FBI（图解版）

破解身体语言



黄立春　贾悦◎著

中华工商联合出版社

pdf下载网 http://www.18788.com

前言



pdf下载网 http://www.i8788.com



pdf下载网 http://www.i8788.com



pdf下载网 http://www.i8788.com



pdf下载网 http://www.i8788.com



pdf下载网 http://www.i8788.com

目录

前言 / 1

第一篇 认识身体语言 / 1

1-1 什么是身体语言 / 5
1-2 从《最后的晚餐》谈起 / 8
1-3 身体语言概述 / 14

第二篇 个人距离与空间 / 25

2-1 餐桌上的争夺战 / 27
2-2 占座 / 32
2-3 空间关系学 / 35
2-4 公共空间 / 36
2-5 社交空间 / 39
2-6 私人空间 / 41
2-7 亲密空间 / 47
2-8 排队买票 / 47
2-9 游行示威 / 49
2-10 审问技巧 / 50
2-11 害羞的司机 / 51
2-12 性格与空间 / 53

第三篇 观手识人心 / 57

3-1 名画密码——争议的拿破仑画像 / 59
3-2 元首密码——小布什握手的奥秘 / 60
3-3 握手的起源 / 63

pdf下载网 http://www.i8788.com

3-4 握手的基本方式 / 65
3-5 如何化解控制性握手 / 67
3-6 不受欢迎的几种握手方式 / 68
3-7 交往技巧——如何更有效地握手 / 73
3-8 谁在悄悄地拒绝你 / 75

第四篇 腿和脚的“诉说” / 91

4-1 元首密码——普京与布什“齐步走” / 93
4-2 人类的生存机制 / 95
4-3 舞蹈的起源 / 97
4-4 脚尖识人心 / 99
4-5 双腿的交叉与岔开 / 105
4-6 快乐的双腿 / 108
4-7 爱的脚语 / 113
4-8 踢动的双脚 / 117
4-9 紧张的双腿 / 118
4-10 坐有坐相 / 119
4-11 交往技巧——融入会谈圈 / 121

第五篇 会说话的眼睛 / 123

5-1 放大的瞳孔 / 125
5-2 你的眼球在转 / 126
5-3 视线识人 / 131
5-4 眼神的压力转移 / 140

pdf下载网 http://www.i8788.com

目录

第六篇　微表情 / 143

6-1　琼斯的悲伤　/ 145
6-2　微表情——蔑视　/ 148
6-3　微表情——快乐　/ 149
6-4　微表情——厌恶　/ 150
6-5　微表情——愤怒　/ 151
6-6　微表情——惊讶　/ 152
6-7　微表情——恐惧　/ 153
6-8　微表情——微笑　/ 155

第七篇　谁在撒谎 / 157

7-1　元首密码——克林顿的谎言　/ 159
7-2　识别谎言——寻找压力　/ 160
7-3　识别谎言——心口不一　/ 170
7-4　撒谎的推销员　/ 173

第八篇　你看到压力了吗 / 177

8-1　元首密码——水门事件　/ 179
8-2　搜查令　/ 181
8-3　哎呀！忘了　/ 184
8-4　吹口哨　/ 186
8-5　通气行为　/ 187
8-6　放在唇边的手　/ 189

pdf下载网 http://www.i8788.com

第九篇　模仿 / 191

9-1　名人密码——默多克听证会　/ 193
9-2　大脑语言　/ 195
9-3　谁在当家　/ 198

身体语言测试题 / 201

pdf下载网 http://www.i8788.com

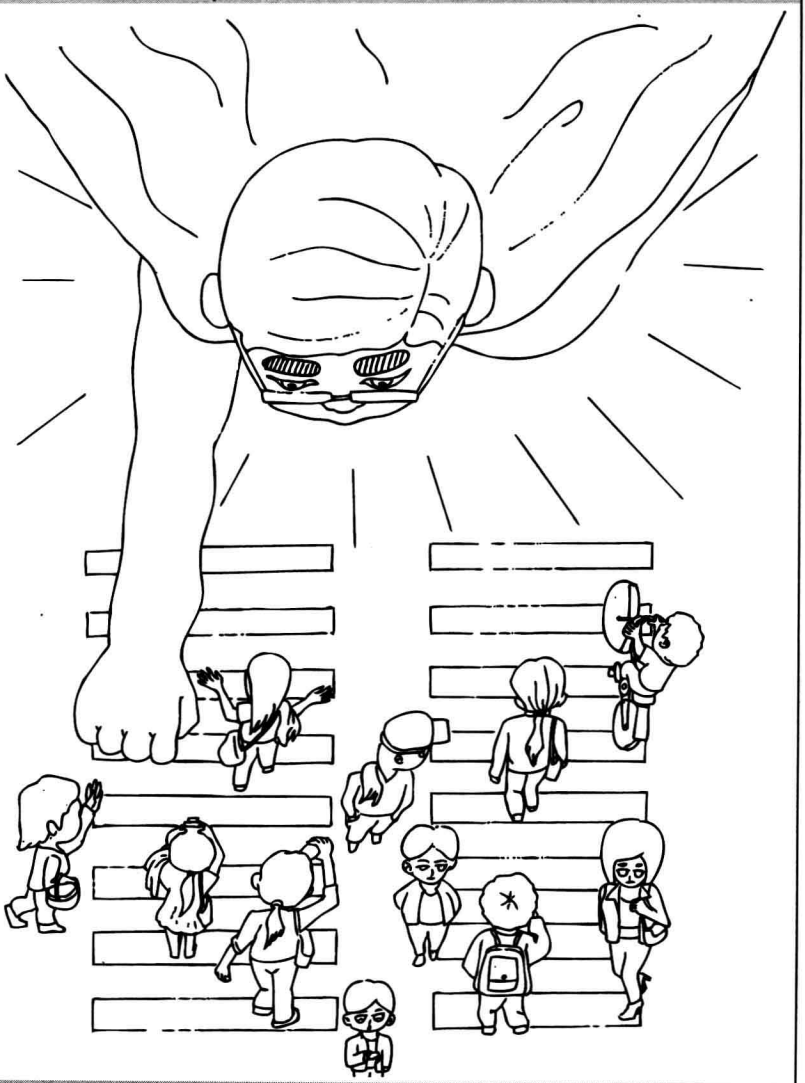
第一篇 认识身体语言



如果你看着蒙娜丽莎的眼睛，她的微笑就会非常明显，如果直视她的嘴唇，那神秘的微笑就消失了。

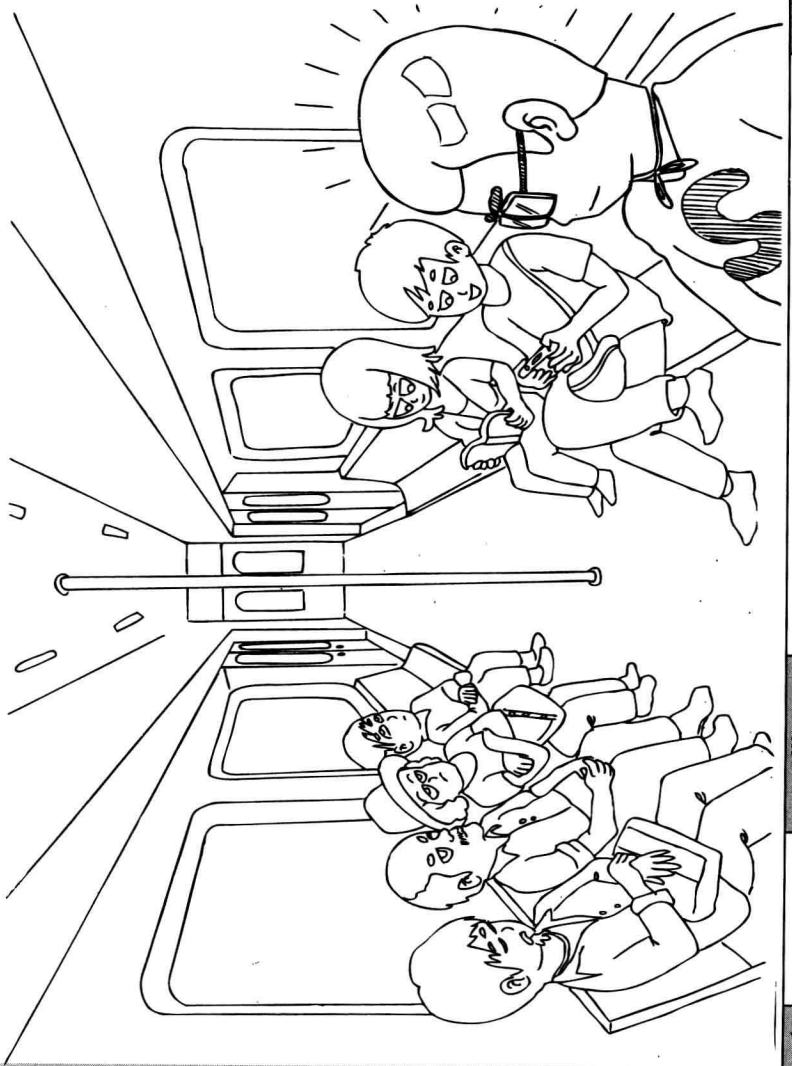
——《怪诞心理学》

pdf下载网 http://www.i8788.com



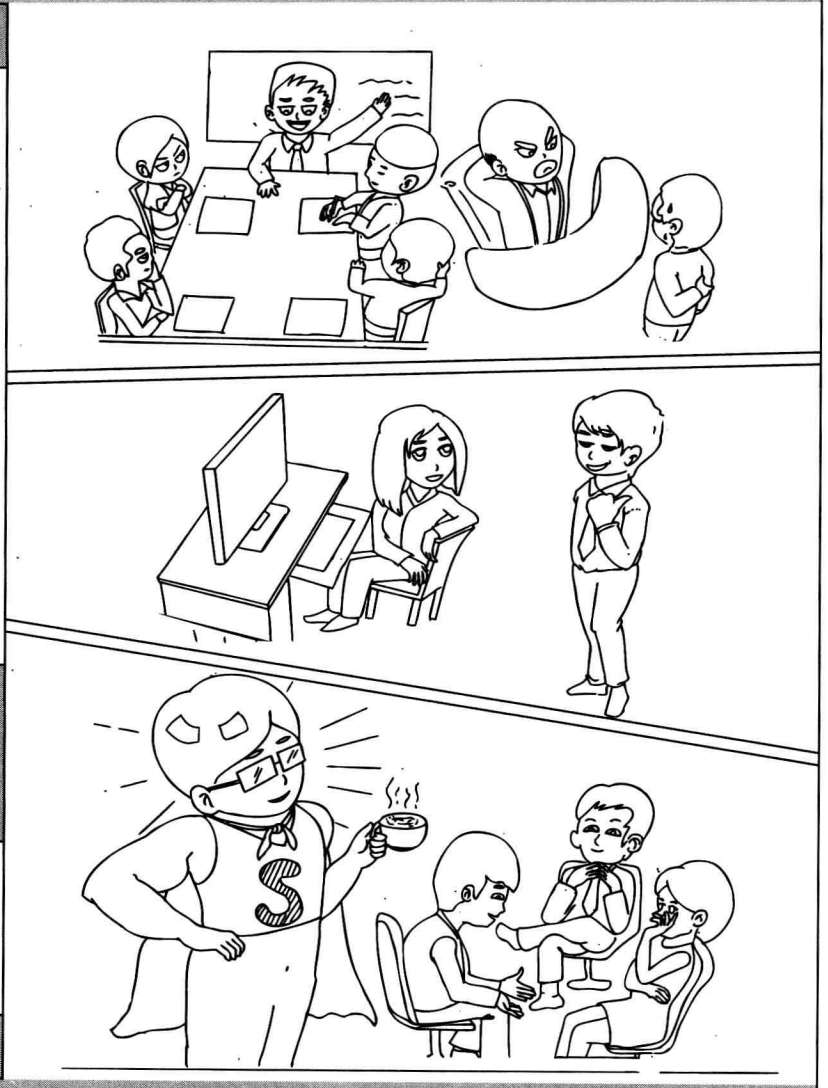
我们的身体在说话，而且每时每刻都在进行着交流，你能捕捉到这些不靠嘴发出的信息吗？这是一门新的语言，是一种视觉智慧，你准备好阅读它们了吗？

pdf下载网 http://www.i8788.com



我们的肢体动作，脸部表情，穿衣打扮，人与人之间的空间距离，甚至与身处的环境都在进行着有意识或无意识的“交流”。

pdf下载网 http://www.i8788.com

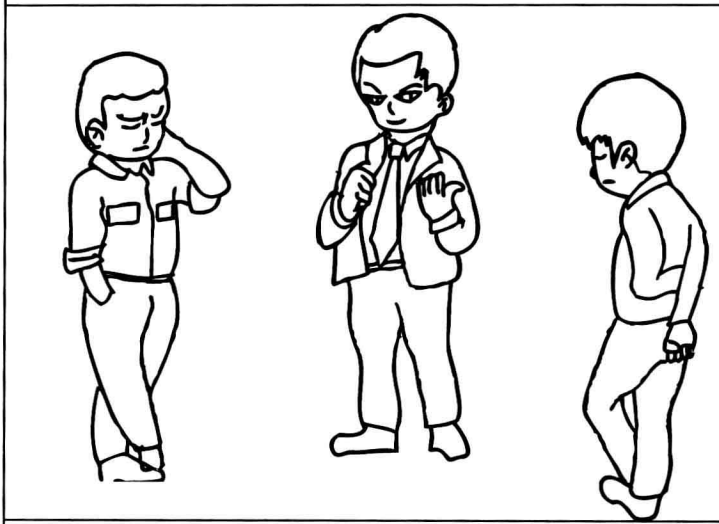


我们花很多时间去学习怎么说话，选词用词，甚至语不惊人死不休，但是令人难忘和信服的讲话，绝对不是词语的功劳，而是隐藏在词语之间的无声的信息。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1-1 什么是身体语言

在现实中，除了语言之外还会有一些信息，进入我们的脑海……

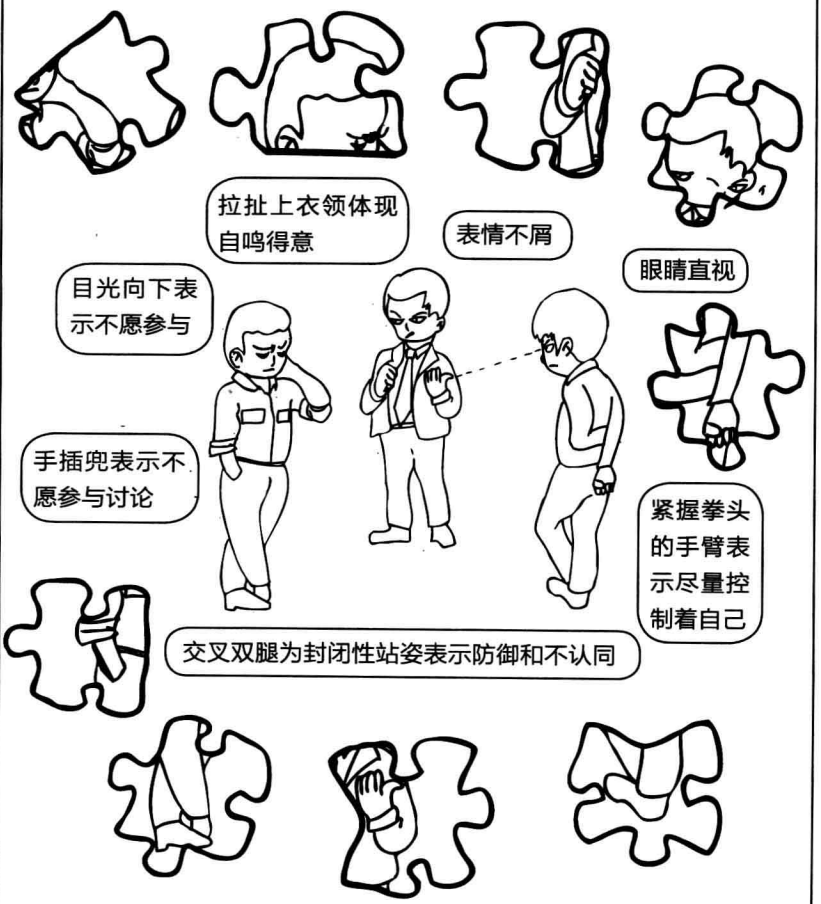




这些无声的信息是：穿戴打扮，姿势仪态，微表情，眼神视线，举止动作，人与人之间的空间距离，人与环境的舒适度等等。

pdf下载网 http://www.i8788.com

中间的人自鸣得意，对右侧的人讽刺挖苦,不屑一顾；左侧的人抵触不愿参与；右侧的人非常气愤，努力控制情绪。



不管嘴巴有没有说话，你的身体都在“说”个不停，这些信息都是从你的潜意识里发出的，隐秘地传达着我们的内心世界，其强度超过我们的语言。

pdf下载网 http://www.i8788.com



FBI提示

一条信息所产生的全部影响力，7%来自于语言文字，38%来自于声音（其中包括语音、语调以及其他声音），剩下的55%则全部来自于无声的身体语言。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1-2 从《最后的晚餐》谈起

“最后的晚餐”是《新约》中最重要的事件之一。当耶稣入座即席后说道：“你们中间有一个人出卖了我。”此话一出，立刻引起在座弟子一片哗然……

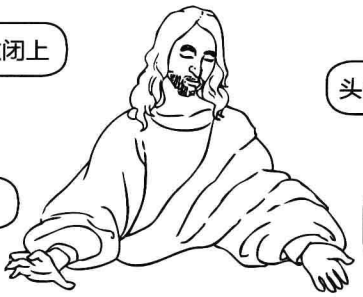
从众人的肢体动作和表情中，你能看出他们在想什么和说什么吗？

FBI提示

有时候，身体所起的变化很细微，难以被察觉到，但是它们确实存在。这就意味着，只要观察一个人的身体发生了哪些变化，就能知道那个人的感觉、情感和想法是什么。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从耶稣两只手的手心朝向中，能看出他内心的真实想法，对右侧的人，他表现出控制欲，对左侧的人，则表现为信任，因为出卖他的犹大在右手方向！



用食指指向对方是最具习惯性的动作之一，图中的彼得是想引起大家的注意，并指导他们将潜意识转移到耶稣和谈话的事件上。



婴儿在说话之前就开始学会以手指物，一旦开始说话，他们通常会一边说话一边用手指指着目标物。在随后的日子里，这一动作也就成为我们下意识的举动。

pdf下载网 http://www.i8788.com



愤怒的彼得



FBI提示

将身体后倾是与人保持距离的一种方法，这一动作源于人类逃生的本能。每个人都希望远离危险，因此，也就有了这种下意识的身体动作。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从表情上看约翰的表情和耶稣的表情相同，其实是在模仿耶稣，表明二者有鲜明的从属关系，立场是一致的。



这组图中每一个人都在关注着事态的发展，他们的眼睛都望向基督。



手心向前：请听众将全部心思用在讲话内容上。图中安得烈想让紧张的小雅各和震惊的巴多罗买平静，并且让他们将注意力集中在耶稣后面的谈话上。

pdf下载网 http://www.i8788.com

紧张的小雅各

手搭在他人肩膀上

触摸他人，缓解自己的紧张情绪



镇静的安得烈

双手张开，手指向上，示意大家冷静

震惊的巴多罗买

凝视耶稣

神情震惊，身体前倾

从座位上站起

双手按住桌面

多马竖起食指，也在表示惊奇。



当手掌大范围地挥动时，表示想引起大家的注意，或者表示承担责任。老雅各听到耶稣的话时，张开双手要大家镇静，并且要拦住大家保护耶稣。

pdf下载网 http://www.i8788.com

疑惑的多马

表情忧虑

睁大眼睛

展开双臂

吃惊的老雅各



双手指向自己，是引起注意，让大家关注自己，并急切地想要表达诚恳的态度。腓力想自我解释，让大家不要怀疑自己。

忠诚而苦恼的腓力

双手指胸，表现真诚

您认为是我吗？基督！



马太双手指向耶稣，回望西门，也是为了引起注意，表达自己的疑惑。

双手指向耶稣

怎么会有这样的事情？

疑惑的西门

眼神疑惑，摊开手掌

询问的马太

手指向自己，表示自己毫不知情

毫不知情的达太







西门疑惑地望着达太与马太，手心向上，并且坦诚地告诉他们自己毫不知情。达太右手指向自己，左手手心向上，是想告诉西门自己也不知情。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1-3 身体语言概述



不经意的小动作，会留下不值得信任的形象。

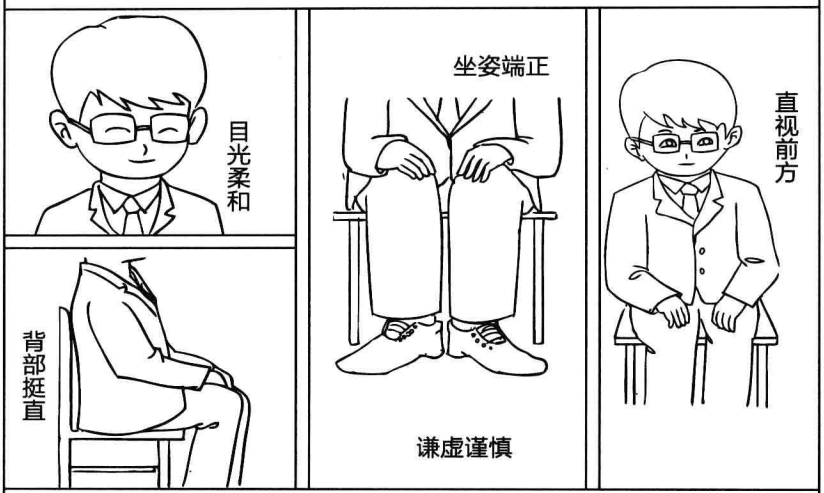


FBI提示

斜视常出现在一个人对别人或其所说的话产生不认同的心理时。因为怀疑别人是一种不愉快的心理体验，所以我们会下意识地将目光移开，以避免眼神的直接接触。

pdf下载网 http://www.i8788.com

初次见面时，人的大脑会在0.1秒内，对对方的魅力程度、可信度、能力和干劲做出初步判断。而且一旦形成，就会长期保持。



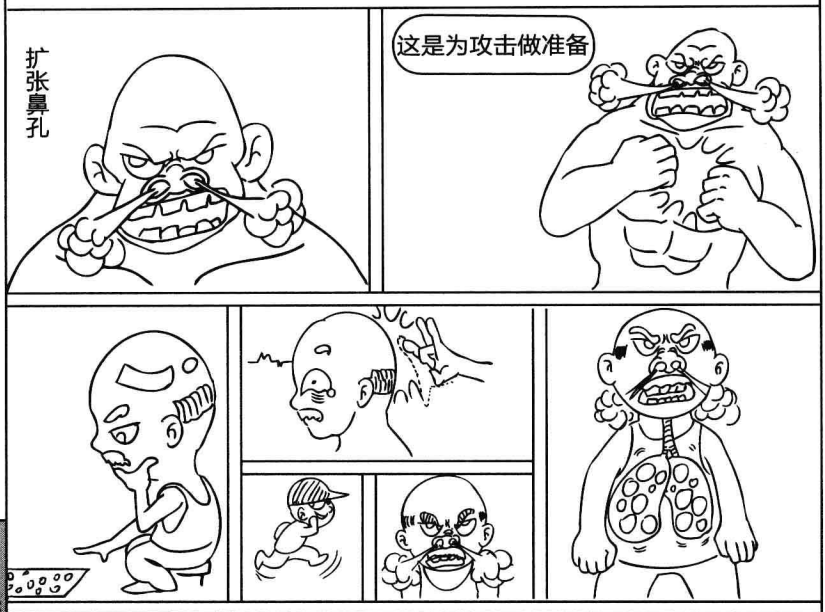
有些身体语言是先天遗传的，人生来就会，例如：生气的时候，鼻孔会变大！



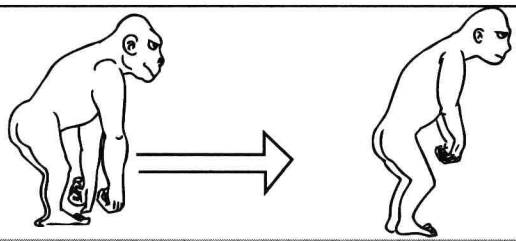
第一印象是在潜意识层次上产生影响的，这就意味着，无论你多聪明，都无法摆脱第一印象的困扰。因此，如何获得良好的第一印象，就成为人际关系学的重要环节。

pdf下载网 http://www.i8788.com

扩张鼻孔是为了吸收更多的氧气，增强有氧运动，积蓄能量。击打胸部是为了扩张肺部，吸收更多的氧气。人和动物一样，愤怒的时候都会扩张鼻孔，准备攻击。



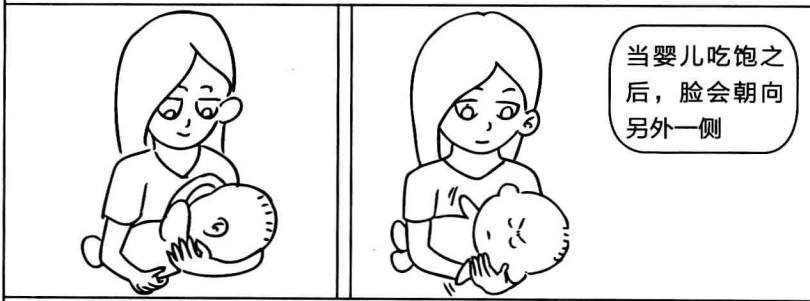
双臂交叉并且抱紧，在潜意识里有自我保护的含义。古猿直立行走之后，胸部就坦露在外面，不再受背部的保护！



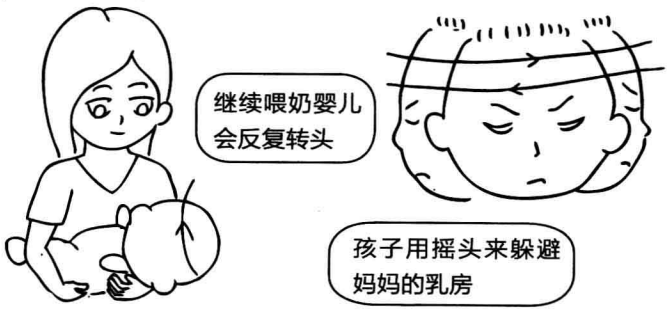
我们每个人其实就是一只退了毛的类人猿，和其他物种一样，要受生物学规律的支配，言行举止和潜意识的行为及态度，都与生物学规律相吻合。

pdf下载网 http://www.i8788.com





久而久之，当看到孩子摇头的时候，妈妈就知道不能继续喂奶了。



点头表示赞同，其表现形式为低下头，这很可能是天生的本能，因为盲人也懂得这一动作。但是摇头却不同，是人在婴儿时期通过后天学习掌握的一种动作。

pdf下载网 http://www.i8788.com

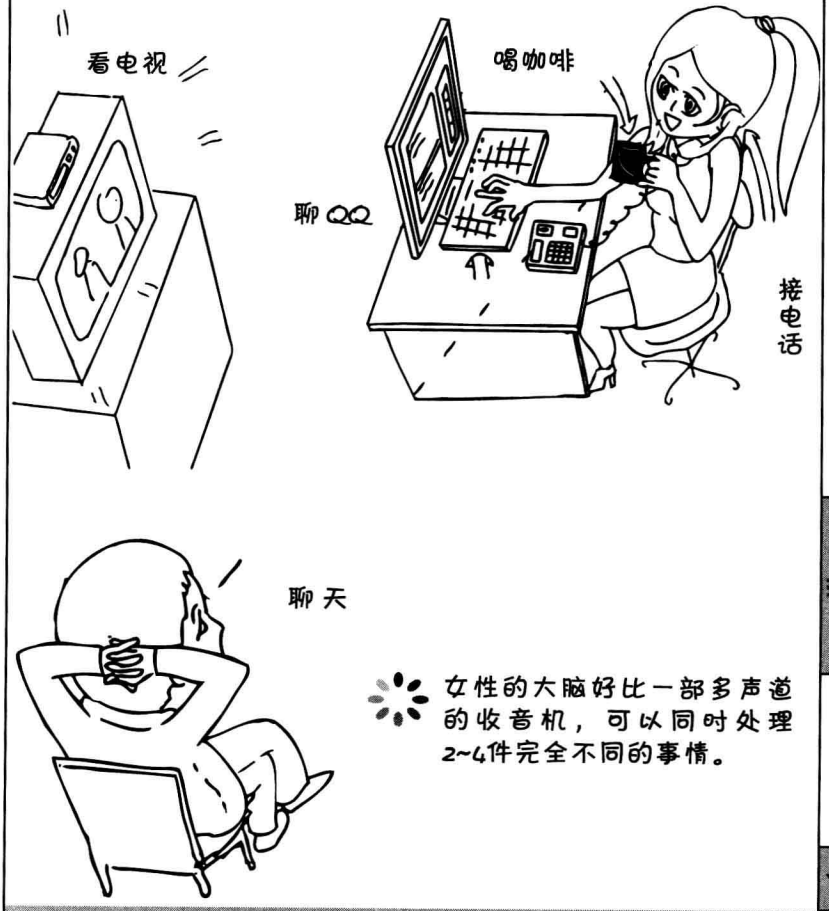
抚摸头部是为了获得安全感的自我安慰行为，是后天习得的。



自我触摸与儿时得到母亲的爱抚心态极为相似，都欲借此来平稳心中的波澜，祛除孤立无援的心境，以得到某种安全感和充实感。

pdf下载网 http://www.i8788.com

女性交流和评估他人的能力远胜于男性，MRI脑部扫描图清楚揭示出女性有14~16块大脑区域，而男性只有4~6块。



女性的大脑好比一部多声道的收音机，可以同时处理2~4件完全不同的事情。

依靠先天的直觉和洞察力，女人可以在同一时间内，谈论很多不同的话题，而男人则正好相反，他们只会专注于一个话题，从而遗漏掉另外一些可能很重要的信息。

pdf下载网 http://www.i8788.com

女人的视野范围很大，至少可以向外扩展45°左右。



在视野范围方面，女性和男性也存在着明显的差异。一般而言，女性更注重整体，而男性更专注局部。

pdf下载网 http://www.i8788.com

男性手臂向外弯曲，女性手臂向内弯曲。



男女生理结构的不同，也造成了擅长领域的不同。比如，女性向内弯曲的手臂更适于搂抱婴儿，而男性向外弯曲的手臂更适于投掷运动。

pdf下载网 http://www.i8788.com

语言与身体语言的不一致。



FBI提示

无声语言传递的信息要比语言更有价值和影响力，通过无声语言传递的信息所产生的影响力是有声话语的五倍。

pdf下载网 http://www.i8788.com

挠头的含义有多种，要看具体环境。



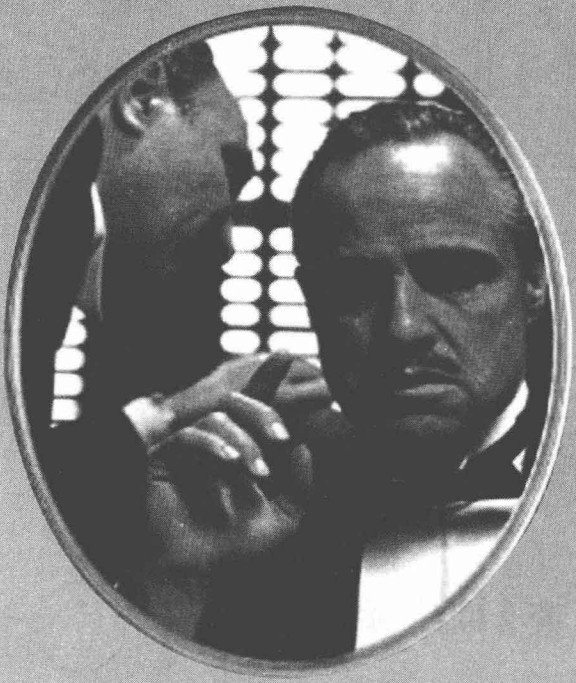
FBI提示

需要注意的是，所有对身体语言的解读，都是以对方所处的大环境为基础的，当大环境发生改变时，同样的身体语言也会呈现出不同的内涵。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

