FBI谎言心理解读术

FBI HUANG YAN XIN LI JIE DU SHU

吴昱荣 著

中国華侨出版社

pdf下载网 http://www.i8788.com

前言

每过四年，美国就会进行一次大选，这是全美乃至全世界的一件盛事。有心人都会发现这样一个现象，那就是当所有的集会、演说、广告宣传、辩论都结束了的时候，没有人会真正记住候选人说了什么，大家能够记住的只是谁看起来更加沉着，谁看起来更加老练，谁的眼神像大学里的啦啦队队长般有活力，谁看起来更加称职，谁看起来“更像总统”。大多数情况下，人们脑子里留下的都是这些“非言语”的东西。

不仅美国人会一次又一次重提“非言语”行为的重要性，还有那些在公司里竞选行政总裁的候选人，他们也是一样，他们被记住的往往不是说了什么，而是他们在舞台上的举手投足和外露气质，是他们的某个表情、某个行为。

在这个世界上，每个地方、每个时间都在进行着非语言信息的交流和互动。我们的肢体动作、脸部表情、走路姿势，我们怎么说话、如何表达感情、怎样穿衣打扮，以及各种有意识无意识的小动作、小细节、小习惯都在不停地向外界传递着信息。如果你没有接收到别人传递过来的非语言信息，反而让别人把你的非语言信息给读懂了，那你只能眼看着别人一步步从平凡走向卓越。

要想从人生困境中突围，建立良好的社会关系，取得事业上的成功，我们就要学会揣摩对方的微表情、微行为，读懂各种非语言信息。只有了解他

pdf下载网 http://www.i8788.com

人的内心，读懂他人的所需所求，才能在工作上面如鱼得水，更上一层楼；只有了解他人的真实想法，懂得体谅他人，才能在感情上觅得知音，让人倍感可靠；只有了解他人的意图，参透他人的一举一动，才能在生活中百战不殆，活出精彩。如今，破解非语言信息已经成为人际交往中不可或缺的一项能力。对非语言信息，你到底懂多少？

假如你对破解非语言信息感兴趣的话，那么你完全可以向世界上最有洞察力的FBI探员学习。也许你曾经感到疑惑，为什么任何犯罪在FBI面前都无所遁形，任何谎言在FBI面前都能被揭穿？成为FBI之初，每一名探员都被告知，一个人外在的表现能够真切地反映出他内心的想法。因此，FBI探员一直将破解非语言信息作为掌握犯罪心理的有效武器，从犯罪嫌疑人的身体特征入手，对面部表情、握手动作、腿脚摆放、形体特点、生活习性等反映出的信息进行多角度分析，进而掌握审讯对象的真实想法。

这本《FBI谎言心理解读术》全面系统的总结了FBI多年以来的识人读心经验，语言轻松诙谐、通俗易懂，既具有FBI“一针见血”的明确性，又将FBI读心术的专业知识以案例、故事的形式表现出来，真正做到了专业性与可读性的统一。

等跟FBI学完读心秘笈之后，我们就可以洞悉一个人的微表情微行为，了解他的想法、感受或意图，对他的言行产生强大的说服力，在他面前淋漓尽致地展现自信、权威和风度，进而让自己变成生活中的强者。

pdf下载网 http://www.i8788.com

目录

FBI谎言心理解读术
CONTENTS
FBIhuangyanxinlijiedushu

第一章
人类的非语言交流，无言的述说最能展示真实性情

何为非语言交流，不仅是肢体语言 // 002

无声的身体语言，非语言信息更可靠 // 003

走进非语言行为，不可不知的基础词汇 // 007

FBI探员办案时，85%取决于读心术 // 012

读懂非语言信息的十大准则 // 014

第二章
神奇的边缘求生系统，探寻人类本能的神经性反应

如此重要的边缘系统，非语言信息的主宰者 // 020

大脑的边缘反应，舒适与不舒适的差别 // 022

冻结反应，遭遇不利刺激的第一反应 // 025

逃离反应，不喜欢就离你远一点 // 027

战斗反应，愤怒到极点就吹响战斗的号角 // 030

镜像法，舒适真的很重要 // 033

安慰反应，不舒适时就安慰一下 // 034

第三章
FBI解读面部表情，表情再多变也无法掩饰心情

心情有了变化，眉毛也会有所改变 // 038

pdf下载网 http://www.i8788.com

会说话的眼睛，抢劫犯的眼睛也不会撒谎 // 040
冷漠的斜视与犀利的直视 // 044
鼻子变化的玄机，他怎么用鼻孔看人 // 047
嘴部的无声语言，谁的嘴巴挂了个油壶 // 049
微笑的背后，美女的笑容也可能是毒药 // 052
有个性的下巴，珍妮弗·安妮斯顿的下巴说了什么 // 055
耳朵能听也能说，挠耳朵的秘密 // 059

第四章
FBI解读手、臂，上肢动作蕴藏着丰富的内心世界

手部动作很诚实，杰克的外遇知多少 // 064
你握住的不是一只手，而是对方复杂的内心世界 // 066
为什么他（她）那样抚摸下巴 // 070
抚摸下巴之后他又做了什么 // 072
摸后颈、搓鼻子跟鸡皮疙瘩的关系 // 074
将手背在身后不仅仅是习惯 // 076
交叉的双臂是在抵御什么 // 077
一个热情的拥抱价值千金 // 080

第五章
FBI解读腿和脚，它们是人体最诚实的部位

脚部小动作，对你没有任何隐瞒 // 084
被脚尖指向出卖的杀人犯 // 087
从脚踝相扣动作把握罪犯的心理变化 // 088
无论站还是坐，脚都在说悄悄话 // 090
叉开的双腿，我的地盘我做主 // 094
为什么有的人喜欢腿脚并拢 // 096
将腿叠成“4字形”的德国间谍 // 097
腿、脚跟你一起谈恋爱 // 100

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六章
FBI解读躯干动作，读懂挠首弄姿的阴谋

看穿隐藏在形体背后的密码 // 104
站出来的气质，解读一个人的站姿 // 108
倾斜的躯干，准备逃到哪里去 // 111
步态与性格、情绪和职业 // 113
个性怎样，走路姿势就怎样 // 115
坐姿不同，所折射出的心理也不同 // 118
头部信号，歪头也能传递信息吗 // 121
低头耸肩隐藏着多少秘密 // 126

第七章
FBI解读微反应，不可错过的那些小细节

FBI总是能从细节中找到罪犯的行为动机 // 130
小小的情绪反应，剧烈的心理变化 // 132
一眼看出谁胜谁败 // 136
人类天生就懂得捍卫自己的领地 // 138
透视空间距离，看准她与他之间的关系 // 140
说话时不只嘴会动，解读下意识的小动作 // 143
场所的选择，目击证人要在家里做笔录 // 147
签名有秘密，送奶工的小阴谋 // 150
字如其人，笔迹传递出来的性格特征 // 152

第八章
FBI解读日常习惯，从生活习性揣度千人千态

穿红还是着绿，衣着颜色与心理的关系 // 156
识人先识鞋，听听鞋子的悄悄话 // 159
耳环中不仅有女人的风情 // 161

pdf下载网 http://www.i8788.com

男人的第二张名片，会说话的领带 // 163
什么样的女人才有味道 // 168
读懂男人心，倾听他的心声 // 170
吃相的秘密，食不言都是骗人的 // 173
看购物习惯，洞察性格密码 // 175

第九章
FBI解读对话玄机，听话外之音，套想听的话

听开场白，看看对方的自信心 // 178
语速和语调与人的内心变化 // 180
所答非所问，“哦哦先生”真的没听懂问题吗 // 183
给对方一个说话的机会，言多必失 // 185
连珠炮式的提问帮你抢占先机 // 187
放个烟幕弹，别让对方看出你的意图 // 190
欲擒故纵，先设法降低对方的戒心 // 193
听其言更要观其行，说的不一定是心声 // 196

第十章
FBI解读谎言内幕，测谎专家是如何炼成的

说谎者的目的，没有无缘无故的谎言 // 200
摘下虚假的面具，识别一万零一个表情 // 202
慧“眼”识心，远离谎言陷阱 // 205
喜欢说实话的双手，不要忽视下意识的手势 // 208
说谎的标识，有些肢体语言必须参透 // 210
寻踪觅迹，言语无法包装真实的内心 // 213
说谎者是这样骗取信任的 // 217
识破谎言的终极秘籍，跟FBI测谎专家学习 // 219

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI HUANG YAN XIN LI JIE DU SHU

第一章

人类的非语言交流，无言的述说最能展示真实性情

pdf下载网 http://www.i8788.com

何为非语言交流，不仅是肢体语言

很多人都产生过这样的疑问："现在已经是一个计算机、短信、电邮、电话和视频会议一统天下的时代了，为什么人们还是会不辞辛苦地奔向各种不同的会议和聚会呢？"可能你也质疑过。其实，答案很简单，因为人们时刻都有亲自传递和观察非语言行为的欲望，而且没有什么比亲自观察、成功解读非语言行为更让人有成就感。这就是非语言行为本身的强大之处，它的魅力让人无法抗拒。

所谓非语言交流，一般指用身体语言或其他非语言行为进行的交流，它是一种传递信息的常见方式。就传递信息来说，非语言行为与口头语言是一样的，不同的是，它是主要通过面部表情、手势、身体接触（触觉学）、身体移动（人体动作学）、姿势、饰品服饰、生活习性、习惯的小动作，甚至语调、音色及个人声音的音量（而不是讲话内容）等传递信息的。据相关调查表明，60%—65%的人际交流属于非语言行为，而做爱时，双方的交流几乎100%的属于非语言行为。

跟口头语言相比，非语言交流能够更为真实地反映一个人的思想、感觉和意图。正因为如此，很多情况下，当人们谈起非语言行为时都会使用"告诉"一词。可惜的是，很多人在生活中常常会忽略自己的非语言交流行为。殊不知，身体语言比任何话语都要诚实、可靠，因为话语总是会有意识地跟讲话者的目的相配合。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在亚利桑那州发生了一起强奸案，FBI探员用铁的事实告诉了我们，在很多时候，身体语言都要比口头语言更可靠一些。

一名年轻的犯罪嫌疑人被抓来审讯，他的供词很有煽动力，听起来非常有说服力，而他的故事也编得似乎合理。他声明自己从来没有见过受害者，并曾沿着一排棉花地前行，然后在某个路口左转，最后径直走回家。

探员乔治快速记下了嫌疑犯的供词，他的搭档纳瓦罗则在一旁密切关注嫌疑犯的一举一动。纳瓦罗发现，当嫌疑犯说到左转和回家时，他的手打了个向右的手势，正好指向犯罪现场。假如不是一直在观察他，探员纳瓦罗不可能抓住他的这一破绽——即语言（左转）和非语言行为（向右的手势）的不一致。

看到这个手势后，纳瓦罗立刻确定这个嫌疑犯在说谎。于是，他们对其进行了又一轮的审问，最终嫌疑犯不得不认罪。

无论什么时候，对另外一个人的非语言行为的观察总能帮助我们了解他的感觉、意图或行为。这种情况下，对方的口头语言会变得越来越清晰明了，听起来也不仅仅是字面上的意思了，这意味着你已经能够成功地破译和使用这种无声的信息媒介了。

之所以要跟大家一起分享FBI的读心技巧、破案经验，就是为了教大家如何观察周围的世界，如何在各种不同的环境下解读非语言行为的含义，识破各种身体语言的潜台词。这种知识对每个人都很重要，它不仅能帮助你提高自己的交际能力，而且还会让你的生活变得更精彩、更有意义。

无声的身体语言，非语言信息更可靠

要想了解一个人的所思所感，有的时候，语言是我们最不需要关注的地

pdf下载网 http://www.i8788.com

方。人们从小就受社会中某些价值观的影响，以为通过自身形象的语言表述可以获取他人的怜爱、保护和褒奖。当然，我这么说并不是要否定语言在表达个人情感中的作用，但是很多事实告诉我们，人的身体动作往往是跟他嘴里所表达出的东西相悖的。

那些真正懂得非语言智慧的专家，如经过无数考验的FBI资深探员，他们都具有解读他人非语言行为的能力，并且能快速而深刻地洞悉他人真实的个性和想法，进而使事情按照自己希望的那样发展。非语言信息是一个十分广泛的概念，下面我们就跟资深探员乔·纳瓦罗一起去了解一下。

1. 一举一动都不可小窥：身体传达的非语言信息

在生活中，非语言信息的传达可以通过大量的动作和手势来完成。动作和手势的发出既可以快得像眨几下眼皮，也可以优美得像芭蕾舞演员摆动的手臂一般；从我们的头向哪边倾斜，到我们的脚放在什么位置，身体任何一部分的动作其实都向外界传达着非语言的信息。然而，人们对于这些信息却存在着大量的误解。在接下来的几个篇章里，我们将会通过一些在美国联邦调查局工作的FBI探员的现身说法，使你了解到专业人员是如何解读这些非语言信息的。同时，你也将会学习到到底应该如何解读一个人的身体动作。尽管人身体的动作是无声的，但实际上在每天的工作和生活中它都是一位颇具才能的“演讲者”，是人们日常交流中十分重要的一部分。

2. 价值千金的外在形象：外表传达出的非语言信息

生活中有个非常有意思的现象，大多数的人不愿意承认自己对外表有多么重视，但实际上人人都格外重视自己的外表，甚至不惜去犯罪。人总是会关注别人的外表，同时也基于自己的观察决定与什么样的人在一起。一旦名人杂志或是小报上发布了最新的流行时尚，一定会有一大批跟随者蜂拥追捧。

人们对于某种审美的偏好早已在大脑中形成。每一种文化都有对某种特定的美丽、健康、年轻、对称性的赞赏和追求。我们只能把它解释为一种进化中的必要性。人们还容易对外表高大威严的人物产生崇拜感，这就是为什么酒吧里的骗子往往是一些身材魁梧的大汉。人们对于这些彪形大汉总会产生心理上的依附感。

pdf下载网 http://www.i8788.com

良好的仪表所能带来的好处一直以来都是学者研究的焦点，从而产生了“美丽红利”的概念。经济学家发现长相好看的人往往能够赚更多的钱，因为这些人能够得到更频繁的升迁机会。同时，研究者还发现聘用外形靓丽或帅气的员工，公司也可以从中受益，因为这些人能够为公司创造更多的价值。事实上，“美丽红利”的概念已经为一些广告商所熟知，这也就是为什么我们经常看到美容产品，乃至是一切产品，都会请帅男美女来做广告。

也许你会认为总是把焦点放在外表上的做法很不公平，但这就是人性。如果你想成为一个掌握非语言智慧的大师，你就必须要关注外表，无论是你的还是别人的。

3. 听听他说了什么：对话中的非语言信息

一个人说话的方式可以改变别人看待我们的态度以及我们和他人的沟通效率。也许你从未想过日常口语中的词汇会与非语言的沟通存在着什么联系，但是这两者之间确实是有关联的。这其实与我们说什么的关系并不大，而是与你怎么说有关。人的发言除了是由字词组成的之外，还包含很多其他因素（次语言学），比如演讲时的状态、转调、音量、语速、节奏、强调、踟躇、停顿——甚至还包括什么时候说，什么时候不说。

多嘴的人和巧舌如簧的人之所以多给人负面的印象，不是因为他们说了什么，而是因为他们说的方式有问题。相反地，人们大多喜欢那些说话小心谨慎，分寸把握得当的人。当然，除了话语之外，在与人的沟通中还有很多其他因素可以提高人与人之间交流的质量，我们在之后的内容中都会提到。

要想做到了解你的听众有两点非常关键，一是感情投入，二是做一个好的倾听者。如果让你在脑海中马上想出一个你十分信赖的人，那么十有八九他或她会是一个很能了解他人感受的很好的倾听者。已有研究充分证明，一位医生若能够认真地倾听病人的抱怨并施以他们抚慰的举动（比如抚摸），就会大大减少自己被投诉的概率；股票经纪人若能认真倾听自己客户的需求，那么即使是在投资失利或遭遇熊市的时候，也会避免客户的指责和发难；一位经理若能认真地倾听一位在工作或私人事务上出现问题的员工倾诉，那么即使经理自己对解决问题本身也无能为力，只要耐心地倾听，还是

pdf下载网 http://www.i8788.com

可以增加员工对他的忠诚度。

4. 做一个好的倾听者，沟通中的“语言镜像”

语言镜像这一概念是由世界著名心理学家和作家卡尔·罗杰斯（1902—1987年）提出的，它是一种虽然简单但却十分有效的沟通方法，主要用于与他人之间建立起良好的关系。很多FBI都会使用这个方法去建立与他人的沟通渠道，它是一个快速而有效的办法。

罗杰斯认为，任何人，比如医生在对病人发问时一定要抓住对方的心理，这样才能与对方建立起更为有效的合作关系。如何抓住对方的心理呢？就是认真地倾听。用从对方嘴里听到的信息，原封不动地，再反过来与其沟通。比如，如果罗杰斯的病人说“我的家”，那么他也会用“家”这个词来回应病人，而不是“房子”；如果病人说“我的孩子”，那么罗杰斯就一定不会用“小孩”、“女儿”这些词来跟他交流。这种“语言镜像”的方法对于在工作中与他人建立默契和融洽的沟通渠道十分有效，尤其是对于医务、心理、销售和金融等方面的行业，更是如此。

然而可惜的是，大多数人在交谈中用词总是以自我为中心，以自己的词语选择来主导谈话。为了使你与他人的沟通能最大限度地有效，你必须要使用他人说出的词汇。因为这样可以映射出对方的思想，使其在语言和心理上感到安慰和愉快。而同样地，换作是你，你也会感受到这一点。

在生活中，我们应该学着认真倾听客户、病人、员工和商业伙伴的话，并将他们使用的词汇好好利用起来。当然，这个办法也适用于恋人之间。如果能够运用好这个方法，我们将会被视为、同时也真正成为一个优秀的倾听者。

5. 在别人的注视下：行为传达的非语言信息

别人对你的看法和判断都是以你自己的行为为依据的。在单位里，你的一举一动都在大家的观察之中：你来上班的时间，你一天之内抽烟休息几次，你会抱着公共电话跟朋友聊天多久，你多长时间会请一次病假，你工作的质量，你会不会拍老板马屁，或者你到底是个工作认真努力的人还是个只会发牢骚的人……如果你认为周围的人不会关注这些，那你就大错特错了。所有你在工作中的负面行为都会留在别人的脑海中，终有一天它们会对你的

pdf下载网 http://www.i8788.com

工作以及老板对你的看法产生不利影响。

不仅仅是组织内部的人员在观察着你的行为，局外人也在关注你在生活中的表现。比如说，医院在病人中展开问卷调查，在总共的21个问题之中，有2/3的问题是关于非语言交流和沟通的。比如说“医生是否细心殷勤？医护人员是否认真倾听您的要求？他们能否提供及时的服务？”等。在接下来的篇章中，我们将一起探讨如何借助非语言的行为读懂你身边的人，使你得到领导、客户、朋友的认同，进而在众多竞争者之中脱颖而出。

6. 内在决定一切：个性传达的非语言信息

谦虚、自尊、自信、傲慢、粗鲁、胆小……很多人没有意识到与一个人个性相关的无形的气质，虽是无声的，但却是最有力的，最能展现自我的东西。当你想到圣雄甘地的时候，脑子里闪现的第一印象是什么？是他这个人的形象——无声的——一个穿着白袍，腰间系着一条简单腰带的形象。这个爱笑的男人，尽管后来从未穿着笔挺的衣装、打过领带，没有搭乘过什么私人飞机、豪华轿车，也从未有过什么大批的随同人员，但是却通过实施非暴力不抵抗政策和自身的谦逊品质，带领印度推翻了英国的殖民统治。

很多年轻人都知道，如果想使自己做事变得更有效率，那就要学会谦虚，傲慢只会将人生信誉毁于一旦。我还从没有见过有哪个人会喜欢傲慢和鲁莽的人。因此，读懂别人和正确展示自己的真实性情都很重要。认识了别人的个性，了解了自己的个性，我们就能更好地把握自己的人生。

走进非语言行为，不可不知的基础词汇

在评价非语言行为时，FBI的专家们会用到一些专业的词汇，外行人听起来有些费劲。了解这些专业词汇的具体含义之后，我们就可以更轻松地领

pdf下载网 http://www.i8788.com

会书中所列举的一系列案例，对非语言智慧也能有一个更深刻的解读。

基准行为

FBI审问嫌疑犯的时候，他们最不愿意采取的手段就是恐吓或者把人逼到墙角。相反地，他们希望嫌疑人跟自己在一起交谈时能处于放松和舒服的状态。每次交谈开始之前，他们都会准备些喝的东西，使嫌疑犯放松下来。一旦发现被审讯者放下戒备，FBI探员便开始仔细观察他们的一举一动：从嫌疑犯走路时的姿态，到坐下来后眼皮跳动的频率，一切都在探员的观察之中。

为什么要这么做？因为要想了解一个人在非自然状态下的举动，我们必须先了解他在自然状态下的举动，即对方行为的“基准”。一旦他做出了某种脱离“基准”的行为，就说明他整个人处在非自然的状态下了。举个例子，人们经常认为双臂交叉是防御心理的表现，其实并不一定是这样。因为对于有些人来说，双臂交叉地站立只是一种习惯性动作。我有一个朋友就是这样，他在和别人交谈时，总是习惯性地交叉起双臂。对于他这样的人来说，不交叉双臂反而是非自然状态的一种表现了。

环境

所有的非语言行为都必须放在特定的环境下去理解。对于那些家中有孩子生病或是面临失业压力的人来说，紧张是一种很正常的表现。在一些非紧急、非特殊的情况下，考虑“环境”因素是必需的：在飞机上你可以观察到人们紧张的表情——一旦某位乘客遇到航班取消或是乘务人员态度粗暴的情况，整个人马上就会备感压力；被警察审问也会引发人的紧张感，有时甚至连看见身穿警服、肩戴徽章的警察，都会让我们不禁浑身发紧，不是吗？家人能让我们感到放松，而陌生人会让我们感到拘束，在办公室里和同事们在一起时总是欢声笑语，但与老板在一起时恐怕就没那么放松了。同事们就好像“家人”一样，而一旦老板回到公司，所有人都不得不在这位高高在上的“陌生人”面前谨言慎行，紧绷神经。

强调

“强调”是非语言行为中的一种标点符号——感叹号。当我们生气地怒指某人或是大获全胜后振臂高呼的时候，身体通过无声的动作画出了无数个惊美

pdf下载网 http://www.i8788.com

的感叹号。“强调”使我们向外界发出的信息富于情感，历久弥新，难以忘怀。

在谈生意的过程中，人们运用“强调”的方式来区分重要和无用的东西。如果一场谈判缺少了重点强调，那么它无异于一次家常闲聊。如果在一场生意洽谈之后连你自己都想不起自己说了什么，那么很有可能是因为你的讲话中没有重点。富有感情的话语才能被人们长久地记在心中。因此，无声的智慧与力量是非常宝贵的。有重点、有感情的话语可以在人的心中点燃一把火。运动队的教练员们也正是借助这一点来激励队员们好好表现的。

反重力行为

“事情总会变得越来越好”是人们积极乐观心态的一种表现，它与人的非语言行为有着平行呼应的关系。当人感觉不错的时候，一切动作都是“向上”，而不是受重力影响“向下”的：眉毛会向上抬，下巴会向上抬，甚至是脚趾也会向上抬。这样的例子举不胜举，如一个人接到了一条好消息，他的脚趾会马上跷起来；又如在会议室里，如果一个人把交叉的双手中的大拇指跷起来的话，他肯定是在发出某种积极的信号。

触觉论

触觉论是一门研究人的触碰方式以及它会带给人哪些感觉的学问。通过触觉论的研究发现，当你与一位工程师都去触摸手机或者电脑的按键时，工程师会对这款手机的屏幕或是电脑键盘的制作材料、制作方法等作出更为灵敏和快速的反应。触觉论的研究范围也包括人与人之间如何相互触摸。比如妈妈对孩子的温柔爱抚，这就是一种形式的触摸。我曾看见过一个小男孩爬到爸爸的跟前，把爸爸的下巴弄成了八字的形状，当时不由得感到这是一种多么温馨的父子之爱啊。在陌生人之间，握手则是最常见的触摸行为。

动机暗示

在大多数情况下，人在说出自己的某种真实意图之前，他的身体动作就已经“先行发言”了。这些动机的暗示是一种非常有力的意图指示标志，所以我们要随时注意这一点。在与老板交谈时，如果你发现他的身体开始渐渐远离你，或是当你发现他的脚尖开始转向门口的方向时，那就说明他是在发出想结束这段对话的信号。不要介意，你的老板只不过是在说“我得走

pdf下载网 http://www.i8788.com

了”。不管出于什么原因，当一个人做出这样的动作时，他往往是在表明现在自己需要一些私人的时间或是空间。这时候如果你能够以合适的方式使他离开，他会非常感激你的。

动作学

动作学是研究人的动作，尤其是四肢动作的一门学问。有些人总分不清动作学和非语言行为两者之间的差别。事实上，非语言行为的概念要比动作学更广，它包括面部动作、声调、眼神、衣着、生活习惯等，而动作只不过是非语言行为概念中的一小部分而已。动作学的概念在20世纪七八十年代非常流行，当时很多著作的标题中都含有“动作学”一词（比如“动作学访谈录”）。如今这门学问的用处已不明显。

微动作

微动作或者微表达（这两个词汇是由著名研究学者保罗·艾克曼创造的）指的是极快速但又寓意深刻的非语言行为。由于这些动作是在极短的时间内作出的，人的意识无法控制，所以它也是最真实的。微动作所表达的人类情感多与负面或消极的意义有关，所以它也为我们了解别人真实的感受开启了一扇窗。微动作的种类很多，但在生意场上，有一种微动作不能不知道，那就是收紧下眼皮。尽管这个动作非常微小，难以察觉，但它是一个人感觉不舒服、不满意的明显表征。每当几个咨询律师之间商讨修订合同的方案，尤其是说到反对提案的时候，这种动作是最常见的。

抚慰行为

抚慰行为一般适用于安慰某人或是将某人从紧张不适的状态中解脱出来，让其重获轻松愉悦之感的情境之下。任何形式的自我触摸、摩擦或是拥抱都有明显的安抚意图——比如人在等待医生下诊断书时，往往会通过玩弄发卡或项链的方式来缓解紧张。人还会通过触碰，覆盖自己身体中脆弱或是暴露在外的部位的方式，来使自己平静下来（比如揉搓脖子、捏下巴、摸耳饰或耳垂等）。一天当中，人可以通过很多不同的方式达到自我抚慰的目的：当遇到难题时，我们会摩擦自己的额头；见新老板之前我们会调整好领带，将头发梳平；说起某位同事突然被解雇的事情时，经常能看到说话者做

pdf下载网 http://www.i8788.com

出蜷缩上身，用双臂紧紧地护在胸前的动作。总之，当人感到不安全、紧张，或是害怕的时候，一定会作出某些能达到自我安抚作用的举动。

这类动作可以准确地向别人传递出你某时某刻真实的心理感受和状态。从某种程度上看，人类做出的自我抚慰行为可以被视为大脑与身体对话的一种方式。大脑通过它告诉人的身体“请镇静下来”。当人感到压力、恐惧、害怕、疲劳，试图使自己镇静或是集中精力时，经常会做出这样或是那样的抚慰行为。如果你看到某人做出这样的动作，你完全可以主动过去帮助减少对方的伤感情绪。

空间关系学

空间关系学研究的是人与人之间的距离以及人如何利用空间的学问。空间关系受等级（社会和经济等级）、文化、环境和个人舒适度因素的影响。当人感到自己的“空间”被侵犯的时候，马上就会做出敏感的反应。想象一下，在ATM机旁、商店结款台的队伍里，或是电梯上，有一个人鬼鬼祟祟地站在你身旁，我相信他的这一举动一定会让你感觉很不舒服，并且会打乱你的注意力。无论是与他人坐在同一张桌子上，还是与来自不同文化背景的人交往会面，注意空间关系都是一个非常重要却又常常被人忽视的问题。这一问题处理得好不好关系到你能否影响他人、创建和谐、表达权威及树立地位。

同步性

同步性是人自然而然地表达协调关系的一种方式。就如处在热恋中时，爱人之间会一起缓步于公园之中那样，身体的一致性表达出的是心神和人我合一的感觉。也正因如此，我们的日常生活才变得丰富多彩起来。

同步性的例子在生活中比比皆是，我们可以很有意思地观察到，人们在日常生活中对于同步性是多么重视。在体育比赛中，我们常会为跳水和游泳运动员动作的一致性而拍案叫绝；全世界的人民无一不为2008年北京奥运会开幕式上2008位表演者一齐击缶的盛况而倾倒；还有军乐表演队伍所列出的整齐划一的队形；华盛顿无名烈士陵园和白金汉宫前士兵庄严整齐的换岗；某些特定行业的人会身着统一的制服等。这些视觉上的一致性会使人们有团结一致、以一作十之感。在婚礼上我们也不难看到一致性的存在。在有些婚

pdf下载网 http://www.i8788.com

礼上，伴娘会特意和新娘穿上同款式的礼服，以彰显她们间的亲密一致。总之，服装（统一着商务西装）和行为上（与老板以同样速度的步伐行进）的一致能创造出和谐的感觉和气氛。

在大多数情况下，一旦人们步调不一致了，就容易出现不和谐之音。无论是在生意场上还是朋友圈中，这种不和谐之音都会破坏人与人之间的良好感觉、沟通效果或是亲密关系。

划定自我空间（捍卫领地）

通过“划定空间”的方法，人可以表达出自己对于私人空间的需求。在任何一种文化中，社会地位越高的人占有和被赋予的空间、财产越大、越多。这些人往往号称自己拥有比普通人更多的“空间”。当年哥伦布在伊莎贝拉女王前请求对他美洲发现之旅给予资助时，站得离女王的王座至少得有好几码远。然而，当这些征服者们来到今天属于墨西哥的这片土地上时，他们发现在那个新的世界里，普通人与王室成员之间同样也要保持一定的距离。

在当今世界，人类“争取自我空间”的现象仍然是随处可见。从温布尔登的总统包厢到总统车队的汽车数量，再到交通高峰时段时一个人在地铁上要占两个人的位子，人类为自己争取与个人地位和需求匹配的空间的行为并不鲜见。在商业领域内，划定自我空间可以体现在争取角落里的一间办公室，争取一张宽阔的书桌，或是一个人张开双臂占据两张椅子等很多方面。总之，一个人的地位越高（无论是现实中的还是自认为的），他就越会需要更多的自我空间。

FBI探员办案时，85%取决于读心术

在美国，FBI探员们凭借对犯罪嫌疑人心理方面的成功解读破获了一起

pdf下载网 http://www.i8788.com

又一起案件。从美国联邦调查局多年的发展情况来看，对心理学方面的研究已经成为他们破获案件最重要的指导理论之一，也是每一个FBI探员走向成熟并不断进步的基础。

对犯罪心理学有所了解的人都知道，犯罪者在犯罪过程中总会受到一定的犯罪动机的支配，这些动机非常复杂，可能是对社会、对个人的不满，可能是对自身境遇的一种抱怨，也有可能是因为心理畸形把犯罪当成是一种常态。面对各种各样的犯罪动机，假如FBI探员仅凭主观判断，那么在案件侦破上恐怕很难有所突破，而且也不容易掌握犯罪者的犯罪动机。因此，读心术就成为FBI探员调查取证时的一种惯用手段。

当抓获一名犯罪嫌疑人后，FBI探员会尽力从嫌疑人的犯罪行为、审问时的非语言信息及供述情况了解其犯罪动机。比如，乔治·汉特警官在审讯一个向政府工作人员射击的罪犯时，就充分运用了读心术技巧，通过解读罪犯身体语言发现了破绽，寻找到了犯罪动机。

那个嫌疑人是在现场被逮捕的，被捕时他的脸上表现出超乎寻常的冷静，并且这种冷静一直延续到审讯。当时，是乔治·汉特警官对他进行审讯的。

嫌疑人不动声色，坐在那里一言不发，而时间在一分一秒地过去。两个小时后，乔治·汉特警官还没有得到任何有用的信息。于是，乔治·汉特警官开始从心理学角度对这个嫌疑人进行判断。这个嫌疑人虽然自始至终都在极力掩饰他的情感，但乔治·汉特警官还是从他尖锐的目光、不断咬牙和双手握拳等动作体会到他内心充满了仇恨。乔治·汉特警官断定，嫌疑人者与被射杀的政府工作人员之间肯定存在着无法化解的矛盾。

乔治·汉特警官从调查嫌疑人的身份出发，得知这个嫌疑人是一个失业的银行职员，由于背负高额的房屋贷款，希望政府能给予一定的救济。他曾经多次去找政府，并要求能安排一份工作，但那个被射杀的政府工作人员一直以没有适合的岗位为借口来加以推诿。乔治·汉特警官在获得这些信息后，向嫌疑人表示了自己的同情，劝导他供述事情始末，并答应给予他最大

pdf下载网 http://www.i8788.com

的帮助。

就这样，获得理解的嫌疑人向乔治·汉特警官交代了一切。他说自己在高额贷款的压力下，终于没有了任何耐心，决定跟那个政府工作人员进行最后谈判，可谈判的结果依然令他大失所望，于是身陷绝境的他决定报复那个政府工作人员。

类似这种调查案件的方式在美国联邦调查局每天都会上演，而且几乎每次都会得到令FBI探员满意的结果。美国联邦调查局曾做过一项统计，他们发现在对犯罪嫌疑人的调查取证过程中，85%取决于是否运用读心术技巧。简单点说，读心术已经成为FBI能否成功破案的关键性因素。

在训导初入行的FBI探员时，前美国联邦调查局局长路易斯·弗里赫曾说过这样一句话："谁掌握了读心术，谁就掌控了对方，掌控了案件。"其实，这句话不仅适用于每一位FBI探员，它对任何一个普通人也同样具有积极的意义。只要我们能够深谙读心术的种种技巧并灵活应用，就能顺利走进别人的内心，真正掌控自己的生活，成为人生的赢家。

读懂非语言信息的十大准则

我相信每一个智商正常的人都可以学会解读非语言信息的方法。要是你想成功地解读一个人，不仅需要不断地深化学习，还需要用实践来检验。为了能在学习这一环节上助你一臂之力，我总结了一些重要的准则，它们对你读懂非语言行为有很大的帮助。当你将这些准则融入自己的日常生活后，它们很快就成为你的第二特性，当然，你是否具备一些理性思维也很关键。

这种学习跟学开车有相似之处。还记得自己第一次开车上路的情景吗？

pdf下载网 http://www.i8788.com

你对驾驶技能越关注，车就越不听使唤，你也无法时时注意车外的情况。后来，你找到了坐在方向盘后面那种舒适感，并学会将注意力转移到整个驾驶环境中。学习解读非语言信息也一样，一旦你掌握了使用这种交流方式的技巧，它就会变成一种本能，你就能全神贯注地去解读身边的每一个人。

下面是推荐给大家的“十大准则”，它们能帮助你熟练掌握这种技巧。

准则一：做一个合格的观察者

对想解密非语言信息的人来说，这是一项最基本的要求。要知道，仔细观察对理解身体语言的重要性，并不亚于仔细聆听对理解口头语言的重要性。

问题的关键在于，很多身体语言并不难发现，但人们总是疏于观察，正如那名大名鼎鼎的英国侦探福尔摩斯对他的搭档华生医生说的那样：“你看见了，但是你没有注意观察。”其实，大多数人都不会在意周围世界的细节变化，因此，也就意识不到周围环境的丰富多彩。一个人手脚的动作也许跟他的思想或目的截然相反，但是却没人发现。

缺乏观察力的人大多不具备飞行员所谓的“处境意识”，即一种感知周围环境的能力。他们的大脑无法锁定周围正在发生事情的切实的画面。这类人的记忆力差得让你感到惊讶，他们甚至对刚进去过的房间都没什么印象。幸运的是，这种技能是可以学会的，我们不用一辈子都过得糊里糊涂。

假如你在观察力方面遇到了“挑战”，千万不要气馁，只要你愿意花时间和精力去用心观察你周围的世界，这个困难是可以克服的。你只需要做到让观察——用心地观察——成为你生活的一部分即可。而且，对周围世界的观察不应该是消极被动的行为，而应该是一种自觉的、积极的行为，是一种愿意付出努力、精力和专注力去学习的能力。观察力就像我们的肌肉一样，用则发达，不用则萎缩。用心观察是指要调动自己的所有感官，而不仅仅是视觉感官。

准则二：在环境中观察

你对自己周围的环境看得越透彻，就越能理解身边人非语言行为的含义。比如，发生了一起车祸，幸存者往往会长时间处于震惊之中，然后会茫

pdf下载网 http://www.i8788.com

然地走来走去，他们的手会颤抖，甚至会恍惚地向迎面而来的车辆走去。这种情况下，交警总是要求大家待在自己的车里，这就是原因所在。

这是为什么呢？因为事故发生后，人们的整个“思考”大脑会被边缘系统所控制，于是人体就会出现颤抖、迷失方向、紧张和不适等现象。在这种情况下，出现上述现象是极其正常的事，属于受困于来自事故的压力的表现。同样的道理，在面试的时候，应聘者刚开始会紧张，然后这种精神上的不安会随着时间的推移而消散。

准则三：认识普遍存在的非语言行为

很多身体语言具有普遍性，比如，当人们遇到了麻烦或是什么地方出现了问题时，就会做出紧闭双唇的动作，仿佛要把它们藏起来。这种非语言行为被叫做“嘴唇按压”，是普遍的非语言行为之一。本书所讲述的非语言行为大多具有普遍性。请记住，你认识和解读的非语言行为越多，就越能有效地感知观察对象的思想、感觉和意图。

准则四：解密特异的身体语言

普遍的非语言行为构成了一组肢体线索：每个人的这种非语言行为基本都是一样的。其实，还有一种身体语言线索，它是一种专属于某一个体的相对比较独特的信号。

如果要识别这些特异信号，就需要仔细观察周围人的行为方式。你对某个人越了解，或是和对方互动得越久，就越容易发现这种信息，因为你事先存储的数据完全可以令你做出正确的判断。举个例子，当你发现你读三年级的儿子在参加考试前有挠头或咬嘴唇的举动时，你就会明白他可能特别紧张或没有准备充分。毫无疑问，这样的举动就是他缓解压力的招牌动作，以后你会经常看到他做这样的动作，因为“过去的行为是将来的行为最好的预演”。

准则五：在跟他人互动的过程中寻找基线行为

如果想探知那些经常与你互动的人的基线行为，你就要注意观察他们的常态，包括坐姿、手和脚放置的位置、姿势及面部表情、头的倾斜度，甚至包括他们如何吃东西、喜欢穿什么鞋子等。你需要分辨出他们的“正常表

pdf下载网 http://www.i8788.com

情”和“重压下的表情”的不同之处。

找不到基线行为，你就像那些直到孩子生病才知道检查孩子喉咙的父母。只有多对正常的东西进行观察，我们才能认识和发现不正常的东西。就算只是一次跟某人的偶然相遇，你也应该试着留意对方在最初交流时的基线行为。因为了解一个人的基线行为很重要，掌握了它，你就能知道对方是否背离了常态及这种背离的重要性和其中蕴涵的信息。

准则六：尽量获取多种信息

精湛的应对能力对提高你通过观察获得多种信息的能力大有助益。集合在一起的行为信号如同七巧板的各个板块，你拿到的板块越多，把它们拼完整的可能性越大，然后你就能欣赏它们组成的图案了。举个例子，要是你看见一个人先是一副受重压困扰的样子，紧接着又做出一连串努力保持平静的动作。我可以自信地告诉你，他一定正在某种难以扭转的劣势中努力挣扎。

准则七：关注非语言行为的变化

一个人的行为是在时刻变化的，这很重要，这种变化会告诉我们这个人的思想、情感、兴趣和意图。

行为的突然变化往往意味着一个人正在对某种信息进行加工或调试。如果一个满心欢喜奔向主题公园的孩子被告知公园已经关门，那他的行为马上会发生变化；假如我们从电话里听到不好的事情或看到某个令人伤心的情景，我们的身体会立刻对这种改变做出反射。

行为的变化还能反映出一个人在某种环境下的兴趣和意图，这些行为可以帮助我们预测即将发生的事，而精明的观察者总能因此获得额外的情报。

准则八：识别虚假的或误导性的非语言行为

练就这种区别真线索和误导性线索的能力需要大量的实践和经验，除了需要用心地观察外，还需要缜密的判断力。关于一个人的举止的诚实度和某一动作的细微差别，我将在后面的章节中加以讲解。当然，要想准确地解读一个人，我们不能只在意一点，要综合各种因素一起考虑。

准则九：懂得区分舒适与不适

非语言交流有两个基本的立足点，它们是舒适与不适。学会准确地解读

pdf下载网 http://www.i8788.com

其他人身上的舒适与不适线索，能够帮助我们译解对方的肢体和大脑真正想传达的信息。当你对某一行为的意义有所怀疑时，不妨先问自己一个问题，这样的行为看起来舒适（如有满足感、幸福感或松弛感）还是不舒适（如表现得不高兴、不幸福、有压力、忧虑或紧张）？一般来说，我们所有观察到的行为都可以归入这两类，即舒适行为和不适行为。

准则十：观察最好别引起对方的注意

要想充分发挥读心术技巧，我们必须要仔细观察他人，并准确地解译对方非语言行为的含义。而且，我们这么做时肯定不可以表现得太明显。很多初次尝试寻找非语言线索的人总会盯着别人看，显然，这种方法是不值得借鉴的。最理想的境界是，尽管你在观察别人，但对方却不曾察觉。也就是说，要争取做到不被人注意。只要坚持练习，随着观察技能的日益精湛，你迟早可以做到这一点的。

假如你想成功地解密非语言交流的奥秘，就一定要把这十条准则记牢。接下来，我们就要一起探讨两个问题了，即，“我要找什么样的非语言行为”和“它们在传递什么样的信息”。在正式解读非语言信息之前，大家还需要了解一下人类的反应机制，也就是人类出现非语言行为的原因。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI HUANG YAN XIN LI JIE DU SHU

第二章

神奇的边缘求生系统，探寻人类本能的神经性反应

pdf下载网 http://www.i8788.com

如此重要的边缘系统，非语言信息的主宰者

咬嘴唇是一个很简单的动作，只需要一秒钟，做一下吧！然后，用手背擦一下前额；最后，抚摸一下你的脖子后面。这些动作都是我们经常做的。如果你愿意花点时间观察一下周围的人，你会发现大家也不时做这些动作。你是否想过他们为什么做这些动作？是否知道自己为什么会做这些动作？其实，这两个问题的答案都藏在一个密室里，也就是我们大脑的颅顶。只要找到问题的关节，我们就能自如地破译非语言信息了。现在，让我们来近距离地研究一下这个密室吧，看看这个不可思议的3磅重的东西有何神奇之处。

人们几乎都知道自己拥有一个大脑，也明白这个大脑是自己认知能力的基地。了解大脑在控制人体的所有行为这一点很关键，虽然这种控制有时是自觉的，而有时又是一种潜意识的。有了这个前提，就为了解所有非语言交流行为打下了基础。不管是一个简单的挠头的动作还是创作一首交响曲，我们所做的一切都是受大脑控制或指导的。根据这种逻辑，我们可以通过观察这些行为来破译大脑想要对外传达的信息。

生物学家发现，人的头颅中有三个“大脑”，而且每个大脑的职责各有不同。它们组合起来就形成了“命令加控制中枢”，它驾驭着我们身体的一切。1952年，一位名叫保罗·麦克林的科学先驱提出，人类大脑是由“爬虫类脑”（脑干）、“哺乳动物类脑”（边缘系统）和“人类大脑”（新皮质）组成的三位一体。在这三部分中，边缘系统在非语言行为表达中扮演了重要的

pdf下载网 http://www.i8788.com

角色，所以我们将本书的重点放在大脑的边缘系统上。

为什么大脑的边缘系统如此重要呢？很简单，它对我们周围世界的反应是条件式的，是不加考虑的。即便对来自环境中的信息，它所做出的反应也是最真实、最直接的。边缘系统从不休息，一直处于“运行”状态，它是唯一一个负责我们生存的大脑部位。另外，边缘系统还是我们的情感中心。各种信号从这里发出，传往大脑的其他部位，而这些部位分别管理着我们的行为，有的跟情感有关，有的则关系到我们的生死。当这些信号通过我们的手脚、躯干、四肢和面部表情表达出来后，我们就可以对其进行观察和解读了。这些反应发生时没有掺杂任何思考和语言，是我们最真实的表现，所以边缘系统又被称为“最诚实的大脑”。

边缘系统的生存反应不仅可以从我们的幼年时代找到踪迹，而且可以追溯至人类远祖时代。它就像我们神经系统中的硬件一样，无法伪装或剔除，比如听到很大的噪声时，就算再试图压抑还是会有吃惊的反应。因此，边缘反应是最为诚实可信的本能反应，是人类的思想、感觉和意图的真实反映。

由于我们的大脑的边缘系统是认知所不能左右的，所以了解行为的产生对非语言行为的破译工作非常重要。你可以试着在思想方面掩饰自己的真实情感，但是，边缘系统总会进行自我调节，并不自觉地泄露一些线索。因此，我们有必要仔细观察这些警示性的反应，并坚信它们是诚实和有意义的。有的时候，这种观察和信任甚至能够挽救生命。

