不温柔，因此，这种类型的人经常让人觉得很奇怪。

这种人是因循守旧的保守型代表。他们的观点落后，习惯于在工作中用把陈旧的经验作为依据，所以很容易被快速发展的社会淘汰。但是他们对朋友非常诚恳，很乐于为朋友效劳。他们拥有非常传统的爱情观念，在家庭和社会的压力下，仍会坚持“东方美德”、“三从四德”这样传统的旧观念。

谦逊温柔型坐姿。采用两腿和两脚紧紧地并拢，两手放于两膝盖上这种端正坐姿的人属于温顺型。他们喜欢封闭自己，性格内向且谦虚谨慎。即便在热恋中，也很难说甜蜜的情话，做亲昵的动作。这种坐姿的人脚踏实地，埋头实干，喜欢帮助他人，总会愿意为实现自己的理想而默默努力。因此他们虽然腼腆，但仍然深受朋友的欢迎和敬重。他们的性格如

pdf下载网 http://www.i8788.com

同坐姿一样的端正，不会去花天酒地，也讨厌夸夸其谈，他们坚信一分耕耘，一分收获，非常珍惜自己用劳动换来的成果。

坚毅果断型坐姿。即将大腿分开，两脚跟并拢，两手习惯性地放在肚脐部位。这种人有勇气，有决断，行动能力强，对待爱情积极而有占有欲，经常会干涉恋人的生活。

他们好战，有气魄，敢于追求新鲜事物，勇于承担社会责任，很有领导者的威慑力，很多人是因为他们流露的那种无形的威慑力才尊重他们的。但是他们在人际关系上会遇到很多的麻烦，在无法得心应手地处理交际问题时，他们会求助于自己的另一半。不过他们能够轻松地面对生活的压力。

投机冷漠型坐姿。这种坐姿是将右腿叠放在左腿上，两小腿靠拢，双手交叉放在腿上。采用这种坐姿的人虽然看起来像菩萨一样温和可亲，但实际上是对人爱答不理。这样的人往往会让你惊诧地以为自己眼花了，事实上，他们确实个性冷漠，而且非常有心计。他们总会向亲人、朋友炫耀自以为是的心计，使得周围的人认为他们心理不健全。他们做事总是一心二用，还总是跟别人炫耀这种为人处事的理论。

放荡不羁型坐姿。即坐着时常常将两腿分开距离较宽，两手没有固定的放处。使用这种开放坐姿的人喜欢标新立异，通常会引领时尚潮流。认为自己并非一般的人，总是想做一些别人不能做的事。

他们的人缘很好，因为总是笑容可掬，喜欢和人接触，而且不在乎别人对自己的批评，这点事实上是很难做到的，所以他们很适合做社会活动家。

“数字4”型坐姿：坐在椅子上，一条腿规矩地放在另一条腿上，通常是右腿放在左腿上，让身体和椅子成为一个“数字4”型坐姿。这是美国人最喜欢采用的坐姿之一。

pdf下载网 http://www.i8788.com

一般来说，此种姿势表现了想要争辩或竞争的态度。在动物界，为了避免自己受到伤害，灵长类动物经常会采用这种姿势。采用这种坐姿的男性会给人很有控制力和霸气的感觉。如果在异性面前用“数字4”型坐姿，会让女性显得太过男性化和轻浮。需要注意的是，这种会让就坐者的鞋底暴露出来的姿势，在亚洲和中东的一些国家中是非常不雅且不尊重对方的。因为这会让对方认为你把他当做踩过的泥土一样，从而产生不快的心理。心理学家认为，一个人只有在双脚着地的时候才会作出决定。所以，在谈判中，如果对方一直保持“数字4”型坐姿没有改变，就说明你们的谈判陷入了僵局或你的劝解没有丝毫用处。对方用这种坐姿明明白白地告诉你他是不会改变决定的。

第九节

从站姿中透视人的个性

除了坐姿，站姿也可以反映出一个人的性格特征。

那些采用昂首挺胸，收紧腹部，两条腿直立打开，双脚正步，犹如树木一样英姿飒爽的站姿的人，拥有健康的心态，十足的信心，做事雷厉风行，魅力十足，正直而有责任感，非常受人欢迎。采用耷拉着脑袋，弯腰含胸，眼光不正，身体扭扭曲曲站立的人，胆小怯弱，不自信，缺乏承担责任的气魄，在危险面前畏惧不前。除此之外，也可能是做惯了偷鸡摸狗之事的人，做贼心虚，抬不起头，挺不起胸。

pdf下载网 http://www.i8788.com

丁字步：两条腿稍稍分开，一条腿略微向前与另一条腿交叉，一条腿保持身体的平衡，另一条腿则支撑身体的重心。这是普通人经常选择的站姿，不呆板，站得稳又便于移动。恰当的坐姿会让你全身轻松，呼吸流畅，吐字清晰，发音响亮，也会让身姿和手势自由活动，能把自己的形象更好地表现出来，给人带来一种挺拔、直立的美感。就男性而言，站立时身体各主要部位要舒展，头不下垂，颈不扭曲，肩不耸，胸不含，背不驼，髋、膝不弯，这样就能做到“挺”；腰、胸、颈的肌肉在正常的紧张状态下，要处于一种良性的生理弯曲，这样就能做到“直”；将重心提高到两腿的中间，这样就能做到“高”。

就女性来说，头部微低的站姿可以展现女性的柔美；挺胸在突出乳房的同时，可以显得朝气而自信；腹部微收，臀部放松，能增加女性的曲线美。

双手交叉，双臂抱在胸前或者两手插入口袋，身体东倒西歪或倚靠其他物体的姿势不能出现在正式的场合里。为了不让人觉得你侵犯了对方的私人空间，在正式场合与人交谈时，要跟对方保持一定的距离。

FBI曾提出：以站姿为镜，可以知人的性格。如果我们仔细观察就会发现人的性格和心理确实跟他们的站姿有很大的关系。

下面将会具体介绍各种站立的姿势及其表达的心理状态。人们在站立时通常会采取四种姿势，即交叉双腿的姿势，双腿张开的姿势，立正的姿势以及一只脚指向前方的姿势。通常情况下，人们可以通过站姿了解一个人的心理状态及人际关系。

交叉双腿的姿势。我们可以在出席一些会议或宴会的时候可以细心观察一下，有些人始终保持着双臂和双腿交叉的站立姿势。而这些人之间的间距很大，都穿着外套或夹克，而且衣服的纽扣都是扣上的。如果你走上前就会发现人们这种表现的原因，那是因为这些人几乎都不认识。

pdf下载网 http://www.i8788.com

而在几乎所有人都双臂张开，手掌伸开，轻松的敞开外衣，身体重心在一只脚上，而另一只脚则指向交谈对象的环境中则代表了这些人都是非常好的朋友。正如前面提到的，张开双腿表示坦率，真诚，并有一定的优越感，而交叉双腿则意味着封闭、消极或带有自卑倾向的防御性态度。一般来说，在一位女性做出剪刀样式的站立姿势时，她正在向对方传达了两种意思：其一，她想留在现在的位置，不想离开；其二，她不希望有人靠近自己，想与他人保持一段距离。而男性做这个动作，则表示“我想留下来”这个信息。通常情况下，男性会在发现自己面前的男士地位比自己低时，张开双腿，以此来显示他的男子汉气概和优越感。而在面对一个地位高于自己的男士时，他为了避免自己气势过盛，处于受攻击的地位，就会自觉地将双腿交叉在一起。

双腿张开的姿势。这种姿势男性经常使用，而女性很少使用。通常男性在展示自己男子汉气魄，表明自己不会离开，处于引导和决定地位的时候，会做出这样的动作。很多时候，竞技场上的男性为了显示自己的男子汉气概和强大的力量，会在比赛开始或终场的时候摆出这种站姿。

立正的姿势。无论是男性还是女性都经常使用这种站姿。这是一种代表中立态度且较为正式的站姿。女性为了给对方留下一种矜持、含蓄的美好印象，在和陌生男性第一次见面时，尤其喜欢用这种姿势。除了这种情况，这种站姿也经常用于晚辈见长辈，学生见老师，下属见老板，地位低的见地位高的，以此来表示对对方的尊敬。

一只脚指向前方的站立姿势。这种用脚的指向来表明自己渴望和感兴趣地方的动作，是最能揭示人心理活动状态的姿势了。比如在聚会里，一个人跟很多人一起谈话时，他一只脚的脚尖指向的会是跟他说话最投机的人。而在他发现跟对方没有共同语言打算离开时，他就会不自觉地把伸出去的脚尖指向身体的左侧或右侧这样的动作来暗示对方他想要离开了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

思考型站姿。即双脚自然站立时，双手插在裤兜里，不时抽出手来又插进去。他们总希望别人能在做事之前拟一份计划书给他们，思考问题全面，为人谨慎，稳重，但是缺乏主动性和灵活性，在面对问题时解决的方法很生硬，然后事后再后悔，这不能不说是其悲哀之处。

这种姿势让人觉得他们很忙碌，其实他们是不知如何是好。他们最伟大的地方是把爱情看得非常神圣，不会轻易地玷污。他们不会对人表现自己的忠贞不渝，也很难全心全意地爱上什么人。他们经常把自己关在小屋子里冥思苦想，给自己一个虚幻的梦想。这样的人大多经不起失败，在逆境中垂头丧气。

服从型站姿。即双手放在背后，两脚合拢，采用这种轻松姿势的人能跟人融洽相处，很少对人说“不”，他们会在某些情况下控制自己的情感，非常的乐于接受别人的恭维和称赞。这样的人勤恳踏实，没有开拓创新的精神，绝对服从领导的意见，会有比较多的人愿意给他们机会表现自己。他们不善于讨好和恭维别人，却无意中拍成了马屁。他们对生活容易满足，不愿与人争斗。这样的性格给他们带来美好心情的同时，也经常带来愤怒。

攻击型站姿。即将双手交叉抱于胸前，两脚平行站立。他们不会受到传统的束缚，富有挑战性，会奋力扫除一切障碍，哪怕被绳索绑住，也会用牙齿咬断的。他们拥有很强的创造力，这并不是因为他们更聪明，而是他们更愿意表现自己，就算你封住了他们的嘴，他们也会用粗重的鼻息来显示自己的存在。

古怪型站姿。即两腿直直地站着，时不时地摆动双腿，十指交叉在胸前，不自主地互相搓着两个大拇指。这种在人看来十分古怪的站姿表明采用这种站姿的人表现欲十分强烈，尤其喜欢在公共场所出风头。比如，他们会走在游行示威人群的最前面，喊着口号，扛着大旗。他们喜欢出风

pdf下载网 http://www.i8788.com

头，总是逞强好胜，容不得他人比自己强。总是喜欢跟人反着来，哪怕别人所太阳是圆的，他也非要说成是方的。但是他们并非愚蠢，而是非常的聪明。

抑郁型站姿。即双脚交叉并拢，一手托下巴，一手托着这只手臂的肘关节。采用这种站姿的人属于对事业非常投入，工作狂的类型。经常因为废寝忘食的工作而冷落另一半，不过幸好他们的伴侣多为善解人意类型的。

这种人面部表情丰富，经常在言行中表现自己的多愁善感和喜怒无常。他们经常上一秒还高兴地跟你聊天，下一秒就可能脸色阴沉的一句话都不说了，顶多就偶尔让你莫名其妙的苦笑一下。他们愿意对这个世界奉献自己的爱心和怜悯，而且从不屈服，哪怕在人生的道路上跌了重重的一跤，也会坚持下去。

社会型站姿。即双脚自然站立，左脚在前，左手放在裤兜里。采用这种姿势的人非常的敦厚老实，从不给人出难题。他们在同客户谈生意时，总会先站在客户的角度帮他们分析利弊，这种非常有人情味的做法在东方往往会收到意想不到的效果。他们给人的第一印象是文质彬彬的感觉，有时候也是会暴跳如雷。他们喜欢安静的环境，跟一两个知己下盘棋，喝杯茶。他们的感情很纯粹，讨厌把感情跟金钱挂钩，也不愿意别人认为他们有目的的跟某人交往，他们总是认为“不管是男人还是女人，就应该为自己而活。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

第十节
由步伐识人

就像世界上没有两片完全相同的树叶一样，世界上也没有两个人走路的姿态完全一样。不过，人的走路姿态还是有相同点的。有很多方法可以让我们通过一个人走路的姿势来认识一个人。心理学家史蒂芬做了一个实验，通过2022人的实践证明，不同性格和不同心情的人走路的姿势是不同的，不但如此，我们还可以从一个人走路的姿态看出他的性格。

每个人走路的姿势都有自己的特征。如果你很熟悉一个人，那么哪怕隔着很远的距离你也能认出他来。走路的姿势会因为身体结构的不同而有所区别，但是跨步的大小和姿势会随情绪而变化。一个人在快乐的时候，走路的速度比较快，脚步也很轻松；而不快的时候，则会双肩下垂，步伐沉重。通常情况下，那些步伐轻快、双臂摆动自如的人，都有一个目标明确且积极乐观的性格；而喜欢挑战且具有神秘性的人，则不分天气一概双手半插在口袋里。那种走路时，把下巴抬起，手臂夸张摆动，迈着惹人注意的沉重而迟缓的步伐的人，通常自视甚高。而一个拖着步子走路，将两手插在口袋里，根本不在乎自己身在何处的人，此时的心情一定非常郁闷。

一个快乐而又雄心的人，总是迈着很有弹性的步伐，大步向前，用力地摆动手臂，这样的走路姿势表现他们信心十足，友好而善良；而相反性格的人则拖着步子，步伐小且速度不定。

走路喜欢脚跟提高的人，一般都有很强的支配欲；而像鸭子一样低头

pdf下载网 http://www.i8788.com

慢走的人，则性格冲动。走路时手臂摆得越高的女性，精力越充沛，也越快乐，这样走路的人往往会取得一番成就。而很少摆动手臂的女性则可能精神沮丧、苦闷、愤怒或思绪混乱。

一个城市的节奏也体现在城市里人们行走步伐的快慢上。比如在纽约街头，看到那些快步行走的人们，就会产生一种紧张、有压力的感觉。而在度假胜地的人们则步伐缓慢，让人觉得安逸、舒适。因此行走的姿势会根据不同的气氛而变化。如果你操着马达一样的小碎步急冲冲地去度假的话，一定会被他人异样的眼神“扫射”的。

拥有良好肌肉柔韧性的年轻人，健康而有活力，他们走路的速度有时甚至像急行军一样，不只速度快，双臂摆动的幅度也很大。很多政治家或公众人物为了向人们展示自己是健康且有活力的人，也会采用这样的步姿。

一个人可以通过步伐表现出自己积极向上、朝气蓬勃的精神状态，以一种健美的姿态给人留下美好的印象。

男子走路以稳健、干脆为佳；女子则应在自然明快的基础上展现婀娜、轻盈的体态。一位名叫布鲁克的法国心理学家发现，人的性格跟动作有很密切的联系，一个人的心理状态完全表现在走路的姿势上。走路稳当的人性格也稳重沉着，步伐轻快的人则充满了朝气。我们可以很容易从一个人走路的姿势看出他的某些特点。

此外，不同性别的人走路的姿势也是不一样的。走路时，男子头要正，眼睛平视前方，挺胸收腹，肩膀稳，步伐要有力；女子头也要正，目光要温和，手臂摇摆幅度要小，步伐要飘逸、轻盈。而共同点是，要尽可能直线行走，双手不要插入衣袋、裤袋，弓腰驼背、东张西望是绝对不可以的，走路的时候不要有气无力、拖泥带水的。无论在上班路上还是当领导喊你去办公室之时，都要迅速，动作利索。要在上司走到你身边时，马

pdf下载网 http://www.i8788.com

上站起来。

下面我们就对日常生活中常见的走姿解读一下。

打发时间的步姿通常是松懈的散步。

随性而走，没有方向，步履安逸，这是闲逛。

步伐断断续续、踌躇不前、前后徘徊是空虚懒散、游手好闲的表现。

步履沉重、蹒跚，说明这个人很疲倦或心情郁闷。有一次，一位FBI看到一位女士步伐沉重、表情阴郁地走在街上。于是他上前表明了自己FBI的身份，看看她是否遇到了困难。果然这名女士确实遇到了麻烦。原来她是从外地来的，刚下火车钱就被偷了，现在没钱吃饭也没钱回家，只能在街上徘徊。FBI在了解情况后，就带她去了警局，又给了她一笔回家的路费。最后，这名女士满怀感激地坐上了回家的列车。幸好FBI从这名女子异常的走路姿势上，猜出她可能遇到了问题，否则这名女士很可能露宿街头，甚至要乞讨为生。

卑鄙或心中充满恐惧的人，为了不引起别人的注意经常偷偷摸摸地溜向一旁。

另一种疲惫的步态是无精打采。善于阿谀奉承的下属则经常会采用身体略向前倾、上身微驼的走路姿势。

老人、病人或精神憔悴的人经常拖着两脚慢吞吞地走路。动过手术的病人和病弱的老人最常出现这种走路姿势。蹑足行走，在一个人希望自己不被他人察觉时，会采用这种不光明磊落的步姿。一次，一位FBI在百货超市中看到一个蹑足行走的可疑人，FBI觉得他若不是贼的话就是另有原因，所以一直跟踪他。果然，这个人停在了珠宝柜台的前面，在一番左顾右盼确定没有人注意他之后，打开了珠宝柜台的挡板，想要偷走里面的珠宝。而这位FBI正好来了个人赃俱获。可想而知，这个人注定会有一场牢狱之灾了。恐怕他根本就不知道，就在他蹑着脚踏进超市的那一刻就已经暴露了

pdf下载网 http://www.i8788.com

自己。充满欢乐的人会以跳跃的方式走路，跨出一步便随之向前跳一步，充分地显出本人健康的身体和乐观的心态。三思而后行，谨慎小心且处事稳重的人走路也是稳稳当当、一步一个脚印的。他们做事极有条理，哪怕发生非常紧急的状况，也不会手忙脚乱。这样的人重承诺，讲信义，是值得相信的人。为人清高、自命不凡的人在走路时可能会高抬下巴，双臂夸张地来回摆动，脚步十分僵硬。这种带有非常鲜明个性的走路姿态在心理学上有一个非常贴切的称呼，即“希特勒式”。他们与人交往时，总是摆出高不可攀的样子，为了避免对抗，碰到这种人最后表现出谦逊的品质。

性格比较急躁的人在走路时喜欢像一个准备就绪的短跑运动员一样双手叉腰，身体前倾，说明他们总希望能在最短的时间里做最多的事情。通常这种人有凌云壮志，也有很强的爆发力。为了证明自己不是莽夫，他们也会快速而沉默地做某件大事。在跟人交往过程中，虽然他们直来直去的性格很容易得罪人，但在朋友中他们的人缘还是很不错的。

性格内向，不喜欢与人尤其是与陌生人交流的人，在走路的时候喜欢低头，双手插在口袋里。他们喜欢安静地做事，在与人交往的时候，虽然更喜欢跟自己性格相似的人接触，但也不排斥性格相反的人。性格外向、心直口快的人，在走路时通常是前后摆动着手臂，风风火火地大步向前冲。他们喜欢跟活泼开朗的人接触，不喜欢小心眼的人。他们虽然做事时豪爽而洒脱，但他们从来不缺乏严密的计划安排。性格温和、内敛的人在走路时，身体会前倾。他们在工作和学习中都会严格要求自己。他们通常都能得到朋友的尊重，因为他们在与人交往时谦逊而不卑不亢。

以下是身体语言学家和FBI经过观察研究总结出的各类走姿，在大家充分了解这些身体语言之后，就可以更好地识别对方的真正性格特征。

走路昂首阔步的人。抬头挺胸，大步向前，这样的人拥有气魄和力量，但也会让人觉得他很骄傲。他们在遇到自己无法解决的问题时，也不

pdf下载网 http://www.i8788.com

会轻易地投靠和求助他人，习惯以自我为中心，对人际交往很生疏。敏捷的思维和清晰的逻辑使得他们考虑问题很全面，就算很简单的事情，也会自己制定一份计划。镜子在他们的生活中占很重要的位置，因为他们非常注重自己的仪表，希望时刻保持整洁和美好的形象。无论是拜访朋友还是购物，他们总会一遍遍地端详自己，确定自己形象很完美。没有毅力是这类人最大的弱点。他们经常谈论自己伟大的计划，但是欠缺实际行动，事业上很难取得成功。在人际交往中，他们个性腼腆，不善交际，时常因为找不到自己的舞台，而感叹自己空有才华和抱负而无用武之地。他们是“语言的巨人，行动的矮子”，虽然拥有判断力和组织力，却很少用在行动上。

走路躬身俯首的人。信心不足，缺乏胆识与气魄，保守谨慎，踏实朴素，让人觉得彬彬有礼。在人际交往中，他们看起来沉默冷淡，从不过多地表达自己的感情，但实际上他们非常重视感情和友谊，甚至会为知己两肋插刀。

走路健步如飞，不顾左右的人。这样的人急躁没耐性，虽然明快而有效率，但经常会草率。他们精神饱满，勇敢正直，喜欢挑战，勇于承担责任，遇到困难永不退缩。走路翩翩起舞的人。很多女人会在走路的时候会婀娜多姿地扭动腰肢。这种人坦诚，热情，善良，随和，是社交高手。相对于放荡、轻佻的评价，现在更多的人认为这是现代女性妩媚、迷人之处，他们充分展现了自己的风采和气质。

走路摇摆不定的人。看似放荡的行为，实际上是有一股侠义之气。他们坦荡无私，喜欢在电视上露脸，乐于助人，也不需要别人的感激。他们需要注意不要锋芒太露，也不要举止太过轻浮。

走路步伐整齐的人。像做军操一样，步伐整齐，双手有规则地摆动，这样的动作在很多人看了很僵硬，但他们自己觉得非常自然。他们的意志

pdf下载网 http://www.i8788.com

力非常坚定，一般不会因为外在的环境和事物的变换而改变自己的目标，对自己的信念非常坚持。

走路手足协调的人。这样的人因为期望能成为别人的楷模，所以对自己要求非常严格，不能容忍自己有一丁点儿差错和懈怠。他们有很强的意志力，固执地专注于自己的原则和信念，从不会轻易地被别人的言语和外部环境左右。他们也有高度的组织能力，但是为达目的不惜一切代价的心理，也很容易促使他们走向极端，武断独裁的态度会让周围的人很恐惧。

走路手足不协调的人。这种双足行进、双手摆动不协调，且步伐长短不一的步姿会让人觉得很不自在。这样的人性格多疑，做事瞻前顾后，没有担当，做事时常无法有始有终，甚至会溜之大吉。

走路双足内敛或者外撇的人。这种人认为交际是无聊的事，不愿意为此浪费时间和精力。这类人头脑聪明、不动声色，会给人意外的惊喜，但因为有保守和虚伪的倾向，所以知心朋友并不多。

走路犹豫缓慢的人。这种人多数性格软弱，遇事容易退缩，不喜欢张扬自己。他们憨直可爱，胸无城府，重感情，交友谨慎，但也容易因为遇事犹豫不决、不敢冒进而错失良机。

走路内八字式的人。这种人看起来滑稽可笑、憨厚老实，实际上内心并不沉静，做事循规蹈矩，太过在意生活中的细节问题，在紧急情况发生的时候，往往手足无措、手忙脚乱。这种人的形象注定了他们只愿跟着潮流走，而不是自我创新。他们追求平淡的生活，当他们得到一定的权力并成为众人注目的焦点时，他们会浑身不自在，而且烦躁不安。

走路时头几乎不动的人。这样的人更关心自己，很少注意他人和目的地之外的事。主观意识强烈，在处理事务的时候缺乏弹性，属于内向型的人。如果他们去做会计、出纳之类的工作，要想在他们那里开后门是件不容易的事情。

pdf下载网 http://www.i8788.com

走路步调混乱的人。他们没有固定的习惯，因为心不在焉所以可能双手插兜，可能双臂夹紧，也可能双臂摆动、昂首阔步。这样的人性格豪爽、不拘小节，为人豁达、大方。

脚步落地出声的人。步伐稳重、速度较快、昂首挺胸的步姿使得用这种姿势走路的人显得精神抖擞。这样的人有理想，有抱负，期盼自己能过得越来越好，同时会为自己的将来做精细的计划，并为之努力奋斗，努力地让自己远大的志向一步步变为现实。相对于感性成分他们更多的是具有理性，有条有理且规规矩矩，但他们并不冷漠，反而注重感情、热情如火，会是一个非常好的伴侣和情人。

背着双手走路的人。背着手、腆着胸的步姿给人一种唯我独尊的感觉。使用这种步姿的人通常非常自以为是，要想跟他们和平相处，一定要注意交流的方式。

走路不安静的人。东窜西钻，只要醒着就没有一刻安静的人，做事粗心大意、丢三落四，渴望他人注意。不过他们也慷慨大方、不图名利、不求享受、安分守己地经营自己喜爱的事业，因为害怕孤独，所以喜欢凑热闹，常常口若悬河地谈古论今。思想单纯的他们，也喜欢户外活动，乐于让自己徜徉在自然之中。

值得一提的是，人的心理起伏可以通过走路的姿势表现出来。例如，突然降临的噩耗会让一个开心的人步姿马上发生变化。人在听到坏消息和噩耗的时候夺门而出；身负使命的人在不顾一切奔向需要帮助的人时会步伐沉重；得到心仪工作的男士会脚步轻快……这些动作都非常生动地展示了一个人当时的心情。

走路姿势可以告诉我们什么地方出了差错或有潜在的问题或周围环境可能发生变化，所以是非常重要的身体语言。及时找出促使一个人步姿变化的原因，可以帮助我们最有效的应对这个人后来的行为。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI 就是注意观察犯罪分子不经意泄露出的痕迹，才能在人群中一眼看出那些犯罪分子。犯罪分子虽然处于人流之中，但因为人都有想要去的地方和要达成的目标，所以也会习惯性地改变行走的速度，从而使步伐都有一定的方向性。而犯罪分子在选择作案目标时则会漫无目的地走来走去，这就使得他们的步姿与众不同。在日常生活中，仔细观察一个人走路的姿势能帮助我们更好地了解对方的性格。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI



第六章

破解大脑压力下的身体语言

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节

破解身体的冻结反应

人类的冻结反应可以追溯到远古时期，在几十万年前，人类始祖面临着很多比他们跑得快、力气大的猛兽的威胁。而人类凭借大脑精密的边缘系统反应找出了可以弥补力量不足的方法。边缘系统使用的最频繁的防御方法，也是最有效的方法就是冻结反应。很多动物只对活着的食物感兴趣，尤其是多数食肉动物对移动的猎物更敏感，更感兴趣。所以人类在受到猛兽威胁的时候就立刻保持静止状态，就降低了引起猛兽注意的可能。因此，这种冻结反应在防御危害时效果很明显。以美国哥伦布中学和弗吉尼亚理工大学发生的两起校园枪击案为例，在这两起事件中，不少学生仅距离凶手几英尺，但他们能够逃过一劫，因为他们使用了冻结反应来对付杀手的恶行，危险将至时他们选择了静止的方法躲避危机，比如装死的状态。

在现代，人们日常生活中经常用到冻结反应。

你是否曾有过这样的经历？在一个安静而没有访客的晚上，你正在家里为孩子们读童话故事。家中并没有任何访客，而且你也知道不会有客人来，可是，突然有人按响了门铃，就在那一刻，你有没有留意过自己的反应？是的，你的手“瞬间被冻结了”——感觉到危险时，你会不自觉地产生冻结反应。

战斗中的士兵也会有类似的反应。如果“排头兵”行为冻结，那么紧随其后的人也如出一辙地出现冻结反应，没有任何原因。

pdf下载网 http://www.i8788.com

生活中，这种冻结反应往往带来正面的影响。比如一个在街上悠闲散步的人突然停下脚步，猛地跺了一下脚，想起炉子上还炖着鸭汤，便会转身跑回家去关火。不管眼前的威胁是来自洪水猛兽还是一件突然想起来的小事，总会有那么一瞬间大脑需要停下来脚步作出快速的判断，并且接着做下一步行动。