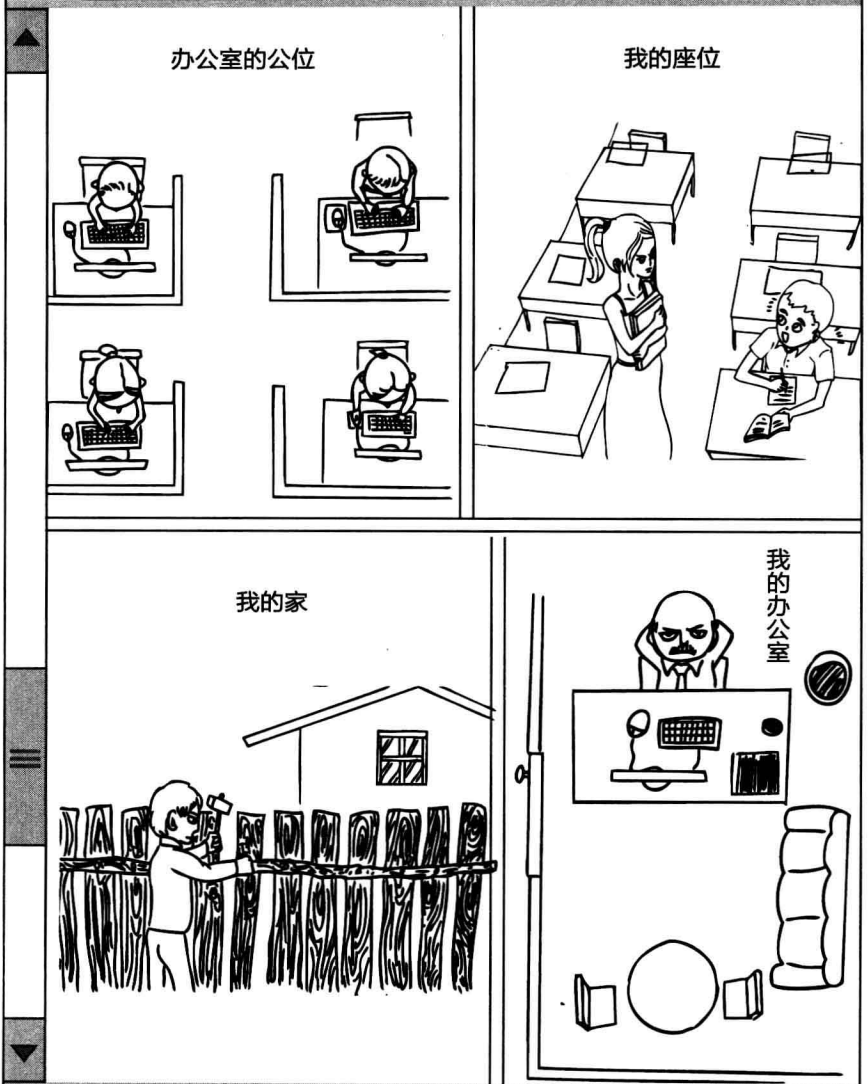
第二篇 个人距离与空间



人通过遗传而继承下来的本能之一，便是领土观念。

——罗伯特·阿德里

pdf下载网 http://www.i8788.com



罗伯特·阿德里：人通过遗传而继承下来的本能之一，便是领土观念。这种本能在我们日常生活中的许多方面都有体现。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2-1　餐桌上的争夺战



当一个人的领土或个人空间受到威胁或被人冲破时，他会有什么反应，他会怎么对付这种威胁或者破坏？如何保卫这个空间？或者怎样屈服？

pdf下载网 http://www.i8788.com



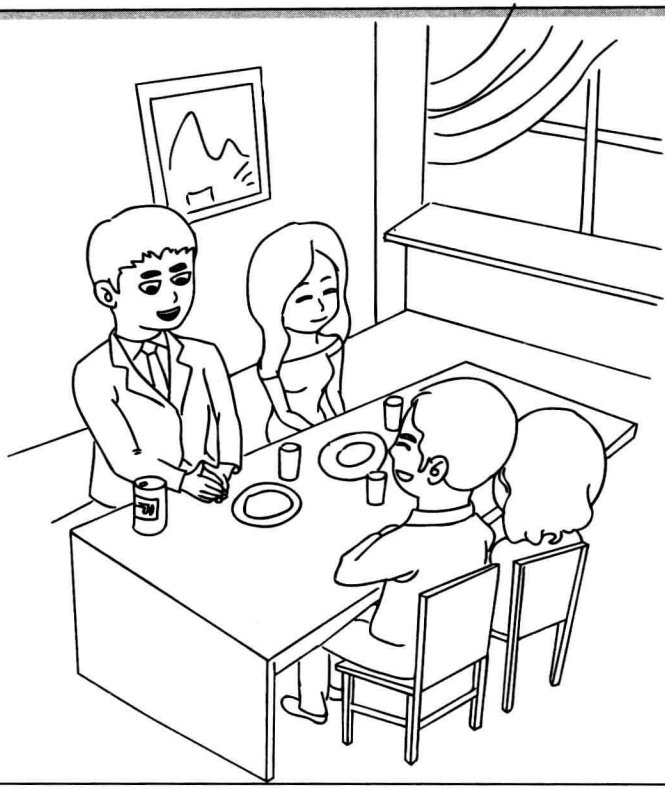
在两个人共用一张桌面时，大家潜意识里有一个公平原则，要求平均划分桌面。按照心照不宣的惯例，将桌子分为两半，一半地盘归你，一半地盘归我。

pdf下载网 http://www.i8788.com



当有人把物体推向你时，会破坏这种平衡，可能你意识不到自己正在受到威胁。当有人继续向你的地盘推东西时，你会越来越不安，但自己却不知道为什么会这样。

pdf下载网 http://www.i8788.com



有机会和另一对夫妇共用一张桌子



听了之前医生朋友的理论，我想做个实验

我故意把一个瓶罐推向对方，看他们反应如何



人在环境中，会与环境共同构成一个整体，即我们所谓的空间、地盘和疆界，而且我们会随身携带“它们”，一旦有人冲破，我们就会做出不同的反应。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二篇　个人距离与空间





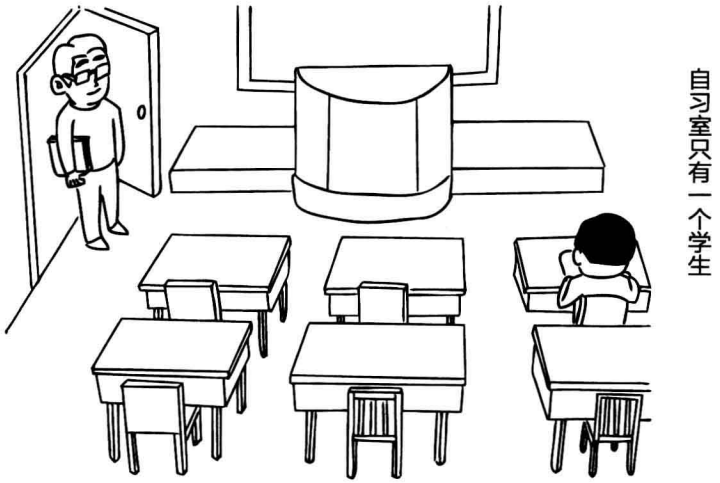




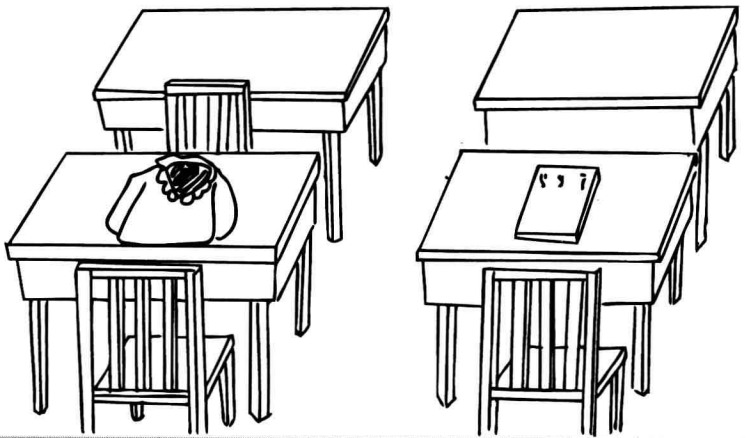
FBI提示　每个人都在自己的周围设定了一个空间或者领土，如果有人入侵，我们就会作出不同的反应，退缩或者保卫。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2-2 占座



有书和衣服分别放在了两个桌子上



人们都有自己喜爱的位置，例如图书馆有自己喜爱的凳子，自习室有喜爱的桌子，这都是对领土的要求，一种天生的、普遍的要求。

pdf下载网 http://www.i8788.com



衣服和书，都是人的附属品，放在桌子上，象征着对这个地盘的占领,我们经常用这种方法向别人宣布自己的领地。

pdf下载网 http://www.i8788.com



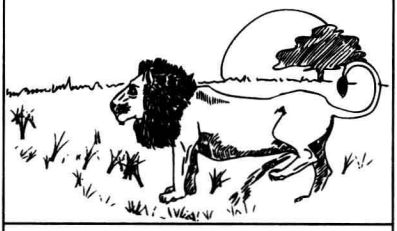
自己对地盘占领意愿的强弱，和所属物品与自己的亲近程度有关，衣服相对于书来说，更能代替本人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2-3　空间关系学

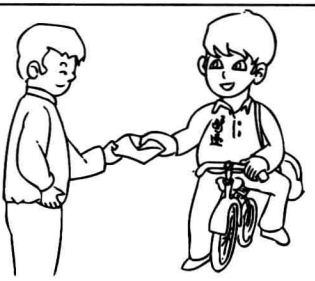
人类学教授爱德华·T·霍尔博士,创造出空间关系学一词。定义出四种空间：公共空间，社交空间，私人空间，亲密空间。







大于3.6m



1.2～3.6m

0.46～1.2m



0～0.45m



FBI提示

人对空间的使用与其处事能力有关，也与同别人的亲疏关系有关。一般来说，关系越亲密，社交距离就越近；关系越生疏，社交距离就越远。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2-4 公共空间

公共空间：距离大于3.6m，当我们在一大群人面前发言时，我们往往会选择这个间距，因为它会让我们感觉比较舒服。



演讲者与听众



弹奏者与观众

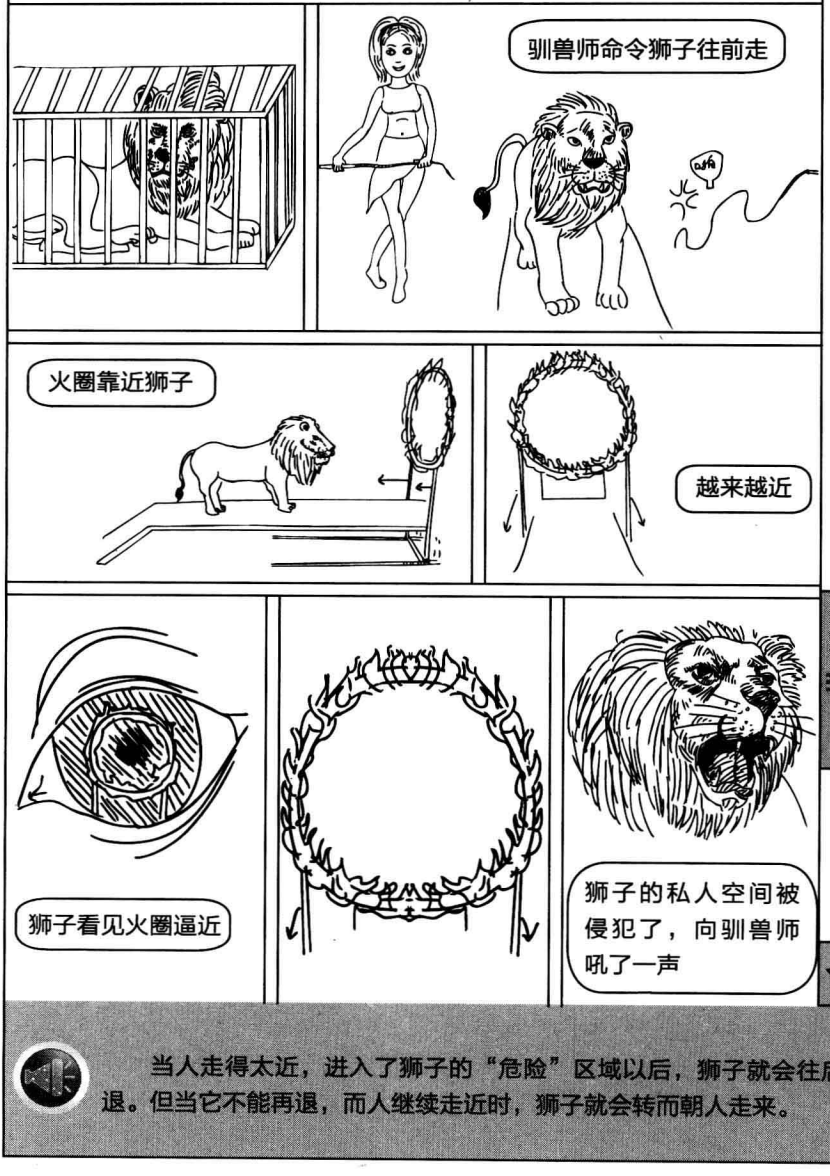


稻草人

社会名流与政治家通常在这个距离上与平民老百姓保持分立，这个距离既能让群众看清楚，自己也能看清群众，同时又不会近到触摸群众或者被群众摸到自己。

pdf下载网 http://www.i8788.com

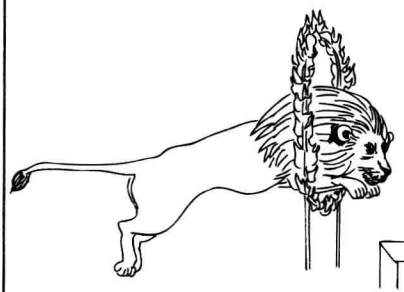
驯兽师



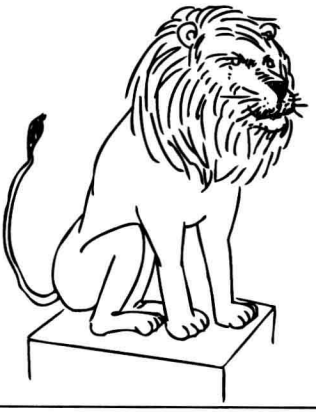
当人走得太近，进入了狮子的“危险”区域以后，狮子就会往后退。但当它不能再退，而人继续走近时，狮子就会转而朝人走来。

pdf下载网 http://www.i8788.com

但是火圈一直向前动，狮子便本能地扑向训兽师



驯兽师迅速往后退



结果狮子跳过火圈之后就不再动了，驯兽师赢得观众的掌声



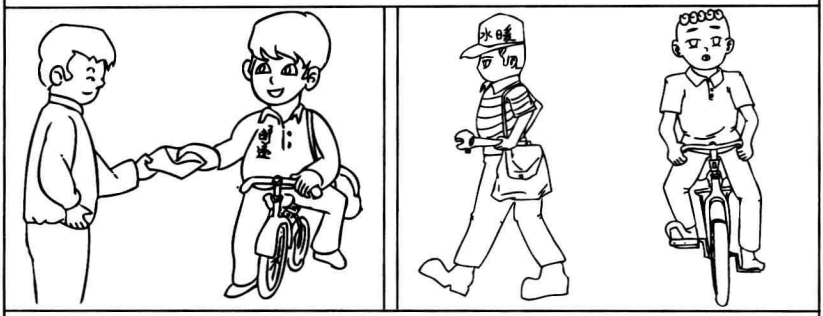


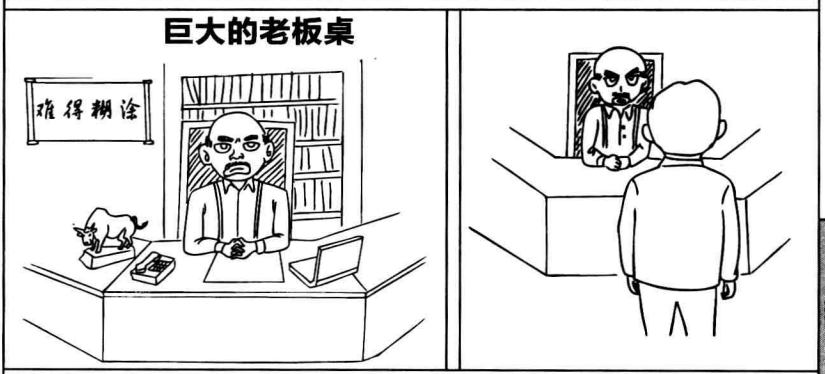
从表面看来，驯兽师是在驯服狮子表演，其实是驯兽师利用空间距离感来控制狮子向前运动！

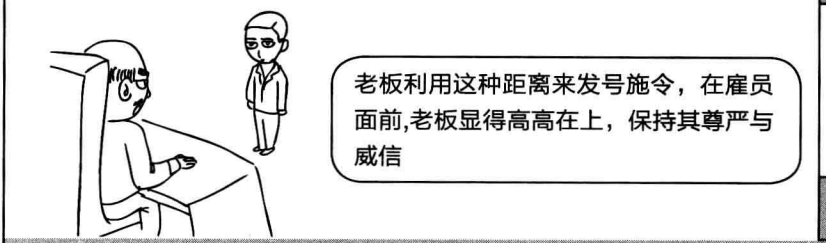
pdf下载网 http://www.i8788.com

2-5　社交空间

社交空间：和不熟悉的人打交道时，我们会跟他们保持1.2~3.6M的距离。







在会议桌上，你会与商业伙伴保持什么距离呢？亲密空间、私人空间、个人空间，还是公共空间？

pdf下载网 http://www.i8788.com

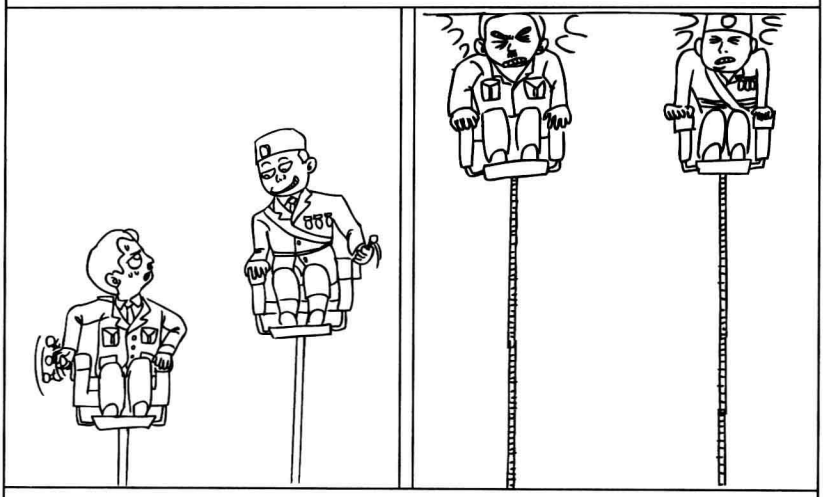
大独裁者



动物可以变化其身体的大小，使自己具有防卫或应付攻击的能力。膨胀身躯或是缩小身躯，就是以扩大或缩小自己的势力范围的方式，来应付对方的侵入。

pdf下载网 http://www.i8788.com

两人都想把椅子升到比对方高的位置，所以整个场面都围绕着这样的想法展开。



2-6　私人空间

私人空间：在鸡尾酒会、公司聚餐等社交场合，通常会与他人保持0.46~1.2M的距离。



在关系到自己的势力范围时，人类也往往会做出许多类似动物的反应，地位不同的人有不同的领域感，地位高的人在上，地位低的人在下。

pdf下载网 http://www.i8788.com

不受欢迎的销售



FBI提示

私人空间是建立和发展亲密关系的区域，人们认为私人空间是自己肢体的延伸，靠得太近会被人视为对个人领地的威胁。

pdf下载网 http://www.i8788.com



当人们觉得自己私人空间受到挤压时，会有生理上的反应：心跳加快，血压升高，皮肤感到刺痛甚至过敏，而且，脑电图记录也会显示大脑活动更为活跃。

pdf下载网 http://www.i8788.com



FBI提示

侵犯私人空间会给对方造成压力，即使这种打扰是无意识的，也会让对方产生反抗心理。

pdf下载网 http://www.i8788.com

电梯中的色狼

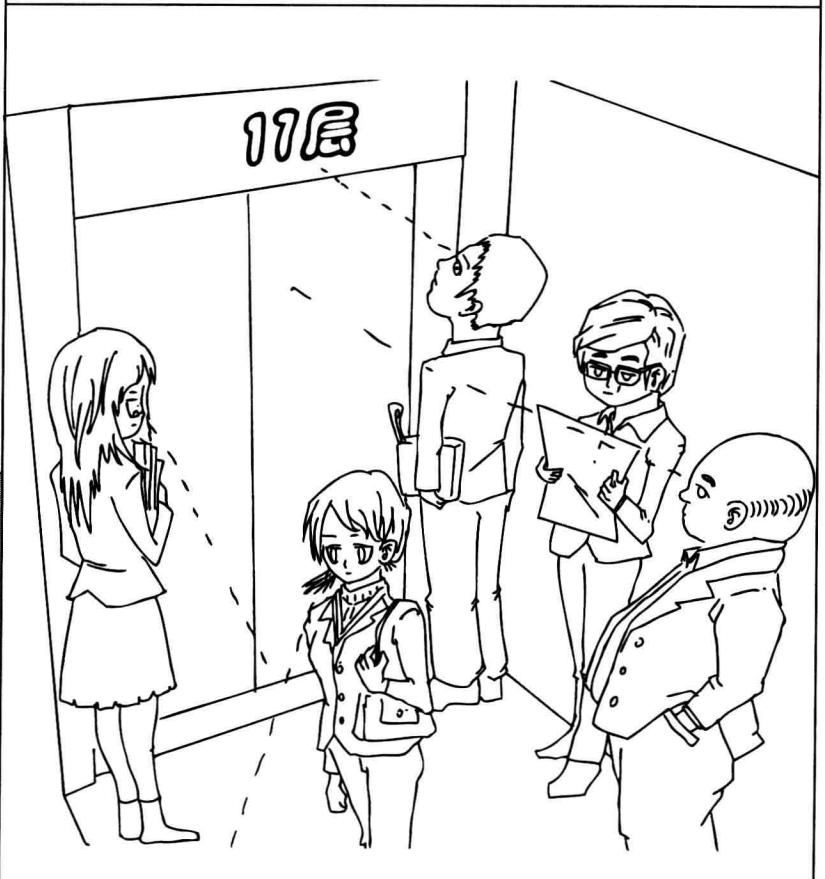


法斯特教授：小青年错在触犯了非口语沟通中最重要的忌讳，就是“贪”看，当你和陌生人处于私人空间时，看一眼就应该把目光移开。

pdf下载网 http://www.i8788.com

电梯礼仪须知

保持一本正经的表情，脸上不泄露任何情感；在拥挤的人群中保持纹丝不动；要避免和别人的目光相接触；不和任何人说话，包括自己认识的人；一直盯着楼层的变化；如果手里有报纸或是杂志，就假装看得全神贯注。

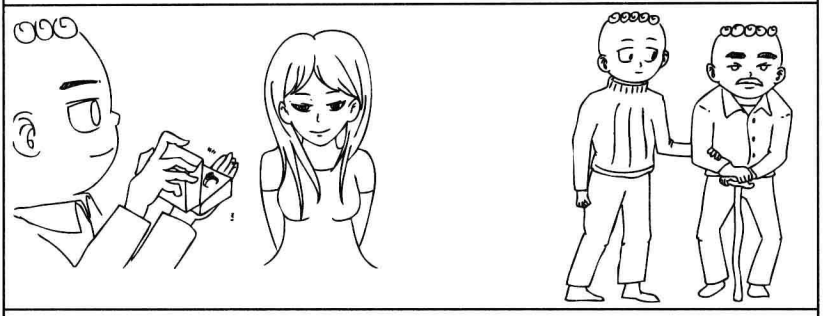


这些行为是一种“伪装”，而且经常在各种场合下发生，只要人们企图掩饰自己的真实情绪，他们就会戴上一副毫无表情的面具，不让别人窥探自己的内心世界。

pdf下载网 http://www.i8788.com

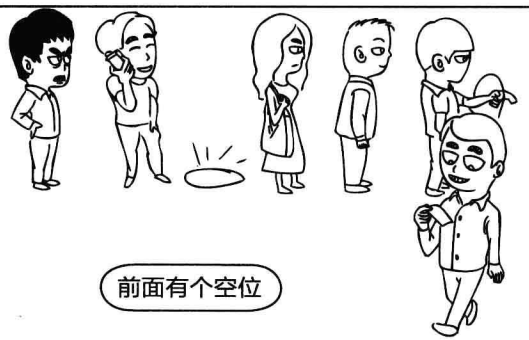
2-7　亲密空间

亲密空间：是最重要的空间，范围是0~0.45M。



2-8　排队买票





亲密空间是接触空间，是你与别人直接进行身体接触，可彼此轻易摸到对方的区域，它是给你“核心圈子”里的人预留的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

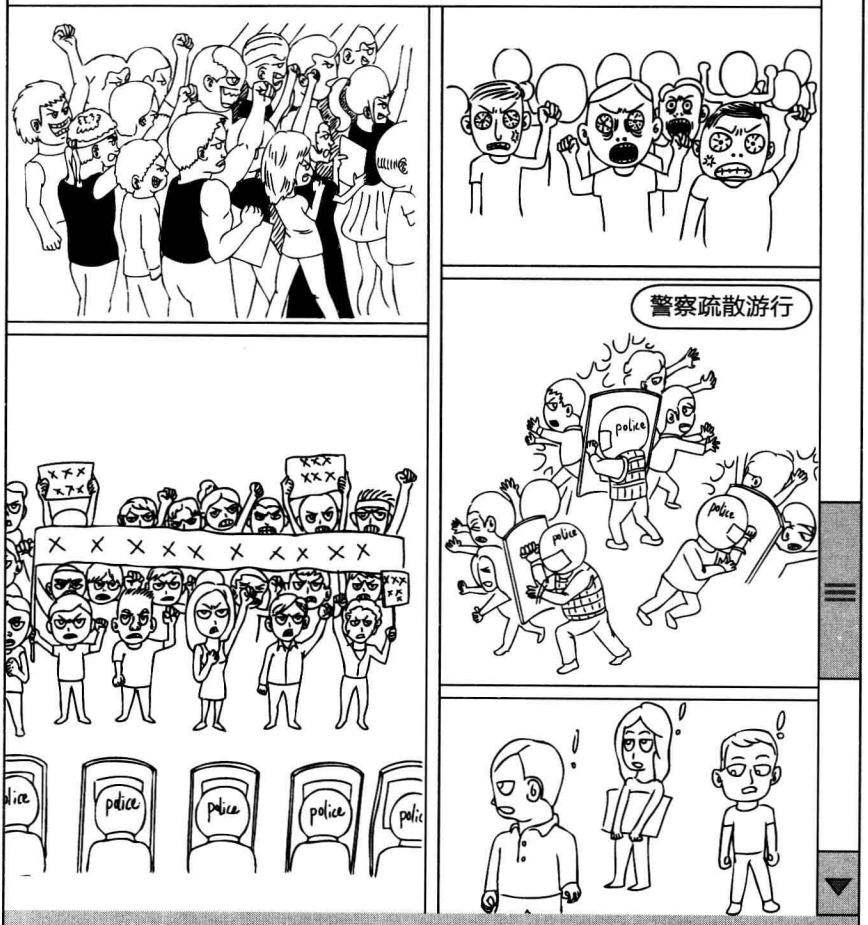


排队买票体现着空间观念，加塞儿等于侵犯对方的空间，所以会引起愤怒！一定要注意，侵犯对方的空间是社交中的大忌。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2-9 游行示威

人对个人空间的要求很强烈，所以对侵犯个人空间的行为十分反感，即便是在拥挤的场合下，每个人也会拥有一定量的空间。



FBI提示

赫伯特·雅各布斯认为：当一个群体变得越大、越紧、越拥挤的时候，人们的情绪就可能变得越坏，而一个疏松的群体则比较容易受控。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2-10 审问技巧