在1999年12月，美国警方截获了一名被称作“千年轰炸者”的恐怖主义分子。入境检查的过程中，警官戴安娜·迪安发现一名叫阿默德的人神色紧张且汗流不止，于是便勒令他下车接受进一步询问。

那一刻，阿默德曾试图逃跑，但是很快就被抓住了，警方人员从他的车里搜出了炸药和定时装置。阿默德最终供认了他要炸毁洛杉矶机场的阴谋。迪安警官观察到的紧张神色和汗水就是大脑对巨大压力固有的反应方式。由于这种边缘行为是最真实的，所以迪安才会毫无顾虑地逮捕阿默德。FBI的强化培训让她知道，自己所观察到的身体语言将成为进一步侦查的证明。

pdf下载网 http://www.i8788.com

阿默德事件证实一点，一个人的心理状态会直接通过他或她的身体语言反映出来。

跟边缘系统相比，我们大脑的第三部分加入颅顶的时间相对较晚，所以被叫做新皮质，即新大脑。这部分大脑主要负责高级认知和记忆，因此它又被叫做“思考大脑”。正是因为这部分大脑的存在，我们才跟其他哺乳动物有了区别，才能够成功登上了月球。不过，它也是大脑中最不诚实的部分，因此它得名“爱说谎的大脑”。我们的这部分大脑擅长行骗，而且是一个惯犯。

我们一起来回顾一下上文的案例，边缘系统会强迫那个恐怖分子在接受询问时不停地出汗，但是新皮质大脑却非常擅长让他将自己的真实情绪隐藏起来。它可以“教唆”这名犯罪分子在接受询问时一口咬定“我的车上没有炸药”之类的话，尽管这完全是假话。新皮质大脑会让我们赞美朋友的新发型，尽管我们内心里并不喜欢；或者，它能帮助比尔·克林顿做出非常令人信服的陈述，如“我和莱温斯基小姐绝对没有过性关系”，而事实可能并非如此，因为他的边缘系统已经出卖了他。

由于新皮质（思考大脑）是一个骗术高明的小骗子，所以我们很难从它那里获得可靠或准确的信息。因此，能够产生最诚实的非语言行为的边缘系统更值得我们相信，在接下来的内容中我们将把注意力集中放在这部分大脑上。

大脑的边缘反应，舒适与不舒适的差别

我们的大脑在不停地向外界传达着有关此刻我们感觉如何的信息。根据

pdf下载网 http://www.i8788.com

自己感觉舒适与否，我们来决定到底是远离威胁自身的事物，还是靠近保护自己的事物。这套生存机制跟随人类一起进化，因为它的存在人类才得以趋利避害，跟外界建立起某种必要的合作关系，进而实现了物种的生存与繁衍。

在大脑中，指引人类对生存信息做出反应的部分就是大脑的边缘系统，它由五部分组成，分别为深埋于脑部的胼胝体（连接大脑的左右半球）、扁桃体（对任何可能对人类造成伤害的事物作出反应）、海马体（储存人的情感记忆和经历）、丘脑（提取感性信息的“CPU”）和下丘脑（调节人体平衡）。

就像电脑里的病毒防御程序一样，不管大脑皮层（大脑中负责掌握意识的部分）处于什么状态，大脑边缘系统都会在“后台”工作。一旦人体遭遇危险，大脑的边缘系统会本能地做出相应的神经性反应。这种危险可能是一名史前人遇到一头异常凶猛的狮子，也可能是现代的一名公司职员碰见了一位铁石心肠的老板。在这一过程中，边缘系统还会产生一系列的非语言信息。几千年来，拥有这些边缘反应能力的人类不停地繁衍生息，因此，这种本能也像电脑硬件一样在我们的神经系统扎了根。

我相信，很多人都听过“战或逃”（ fight or flight）这个短语，它经常被用来形容我们在面对威胁或其他危险时的反应。可是，它只说出了一部分情况，还有一部分被隐藏了起来。在现实生活中，动物，包括人类，一般会采取冻结、逃跑、战斗等三种反映来应对各种苦恼和威胁。

其实，人类格外在意舒适与否是基于生存的需要。我们不妨借用一下电视剧《星际旅行》中的观点：大脑边缘系统的“最高指导原则”就是要保证人类这一种族能够生存下去。通过编程，它能帮助人类避免危险或不适，从而保证人类的安全，并随时随地地寻找获得安全感或舒适感的机会。它会让大脑重复播放以前的遭遇，以便让人类从中有所借鉴。

大脑的边缘系统跟计算机的功能很相近，它能够接收或保存来自外界的数据，并且对消极事件的经历（比如手指被火炉烫伤了，受到同类或大型动物的攻击或受到让人沮丧的批评等）和高兴的经历进行编辑和记忆。有了这

pdf下载网 http://www.i8788.com

些信息，人类就可以操纵那个危险甚至是邪恶的世界。比如，一旦边缘系统的注册表将某种动物认定为危险动物，这种印象就会深深植入我们的情感记忆中，当我们以后再见到这种动物时，我们会迅速做出反应。有时候，就算成年之后再偶然见到儿时班上的“小霸王”，我们的脸上可能还会表现出难以掩饰的厌恶之情，这就是大脑边缘系统储存的信息。

对大多数人来说，他们往往很难忘记那些曾经伤害过我们的人，这是因为那些经历已经被边缘系统记录在案了，记录这些并不是为了找寻原因，而是为了帮助当事人做出反应。最近，我在联谊活动中遇见了一位我永远都不想将其归入好友一列的人。我们上次见面已经是6年之前的事了，但是我的边缘反应还是跟当时一样消极。我的大脑第一时间警示我，让我别忘了跟他保持距离。

当然，大脑的边缘系统也储存了很多舒适的记忆，它同样会有效地记录并保留各种积极的事情和经历，如基本需求得到满足、受到表扬和一段使人心情愉悦的交际关系等。当看到一张友好或熟悉的脸，边缘系统也会做出快速的反应，让我们体会到高兴或幸福的感觉。当我们遇见一位老朋友或品尝一种儿时的甜美味道时，也会有一种快感油然而生，因为这个人或这个味道已经被我们大脑边缘系统中的“舒适区”给储存了。

大脑的边缘系统将我们产生的舒适（幸福）感也当做一种信息，并且会将这种信息以身体语言的形式“泄露”给别人。仔细观察一下在凉爽的夏日里躺在吊床上休息的人，他的身体反映出他的边缘系统所感受到的高度舒适。相反，当一个人感到苦恼（不舒适）时，边缘系统指导的非语言行为就会将消极的一面反映出来。瞅瞅那些机场获知自己的航班被取消或被延误的乘客，他们的身体把苦恼和郁闷表现得淋漓尽致。

概括来讲，当边缘系统感到舒适时，这种精神或心理上的幸福就会在非语言行为上有所反映，具体表现就是满足和高度自信。然而，当边缘系统感到不适时，相应的身体语言就会传递压力过大或极度不自信的信息。掌握了各种身体语言的含义，我们就可以了解社交对象和工作对象的所思所想。

pdf下载网 http://www.i8788.com

冻结反应，遭遇不利刺激的第一反应

很多人都听说过这种观点："面对威胁，要么战斗，要么逃走。"但事实上，人在面对威胁时还会有第三种反应，那就是"冻结反应"。它是人类面对威胁时最先，也是最常见的一种反应。为什么呢？一个词：效能。

想象一下，假设你是一个生活在非洲热带草原的早期原始人，如果有一天你突然发现一只剑齿虎潜伏在树丛里时，你会吓得发抖。"边缘常识"告诉我们：这时你最好的应对方法就是不要动，不要让这个食肉性动物注意到你，因为一旦那样做的话，这个大型的猫科动物可能会立马扑向你并开始撕咬。所有的哺乳动物都具备定向反射的能力，所以阻挡这种威胁的最佳方法就是保持静止不动。

另外，"停住不动"可以帮助我们保存能量，同时也可以争取更多的时间去观察周围环境，伺机而动。在人类进化的漫漫道路上，这一方法若是没有经过反复的试验而证明有效的话，人类是不可能存活到今日的，也就不会演化成今天这个样子了。

的确如此，人们在面临具大威胁时，经常能够通过一种本能的反应逃过一劫，这种反应就是冻结反应。所谓冻结反应，是指人们在面对突如其来的刺激时，大脑和身体动作在瞬间出现短暂的静止的行为反应。美国哥伦布中学和弗吉尼亚理工大学曾发生过两起严重的枪击案，有学生尽管距离凶手仅相隔几英尺，他们却神奇地躲过了一劫。他们逃过厄运的"技巧"值得玩味：要么吓得一动不动，要么吓得假死过去！

如果从相反的角度看待冻结反应，我们可以得出这样一个结论：假如在面对某场景或询问时，一个人出现了瞬间的行为停滞，说明有什么让他感到

pdf下载网 http://www.i8788.com

威胁。比如，一个逃犯躲在父母家里，突然门铃响了一声，那一刻他好像在瞬间冻住了一样，一动不动。

FBI在审讯某凶杀案疑犯时，遇到了一个棘手问题：尽管该疑犯有一定的作案动机，还有目击证人看到该疑犯的行凶过程，可是他却一口咬定自己是清白的。任FBI怎么审讯，都无法让他吐露自己的罪行，这给破案工作带来了难度。

负责审讯的资深探员马科并没有放弃，他想：既然在审讯室撬不开你的嘴巴，那就来一次案件再现。马科蒙上疑犯的头，谎称要把他转移到FBI的另一个工作地点。实际上，马科带疑犯去了犯罪现场。

当马科取下疑犯的头套后，疑犯像中了魔咒般瞬间呆住了，站在原地一动不动，连呼吸都停止了。这种反应坚定了马科的信念：他就是凶手！于是，他轻声对疑犯说："一个生命就这样被你毁灭了！"

过了好长的时间，疑犯才长出一口气，他闭上眼睛拼命摇着头，嘴中大喊："我不想杀他的，都是他逼我！"

一目了然，疑犯对凶杀现场如临大敌是因为这个地方让他想起可怕的作案过程，唤醒了他脑中既往的不利刺激。因此，出现种种冻结反应也是意料之中的事，恰好印证了疑犯就是凶手这个事实。

FBI的读心专家发现，人类的冻结一般表现在四个方面：

1. 面部僵化

面对外部刺激时，面部的反应要更为克制，掺杂了很多主观控制的表现，比如勉强或者惭愧的笑。但是，假如外部刺激压力过大，冻结反应也会写在脸上，让当事人失去矜持，具体表现为面部肌肉僵化、表情呆板、缺少变化。在这个过程中，就算是最灵活的眼睛也会显得呆滞无光。

2. 呼吸放缓

呼吸的冻结反应是经典的冻结反应之一，主要指屏住呼吸或者降低呼吸的幅度和频率，也就是俗话说的"大气都不敢喘"。这种轻微呼吸的本质是

pdf下载网 http://www.i8788.com

隐藏，是为了避免引起敌人的注意。同样的道理，当我们遭到负面压力，比如恐惧、忧虑等的时候，心理上也会希望通过隐藏的方式自我保护，减弱或者停止呼吸，试图让对手不那么关注自己。

3. 手部反应

当受对局面没有控制感、缺乏安全感、担心出丑、不够自信等心态的支配时，人们就会出现手部的冻结反应。最典型的反应是把手交叉放在胸前，或者藏在兜里。很多人会觉得这是紧张，而实质上这是为了避免不利刺激。比如，某一天，你在没有任何准备的情况下被邀请讲话，我相信在登台后的一段时间内你会不知道把手放在哪里。

4. 脚部反应

双腿并拢挺直，肌肉僵硬是脚部中最常见的冻结反应。当一个人受讯问或挨批时，他的神经系统会受到强烈的负面刺激，这时他很少会大大咧咧地叉开双腿站立，或非常随意地站立在一旁，而是会紧张地并拢双腿站直，一动不动。坐姿中也有一种很常见的冻结反应，就是把双腿交叉成一种无法乱动的状态，比如将双脚并拢在一起，或者紧紧贴着椅子腿上等。

逃离反应，不喜欢就离你远一点

如果说冻结反应并不能够帮助我们驱散威胁的话，那么逃离就会是下一个选择。在自然界中，我们经常能看到这样一幅图景：一群牲畜本来在安静地吃草，突然遭到了一头饿极了的猎豹的攻击。成百头牲畜先是被惊得一动不动，然而几秒钟后，整个牲畜群开始全速四散奔逃。

在现实生活中，尽管我们会避免做出令人不舒服的举动，但是大脑的边缘系统还是会时时刻刻告诉你要远离那些不好的事物。正像在第五章中你将

pdf下载网 http://www.i8788.com

看到的那样，人的腿和脚会非常“诚实”地对外界变化作出反应。对于感觉异样的事或人，它们会马上退避三舍：当你想终止一段对话时，你的脚自然就会离开地面；当陪审员不相信证人所提供的证词时，脚自然就会向出口方向迈出；当有人在会议室里发表不当言论的时候，周围人会不由地转动起自己的椅子；面对不喜欢的人，我们也会下意识地想跟对方保持一定距离。这就是人类的边缘系统对于厌恶的事物所做出的自然反应。

同样地，面对那些给人感觉有些奇怪的人，我们的身体也会不由地向一边倾斜，或是稍稍背过去一点。而面对自己讨厌的对象，我们更是会干脆背对着他们，还记得查尔斯王子和戴安娜王妃在他们婚姻的最后一年的表现吗？我想你现在不会觉得奇怪了。有时为了保持距离，人们会人为制造一些间隔上的障碍（例如突然把皮夹放在腿上，把夹克外套扣上扣子，锁上车门，东张西望等）。有时，甚至连眼睛也能够充当防御工具，比如低垂下眼帘，用手指挡住眼睛等。所有这些都是现代生活中与他人保持距离的方法。

没有人会喜欢和一个令自己产生强烈负面感觉的刺激物在一起，因此，我们经常会选择和这个刺激物保持距离。这种躲避刺激物的逃离反应是人们在感受到厌恶或恐惧的时候的本能反应，具体表现就是和刺激源拉开空间和心理距离。一般来说，在我们面对的刺激具有很强的威胁性，而自己又没有能力和信心消除隐患的情况下，就会出现逃离反应。

假如你回顾一下自己小时候的某些经历，你就会发现自己曾有过一些“回避”的行为，这些行为的目的是为了远离那些可能不利于你的人和事物。从我们两岁左右能够和成年人正常交流开始，父母总是会提醒我们：“说‘叔叔好’的时候，要同时对叔叔行注目礼。”可是，当你某一天觉得这个叔叔对自己特别严厉，你一见到他就浑身发毛时，你在说出“叔叔好”三个字时便可能只是转一下头，而躯体朝向根本不会变，甚至会无意间加快步伐，拉开跟叔叔的距离。

随着年龄的增长，我们会逐渐发现很多逃离反应是不礼貌的。于是，大部分逃离反应逐渐从明显的距离变化演变成了隐晦的角度变化。这样除了能

pdf下载网 http://www.i8788.com

满足自己逃离刺激源的需求之外，还能在礼仪上说得通，不至于让对方下不来台。对成年人来说，比较常见的逃离反应有以下几种：

1. 头部的逃离反应

在两个人交谈的情形下，你可能发现对方倾听你谈话的时候，把头转向一边，好像在观察一件什么有趣的事；稍后再转回来，听一小段，然后再转开。总之，转开的时间加起来比正面朝向对方的时间还要长。这意味着对方的眼睛开小差了，逃离你的话语。

2. 躯干的逃离反应

身体的转动不仅仅会出现在多人对话情境中，还有可能出现在路遇的交谈中。当一个人不喜欢对方所谈的内容（或者是不喜欢谈话人）时，可能会将身体转向另外一个人，或者调整走路方向，虽然脸上可能还保持着礼节性的微笑，但他心里的真正想法却是快点结束掉这个对话。

3. 下肢的逃离反应

美国有位前FBI资深探员曾经在书中总结过："从头到脚，可信度逐渐增强。"头和身体都离中枢神经系统很近（大脑和脊髓），相对比较容易控制。而腿和脚距离中枢神经系统较远，控制起来难度相对较大。

在正常交流的情况下，无论头和躯干的姿态怎样，双脚脚尖一定是指向对方的身体正面，或者双腿延伸线形成的扇形区域会把对方涵盖在中间。如果被测试人遇到足够大的外部威胁，那么更明显的逃离反应会出现在其腿和脚的姿态及小动作变化上，这些小动作也更加本能，更加可信。而在受到刺激后，表现出来的站姿反应可能是转身（其实是脚尖转向逃离方向，引导着腿和躯干被迫跟着改变朝向），呈现出一腿向前一腿向后的起跑状。

而在一个人坐着的时候，其逃离反应则表现为双腿并拢。自然地朝一方倾斜，除了用于表现自己有点儿矜持之外，还可能是为了有意逃离某个人，将他驱赶出自己普通交流的可接受范围。也有可能双脚脚尖都接触地面，保持双腿肌肉适度紧张的状态，利于随时抬腿起身就走人。这两种反应，前者属于比较隐性的表现，后者属于相对比较明显的表现。

pdf下载网 http://www.i8788.com

战斗反应，愤怒到极点就吹响战斗的号角

如果面对危险既不能停住不动，也无法逃跑的时候，那么人们只能选择武力反抗。事实上，战斗是这三种选择中付出代价最大的一个选项。因为它消耗能量，又有受伤的危险，将自己置于了跟敌人硬碰硬的境地。更重要的是，我们并没有必胜的把握。

在现代“文明”社会中，人们早已经把“明刀明枪”转化为了“被动反抗”（比如有些人表面上答应你完成工作，背地里却消极怠工）。争吵、咆哮、向墙上扔东西、气急败坏地跺脚骂人、把鞭炮放进别人的信箱里——这些手法早就已经“老掉牙”了。因为要受法律的限制，人无法对他人实施暴力，所以有时便将暴力施向了自己（比如用手猛击、往地上摔东西、把嘴唇咬破），或者找个代替者进行自我发泄（写恶意信件或让小狗到邻居家的院子里疯跑），或者是通过身体语言把怨气表现出来。

很多时候，我们从一个人身体的动作，就可以嗅出浓烈的火药味。下巴收紧、紧握拳头、猛捶胸膛、衣冠不整、鼻孔张大等，这些都是人要打架的前兆。一个因为愤怒而做出战斗姿态的人通常会借助一些动作将自己的内心呈现出来，构成种种的战斗反应。FBI对战斗反应尤其关注，因为读懂了这些反应就可以提前做出预防措施，或武力制服对方，或言语化解对方怒气。

FBI打交道的对象大多是杀人不眨眼的连环杀手，或者身强体壮的暴力狂……因此，在跟嫌疑人沟通时，假如不时刻关注这些危险分子的一举一动，一旦他们发怒了，想通过暴力解决问题，就算是在审讯室，FBI探员也很难占到上风。而且，只要他们的战斗反应被引发，他们就很容易走向一条拒绝和FBI合作的道路。这是FBI探员不想看到的，也是极力避免的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

所谓战斗反应，就是指一个人在面对身体攻击、嘲笑、责骂、诘难等威胁行为时，怒火中烧，有了产生暴力行为的冲动。当然，这种战斗反应也会出现在那些具有攻击型人格的人身上，并不一定是被动地产生的。识别他人的战斗反应对每个人都很重要，尤其是FBI探员。只有具备了这种能力，我们才能快对方一步作出反应，将对方的敌意行为扼杀在摇篮里。

一位FBI探员在追捕一名嫌疑人，一番角逐后，二人在近郊的一处工厂门口正面交锋。这时，从工厂走出一名工人，嫌疑人快步向前，拿枪劫持他当作人质，然后向探员喊话："给我准备一辆车，要不然就当场打死人质。"

这名探员一边口头应允着，一边密切注意嫌疑人的一举一动，期望找到漏洞，解救人质。可是，嫌疑人表现得非常专业，掩护工作做得滴水不漏。时间在一分一秒中流逝，半个小时过去了，不可思议的事情发生了：人质突然咬了嫌疑人的手。嫌疑人大叫一声，双目怒视人质。只听见"砰"的一声，FBI探员扣动了扳机，嫌疑人倒在血泊之中。

原来这名FBI探员发现，嫌疑人准备开枪射死人质，假如自己不出手，人质性命堪忧。于是，他顶着巨大的心理压力开枪了，并成功了。可是，当他回到调查局后，竟然成了FBI的调查对象，因为人质向FBI投诉："该探员不顾及我的安危贸然开枪，严重侵害了我的生命安全。"

该探员是如此为自己辩解的："当时嫌疑人正要开枪，他的面部动作、他的眼神、他的肌肉跳动无一不说明了这点。"经过调查，最终认定该嫌疑人的确是一个视人命如草芥的恶徒，而且有过枪杀人质的先例。最后，该探员被判定无罪。

在所有的战斗反应中，愤怒称得上最强的体现。不管引发愤怒和战斗的原因多么具体，都可以归结为个人生存、安全、尊严等遭遇到了威胁和触犯，如"同行是冤家"，便可以追溯到对生存的威胁；而"冲冠一怒为红颜"，则可以理解成对尊严的威胁。随着战斗反应的出现，不仅会体现为愤

pdf下载网 http://www.i8788.com

怒这一强烈的情绪，还可以预见到“不会轻易放弃”的行为趋势，也就是一发不可收的情景。

值得庆幸的是，愤怒情绪是很难掩饰的，这就给我们提早拉响了警报，为避免进一步刺激对方做出战斗行为争取到准备时间。愤怒是所有情绪中释放能量最大的一种，释放的能量比痛哭和狂笑都要多。因此，愤怒情绪一旦萌发，人体每一个肢体部分都会协调一致，甚至全身毛孔都会竖立起来，进入明显的战斗状态。这种能量的释放，会体现在呼吸与血液循环等每一个细节。当一个人产生愤怒时，他常常会增加呼吸的深度，试图吸入更多的氧气用于制造能量，用于释放，用于战斗。在愤怒情绪的指引下，血液循环系统会安排心脏加速用力收缩，以提高血液循环的量和速度。同时，血压也会跟着升高，当事人自己会感受到有力的脉搏跳动。

经过长期的观察，FBI总结出以下几类明显的警报：

1. 脸部的警报

当战斗的欲望被愤怒情绪点燃后，行为人会出现身体驱前的动作，头伸向前、下巴降低、眼神犀利、虹膜（黑眼球）向上翻看对手、双眉紧皱、眉梢上扬、上下眼睑绷紧、鼻孔张大、咀嚼肌绷紧、嘴唇向下弯曲、可能露齿，等等，向敌人发出战斗的信息。

2. 言简意赅，偶爆粗口

极度愤怒的人通常不会说话或者很少说话，大多会很用力地把嘴闭起来。假如战斗开始，所说的话也会尽可能单一且无意义，或者爆些粗口。

3. 脖子变粗

由于行为人颈部肌肉绷紧、呼吸急促（偶尔发出“呼呼”声），兼之颈部两侧粗大的血管里流动着多出正常水平的血液，所以愤怒的时候会血管暴涨、脖子变粗，也就是人们常说的“脸红脖子粗”。

4. 全身肌肉绷紧

具体表现为双拳紧握，同时不管是站姿还是坐姿，双腿肌肉都会呈现紧张状态，甚至会不停地打颤。

大家要注意的是，有的战斗反应可能是伪装的。有时，行为人会刻意制

pdf下载网 http://www.i8788.com

造发怒的假象为自己争取利益，或者回避关键问题等。因此，不能依据某个小动作就判断对方准备战斗，而是要结合行为人的各种表现来综合考虑。

镜像法，舒适真的很重要

镜像法——谈话双方的动作和姿势相互匹配——是生活中展现舒服与自然的最有力的方法。这一点我们可以从亲子关系中得到证明。如果我们把妈妈与孩子间的呼应动作（也被称为仿真实践，姿态呼应，或者同步模仿）放慢来看，你会觉得他们好像在跳舞一般：孩子笑，妈妈就笑；孩子咕咕地叫，妈妈也会发出相似的声音；孩子稍稍侧一下脑袋，妈妈也会跟着这么做。这就是母子之间感情交流的最初始阶段。这种方法在日后一个人恋爱和工作关系的建立和处理上也有异曲同工之妙。

就像对自然和舒适感有偏爱一样，人们也同样喜欢步调一致的感觉。在育幼室里，如果一个孩子哭了，你会发现其他小孩也会马上跟着哭起来；如果你的一个朋友由于接到了坏消息而唉声叹气，默默流泪，你可能也会通过表现相似的行为表达自己对他的同情。这就是为什么在葬礼上，每个人都会做出同样悲伤的表情，而当心爱的球队取得胜利的时候，人们又都会一样地欣喜若狂。一致性既能促进社会进步，又能彰显社会的和谐。

我们不仅能从陌生人的身上看到“一致性”现象，在熟人身上这种现象也有所体现。比如说，你刚认识了一位新朋友，初次见面的你们交谈甚欢、相处融洽，在不知不觉的情况下，你们之间就会开始姿态呼应。不相信的话，你可以亲自去试验一下。在跟特别亲近的朋友聊天时，如恋人之间的交谈，聊着聊着，如果你突然换了个坐姿（假设一开始你们彼此面对对方而坐，双腿微微分开，双手放在大腿上。中间你去了一次卫生间，回来后就换

pdf下载网 http://www.i8788.com

了一个姿势，将左腿放在了右腿的膝盖上，脚尖直冲着门），那你会看到神奇的一幕，你的倾慕者立马挺起身子，也按照你的样子更换了坐姿。等对方调换好坐姿后，你们会和之前一样进行愉快的对话。

其实，你的倾慕者并不是有意识地要学做你的动作。真正的原因我想你应该猜到了：大脑的边缘系统可以在同一时间内平行地执行多项任务。人类对于舒适感的默认性偏好来源于大脑记忆，来源于生活经历，来源于文化训练。时间转变，人的思维也在转换，来来回回，循环往复。大脑边缘系统会将人的每一次经历都划归到自然与非自然这两种范围中的其中一个，然后通过不断调整，使人体最终恢复到舒适的状态，因为那是人类本能向往的状态。

安慰反应，不舒适时就安慰一下

安慰反应是指人受到负面刺激后，如批评、压力、否定等可能出现的反应。安慰反应在说谎的时候特别常见且明显，因为说谎是迫于某种压力而出现的行为。假如对话的情境存在某种压力，那么安慰反应就会映射出此人当时那种忐忑不安的心理状态。

1992年，还在FBI担任探员的乔·纳瓦罗曾参加过一次审讯，他亲眼见证并利用安慰反应打开了审讯的新局面。

当时，他们的审讯对象是一名年轻男子和他父亲。乔·纳瓦罗和同事进来后坐在了沙发上，那名年轻人顺手抓起一个沙发靠枕，在随后近3小时的审讯中，乔注意到年轻人一直将靠枕抱于胸前，就如同紧紧抓住了一根“救命稻草”。

尽管这次遇到的障碍只是一个靠枕，但是它的作用还是不容小觑的，因

pdf下载网 http://www.i8788.com

为这次审讯FBI没有取得任何进展。当话题趋于中性时，比如谈到跟个人兴趣相关的话题时，年轻人会将靠枕放在一边，但是当他们谈到案件经过时，他会重新拿回靠枕并死死地将其按于胸前，语焉不详。

在那次谈话中，他没有透漏FBI想要的任何消息。不过，下一次审讯的结果就完全不同了，因为那个可以给他安慰的靠枕不见了。

遇到令自己不自在的刺激物后，边缘系统就会自动指令我们的身体出现平复紧张、恐惧、尴尬等情绪的小动作，同时，这个人的内心状态也就跟着显现出来。

安慰反应有很多类型，几乎在全身的各个部位都能得到体现。当一个人需要回应某些消极刺激物时，如一个棘手的问题、一段令人尴尬的遭遇或听到、看到或想到什么引发不安的事物等，他经常会触摸脸、头、颈、肩、手臂、手或腿，这些都属于安慰反应。这些行为对解决问题没有什么帮助，但它们对暂时保持冷静有所助益。

安慰反应是多种多样的，有的比较明显，一眼就能看出来，有的比较隐晦，很难察觉。像猛嚼口香糖、大口吸烟、舔嘴唇、手托下巴、手抚脸部、把玩身边的一些物品（钢笔、铅笔、唇膏或手表等）、梳理头发、一手紧抓另一手的臂膀或双手搓腿等，都是比较明显的动作。而某人轻轻弹扫衣服或校正领带的位置等，看起来虽然像在打扮自己，但实际上是在安慰自己紧张的情绪。

一般来说，常见的安慰反应主要有以下四种：

1. 脸部安慰反应

因为脸部集中了大量的神经末梢，所以它成为人们进行自我安慰的“重灾区”。触摸或按抚脸部是缓解压力的常用方法，常见动作有：揉搓前额、触摸嘴唇、用手指拉耳垂、抚摸脸颊、触摸胡须、把玩头发等。此外，有的人还会通过鼓足腮帮吸气然后再缓缓呼气来达到进行自我安慰。

2. 声音安慰反应

有的人之所以喜欢自言自语，就是为了缓解当时的压力。还有的人会长

- pdf下载网 http://www.i8788.com

吁短叹，发出“嘘”、“呼”的声响，也是在安慰自己。还有的人会同时使用触觉和听觉安慰方法，如用铅笔敲桌子或用手指打节拍等。

3. 口舌安慰反应

除了吹口哨、吞咽唾沫、舔或者抿嘴唇等口舌部位的明显安慰行为之外，过多的哈欠也是一种自我安慰，只是它非常隐晦。有时，我们会看到一些处于不适状态下的人一个劲儿地打哈欠，并发出轻微的“哈”声。当我们感到不适时，就会有口干舌燥的感觉，而打哈欠可以将压力传递到唾液腺上，迫使唾液腺释放出水分缓解忧虑引发的口干。在这种情况下，人们打哈欠跟睡觉没有任何关系，而是因为有压力，需要缓解。

4. 颈部安慰反应

接触或抚摸颈部是最有效且使用最频繁的一种安慰反应。FBI通过研究发现，男性的这类行为力度较大，给人“抓耳挠腮”的感觉，他们会用手抓或扯衣衫盖住下巴以下的部位，用力刺激那里的神经组织，这样做的好处在于降低心率，并让自己很快恢复平静。有的时候，男性会用手指按摩脖子两侧或后侧，顺势调整领带打结处或衬衫领口的位置，这同样能起到安慰的作用。

而女性的颈部安慰反应则有很大不同，她们的颈部安慰反应表现为抚摸、扭转或把玩自己的项链（当然，前提是她们戴了项链）。女性还有一种颈部安慰行为，就是用手覆盖她们的胸骨，也就是所谓的“美人骨”。在感到压抑、忐忑、恐惧、不适、焦虑或受到胁迫时，有些女性就会习惯性用手抚摸或扯衣领覆盖这一部位。

安慰反应的产生源于人们寻求舒适感的心理需求，是一种近乎于天然的条件反射。可能你已经发现了，在不舒适和安慰反应之间存在着一定的联系：不舒适就会产生安慰反应，反之，我们可以根据一些安慰反应判断行为人处于心理不适状态。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI HUANG YAN XIN LI JIE DU SHU

第三章

FBI解读面部表情，表情再多变也无法掩饰心情

pdf下载网 http://www.18788.com

心情有了变化，眉毛也会有所改变

对生理学家来说，眉毛是保护眼睛的“卫士”；对美学研究者来说，眉毛是使面部协调不可或缺的部分；对FBI特工来说，眉毛则是反映人们内心喜、怒、哀、乐的工具。原来，一直被人们忽略的眉毛还有这种本事——透露一个人的内心信息。想必大家现在一定想理解眉毛的各种变化所代表的含义吧？

比尔·安什是一位曾经破获多起轰动全美的大案的FBI探员，他总结出一句很经典的破案心得：“每当那些犯罪嫌疑人心情变化时，他们的眉毛也会随着改变，进而我们可以从中获得许多重要信息。”经过长时间实践，探员发现眉毛一般有以下几种变化。

1. 眉毛打结

眉毛打结并不是说两条眉毛真的纠结在一起，它是指眉毛同时上扬且相互趋近。这种表情通常表示这个人有巨大的烦恼和忧虑，有些慢性疼痛的患者也会常有此表情。

2. 低眉

当一个人感到自己受到侵略时，他就会做出一种防御性低眉反应。这种反应主要是人们出于本能，为了保护眼睛免受外界侵害的一种下意识动作。事实证明，人们在遭遇危险时低眉还不足以保护眼睛，因此还会将眼睛下面的面颊向上挤，尽可能地提供更多保护。这样做的最大好处是可以使眼睛保

pdf下载网 http://www.i8788.com

持睁开状态，以便观察周围的动静。

这种眉毛和面颊上下挤压的形式通常是人们面对外界袭击时的典型躲避反应。一个人的眼睛突然被强光照射或情绪反应强烈，例如：大哭、大笑，或感到极度恶心时，都会产生这样的反应。

3. 皱眉

大多数人是很难将皱眉与自卫联系在一起的。在生活中我们不难发现，那些面带侵略性的、无所畏怯的脸庞上都是一副瞪眼直观、毫不皱眉的样子。

皱眉所代表的心情可能有许多种情况，如诧异、怀疑、希望、惊奇、疑惑、否定、傲慢、无知、愤怒、错愕、恐惧和不了解等。一个深皱眉头、表情凝重的人，其内心活动往往是想逃离目前的境地，但却因某种原因而无法离开；一个大笑而皱眉的人，他心中可能会有轻微的惊讶成分。

4. 眉毛闪动

眉毛先上扬，然后在瞬间下降，这种眉毛向上闪动的细微动作是人们看到熟人出现时的友善表示，也表示自己心情愉悦，它时常会伴随着扬头和微笑。眉毛闪动也经常发生在与人对话的过程中，做加强语气之用。比如在说话时要强调某一个字或词，那么这时眉毛就会扬起并瞬间落下。

5. 眉毛一条降低、一条上扬

一条降低、一条上扬的眉毛所传递的信息就介于低眉和扬眉之间，半边脸显得恐怖，半边脸显得激烈；眉毛斜挑的人，通常正处于怀疑状态，那条扬起来的眉毛看上去就像一个问号。

6. 耸眉

耸眉常发生在与人对话时。人们在进行热烈的谈话时都会重复做一些小动作以强调自己所说的话，大多数人在讲到重点时便会不断耸眉，还有一些惯性抱怨者在絮絮叨叨时也会如此。

★★★ FBI探员支招 ★★★

眉毛的动作千变万化，它们的不同动作代表着不同的心理变化。因此，为

pdf下载网 http://www.i8788.com

了帮大家了解常见的眉毛语言，这里再为大家补充一些内容。

· 眉毛半抬高：大吃一惊；

· 眉毛完全抬高：难以置信；

· 眉毛半放低：大惑不解；

· 眉毛全部降下：怒不可遏；

· 单眉上扬：不理解，有疑问；

· 双眉上扬：非常高兴或特别惊讶；

· 眉头紧锁：内心忧郁或犹豫不定；

· 眉心舒展：心情愉快、坦然；

· 眉毛倒竖：极端愤怒或异常气恼。

会说话的眼睛，抢劫犯的眼睛也不会撒谎

在全美国，一个关于FBI利用对被调查者眼睛的观察而破获的案件早已家喻户晓。

1997年的一天，华盛顿的一条金融街上像往常一样热闹，这里聚集了全世界很多大的金融机构和证券公司。一名负责对该地区巡查的FBI正在例行巡查，在一家银行的门口，他发现一名头戴围巾的中年妇人正在左顾右盼，此时，他的第一个反应就是这名中年妇人可能在寻找某个人。就当他这样想的时候，他发现这名中年妇人放开了脚步，向银行的运钞车走了过去。

这个银行是当地最大的银行，其资金数额也非常巨大，但是这里的治安情况却一直很糟糕，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，他躲进一家临街的商铺中，仔细观察这名中年妇人下一步

pdf下载网 http://www.i8788.com

要采取的行动。通过观察，他发现这名中年妇人的眼神中流露出一种紧张和恐惧的神情，她不像其他路人一样忙着赶路，眼睛总是盯着停放在银行门口不远的运钞车，并来回从运钞车前面经过。这名FBI由此判断，这名中年妇人想抢劫银行的运钞车。

于是，趁这名中年妇人不注意，他悄悄地接近了这名中年妇人。就在对方戴上手套准备从口袋中掏出手枪的时候，这名FBI一个箭步冲了上去，将这名中年妇人打倒在地。经过对这名中年妇人的调查，FBI得知，她是一名来自利比亚的恐怖分子，他们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。通过仔细调查，这名中年妇人交代了他们犯罪的经过。据不完全统计，他们的恐怖组织在不到3年的时间里，先后共抢劫了48家银行的运钞车，而每次都是以成功告终。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通过努力找到了美国的这个黑帮组织。

试想，假如不是这名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，FBI就是通过从犯罪分子眼神的变化来得出他们内心深处蕴藏的非语言行为的。

眼睛中蕴藏了丰富的非语言行为，这也是FBI在实际工作过程中观察被调查人的一种行之有效的方式。他们能够从被调查者的眼神中迅速读懂他们真实的想法。他们认为，人可以撒谎，但是他们在撒谎的时候，眼睛中所蕴藏的一切表明他们的话是否具有真实性。一些经验丰富的老FBI对新FBI进行指导的时候，也会经常和他们强调这一点，并通过一些方法逐渐使他们快速成长起来。

眼睛是人们心灵的窗户，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。与脸部的其他部位不同，眼部动作的敏感性和反射性相当强。当人们遭遇了突如其来的事件的时候，会被这些事件弄得不知所措，此时他们的眼睛首先会睁大，最明显的就是瞳孔突然增大了很多，

pdf下载网 http://www.i8788.com

并反复收缩。FBI可以根据这个特点对犯罪嫌疑人进行一些心理上的判断，并从中发现他们存在的问题。当然，人的眼睛还有其他各种变化，FBI的探员对此也有过总结。

1. 眼睛上扬

眼睛上扬，是假装无辜的表情。这种动作是在佐证自己确实无罪。目光炯炯望人时，上睫毛极力往上压，几乎与下垂的眉毛重合，造成一种令人难忘的表情，传达着某种惊怒的表情。斜眼瞟人则是偷偷地看人一眼又不愿被发觉的动作，传达的是羞怯腼腆的信息。这种动作等于是在说："我太害怕，不敢正视你，但又忍不住地想看你。"

2. 眼睛眨动

眨眼的系列动作包括连眨、超眨、睫毛振动等。连眨发生在快要哭的时候，代表一种极力抑制的心情。超眨的动作单纯而夸张，眨的速度较慢，幅度却较大。动作的发出者好像是在说："我不敢相信我的眼睛，所以大大地眨一下以擦亮它们，确定我所看到的是事实。"睫毛振动时，眼睛和连眨一样迅速开闭，是种卖弄花哨的夸张动作，好像在说："你可不能欺骗我哦！"

3. 挤眼睛

挤眼睛是用一只眼睛向对方使眼色表示两人间的某种默契，它所传达的信息是："你和我此刻所拥有的秘密，任何其他人无从得知。"在社交场合中，两个朋友间挤眼睛，是表示他们对某项主题有共同的感受或看法。两个陌生人间若挤眼睛，则无论如何，都有强烈的挑逗意味。由于挤眼睛包含两人间存有不为外人知道的默契，自然会使第三者产生被疏远的感觉。因此，不管是偷偷的还是公开的，这种举动都被一些重礼貌的人视为失态。

4. 眼睛往上吊

这种人心里藏着不可告人的秘密，喜欢有意识地夸大事实，他们性格消极，不敢正视对方。

5. 眼睛往下垂

这个动作有轻蔑对方之意，要不然就是不关心对方的情形。这种动作的

pdf下载网 http://www.i8788.com

发出者一般个性冷静，本质上只为自己设想，是任性的人。

6. 眼珠转动

眼珠转动快速表示此人第六感敏锐，反应快，能迅速地看透人心。这种人往往特立独行，有情绪化的性格。

眼珠转动迟缓则表示此人身体五官感觉迟钝，感情起伏少，不易受他人影响，自己的生活方式没有协调。

此外，眼珠转动的方向不同表示的意思也不同。眼珠向左上方运动，表示回忆以前见过的事物；眼珠向右上方运动，表示想象以前没见过的事物；眼珠向左下方运动，表示心里在自言自语；眼珠向右下方运动，表示正在感觉自己的身体；眼珠左或右平视，表示正在尽力弄懂所听到语言的意思。

7. 瞳孔变化

瞳孔的变化是人不能自主控制的，瞳孔的放大和收缩，真实地反映着复杂多变的心理活动。若一个人感到愉悦、喜爱、兴奋时，他的瞳孔就会扩大到比平常大4倍；相反地，遇到生气、讨厌、消极的心情时，他的瞳孔会收缩得很小；瞳孔不起变化，表示他对所看到的物体漠不关心或者感到无聊。

FBI还特别强调：眼睛睁大与瞳孔扩张和收缩很可能与情绪或状态无关，而与其他一些外在的因素有关。如受到光线的影响、自身健康状况或个人情感波动等。所以，不能片面地以某一个方面为参考点，要全面考虑可能出现的问题。判断时要从客观情况出发，并结合实际情况，只有这样才不会产生错误。

★★★ FBI探员支招 ★★★

世界各地的文化背景大不相同，反映这些特殊文化的社交规范也就千差万别。但是人们还是可以从人的眼睛中找出人们背后隐藏的故事。无论在世界上任何地方，当人们陷入喜怒哀乐时，眼睛中流露出的信息都是一样的。FBI认为，你在哥伦比亚看到的人们抗议的表情，与你在伦敦或者巴西看到的绝对存在一定的差别。而相同的是，举行抗议的民众大多数都会把抗议情绪挂在脸上，尤其能从他们的眼睛中看出这一点。

pdf下载网 http://www.i8788.com

冷漠的斜视与犀利的直视

每个人都需要空间，而当属于自己的私人空间被他人介入，或者不可避免地受到他人侵犯时，我们的身体会自然而然地进入防御状态。生活中，我们也经常会遇到自己的空间、领地等受他人侵犯的情况，在这种情况下，我们的身体通常会做出皱眉、直视、瞪眼、斜视、冷漠等一系列行为表情，来表示自己的不满。

就算你对好莱坞影星约翰尼·德普（Johnny Depp）不太熟悉，那你一定见识过《加勒比海盗》中的杰克船长。其在电影中出神入化的表演，不仅能征服影迷，同时也能让歹徒俯首称臣。这一富有传奇色彩的事件让FBI探员又一次验证了自己的理论。

近日，约翰尼·德普就在洛杉矶街头遭遇一起抢劫事件，不过，他凭借其犀利的眼神和精湛的演技，机智应对，吓退了劫匪。

那是一个周末的晚上，约翰尼·德普和英国歌手史蒂芬·琼斯（Stephen Jones）步行在洛杉矶街头，孰料途中，一位男子忽然挥舞着一个打碎的玻璃瓶，向两人声称要打劫。

相关知情人透露："看着这家伙来势汹汹，当时真是一个令人感到害怕的时刻。"不过，约翰尼·德普并没有束手就擒，拿出身上的钱财，以求破财消灾。约翰尼·德普拿出了他在《加勒比海盗》电影中"杰克船长"的表演，双眼死死盯着对方。

而这位有些醉酒的劫匪，意外地被约翰尼·德普的犀利双眼看得发憷了，竟然说出了"我不抢劫杰克船长"的话，并且放下了手中的瓶子，打消

pdf下载网 http://www.i8788.com

了抢劫的念头。事后，约翰尼·德普也非常大度，不仅息事宁人，甚至拿出了一些钱送给这位男子，并告诫他要好好地生活，改邪归正。

有媒体就表示，约翰尼·德普在和这位歹徒对视的过程中，换作其他人，可能就会惹恼对方了。但是，约翰尼·德普却能从中阻止歹徒的不良企图，他的精湛演技，可谓达到了真正“出神入化”的境界，而且，约翰尼·德普的硬汉气质，也不是一般人能够拥有的。FBI探员分析，应该是杰克船长那具有强大气场的直视发挥了作用。

还有一些人，当他们的私人空间被侵占介入时，他们会希望通过无视他人的存在来安抚自己的紧张和不适。比如在乘坐电梯时，很多人不喜欢跟任何人说话，并且保持身体一动不动，眼睛一直盯着电梯层数的变化，这也是在私人空间受到侵犯时的表现。当这种情绪发展到一定程度时，还有可能演变成刑事案件。

约翰夫妇是农场的挤奶工，他们有一个8岁的儿子吉恩。一家三口虽过得不富裕，但也其乐融融。然而，这种简单幸福的生活随着小儿子的出生永远消失了。

像往常一样，清晨5点约翰来到吉恩的房间看望吉恩和出生不久的小儿子，然而约翰看到的却是终身难忘的一幕：小儿子满脸伤痕，没了心跳。后经法医鉴定，小儿子属于他杀，窒息而死。

很快，联邦调查局介入了此案，经过现场调查、询问后，FBI探员确定他们的大儿子吉恩是作案者。

当被问及为什么要杀害自己的弟弟时，吉恩一脸的愤怒：“这个房间属于我，他（约翰的小儿子）侵占了我的空间。他每天晚上都哭闹，让我无法看连环画。”

事后，吉恩被送到一个心理治疗室做心理治疗。但约翰夫妇心里却永远留下了伤疤，每次提到自己的儿子时他们都痛不欲生。据他们回忆：“每次抱着小儿子进房间时，吉恩都一言不发，只是冷漠地斜眼看着弟弟。对此

pdf下载网 http://www.i8788.com

我们也都没有在意，如果当时注意到这一点，也不会发生这样的事情，真是造孽啊。”