可见，当我们遇到危险灾难时，我们会瞬间冻结自我，像之前的例子，我们的边缘系统整装待命，严防死守。当一个人被问及自己是否深陷泥潭无法脱身时，本来散漫地坐在椅子上翘着二郎腿的人忽然被冻结似的。当然，类似的冻结反应还会出现在面试过程中，面试的人常常会屏住呼吸或减少呼吸的幅度。这是一种非常古老的应对紧张的应激方式，面试者可能会忽略这点，但是面试官会很容易发现面试人员的异常，他们常常会在面试进行到紧张时故意找一些轻松的话题来使面试者放松，然后告诉面试者还紧张的话请深吸一口气。

FBI进行罪案调查时便经常利用冻结反应来观察罪犯的身体变化。在审问过程中，FBI发现讯问对象常常把脚放在安全的地方，比如长时间地保持把腿别在椅子腿后面的姿态。每当看到这种行为时，FBI就知道“狐狸”的心中有秘密。这个人可能正在说谎，也可能没有，但他一定正在某种压力下无法得到释放，此时若欲擒故纵说不定能找出症结。

一种冻结反应的表现形式就是尽可能地减少身体的曝光率。FBI在办案时发现一个非常有趣的现象，小偷们通常会尽量隐藏自己的身影，比如弓着背，弯着腰。这样的举动更容易让其暴露，因为大多数逛街的人都非常开心，动作外展。这样在人群中，这样的一群人习惯性的冻结反应反而提早曝光了自己的身份，加上FBI的敏锐，他们一下子就会被认出。此外，人们为了不引起他人注意，故意将衣领竖起，头深深地掩埋在衣领里，以达到隐藏的目的，这种做法有个贴切的名字叫“海龟效应”。

pdf下载网 http://www.i8788.com

由此可见，我们可以通过一个人身体的冻结反应来判断他可能正处于一种紧张、焦虑的状态中。这是身体语言告诉我们的很有价值的信号。

第二节
破解身体的逃跑反应

冻结反应可以在很大程度上帮助我们消除危险。冻结反应却不能消除所有的危险，或者危险临近时，冻结反应会失效，我们大脑的边缘系统就会给出另一种应激性反应，那就是“逃跑反应”。

中国古代兵法“三十六计”中的最后一计便是“走为上策”。这也是一种面临危险时的逃跑反应。显然，逃跑反应的目的就是逃离危险。

当我们的身体遭遇危险时，我们的大脑会充分调动起所有本能，指导我们的身体逃离险境，采取明智而谨慎的行动，数千年来皆如此。也正是由于这个原因，我们的远祖们才能在洪荒时代生存下来并发展到今天。虽然在现代社会中，我们已经不再像古人那样生活在荒野中，但是当我们遇到潜在的危险时，我们的身体还是会做出类似古人一样的反应，那就是逃跑。如今，我们已对逃跑行为的方式和方法做出了变相的调整，使得逃跑的行为不再那么明显，但目的是一样的，那就是远离那些不安全的人或事。在现代社会里，人们的身体反应不再像过去那么敏感，这也需要我们认真观察和解读。

我们在前面介绍过腿部的转向行为，它的目的也是远离不喜欢的人或

pdf下载网 http://www.i8788.com

事，这其实也是逃跑反应的一种。当然，逃跑行为的表现形式多样，对他人的回避或者排斥也是其中的一种。例如，孩子看到没有自己喜欢的食物时会嘟着嘴转身离开。每个人都有过想远离不喜欢的人或者窘境的时刻，亦或者逃避那些可能发生的危险。

在谈判中，当听到对方提出欺压式策略报价或者我方利益受到明显的威胁时，人们很可能会将身体转向远离敌人的方向，同时会出现玩笔、搔痒、托腮等各种形式的躲避行为。谈判桌上，当看到你的敌手慢慢地将身体倾向桌子的另一侧，或者倾向自己方的人时，又或者是他把脚不自然的伸向另外一方时，他可能会将身体倾向谈判桌或某个人的一边。这些古老的逃跑反应便是保持距离的非语言信号，这些都是逃跑反应下的身体语言。我们就应该明白他可能对当前的谈判方案不太满意。

第三节

破解身体的战斗反应

战斗反应就是当一个人遇到一种自身无法避免的侵害，冻结和逃跑反应都无法使用时，大脑所做出的反应——抵抗或进攻。在人类进化的同时，也渐渐掌握了将恐惧转化成愤怒的本领。当我们愤怒时就会用自身的力量击退攻击者。当代文明的世界中，肆意放纵愤怒自然是不够聪明的举动，甚至会引来法律的制裁，所以，大脑的边缘系统在不断地优胜略汰中进一步选择了新的作战策略。战斗反应已不仅仅停留在和对方身体接触这

pdf下载网 http://www.i8788.com

一层面了。人们也可以通过其他方式来保护自己。

争论也是现代人攻击的一种方式。当我们不同意对方意见，或者心存芥蒂时，便会采取这种现代式的攻击方式。辩论或讨论是“争论”这个词的最初含义，从本质上来说，过激的讨论就是一场隐形的战争，虽然看不到流血与伤亡。地球上所有的恶毒语言都不过是一种进攻与防守的方式。其实，民事诉讼也可以被看做一种现代文明演化下更加理智的战斗，当然结果由法庭裁定。在所有的诉讼中，双方当事人都有趋利避害、据理力争的辩驳机会。

现代人类参与身体搏斗的机会少之又少，但是，战斗仍旧是我们身体反应的一部分。即便没有身体接触，你也可以进攻。例如，你可以使用手势、眼神，或者张开你的胸肌来挑衅另一个人的私人空间等。

进攻性的战略很可能导致一个人情绪的混乱和精力的涣散。如果我们的身体面临这样的情况，就很可能是我们对即将到来的危险作出的错误决策。因为，当我们的情绪激动时，我们的判断能力也会因交感神经兴奋而受到影响。此时此刻，我们的认知能力已经完全混乱了，而造成这种结果的罪魁祸首就是身体的边缘反应。因此，FBI在教会我们理解一个人战斗反应表达含义的同时，也建议我们如果没有遇到特殊的情况，尽量不要采用战斗反应——不管是有声的语言攻击还是无声的身体挑衅行为，否则很可能让冲突升级，最终造成无法收场的局面。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节

破解身体的模仿行为

人类身体的模仿行为也是身体语言的一种。社会学家认为，模仿行为是人类潜意识中的最原始的自我保护机制。人是一种社会性的动物，不管我们的性格如何，脱离社会都不能生存。人类几十万年的进化过程都是依靠“庞大的组织力量”来避闪危险、获得利益的，所以人类发展的过程也是一种不断寻找同类型组织的过程。我们可以通过模仿他人来表明自己是附属于某一个组织的。现代社会，一个人要想融入一个大环境之中，也必须具有模仿的能力。如果没有这种模仿，也就没有社会的进步和文明的延续与发展。

1. 模仿行为的种类

在我们身边，模仿可以说是无处不在。孩子通过模仿父母来学习生存的技能，学生通过模仿老师来学习新知识。从身体语言的角度分析，人们的模仿行为有两大类：无意识模仿和有意识模仿。

无意识的身体模仿。生活中的许多行为是在无意识或者下意识的情况下发生的。比如，当你与好友共饮时，好友拿起餐叉吃起牛排时，你也会随手拿起餐叉叉起牛排。科学家通过实验发现，最容易产生无意识模仿行为的人群是那些正在谈恋爱的男女或者正在哺育的儿童。在独处的空间里，有时男生女生的动作会非常相似。

有意识的身体模仿。虽然人类的大多数模仿行为都是下意识的甚至是

pdf下载网 http://www.i8788.com

无意识的，但是也有很多模仿行为是有意识的，刻意模仿的。作为身体语言的一种，有意识的模仿行为在生活中随处可见。例如，在餐厅中不少人常因为点菜而感到为难，这时他们会看一看其他人的餐桌上有什么菜品，参照他人的菜单可以帮助你解决这个难题。此外，社会上流行什么款式的服装，流行吃什么菜往往会成为人们有意识模仿的对象。值得一提的是，无论孩童还是成年人，都更喜欢模仿那些与自己有相似点的人。

2．破解模仿行为

在身体语言中，无论是有意识的模仿行为还是无意识的模仿行为，都能在交往中显露出一些确定意义来。

模仿可以获得他人的认同。模仿是我们顺应社会规则的一种方式，即使你追求个性，也不得不进行模仿。当我们知道人类在潜意识中有模仿他人的习惯的时候，就应该能够知道我们应该用什么办法来获得认同了。剑桥大学社会学教授福柯曾说：“人与人之间，当双方的姿势或姿态相同时可能暗示了同样的态度和意见。”正如前文所言，动作一定会影响心理。友好的氛围下可以产生模仿，那么模仿也能为我们创造友好的气氛。在当面交谈中，如果你想和对方保持一致的观点，就要模仿他的手势、动作和姿态。

最好的认同是对方把你当做自己人。同一个群体之间，总是相互模仿，通过一样的姿势、手势来表示他们的观点也是完全一致的。两个以上的人通常会通过说“我们是共同进退的”来显示关系很好，当你想得到对方认同的时候，应尽量做一些看上去和他相似的动作。

在酒宴上，当大家都站起来举杯庆祝的时候，你却坐在那里一动不动，与大家的动作相反，这样就会制造出一种对立或者敌对的气氛。别人都在畅所欲言，你却沉默寡言，这就显得不够礼貌，也很不融洽。因此，

pdf下载网 http://www.i8788.com

最好的方式就是模仿大家的动作，融进群体中去，才能得到大家的认可。

模仿体现了彼此间的一致性。模仿行为体现了人们思想、感情和态度的一致性。例如，浓情蜜意的男女，无论是面部表情、走路速度，还是坐姿、站姿，都有相同的步调和节律。一旦他们发生矛盾，其中一方就会立即改变姿态。他们的动作可能会不再一致。他们可能会不悦地站起来，将双臂或者双腿交叉起来，那种亲切的目光也会随之消失了，就连肤色也开始发生变化。但是，他们消极的身体姿势也会表明相同的态度，那就是你气愤，我也会气愤。这种相互模仿的行为，为两人之间感情的加温和升华起到了积极的催化作用。

在日常生活中，面对一对很般配的夫妻时，我们通常会说他们很有“夫妻相”。“夫妻相”是说两个人从气质到容貌，看起来都非常相似，这其实也是两个人长时间在一起生活而互相模仿和感染的一种现象。行为心理学家认为，“夫妻相”产生的原因是夫妻长时间在一起同吃同住，一个人通常会不自觉地模仿伴侣说话办事的风格和动作，时间长了，潜移默化地就形成了一种自然习惯，造成了一种心理学上的“无声移情效应”。这种移情效应促进了脸部肌肉神经模仿运动的自觉反应，对容貌进行修正，甚至连眼角鱼尾纹、脸部轮廓、鼻子是否坚挺和嘴角的突起与否等，都慢慢地变得相似起来了。

其实，在现代社会中，我们经常会发现许多类似“夫妻相”的模仿行为。当两个人坐在一起聊天的时候，你会发现，他们的姿势会慢慢地变得一样。特别是一个群体中的领导者往往会被这个群体中的跟从者模仿。模仿的顺序与地位高低完全吻合。一位FBI曾经因为工作的原因参加了一个会议。他发现，当总经理在会议室中不自觉地将十指交叉放于胸前时，副总经理随后也做出了类似的动作，然后部门主管、业务经理和员工也依次做了相同的手势。

pdf下载网 http://www.i8788.com

模仿行为常常因人而异。相对于男性而言，大多数女性更喜欢模仿别人。这可能是由于大部分男性都比较专断，不像女性一样喜欢依附他人的缘故。

从某种意义上来说，女性模仿男性要简单得多，因为女性的面部表情远较男性的面部表情丰富，她仅仅需要尽量使自己的表情变少一点就可以了。男性要去模仿女性的话，可能需要不断地改变自己的面部表情。有时候，男人更喜欢面部表情不丰富的女人，而且许多男人称这种女人为“冷美人”。在一定程度上就是因为这名女性成功地模仿了大多数男性毫无表情的外表。

虽然男性较之女性不善于模仿，但是FBI仍然要告诫男人们，模仿他人是一种非常有效地获取他人认同的方式。生活中，那些习惯于模仿女性的男性更容易获得女性的青睐，所以，男人们不要害怕因为模仿女人会让对方觉得你过于“女人化”，其实很多女人喜欢你能够模仿她们的动作。有时候，为了取悦恋人，不妨试一试这种动作语言。

针锋相对的模仿行为。当对方的动作带有一种挑衅意味时，你如果模仿，可能会让对方感觉你是在反抗他的权威或者他的力量。这可能会导致冲突升级，造成一种无法收拾的局面。比方说，当我们去见老板时，他很有可能会跷起二郎腿，将双手放在后脑壳上，这是一种自信的行为，还带着居高临下和一定的挑衅意味。如果我们在这时模仿老板的动作，就等于将老板传递过来的“我是老板，你应该听我的”的信号又原封不动地送了回去，可想而知，这种动作会给你造成什么后果。

此外，当对方为了证明某事物属于自己的时候而做出某些动作，如果你也想去做类似的动作，就会让对方反感。例如，当某个人将手搭在他女朋友腰上的时候，意味着他在向周围的人表明自己对这个女人的拥有权，如果你此时也去他女朋友的身旁模仿他的动作，不但会令他不快，可能还

pdf下载网 http://www.i8788.com

会挑起一场纷争。

许多从事服务行业都不允许员工模仿顾客的消极动作，因为模仿对方的消极姿态，可能让气氛变得更加紧张。比如饭店的服务人员、商店的售货员及旅游接待人员，不允许模仿客人的消极姿态。如果客人提出批评或者质询时，动作很夸张，表情很气愤，此时绝对不能模仿这些行为，否则很可能引起更大的争端。又如，在谈判桌上，有人很可能习惯性地用一只手拍另一只手的手背。他的消极手势和姿态虽然令你不满，但你如果不想与对方争执的话，就应避免模仿类似的行为。

当然，模仿行为在大多数情况下是一种积极的身体语言，是在向对方传递一种善意的信号，是可以帮助我们在交往的过程中得到他人内心最真诚的赞同的方法。但是，对于模仿身体语言，我们也要结合具体环境去分析与判断。任何事情都有好与坏两个方面，模仿也是如此，不能不加选择地随意乱用在人际交往中。

第五节

识别身体各部位的安慰行为

事实上，身体的安慰行为是我们在遇到压力时大脑作出的一种反应。换句话说，安慰行为是大脑控制下的一种身体语言。它是我们的身体在冻结、逃跑、战斗反应均无效的前提下产生的一种自我安慰行为。

一般来说，当我们感到舒适时，这种精神或心理上的幸福感就会反映

pdf下载网 http://www.i8788.com

在身体语言行为上，具体表现为满足感和高度的自信。然而，当我们感到不适的时候，身体语言就会显示出极度的不开心或者压力。

事实上，人类的安慰行为很多，只是很少有人注意而已。例如，当我们感到有压力时通常会轻轻地按摩一下颈部，摸一下脸部或玩弄自己的头发。这些动作完全是自发的，是一种下意识的行为。当我们感到有压力时，还会摸一下脸颊，或者用舌头舔一下下嘴唇亦或者抿抿嘴，再或者会鼓起嘴然后轻轻地呼一口气，这些都是安慰反应。如果有压力的人是一位爱吸烟的人，那么此时他抽的烟会更多。如果这个人在嚼口香糖，这一刻他嚼的速度就会更快。

当一个人处于很压抑的状态时，他便会触摸自己的脸、头、颈、肩、手臂、手或者腿等部位。显然这些小动作并不能真的帮助我们解决麻烦，但它或多或少都能帮助我们保持冷静。

身体语言学家认为，当我们遭遇危险或者压力时，身体的安慰行为就会出现，随时随地为我们自身寻找获得安全感或舒适感的机会。

当然，安慰方式各有不同，男性多喜欢触摸脸颊，而女性则多喜欢抚摸脖颈处、衣服、珠宝、肩臂或头发。有时候，有些人看起来是在精心地打扮自己，但其实只是掩人耳目，他在平复自己的情绪而已。有时候，某个人好像在弹扫衣服或者校正领带的位置等，实际上是在缓解自己当前的压力。

虽然上述动作在生活中很常见，但很少有会人注意到这些细微的安慰行为，会想到这其实意味着一个人在放松自己的神经。而FBI认为，要想正确解读一个人的身体语言密码，从而识别他的内心，特别是判断一个人当时当地的情绪状况，必须把解读身体安慰行为具体运用到实际生活当中。下面就是一些具体解读身体各部位的安慰行为的例子。

颈部的安慰行为。轻抚脖颈是一种最常见的安慰行为，我们经常使用

pdf下载网 http://www.i8788.com

这样的动作来缓解压力。女人通常会用手掩盖或触摸她们的颈窝（喉结和胸骨间的浅凹部位）。当一名女性用手抚摸这一部位或将手轻轻地放置在这个部位时，说明她心里充满了苦恼、威胁、不安或害怕等种种不适的情绪。这是非常重要的一条线索，我们可以借此观察一个人是否隐瞒了重要信息或者是否在说谎。

在一次侦查工作中，FBI发现一名持枪的危险逃犯可能会藏匿在他母亲家里。FBI走到这位老妇人的家门口，敲了门，那位夫人请他们进去。出示证件后，他们开始询问一系列问题。当一名FBI询问这位妇人“你儿子在家吗”时，她把手放到了颈窝上，然后说：“没有，他不在。”FBI注意到老妇人的动作，接着问下面的问题，然后在数分钟后再次问道：“你儿子会不会趁你外出时偷偷返回他的房间？”老妇人又将手放到了颈窝上，然后说：“不，应该不会。”老妇人这两次的动作让FBI确定他儿子就藏在这间屋子的某个角落里。FBI假装继续问问题，一直到离开的时候，FBI忽然在门口停住了，问老妇人最后一个问题：“那么，我可以总结自己的记录了，你儿子确实不在这间屋子的某个地方，对吗？”这一次，她仍然想把手放在那个位置上。由此，FBI更肯定这位母亲在试图保护儿子，于是FBI申请了搜查令，结果他儿子真的窝藏在她家的密室里。

识破安慰行为会看穿很多秘密，比如看出你的不开心，看出你的厌恶情绪，看出你的消极反应，等等。消极反应通常情况下会表现为不舒服的行为，如身体转向一侧、皱起眉头、手臂交叉或者是抱紧。一旦有消极反应的出现，大脑就会命令双手来进行安慰。这时，FBI就会根据察觉到的安慰行为，推断他们面前的这个人在想些什么。因此，FBI在与犯罪人员接触时，观察的重点往往放在疑犯是否有安慰行为的出现，它会很快帮助FBI揭穿谎言或找出隐藏的信息。

有一次，FBI在审讯一名犯罪嫌疑人时问对方：“您知道西曼先生

pdf下载网 http://www.i8788.com

吗？”犯罪嫌疑人回答说：“不知道。”但是FBI发现犯罪嫌疑人在回答的时候不经意地抚摸了一下自己的脖子，从而断定犯罪嫌疑人是在自我安慰。虽然犯罪嫌疑人不一定是在撒谎，但起码可以肯定他对于这样的询问感到紧张，这使得他在给出答案之后要自我安慰。安慰行为是FBI关注的重点，因为它们不但能够帮助FBI戳穿罪犯的谎言还能找出案件背后隐藏的信息。FBI发现，与测谎仪相比，安慰行为帮助及时破案的效果更为明显，也更值得信任。它们能帮助FBI找出究竟是什么东西让一个人感到困扰或想逃避。

当人们感到不安、恐惧或忧虑时，就会用手掩盖颈窝部位或抚摸颈部，并经常用这种方法来缓解压力。有人会轻轻按摩双侧脖颈或正下方的喉结，有人或轻搓或轻轻抚摸脖子背侧的部分。脖子上有很多神经末梢，我们通过按摩这一区域，能够达到降低血压和心率的目的，从而让自己平静下来。

FBI认为，男性和女性都喜欢利用脖颈处抚摸的动作来缓解自身的压力，但是其方法男女有别。一般来说，男性的动作力度和范围都要比女性大，他们可能会用手指并拢覆盖下巴位置，手指自然下垂的位置趁机使力刺激那里的神经，因为那里是迷走神经和颈动脉窦的出没地，这样可以很自然的降低心率，让自己达到冷静的效果。有时候，男性会用手轻抚脖子两侧或脖颈处，故意校正领带打结处的位置或摩擦外衣领口的位置。

女性的安慰方式则有很大的不同。例如，女士们戴有项链时，她们常常通过抚摸、扭转或把玩它们来安慰她们的颈部。前面提到过，女性还有一种自我颈部安慰方式，就是把手掌直接压倒胸骨上的颈窝部位。很多女性用手触摸或覆盖这一部位来释放心中的压抑，心神不定，感到威胁、恐惧、不适或焦虑等负面的情绪。有趣的是，怀孕的女性通常也会把手自然地放到颈部，但是往往她们会顺势而下，把手放回到肚子上，仿佛要护住

pdf下载网 http://www.i8788.com

胎儿，这大概源于母性最原始的力量。如果一名女性不停地把玩自己的项链，说明她心里可能有点焦虑了。如果她放掉了项链，而直接将手指放到了颈窝处，那么就真的有什么事令她焦虑不安了。

脸部的安慰行为。我们的脸部有很多神经末梢，这使它成为大脑进行自我安慰的理想区域。例如，轻抚或摩擦脸部是缓解压力的常用方法。人们在采取脸部安慰行为时，常用以下动作来安慰自己：搓擦前额，触摸及抿或舔嘴唇，用拇指拉或捻耳垂或食指，按抚脸部或触摸胡须，把玩头发等，这些动作都能在人类遇到压抑境况时起到安慰的作用。前面提及过，有些人喜欢用鼓足腮帮然后缓缓呼气达到缓解自己压力的目的。

声音的安慰行为。吹口哨也是一种很好的自我安慰方式。在很多场合，一个人行走在陌生的地方或黑暗的长廊里，往往会选择自言自语或吹口哨、唱歌等方式为自己平复情绪或者缓解压力，亦或者为自己壮胆。还有一些人在感到焦虑或心烦意乱时，口中就会絮絮不止，其实这也是一种声音安慰行为，目的同样是为了缓解压力。而且，某些安慰行为，比如触觉和听觉的方式可以同时使用，如用笔按照某种节奏敲桌子或用手指打节拍等。

过多的哈欠。人们在疲劳时的打哈欠行为是一种正常的生理反应，但是过多的哈欠则可能是压力带给我们的一种身体反应。其实，哈欠不仅仅是“深呼吸”的一种方式，而且当我们感到口干时，打哈欠会将压力传递到唾液腺上，这时，嘴巴内外结构的伸张会迫使唾液腺释放出水分，来缓解因为忧虑造成的口干。在这种情行下，人们会因为感到压力而打哈欠，当然不排除没睡好的因素。有时，我们会看到某些处于压力状态下的人不停地打哈欠，也就会视同寻常了。

腿部的安慰行为。搓腿是一种最容易且最常见的被人忽略的腿部安慰方式。因为这一行为通常是在桌子下方完成的，如果没有敏锐的观察力通

pdf下载网 http://www.i8788.com

常察觉不到人们腿部的动作。人们往往会将一只手或双手放在一只腿或双腿上，然后沿着大腿向下搓至膝盖。有些人只做一次，但是大多数人会反复做这样的动作，或者反复按压腿部。这样做的目的不仅仅是为了擦干手掌心的汗，主要还是为了消除内心的紧张感。这种身体语言值得我们好好观察，因为它通常代表着一个人正处于一种压力之中。

FBI认为，搓腿动作并非没有意义，因为它是对消极事件的快速反应。多年来，FBI在很多案例中观察到了这一动作，尤其是当嫌疑人看到自己极为熟悉的犯罪现场照片或犯罪时使用的物证时，他们时常会使用这种安慰方式，这种安慰行为通常可以一箭双雕，既能擦干手心的汗，又能通过触觉上的安抚达到自我安慰的目的。

因此，FBI在办案的过程中，经常会认真观察审讯对象是否会出现手部或腿部的安慰动作，他们还会特别留意此类动作是否伴随问题的深入而进一步发生变化。比如发生频率或是动作的范围及幅度等，都说明某个问题可能令犯罪嫌疑人感到不安，或者是因为他已经产生了犯罪意识，或者是因为他正在说谎，亦或是因为目前的谈论内容已经逐步向犯罪内容方面贴近。

不仅犯罪分子在面对审问时会作出这种安慰性的动作，在生活中，当人们感到某种忧虑时也常常会通过搓腿来缓解自身的压力。比如，学生面对老师的批评，可能就会作出这种动作，或者是丈夫针对某一件事对老婆撒谎时，也会如此。一次面试中，应聘者与雇主相谈甚欢，在即将结束的时候，这名应聘者谈论到了网络及互联网的重要性，雇主很赞赏这位年轻人的见解，然后随口讲起很多毕业生在使用互联网时出现的问题，无非是从一些门户网站上传那些将来可能成为一个人人生中的尴尬的信息或照片。就在这时，雇主观察到，面试者开始用手使劲搓他的腿，这样的动作重复了好几次。随后，雇主终止这次谈话，寒暄了一番，送他出了办公

pdf下载网 http://www.i8788.com

室。之后，这位雇主回到了计算机旁，面试者的某些安慰动作让他产生了怀疑。他想确定一下这位年轻人的资料是否在网站上，结果是肯定的。

通气行为。在日常生活中，经常会有一些人将手指放于衣领与脖颈之间，试图将衣服拉离自己的皮肤处。这一动作通常是一种感受压力的信号标志，反映一个人对自己所做的事情或所处的环境感到不适应甚至是厌恶的心理。这种动作男性较为常见。女性比男士使用这种行为的方式更巧妙，可能只是抖动几下衬衫或向后撩一撩头发。

手臂及手部的安慰行为。有时候，观察一个人的手部动作可以察觉他的心理状态，比如说焦虑。当一个人被焦虑包围时，他会玩弄手中的钥匙，扭动戒指，或是整理衣服和袖子。如果他非常焦虑，那么他就会将双手扭绞在一起。如果一个人患有严重的焦虑症，那么他经常做的动作就是近乎自残式的扭绞自己的双手。

扭绞双手是一种被称为“替代行为”的行为模式，这种行为表示不安。当拥有多个互相冲突的动机时，我们常常会寻找一种与直接目标互不相干的替代行为，借此来宣泄多余的能量，让自己获得暂时的安慰。值得注意的是，在寻找替代性动作的时候，大多数人都会选择别人可能会对我们进行爱抚的地方来触碰，比如手部、脸部、头部等。这是因为自我慰藉的行为是一种退化性的行为。它让我们渴望回到小时候，通过效仿父母爱抚我们的方式来爱抚自己，为自己带来一些虚幻的安全感。

很多人试图通过双手的摩擦或者两个手臂交叉来缓解面对的压力。这种保护性动作，能让人得到暂时的平静。这么做会使我们会有一种安全感，不再那么恐惧。同时，它也是一种自我安慰的方式。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六节

识别摸头发时的心理暗示

有的人在别人面前会不停地摸头发，似乎在吸引别人对他们发型的注意，其实摸头发只是一种放松自己心情的方式。

摸头发往往代表了一个人当时处于紧张或手足无措的状态下，从而想放松自我心情的一种身体安慰行为。如果男性触摸自己的脸颊或头发，那么他一定期待着某位女人的邀请或者安慰。如果女性在男性面前做同样的动作，反映的是同样的心理。如果一个人独处时抚弄头发，则表明他希望有所依赖。以下是两种不同的触摸头发的方式。

用手抓自己的头发。近乎粗暴地揪自己的头发，代表着一个人对于某件事情的极度焦急或是悔恨的心情。如果这个人后悔和自责的程度越深，那么他越会用力揪自己的头发，同时动作幅度还很大。另外，这个姿势常常伴随着紧闭眼睛，这时可以看出他正在做一个重大的决策。