开始审问时，椅子可以放在离犯人较远的地方，以后随着审问的进度而移近，直到触碰犯人膝盖为止。



实践证明这样可以使犯人失去坚持到底的决心，当一个人的空间变得脆弱或被侵犯时，他的自信也会随之降低。

pdf下载网 http://www.i8788.com

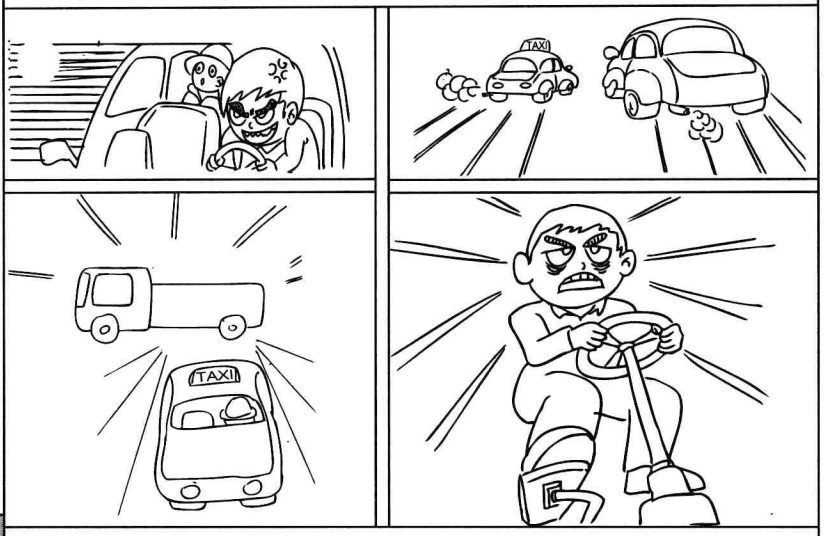
2-11 害羞的司机



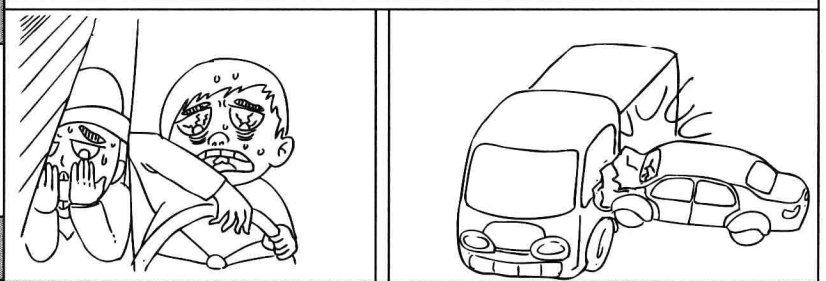
动物出于本能，会保护自己赖以生存和繁殖的领土，面对侵入自己势力范围的其他生物，会本能地将其视为敌人，并不顾一切地将其驱逐出境。

pdf下载网 http://www.i8788.com

小伙子在不开车的时候，领域感比较弱，可一旦上了汽车，无意识中汽车变成了他身体的扩展部分，这时候他的势力范围不仅扩大了，而且还强化了。



所以一旦有别的汽车要超车，他就产生了一种自己的领域被人入侵的感觉，为了保住自己的“势力范围”他就会千方百计地驱除对方，于是酿成车祸。



势力范围没有明显标志，很难用肉眼看到，但却是真实存在的，并经常被下意识地表现出来。势力范围的大小，领域意识的强弱，因人而异，因情况而异。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2-12　性格与空间

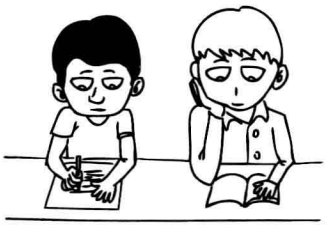
有学者用侵入私人空间的反应来判断一个人的个性。个性内向的人在与别人谈话时的距离，要比外向的人远一些；一个胆小畏缩的人在领域内，则需要比别人更大的藩篱来作为安全的保证。



索默博士列举出了当私人空间被侵犯时，每个人所惯用的身体语言。他们在被入侵者逼得后退或者干脆离开之前，还会有一连串的预备信号……

pdf下载网 http://www.i8788.com

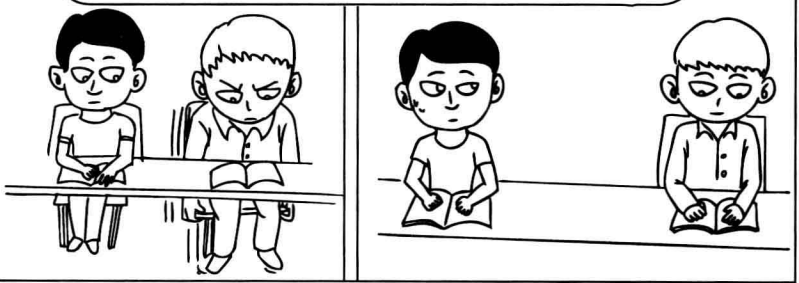
第三种情况：当有人侵犯时,用手托住下巴，把手当作一种屏障



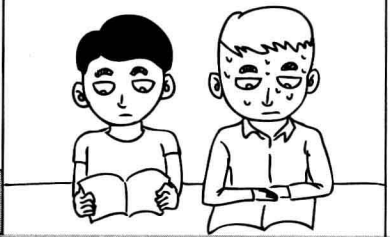
第四种情况：当有人侵犯时，把书包放在中间，当成屏障



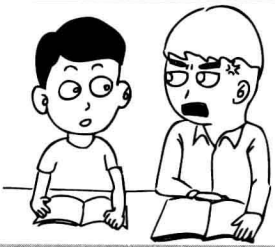
第五种情况：当有人侵犯时,把凳子挪了一下，拉开距离



第六种情况：当有人侵犯时,会感到紧张并且流汗



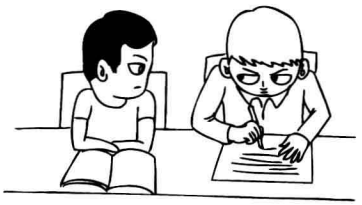
第七种情况：当有人侵犯时,会大声说：别离我这么近好吗



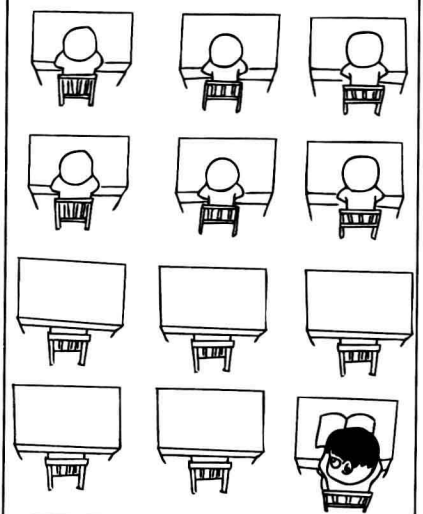
在入侵实验中，你会发现，他们都用身体语言对入侵者的过分接近发出不满或不安的信号。不同的身体语言，正是不同性格的反映。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第八种情况：当有人侵犯时,会用眼睛盯着对方，不久之后，这个同学就会背起书包另换一张桌子







内向的人不希望被打扰，往往会坐在自习室角落的位置，一般会背对着门



外向的人会独自霸占一张桌子，并且在桌子上摆满自己的东西，一般会面向着门



索默博士指出，想独占一张桌子，通常采用两种方法：一种是找一张离人较远的，不引人注意的桌子，另一种是可以用衣服、书包等物件想办法占据整张桌面。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

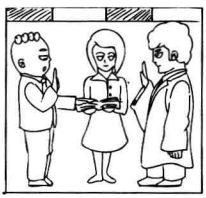
第三篇 观手识人心

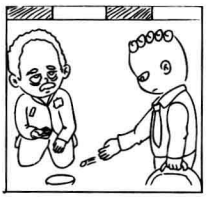


我已经检查过这只手了，你们自己也可以再证实一下。

——《罗平与福尔摩斯》

pdf下载网 http://www.i8788.com



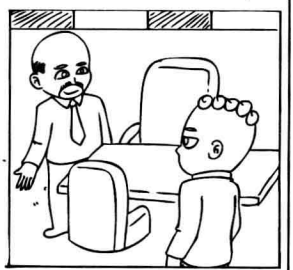


手掌在生活中的表现

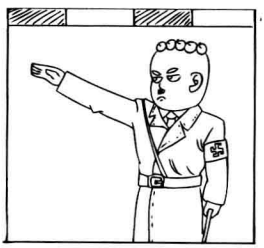


不是也很精彩吗？











FBI提示

经过编程的人类大脑能够感知最细微的手部和手指运动。事实上，与身体的其他部位相比，大脑对手腕、手掌和手指有点偏爱，并将更多的精力分配给它们。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3-1　名画密码——争议的拿破仑画像

这幅画像中，拿破仑把手插入上衣口袋里，这在当时引起广泛争议：

有人说：拿破仑患有严重的胃溃疡；

有人说：这一动作其实是在给手表上发条；

有人说：他之所以这样做是因为患了乳腺癌；

有人甚至说：因为他的手有残疾，所以要藏起来；



此外还有人说：他在内衣里暗藏了一个香囊，时不时就要伸手进去摸一摸，然后嗅一嗅；

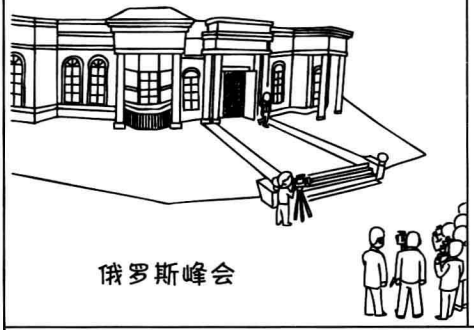
还有人说：这是拿破仑自娱自乐的一种方式；

有人干脆说：那是因为画师嫌画手麻烦，所以将它们放进了口袋。

弗朗索瓦·尼维隆在《上流社会行为指南》中描述："手插口袋是一种常见的男子动作，这一动作在体现男子的英雄气概之余，还表现出了谦恭得体的绅士风度。"

pdf下载网 http://www.i8788.com

3-2 元首密码——小布什握手的奥秘

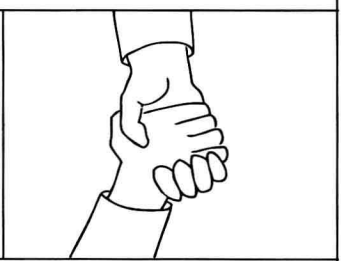












普京的这种握手方式属于控制性握手，表明普京享有局面控制权，处于上风状态。

FBI提示

握手通常是两个人真正接触的开始，所以握手的那一刻便决定了两人的关系。握手不仅可以用来打招呼和问候，同时还可以被用来建立支配权。

pdf下载网 http://www.i8788.com

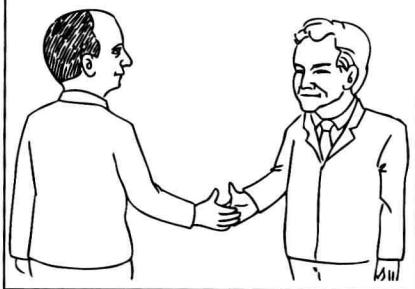
布莱尔下车走来



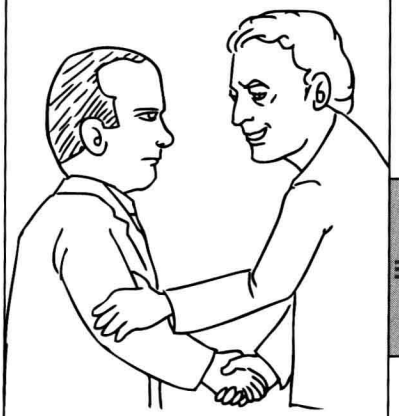
布莱尔向大家招手

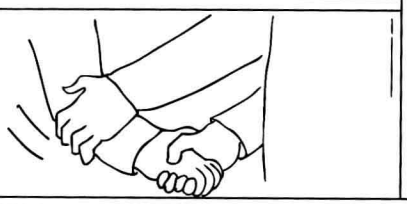


普京与布莱尔握手



布莱尔右手与普京握手，左手轻拍他的肘部



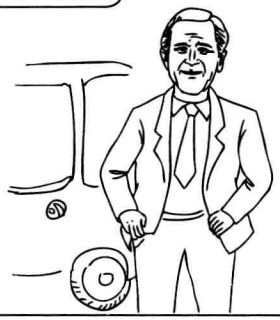


在这次握手中，布莱尔拍时式握手凸显亲和力和领导魅力，让人印象深刻。

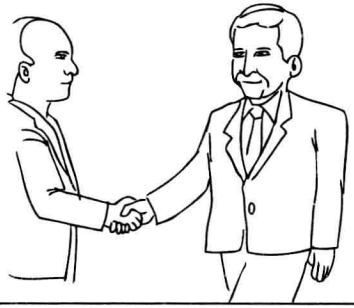
握手时，如果你同时握住对方的肘部，不仅会显得比仅仅握住手腕更加亲近，而且还能从更大程度上控制对方。

pdf下载网 http://www.i8788.com

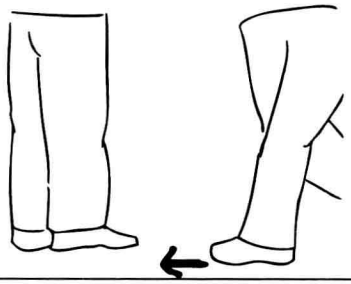
布什走来



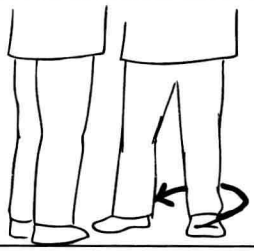
右手伸手与普京相握



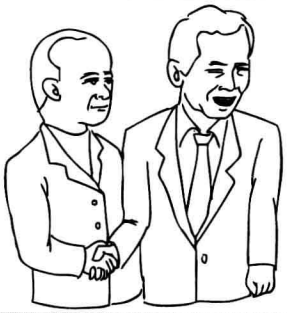
左脚向前迈了一步



以左脚为轴，右脚进入普京的亲密空间



身子贴近普京并面向摄影机



左手轻拍普京的上臂



上臂与肩部相比，前者更能凸显出双方的亲密程度，而且被搂住肩膀的一方所受到的牵制也更大。

pdf下载网 http://www.i8788.com



布什轻拍普京的上臂

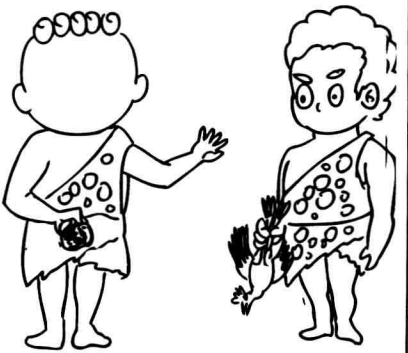


普京也回敬触碰他的肘部

在这次握手中，布什化解了普京的控制性握手，占得先机。大国领导人简单的握手代表着不寻常的意义，即权力的角逐与控制权的争夺。

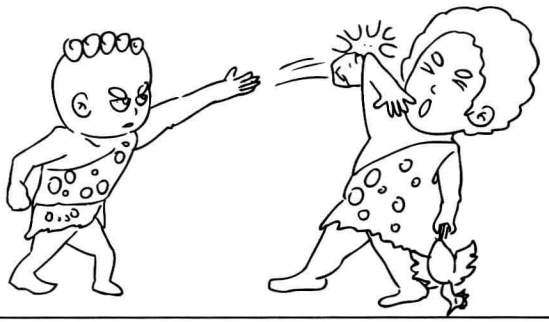
3-3　握手的起源

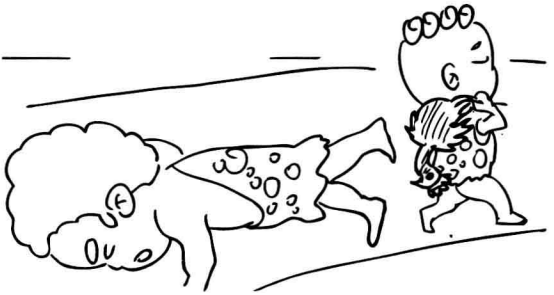


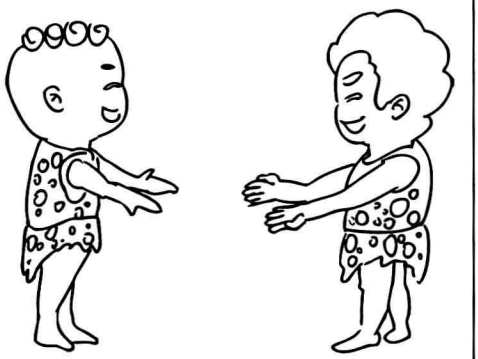


FBI提示　当对方的双手离开自己的视线或失去表现力时，人们对对方的信任度会减半。因此，在人际交往中切忌隐藏自己的双手。

pdf下载网 http://www.i8788.com





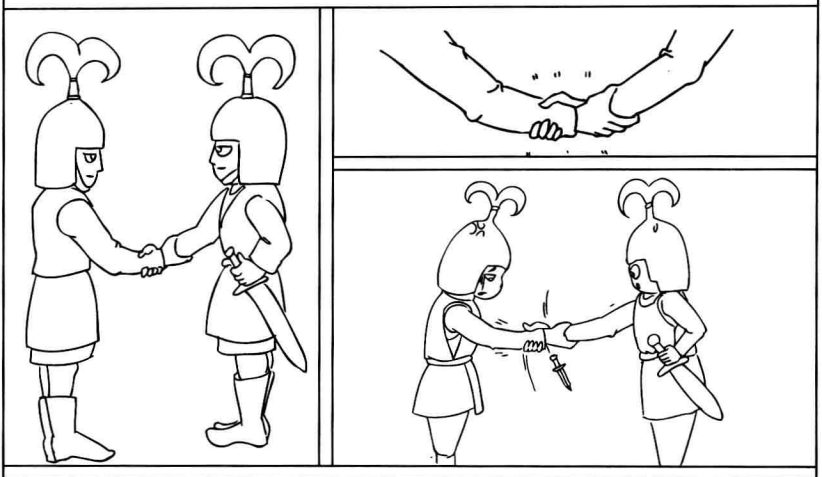




握手的起源：两个原始部落在展示友谊时，会伸开双臂，摊开手掌，告知对方自己手里没有武器。

pdf下载网 http://www.i8788.com

古罗马时代，人们会把匕首藏在手里。为了保护自己，当地人采用了一种新的握手方式：握住手腕并强烈摇晃。



在法庭上，陪审员不喜欢证人将手藏起来，那样的动作会让他们产生消极的认知，从而产生证人有所保留或在撒谎的感觉。

3-4 握手的基本方式



控制性握手给对方的印象：他有很强烈的控制欲望，并且想将我也纳入到他的控制范围，我得小心提防。

pdf下载网 http://www.i8788.com

控制性握手：握手者手背向下，表现权威和掌控整个谈判的局面。



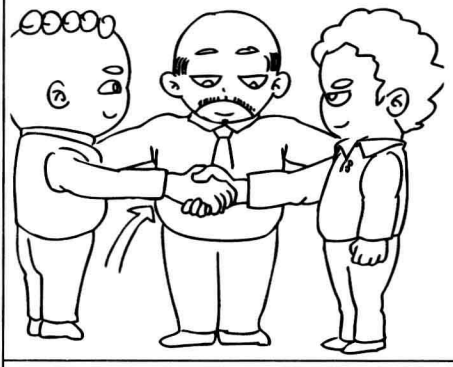
顺从性握手：握手者手心向上，表达顺从，服从对方的安排，谈判主动权交给对方。



如果你想让对方觉得你愿意屈从于他，或者想表达道歉的诚意，顺从性的握手方式无疑是最好的选择。

pdf下载网 http://www.i8788.com

平等性握手：两人手背均垂直于地面，表现出双方平等合作的态度。





在一般情况下，不要通过握手来建立支配权，因为人们握手的意图通常是为了给对方留下好的印象。

3-5 如何化解控制性握手





平等性握手：由于双方的手掌均保持垂直于地面的姿势，所以这样的握手方式会给双方带来一种相互平等，互相尊重的感觉。

pdf下载网 http://www.i8788.com

当对方伸出控制性的手势，而你又想控制局面，那么应当怎么化解呢？



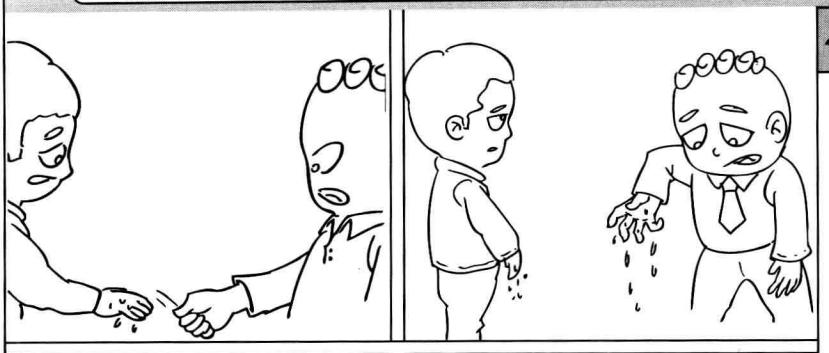
3-6 不受欢迎的几种握手方式

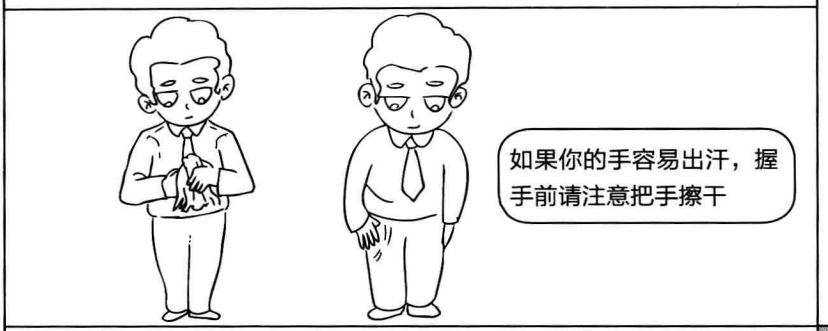
死鱼式握手



没有人喜欢握一只湿漉漉的手，所以，在握手前，请将手掌擦干，这是最基本的人际交往礼仪常识。同时，通过观察一个人手心是否出汗，也可以判断出对方是否正处在压力之下。

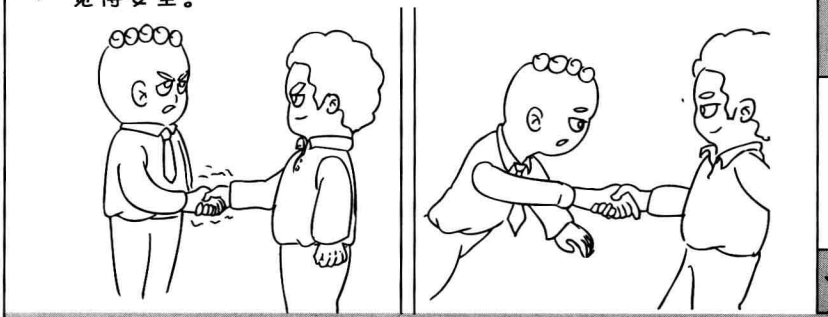
pdf下载网 http://www.i8788.com





拉手臂式握手

把对方拉得靠近自己。这种人只有在自己的私人空间内才会觉得安全。

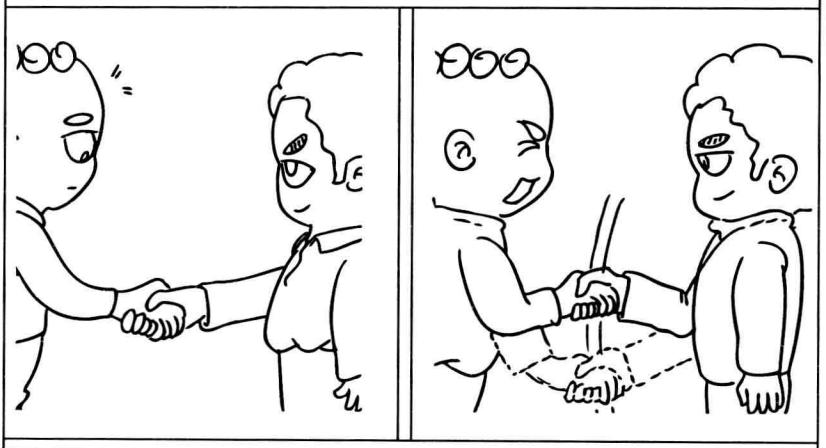


凡是使用拉手臂式握手的人，都是非常缺乏自我安全感的人，通过迫使对方失去平衡的方式获得双方交往的控制权。

pdf下载网 http://www.i8788.com

压泵式握手

一把抓住对方，快节奏地上下摇动，放佛要压出水来。这种压泵式握手的人有很强烈的表达欲望。

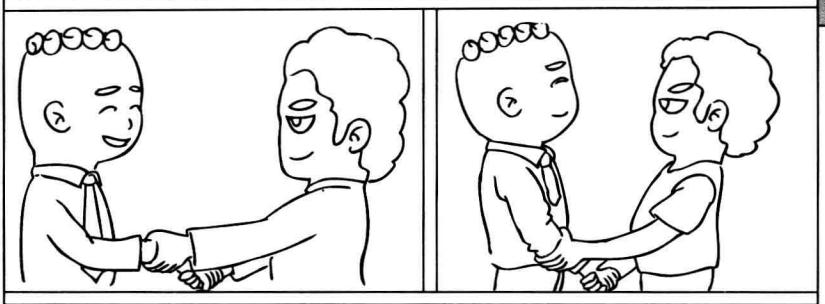




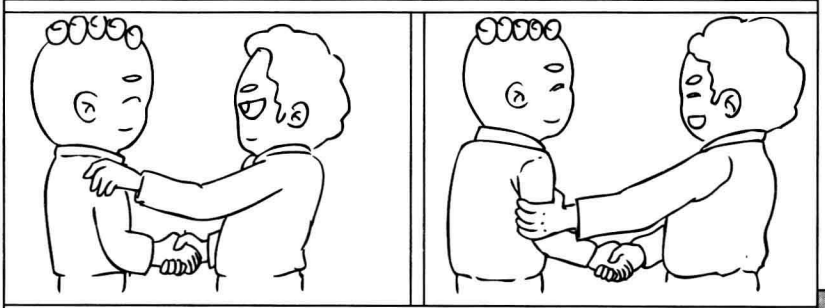
所谓“政客式握手”，就是其中一个人用双手来握住另一个人的手。政客们通常觉得这种姿势会显得友善，但实际上很多人都不喜欢这样的接触。

pdf下载网 http://www.i8788.com

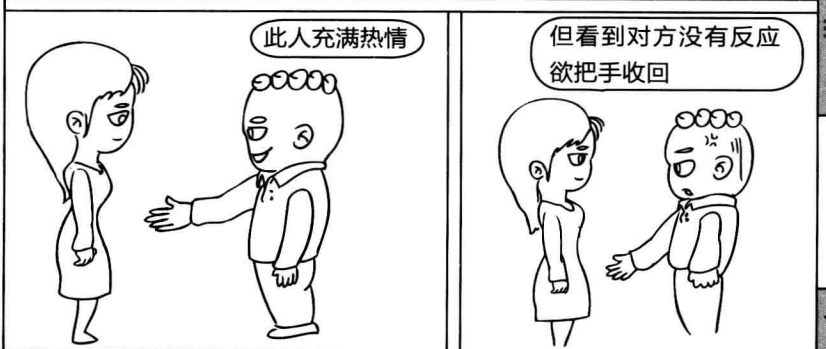
握腕和握肘式握手



抓肩式和抓上臂式握手



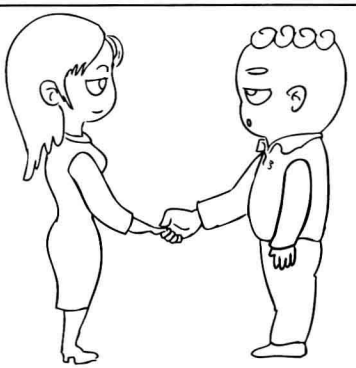
蜻蜓点水式握手



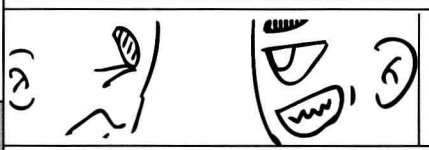
握腕和握肘式握手只有在好朋友和亲戚之间才能被接受。抓肩和抓上臂的动作会侵入对方的“亲密空间”，甚至涉及身体的实际接触。

pdf下载网 http://www.i8788.com

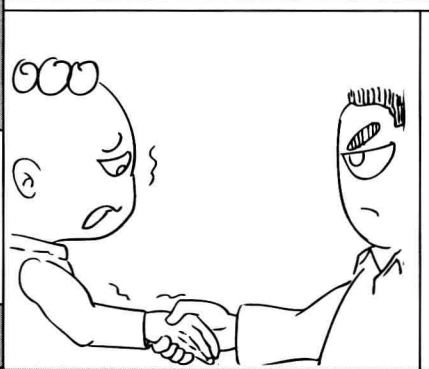
当他想补救时，却握到了手的前端，显示出没有信心，想与对方保持一定的距离。体现了两人对各自的私人空间概念不同。