案例中的吉恩在自己的空间受到弟弟侵占时，就流露出了不满和愤怒的肢体语言——冷漠的斜视。假如当时约翰夫妇注意到这一点，及时对其进行开导，那么这样的惨案可能就不会发生了。

每个人都需要空间，这是一种心理需要，更是一种礼节。因此，在社交场合我们要注意与他人保持距离，避免因过近或过远而冒犯别人。一般来讲，当我们用身体语言表达对某物品的所有权时，通常会斜靠在那里，或者用手、脚等身体部位接触它们，从而告诉旁人——它属于我。

生活中，情人们会以牵手或者挽臂的方式告诉其他异性，自己才是这个人的伴侣。我们买了新的大物件拍照留念时，也会与它亲密接触。比如买了新车，我们习惯斜靠着它，甚至用脚踩着它的保险杠，这样的姿势就是对旁人宣告所有权了。而在办公室或不怎么严肃的场合里，老板们偶尔会把脚搭在自己的办公桌上，或者靠在办公室的门框上。他们口头上不会说“我才是老板”，但他们的行为已经表达了这一含义，甚至让人觉得公司的一切他们都有所有权。

如果在未经对方许可的情况下，你对对方的物品做出了这些动作或者擅自使用，就会让人感觉到被侵犯了。还有些人习惯将身体靠在他人办公室的门框上，这样的细节也许本人意识不到特殊含义，但对于办公室的主人来说，会觉得这个人野心勃勃，想要取代自己。所以，这类人最好改变站立习惯，尽量直立，同时把双手放在前面，让对方能看得到，这种方式才比较容易赢得好感。

★★★ FBI探员支招 ★★★

通常情况下，“正中间法则”是尊重别人空间的最好办法，最能安抚人心。举例来讲，去参加某项活动时，如果有很多空座位，那么你应该选择正中间的。因为如果你离一些人特别近，而离另一些人特别远的话，前者会感觉到

pdf下载网 http://www.i8788.com

胁迫，而后者会敏感地觉得你是不是对他有什么意见。因此，坚持“正中间法则”这一礼仪，可以很好地维持人与人之间融洽的气氛。

鼻子变化的玄机，他怎么用鼻孔看人

虽然鼻子也是人类的面部器官之一，但是它长久以来都被人们给忽视了。有的学者觉得鼻子不能传递非语言信息，无法反映出一个人的性格特征和内心的想法。这些人认为，鼻子本身不能被看成是一种表达动作的器官，因为它很少能发出信号，就算发出信号，这些信号也是微小的，大多数人很难把握到这些细微的信号，所以这些人就认定鼻子不能反映出人内心世界的变化。但是FBI却有截然相反的看法。

FBI经研究发现，鼻子周围的神经组织尽管不像其他身体部位那样敏感，但是在某些时候还是会表现得非常敏感，这种情况会因为个体差异而有所不同。很多人有这样的体会，当受到外界的影响而哭泣的时候，鼻子也会发生一些变化，同时发出一些声响；当对某件事情表现出不耐烦甚至持怀疑态度的时候，鼻子便会发出“嗤嗤”的声音，并且会向上提，不过这种动作非常细微，不用心很难察觉到。只要仔细观察，我们就可以从鼻子细微的动作变化中找到一些信息，进而了解对方的态度。

为了进一步研究鼻子变化背后隐藏的信息，FBI专门做过一些观察与分析。他们深入到机场码头、大街小巷、宾馆酒楼等，仔细观察人们鼻子的变化情况，并得出下面的结论：

1. 在旅行过程中，鼻子的变化最为复杂

FBI认为，当人们从一个地方到另外一个地方旅行的时候，他们的鼻子所表现出来的动作信号最为复杂。例如，当人们来到一个陌生环境的时候，

pdf下载网 http://www.i8788.com

他们往往会表现出一丝的不安，此时他们的鼻子也会有所变化。而当人们与同车的陌生人交谈时，说话的声音一般会压得很低，很多声音都是通过鼻音发出来的，在他们看来，与陌生人交往要警惕，不要轻易暴露自己的真实身份。FBI从这些人的鼻子变化就可以判断出当事人的内心变化。这些人都属于思想保守、不敢突破自己的人。

2. 鼻子易因气味、心态的影响而变化

FBI研究发现，人们的鼻子在受到外界气味或者心态影响的时候，会发生一些变化，而这些变化是多变的。一般人想要从鼻子的变化中洞察出这些人内心的变化情况，就要对鼻子的信息进行足够仔细的观察。当人们受到气味的刺激后，鼻子会有明显的变化，在一桌香喷喷的饭菜面前，鼻子会放松并伴随着伸缩动作；遇到不喜欢的气味时，鼻子会出现颤动，还会伴着打喷嚏的现象，甚至还会有人把鼻子捏紧，他们的这些表现都说明这些人对该气味的厌恶。

据FBI的观察，那些长着高鼻梁的人都有些清高，他们的内心深处总认为自己高人一等，并感觉自己与生俱来就有一种优越感。在社交中，这些人总是把鼻子挺得很高，摆出一副傲慢的样子，给人一种在用鼻孔看自己的感觉。FBI认为，当人们对某件事情表示厌恶的时候，会不自觉地用手捂着鼻子，这是对某个人或某件事表达出不满或者反感的情绪。

一位FBI探员讲述了这样一个案例：

在一架开往日本东京的航班上，一位退伍军人看中了一个漂亮的空姐，于是他展开了爱情攻势。为了表现出他男子汉的气概和与众不同的吸烟方式，他向空姐吐出了一个又一个烟圈，想通过这样的方式来追求空姐。本以为这样能赢得空姐的欢心，但是没想到空姐却赶忙用手把鼻子捂了起来。然而，这个退伍军人并没有观察到空姐的厌恶之情，追问道："这个烟圈怎么样？"空姐也没有继续理他，而是捂着鼻子跑开了。

空姐对此表现出很大的厌恶之情，通过捂住鼻子的方式向退伍军人表示

pdf下载网 http://www.i8788.com

了拒绝，可那位退伍军人并没有发现捂鼻子反映出来的信息，而是继续做不该做的动作，自然要遭到挫败。

对此FBI给出建议，与陌生人交谈的时候，如果看出对方用手摸自己的鼻子，或者鼻子高挺，就要尽快终止和这个人的谈话，因为这个人对你的言论已经表现出不耐烦与傲慢的情绪，如果继续交谈下去，对方鼻子的动作会表现得更加频繁，同时也会影响到双方对各自的看法。与其破坏掉你在对方心目中的形象，还不如提前结束交谈，这样才是比较明智的选择。

★★★ FBI探员支招 ★★★

如果在社交中遇到和自己厌恶的人交谈的时候，为了结束浪费时间的谈话，不妨通过鼻子的动作向对方传递一些信号，为了使这个信号能及时准确地传递到对方面前，还要不停地交换手脚，通过这些动作的配合，就会很直观地给对方一个信号，从而尽快地结束谈话。

嘴部的无声语言，谁的嘴巴挂了个油壶

某位优秀的推销员曾经说："我最怕那些嘴巴和下巴线条比较硬的客户。他们通常比较好斗，自控力也比较强。在关键时刻，他们都会咬紧牙关挺过去。咬紧牙关的次数多了，时间一长，他们就有了棱角分明的唇形和下巴。"在这里，这个推销员不仅描述了棱角分明的嘴巴和下巴的形成过程，还告诉我们嘴巴能够充分展示一个人的心理。

嘴巴除了能说听得见的话，还能说看得见的话——嘴部也有自己的表情。而且，嘴部是面部表情中富有表现力的一个部位。在人的面部器官中，嘴唇的目标比较大，所处的位置比较显著，牙齿周围的口匝肌在学习有声语

pdf下载网 http://www.i8788.com

言的过程中被训练得十分灵活，常常会不自觉地做出较多动作，表达出丰富的感情。就算是极其细微的心理变化，也会被灵活的口匝肌表达得淋漓尽致。因此，在善于演绎无声语言的五官中，嘴是仅次于眼睛的第二高手。

一般来说，嘴唇半开表示疑问、奇怪、有点惊讶；嘴唇全开表示惊骇；嘴唇噘着表示生气、不满意；打哈欠表示无聊和困倦；咬指甲则是紧张、焦虑的反应。为了帮大家了解嘴部的无声语言，FBI资深探员做了如下归纳：

1. 嘴巴抿成“一”字形

大多数人在需要作重大决定或事态紧急的情况下会有这种动作。有这种习惯性动作的人，一般比较坚强，具有坚持到底的顽强精神，面对困难时会迎难而上而不是临阵退缩。

2. 嘴唇往前噘

人的嘴唇往前噘的时候，表明此人的心理可能正处在某种防御状态中。“嘴巴都可以挂个油壶了”，人们常常用这句话来描述一个人生气和不乐意的样子。

3. 下嘴唇往前撇

一个人的下嘴唇往前撇的时候，表明他对接收到的外界信息持怀疑态度，他希望看到能令他信服的回答。

4. 嘴角向后撇

在与人交谈的过程中，如果你发现对方嘴角稍稍有些向后撇时，则表明他正在集中注意力听你的谈话。

5. 用牙齿咬嘴唇

有些人在与别人交谈的时候，会上牙齿咬下嘴唇、下牙齿咬上嘴唇或双唇紧闭。人们可以看出他们是一副聚精会神的样子，而他们也正是在聆听对方的谈话，同时在心中仔细揣摩对方话中的含义。这种动作的意思有两层：其一是，“我在听你讲话，你说得有道理，我考虑一下”；第二层意思是，“我准备发表自己的观点，不过我需要在发表意见前先整理一下自己的思路，以直接切中要害”。

有这种习惯性动作的人，分析能力一般都较强，遇事虽然不能很迅速地

pdf下载网 http://www.i8788.com

作出判断，但是决定一旦作出，往往便不会回头。

6. 吐舌头

人们从不轻易暴露自己的舌头，所以，舌头动作能提供给我们的信息比较少，但这并不意味着舌头动作不值得重视。看看我们身边的一些宠物，如小猫、小狗，它们会用舔舌头来表达情感。人的情感更复杂，舌头动作也就更多样了。

在压力之下，一个人用舌头舔嘴唇，看似在舔嘴唇，其实目的是让干燥的口舌滋润滋润，以实现自我安慰。用舌头反复摩擦嘴唇也有同样的效果。如果一个人伸出舌头，说明备感尴尬，希望借伸舌头这个动作缓解一下气氛。不过有时，这个动作也可能表示这人正专注于某件事情，比如球星乔丹在球场上就常有这种动作。

通常来说，儿童吐舌头是顽皮行为的表现。这个动作若是发生在成人身上，则有可能是他逃脱一劫，对自己的庆幸，或者是被人发现正在做某件事情时略感不好意思的表现。我们往往会在好奇心较重的人身上看到这一动作。如当一个人正在偷看别人的信件，突然，那封信的主人回来了，偷看信的人会赶忙把信放进信封。在转身离去的瞬间，我们极有可能看到他轻拍自己的胸脯，吐一下自己的舌头。这个下意识的动作似乎是在进行一种隐性的表达，说明终于完事，可以作一个了结了，吐吐舌头，松口气吧。

7. 藏起嘴唇、挤压嘴唇

准备出庭作证的人总是习惯将嘴唇藏起来，这意味着他们压力很大。在压力状态下，藏起嘴唇是非常普遍的一种反应。

我们常常做出挤压嘴唇的动作，仿佛是大脑在告诉我们闭上嘴巴，不要让任何东西进入我们的身体。嘴唇的挤压是消极情感的一种反映，它清楚地表明一个人遇到了麻烦或某些地方出了问题。这种行为很少有积极的含义。当然，这并不能表示做这一动作的人存在某种欺骗行为，只能说明他们当时压力很大。

8. 嘴唇呈倒U形

如果一个人的嘴唇呈倒U形，说明这个人正处于苦恼或悲伤中。你可以

pdf下载网 http://www.i8788.com

自己做个试验，在一面镜子前做隐藏或挤压嘴唇的动作。你会发现，你能藏起自己的嘴唇，却只能将其抿成一条线，而很难做出倒U形口型。为什么？因为只有当我们真正处于苦恼或悲伤的时候，它才会出现。

9. 笑时嘴部的动作

从一个人笑时嘴部的动作，我们能分辨出对方的笑容是真笑还是假笑。

笑是人类交流时用到的最常见的方式之一，笑是全人类都懂的一种表情。不过，笑有真笑与假笑之分，笑容的真假能让你瞬间读懂正在与你寒暄的这个人对你的真切关系：是亲密还是疏远。甚至你还可以从对方的笑容中估计出他对你的想法和态度。那么，如何去分辨一个人笑容的真假呢？

很简单，观察一个人笑时嘴角肌肉的运动方向。真笑时，嘴角会向眼睛方向上扬。如果是假笑或“应付”的笑，嘴角会被拉向耳朵方向，这时嘴唇会呈长椭圆形，笑者的眼中也不会露出一丝情感。

★★★ FBI探员支招 ★★★

嘴部是面部表情中富有表现力的一个器官，就算是极其细微的心理变化，也会被灵活的口匝肌表达得淋漓尽致。在善于演绎无声语言的五官中，嘴是仅次于眼睛的第二高手。FBI认为，对嘴部表情要有足够的重视。

微笑的背后，美女的笑容也可能是毒药

假如说世界上存在一种通用语言，它可以让各个国家、各种肤色、说着不同语言、有着不同宗教风俗以及习惯的人们相互交流，并产生良好的效果，那么，这一语言的名字一定是“微笑”。微笑是人类丰富表情当中最美的一种，不需要刻意学习或模仿，它是上帝公平赋予每一个人的一份宝贵的

pdf下载网 http://www.i8788.com

礼物。在日常生活中，如果能恰当地运用这一表情，就可以很好地协调人际关系，也会使社会变得更为和谐。

笑是世界上最美丽的表情，如果一个人能够笑口常开，那么他将拥有良好的人际关系，并且还能够促进事业的蓬勃发展。在FBI探员的眼中，笑容不仅能传递善意，还能反映出一个人的心理变化；笑容既是博人欢心的最好方式，又能在一定程度上展现出一个人的性格，或者内在。

1. 微笑能传递谦恭、顺从的信号

在每一个早晨，《早间新闻》的女主播都会准点出现。她穿着得体的套装，化着精致淡雅的妆容，然后用甜美的嗓音向大家问好："各位观众早上好！"这其中，最让人身心惬意的就是她那迷人的微笑，温馨暖人，让所有观众从早上起就有了一份好心情。女主播就像有魔法的仙女，让观众们的心情一下子好了起来。毋庸置疑，秘诀就是她的微笑。试想一下，如果你每天早上打开电视，看到的是一张冷冰冰的脸，你还会觉得愉快吗？所以说，微笑才能展现亲和力，从而强烈感染大家。

FBI通过对销售人员、谈判专家等人群的长期观察发现，适时的微笑会对谈判双方产生积极的效应，从而使谈判双方都能获得更大效益。FBI对黑猩猩的研究表明，微笑的功能并不止于此，它还有更深层次的作用。黑猩猩利用露出牙龈的表情来表示恭顺（这个表情不同于它凸显尖牙的示威表情），它在向对方说："我爱好和平，我不会对你造成威胁。"对人类来说，微笑的作用与灵长类动物笑容的功能无异。我们通过微笑向其他人传递信号，表明自己不会给他们带来任何伤害，希望他们能够接受自己。

一般情况下，微笑其实是在向对方传递一种谦恭、顺从的信号。人类的表情比动物更丰富，当面对陌生人时，我们凭借这一表情来显示友好，使得双方能在友好氛围的基础上展开下一步的交往行动。

2. 优雅的微笑不一定都是善意的

FBI认为，微笑一般表示人们愉快的心情，但是也并非完全如此，而且微笑还存在性别差异。女子总是比男子更爱笑，男子的微笑往往包含肯定和

pdf下载网 http://www.i8788.com

赞许，而女子的微笑则包含许多更深的含义。

有的女人在微笑时，会用手轻轻地半掩住嘴，或用精巧的扇子或手帕等掩嘴。这种微笑，旨在强调自己的女性魅力。带有这种微笑的女人，不是羞怯的情窦初开的少女，便是风情万种、以此诱惑男人的女人。这是一种很优雅的微笑，是很能被人所赞赏的。

还有一种笑，跟优雅的微笑非常相似，极易被人们混淆。在笑的时候，女子的手或扇不是掩在嘴上，而是轻轻触摸在嘴角边的香腮上，皓齿半露，笑得很甜，看上去彬彬有礼。如果你认为带有这样微笑的女人是可以亲热得无话不谈，那你就大错而特错了。FBI探员发现，这样微笑着的女人往往很有心机，城府也深，不会轻易相信别人，更不会轻易把什么事都告诉你。看似甜甜的微笑，不过是对方出于礼貌和防范心理所戴的假面具而已。对不懂无声语言的人来说，这种的微笑就像是毒药一样可怕。

3. 真诚的微笑和虚假的微笑

姐妹俩共同翻阅一本时尚杂志，姐姐指着一个微笑的平面广告模特的插图说："你看，她的笑容很不真实。"妹妹凑过来，看到模特嘴角上扬，脸上却连一丝皱纹也找不出来，于是说："这是她的职业笑容。"很多广告中的模特都有这副笑容，她们笑意盎然，却很难产生感染力，这是因为她们的笑容是刻意控制自己的表情做出的。

由于看到了模特光滑无痕的脸部肌肤，妹妹判断出模特的笑容是假的。实际上，当一个人发出真心的灿烂笑容时，眼角和嘴角都会浮现出细细的纹路。要想知道为什么脸部纹路成为真笑与假笑的区别，我们就要先探讨一下人的笑容形成的科学道理。

人的笑容是由两套肌肉组织控制的：以颧肌为主的肌肉组织可以控制嘴巴的动作，使嘴巴微咧，露出牙齿，面颊提升，然后再将笑容扯到眼角上；而眼轮匝肌可以通过收缩眼部周围的肌肉，使眼睛变小，眼角出现皱褶。而我们的意识，可以控制以颧肌为主的肌肉组织。也就是说，我们自己可以命令这部分肌肉运动，即便就算我们的内心没有感觉到愉快，也能制造出嘴部的笑容。而眼部周围眼轮匝肌的收缩完全独立于我们的意识之外，我们不能

pdf下载网 http://www.i8788.com

自主地去控制，只有内心真正的愉悦才能激发它的运动。所以，在一张不真诚的笑脸上，细纹只会出现在嘴的四周。

★★★ FBI探员支招 ★★★

在某些夸张的假笑中，眼睛周围同样会出现细纹，因为颧肌肌肉群的收缩可以导致眼轮匝肌的收缩。当颧骨处的肌肉收缩至一团时，眼部四周就会因为颧肌的挤压而产生细纹，看起来就像真笑。此时，我们有必要进一步观察对方的眉毛部分，因为开心而面露笑容时，眉毛与眼睑之间的部分眼皮会向下移动，眉尾也会随之微微下沉；假笑时则不会出现这种情况。

有个性的下巴，珍妮弗·安妮斯顿的下巴说了什么

FBI认为，分析并判断一个人的内在心理变化有很多方法。要学会一眼就能看透人的智慧，不仅需要多年经验的积累，更需要练就一双充满智慧的眼睛，并能在不同环境和地点及时发现问题。通过下巴的反应情况来对人进行了解，也是分析一个人心理密码的基本要素。

去年夏天，珍妮弗和贾斯汀相恋两个月之后，有报道称两人已经从相互喜欢进入了相爱境界，二人还正打算筹备婚礼。不过，肢体语言专家却说他俩应该还没有这个意向。

很多影迷都在揣测，珍妮弗·安妮斯顿是否会再一次让自己陷进心碎的边缘？据肢体语言专家Lillian Glass教授分析，通过珍妮弗和新男友贾斯汀·塞洛克斯7月20号离开《恶老板》庆功宴和第二天二人离开希斯罗机场时拍摄的两张照片来看，两人婚恋前景并不乐观。

pdf下载网 http://www.i8788.com

“从他们肢体语言看来，他们不是真心相爱的，”Glass教授说，“从他们在机场的照片看来，二人走路并不同步，而两人从《恶老板》庆功宴出来时珍妮弗的头朝下看，没有把脸露出来。而贾斯汀则一个人走在前面。贾斯汀脸部紧绷，而珍妮弗则绷着下巴，两人都很紧张。”

从照片中我们不难看出，贾斯汀是在保护珍妮弗不要被狗仔队骚扰。

“而实际上是贾斯汀走在前面，而珍妮弗在后面大步紧跟，这也不是个好兆头。”Glass说，“如果他是打算保护珍妮弗的话，他会把手环绕在她身边，他们两人会肩并肩。而他们现在的表现就预示着他们的恋情前方一片阴霾。”

Glass教授还说：“虽然照片中两人互相紧握着手，但是仍然能从贾斯汀的手上看出来他觉得不舒服，他握珍妮弗的手是杯型的——这就意味着此刻贾斯汀心里很矛盾。”

这里我们只是解读一下两个人的无声语言，并没有什么其他的目的。从忠实影迷的立场上来说，我很希望两人能有一个好的结果。其实，在日常工作或生活中，人们通常不会留意下巴的变化情况，为了让大家能更好地观察和分析下巴的无声语言，FBI探员费雷罗拉总结了以下四条：

1. 下巴和说话者的头部保持一致

这类人性格温和，对谁都很温柔，就算对不喜欢的人他们也只是态度冷淡，不会针锋相对。他们脾气很好，但如果对方欺人太甚，让他们觉得难以忍受，那他们不怒而威的气势会让别人望而生畏。这类人理智沉着，他们不放任自己，为人处世都有一定的原则。这类人在人前总是一副憨憨的样子，看起来很好欺负，但千万不要以为他们真的好欺负，他们不是喜欢生气的人，可一旦生起气来就跟平时判若两人。其实，他们心里对所有事情都看得明明白白，只是不喜欢和别人争论而已，是大智若愚的人。

FBI认为，这类人是天生的慢性子，但勤勤恳恳，有坚韧不拔的毅力。也许这类人不够聪明，但他们深知笨鸟先飞的道理，用吃苦耐劳弥补自己的缺点。固执是他们最大的特点，这类人对自己坚持的观点不会轻易改变。他

pdf下载网 http://www.i8788.com

们对人生有自己的看法，遵循自己的理论，但他们遵纪守法，他们的理论建立在社会道德规范以内，不善于变通。这类人不喜欢争吵，不会与和自己有不同观点的人相持不下，他们赞成各抒己见，但会坚持自己的意见，是名不虚传的牛脾气。他们性格里有多疑多虑、不自信等缺点，缺乏安全感，平稳和安定才是他们的追求。这样的人对挫折和失败的适应力较弱，常会产生鸵鸟心态，喜欢逃避，容易悲观失望。当然他们不会轻言放弃，一旦恢复信心，他们又能热情洋溢地作出新的努力，创造出更大的成就。

FBI从众多具有这种特性的人中分析发现，这类人讲求现实和物质，富足的生活是他们一直追求的，他们的成就感和安全感需要富足的物质生活做基础。这类人是天生的美食家，有敏感的味觉和嗅觉，他们对食物的要求很高。当然，这类人也能通过自己孜孜不倦的努力得到物质上的满足。但由于不善于变通，不能圆滑地处理人情世故，会给人富裕却不大方的感觉。这类人能享受物质上的富足却不庸俗，他们钟情于艺术，对艺术有独到的见解，他们任何时候看上去都内外兼修、优雅又有内涵。

2. 下巴抬高，并根据说话者的变化而有所调整

FBI认为，这类人性格直爽、坦诚，他们最讨厌虚伪，他们的喜怒哀乐在脸上一览无余。他们爱憎分明，能真诚地对待喜欢的人，而对于不喜欢的人，他们也不会强颜欢笑，喜欢就是喜欢，不喜欢就是不喜欢。有时，因为太鲜明的态度和太尖锐的语气，他们难免在无形中得罪人。他们对待对自己有善意的人十分友好，但绝不会阿谀奉承、阳奉阴违，不会因为某种利益而有意地对别人溜须拍马。这类人重情重义，对待友情很认真，绝不会因为利益关系和朋友翻脸。

这类人很聪明，能通过表面现象看清事物的本质，他们对残酷的现实以及世间的利益关系有清醒的认识，且不喜欢斤斤计较。他们看起来随时都有无穷的精力，思维活跃，行动迅速，能很快地理清事情的来龙去脉，然后果断处理。面对困难和危机时，他们不是委曲求全，而是披荆斩棘、奋勇向前，这种奋斗拼搏的精神很有感染力和号召力。他们是新事物的开拓者，是旧事物的创新者。这样的人有很强的好胜心，他们充满竞争力和挑战精神，

pdf下载网 http://www.i8788.com

喜欢惊险刺激，只有在这样的环境里他们才感到快乐，也只有在这样的环境里才能把他们的雄心壮志全部激发出来。

他们性格倔强，往往有死不认错的特性。他们很爱面子，有时候即使知道自己错了，并且知道错在哪里，也依然态度强硬。当然，只要别人肯给台阶下，他们也会主动反省，真诚地道歉。这类人有百折不挠的精神，绝不会向失败低头，他们有很强的奋斗精神，并且越挫越勇。这样的人心地善良，但有张非常厉害的嘴，虽然有时会得理不饶人，但他们是典型的刀子嘴、豆腐心。

3. 下巴收回，并尽量压低

FBI探员评价说："一眼就可以看出这类人自我意识强烈，他们最受不了被人看扁。"这类人最容易被轻视自己的人所说的话或所做的事气得暴跳如雷，他们会以自己的实际行动和轻视自己的人一决高低。他们对于和自己耍心眼的人有时候会采取置之不理的态度，但这并不代表他们愚钝，他们只是表示不屑于理会这样的人。

他们聪明直爽，既不会算计别人也不会被别人算计。这类人暴躁易怒，而且对情绪没有控制力，他们能对任何一个人大发脾气，这也难免容易引起别人的反感。这类人很容易让人想起冲突、交锋等和战争相关的字眼。他们性格直率，豪爽慷慨，不喜欢耍心眼。他们心底坦荡，对善待自己的人坦诚相待，而对于怀有恶意的人也能针锋相对。这样的人心胸宽广，不会对旧事耿耿于怀。他们有自己的原则，在和别人发生矛盾时，如果是对方错了而又死不认错，他们是坚决不会向对方示好的；如果对方能主动认错道歉，他们便会很大度地不计前嫌。

4. 下巴会随着说话者目光的变化而发生转移

FBI认为，这类人沉稳、踏实，他们明理重义、爱憎分明，有很强的原则性。他们待人憨厚、诚恳，不会耍手段、玩心机。他们有很强的自制力，不放任自己，为人处世很谨慎，一般不轻易对人发脾气。这类人性情大方，不会为一点小事与别人计较，被别人占点小便宜也不会太在意。当然，他们绝不是好欺负的软柿子，一旦有人越过他们的底线，他们会蹦出一句不紧不慢但绵里藏针的话，能说得人跳起来。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这类人固执，有时候会显得难以沟通，自己认定的事情都不轻易改变。这类人是慢性子，他们谨慎，能对自己接收的信息有选择地接受。他们有时候脑筋也转得比别人慢，这倒不是因为他们真的笨，这是他们沉稳、不疾不徐的性格决定的。在大家热火朝天争论的时候，这类人常常一言不发，等别人议论完了，问他们意见的时候，他们往往不鸣则已，一鸣惊人。他们喜欢安定、稳固的情谊。他们对于泛泛之交不会特别热情，因为不希望不相干的人打扰自己的生活。但对自己的莫逆之交他们则显得豪爽、大方。这类人行事从来不夸张，低调做人是他们的准则。他们诚信、忠实，不会轻率地许诺别人事情，但若受人之托，定能忠人之事，是一个值得信赖的朋友。

★★★ FBI探员支招 ★★★

多年的工作经验让FBI明白：下巴的动作确实表现得比较细腻，也不容易被人们发现，但是它却是一种解析人们心理密码的有效方法，通过对下巴动作的解析，可以把一个人的心理密码破译出来，而这一点对某些工作将有很大的帮助。通过观察下巴，我们可以分析出一个人的性格与爱好，并根据自己分析出的结果对交往的人采取不同的社交方法和态度。

耳朵能听也能说，挠耳朵的秘密

跟人交谈时，很多人都有抓挠耳朵的习惯，殊不知这个动作给人的感觉是这个人很紧张、很焦虑，因此，我们的手最好不要持续地在耳朵周围“转悠”，以免暴露了自己的心事。

在生活中，我们常常会看到这样的场景，父母在屋外骂孩子，而孩子在自己的屋里用两只手堵住自己的耳朵，代表的意思是他不想听见父母骂他的声

pdf下载网 http://www.i8788.com

音。而成年人在不想听别人说话时，一般不会用手堵住耳朵，而会抓挠耳朵！

FBI调查发现，成年人在抓挠耳朵时，会抓挠不同的部位，而抓挠不同的部位对应不同的意思。下面，就让我们跟随联邦调查员一起来解读这些密码吧！

1. 把整个耳廓折向前盖住耳洞：我不想再听下去了

如果在你和别人交谈的过程中，对方把整个耳廓折向前盖住耳洞，那么你应该立刻停住目前的谈话，因为对方的这一动作正在告诉你："我不想再听你说了，我已经听得够多了。"

用耳廓盖住耳洞，是直接阻止不愿意听的话进入耳朵的表现，是所有抓挠耳朵部位中最直接传达不耐烦信息的动作。例如，在电影中，我们常常看见这样的情景，女主人公去相亲，可是相亲对象不是她喜欢的类型，而且是个话唠，女主人公常常一面看着对方假装微笑着，一面把整个耳廓折向前盖住耳洞，耳朵里有嗡嗡的响声，随后，对方的声音越来越远，女主人公只看着对方的嘴在不停地一开一合，而听不见任何声音。

当然，这其中加入了电影语言，人的主观感觉被很具体地传达了出来，但是却更形象生动地传达了人的感受和内心活动。FBI探员提醒，如果你对面的人做出了用耳廓盖住耳洞的动作，一定要及时转移话题或者停止交谈，否则就会给人留下啰唆和喋喋不休的印象。

2. 用指尖掏耳朵：非常不屑

你正在热情高涨地说着一个事情，而对方却把指尖伸进耳道里掏耳朵，如果你观察到这个动作，你一定会非常不悦，因为这个动作表示对说话者的不敬和对话题的不屑一顾。这时，你可以很礼貌地提醒对方，微笑着询问对方："您在听吗？您有什么看法？"如果对面坐着的是领导或者长辈，你就应该考虑转换话题或者给对方发言的机会，因为继续说下去也是无效交流，对方的心思不在你的话题上，而在他自己身上。

3. 不停地抓挠耳垂、耳背：我很焦虑

安妮是个非常细心的人，她总能时刻观察到周围人的动作变化并解读出

pdf下载网 http://www.i8788.com

其中的意思。有一次，安妮在工作之余抬头看了一眼周围，发现背对着她坐着的强尼正盯着电脑，不停地抓挠耳背。于是，安妮悄悄走到强尼跟前，询问他是否需要帮助。原来强尼对图片处理还不熟练，遇到了一个技术难题，半天没有搞清楚。后来，安妮三下五除二就帮强尼把这个问题搞定了，就这么一个顺手的小忙，安妮赢得了强尼的友谊，因为其他同事都是自顾自，没有人察觉强尼的问题并伸出援手。

安妮只看了强尼一眼，看到的还是他的后背，她是怎么判断出强尼遇到了困难呢？相信各位都已经猜到了，对，就是强尼那个不停地抓挠耳朵的动作泄露了秘密。安妮的老公是一位FBI探员，他曾告诉安妮："人们在心中焦虑时总会有不停抓挠、不停在座位上乱动等动作，这持续的小动作正反映出对方焦躁不安的内心。这时，如果你能看出其中的端倪，主动询问对方，主动帮助对方，使对方顺利渡过焦虑困境，你和对方的距离将会大大拉近。"

4. 摩擦耳廓背后：非礼勿听

假设你是一个电脑销售人员，你对一个顾客说："这款电脑配置高，双核的，2G的内存，300G的硬盘。而且只要9000多块钱……"这位顾客看了一眼电脑，下意识地用手指摩擦了一下耳廓背后，把头转向一侧，说："我再考虑一下。"

这时，如果你继续游说对方买这款电脑，结果很可能是不会成功的，因为对方摩擦耳廓背后，表示出听话人"非礼勿听"的企图，他想通过摩擦耳朵来阻止这些话完全进入自己的耳中。

而在日常工作中，假如你正在和一个客户谈判，你正在发表意见时，对方侧着头用手指摩擦着耳朵，这个动作代表的意思是对方对你现在表达的观点持相反意见，他正酝酿着发表自己的观点。这时，你应当给对方发表意见的机会，否则，交流就会没有效果。

★★★ FBI探员支招 ★★★

就算是耳朵痒，也不该在和对方交谈时挠，因为抓挠耳朵的动作很容易让

pdf下载网 http://www.i8788.com

对方有负面的感觉。如果真的痒得不行，也要趁对方不注意时迅速地抓挠一下耳朵发痒的地方，或者在捋头发或者变换坐姿的同时顺便抓挠一下耳朵，而不要让你的手持续地在耳朵周边“转悠”，那样是会带来歧义的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI HUANG YAN XIN LI JIE DU SHU

第四章

FBI解读手、臂，上肢动作蕴藏着丰富的内心世界

pdf下载网 http://www.i8788.com

手部动作很诚实，杰克的外遇知多少

在身体语言中，手势发挥着非常重要的作用。行为学家曾形象地比喻说："手势是人的第二张唇舌。"人们的各种心理通过形式各异的手势体现出来，有时手势甚至比言语更能表现说话者的心思。

心理活动变化时，我们的手部通常会有所动作，如遇到重大事件或变化时，人们的手指会交叉紧扣，这是压力或低度自信的表现；当听到、看到或想到一些不好的事情时，人们的手可能会颤抖；在想讨好某些人，或对其进行恭维时，很多人可能会采用托盘式手势，也就是一只手搭在另一只手上，双手撑住下巴，微微抬头将脸迎向对方，以表示自己对对方非常关注……

汤姆夫妇为他们30周年结婚纪念日举办了一个盛大的晚宴，在宴会上大家围坐在桌边聊天，由于汤姆夫妇做的是金融生意，请的朋友也大多是金融界的朋友，所以大家很自然地聊到了金融。汤姆的一个朋友杰克跟邻座的人说起自己在资金方面遇到了困难，不料被杰克的妻子朱丽叶听到了，于是她抱怨说："钱好像一下子就没了。"

细心的人会发现，在朱丽叶小声说这话时，杰克的手慢慢地撤离了桌面，悄悄地缩了回去，最终放到了他自己的腿上。对身体语言有研究的人，一定会知道这种手部动作其实是一种心理逃跑的表现，朱丽叶的丈夫杰克肯定对其隐瞒了什么。而事实也果真如此，杰克从家庭联合账户中偷偷拿走了

pdf下载网 http://www.i8788.com

一部分钱用在了情人身上。

后来，得知真相的朱丽叶无法原谅丈夫的所作所为，提出了离婚。

FBI认为，跟善于欺骗的语言不同，手部动作可以向我们透露一些真情实感，提供可靠的非语言线索，让我们准确地了解自己及周围人的思想、感觉或意图。下面，我们跟FBI的杰克探员一起学习手部动作的无声语言。

1. 紧握双手，呈拳头状

这是在向他人展示“我是有力量的”，“我不怕你，要不要尝尝我拳头的滋味？”是一种示威和挑衅的动作。当将其恰当地运用于演讲或说话时，则说明这个人很自信，很有感召力，是值得人们信赖和依靠的对象。

2. 摊开双手

这是表示妥协的姿势。当一方在受到对方的责骂时，有时也会双手一摊，表示“我的确什么也没干过”，用这个动作表明清白或者要求妥协的意思。多数情况下，人们都认为摊开的手掌表示真切、诚恳、忠贞和顺从。当某人向你表示真诚时，他会暴露部分或是整只手掌在你面前。这种姿势给人一种说实话的感觉，似乎在说，“让我一五一十地告诉你吧”。

3. 不停地摆弄双手

双手不停地摆弄东西，或者手指不停地动这些都说明了行动者的烦躁，心理有较大的压力。尽管很多时候，言语中也会表现出这样的骚动，但人们无意识的动作，会将其表现得更明显。

4. 搓手掌

如果是急速地搓动着手掌，这表达发出动作者一种跃跃欲试的心情。例如，你在接受一份工作计划后，急速地搓动手掌，就表明你有实施它的愿望，并可能马上就采取行动。如果是慢慢地搓手掌，则是表达发出动作者在遇到有决定性作用的选择时，犹豫不决，或者认为阻力很大，很难实现。例如，当你向业务主管提交一份工作计划后，主管并没有发出任何声音，而是慢慢地搓动着手掌，这就说明主管对这份计划有所质疑，所以在他说话前，你在心理上需要有所准备。

pdf下载网 http://www.i8788.com

5. 摆出“尖塔式”手势

电视中经常看到，老板在和员工围着桌子谈话时，经常会使用一种手势——将两手的指尖相互对应，形成一个尖塔形状直立放在桌子上，这就是典型的“尖塔式”手势。它多用于一些有自信、高层次的人身上，如上级听下级的汇报，指导下级，或者给下级提建议的时候，就经常会用到这个手势，表达他们对下级所提到的内容“全知”、“尽在掌握”的心理态度。

6. 将双手隐藏

在说话的时候，如果某人不自主地将双手藏起来，那就说明他心有隐藏，在隐瞒一些谈论中关键的信息。

★★★ FBI探员支招 ★★★

手部动作在给人以深刻印象的同时，还会通过肯定的语气来对说话者产生一种暗示的作用，最终真的为说话者增强了信心。就像那些政治家在竞选演说中的表现一样，其实我们都清楚，在竞选时他们的承诺在现实生活中可能是难以实现的，但通过演说，他们的手势加强了说话的效果，从而造成一种他们真能如演说一样实现计划做到的假象，有利于他们获取选民的选票。因此，在日常生活中，大家不妨用紧握拳头或用力握手来暗示自己，以增强自己的信心。

你握住的不是一只手，而是对方复杂的内心世界

握手对每个人来说是最经常做的事情，很少会有人细心观察。可FBI却从握手中探寻出一些信息，他们会从握手的力度、握手时候表现出来的态度、握手时候的行为举止等多方面因素来掌控一些信息。这些信息给他们的工作带来了便利，同时也为分析和研究犯罪分子的内心世界提供了先决条件。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI认为，虽然握手是个微小的动作，但是握手的背后却能观察出对方具有的性格特征与内心世界的变化情况，通过握手可以了解到对方微妙的变化。

FBI认为，握手并非人们想象的那样只是个简单的动作，握手的同时可以从中发现很多潜在的信息，从握手时细微动作的变化中能够有效了解一个人内心世界的变化情况。FBI经常会说："在握手的一瞬间可以从对方的手上感觉到一些信息，此时虽然无声，但却能够表现出很多信息。当柔软的手触碰在一起的时候，你能感觉到一丝的温暖。而和那些僵硬的手握在一起的时候，你不仅会感到一丝的阴冷，还可以通过握手的姿势与力度，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，也可以折射出人的内心世界的变化情况。"

FBI总部曾经做过一个对FBI的心理测试：FBI局长扮演成不同的角色同FBI成员分别握手，通过这样的方式来考察不同性格的FBI。当FBI局长与被测试的FBI进行握手的时候，他会观察这名FBI外在的变化。当他与一名FBI握手的时候，主动向这名FBI伸出了右手，而这名FBI也把手递了过去，在握的过程中，这名FBI握手的力气非常小，并且眼神也没有直视局长，局长断定了这名FBI成员是个加入FBI不久的新成员，他是个性格内向、不善表达的人，遇到事情以后可能会没有自己的主见。当FBI局长与另外一名成员握手的时候，这名FBI握手的力度非常大，眼睛也盯着局长，局长判断这个人是个个性鲜明、敢作敢当的人，但是他唯一不足的地方就是自以为是，不把任何人放在眼中。事后证明FBI局长的判断没有错。虽然这只是FBI的一个测试，但是FBI局长还是从握手这个细微的动作中有效解读了FBI的性格特征。

通过多年的观察与分析，FBI总结出以下几种握手方式。

1. 主动去握对方手

有的人在与别人握手的时候，会急迫地去握对方的手，这类人性格比较直爽，属于直入直出型。他们不管对方是什么身份何种地位，都会抢先把手递过去。表面看来，也许他们非常热情，但是他们忽视了一点最基本的商务礼仪。在欧洲很多国家，在没有弄清楚对方是何种身份何种地位的时候，就

pdf下载网 http://www.i8788.com

与其握手是一种冒失的行为。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。

2. 握手以后紧紧不放

这类人在现实生活中也经常出现，他们一般是个性忠厚，感情丰富的人。这类人有一颗爱憎分明的心，为人随和，当别人向他倾诉的时候，他会认真倾听，并发表有建设性的建议或意见。他们的性情非常温和但又非常敏感，易受外界环境影响波动很大。当他们看到需要帮助的人的时候，容易产生恻隐之心，也愿意尽自己的努力来帮助别人。在他们看来，帮助别人的同时就是帮助自己。这种人给人的印象不错，但是在握手的时侯还要掌握一个度的问题，尤其是和异性进行握手的时候，如果抓住对方的手不放，会闹出一些尴尬和笑话。

3. 用很大力气来握手

在与别人握手的时候，有一类人会用很大力气。在他们看来，不用力气握手的话就不能体现出自己的真诚。FBI分析了这些人的性格特征：他们性格开朗，非常自信。他们非常善于同其他人进行交际，在与别人交往的过程中，他们总会以自我为中心，会把自身的欲望表现得淋漓尽致。和这种人握手的时候，虽然能感觉到他们的真诚，但是他们不会考虑对方的感受，完全是凭借自身的感受，因此，当其他人和这些人握手的时候，很容易出现一些尴尬的情形。一旦被握手的人感到疼痛，便很难实现握手的效果。

4. 握手力气非常小

这类人爱憎分明但性情平和，他们的喜怒哀乐都会表现得比较含蓄，不轻易外露。有时候也容易敏感，但他们能隐忍，不把真实感情轻易表露出来，对自己厌恶的人也能和平相处。这类人与别人相处得很融洽，能很好地处理各种人际关系。他们性情比较温和，不喜欢争强好胜，也不爱出风头。这类人在心理上总与人保持一定的距离，不让别人走进他们的内心，对最亲近的人也是如此，这会让人感觉他们感情淡泊。这类人个性往往是脆弱的，也是性格内向的人。他们在与人交往的过程中会显得没有自信，遇事总是要

pdf下载网 http://www.i8788.com

退让三分，在处理问题的时候，他们往往会缺少主动性，没有主见，完全依赖别人。所以，这类人给别人的印象一般都不太好。

5. 握手持续时间短且握手力度大

这类人是不受欢迎的一种人，他们与别人握手的时候，不会考虑对方的感受，完全凭借自己的主观意识来与某个人握手。FBI认为，这类人是自私的，对人也是傲慢的，不值得与其长时间交往。这类人尤其不受女性朋友欢迎。当他们与别人握手的时候，不仅会用很大力气，把对方的手握得生疼，而且握手时间非常短暂，还没有等对方把手握住，他们的手便离开了。很多人对这种握手行为都非常反感。

6. 恭顺的握手方式

人们在遭遇一些困境或者自身处于低微地位的时候，通常会采用恭顺的握手方式。他们会将手掌向上，表明自己对他人不会产生威胁，也愿意对别人恭顺。虽然这种方法在一定程度上降低了握手人的身份，但是却可以给人带来一种安全感，同时也能赢得别人的好感，别人也愿意帮助你。FBI认为，这样的握手方式虽然使自己在心理上处于劣势，但是却可以有效消除对方的警觉心理，能得到对方的谅解，并平息一些不必要的冲突。

7. 平等的握手方式

FBI认为，两个地位差不多的人在握手的时候，往往会采用一种平等的握手方式。这种握手方式通常是两个人用垂直于地面的角度进行握手。但是，这种握手方式会带来一种双方对峙的结果，如果这种对峙一直持续下去，对双方来说都没有任何意义。FBI认为，想要避免这种双方对峙情况的出现，首先要端正自己的态度，并努力营造出一种轻松友好的沟通环境。比如，在握手的时候，要平视对方，任何一方不要仰头；握手的力度要掌握好，不要过于僵硬，也不要过于柔软，过于僵硬的话会使对方感觉到压力的存在，而过于柔软，会使对方感觉到没有诚意；一定要配合好语言，因为好的语言可以促进双方的进一步交往与沟通。

8. 处于优势的人如何握手

处于优势地位的人与人握手的时候会把手掌向下。在他们看来，他们是

pdf下载网 http://www.i8788.com

绝对的领导者与支配者。FBI调查发现，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。研究表明，这些把手掌向下进行握手的人都有一个共同的特点，他们与生俱来就具有很强的占有欲望，对新事物的接受能力非常强，在实际生活中，看到更多的是他们强权的一面。当面对强权人士握手的时候，人们往往会表现出慌张的神态，虽然许多人会躲避这样的握手方式，但是最终为了某种利益还是会委曲求全。有人也采取了一些对策来应对这种被动的局面。这些人不求能战胜对方，只求能和对方打成平手。但是有些人却适得其反，不仅没有改变这种被动的局面，还使自身处于进退两难的地步。FBI认为，想要摆脱这种被动的局面，首先要给自己一定的心理暗示，告诉自己，任何事情都可以战胜，再大的困难在自己面前也会表现得非常渺小。