用手指缠卷头发。这种动作多见于女人，意味着这个女人可能遇到了麻烦，而且对解决当前的问题毫无办法，或者非常失望。同样的情绪，男人们则多会选择抓脑袋，挠头皮。

FBI告诫人们，一定要根据当时的具体情况来分析这一身体语言的内在含义。例如，一个人独自在家看电视时做出摸头发的动作，可能只是检查自己头发上是否粘了东西。此外，很多人摸头发可能只是觉得自己很有魅力，想通过这一动作来吸引他人的注意力。这种人性格活泼，个性分明，疾恶如仇，敢爱敢恨。他们喜欢观察，做事谨慎，善于思考，标新立异，

pdf下载网 http://www.i8788.com

具有大胆创新的胆识和魄力，喜欢冒险。可见，即使摸头发这一常见的动作也能反映出一个人的心理和个性，需要我们认真观察和解读。

第七节

识别身体出汗的内心秘密

出汗是动物的一种生理本能，可以调节体内的温度。当我们感到热时，汗腺就会分泌汗水。当汗水蒸发时，我们的体表温度就会降低。但是出汗并不完全局限于调节体温，情绪紧张的时候，我们也会出汗。比如，当我们躺在病床上等待医生检查时候就会出汗。

生理性出汗和情绪性出汗并不完全相同。情绪性出汗的部位主要集中在脸部和手掌这些汗腺极其密集的部位，而生理性出汗则可以在全身各个部位出现。

以口才著称的英国前首相布莱尔在演讲时也无法克服因紧张而导致的汗如雨下的尴尬。在英国国会对布莱尔帮助美国攻击伊拉克的决定质询的时候，虽然布莱尔看上去十分镇静，但仔细观察，就会发现布莱尔额头上布满了汗水。其实，情绪性出汗每个人都不能避免，也许一分钟前你还能自信地控制自己，但在下一分钟一个分心的念头、一个瞬间的自我怀疑就会让我们汗流直下。由于焦虑引起的流汗，就像多米诺骨牌一样，一旦你开始由于焦虑紧张而流汗，那么你就会越发焦虑，越是焦虑，你就会流越多的汗。

pdf下载网 http://www.i8788.com

由此可见，我们可以通过出汗这种身体反应来判断一个人的内心状况。

此外，人们对于出汗的反应以及处理办法，也常常能够泄露大量的内心信息。一个业务员曾经说过一个故事：当他和一个重要客户谈判的时候，他偶然发现，看上去镇静自若、自信满满的客户，在握手的时候悄悄擦了一下右手。这个不经意的细节让他知道对方正处于紧张之中，对这笔业务也非常看重。掌握了客户的这个细节，业务员运用谈判技巧，在后来的谈判中逐渐掌握了谈判的主动权。

减少出汗的方法有很多，除了擦手之外，类似的小动作还包括把手放在衣兜之中，整理上衣，甚至直接将外套脱下。这些动作都是为了掩盖内心的焦虑和紧张不安。因此，我们要想正确地了解一个人的内心，必须多观察，多思考。

第八节

识别心情焦虑时的动作语言

每个人或多或少都受到过焦虑的侵扰，当我们面对各种各样的生活压力的时候，当我们感受到威胁的时候，当我们觉得某些事情无法解决的时候，都会感到焦虑。

焦虑作为一种情绪，我们不可能完全避免。大多数时候，我们都会将焦虑隐藏起来，因为对我们大多数人来讲，焦虑会让他人觉得我们缺乏勇气，没有自信。事实也的确如此，当你焦虑的时候，身体中的各种激素分

pdf下载网 http://www.i8788.com

泌会变得非常缓慢，神经也会变得迟钝。焦虑让你觉得自己越来越弱小，对方却变得越来越强大。一个焦虑的人，就好像是没有士气的士兵。具有讽刺意味的是，我们对于焦虑的有意无意的掩饰动作，恰恰是暴露焦虑的最重要线索。

在很多时候，焦虑情绪都是不由自主产生的，我们对于焦虑的控制能力远远低于其他情绪。身体在表达焦虑的时候，相对于其他情绪更加不受约束。我们可以伪装高兴、伤心、愤怒、无辜，但是对于焦虑是无法伪装的。当一个人焦虑的时候，脸色会变得潮红或是苍白，不停地冒汗，眼睛湿润。这些变化的出现都受到体内的植物神经的控制，根本不会听命于大脑指挥。

其实，我们在焦虑时，不仅身体本身会下意识地自我解压，事实上，我们还会不自觉地通过小动作来释放自己过多的压力。当我们焦虑不安的时候，身体会发出以下几种信号：

清嗓子。我们在焦虑不安的时候，喉咙往往会分泌许多的黏液，让我们觉得嗓子里好像卡了什么东西，所以我们会不断地清嗓子，希望让嗓子赶快恢复常态。这种现象在讲师演讲之前或是准备接受审问的人员身上表现得尤为突出。他们不断地清嗓子来消除嗓子的不适，而根源恰恰在于焦虑。

做吞咽动作。在我们焦虑不安的时候，我们也会不停地做出吞咽的动作，虽然我们并未感到饥饿，而且嘴里此时也根本没有食物。我们在吞咽的时候，好像又回到了在母亲怀抱中吸吮乳汁的婴儿时期，我们希望借此来找回失去的安全感。女性在做吞咽动作时不容易被人发现，但是有大喉结的男人就容易被发现。在电影和电视中，导演往往引导男演员用吞咽的动作来表现焦虑不安，而往往引导女演员用清嗓子来表现这种情绪，就是出于这种考虑。

pdf下载网 http://www.i8788.com

注意力涣散。当我们被焦虑不安的情绪困扰的时候，体内神经的敏感性会降低，集中注意力的能力通常会减弱。如果你正在为自己本月的任务量而发愁的时候，你是不能够集中精力听他人说话的。科学家发现了一个非常有趣的现象：一个焦虑的人，在活动中记住陌生人名字的能力远远小于性格开朗的人，这也是因为焦虑的缘故。一个焦虑的人在和陌生人彼此介绍的时候，由于他的紧张和焦虑，在介绍完自己以后，他的注意力根本无法集中在对方的介绍上。

吹口哨。很多时候，我们往往是在掩饰自己焦虑的过程中，将我很焦虑的事实泄露了出去。吹口哨就是这样一个例子。人们在感到焦虑的时候，潜意识里需要释放压力，于是就用吹口哨的方式来放松自己，希望借此来增加自己的勇气。

大口喘气。当一个人承受了很大压力时，胸膛的起伏或扩展收缩都会加快。此时，大脑的边缘系统被激发，身体会自发地吸入更多的氧气，这就需要不断地深呼吸或大口喘气来达到目标。感受到压力的人的胸膛会大幅度起伏，因为这时大脑的边缘系统会发出“可能有情况，赶快吸收氧气吧！我们要做好逃走或战斗的准备”的指令。当你看到一个健康的人做出类似的动作时，你就可以猜测出他可能正在承受巨大的压力。

用嘴咬手指、铅笔或是其他一些物品。有些人在遇到困难而焦虑的时候，会做用嘴咬眼镜腿、铅笔或是其他一些物品的动作。虽然大多数人也许并不了解这一身体语言的含义，但是身体语言对于别人的影响是潜移默化的。如果你让对方感受到的是焦虑不安的消极情绪，那么又如何能够得到他的信任呢？

此外，这种人性格比较内向，是人们眼中的独行侠，尤其不爱受他们的管束。他们之所以这样做，就是想掩饰自己变化莫测的情绪。但这种情绪如果并没有对身边的事物起到什么作用，就会进一步恶化，甚至他们突

pdf下载网 http://www.i8788.com

然间就会火冒三丈，让周遭的人不知所措，无法阻止。

用指尖拨弄发尖，轻刮面部，或是把食指放在嘴唇上。这种人比较开朗和乐观，在挫折和困难面前虽然有时也会感到很颓废，但是能够很快地调整好自己的心态，心平气和地面对一切，并积极地去寻找解决问题的办法。

抚摸下巴。这是一种很有效的行为镇定剂，想要避免或克制自己感情冲动或意气用事，也是一种缓兵之计，争取时间计划下一步的对策。这种人非常世故，带人接物客观，冷静，理智，处事老道，圆滑，可谓八面玲珑。

用两手互相摩擦。这种类型的人大多信心满满，善于自我挑战，敢于承担一定的风险，而且决定要做一件事情，就会朝着目标狂奔，这样的做法有时会显得非常固执。

咬牙切齿。这种类型的人，情绪变化不定，心态较差，而且心胸狭窄，容易冲动，理智常常无法控制感情。

我们通过以上的身体语言判断一个人是否出于焦虑的状态时，还要结合人们所处的环境因人而异来综合考虑，据FBI多年的经验发现，不同的犯罪嫌疑人面对同样的审讯方式，焦虑程度是不同的。

我们在日常生活中经常看到以下情况：有的人会为一点小事焦虑很久，但是有的人并不把它放在心上。这是因为虽然每个人都会出现焦虑情绪，但是对焦虑的承受能力千差万别。每个人都会对某件事情的棘手程度作一个评估，当超过这个程度的时候，有些人就开始焦虑。对于棘手程度，每个人都会有一个主观的认识，这就好比有些人在洗澡的时候觉得60度的水烫，但是有的人当水温在75度以上才感觉到烫。

此外，人们对于焦虑的反应也有性别差异。心理学家发现，男性比女性更喜欢掩饰焦虑不安的情绪，这是因为男性往往比女性担负着更多的社会责任，而在社会关系中男性更注重自己的形象。但不幸的是，对于焦虑而言，掩饰得越多，露馅的可能性也越大。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI



第七章

从习惯性动作中破解身体语言

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节

潦草的笔迹

1997年，美国华盛顿发生了一起支票诈骗案，犯罪嫌疑人用伪造笔迹的方式获取了高达3亿美元的巨额款项。这名犯罪嫌疑人很快消失在人们的视野中。这笔巨额钱款和犯罪嫌疑人究竟去了哪里？带着这样的疑问，FBI对钱款和犯罪嫌疑人展开了调查。调查是充满挑战性的，由于犯罪嫌疑人没有留下任何体貌特征，所以调查起来非常困难，但是FBI还是向总部保证限期破案，把破案时间控制在一个月内。FBI首先到美国各大银行开始调查支票单据，想从中得到有价值的信息，可他们并没有找到有价值的信息。FBI并没有失去信心，他们认为一定能够找到犯罪嫌疑人。时间一天天地过去，离规定的破案天数还有一周的时间。这天，FBI像往常一样蹲守在银行观察来往的人群，忽然一位头顶黑色帽子，戴蓝色眼镜，身穿深色大衣的男子进入到FBI的视野中。FBI观察到这名黑衣男子行色匆匆，迅速地走到银行柜台前办理取款业务。当银行业务人员要求他在取款人处签名的时候，这名黑衣男子拿起笔慌乱地签上名字。FBI发现了这名黑衣男子在签字的时候手在发抖，他用左手按住发抖的右手，笔迹非常潦草，丝毫不能辨别出这个人的身份。这些信息引起了FBI的注意，于是他们紧接着就对这名黑衣男子进行了调查。

当他们跟随这名黑衣男子进入一家珠宝店后，这名黑衣男子把刚才从银行取来的钱全部用来买价格昂贵的珠宝首饰。在签单的时候，他的笔迹仍然潦草。FBI判断这名黑衣男子一定和支票诈骗案存在一定的关联。当

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI把这名黑衣男子带回去审讯的时候，他表现得非常镇定，并矢口否认了诈骗支票的事情。FBI拿出笔和纸让他写下他自己的名字。黑衣男子没有料想到FBI会让他写自己的名字。他愣了一下后，马上在纸上一笔一画地写出了自己的名字，可是在写的过程中由于内心的恐惧，拿笔的手仍旧是微微颤抖。在FBI的进一步审讯中，这名黑衣男子的心理防线被攻破，他承认了自己就是这起震惊美国的支票诈骗案的主犯。

FBI通过对笔迹的敏锐洞察成功地破获了这起支票诈骗案，由此可以看出，笔迹确实可以传递出一个人内心世界的变化情况。FBI通过观察和分析很多类似案件后，总结出不同笔迹传递出来的不同性格特征。

1. 笔迹豪放，且字迹整齐的人

FBI认为，这样的人心里蕴藏了无限的创作天赋与灵感，他们通过这些天赋能够很快实现自己的理想。如果他们投身于科研行业，那么一定会成为有所建树的科学家，虽然在科研的过程中会遭遇到一些挫折，但这并不影响他们进取的决心，他们会为了自己的事业奉献一切。这样的人有一种孩子般纯真的理想和欲望，当他们对一种新奇事物发生兴趣的时候，他们会尽可能地了解这些新奇事物。他们在了解这些新奇事物的时候不会盲目追求，而是选择那些有意义的去追求。这样的人平常苦心经营着自己的事业，但工作之余还能在家庭中尽到自己该尽的义务。这样的人是有责任心的人，也是踏实肯干的人。这种性格造就了他们永远不会对某件事钻牛角尖，更不会踏入歧途，他们对艺术的追求是与生俱来的，但他们的思维方式比较保守，那些社会上的非主流文化是他们不能接受的。这样的人非常懂礼貌，虽然他们对那些非主流文化表现出不认可的态度，但是他们会用沉默的方式来表达自己对这些文化的态度。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2．字迹非常小，但是字体非常有力

FBI认为，这些人具有很大的容忍度，但他们的容忍也是有限度的，超出了容忍的限度时，他们也会爆发出内心的狂躁情绪。但这种情况很少出现。他们一直都会表现出很理性的样子，大多数情况下当他们遭遇冲突的时候，都会选择用容忍的方式来解决。在朋友看来，这种性格似乎有些懦弱，但他们对朋友的话不以为意，继续保持容忍的态度。而在FBI看来，他们看似软弱的外表背后其实拥有强大的内心。他们认为容忍的态度是成为领袖必备的素质，如果在追求成功的过程中失去了容忍的态度，那么过不了太久，就会因为不能容忍而失去了成功的机会。

3．字迹标新立异，但字体无力的人

FBI认为这种人永远都有奇思妙想。他们总会用自己的想法来处理事情。他们在工作中能够忍受各种规章制度，并能很快适应这些制度。他们觉得越在艰苦的工作环境下工作，越能激励人奋发图强，于是他们总是能够把艰苦的工作环境看做自己的工作动力，使自己在这些艰苦的工作环境中取得好成绩。但是，成功对于他们来说是遥遥无期的，因为这种人不是一个能够及时、有效处理事情的人。

4．字迹非常工整，严格按照书写标准写字

FBI认为，字迹工整、严格按照书写标准写字的人性格拘谨慎重，不善于交流。这样的人做事非常小心谨慎，在追求事业或财富的道路上总是保持一种非常谨慎的态度，并把这种态度延续至生活中。这样的人个性率直，喜欢把每件事都做好，但是当他们去做某一件事的时候，会耐心不足，一会儿去做这件事，一会儿去做那件事，最终一件事情都没有做好。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这样的人头脑非常灵活，具有快速解决问题的能力。当发生一件事情的时候，他们总会在最短的时间内就能分析出问题所在，并采取相应的解决方法，这也是这样的人走向成功的必不可少的特征。在商业上，这样的人通常会白手起家，他们无须别人的帮助就能快速致富，因为他们聪明的头脑能解决这些问题。他们不轻易放弃，也不会轻易地拒绝别人的要求，更不会被失败轻易地打倒。在追求成功的道路上，他们会一往无前，即使在短时间内遭受重大挫折，还是会微笑着面对未来。

5．笔画分明，字与字之间的距离非常小的人

FBI认为，在这样人的心目中，世界是美好的，没有邪恶。他们认为世界是和平的，也相信人性的本质是善良的。在他们看来，世间一切事物之间都有着某种神秘的联系，这些联系内在的本质都是善良与朴实。但是这些人有的时候会作出错误的判断，他们会把那些内心邪恶的人看成心地善良的人。由于这些人生性善良，无法准确地区分出好人与坏人，所以，在日常生活中，吃亏的往往是他们。这些人对艺术的追求是无止境的，他们会穿着常人眼中看似怪异的服装，而这些服饰通常是他们追求艺术的表现。他们不会感到害羞和紧张，因为他们会为了自己追求艺术而不顾一切。他们也是对生活品质要求很高的人。他们不奢求豪华的家具，但他们更看重的是简约的生活理念。在他们看来，简约是他们最崇高的一种生活态度，这种态度能使他们的心态很平和，不与周围的人竞争。

6．喜欢用艺术字来表达自己的个性

这些人写出的字非常漂亮，也非常有艺术性。现实中的他们一般都有着楚楚动人的外表。他们这种迷人的特质能得到其他人的爱戴，也更加容易和人交朋友。他们非常喜欢打扮自己，但不会把自己打扮得很妖艳，

pdf下载网 http://www.i8788.com

更喜欢化淡妆。他们说话时总是滔滔不绝，但这种滔滔不绝只是对熟悉的人。他们也非常喜欢和朋友们开玩笑，在公共场所他们也会大声地和朋友们喧闹，当然这种喧闹是无意的。

精力旺盛的他们有很强的上进心，希望通过自己的努力实现理想。虽然他们对贫穷保持一种漠视的态度，但还是努力使自己能尽快融入这种环境中。他们的言谈举止都是以自我为中心，和别人交流的时候会毫无顾忌地打断别人的讲话。虽然这种行为其他人不容易接受，但这并不影响他们与人交往。他们非常有爱心，即使是自己的利益受到损害的时候，还是会尽力帮助别人。他们讨厌失败，会尽量把失败造成的损失降到最低。

第二节

从转笔行为上识破身体语言

众所周知，转笔也是人们常用的身体动作之一。有的人在发言或思考问题的同时，常常用三根手指相互配合，转动手中的笔。

在被要求进行会议发言的时候或者在参与谈判的时候，如果有人做这个动作，就表示他的发言并不是胸有成竹，很有可能是他在说话的时候思路并不是很清晰，甚至思维卡了壳，做转笔的动作希望自己的思路通畅一点，希望大脑的动作也能像手中的笔一样快速地运转起来。但是，如果别人正在说话，你不停地转动手中的笔，这通常被视为一种非常不礼貌的行为。这样的转笔行为有时甚至可以影响两国的谈判结果。

pdf下载网 http://www.i8788.com

例如，有甲、乙两个国家。甲国一家著名汽车公司刚刚在乙国开设分厂，甲国急需找一个乙国的代理商来推销汽车。谈判已经开始，而甲国的谈判代表因为堵车迟到了几分钟。于是在谈判之初，乙国的谈判代表就开始频频地转动自己手中的签字笔。这个举动在甲国的谈判代表看来是极其不礼貌的行为，他们很直接地站起来询问是不是乙国谈判人员代表对他们有什么不满意的地方。这个时候，乙国的谈判代表就说出甲国谈判代表的迟到是对自己的不尊重，而且想趁机抓住这个机会要求获取更多的优惠条件。

甲国的谈判代表觉得没有办法再谈下去了，因为乙国的谈判代表不但用转笔的姿势蔑视了他们的尊严，还抓住他们的错误不放，所以就礼貌地说出了自己的看法：迟到是客观原因所致，是无意的。乙国的主要谈判人员所做的动作是有意为之，是乙国没有诚意在先，而自己从开始到现在并没有丝毫不想合作的想法。

一番话将乙国的代表说得哑口无言，他们最后还是坐下来进行了第二次谈判，结果谈判十分成功。在上述例子中，乙国一开始就抓住了甲国迟到的失礼，但是转笔这个细微的身体语言，也可能仅仅是习惯性动作让甲国抓住了自己更大的失礼。因为比较一下不尊重的原因，甲国的原因比乙国的更加具有说服力，因为他们是无心的，而乙国是有意的，这样乙国就自然站在了劣势的位置。

由此可见，谈判的时候，如果有人在别人阐述观点的时候做出转笔的行为，就说明了他对对手的不尊敬。

这个故事一方面告诉我们，在谈判的过程中，如果自己一开始处于劣势地位的话，就要寻找机会找回自己占有优势的地方，另一方面体现出人们习惯性的身体动作深含的意义。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节
从香烟上看破身体语言

一次，洛杉矶发生了一起杀人案。FBI经过一番调查后，发现一位刚刚被辞退的保安十分可疑，就把他请到警察局，询问他案发时人在哪里。这位保安说："我在家里看电视。"他在说这些的时候还很镇定，但在这位FBI又问他"这位经理被杀时你是否在现场"的时候，他外表虽然还很平静，但是他手中的香烟快要烧到了手指。FBI注意到了这个细微的部分，于是不动声色地请他先回去，但FBI对这位保安更加怀疑，于是，经过进一步的排查走访，他们发现事情的真相是：这位保安对保安部的经理不满，因为这位保安经理仅仅因为他年迈就把他辞退，而且没有一分退休金，这种行为让这名老保安的生活顿时陷入了困境中。这名保安几次来恳求这位经理能够给予一点退休补助，但是保安经理不是闭门不见，就是破口大骂，终于使这名保安在走投无路的情况下产生了报复心理。于是，就有了这场悲剧。抛开案件中谁对谁错不去讨论，且说FBI能够通过吸烟这个细微动作发现一些可以反映内心真实想法的行为，就值得我们在日常生活和工作中借鉴和学习。

吸烟与性格。虽然大家都知道吸烟有害健康，但是依然有人把其当做生活的消遣。正因为如此，通过观察一个人吸烟的特点，如吸烟的方式，喜欢抽什么样的烟，我们可以大概知晓他的性格特征与情绪特点。

就吸烟的方式而言，如果一个人吸烟的时候是吸一口烟，弹一下烟灰，则说明其此时正处于心情凝重或是烦躁的阶段，或者就是进退两难的

pdf下载网 http://www.i8788.com

尴尬境地之中，不知道下一步该如何做。有时，此种姿势也表明吸烟的人正处于紧张的思考阶段。当然，有时候，一些人也可能会故意摆出此种姿势，以显示自己的不凡，或是炫耀自己，以吸引别人的眼球，从而满足自己那点可怜的虚荣心。

FBI认为，如果一个人吸烟时总会把袖口弄湿，则说明性格多变，情绪往往也起伏不定。这类人做事时，常常会意气用事，缺少规划性，所以在社会上经常遭遇挫折和失败。很多时候，往往会因为异性问题会与别人发生争执，从而损伤自己的人际关系。

FBI认为，如果一个人吸烟的速度飞快，则说明其性格较为急躁，脾气也较为火爆，容易发怒。如果一个人偶尔出现快速、大口吸烟的情形，则说明其现在肯定处于焦虑的情绪状态之中。

第一种情况的人在与人交往时，他的好恶与是非观念非常清晰，决不会因为私情而偏袒自己要好的朋友。也正因为如此，他深得朋友们的喜爱，人缘非常不错。做事时，他常常有急功近利的思想，喜欢贪多求全，结果是顾此失彼，因而他如果是单纯地从事某一件工作，往往能把它做得非常出色、漂亮。

如果一个人在吸烟时经常忘了弹烟灰，则说明对自己缺乏信心，有较强的自卑感。在他看来，整个世界都是灰色的。有些时候，很多事情他明明努力一下就可以做到，但由于缺乏自信而放弃了，看到别人轻易做成后，他又追悔莫及。与人交往时，他常常会显得较为谦卑，有时甚至有点卑躬屈膝。不过，他对人非常真诚，几乎不会跟人玩什么阴谋诡计。此外，如果一个人在工作或者是开会时忘了弹烟灰，则说明其正在专心地思考问题。

如果一个人抽几口就把烟灭掉，这就相当于画上了一个句号，表示他决定要去做一件事，而且这件事情他已经下定决心非做不可，其灭烟的行

pdf下载网 http://www.i8788.com

为可以看做对自己决定的再一次肯定和鼓励。当然，有时候一个人做出此种动作，可能表明其此刻的心情非常糟糕，把烟卷当成了一个出气筒。

如果一个人喜欢随时在自己的嘴角叼一支香烟，则说明其性格较为倔强、叛逆。有时其外表看起来可能会给人放荡不羁的感觉，实际上他富有正义感，侠义心肠，喜欢“多管闲事”，好打抱不平，多不拘小节，因此人缘关系颇为不错。不过，他的心理承受能力较差，一旦自己的能力没有得到别人的认可，或是工作中遇到了挫折，他要么强烈反抗，要么从此一蹶不振，而且往往是后者居多。

如果一个人喜欢仰起头用嘴角抽烟，表明其具有较强的独立意识，同时对自己充满了信心。他喜欢自力更生，不会接受别人对自己的施舍和帮助，很多事情都坚持一定要自己亲力亲为，不过做事往往力不从心却又自视甚高，因此，这也造成了他与周围的人的关系比较冷淡的局面。所以，在很多人眼中，他是那种很难让人接近的人。不过事实并非如此，他其实是那种外冷内热的人，一旦有人与他交往一段时间后，就会发现他其实是一个很重感情的人。

如果一个人总喜欢把烟吸到抽口也不舍得丢掉，那么他虽然显得很节俭，却较难持家，因为与其省下那么少的钱，倒不如把烟完全戒掉。要他把烟戒掉，往往会比登天还难。一般来说，这种人较为虚伪和自私，且工于心计。在待人处事上，常常是处心积虑，猜疑心非常重，他很少会对自己的朋友，哪怕是亲人，袒露自己的心事。所以，其人际关系较为糟糕，有些时候，由于他太处心积虑，反而会让自己失去了一些机会。

FBI认为，就吸烟的种类而言，通过观察一个人吸什么样的烟，也能了解他大概的性格特征。

如果一个人不太在意香烟品牌，则说明其可能还没有真正成为烟民。他吸烟可能仅仅是为了好奇或好玩，再或是主动向“烟民”行列靠近。一

pdf下载网 http://www.i8788.com

般来说，这样的人性格较为温顺，喜欢随遇而安，缺少主见和原则性，往往是人云亦云。此外，这类人还有一个特点，即缺乏坚强的毅力，一旦遇到困难、挫折，就会打退堂鼓，从不肯认认真真做一件事，当然更不用说什么为理想而奋斗了。所以，他很难成就一番自己的事业。

如果一个人喜欢抽洋品牌的香烟，则说明其虚荣心比较强，喜欢追逐潮流，也喜欢在别人面前表现自己。他对金钱有较为强烈的渴望，但绝不是一个吝啬鬼或守财奴，很多时候他为了在别人面前炫耀自己，即使一掷千金也在所不惜。他不愿意奋斗，却又对生活有很高的要求，故而常常陷入“心比天高，命比纸薄”的尴尬境地。

如果一个人喜欢吸雪茄，则说明其性格较为倔强，常常是“明知山有虎，偏向虎山行”，也不会在任何困难或权势面前低头。与人交往时，非常直爽、豪放，从不拘泥于各种繁文缛节，因而他深得朋友的喜爱。除此之外，这种人还有一个重要的优点，即有一颗勇于负责的心，他从不会推卸自己的责任。相反，在一些危急时刻，他还敢于临危受命，这就使他很多时候能受到大众的支持和拥戴。

有趣的是，一些人吸烟时慌慌张张，一些人吸烟则平静如水，一些人吸烟时姿态优雅，有一些人吸烟仅仅是让自己加入“烟民”行列，当然有些人吸烟是为了掩饰自己的紧张情绪。吸烟的动机区别很大，其姿势也因人而异，由此我们可以从中窥见那些吸烟者的“烟品”和性格。

抽烟时手掌外翻的人性格活泼，有点人来疯的意思。有些时候，他们可能会感到迷茫和不安，需要一个人领导者帮助找回已经或是正在丧失的自我。他们跟谁都谈得来，十分喜欢与各种各样的人来往，如果让他们独处一段时间，他们通常会受不了。他们对生活的追求往往是鲜明、绚丽、丰富多彩，讨厌一成不变的东西。

经常用指尖夹烟的人性格较为温和、亲切，攻击欲望不是很强烈。他

pdf下载网 http://www.i8788.com

们的自信心不是很足，很多时候总喜欢用悲观的态度去看待一些事情，这往往使他们活得很累。他们的心地较为善良，做事总会为别人留下一定的余地，也不太喜欢冒险，一般不会去做风险性较高的事情。他们有很明确的生活方向，积极的生活态度，做所有的事情都会认真地对待，务求高效保质完成任务。