老虎钳式握手





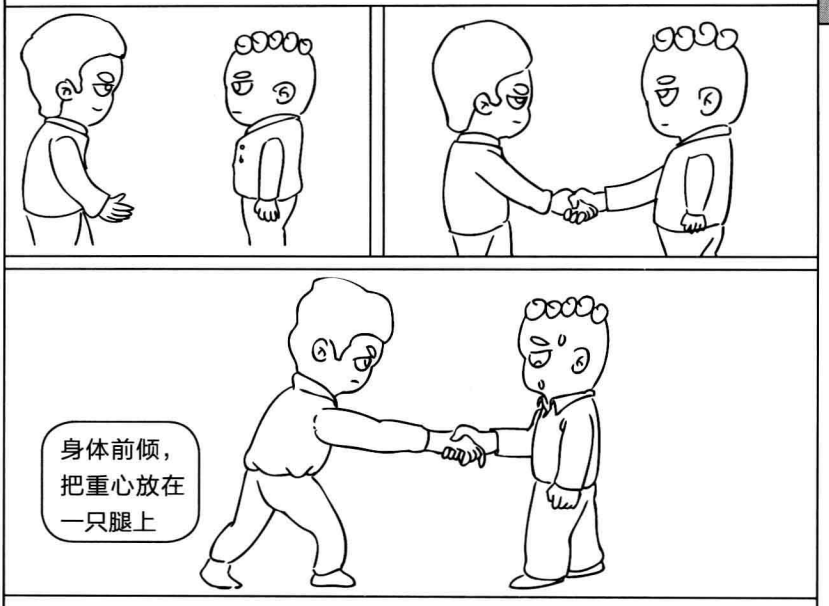




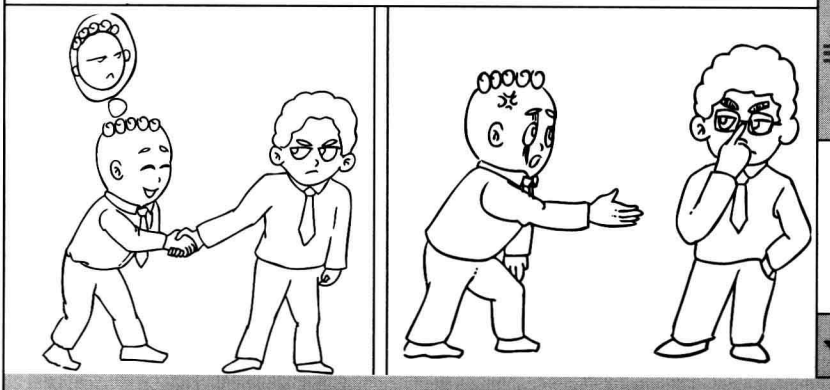
老虎钳式握手的人，其性格往往都是极富侵略性的，通常会在对方毫无防备之时先发制人，占领先机，并且试图通过手掌的力量给对方一个下马威。

pdf下载网 http://www.i8788.com

推臂式握手



3-7 交往技巧——如何更有效地握手



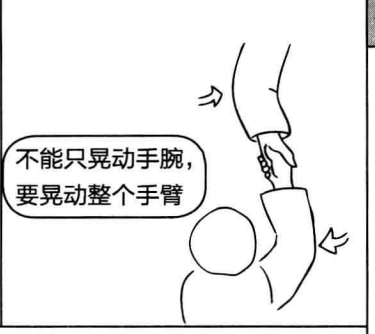
推臂式握手体现出握手者性格中非常好胜的一面，其主要的意图是想与对方保持一定距离，使对方远离自己的私人空间。

pdf下载网 http://www.i8788.com

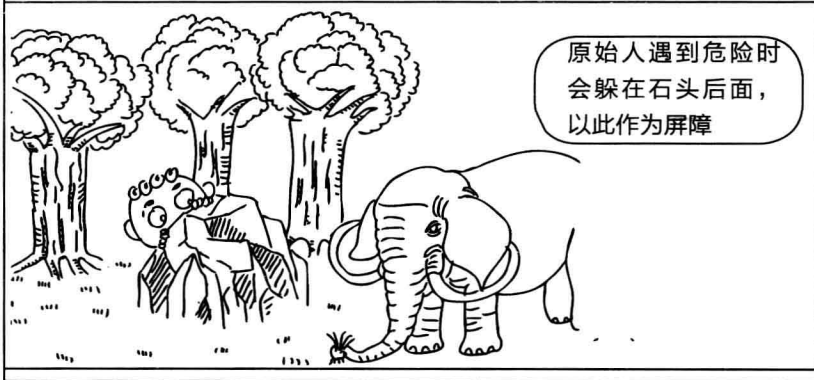


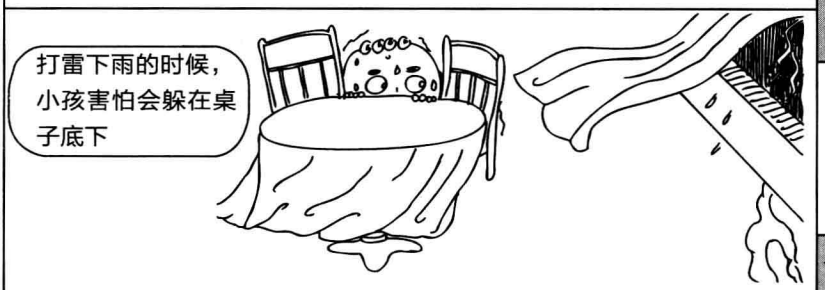
pdf下载网 http://www.i8788.com





3-8 谁在悄悄地拒绝你





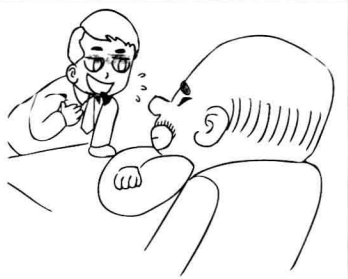
双臂交叉抱于胸前，是在传达一种消极否定或防御的身体信号。这一动作反应的是对方害怕或是防御的心理。

pdf下载网 http://www.i8788.com


害怕训斥

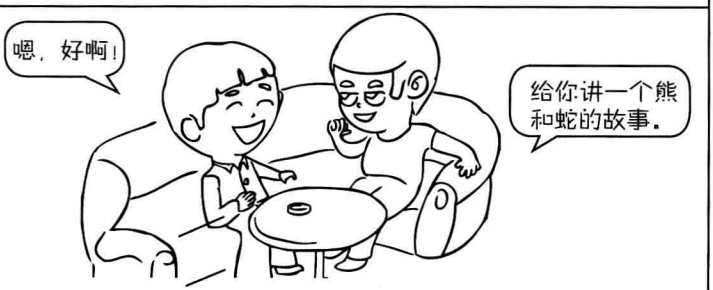

双臂就像屏障一样保护着身体

紧张或遇到压力的时候，人们会下意识地做出交叉双臂抱于胸前的姿势。客户交叉抱肩表明不认同，此时销售人员应该注意这个身体信号。





马甲效应



交叉双臂不仅掩饰了内心的不安和焦虑，还有效地阻止了外来的威胁，加强了心理的安全感。

pdf下载网 http://www.i8788.com



pdf下载网 http://www.i8788.com



如果他的脸上还伴随着双唇紧闭的微笑，或者干脆咬牙切齿，满脸涨红，那么，接下来的口舌之争，或是更激烈的打斗就很有可能在所难免了。

pdf下载网 http://www.i8788.com



如果引起纷争的原因我们还不清楚，那么，当务之急就是用一种较为缓和的方法找出导致对方情绪激动的根本原因，安抚对方情绪，防止事态进一步恶化。

pdf下载网 http://www.i8788.com

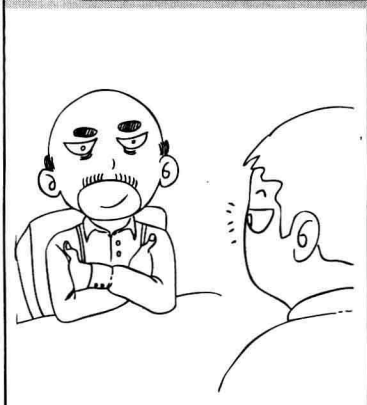
两手紧紧抓住另一只手的上臂，增大了交叉状态的双臂力量，使这一姿势更加牢固有力，从而更加有效地保护人体的胸部。



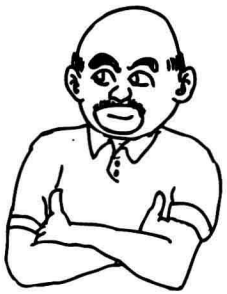
FBI提示

抓握式双臂交叉代表一种紧张拘谨的心理，人们也通过这种方式来安抚和宽慰自己。

pdf下载网 http://www.i8788.com







在会谈结束的时候，如果客户摆出这种姿势，可以大胆地促交，客户一般不会拒绝你



如果是这种姿势，促交就会自找麻烦

如果某人在交叉双臂的同时，露出向上竖立的大拇指，表示此人自我感觉很好，觉得自己很棒，一切尽在掌握中。

pdf下载网 http://www.i8788.com

面对周围环境感到孤独和陌生，呈单臂抱肩的姿势。



FBI提示

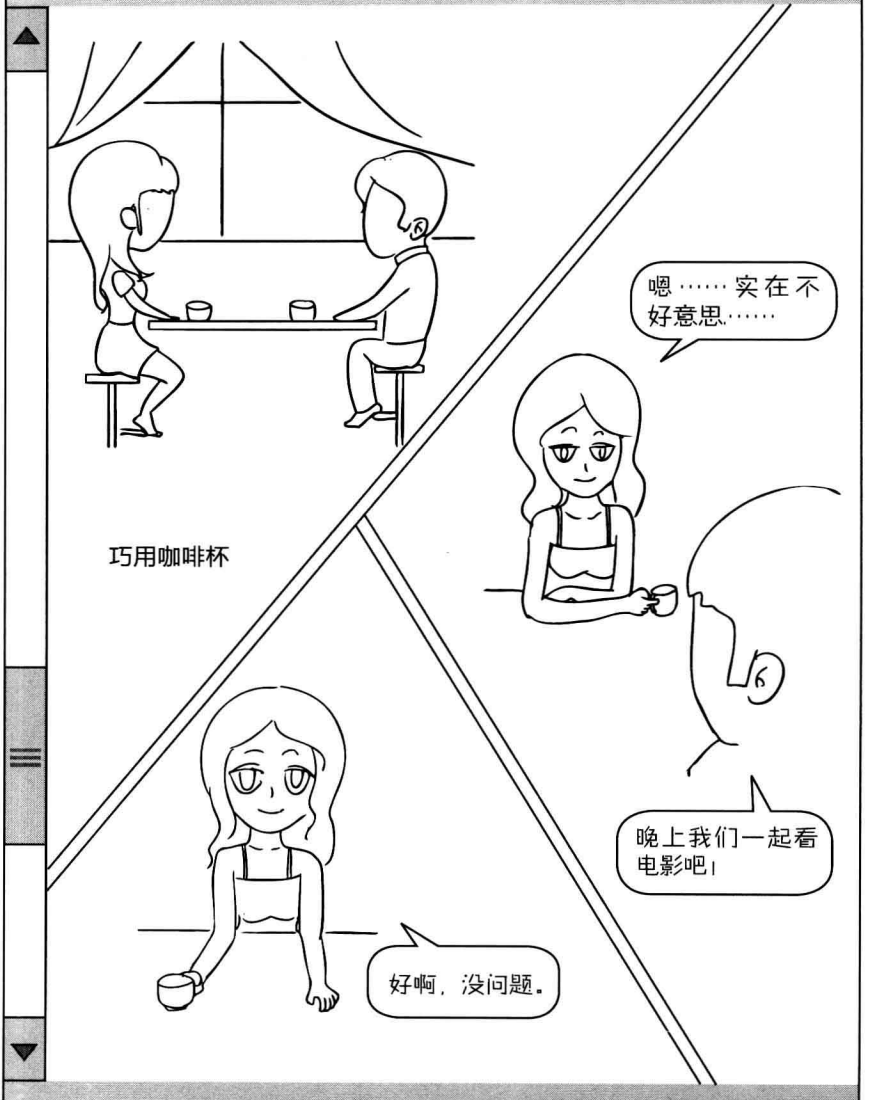
自我安慰行为是区别舒适与不适的主要方法之一。在我们感到不适时，会下意识地安抚自己，舒缓自己紧张的情绪。

pdf下载网 http://www.i8788.com



自我安慰行为能够揭示一个人当前的思想状态，而且它们的准确率高得惊人。因此，在人际交往中一定要特别注意对方的此种身体语言。

pdf下载网 http://www.i8788.com



通过咖啡杯使手臂形成一道屏障，这是在向你说不！而把咖啡杯放在手臂的另一侧却是积极的开放式姿势，表示认同。

pdf下载网 http://www.i8788.com



pdf下载网 http://www.i8788.com



十指交叉紧扣的动作，是感到压力或不自信的表现，是安慰行为的标志，手指力度的增加也在说明内心压力的增加。

pdf下载网 http://www.i8788.com



pdf下载网 http://www.i8788.com



将一只手背在身后，并握住另一只手的腕部或肘部，表明一个人充满了挫败感，希望借此动作保护自己，缓解压力，减轻挫败感。

pdf下载网 http://www.i8788.com



尖塔型手势是体现一种自信的心态，当你发现客户做出尖塔型手势的时候，就意味着他已下定决心，谈判很有可能获得成功。

pdf下载网 http://www.i8788.com

客户摆出尖塔型手势，是向他提出合作的最好时机。



大拇指象征着权势和力量，而与拇指有关的肢体语言也常常带有自持甚高的意味。

pdf下载网 http://www.i8788.com

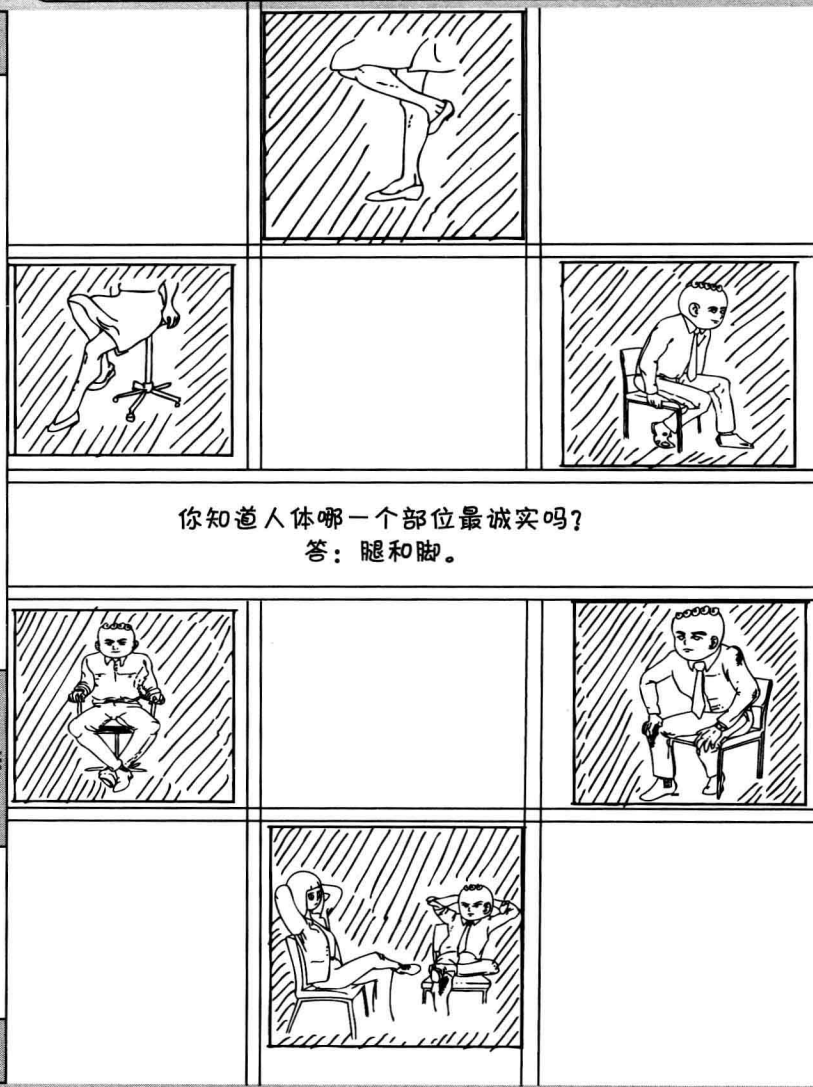
第四篇 腿和脚的“诉说”



光写脚和它的功能，我们就可以写成一本记录各种巧夺天工之作《圣经》。

——达·芬奇

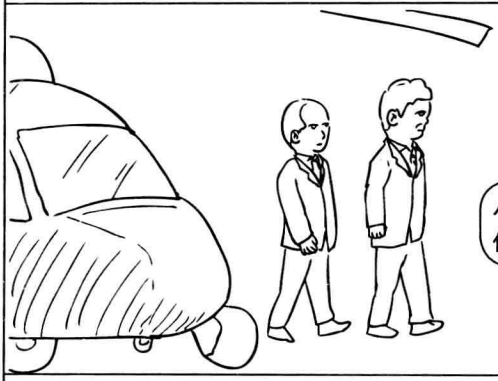
pdf下载网 http://www.i8788.com



著名动物学家及作家德斯蒙德·莫里斯说过，我们的双脚能够准确无误地传递我们的思想，它们的感觉比人体其他任何部位都要诚实。

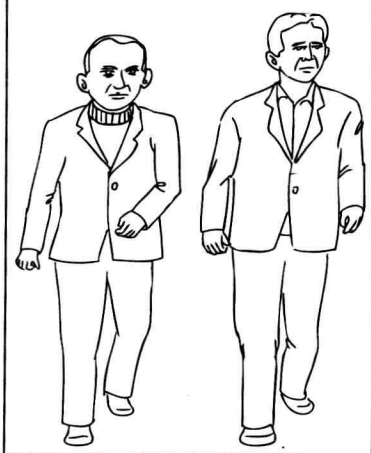
pdf下载网 http://www.i8788.com

4-1　元首密码——普京与布什“齐步走”

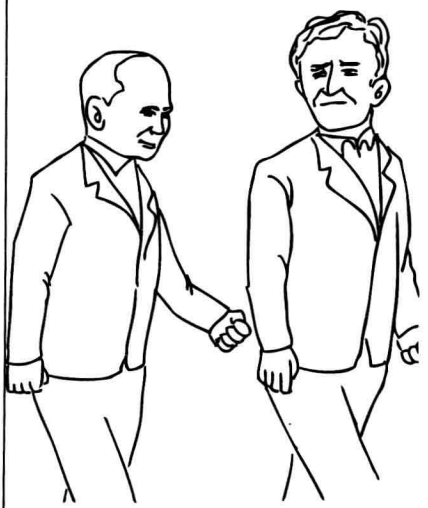


八国会议开始前，普京与布什在全世界的注视下走过来

双方走路很快，像是在进行竞赛。通过走路这个肢体动作，可以看出双方力量的角逐



布什与普京属于两种截然不同的走路风格



FBI提示

走路的姿势非常重要，它们可以反映一个人的情绪或态度。是高兴还是气愤，是轻松还是紧张，是高高在上还是低声下气，这些都可以在走路的姿势中展现出来。

pdf下载网 http://www.i8788.com



普京走路的动作很阳刚、很强势；布什肩部动作很小，属于传统的美国式力量。

pdf下载网 http://www.i8788.com

4-2　人类的生存机制



FBI提示　冻结通常能让你达到近乎隐形的效果，这是所有士兵和反恐特警都必须了解的一种现象。

pdf下载网 http://www.i8788.com





选择二：逃跑离开



停下脚步



后面好像有人。



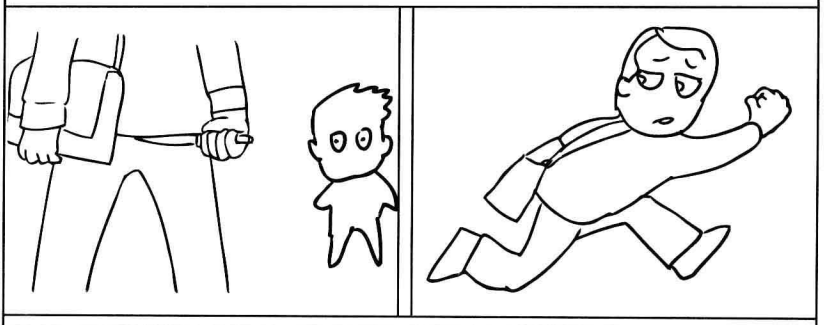
有人跟踪

FBI提示

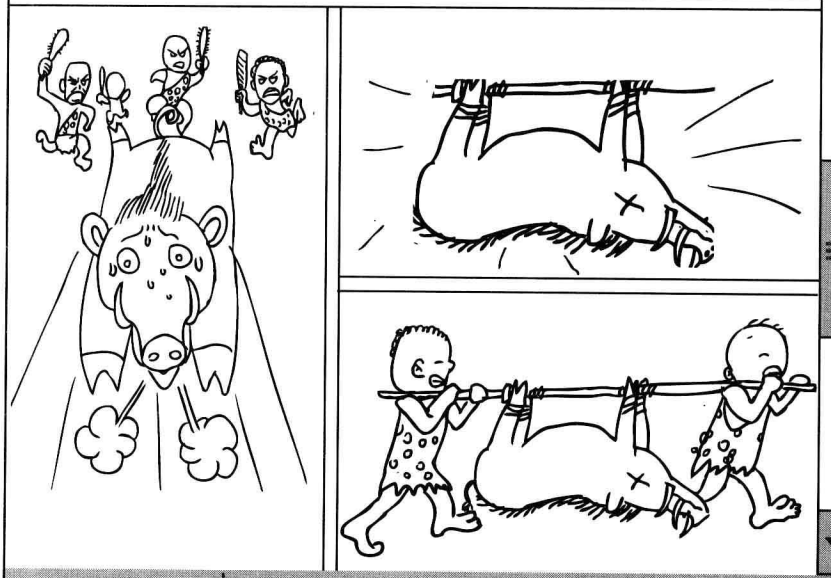
FBI专家乔·纳瓦罗说：“当人遇到危险或不认同的事情时，我们的腿脚会做出反应。先冻结，然后想办法离开；如果没有其他方法，就会进入备战状态。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

选择一：攻击或者自卫；选择二：逃跑。

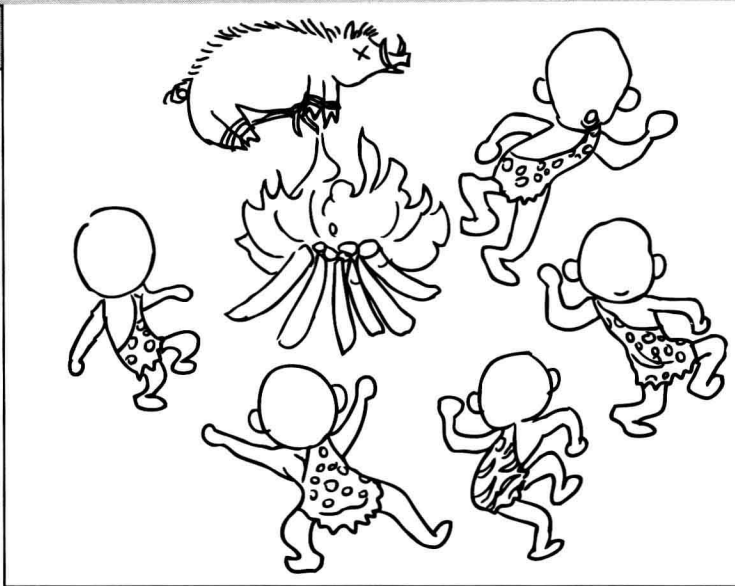


4-3　舞蹈的起源



在遇到紧急情况，或者有危险潜伏的情况时，无需大脑思考，我们的腿和脚就可以下意识地做出反应。

pdf下载网 http://www.i8788.com





我们今天的跳舞和跳跃动作实际上是对几百万年前人们打猎成功后庆祝仪式的一种延伸，其所表达的基本情感是幸福感。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四篇　腿和脚的“诉说”



4-4　脚尖识人心

吃饭



FBI提示

下肢是身体语言的重要组成部分，它传递的是最真实的信息。为了与社会保持和谐一致，我们经常需要强颜欢笑，甚至去欺骗撒谎，但是，我们的腿和脚却从来不用伪装。

pdf下载网 http://www.i8788.com



虽然被按住，脚还是尽力伸向房门一侧，脚的指向暴露了他内心的真实想法——想出去玩。

pdf下载网 http://www.i8788.com



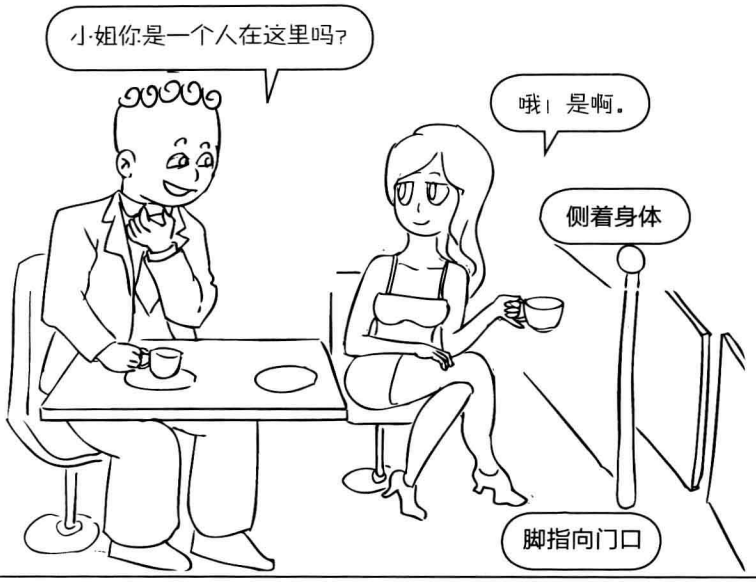
pdf下载网 http://www.i8788.com



在当今流行的闪电约会中，一个害羞的女孩尽管想让自己看起来很放松，但她的双腿仍会不自觉地在桌子下面紧紧地缠在一起。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四篇　腿和脚的“诉说”