★★★ FBI探员支招 ★★★

如果遇到强势的人与你握手，首先要伸出左脚，然后紧接着跨出右脚，这样无形之中自己的身体已经向前迈了一步，这样就进入到对方的空间中，会给对方一个心理暗示——你强，我更强。对方意识到这点后会被你的这种行为镇住，在与你握手的时候就会有所收敛。这样做还有一个好处，就是有效控制了与对方握手时的手臂距离，使他们没有过多的距离把手臂伸直，这样就有效控制了他们把手掌向下的企图，从而扭转自己的被动局面。

为什么他（她）那样抚摸下巴

相信大家一定都非常熟悉罗丹的雕塑《思想者》，这个雕塑塑造了一个

pdf下载网 http://www.i8788.com

强有力的男子形象，这个男子弯着腰，屈着膝，右手托着下颌，像是在思考着什么。这个雕塑表现了人类在思考时常做出一个动作：抚摸或托着下巴。FBI一直很关注人们抚摸下巴的动作，以期参透其中的玄机。

FBI认为，当你的交流对象开始抚摸他的下巴时，你一定要学会辨识，并分析对方当时的心理状态。

1. 轻轻托着下巴：认真倾听的标志

在一个演讲现场，如果我们看见很多人身体前倾，而且双手或者单手托着下巴，眼神专注地看着演讲者，那么可以肯定这次演讲是很成功的。因为听众轻轻托着下巴的姿势正是他们认真倾听的标志。如果你有当众发言的机会，你站在台上仔细观察就会发现，大部分认真倾听的观众在倾听的过程中都有用手托住下巴的习惯，好像他们正在一边倾听一边消化你的观点。当然，如果你的演讲很无聊，你可能会不幸地发现，这些托着下巴的听众的上下眼皮开始打架，一会儿他们可能会鼾声如雷。

为了防止托着下巴认真倾听的听众走神或打盹儿，我们应该在演讲的过程中用一些小技巧来防止这种尴尬情况的发生。

首先，我们要做的是使自己的演讲脉络清晰，有条理的演讲更容易引人入胜；其次，我们可以在演讲过程中有意识地提醒听众做一些笔记。

例如："我认为这点对各位都非常有用，建议大家把这点写下来……"这样对方就不会一直托着下巴，也就防止了因为长时间依托下巴而出现昏昏欲睡的状态。

再者，我们可以采用上学期间老师教给我们的方法，在讲课时，老师常常会叫打瞌睡的同学回答问题，这样一来可以引起该同学的注意力，二来也可以给其他人以警示和提醒，这个方法也可以用在我们的演讲过程中。

2. 抓摸下巴：我正在思考如何作决定

随着你的演讲的深入推进，你会发现听众托住下巴认真倾听的姿势会慢慢改变，他们常常会将一只手放在脸颊旁边或者下巴正下方，将大拇指和其他手指分开，然后抓捏住脸颊或者下巴，在倾听的过程中，他们的手会轻轻摩擦着下巴。这个姿势告诉我们，此时对方的大部分精力并不是用来倾听和

pdf下载网 http://www.i8788.com

思考的，他们更多的是在斟酌演讲者观点的正确与否，随后根据自己的判断作出肯定或否定的判断。

3. 高昂的下巴：藐视他人的姿态

高昂着下巴常会给人一种藐视他人的高傲姿态，为了避免给人留下无法接近的高傲姿态，我们即使在抬头挺胸走路的时候也要时刻察言观色，在遇到同事时要主动点头打招呼，露出谦和有礼的笑容，否则很容易因为高高昂起的下巴而得罪他人而不自知。

在影视作品当中，我们经常发现这样的镜头：当善良的主人公在遭受坏人的陷害时，其一般总会被坏人堵在某个隐蔽的墙角，这些小混混个个高昂着下巴，手里转动着匕首……侵略意味十足。可见，高昂着下巴在这种场景中出现，表示的是动作者十足的侵略和挑衅意味。

★★★ FBI探员支招 ★★★

当听众开始抓摸下巴，考虑自己肯定或否定对方的观点时，接下来的动作变化将十分重要，因为接下来的细微肢体动作变化将直接告诉我们对方是肯定你还是否定你。这时，作为信息发布者，你必须冷静、仔细地观察听众细微的肢体动作变化，从而准确判断对方的观点和立场。

抚摸下巴之后他又做了什么

FBI特工乔·纳瓦罗曾说："要掌握一眼就能看透人的本领，不仅需要多年的经验积累，还需要练就一双能捕捉任何肢体动作的双眼，并且能够结合不同环境和地点进行有效的分析。"在第三章中，我们说过下巴能够显露人的个性特征，其实与下巴相关的一些细腻的肢体动作也有着丰富的含义，下

pdf下载网 http://www.i8788.com

面再让我们了解一个跟下巴有关的肢体语言——抚摸下巴。

在聆听别人讲话的过程中，人们大多会不自觉地将一只手放在脸颊旁边，这是一种思考的姿势。而随着时间的流逝，交谈向前推进，人们往往会停止这种思考的手势，转而用手抚摸下巴。其实，这一肢体语言的含义非常简单，即表示当事人正在考虑该作出什么样的决定。FBI探员提醒，知道这一点还不够，因为人们抚摸下巴的动作还没有做完，接下来的手势同样不能忽视。

1. 双臂舒展，微微点头

假如一个人在做出抚摸下巴的手势后，双臂舒展，身体前倾，再或是拿起对方提供的诸如建议书、试验样本之类的材料仔细查阅，那么表示他认同对方的观点，并打算给出一些肯定的意见。抚摸下巴后双臂舒展，微微点头的肢体语言被FBI看做一个人对另一个人的观点表示默许的动作。因此，当你与人交谈时，要是对方有如此反应，那么你就可以放心大胆地继续阐述自己的见解和建议了。

2. 皱眉，身体后倾

假如一个人在抚摸下巴时紧锁眉头，之后双臂或双腿彼此交叉，再或是后背紧紧地贴着椅背，那么表示对方持否定的态度，而此人也可能会提出一些反对意见。因此，你在谈话时，可以借助这些肢体语言判断对方的心理，进而抓住机会，重点阐述自己观点中最有说服力的部分。要是等到别人提出反对意见时再进行申辩的话，那么双方便很难达成一致。

3. 将手指放在嘴唇中间

有些人在抚摸下巴后会将手指放在嘴唇中间，这表明他正在迟疑，对说话者提供的内容还在思索。

4. 将手指或手掌支住头部

如果听话者将手指或手掌支住头部，则表明他已经感到厌倦了，再说下去也是无意。

★★★ FBI探员支招 ★★★

经验告诉每一位FBI，判断一种肢体语言的含义，一定要结合不同的环

pdf下载网 http://www.i8788.com

境、地点以及前后连续的动作，这样才能确保自己的判断准确无误。

摸后颈、搓鼻子跟鸡皮疙瘩的关系

对于他人的心思，FBI探员总是能抓得很准，而我们普通人却总是看得模棱两可。其实，并非如此，很多事情都是一个熟练的过程，只要我们用心研习，反复琢磨，那么像FBI那样掌握他人的心思变化，也不是一件很难的事情。

日常生活中，只要我们注意观察，就不难发现说话时用手抚摸颈部、搓鼻子的人四处可见。不知你想过没有，为什么在说话时有的人总是会不自觉地摸后颈、搓鼻子呢？不知道也没有关系，因为FBI会告诉你这其中的玄机。

当一个人说话言不由衷时，他很可能就会抓挠脖子，即使表面赞同，内心也会有很大的抵触情绪。西方学者戴斯蒙·莫里斯研究发现，当人们在欲盖弥彰的时候，经常会引起敏感的面部和颈部组织的刺痛感，从而引发人们不由自主地抓挠脖子。另外，当人们感到非常讨厌某人，恐惧和沮丧时，脖子后面的肌肉组织也会出现乳突状，也就是大家经常提到的鸡皮疙瘩。这时，脖子会产生刺痒的感觉，使人们不自觉地去抓挠那块区域，以消除身体的不适。

杰森是一名被通缉的逃犯，他唯一可能藏身的地方是300英里外的母亲家。在做了各种侦查研究后FBI来到了这个偏远的小镇上，然后敲开了他母亲的家门。

“你儿子在家吗？”FBI进门后就直截了当地说明了来意。

pdf下载网 http://www.i8788.com

老妇人面对突然而来的问话有点不知所措，她把手放到了后颈上，然后才说："不在，他不在家。"

"你儿子会不会趁你不注意偷偷潜入进来呢？"面对FBI的询问，她又一次将手放到了后颈上："这个不可能。"

"你儿子确实不在这间屋子里，是吗？"FBI临走时又问了一次。这一次，老妇人仍把手放在后颈位置上。

深知肢体语言的FBI就此断定，逃犯肯定隐匿在此，于是他们申请了搜查令。结果不出所料，老妇人的儿子就藏在地下酒窖里。

上例中老妇人之所以会"摸后颈"，而不是抓挠，是因为她正在极力压制自己的下意识动作，怕引起警方的怀疑。可是，她的这个小动作还是被FBI识破了。在言不由衷时，人们除了会经常摸后颈之外，还有可能会不自觉地搓鼻子。

当然，摸后颈、搓鼻子的行为并不只有这一个意思，它有时还会有其他一些含义，如下面两种情况：

一、当孩子们被问及能不能胜任某项工作的时候，如果他们不是十分自信或者感到有压力的话，就会借助这个动作来缓解紧张、释放压力；

二、根据FBI观察，人们在做出摸后颈这个动作时，还有可能是疑惑或不确定的意思。

例如，你曾经拜托别人某件事情，后来你向他问起结果，他就开始抓挠后颈，似乎在表示懊恼和歉意。这时，就说明他不确定自己做的是否符合你的心意，或者早就忘记了这件事情。

★★★ FBI探员支招 ★★★

摸后颈、搓鼻子不仅仅是言不由衷的流露，也是不自信、紧张、内心充满压力的表现，作为老师、家长或者亲朋好友，如果我们看到自己的学生、孩子，或者是周围的朋友经常做出这种动作时，一定要及时纠正或者给予鼓励，以帮助他们重拾自信，释放压力，进而让彼此的关系更为亲密。

pdf下载网 http://www.i8788.com

将手背在身后不仅仅是习惯

汤姆·特鲁斯警官是FBI的一位心理学家，他在警察局做调查时发现一个有趣的现象：没有佩带武器的执法人员大多会摆出抬头挺胸，微扬下巴，双手紧握，背在身后的姿势；而配枪的警察们则一般不会采用这一姿势，他们习惯将双臂自然地垂于身体两侧，或是用大拇指扣住手枪的佩带。分析之后，汤姆·特鲁斯警官这样解释："没有佩带武器的警察这样做的原因是希望自己的腰板更挺直，看起来更加高大；而随身佩带枪支的警察已经充分地用手枪体现了自己身份的权威性，因此他们根本不需要借助将手背后的姿势来体现自身的权威。"

现实生活中，在街上巡逻的警察，在校园里巡视的校长，在工厂里视察工作的领导者以及那些居于高位或具有一定权威性的人，他们在工作或面对下级时常常会习惯性地做出同一动作，那就是将手背在身后。可以说，当某人在下意识中将自己脆弱且易受攻击的咽喉、心脏、胃部以及髋部暴露在外面的时候，肯定意味着此人富有勇气和胆量，不畏惧困难和艰险。

另外，假如人们在高压环境中使用这一姿势，比如在医院候诊室候诊或面对众人讲话，那么这个动作是在增强说话者的自信心，使其看起来更加具有权威性。总之，将手背在身后的姿势与一个人的信心、权威和力量息息相关。

FBI研究发现，双手在背后的细微变化或放置位置的不同所反映的心态也不尽相同，表达的含义也有所区别。下面，我们就以两种不同的背手姿势为例来具体分析一下它们的不同含义。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1. 握手腕式的背手姿势

如果背在身后的双手不是握在一起，而是一只手抓住另一只手的手腕，这个动作有两层含义：

一是，握住手腕的动作表明此人内心充满了挫败感，且希望能够借此动作来增强自信；

二是，这属于一种防御手势，表明此人此时心中有很强的防御心理。

2. 握上臂式的背手姿势

一个人握住另一只手的那只手抓握的位置越高，往往意味着此人心中的挫败感或愤怒情绪越强烈。当某人握手的位置从手腕移到上臂时，多表示他正尽最大努力自我控制，已经频临爆发的边缘。

只要我们稍加留意，便会在周围人的身上轻易发现上述两种背手方式，进而了解对方当时的想法。比如，进入客户接待室里的销售员，他们都希望通过握手腕式的背手姿势来掩饰自己的紧张情绪，增强自己的信心。

★★★ FBI探员支招 ★★★

假如你在某一时刻发现自己也做出了类似的动作，那么最好及时调整一下背后双手的位置，换成手握手的形式，以免让人了解你的心理。请相信，这小小的改变完全可以让你放松下来，并且倍感自信。

交叉的双臂是在抵御什么

一位行为学者在一次美国旅行演讲的开场白中，故意毁谤一些听众知之甚详且极为尊敬的人，而被他毁谤的人恰好也参加了这次的研讨会。在他出言不逊后，他立刻要求听众维持此刻的姿势不动，而当他指出约有90%的人

pdf下载网 http://www.i8788.com

正交叉手臂时，听众显得很惊讶，不知道为什么会这样。原来，大部分人听到不同意的话时，会不自觉地交叉手臂，有许多演说家因为没有注意到这一点，而无法顺利传达他们的信息。

当一个人紧张或有负面态度时，会下意识地在胸前紧紧交叠双臂，似乎要形成一道屏障，来抵御迎面而来的威胁。很多人辩称他们之所以习惯双手交叉，是因为这样比较舒服自在。其实只要态度和姿势一致的话，就会感到舒服。也就是说，假如你有负面、防卫或紧张的态度，交叉双臂自然会令你感到舒服自在。

双手交叉也是同样的道理。在面对面接触中，要是看到双手交叉的姿势，很可能是你说了一些对方不同意的话，对方即使表面同意，但你再说下去可能已不具说服力。肢体语言不会说谎，而口头语言却会说谎。遇到这种情形，你应该努力找出对方交叉双手的原因，并改变对方的姿势为具有接纳性的姿势。切记，只要双手交叉姿势存在，负面态度就存在。态度引起姿势，而姿势则强化态度。

在美国，FBI的研究人员曾做过一项很有趣的实验。他们要求一组学生在聆听演讲时，要轻松自然地坐着，不许交叉手或脚，要求另一组学生在听演讲时在胸前紧紧交叉双臂。在演讲结束后，实验者随即测验两组学生对演讲内容的理解、记忆程度以及对演讲者的看法。结果显示：交叉双臂的那一组学生的理解力和记忆力比不交叉双手的一组低38%，并且对演讲者和演讲内容有诸多挑剔。

这项实验显示，听众交叉双臂或双脚时，不仅对演讲者的态度较为负面，也容易忘记演讲的内容。因而得出结论：任何训练中心都应该采用扶手的椅子，使学员保持不交叉手臂的坐姿。

在不同的情况下，人们手臂交叉的姿势也会有所改变，像骄傲的人，他们可以不交叉双臂而在第一次见面的人面前展现优越感。例如，在一个商业社交场合中，总经理与一些素未谋面的新进员工见面，在使用主宰型握手打招呼后，总经理保持社交距离站着，双手在背后做出手掌交握的权威姿势，或是一手插在口袋中，他很少会交叉双臂。相反，

pdf下载网 http://www.i8788.com

和总经理握手后，新进员工采取全部或部分双手交叉姿势，因为他们在总经理面前感到有点惶恐。因为恰如其分地做出应有的姿势，他们双方都觉得很自在。

但是，如果总经理遇到一位年轻且企图心旺盛的经理人，而这位年轻经理也是位优越型的人，甚至认为自己和总经理一样重要，这时会发生什么样的景象呢？可能的结局是，二人都使用支配型握手后，年轻经理会双臂交叉，而拇指笔直朝上。这个姿势令他看起来很“酷”，很冷静自持。拇指朝天显示自信的态度，而交叉的手臂则有自我防卫的保护作用。

有的时候，手臂交叉胸前显得很刺眼，因为这样一来，等于告诉别人我们在害怕。因此，有的人就采用部分手臂交叉——一只手臂横过胸前去抓或触摸另一只手臂，同样形成护栏。这是个非常世故的姿势，是焦点人物所乐于运用的动作，包括政治家、推销员、电视主持人和其他不愿别人觉察到自己不安或紧张的人。

和所有手臂交叉姿势一样，一只手臂横过胸前，抓住另一只手臂，但是手臂并不交叉，而是去摸手提包、手镯、手表、衬衫袖口和其他手上或靠近手部的物品。一旦护栏形成，安全感就油然而生了。对训练有素的观察者而言，这些小动作只是欲盖弥彰而已。

当女人不安时，她们会抓住手提袋或小皮包，作为美化的护栏，因此看来不像男人那么明显。最常见的情况是：双手端一杯啤酒或葡萄酒。你曾只用单手握住酒杯吗？双手扶杯使紧张的人形成一道难以察觉的手臂护栏。我们发现几乎每个人都会使用手臂护栏姿势。很多社交人士在紧张时也使用，完全不知道自己已泄露了心事。

另外，还有一种紧抓上臂的姿势。这个姿势的特征是双手手掌紧抓上臂避免松开手臂、露出身体，手臂通常抓得很紧，以至于手指和指关节因为血液循环受阻而发白。坐在医生或牙医候诊室的病人，或第一次搭飞机等着起飞的人常用这个姿势，表现出消极、紧张的态度。在律师办公室中，原告可能使用握紧拳头的双臂交叉姿势，而被告则可能使用紧抓双臂

pdf下载网 http://www.i8788.com

的姿势。

★★★ FBI探员支招 ★★★

要想“打破僵局”，可以给对方一支笔、一本书或其他东西，使他不得不松开手臂来拿。放开手臂后，他的姿势和态度就会变得有弹性。此外，还可以要求对方倾身向前注意一项展示物品，或者倾身向前朝天打开手掌，问对方：“我看得出来你有疑问，你想知道什么呢？”或“你认为如何呢？”然后坐回椅背，表示现在轮到另一人说话了。暴露的手掌无声地告诉对方，你想要一个开放、坦诚的答复。

一个热情的拥抱价值千金

对孩子来说，经常受到父母的爱抚就会在安全和被疼爱的感觉中长大；而对成人来说，偶尔的一个温暖的拥抱就足够了。我喜欢拥抱别人，也喜欢被别人拥抱，因为它在传递关怀和慈爱方面比任何言语都要有效。对那些不喜欢拥抱的人，我只能说，太可惜了，因为他们错失了人生中一项最美好的体验。

尽管拥抱在赢得别人的喜爱和维护较好的人际关系方面显得非常有效，但在这个流行争讼的时代里，一个善意的拥抱极有可能被当作一种对私人空间的侵犯，所以我们一定要谨慎，不要对那些不喜欢被拥抱的人张开双臂。跟往常一样，我们与人交往时一定要仔细地观察和解译对方的行为，它们能有效地告诉你当前的场合适不适合拥抱。

其实，就算不能拥抱，我们也可以通过其他手臂动作传递热情，因为这样会大大增加我们受欢迎的几率。只有把善意传递出去，我们才能得到同样的反馈。在拉丁美洲，搂抱（abrazo，一种简单的拥抱）是男性文化的一部

pdf下载网 http://www.i8788.com

分。这样的动作就等同于在说："朋友，我喜欢你！"在那里，拥抱的人们的胸会贴在一起，同时，两只手臂会搂住对方的背，甚至还要在肩背上热情地拍两下。

不幸的是，FBI调查得出，很多人都不愿接受这样的动作，甚至很反感做这样的动作。如果你到过拉丁美洲，你就会看到美国商人拒绝这样的拥抱或不得已拥抱时的表情，看起来就像被强迫和他们的老祖母跳舞一样。探员纳瓦罗先生的建议是，要做就要做得地道，因为在任何一种文化中，失礼会带来很多负面的东西。假如一个人不会使用这类寒暄的方式，别人会认为他很冷漠、很难相处。当然，要是你能用一个简单的动作显示出你的友好与和蔼可亲，那你也可以不去拥抱对方。

几年前，在佛罗里达州坦帕（Tampa）的一次间谍案审讯中时，为了让纳瓦罗先生难看并进而诋毁他的可信度，辩护律师故意为难探员。他问了这样一个问题："纳瓦罗先生，听说你曾经拥抱我的当事人，也就是被告，这是真的吗？你每次见到他时都会拥抱他吗？"谁知，纳瓦罗回答道："那不是拥抱，先生，那是搂抱，两者是不同的。"在停顿了片刻之后，他接着说："我也在试探你的当事人是否携带武器，因为他曾经参与过银行抢劫。"辩护律师甚感惊愕，马上停止了这种挑衅的询问，因为他还不知道自己的当事人曾经承认过持枪抢劫银行的罪行。

更为有趣的是，这个关于搂抱的故事很快成了头条新闻，似乎坦帕和临近的优博（Ybor，拉丁美洲人的聚居地）城的人从来都不曾听说过这种搂抱。因为这次询问，辩护律师和纳瓦罗成为了很好的朋友，他后来成了一名联邦法官。大约20年以后，他们常常还会笑着提起那次"搂抱事件"。

★★★ FBI探员支招 ★★★

当你首次靠近某个陌生人时，你可以通过放松手臂传递热情，最好能展现

pdf下载网 http://www.i8788.com

整个腹侧，甚至可以将手掌朝上，让它们完全地展露在对方面前。这是一种很好的传递信息的身体语言，仿佛在对对方的边缘系统说："你好，我不会伤害你。"这样做往往能让对方放松下来，对下一步的互动非常有利。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI HUANG YAN XIN LI JIE DU SHU

第五章

FBI解读腿和脚，它们是人体最诚实的部位

pdf下载网 http://www.i8788.com

脚部小动作，对你没有任何隐瞒

你知道人体最诚实的部位是哪一个吗？这个部位能揭示一个人内心的真实想法，是FBI在寻找一个人所思所想的非语言信号时的首选部位。答案可能会让你大吃一惊，这个部位就是——我们的脚。

经过一系列研究，FBI发现了一个十分有趣的现象，人体中越是远离大脑的部位，其可信度越高。脸距离大脑中枢最近，因而并不太可靠。腿和脚远离大脑，绝大多数人都顾不上这个部位，所以，它比脸、手要更诚实一些。为什么腿和脚能够如此精确地反映我们的所思所想呢？

我们在与他人相处时，总是最先注意对方的脸；而且我们知道，别人也这样注意我们。所以，为了掩饰自己的真实想法，我们常常借一颦一笑来隐藏真相。另外，在成长的过程中，我们的长辈也会告诫我们，不要什么事都挂在脸上，要有些城府，就这样我们学会了强颜欢笑，学会了故作镇定。作为一种社交需要，这当然无可指责。如此一来，我们用脸掩饰自己情绪的能力也变得越来越强。

从这方面来说，“察言观色”并不是一件容易的事情。为了得到更为准确的信息，FBI将更多的目光放在人身体最诚实的部位——脚。

1. 抖动的双脚最喜欢泄露秘密

在脚的动作中，以抖动行为最能表现本人的心理状态了。为什么要抖脚呢？FBI认为，抖动双脚是一种防止血液循环停滞的行为，在心理学上也

pdf下载网 http://www.i8788.com

有类似的意义。这一点可以从某些事情进展不顺利而心里着急时就会抖动双脚的情形得到证实。通过对身体和心理关系的分析研究，FBI得知，对身体的一部分给予小小的刺激，就会透过中枢神经传达到脑部而解除精神上的紧张。所以，精神十分紧张的人，往往是不得已借抖动的双脚来缓解紧张情绪。对讲究完美的人来说，现实的一切往往很难满足他内心的期望，于是他们就不断地感到不满，不断地用抖脚来发泄心中的郁闷。

跟男友约会的时候，你迟到了一会儿，远远看着他斜依着梧桐树，右脚轻轻地抖动或轻轻地敲打着地面，并不时地四处张望。你走过去，歉意地说："误了一班地铁，等急了吧。"他淡淡地笑了："一点关系也没有。"假如此时你以为你的迟到真的一点关系也没有，那可就大大的错了。从他张望的眼、抖动的脚便可以看出他已经非常不耐烦了。爱抖脚的人一般崇尚完美，奉劝你还是小心为妙，尽量遵守时间，准时到达。

有些人开会也好，与人交谈也好，或者独自坐在那儿工作、看电影，都喜欢用腿或者脚尖使整个腿部颤动，有时候还用脚尖磕打脚尖，或者以脚掌拍打地面。这种行为当然不能登大雅之堂，但习惯者总是习以为常。其实，这样的人大多很懂得自我欣赏，有些自恋情结。但他们比较封闭和保守，在与人交往中会有所保留，并且不太容易与他人建立良好的关系。这一类人最明显的表现是自私，他很少考虑别人，凡事从利自己主义出发，尤其对妻子（丈夫）的占有欲望特别强，经常会无缘无故地制造一些"醋海风波"，在这个问题上说他们有"神经质"一点儿也不过分。他们对别人很吝啬，对自己却很知足，据说"守财奴"葛朗台就有这个"良好"的习惯。

有些时候，当人们心情很不平静时也常常会不由自主地抖脚，这时他们可能是在思考什么方法和策略。这种动作大多出现在有问题发生时，是下意识的动作，一般人都有可能出现这样的情形。

2. 脚尖朝向即心的指向

几个人一起结伴到餐馆吃饭，他们围坐在一张桌子旁边。从桌子上方看，他们互相之间都有着融洽和谐的关系。而从桌子下方看，则有了不同的场景。另外几个人的脚尖都朝向了其中的一个人，由此也可以看出，这个人

pdf下载网 http://www.i8788.com

才是这群人中间的主角。

我们在阅读身体语言时，很容易忽略脚尖的指向。似乎脚在地上的摆放位置只是一种天然的习惯，没有太多的深意，所以脚尖朝向也就不值得探讨。实际上，当我们的上身在自身潜意识的作用下发生偏移的时候，我们的下肢也会跟随着移动，而脚尖也就朝向了我们最感兴趣的人和事物。

假设在某一场合中，你看到两名男士与一名女士在一起谈话，看起来似乎都是男士们在说话，而那名女士只是在听着。假如你再观察谈话者们脚的指向，便会发现有趣的现象。有的男士朝着在场的人侃侃而谈的同时，他的一只脚的脚尖会指向那位女士，这种非语言信息意味着他对她感兴趣。

开始时，这位女士的双脚可能是一种中立的位置。假如这位女士懂得这种无声语言所传递的信息，意识到并也注意到了在一起的那位男士的脚尖指向，若没有其他方面的因素掺杂其间，她也对那位男子感兴趣的话，最后她的脚尖也会不自觉地指向那位男子。

在你知道了脚的指向所暗示的非语言信息后，当你面对某人，很想跟他说几句话时，要是看到他一方面在跟你聊，脚尖却不朝着你，而是指向某出口，可以判定这人还有其他事，心已不在你这里，这对你最好趁早把他放走。

3. 伸长脚是向对方示好

伸长的脚是脚尖朝向的强化延伸动作，脚尖只是微微表露了心意，而伸长的脚则是向对方明确地示好。

当我们与别人谈话时，不管是对谈话内容还是交谈对象，只要我们感兴趣，我们就会把脚伸向对方，缩短和交谈对象之间的距离。反之，如果觉得兴味索然，我们就会缩回自己的脚，尽量拉远与交谈对象的距离。假如双方是坐着谈话，这样的行为就更加明显。如果我们不想谈话，也懒得附和对方的意见，就会把脚收回，甚至交扣着脚踝放到椅子下面，呈现出一副封闭姿势。

★★★ FBI探员支招 ★★★

与其他的肢体语言一样，脚的动作有特殊意义。请回忆一下那些描写脚步的语言，谁又能说它们不是在描述人的心态：稳定或失衡，恬静或急躁，安详或失

pdf下载网 http://www.i8788.com

措等。只要认真观察一个人的“脚语”，我们就可以判断出对方的性格或心情。

被脚尖指向出卖的杀人犯

假设你是一名潜逃的罪犯，然而不幸的是在长途汽车上遇到一位警探，而且他与你并肩而坐，这种情况下你会有什么样的表现？是马上起身下车，还是更换座位，或是默不做声？可能在一些普通的警察面前你能轻易地蒙混过关，但在FBI的读心高手面前，你将无处遁形。这里并不是过分吹嘘FBI的探员们有多么优秀，因为确有很多实例。

1984年，在德克萨斯州的某条高速公路上，普尔顿独自坐在长途汽车的最后一排。尽管车窗外风景秀丽，但他无心观赏，因为他脑海中反复上演着前天夜晚他杀害老板一家三口的情景。中途车停了一站，一个体形微胖的中年男子上来了，并坐在普尔顿的身边，可能中年男子只是觉得那里更宽敞些。

中年男子很健谈，上车后就和身边的普尔顿攀谈起来。不过普尔顿显然没什么心情，大多是在敷衍对方。无意间，普尔顿看到了中年男子怀中标有FBI字样的警官证。普尔顿全身的肌肉开始紧张起来，肢体动作也不那么协调了。虽然他继续假装轻松地与中年男子攀谈，但心中一直盘算着如何逃脱。在汽车停靠加油的时候，普尔顿下了车，而他没想到那位中年男子尾随着他，还给他戴上了冰冷的手铐。

原来FBI特工安利斯接到线报，说杀人犯普尔顿可能乔装坐长途汽车逃离德克萨斯，于是他决定身着便装乘坐汽车寻找罪犯。当天他已经乘坐多辆长途汽车，但都没有任何收获，而当他乘上这辆汽车时，车尾座位上神色茫然的男人便引起了他的注意。他故意坐在男子身边，并在与其交谈时故意露

pdf下载网 http://www.i8788.com

出警徽。虽然看到警徽后男子极力掩饰神情，但他的肢体发出一些信号——他不经意地将脚尖指向中间过道处，显然他想逃离现场；而当汽车加油停靠时，他的脚部动作更加明显，不仅反复摩擦地面，脚尖还不断地指向门口，说明他已准备下车逃跑。

这时安利斯警官已经确定这名男子就是杀人犯普尔顿，于是在其下车时尾随，并及时予以抓捕。

从这个案例中我们不难发现，导致杀人犯普尔顿落网的关键因素是他的脚尖指向。尽管他极力从神情上和上半身肢体上掩饰自己的紧张情绪，但他的脚尖指向还是暴露了他内心的真正意图——逃离身边这个FBI。当然，不做亏心事的人是不会从心底里害怕警察的，这个动作足以说明他心里有鬼。

通过脚尖方向推断人心在我们日常生活中还有一个妙用——帮助人们了解到谁才是行为人心中最感兴趣的对象。举个简单的例子，两名男子同时面对一名女子进行交谈，如果女子脚尖方向指向其中一个人，那么往往表明她对这个人的观点更感兴趣，另一个人已经在这次谈话中被忽略掉。

★★★ FBI探员支招 ★★★

当我们与人谈话时，不妨观察一下对方脚尖的方向，假如指向门口或指向其他人，那么我们最好更换话题，或尽快结束对话，以免引起对方的反感。

从脚踝相扣动作把握罪犯的心理变化

为了便于探员观察被调查人的腿部活动，FBI审讯室里的桌子大多采用

pdf下载网 http://www.i8788.com

玻璃材质。具有30年审讯经验的皮特·霍尔顿警官发现，当被调查人脚踝相扣时，他的内心便产生了与紧咬嘴唇类似的心理。换句话说，脚踝相扣的脚部动作往往意味着当事人正在抑制某种消极的情绪，或是缺乏把握，或是心里恐慌、害怕。

曾有一家公司常常为客服工作效率低下而苦恼，为此公司特地请来一位心理学家帮忙。心理学家对这家公司进行了调查研究，对象是一位男性职员。这位男性职员主要负责追讨客户债务的工作，他每天都给很多客户打电话。心理学家发现，虽然这位男性职员打电话时的声音听上去很放松，但他的脚踝始终紧紧相扣，并且放在椅子底下，而当他在与朋友、同事谈话时，就不会做出这样的动作。

心理学家问这位男性职员："你喜欢这份工作吗？"

他立刻回答："喜欢！这份工作真的很有意思。"

尽管他的神情和语气都十分令人信服，但这样的答案却与他的身体语言相矛盾。心理学家再次追问："你真的这么认为吗？"

这位男性职员沉默了一会儿，松开了脚踝，手掌也舒展开来，然后答道："嗯，实际上我都快被它逼疯了！"他对心理学家说："我每天都要接到很多客户打来的电话，有的客户非常粗鲁，还有的十分凶悍，所以，我必须不断练习控制自己的情绪，以免让客户察觉到我的不满。"

除了这名男性职员外，心理学家还发现，公司中那些不喜欢通过电话与客户交流的销售员，大都习惯于保持脚踝相扣的坐姿……

在与客户交谈时，这位男性职员长时间处于一种消极情绪中，所以他才会有脚踝紧紧相扣的动作。这种脚踝相扣动作所折射出的心理，我们在日常生活中经常能看到。例如，在法庭上等候宣判的被告，他做出脚踝相扣这一动作的概率大概是原告的3倍，显然他试图借此动作来稳定自己的情绪；此外，大部分应聘者在面试的过程中也会做出脚踝相扣的动作，因为应聘者想在考官面前尽量抑制自己的情绪或态度。

pdf下载网 http://www.i8788.com

曾有一项针对400名牙病患者的调查显示：88%的患者一坐上治疗椅，就会不经意地做出脚踝相扣的动作。假如只是进行常规的牙齿检查，那么只有68%的患者会脚踝相扣；但如果需要进行注射、磨钻等治疗，那么98%的患者都会脚踝相扣。

当你在与人交谈时，一定要多留意对方的脚部动作，要是他做出脚踝相扣的动作，那么你最好想办法让他放松下来，比如，提出一些积极的问题引导对方的情绪，或想办法让他改变脚部动作，这样你们之间的沟通才能更为顺利。

★★★ FBI探员支招 ★★★

与脚踝相扣对应的脚部动作是双脚自然地伸向前方，它的含义正好与脚踝相扣相反，即非常坦诚、投入地谈话。上面事例中的心理学家发现，在与朋友、同事交谈时，那位男性职员比较轻松，双脚摆放也十分自然、随意。

无论站还是坐，脚都在说悄悄话

很多人都有这样的体会，在生活或者工作中遇到让人生气的事情的时候，会气得跺脚；而出现高兴事情的时候，双脚会向上跳起以表达自己的喜悦之情。FBI认为，脚部信息可以直观地反映出一个人内心情绪和性格特征。如果一个人在走路的时候走得非常慢，动作非常迟缓，可以判断这个人是个性格内向、不善言辞的人，他们生活或工作的节拍也是缓慢的。而那些走路速度非常快的人，大多都是在追求某种东西，他们的生活节奏非常快，是个对成功有很强的欲望、有着非常强烈的进取心的人。

FBI提出，为了能更加透彻地了解一个人，完全可以通过这个人的脚部信息来进行观察，并由此判断对方内心的真实意图与想法。结合自身的经验

pdf下载网 http://www.i8788.com

与多年的观察，FBI总结出以下几种脚部姿势：

1. 手放在膝盖上，身体重心放到一只脚上

这个姿势是在传递一个信号，就是这个人已经作好了与别人结束交谈的准备。FBI认为，这类人一般都是权力和地位比较高的人，他们在公司中处于领导地位，他们中的大部分人都是一些企业家或者管理者。他们是讲究办事效率的人，在他们眼中时间决定一切，他们很少会在某一件事情上浪费不必要的时间。这类人珍惜时间的同时也不希望别人浪费他们的时间，他们给别人的印象往往是做事干脆果断，不拖泥带水。当他们做出把手放在膝盖上，把身体重心放到一只脚上这样的姿势的时候，表明他们已经没有和某个人继续谈下去的时间与耐心，他们可能很快就要起身离开。

这种姿势一般出现在领导和下属交谈的过程中。人们经常会看到这样的情景，下属因为在工作上出现失误，于是来到领导办公室向领导解释，假如不是下属自身原因，领导可能会询问下属解决问题的方法并能够原谅他们。但是，假如确实是由于下属工作的失误等原因造成的问题，领导会对下属的解释表现出不耐烦的态度，通常也会做出把手放在膝盖上，把身体重心放到一只脚上这样的动作。看到这样的信号后，下属就没有必要再去和领导解释了，因为领导已经对你不再信任了。

2. 把脚放到另外一只腿上

FBI把这种脚部姿势称为“4字形”。FBI发现，这个动作经常出现在男性身上，男性通过这样的动作向别人显示自己男子汉的一面和自己处于优势地位。这类人一般都非常自信且做事独断，遇到问题不愿意与其他人商议，而是凭借个人主观意愿去做事。他们都非常有主见，不会轻易改变自己的看法，并且希望别人按照自己的意愿去办事。那些试图想用自己的想法说服这种人的人，可能会出现一种挫败感，因为在这种人潜意识里，一直都认定自己才是主导事情发展的关键人物，让别人服从自己的观点才是他们最终的目标。

FBI提醒人们，做这种动作一定要从自身实际情况出发，要有一定的尺度，假如在领导或者面试官的面前做出这个动作的话，会给领导或者面试官一个非常不好的印象，在他们眼中你就会变成不懂得尊重别人、自高自大的

pdf下载网 http://www.i8788.com

人，这样的话对你的前途是没有任何益处的。

一位FBI探员讲述了这样一件事情：

一位前美国海军少校经过层层选拔被FBI录取了，不久后他便接到了FBI的面试通知。这个美国海军少校成长在美国军事世家中，很早就受父亲的影响而从军。在军队中，他取得了很好的成绩，他最出众的地方就是射击技能非常强，能够用手枪击中200米以外的一个核桃。可以说，他的军事素质非常强。但是，这个海军少校却不受其他人的欢迎，因为和他相处过的人对他的印象都不是太好，他们认为海军少校是个狂妄自大、不懂得尊重别人的人。

这名海军少校接到FBI总部的面试通知后，便来到FBI总部。面试官是FBI局长和其他一些美国政界的高层，他们从这名海军少校的简历中得知他是个军事技能过硬的军官，而他们正需要这样的人才。这名海军少校在众多面试官面前，没有表现出拘谨而是表现得非常放松，在面对面试官提问的时候，他甚至把脚放到了另外一只腿上，并不停地晃动着自己的身体。面试官们感到非常吃惊，没想到军事技能如此强的海军少校这么没有礼貌。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，可这个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，从这一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FBI会从综合方面对其进行考核。在这里，不管一个人的军事技能如何，我们最看重还是团队协调能力与个人的行为素质。这名海军少校军事技能虽然过了关，但是他的个人素质与团队协调能力却不符合FBI的要求，所以我们不会录用他。"

FBI认为，脚部动作能真实地反映出一个人的性格特征，因此，就算这个海军少校军事技能过硬，FBI也不会录用他。

3. 双脚在一条水平线上，且双脚叉开

FBI认为，做出这种姿势的人一般是处于优势地位的公司领导或者上

pdf下载网 http://www.i8788.com

级，他们同下属谈话的时候，通常会做出这样的姿势。从他们的这个姿势可以解读出他们的内心世界，他们非常自信，甚至让下属感觉到有一种盛气凌人的气势，而且他们往往是自私的，不会耐心听取下属在工作中遇到的困难，他们的口头禅是："你应该"，"你必须"等命令式的话语。这种姿势在男性身上也会经常出现，有些男性为了表示出其在社会中强者的一面，往往会采用这种方式。更为有趣的是，FBI在培训新成员的时候，把通过双脚站立时候的姿势来观察嫌疑人作为一个考核的项目。

4. 一只脚在前一只脚在后站立

有一类人站立的时候会把两只脚一前一后地放置。FBI认为，这类人内心总感觉不安全，于是，他们通过这样的方式来缓解紧张的神经。这类人通常是一些内心世界封闭、不愿与人沟通的人，他们很少愿意与人诉说自己的心声，在他们内心深处，对别人存在一定的戒备心理。他们的这种特性与从小在封闭的环境中成长有很大关系。当他们步入社会之后，非常谨慎地与别人交往，交往过程中的站姿是把脚一前一后放置，这样他们就会感觉在空间上处于优势地位，从而增强了内心的安全感。

发生在美国新泽西州的一起案件，充分说明了从脚的站立姿势能够判断一个人内心世界的变化。

一位涉嫌拐卖儿童的女士被FBI拘留，但是讯问的过程中却得不到任何有价值的信息。这名女士总是百般推脱，声称自己不清楚事情的真相，对FBI的调查也表现出很强的抵触心理。FBI怀疑这名女士有心理方面的问题，于是找来了心理医生对她进行测试，而测试的结果表明这名女士不存在心理方面的问题。于是，FBI改变了讯问的方法，认真观察这名女士在说话时候的身体信号。

当FBI再次讯问这名女士的时候，她突然非常配合，对FBI的讯问有问必答，而且回答每个问题的时候都没有经过思考便脱口而出，这引起了FBI的注意。这名女士的话好像事先编造好的一样，带着这样的怀疑，FBI继续对她进行了讯问。FBI向这名女士出示了被拐卖儿童的照片，谁知这名女士面

pdf下载网 http://www.i8788.com

不改色，好像自己真的不知情，但是FBI发现这名女士把两只脚一前一后地放置，通过这点，FBI判断出这名女士之前都没有说实话，她一定跟这起案件有关系。

★★★ FBI探员支招 ★★★

脚部反映出来的信息是有参考价值的。FBI研究发现，在商务交往中，假如一名女士跷起了二郎腿，这说明她是一位事业非常成功、工作能力强且非常自信的女性。而那些性格内向、工作能力一般的人，通常会紧紧地把腿并在一起，从这个信号中还可以判断这个人做事是小心谨慎的。

叉开的双腿，我的地盘我做主

叉开的双腿是最明显、最容易被认出的“划定自我空间”式行为。很多哺乳动物（包括人）在感到压力、烦乱或威胁时都会强调自己的空间，他们在威胁别人的时候也会做出同样的反应。在任何情况下，他们都会做出一些动作来表明他们正在努力重新控制自己的处境和空间。执法人员和军人更是如此，因为他们早已习惯占据统治地位。有点滑稽的是，当他们想要战胜对方时，他们会下意识地尽量将腿叉得比其他人更宽些，以此获得更多的地盘。

当与别人陷入对峙状态时，人们的腿和脚会习惯性叉开。这样做并不只是为了让自己站得更稳，更是为了获得更多的空间。对细心的观察者来说，这是一种强烈的信号，至少表明有些事情正在准备中，或者麻烦真的要来了。

假如你发现一个人的腿从并在一起到叉开，你基本上可以肯定这个人心情越来越糟糕，它清楚地传递一个信号“一定有什么不对劲的地方，我必须做好准备来应付它”。这种情况下，你一定要提高警觉了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

一般来说，当争执扩大时，这类叉开姿势的幅度也会随之增大。FBI的高级主管们和执法探员们都明白，缓解对抗局面的方法之一就是尽量避免表现出这类行为。假如对方能在愈演愈烈的交火中及时收住这类叉腿的动作，及时地将两腿收拢，一定能降低对抗等级，使情况有所缓和。

几年前，在一次研讨班上，探员乔·纳瓦罗曾遇到过这样一件事。一位女性在现场谈起她的前夫是怎样恐吓她的。她说："我的丈夫会站在屋门口，双腿叉开，挡住我的去路。"FBI都知道，这种行为并不是毫无意义的，它能够引起视觉上和心理上的共鸣，通常可以被当作控制、恐吓和威胁行为。监狱里的囚犯也明白这一点，一位囚犯曾经说："在监狱里，姿态就是一切，包括如何站立、什么表情，我们不能表露出脆弱，一分钟都不可以。"

当一个人想要树立权威时，使用叉腿动作对自己是非常有利的。FBI的女执法人员都会接受这样的训练，那就是如何叉开双腿并保持强势的站姿，以便对付执勤过程中遇到的那些无法无天的人。并拢的双腿往往会被认为是一种顺从。通过叉开双腿，女探员可以占到上风。这种"我的地盘我做主"的站姿是绝对权力的表现，能够帮助女探员们更有效地应对那些不太容易制伏的不法分子。

其实，这种"划定自我空间"的领地占有欲望早在人类诞生之初就有了。谈到叉腿和捍卫领地行为，我们不得不来认识一下爱德华·霍尔——一位研究人们与动物之间空间利用的专家。他的研究为我们的空间需求提供了文献论据，他自己则将这门科学命名为"空间关系学"。霍尔发现，一个人的社会经济地位和等级越高，对领地的占有欲就越强烈；就算是在现实生活中表现得非常自信的人，也会想竭力获取更多的领地；这种现象一直贯穿于整个人类历史，并存在于大部分文化背景中。

对那些首席执行官、总裁和位高权重的人来说，获得更大的空间可能是轻而易举的事；但对普通人来说，这可就不是一件易事了。但是，无论领地的大小如何，只要是自己的，我们就会竭尽全力地捍卫，人们甚至不喜欢别人靠得太近。爱德华在研究中发现，每个人都有自己的领地需求，可能是出于个人原因，也可能是受到所处的文化环境的影响。当一个人的领地被他人

pdf下载网 http://www.i8788.com

冒犯时，他的边缘反应会很强烈，叉开双腿就是最典型的一种自然反应。

★★★ FBI探员支招 ★★★

当一个人的个人空间被别人冒犯时，他会变得十分警觉，他的脉搏会加快，甚至可能会变得面红耳赤。假设你正站在拥挤的电梯里或正在使用银行取款机，有人站得离你很近，你会有什么样的感觉？下一次，当有人离你太近或你侵犯了别人的空间时，注意观察期间发生的抵触反应，相信这对你的人际关系大有帮助。

为什么有的人喜欢腿脚并拢

有这样一种坐姿：双腿及双脚并拢靠在一起，双手交叉放置于大腿两侧。在中国武术中，高手们常常倡导那种“站如松，坐如钟”的站姿和坐姿，但人们不知道的是，这“松”、“钟”间隐藏着不为人知的秘密。

对经验丰富的一个读心高手，绝不会放过任何一个肢体语言信号。FBI的专家曾对双腿并拢反映的心理进行过深入研究，并找到一些共性与规律。下面我们来看一看。

第一，经常使用这种姿势的人大多比较古板、固执、爱挑剔，尤其不愿意接受别人的意见。有时，就算知道别人是对的，他们也不肯低头。

第二，这类人大多缺乏耐心，即便是只有几分钟的短会，他们的内心也会极度厌烦，甚至反感。

最后，他们凡事都想做得尽善尽美，又喜欢夸夸其谈，缺少实干精神，且做的大多是一些可望而不可即的事，因此他们总是失败。

当人们过分紧张的时候，身体便会不自觉地产生坚硬感，这时也会出现

pdf下载网 http://www.i8788.com

双腿紧闭，身板挺直的坐姿。因此，假如不是在一些正式或特殊场合，你发现有人一副“站如松，坐如钟”的样子，你最好想办法让他放松下来，这样你们之间才能有进一步的沟通。

说到双腿并拢，很多人都会想起紧紧并拢的膝盖，这个动作有什么意义呢？跟腿脚并拢有联系吗？概括来说，大多数喜欢做这一动作的人都比较内向、羞涩。此外，这类人一般不喜欢与陌生人说话，不喜欢参加社交活动；他们感情非常细腻；他们对朋友的情感相当诚恳，每当别人有事相求时，他们都会义不容辞；他们是典型的保守派，对事物的看法、观点通常不会有太大的变化。

在警匪片中，经常看到一些执法警探义正辞严地说：“我们绝不会放过一个坏人，也绝不错抓一个好人。”对每一位FBI特工来说，他们的确是在竭尽自己的全部力量，追本溯源、还原真相、惩治坏人，以做到既不错判又不轻纵。

FBI的特工们已经跟太多巧舌如簧的罪犯交过手，所以他们在辨别嫌疑人所言真假时，往往并不是依靠言语的表达，而是肢体语言所显示的信息。就像上面这个案例，FBI的特工们就是通过一系列的肢体语言得到答案的。

★★★ FBI探员支招 ★★★

如果你正在交往的人中有习惯做并拢膝盖这一动作的，那么请理解他的冷淡，他的不苟言笑，更要告诉自己，他冷冷的外表不过是伪装罢了，下面往往隐藏着一颗最真挚的心。真诚的心比什么都要重要，它是人际交往中最珍贵的东西。

将腿叠成“4字形”的德国间谍

跟手臂一样，交叉的双腿也传达了负面或防卫的态度。一般来说，双臂

pdf下载网 http://www.i8788.com

交叉在胸前是为了保护心脏及上半身，而交叉双腿则是为了保护下身；与双腿交叉相比，双臂交叉表露的负面态度更强烈，也更为明显。

二战期间，德国的谍报人员活跃在美国本土，窃取了大量的绝密情报，让美国高层倍感头疼。一次，美国方面得到一重要情报，说有一批德国谍报人员潜入某城，正在实施一次大规模的侦查计划，其人数之多让美国方面震惊。

假如坐等这批德国谍报人员行动起来，露了马脚再采取行动，为时已晚。于是，美国情报部请求各路专家探讨破敌之策，其中FBI的一位行为心理学家提供了一份识别真假德国谍报人员方案。该方案的核心内容之一，就是观察体态，寻找突破。

这一天，美国方面了解到，德国谍报人员进入了某个重要鸡尾酒会的现场，于是派出FBI特工人员进行搜寻。按照FBI行为心理学家的建议，FBI特工人员只要看到鸡尾酒会的现场人员中，有人坐在椅子上两腿交叉成“4”字，就礼貌地上前主动与其闲聊。一旦他们稍有回避或回应欠自然，立即就可以判定他们是德国的谍报人员，随后委婉地把他们请到“幽静”的地方。

以观察两腿交叉成“4”字这一体态为突破口，美国方面仅一晚上就准确无误地抓获了24名德国谍报人员，让德国情报部门损失惨重。

两腿交叉成“4”字跟是不是德国人有什么关系呢?