FBI认为，用指腹夹烟的人性格较为稳重，思想也比较单纯和传统，富有同情心和正义感，是毫不含糊且可以信任的人。他们对自己往往有清醒的认识，不仅知道自己的优点在哪里，更知道自己的缺点在哪里，懂得如何扬长避短。他们对自己充满了信心，相信只要经过自己的一番努力，肯定能实现自己心中的梦想。

男性和女性之间吸烟的区别。一说到吸烟，可能不少人不由自主地就会和男性联系到一起。事实上，当今不少女性也加入了“烟民”的行列，如《蓝天使》里的玛德琳是抽烟的，“冰山美人”的嘉宝是抽烟的，《半生缘》里的梅兰芳也要抽烟的。当然，还有很多普通的女性也抽烟。当女性用她们的纤纤玉指娴熟、自然地夹着香烟，袅袅升起的青烟若隐若现，像一层薄薄的面纱遮住了她们美丽的容颜。

虽然同是吸烟，但女性和男性在吸烟的目的、方式、姿势，以及在香烟种类的选择等方面存在着较大的差别。

一份研究表明，多数吸烟的女性性格张扬，或者因为吸烟而变得性格外向。性格张扬的女人吸烟的目的多为享受烟草的带来的快感及刺激，而性格颇内向的人吸烟则是希望借着烟草的力量让自己镇静下来。而男性则不同，在所有男性吸烟者中，性格外向和性格内向几乎各占一半，在一些地方，性格内向的“烟民”还占多数。外向型的男士吸烟多为展示自己的潇洒，而内向型的男士吸烟多为控制自己的情绪或是掩盖自己的紧张、窘迫。

女性“烟民”常会采用把香烟高举，手腕向后扳，同时露出手腕的

pdf下载网 http://www.i8788.com

吸烟方式。也有一些女性在吸烟的时候喜欢将香烟叼在嘴角，烟头微微向上，或者在用手夹烟时喜欢将小指扬起。男士吸烟的时候，他们通常会伸直手腕来避免自己看上去缺乏男子气概。每吸一口烟后，他们就会把拿着烟的那只手放在胸部以下，这样就能在任何时候让自己的身体不受外界的侵犯或伤害。有些时候，男性在抽烟的时候会把香烟夹在手里，尤其是当他们想要不露声色的时候。

就吸烟的目的而言，那些在各种宴会或聚会上肆无忌惮吸烟的女性，往往是想通过此举来向在场的男性展示自己的个性和身体，以便让自己成为男性注目的焦点。当然，有些时候，女性吸烟则主要是为了宣泄自己的某种情绪或是控制和稳定自己的情绪。男性吸烟有的是为了工作的需要，有的人则是为了让自己“不落伍”，当然也有不少男性吸烟者主要是想通过此举来缓解自己的精神压力。因为男性在各种社会及商务活动中容易产生极大的心理压力，吸烟也就成为他们放松自己的一种不可替代的方式。

轻吐烟圈暗示情绪与性格。很多人在紧张的时候都喜欢用抽烟来缓解心头的压力或是掩盖自己的情绪。但是也许你不知道，他们已把自己的很多秘密通过吸烟时的一些小动作告诉给了别人。其中，吸烟时吐烟的样子就是他们暴露自己心情或性格特征的重要信号之一。

一般来说，我可以通过观察一个人吸烟时的朝向来判断他的性格是积极的还是消极的。如果一个人吸烟时喜欢朝上吐烟，则说明其对自己充满了自信，并具有较强的优越感。无论是对工作还是对生活，其态度都是非常积极的，他坚信天道酬勤。

如果一个人在吸烟时喜欢朝下吐烟，则说明他对自己缺乏信心，较为多疑。很多时候，他都抱着一种较为消极的态度去对待生活、工作，因为在他看来，痛苦、不幸占据了人生的大部分。

一个人吐烟的快慢往往与他当时的情绪状态有很大关系，如果一个人

pdf下载网 http://www.i8788.com

吸烟时吐烟的速度很快，则说明其现在正处于一种积极、充满自信的状态之中。同时，他此刻还具有较强的优越感。反之，则说明他现在正处于一种消极、压抑或是失望的情绪状态之中。就拿玩牌来说，当一个吸烟的人拿到一手好牌后，他往往会充满自信地朝上吐烟；反之，当他手气不好，拿到一手“烂牌”时，他们往往会朝下吐烟。正因为如此，很多玩牌高手往往通过观察对手拿牌后吐烟的朝向来判断他们手上牌的好与坏。不过，如果哪天玩牌高手遇到比自己更善于察言观色的对手，他们往往会血本无归。因为这些高手不仅善于观察他人的身体语言，还善于伪造一些身体语言姿势来麻痹对方。比如这些高手拿到一手好牌后，肯定不会喜形于色，而是会骂骂咧咧，并把牌随便往桌上一甩，将两只胳膊交叉在一起，做出一副准备投降的样子。与此同时，他却静静地为自己点上一支烟，悠闲地吸着，并向上喷着烟雾。此时，如果对方心里窃喜自己此次赢定了，并压上自己所有的赌注，很有可能会在这一次输个精光。

很多有丰富经验的销售员就十分熟悉这一点。他们在向吸烟的顾客推荐商品时，发现他如果朝上吐烟，满脸喜悦，则说明他这次推销成功了。相反，如果他发现顾客朝下吐烟，心里就会暗暗叫苦，因为顾客此举表明对自己推荐的商品并不十分感兴趣。在这种情况下，他就会迅速改变策略，向顾客推荐其他商品，好让他有时间重新作决定。

FBI认为，吸烟时喜欢吐烟圈的人的通常拥有比较强的控制欲和占有欲，喜欢以自我为中心，凡事喜欢我行我素，不愿被任何规则、条款束缚。他们的性格较为外向，喜欢与人交往，为人仗义，大方，很多事情只要说得过去就行了。所以，他们的人缘很不错。

此外，从鼻孔喷烟往往是自傲、自信的象征，但如果一个人在用鼻孔喷烟的时候，把头朝下，则说明其欲给对方一个凶狠的印象，当然也有可能此时他的心情正处于一种非常糟糕的状态之中。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节

从睡觉的方式识破身体语言

一个人的睡姿，很多时候是一种直接由潜意识支配的身体语言。观察睡姿，可以了解一个人的性格。一个人无论是深睡眠、浅睡眠，还是假装睡觉，睡姿都会很真实泄露出其在清醒时暴露于外和深藏于内的某种意识。

俯卧的人一般都有很强的自信心。喜欢俯卧式睡姿的人大多具有很强的自信心，工作能力尤为突出。在大多数情况下，他们都能很好地把握住自己。他们非常了解自己，有自己想走的路，也能时刻保持清醒。对于追求的目标，他们的态度是尽所有的努力去实现，永不言败。他们随机应变的能力比较强，总是会是时候的调整自己的状态。另外，他们还可以很成功地伪装自己的真实感情，而不让别人看出半点纰漏。

侧卧：情绪型人。喜欢侧睡的人多属于情绪型的人，总是处于情绪的波动之中，做事情时感情色彩对他们的影响比较大。很多时候，他们会做一个生活的旁观者，或许他们只是在游戏人生。不过，他们也有自己的长处，能很快地忘记刚刚遇到的不快，而重新做自己的事。他们与人为善，不喜欢树敌，喜欢倾听，是个耐心的听众，而且很多时候也愿做一个参与者加入交谈之中。

在工作中，这种人一般都有很好的表现，当他们遭受情绪波动时，也会办些大失水准的事情。这样的人非常了解自己，知道自己的内心想要什么，也深知自己的缺点，但抱着“人没有完美的”的想法，他们并不急于

pdf下载网 http://www.i8788.com

改自己的缺点，况且现在的生活已经相当不错，人的欲望是无止境的，他们不愿去做无谓的追求。

裸睡：感性生活者。裸睡是许多人的习惯。裸睡的人比较向往自由和飘逸的东西，当被束缚了一天的身体疲惫不堪的回家后，他们唯一想做的就是完完全全解放自己的身体。

从这种人的行为中可以感觉到，他们是个靠感性生活的人。做事时，他们一般靠感性作决定。例如，当这种人想新结识一个人时，他们不是按照通常的方法去认识这个人，而是完全凭自己的直觉去判断这个人，用心感受这个人是否值得去交往，所以成功与失败的经验基本上是各占一半。

这就注定这种人会受到他人的指责，在工作和生活中，有人会批评他们缺乏理性，喜欢感情用事。当然，他们不为所动，认为过多的理性会使人丧失了很多乐趣。

独睡：自恋倾向的人。喜欢一个睡的人无论在工作还是生活中，都是独来独往的一个人，他们不怕孤单。他们极度重视私密地带，认为那是属于自己一个人的地盘，即便是最亲的亲人，也绝不能随便闯入。

孤独是这种人的最好伙伴，因此他们从来没有真心交往的对象。在成长的过程中，他们已经习惯了独立解决问题和应对一切困难。这种人喜欢一个人独自生活，他们把自己的感情世界看成生命的堡垒，从不邀请别人走进他们的内心与之倾心交谈。从某方面而言，这种人是带有自恋倾向的人。在生活中，他们仿佛不需要别人的帮助，可以自给自足，当然他们也从来不敢完全信任任何人，不喜欢别人干涉自己的私人生活。

靠边式：势力范围的捍卫者。这种人没有能力维护自己的权益及坚持自己的主张，他们会被自己的怀疑和不确定打败。他们常觉得财产和朋友就要被别人抢走了，但理性上知道事实并非如此。看到朋友的事业上或生活上的前进，他们常认为只要仍有生存空间，便不会在意。即便如此，他

pdf下载网 http://www.i8788.com

们也仅仅是自己的势力范围的捍卫者。

对角式意味着相当武断的人。睡姿呈一条对角线状态的人，他们多数比较武断，甚至刚愎自负。他对任何新鲜的事物都很敏感，随时掌握情况，喜欢所有事情都在自己的直接控制之下，不需要秘书，更不需要助理。他们做事干练，不拖泥带水，不肯轻易妥协。他的态度异常坚决是：不接受我的条件，要么你走，要么我走。

单脚靠边式：有规律生活的人。这种人不大喜欢睡觉，夜以继日的工作是他的偏好。他精力充沛，常常因为参与的计划太多，以至于没时间休息。尽管如此，他生活还是很有规律。他们会定点起床，绝不赖床，会坚持晨跑，一定会吃完早餐，有时间还会复习了几遍英文单词。

四肢交叉式睡姿者。这种人通常有很高的自我防卫意识，绝不允许别人侵犯自己的合法权利。但他们的内心非常脆弱，无法承受太大的伤害。他们对人比较冷漠，甚至是冷酷，常常压抑自己而拒绝表达真情实感。

紧握双手睡觉的人与四肢交叉睡觉的人有着很相近的心理。这种人总是在睡觉时握着拳头，表现出时刻准备作战的样子，可能是一种焦虑紧张的表现。这种类型的人如果把拳头藏在别处，比如身体下面或者枕头底下，那么说明这个人正在试图控制自己，改变这种不良情绪。一个在睡觉时仰躺或是侧着睡觉，且通常把拳头伸向外侧，暗含示威的意思。

婴儿般睡姿者。一个采取婴儿般睡姿的人，通常是一个缺乏安全感的人。同时，他对别人的攻击，表现得也是很软弱和不堪一击。他们的独立意识比较差，对某一熟悉的人或环境总是有着很强的依赖心理，而对不熟悉的人物和环境则很恐惧。

他们缺乏逻辑思考能力，没有统筹规划的意识，从来不做准备工作，责任心也不强，面对新事物总是措手不及，而面对困难则选择了逃避。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五节

从接打电话上看破你的身体语言

接打电话是人们在交际中必需的一种行为。接打电话时的动作看似随意，其实隐藏着许多秘密。FBI和身体语言学家都认为，从接打电话者的习惯性动作中可以探查出打电话时一些小动作背后的心理。

以下是一些我们在接电话时常见的姿势或动作。

遇到来电。电话铃声一响，无论自己身在何方，都会快步冲来，拿起听筒。如果对方没有回应，他会朝着听筒抱怨几声，然后狠狠地挂断电话，接着去工作。如果接到了别人的电话，他们自是没有耐心的，根本不会帮忙询问对方的姓名、地址和需要办的事。这种人一般脾气比较暴躁，容易与人计较，从而发生口角。

对待接听电话很有耐心的人，即便是手头工作非常忙，也不会就这样让电话响着，而是直接飞奔过去接电话；当然，也有一些人会让电话响着，不急不慌地去接。如果此时来电的是多年不见的好友，他们会甘愿放下手中的工作，与朋友全情投入地聊起来。这种人多数都比较自我，喜欢在上级面前做表面功夫，欺善凌弱。

有的人在接电话时总是嗯嗯啊啊，没有过多的话。即使是再熟悉的人，也不会叙叙友情，甚至连一句礼貌的问候都没有。这种人对待任何事情都表现出一副冷漠、自视清高的样子，这种人总是一副事不关己高高挂起的态度，奉行“自扫门前雪，不管他人瓦上霜”的准则。有的人习惯用手中的圆珠笔等去拨动号码。这类人个性比较急躁，经常处于一种紧张状

pdf下载网 http://www.i8788.com

态，而且不让自己有片刻的空闲。

倾听对方谈话。一般而言，这类人能够理解对方的立场并渴望了解对方的心意，在打电话时常会出现以下动作：

谈话时紧握着听筒，身体自然地往前弯曲；脸上浮现笑容或仿佛对方近在眼前似地不断向其点头，表现夸大的表情；紧紧地将听筒靠在耳边；坐在椅子上谈话；如果谈话对象是异性时，会端正自己的领带或抚弄头发，频频注意自己谈话的动作与姿势。自己无意中的表情，会暴露渴望博得对方好感或被其喜爱的心态。

应付对方说话时。面对不喜欢的人他们不会肆无忌惮地挂断电话，但是会敷衍附和地随变聊聊，肢体语言也随之有一定的变化，比如厌恶的动作等等。

这时以下的动作会出现在谈话中：

一边打电话，一边信手涂鸦；

站立谈话，通常暗示不愿继续对话或者有别的急事要做，想持续对话的人通常都喜欢坐在椅子上慢慢聊。

听筒远离耳朵，表明对对方的话题不感兴趣。

谈话发生变化时。当对方说出令人意外的话，比如让自己十分厌恶或者备受打击的内容时，他们会突然改变接听电话的姿势。

如果看到有人打电话时非常频繁地随意地干一件事，但动作突然停止，反而专注而认真地听电话中对方的对话时，大概是出现了非常关键的信息。

如果一个人本来站着，但是突然坐到了椅子上，或者将话题故意拉长时，这可能代表听筒另一方的话题让这个人产生了兴趣，或者他想继续这段对话。

打电话时最容易看到的场景是某人随意地玩着抽屉。这多半是由于有

pdf下载网 http://www.i8788.com

心事或不知如何应付时，无意间流露的动作。如果停止了这个动作而突然站立起来，可能因为渴望对方做出结论或对自己的想法有信心，希望能明确地传达给对方。

话筒的握法体现一个人的性格。其实，话筒的握法也各有特点。如果你去观察打电话的人，会发现许多有趣的现象。

普通人打电话时都会握住话筒的中间部分，也就是所握位置与口、耳距离基本相等。不论男女，采用这种握法通常是处于比较安定的心理状态，性格较温顺，不会无理取闹。一般秘书、助理或者银行的接线生都会采用这种握法，相应的这样的工作需要人拥有稳重的谈吐和温顺的性格。

紧握听筒下方的人通常个性坚忍不拔，具有很强的执行力。这种人往往善于从事复杂地点的话语沟通工作，如新闻记者、证券交易员。这样的人多有探险精神，也颇有行动力。女性用这种方式握话筒者一般比较自负和骄傲。

紧握听筒上方的以女性居多，她们多有神经质，喜欢独处，喜欢阅读边缘的文学作品及倾听小众的音乐，不爱哗众取宠。若是男性这样，他们多半有洁癖，瘦小型体格。

握电话时伸直食指。这种握法通常表明此人自尊心强，自我意识化强，好恶明显。这种人不愿听从别人的命令，但有强烈的支配愿望，最喜欢的事就是接受新的刺激的挑战。

打电话时玩弄电话线。很多女性会一手握话筒，一手把玩电话线，特别是年轻女子常见这种习惯动作。这个动作属于浪漫的幻想家，她们往往会不注意周围的环境，只沉浸在自己的幻想世界里，打电话时一讲就是几个钟头，有时可能渴望依赖别人。

轻握电话。这类人大都是具有独创性和唯我独尊的人，但多是做事无法持久、忽冷忽热的人。他们打电话常常只是为了倾诉而很少倾听对方的

pdf下载网 http://www.i8788.com

谈话。

喜欢在人前讲电话。有一种人，即使他的周围有人，讲话仍旧很大声，自我表现欲极强。这种人即使没有充分的理由也要夸大自己的存在。他们反应迟钝，完全没有意识到自己已经侵入别人的心理领域。在跟别人交谈的时候，完全不听他人说话，只顾讲自己的事。因为把周围的人都当成跟自己一样的人，所以会把不认识的人当做不存在，对于事物也会视而不见，很有可能会毫不在乎地做出一些不近人情的事。

在陌生人面前也会掏出手机与其他人通话。这种人通常比较自我，不会顾虑到可能会给其他人带来麻烦或干扰，做事自以为是是其常态，所以不要指望这种人能和你建立长期的交往关系。

此外，这种人一旦受到外界的打击，会立刻把全部精神投过去，说不好会忘记了对方的存在。他们并不是自以为是，反而是过于谦虚而认真，通常会有太过在意别人的倾向。但容易遭到对方的误解，对他而言，处理人际关系会非常辛苦。

总爱在别人的面前确认有无来电。这种人对他人最失礼的地方，莫过于在接电话时心不在焉，心思神游到别的事情上，他的人际关系也是糟糕透顶。

此外，这种人通常不爱当面和他人说话，觉得多少都有点困难，总觉得这样的当面对话早点结束为妙，还可能会不时拿出手机确认有无来电。他们如果能改变无法清楚表达自己想法的弱点，就会变成一个温和的人。

从打电话的方式看对方的性格。边记要点边说。事先准备好便条纸的人，是思考很周到的人。他们对于自己的工作有很严谨的规范，会注意到小细节，绝不会敷衍了事，很善于把工作做好。他们考虑周到，重感情，但遇到突发的情况，会有点无法适应。

讲电话讲到一半才开始找便条纸。这种人是做到哪儿想到哪儿的人，

pdf下载网 http://www.i8788.com

做事前没有计划，很懂得随机应变的行动派，但情绪转变得很快，会有点草率，给人不够沉着稳重的感觉。

边说话边写下无意义的话。这是讲电话时不用心，不管说什么都无所谓的最好证据，这种人处在无聊的状态。

讲电话时总是不知道手放在哪里。这种人对某个状况或某个人感到慌张、担心与不安时，为了缓解这种压力而作出的反应。还有人喜欢边讲电话边用手敲桌子，这也是同样的情况。这种人也可能会有突然大怒的反应。

边做别的事边讲电话。一边整理桌上的书报文具，一边讲电话，这种人不专心说话，还会随着其他事物转移注意力。如果自己不留意到这一点的话，将没有办法控制自己的行为，会造成注意力与体贴心不足。

边讲电话边做出行礼的动作。这种人说话时通常是带着情感的，所以会自然的做出一些动作，这称为自己的同步行动。这种人不会说谎，个性率真不做作。

第六节

从阅读习惯上看透你的内心

不同的人会有不同的阅读习惯。买回一本书或者一份报纸，有人会急不可待地马上阅读，但有的人可能会暂时置之不理，等闲暇时再安安静静地去享受，这其中的差别就是由不同的人会有不同的性格所致，所以通过阅读的状态和习惯也可以对一个人的性格进行观察。

pdf下载网 http://www.i8788.com

有些人拿到一本书或是一份报纸后，好奇心会驱使他们不分时间、地点和场合快速地打开，找出关键内容，即使是手头上正做着别的事情，也会暂时先放一放。这种人大多是外向型的，他们做事总是雷厉风行，虽然干劲十足，但缺乏必要的稳重和沉着，性格比较开朗大方，真诚爽朗，有积极乐观的生活态度，有永远都消耗不完的精力和热情，是不甘于寂寞的好动分子。他们虽然头脑灵活，具有一定的随机应变的能力，但是并不善于掩饰自己，常常是喜怒形于色，别人很容易就能看出他们内心的想法。超前的思想加上能够快速接受新鲜事物的能力，使他们常常会有一些大胆的设想，当然从另一个侧面看，这样的人会给人爱出风头的感觉，甚至是有些刚愎自用。因为有一定的适应能力和随机应变的灵活度，他们在社会上还是很吃得开的。

有些人拿到一本书或是一份报纸以后，先将它放在一边，尽快把自己手头上的工作做好。然后在没有任何打扰的情况下，再将它拿出来，静静地、仔细认真地阅读，看到比较好的内容，说不定还会剪下来贴到剪报上去。这一类型的人大多属于内向型，他们沉默少语，不善交际，不过很有自己的想法，虽然他们的人际关系并不是很好，但自我约束能力比较强，个性独立，处事谨慎，一旦开始一件事，就会全力以赴，尽善尽美。他们并不希望从别人那里得到什么，也很懂得自得其乐，所以对周围的人一般时候不是很热情。

有些人对于一本书或者一份报纸，只会大略地看一下，他们很难静下心来仔细阅读。这样性格的人大多比较外向，生活态度是乐观而又积极的，但有一些随便。他们不乏幽默感，兴趣广泛，自然善于交际，耐不住寂寞，他们希望生活中永远都有许多人。虽然拥有组织能力，但可惜自控能力不强，做事粗心大意，偶尔还会得过且过，时常招惹一些是非。

有些人拿到书或者报纸时，放在一旁不看，只等到自己有空闲的时

pdf下载网 http://www.i8788.com

候，或是把它当做心情烦闷的时候的一种解闷消遣才拿出来读一读。这一类型的人大多孤独寂寞，而且还有一点多愁善感。他们为人处世不免有些优柔寡断，缺乏大刀阔斧的魄力，不善于交际，常常孤芳自赏，自命清高。他们有很丰富的想象力，但又有些不切实际。他们非常体贴别人，具有一定的同情心，思想比较单纯，为人憨厚，一般时候不愿意伤害别人。

第七节
从洗澡方式上看人

多数人每天都会淋浴，把奔波了一天粘在身体表面的尘垢洗净，以清新的身心面对新的一天。普通人通常对洗澡方式从不在乎，但是经验丰富的FBI能够从不同的洗澡方式、不同的淋浴习惯中辨别出各类人不同的心理特征。

泡泡浴。喜欢泡泡浴的人相当纵容自己，他们认为人应该好好把握自己的人生。所以，在尽可能的范围之内，他们让自己享受幸福、快乐的生活。

这种人对自己的外表特别重视，经常做皮肤护理，还很小心地护理自己的头发。在穿着打扮方面，他们不会刻意追求潮流，他们最注意的是衣服款式是否舒适宽松，衣料是否名贵。

这种人的脾气温和，但他们也非常介意自己的利益被侵犯或者被占了便宜。一旦遇到如此对待，他们便会不顾一切地作出反击，为保障自身的

pdf下载网 http://www.i8788.com

利益而战斗。

蒸汽浴。喜欢享受蒸汽浴的人，做事既干净利落又有耐性。他们相信“天下无难事，只怕有心人”。他们相信只要肯去做，没有什么事是可以难倒人的。这种态度在很大程度上能够帮助他们成功。但在人际关系上，有些人会觉得这种人太过专横，有点难以相处。

浴堂洗浴。有些人喜欢在公共浴室洗澡，赤裸着身体，与其他人一起泡在大浴池里。经常如此洗澡的人，是不甘寂寞的人。因为这种人即使做别人认为极度隐私的事情时，也喜欢选择有一群人在场。这种人对朋友会两肋插刀，有时宁愿牺牲家人的利益，也会先照顾朋友的需要。

按摩式淋浴。喜欢按摩式淋浴的人通常会投资一笔钱，在自己的浴室里特别安装一个可以调节水流大小缓急的浴缸。他们相当追求物质上的享乐。他们的处事哲学是“无论怎样悲催的人生，都要努力享受每一天”。他们认为钱是赚来用的，他们花钱虽然算不得出手大方，但也绝对不是守财奴，所以逛街购物是这种人的癖好之一。他们希望能够简简单单、快快乐乐地过一辈子，绝不自寻烦恼，更不会涉入感情的纠纷，有婚外情的话，也会及时收手。这种人唯一对自己稍有不满的地方是缺乏太多的追求。

冷水淋浴。喜欢冷水淋浴的人能够保持冷静，就像在最激动的时候被泼了冷水，所以他们始终保持头脑清醒，他们不希望被强烈的情感左右了自己的判断能力。在别人面前，他们经常以自己有理性、有逻辑性为傲。

这种人极少公开批评别人，因为他们的理智告诉自己这样做树敌太多。但实际上对每件事、每个人，他们都有自己独特的见解。在事业方面，这种人积极地追求专业知识及事业地位，渴望得到他人的尊重与赏识。

他们看起来非常冷漠，针对这一点，他们吸引异性有些困难。如果这种人多向别人表达他们的感受，别人也许会觉得他们平易近人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

热水淋浴。这种人不分季节，都会选择最高的水温淋浴，像是强迫症。他们习惯用自己的感受判断人与事。

他们待人接物特别讲究眼缘，会因为第一眼的良好印象就和其一见如故，迅速发展友谊。如果第一次见面就有不好的印象，他们就会避而远之。

遇到喜欢的异性，他们有时会不管社会伦理道德的约束和谴责而展开疯狂的追求。或者，他们认为爱得痛苦才属于真正的爱，就好像要用灼热的水淋浴才能彻底把自己洗干净一样。

这样的性情中人像是江湖儿女，有很多的崇拜者愿意与其交往，也有同样多的人认为这样的人太过神经质，他们的爱太过浓烈，被这样的热情吓跑了。

第八节
从姿势和行为上看人

在现实生活中，当条件不允许我们远离自己讨厌的人或者事的时候，大多人会选择用手臂或其他事物来为自己筑起一道壁垒，形成一种保护自己的姿势。例如，谈判中的商人可能会因为对话陷入了僵局而突然系上扣子，当走出僵局或者问题即将攻破时，才会重新解开扣子或者准备解开扣子。

FBI曾经参与过一次审讯，嫌疑犯是一对父子。他们走进审讯室直接坐到了沙发上，年轻人顺手抓起一个沙发靠枕紧紧地抱在胸前，直到审讯结

pdf下载网 http://www.i8788.com

束，抱着靠枕整整度过了三个小时。很明显，这个年轻人在这个时刻内心是焦虑而彷徨的，急需一个可以依靠和躲闪的壁垒，比如靠枕。审讯中，每当提及年轻人感兴趣的轻松话题时，他会不自主地将靠枕放到一边，而提到关于案件的敏感话题时，他则重新拿起靠枕紧紧地按在胸前。就像大家猜到的，有了这样来去自如的坚强壁垒，这次的审讯没有提供关于破案的任何进展。但是FBI通过他的肢体语言找到了可以攻破他心理防线的裂口。第二次审讯中，靠枕不见了，失去这棵“救命稻草”，年轻人变得焦躁不安，最后随着时间的推移他交代了自己的犯罪过程。

事实上，身体保护姿势也因人而异，男女有别，女性的身体保护行为比男性多得多，尤其是当她们感到危险或者紧张不安时，她们会习惯性的双臂交叉放于腹部，使自己的身体感到轻松。或者她们会用一只手抓住另一只手臂的手肘，被抓的手自然放在胸前，仿佛一种自我保护伞遮挡风雨。也许还有更多的姿势有待发掘，但这些动作都是一个目的——保护自己。