从女士的动作来看，这位男士泡妞基本失败了，因为脚的指向下意识透露出这位女士想逃离现场！



在谈话中，如果一个人将脚移开并指向一侧，说明这个人想要离开了，而他要去的地方正是脚的指向。

pdf下载网 http://www.i8788.com

客户谈判



FBI提示 一个人将双脚移开是寻求解脱的信号，说明他想远离自己的位置，这时你要思考是什么原因导致他做出如此反应。

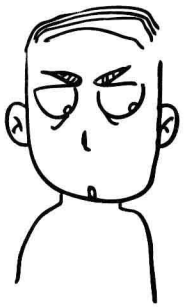
pdf下载网 http://www.i8788.com

4-5 双腿的交叉与岔开

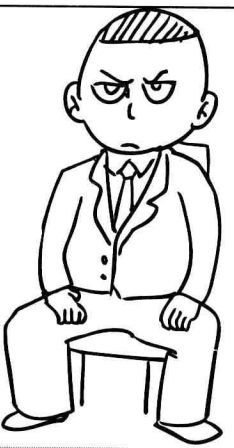


客户洽谈

双腿交叉是感到舒适的表现，也说明此时的交谈处于积极状态。腿从并在一起到岔开，可以判断这个人越来越不高兴了。



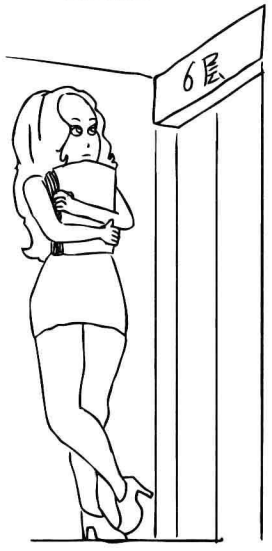
感到压力或烦乱的时候，人会下意识地将腿岔得更宽一些，这是捍卫领地的表现

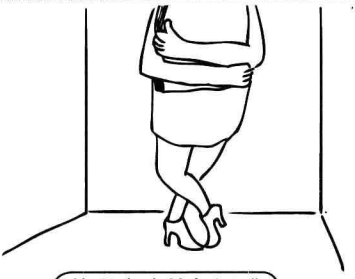


双腿交叉是高度舒适感的体现，这种身体语言可以运用到人际交往中，它会让别人知道，你们之间的关系很好。双腿岔开则正好相反。

pdf下载网 http://www.i8788.com

电梯偶遇



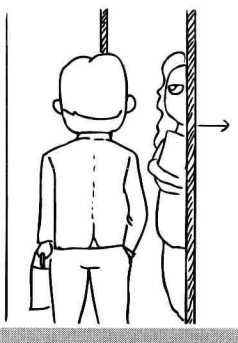


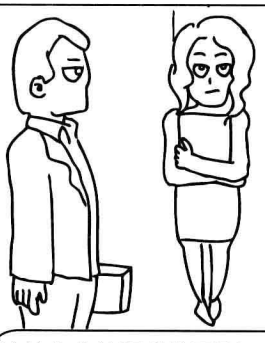
体现高度的舒适感



这个是大脑发出的信号：可能会有危险，赶快把脚牢牢放在地上。

当有陌生人进入的时候





这位女士的腿就放回到正常姿势

当人感到舒适放松时，通常会将双腿交叉；当不喜欢的人突然出现时，就会立刻恢复常态。

pdf下载网 http://www.i8788.com



pdf下载网 http://www.i8788.com

4-6 快乐的双腿



快乐的双腿指的是，人在高兴时，双腿和双脚会一起摆动或颤动。快乐的双腿通常会在听到或看到某些意义重大的事情或事物时出现。

pdf下载网 http://www.i8788.com



pdf下载网 http://www.i8788.com

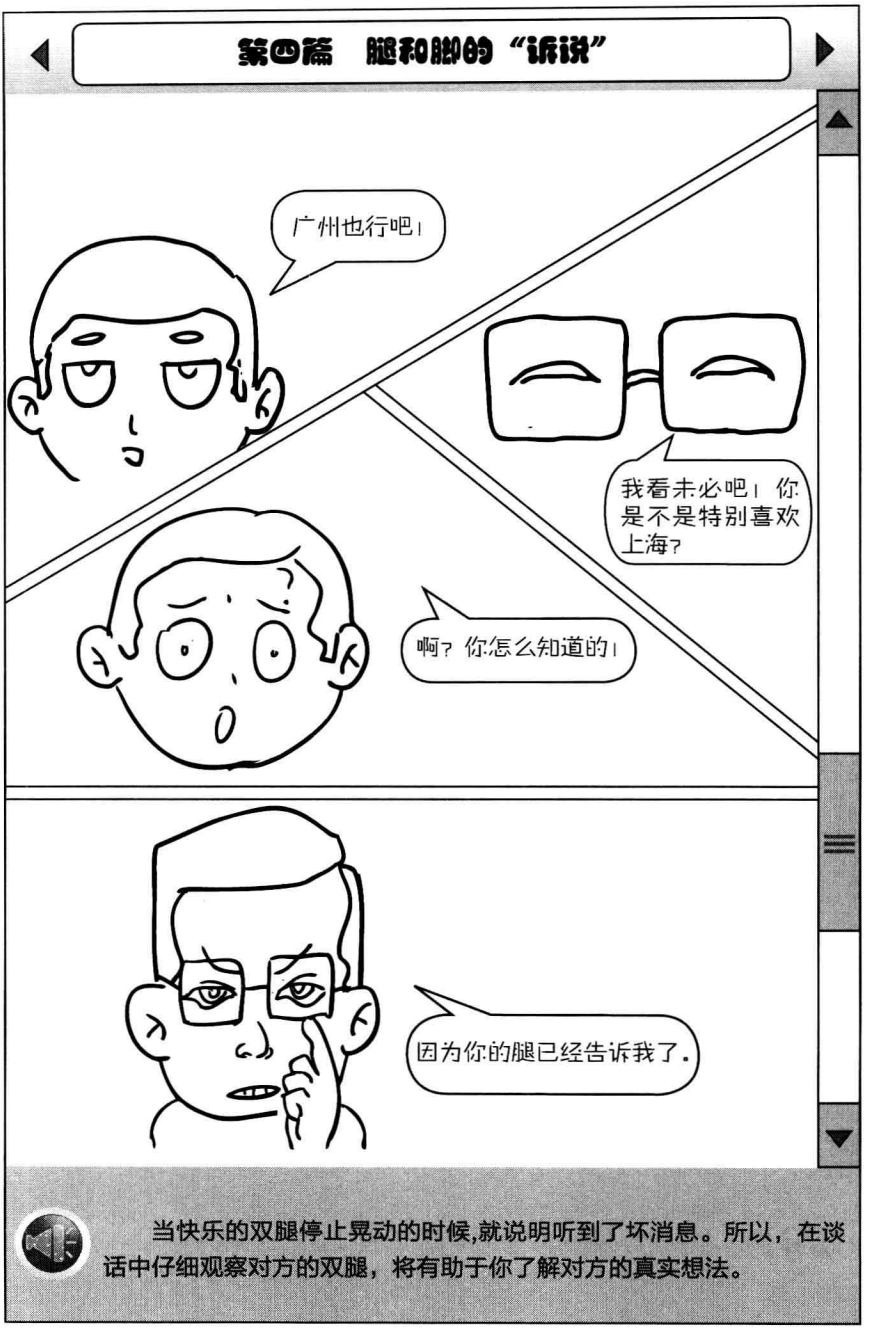
面试



FBI提示

快乐的双腿是一种非常可靠的信号，它表示一个人得到满足，或者有优势从另一个人或周围环境那里赢得有价值的东西。

pdf下载网 http://www.i8788.com



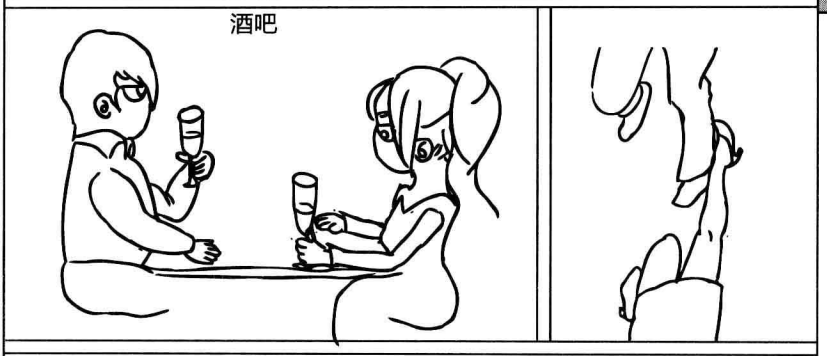
pdf下载网 http://www.i8788.com



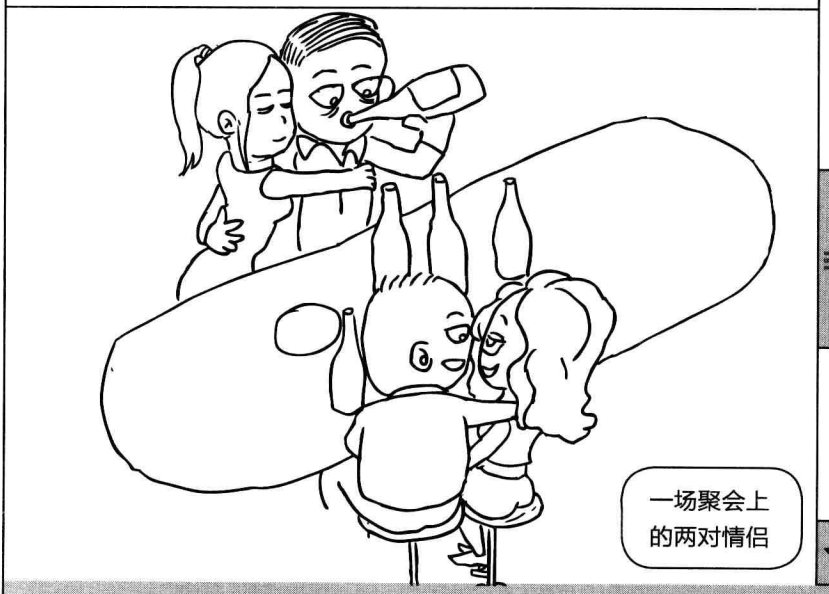
有时候晃腿的意图要在具体环境中考虑！在临近下课时，这些动作会频繁出现，是对课堂时间太长不耐烦和对下课的期待之情。

pdf下载网 http://www.i8788.com

4-7 爱的脚语

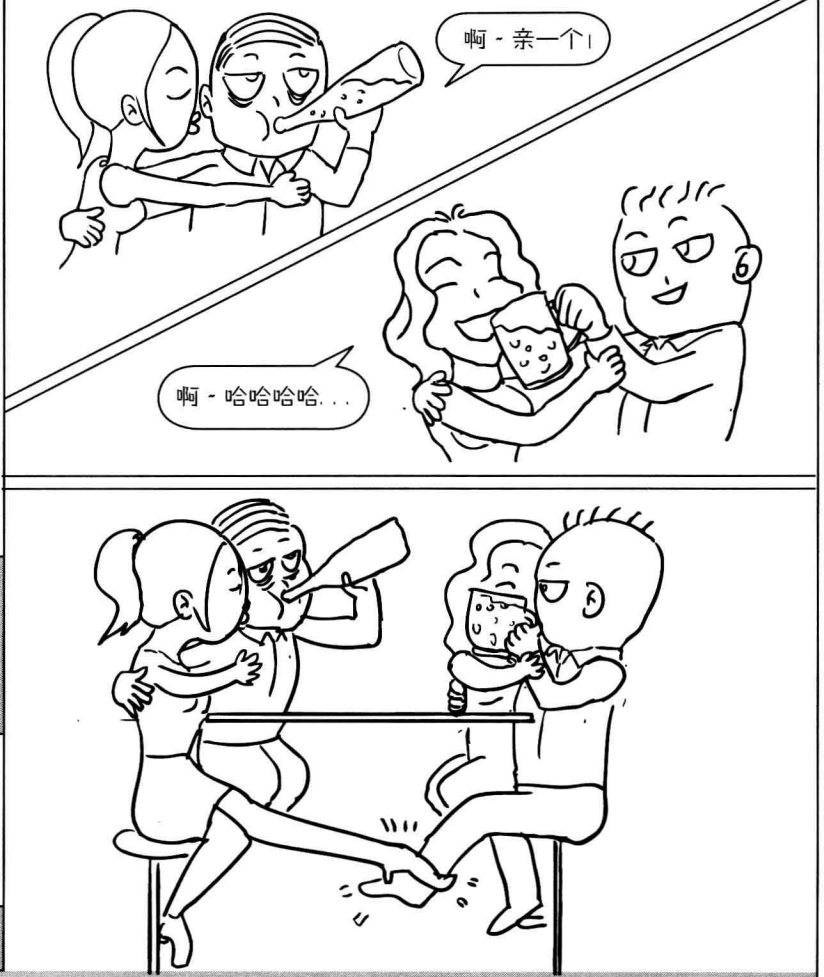


在恋爱中，一个人可以通过微妙的脚部接触、爱抚或摩擦来表达爱意！



在恋爱中，当舒适程度达到较高级别时，一个人也可以通过微妙的脚部接触或爱抚来表达对对方的爱意。

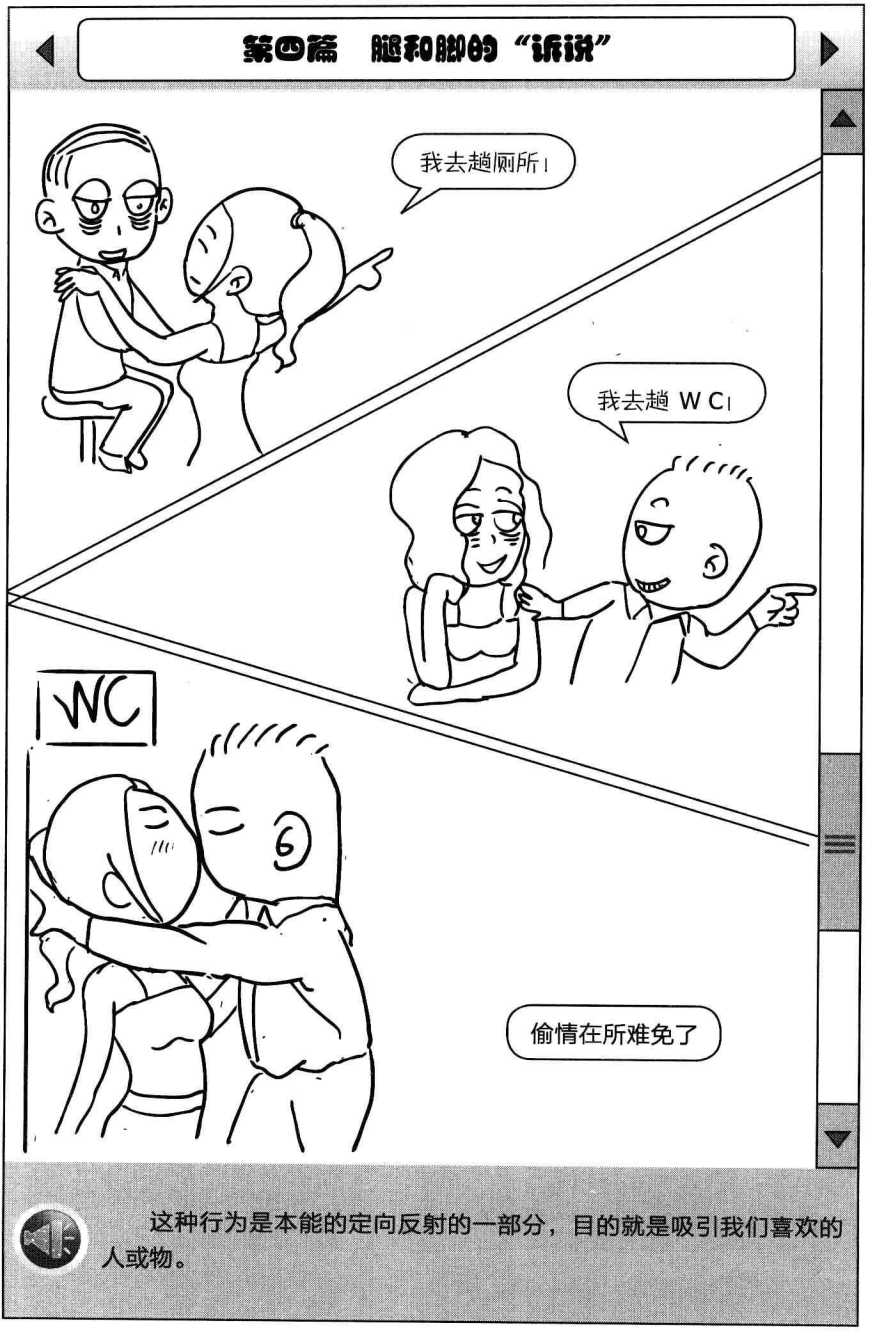
pdf下载网 http://www.i8788.com



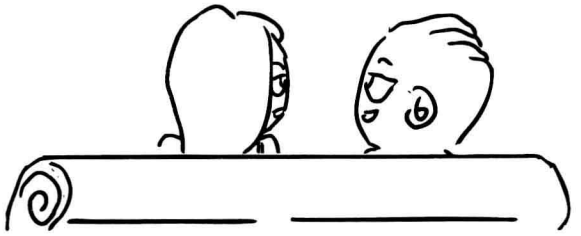
FBI提示

在高度舒适的社交活动中，我们的腿和脚会做出与周围的人相同的动作，即趋同行为。

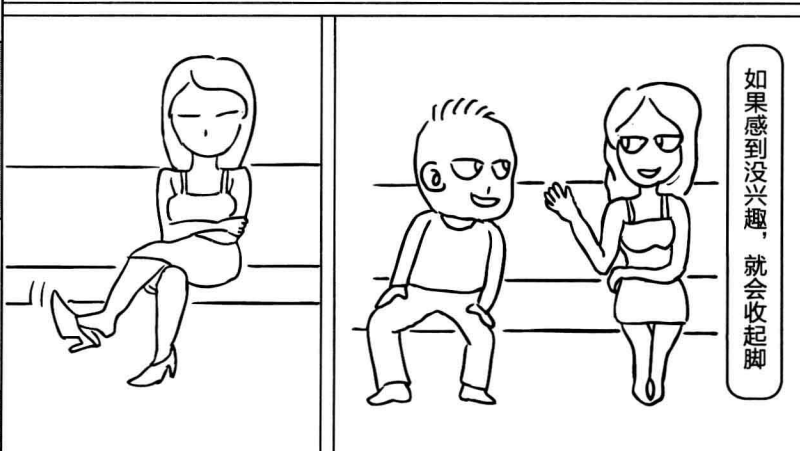
pdf下载网 http://www.i8788.com



pdf下载网 http://www.i8788.com







在恋爱阶段，特别是当坐着的时候，当感到和对方在一起很愉快时，女性常常会拿她们的鞋子作消遣，有时还会用脚趾将鞋子挑起来摇晃。

pdf下载网 http://www.i8788.com

4-8　踢动的双脚



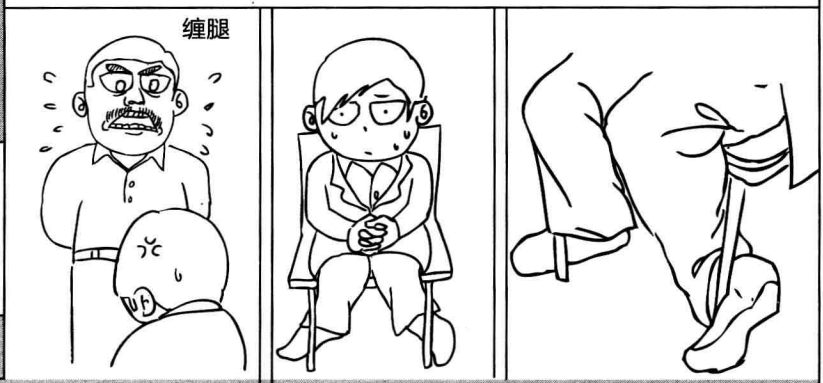
不用听话,只看脚就知道这位美女的内心变化!

pdf下载网 http://www.i8788.com

4-9 紧张的双腿



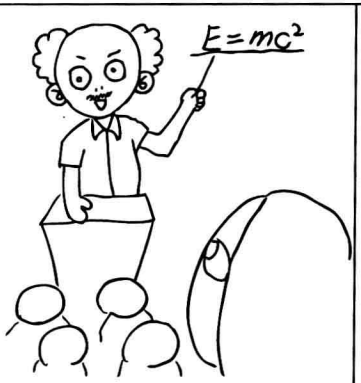
突然将双脚紧锁说明动作的实施者正感到不自在或不安全。



FBI提示 在审讯过程中，嫌疑人常常把脚放在安全的地方，比如椅子腿后面，这是感受到压力的信号。

pdf下载网 http://www.i8788.com

4-10 坐有坐相





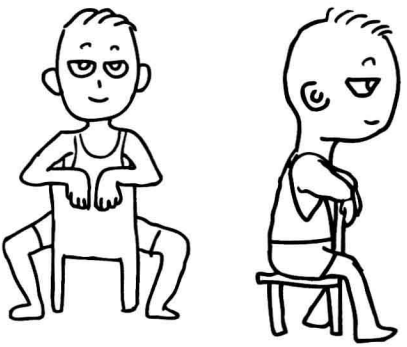
身体向前倾，坐在凳子的前部，表示专注倾听



骑在椅子的背上，表示想获得支配与控制的地位

给对方造成轻松自如的假象，是强势和自信的象征





同时借助椅背来保护自己

当我们对身边发生的某一件事有积极的心理感受时，就会将身体倾向那个给我们带来美好感觉的事物。

pdf下载网 http://www.i8788.com

像被扔过去一样，一屁股重重坐下





潜意识中存在着可以立即站起来的心理

舒适地陷入座位之中





坐在椅子前端是积极的信号



是准备向对方让步、合作、购买、接受意见的表现

当一个人做出舒展身体的动作，尤其是把双腿也完全舒展开时，在大多数情况下，它表示这个人感到非常舒适。

pdf下载网 http://www.i8788.com

4-11　交往技巧——融入会谈圈



在社交场合中，经常会遇到几个人聊得兴起的小圈子，如果其中有你想要发展的重要客户，你会如何融入这个小团体呢？

pdf下载网 http://www.i8788.com





盯住这个人，然后借机和他谈话，此时其他人的注意力就会被吸引过来



在社交场合，每个人的脸上都会戴着微笑的假面具，此时，对方的腿和脚会告诉你他们的真实想法。只要看准时机，替代想要离开的人的位置，这样就可以轻松融入这个小团体。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五篇 会说话的眼睛



人们用眼睛会话时其优点几乎与舌头完全一样，眼睛的语言完全无需借助字典，全世界都能理解这种语言。

——爱默生

pdf下载网 http://www.i8788.com



是含情脉脉



暗送秋波

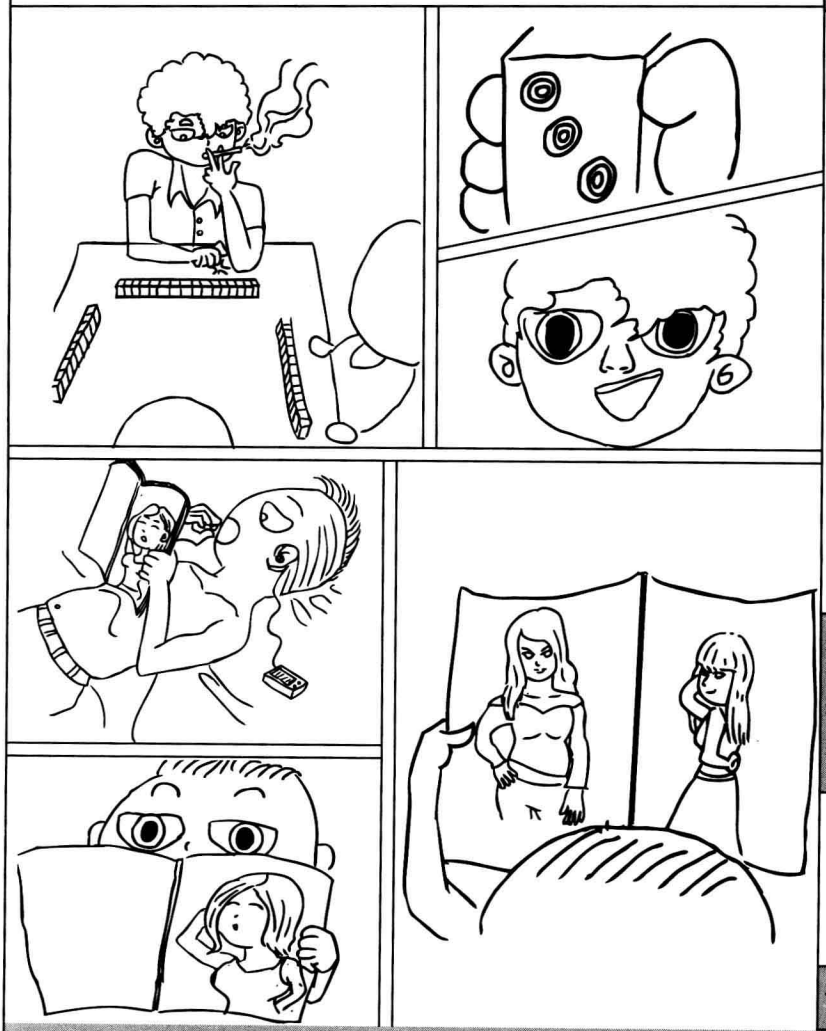


还是楚楚动人

眼睛是人类感官中最重要的器官，大脑中大约有一半的知识和记忆都是通过眼睛获取的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