首先，这姿态是典型的德国人叠腿姿势。在当时的具体场合中，只要看到使用这种姿势的人，基本上可以断定他就是德国人，这几乎没什么悬念。

其次，两腿交叉的姿势，本身包含了两种矛盾的心态：一种是紧张、恐惧；另一种是想凭借其放松、舒服。在这种特殊的场合，有一定心理负担的人才会不自觉地流露出这种特定的体态。

最后，假如两腿交叉成“4”字是自己一种长期养成的体态习惯，内心不存任何目的，那么，当有人问到某人是哪国人时，是德国人会很自然地说出，不是德国人也会很爽快地回答。试想，一个人体态上流露出的是典型德国人的“4”字叠腿姿势，嘴上又不承认自己是德国人，说自己是某一国人

pdf下载网 http://www.i8788.com

时又支支吾吾，他是不是德国谍报人员便可想而知。

看完上面这个例子，我们更能确定腿部的姿势包含着一定的语言信息。假如说把双臂交叉胸前是为了保护心脏、乳房等上身较敏感的部位，那么，交叠双腿则是为了保护下身的敏感部位。毫无疑问，这两种防卫姿势透出的就是负面的防卫态度，也就是紧张、不安全感。

为了深入研究人们的心态与体态的关系，FBI曾多次进行基层取证。

一次在一家公司的高层管理会上，有5位营销人员列席参加，讨论的主题是公司给营销人员的待遇。

参会的5位营销人员中，有一位是高层领导们都熟知的营销员，这人以热衷于“挑刺儿”出名，这次他被推选为代表发言。他一上台开口讲话，几乎所有在场的高层领导都交叠起两腿，并伴随着上臂交叉胸前，表情严肃地看着他。尽管高层领导没说一句话，却通过姿势营造出严阵以待的气氛。

跟在场高层领导预料的一样，这位营销员大肆攻击许多职能部门经理的恶劣管理，同时指出这是本公司官僚问题形成的主要因素，等等。在他讲话的过程中，FBI发现，听众里的营销员代表都双腿平放地面，手臂自然摆放，并且伴随着身体前倾，头部稍稍倾斜，他们的整个体态流露的是兴趣、评估的神态，这跟高层领导们防御、对立的姿势形成了鲜明对比。

但FBI也注意到，有几位高层领导没交叠双腿，会后，FBI对他们进行了询问，问他们是否对那位营销人员的发言持赞同态度。他们表示不同意那位营销员的说法，当被问及为什么没有叠腿时，有的说太肥胖，叠不起来；有的说，有膝关节炎的毛病。

这个事例足以说明，交叠的双腿传递的是负面的信息语言。

有人说：“我之所以采取交叉双腿的姿势，是因为天气冷，这是一种防寒的动作，并不是交往中的防御性姿势。”如何判断是防寒还是防御呢？其实也很容易区别，感觉冷的人交叉的双腿是挺直而用力地相互夹着，看上去比防御性的站姿要更为用力。

pdf下载网 http://www.i8788.com

也有人这样说："我坐着时经常扣着足踝或交叠起双腿，这不过是一种感觉舒服的习惯，并不代表有负面的态度。"这种说法也有一定的道理，譬如，女士夏天穿迷你裙，坐着时交叠双腿当然是非常有必要的，久而久之，形成习惯。因此，考虑到流行服饰带给人们的习惯动作是很有必要的，特别是影响女性腿部姿势的服饰。不过，有一点要说明，虽然你交叠双腿或紧扣足踝是种习惯性的动作，感觉舒服，但在社交场合或职场中，请记住这种体态毕竟有防御性的负面态度，在你感到舒服的同时，自觉或不自觉地会影响到你的态度，而且也在给别人传递着你防御或负面的态度。

就像其他的体态语言一样，对叠腿姿势的判断也必须放在某一特定的场合、氛围里解释，有时还要借用前后的整体动作来辅助判断。因此，不能一看到有人使用双腿交叠的姿势就马上断定他紧张或有负面防御心态等。比如，人们在听报告、上课时，或较长时间坐在椅子、沙发上，常会使用这种姿势，在冷天里更是常见，这是凭借其获得放松和舒服感或取暖。

★★★ FBI探员支招 ★★★

在跟女性交往中，当你看到她一只脚尖钩在另一只腿上时，这种钩着脚的姿势，既是一种防御性姿势，表明她此时此刻心境漠然，又有退却的心理，这种姿势常出现在害羞胆怯的女性身上。这时，你最好采取低姿态，以温柔友善的方式来消除她的防御心理。

腿、脚跟你一起谈恋爱

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，这就是所谓的"趋同行为"，这是一件非常有趣的事情。事实上，在恋

pdf下载网 http://www.i8788.com

爱过程中，当舒适程度达到较高级别时，情侣之间往往会通过微妙的脚部接触或爱抚来表达对对方的爱意。

有一次，从FBI退役的乔·纳瓦罗先生为一个在电视行业工作的客户做培训。培训结束后，客户非常热情地请他去一家墨西哥餐馆吃晚餐。

在餐馆里，客户想继续学习解读身体语言的技巧，于是他把目标锁定在旁边的一对恋人身上。客户问乔·纳瓦罗："据你的观察，这两个人相处得融洽吗？"于是，我们开始观察这两个人。

最初，这对情侣是彼此倾向对方的，但是，随着晚餐和谈话的继续，两个人都各自倾向了自己的一边，话也少了。由此，这位客户断定他们之间一定是出了什么娄子。但是，乔·纳瓦罗却并不认同，他说："不要只看桌子上面的部分，桌子下面也不要漏掉。"要做到这一点并不难，因为这家餐厅没铺桌布。

这位经验老到的探员接着分析："注意他们的脚离彼此的距离。如果他们不是相处得很好，他们的脚就不会离对方那么近。"不久之后，两个人的脚碰到了一块，并开始搓擦对方的脚，谁的腿也没缩回去。由此可见，两人的心是彼此相连的。离开时，那位男士将胳膊搭在了女士的腰上。尽管他们什么也没说，不过非语言行为揭示了一切。

假如你想知道为什么桌子下面或游泳池下面会发生这么多接触和调情行为，那么，我可以告诉你，这也许跟两种现象有关：

其一，位于桌子或游泳池下面的身体部位不在别人的视线范围内，或者至少已经逃离了观察区，这时它们就会变得有点疯狂。

其二，我们的脚上有数量惊人的感觉接收器，而这些接收器直通大脑垂体。

人们之所以会在桌子下面做很多脚部动作，是因为这样做感觉很好，并且能激起性欲。相反，假如我们不喜欢某个人或觉得与某个人比较疏远，我们的脚在不小心碰到这个人时会迅速移开。尽管很少有夫妇能够注意到这一点，但事实是，当一对夫妇的关系变得日益冷淡时，他们的各种脚接触也会

pdf下载网 http://www.i8788.com

随之越来越少。

在恋爱阶段，尤其是当坐着的时候，如果感到和对方在一起很愉快的话，女性常常会拿她们的鞋子作消遣，有时会用脚趾将鞋子挑起来摇晃。要是这位女士突然感到不悦，这种动作就会立刻被收起来。假设你是一位求婚者，你女伴做出了这种消遣鞋子的姿势，而且随着你的靠近而停了下来，或者在和你交谈一段时间后停了下来，她将鞋收了回去，更严重的是，在做完这些动作后，她刻意地远离了你一些，可能还会收起手提包，如果真的如此，那只能用一句棒球术语来形容你的处境，“你被三振出局了”。

就算一名女性的脚没有触及她的求婚者，这种消遣鞋子的行为也可以被看作是一种活动，而且是一种吸引对方注意力的活动，它仿佛在对旁边的男性说：“注意我。”这是跟冻结反应相反的一种非语言行为，它属于本能的定向反射的一部分，目的就是吸引我们喜欢的人或物，同时远离那些我们不喜欢、不信任或无法掌握的人或物。

人坐着时交叉的双腿同样能向我们传递信号。当两个人并肩坐在一起时，他们双腿交叉的方向往往大有深意。假如双方关系很好，压在上面的一条腿一般会指向另一个人的方向。要是其中一个人不喜欢他的同伴，他会将双腿换个方向。如此一来，大腿就成了一道壁垒，这种阻断行为是边缘大脑进行自我保护的另一种方式。

★★★ FBI探员支招 ★★★

假如并坐在一起的两个人的坐姿和双腿交叉的方式一致，那么我们就可以得出这样的结论，这两个人相处得相当和睦。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI HUANG YAN XIN LI JIE DU SHU

第六章

FBI解读躯干动作，读懂挠首弄姿的阴谋

pdf下载网 http://www.i8788.com

看穿隐藏在形体背后的密码

FBI认为，形体本身就是人们社交过程中的一种语言，是看透人心的一种方式。事实就像FBI所想的那样，尽管一个人没有通过语言来表达出自身的想法，但借助其形体就完全可以观察出其内心的变化情况。这些外在的形体特征能够真实地反映出一个人内在的性格脾性，通过形体的背后反映出来的蛛丝马迹可以很容易看透人心。

经过长时间的考证，FBI对形体所反馈的信息进行了归纳总结，并且能借此看透一个人的内心。FBI探员发现，当与嫌疑人正面交锋时，应该先观察对方的体型和身高。

1. 从一个人的体型了解这个人的心理

FBI认为，体型是一个人给别人留下印象的第一个因素，除了可以显示出一个人的整体轮廓外，还是一个人与别人交往过程中让别人记住的有效方式。概括来说，人的体型主要分为以下两种：

（1）体型总体偏大，身体圆圆胖胖。

FBI发现，这类人的性格大多是开朗乐观的，他们非常喜欢与别人交往，尤其会主动和陌生人说话。因为他们性格温厚，所以特别受周围人的欢迎。当别人遇到困难的时候，他们会主动去帮助别人，在别人眼中他们就是一个好人。这类人的忍耐力非常强，就算在工作或生活中遇到不公正的待遇，他们也大多不会有怨言，而且能踏踏实实地做好自己的本职工作。凭

pdf下载网 http://www.i8788.com

借这样的性格特征，他们和同事的关系处得相当好，并且能得到老板的重视和提拔。

FBI曾经作过一个有趣的培训，探员们通常是3个人一组被派到美国人流较多的地方，观察体型偏大的人的行为举止，然后在此基础上总结出这些人的性格特征。其中，一个人会被派到人流聚集的商业街，第二个人被派往游人多的公园，最后一个人则被派到地铁门口。就这样FBI对目标人群的观察活动开始了。由于行人过多，他们会把见过的每一个行人的体貌特征详细记录在小本子上，以便于日后总结。在观察中FBI发现，虽然那些体型偏大的行人数量不是很多，但是，他们基本上都表现出一个共同的特点：他们在走路的时候会昂首挺胸、充满自信。

（2）体型纤瘦、身体苗条。

FBI认为，这类人的性格非常刚烈，给人的感觉是冷酷的。他们目光有神，脾气非常怪异。当别人的意见和自己的想法产生冲突的时候，他们经常会对别人歇斯底里地大喊，直到对方被迫同意自己的观点为止。他们对物质和权力的追求是无止境的，也幻想着一夜暴富，对金钱有其看重，当别人向他们借钱的时候，他们不会轻易借，总是以种种借口拒绝别人借钱的请求。

据FBI总部传来的消息称，一名拐卖30多位儿童的女子已经假扮成被救助的对象混入救助站，以逃避法律的制裁。FBI奉命到一个救助站中进行调查，这个救助站中聚集了从美国各地涌来的被救助对象。这里的人们有高有矮，有胖有瘦，但是一位身材瘦小的中年女士吸引了他们的目光。FBI看到这名身材瘦小的中年女士后，第一个印象就是这名女士一定是个有故事的人。

经过询问救助站站长并对被救助对象进行仔细观察，FBI发现，这名中年女士很有可能与一起拐卖儿童的案件有关。于是，FBI对这名中年女士展开了秘密调查，并把她的一举一动都及时反馈到FBI总部。经过长达两个月的秘密跟踪，FBI发现这名中年女子的行踪非常可疑，白天她会装扮成可怜的被救助对象，而只要天色暗了下来，她就会悄悄溜出救助站，进行犯罪活

pdf下载网 http://www.i8788.com

动。掌握了这个有利的证据后，FBI便对这名中年女士实施了抓捕，不久之后，他们成功破获了一起震惊美国的拐卖儿童案件。

2. 从一个人的身高解读这个人的内心

身高是一个非常重要的信号，通过这个信号，我们不仅可以直观地看出一个人外在的体形，而且还能大体分析出他们的性格特征。根据多年的研究经验，FBI总结出以下几种身高特征：

（1）身材高大魁梧型。

FBI读心专家发现，这类人一般情况下性格非常刚强，他们有强烈的进取心。他们具有快人一步的精神，更不会被别人落在后面，每时每刻都激励自己不能让别人超越。他们大多是精力充沛的，最大的优点就是有着非常强的自信心，当他们从事一件事情的时候，会坚持到底直到成功。他们思维非常敏捷，也非常乐意帮助别人，反应非常机敏，能当机立断，当出现紧急情况的时候，他们会表现出非常理性的态度，能及时地处理好危机。他们总是会对别人抱有很高的期望，希望其他人能和自己一样努力地工作，也希望其他人能和自己一样对工作认真负责。

当别人与他们的想法出现背离的时候，他们会牢骚满腹，指责别人，他们不希望看到这种情况出现。他们与生俱来就具有很强的人格魅力，非常受同事和朋友们的喜爱，这些朋友和同事都愿意和他们交朋友。他们在工作上有着非常强的纪律性，会把工作做到一丝不苟，直到让领导满意为止。他们不会出现被别人催促工作的情况，在他们看来，被别人催促工作会影响到他们工作的积极性。他们非常喜欢结交新朋友，非常擅长社会交际，在社会交际过程中，他们有说服别人的能力，会把原本复杂的事情变得非常简单。他们还具有独立自主的特性，他们不会依赖别人帮助自己完成某一件事情，会首先通过自己的努力去做某一件事情。他们认为，过分地依赖他人会对自己的成长产生不利影响。

在追求成功的道路上，这类人会表现出不怕吃苦的态度，一旦有了自己的目标，就会向着这个目标努力，有一种不成功不放弃的决心和勇气。不管

pdf下载网 http://www.i8788.com

面临多大的阻力与压力，他们都会按照自己的方式去做某一件事情，不会半途而废。他们具有的这些品质使他们可以得到成功的机会，没有任何困难能够阻碍他们。他们具有敏锐的洞察力，也能够做到知难而退，做到游刃有余。

（2）身材矮小型。

这类人非常机敏，对事物都有自己的看法和观点。他们从小似乎就比较有天赋，会把在常人看来是不可能完成的事情用自己的方式去完成。他们能很快地解决别人不可能完成的事情，关键时候总会有意想不到的行为。他们非常喜欢用科学的手法去论证一些事情。他们对数字非常敏感，通常能计算出非常复杂的运算。他们在语言方面也有非常高的造诣，甚至精通好几个国家的语言，无论什么场合都会把自己的这个才能发挥出来。

在旅行中，他们总是表现出对事物强烈的好奇心，而这些好奇心正是引导他们解开疑问的动力，他们会把这种好奇心带到生活中。他们通常都不是好员工，因为在他们的骨子里面与生俱来就有要自己创业的欲望，给别人打工只是暂时的，最终他们还是会做个自由职业者，他们觉得朝九晚五的生活对他们来说过于单调与乏味，他们只追求无拘无束的生活状态。他们崇尚自由，虽然没有过多的钱财，但他们还是会过得很快乐。

通常情况下，身材矮小型的人在经济上会依赖于他人的帮助，当他们手中没有钱的时候，首先考虑的是去向别人借，而不是通过自己的努力挣得，总是抱有一种依赖的心理，认为向朋友们借钱比挣钱要快许多。因此，跟这类人做朋友一定要谨慎。

（3）竹竿型。

FBI给予他们这样的评价：尽管他们在身高上给人一种缺少力量的感觉，但是这些人似乎一直是强大的胜利者，他们从来不怕任何困难，在生活或工作中也会以自信的心态去面对每一个困难，他们在追求成功的道路上总是会全力以赴，在这个过程中会不断地勉励自己一定要成功，只有成功才能做真正的强者。

在接到领导的工作指令时，他们会马上拿起手中的笔和纸认真地记录好领导下达的工作指令，然后会拿着这张纸马不停蹄地去落实领导下达的工作

pdf下载网 http://www.i8788.com

任务。这类人总是用艰苦的努力作为自己前进的动力。当他们在成功的道路上遇到意想不到的困难的时候，他们会勉励自己，然后让自己充满自信地奋斗下去。

这类人轻易不会接受别人的批评，在他们的脑海中只有他们批评别人的权力而不能接受别人的批评，当别人对他们作出批评的时候，他们通常会捂上耳朵或者选择离开，这对他们的发展非常不利。尽管这类人拥有流利的口才，但他们某些时候正是由于说话过多而冷落了其他朋友，无形中拉开了和朋友之间的距离。

★★★ FBI探员支招 ★★★

如果在人群中发现一个体型纤瘦、身体苗条的人，那他的个性应该是敏感多疑的，这类人经常会和别人因为一件小事而发生争执，并吵得不可开交。在别人的印象中，他们是不讲理的，也是不可能长久交往下去的对象。

站出来的气质，解读一个人的站姿

在生活中，无论一个人是富有还是贫穷，他都会置身于周围人的观察中，而站姿就是人们衡量这个人的重要标准。当然，站姿也是反映人内在性格的一面镜子。有这样一些人，即便没有任何语言的修饰，只要静静地站在那里，他们就可以把自己的个性显露出来。

在美国，有这样一个人，他的父母是牙买加的移民，他出生于纽约，并在南布朗克斯长大。他的家庭很穷，童年生活非常贫困。幸运的是，任何磨难都无法磨灭他身上自信的气质，成人后的他无论走到哪里，都能赢得大家

pdf下载网 http://www.i8788.com

的注意和尊敬。他甚至不用张口说话，只要笔直地站在那里，就能够让大家信任他。

你知道他是谁吗？也许你已经想到了，没错，他就是叱咤政坛的美国前国务卿科林·鲍威尔。

FBI的特工们研究发现，站姿就是语言信号，很多情况下他们就是凭借站姿在熙熙攘攘的人群中发现犯罪分子的。经过长期观察，FBI资深探员金尔·科斯总结出了一些站姿语言，下面就让我们跟他一起去现场学习吧！

1. 站立时身体很端正

这类人天生就具有很强的观察能力，在观察事物的过程中，他们总会投入很大的精力，为了能把事物的本质弄明白，他们甚至会牺牲自己的休息时间。在跟人的交往中，他们总是能察言观色，并且调整自己的心态与说话方式。当发现某些人在和他们交往的过程中表现出很强的抱怨心理，并把表情都挂在脸上的时候，他们会及时找借口离开，以免受到这些人坏情绪的影响；假如对方的面部表情显得非常高兴的时候，他们也愿意与之继续交流，只有这样他们才认为彼此之间可以传递快乐。

他们是非常合格的倾听者，注重关心别人，把精力都投入到倾听别人的讲话上。和别人交谈时，他们不会打断别人的谈话，等别人说完后他们才说出自己的想法，他们认为这样做既尊重了别人也尊重了自己。和这类人交谈过的人都夸赞他们是最佳听众，他们知道何时发表意见，也懂得把握说话的时机与分寸，能够容忍人们在说话过程中表现出来的烦躁，所以大部分人都喜欢和这类人进行交谈。

2. 站立时将手背在身后

喜欢背手站立的人多半是自信心很强的人，他们喜欢把握局势，控制一切。如果一个人采用这种姿势处于众人面前，那么通常意味着他怀有居高临下的心理。

3. 站立时两手叉腰

这种站姿是具有自信心和精神优势的表现，属于一种开放型动作。如果

pdf下载网 http://www.i8788.com

一个人对面临的事物没有充分的心理准备，他是绝对不会采用这个动作的。

4. 站立时把双手放在胸前或藏在口袋内

这类人在社会中天生就具有很强的生存能力，在日常生活中也会表现出乐观积极的态度，即便是遇到挫折的时候，他们也会微笑着面对人生。而且，他们也想通过自己的这种行为来感染身边的每一个人。天生就具有幽默细胞的他们不喜欢被别人当成笑柄，更不能容忍别人的讽刺与精神上的打击。他们是非常感性的人，当受到别人讽刺的时候会表现出不安的情绪。

食物、工作、爱情是他们生活中最重要的组成部分，也是他们一生的追求。他们非常喜欢把朋友邀请到自己家中，会在朋友生日的时候送上自己的祝福，这些祝福是发自内心的表达。他们具有的幽默感非常有助于工作上的成功，当他们向别人微笑的时候，别人也会向他们微笑，就是在微笑的带动下，他们能处理好和同事之间的关系，而同事也都愿意和他们相处，因为能从他们身上感受到莫大的快乐与身心的放松。这种人格魅力会一直伴随着这类人一生的发展，使他们在成功路上收获比别人更多的赞誉。

5. 站立时习惯把身体靠在周围物体上

金尔·科斯认为，这样的人具有双重性格。当他们和别人交往的时候，会表现出挥霍浪费的样子，而当他们在家的时候，一心研读工作报表，从来不买高级化妆品和衣服，也不会把过多的精力花费在旅行上面。他们会用拼命工作来充实自己。当别人看到他们紧绷着脸，没有一丝微笑的时候，都以为他们是非常冷酷的人。虽然他们给别人的印象往往是缺少礼貌的，可是真正了解这样的人以后，人们会发现在他们冰冷的外表下其实拥有一颗火热的心。

外表的冷酷只不过是虚张声势而已，他们的内心是十分火热的，他们会用自己一颗火热善良的心来帮助他人，并且在帮助他人的过程中不索取任何报酬，这完全是他们真实意愿的表露。他们是非常有信仰的人，会把自己的信仰融入到实际生活中去，当他们的信仰与实际生活发生冲突的时候，他们会尽量和现实生活保持一致。

pdf下载网 http://www.i8788.com

6. 站立时弯腰曲背、略现佝偻状

习惯这种站姿的人大多具有封闭性特质，他们在生活中常常表现出一种自我防卫、闭锁、消沉的倾向。此外，这种站姿有时也表明当事人精神上处于劣势，有惶惑不安或自我抑制的心情。

★★★ FBI探员支招 ★★★

在生活、工作中，我们一定要注意自己的站姿，尽量将自己最完美的一面展现给别人，避免错误站姿暴露自己的性格缺点。当然，我们在社交中也要学会通过解读别人站姿的“语言信号”，了解对方的内心，掌握其性格特点。

倾斜的躯干，准备逃到哪里去

跟身体的其他部位一样，在感觉到危险的时候，我们的躯干的第一反应也是逃离。比如，当有重物接近我们时，我们的边缘系统会向躯干下达立刻躲避的信号。一般来说，这种反应与袭击物体的性质没有关系，无论是棒球，还是正在行驶中的汽车，只要我们感觉到了，我们就会本能地闪躲。

同样的道理，当一个人身边站着一个令人讨厌的或自己不喜欢的人时，他的躯干会向远离这个人的一侧倾斜。由于躯干承载着我们身体的大部分重量，并在倾斜时将这种重量转移到了下肢上，所以，身体躯干的重新定位需要力量和平衡感的支持。这样的话，一个人会做出倾斜躯干的动作必然是出于大脑的需要，也就是说，我们是可以信赖这些反应的。你不妨试着故意做一些偏离重心的动作，如鞠躬或倾向一侧，这时你会发现，你的身体感觉非常疲劳。但是，如果大脑下意识地认定这类行为的必要性，那你完全不会感到任何疲劳，甚至连自己已经做了这样的动作也没有注意到。

pdf下载网 http://www.i8788.com

凡是经常乘坐火车和地铁FBI都会有这样的发现，人们在公共交通工具上会使用各种各样的技巧来捍卫自己的领地。有些坐着的人会不停地左右摇动身体，仿佛在向周围人施压；也有人在抓住拉手的同时不停地胡乱打碰别人，以扩张自己的空间。看起来，这些人好像一直在扩展自己的领地，因为没有人愿意离他们太近。当有人不得不坐在或站在这些“古怪的人”旁边时，他们会将身体躯干倾向相反的那一侧，尽可能地不跟这些人接触。有意思吧？

下一次你乘纽约的地铁时，一定要亲自验证一下。我很难不去怀疑，有些乘客是故意做出这种古怪行为的，因为这样可以让周围的人跟他们保持一定的距离，并远离他们的躯干。对此，一名在纽约居住了很久的人总结道：“假如你想让敌人望而生畏，首先自己就得表现得像一颗坚果！”也许，他是对的。我们除了会将躯干转离令自己不舒适的人之外，还会渐渐转离那些没有吸引力或令人厌恶的事物。

华盛顿的大屠杀纪念馆开馆后不久，乔·纳瓦罗探员曾经带女儿去过一次，那几乎是每个来华盛顿的游客必须要做的一件事。在四处观看那些极富纪念价值的展品的同时，纳瓦罗先生观察到了第一次靠近这种展品的人的迥异姿态。

有些人将身体探向展品，试图观察每一个细节；有些人则在靠近展品时略显迟疑；也有些人会先靠近展品，然后随着纳粹政权的残暴对他们感官的冲击的加深，而慢慢地、轻轻地离开。还有的人显然是被那种邪恶吓坏了，突然转身180度离开，然后站在一旁等着朋友参观完一起离开。他们的大脑好像在说：“我受不了这个。”

当然，在看到照片上令人不愉快的事物时，我们的躯干也会做出同样的反应，尽量向相反方向倾斜。

有些时候，保持距离的动作出现得很突然而且很微妙，可能只是略微将身体转换一个角度。举个例子，情感上产生裂痕的夫妇，他们的身体接触

pdf下载网 http://www.i8788.com

也会随之减少，比如，他们一般不会拉手，躯干也尽量避免接触；就算两人并肩坐着，他们也会将身体倾离对方。他们在彼此之间营造了一个沉默的空间，即便他们不得不坐在一起的时候，如坐在汽车后座上，他们也只会将头转向对方，而不会将整个身体转向对方。

★★★ FBI探员支招 ★★★

人体躯干显示的信息直接反映了大脑对距离和避让的需求，它们是人体真实情感的指示剂。当某种关系中的一方觉得事情进展不顺利的时候，他或她极有可能感知到对方的躯干有细微的远离动作，或者自己做出这方面的动作。

步态与性格、情绪和职业

在美国联邦调查局中，有这样一种叫做“步态识别”的技术，它是一种新兴的生物特征识别技术，它通过分析人们走路的姿态进行身份识别。跟其他的生物识别技术相比，步态识别具有非接触、远距离和不容易伪装三大优点，而且在智能视频监控领域，它比面相识别的优势更明显。

FBI探员乔特·朗斯奇曾经说：“罪犯或许会给自己化装、变装，甚至小心翼翼地不让自己身上的哪怕一根毛发掉在作案现场，但有样东西他们是很难控制的，那就是走路的姿势。不管罪犯是否戴着面罩自然地走向银行出纳员还是从犯罪现场逃跑，他们的步态都可以让他们露出马脚。”为什么一个人的步态能发挥如此大的作用呢？

从医学角度来分析，人体运动是由神经系统控制的1000多块肌肉有节律收缩，并驱动200多块骨骼绕100多个关节协同合作运动的结果，而每个人在肌肉的力量、肌腱和骨骼长度、骨骼密度、视觉的灵敏程度、协调能力、

pdf下载网 http://www.i8788.com

体重、重心、肌肉或骨骼受损的程度、生理条件等方面都存在差异，因此，每个人在走路的“风格”上都有自己的特色。这就意味着，对任何一个人来说，伪装走路姿势是一件极其困难的事。

在生活中，假如我们想了解一个人，那我们完全可以先从他最明显的肢体语言——步态进行分析。FBI的读心专家经过长期观察发现，一个人的步态跟他的性格特征、情绪和职业特点有着千丝万缕的联系。

1. 步态与性格

有的人走路时两脚呈外八字，这类人内心强大、性格强势、精力旺盛、自信心强，甚至可以说有些过分自信而显得自负；

有的人走路两脚平行，这类人内心比较平和，有着孩子般纯真和轻松的心态，他们认为凡事顺其自然最好，不会强求，做起事来慢条斯理；

有的人走路两脚呈内八字，这类人内心比较脆弱，渴望关怀和被保护，喜欢追求完美但有时缺乏自信心，做事时他们又多以自己为中心，很少会理会别人的观点或看法。

2. 步态与情绪

在不同情绪的影响下，一个人的步态也会有所不同。

当一个人心情喜悦时，他的步态往往轻盈、欢快，有跳跃感；

当一个人情绪悲哀时，他的步态往往沉重、缓慢，有忧伤感；

当一个人踌躇满志时，他的步态往往坚定有力，有自信心；

当一个人特别生气时，他的步态往往生硬、粗重、快速。

3. 步态与职业

船员们为适应颠簸的船上生活，他们走路时脚一般会呈外八字形；

长期生活在山区的人，就算进城走在平坦的街道上，仍会将脚抬得很高；

练过跆拳道或拳击的人，走路带风；

舞蹈演员走起来身轻如燕；

模特因职业特点，有时会将职业步伐带入生活，扭胯，走猫步；

长期坐办公室的人因缺少运动，走一会儿路便感疲惫，步伐也因此变得沉重、缓慢；

pdf下载网 http://www.i8788.com

领导者大多喜欢踱方步。

★★★ FBI探员支招 ★★★

步态是一种微妙的身体语言，它能真实地反映一个人的性格、情绪和职业。只要我们用心观察，就能轻松地从步态中读懂一个人。

个性怎样，走路姿势就怎样

由于生活习惯不同，每个人走路的姿势也都不尽相同。从一个人的走路姿势去观察一个人的个性，中国古代甚至世界各国都已经有研究了。假如你想了解一个人，不妨从走路姿势中去识破他的内心，相信会有不一样的收获。

走路是每个人从牙牙学语的孩童时期就开始学习的事情，虽然是近似于本能的习惯性行为，但是，这种看似不经意的动作有时却最能反映一个人的特性。就像FBI的行为学家所说的："在大多数情况下，要判断对方的思想弹性如何，只要让他在路上走走，就可以基本了解了。"在了解他人的过程当中，FBI往往会根据对方的走姿初步判断其品格、个性等内在特征。

具有不同走姿习惯的人们在性格方面也会有着明显的差异，下面我们就跟FBI探员乔特·朗斯奇一起去切身体会一下。

1. 昂首阔步型

走路时，有的人抬头挺胸、昂首阔步、坚定有力，一副成竹在胸的样子。这类人一般自信心强，学识丰富，主观意识浓，控制欲强。他们做事情反应迅速，有条不紊，组织能力非常强，在工作和事业上也容易取得成功。其缺点是有时候过于自信，看不起别人，让人觉得有些自以为是，人际关系

pdf下载网 http://www.i8788.com

不是很好。

与这类人相处时，我们最好以同样的自信去应对，使自己的语言明确、条理清晰，对他们提出的问题能够自如应答，这对赢得对方的信赖大有帮助。

2. 慢条斯理型

有的人走路比较缓慢，做事小心谨慎，不喜欢东张西望，头往往是微低着的。这是一种内向、害羞的表现，通常给人一种防卫心强的感觉。其实他们的内心是热情的，而且特别渴望跟人交流，是典型的“外冷内热”型人。

遇到这类人，只要你能做到真诚相待，多给他们一些理解、关心与耐心，是很容易感动他们的。

3. 步履匆匆型

走路时，有的人总是疾步如风，不顾左右，他们是典型的行动主义者，他们大多精力充沛、精明能干，敢于面对现实生活中的各种挑战，适应能力特别强。这类人凡事讲求效率，从不拖泥带水。不过，他们有时可能会因为过于急躁、办事草率，以致出现纰漏或发生意外。

在跟这类人打交道的时候，我们最好能顺着他们的步调，不能慢慢腾腾，拖泥带水，不然他们会心生厌烦，没有耐心，弃你而去。此外，如果能做到细心细致，我们就可以让这类人更放心。

4. 横冲直撞型

有的人在走路时不会太在意周围的人或环境，只顾自己横冲直撞，这类人会让人感觉做人做事方法上生硬，因此很容易得罪人。不过这类人因为为人坦率真诚，性子耿直，没有小心眼，比较大方，让人比较容易接近。

与这类人打交道时，我们最好不要自作聪明、阳奉阴违，就算你有半点的虚伪，都可能会让他们反感和置疑，最终让你无法再取得他们的信任。诚心诚意地对待这类人，才能够真正走进他们的内心。

5. 喜踱方步型

踱方步的人属于稳中求胜的现实主义者，他们非常稳重，在面对困难时，往往会保持清醒的头脑，而且不会被任何带有感情色彩的东西左右自己

pdf下载网 http://www.i8788.com

的判断力和分析力。习惯这样走路的人，往往是比较庄重和严肃对待事情的人。他们做事认真负责，处事冷静理智。他们不会因为一时冲动而作出有损双方利益的决定。务实和精明是这类人的典型特征。

在跟这类人打交道时，也要以认真专业的态度对待，尽量少和他们开玩笑，以免因自己的不庄重而让对方反感。在与其探讨问题时，最好力求务实，用实际效益来说服对方，而不要长篇大论，空洞无物。

6. 走路低头型

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

林肯是美国历史上非常著名的总统。人们评价他早期走路的姿势“总是低着头，犹如丧家之犬”，显得非常柔弱。这说明他命运坎坷，且遇到精神上的打击时容易崩溃，易患神经衰弱等精神疾病。事实上，林肯也确实如此：1831年，林肯做生意失败；1832年，竞选州议员失败；1833年，再一次尝试做生意失败；1835年，妻子去世。这一系列的事情，对他的打击很大，到了1836年，林肯便被诊断为神经衰弱。不过，林肯通过自己的不懈努力，成功走出逆境，最终当选为美国第16任总统。

7. 不断回头型

无论后面是否有人跟踪，是否发生了什么动静，有的人走路时总喜欢频频回头。这类人一般很难相信别人，如果他们在经营某项事业，必定独揽大权，不轻言授权。他们疑神疑鬼之心颇重，往往无事生非，本来极单纯的事，也有可能被他们搞得复杂无比。与人相处时，他们欠缺协调意识，因此，常常闹出人事纠纷，影响工作效率。

8. 走路前倾型

走路时，有的人总是习惯上体前倾，而不是昂首挺胸，甚至看上去像是驼背。这类人的性格大多比较温柔内向，为人比较谦虚，一般不会张扬，很注意严格要求自己，很有修养。他们从不花言巧语，非常珍惜自己跟朋友的友谊和感情，只是平常不苟言笑。

pdf下载网 http://www.i8788.com

9. 走路两手叉腰

有的人走路两手叉腰，上体前倾，就像一个短跑运动员。他们可能是一个急性子，总希望在最短的时间之内跑完急需走完的路程。这类人有很强的爆发力，在要决定实施下一步计划的时候常常表现出这样的动作。在这段时间里，从表面上看，他们处于沉默的阶段，好像没有什么大的举动。其实，此时无声胜有声。他们的这种动作，实际是一个大大的“V”形，正是他们在告诉别人，胜利正在向自己走来，你们就等着我的好消息吧。

10. 高抬下巴走路

有的人走路的时候，下巴高高地抬起，手臂很夸张地来回摆动，腿就像高跷一样显得比较僵硬。他们的步子常常是那样的稳重而迟缓，好像刻意要在别人的心目中留下深刻的印象。这类人很傲慢，被人们称为“墨索里尼式”步态。如果不想与这样的人对抗，在他们的面前最好表现得谦虚一点。

★★★ FBI探员支招 ★★★

还有这样一类人，他们走路总是步伐平缓，给人老成稳重的感觉。其实，他们是典型的现实主义者，做事能够三思而后行，绝不好高骛远。如果能跟这类人成为朋友，那你将会受益无穷。

坐姿不同，所折射出的心理也不同

每个人都有自己独特的坐姿，每一种坐的方式从表面上看似乎都是无意的，事实真是如此吗？当然不是。FBI在实践中发现，要想正确地观察一个人，就要从他这貌似随意中表现出坐的方式、坐的姿态等方面入手，窥探出对方的真实思想，了解对方的心理动向。

pdf下载网 http://www.i8788.com

坐姿，是身体语言中不可忽视的一部分。它通过有意识或无意识的变化，向外界传递思想、情感信息，进而传达出人的心态、个性以及一些观念。通过对坐姿的观察，FBI探员总是可以在短时间内了解目标对象。

1. 喜欢端正的坐姿

有的人习惯将两腿和两脚跟紧紧并拢，把手放在膝盖上，保持坐姿端正，这类人的性格通常同姿势一样，谦逊温顺，为人正派，性格内向。他们很少正面表达自己的感情，就算与喜欢的人面对面，也不会说出太甜蜜的言语。他们秉性纯挚，善于为他人着想，所以很有人缘。

2. 怡然自得的坐姿

在生活中，有的人喜欢半躺而坐，双手抱于脑后，一副悠闲的样子，这就是怡然自得的坐姿。这类人大多个性随和，喜欢与他人攀谈，与任何人都能打成一片。同时，他们善于控制自己的情绪，容易获得大家的信赖。他们适应能力强，对生活充满希望，干任何职业都十分投入，且能取得一定的成功。这类人的爱情通常比较美满，能找到带给自己快乐的伴侣。他们口才极佳，但并不是在任何场合都会与人争论，是否要说出自己的观点，完全取决于他们当时面对的对象。

可惜的是，他们理财观念薄弱，花钱大手大脚，仅以直觉、心情来决定消费。因此，他们时常要承受因处理钱财不当而带来的苦果。

3. 习惯于腼腆的坐姿

在坐着的时候，有的人习惯两膝盖并在一起，小腿随着脚跟分开呈“八”字形，两手相对，夹在膝盖中间。这类人容易害羞，不擅长社会交际，虽然感情细腻，却不善于表达。在生活中，他们对朋友十分友善，有求必应，感情真诚，每当朋友需要时立刻就会出现。他们对待爱情的态度则较为压抑，常受到传统思想的束缚，被家庭和社会的压力所累。

工作中，他们是作风保守的员工，习惯用旧有的经验办事，没有创新和突破的能力，容易因循守旧。

4. 无拘无束的坐姿

坐着的时候，有的人习惯两腿分开距离较宽，两手随意放置。这类人

pdf下载网 http://www.i8788.com

喜欢追求刺激，喜欢标新立异，因此偶尔会成为引导都市消费潮流的“先驱”。他们喜欢与他人接触，人缘不错，并且从不在意他人对自己的评论，这一点是有些人很难做到的。因为这一独特的优势，他们很适合做社会活动家或从事类似的职业。

5. 喜欢古板的坐姿

入座时，有的人会将两腿和两脚跟靠拢在一起，双手交叉放在大腿两侧。双手交叉是相对封闭自己的手势，这类人为人刻板，很难接受他人的意见。他们缺乏耐心，容易厌烦，凡事都想做得尽善尽美，但往往没有能力完成。他们爱夸夸其谈，缺少实干的精神。

对于爱情和婚姻，他们的观点都较为传统。在爱情上，他们会根据自己构想的“模型”来选择伴侣，并会在恋爱后很快进入婚姻的殿堂；他们遵循的婚姻理念是中国传统的“早结婚，早生子，早享福”。

6. 坚毅型的坐姿

入座时，有的人会将大腿分开，两脚脚跟并拢，两手习惯于放在肚脐部位。这类人有勇气、有魄力、有行动力，一旦想到某件事情就会马上采取行动。这一点在爱情上也同样明显，如果他们对异性产生好感，就会积极主动地表明自己的爱慕。不过，由于他们独占欲极强，往往会不自觉地干涉恋人的生活。

这类人属于不断追求新生事物、挑战自己的人。他们适合担当领导，具有权威性，并能用自己身上的气势威慑他人。

7. 喜欢倒坐在椅子上

有的人喜欢双腿分开倒坐椅子，这种坐姿是一种进攻性姿势。采取这种姿势就坐的人，多数生性争强好斗，喜欢控制别人。据FBI的研究资料表明，这类人的攻击性和支配性都特别强。当他们对谈话的内容感到厌烦时，或不同意对方的观点时，或对他人看不顺眼时，就会立刻攻击他人，或控制他人，甚至包括在场的全体人员。而椅背正好是抵挡他人反攻的盾牌。因此，在交谈或其他场合中，要是发现有人采取这种腿势就坐的话，你一定要提防着点。

pdf下载网 http://www.i8788.com

由于有这一姿势的人进攻意味很明显，大部分人都会感到明显的胁迫。如果想让倒坐椅子的人改变坐姿，这里有一个简单的办法，那就是站在或者坐在他的身后。倒坐椅子的人潜意识里觉得后背是弱点处，因为他既不能看到发生了什么，也没有遮挡之物，并且出于礼貌，也要求他面对着对方说话，所以他不得不改变坐姿。当一群人聚在一起谈话时，这一招非常奏效，因为倒坐椅子的人没法隐藏自己的后背，这一点强迫他必须改变坐姿。

★★★ FBI探员支招 ★★★

假设你遇到倒坐椅子的人，而你又不方便坐到他的背后，这时你可以站起来发表自己的见解，俯视这个倒坐在椅子上的人。这种居高临下的俯视动作会产生比倒坐椅子更大的威胁性，能够瓦解对方的锐气。