学校开学的那几天，你会很明显地观察到，新生，尤其是女生走路时常常会将书遮于胸前。慢慢地，随着时间推移，这种放书的姿势会渐渐变成将书放在身体的一侧，而到了期末准备复习的那几天，胸前保护动作又会再次猛增，甚至一些男生也会这么做。女性在职场中处于弱势，所以她们的自我保护方式就是利用背包、公文包或钱包来遮挡自己，这也许是一种天然的自我保护意识吧。

想了解男性的身体保护姿势和行为需要非常细致的观察。比如，男性喜爱的一个小动作是固定领带，这种看似简单的动作，意义却深远，不但可以让手臂支撑住颈部，还可以挡在胸前。这类保护动作的出现表明这个人在那一刻产生了些许不安。

或许身体保护姿势是与生俱来的，例如，无论多大的孩子，只要不开

pdf下载网 http://www.i8788.com

心或者不听话时都会自然交叉双臂。虽然这些身体保护行为的形式多种多样，可能是将双臂交叉放于腹部，也可能是将双臂交叉得更高并用双手抓住双肩，我们都能通过这种身体信号读懂人们抗拒的内心。可见，一个人希望利用外在的事物来保护自己的姿势和行为，是很容易被别人看穿他的内心的。

第九节

从喝酒的习惯性动作上看人

心理学家研究发现，通过观察一个人握酒杯的姿势，往往能知晓他大概的性格和心理特征。

一般来说，如果一位男性喜欢紧紧地握住手中的酒杯，同时用拇指紧紧按着杯口，这样的男性性格外向、豪爽，喜欢直来直去，他最瞧不起那种婆婆妈妈、斤斤计较的人。在与人相处时，他非常热情、友好、直率，因此深得朋友的喜爱。做事时，他很有魄力，常常是敢作敢为，正因为如此，他有时显得有点莽撞。

如果一位男性喜欢用双手抓住酒杯，说明其性格较为内向，逻辑思维严密，喜欢思考问题，冷静是他最大的特点。在与人相处时，他坚持君子之交淡如水的原则，所以不会与朋友走得太近，但也不会离朋友太远。可能他的朋友不是很多，但与其交往的往往是挚友，很少有酒肉朋友。做事时，他喜欢三思而后行，凡事都要做好相关的计划，然后才开始行动。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果一位男性喜欢用双手捂住杯子，说明其城府很深，十分善于伪装自己。在和这类人打交道时，他往往会笑容满面，实际上一点人情味也没有。他从不肯在别人面前暴露自己半点，也从不喜欢将自己的事告诉朋友，所以，他的朋友，尤其是知心朋友往往没有几个。

同样，观察一位女性端酒杯的姿势，也可以知晓她大概的性格和心理特征。

如果一位女性喜欢玩弄自己的酒杯，说明其性格较为纯真、直率、爽朗，具有较强的自信心，爱憎分明。与人交往时，不会斤斤计较，也不会小心眼。只要不是原则性的问题，即使别人不小心冒犯了她，她也会一笑而过。做事时，她会勇猛果敢，不会拖泥带水，会非常利落和干脆地解决所有问题。

如果一位女性总喜欢把手中的空酒杯翻来覆去地玩耍，说明其有较强的虚荣心，喜欢表现和炫耀自己。有些时候，她还有点任性，甚至有点飞扬跋扈。在参加一些宴会或聚会时，她极有可能会大胆地向自己心仪的男子卖弄风情，以吸引对方注意自己的存在。与人交往时，她往往具有较强的针对性，喜欢去结交那些较有权势的人，不过往往是事与愿违，因为那些有权有势的人恰好又瞧不上她这样的人。所以，她很多时候是形单影只，难以找到心仪的对象。

如果一位女性喜欢把杯子放在手掌上，一边喝酒，一边滔滔不绝地跟对方说话，说明其性格外向，非常活泼、开朗，善于交际，对生活的态度也非常乐观，积极向上。她也较为聪慧和机敏，并具有一定的幽默感。有时，她较强的表现欲望会使自己故意制造一些意外，使人眼前一亮，以此吸引他人注意自己。在与人交往时，无论走到哪儿，她总能将自己很快融入集体之中，所以其人际关系较好，朋友也较多。做事时，她信奉言行合一，所以很容易取得成功。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果一位女性习惯于一只手紧握着酒杯，另一只手则看似随意地划着杯沿，说明其性格较为稳重，喜欢沉思，有比较独立的个性，不会轻易地向世俗潮流低头，具有一定的叛逆性，但表现方式不是特别恰当和明显。她较为喜欢结交朋友，对人也比较真诚、热情，所以其人缘还颇为不错。做事时，她不喜欢张扬，更不喜欢出什么风头，仅会默默无闻地做好自己该做的事情。

如果一位女性喜欢握住高脚杯的底脚，同时食指前伸，说明在她的性格中，自信的成分占了很多，甚至是非常多，喜欢自以为是，常常不把别人放在眼里。同时，她也较为世故，只对有钱、有势、有地位的人感兴趣，而对那些没有钱的人或是比自己差的人，往往会不屑一顾，这就使得她的人际关系较为糟糕，做事时缺乏责任心，所以很容易出现虎头蛇尾的状况。在遇到失败、挫折的时候，她会知难而退，但她在做事时各种准备工作往往会做得较为细致。

第十节
刷牙与就餐时的肢体暗示

刷牙时的身体语言

刷牙是我们每天都要做的事，通过一个人刷牙的习惯和动作，也可以观察出他（她）的性格特征。

pdf下载网 http://www.i8788.com

使用牙膏时小心翼翼的人。这种人比较内敛，感情世界丰富、细腻，待人温柔，让人如沐春风，追求浪漫，能宽容地对待别人。

用牙膏时一次挤很多的人。这种人性格活泼，为人大方，但浪费是这种人最大的缺点，即使在生活中其他地方也别指望着他们能省下什么。但他们很有个人魄力，有能力和勇气去面对生活和工作当中的困难，所以在工作或学习上能够很快就有一番突出的成就。钱财在他们口袋里多半随进随出，属于纵使家财万贯，最终一无所有的类型。

用牙膏很节省的人。这种人性格保守，喜欢传统的事物，不免呆板，当然这样的人通常中规中矩，比较理智。

从牙膏管中间挤牙膏的人。这种人比较保守，没有远见，只关心眼前，不重视未来，是个只管朝夕的人。他们没有银行账户，如果有也不多。与人交往时，友情维持不了多久。

从尾部向上挤牙膏的人。这样的人是属于节约型的。他们思想丰富，感情细腻。这样的女性温柔、体贴，不乏罗曼蒂克的情调，当然伴随的就是情绪很不稳定，随时都可能发脾气，不过她们不会记仇，能够原谅别人的过失，尤其是对小孩子会给予特别的关爱。

牙膏用到牙膏管都卷了起来的人。这种人自负，虚荣心强，是个吹牛大王，很难有一本正经的时候，整天都是一副游手好闲的样子。他们习惯把所有的饭都吃完，即便已经很撑了，但还是不会浪费一点粮食，即使最后剩下也会打包回家，所以这种人制造的垃圾很少，因为一想到要扔东西，他们就会不安。

牙膏盖不知去向的人。造成这种现象也许是这种人大大咧咧的性格所致，但另外一种情况是他们另有所思。他们通常有很强的进取心，不愿意浪费刷牙的时间，所以在思考其他事情的同时忘记了牙膏盖的位置，更有甚者还会忘记毛巾和脸盆等东西放在哪里。他们不缺少勇气与胆量，面对

pdf下载网 http://www.i8788.com

重大的决策和问题时从不逃避，勇往直前，迎难而上。

上下刷牙的人。这种人性格比较外向，擅长以一种不受限制的乐观态度去从事日常工作。在别人眼里，他们是可以信赖、友善、快活、没有心机的人。

左右刷牙的人。这种人的性格外向，思想比较前卫，不喜欢传统，总是和人唱反调，喜欢与人争辩。

只在早晨刷牙的人。这种人有表现的欲望，希望别人能够注意他们，对他们有良好的印象。同时，这种人性格外向，有创新的精神，对生活充满了信心，有充沛的精力。他们能够容忍身边的人，包容他们，并且按照他们的意思办事；注重礼貌，尤其是不会给人拖沓和不利落的感觉；适时地梳理自己的情绪是他们的强项，他们总是每时每刻充满活力，积极乐观地微笑着面对世界。

只在晚上刷牙的人。这种人性格沉稳，比较严肃，给人一副咄咄逼人的气势，是从来不多说废话的人。同时，晚上刷牙的人多数注重美观，注重养成健康的生活方式。他们头脑灵活，办事认真，愿意付出，经常比别人做事情更快更好。他们心态平和，既不追求太好，也不过度谦虚低微，讲究分寸和尺度，该说的说，不该说的不说，而且说什么就是什么，对自己的话负责。

一天刷好几次牙的人。这种人是追求完美的人，同时是没有自信的人。他们每天都希望引起别人的注意，而且不希望被对方瞧出毛病来。他们经常会浪费自己和他人的时间，让身边的人和自己一起为小事儿疲惫不堪，而且做什么事总是要反复检讨自己。

此外，经常使用的牙刷的材质也能透视出一个人的性格，例如喜欢使用硬毛牙刷的人性格坚强，有一股韧劲，富于创新，具有冒险精神，他们对生活充满了信心。当然，FBI提醒我们，通过刷牙时的动作也可以识别对

pdf下载网 http://www.i8788.com

方的内心，这要放在具体的环境中去观察、识别。

就餐时的身体语言

吃饭是我们生活中不可缺少的一项重要活动，人只有吃饭，才能维持生命的存在。有的人吃饭是为了生存，有的人生存的目的就是吃饭，这是两种截然相反的生活态度，也是完全不同的命运选择。吃饭是一个人从出生到死亡一直持续做的一件事情，所以会在自然不自然中养成一定的习惯，而经验丰富的FBI可以根据一个人的吃饭习惯来察觉这个人的性格特征。

喜欢站着吃饭的人。喜欢站着吃饭的人并不是特别讲究吃，他们会尽力讲求简单、方便，既省时又省力，只要能填饱肚子就可以了。他们在生活中并没有太多的理想和追求，很容易满足。他们的性格很温和，懂得关心别人，为人也很慷慨、大方。

上桌前坐立不安，左顾右盼，食物一上桌就不顾一切猛吃的人。这种人踏实肯干，吃苦耐劳，对工作也兢兢业业、勤勤恳恳。家庭条件可能不好，小时候比较贫困，致使性格独立。

吃东西不紧不慢、不慌不忙、不发出声音的人。他们坐姿端正，不会暴饮暴食，大吃大喝。吃东西的时候不说话，再重要的事情都要等吃完东西再说。吃东西的时候心平气和，不会发怒。这种人性格温和，有一定的文化修养，成熟，凡事都能做到有条有理，是懂得享受生活的人。

边做边吃的人。这种人生活节奏非常快，因为有许多事情要做，他们表现得也比较繁忙。但他们并不以此当做自己的烦恼，甚至他们觉得这种生活很充实。

边看书边吃饭的人。这种人吃饭只是为了满足身体的需要，如果不吃饭也仍旧可以活着，那么相信他们会放弃这一既耽误时间又浪费精力的事

pdf下载网 http://www.i8788.com

情。这种人的时间表总是安排得满满的，为了能够做更多的事情，他们不得不千方百计地挤时间。这类人野心勃勃，并且也有具体的计划可以帮助自己把梦想早日变成现实。他们拥有积极向上的乐观精神，会努力实现自己的想法。

边走边吃的人。这种人通常给人一种行色匆匆的感觉，像是一个想要抓住每一刻时间的人。但实际上不一定如此，紧张很可能是由于他们自己缺少组织性和纪律性而造成的。这样的人比较容易因冲动而发脾气，把事情搞到无法收拾的结局。

经常有饭局的人。这种人多属于外向型，而且人际关系也比较好。这样的人如果不是某一方面有较突出的才能，具有一定的权力和地位，就是为人比较和蔼、亲切，并且深谙人情世故，比较圆滑。

吃饭速度比较快的人。这种人做任何事情都重视效率，而且追求速度，他们总是希望在最短的时间内将事情做好。结果与过程相比，前者对他们来说更重要一些。

吃饭喜欢细嚼慢咽的人。这种人与吃饭速度快的人恰恰相反，他们属于慢性子的人，凡事都能以缓慢悠闲的方式来做，这也从一个侧面说明他们是懂得享受生活的人。

喜欢在餐厅里吃饭的人。这种人大多比较慵懒，喜欢奢华而享受的生活，毕竟在餐厅里不用自己动手，全都有人帮助解决。他们希望有人能了解到他们不善于照顾自己，然后来关心和照顾他们。他们通常是在别人为他们付出之后才有所行动。

喜欢在家里吃饭的人。在一定程度上说明这样的人有恋家的情结，同时他们对家庭有一定的责任心。他们不太喜欢被人照顾和伺候，这样会让他们感觉不自在，他们更倾向于自己动手。

吃饭时定量的人。这种行为表明这样的人是生活十分有规律的人，而

pdf下载网 http://www.i8788.com

且如果没有特别意外的事情发生，这些规律是不会轻易改变的。这种人无论什么时候都有一定的原则性。

食物一上桌就乱加调味品。醋、酱油、辣椒粉……什么都要来一点。这样的人性格外向，喜欢冒险，不愿意平平淡淡地生活，做事常常不会考虑太多，所以往往会比较轻率。

一面进食，一面唠叨不止的人。这类人性格比较急躁，做什么事情都雷厉风行，立刻就办，而且不拖泥带水。在与人相处时，经常显得锋芒毕露。

一吃完就离开饭桌，并不等候同桌的其他进食者的人。这种人性格高傲，喜欢独来独往，自视甚高，常常以自我为中心，很少与自己瞧不上的人来往。

整天吃东西的人。这种人多是无所事事、闲着无聊的人。其实他们并不饿，只是靠不断地吃东西来使自己不那么无聊、寂寞，以消除内心的焦虑和不安。

由此可见，即使像吃东西这样寻常的小事，只要我们细心观察，一样可以识破对方的身体语言，看穿对方的内心。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI



第八章

从其他行为举止中探视人的内心世界

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节

从化妆方式上看透对方

化妆是人类对自身的一种修饰，用来掩饰自己的缺陷与不足，从而在公众面前充分展示出美丽的一面。化妆不仅给别人以美丽的视觉冲击，还能从另一个侧面反映出一个人的真实性格。

1. 怪妆和异域风情妆

怪妆是与化妆本意相悖的妆，它没有一定的标准和范式，其基本特征是随性和怪诞。异域风情妆则是一种有别于大众生活的流行妆容。这两种妆由于目的不同，有很大的视觉差异。

怪妆。眼皮的四周经常被涂成黑色或者幽蓝色。嘴唇也是颜色各异，有时呈紫色，有时是红色；有时烈焰红唇，有时樱桃小嘴。脸颊被涂得绯红。喜欢化如此怪妆的人并非是追寻美丽的脚步，而是把化妆当做一种自我宣泄的手段和方式。化此妆的女性通常和常人不一样，她们具有较为强烈的反抗心理，默默地抗拒着周遭的事物。究其原因，大多数源于小时候受过来自家庭的溺爱，总是自我定义为说一不二的角色，但在现实生活中不尽如意，处处碰壁，所以用一些有悖于常规的思想和举止与纷繁的社会分庭抗礼，以自己的视角审视着周边的一切。于是，失败的几率远远大于成功。

异域风情妆。喜欢化色彩比较浓、着妆颜色较重的异域风情妆的女性，大多是有着比较丰富的想象力。她们追求自然，向往自由，渴望过一

pdf下载网 http://www.i8788.com

种完全不受现实捆绑和世俗束缚的桃花源式的生活。她们时常会有许多独特的、异于常人的、让人诧异的思维方式和想法，是理想主义者。妆容的随性是她们内心不羁的性格的表现，大胆和前卫的造型是她们自我意识的真情流露。

2. 完美妆和怀旧妆

完美妆。化完美妆的人追求的是尽善尽美。化妆和做人一样，她们为了完成自己的目标不惜花费巨大代价，任何事情都会竭尽所能，追求完美无瑕，属于典型的完美主义者。这种类型的人可以倾尽家产，只为让自己满意，内心欢愉。之所以如此，最主要的是因为她们对自己的才智和财力都有充分的把握，而唯一缺乏安全感的是自己的外貌。为了营造一种外在的殊荣，成为自己理想中的美人，她们只好不停地审视自己，用化妆来掩饰“面子”上的不足。

怀旧妆。与化完美妆的人不同的是，怀旧妆是一些人一味地沿袭过去的、不再流行的妆容方法，自小学到的那套化妆理论没有更新和充实，而是固执地延续到成年、中年甚至老年。这其实是对过去美好事物的一种回忆，以此忘记现实中的不愉快和不如意，但她们依然会保持头脑清醒，不会沉迷其中而忘记现实。她们讲究实际，会极力把握住现在所拥有的一切。她们热情善良，乐善好施，拥有很多可以推心置腹的好朋友。由于容易满足，她们很难享受到时代快速发展带来的刺激和美好。

3. 浓妆与淡妆

浓妆。喜欢浓妆的女人心地善良，性格多比较开朗外向，很容易相处。而且她们心胸宽广，富有同情心，乐于助人。她们有很强的好胜心，喜欢占据领导地位，但是有时候会因为太强势而让周围的人感到压抑。这

pdf下载网 http://www.i8788.com

样的人不喜欢独处，更愿意跟朋友在一起或是参加集体活动。她们敏感，能洞悉身边的一切，凭借敏锐的洞察力，谁对自己不友好，怀揣敌意，她们能马上感觉出来并适当给对方以回击，不会忍耐妥协。而对于那些友善对待自己的人，她们也能回报以对方同样的热情。她们很自信，具有极佳的口才，风趣幽默的特点能让她们很快成为焦点，所以她们不喜欢别人轻易提出与自己观点不一的意见。争强好胜、喜欢和别人一决高下的个性，有时候也会使她们引起别人的反感。这样的女人性格是多变的，角色也是多元化的。在家庭生活中转换着婚内、婚外、婚前、婚后的不同角色。比如，身为女孩时的小脾气与身为妻子时的温婉，婚姻中的情绪化、唠叨替代了婚前的天真可爱、体贴入微。这种女人能巧妙地把扮演的所有角色的优点会聚一身，比如，不仅能够把做妻子时的娴熟、明理、柔媚和做母亲时的明智、奉献、大度恰到好处地糅合在一起，而且能够把做伴侣的坦诚相待以及做朋友的肝胆相照融为一体。这种女人是非常受欢迎的。

FBI认为，或许这种女人是因为成熟的缘故，她们不仅懂得了爱是什么，而且对爱还有了更深层次的理解。成熟让她们执著地追求感情；成熟让她们在饱经风霜后依旧保持生命的魅力；成熟让他们懂得珍惜，比如亲情、爱情、友情；成熟让她们淡定、潇洒。

这种女人懂得在情韵上把握男人的脉搏，在意韵上走进男人的心灵；懂得在情感上应该豁达；懂得如何做才能让自己保持健康；懂得调整自己的心态和情绪，以使自己快乐；懂得怎样去追求生活的质量；懂得怎样去把握随时都有可能发生变化的命运。

淡妆。喜欢清淡素雅妆容的女人心理一般比较成熟。在思想、感情、经济上都具有较强的独立性，很少对别人产生依赖感。在生活中，她们事必躬亲，从不依赖别人，即便遇到麻烦，她们也会先稳住自己，不使自己惊慌失措，在弄清楚事情的头绪之后，便会有条不紊地将其解决掉。其

pdf下载网 http://www.i8788.com

实，这主要是因为这样的女人善于思考，处事干练，能够独当一面，生活中的所有事情对她们来说都不是问题，她们能够驾驭好自己的人生。

这种女人目光深沉，能够坦然面对现实中的种种打击，愿意接受新的事物和主动去适应各种新环境。不仅如此，她们还能够对自己以及周围的一些事情作出较为客观的评价。虽然她们依旧拥有赋予自己理想的权力，但是她们能够较为理性地、适度地把握和处理好一些自己必须面对的问题。其原因是她们的自控能力、抵御诱惑的能力、辨别能力、承受能力、调节能力都比较强。这是经过时间的打磨之后才造就的。这样的女人通常被称为“氧气美女”，她们拥有更多的是内涵而非外表。

此外，这种女人大多没有什么表现欲，希望最好谁也别关注她们。她们大多属于聪明和智慧的类型，不会将时间和精力都耗费在梳妆台上，往往有着自己的想法和思考，而且敢打敢拼，所以较多人能获得成功。她们拥有的秘密可能珍藏一生也不会向他人透露。她们最希望得到别人的尊重，希望他人对自己的难言之隐给予支持和理解。

4. 自然妆与时尚妆

通常而言，女性在赴约或者工作上需要有极力表现的时候，面部的妆容应较之平常略浓一些，不夸张地说，这是充满干劲、拼搏而上的“胜负型彩妆”。心理学家经研究表明，女性如若化比平常浓的彩妆，往往会提高自身潜在的满足感和自信心，肢体活动方面则会变得有攻击性，也会变得更有参与感和社交性。奇怪的是“胜负型彩妆”在具有神奇效果的同时，也会使化妆者变得情绪不安，这是因为变妆后的形态异于平常的自己。

面孔是最容易影响别人印象的部位之一，而眼睛扮演了其中很重要的角色，当然唇部也会给人留下十分深刻的印象。正如大家所知，眼线和

pdf下载网 http://www.i8788.com

眉形直接影响了眼睛给人的第一印象。在处理眉毛的上妆方面，细而弯的弧形加之颜色亮丽、色彩鲜明的眼线，直观上就能给人以奢华的感觉，所以这种妆就成为在漂亮的餐厅里约会者的上上之选。如若使用玫瑰色系的口红，在上唇的处理上采用锐角的描绘方式，则会强化奢华、富丽的印象。

就局部而言，平直或略微上扬的眉形，配以醒目的、颜色较深的眼线，加之深红的唇，会给人拥有坚强品质的印象，既不是奢华，也不是单纯的富贵，而是拥有干脆、利落之感，一种桀骜的风格——积极而乐观，坚决而强硬。这种硬派的化妆风格在表现自我能力的关键时刻，是我们拥有强大自信心的后盾，能使紧张的自己暗藏在妆容的背后，所以在他人眼中，不论是动作或言语，都能让你看起来自信满满、神采飞扬。眉尖自然地轻轻上扬，但其尾部顺势往下的眉形，能给人以可爱俏丽的感觉。再加上淡淡眼线的点缀，口红涂抹的范围比实际嘴唇的轮廓稍稍小些，轻迈碎步，嫣然地回眸一笑，必能给人留下魅力无限的成熟女性的印象。在与自己心仪的男性朋友约会时，这种妆恰到好处。在貌似冷淡而略微陌生的氛围中，能时不时散发出略带俏皮的小性感，无疑打造了属于自己的完美表现。

5. 给女性化妆带来亮点的口红

对于那些习惯于每天用口红的女性来说，如果哪一天忽然不让她们用口红，她们就会感到如同没穿好衣服一样别扭。口红已经融为她们身体中不可或缺的一部分，口红的不可或缺性在于它的确是女性增添自己魅力的手段之一。口红的颜色可谓是五花八门，有珍珠色、红色、橙色、紫色、粉红色等。

通过观察一个女性对口红颜色的喜好，往往能知晓她的性格特征和

pdf下载网 http://www.i8788.com

职业。

一般来说，珍珠色是一种代表纯洁、高洁的颜色。喜欢这种颜色口红的女性，其性格文静、庄重，聪颖谨慎，心思细腻且喜欢追求尽善尽美。她们具有较强的个性，自我主张非常明确，从不掩饰自己的追求和欲望，喜欢自由地享受生活。一旦她们确定了自己的追求目标，就会全力以赴，从不会在乎别人的眼光。在爱情方面，不喜欢受到对方的约束，要求对方尊重自己的个人空间。在与人交往时，不喜欢别人干预自己的事情，同时她们也不会干预对方的事。通常情况下，涂这种颜色口红的女性往往是一些自由职业者。

红色的口红会使女性的嘴唇显得更为突出。所以，如果一个女性喜欢红色的口红，说明其性格外向，活泼好动，乐观，崇尚自由，具有独立的个性。她的社交能力非常强，对人真诚有礼，喜欢与人分享美好的事物，因而其人际关系处理得非常好，朋友很多。通常情况下，涂有这种口红的女人往往从事销售、公关，或是美容、美发等行业。

橙色往往能给人亲切、温柔、温馨的感觉。所以，喜欢这种颜色口红的女性，其性格较为稳重，具有较强的自我控制能力和判断力，无论是对人还是对事，都有自己的观点和看法，从不会人云亦云。她们的口才较好，但不会强词夺理，喜欢以理服人。同时，她们还具有较强的幽默感。在爱情方面，她们往往愿意为对方付出自己的一切，是典型的贤妻良母型女性。她们坚信爱情是神圣的、无瑕的。一旦恋人背叛了自己，她们极有可能会报复对方。不过，她们对朋友是非常坦荡和大度的，如果朋友不小心伤害了她们，她们往往会一笑而过。因此，她们的人际关系很不错。通常情况下，涂这种颜色口红的女性大多从事各种商业活动，如一些店铺的老板，或是大公司的高级职员。

紫色是一种代表高贵和典雅的颜色。喜欢这种颜色口红的女性，其

pdf下载网 http://www.i8788.com

性格较为外向，具有较强的表现欲望和优越感。虽然她们喜欢在别人面前展示自己的魅力，但从不虚伪。有些时候，她们很爱幻想，喜欢追求不平凡的生活方式。在与人交往时，她们往往会给人，尤其是男性一种高高在上、难以接近的感觉，但恰恰具有让男性痴迷的不可思议的美丽和个性。大多数情况下，涂这种颜色口红的女性往往从事音乐、艺术等行业。

粉红色是一种代表纯情和女性本色美的颜色。所以，很多女孩子使用此种颜色的口红，说明其性格较为温柔、和善，思想较为单纯，富有同情心和爱心。但是她们的心理承受能力较弱，在挫折和失败面前常常会表现出很委屈、很受伤的样子。她们很信任爱情，对恋爱抱有很大的期待。虽然她们平时表现得很温柔贤淑，但一旦知道冒险的乐趣，很可能会发生巨大的变化。在与人交往时，她们可能显得有点矜持，但其内心是火热的。一旦你成为她们的朋友，往往会得到她们无微不至的关怀。一般来说，涂这种颜色口红的女性往往从事教师、医生等行业。

第二节
从衣着打扮上看透对方

不同个性的人选择不同的发型。

在荧屏上，大家时常可以看到明星各种各样稀奇古怪的发型，并为此津津乐道。殊不知，不同的发型往往表现出不同的性格。

pdf下载网 http://www.i8788.com

女士的头发

与男士相比，女士的发型仔细剖析起来，显得颇为复杂。女士若留着飘逸的披肩长发，说明她比较纯真，爱幻想。若留的是齐眉的短发，则显得天真活泼、无忧无虑。喜欢满头卷发的女性，充满了青春活力，又不乏野性的风韵。女性把头发梳得整齐，并让它保持顺其自然的状态，说明这个人比较安分守己，甚至是封闭保守。如果把头发打理得很整齐，但并不追求某种流行的款式，则表明她可能是比较含蓄，但有较强的自主意识。浪费大把的时间和精力在自己的发型上，力求完美的人，应该是一个自尊心比天高、追求完美、爱挑剔的人。

头发粗硬且繁茂。这样的人不会轻易地去选择相信别人，简言之就是心思多，疑心重。她们最信任的是自己，除了自己不会轻易向别人敞开心门。所以凡事必要亲力亲为，只有通过实践后，能操纵和掌握一切时才会觉得放心。她们的为人处事很有魅力，而且有着较强的组织能力，比常人更具领导才能。这一类型的女性，思想中理性成分的比重要远远大于感性成分，所以当遇到情感方面的问题时，往往显得不知所措，处理起来十分笨拙。