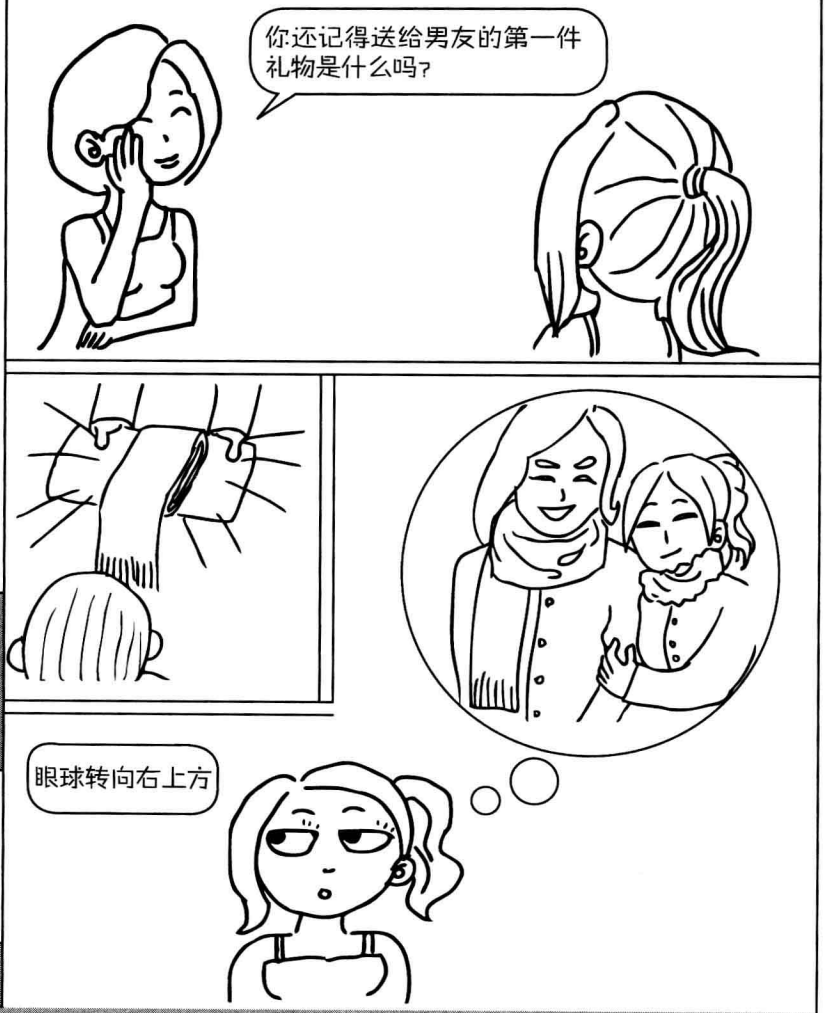
5-1　放大的瞳孔



当人做出吃惊反应时，比如看到自己喜欢的事物，瞳孔便会放大，反之，瞳孔就会收缩。

pdf下载网 http://www.i8788.com

5-2 你的眼球在转



眼球转向右上方，表明在构造视觉图像，回忆记忆中的画面。

pdf下载网 http://www.i8788.com



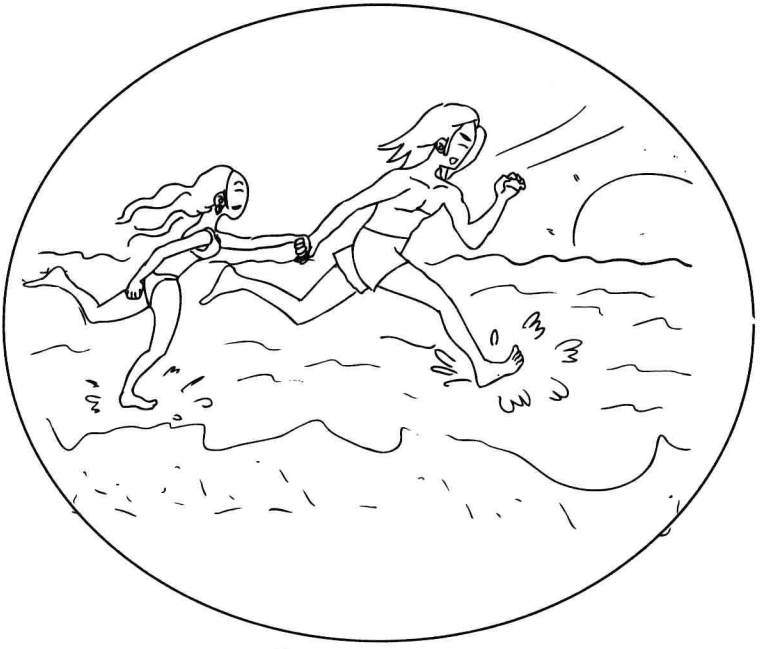
眼球转向左上方，表明在构造想象图像，联想画面。

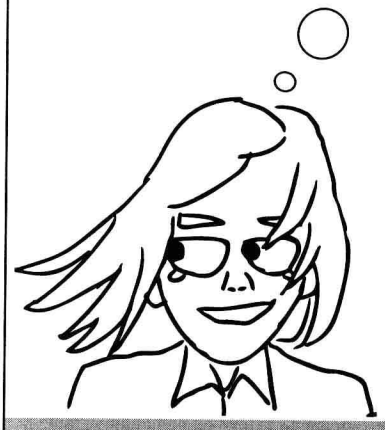
pdf下载网 http://www.i8788.com



眼球水平向左，表明在构造听觉，想像大脑中的声音。

pdf下载网 http://www.i8788.com



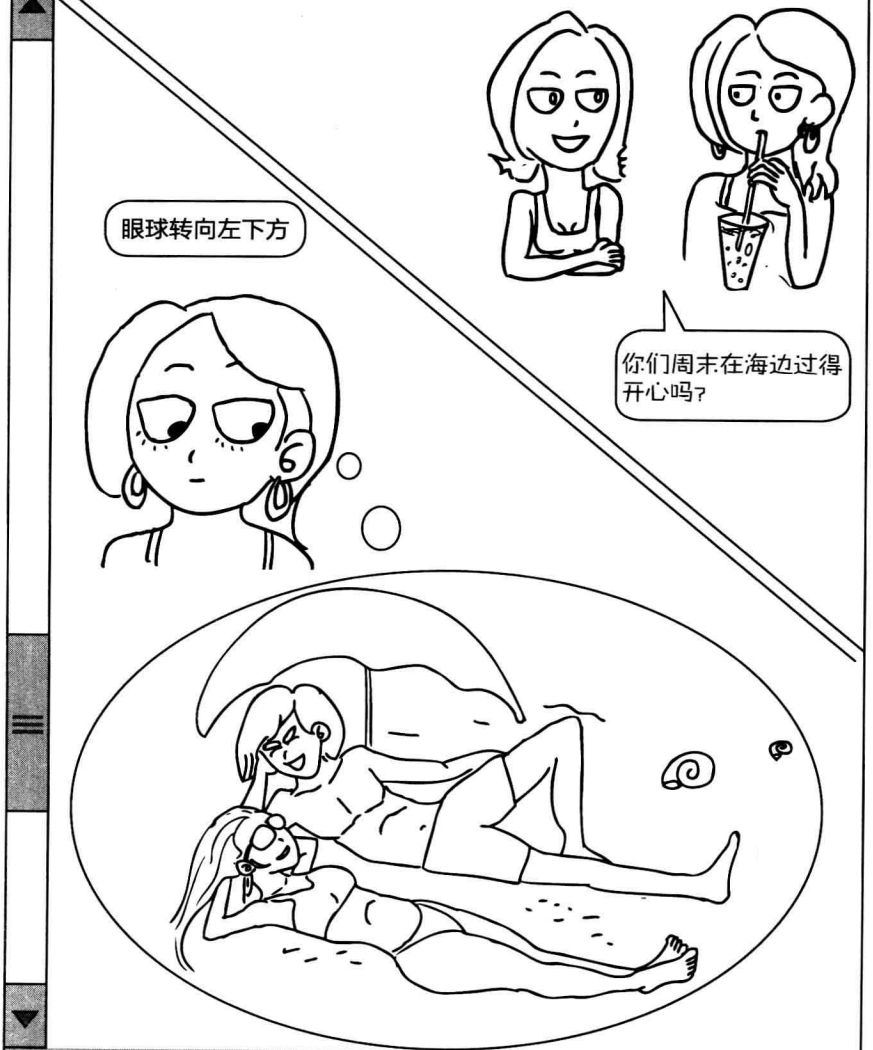


你还能想起在海边踏浪的声音吗？

眼球水平向右

眼球水平向右，表明在构造记忆中的听觉，回忆记忆中的声音。

pdf下载网 http://www.i8788.com



眼球转向左下方，表明在用味觉、触觉、嗅觉构造图像，进行联想。

pdf下载网 http://www.i8788.com

眼球转向右下方，表明在自言自语。



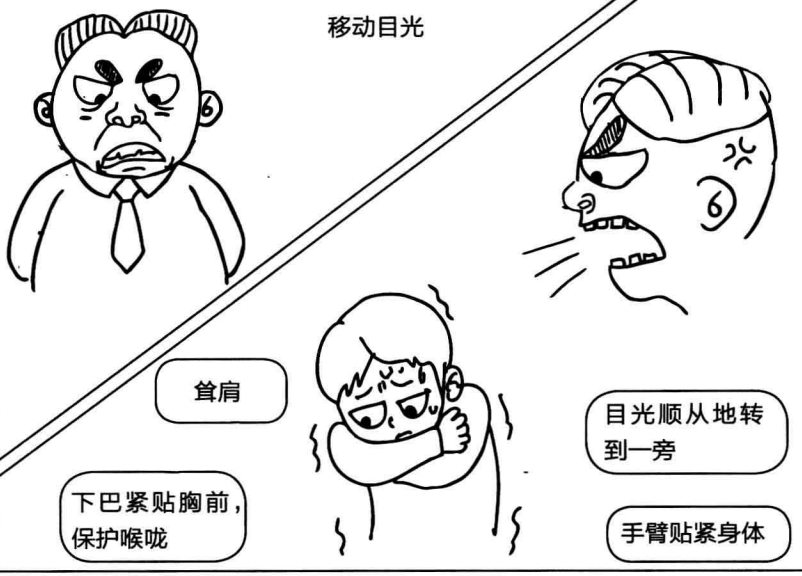
5-3　视线识人

对方可能是年长、地位高或有权威的人，因而谈话时略显紧张。



注视下方表示行为实施者正在进行思想斗争，或者是在表示屈服。

pdf下载网 http://www.i8788.com



遇到潜在危险时，我们尽可能缩紧身体。



我们的眼睛被称为心灵的窗户，所以，通过观察这两扇窗户，一定能够感知一个人的情感或思想。

pdf下载网 http://www.i8788.com



FBI提示

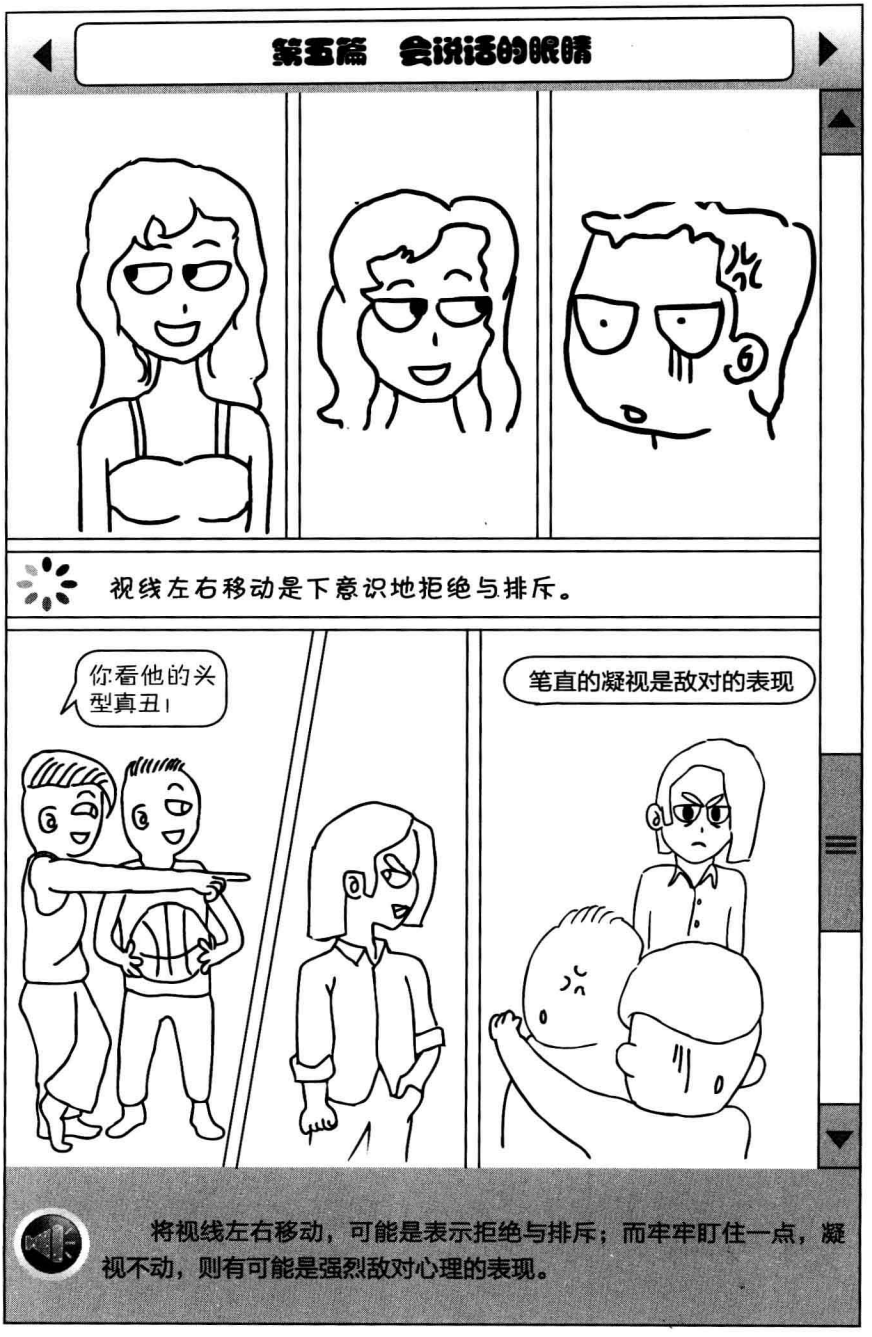
占支配地位的人能够更自由地使用注视动作，而地位较低的人则会主动将视线移开。

pdf下载网 http://www.i8788.com



当人抑郁或心不在焉时，会出现呆滞的眼神，如果你的老板或客户出现了这种眼神，那么此时绝对不是谈话的好时机。

pdf下载网 http://www.i8788.com



pdf下载网 http://www.i8788.com

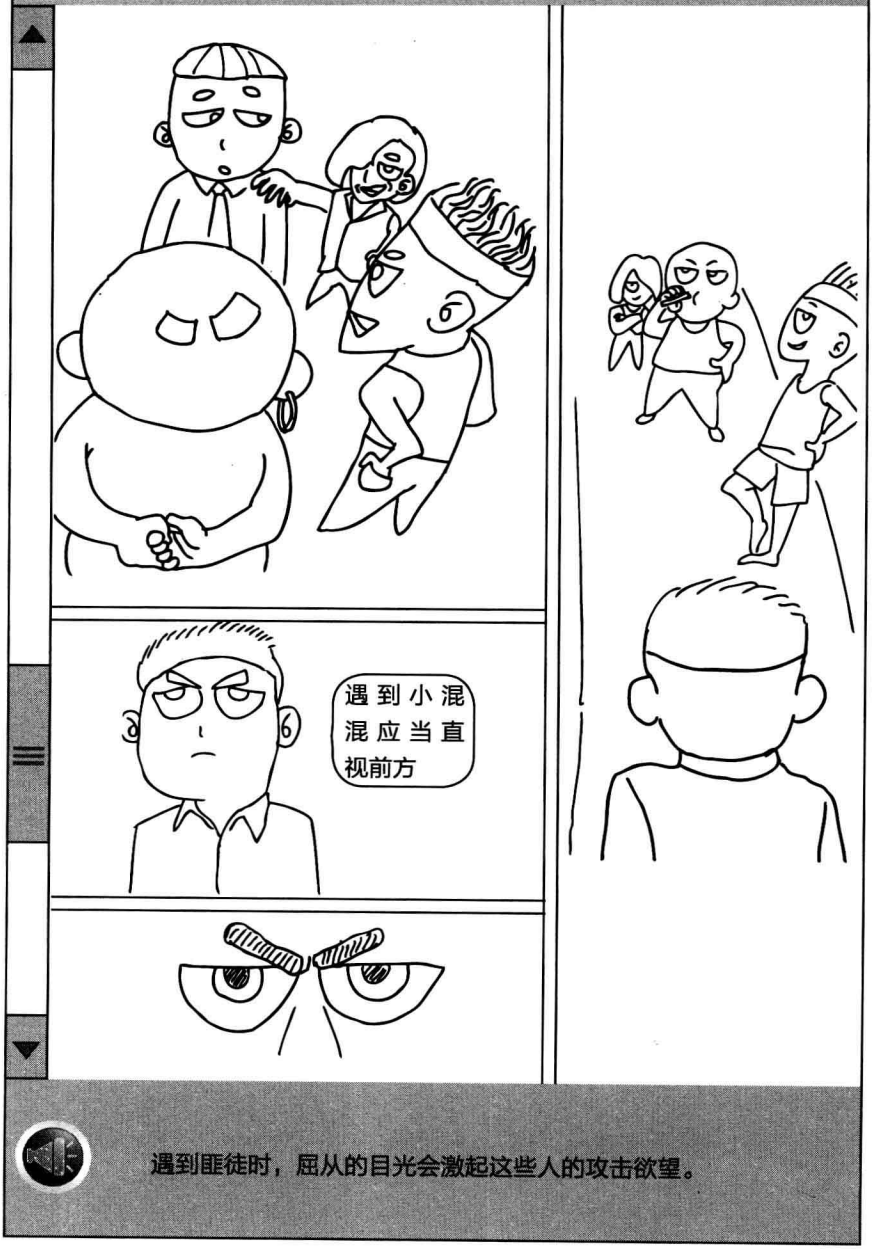


与其他的身体语言一样，对于同样的眼神往往会有不同的解读方式，如何了解它的真实内涵，还要放到具体的大环境中，配合其他身体语言进行解读。

pdf下载网 http://www.i8788.com



pdf下载网 http://www.i8788.com



遇到匪徒时，屈从的目光会激起这些人的攻击欲望。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这样会显示出自我保护的能力，小混混们就不敢轻易袭击你。



坚定的眼神是掌握主动权的信号，而游离的眼神正好相反。

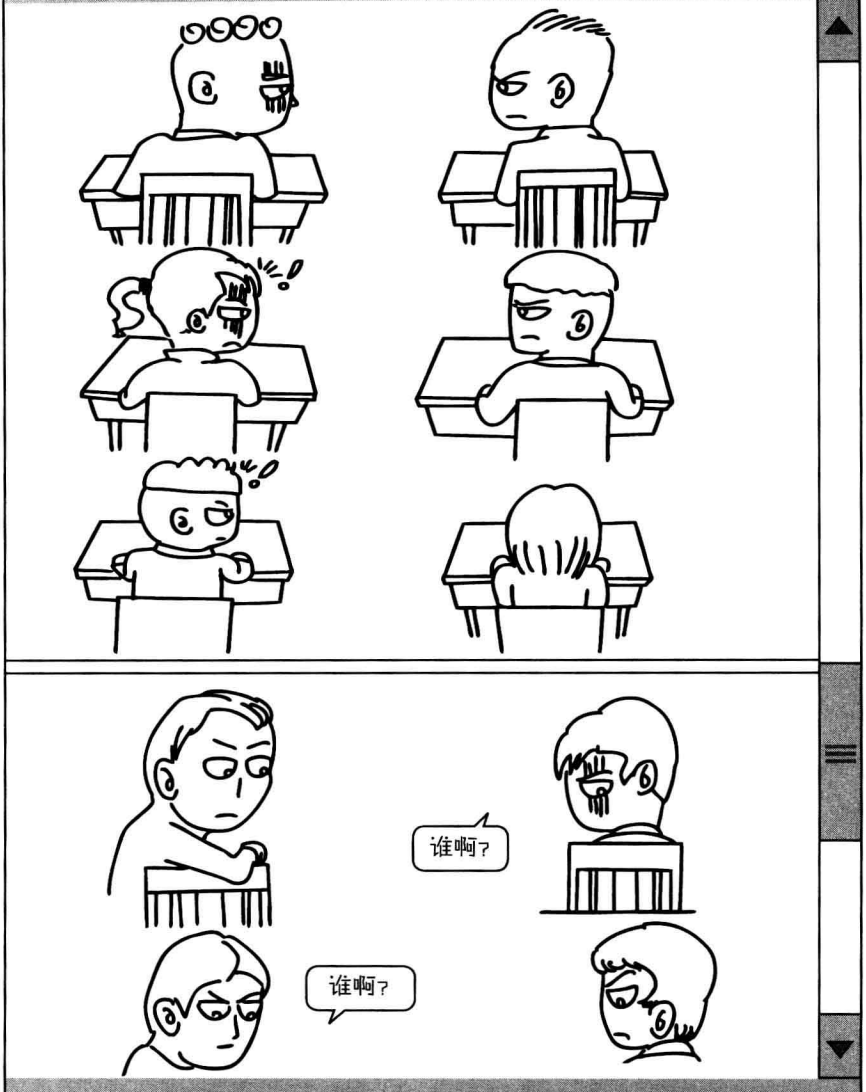
pdf下载网 http://www.i8788.com

5-4 眼神的压力转移



FBI提示 当出现负面信息时，通过转移目光，可以很容易地将压力转移到别人身上，这种行为被称作眼神的压力转移。

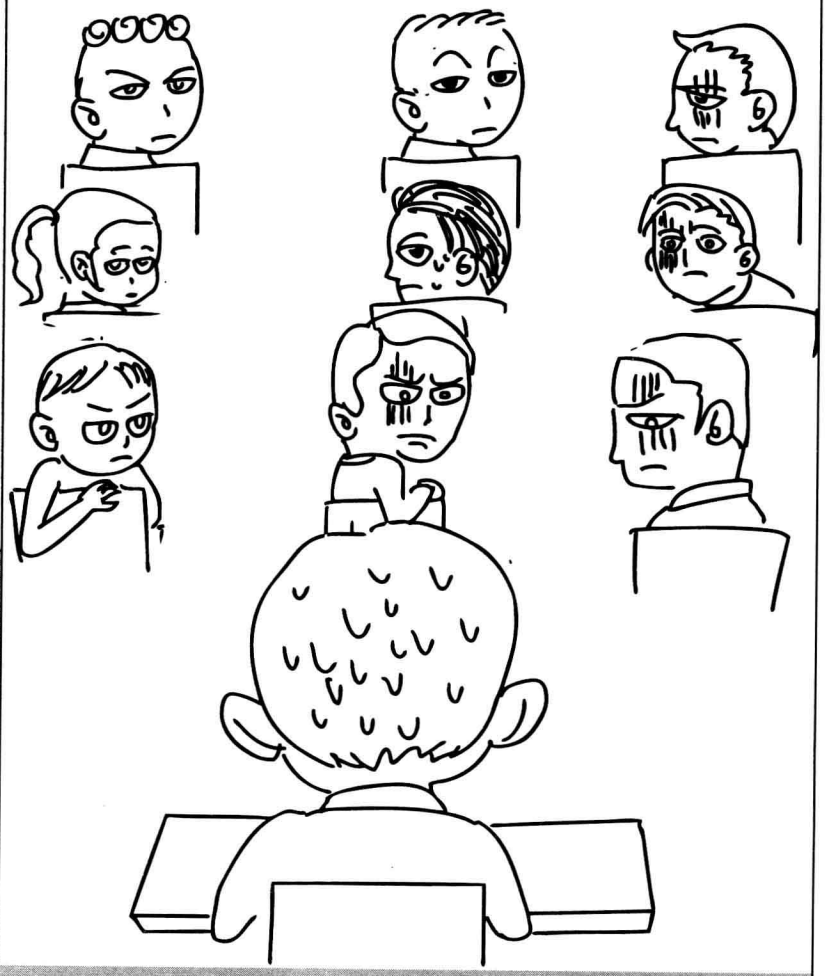
pdf下载网 http://www.i8788.com



“放屁瞅别人”是典型的压力转移行为。放屁的人本身害怕被批评，所以通过注视别人来说明自己没有放屁，从而将压力转移给别人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

没放屁的人怕被冤枉，同样也会通过注视别人的行为来进行减压。



在一个集体环境中，当负面信息扩散开来时，这种个人反应就会成为群体效应，出现大范围的回头现象。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六篇　微表情

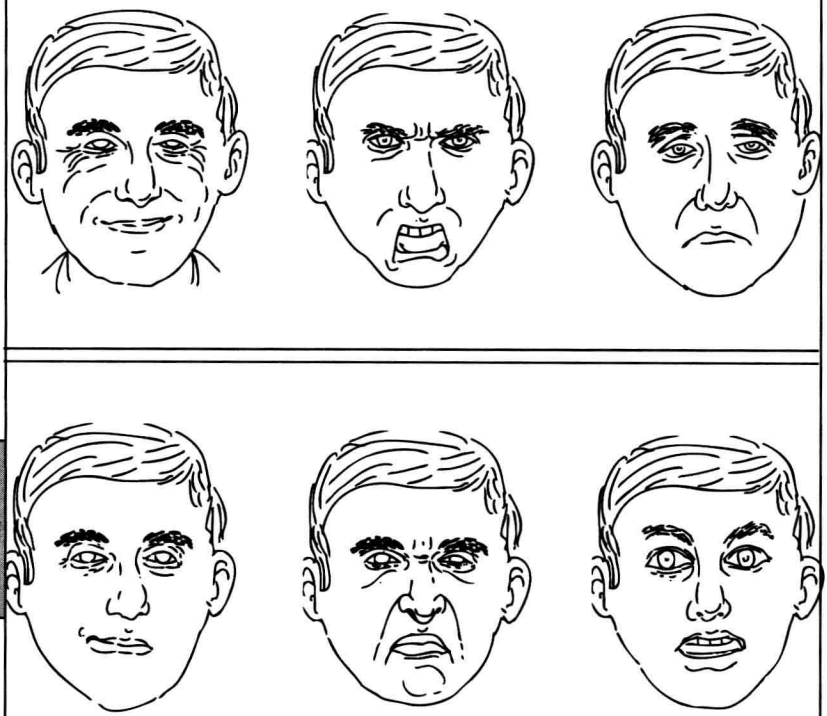


隐藏于这一切之后的，是我们称之为“表情”的某种瞬间。

——埃尔伯特·哈伯德

pdf下载网 http://www.i8788.com

保罗·艾克曼及其同事们研究发现：天生的皮下程序把某种回忆物与某种原始情感相结合，从而产生了共同的面部表情。



美国著名心理学家保罗·艾克曼发现，有七种基本情感是全世界通用的，它们分别是悲伤、蔑视、快乐、厌恶、愤怒、惊讶和恐惧。

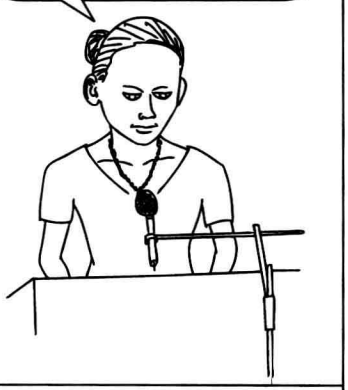
pdf下载网 http://www.i8788.com

6-1 琼斯的悲伤

琼斯被查出服用兴奋剂



请大家理解我的感受，这段时间我对自己的愤怒远远大于难过。



此时她脸上并没有难过的表情，而是充满了惊奇。



眉毛上扬

前额有皱纹穿过

双眼皮抬起

嘴唇略微分离



FBI提示

微表情是一种稍纵即逝、但非常完整、能够暴露人们真实感受的面部表情。它们可能只会持续1/4秒的时间，而且人们很难有意识地去加以观察。

pdf下载网 http://www.i8788.com



真相大白应该是令人高兴的事情，没想到琼斯说完这句话时，马上出现这样的表情。

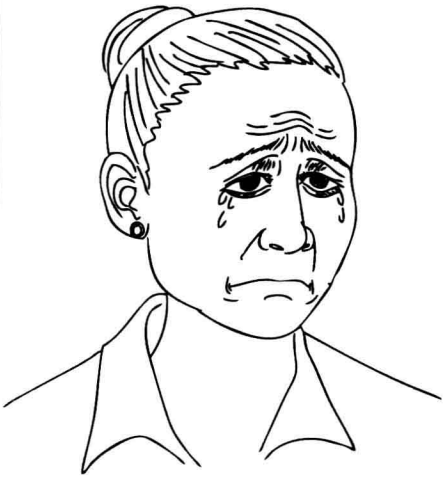


悲伤是持续时间最长的情绪之一，在典型的悲伤情绪之中，你会看到人的脸孔有些难看，下巴向下拉，眼皮低垂，皮肤松弛，所有部位似乎都是软塌塌的。

pdf下载网 http://www.i8788.com



当法庭判定琼斯撒谎时，她流露出这样的表情，并留下眼泪。琼斯在祈求人们的原谅，所以表现出悲伤，这才是真实的情感反应。



内眼睑抬起成倒V字形

下眼皮低垂

下巴下拉

当嘴唇被藏起来时，嘴角会下拉，情绪和自信会跌至谷底，而忧虑、压力和担心等会急速上升。

pdf下载网 http://www.i8788.com

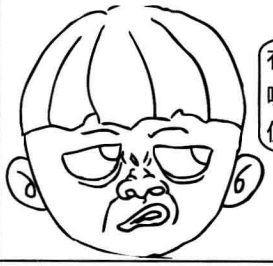
6-2 微表情——蔑视



鼻子上有皱纹



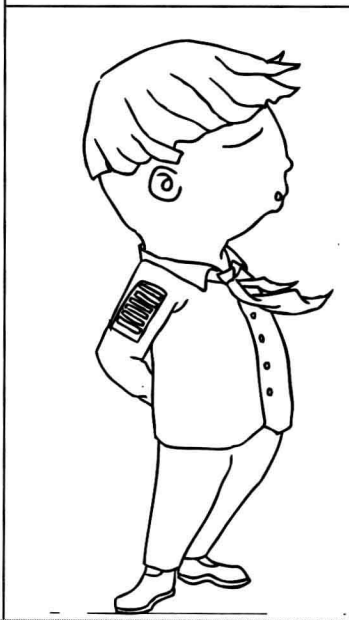
嘴角微微抬起



有时两片嘴唇向前使劲儿





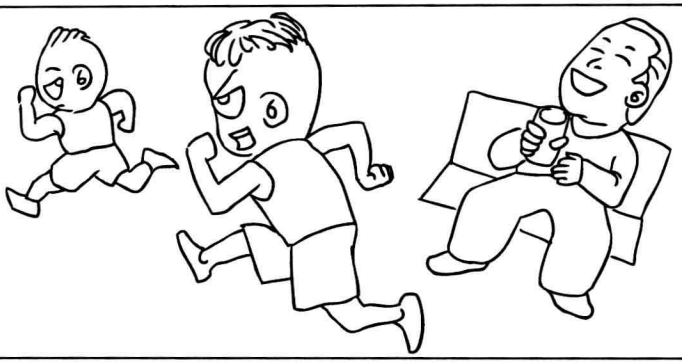


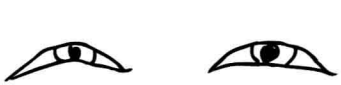


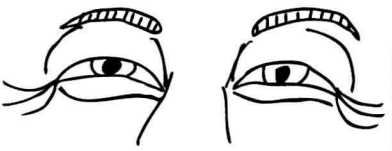
蔑视与厌恶相似，但是似乎不像厌恶那样体现出生理上的嫌恶，只有在人们觉得高人一等，或者不认可别人的行为或做法时才能看到。

pdf下载网 http://www.i8788.com

6-3 微表情——快乐





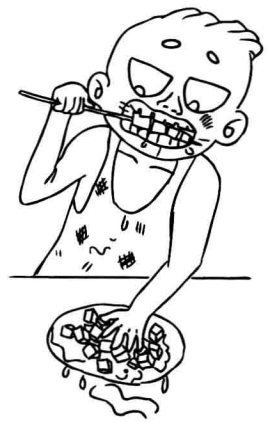


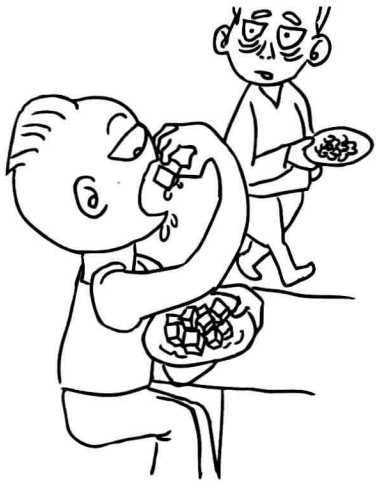


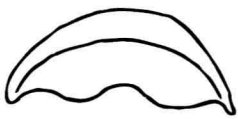
在真诚的微笑中，最明显的面部特征莫过于鼻子两边会拉出一道清晰的折痕，从鼻子外延一直延伸到嘴角。

pdf下载网 http://www.i8788.com

6-4 微表情——厌恶







上嘴唇上翘



两眉之间有褶皱



鼻子上有皱纹



厌恶，感觉恶心要吐的样子



厌恶是一种影响力很大的表情，当我们看到或是感觉到别人的厌恶表情时，自己也会感同身受。

pdf下载网 http://www.i8788.com

6-5 微表情——愤怒









眉毛皱起,向下低垂



上眼皮下垂



鼻孔张开



嘴巴张开成方形嘴唇紧绷，下唇突出



相比在人群中找出一张快乐的脸而言，我们能更快更准地找出一张发怒的脸。

pdf下载网 http://www.i8788.com

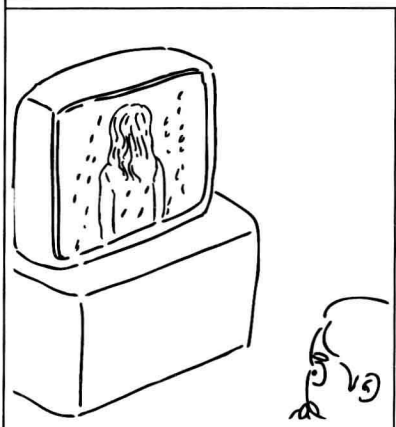
6-6 微表情——惊讶

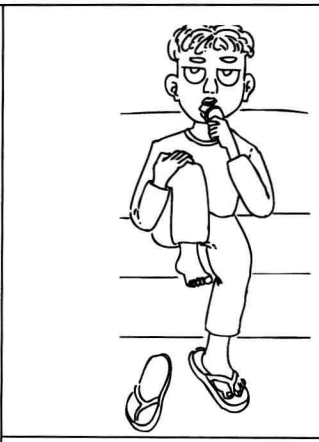


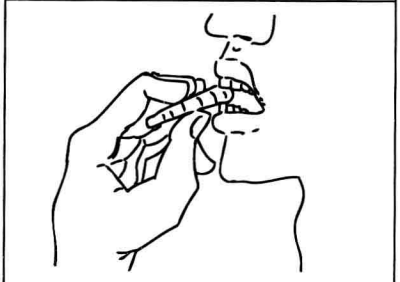
惊讶是持续时间最短的表情，真正的惊讶在转换成其他表情之前只会持续短短数秒，判断吃惊表情的真伪，主要就是看其持续时间的长短。

pdf下载网 http://www.i8788.com

6-7 微表情——恐惧

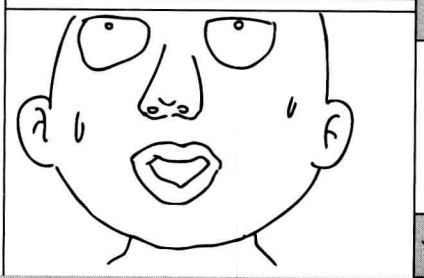








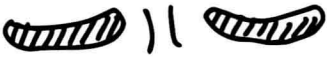




恐惧是我们最熟悉的情感，有可能对我们的身体或情感造成伤害的事物都会引发我们的恐惧。从生物意义来讲，恐惧能使我们做好躲起来或者逃跑的准备。

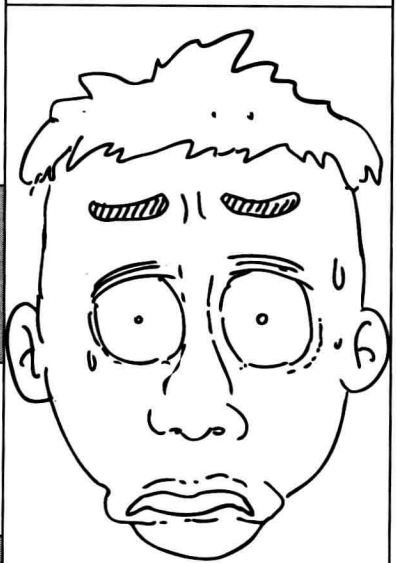
pdf下载网 http://www.i8788.com

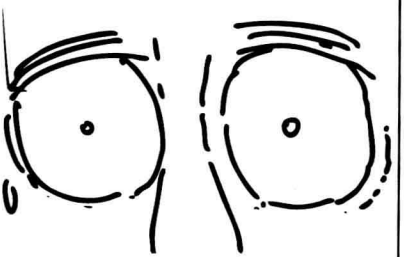




眉毛上扬并聚拢

瞳孔放大，眼球向外鼓





下眼皮抬起



嘴唇分离并下塌

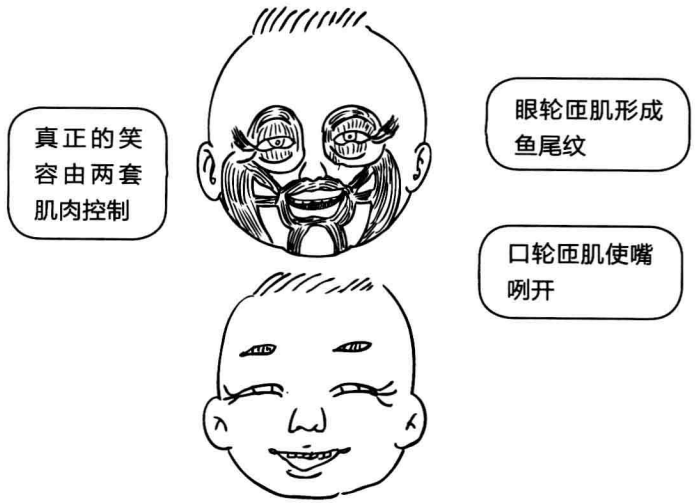
恐惧往往紧随惊讶发生，人在恐惧时眉毛会拉在一起，围绕着中部呈弧形，在紧挨眉毛末端的地方你能看到两条细线。

pdf下载网 http://www.i8788.com

6-8 微表情——微笑



真笑时嘴角会向眼睛的方向上扬，假笑时嘴角会被拉向耳朵的方向。



真正的笑容除了能看到嘴咧开之外，还能看到眼睛边缘的鱼尾纹，而假笑则很少出现鱼尾纹。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