头部信号，歪头也能传递信息吗

头部动作是人们表达内心世界最直白的信号之一，借助头部的信号，我们可以很清楚地传递出自身蕴藏的丰富内涵与内心情感的变化。FBI探员经常说："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他们潜意识里的想法，还能够从被调查者的头部信号中找到一些对我们有价值的信息，而这些信息需要对被调查者头部所反馈出来的信号进行长时间的观察与分析才能够得出，要想抓住被调查人内心的变化情况，必须得学习如何打开头部信息这扇大门。只有这样，才能收获到有价值的信息。"

FBI发现，人们在交谈的过程中会表现出一些头部信号。当人们抬头与人交谈的时候，表明了他对这个人表现出足够的重视，会认真倾听这个人的

pdf下载网 http://www.i8788.com

讲话，并且会一直持续这样的交谈方式。但是，如果头部抬得过高，则很可能会留给别人不好的印象，因为当一个人的头部抬得过高时，会表现出这个人有些高傲与轻浮，这样以来，在与人交谈的过程中自然很难留下好的印象。

经过长期的跟踪调查，FBI发现人们最常做的头部动作有以下几个，而每个头部动作的背后都蕴涵了很深的信息。

1. 点头

FBI认为，点头是一种在世界范围内通用的肢体语言。点头表示对某个人或某件事情的赞同。FBI做过的一个实验告诉人们，点头在世界范围内都通用。他们到世界上不同国家和地区进行测试，他们跟陌生人相处的时候，会向对方点头，而对方也会向FBI点头。这一情形说明了点头是一种跨国界、跨文化的通用肢体语言。经FBI证实，点头是人们沟通和交往过程中的润滑剂，它可以为人们的沟通打下良好基础，对改善人际关系起到非常关键的作用。

在点头的时候，人们身体会略微向前倾，这代表了人们恭维的态度。这种情况非常有利于增进人们之间的交往。假如在适当的时候用点头这种头部动作对其说话内容表示赞同的话，不仅会做到和谈话者的有效沟通，还能使谈话者备受鼓舞，更能激发出谈话者的谈话欲望。但是点头要掌握好频率的问题，这其中大有学问。FBI发现，在倾听谈话者讲话的时候，缓慢地点头表达出的信号是对谈话者产生了极大的兴趣，也愿意继续倾听下去；如果倾听者迅速地点头，此时他向谈话者传递了一个信号，这个信号就是对谈话者谈话的内容感到枯燥与不耐烦，而他这样做的目的就是想让谈话者终止正在进行的谈话。当一个人谈及到自己感兴趣的话题时，如果有人不由自主地配合点头这个头部动作，往往说明两个人已经产生了共鸣，甚至有一种相见恨晚的感觉。

FBI在实际办案的过程中发现：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探员们的工作，可有些人却对FBI存在一定的抵触，而造成他们抵触的原因也是多方面的。为了能有效地开展工作，在和这些对联

pdf下载网 http://www.i8788.com

邦警察存在抵触的人进行交谈的时候，探员们会认真倾听他们遇到的问题，并配有点头这个动作，尽管这只是一个简单的小动作，但它却能给对方留下一个好印象。因为这些人一直认为，FBI是一些不懂得倾听别人讲话的人，可当他们看到FBI在认真倾听他们讲话的时候，这个固有的观念就会被打破，而重新认识了FBI，这不仅为建立彼此间的信任打下了良好的基础，而且还为以后有效地开展工作排除了障碍。

2. 摇头

摇头是人们表达否定信号最直观的头部动作。FBI读心专家解释说："经常发现人们在面对不喜欢的人或者事情的时候，会把头从一侧转向另外一侧，从左边转向右边或者从右边转向左边，这些人做这个动作只想表达自己对某人或某事的不满情绪，他们通常会说'这不是我想要的'、'你不要这样做'等否定的话语。从世界范围来看，摇头这个头部动作也同样具有通用性。"

FBI认为，摇头这个头部动作也已经发展了很长时间，婴儿拒绝妈妈的奶头就可以证明这一点。人们经常会发现，婴儿在饥饿的时候会叼住妈妈的奶头，当他们吃饱以后便不再吸吮奶头，如果妈妈们以为婴儿没有吃饱而继续把奶头放到他们嘴里的话，婴儿会把头扭向另外一边，这个信号是他们拒绝的信号，是告诉妈妈自己已经吃饱了。

在一件发生于美国加州的走私军火的案件中，FBI就是通过头部动作信息来找出有价值的线索的。

一位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个意大利人，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，于是FBI对他进行了讯问。

当被问及到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。为了捕获这个国际性的走私集团，FBI想到了一个巧妙的方法，他们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以后，连忙摇头，并声称他们绝对

pdf下载网 http://www.i8788.com

不是走私军火的人。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，顺利找到了其他走私分子，成功端掉了这个国际性走私集团，并抓获了所有走私分子。

3. 歪头

很多人都喜欢把头歪在一旁，在FBI看来，这个动作表明了这个人的默认和服从。因为，人把头歪在一旁往往是在表明自己不会带来威胁，更不会攻击他人，向别人传递了一种顺从的态度。这样就容易让别人认为，歪着头的人以一种轻松的状态出现，不会给自己带来危险，所以就会放松对这个人的警惕。联邦调查局的一份研究报告指出，女性和男性社会分工的不同，使她们在歪头的态度上也有不同的表现。那些能力强、趾高气扬的男性不会轻易歪头，因为在这些人看来，歪着头就意味着屈从。而接受调查的女性中，则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，这体现出一种顺从。

伍德·乔治是一名FBI探员，他讲述了自己的一次亲身经历：

在1980年的一天，乔治和一名同事对一名德国女间谍进行调查，当他们得知这名德国女间谍不是个等闲之辈的时候，他们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，这名德国女间谍通过微型摄像机，拍摄到美国一个军事基地的秘密武器资料。为了能够从这名女间谍口中得到一些有用的信息，FBI连夜对她进行了讯问。出乎意料的是，这名女间谍表现得非常冷静，声称微型摄像机不是她的，对军事基地的事情也矢口否认。FBI意识到他们遇到了难缠的对象，通过讯问不可能得到他们想要的有价值的情报。于是，FBI决定暂时中断对这名德国女间谍的审讯。

接下来的时间里，FBI没有闲着，而是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对比，对比的结果令他们非常兴奋，这个微型摄像

pdf下载网 http://www.i8788.com

机就是出自德国女间谍之手。于是，他们对这名德国女间谍再次进行了讯问。虽然这名德国女间谍还想狡辩，但是当她看到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通过这样一个头部信号，得知了这名德国女间谍心理防线已经被击破，并开始表现出顺从的态度。

果然不出所料，在接下来的讯问中，这名德国女间谍没有继续狡辩，而是把窃取美国军事基地的计划如实交代出来。

4. 仰头

通过在世界各地的考察，FBI发现，一些国家和地区会用仰头这样的头部动作来表达对人或事情的否定态度。当他们听到和自己相背离的想法时，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情的否定。

有意思的是，在其他一些地区，如新西兰北部一些地区，这里的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。经常可以看到，当一些人取得一定成绩的时候，他们会仰头，然后口中会说“我终于成功了，我的努力没有白费”等表示肯定的话。

5. 低头

FBI发现，当人们在对某件事情表示否定意见或者不满的时候，通常会把头低下。在跟人交谈的过程中，假如发现对方不注视你，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。这个时候，你应该及时调整跟这个人的谈话。

有的时候，把头低下还代表了缺少自信。当你在开会或者在公共场所演说的时候，假如你低下了头，那么就会给听众传递一个不好的信号，在他们看来，你的演说是缺少自信的，更是没有说服力的，低下了头也就意味着你的失败。因此，为了赢得公众演说的成功，请尽量不要在公众面前低下头。

★★★ FBI探员支招 ★★★

虽然外在的环境复杂多变，但是人们的身体语言是有一定规律的，特别表

pdf下载网 http://www.i8788.com

现在头部的动作，就算再会隐藏情绪的人，也免不了从他的头部动作中暴露出一些信息。尽管头部动作信息不能作为了解一个人的唯一标准，但却可以为日常的沟通交流带来意想不到的帮助。

低头耸肩隐藏着多少秘密

低头耸肩，这样的动作在电视剧中我们经常会看到，奴才见到主子时总是低着头、哈着腰。而今在职场，下属靠近自己的上司时，大部分也会采取这种姿势，这虽不如电视剧中那么明显，但仔细观察还是能看得到。不难判断，在这种情况下做出这种动作，是因为身份、地位与权力不如对方。

FBI认为，如果是身份地位差不多时，一方做出低头耸肩的动作，则意味着此人内心缺乏自信，并且不想引人注意。经过长期的观察总结，FBI发现低头耸肩的动作一般会传递三种不同信息：

1. 不自信

当看到一群不太熟悉的同事在一边谈话，从他们旁边经过的时候，我们都会怎样做呢？此时，自信且爱表现的人会昂首挺胸地走过去，希望对方注意到他。如果对方没有留意到，他也会主动打招呼。而不太自信的人，则会不由自主地缩紧脖子，努力让自己显得更弱小和不太引人注意，期望对方不要注意到他。

凯特有个17岁的儿子——安东尼，现在上高中二年级。安东尼178厘米的个头，身材魁梧强壮，外人都觉得他是个帅气十足的男子汉。但凯特在跟安东尼的老师谈话时却说，儿子外表看上去很强大，但内心却很羞涩，不自信，希望老师能配合自己帮助儿子树立信心。

pdf下载网 http://www.i8788.com

老师一脸惊讶地望着凯特，不解地说："咦，您为什么这么说呢？安东尼看起来很不错啊。"

"不是这样的，这都是假象。住我们隔壁的邻居是个心理学博士，在联邦调查局工作，好几次我跟邻居聊天，安东尼从旁边经过，都低着头、耸着肩，不说一句话。邻居问我安东尼是不是缺少自信，刚开始我还不以为意，后来慢慢观察，我发觉邻居说得没错。他外表很强大，内心却很自卑，希望老师能帮助我让孩子树立起自信心。"凯特语重心长地告诉老师。

在会议上，不想发言的人也会在老板用视线巡查时低下头，为的是避免和他视线相交而引起他的注意。

2. 寻求自我保护

低头耸肩这一行为，还包含有示弱、潜意识中乞求怜悯、寻求自我保护的意思。

某文化公司CEO指着报表上的一个数字问会计安妮："你觉得这个月的支出对吗？"安妮看了看，发现自己犯了一个低级的计算错误。老板威严的神情让她不由得耸起了双肩，把头深埋下去。她的这副姿势让老板心软了，于是说："下次注意。"

女性大多性格温柔而恭顺，在遇到障碍、挫折，或者在尴尬的状况下时就会做出低头耸肩的姿势，而且这样的动作会使其显得娇弱，让人不由得心生怜惜。大部分人在潜意识里都清楚这个动作的保护意味，所以当他们可能受到外界攻击时，就很容易做出这个动作。

关于低头耸肩的自我保护意味，你可以想想这样的情形。比如在你居住的小区里一群孩子在踢球，当你走过他们的时候，突然听到有人喊："当心！看球！"就算你并没有看到足球真的飞过来，也会下意识地把头低下，缩在两肩之间。因为你希望用这样的姿势保护自己的头部，以及柔弱的脖子和喉咙，避免受到球的撞击。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3. 消极的抵抗

低头有时是恭顺，有时也是一种消极的抵抗。比如发表讲话时，如果对方不看你，并且低下头，这并不是他被你打动了，而很有可能是因为他并不认同你的话，只是不想直接地表达出来，因此用这个动作来消极抵抗。FBI发现，只要你面前的人不愿意把头抬起来或者向一侧倾斜，你就很难用你自己的观点打动他。不过有经验的会议发言人会在发言之前采取一些手段，让参会人员融入和参与会议的议题，如用屏幕展示一些视觉性资料，让大家都抬起头，从而给内心以潜移默化的积极暗示。

★★★ FBI探员支招 ★★★

低头耸肩是一种自我保护，更是一种没有信心的直接表现。所以，当处于交际或商务谈判场合的时候，如果你想展现信心十足的面貌，那么就千万不要做出低头耸肩的动作，不然会让你的形象大打折扣。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI HUANG YAN XIN LI JIE DU SHU

第七章

FBI解读微反应，不可错过的那些小细节

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI总是能从细节中找到罪犯的行为动机

每一个犯罪分子在犯罪过程中都会有一定的犯罪动机，这些动机非常之多，有的人可能是对自身处境的不满，有的人可能是对社会环境存在一定的抱怨，还有人因为心理的扭曲以致把犯罪当成一种常态，而这些动机往往就隐藏于种种细节之中。

面对纷繁的犯罪动机，假如单凭个人逻辑判断的话，往往很难在案件上有重大突破。于是，对细节的精确捕捉成为FBI探员分析犯罪分子行为动机的秘密武器之一。FBI对小细节的关注几乎到了痴迷的程度，也正是这个原因，他们经常能独辟蹊径地分析出罪犯的行为动机。

每当发生恐怖袭击或者有犯罪活动的时候，FBI都会全力出击，本着一种不抓到罪犯誓不罢休的精神，他们细心查寻，争取不放过任何一个细节。在调查取证和审讯的过程中，FBI探员不仅会认真研究犯罪者的非语言信息，更会仔细推敲犯罪现场每一个小细节，以便尽快找到嫌疑犯的犯罪动机。

美国某市郊区的一条小路上，发生了一起残忍的凶杀案：受害妇女心口中了致命一刀，脸部血肉模糊，胸部也被砍得一塌糊涂。FBI第一时间赶到犯罪现场，封锁了现场。经法医鉴定，除了心口那一刀，其他的刀痕都是死者死后罪犯泄愤所致。

探员鲁斯·伯格发现了一个耐人寻味的细节：受害妇女相貌美艳，可

pdf下载网 http://www.i8788.com

是，她并没有遭受过性侵害，随身携带的贵重首饰、财物也没有损失。由此出发，并结合对令人发指的犯罪现场的观察，他认为凶手是出于一时的气愤做出摧残死者身体的变态行为。依照这种残忍程度，他还做出推测：凶手有精神病史，可能患有一种或多种偏执狂的妄想症，是一名体型瘦削的男子，并且有继续作案的可能。他之所以认为凶手体型瘦削，是因为他知道一项权威研究发现，身材清瘦或身体衰弱的人出现精神分裂的可能性更高一些。

没过几天，就有一名目击者向FBI报告，就在受害妇女被害前的一两个小时，曾在公园和一个瘦削的男子有过口角，而这个男子正好是她的高中校友。而且经过初步调查，这名名叫山姆的男子体型特征和鲁斯做出的推断相符，而且右脸边有一块大大的黑痣。

接到这个线索，FBI马上开始了逮捕，将疑犯山姆拘押，并开始了审讯。

“你和她并不认识，为什么你要杀她，还要毁掉她的容貌呢？”鲁斯向山姆道出了自己心头的疑惑。可是，山姆那边没有任何回应。他选择了沉默，一句话不说，肢体上也没有任何表示。

鲁斯重述了几遍自己的问题后，依然没有得到回应，他就站了起来，眼睛直勾勾地盯着山姆：“告诉我，为什么？”

见鲁斯在盯着自己，山姆慌乱地低下头。可是，他刚一低头，就又将头转向了另一方。在鲁斯看来，这是个耐人寻味的细节：为什么我一看他，他就选择躲避，而他躲避后，又选择了另一种躲避呢？

突然，鲁斯看到了桌面玻璃上自己的影子，他想到了山姆家中的一个难以解释的现象：山姆家没有一块镜子，玻璃也都是磨砂的。一刹那间，鲁斯什么都明白了：山姆是一个对自己长相极为敏感的人，敏感到可以因为他人一个鄙夷的眼神或一句话而杀人。

“那天下午，你和她碰巧在路上打了个照面，她看了你一眼，脸上露出不屑的样子。这让你很恼火，你骂了她。然后你一句我一句，对骂起来。直到她骂你是‘丑八怪’，你终于无法忍受，拿出随身携带的刀刺死了她。不过，你还是觉得不解恨，你一刀一刀割她的脸……”

鲁斯一字一句地还原着案发过程。山姆再也坐不住了，他的脸部开始抽

pdf下载网 http://www.i8788.com

搐，手脚变得哆嗦……而这一切都证明鲁斯的判断是正确的！

细节的产生绝对不是偶然的，每一个细节中都隐藏着一个不可告人的秘密。就像上面案例中山姆的恶行细节一样，一般人可能会觉得这纯属偶然。殊不知，由于对犯罪分子的深刻了解，使得FBI成员对一切细节都不会放过。因为，很多情况下，正是这些小细节解释了犯罪分子的作案动机。

对FBI来说，一切可以作为犯罪证据的痕迹，即便只是微不足道的小细节，也要仔细排查并作出判断。从成为FBI的那一天起，他们的上司就已经告诉他们："犯罪者不会无缘无故去犯罪的，只有找到罪犯最真实的犯罪动机以后，才能将案件真相复原出来。"

★★★ FBI探员支招 ★★★

一名合格的FBI成员绝不会疏忽，绝不会放掉跟罪犯有关的任何一个细节。在跟罪犯较量的过程中，他总是能从一个小细节出发，经过抽丝剥茧式的心理分析，探索到对手的犯罪动机。FBI探员都有一个这样的共识：细节决定成败，绝不放过任何一个小细节。

小小的情绪反应，剧烈的心理变化

很多人都有这样的经历，在工作中面对领导或上司的时候，与他们处得很融洽，从来不和他们发脾气，但是一旦下班回家，就会把在单位中压抑的愤怒情绪发泄到妻子或孩子身上。在不同时间或地点，人们情绪的变化也会不一样。我们很少看到某个人在公共场所对一个人大喊大叫，不顾及自己的形象，大部分人习惯把自己的情绪隐藏起来，不管遭遇到任何不顺心的事情，

pdf下载网 http://www.i8788.com

都会克制住自己内心的愤怒，等换了一个场所后便肆意发泄自己的情绪。

心理学家一致认为，人类是情绪变化最快也是最复杂的动物。通过多年的经验，FBI也验证了这一点。FBI发现，在公共场所，有些人往往由于自身面子的问题，把真实的想法和情绪掩饰起来，在别人看来，这样的人非常具有风度，是一个非常平易近人的人。但是，当他们回到家以后，积压在内心的情绪就会一股脑儿地释放出来。这也充分说明，人的情绪会随着地点和时间的变化而变化。所以说，读懂一个人不能看其一时一地的情绪反应。

以情绪为出发点，FBI总结出以下三类人的心理变化情况：

1. 无论在任何场合下，都可以很好地控制自己的情绪

FBI从多年的研究发现，这类人性格奔放，豪爽大方，一般不喜欢和别人斤斤计较。他们崇尚自由，对自己喜欢的事情抱有很大的热情。他们有极丰富的想象力和好奇心，也许他们从小就不是听话的学生，迟到、早退样样都干过，但肯定是最聪明的。他们思维敏捷，能很快吸收所有他们认为有益的东西。这类人对语言有着超乎寻常的敏锐力，是吸收和传播资讯的天才，是网络流行语和新词语的创造者。

见什么人说什么话、在什么场合变什么脸是他们最擅长的。然后，他们的性格又很让人费解：他们心地善良，心胸宽广，但是他们要整起人来却一点都不含糊，对任何人都无所畏惧，明争暗斗什么招都敢接；他们活泼风趣、反应敏锐、思维活跃，但他们有时候会显得神经质、特别喜欢孤独。这类人认真起来一本正经，散漫起来就疯得没边。他们时刻紧跟潮流，永远是时尚潮人，总是什么流行来什么，什么时尚穿什么，旁边的人看得眼花缭乱，他们却玩得不亦乐乎。这类人不怎么守时，但又最讨厌别人不守时，谁和他们约会迟到半个小时，肯定会被放鸽子，因为他们没有那么大耐心来等。这类人思维敏捷，头脑里总能蹦出各种各样的新奇想法，但兴趣多变，没有耐力做到最后，容易半途而废。

FBI认为，这类人是自傲的，他们信奉“不可无傲气，更不可无傲骨”。他们很少佩服别人，偶像就是自己，除非是碰到比自己更牛的人。的确，这类人是有自傲的资本的，他们是典型的一点通，聪明、有逻辑性，有

pdf下载网 http://www.i8788.com

“敢为天下先”的勇气和果断处理事情的能力。而且，他们很会察言观色，知道见好就收，是一个既让长辈操心又惹人宠爱的人。这类人天性幽默风趣，再加上顶尖的口才，让他们总能成为焦点。

2. 在公众面前善于控制情绪，但会通过一些途径适当地释放不良情绪

这类人谦逊、随和、善解人意，他们有公众意识，从不对别人乱发脾气，处处能为他人着想。他们有包容心，不会为一些小事和其他人计较。他们语气柔和，总是尽量避免和别人发生正面冲突，也从来不会和别人针锋相对。这类人有坚硬的外壳，以保护自己不被伤害；他们更有一颗柔软的心，他们极富同情心，有菩萨心肠，对于有困难的人不管是朋友还是陌生人都能给予帮助。他们是那种愿意对街上行乞者慷慨解囊的人。

他们小时候是懂事的孩子，成年后是慈父慈母。这类人通常以家作为人生的终极目标，家也是能给他们最大温暖的地方。这类人很会持家，总把自己的家里打理得井井有条，绝不允许杂乱无章。这类人都很用心地去经营自己的家，也享受这种点点滴滴经营起来的小温暖。他们对自己用双手创造出来的幸福尤其珍惜。这类人谨慎、朴素、保守，遵循传统文化和生活，对于一些超越传统的事情很难接受。他们对男主外、女主内的生活极为推崇。

这类人往往是悲观主义者。他们经常为很久以前的事情感伤，悲春伤秋是他们的特点。他们生性多愁善感，忧郁并且略带神经质。他们很敏感，是“一石激起千层浪”型的人，一点小动静就能对他们产生很大的影响，这种极度敏感的性格导致他们情绪极不稳定，喜怒无常。这类人对变化或挫折没有适应力，一有变故就容易惊慌失措，而且有悲观主义心态的他们总是把事情往最坏的方向想，容易歇斯底里。这类人爱幻想，缺乏安全感，他们不轻易让陌生人走进自己的世界里，对外人有很强的警戒心。这类人有时候会没来由地担惊受怕，害怕自己的幸福和所拥有的一切被人夺走，所以对自己拥有的一切有很强的控制欲。他们的这种神经质常会让周围的人喘不过气来。

3. 在任何时间或任何场合都表现得非常烦躁，不能控制自己的情绪

这类人没耐心，也缺乏持之以恒的精神，加上他们自命不凡的特点，在和别人的事业赛跑中，很容易变成龟兔赛跑中那只跑得快但骄傲的兔子。他

pdf下载网 http://www.i8788.com

们对需要持续努力的工作缺乏定力，追求新鲜感和刺激，一旦对工作失去了兴趣就没有继续下去的可能了。如果长期如此，只会蹉跎岁月且毫无建树。这类人喜欢冒险，对于有刺激有挑战的工作具有极大的热情，他们不喜欢固定在某一个地点或是某一个位置上，不停地接触新的事物对于他们来说有很大的吸引力。

他们天生就有优异的语言功底和收集情报的能力，他们性格开朗健谈，很容易融入一个团体。他们有很强的号召力，很有领导才能。在那些充满新奇和挑战的领域里，他们有机会完全发挥出自己的潜力。这类人有出类拔萃的能力，他们有超强的理解分析能力和灵活的头脑以及无懈可击的口才，有很强的适应力和迅猛的行动力，如果假如他们能专注于某一领域，那么肯定能在这个领域里出类拔萃。

FBI认为他们是鬼灵精怪的一类人。他们的人生和他们的性格一样变化多端又多姿多彩。他们绝不吃亏——但两种情况除外：一是与对方力量悬殊，他们就聪明地知难而退，还很自信地认为自己是个大丈夫，能屈能伸；二是他们能看出，吃点小亏后，不久就能占到大便宜。他们的人生态度乐观，像个万花筒一样五彩斑斓，从每个角度都能瞅到不同的颜色，心情和表情时晴时阴，有很强的抗击挫折和失败的能力，往往你还没来得及安慰他们，他们就早已阳光灿烂了。

这类人敏锐、聪明，他们总能轻而易举地看出事情的逻辑和发展，有超强的分析能力，所以能很快找到处理事情的要领。但是，他们没有坚持到底的恒心，不执著，一味地信奉“条条大路通罗马”，路途稍有崎岖就没有继续走下去的勇气了，他们总是半途而废、不断地改变路线。这类人是优秀的分析家，但不是勤劳的执行者。这类人天生就向往自由，不管是什么人、什么事物都不能束缚住他们想飞的翅膀。但他们也喜欢热闹，钟情于人来人往的地方。热闹的都市生活是他们的最爱，他们天生就适合这样快节奏的生活方式。

FBI指出，每个人的情绪都是多变的，而且是不起眼的，但是，这些情绪变化所反映出来的却是这些人的性格特性和剧烈的心理变化情况。在现实生活或工作中，FBI也是通过对一个人的情绪变化的了解，对这个人进行全

pdf下载网 http://www.i8788.com

方面的分析，并掌握对方的心理变化情况。在办案的过程中，FBI一直把情绪变化的情况看做重要的参考内容。

★★★ FBI探员支招 ★★★

FBI通过观察得出，懂得适当地释放不良情绪的人是很恋旧的。他们重情重义，是“结识新朋友，不忘旧朋友”的人。他们对物品有恋旧情结，能清楚记得发生在每件物品上的事情，对他们来说，珍贵的不是那些东西，而是它所代表的意义。这类人做事认真负责，他们用踏实、忠诚的态度来对待任何人和事。在学习、工作和生活中，他们都秉持一丝不苟的原则，也许他们速度较慢，但绝对是慢工出细活。

一眼看出谁胜谁败

战斗结束后，胜利者一派欢欣鼓舞，内心充满快乐的因子，而失利者则阴霾缠身，就算假装很平静，很高兴，也会露出马脚。一句话，胜负反应也受大脑边缘系统支配，谁胜谁败同样会通过非语言信息传递出来。

FBI的读心专家发现，当争斗双方在得知胜负的一刹那间，胜方和败者的反应是截然不同的。这一点可以从电视台体育频道中的一些画面中得到印证：

画面一：拳台上，在裁判宣布胜出者时，赢的一方就算再疲劳，也大都会高高举起双手，甚至高高跳起，一副欢呼雀跃的样子。而他的对手则像一只斗败的公鸡，整个人都蔫了。

画面二：球场上，假如一位球员打进关键一球，经常出现各种庆祝动作，比如高举双手、跃起后撞胸。两个人共同庆祝的时候，还会互相举起对方一只手，或做出击掌祝贺的动作。而当比赛结束时，胜利的一方球队队员

pdf下载网 http://www.i8788.com

可能会更加疯狂，而失利的一方球员则垂头丧气，并且迅速离场。

这两个场景形象地揭示了胜负反应的内涵：战斗结束之后，胜利者会产生喜悦、炫耀和放松等积极情绪，神经系统进入兴奋状态，身体表现出向上的反应；而失败者神经系统处于压抑状态，如同一只泄了气的皮球，看上去萎靡不振，身体也不自觉地向下并收缩。简单来说就是，胜的一方就像注射了强心剂，整个人激情四射，输的一方则好像丧失了所有的能量，恨不得马上消失。

在激情昂扬的时候，胜的一方往往会不自觉地做出向上的反应，比如跳跃、高举双手的大肢体运动。当然，我们也可能会遇到那种心理状态极佳的胜利者或失利者，他们喜怒不形于色，赢了也不会兴奋得不知所措，输了也不会失去自己的平稳风度。在这些人身上，难道真的找不出胜负反应吗？

在美国一档益智答题脱口秀节目中，主持人给现场的参赛选手出了一个题目："各位选手请听好，左边的是史密斯先生，右边的是格林先生。他们是一次行业最高荣誉评选中的热门候选人，实力相当。就在刚才，评选结果已经出来了，他们两人也得到了这个消息！请问，谁能告诉我，他们中是谁最后赢得了荣誉？补充一句，他们中只有一个获胜者！"

台上的选手纷纷将目光投向这二人，想看出端倪，可是这二人气度非凡，都是一样地昂首挺胸，自信满满。场上的选手们在这二人身上找不到哪一个更像胜出者的证据，因此都拿不定主意。这时，一名选手提出一个请求，希望史密斯先生和格林先生面对面说几句话，然后他会告诉主持人正确的答案。

主持人接受了他的请求。随后，史密斯和格林两人对视一眼，相互说出一句"恭喜"，这让其他选手更加迷糊了：难道是两人都获奖了？可主持人说只有一个胜出者啊！

这时，那位提请求的选手给出了答案："史密斯先生赢得了这项荣誉！"

主持人再三确定他坚持自己的答案后，大声宣布："恭喜你，答对了！可是，我很好奇，你是怎么猜出的？"

"我不是猜的，我是有根据的。在他们两人对视的一刹那，我发现格林先生的眼睛不自觉地眨了一下，而史密斯先生则神态自若。要知道，两个竞

pdf下载网 http://www.i8788.com

争对手中的失利者在面对胜利者时，总会有些不自然的！”这名选手的观察力很敏锐，他的回答赢得了场下观众的一片掌声。

当面对面跟战胜自己的人交流时，失利者的内心不可能是绝对平静的，并且一定会伴随着体现这种不平静的反应，这就是参赛选手能够分辨谁胜出的窍门。

其实，在生活中，我们每个人都曾经产生过胜负反应，即便不停地告诉自己“要不动声色”，狐狸尾巴也会兴奋地自己跑出来。比如说，当完成一项高难度工作后（从广义上来说，这也算一种胜利），我们经常会站起身来，对着窗外长长地舒展身体，伸个懒腰，眼睛则盯着远方或向上看着天空。就算一个人的内心再平静，自觉已经不动声色了，面对胜负时也总会显露出一些迹象。

★★★ FBI探员支招 ★★★

假如战斗的过程非常艰难，胜利的一方已经筋疲力尽了，我们往往看不到大幅度的庆祝动作。但是，他只要还没累得倒地不起，他的脸上也是挂满真心的微笑，并且会做出挺胸、上挑眉毛、嘴角上扬等小动作。相反，遭遇失利的一方则给人感觉全身无力，身体向下“垮”掉，并出现坐、蹲、摔倒、躺或者趴等大肢体运动，以及躯干弯曲、低头、眉毛和眼皮下垂等细节表现。

人类天生就懂得捍卫自己的领地

在自然界中，大部分动物都会建立自己的领地，并留下各种记号用以标示。一旦有同类或相近的动物入侵，领主们就会发出声音警告甚至对入侵者发起攻击，摆出一副“我的地盘我做主”的姿态。

pdf下载网 http://www.i8788.com

蜥蜴们喜欢向入侵者展示自己的强壮肌肉，它们不停地做大量的“俯卧撑”，摆动着头部，露出颈部颜色鲜艳的皮瓣。这种展示行为其实是在警告入侵者：“这是我的地盘，请离开！”

当两条接吻鱼狭路相逢时，双方会不约而同地伸出长有许多锯齿的长嘴唇，用力地相互碰在一起，开始“接吻”，而且会持续很长时间。不要误会，这种“热吻”其实并不是在“亲热”，它们是在为领地而战争呢。接吻鱼具有非常强烈的“领地”意识，经常借助长嘴唇相斗来解决“领地”争端，直到有一方退却让步，“接吻”才宣告结束。

其实，从远古时期开始，动物界的族群们就没有停止过争取和维护自己的生存空间的争斗。对于踏入自己领地的“非我族类”的入侵者，它们会毫不犹豫地采取驱逐策略。随着不断地进化，这种对领地的占有欲不但没有消失，反而变得越来越强烈，适用范围越来越广。“领地”既可以是真切的空间，又可以是权利、荣誉、情感等抽象的东西。

这种“领地意识”在人类身上体现得尤其明显。人们在自己的“领地”会表现出一种主导者的风范，在自己的地盘里表现得轻松、自在、威严，给人以一切尽在我掌握之中的感觉。假如有人敢于挑战他的领地范围，逼近他的安全距离，则会激起领地所有者强烈的警觉和反击。FBI都用一个专有名词来称呼这种行为，它就是领地反应。

谁的领地谁主导，当自己的领地受到威胁时，人们就会作出相应的反应来维护自己的领地。FBI认为，非常有必要了解人们的领地反应，这些小细节能告诉我们对方的内心是否自在、舒适、安定。

在生活中，人们经常通过一些小动作表示自己对领地的掌控，表明自己是一方土地的主宰。有些军人或警察习惯将双手叉腰，给人以威武、不可侵犯的感觉。为此，资深的FBI探员乔·纳瓦罗给同行们作培训时，明确地告诉他们：“假如便衣警察不能改掉这些习惯，他们很难不暴露身份，而这就等于将生命置于危险之地。”

跟双手叉腰相类似，人们在坐着时双手抱头的动作也是领地反应的一种。具体动作为，身体后倾于椅背，双手交叉于脑后。我想，每一个在自己

pdf下载网 http://www.i8788.com

办公室座位上的人都曾做出过这种姿势，表明这里是自己的地盘。但是，假如老板走进了你的办公室，你一定会赶紧正襟端坐，因为老板是最高的主宰者。在老板面前宣示自己的领地，无异于向老板发出了挑战的信号：这个地方我说了算！

另外，双手向外伸出的长度和广度也跟捍卫领地有着某种联系。双手向外张开，长长地伸出，意味着：我很自信，我主导一切。在演讲时，很多政治人物通常会挥舞双手，给人以很强的感染力。在事关领土纠纷时，他们往往张开双臂，道出某某地是我们的。而一个玩得高兴、手舞足蹈的孩子看到一名严厉的老师后，会很自然地将双手收回，甚至拘谨地将它们交叉到胸前。而当两个人热烈地拥抱在一起的时候，我们可以这样解读：我的领地是你的，你的领地是我的，我们坦诚相待！

★★★ FBI探员支招 ★★★

假如你不确定恋爱中一男一女之间的关系进展如何，你可以仔细观察他们对近距离接触的反应。当一方（通常是男方）要将手搭在女方肩上的时候，如果女方将身子一扭，躲在一边，那意味着两人的关系还不甚亲密，因为女方的肢体语言在说“不要靠近我”。利用领地反应，我们可以通过观察一个人的姿态和动作判断出对方内心的状态，进而在人际交往中占据主动地位。

透视空间距离，看准她与他之间的关系

一般情况下，当两个人拥抱时，他们的胯部距离会暴露出他们真正的亲密程度。正常来讲，情侣双方在靠近彼此时，习惯紧贴着对方的身体，以此显示跟恋人的亲密。但是，假如是出于礼节性的拥抱问候，我们的骨盆部位都会

pdf下载网 http://www.i8788.com

保持15厘米以上的距离。要是有人嘴里说“我跟她根本不熟悉”，但在做礼貌性问候或告别时，身体却毫不忌讳地紧贴着对方，那么他们之间肯定有暧昧关系。

美国文化人类数学家Edward Hall提出：“人与人之间有四种空间距离，第一种是公众距离，相距有360厘米这么远；第二种是社交距离，就好像我们隔着桌子这样的距离，由120厘米到360厘米不等；第三种是个人距离，在45厘米到120厘米之间，在条件允许的条件下，45厘米是彼此陌生的两人之间最低限度的距离，小于这个距离，那么彼此之间就会感觉不舒服；第四种是私密空间，在45厘米以下，可到达零距离。”

在Edward Hall的几种空间中，只有跟一个人特别亲近的人或动物才能进入他的私密空间，例如他的恋人、父母、配偶、孩子、密友或宠物等。假如彼此是陌生人，除非在人多拥挤的情况下，不然都会保持在个人距离之内，甚至离得更远。

瑞德的情人凯瑟琳被杀，FBI探员将凶犯锁定在了瑞德身上。在审问瑞德时，他矢口否认，并声称他们根本不认识。不过，警方很快找到了一些他们二人之间曾有过接触的录像。

录像中，瑞德与凯瑟琳共乘电梯，看似陌生人，但从很多方面观察可推断他们二人有很密切的关系。于是，探员准备从个人空间距离入手寻找突破口。

FBI探员分析道：“首先，凯瑟琳很轻松地交叉腿靠向瑞德站的那一边，这样的站姿表示旁边有一个人很值得她信赖，她觉得很自在，很安全。其次，凯瑟琳的身体偏向瑞德那一边，这说明他们关系亲密，她对那个人比较偏爱。”

“再次，他们的站位说明他们之间有不可告人的秘密。在乘坐电梯时，假如只有两个陌生人，那么他们会尽可能地保持最大的距离。但是，他们二人却靠得很近，小于45厘米，已经侵入了各自的私人空间。侵入亲密空间而各自都很坦然，这只有在情侣或亲朋好友之间才会出现。在电梯中，瑞德与凯瑟琳虽然装作不认识，但根据这些我们足以断定他们的情人关系。”

事实证明，FBI探员的推测是正确的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

上述案例中，FBI探员就充分利用了个人的空间心理：一般来说，当一个人到了一个陌生环境，为了找寻安全感，他往往会靠墙站立，而且会尽可能地与他人保持最大距离。而嫌疑人与被害者却违背了这一规律，所以他们肯定有某种亲密关系。

如今，有很多女孩儿哭诉，抱怨自己的闺蜜成了自己的情敌，当知道时却为时已晚了；还有一些人在生意蒸蒸日上时，最好的朋友却背叛了自己，同类的事情还有很多。从这一角度来说，掌握一些空间距离与心理，学会通过空间距离来透视与自己交往的人们之间的关系，是非常有必要的。

在内心的最深处，每个人都渴望拥有属于自己的一席之地。正是因为这种渴望，人们获得了自己所需要的个人空间。审讯员在审问犯罪嫌疑人时，就常常采用入侵个人空间的技巧来摧垮嫌疑犯的抵抗心理。他们让嫌疑犯坐在硬邦邦且没有扶手的椅子上，让他身处空荡荡的房间中央，并不断地接近他的个人空间，甚至是私密空间，直到他肯老老实实交代真相为止。

其实，在生活中我们也可以借助这种技巧来实现自己的目的。透视私密空间，在无形中看穿别人的真相，进而判断那些进入我们私密空间的人是我们真正的亲密朋友，还是利用空间距离来博得好感的别有居心之人。同时，善于管理自己的空间距离也很重要，这样我们就能在了解别人内心的同时，更好地把握自己的心理所体现的真实距离，以免造成不必要的误会。

假如你是一位老板，那你就可以偶尔侵入下属的个人空间，在气势上压倒对方，从而让对方在心理上服从于你。如果跟对方是恋人关系，那么在正式确立关系之前，你不妨试探性地进入对方的私密空间，在你靠近的一瞬间，要是对方急忙后退并与你保持一定距离，那就说明你的亲密试探遭到了拒绝。反之，要是对方站在原地没动，而且也尝试着靠近你，则意味着他（她）对你有好感。

★★★ FBI探员支招 ★★★

透视别人之间的空间距离，不仅可以看清人际之间的本质，避免被假象所迷惑，还可以了解无形无声的信息，提高自己的观察能力。在此基础上，还要注

pdf下载网 http://www.i8788.com

意不断地调整自己与别人之间的空间距离，这是构建和谐人际关系的重要一环。

说话时不只嘴会动，解读下意识的小动作

俗话说："细微处泄天机。"生活中的小细节最能体现一个人的真实本性。实际上，人们在日常生活中的那些小动作都是在长期的生活中无意识地形成的，因而带有明显的个性色彩。FBI的读心高手往往就是通过观察这些下意识的小动作，在瞬间把握犯罪嫌疑人的内心动态。

每个人的举手投足都反映了其心态和性格，嘴里说出来的不一定是可信的，可是在对话中所展现出来的小动作却假不了，通过对一个人肢体动作的解读，我们可以透视其内心的真正想法。

1. 边说边笑

跟这类人交谈，你会觉得非常轻松和愉快，他们不管自己或别人的讲话是否值得笑，有时候连话都还没讲完他就笑起来了。他们也并非是不在意与别人的交谈，我们只能说这种人"笑神经"特别发达。

这类人大都性格开朗，对生活要求不太苛刻，知足常乐，而且特别富有人情味，无论走到什么地方，他们总是有极好的人缘，这对他们开拓自己的事业本来是极好的条件，可惜这类人大多喜爱平静的生活，缺乏一种积极向上的精神，否则他们肯定能在事业上有一番作为。

2. 边说话边打手势

跟人谈话时，只要他们一动嘴，一定会有一个手部动作，摊双手、摆动手、相互拍打掌心等，好像是对他们说话内容的强调。他们做事果断、自信心强，习惯于把自己在任何场合都塑造成一个领导型人物，很有一种男子汉的气派，性格大都属于外向型。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这类人去演讲一定会极尽煽动人心之能事，他们良好的口才时常让你不信也得信。他们与异性在一起时表现尤其兴奋，总是极欲向人表现出他“护花使者”的身份。这类人对朋友相当真诚，但他们不轻易把别人当作自己的知己。踏实肯干的性格使他们的事业大都小有成就。

3. 说话时摇头晃脑

生活中我们经常看到一些或用“摇头”或“点头”，以示自己对某件事情看法的肯定或否定。但是，如果我们看到一个人经常摇头晃脑的，那么我们或许会猜测他是不是生病了。

不过，心理学家研究发现这种人拥有特别的自信，以至于经常唯我独尊。他们也会请别人帮自己办事情，但很多时候别人做得再好他都不怎么满意，因为他有自己的一套，他只是想从你做事的过程中获取某种启发而已。

在社交场合，这类人很会表现自己，但他们时常因此遭到别人的厌恶，对事业一往无前的精神倒是被很多人欣赏。

4. 拍打头部

大多数时候，拍打头部这个动作意味着懊悔和自我谴责，他肯定没把你上次交代的事情放在心上，如果你正在问他“我的事情你办了没有”，见他有这个动作的话，你不用再问也不用他再回答了。

假如你的朋友中有人有这样的动作，而他拍打的部位又是脑后部，那么他应该是不太注重感情的那种人，而且对人苛刻，他选择你作为他的朋友，很大程度上是因为你某个方面他可以利用。当然，他也有很多方面值得你去交往和认识，诸如对事业的执著和开拓等，尤其是他对新生事物的学习精神，让你不由得从心底真心佩服。

5. 拍打前额

时常拍打前额的人一般都是心直口快的人，他们为人坦率、真诚，富有同情心。在“耍心眼”方面你教都教不会他，因此如果你想从某人那儿了解什么秘密的话，这种人是最佳人选。当然，这并不是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。这类人如果对你有什么得罪的话，请记住，他们不是有意的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

6. 表里不如一

当你给某男士递烟或其他食物时，他嘴里说“不用”、“不要”，但手却伸过来接了，显得很客气的样子，这完全是假装客气。这类人处事圆滑、老练，不轻易得罪别人，哪怕他心里本已经非常厌恶你了，但与你见面时依然会对你友好地微笑。

这类人一般比较聪明，爱好广泛，时常把爱情视为儿戏，但他们一旦爱上一个人，就很难摆脱掉感情的束缚。

7. 挤眉弄眼

这类人不管是在两人世界也好，在大庭广众之下也好，他们都肆无忌惮地挤眉弄眼，有时候他们也并非是在调情或相互勾引。这类人确实太轻浮或缺乏内涵修养，在恋爱和婚姻上也总是喜新厌旧。虽然他不一定会跟“原配”离婚，甚至还可能对结发妻子“相当好”，那只不过是他的自尊心在起作用而已。

这类人特别会处理人际关系，尽管他们十有八九都略显高傲，因为他们的处事大方，所以人缘非常不错。在事业上，他们善于捕捉机会，深得领导的赏识。

8. 掰手指节

有的人习惯于把自己的手指掰得“咔咔”地响，不管有人无人，有事还是无事。这类人通常精力旺盛，哪怕他得了重感冒，如果叫他去干一件他平常最喜爱的活动，他同样会从床上爬起来。他们还很健谈，喜欢钻“牛角尖”，倚仗自己思维逻辑性较强而经常把你的谈话、行为说得一无是处。

这是一类典型的多愁善感型，而且是出名的“情种”，只要是异性，他们可能只相处一两次就会爱上。这类人对事业、工作环境很挑剔，如果是他喜欢干的，他会不计较任何代价、踏实努力地去工作；相反，他会混的很彻底，表现出一副无精打采的样子。

9. 腿脚抖动

这类人总喜欢用腿或者脚尖使整个腿部颤动，有时候还用脚尖磕打脚尖或者以脚掌拍打地面，这种行为当然不能登大雅之堂。

这类人最明显的表现是自私，他很少考虑别人，凡事从利己主义出

pdf下载网 http://www.i8788.com

发，尤其是对妻子的占有欲望特别强，经常会无缘无故地制造一些“醋海风波”，在这个问题上说他们有些“神经质”一点儿也不过分。他们对别人很吝啬，对自己却很知足。不过，这类人很善于思索，他们经常给周围朋友提出一些意想不到的问题。

10. 死死地盯住别人

这类人的特点是在与别人谈话时会目不转睛地看着别人。在聚会上，这类人也常常盯住一个人不放，但这并不意味着他看上了某个人。他们不喜欢受约束，经常我行我素。另一方面，他们比较慷慨，因此他们周围总是有一些相干和不相干的人在一起。

FBI认为，这类人的支配欲望特别强，而大多数的时候他们确实又都有某种优势，因此只要有机会，他们就会向别人显示自己。他们占不到天时地利就一定能占到“人和”。他们的行为时常看起来像花花公子，但有一点值得肯定，他们选定了人生的目标就一定会去努力。