头发柔软却又稀疏。这一类型的人拥有很强的表现欲，喜欢在公开场合辩论，以博得大家的关注，吸引大家的目光，换言之，爱出风头。在她们的性格中，自负的成分占了很多。她们妄自尊大，很难把他人放在眼里，即使自己并不是完美的。她们做事缺少周密的逻辑推理性思考，所以常会作出错误的判断，而且还容易疏忽和健忘。

发质粗密，自然下垂。这样的人心思细腻，眼光独到，往往能够观察到别人忽略的地方。她们的感情丰富，易动情，易被他人感动，所以往往对感情不专一，很难持久有耐力地投入到感情之中。

pdf下载网 http://www.i8788.com

故意弄乱、怪发型的女人。这种女人表现欲、展现欲非常强烈，她们希望通过自己的形象去吸引更多关注的目光。她们经常以自我为中心，不去关注和考虑别人的心情和感受，想到什么就说什么，说什么就做什么。对于任何事，她们都有自己独特的认识视角，并且始终如一地坚持自己的立场。她们有着非凡的魅力，不妥协于权势的对抗，不屈不挠地为自己辩争，以求利益的最大化。虽然这一类型人的行为有时难以令别人接受，但也能赢得不少人对她们的尊敬。

钟情于波浪型烫发的女人。这种人对流行是比较敏感的，努力地想走在时代和流行的前沿。她们大多很在乎自己的外在形象，并且明确地知道如何做才能使自己的外在形象达到赏心悦目的视觉效果。她们为人比较果敢和现实，在大多数情况下，能够根据现实中的实际情况来更改自己的思想和做法。她们能够把握自己的命运，无论是面对什么样的事情，都能积极乐观地去处理并主导自己的生活，使之达到自己预期的要求。

男士的头发

男士留头发能增加自身的魅力指数，不论长发、短发、光头，抑或其他另类的发型。

头发自然下垂，浓密且柔软。有这样发质的人大多性格比较内向，不善于与人交谈，但善于思考。从某种程度上而言，他们的性格中含有非凡的韧性和耐性。他们从事的职业多与艺术方面有关。

头发淡而稀，硬且卷曲。这一类型的人，大多数思考能力强，思维敏捷，且善思考，乐于思考，表达能力强，能轻易地说服别人。此外，就性格尺度而言，他们能屈能伸，弹性较大，适应性很强。但他们的尺度有着自己的道德底线和原则，所以无论外在形式如何变化，他们的内心依旧存在一些执著的信念。

pdf下载网 http://www.i8788.com

发根弯曲，发梢平且直。有着较强自我意识的他们不习惯于听取和采纳他人的意见，讨厌墨守成规的约束和限制，坚持自我，从不轻易向人们妥协。

头发自然卷。这一类型的发质较为常见，他们大多数脾气暴躁，不相信自己身边的人或事，不自觉地用怀疑的眼光审视着周边的一切。这样患得患失的心理往往让他们在犹豫和矛盾中挣扎，痛苦不已。

发型随意，且长久保持。言口不一是他们典型的特点。这一类型的人喜欢怨天尤人，却不喜欢从自己身上寻找原因，更不会付诸努力去寻求突破。他们很多时候容易向别人屈服，所以大多数行为并不是真正的发自内心。

头发短且简洁。这一类型的人有很强的上进心，他们的生活总是被形形色色的事情占据着。渴求做好所有事情的他们，实际上往往什么也做不好，因为他们缺少起码的责任心和忍耐力，在遭遇挫折的时候，往往是选择抽离以逃避现实。

头发长且直。这样的发型十分飘逸和柔顺。这一类型人的性格多介于传统与现代，幻想和现实之间。他们时而含蓄内敛，时而大胆前卫，只是具体要视情况而定。他们有着很强的自信心，也非常渴求成功。

平头的人。这种发型的人，男子汉的气概更浓一些。他们有着坚毅的内心，讨厌娘娘腔的人，对硬朗性格的人有好感。看似缺乏温柔的他们也有内敛、温柔的一面。他们的思想看似保守和传统，是因为他们很在乎自己留给别人的印象。

头发蓬松，前端梳得很高的人。这一类型的人思想、行为、举止比较保守，而且还有点固执。在绝大多数情况下，他们的想法不会随意被扭转。

光头的人。他们很容易给人一种神秘感，让人琢磨不透他们心里到底

pdf下载网 http://www.i8788.com

在想些什么，让人产生想要了解他们思想的想法。

帽子：彰显个性的饰品

帽子夏天可以遮阳，冬天可以抵御风寒，同时是一种增加美观、彰显个性的装饰物。

爱戴礼帽的人。这种人都自认为比较稳重且具有绅士风度。这种人的愿望是让人觉得自己有沉稳和成熟的风格，在别人面前，经常表现得非常传统。他们的内心具有清高的格调，还有自命不凡的情感因素。他们看不起身边的人，认为自己就是个该干大事的人，所以能胜任所有领域领导者的工作。可惜他们过分保守，从而丧失了冒险精神，成就不大，所干的事业也不像他们想象的那样顺心。

爱戴旅游帽的人。旅游帽既不能御寒，也不能抵挡太阳的辐射，纯粹是作装饰之用。钟情这样的帽子，或许可以折射出某种性格或者气质，也可能是在掩饰自己的某些缺点，所以爱戴旅游帽的人为人不够诚实，善于投机取巧，能真正了解他们的人少之又少。

爱戴鸭舌帽的人。鸭舌帽能表现出为人低调、办事靠谱的感觉。如果男人戴鸭舌帽，那么他们自认为自己很客观，不喜欢浮华，也不浮躁，面对问题时不会鼠目寸光，而是高瞻远瞩，更不会因为一些细枝末节而影响整个大局。有时候他们自以为为人世故圆滑，做事老练。有时和没有什么城府的人交往，他们喜欢兜圈子，不直接说出自己的想法。

爱戴彩色帽的人。这种人懂得社交礼仪，明白不同的场合应身着不同的服装，戴不同色彩或者不同款式的帽子，他们是天生会搭配且衣着入时的人。这种人喜欢色彩鲜艳的东西，对当下流行的东西非常敏锐。每当出现新鲜玩意，他们总是最先尝试，希望大家说他们的生活过得多姿多彩，懂得享受快乐的人生，并且总是走在时代的前列做时代的弄潮儿。同时，

pdf下载网 http://www.i8788.com

这种类型的人是不能忍受寂寞的人。因为他们精力旺盛，有着一颗喜爱热闹的心，这总是使他们浮躁不安，他们会常常邀请伙伴们一起到声响喧闹的地方尽情娱乐。当最后一支舞跳完之后，曲终人散的那种寂寞滋味也会浮现心头。对于工作，有时候他们就像有使不完的热情，但是当他们无聊时，心中就会充满了空虚感。有时候他们不仅会问自己：为什么不能使自己的精神生活变得更充盈一点呢？

爱戴圆顶毡帽的人。这种人对所有事情都容易感兴趣，但是不会主动说出自己的想法，他们会附和别人的观点，好像墙头草一样。但他们并不是没想法，只不过是爱当老好人。从本质上说，这种类型的人是忠实的骨干。他们相信只有付出艰辛的努力才会有美好的收获。他们总是看上去云淡风轻，但是骨子里执著不屈，相当厌恶不劳而获，相信君子爱财取之有道，从来不让不义之财玷污自己的手指。

着装：解读你的内心

服装是流行文化的一种，是一个人与众不同的地方。每个人服装的颜色与其个性紧密相关。通过一个人所喜爱的颜色多多少少可以看出他具有什么样的性格特征。

穿白色衣服的人。这种人缺乏决断力、实行力，性格拘谨。

穿灰色衣服的人。这种人的心理多是没有足够的勇气面对困难，所以选择退而求其次的灰色。缺乏主动性可能暗示其性格中有怯懦的一面。

穿深色衣服的人。性格多稳重，话不多，喜欢深谋远虑，显得城府很深，也会常常做出一些让人惊喜的举动，同时让人捉摸不透。

穿橄榄色衣服的人。这种人在选择橄榄色时，当时的心理一般是处于被压抑或者歇斯底里的状态。

穿绿色衣服的人。这种人性格外向，有宽广的胸怀。

pdf下载网 http://www.i8788.com

穿蓝色衣服的人。这种人性格内向。

穿橙色衣服的人。这种人属于外向型的性格，欲望强烈。他们开朗，善于雄辩，口才好，幽默。

穿黄色衣服的人。这种人善于留给别人自己有智慧的印象，甚至是有目的地选择黄色服装。

穿红色衣服的人。红色多代表热血、冲动。这种人大多是生活的强者，拥有很强大的内心。当然有时候红色也是人们为了虚张声势而选择的色彩。

穿桃红色衣服的人。喜欢桃红色的人是为了始终保持优雅、大方、迷人。这样的人举止得体，注重修养和礼貌。

穿草绿色衣服的人。这类人通常是在内心活动细腻而又敏感的状态时选择这个颜色的衣服。

穿紫色衣服的人。这种人一般具有神秘感，具有自我满足的艺术家的气质，喜欢意外惊喜，喜欢匠心独具。

穿褐色衣服的人。这类人性格属于中性，心态比较平和。

随着社会高度发达，简单通过衣着外貌打量一个人的性格难度大大地增加了。现代社会讲究个性张扬，个性化人生选择，没有多少人再拘泥于固定的形式，所以不能按照传统的一套方法进行观察和判断。但也正是由于不同个性不拘泥于形式的多元发展，人们更可以充分地展现自己的审美和心理状况，从而更透彻地展露其性格特征。所以，从穿衣服的款式上也能看透一个人的内心。

宽松自然的打扮，不讲究裁剪合身、款式入时的衣着的人。这种人多是内向型的人。他们常常以自我为中心，很难融入到其他人的生活圈子里。他们有时候很孤独，也想和别人交往，但在与人交往时又会出现许多的不如意，所以到最后还是以失败告终。他们几乎没有朋友，可一旦有，

pdf下载网 http://www.i8788.com

就会是非常要好的。他们性格中害羞、胆怯的成分比较多，不容易接近别人，也不易被人接近。他们对团体活动一般来说是缺乏兴趣的。

穿粗直条整套西装的人。这种人的性格有点自卑，没有信心，头脑单纯，一旦发起火来，很难控制住。

穿T恤的人。这类人一般都很豪放，性格开朗，对生活充满了希望。穿没有图案的彩色T恤的人性格比较内向，表现欲不强，甚至甘于落寞和平凡，不爱张扬，富有同情心，会尽力对他人给予帮助和关心。在T恤上印上自己名字的人，思想比较开放和前卫，能够非常容易接受新事物，融于新环境，所以他们对于一些陈旧迂腐的老观念多是持一种相当排斥的态度。外向并且爱交际的个性让他们交到了很多朋友，待人诚恳的态度让这种友谊会持续下去。他们的自信心很强，有一定的随机应变的能力。穿印有著名风景点的T恤的人通常十分钟爱旅游。他们的性格也多是外向型的。他们对新鲜事物的接受能力很强，而且具有一定的冒险精神。自我表现欲望很强烈，希望把自己知道的一切都传达给他人。

穿着马马虎虎的人。这类人虽然有一定的行动力，但是没有完备的逻辑思维能力，缺乏统筹规划的能力。这类人通常对工作抱有高度的热情和自觉。虽然这种人有积极的一面，但是在得意之时，他们会高踞在上；失势之时，他们不能勇敢面对或者努力走出低谷，是一类难以应付的人。

穿着打扮素雅，讲求实用性的人。他们大多有一颗温柔、善良、朴实的心，包容人，有很强的忍耐力。他们为人非常谦和，做事踏实，从不会投机取巧，或者随意地玩弄他人。他们思想单纯，积极乐观，但是也有自己的见解。他们具有很强的洞察力，总是能把握住事情的本质，做出最恰当的决定和方案。

喜欢穿舶来品的人。这种人或多或少都有些自卑感，非常善于讨好人。这种人对生意上的事情敏感度非常高。当自己处于不利地位时会立刻

pdf下载网 http://www.i8788.com

寻找外援，而一旦失手，会推诿于别人。对这类人要提高警惕。

喜欢穿简单朴素衣服的人。这种人性格比较稳重，为人真诚、善良。无论是在工作中还是生活中，这样的人都比较踏实、肯干、勤奋好学，能做到客观、理智地处事。但是物极必反，如果一个人过分朴素，这就代表他为人比较软弱，比较缺乏主见。

喜欢穿华丽服装的人。穿着这种服装的人，除了自我表现欲望强烈之外，获取金钱的欲望也很强烈。超强的自我反省意识可能帮助一个人成为异于常人的大人物。

喜欢穿流行服装的人。这类人最大的特点就是没有自己的主见，不知道自己有什么样的审美观。他们多情绪不稳定，且无法安分守己。

喜欢穿同一款式衣服的人。这类人有很强的自尊心，是非观念明确，爱憎分明，性格直率、爽朗。他们的优点是做事果断，不会拖泥带水，所以显得非常干脆和利落。此外，他们非常重视承诺。但他们也有缺点，那就是清高自傲，自我意识比较浓，常常自以为是，有点自私自利的嫌疑。

喜欢穿短袖衬衫的人。他们性格随性，有时放荡不羁，为人却亲切平和，喜欢享受人生，做事从不墨守成规，喜欢有所创新和突破。他们有时比较自我，常常是以个人的好恶来评定一切。他们虽然看起来浮躁且没有可靠感，实际上他们拥有缜密的思维，而且无论什么时候都知道自己是做什么的，所以他们能够三思而后行，小心谨慎，不至于因为任性妄为而做出错事来。

喜欢穿长袖衣服的人。这类人大多传统而保守，无论与人交往还是做事都会循规蹈矩，不想有过多的创新或者突破。虽然从某些角度看他们缺乏冒险精神，但是他们对名利的追逐又未曾停歇过，他们的人生目标定位也不低。这样的人适应能力都比较强，当然这得益于他们会很好地处理人际关系。无论环境如何变化，他们都会很快融入其中，所以通常会营造

pdf下载网 http://www.i8788.com

出一种比较好的人际关系氛围。他们很希望能得到他人的注意、尊重和赞赏，希望留给他人一个很好的印象，因此在衣着打扮、言谈举止等各方面总是严格要求自己。

喜欢穿露背或者双侧开衩上衣的人。这类人通常极具伪装性，以侠客自居，会许下过多的承诺，但是是否能实现就不好说了。他们疑心大，嫉妒心强，占有欲更强。他们可以外表很诚实、踏实，内心却有另外一番风景。

喜欢色彩明亮服装的人。他们比较活泼、开朗，单纯而善良，性格坦率又豁达，对生活的态度比较积极，乐观向上。他们多是精明睿智的，而表现在外的就是有十足的幽默感。这样的人有很强的表现欲，经常制造意外的小惊喜，让人们有耳目一新的感觉，这样有助于他们吸引人关注。

戴戒指识人

一个人的双手总是暴露在外，这就在无形中暴露了一个人许许多多的个性，而戴在手指上的装饰品，更是一种向别人暴露自己个性的方式。戒指不同于别的饰物，它显示的是一个人的内在，并非一时兴起的冲动。

戴结婚戒指的人。一个喜欢戴华丽的结婚戒指的人，不免有膨胀感和表现欲在内心滋生。如果戴的戒指紧紧套在手指上，不容易摘下，在某种程度上暗示了这样的人对婚姻，对伴侣的责任感和忠诚度。

戴钻石戒指的人。喜欢戴钻石戒指的人通常喜欢吸引他人的目光，为自己取得的成绩沾沾自喜，容易骄傲自满，常常陶醉于对过去的美好回忆中。

戴小戒指的人。喜欢戴小戒指的人大多有比较丰富的想象力和突出的创造力，只是这样的想法很多都不合实际，不够贴近生活。这样的人非常愿意向外人阐述自己的想法。他们生活态度积极、乐观，知道如何恰当地

pdf下载网 http://www.i8788.com

表现自己。

戴手工戒指的人。手工戒指是非常独特和复杂的，对这种戒指情有独钟的人的性格大多也是如此。他们有较强的表现欲望，为了让他人认识和注意自己，他们可能会花费很大一番心思。他们喜欢标新立异，树立自己的独特风格，并且有十足的信心认为一定能够成功。

戴刻有家庭标志的戒指的人。这种人有非常强的家庭观念，同时是为了证明自己是家族中的一员。

戴代表自己生日戒指的人。这种人很期待被关注，被了解，同时非常渴求去了解别人，并给予别人一定的关注。

戴风信子玉戒指的人。喜欢风信子玉戒指的人大多不注重内在，比如学识、底蕴、人品等，他们关注的点恰巧落在了其实不怎么重要的外表上，所以这样的人很多都是腹中空空。他们不缺少想象力，但是行动凭着一时的热度，多半是心血来潮，热度过了，事情也就无疾而终了。

同时戴几个戒指的人。这种人很世俗，正被物质、精神和美学等动机所左右。但不幸的是，他们的价值观正在一点点迷失。虽然几个戒指看似很全面地覆盖着精神、美学、物质，但是它们也像枷锁一样紧紧地套牢他们的灵魂，让他们不知道该往哪走。因此，他们更加迷惘，更加想保护自己。

从来不戴戒指的人。有时戒指是一种压力的象征，所以不戴戒指的人可能是不喜欢杂乱和烦扰的感觉，也不喜欢压力过大的工作。他们追求简单、自由、舒适、平凡的生活，这样可以无拘无束地表达自己的各种思想和情绪。

手链看人

有的人手上戴水晶珠手链。这种人多比较清纯正统，性格比较温婉，

pdf下载网 http://www.i8788.com

体贴人。这种女性多为贤妻良母型。

有的人手上戴一串藏珠。这种人通常个性比较强，对一些世俗的眼光或意见不屑一顾。无论在工作上、生活上或是爱情上，他们都有很强的独立性。

有的人手上戴卡通石手链。这种人多天真活泼，也比较任性。生活中独立意识比较差，难成大事。

项链看人

昂贵而华丽的项链。就如同勋章一样，戴在颈部的项链越是昂贵、华丽，越表示此女性有着高度的自尊心，而且对男性会采取高压的态度。

粗的黄金项链。多半是对金钱或物质有着强烈的欲求，恋爱时也是会提出很高条件的人。感情会随着物质的得与失发生巨大的改变。一旦这种人的自尊心受到伤害，就会转而攻击对方。

简单的项链。虽有很强的自尊心，却不会将它表现在外，是聪明的女性。戴这种项链以收入比较稳定并对自己的能力有自信的女性居多，而且这种人多半喜欢戴样式简单、价值昂贵的项链。

心形的项链。不论在哪方面都不善于表现自己，多为老实的女性。恋爱时属于热情内敛型，喜欢可信赖的男性。

几条项链串联在一起的项链。虽有强烈的自我显示欲，可是多半的情形是自己的魅力不受周围人的理解，因此处于欲求不满的状态中。

耳环，透视性格的物品

经过长期的观察和研究，FBI发现，性格迥异的人通常选择不同风格不同形状的耳环，这也许是一种变相反映他们认识世界的角度，反映其内心与世界相沟通的一种形式。例如，天真活泼、喜欢小风情的女性多数喜欢

pdf下载网 http://www.i8788.com

精致小巧、灵动可爱的耳环，而性格温柔的女性就偏爱富于曲线美的流线型耳环。

圆形。喜欢圆形款式耳环的女性比较传统，家庭观念强，对家人有很强的依赖性，比较容易知足，感恩，性格恬静，温顺，同时对待社会和家庭具有强烈的责任感。

椭圆形。喜欢椭圆形款式耳环的女性，无论在事业上还是家庭生活上，都具有很强的独立性和丰富的创造性。他们会显得与众不同。在公司里，往往能得到上司的欣赏和重用。

方形。偏爱方形款式耳环的女性，无论是工作还是生活都打理得井井有条，为人坦诚、坚强。她们办事老道，洞悉能力超强，理智行事，充满活力。

梨形。喜欢梨形耳环的女性比较追求时尚，喜欢刺激，爱冒险，喜欢触碰新鲜事物，同时有很强的适应能力，性格外向，讲求诚信，尊重他人。

心形。喜欢心形耳环的女性大都温柔、体贴，追求浪漫，内心细腻，情感丰富，很有女人味。同时她们喜欢交际，待人诚恳、热情，乐于奉献，对待爱情非常执著。

橄榄形。偏爱这种款式耳环的女性雄心万丈，大胆外向，喜欢接受挑战，有很强的事业心。她们具有独创性，喜欢标新立异，追求刺激，不会轻易受他人的影响。

喜欢戴金耳环的人。往往是颇有自信心、性格外向并且对人非常友善的人。她们有欣赏好东西的习惯，为人严谨，注意约束自己，不是态度随便的人。

喜欢戴银耳环的人。做事喜欢遵循事先制订好的规则，尤其是每天的例行工作，不喜欢使人惊讶的意外事件。

pdf下载网 http://www.i8788.com

喜欢戴家传耳环、旧式耳环的人。有些女性喜欢戴款式很复古的耳环，这些多半来自于家传，她们多半不喜欢触碰新潮的耳环。这种人热衷于家庭的事物，眷恋家人，对朋友也非常忠诚。

喜欢戴很大的耳环的人。这种人大多是无忧无虑的人，有幽默感，喜欢让众人注意自己。这一类人受人欢迎，乐于助人，能够很好地处理人际关系。

钟情于手工制作的耳环的人。是喜欢创造的人。他们的耳环或者项链饰品都希望与众不同。如果向文艺或戏剧方面发展或搞建筑方面的工作，肯定会有一番成就。

喜欢戴成串的耳环的人。比如一串串红玛瑙、一串串绿翡翠，这样的人非常看重自己的外在，对于生活的品质要求极高。

不喜欢戴耳环的人。有些人根本不戴任何耳饰，更不在乎什么珠光宝气。他们不需要在别人面前故意炫耀自己的魅力，她们更加注重内在的东西，比如修养、人品等等。

通过领带看透男人心

男人的办事风格和人品气场可以展现在领带与颜色的搭配上。

领带结不大不小的人。这种人性格比较随和，待人彬彬有礼，不轻举妄动。他们在打领带结的时候非常精细，把领带打得恰到好处，给人一种严谨的感觉。他们大多安分守己，勤奋上进，踏实，把大部分精力投入到工作当中。

领带结既大又松的人。这种人性格外向，从不伪装自己，不喜欢矫揉造作，真实地表露自己的情感是他们的真性情。不喜欢拘束，他们总是积极拓展自己的生活空间，主动与他人交往，练就了高超的交往艺术。

领带绿色、衬衫黄色的人。这种人比较成熟，上下兼顾，少年老成，

pdf下载网 http://www.i8788.com

同时不乏风度翩翩。他们对工作特别专注，事业心极重，但是在奋斗过程中常常出现急功近利的表现。

领带多色、衬衫浅蓝色的人。这种人拥有一股市井脾气，热衷于名利，贪慕虚荣，喜欢到处拈花惹草。对待爱情往往不能从一而终、专心致志，总是不断地寻找爱情的目标。

领带黑色、衬衫白色的人。这种人老成持重，比较成熟，做事很有分寸，多为稳健老成之士。由于看得多，感悟也多，他们懂得什么是人生的追求。善于明辨是非，相信善恶终有报。正义感十足的他们愿意行侠仗义。

领带黑色、衬衫灰色的人。这种人性格内向，不爱与人交往，压抑自己，有很深的忧郁感，而这种忧郁是气量狭小所致，他们选择这身打扮正是为了掩饰这个缺点。

领带红色、衬衫白色的人。红色是代表奔放的火焰，是一种积极乐观向上的暗示。这样的人对未来充满了野心和欲望。

领带黄色、衬衫绿色的人。这种人充满自信，按照理想设计生活和人生，并努力实施。他们流露出的是诗人或艺术家的气质。深信付出就会有回报，所以不会杞人忧天，不会担心一无所获。与世无争地看待世界，保持柔顺的性情，待人很和善。

不会系领带的人。这种人大都心胸豁达，胸怀宽广。他们总是身怀绝技，或者先天具有领导才能，所以这类人通常不愿意把时间和经历浪费在打领带这样的小问题上。他们待人随和，有同情心，朋友甚多，口碑也比较好。

从手提包的选择上识别对方的性格

手提包的款式是繁多的，选择不同手提包款式的人，性格也各有

pdf下载网 http://www.i8788.com

不同。

选择休闲式手提包的人。性格多外向，生性积极乐观，有进取心，懂得享受生活。他们生活的理念比较随意，比较简单，从不过分苛刻地要求自己。能够很合理地安排工作、学习和生活，做到劳逸结合，轻轻松松就能把所有的事情都做好。

选择公文包的人。这种人比较谨慎、认真，对待生活的态度比较严肃。他们可能有时不苟言笑，有时有说有笑，但有时也会对人相当严厉。他们对自己的要求往往更高。

选择有小把手的方形或长方形的手提包的人。喜爱这一款式的人，性格比较懦弱，没有经历过什么磨难。他们往往比较脆弱，不堪一击，遇到挫折时容易妥协和退让。

使用中型肩带式手提包的人。性格相对独立，言谈举止相对保守，不会做越级的事。他们有一定的相对自由的空间，但交际圈子比较狭窄，朋友也不是很多。

钟情于小巧精致、没什么实用性、不能装什么东西的手提包的人。这种人比较单纯。如果已经过了鲁莽选择的年纪，已经成年，并且非常成熟了，还喜欢小巧的包包，那么这个人一定有颗积极乐观的心，并且对未来充满期待。

选择具有民族地方特色小提包的人。通常自我意识比较强烈，缺少集体观念。虽然个性突出，打扮另类，思维也与大家截然不同，但是毕竟显得格格不入，所以想和大家建立好人际关系要费一番工夫。

喜欢超大型手提包的人。这种人不喜欢被条条框框捆绑，喜欢自由地呼吸，属于那种无拘无束的性格。他们很好亲近，并且可以很快地和他人建立某种特别的关系，但是这种关系非常脆弱，这是由他们的性格决定的。生活态度的散漫决定了他们没有必要的责任感。虽然他们自以为很

pdf下载网 http://www.i8788.com

好，但周围的人往往觉得反感，不能接受，甚至是厌恶。

把包包当成购物袋的人。通常希望寻找捷径，也就是用最短的时间和最少的精力办成事。他们做事讲求效率，但是又没有条理性和原则性，所以最后总是无功而返。他们的性格恬淡，平易近人，有耐性，满足于目前的生活。他们性格中的感性成分要多于理性成分，所以做事冲动，意气用事。这种人的独立意识和独立能力比较强。

喜欢手提包上面有很多口袋的人。这样的包可以把各种东西放到该放的合适的位置。喜欢这种包的人，生活一定很有规律，能头脑清醒地作出判断，轻易不会作错误的决定。

喜欢金属质手提包的人。这种人对新生事物的接受能力非常强，时尚触角灵敏，紧随流行的步伐。但是这一类型的人在很多时候并不肯轻易付出，而总是希望别人能够付出，爱占小便宜。

喜欢中性手提包的人。这种人表现欲望不强烈。他们凡事持得过且过的态度，比较懒散。在待人方面喜欢保持中庸的立场。

不习惯带手提包的人。这种人的性格要分两种情况来说，有可能是因为他们觉得带一个包实在太麻烦了，他们比较懒惰；还有一种可能就是他们更加向往自由的生活，渴望独立，手提包会成为他们的累赘。把手提包当成了一种负担的人责任心并不是特别强，他们不希望对任何人任何事负责任。

手提包里的东西随意摆放的人。包里的东西摆放凌乱，要找一样东西需要把整个包里的东西都倒出来查找，这种人通常生活也是杂乱无章的，奉行的是无所谓的随便态度。做事比较马虎，目的性不明确，但对人比较热情和亲切。这种随意的个性让他们看起来态度不够端正，甚至最后让自己陷入比较尴尬的境地。

手提包内的东西摆放得层次分明，随手可以摸到想要的东西。这样

pdf下载网 http://www.i8788.com

的人通常很有原则，进取心强，办事靠谱，待人态度诚恳，有修养，讲礼貌。缺点是他们大多比较苛刻，甚至木讷、呆板，会过多地拘泥于生活中的小细节。

根据手表与鞋子的选择识别对方的心理

手表的选择透视个性

常言说“一寸光阴一寸金”，时间是非常宝贵的。一个人对时间持有什么样的看法，这在很大程度上是由这个人的性格所决定的，而时间对人具有什么样的影响，很多时候又是通过所戴的手表传递出来的。这两者之间有着非常紧密的联系。