第七篇 谁在撒谎



人们喜爱谎言，不仅因为害怕查明真相的艰难困苦，而且因为他们对谎言本身具有一种自然却腐朽的爱好。

——培根

pdf下载网 http://www.i8788.com







FBI提示

虽然我们生活的社会中充斥着谎言，但幸运的是，这些谎言中的绝大部分都是社交谎言或善意的谎言，这种谎言的目的是保护自己和维持人际关系，而非获得不正当利益。

pdf下载网 http://www.i8788.com

7-1 元首密码——克林顿的谎言

克林顿向陪审团陈述“拉链门事件”

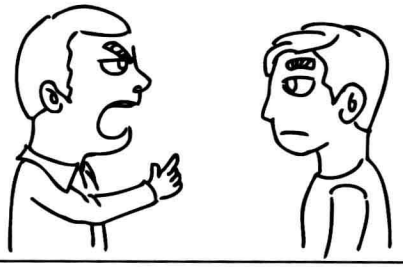


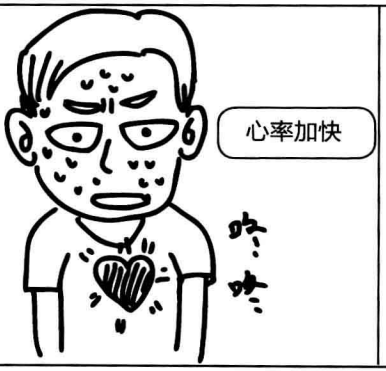
美国神经学家阿兰·赫希和精神病学者查尔斯·沃尔夫研究发现：克林顿说真话时很少触摸自己的鼻子，因此在这次听证会中克林顿明显在撒谎。

pdf下载网 http://www.i8788.com

7-2 识别谎言——寻找压力

撒谎的人会因为压力，显示出紧张和苦恼的迹象，因为撒谎者要不断地圆谎。







当人看到或听到不喜欢的人和事物时，或是被迫隐瞒某些信息时，就会出现不舒服的心理迹象。



FBI提示

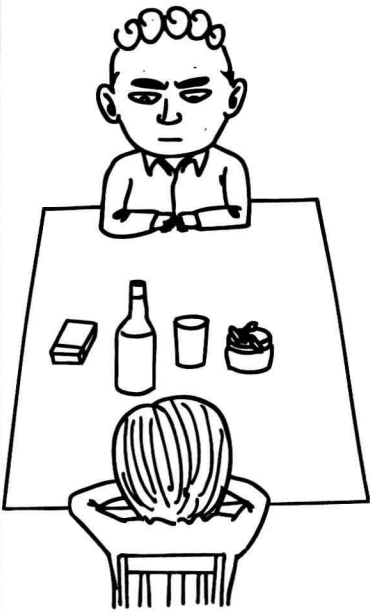
当人说谎时，会本能地感到不舒服，因为说谎会使人类的大脑产生“犯罪意识”。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第七篇　谁在撒谎



两个人一起相向而坐，其中一人会摆弄桌上的物品并将其放到桌子中间。



例如会把水杯、酒瓶、烟灰缸或香烟摆成一条直线，放在自己前面。



制造障碍物：经常会用肩膀、胳膊或是无生命的物体，人为地制造障碍，用来保护和隐藏自己，这是一种解压的表现。

pdf下载网 http://www.i8788.com



有时候，我们会无意识地打手势，以肢体语言道出心声，就像无意中说出心里话一样。正是这种手势的无意识，所以能反映出说话人的真情实感。

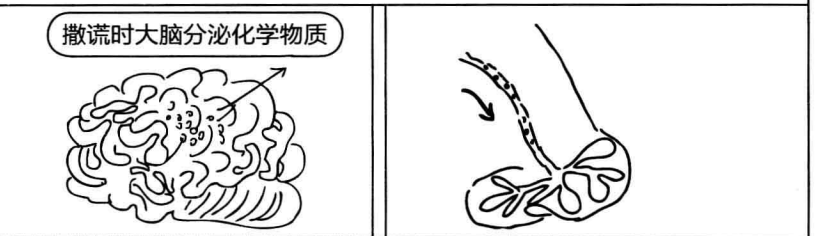
pdf下载网 http://www.i8788.com



pdf下载网 http://www.i8788.com







FBI提示

当人们说谎时，朝向脸部的手势就会增加，其中最常见的姿势就是挠鼻子、摸耳垂、捂嘴巴和扶眼镜框。与人交往时，一定要注意这几种可疑的手势。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第七篇　谁在撒谎

化学物质使鼻腔中的毛细血管膨胀并且压迫旁边的神经，使人鼻子发痒！所以撒谎时人会摸鼻子。



但是，这些手势的含义还要视具体情况而定。比如，在寒冷的天气中，挠鼻子就可能是正常的生理反应，而不是说谎的标志。

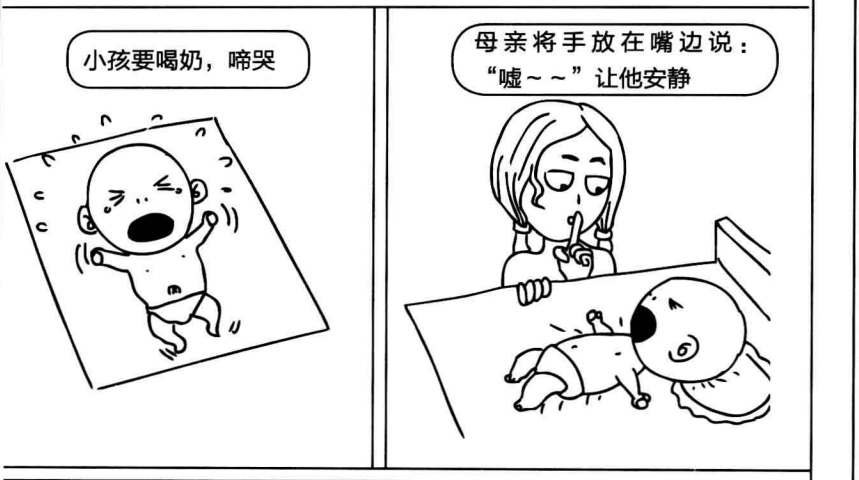
pdf下载网 http://www.i8788.com



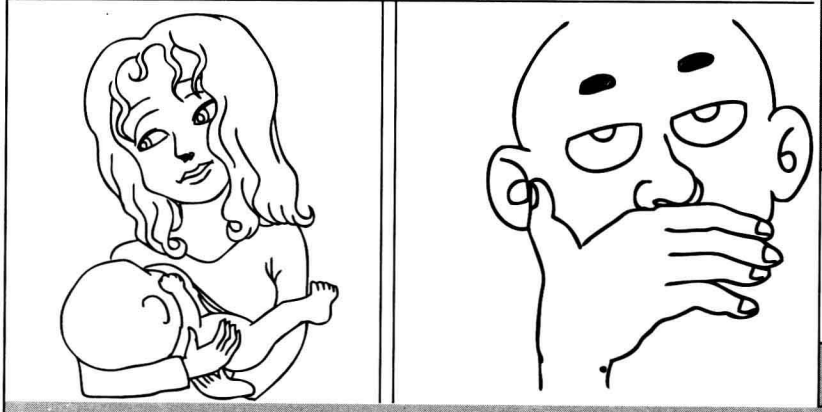
人在说谎时，经常会不由自主地捂住嘴巴，仿佛要把谎言堵住，或者对自己的谎言感到羞愧一样。

pdf下载网 http://www.i8788.com

嘴巴是一个工具，小孩用嘴巴接触乳头，不仅是为了喝奶，也是为了从母亲身上获得安全感。



当人撒谎时，通过触摸嘴巴来缓解撒谎带来的压力！这种行为是后天学习的结果。



捂嘴的动作源于人的本能，是缺乏安全感或紧张的标志，人在说谎时，由于害怕被识破，因此会本能地感到紧张。

pdf下载网 http://www.i8788.com



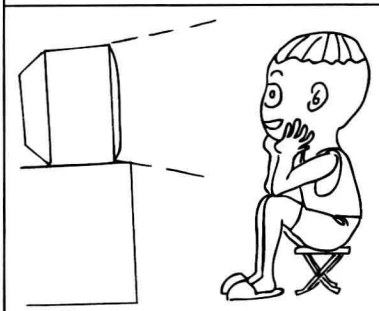
FBI提示

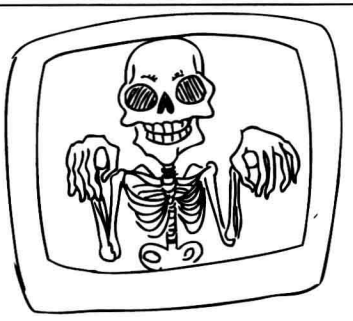
说谎的人经常会做出一些表示慎重的动作，如用手指触摸下巴，摸脸颊等，看似是在思考自己所说的话，其实是在衡量对方对于自己谎言的接受程度。

pdf下载网 http://www.i8788.com

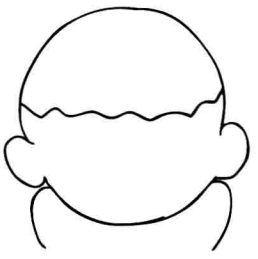
第七篇　谁在撒谎

当我们因为看到某事物而感到压力时，会用手挡住自己的眼睛，不去看他们。

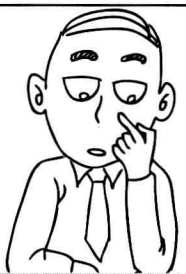








同样当我们撒谎时，会感到压力，不敢面对对方，此时会用手挡住眼睛，或是象征性地用手触摸眼角或者下眼皮。



视线遮挡是消极的反应，如果在谈话中看到这类举动，就意味着对方可能对谈话的内容产生了不适。

pdf下载网 http://www.i8788.com

7-3 识别谎言——心口不一



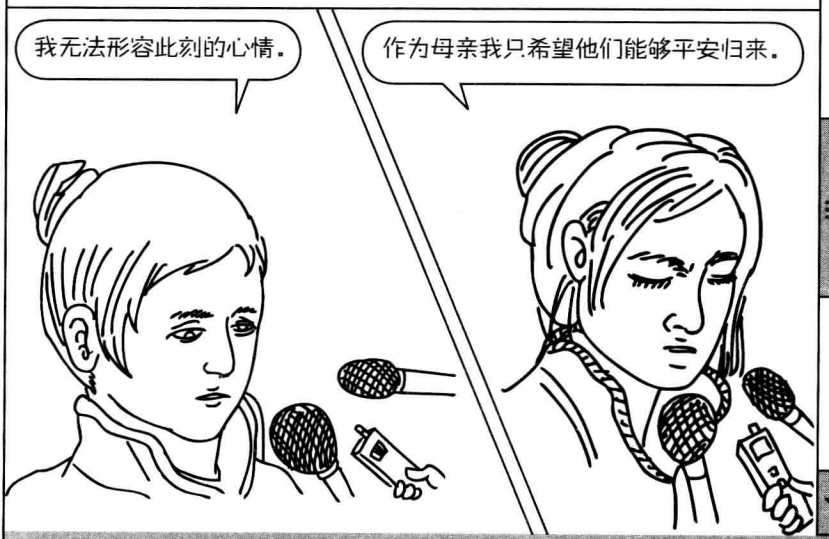
我们的身体并不能够总受大脑的控制，有时下意识的行为恰恰是真实想法的反应。

pdf下载网 http://www.i8788.com

案七篇　谁在撒谎

1994年末，苏珊·史密斯声称自己的两个儿子被绑架，因此成为媒体的焦点。

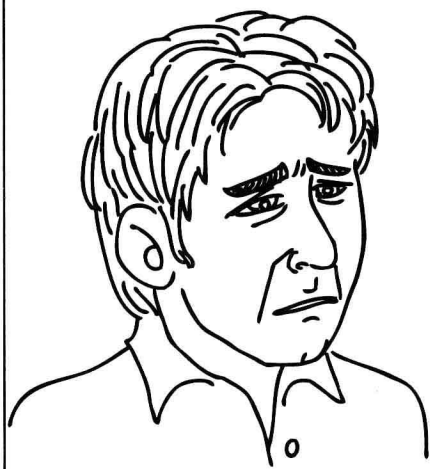




仔细研究苏珊的面部表情，就会发现她并没有哭，也没有感到压力和悲伤。

pdf下载网 http://www.i8788.com

但是她的丈夫却表现出明显的悲伤和痛苦。面对这样的事件，在说话中流露出悲伤才是自然而真实的。





事实证明,苏珊伪造了儿子的失踪，只是为了获得更多的关注，满足自己畸形的虚荣心。

FBI提示

虽然我们能控制自己的语言，但是内心的表达和流露却是无法控制的，因此伪装是可以找到痕迹的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

7-4 撒谎的推销员



人在交谈时的手部动作是一种强调行为，它是用来强调我们内心深处的感觉和情绪，以便让对方知道我们的感觉有多么强烈。

pdf下载网 http://www.i8788.com



但同时，强调行为也是一种真诚的行为，当说谎的人试图编造某个答案时，他们的强调行为看起来会很不自然或不合拍，很少有恰如其分的时候。

pdf下载网 http://www.i8788.com









FBI提示 撒谎时由于担心谎言被识破，所以会下意识地感到压力，心理调节机制会自动生成自我安慰行为来缓解压力。

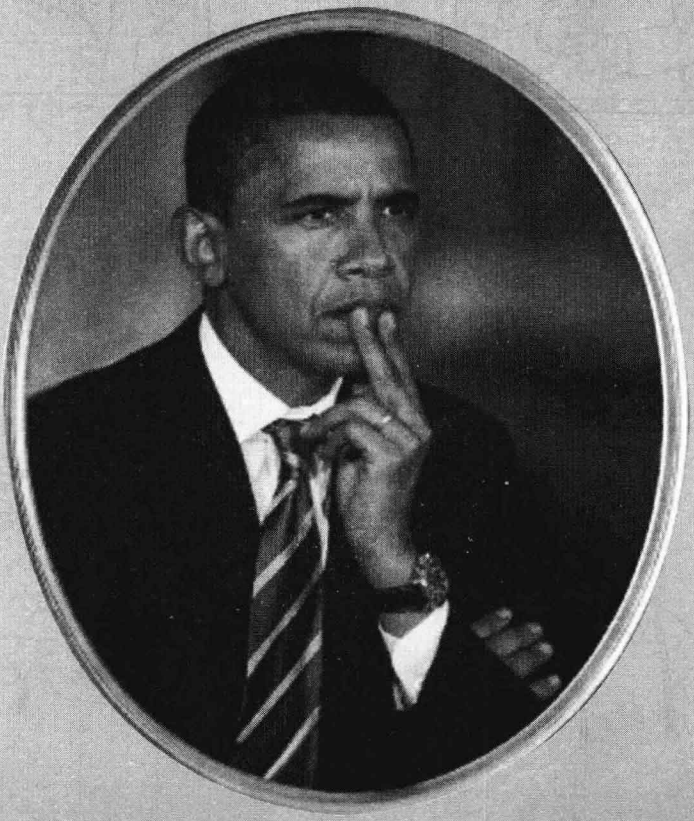
pdf下载网 http://www.i8788.com



最后上网一查才知道，那个产品的促销信息根本不存在，销售人员是在撒谎，其实在整个对话中，他的身体语言说明了一切 。

pdf下载网 http://www.i8788.com

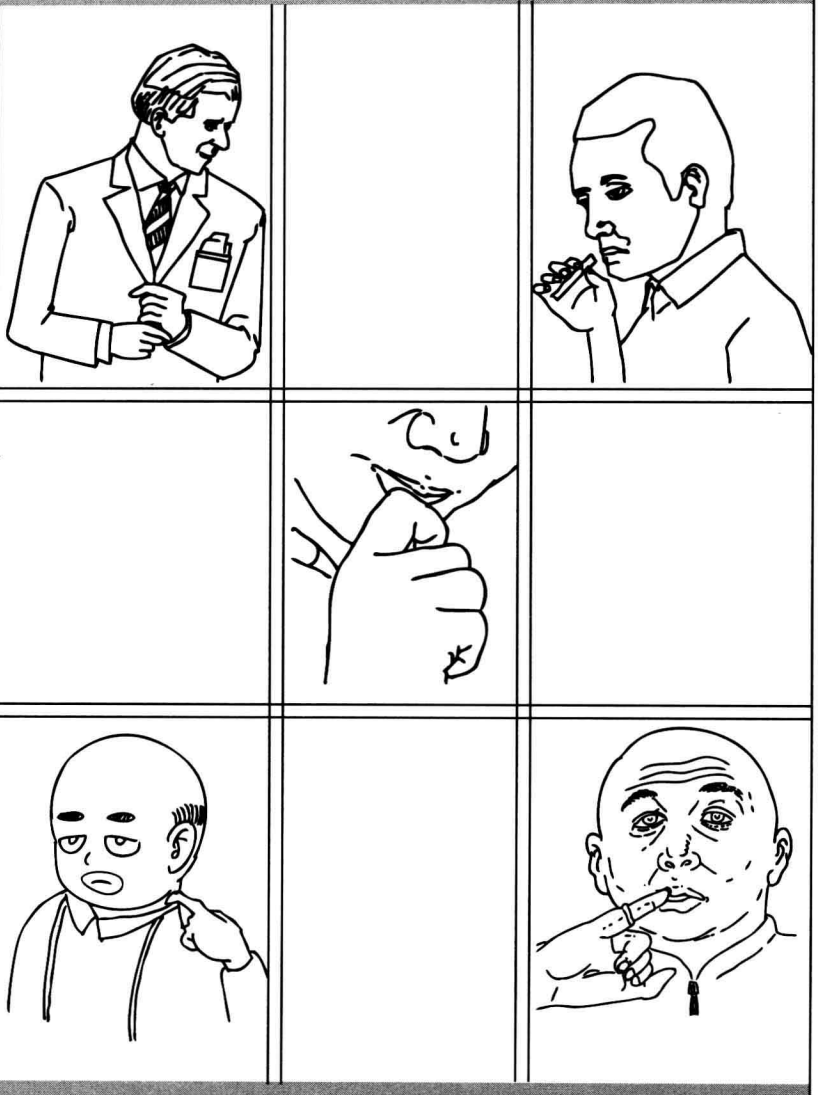
第八篇 你看到压力了吗



你看到了，但是你没有注意观察

——《福尔摩斯》

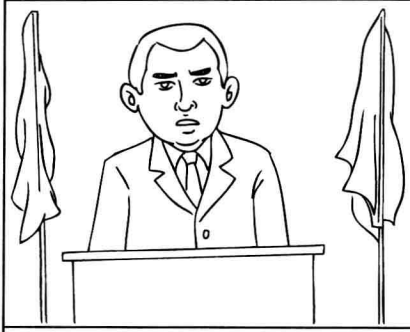
pdf下载网 http://www.i8788.com



身体安慰行为，是当我们遇到压力时，在大脑的控制下，采取的一种身体语言行为。

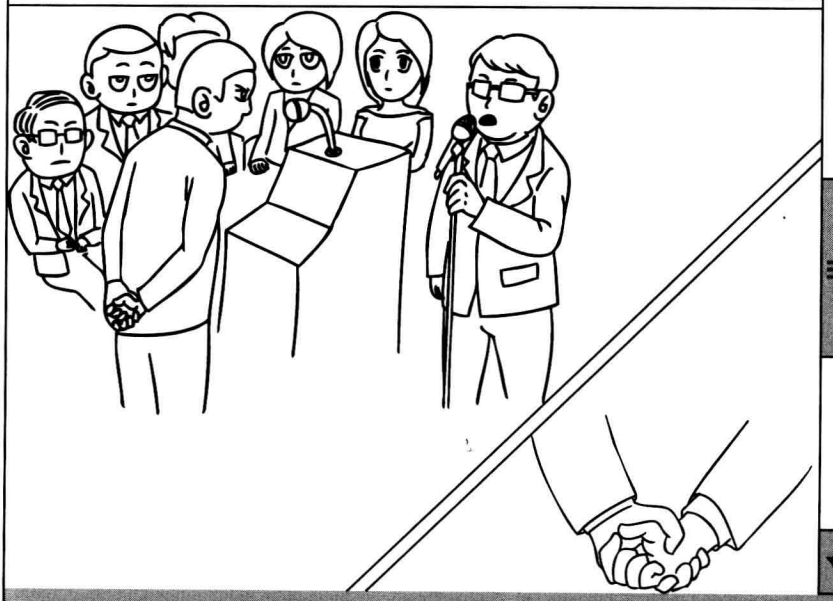
pdf下载网 http://www.i8788.com

8-1　元首密码——水门事件



1973年11月13日晚，尼克松向全美媒体举行新闻答辩会。

尼克松背着手面对记者提问，表面上在传达自己开诚布公的态度，因为坦露胸部是无畏的表现。



但尼克松却这样握着手腕，这是自我触摸的姿势，一种典型的身体安慰行为，目的是让自己不要紧张和恐惧。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI破解身体语言（图解版）

尼克松的语言掷地有声，但肢体语言却透露出焦虑。



尼克松试图保护自己，想与讲台拉开距离

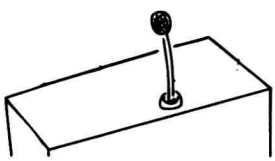




我要说的是你们的总统不是骗子。

当他说完我不是骗子后，身体迅速往后退





当一个人讲话时，给出最终答案后迅速后退，说明他在撒谎

FBI提示

在谈话中，当某一方突然将双臂交叉于胸前时，可能说明这个人感到了不适。这是一种下意识的自我保护或自我安慰行为。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第八篇　你看到压力了吗



8-2　搜查令



当人遇到压力时，会下意识地采取一些身体语言行为，它们是人类的身体在冻结、逃跑、攻击均无效果的前提下采取的自我安慰行为。

pdf下载网 http://www.i8788.com



在人际交往中，我们特别注意对方说了些什么，却很少注意对方的身体“说”了些什么，其实，我们的身体是最不擅长说谎的，它才是对方心理活动的真实反映。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第八篇　你看到压力了吗



触摸颈部是压力下的自我安慰行为之一。对于这一动作，女性和男性的表现方式各有不同，女性会触摸项链等饰品，而男性则会触摸下巴或喉结。

pdf下载网 http://www.i8788.com



8-3 哎呀！忘了



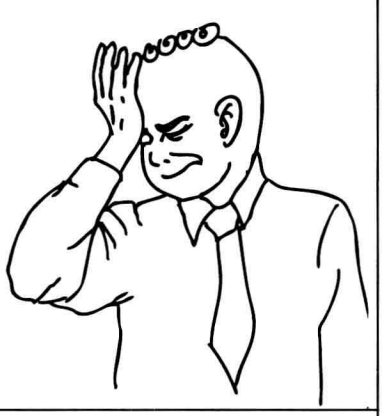
与触摸不同，拍打属于一种典型的自我惩罚行为，这一动作源于我们惩罚错误行为的本能。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第八篇　你看到压力了吗

拍打前额和后颈，表示自责的不同程度。拍前额：表示尽管对方提及错误却并不感到害怕或事态严重。拍后颈：表示遗憾自责。





拍打后颈的人往往是持否定态度和批评态度的人，拍打前额的人通常是比较开明和随遇而安的人。



当遗忘或者错过某些事物或机会时，拍大腿表示遗憾可惜

拍打也可以体现为多种形式，如拍打后颈、前额、大腿等，有时候甚至会以桌子等物品为拍打对象，来替代自己的身体，但是其表示的含义都是相同的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

8-4 吹口哨

俗话说：男愁唱，女愁哭，老太太愁了瞎嘟嘟。而在漆黑的夜晚，一个人走夜路的时候，有的人会吹口哨。



当人感到心烦意乱或者有压力的时候，就会自言自语或者吹口哨，其实这是一种声音的安慰，目的是自我缓解，帮助自己平静下来。

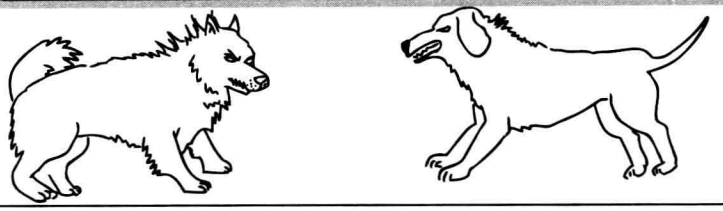
pdf下载网 http://www.i8788.com

8-5 通气行为

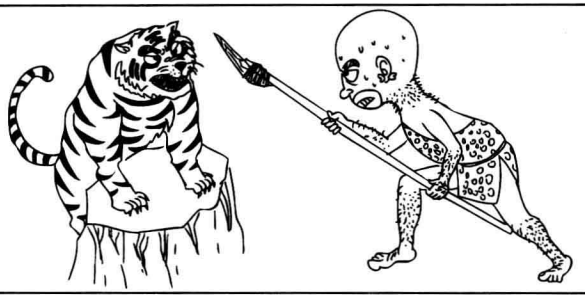


人在感受到压力后，会出现一些典型的生理反应，流汗就是其中之一。这时，人们会试图通过一些行为来缓解压力，缓和此类生理反应。

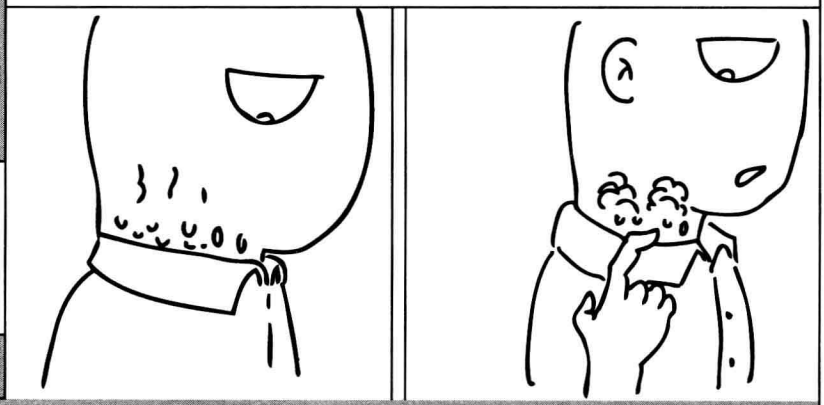
pdf下载网 http://www.i8788.com



两只狗争斗的时候，颈部的毛会竖起来。同样原始人遇到危险的时候，颈部的毛也会竖起来。



虽然人颈部的毛退化了，但紧张时脖子上依然会竖起汗毛。此时恰好衣领勒紧脖子，使得脖子上出现很多汗珠。



FBI提示

有时候，人会把衣领向外拉拽,以便使脖子周围的空气凉爽一些。给颈部“通气”是缓解压力和情绪上的不适的一种方法。

pdf下载网 http://www.i8788.com

8-6　放在唇边的手



手放在唇边，是哺乳动物一种被称之为替代行为的行为模式，效仿母亲的爱抚，从而获得安全感。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