11. 交谈时抹头发

当跟别人面对面坐着或站着时，这类人总要时不时地抹抹头发，好像在引起对方对他们发型的兴趣。其实不然，因为这类人就是独自一人的时候，他也会每隔三五分钟“检查”一下头发上是否沾上了什么东西。

这类人大都性格鲜明，个性突出，爱憎分明，尤其嫉恶如仇。他们一般很善于思考，做事细致，但大多数缺乏一种对家庭的责任感。他们对生活的喜悦来源于追求事业的过程，喜欢拼搏和冒险，他们不在乎事情的结局。他们在某件事情失败后总是说：“我问心无愧，因为我去干了。”

12. 抹嘴、捏鼻子

习惯于抹嘴或捏鼻子的人，大都喜欢捉弄别人，却又不敢“敢作敢当”。他们的唯一爱好是“哗众取宠”，眼见你气得咬牙切齿，他们却在那儿高兴得手舞足蹈。

不过，这类人最终是被人支配的人。别人要他做什么，他就可能做什么。如果他们进百货店或者商场，售货员最喜欢的就是这种人。也许他根本什么都不准备买，但只要有人说“先生，这件可以”，而他就会买下。

pdf下载网 http://www.i8788.com

13. 遮口

以手遮口的人大多比较羞怯，同时也容易顺应社会。尤其在笑的时候，用手遮口，盖住牙齿的人，这种倾向更为明显。

而对于女性，则与男性有着本质上的不同。一般认为女性口小是一种美丽的象征，而张口大笑有失修养，因此，女性多是以手挡口，掩饰口大的缺陷。当然，其中也有某些女性，在交谈之时刻意地遮口，目的是刻意强调自己的女性美，企图让人认为她教养好，以期能够吸引对方，获得关注。

14. 拉耳垂

有些人爱拉自己的耳垂。在谈话时，如果看到对方不断用手拉耳朵，那说明对方希望打断你的谈话，有发言的想法。在小学里，学生们被训练出先举手后发言的习惯，此后，一遇到想发言的情况，便会有举手的欲望，可是又害怕这样做被人笑话，只好用拉耳垂的动作来替代。

15. 谈话间频频咬手指或指甲

该动作表明此类人性格焦躁，易紧张，性格还非常不成熟，极其幼稚。

★★★ FBI探员支招 ★★★

人们日常行为中的很多小动作都是未经过任何雕琢而自然流露出来的，因而最能反映一个人的性格、喜好。所以，通过对日常行为中细枝末节的关注，我们可以又快又准确地认识一个人。

场所的选择，目击证人要在家里做笔录

FBI专家在研究中发现，谈事情场所的选择可以反映一个人的性格特征。假如细致入微地观察，你就不难发现事实也的确如此，交际应酬场所的

pdf下载网 http://www.i8788.com

选择跟一个人的个性与心理特征息息相关。

在生活中，如果约了人在外面谈事，我们往往会尽量争取比对方提前到达约会场所，以便让自己在心理上占据优势。因为早到不仅可以提前熟悉环境，让自己有足够的时间静下来对即将进行的谈话做再一次深思，而且成功应对对方的信心也会因此有所增强。由此可见，谈话的场所对沟通有着特殊的意义。

杰克警官刚回到家里，电话铃就响了。

“喂，是杰克长官吗？请您速来警察局。”话筒里传来杰克的手下汉姆的声音。

一刻钟之后，杰克来到了警察局。

汉姆神色忧郁地说：“夜里11点，警局附近发生了一起事故，也许是谋杀案。一个人从楼顶上栽了下来，有位现场目击者一口咬定死者是自己摔下来的，他周围没有一个人。”

杰克说：“证人在哪儿？我去询问询问。”

“目击者不想来警局，他说要我们去他家里。”汉姆回答道。

去他的住处？杰克思索着，隐隐感到这其中必有蹊跷。一小时后，杰克和汉姆来到了目击者的住所。杰克请他再叙述一遍他见到的情景。

目击者很镇定地把当时的情况讲述了一遍。“案发现场离警局很近，走路都不到3分钟的距离，你为什么要我们来30英里外的你的家里了解情况呢？”杰克紧紧盯住目击者突然地问道。

瞬间目击者出现了慌乱的表情，但很快就镇定下来，并且毫无漏洞地解释着。但很快他的谎言被识破了，最后警察确认这位目击者其实就是嫌疑人。

事后，杰克对助手说：“他之所以选择家里，是因为那是他自己的地盘，他熟悉那个环境。在熟悉的环境下，人都比较镇定，有底气，不容易出现漏洞。”

人的情绪经常会受到环境的影响，而情绪又直接影响人的决策与判断，

pdf下载网 http://www.i8788.com

关系到结果怎样。尤其是心里有鬼时，人很容易心烦意乱，从而做出违背本意的行为，所以案例中的目击者将地点选择在自己的家里，谁想却暴露了自己的真实想法。

下面，我们就跟FBI探员学习一下，看看场所的选择跟个性之间有什么关系。

1. 把地点选择在家里

把谈事情的场合选择在家里的人，他们中的大多数人都待人随和，比较有心计，喜欢拉拢人。另外，这类人心思缜密，想问题办事情比较周到。因为常给人一种精明、捉摸不透的感觉，所以对不熟悉的人来说，他们常常会被“敬而远之”。实际上，这类人往往都比较仗义，信守承诺，答应了别人的事就会想方设法地办到，是很不错的合作对象

2. 把地点选择在茶楼

如今，茶楼收费较高，大部分人消费不起，经常上茶楼喝茶的人，不是生意人，就是打肿脸充胖子那一类。

对于生意人来说，茶楼就好像是自己的办公室一样，他们也多半满意这种生活方式。经过长期研究发现，这类人大多比较专断，自我主张强烈，往往自尊自大，自以为是。他们总觉得自己的主张是正确的，唯一可行的，而别人的意见都有问题。这类人争强好胜，从不愿承认别人比他高明，待人接物态度强硬。他们表面不可一世，但内心又很褊狭小气，脾气执拗，所以处处体现着生意人的性格。这类人是比较专横的，其中大部分认为钱能摆平一切。

对于打肿脸充胖子的人来说，他们之所以把谈事情的场合选择在茶楼，多半是因为他们还不足够强大，不管是资产还是心理，他们感觉“势不如人”，所以他们会选择这样的高级场合，以让别人刮目相看。

3. 把地点选择在办公室

把谈事情的场合选择在办公室，这是最常见的。对于这类人我们不能简单地概括，因为这是办公地点，选择这里是一种很正常的现象，不管是小气还是豪爽，是奸诈还是实在，他们都有可能将应酬场合选择在此，所以对此

pdf下载网 http://www.i8788.com

我们要具体情况具体分析。

★★★ FBI探员支招 ★★★

认识了场所的重要性之后，在与人交往谈判选择交谈场合时，我们就可以选择一个可能让对方心烦意乱的地点，让对方失去理性，从而屈从于自己。当然，假如你是被约请的那一方，要想不受人控制，达到双方共赢，那么你就更要弄清谈判场合与人的心理这两者之间的微妙联系。

签名有秘密，送奶工的小阴谋

FBI的读心专家研究发现，一个人的签名方式反映了他的个性，通过具体的签名方式能够观察出一个人的性格特征。下面，就让我们跟FBI探员一起看看不同的签名体现的不同个性与心理特征。

1. 签名时字不断地下降

这类人是比较容易疲劳的一种人，他们在面对某一问题时总是缺少足够的信心和耐力，遇到挫折和困难时可能会选择逃避。

2. 签名时字不断地上升

这类人大多拥有很强的自信心，而且他们还有勃勃的野心，并有坚信自己必胜的决心。

3. 签名字体比一般字体大得多

这类人自我表现欲望强烈，而且有一些自我膨胀的倾向。他们多强调的是一些表面化的东西，希望在视觉上给人留下耳目一新的印象。

4. 签名字体比一般字体小

这类人跟签名字体比一般字体大的人恰恰相反，他们一般没有自我膨胀

pdf下载网 http://www.i8788.com

的感觉，甚至总是以为自己是非常渺小而没有影响力的。

5. 签名时的字非常小，而且又紧紧地凑在一起

这类签名者是十分懂得节俭和精打细算的人。他们不会太在意其他人怎样看自己，只要是自己认为做起来有意义的事情，就会义无反顾地去做。

6. 签名时喜欢把最后一笔当做底线，而且这底线又是强劲有力、笔直而不显夸张的

这类人一般有着极强的自信心，而且有一股不屈不挠的精神。一件事情在没有完成之前，他们会始终坚持着，且不会轻易放弃，哪怕要付出很大的代价也在所不惜。

7. 在签名时常常省略某一笔画

这类人的性格大多是豪爽而又大气的，他们不会太在意一些细节上的问题，凡事不会太较真，只要在大体上说得过去就可以了。

8. 签名的字和学生时代的字迹一样，大小排列不整齐

这类人外表上虽然看起来相当成熟，但实质上还是不成熟的。

9. 签名的时候习惯于写大字体、花体字、装饰字

这类人多缺乏自信心，他们借这样一种方式来掩饰自己信心的不足。

10. 图案式的签名，看起来显得非常高雅而有节奏感

事实上，这类人也和他们的签名一样，是具有一定品位的，他们多有很丰富的学识和很好的修养，为人处世也极有礼貌。

11. 签名的字让人无法辨认，根本就不知道那是什么

这类人性格多是比较复杂，或是能够很好地掩藏自己，或是不断地变化，总显得喜怒无常，让人无从了解。

签名不仅可以帮助我们了解他人的性格心理，也还可以帮助FBI探员破案呢，在很多案件中，签名都是一个不可忽略的小细节，像下面这起案件就是这样。

某天上午，汤姆和杰米去看望住在郊区别墅的辛普森太太。平常他们进去都要按门铃，今天的门却是虚掩着的。汤姆和杰米推开门进去，在一楼餐厅里发现了辛普森太太的尸体，看上去，她已经遇害10多天了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

辛普森太太是在用餐的时候遭到突然袭击的，一柄尖刀贯穿胸口，瞬间夺去了她的生命。凶手随后洗劫了整幢别墅。

汤姆和杰米报完警后，伤感地坐在别墅前面的台阶上。面前，送来的报纸堆满了整级台阶，而订阅它的人永远不会再读了。别墅的台阶下，还放着两瓶早已过期的牛奶，也是辛普森太太订的。

警方侦查完现场后，很快锁定了犯罪嫌疑人——送奶工。

原来，辛普森太太遇害后，送报纸的每天仍然准时把报纸送来。而送奶工嫌疑最大，他知道辛普森太太已经遇害，所以事发后他送了两天牛奶就不再到这里送牛奶了，而前两次送的牛奶，他为掩人耳目便冒充辛普森太太的签名，在“签收人”处代签了。（按照牛奶公司的规定，牛奶送到后必须由订奶者签字，以确保客户每天都收到了牛奶。）后来，警方为了证实推测，核实了签名，并确定送奶工就是凶手。

很明显，送牛奶的人没有想到这桩凶案在10多天以后才被人发现，他停止送奶的行为和他的签名恰恰暴露了自己的罪行。

★★★ FBI探员支招 ★★★

无论在什么年代，无论在什么地方，要想控制读懂一个人，就必须了解他的个性特质、心理，而要做到这一点，就要熟悉他的言行举止、穿着打扮、笔迹签名等，深谙这些微小事物背后的深层含义，如此才能知彼，并接近他。

字如其人，笔迹传递出来的性格特征

文字不仅仅是人们传达思想感情、进行思维沟通的一种手段和方式，它

pdf下载网 http://www.i8788.com

还是信息的一种载体，是大脑中潜意识的自然流露。一般来说，不同心境下写出的字，笔迹也会呈现出不同的外观。但是，在一定的时间段内，一个人字体的主要特征，如运笔方式、习惯动作、字体开合等是大体稳定的。所以说，短期内的文字更能反映出一个人最近的思想、感情、情绪变化、心理特征等。

FBI研究发现，由笔迹了解人的内心世界，可以从三个方面进行观察，即笔压、字体大小、字形。通过对这三个要点的掌握，就可以大致判断出一个人的性格特征。

一、笔迹特征：字形方正，一笔一画型，笔压有力，笔划分明，字字独立，字的大小与间隔不整齐，具有自己风格，但笔迹并不潦草；字的大小虽有不同，但整体显得较小。

这类人不善交际，属理智型。处事认真，但稍欠热情。对于有关自己的事很敏感、害羞，对他人却不甚关心，感觉较迟钝，气质方面具有分裂质倾向。

一般情况下，他们都有较强的逻辑思维能力，性格笃实，思虑周全，办事认真谨慎，责任心强，但容易循规蹈矩。结构松散，书写者形象思维能力较强，思维有广度。为人热情大方，心直口快，心胸宽阔，不斤斤计较，并能宽容他人的过失，但往往不拘小节。

二、笔迹特征：字形方正，一笔一画型，但与上述类型不同，为有规则的平凡型，无自己风格，字迹独立工整，字形一贯笔压很有力。

这类人凡事拘泥慎重，做事有板有眼，中规中矩，但稍显缓慢。这类人意志坚强，热衷事务。他们说话唠唠叨叨，不懂幽默，有时会激动而采取强烈行动。气质方面具有癫痫质倾向。

他们精力比较充沛，为人有主见，个性刚强，做事果断，有毅力，有开拓能力，但主观性强，固执。笔压轻，书写者缺乏自信、意志薄弱，有依赖性，遇到困难容易退缩。笔压轻重不一，书写者想象思维能力较强，但情绪不稳定，做事犹豫不决。

三、笔迹特征：字形方正，稍小，有独特风格，尤以萎缩或扁平字形为多；字迹大多各自独立，无草书，笔压强劲，字的角度不固定，但字体并不潦草。

这类人气量较小，对事务缺乏自信，不果断，极度介意别人的言语与态

pdf下载网 http://www.i8788.com

度。简言之，属于神经质性格的人。

他们还有把握事务全局的能力，能统筹安排，并为人和善、谦虚，能注意倾听他人意见，体察他人长处。右边空白大，书写者凭直觉办事，不喜欢推理，性格比较固执，做事易走极端。

四、笔迹特征：字体较大，笔压无力，字形弯曲；不受格线限制，具有个性风格，容易变成草书；有向右上扬的倾向，有时也会向右下降，字体稍潦草。

这类人平易近人，好相处，善于社交活动，为体贴、亲切类型的人。气质方面具有强烈的躁郁质倾向。另外，他们待人热情，兴趣广泛，思维开阔，做事有大刀阔斧之风，但多有不拘小节，缺乏耐心，不够精益求精等不足。

五、笔迹特征：每次书写，字体大小与空间大小无关；字型稍圆弯曲，有时呈直线形；有时字形具有自己的风格，有时则工整而有规则；大小、形状、角度、笔压均不固定，潦草为其显著特征。

这类人虚荣心强，重视外表，经常希望以自己的话题为中心，因此话太多。不能谅解对方立场，缺乏同情心与合作精神。由于以自我为中心，因此容易受煽动，亦容易受影响。

另外，这类人看问题非常实际，有消极心理，遇到问题看阴暗面、消极面太多，容易悲观失望，字行忽高忽低，情绪不稳定，常常随着生活中的高兴事或烦恼事而兴奋或悲伤，心理调控能力较弱。

★★★ FBI探员支招 ★★★

写字时，有的人笔迹占据的位置非常小，但是字体却非常有力，FBI探员发现，这类人虽然外表看上去有些柔弱，但他们往往拥有强大的内心，有容人的雅量，这都是成为领袖人物的特质。如果有幸结交这类人，那你的人生将会精彩许多。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI HUANG YAN XIN LIJIE DU SHU

第八章

FBI解读日常习惯，从生活习性揣度千人千态

pdf下载网 http://www.i8788.com

穿红还是着绿，衣着颜色与心理的关系

在人们的日常生活中，服装占有十分重要的地位，因为人人都会穿衣服。穿着打扮不仅能反映一个人的修养、职业，而且也能反映其心理。FBI读心专家一直关注人们对服装颜色的选择，并在此基础上分析人们的不同心理。

FBI发现，在选择服装色彩的时候，人们多少会受到心态的影响。因为每个人所穿服装的色彩，总是和自己当时的心理活动状态有着一定的联系。所以，从每个人所喜爱的颜色上可多少判断他具有什么样的心理。

1. 喜欢穿红色服装

红色是追求行动的心情表现，喜欢红色的人，爱好社交，性格积极，热爱生活；精力充沛，目的意识强，重视力量对比关系，对派别斗争敏感。成功的欲望强烈，有领导能力。但是，想法直率独断，不时和周围人发生冲突，决断迅速行动快，变化多端，给人以任性的印象。

由于其热情爱照顾人，受到下属的依赖和仰慕，如果是女性，则会像大姐姐一样喜欢照顾别人。他们有老好人的一面，但过于轻信人，容易受骗上当。不论男女，对恋爱都很积极，对一厢情愿的对象非常执著，不过热的快凉的也快，不少人都会移情别恋。

2. 喜欢穿黑色服装

喜欢穿黑色服装的人，对人依赖心非常重。一般来说，喜欢红白明显色

pdf下载网 http://www.i8788.com

彩的人同时也喜欢黑色系的服装，这类人经常给人留下爱憎分明，个性非常温厚的印象。这类人的性格特征是：对别人的态度不温柔，很难接近；当了解了他的心理之后，你又会发现他是个非常有趣的人。

这类人大多都有点罗曼蒂克的气质，这类人性格通常多是温柔善良，为人忠厚，且具宽容的气度。在性格上，这种类型的人不喜欢半途而废，任何事情都要彻底弄明白，看起来好像是个乐观的人，实际上是为了隐蔽某一点，所以花费很多心思来表现大方之处。这种人实质上有纤细神经的一面，经常处于着急状态。

3. 喜欢穿白衬衫

喜欢穿白衬衫的人，其性格特征是缺乏主动性、判断力和羞耻之心。这类人往往缺乏爱情，清廉洁白，是个现实主义者，他们在色彩感觉上、在扮装上都非常优秀。

但这类人容易自以为是。对于自己喜欢从事的工作，他会一意孤行地追求和实现。这类人在生意场上常常是个躁动分子，极可能与他人起冲突，随时有动干戈的事情发生，在人际交往中，遇到这类穿着的人要有戒备之心。这类人总会为自己的失误找出各种借口，他们没有什么话题可言，除重要的事情交涉后，关于酒色话题一般不参与言论。

有穿白衬衫习惯的人，总是以工作为人生的支点，是不折不扣的现实主义者，对工作有一贯认真的态度。他们享有较高的社会地位，为了维持自己的“白领”形象，他们无时不在为工作做出努力，他们是上司眼里的精英、下属心中的怪物。

4. 喜欢绿色服装

绿色象征着现实主义，喜欢绿色的人判断和分析事物时注重合理性。他们克制力强，遇事冷静沉着，但缺乏判断力和行动力，虽然个性挑剔，但喜欢与人和睦相处，宽容地接受各种观念意识。由于头脑灵活，这类人非常善于协调各种人际关系，但习惯故意与人保持距离，给人以特别“酷”的印象。

他们对爱情相当细腻，会保持谨慎的态度。在工作上，出人头地的念头

pdf下载网 http://www.i8788.com

没那么强烈，也不讲求派头，脚踏实地、逐步向前；耐性强而缺乏进取心，谈话平板欠缺趣味。如果打算以结婚为前提而交往的话，这类人或许是很适合的对象。

5. 喜欢黄色服装

黄色是撒娇心理的表现，喜欢黄色的人比较具有行动力及冒险心，是不容易满足现状的积极派，若执意要完成某件事，就算遇到困难也会坚持到底。但由于拥有许多欲望，所以当欲望无法达成时，很容易与周围的人发生冲突。像这种喜欢黄色系的人，大部分都有活泼的天性，却又持有强烈的主观意识。

6. 喜欢粉红色服装

粉红色色调比较柔和，是细腻、温柔的彰显。喜欢粉红色的人，感情细腻、个性温柔，因此这种人富于同情心，能为他人着想，当别人有困难时，就会立刻伸出援手。遇事时，通常表面上保持冷静，一旦真正有事发生时，会毫无主张，心理不太成熟。

7. 喜欢蓝色、蓝紫色服装

这类人给人的感觉是待人温和，自尊心强。喜欢穿这种服装的人，在性格方面大多缺乏决断力、实行力，说话比较啰嗦，缺乏羞耻心和责任感，由于这类人不善于表露自己的情感，是自尊心非常强烈的人。

这种人与人相处时，如果你缺乏观察的眼光的话，会感觉这种类型的人是“很好的人嘛”！其实这种人缺乏人情味。要想接近喜欢这类色彩服装的人，应逐渐按部就班，并投其所好。同时在这种人面前不能说别人的坏话，这种人在你说别人坏话时，他会假惺惺地骂你。

8. 喜欢棕色服装

棕色原本是一种给人印象较弱的颜色，也可以说是一种无感动、无感激的象征，但是由于棕色和其他任何一种颜色都能调和的缘故，所以喜欢棕色的人往往是成熟的人。这类人往往保守而朴实，能够坚定自己的主张，做事稳重并能贯彻始终；责任感强，不怕照顾别人，很适合当依赖心强的人的恋爱对象。有时，他们会固执而不愿改变自己的想法。压抑自己热情的人大多

pdf下载网 http://www.i8788.com

喜欢这个颜色。

★★★ FBI探员支招 ★★★

在商场上遇到偏爱黑色服装的人时，你最好对他持诚实的态度，他让你办的事儿，如果能够办到的话，你一定要立刻付之行动。只有让他从实际中了解你，你才有机会得到他的信任，成为他的朋友和合作者。

识人先识鞋，听听鞋子的悄悄话

鞋子，并不像我们所想象的那样，单纯地起到保护脚的作用，它也会传达重要信息。比如，你在大街上无意中看到一位身材不错、长发披肩的美女，就在你被她精致的面容、耀眼的手表等吸引的时候，却发现她穿着一双破旧的高跟鞋，顿时，你的倾慕之心会全然消失，心里还纳闷：她为什么穿了这样一双鞋子？

当你还在考虑别人为什么穿这样一双鞋的时候，别人或许已经通过你脚上的鞋子看透了你的心理。其实，以鞋识人并不是什么难事，只要掌握一定的技巧，不管是谁都能做到。下面，我们就跟FBI的读心高手霍茨·费尔特探员学习一下“识人先认鞋”的技巧。

1. 长时间穿着最喜爱的一款鞋

长时间穿着自己最喜爱的一款鞋子，这一双穿坏了，会再去买一双相同款式的，这类人思想是相当独立的，他们知道自己喜欢什么，不喜欢什么。他们十分重视自己的感觉，而不会过多地在意他人怎样看。他们做事一般比较小心和谨慎，在仔细认真地考虑以后，要么不做，要做就会全身心地投入，把它做得很好。他们很重视感情，对自己的亲人、朋友、爱人的感情都

pdf下载网 http://www.i8788.com

是相当忠诚的，不会轻易背叛。

2. 喜欢穿没有鞋带的鞋子

喜欢穿没有鞋带的鞋子的人，并没有多少特别之处，穿着打扮和思想意识都和绝大多数人差不多。要是有什么区别的话，就是他们比较传统和保守，中规中矩，追求整洁，表现欲望不强。

3. 喜欢穿运动鞋

喜欢穿运动鞋的人，说明他是一个对生活持积极乐观态度的人，为人较亲切、自然，生活规律性不强，比较随便。

4. 喜欢穿细高跟鞋的女士

穿细高跟鞋，脚在一定程度上是要受些折磨的，但爱美的女性是不会在意这些的。这样的女性，表现欲是很强的，她们希望能引起他人，特别是异性的注意力。

5. 喜欢穿时髦鞋子

喜欢追着流行走、穿时髦鞋子的人有一种观念，那就是只要是流行的就是好的，但没有考虑到自身的条件是否与流行相符合，有点不切合实际。这类人做事时常缺少周全的考虑，所以会顾此失彼。他们对新鲜事物的接受能力比较强，表现欲和虚荣心也较强。

6．喜欢穿拖鞋

喜欢穿拖鞋的人，是轻松随意型的最佳代表，他们只追求自己的感觉和感受，并不会为了别人而轻易改变自己。他们很会享受生活，绝对不会苛求自己。

7．喜欢穿露出脚趾的鞋子

喜欢穿露出脚趾的鞋子的人，多是外向型的人，而且思想意识比较前卫，浑身上下充满了朝气和自由的味道。他们很乐于与人结交，并且能拿得起放得下，比较洒脱。

8．喜欢穿靴子

喜欢穿靴子的人，自信心并不是特别强，而靴子恰好能在一定程度上为他们带来一些自信。另外，他们很有安全意识，懂得在适当的场合和时机将自己很好地隐藏起来。

pdf下载网 http://www.i8788.com

9．喜欢穿远足靴

热衷于远足靴的人，会在工作上投入充足的时间和精力，他们有很强烈的危机感，并且时刻做好了准备，准备迎接一些可能突然发生的事情。他们有较强的挑战意识和创新意识，敢于冒险和向自己不熟悉的未知领域挺进，并且有较强的自信心，相信自己能够成功。

★★★ FBI探员支招 ★★★

父母从小教导我们要打理好自己的鞋子，并告诉我们："看人先看脸，识人先识鞋。"其实，很多人一直都没有完全理解这句话的含义，它不仅仅是让我们把自己的鞋子擦干净，更是让我们通过一个人的鞋子去了解他的内心。

耳环中不仅有女人的风情

经过长期观察、研究，FBI的研究人员发现，不同性格的人对不同形状的耳环有一种特别的喜好，这其实反映出人们希望借此寻求一种内心世界与外在美的和谐。例如，活泼好动的女性，通常会选择小巧、呈几何图案的明快型耳环；温顺柔和的女性，则爱富于曲线美或流线型的耳环。

美国纽约的著名心理学家伊莉尼医生提出，通过女性佩戴的耳环不仅能看出她的爱好和眼光，而且还可以反映出她的性格。那么，各式各样、各种材质的耳环中到底隐藏着女性什么样的心理特征呢？FBI高级警探这就为你指点迷津。

1．圆形

喜欢圆形款式耳环的女性比较传统，家庭观念强，有一定的依赖性，但比较知足，性格恬静，性情温和、亲切，平易近人，具有强烈的责任心。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2. 椭圆形

钟情于椭圆形款式耳环的女性，具有较强的独立性和创造性，不论在生活还是在事业上都显得与众不同，往往能得到上司的欣赏和重用。

3. 方形

偏爱长方形或方形款式耳环的女性，生活严肃认真，做事井井有条，坦诚、坚强，具有很强的洞察力，行事理智，精力充沛。

4. 心形

这类人性情细致，体贴入微，而且浪漫活泼，感情丰富，富于女人味。同时，她们热情大方，乐于助人，对爱情执著，有很强的社交能力。

5. 梨形

选择此款式耳环的女性，多为追求时尚的现代女性，容易接受新鲜事物，勇于探索，具有较强的适应能力，坦诚、外向，尊重他人。

6. 橄榄形

偏爱橄榄形款式耳环的女性具有很强的事业心，雄心万丈，大胆外向，喜欢接受挑战。她们具有独创性，喜欢标新立异，追求刺激，不易受他人影响。

7. 家传耳环

有些女性喜欢戴家传耳环、旧式耳环，而绝不戴现代新潮的耳环，这类人是热衷家庭、忠于家人的，对朋友也非常忠诚。

8. 显眼的耳环

喜欢戴很大、很显眼的耳环的人，大多是无忧无虑的人，很有幽默感，喜欢在众人中突出自己。她们受人欢迎，也乐于助人，能与人善处。

9. 艺术品耳环

有人喜欢买手工做的耳环，或是自制的耳环，它们每件都是与众不同的，这类人是有创造性的人，如果向文艺或戏剧方面发展或搞建筑工作，肯定会有成就。

10. 宗教耳环

有人爱戴一个小十字架或其他含有宗教意味的小耳环，这类人有很强的内在力量，对自己的素质也引以为荣。她们为人是实际的，绝无花架子，不

pdf下载网 http://www.i8788.com

希望有炫耀成分的耳环在身上，更不戴假耳环。

11. 金耳环

喜欢戴金耳环的人，往往是颇有自信心、性格外向并对人友善的人。她们有欣赏好东西的品位，但性格不太外向，平时注意约束自己，不是态度随便的人。

12. 银耳环

喜欢戴银耳环的人是有秩序的人，做事喜欢按照事先制定好的规则，尤其是每天的例行工作。

13. 假耳环

耳朵上戴着成串的红宝石、绿翡翠，但又全部是赝品，这类人把自己的外貌放在非常重要的地位，也可能生活上要求甚高，喜爱精品，哪怕是假的也乐此不疲。

14. 不戴耳环

有些人不戴任何耳环，并不在乎别人满身珠宝。这类人很实际，并不准备在他人心目中建立自己的形象。她可能是个注意内在的人，但并不留心外表，然而也并非无钱购买的缘故。

★★★ FBI探员支招 ★★★

有人曾说过："女性对耳环的选择，看似出于她们的品位和偏好，但实质上是由她们的心理特征决定的。"事实确实如此。如果你想尽快了解某位女士的心理，不妨先着眼于她耳朵上面的耳环，也许它能告诉你一些你最想知道的事情。

男人的第二张名片，会说话的领带

经过漫长的岁月演变，领带已经成为男人在社交场合最基本的配饰之

pdf下载网 http://www.i8788.com

一，就像男人的第二张名片。对男人自身来说，领带就是一种符号，一种能够显示出佩戴者正式、沉稳的态度以及其社会地位的符号。而对那些具有敏锐观察力的FBI特工来说，领带的功能还不仅限于此，因为领带中往往蕴藏着佩戴者的“本色”。比如，有的人比较偏爱大红色的宽版领带与最基本的白衬衫和黑西装作为日常搭配，而这种中规中矩的穿衣风格表明他的性格较为保守。

一般情况下，政界人士在出席一些隆重场合的时候，大多数都会佩戴那些传统花样且符合礼仪要求的领带，例如亚洲人喜欢深蓝和红色，而欧美人则更倾向于金色和银色。对于领带的宽窄，男人们也很讲究，例如亚洲人和偏爱英伦风的男人喜欢窄版，而大部分欧美人因其身材高大故喜欢挑选宽版的领带。除此之外，花色的选取也能透露男人的性格，当然这也得具体分析。

FBI的特工们到底是怎样从领带中探寻男人的“本色”的，下面就让探员霍尔·斯顿讲解一下领带是如何说话的。

1. 素色领带

选择这款领带的人给人平易近人的印象。他们往往遵循正统，不知变通，希望营造自己沉稳、成熟、值得相信和依靠的形象。另外，人们也有可能是出于改变自己形象的目的来选择素色领带的，比如初入职场的年轻人。

2. 鲜艳色领带

选择这款领带的人自我主张强烈，但个性欠成熟，缺乏独立自主的精神，希望借由领带强化自己，营造出“态度积极”、“充满活力”的形象。有时，胆子小的人出于掩饰自己缺点的目的也会选择这样的款式。

3. 碎花领带

这是比较节制的一种打扮，非常有分寸。选择这款领带的人通常是性格极其稳定的类型。决断力强，知道自己处理事情的时候该从何处入手，能够有条不紊地进行，最终妥善地解决。他们公私分明，不会因为感情上的波动而影响自己的工作。

4. 斜纹领带

斜纹领带是比较正统的款式。选择这款领带的人适应能力强，善于与周

pdf下载网 http://www.i8788.com

围的人沟通协调，能够得到较高的评价。这类人倾向于维持现状，通常无大功亦无大过。他们对分内的工作踏实努力，会尽力完成。不过，由于缺少挑战精神和新思路，所以与大的成功无缘。

5. 有大而艳的花纹的领带

佩戴这种领带的人对所有事物都怀有强烈的好奇心，头脑灵活有创意，创造力强。他们喜欢新鲜事物，愿意承担富有挑战性的工作。但他们喜新厌旧，无法忍受一成不变。

6. 有卡通人物、动物图案的领带

领带上某处有卡通、动物图案的人，通常是希望用不同方式来显示自己。他们的心态不能用单纯的优质来形容。这类人可能曾有过不悦的经历或过于拘泥于小节。他们的性格有点别扭，容易对别人进行苛刻的评断。

7. 名贵领带

选择名贵领带的人一般有两种：一是出于自己职业、职位、个人气质、品位等方面的考虑，选择适合自己的名贵领带，这些人通常在西装、衬衣、鞋子等方面也舍得投资，无论何时何地总是衣冠楚楚，穿着得体；二是出于爱慕虚荣的心理，他们常常选择名牌标记印在显眼位置的领带，为的就是使别人能够一眼看到，达到炫耀自己的目的。

8. 领带结又小又紧

假如有这种喜好的男人身材瘦小枯干，则说明他们是有意凭借小而紧的领带结，让自己在他人匆忙的一瞥时显得“高大”一些。

假如对方并无体形之忧，则说明是在暗示他人最好别惹他们，他们不会容忍别人对自己有半点的轻视和怠慢。这是气量狭小的表现，由于生活和工作中谨言慎行，疑心甚重，他们养成了孤僻的性格。他们凡事大多先想自己，热衷于物质享受，对金钱很吝啬，一毛不拔，结果几乎没有什么人愿意和他们交朋友，他们也乐于一个人守着自己的阵地，孤军奋战。

9. 领带结不大不小

先不考虑领带的色彩和样式，也不管长相和体形如何，男人配上这种领带结，大都会容光焕发，精神抖擞。他们获得了心理上的鼓舞，会在交往

pdf下载网 http://www.i8788.com

过程中注重自己的言谈举止，所以不管本性如何，都显得彬彬有礼，不轻举妄动。由于认识到领带的作用，他们在打领带结的时候常常一丝不苟，把领带打得恰到好处，给人以美感。他们安分守己，把大部分的精力放到工作当中，勤奋上进。

10. 领带结既大又松

领带的作用是使男人更加温文尔雅。但打这种领带结的男人所展现的风度翩翩决不是矫揉造作出来的，而是货真价实，是他们丰富的感情所展露出的风采。这类人不喜欢拘束，积极拓展自己的生活空间，主动与他人交往，练就高超的交往艺术，在社交场合深得女人的欢心和青睐。

11. 领带黑色、衬衫白色

黑白分明是对阅历丰富之人的形容，所以喜欢这种打扮的人多为稳健老成之士。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“善有善报、恶有恶报”，正义在他们身上得到了最大的展现。

12. 领带深蓝色、衬衫白色

“蓝领”代表职工阶层，“白领”代表管理阶层，他们将两者融合到一起，上下兼顾，少年老成，同时不乏风度翩翩。由于视野宽阔，白领的诱惑远远超过蓝领，所以他们对工资特别专注，事业心极重，结果在奋斗过程中常常出现急功近利的表现。

13. 领带红色、衬衫白色

红色象征火焰，代表奔放的热情，更是一种积极和主动的表现，所以男人选择红色领带，无异于想追逐太阳的光辉，以使自己成为关注的焦点。他们本应该属于充满野心的类型，但白色代表纯洁，是和平与祥和的象征，白色衬衫让别人对他们刮目相看，见到他们如火一样的热情和纯洁的心灵。

14. 领带黑色、衬衫灰色

不用看他们的表情如何，仅这身打扮就让人有种不舒服的感觉。他们在穿着之时必先照镜子，能够接受镜中的压抑则说明他们有很深的忧郁，而这份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。在工作当中，老板考虑到其他员工的情绪，常常请他们卷铺盖回家，所以他们经

pdf下载网 http://www.i8788.com

常变换工作。

15. 领带绿色、衬衫黄色

绿色象征生命和活力，是点缀大自然的最美妙的色彩；黄色代表收获和金钱，是财富与权势的徽章。这样搭配领带和衬衫的男人富有青春活力与朝气，想什么就做什么，不喜欢拖泥带水，对事业充满信心，不过有时鲁莽冲动，自控能力较差。

16. 领带黄色、衬衫绿色

用辛勤的耕耘换取丰硕的收获，按照理想设计生活和人生，并勇于实施，他们流露出的是诗人或艺术家的气质。他们相信付出就会有回报，所以不会杞人忧天地担心秋后因为意外的暴风雨而颗粒无收。这类人与世无争，能够保持柔顺的性情，对人非常和蔼可亲。

17. 领带多色、衬衫浅蓝色

五彩缤纷是人们对美好事物的形容，充满了迷离和诱惑，普通人和勤奋的人往往对此敬而远之，所以选择这种领带和衬衫的人拥有一股市井脾气，热衷于名利。路边的野花繁多美丽，常常使他们心猿意马，见异思迁的他们对爱情往往不能专心致志，追逐的目标总是容易变换。

18. 不会系领带的人

连系领带这种小事都要人代劳的人，大都心胸豁达而不拘小节。他们或是有某种常人没有的绝技在身，或是先天具有领袖才能，使他们不屑将精力消耗在系领带这样的细节上。他们性情随和，有同情心，朋友甚多，口碑亦好，且夫妻情笃、家庭和睦。

★★★ FBI探员支招 ★★★

虽然领带的厚薄不会给颈部改变多少温度，但是，在视觉上确有寒冷与温暖之分。丝和绸等质地轻软的领带比较适合在炎热的夏季佩戴，而且打出的领带结也比较细小，给人以清爽感。秋冬领带的颜色以暖色为宜，深红色、咖啡色之类的暖色调，在视觉上能产生温暖感。在春夏季节，领带可选择的余地较大，不过可以以冷色为主、暖色为辅。

pdf下载网 http://www.i8788.com

什么样的女人才有味道

在一个“评选最有魅力的好莱坞女星”的活动中，玛丽莲·梦露位居榜首。不少人质疑：“玛丽莲·梦露并没有惊为天人的美貌，且已香殒多年，好莱坞很多女明星的风采早已盖过她，为什么她能够当选呢？”其实这并不难理解。尽管很多人都没有见过玛丽莲·梦露本人，但从她无数的崇拜者，甚至许多政客都拜倒在她的石榴裙下的事实，我们就能确定她有着独特的女人味。

从古至今，无数的女人都在研究“什么是女人味呢？”这个问题似乎不是用几句话就可以解答的，女人味可能是一个温柔的眼神，可能是一个优雅的姿势，可能是一句淡淡的问候，可能是一个浅浅的笑意，可能是一个无言的关怀，可能是一次理性的反应，可能是不经意流露出的品位，可能是笑对人生的淡泊情怀……泛泛地说，女人的味道可以简单理解为：女人的内涵、女人的神韵。

FBI的勃朗特警官在工作中接触过无数的女性，对女人所展现出的风采有自己的一番理解，下面就让我们跟他一起品读生活中常见的八种“味道女人”。

第一种：待人温婉平和，给人知性的感觉

这类女人朴实自然，与世无争，不喜欢张扬，但她们对个性的珍视程度绝不逊于任何一类女性。她们有教养、有气质，不喜欢在小事上放过多的精力，更不会将自己的时间浪费在跟一般人纠缠上，因此她们总与其他人保持一定距离。此外，她们的内心充满了对浪漫的憧憬和幻想，只有真正让她们敞开心扉的男人，才有机会感受到她们的无限魅力。

第二种：仪态雍容华贵，很有气质

华丽、高贵的她们总在不经意间就吸引了男人的目光。这类女人开朗、

pdf下载网 http://www.i8788.com

活跃，尤其是在一些正式的交际场合，她们的出现会使气氛变得欢快。她们十分自信，甚至有些傲慢，在她们心中，认为自己就是世界的主宰。

第三种：开朗而自信

热闹的场合通常少不了她们活跃气氛，各种交际活动也让她们大放光彩。这类女人有着出色的交际能力，这让她们成为令旁人羡慕的社交之星。她们为自己而拼搏，并且为自己的成绩感到骄傲。

第四种：胸无城府，简单快乐

这类女人天真烂漫，思想简单，开朗热情，时刻用快乐感染周围每一个人。她们把每一天都当做最美好的日子，每一分钟都面带笑容，在她们身上人们永远看不到忧伤。

第五种：安详慈善，温柔贤惠

这类女人善解人意，柔情似水，她们对生活中的任何细节都很关注；她们重视家庭，把全部心思都投入到相夫教子上，是典型的贤妻良母；她们有素养，她们大多有着不错的经济条件；她们沉着稳重，不会被男人的金钱或辉煌的事业所打动；庸俗的举止和短浅的目光绝对不可能跟她们有半点儿关系。

第六种：物质精神双丰收

称这类女人为“贵族”一点儿也不为过。她们不仅具有丰厚的经济实力，而且还拥有较高的思想境界。她们追求并崇尚成熟，因此不管做什么工作或应付什么样的人，她们都能够展现自己的理性。可以说，她们凡事都能得心应手，任何情况都能左右逢源。

第七种：热情而奔放

这类女人给人的感觉是奔放、热烈；不喜欢拖拉，简单明了、干净利索是她们的一贯作风。她们非常感性，也常因一时冲动而做错事。她们性感迷人，细腻的情感如同丝网一样令男人难以挣脱。

第八种：女人中的女人

这类女人浑身上下都洋溢着古典与高雅，妩媚与动人。她们到这个世界的目的似乎就是为了展示自己的美丽。她们身上充满了难以抵挡的诱惑，足以让所有男人都想入非非，但是真正敢于追求她们的人却很少，因为在她们

pdf下载网 http://www.i8788.com

面前男人很容易变得自卑，连跟她们说话的勇气也拿不出来。

★★★ FBI探员支招 ★★★

如果一个女人有味道，那三分漂亮可增加到七分；如果女人无味道，那七分漂亮则可能降至三分。女人味叫女人向往，让男人沉醉。女人征服男人靠的并不是女人的容貌，而往往是自己的女人味。要知道，世间男人无一例外地都会为有味道的女人而着迷。

读懂男人心，倾听他的心声

一位知名作家曾说："女人是一杯香槟，需要闻其清香；男人是一杯烈酒，需要慢慢品味。"的确，女人和男人都是上帝塑造的艺术品，因此女人对待男人，也应该像男人对待女人那样，将他视为艺术品来欣赏、来品味。

精明的人都明白，女人是最了解女人的。同样的道理，男人应该最清楚男人的品性。多年以来，FBI探员朗菲特·皮斯一直关注男人在生活中的习惯行为，下面就让他讲一讲如何快速识别男人的品性。

1. 男人眼中的"金钱"

对于自尊心较强的男人们来说，金钱不仅代表着财富、权力和力量，同时还是衡量他们成功与否的标尺。所以，从一个男人对待金钱的态度上，我们就可以轻松读懂他的心声。

（1）频繁给女伴送礼物。

这类男人既害怕失去对方，又不愿付出太多情感，于是借由礼物弥补感情上的缺失。另外，从这种行为也能看出这个男人的情感常陷于自我矛盾的状态。

pdf下载网 http://www.i8788.com

（2）从不送人礼物。

这类男人不懂得享受施与的快乐。对感情他们也同样自私，只愿意享受被爱的感觉，从不主动去爱别人。

（3）经常喊穷，但口袋中有大把钞票。

这类男人往往很难得到满足，并且认为大家都对不起他，要掌控这类男人相当有难度。

（4）实际上并不富裕，却爱充阔佬。

这类男人对金钱的崇拜胜过一切，包括对家人、爱人的感情。他们为了金钱，甚至可以牺牲与任何人的关系和情感。

（5）视钱财如粪土，常借钱给朋友。

尽管他们对金钱不重视，但从他们常借钱给朋友的举动完全能看出他们非常重视感情。换句话说，这类男人是最值得女人付出真感情的。

（6）负债且生活不稳定。

这类男人往往不会打理生活，工作也常常一团糟，同时也不善于处理感情问题和人际关系。他们的理财能力和自制力都比较差。

（7）对1元钱斤斤计较。

这类男人会因1元钱的买卖跟别人争得面红耳赤，但这并不意味着他们吝啬，因为他们会花大笔钱去购买最好的音响或古董。在感情上，这类男人也存在着同样的问题，他们可能很爱对方，但绝不会允许对方无理取闹。

（8）要求女方付钱。

有的男人会在有意无意间，让女方负担约会的费用。这类男人缺乏安全感，总是希望别人能给予他保证。跟这种男人恋爱，女方很容易陷入一厢情愿的境地。

（9）用欺诈手段骗钱花。

这类男人很有可能做出瞒骗公款、欺诈朋友的行为。不难想见，他们对感情也存在很多欺诈成分。

2. 不爱说话的男人

很多男人都信奉“沉默是金”，唯恐言多有失。沉默的男人往往不容易

pdf下载网 http://www.i8788.com

让人靠近，因为他用沉默在自己的周围划出了一道无形的沟壑，让他人难以近身，只能远远地望着他。这类男人通常会封闭自己的思想，紧锁内心的情感。

男人们不爱说话的一个重要原因是面对充满竞争的环境，他们无暇顾及言语，更喜欢用实际行动去打拼自己的天地，干出一番大事业。

沉默的男人有一种内敛的魅力，他们往往不喜欢空谈，做事认真，逻辑思维强，总能把事情安排得妥当、合理；他们的自尊心很强，还具有一定的警惕性，因此很难给别人留下说三道四的把柄；他们注重自己能力的培养，做事时会全身心地投入，因此他们往往比一般人更容易成功。

3. 大男子主义的男性

大男子主义者一直推崇“男人至上”的理念，他们认为男人天生就比女人优越，他们坚信男人有着无与伦比的智慧、能力和地位，而对于女人，男人拥有着统治权。

大男子主义者觉得，不管自己的言谈举止还是外表都要像个男子汉，因此他们从不掩饰男人的张狂，性情上也给人一种过于嚣张的印象。大男子主义者通常不会注意自己的生活方式，也不会讲究穿着打扮。