一次，一位FBI在审讯一名嫌疑犯时，看到他无意间从上衣口袋中拿出了一个老式的怀表，这位FBI马上意识到这是一个重要的信息，虽然这名犯罪嫌疑人在审讯过程中不是一言不发，就是答非所问，但是FBI通过这个怀表知道这名嫌疑犯是一个自控能力很强的人，不是一个轻易服输的人。于是FBI立刻改变了策略，通过先和这名嫌疑犯唠家常来降低他心理抵抗的程度，然后在谈话过程中突然发问，来突破这名嫌疑犯的心理防线，终于这名犯罪嫌疑人交代了他的犯罪过程。可以说，正是这个怀表给予了这个案件一个转机，否则这个案件还要僵持很久。可见，通过手表看破对方的心理也是一个值得一试的方法。

戴比较新颖的电子表的人。戴这一类型手表的人的个性与众不同。他们拥有很强的自主意识，不愿受到约束和控制，希望能无拘无束地去做自己想做并且也愿意去做的事情。他们善于掩饰自己的真实感情，一般人不能轻易走进他们的内心去了解他们，给人一种神秘感。

戴液晶显示型手表的人。这种人在生活中比较节俭，善于精打细算。他们的思想比较单纯，对简单方便的各种事情都比较热衷，而对太抽象的

pdf下载网 http://www.i8788.com

概念难以理解。他们很重视群众关系。

戴闹钟型手表的人。这种人严于律己，神经永远是紧绷的，一刻也不肯放松。这一类型的人十分传统和保守，习惯按一定的规律和规定办事。他们在争取成功的过程中，对任何事情都是以相当直接而又有计划的方式来完成的。他们有责任心，有时候会刻意培养和锻炼自己在这一方面的能力，具有一定的组织和领导才能。

戴有几个时区时间的手表的人。这种人很不现实，喜欢幻想，聪明、智慧，但一切都止于想象而已，不会去付诸实践。这种人做事常常三心二意，这山望着那山高。要承担责任时，他们常常选择逃避的方式来面对。

喜欢古典金表的人。这种人通常深谋远虑，不会因小失大。他们心思缜密，头脑灵活，有很好的预见力，骨子里有一种反传统的精神，思想境界比较高，而且很成熟，把任何事情都看得清楚透彻。他们懂得包容，也愿意隐忍，重义气，能够与家人朋友同甘共苦，生死与共。他们有岩石般的意志，从来不会轻易向外界的一切困难和压力低头。

戴怀表的人。这种人自控能力很强，即使生活忙忙碌碌，仍然保持规律性，懂得如何在有限的时间里放松自己。他们善于控制和把握自己，适应能力较强，能够很好地调整自己的心态。他们的怀旧心理很强，喜欢收集旧东西。他们的言谈脱俗深刻，举止优雅，很有文化修养。他们善于制造生活中的惊喜，营造浪漫气氛，在乎友情，而且为人处世非常有耐心。

戴上发条手表的人。这一类型的人独立意识比较强。他们自给自足，很多事情都坚持自己动手，不喜欢借助外界的力量来完成工作。他们的求胜心理十分强烈，乐于做那些可以收到立竿见影的效果的工作。他们很看重自己有所收获的那种成就感，但在这个过程中，他们不希望不劳而获，这样会让他们觉得没有了意义和价值。他们并不喜欢被人过度疼爱的感觉。

pdf下载网 http://www.i8788.com

戴没有数字的手表的人。这一类型的人喜欢抽象化的概念，擅长表达，喜欢心照不宣的感觉。他们认为把一切话都说透生活就缺乏趣味了。他们很喜欢玩益智游戏，而且他们本身就是相当聪明和有智慧的。他们对一切实际的事物似乎并不是很在意。

喜欢戴设计师专属设计的手表的人。他们关注自己在别人心目中的地位和形象，甚至会为了取悦大家而改变最初的自己。他们常常会肆意夸张地放大一些事情，以吸引旁人的目光，证明自己的能力。

不喜欢戴手表的人。拥有独立的个性，不会轻易地受别人支配，只愿意做自己想做并且愿意去做的事情。他们有很强的随机应变能力，总是能摆平麻烦，善于与人打交道。

穿鞋透露出的性格

在观察他人的鞋子的时候，除了注意其美观大方之外，还可以通过它对这个人进行性格的观察。

始终穿着自己最喜欢的一款鞋子的人。这种人十分专一，思想相当独立。他们很了解自己，知道自己的喜好，很重视自己的感觉，过自己喜欢的生活，做事小心谨慎，在经过认真的思考以后，要么不做，要做就会全身心地投入，做到最好。他们很重视感情，对自己的亲人、朋友、爱人的感情都是相当忠诚的，从不轻易背叛。

喜欢穿没有鞋带的鞋子的人。这种人传统，安分守己，永远按照常理出牌，追求整洁，从不奢望被关注。

喜欢穿细高跟鞋的人。这种人性格张扬，表现欲极强，常常希望能引起别人的关注。

喜欢穿时髦的鞋子的人。这种人拥有很强的适应能力，观念紧随时代节拍。他们认为只要是流行的就全部是好的，没有考虑到自身的条件是否

pdf下载网 http://www.i8788.com

与流行相符，有点不切实际。这种人做事容易虎头蛇尾，思考问题不够全面，甚至会顾此失彼。他们有超强的接受能力，喜欢表现，更爱虚荣。

喜欢穿运动鞋的人。这种人对生活持相当积极乐观的态度。他们为人比较亲切、自然，生活规律不强，比较随便。

喜欢穿靴子的人。这种人缺乏自信，安全意识很强，懂得在适当的场合和时机将自己很好地掩饰起来。

喜欢穿拖鞋的人。这种人是随意且崇尚自然的最佳代言人。这种人过分自爱，只追求自己的感受，从不为别人而轻易改变自己。他们非常喜欢享受生活，绝对不会苛刻地对待自己。

喜欢穿远足靴的人。这种人比较乐观自信，有较强的挑战性、创新意识，喜欢冒险，敢于向陌生领域挺进，并且坚信自己能成功。由于始终存在强烈的危机感，所以在工作上投入的时间和精力很多，并且时刻准备着迎接突发情况的发生。

喜欢穿露出脚趾的鞋子的人。这样的人性格多外向，思想大胆，前卫，不愿受人或条条框框的约束、管制。浑身上下充满朝气，时刻散发着自由的味道。他们喜欢结交各种朋友，并且能做到拿得起放得下，比较洒脱。

喜欢穿系鞋带鞋子的人。这种人的性格比较矛盾，一方面希望自己的生活被别人精心安排，另一方面又对被安排的细节抱有反抗情绪。当然，为了避免这种冲突，他们总是能够既尊重被安排的生活，又争取机会，全面发展、释放自己。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节

从结账习惯上识别对方的性格

购物以后自己亲自结账的人。FBI认为这些人是做事认真、对工作负责的人，凡事都追求身体力行。此类人在工作和生活中有很高的热情，他们一旦忙碌起来就从来不知道什么是疲倦。尽管工作任务非常繁重，但他们从不会影响到工作的进度，而会以更加饱满的精神状态投入到工作中去。在同事和朋友们的眼里，他们是一个不折不扣的工作狂，他们永远保持着旺盛的精力与热情。此类人中的男性都有优雅的绅士风度，这与他们长时间在社会交际中的表现有很大关系。除了工作之外，此类人非常关心自己的家人和朋友。在他们看来，家人和朋友是自己最大的财富，也是他们毕生都要关心的人。他们时刻留意家人和朋友们的身体健康状况，每年会带他们去医院进行全方面的体检。在饮食方面此类人也会精心为家人设计一个健康的家庭食谱，讲究健康的饮食。当他们关心家人和朋友的时候，会把所有的工作都抛在脑后，全身心投入到对家人和朋友的关心上面。他们认为，短时间获取的巨额财富可能会很多，但家人和朋友们对自己来说更重要。他们非常坚信自己能成为生活中的主宰者而不是跟随者，不会为了一时的物质利益而牺牲了对家人和朋友们的关心和爱护。此类人对自己的事业有着很高的追求，在追求事业的同时也会更加关注自己的人生，更加关注自己和家人朋友之间的关系。

把结账的任务交给别人的人。这样的人和别人交往的时候不会计较个人的得失，他们是那种只追求付出而不求回报的人。他们会牺牲自己的时

pdf下载网 http://www.i8788.com

间与精力去帮助朋友，却忽视了自己的时间。对此他们却认为，帮助别人才能体现出自己的价值。当别人对他们表示感谢并给予物质鼓励的时候，这样的人大多会拒绝。这类人天生很聪明，有着很强地说服能力，因此会受到大家的欢迎，并以这样的人格魅力而自豪。当他们发现事情没有向着希望的方向发展的时候，他们会选择放弃。他们不会为自己得不到的东西去奋斗，徒劳无功的结果是他们最讨厌的，也是他们极力反对的。当现实社会中的情况与他们所想的发生严重背离的时候，他们会有反抗的意识，认为只有通过自己的反抗才能使收益不受到影响。

电话支付或者网络方式付费的人。这样的人在FBI眼中是非常讲究工作效率与节省时间的人。在他们看来，时间就是生命，他们从不会浪费时间，追求更多的是简单快捷的生活和工作方式。这样的人考虑事情周密，他们会对遭遇困难的人伸出援助之手，并一直这样坚持下去。他们知道如何去关爱一个人，愿意用自己无私的爱来关爱每一个需要帮助的人，他们为那些凡事计较回报、个性自私的人树立了榜样。在他们看来，帮助有苦难的人似乎是本职工作，他们会受到这些因素的影响而变得更加自信。因为他们对时间非常珍惜，所以有时候表现得十分冷漠，这种冷漠表现在和别人的交往中。这样的人对自己不喜欢的人或事情都会表现出非常不耐烦的情绪，正是这种态度常常引起其他人误会。这类人脾气非常暴躁，要是有人触犯到他们神经的时候，他们会表现得非常激动，也会蛮横起来。其实这些只是他们冷漠的外表罢了，他们的内心还是非常火热的。虽然这样的人在一生的成长过程中总会遇到挫折，但并没有妨碍他们的上进心，他们会把自己的时间和精力都投入到事业的打拼中去，对自己喜欢的事业总是报以很大的自信。其他人的成功能够加快他们努力奋进的脚步。他们不会把时间都花费在休闲上面，而是从一点一滴做起，为早日实现自己的梦想而努力。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节

从购物习惯上看破对方的心理

喜欢购物的人，这类人在日常生活中穿着非常得体，总给人留下有素养的感觉，他们谈吐文雅，受到大家的喜爱。虽然他们在生活中给人留下很好的印象，但有时候却不够理性。当他们喜欢上自己并不需要的商品时，会被商家的广告迷惑住，最终会做出非常不理性的购买行为。这类人中的女性非常喜欢谈论别人的服饰，也愿意把经验向别人传授。同时这部分女性非常在意别人对她所穿衣服的评价。当有人对她们的衣服指指点点的时候，她们很快就终止对话，生气地走向一边。但是这样的人不是喜欢偷懒的人，他们为了工作每天都会提前来到公司，他们会在工作中知道在什么时候休息，什么时候工作。他们在工作中处处争先，并努力做公司的优秀员工。这样的人在社交中表现得非常活跃，他们会热情地请朋友或同事参加生日聚会，用颇具说服力的语言来打动在场的每一个人。

这类人天生就具有购物的欲望，见到自己喜欢的物品会不惜重金购买。

FBI把这种行为称之为“购物狂躁症”，他们是自我意识特别强的人，在购物过程中会把看到的所有好的物品买下。他们在与别人交谈的过程中，总会以自我为中心，告诉他人自己如何优秀等。他们不会耐心听取别人的话语，当他人说话的时候他们会打断别人的讲话，让别人顺着自己的思路去思考问题。他们虽然口是心非，但是还能通过言语来感染一些人。他们相信别人，会非常留意和关切那些对他们有帮助的人。他们的手脚非常灵活，会自己建造房屋，自己修理汽车，并非常善于思考，但是在很多

pdf下载网 http://www.i8788.com

情况下，他们的思考时间要比动手时间长。他们认为，只有具有良好的理论知识以后，才能有助于提高自己的实践水平，但是他们在购物过程中却不会过多的思考，缺少对自身需求的思考便使他们失去了购物的理性，从而养成了大手大脚花钱的习惯。他们也非常渴望权力，当他们拥有权力的时候，会借助权力来实现自己疯狂购物的愿望，而这就是他们最致命的弱点。这样的人非常注重自己在社会中的地位，他们努力工作的最大动力就是要满足自己疯狂购物的愿望，他们非常喜欢成功带来的喜悦，也更加享受疯狂购物的过程。

第五节
从选择礼物上看穿对方的心理

选择传统手工艺制品作为礼物的人。FBI认为这样的人期望在生活中得到更多的认可与支持，也希望人们能够认清他们在社会生活中扮演的角色。他们具有很强的抗击打能力，即使在摔倒的时候也会马上爬起来，然后挺胸抬头继续上路。他们开始的时候会表现出所有的才能，在成长的过程中会带有顺从的本性，他们的一举一动都不会偏离人们的视野。如果是下属的话，他们对领导的话会牢记耳边，他们认为领导说的话永远是正确的。但随着他们的不断成长，他们有了新的认识社会的经验，于是不再盲目地听从领导的话，而是有选择性地听取领导的意见和建议。不断地成长使他们具备了判断事情的能力，所以他们能很快成长起来。这类人总是能

pdf下载网 http://www.i8788.com

默默忍受着在追求过程中带来的孤独与寂寞，他们具有牺牲的精神，给人的印象一直是高贵而安详的。他们不注重自己的外表，而是通过内心来衡量美。他们在开始做一件事情的时候总是会仔细研究，把可能出现的问题都想清楚才动手，而他们对当今的时尚不感兴趣，更喜欢自己动手制作一些东西，他们倡导纯手工制作，因为这是他们兴趣所在。他们认为只有纯手工制作才能体现出该礼物的价值，在给别人带来惊喜的同时，也显示出自己送礼的品位。

选择食品作为礼物的人。他们是喜欢享受生活的人，这样的人在日常生活中表现的非常高调。他们是行为的发出者，也是最有力的执行者。在工作中当接到老板的工作指令时，他们在和老板充分沟通之后，便去执行这个指令，即使他们在工作上遇到一些困难，也不会因为这些困难产生出为难的情绪。在和异性交往的时候，他们总是小心翼翼看待问题，从不跨过自己的道德底线，喜欢与那些触犯他们道德底线的人抗争。这样的人有很好的人缘，他们的朋友都愿意帮助他们，并且容易与人相处。他们有着非常强的理解能力，想象力也非常丰富，甚至有些想法十分荒谬可笑。他们有些时候表现得非常自负，不能接受别人善意的告诫，尤其是人多的时候更是这样，这是他们的虚荣心在作祟。他们认为在人多的时候才能体现出自身的价值。于是他们很容易成为人们热议的焦点，这也是这样的人最希望看到的。

选择形状非常怪异的物品作为礼物的人。他们在送别人礼物的时候总会给人留下很深的印象，他们会根据别人的性格特征和喜好送一些奇形怪状的礼物。这样的人自信十足，具有很好的天赋，然而在实现理想的过程中他们最大的敌人就是自己。人们都知道环境能改变一个人的品质，可这样的人却要挑战这一理论，他们认为，环境不能改变一个人的品质，能改变的只是外在的因素。当他们向别人送礼物的时候，会表现出与众不同

pdf下载网 http://www.i8788.com

的个性，他们会用自己的睿智来向人们说明只有他们才是世界上最聪明、最具个性的人，通常这样的人对他们不喜欢的礼物会表现出非常抵触的心理，任何人试图劝说都会以失败告终。这样的人在送别人礼物的时候非常喜欢跟别人开玩笑，会把笑话讲得绘声绘色，而且在讲笑话的同时还会配合一些肢体动作，搞得大家哈哈大笑，这样的人凭借讲笑话的能力为自己赢得了非常多的掌声，这些掌声对于他们来说非常重要，因为在他们看来，对礼物的赞美是对他们的肯定，对礼物的赞美也为他们增添了信心与动力。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI



第九章

如何把握谈话时的主动权

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节

“强势的连续性提问”紧紧抓住话语的主动权

FBI 多年的实践经验告诉人们，通过连珠炮式的提问可以很快并且成功地掌握话语的主动权。FBI认为，在社交生活中，想牢牢地抓住话语权，就要作好全面的准备，并且适时地向对方提出一些令其猝不及防的尖锐问题，这样对方不断地被回答不出的问题所困扰时，我们在话语权的争夺战中就占了上风。

在社会中每个人所表现出来的性格特征存在一定的差异，有些人性格活泼爽朗、乖巧伶俐，在朋友中非常有人缘，同时很珍惜与家人的亲情和朋友之间的友谊，并对其深深地依恋。他们善于与别人交际，也喜欢和好友聚在一起的气氛，因而他们往往既是聚会的积极参与者又是活动的组织者。在聚会中，这些人总能以自己的机智聪颖想出很多有趣的点子，让聚会的气氛非常活跃，让参与活动的人都非常开心。但也有些人表面上看起来很沉默寡言，甚至木讷，可实际上他们的内心热情澎湃，远远没有想象中那般安静。这些人天生一副乐天派，而且意志坚强，无论身处多么险恶的环境，也不会意志消沉，依然可以谈笑风生。他们表面上脆弱，内心却异常强大；他们拥有顽强的生命力和灵活多变的适应能力，无论在怎样的环境、岗位和场合，他们都能如鱼得水，甚至有时候可以反客为主；平时默默无闻，低调埋头工作的假象不能替代他们的雄心。一旦他们认准了目标便一定会想办法实现。

pdf下载网 http://www.i8788.com

他们习惯自以为是，崇尚自由，不服管束又爱挑剔，所以不适合做领导者，即使做了也不会让属下信服。这些人本性是善良的，但有时也不免会有利益熏心、见利忘义的举动。但因为他们办事比较圆滑，所以还是很受别人欢迎的。他们直觉很敏锐，有察觉危险的能力。一旦他们觉察到危险的存在，就会立刻远远地避开那些潜在的危险，很神奇的是，他们的直觉往往都是准确的。他们通常表现为：机警灵活，对世界充满好奇心，具有冒险精神，对任何事情都想插上一手。奇怪的是，他们也都能巧妙地将这些事情处理好。这样的人在职场上有一个毛病就是喜欢说同事的坏话。他们往往会觉得跟这个同事关系比较好，就凑到一起说另一个同事。岂不知“隔墙有耳”，如果传到那个同事的耳朵里，对同事之间和谐的关系是有很大影响的。所以，这样的人一定要克服这个毛病，管好自己的嘴巴。如果有话憋在肚子里难受，可以把职场上的牢骚话带回家。虽然家人耳朵受些苦，但总不至于对工作和职场生涯有不好的影响。不过，他们有相当明确的人生观，属于未雨绸缪的一类人。他们从一开始就会想办法储存更多的财富，所以这样的人在青年、中年时都在为老年的幸福生活作准备。一方面说明他们的自制力很强，但另一方面也说明他们缺乏安全感，至少对未来没有十足的把握。

不过，这样的人处世比较圆滑，每一件事会花费心思做得面面俱到。加上他们爽朗乐观的性格，他们会有很多朋友，至少在很多情况下很多人把他们当做朋友，并以这个朋友为荣。但这样的人在心里是把朋友分为等级的。哪个朋友只需要做足表面功夫敷衍，而哪些朋友是需要坦诚相待，他心里比谁都有数。

针对这样的人，FBI不仅建议首先摸清了这类人的性格特征，还需要通过采取不间断地强势提问方式来锁紧话语的主动权。因为FBI认为，这样的人喜欢提问题，一旦他们获得话语的主动权，他们会喋喋不休，这在FBI

pdf下载网 http://www.i8788.com

看来是一件非常麻烦的事情。所以，FBI为了预防让这些人占据话语的主动权，首先在他们毫无防备的情况下对他们进行连珠炮式的提问，以此占据话语的主动权。

FBI认为，强势的连续性提问与昆虫飞行时抖动翅膀发出的声音具有一定的相似性，都是趁对手在放松的状态下发出巨大的响声从而将对方击垮，最终占据话语主动权。由于对方没有心理准备，所以在回答突如其来的问题时往往会表现得目瞪口呆、语无伦次，他们慌乱的回答恰恰中了对方的圈套，这是这种提问方式最好的效果。

在现实提问中，也经常会遇到这样的情况：开始某个人的回答并没有被这种咄咄逼人的气势震慑住，相反的他的回答自然流畅。遇到类似的情况，FBI常常会这样处理："面对对方的对答如流，不要被吓住，继续向他们发问，直到使他们无言以对为止。最终，对方一定有回答不出问题的时候，而这时就是掌握话语主动权的最好时机。"

有一种人，当他们性子急躁时，判断不会准确，他们也不喜欢规则，除非规则就是他们自己定的。这样的人常常更换职业，改变工作环境。因为他们不喜欢被约束，更不喜欢循规蹈矩，停滞不前。大胆外向的他们非常讨厌那种说话拐弯抹角的人。普通人会趋于生活的安逸，避免给自身带来过多的困扰而勉强迎合舆论立场上的人情世故。不过，依这样人的个性却很难做到这一点，即使对方是他的领导，只要他觉得对方有错误，便会毫不犹豫地提出批评。这样的人总是喜欢在更加广阔的视野中活动，故有较强的统治欲，不可避免的带有鲁莽的性格。而他们也有些个性，做事之前精心谋划，行动之时果断迅速。偶尔过于固执，许诺过的事情，就非要做到。做事情能够坚持不懈，即使遇到困难也要坚持到底。他们虽说很讲义气，但是也常常因此而显得不够灵活变通。这样的人年轻时的生活通常是自由自在的；有些人甚至在以后也改变不了。这也许是因为这样的人除

pdf下载网 http://www.i8788.com

了是乐天派，还不切实际，不怕危险。这样的人对其不苟同的事表示出不屑一顾的态度，时常嘲讽那些被传统观念捆绑思想的人和事。他们会与生俱来就有威严的气质，具有领导的才能，凡是领导的职务都能够胜任，不会将很多事情积压起来等待以后去做。因为性格刚毅坚强，所以他们对困难毫不畏惧，凡事不完成就不会轻易放弃。

当他们被某一个人的连续发问难住时，这些人会表现出非常不耐烦的态度。在他们的意识中，别人根本不可能对自己发问，这样的人自尊心很强，常常我行我素，自视清高，恃才傲物，难以听人劝告，这有可能是造成他们失败的主要原因。但是他们失败的机会却很小，由此引起他人的嫉妒。这样的人一生事业有好有坏，如果能够得到亲人或者朋友的帮助，他们必定会有崭新的发展前途。他们重视承诺，做事踏实，有度量，才华横溢，灵活，有自己的见解。这样的人欲望比较强烈，为人虚荣，爱听好话，容易被人诱惑，遭人欺骗。但是却有一种“一言既出，驷马难追”的豪迈，说出的话有一种不后悔的固执，也有事情不做完不会罢休的性格。不仅如此，他们也会因为太讲义气而固执己见，做事不够圆滑。他们深知，其生活的动力不是单纯的金钱，而是金钱以外的更高层次的精神崇拜。但当他们被别人连珠炮式的提问难住的时候，他们往往会低头。

美国多位心理学家也通过研究表明：对一个人实施连珠炮式的提问是驳倒这个人的一种颇具成效的方法。这一点在律师的身上体现的尤为突出。有些律师在对犯罪嫌疑人问话的过程中，当他们没有完全掌握足够证据的时候，都会向犯罪嫌疑人问很多问题，目的就是从犯罪嫌疑人口中获取有价值的信息。犯罪嫌疑人张口结舌正是律师所要的结果。

FBI结合世界办案经验告诉人们：有时候向对方问一些自己已经弄清楚的问题可以打乱对方的思绪，使对方丧失继续周旋的决心。而在关乎到一个公司发展的商业谈判中，如果对手的谈判经验丰富，自己感觉非常没有

pdf下载网 http://www.i8788.com

自信的时候，不妨采用连珠炮式的提问来为自己解围。要想做到这一点，一定要紧紧抓住对方的破绽，然后以这个破绽为突破口对其进行不间断地发问，使对方无法从容应对，阵脚大乱，为自己增强自信并夺回话语的主动权。

第二节

矢口否认不是好策略，反而更为可疑

在现实社会中，有些人对他们所做的事情总是抱有一种极力否认的态度，通过这样顽强抗争的方式来表现出自己的无辜。FBI却认为，越是矢口否认自己所做的事情，越是说明存在一些不可告人的秘密，因为这些人把矢口否认作为抗争的最后方式，想通过这样的方式蒙蔽别人，但是有经验的FBI却能够从中快速识破隐藏在背后的动机。

有这样一种人，不善于与人争斗，而且谦虚礼让。做事小心谨慎，但又很机敏，而且人品较好，善良，乐于助人。虽然他们缺乏进取心，但也不会招来很多人的批评。他们表面上也许会对其他人的意见无动于衷，但却会暗自努力从而让这些传言都不攻自破。他们有一种不翻脸开战的技巧，常让人放松警惕，当他们专心致志做事的时候，很多对手都会落于他们身后。

思想简单的他们对不利于自己的事十分厌烦。虽然，他们在和陌生人

pdf下载网 http://www.i8788.com

交往时往往显得比较羞涩，但是，他们对问题却考虑的比较透彻，拥有深刻的思想，而且他们也总是这样要求别人。他们认为，人与人之间的友好关系是很容易建立和维持的，而且他们努力让自己成为一个讲文明、有礼貌的人。所以，他们不喜欢吵架和公开形式的敌对行为。开朗乐观的他们因在语言方面有较好的天赋，故更加受人喜爱。但他们个性善变，相当保守，头脑灵活，不喜欢惊天动地的爱情生活；喜欢应酬，为人和善，而且比较风趣幽默，能够给周围的人带来快乐，有较好的人际关系。意志力坚强的他们在生活的道路上会遭遇坎坷，但是道路上的障碍却并不能阻止他们前进的步伐。他们完全有能力从人生或者家庭的灾难中恢复过来。也许很多人都会把他们捧得很高，但他们还是能够稳稳落地。他们一般与自己的家庭关系较为密切，而且总能尽最大努力给家里提供最好的帮助和支持。

他们虽然外表很柔和、很脆弱，但是小心和精明就像盔甲般能够给予他们保护。在生活中，他们很少卷入冲突之中。因为他们厌烦争斗，只愿意过平静的生活。平日里，他们所做的事情成败参半，因而工作很难有大的突破，即使接受一个新的工作，也达不到很好的效果。不过，这样的人往往有很多发展机会，而且如有贵人相助，能够抓住机会将有不错的发展。他们外表温柔恬静，但内心却具有坚忍不拔的韧性，对于环境的适应能力很强。但其原则性不强，容易“近朱者赤，近墨者黑”。这种人处事比较容易处于消极和被动的境地，喜欢安逸的生活，贪图享乐，有时候做事喜欢敷衍，不肯全力以赴，缺乏危机意识。但他们胸怀宽广，宰相肚里能撑船，为人聪明机变，是当领导的好材料。这类人有一个很好的优点：那就是深谋远虑，知人善用，善于培养人才。但是这类人支配欲比较强，因而常常会给他人一种傲慢自大的印象。因为他们为人慷慨大方，乐善好施，喜欢四处交友，且相处良好，因此朋友们也愿意出手相助。也正是由于这种天生乐观性格的存在，其人缘极好。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从以上的叙述中可以看出很多人都认为这样的人是最深受人们喜欢的，但是FBI却不这么认为。FBI认为，有些人虽然在很多方面都表现的非常优秀，但是他们在一些事情上却存在一定的错误行为。当牵涉切身利益的时候，他们往往会表现出矢口否认的态度。FBI通过研究证明，在对待一件事情的时候，如果总是矢口否认，事情的进展情况不仅不会向着他们预期的那样发展下去，反而会让其他人产生怀疑，矢口否认次数越频繁，越会引起别人的怀疑，从而很难达到事情预期的效果，事态也会朝着相反的方向发展。