第九篇 模仿



严肃之人模仿高尚之人的行动，而轻浮之人则模仿卑劣之人的行动。

——亚里士多德

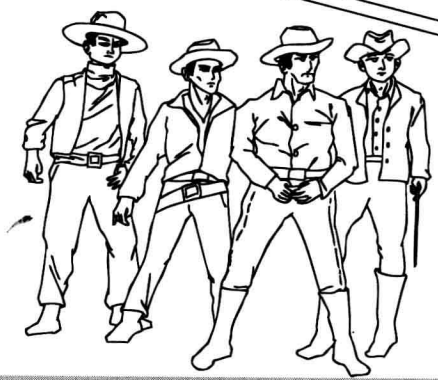
pdf下载网 http://www.i8788.com



他们彼此



是心有灵犀



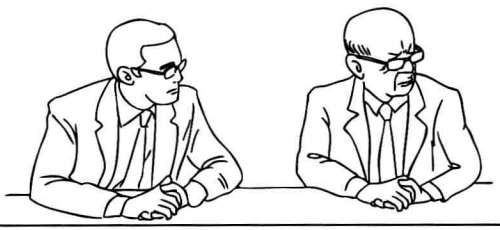
还是各怀己见

FBI提示

模仿行为可以分为自然模仿和刻意模仿两种，前者是高度舒适的象征，而后者则有多种含义，要视具体情况而定。

pdf下载网 http://www.i8788.com

9-1　名人密码——默多克听证会



鲁伯特·默多克及儿子詹姆斯·默多克，出席在英国伦敦举行的“窃听门”听证会。



从听证会开始，默多克父子便摆出了一种“标准姿势”，他们并肩而坐，都是双手握在一起并放在各自前面的桌子上。



这是一种典型的自我抑制姿态，把双手放在桌子上，让所有人都能看得见，表明他们愿意进行开诚布公的交流。

pdf下载网 http://www.i8788.com

所谓上阵父子兵，默多克父子的动作互相模仿，暗含着相同的观点和态度。



模仿别人的动作就是附属于某一组织的符号，我们用模仿他人来表明自己的组织关系。



有时候，通过对别人动作和姿势的刻意模仿，想要表达的是一种从属关系，好像在告诉对方："我和你是站在同一条战线上的。"

pdf下载网 http://www.i8788.com

9-2 大脑语言

大家聚会时，会共同举杯庆贺，这个模仿动作代表融入和认同。





模仿可以体现彼此的一致性。



一个团队的成员或同事会摆出同样的姿势，体现一致性

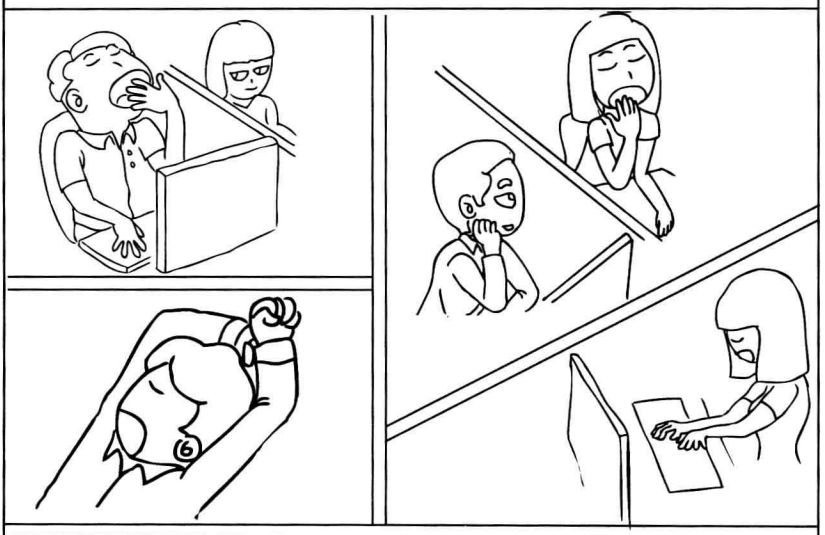


克林顿夫妇夫唱妇随

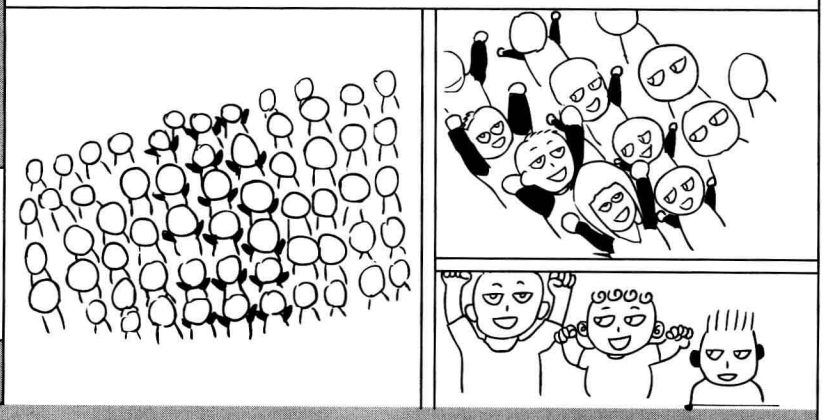
模仿行为是由人类潜意识中自我保护机制导致的，因为在人类进化过程中，总是依靠团体躲避危险，获得利益，所以我们不断寻找自己的组织。

pdf下载网 http://www.i8788.com

打哈欠容易传染，越近的人越会无意识地去模仿。



足球场上大规模的群体模仿象征着一种情绪释放。

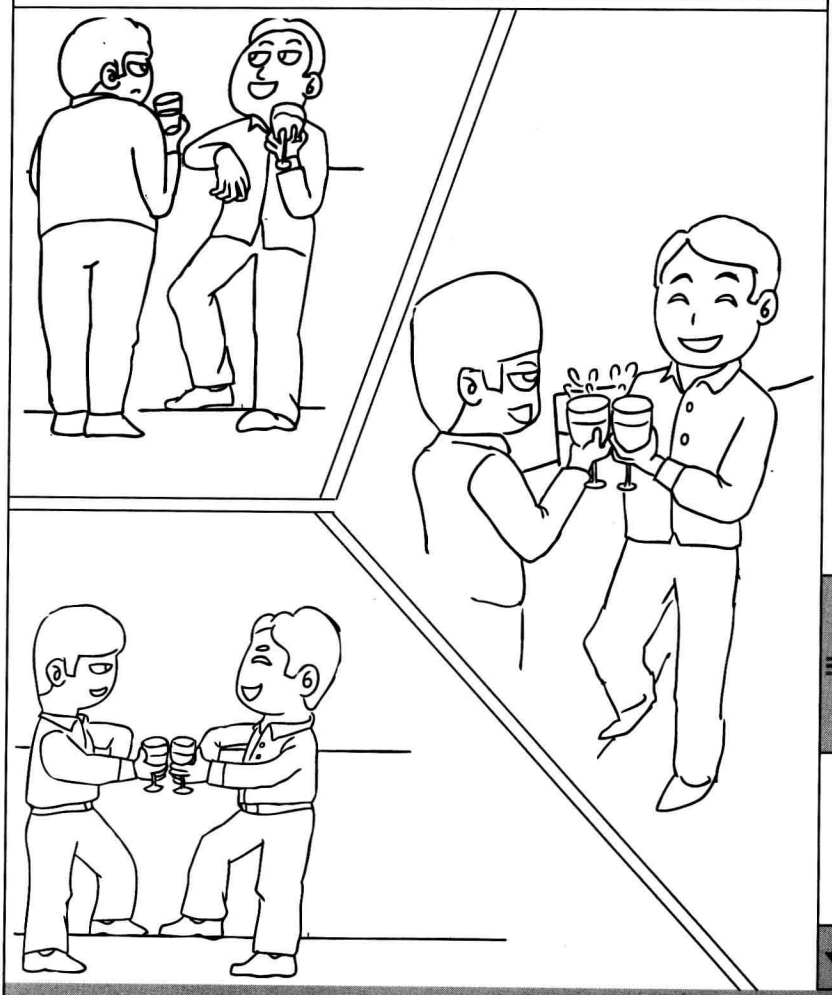


生活中许多行为是无意识或下意识发生的，空间距离较近的个体极容易发生模仿动作。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第九篇　模仿

两个朋友喝酒，从互相模仿中可以看到两个人彼此很默契，互相接受和认同。



FBI提示

模仿行为为人们之间的思想、感情、态度的一致提供了条件，反过来一致的思想又会增强模仿行为。

pdf下载网 http://www.i8788.com

9-3 谁在当家

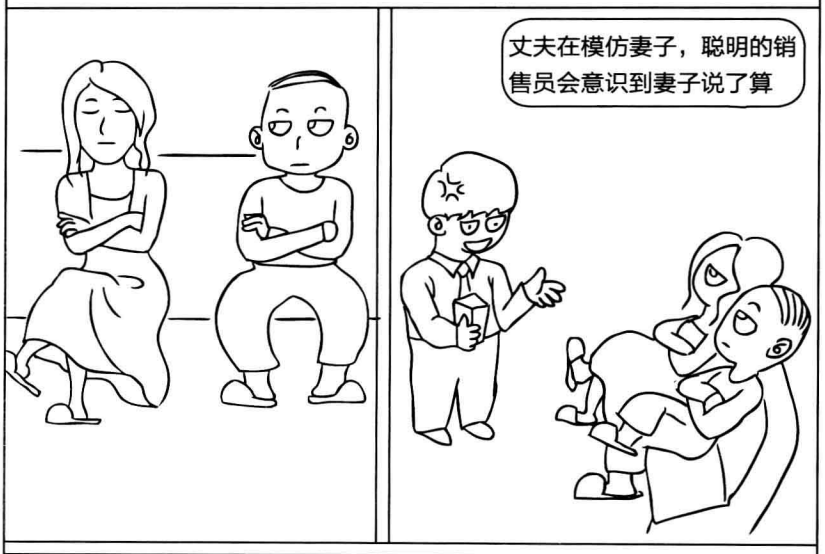


等级观念源于人的生物属性，小到一个家庭，大到一个社会，都会有一个主导人物或者主导力量。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第九篇　模仿

因为模仿一般是地位低的人模仿地位高的人。



在谈判中，模仿暗示这样一个结果：接受和认同，一个和谐的局面！



在等级观念的驱使下，地位低的人往往下意识地模仿地位高的人，强调自己的从属关系，从而获得安全感。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

身体语言测试题



只有在人群中间，才能认识自己。

——德国谚语

pdf下载网 http://www.i8788.com

你想知道自己身体语言运用能力如何吗？请完成这个测试。



1.假如要参加聚会，你刚进门后会怎么做？

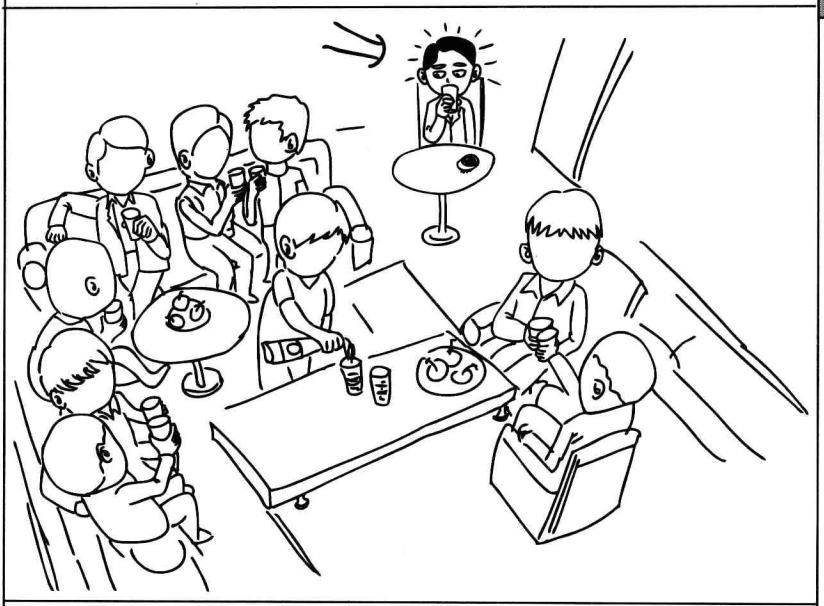




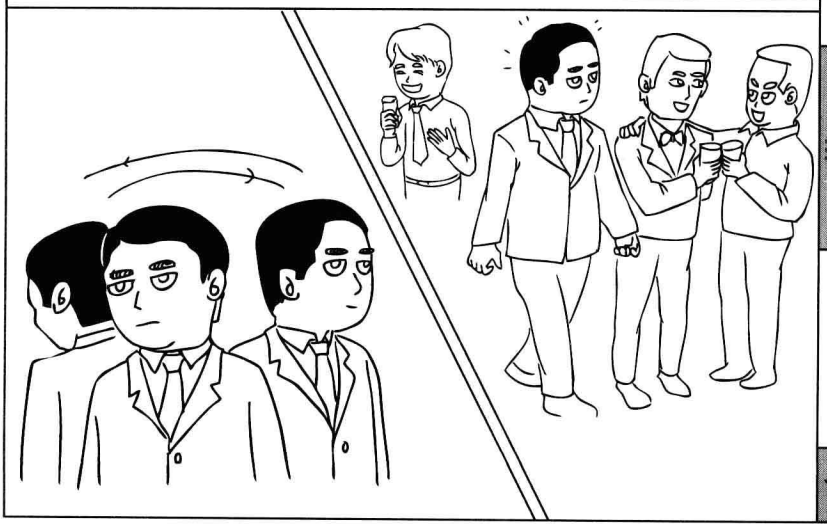
选项A：大方自如地走向吧台，大声要一瓶饮料，然后眉飞色舞地与服务员交谈

pdf下载网 http://www.i8788.com

选项B：找一个能看到全局的角落坐下来



选项C：环顾屋子四周，考虑往哪个方向走



pdf下载网 http://www.i8788.com

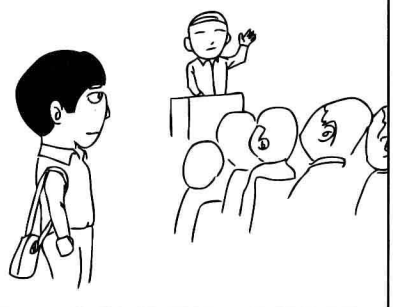


2.快轮到你发言了，你会怎么做？



选项A：
复习演讲稿以免忘





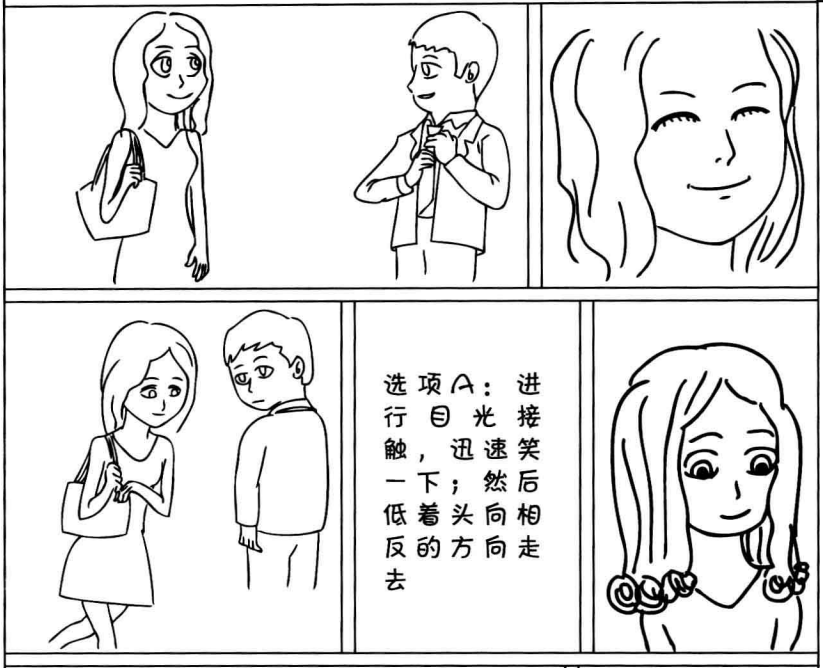
选项B：
在台下散步，瞄一眼刚入场的观众

选项C：
深呼吸让自己别紧张



pdf下载网 http://www.i8788.com

3.你碰到帅哥时会怎么做？



选项B：很快地向下看一眼，进行目光接触，然后再看对方并笑一下

pdf下载网 http://www.i8788.com



选项C：进行较长时间的视觉接触，微笑，然后开始攀谈

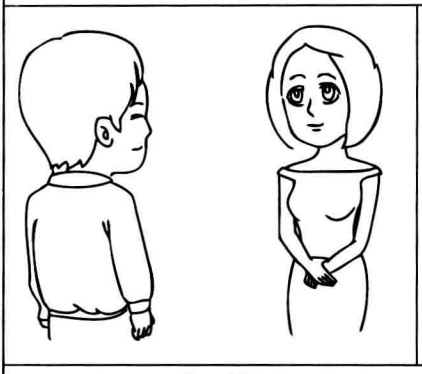
pdf下载网 http://www.i8788.com

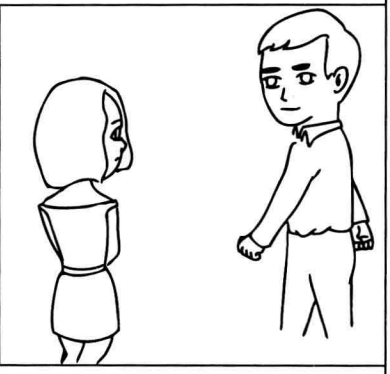
身体语言测试题

4.你碰到美女时会怎么做？

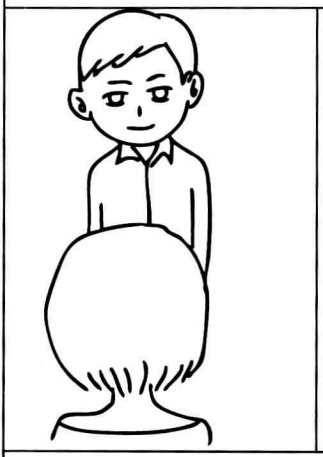


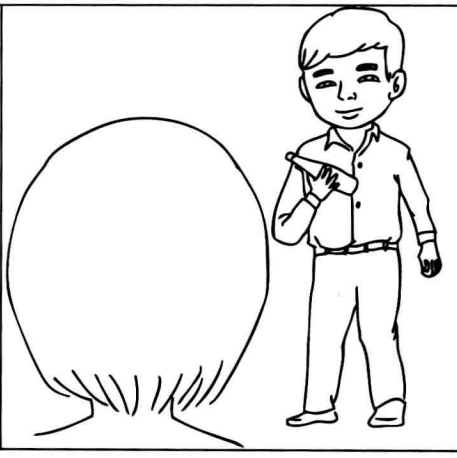
选项A：　微笑





选项B：微笑，转向他，希望她看到你





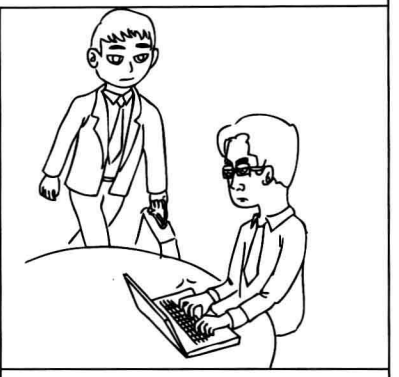
选项C：微笑，走过去，买一瓶饮料招待她

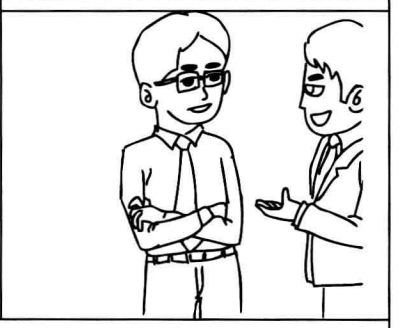
pdf下载网 http://www.i8788.com

5.会议还没开始,如果你先到会议室，你会干什么？

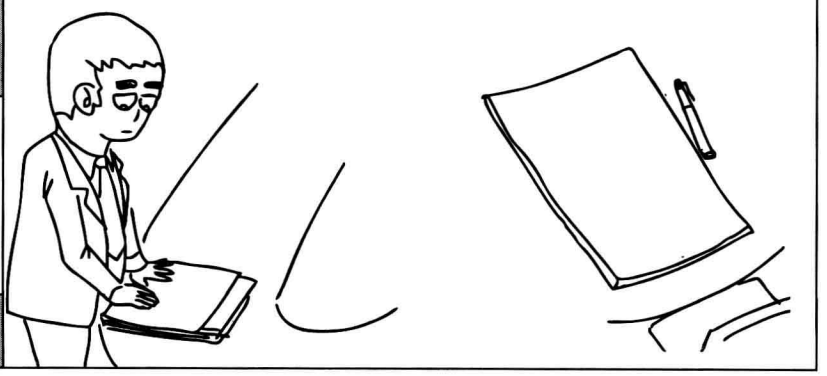
选项A:
走向会议组织者，并与其交谈







选项B：把自己的资料放在醒目的位置上占座



pdf下载网 http://www.i8788.com

选项C：找个角落坐下来，等待会议开始



6.你如果与朋友约会，先来到酒吧，你会做什么？



选项A：与招待员聊天



选项B：坐下来寻找帅哥或美女看



选项C：走向舞池跳舞



pdf下载网 http://www.i8788.com

7.你发言快结束了，却发现有人看表、打哈欠，你会怎么办？



pdf下载网 http://www.i8788.com

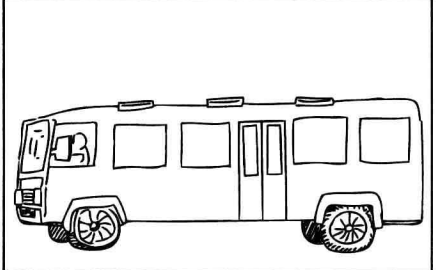
选项B：不与这些不耐烦的听众对视

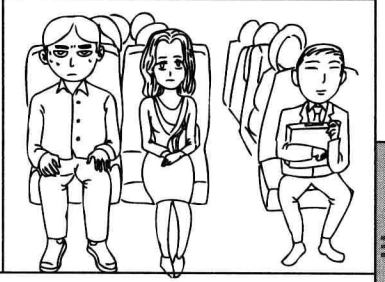


选项C：演讲声音变得洪亮一些，速度更快一些

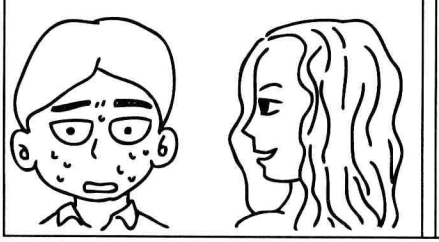


8.在拥挤的公交车上，你不想与人说话，但是旁边的男士或女士却向你问时间，你会怎么办？





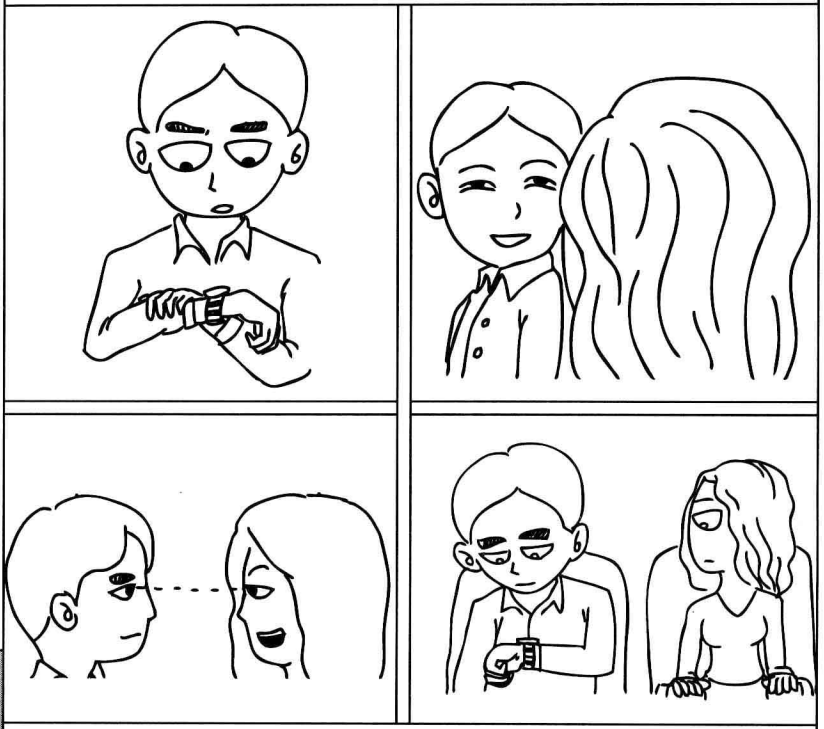
选项A：不耐烦地说不知道





pdf下载网 http://www.i8788.com

选项B：看看表，微笑着告诉女士现在几点，仍旧与她保持视觉接触



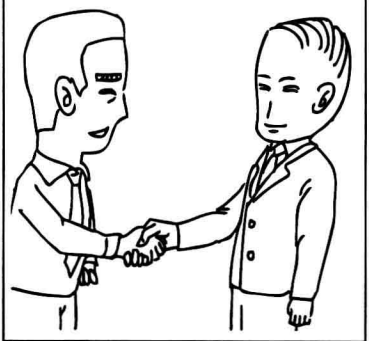
选项C：低头看表并告诉她几点，并与她对视，很快地笑一下

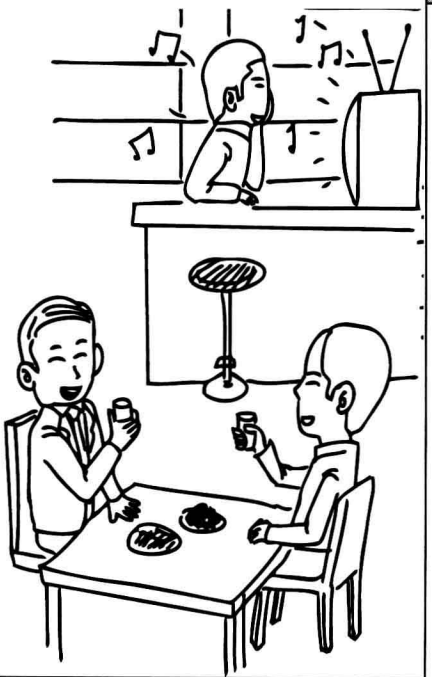


pdf下载网 http://www.i8788.com

身体语言测试题

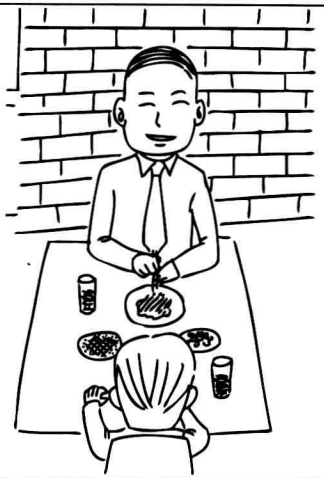
9.与一个非常重要的客户见面，你会怎么做？





选项A：

坐在吧台旁边，电视里播放的球赛声音特别大，你希望客户能感觉到轻松

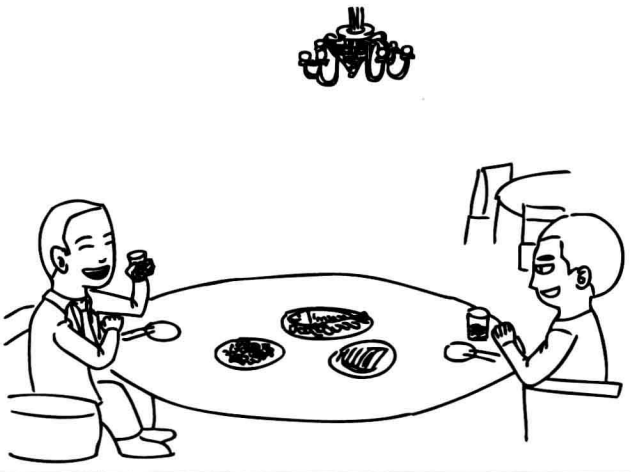


选项B：

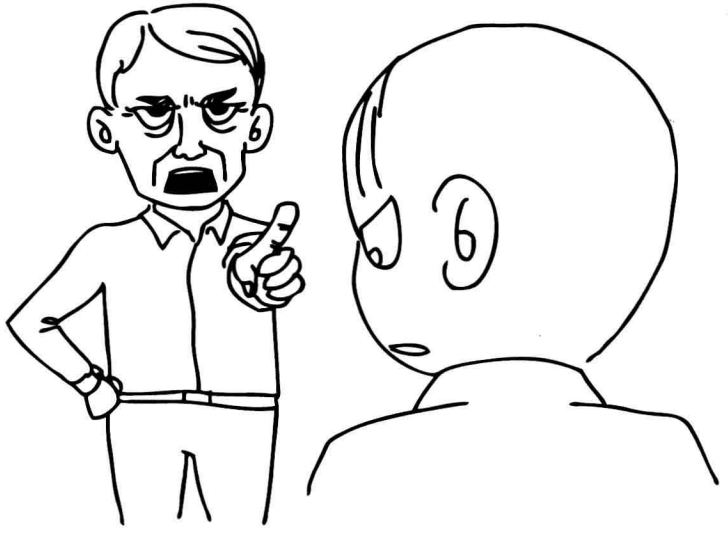
找个靠墙的椅子坐下，客户只能看到墙还有你的微笑

pdf下载网 http://www.i8788.com

选项C：坐在饭店中央，因为你希望客户能够宽松愉快



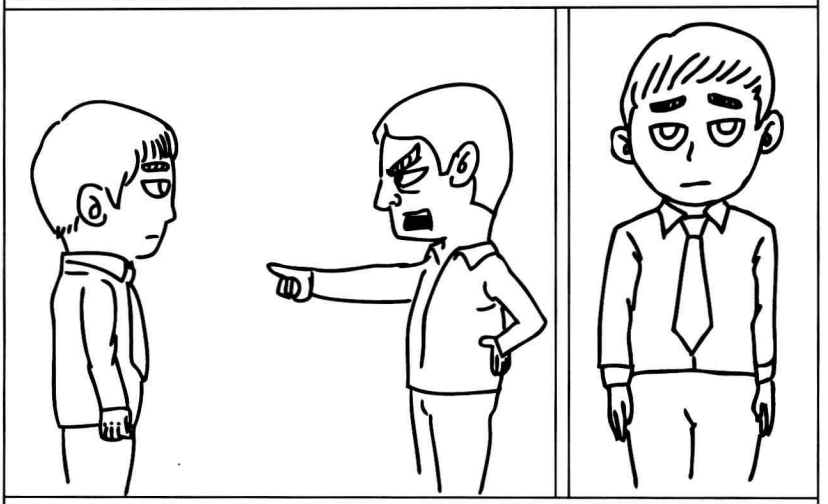
10.工作总结时没有完成工作计划，老板没有客观地评价你的工作，你会怎么办？



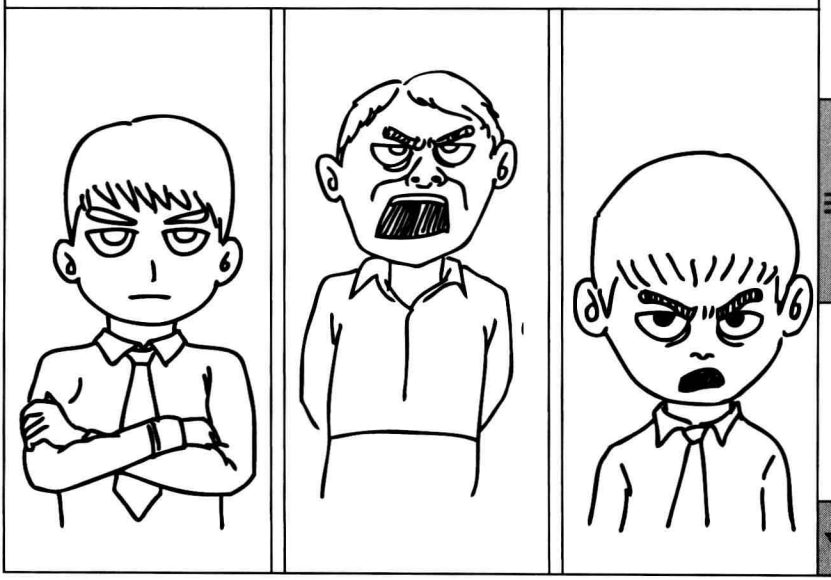
pdf下载网 http://www.i8788.com

身体语言测试题

选项A：泰然自若地与对方对视，任凭老板继续说下去



选项B：交叉双臂抱于胸前，他提每个问题时，你都插嘴并反驳



pdf下载网 http://www.i8788.com

选项C：允许老板讲完，但也为自己辩解，然后昂首挺胸走出屋子



pdf下载网 http://www.i8788.com

每道题的分值为A1分，B2分，C3分，将每个答案分值相加得到总分，测试结果：

10～16　你不怕与人打交道，但过于直接，或许被周围人认为很鲁莽。你今后要学会察言观色，少说、多听、多看。

17～23　你毫不费力就能与人建立起良好关系，善于关注自己的需要和周围人的需求。

24～30　你今后做事需要更加主动一些，克服害羞的性格。身体语言会让你更自信，这样别人才会尊重和有礼貌地对待你。

pdf下载网 http://www.i8788.com

[General Information]
书名=FBI破解身体语言　图解版
作者=
页数=1000
SS号=
DX号=
出版日期=
出版社=

pdf下载网 http://www.i8788.com