联邦警察列举了这样一个案例：

美国纽约大学发生了一起抢劫案，犯罪嫌疑人是该校一位物理学教授。FBI在对这位教授调查的过程中发现，这位教授的行为举止没有什么异常。此时FBI深入到这个大学中，在这位教授周围的同事与同学中间展开了调查，他的同事和同学都对这位教授有很好的印象，他们不敢相信这位教授会做出抢劫的事情来。FBI通过对这位教授的询问发现，他表面上虽然表现的非常平静，但是当问及关于抢劫案件的事情，他总是摇头表示不知情。当FBI问这位教授在抢劫案件发生的当晚他在何地的时候，这位教授表现出烦躁的情绪，并大声说什么也不知道。虽然FBI没有从这位教授口中得到有关抢劫案件的任何线索，但是教授这种矢口否认的态度还是增加了FBI对他的怀疑。这些怀疑包括：教授是在什么时间、什么地点作案的，他作案的动机和目的是什么等等。FBI没有放松对这位教授的调查，工夫不负有心人，不到一个星期，FBI就找到了一位重要的目击证人，这名目击证人可以证明教授就是抢劫案件的主犯，在确凿的证据面前，教授的矢口否认没有起到任何作用，FBI通过细心观察，发现并找出教授在撒谎，最终使这位教授低下了头。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI认为，对事情矢口否认的人在小时候就不会挑重担，对于重要责任也不敢承担，即使是家中的老大也不能做到这一点。他们长大后常常不能担负起抚养兄弟姐妹的责任，而且比他们的兄弟姐妹在家庭中的表现更糟糕。他们太过于热衷权力和财富，会因为能力出众而很高傲。

高傲自大的他们非常直率，在小的时候就有远大理想，并对其他人也具有同样高的标准。他们做事非常积极，做人非常乐观，而且不喜欢死板的人。对于需要马上办的事情，他们会亲自去办，而不是拖延或者搪塞等待，以免延误时机。热情开朗的他们在公开的场合常是别人关注的焦点，别人的注意力会转向他们，内向沉稳的他们大多过独身生活，但也比较快乐。因为他们大部分的生活都被工作和事业占据了。不过，总会有朋友或崇拜者来与他们为伴，为此，这样的人从来不会感到孤单和无助。此外，当他们心情忧郁时，自己会很快调整好自己的心态，从而迎接未来的工作。聪明果断的他们，并没有人们想象中的那样狡猾，他们会选择好时机运用自己的智谋取得胜利。但是他们容易被表面所迷惑，对周围发生的细微变化甚至是故意而为之的改变都无所察觉，更不能及时寻找到对策。慷慨大方的他们既不浪费也不吝啬，从不关心他们的银行收支，除非他们真的欠债了。他们对待感情认真，要么独身要么结婚并且会坚持到底，他们对周围的朋友和亲人都非常大方，从不会因为钱而变得小气。

这样的人有着善于沟通的本领，这一点也是他们最大的优点，这在很大程度上能够满足其语言方面的展现欲望，况且他们喜欢变化不定的生活。由此来看，新闻传媒是适合他们的行业。同时，他们也非常适合教师这一职业。因为他们最能跟着时代的节拍前行，不会产生过多的代沟问题，容易和学生打成一片。

这类人待人接物通常缺乏热情，所以知心朋友不多。才华出众，处事高效果断，为人低调，性格豪爽，思想单纯，内心善良。但情绪容易波

pdf下载网 http://www.i8788.com

动，性格难以捉摸。思想活跃，经常萌发建设性与创意性兼具的好主意，但当这些想法需要变成现实时，他们又无从下手，变得举步维艰。所以，如果他们要获得成功，必需要经过一番打磨，踏踏实实的做事，切记戒骄戒躁，方能成就大器。他们适应能力很强，机智，敏捷，喜欢那种忙忙碌碌和变幻莫测的生活。

他们经常过于自负，自我意识十分强烈，故在公司里面表现较好，能够得到领导的赏识，也能够获得很好的机会。遇到困难或者领导的批评也能够坚持不懈地做事，从而最终获得肯定。但这样的人不善于和同事合作，因此虽受领导的赏识，但和同事的关系却不是很好。所以，要学会放下架子和同事多沟通，这样既利于在公司建立良好的人际关系，同时又利于开展工作。

FBI认为，对人、对事总是抱有矢口否认态度的人不仅不会让别人相信他们，反而容易引起别人的怀疑，当别人的怀疑发展到一定程度的时候，就不再信任那些人了。

第三节

恰当的表情和姿势帮您hold住整段对话

很多人都有这样的体会，当与别人交谈的过程中如果不想继续交谈下去或者对交谈的内容表现出不耐烦情绪的时候，人们往往会通过简单的表情和不断变化的身体姿势来暗示其对正在交谈的内容不感兴趣。通过这样

pdf下载网 http://www.i8788.com

的方式，不但可以掌握对话的进展速度，还能让对方知道这个信号背后的双关含义。

FBI认为，控制对话好比是在踢一场足球比赛，在比赛的过程中，如果总是把球踢偏的话，队友就不可能接到球。如果比赛的时候，总是由一个人传球，不注重团队间的配合，那么就很难赢得比赛的胜利。FBI告诉人们，和别人对话的过程中，调整和控制对话是必须做的一件事情，当在对话的过程中遇到和自己思想相抵触的言语时，要通过运用表情和姿势的变化来控制住对话，通过这样的调整可以使对方在接下来的谈话中放低说话声音、收敛说话时的态度或者结束对话。而如何通过表情和姿势来控制对话，是很多人都想知道的问题，也是人们一直在探求的问题。对此，FBI从社会环境出发，总结出两种不同的情况下如何做到用表情和姿势来控制对话的方法，或许这些方法可以带给人们一定的启发。

让对方直入主题并加快谈话的语速。很多人对谈话总是慢条斯理、不直接进入主题，这样让听者感到很无奈，因为听者也许没有过多的时间和精力去听那些没完没了的套话。FBI认为，在这种情况下，可以用快速向说话者点头的动作传递信号。当这个动作传递给说话者的时候，说话者也会得到应该快速谈话并尽快直奔谈话主题的信号。

对方谈话过于频繁，你想让他暂停一下。FBI观察到有这样一种人，他们自认为是挽救世界的英雄。这种人的特征是外表看似满腔热血，自命不凡，内心却固守传统。他们的性格基本分为两类：一类人爱说话，总有不少没用的话，而且脾气暴躁；另一类人有较强的洞察力，善于察言观色。这两种性格的人都让人很难接受，而他们最令人反感的地方就是说起话来没完没了。FBI认为，在这种情况下，通过把竖起的手掌放在一起，这样的手势也可以让对方感觉到谈话确实需要停止了。

如果能巧妙地借助表情和姿势控制对方的谈话，那么就可以有效地把

pdf下载网 http://www.i8788.com

握住谈话的节奏，使谈话完全掌控在自己的范围内。FBI告诉人们，不管在任何场合都可以借助这种方法，让自己真正控制好谈话的节奏和频率，让谈话真正可以按照自己的意愿进行。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第十章

在日常生活中如何应用控心术

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节

如何探知朋友之间的坦诚

当人们放下各种防备、戒心或并不单纯的目的要说真话时，总是有意识或者无意识的把手掌自然展开，朝向对方，使人感到或者预感到对方要说真话了。这可能来源于人类最本质的起源，小孩子在撒谎或者故意沉默时总是低着头将手放在背后或者藏在不容易被家长看到的地方，仿佛将内心的小邪恶一起隐藏了起来。相应的我们推测，张开的手掌代表了更多的光明与坦诚。所以通宵达旦在外游戏的丈夫回家后被太太追问去处时，经常不由自主的双手插兜或者两臂相抱将手掩埋在深处，这时聪明的妻子大概就能通过这个小细节猜出丈夫在撒谎。

所以，在谈话中，时不时的将手摊开这一小细节，能让你看起来更加诚实可靠。

FBI的探员们在进行心理课程的学习时提到过这样一个例子。

一直钟情时尚的贝利，梦想开一家时装店，但囊中羞涩，连租个门面的钱都出不起，只好找来好朋友克里斯蒂娜商量，看到贝利兴致盎然的样子，克里斯蒂娜不忍泼冷水，只好将所有的现金和信用卡都给了贝利。

贝利非常感激克里斯蒂娜的帮助，在克里斯蒂娜的支持下，她的时装店终于开张了。开张那天，克里斯蒂娜来祝贺，贝利一见克里斯蒂娜，激动地摊开双手，笑着说道："真诚地欢迎你，克里斯蒂娜。"两位好友紧紧拥抱在一起。

pdf下载网 http://www.i8788.com

几个月后，贝利的时装店生意越来越火，但是没有还钱给克里斯蒂娜的意思。与此同时，克里斯蒂娜也不急着用钱，就没有找贝利要回。直到一年以后，克里斯蒂娜的姑妈得了重病住院，急需大笔医疗费用，克里斯蒂娜来到贝利的店里，委婉地说希望她能先还一部分钱。贝利却推辞说店里的生意不好，暂时不能还钱，克里斯蒂娜见到店里人来人往，一会就做成了好几笔生意，她双手摊平，问道："真的是这样的吗？"

克里斯蒂娜的手势让贝利想起当时克里斯蒂娜帮助她的情景，红着脸把钱还给了克里斯蒂娜，并且特意准备了礼物给克里斯蒂娜作为感谢。直到现在克里斯蒂娜和贝利两人关系一直很好。

这则小故事说明摊开双手不但表明了自己坦诚、真实，同时也希望对方坦诚相待。在生活中，我们用这样的动作向对方表明坦诚的立场，同时也可以给对方留下一个好的印象。西方有心理学家认为："判断一个人是否坦诚，最有效、且直观的方法就是观察其手掌摆放的姿势，如果是双手摊平意味着他的坦诚和真实。"换言之，仿佛在说："不要拐弯抹角的遮遮掩掩什么了，我就直接告诉你吧。"

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节

撒谎的推销员

“风过留痕，雁过留声”不管多高明的谎言都不会毫无痕迹，谎言之所以得逞，可能只是对方没有注意，或者对方不想同你计较。永远不撒谎是避免谎言被识破的最好的办法，要知道世界上是没有不透风的墙的。在生活中，我们只要注意对方的举止并具体环境具体分析，就能识别对方的谎言。下面就有这样一个例子。

一次，FBI的某位特工A先生遇到了一个向他推销保险的业务员。不过，A先生从他一进门就识破这是个蹩脚的撒谎者。

“你好，先生，我是某保险公司的员工，我很高兴向你介绍一份产品。”他在这段话的时候使用了紧紧握住双手并放在腹部这样一个封闭的动作，A先生知道，这名业务员在紧张且局促不安。A先生示意他进来。在这个业务员滔滔不绝的介绍他的产品时，特工一直在注意他的身体动作，想以此检验一下自己对控心术的判断是否错误。“现在已经有100位顾客和我签约了，还有许多的顾客等着我去帮助他们办理这个服务。”整数的数据是谎言的重要组成部分，这是FBI经过多年对谎言研究的结果。于是，他就故意问了一句：“有这么多吗？”

推销员不断挥舞的手臂突然出现明显停顿，随后，他仿佛像隐瞒什么似的将中指收起，两手握成拳头并且放在胸前。“当然，你知道我们现在正在进行优惠活动，现在购买对于很多人来说都是一个很明智的决定。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

推销员边说边用手刮鼻子、舔嘴唇。这是撒谎者的标志性动作。但是A先生还是有些不确定他是否在说谎，于是故作惊讶的问道："真的吗？那我得考虑考虑。"A先生发现，在他说完这话的时候，业务员快速的摩擦着手掌，然后遮住嘴巴故作神秘的说了很多的优惠政策，然后问："你看，现在可以签订购买合同了吗？"

"真的有这么好吗？"A先生故作疑虑地问。

"当然了，我完全没有挣你一分钱，我这么做的目的仅仅是为了完成自己的业务量。你太划算了，以后可能就不会有这样好的机会了。"他极其真诚的看着A先生，像是把A先生当成了朋友。但是，他快速眨动的眼睛，和用手指摁眼皮的动作出卖了他，这明显是一种言不由衷的表现。在看到推销员在摩擦手指的时候，A先生就知道他已经在心里做好了数钱的准备。可惜A先生最后告诉他的是："请你出去吧，我觉得我完全不需要。"

当推销员悻悻地离开之后，A先生通过网络了解到他刚才的承诺并不优惠，而且价格和同类产品相比根本没有任何优势。

这个例子十分典型，既有对推销员撒谎前身体征兆的观察，也有对其撒谎时身体语言细节的留意，同时还对对方的有声语言进行了认真分析。无论推销员多么善于伪装，其身体语言的微小动作还是被FBI看在眼里，并最终识破了他的谎言。只要你按照FBI所做的那样去练习，总有一天，你也会成为阅人高手，不再轻易上当受骗。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节
商业谈判中的谎言

在多数的商战谈判中，为了得到谈判的胜利，双方都不会轻易暴露自己的底牌或者干脆把谈判机密全盘托出。这是为了自我防卫，如果卖方不经意间露出了自己的底牌，他可能会失去所有的赌注；而如果买方把他势在必得的东西泄露出去，他也可能会被狠狠的敲一笔。所以学会拿捏对方的意向和鉴别对方的真诚度成为谈判桌上防止欺诈的一大制胜法宝。请看下面这个例子：

在一次法国与中国某公司的商业谈判中，双方拉锯战进行了十几天，毫无进展，法方代表下了最后通牒给中方代表刘经理："我们在中国的时间非常有限，希望中方两天后可以再拿出一份新的方案。"

次日上午，中方刘经理在分析之后拿了一套方案，希望法方在原来的基础上能够再降价5%。法方代表面带难色说："刘先生，我方已经连续降价两次了，共计10%，再降5%，非常困难。"谈判再一次陷入僵局，双方始终无法达成一致。最后，法方代表说："我已经拿出了最大的诚意，坦诚了最后的价格，可是很遗憾我们始终没有进展。总公司希望我尽快回去，所以我定了明天下午2点的机票，请你们回去认真考虑，明天12点前请给我准确的答复。"说着，他抽出包里的机票，迅速的在中方代表面前亮了一下。中方认为法方的价格还是高了3%，但是中方担心法方真的回国，万一只因这3%的差价而错失一笔大生意，其带来的损失将是无法估量的。法方代表故意亮出机票的动作引起了刘经理的怀疑，他一边向领导汇报，

pdf下载网 http://www.i8788.com

与助手商量对策，一边派人调查已定机票的事情是否属实。

在得知第二天下午2点并没有去欧洲的班机之后，刘经理明白法方回国只是在欲擒故纵，价格还是有商量的余地的。于是在第二天刘经理致电法方代表，表示："我们赞赏法方的努力，但双方的想法上仍有距离，需要进一步沟通和努力。我们可以在原来的基础上，让步2%，即贵方再降价3%。"

在中方提出改进意见之后，双方又回到了谈判桌上，最后以再降价2%的条件达成了这笔合同。

这个例子告诉我们，在谈判桌上，练就一双火眼金睛，探测到对方的虚实是非常重要的。法方失败的原因就是回国机票的谎言被轻易的揭穿了，而中方破戏成功，因此赢得了这笔单子。

那么，如何正确识别谈判中的真相与谎言呢？那些善于观察人类行为的专家以及心理学家在内可以为我们指点迷津，拨云见日，帮助我们识别谈判的谎言。

练就火眼金睛，抓住细微表情。来自美国的保罗·埃克曼教授率先发起了一项他称之为"细微表情"的研究。大多数未受过训练的观察者无法注意到例如脸红、抽动这样瞬间即逝，无意识流露的面部细微动作，只能在像素极高的电影的定格画面中捕捉到。

很多经理人由此认为：通过看对方的眼睛或握手的力度，可以判断对方的诚意和承诺的可信性，所以他们更愿意采取面对面的会谈方式解决问题。谈判者可能因为一个眨眼的动作，而被对方趁虚而入，不得不对一项要求作出让步。而当他们彼此对视的时候，谈判双方更可能达成一致。

不过，人们也可能因为草率的判断或者一些错误的线索而造成失误。比如，目光飘忽不定不一定代表欺骗，也有可能是对方害羞、缺乏自信或者有不同的文化习俗。在美国，目光接触表示关注和兴趣，而在一些非洲

pdf下载网 http://www.i8788.com

国家，还有亚洲一些国家，比如日本和朝鲜，故意躲避目光才是对彼此的尊重。

因此，判断一个人是否说真话，不只要看对方一种表情，还需要综合考虑每条线索、每种迹象，这样才能得到比较可信的结果。

运用问话技巧，识破谈判中的谎言。在谈判中，最好给对方留有说托词的余地，而不是问“这真的是你能提供的最好条件吗？”这样答案总是“是的”，因为没有人会真的回答说：“这件事我们有所保留，恐怕没有您想象的那么好，只是我希望你会这么想。”

在谈判中不用把“要么接受，要么拉倒”这样的话当真，你需要的是不间断提出你的建议和意见。

识别客户的庐山真面目。没有人能知道另一个人所有的想法和感情，就算你非常的了解他。在谈判中，人们会运用一定的手段或者复杂的策略掩饰自己的真实意图，所以想知道他们在想什么确实很难。谈判中，对谈判对手作进一步的分析势在必行，是不可或缺的步骤。

一场谈判，只关注谈判的内容是不够的，对手的态度是否坚持，是否带着自我防卫的面具，是否因为不能达成一致而要发火，都是需要重视的关键点。一场成功的谈判需要面面俱到，广而兼之，这样你才能更好地判断出你的对手真正想要的究竟是什么。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节

FBI教你探查谎言的征兆

随着时代脚步的飞速前行，人与人之间的交流沟通越来越频繁，与各种人打交道的次数也越来越多。虽然“诚信”一直是人类的道德底线，但不否认的是：谎言有时候比真话更能网罗住人心。你是否已经被谎言折磨疲惫不堪？

其实识破谎言并非难事，进入说谎状态之前，撒谎者会有很多征兆，一一识别出谎言的“前奏”，谎言的乐章即使再动听，也不过是徒劳。我们可以利用自己敏锐的观察力和撒谎者暴露的小细节轻松地识破各种谎言，让你更清楚地看清别人的内心。

比如，某位员工在公众场合表示主管如何器重自己，和其相处的如何融洽，但只要你留心观察，他每一次提起主管的名字，左侧脸部的肌肉都会瞬间上提，嘴角流露出一丝不屑一顾的嘲讽，这一个看似细微的表情，正说明其内心与所述事实的矛盾。其实身体的信号因人而异，并且每个人每时每刻都在发出自己的信号，肢体的，语言的，只要我们善于细致入微的观察，就会找出想要的答案，帮我们走出谜题。

下面是大部分人在开始撒谎之前，身体常常会出现一些表现，告诉我们谎言即将开始。当有人做出类似的动作时，你最好能够下意识地提高警惕。

身体动作减少。在一项关于撒谎的研究中表明，当一个人开始撒谎，他身体本来复杂的动作表达会明显地减少。如果他是坐着的状态，他会将

pdf下载网 http://www.i8788.com

双手放在大腿上；如果是站立的状态，他大多会双臂交叉环抱胸前或者将双手直接插放在口袋里，全身动作呈现一种内敛，拘谨保守的姿态，甚至于看上去有点紧张的样子。

当一个人撒谎时，他的伴随动作会突然变得机械而不自然。小孩子撒谎时机械而慌乱的表现，就会很好地理解其含义。一个小孩子正在学习如何成功撒谎时，他说谎时动作会异常僵硬，仿佛缺油的轴承在运动。成年人虽然比小孩要显得沉着老练，但是只要用心观察，还是会找到破绽。

准备撒谎的人，缺乏信心，缺乏安全感，身体会不自主地躲避暴露。身体不自然的收缩，借此减少吸引目光的机会。尽量避免眼神的接触。避免眼神的接触或者直视对方，是典型的撒谎的信号。一个撒谎的人会尽量避免眼神的接触。潜意识中他害怕你会从他的眼睛中看穿他的心思。眼神闪烁、目光不定或者故意逃避你的目光都是最常见的方式。

进入防御状态。当一个人进入撒谎状态，他的大脑皮层兴奋，全身进入防御状态，随之动作变得迟缓，甚至僵硬，手部动作不灵活，慢慢减少。为了获得安全感，他们倾向于将身体变成胎儿一样的姿势，这种带来安全感的姿势是与生俱来的。尽量将自己的身体占据的空间变小，也是为了减少自己被发现的概率，这样恰恰暴露了撒谎者撒谎的事实，当然对于撒谎者，这可以带来更多的安全感。

快速的耸肩。耸肩往往透露出当事人对所发生的事件并不在意或者冷漠的讯号。但是当某个人快速耸肩的时候，你就要注意了，他真正的目的是要人觉得他对自己的回答非常肯定，但事实上他却在撒谎。

头部的移动僵硬而机械。当某人说谎或有所隐瞒的时候，他的头部会变得比较僵硬，看上去就好像是为了传达热切的心情而表现出的一样。FBI告诉我们，这是连他自己都不相信自己所说的话的时候，才会作出的身体动作。

pdf下载网 http://www.i8788.com

双脚面向门口的方向。脚是身体最诚实的部位。当一个人以双脚面向门口的动作谈论某事的时候，这就意味着他潜意识中在为自己的谎言被揭穿找一条出路。

在双方之间放置一些物品。当一个人撒谎的时候，出于潜意识中对自己的保护，他会无意识的在他与你之间放置物品。把这些物品当做自己的挡箭牌。最有意思的现象是，一个人会在他撒谎的时候把茶杯放在胸前，说实话的时候把茶杯放置手的一侧。

愿意回答问题，但不愿提出问题。撒谎的人通常只回答你的问题，而不是提出问题，因为他们明白言多必失，少说话才能最大限度的避免谎言被发现。

其实，对于撒谎者来说，虽然谎言千变万化，但是我们如果将这些谎言归纳起来，也只有几种类型而已。

准备撒谎前，铺陈一个恰当的善意类的褒义性质的形容词。很多撒谎者会无意识的在谎言之前加上“坦白地讲”、“我说实话”这类的话来表明自己没有说谎。这种句子很可能是伴随着谎言一起出现的，所以当这种标志出现的时候，我们就应该仔细考虑一下这句话之前或之后的句子的真实性了。

精准的数据描述。“我昨天真的是和我们同事一起加班到夜里9点半，然后我开了20分钟的车回家，昨晚我真的什么也没有干。”当一位男士如此准确的对一位女士说明自己的去向时，他很可能是在说谎。事实上，大部分时间里，我们对时间的判断和事情发生的时间不会如此的准确。

嘲讽的回应。当你问某个人事情，对方用，你不会笨到认为是我吧，真不敢相信你这么聪明的人会怀疑我，这类带有嘲讽式的回答时，说明对方企图以这样的方式让你不再怀疑他。但其实他已经愚蠢的在无意识中告诉别人他在说谎。

pdf下载网 http://www.i8788.com

使用整数。FBI在破获案件时发现，大多数的罪犯说谎时喜欢用整数。当一个人的话语中不断出现整数的时候，就应该引起你的注意了。比如当一个推销员告诉你说，已经有200名顾客使用了这套产品，那你应该想到，也许事实上这套产品并没有一个顾客使用。

这些标志是谎言中经常会出现的，但并不是说只要语句中出现了这些标志就一定是谎言。

也许我们无法阻止人类的欺骗行为，但你可以避免被欺骗。FBI认为，我们可以通过观察对方的身体姿势和动作来洞察其心思，以便我们能更超前、更深刻地认识其后来的举止行为。

第五节
恋爱中的身体语言，你读懂了吗

正在恋爱中的男女，一些不经意间流露出的小动作能很清楚告诉身边人你们之间关系的亲密程度，甚至是关系的稳定程度，用心去感受这些“小秘密”，试试看破解这些暗含爱意的身体语言密码吧！FBI们认为男女恋爱中的大部分沟通是不需要通过话语就能实现的，因此爱人间那些亲密的小动作，那些言语交流之外的日常肢体语言就能成为检测感情结合度的“试金石”。

小心翼翼的吻。情到深处不免有把对方的脸捧在手里的激情，这是一种最美好、最真挚、最强烈的真情流露，这是一种出于本能的真情流露，

pdf下载网 http://www.i8788.com

这个情之所至的动作不需要刻意的设计安排，这个动作表达了两个人希望完全与外界隔离而单独相处。

我的背，对着你。这是最流行的“叠罗汉”的坐法：通常男人在后面紧紧环抱住女人的腰，恋人间这样的动作通常表明你们其中的一方对这段关系还不是十分的明确，这也从侧面表现出彼此间缺乏安全感，或许一方的身体会因为对这种背后紧抱的恐惧而产生不适、排斥的厌恶心理。爱或者不爱，是两个人心底最真实的感受，是随性的相拥还是为了避免尴尬的相视，只有他们自己会懂。

二人三足。情侣间感情的亲密无间能从诸多方面得到证实：当彼此把臂膀轻搭在对方的腰上并很有默契的用相同的步伐前进时，当手牵手肩并肩齐步向前的时候，感情上的交融让你们超越了情侣的界限而到达了好哥们儿的境界，同样的步调、同样的姿态一起面对纷繁的世界，恰恰说明你们是真正的一对儿，是不折不扣的恋人，不仅在感情方面感觉如鱼得水，同时还建立了一种信任和互助的关系。

腿部的小动作。在别人看不到的桌子下面男女彼此轻轻地用腿部摩擦来暗暗交流，这种富于冒险精神又有点小小挑逗意味的小动作是双方感情如日中天的信号。当感情的默契程度到达一定阶段后，当女性不由自主地把腿部伸向对方，或者女性更为直接地把一条腿叠放在对方的大腿上，则更无需怀疑他们感情的稳定度和牢固性。同时除了显示亲密度以外，这个小动作也适用于那些想巧妙拉回异性目光的优雅女性。比如，女性发现男性注视其他女性的时间过长，便可以用这个小动作来善意地提醒他，这种肢体上的小接触比忽然莫名的撒娇或者撒泼式的吵闹聪明得多。

十指紧扣。相爱中的情侣喜欢十指相扣，手牵手穿梭在熙攘的人群之中。这一看似随意而为的动作却寓意深刻。掌心亲贴、手指相缠的这种牵手方式可以通过手指间微弱却特有的电流联系将情侣间的亲昵感应传

pdf下载网 http://www.i8788.com

递给对方，这是能体现情侣亲密关系程度的最重要的一个手势。但是很多时候，十指紧扣的表现并非出于爱意而是刻意，或者说是为逢场作戏而为之，比如假装情侣之间的互动。这种姿势会让你们感觉彼此信赖和依靠。

其他形式的肢体语言。如当他表现出以下的拒绝的姿态，那么你们的感情很可能到了彼此说再见的时候了。

牵手敷衍无力：有气无力的牵手只是点到为止，缺乏往日的激情多为敷衍了事。这样的动作从生理的角度来看就是表明他的心思已经不在你的身上了。

眼神冷漠游离：撒谎或者心里有鬼的他通常不敢直视你的眼睛。

拥抱陌生冷淡：当和你在一起不快乐的时候，他的拥抱会失去原有的爱的温度。

结束语

其实，本书想告诉读者不要用一种有色眼镜观察周围的人是否在伪装或者说谎，也不要试图随时随地的了解对方的真实想法。毕竟每个人都有自己的私人空间和隐私，不愿意轻易示人，有时不得不撒谎来掩饰自己的行为。只有在特定的场合或者必须要用来辨别真伪时，本书所说的知识才有借鉴的作用。当然，用来娱乐一下，也未尝不可。此外，这还要和实际情形结合，可不要照本宣科，否则就会闹出笑话来了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

[General Information]
书名=FBI教你控心术
作者=
页数=1000
SS号=
DX号=
出版日期=
出版社=

pdf下载网 http://www.i8788.com