这类男人是典型的孝子，不管是自己的父母，还是岳父岳母，他们都会照顾有加，而且无论在何种情况下，他们永远都会站在父母的那一边。尽管大男子主义者大多寡言少语、不苟言笑，但他们却十分善于交际，尤其是男性之间的交往。他们喜欢人多的场合，喜欢凑热闹，在男性伙伴面前会异常活跃兴奋。大男子主义者身上有着独特的魅力，他们自信、果敢，具有强烈的保护欲。遇到任何危险，他们都会挺身而出保护自己的家人。尽管他们的固执让人有些头大，但是瑕不掩瑜，他们身上还是有很多无法忽视的优点的。

★★★ FBI探员支招 ★★★

值得注意的一点是，男人的沉默少语应该是建立在积极的思想和阳光的心态上的，是男人自身魅力的体现。如果是那种自暴自弃、郁郁寡欢的沉默，或者在遭遇打击后表现出的冷漠，就是一种不健康的消极情绪，这种沉默不仅对男人自身的成长和发展不利，更毫无魅力可言。

pdf下载网 http://www.i8788.com

吃相的秘密，食不言都是骗人的

俗话说："食不言，寝不语。"的确，做这两件事的时候最不适宜说话，因为对身体不太好。那么，这是不是就意味着我们就无法在一个人进食的时候对他有所了解呢？当然不是，因为一个人的进食方式，也就是吃相中，也蕴涵着一些重要的信息。FBI的特工朗维·斯基对人们的吃相进行过一些研究，"食不言"对他来说不构成任何沟通障碍。

在联邦警察局里，犯罪嫌疑人在被询问时被禁闭一整天的事是时有发生的。当然，FBI探员们会在一定范围内礼待他们，比如尽量给予他们所希望的食物。

有一次，探员朗维·斯基在审讯一个杀人犯，而对方始终没有说出凶器所藏匿的位置，因此两人僵持了一天。

晚些时候，朗维警官端来了食物放在嫌疑人面前请他吃。朗维警官本以为饥肠辘辘的嫌疑人会狼吞虎咽地大吃起来，没想到他在那里仔细咀嚼，吃得非常慢。嫌疑人的这一举动令朗维警官皱起了眉头，他心里已经知道眼前这个家伙处事谨慎，工于心计，自己恐怕很难从他口中得到什么有用的信息。

后来，朗维警官决定放弃这条突破口，转从侦查犯罪现场入手。不过，他的搭档米歇尔警官显然没有放弃，对这位嫌疑人持续进行两天的盘问，最后依然一无所获。不久，朗维警官在犯罪现场附近找到了凶器，而那个杀人犯在证据面前也只好低头认罪。

从上面的案例中不难发现，吃相的确会无声无息地将一个人的某些性格特征显露出来。而且，吃相识人还有一个最大的优点，那就是它不需要人与

pdf下载网 http://www.i8788.com

人之间有进一步的接触，就能让人们轻松地了解他人的个性。

下面，让我们跟随朗维·斯基警官一起探究一下隐藏在吃相中的真相吧！

1. 仔细咀嚼食物

这类人进食速度缓慢，喜欢细细咀嚼品尝味道。他们大多态度亲和，办事严谨，考虑周详，没有把握的事从来不会触及。但他们爱挑剔，对自己不喜欢的人的态度十分冷酷。

2. 对美食来者不拒

这类人对食物从不挑剔，他们大多个性随和，不拘小节，多才多艺，精力旺盛，能够同时应付多项工作。

3. 吃什么都浅尝即止

这类人大多食量比较小。他们的个性较保守，处事谨慎，爱墨守成规。可以说他们稳健有余而闯劲不足，一般只能是守业者而非创业者。

4. 饮食过量，不知节制

这类人进食不懂得节制，爱吃的食物直到吃不下去才肯罢休。他们大多性格直爽，喜怒溢于言表，从不掩饰自己的感情，但不善于思考，做事易莽撞。

5. 将食物分割成若干小块，然后逐一食用

这类人处事小心而谨慎，凡事都会很认真细致地观察、推敲。但他们有时显得保守和顽固，且善处守势，不习惯采取攻势。

6. 吃饭犹如风卷残云

这类人进食速度相当快，一副狼吞虎咽的模样。他们大多个性豪放，精力旺盛，待人真诚，办事果断，且具有强烈的好胜心和进取精神。

7. 独食独享，喜欢单独进餐

这类人喜欢独自享受美食，不愿跟人一起分享，可见其性格冷僻，且有一定的自私成分。他们的性格优点是坚毅沉稳，有责任心，信守诺言，言行一致，工作大多令人满意。

★★★ FBI探员支招 ★★★

有的人喜欢吃完一种食物再吃另一种食物，有这种吃饭习惯的人大多心机

pdf下载网 http://www.i8788.com

较重，对跟自己有关的每一件事都会高度专注，他们总是时刻关注周围人和事的细枝末节。

看购物习惯，洞察性格密码

人们需要购买衣服来遮羞蔽体，需要购买食物来填饱肚子，需要购买房子为安身之所，需要购买车子为代步工具……大到房子汽车，小到螺丝纽扣，人们的吃穿住行样样都离不开购物这一基本的社会活动。在普通人眼中，购物就是一种自我需求的满足；在经济学家眼中，购物就是一种利益交易；在哲学家眼中，购物是一种价值交换；而在FBI警探的眼中，购物就是一个洞察人心的机会。

FBI的警探布朗·克里克曾对此问题进行过深入的研究，下面让我们看看他是如何通过购物习惯来破解性格密码的。

1. 全家人一同出外购物

这类人多有较传统和保守的价值观，家庭在他们的心目中的地位是无可替代的，他们对家庭有着强烈的责任感和深深的依恋，家庭很可能是他们一切行为的最基本出发点，家庭直接影响着他们行为处世的习惯，而他们的家庭也是非常和睦的。

在他人看来，他们整天围着家庭转，生活似乎太乏味了，但他们自己却很满足于目前的这一种生活。他们感觉较有安全感，他们的生活态度是非常实在的，选购的物品既经济又实惠。

2. 在商品打折时选购物品的人

这类人多比较实际和现实，懂得精打细算，甚至有点唯利是图。他们固执，遇事虽然会跟他人协商，但最后却会顽强地坚持自己的观点不放。他们

pdf下载网 http://www.i8788.com

会很满足于自己占优势，而他人在无可奈何的情况下不得不放弃的那种良好感受。

3. 看目录购物的人

这类人组织性、原则性强，凡事都喜欢按照一定的规律和计划完成，否则的话他们可能会感到手足无措。这类人比较健忘，所以需要不断地有人提醒他们，在什么时间去做什么事情。他们的随机应变能力并不强，偶发的严重事件会让他们手足无措。

4. 花一整天时间用来购物

这类人多比较开朗和乐观，他们常常没有理由地就会感觉心情不错。他们较有耐性，总是能够找到很多理由和借口安慰自己，使自己坚持到最后。他们有勃勃的野心，常常会为自己设定许多远大的理想和目标，并且实现起来态度也相当积极。可是，他们的那些理想和目标在某种程度上来说并不现实，所以到最后多半无法梦想成真。庆幸的是，在这个过程中他们还是有收获的。

5. 购物时贪图小便宜

这类人在地摊和市场上经常会见到，他们买东西总是喜欢讨价还价，甚至在选购食物时还会先拿一个放到嘴里尝一尝，他们总是特别计较别人的斤两给的够不够，或者干脆自带一个便携式的弹簧秤。

6. 请别人代自己购物的人

这类人多是时间安排得非常紧，工作和学习非常繁忙的人。在他们看来，购物还算不上一件什么大事，不值得自己抽出宝贵的时间亲历亲为。他们在为人处世等各个方面多是比较传统的，会尽量使大家对自己满意。

★★★ FBI探员支招 ★★★

生活中每个人都有各自的购物习惯，有的人喜欢三五成群地结伴购物，而有的人则喜欢独自享受购物的乐趣；有的人会一次性购买很多东西，其中有许多是他不需要的东西，而有的人只有在需要的时候才会购买。其实，人们的这些购物习惯的差异都是由各自的性格决定的。要想了解一个人的性格，我们就要注意他的购物习惯。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI HUANG YAN XIN LI JIE DU SHU

第九章

FBI解读对话玄机，听话外之音，套想听的话

pdf下载网 http://www.i8788.com

听开场白，看看对方的自信心

在人跟人的交往过程中，许多人在切入正题之前都会先说一些铺垫的话，作为自己的开场白。为什么人们在交往过程中会有这种表现呢？心理学家认为这主要有两方面的原因：

一是，说话者认为如果讲话前没有铺垫，恐怕听者会不得要领，因而一再地铺垫。这种情况也会发生在说话者认为说话的对象是一个较为敏感的人，如果自己直接说出自己想说的内容，怕对方误会，所以就有一段开场白的产生。

二是，说话者唯恐听者不能很好地理解自己说话的意图，而进行很多自己认为是必不可少的铺垫。

FBI探员在长期的观察中发现，不同性格的人通常采用不同的方式将谈话导入正题，下面就看看他们是如何分析各类开场白的。

1. 肯定式

这类人对自己所要陈述的观点充满信心，他相信“说出的话就像泼出去的水”一样无法收回，因此他注重说话的实际意义。不难看出，他是一个守信重义的人，没有把握不会轻易许诺，但言出必行。

2. 否定式

采用这种方式开场说话的人大都懂得“最好的防御就是进攻”的策略，因此，他们的自我保护意识强烈，拒绝外力促使下的任何改造。他们有强烈

pdf下载网 http://www.i8788.com

的征服欲望，勇于接受挑战，是一个敢作敢当的人，但他的执著常常是“不见棺材不落泪”的固执。

3. 家常式

有些人为了拉近彼此间的距离或消除对方的戒心，常常以那种让人感到亲切的话题开场。这类人考虑问题细致入微，而且安静沉着，但并不是拘谨之人。他能够做到看到别人快乐，自己也自得其乐。在集会时，他喜欢批评别人，纠正别人的不当，但不会强迫他人接受自己的观点。尽管如此，他能够做到设身处地为别人着想，所以他不会引起别人反感，反而会永远被周围的人所喜爱。

4. 冗长式

这首先是源于他对人的体贴。他把对方当作纤弱、易受伤害的人，唯恐过于直截了当会使对方产生失落感甚至成为“脑震荡”。

当然，他也可能是担心不来个冗长的开场白便把要点向对方摆出来的话，对方会误会自己，否认自己的口才，留下“胸中无墨”的印象。于是，越是想让对方充分了解自己的意图和愿望，往往就越是从枝到节、从末到梢，自然，开场白也就越发冗长。

5. 傲慢式

这类人能够做到“到哪山唱哪歌”，他们是那种能根据环境而改变自己开场白方式的人。他们具有强烈的自卑感和攻击性，在他人面前好用狂妄的口气讲话，自我意识未能完全独立而且缺失感强烈。这种为弥补缺憾的心理冲动在一定程度上失去控制时，就会以语气狂妄的形式进行发散用以填补其缺陷。

6. 猎奇式

以这种方式开场谈话的人大都表现的是支配者的形象。他的谈话内容从不涉及自己的事，或有关自己身边的人。这类人有强烈的猎奇心理，喜欢打听别人的隐私秘闻。在感情生活上，他们很关心对方，甚至极度热爱对方，其实对他们来说对方的隐私才是他们最感兴趣的。因此他们喜欢把话题的重点放在跟自己完全 无关的人身上，这说明他的内心有一种支配

pdf下载网 http://www.i8788.com

的欲望。

★★★ FBI探员支招 ★★★

有的人会反复强调一些铺垫性的开场白，这可能是他将要阐明的观点对听众或对他自己来说很重要。由此可以看出，他应该是一个很有策略的人，而且还是一个逃避责任的高手。

语速和语调与人的内心变化

想必你也有过这种经验，在电话里和人聊天时，虽然彼此看不见对方，但从他说话的语调高低、语速快慢等，也能够大体知道对方是刚刚起床，意识尚未清醒；或是刚刚沐浴完毕，正舒畅地休息；或是埋头在做某事，等等。为什么会这样呢？

一般来说，语速快慢和声调高低是一个人在生活中长期形成的语言特色，也是每个人独有的性格特征，它是客观固有并且会持久存在的。这种固定的说话方式时常也会出现小小的改变，而这种改变往往跟说话者当时的心理状态和心理诉求有一定关系，这就是我们知道电话那边的人在干什么的原因。

FBI的一位资深探员说："人有两种表情，一种是出现在脸上的表情，另一种是说话方法上的表情。"可以说，这是一句非常得当的话。实际上，通过一个人说话速度、声音高低的变化等，就可以很清楚地了解其心理状态。因为我们在潜意识中用这些特征来传递言外之意，而在听话时只要多加注意，就能把这些言外之意也听出来。当然，在言谈里也含有和心中想法完全相反的可能性，但只要我们用心听，也不难从言谈中了解其真正的意图。

首先，说话的特征之一，是有速度。速度快的人，大都能言善辩；速度

pdf下载网 http://www.i8788.com

慢的人，则较为木讷。此均为每个人固有的特征，依人的性格与气质而异。不过，在心理学中，所要注意的，便是如何从与平时相异的言谈方式中了解对方心理。平日能言善辩的人，有时候忽然结结巴巴地说不出话来；相反地，平时木讷、讲话不得要领的人，却突然滔滔不绝地高谈阔论。遇到这种情况，我们应小心，必定发生了什么问题，应仔细观察，以防意外。

如果一个平常心直口快、伶牙俐齿的人，在某一时间或者面对某一个人时，突然变得反应迟钝，说话吞吞吐吐、结结巴巴。在这种情况下，通常说明这个人因为自己做错了事而感到心虚，从而导致发言时底气不足，或者是对一些事情有所隐瞒。出现这种情况可能有两个原因：一是，说话者事先没有准备好“台词”，所以在临场时产生犹豫或错误；二是，虽然已经把“台词”准备得很充分，但还是由于担心露馅而临时怯场，忘了所编的“台词”；或者由于突发性的意外事件的干扰而产生了情绪波动和思维混乱，一时忘了前后“台词”间的联系。如果既准备不充分，又加上怯场，就更容易频繁停顿或犯下错误了。而由于听到自己不断出错，说话者就会更加紧张，生怕别人会看穿自己，这样就会进一步造成不断的停顿和不断的错误了。

当然，这种情况也可能发生在恋爱中的男女身上。平常口若悬河、幽默风趣的男子和牙尖嘴利、热情爽朗的女子，他们一旦面对自己心仪的对象，就可能突然变得不知所措、害羞起来，一时之间不知道该说些什么，于是语速就由平时的又快又急变成了含含糊糊、断断续续。这无疑是一种“我喜欢他（她）”的心理信号。

还有一种可能，平常语速过快或语速中等的人突然放慢了语速，他一般是在强调某种观点或某件事，这样做是为了引起听者的注意。

我们经常看到这样的情况，一位平时说话慢慢悠悠、不着急的人，面对一些对他不利的话的时候，如果他用快于平常的语速大声地进行反驳，那么很可能这些话都是对他的无端诽谤；如果他支支吾吾、吞吞吐吐，半天说不出来，那么很可能这些指责就是事实，他自己心虚、底气不足。当一个平时说话语速很快的人，或者说话语速一般的人，突然放慢了语速，那他一定是在强调什么东西，想吸引他人的注意。

pdf下载网 http://www.i8788.com

一个人的语速比平时快，还可能是他描述的内容与事实不符。曾经有一位FBI说："当男人有了外遇，回家之后，通常对妻子说的话又快又多。"因为，通常人内心深处有了担心、不安或恐惧等情结时，说话的速度就会加快，不但说出比实际需要更多的话，而且用非常快的速度来说，以使藏在自己内心的不安和恐惧得以宣泄。由于他们没有多余的心情来冷静地回顾自己，所以尽说一些内容空洞的话来掩饰，因此，感觉灵敏的人，马上就能识破他们心理上的弱点。

说话的另一特征是声音的抑扬顿挫。从前面外遇的例子来说，当外遇被妻子发觉，男人在解释时，声音都会提高。FBI认为，当反对对方的意见时，人们认为最妥当的方法就是提高音调说话。确实如此，彼此处在激动的状态之中，人总想提高音调说话来压倒对方，而且音量也加大，争论也就更激烈了。

音调高的声音，是幼儿期的附属品，为任性的表现形态之一。一般而言，年龄越高，音调会随之相对地降低。而且，随着一个人精神结构的逐渐成熟，便具备了抑制"任性"情绪的能力。但是，有些成人音调确实是相当高的。这种人的心理，便是倒回幼儿期阶段了，因此，自己无法抑制任性的表现。在此情况下，也绝对无法接受别人的意见。

曾经有过一次许多女性出席的座谈会，有一个人发表了一些批评女性的言论，马上激起她们高声嘶喊的反驳，使得座谈会霎时间充满了火药味，失去了平心静气讨论的温和气氛，以致会议无法进行下去。所以，高音调的声音可以说是精神不成熟的一种表现。

在说话的特征里，除了声音的抑扬之外，说话本身的音律也很重要。充满自信的人，说话时有着决断性的音律，而没有自信以及女性化性格的人，说话语调常是迟缓无力的。其中，也会有人在讲一半话之后说："不要告诉别人，我们之间的秘密。"其实，此种情况多半是秘密谈论他人闲话或缺点，散播者内心强烈希望能够传遍天下。

★★★ FBI探员支招 ★★★

经常滔滔不绝谈个不休的人，一方面目中无人，另一方面好表现自己，

pdf下载网 http://www.i8788.com

并且，这种类型的人，一般性格外向。说话比较缓慢的人，大都是性格沉稳之人，他处事做人是通常所说的慢性子。

所答非所问，“哦哦先生”真的没听懂问题吗

娱乐新闻经常出现这样的桥段：某些明星在闹出绯闻时，无数记者围着他们要求其发表看法，而明星们则把头摇得跟拨浪鼓似的：“这是个人隐私，你们还是提问其他的问题吧”，“抱歉，我们正在赶时间，请让一让”……最后话题被转移了，或者当事人逃离采访现场。结果，这种表现反而让洞悉人性的记者紧抓不放，不久之后，事实证明这些传闻原来真有其事。

心理研究人员认为，答非所问是一个人们常用的隐瞒问题的方法。比如说，在FBI探员进行审讯过程中，有些疑犯在被问到“案发当时你在做什么”时，会将问题扯到很远，极力回避问题的实质。其中一个最可能的解释就是，该疑犯就是作案人，他不愿意回顾自己的作案场景，因为这会给他带来强烈的冲击，如果不能控制好自己的情绪，很容易被FBI发现破绽。

当然，并不是每个人都能像FBI那样明察秋毫，从别人的答非所问中发现问题的实质，尤其是那些不懂读心术的人。

1958年7月9日，来纳西州的埃斯蒂斯·基福弗参议员主持了一次听证会，讨论关于同意美国棒球大联盟的要求免受反托拉斯法制裁的议案，当时他还是反托拉斯反垄断专门委员会的主席。在这次听证会上，美国扬基棒球队的教练施丹格尔被叫去作证。

当基福弗参议员询问施丹格尔是否支持这项法案时，施丹格尔是这样回答的：“嗯，我现在必须说，由于球员的帮助，棒球队在这方面已经取得

pdf下载网 http://www.i8788.com

了很大进步……我不是制订这个福利计划的人之一。不过这个年轻人就在这儿，他代表棒球俱乐部，而俱乐部可以代表全体队员。由于我不是俱乐部成员之一，我也不享受这些福利——那些你们认为‘他必须来此作证’的福利。不过，我必须说，这对全体球员来说是一件好事。我想要替球员们说的一件事，就是他们确实应该有比较好的福利基金。我想这应该有赖于电台和电视台的宣传，不然你不可能有那些钱花……”

施丹格尔一通话把所有人都搞得晕头转向了。面对如此混乱的情况，基福弗参议员提醒道：“施丹格尔先生，我不知道我是否把问题问清楚了？”

施丹格尔这位“哦哦先生”的回答是：“哦，是的，先生。没关系，我也不知道我是不是能把你的问题回答清楚。”

一时间，基福弗参议员有些不知所措，他只好再问一次：“我是在问你，先生，为什么大联盟想要我们通过这个提案？”

这次，施丹格尔又开始了长篇大论：“我要说我不知道，但是我也要说，你们之所以希望这个提案通过，是因为他们希望打棒球能继续成为高薪职业之一，就像这个职业现状一样——我只是从棒球的角度来说，而不是从其他什么球类运动的角度。我在这儿不会多说其他什么球类运动，我是干棒球这一行的。这一行是目前为止这100多年来最清白的行业。在这儿，我不想说电视台的收入，我也不想说棒球场的收入。你们应该把那些摘出去。对此我不太清楚。我是说，这些球员的福利现在已经有了很大的改善。”

大家被这些话搞得越来越糊涂，基福弗参议员最后不得不把希望寄托在坐在施丹格尔教练身边的棒球明星米基身上，“米基先生，关于在棒球运动实施反托拉斯法您有什么见解？”

米基向前俯身，凑近麦克风说道：“我的观点跟施丹格尔先生的完全一致！”

可悲的基福弗参议员毕竟不像FBI那样明察秋毫，所以他被这两个人搞得晕头转向。很明显，不管是施丹格尔还是米基都在打哈哈，他们都有自己明确的观点，但他们就是将观点隐藏起来，不愿意对这个提案表明自己的态

pdf下载网 http://www.i8788.com

度。这是有一定原因的：假如他们贸然发表自己的见解，那就有可能被棒球联盟抓到把柄，严重的话甚至会断送他们的职业生涯。

无论是顾左右而言他，还是一直打哈哈离题千里，都是答非所问的表现。这些表面看起来没有价值的信息，恰恰是对方在刻意隐瞒重要事项的表现。因此，在交流的过程中，如果发现对方答非所问，我们一定要穷追不舍，直到将对方要隐瞒的事情挖出来为止。

★★★ FBI探员支招 ★★★

如果一个人对别人提出的问题不作正面回答，或者答非所问，那就说明他可能有所隐瞒。很多人对答非所问这一“沟通技巧”寄予厚望，希望借此蒙混过关，可是，读心高手是不会让他们得逞的，他们总是能从中发现对方想要隐瞒某些事项，并为进一步的套话奠定基础。

给对方一个说话的机会，言多必失

中国民间有一句话：“言多必失。”一个人总是滔滔不绝，话说得多了，自然就会暴露出一些真实的想法，比如他的品性、个人经历、对事物的态度、对事态发展的看法，等等，都会从谈话中流露出来。这样，听话者就能对说话者有一个大概的了解，也能分辨出他说的哪句话可信，哪句话不可信。

FBI探员也深谙“言多必失”之道，他们总是让调查对象多说话，从而获得更多的信息。不管对方给出的信息是真是假，只要说得多了自然能找到还原真相的最佳线索。FBI经常使用诸如下述开放性问题来审问疑犯：“你可以谈谈自己的经历吗”、“你能详细说说吗”、“我觉得你还有一些话没说出来，不妨都说出来一起讨论一下吧”、“对于这件事，你有什么看法吗”、“为

pdf下载网 http://www.i8788.com

什么呢”，等等，这些比较概括、广泛、范围较大的问题，对回答的内容不作严格限制，给对方以充分发挥的空间。

嫌疑犯不知道的是，就在自己口若悬河、意犹未尽的时候，也在不知不觉中透露出了很多信息，它们为探员更透彻、更深入地了解嫌疑犯提供了很多线索。因为对方说得多了，不管是假言还是真话，总会留下一些真实的线索。

一名外籍男子频繁出入美国国境，形迹可疑。一个人几年来一次美国自然没有人在乎，可该男子就不同了，一年里他有时进出十几次，他的记录乱得很。有时他从母国入关，过些天又从加拿大回来，而这中间根本没有出关记录。后来，他终于引起了FBI的注意。

虽然该男子是个良民，可是也不能免于面对海关人员的盘问。让人讶异的是，每一次他都轻松过关。由于出入境次数过多，海关的自动警示系统还是提醒外交部注意他。于是，他的材料被海关转到在华盛顿的外交部，外交部又转交给联邦调查局总部，最后被转到在L城的FBI特工手里。

这天，该男子出差回来，在办公室收到一个电话留言，说他是FBI特工，叫吉姆，想抽空和他谈谈。第二天一上班，他又接到了对方的电话。听了他的介绍后，该男子不客气地说：“据我所知，联邦调查局只跟犯罪或谋杀有关，我是良民，我想我们没什么可谈的，您大概找错人了吧。”

吉姆非常有礼貌地说：“哦，其实那只是一些误解。FBI有很多职能，其中一项是了解在美国境内外国人的活动状态。请放心，您没有遇到什么麻烦，我们只是随便聊聊……”

推辞不过，男子就约了一个餐馆和吉姆会面。在餐馆，一个满脸笑容的谢顶男人一边主动和该男子握手，一边自我介绍：“我是吉姆，FBI，你今天怎么样？”点菜后，吉姆开门见山：“就像我上次说的，你没有麻烦，请不要紧张，我们只是想和你聊聊天。”

在该男子看来，吉姆不招人讨厌，很直率，态度和蔼可亲。在不知不觉间，男子就如同遇到知己一般，话也变得多起来。在吉姆的询问下，男子讲述了自己的家庭情况，他来美国在什么地方读的书，什么时间开始工作

pdf下载网 http://www.i8788.com

的……而且，每当自己问吉姆问题时，对方都能神奇地扭转乾坤，把说话机会留给自己，让他一吐为快。

后来，该男子和FBI特工吉姆还成了无话不谈的好朋友。在每一次的相处中，该男子总能坦诚相对，实话实说。

有一次，吉姆半开玩笑地对他的朋友说："你竟敢骗我，你第一份工作明明是在家乡一个小餐馆打零工，却告诉我是在美国做会计！要知道，当时，你说的每一句话都是有录音的，而且我们都会逐项调查。事实证明，你没有骗我，你是清白的！"

这时，男子突然意识到，二人第一次见面时，吉姆为什么一个劲儿地要自己说话。

因为拥有超级的个人魅力和沟通技巧，所以FBI探员总是能够让人放松地畅所欲言。对方不知道的是，自己所说的每一句话，就算是假话，都会成为FBI调查的真线索，成为FBI进行侦查的切入点。

★★★ FBI探员支招 ★★★

在生活中，如果你想从一个人那里套话，不妨鼓励他多说话，以便于你掌握更多信息，并从这些信息中寻找蛛丝马迹，或通过核实提炼出你所需要的信息。

连珠炮式的提问帮你抢占先机

FBI多年的实践经验告诉人们，通过连珠炮式的提问可以很好地掌握话语的主动权。FBI认为，人们如果想在社交中与人交谈时占据主动权，就应该事前作好相应的准备，并向对方接连提出一些令对方感到猝不及防的问

pdf下载网 http://www.i8788.com

题，这样对方会由于被这种连珠炮式的提问所困而回答不出这些问题，这样就占据了话语的主动权。

交谈的时候主导权很重要，谁掌握了主导权，谁就能引领话题，套出自己想要知道的话。假如连主导权都丢了，跟在对方的思维后面走，那么就会将话题扯远，永远得不到我们想要的信息。FBI经常通过连珠炮式的提问取得话语的主导权，一通抽丝剥茧式的提问下来，让对方毫无招架之力，只能如实作答。

尽管下面这个案例不是源自FBI，但是，案例的主人公在掌握话语主导权方面，显然已经得到FBI不断提问这一技巧的精髓，非常有学习借鉴的价值。

强尼是一位保险业务员，今天要去拜访客户约翰逊先生。说起来，强尼之前已经跟约翰逊先生接触过两次了，但客户总是说“没时间”、“不在家”等托词，对投保这件事一直没有多大兴趣。

这一次，强尼终于见到了约翰逊先生，但是，开场好像不太乐观。两人坐下之后，约翰逊先生给强尼递了一杯水，他开口就说道：“强尼，实话跟你说吧，每个月到我这个办公室来向我推销保险的至少有七八个。我也不迂腐，可能保险确实是有用的，但是，你看看，我现在才三十出头，健健康康的，等过几年我奔四十了，那时候再买保险也不迟啊，现在买，就是浪费钱。”

强尼见客户一开口就堵住了自己，他思量了一番，灵机一动，端起手中的那杯水，向客户说道：“约翰逊先生，您还别说，以前我有很多客户都这么和我说过。我想问您一个问题，您看，就我手里这杯水，我现在10美元卖给您，您会买吗？”

约翰逊先生笑了起来，带着点不解摇头答道：“10美元？一美元我也不会买的！”

强尼又问：“如果您3天没有喝水了，我拿着这杯水，100美元卖给您，您怎么看呢？”

约翰逊先生犹豫了一阵，还是摇摇头。

强尼接着道：“那么，如果您在沙漠里迷了路，一个人走了六七天也没

pdf下载网 http://www.i8788.com

找到一滴水，这时候，我拿着这杯水到您面前，您会要吗？如果没有这杯水您就走不下去了，而我要把这杯水1000美元卖给您，您觉得呢？”

约翰逊先生若有所思，似乎想通了什么，他认真地回答：“要真是那样，这杯水我肯定是要买的。强尼，我想，我有些明白你的意思了，你是想告诉我，保险其实是个居安思危的东西，虽然现在不需要，但以后需要时可能就有点晚了，对吧？”

强尼微笑着，真诚地说道：“约翰逊先生，您不愧是商场里打拼出来的，见微知著，让人不能不佩服。确实，就像您说的那样，保险就像这杯水，您现在不需要它，但以后会需要，只是到您真正需要它的时候，就算花几倍甚至几十几百倍的代价恐怕也很难为自己、为家人买到周全的保障。”

约翰逊先生沉思了一会儿，缓缓地点点头，然后主动拿过强尼带来的保险建议书，翻看了起来。最后，约翰逊先生按照强尼的建议投了保。

本来约翰逊先生“先发制人”，围绕一个类比批评发问，掌握了话语的主导权，想要强尼知难而退。可谁知强尼接过话头后，反而通过一连串提问牢牢地牵制了对方的思路，直到最后让客户对保险的看法大为改观，主动投保。

仔细回味上述提问，我们不难发现：不断提问可不是罗列问题那么简单，有很多讲究和技巧，不然很难掌握话语的主导权。事实的确如此，我们要向通过连珠炮式的提问掌握话语主导权，抢占先机，进而成功套话，肯定要向FBI的专家请教技巧和方法。

下面就是FBI探员史密斯为大家总结的技巧。

一、先对方一步发起提问，第一时间取得话语主导权。先开口，往往能先发制人，让对方的思路跟着自己走。如果慢人一步，思路很容易被人牵制。这就是人们常说的“先发制人，后发制于人”的道理。

二、激发对方思考，让他没机会反客为主。让对方的大脑一直处于高度运转状态，通过一连串的问题让他思考，让他回忆，不给他喘息之机。

三、提问要依照从一般到具体、从粗浅到深入进行，逐步调动对方的全部思维。为了按照符合逻辑的顺序去了解那些尚未掌握的事实，我们要把有

pdf下载网 http://www.i8788.com

关的问题连接起来，首先在脑子里把已经掌握的情况回忆一下，然后再提出一个跟前面的事实存在逻辑联系的问题。

四、发现对方岔开话题时，立刻提醒对方不要离题。例如，被询问者说“我们接着就去了那栋公寓”，之后滔滔不绝地诉说无关信息。此时，我们可以插进一句：“好的，之后又去了什么地方？”在运用这种技巧时，我们不需要做出恼怒的表情，只要简单一句话就能重夺主导权。

五、问一些自己已经弄清楚的问题，以便打乱对方的思绪，使对方丧失继续周旋的决心。举例来说，在关乎到一个公司发展的商业谈判中，假如对手的谈判经验丰富，自己感觉非常没有自信的时候，不妨采用“连珠炮式提问”的方式来为自己解围。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连珠炮式的提问，使对方缓不过神儿来，使自己增强自信并夺回话语的主动权。

★★★ FBI探员支招 ★★★

FBI认为，连珠炮式的提问和蜜蜂飞行过程中抖动翅膀发出的声音有一定的相似性，都是趁对手在毫无警惕的状态下发出聒噪声而将对方击倒，从而使自己占据话语主动权。对方由于没有心理准备，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“计”，这是这种提问方式最好的效果。

放个烟幕弹，别让对方看出你的意图

让对方摸不着头绪对于套话非常重要，FBI的实战经验告诉我们，很多时候，在跟人沟通时故意放几个烟幕弹，对方就不知道你的虚实，不知道你

pdf下载网 http://www.i8788.com

已经了解了哪些信息，不了解哪些信息，这样对方就不能很好地防范你，而且还会在不经意间透露你需要的重要信息。

鲍勃是公司里出类拔萃的销售员，他人无法做成的业务，他往往能一举拿下，这让许多同事既羡慕又嫉妒，都认为幸运之神总是伴随着他。然而，鲍勃的成功真的只是靠运气得来的吗？让我们来看看他第一次拜见某客户时的情形。

由于是“突然袭击”，鲍勃并没能掌握某公司总经理史密斯太多的资料。进入客户公司，他坐在会客厅的沙发上，并没有急于介绍自己，而是仔细地观察起将要交谈的客户和周围的环境。

最终，当史密斯想起办公区里还有个不速之客时，鲍勃将手从一个精致的篮球模型上放下来，很感兴趣地说：“前几天我刚看了火箭与小牛的球赛，火箭队给我的印象太深啦，尽管每一位队员都不是很出色，但是那股豪放和团结的劲儿，真让人佩服……请问，您也喜欢看球吗？”

“是啊。”史密斯看起来很是兴奋，“想不到你也喜欢火箭队，那可是我家乡的球队，休斯敦！哈哈，没的说，打起球来就是团结……”

“哈哈，你都是一个人去看球，还是和家人一起？”

就这样，鲍勃和史密斯相谈甚欢，短短时间内，竟好像相识多年的好友一般。有了这层关系做铺垫，鲍勃的销售项目几乎是不费吹灰之力就拿下了。

显而易见，上面案例中篮球不过是个幌子，是个烟幕弹。鲍勃真正的目的是想借此套出客户的家庭情况、个人喜好，等等，从而掌握更多客户资料，为接下来的谈话打下铺垫。但这种情况下，假如直接发问：“史密斯，你家里有什么人？”“有什么爱好？”……显然不会收到上述的效果。所以，鲍勃能够成功的最关键点，就在于他巧妙的问话方式。

FBI有一种最常用的放烟幕弹的妙招，就是假装菜鸟。菜鸟有一个很大的优势，就是他们可以问问题，问大量基本的问题，东问一通，西问一通。

pdf下载网 http://www.i8788.com

嫌疑人一般不会表现的太恼怒，因为看到不熟悉的新手，他们高兴还来不及呢。假如FBI探员看起来不像是审讯方面的专家，便可以自由询问许多问题，甚至问一些听起来很愚蠢的问题。假如嫌疑人产生疑惑，探员就会说："嘿，我在这方面是个菜鸟，也许你能帮帮我！"通过假装菜鸟，经验丰富的探员就可以在"烟幕"之下任意发问，特别是那些非常敏感而关键的问题。

说穿了，假装菜鸟的本质就是隐藏关键信息或提供虚假信息，从而制造出"烟幕弹"的效果，让对手云里雾里，辨不清自己的真实意图，以致会在无意间透露某些关键信息。这样一来，就很容易达到套话的目的了。

眼看目击者大卫被激怒了，FBI探员弗瑞德赶紧打出了情感牌，他对大卫说："很抱歉，我知道你很生气，我刚才问了一些让你难堪的私人问题。作为调查员，这是我的工作。坦率地说，我刚认识你，但是不能确认你讲的是不是都是真话。这件事非常严重，如果你不能据实以告，我就无法找到事情的真相，而你也会一直受到我们的'关照'。假如你是案子的目击者，你能再说一遍案发当天你待在家中看到的一切吗？"

不难发现，弗瑞德在言辞中暗示自己"掌握了一些情报"，他的目的就是让对方心有疑虑。事实是，FBI对该案几乎一无所知，除了确认疑犯是两个年轻人之外。

"好的，那天起床后，我闻到从邻居家传来一股汽油味。之后，我就看到两个年轻人跑向路边的车疾驰而去……"

"你确认是两个人，而不是其他目击者所称的3个人？"弗瑞德又释放出另一个"烟幕弹"。

"绝对是两个人，两个年轻人跑向汽车！给我印象最深的是，他们一个穿着红色上衣，一个穿着绿色上衣，其他的就记不清了……"到目前为止，弗瑞德已经确认这名目击者说的都是实情。

刚开始，弗瑞德向目击者询问了几个和案子完全无关的问题，好像自己

pdf下载网 http://www.i8788.com

对目击者有不好的看法，以此来激怒对方。之后，他又通过道歉，连续释放“烟幕弹”确认了目击者是可信的，从而为案子的侦破作出了贡献。

在套话的过程中，如果想得到自己想知道的内幕，我们就要善于释放烟幕弹制造假象，隐藏自己的真实意图，让对手摸不着头脑。当对手处在一团雾水之际，很容易道出一些有用的信息。此时，在一旁的对一切洞若观火的我们就可以坐收渔翁之利。

★★★ FBI探员支招 ★★★

在套话时，放烟幕弹隐藏自己的虚实至关重要。因为，在清楚你的虚实后，对方经常回避那些对自己不利或者你不知情的信息。假如你让对手推测不出意图，对方就会“不小心”交代一些重要事实。

欲擒故纵，先设法降低对方的戒心

当一个人不想说出心里的实话，不想表露自己的心思时，我们越是打探得紧，越是追着问，对方就越是不愿意告诉我们。一旦逼急了，对方还可能会翻脸不认人，会故意说反话。这种现象在FBI的日常工作中表现得尤为明显。

FBI对犯罪嫌疑人逼问得越紧，越得不到答案，越得不到答案，FBI就越心急，于是就陷入了这么一个恶性循环的死胡同。这其中蕴含的道理非常简单：FBI对某个问题表现得越有兴趣，对方就越提高警惕，担心对自己不利，或者想以此为要挟作为讨价还价的本钱，不肯轻易吐露实情。

相反，假如FBI懂得换一种方式，在“巧”字上多下一些功夫，多采用一些套话策略，那么，对方反而容易在不知不觉中坠入“套”中，露出心

pdf下载网 http://www.i8788.com

思，说出实情。怎样巧妙走出这个死胡同呢？方法很简单，欲擒故纵，告诉对方“要是觉得不方便就不要告诉我了”，向对方暗示自己并不是很渴望了解这件事情，这件事情对自己也没有那么重要，以便降低对方的戒心，让他不自觉地说出实情。

直接告诉对方或者暗示对方“你说不说这件事，我都无所谓”，以此降低对方的警戒心理，使其大胆放言——这就是FBI欲擒故纵式的套话技巧。实际上，这种欲擒故纵的套话术已经不仅仅是FBI资深探员的独有技巧，它有着广泛的应用，尤其是在商业谈判中。

美国某汽车服务公司是一家专门为物流公司提供车辆维护、运营咨询和软件服务的企业。该公司的明星销售员丹尼尔人送外号“推土机”，表示他无坚不摧，对任何难办的客户都有办法。

公司里新来的销售员杰米已经与某运输公司接触了很长时间，尽管车队的领导很喜欢该公司的专业服务，但他们公司的首席财务官唐·格林就是不同意这笔生意，而他才是最后的决策者。关键时刻，只有“推土机”披挂上阵了。

通过广泛的情报搜集，丹尼尔得悉唐和妻子莉莉在远郊拥有一片牧场，风景如画。他们在牧场上养了一小群长角牛，其中一头叫做“拳王”的公牛曾数次夺得州公牛比赛的冠军，夫妻二人对它宠爱有加。

在一个星期六的早上，当“推土机”确信只有莉莉一个人在牧场时，就上演了一出偶遇的好戏。他假装驾车路过时偶然看见了“拳王”，然后非常礼貌地请求莉莉同意自己为“拳王”拍几张照片。

两周以后，“推土机”又一次来到了唐家，并带来了一个精致的相框，里面有一张漂亮的“拳王”照片。莉莉一家顿时对他产生了好感，热情地邀请“推土机”进客厅喝咖啡。在闲聊中，“推土机”随口说出自己的职业，对此，敏感的唐有些生气地说：“假如你是为了向我了解公司采购事宜，你以后就不用来了！”“推土机”微微一笑：“如果您觉得不方便，我是不会和您谈公事的。再说，我的确是因为喜欢‘拳王’才和莉莉偶遇的！”这几句

pdf下载网 http://www.i8788.com

话让唐放松下来，因为有太多人接近自己是别有目的的。

之后的3个星期，丹尼尔一直按兵不动，他在静静地等待时机。在这段时间，唐必定每天都会看到“拳王”的精美照片，毫无疑问，妻子还会不止一次地向他提起那个彬彬有礼、热情友善的年轻人，而这张精美的“拳王”照片就是他的杰作。等到第4个周末，丹尼尔再次拜访了唐家，和两位主人进屋喝冰茶。

唐不经意问“推土机”是否真在某汽车服务公司做销售工作。“真的！这还有假吗？”唐有些得意地说，“我在××公司，你们的人这几年一直追着我，想跟我做生意呢。”“推土机”解释说他负责其他的业务，而且自己从不会勉强客户和自己合作，然后又看似随意地说：“我们为客户提供很多数据，非常个性化的数据。所以我们通常只关注那些真正的大客户。我不是很熟悉你们公司，也许你们并不需要我们那样的高端服务。也可能我们的要价比你们现在的供应商要高。当然，贵公司也许符合我们的客户条件，不过，现在我们还是谈谈‘拳王’吧！”“推土机”就这样巧妙地挑起唐的好胜之心，然后就将话题转移，表示自己没兴趣听对方介绍自己的公司。他心里清楚，自己越是这样唐越是迫不及待地想说些什么。

周一早上刚上班，丹尼尔就接到唐打来的电话。尽管“推土机”心中暗喜，却表现得好像对生意不太热心。跟“推土机”交谈得越多，唐就越感兴趣，对汽车服务公司的兴趣也越来越浓厚。最终，两家公司签署了服务协议。

签署服务协议之后，大家都很开心，公司领导还给销售部全体员工发了一封主题为“最牛销售”的邮件，详细描述了“推土机”精心设计的每个环节。

让客户自己说出真实想法，甚至引导客户对自己的产品产生兴趣，是每一个销售人员的奋斗目标。为此，很多销售员利用一切时间缠着客户，不断地询问“你对我们的产品有兴趣吗”、“和我们公司合作吧”，等等，其内心急于求成的想法自然也昭然若揭。这样一来，越想“擒”住客户，客户反而

pdf下载网 http://www.i8788.com

跑得越快。

而上面案例中的“推土机”丹尼尔则反其道而行之，欲擒故纵，并没有急于和对方探讨业务，而是一副对方说不说自己公司的需求都和他无关的样子，这反而激起了客户的倾诉欲望和购买欲望。

★★★ FBI探员支招 ★★★

人们普遍都有这样的心理：“让我说的，我偏不说，不让我说的，我偏偏乐意说。”欲擒故纵式的套话术就是抓住了人们的这一心理弱点，恰当利用，帮助自己找到最想了解的事实真相。

听其言更要观其行，说的不一定是心声

一般来说，身体语言是人类的本能反应，要比嘴里所说的更为可信。一个人用嘴巴说假话的频率较高，“百炼成钢”，水平越来越高，做到了面不改色心不跳，和说真话没什么区别。可是，我们的肢体动作远不像嘴巴那样“老奸巨猾”，无法做到配合嘴巴一起演戏。究其原因不外乎一心不可二用，大脑在同一时间只能考虑一个问题，当大脑指示嘴巴说假话时，肢体动作只能自然地做出顺应内心的最为真实的表达。

我们一起来看一段交谈记录，它源自一起交通事故中FBI调查员和肇事司机之间的对话。记录显示：FBI通过司机一次言行不一的举动发现了这起意外的真正原因。

FBI调查员：请你模拟一下当时发生的情况，也就是让实景再现，请一边回顾，一边配上你当时的动作。

pdf下载网 http://www.i8788.com

司机：我专心驾驶，看见前方一辆汽车朝我疾驰而来，然后我就试图躲开。（司机做出双眼直视前方，以及躲避的样子。）

FBI调查员：那辆车向你开来后，你都做了些什么呢？

司机：我双手一直握紧方向盘，然后试图避开这辆车。（司机说话时，一只手抹了一下耳朵，然后很快放在身体前方，做出握着方向盘的动作。）

FBI调查员：请你再模拟一下，你把双手放在方向盘后，然后发生了什么？

司机：我踩刹车，但是车子抛锚了。

FBI调查员：你的脚踩在刹车上，但是车子失去控制，是这样吗？

司机：是的，车子失去了控制。

FBI调查员：我有些不明白了，既然你用力踩刹车了，车子却没有停下来，当时究竟发生了什么事？

司机：手机掉到刹车下面了，一定是我抓方向盘时掉下去的。

FBI调查员：这么说来，当时你是在接听电话啦？

司机：是的。

FBI调查员：你掉了手机，想去捡手机，结果导致汽车失去了控制，是吗？

司机：当时我觉得车子行驶很安全的，所以才去接电话，可是……

聪明的FBI调查员让肇事司机回忆并模拟车祸场景，让司机透露尽可能多的肢体语言，然后再结合口头语言，这样有利于发现司机是否刻意隐瞒一些重要的信息。嘴里说着“我双手一直紧握方向盘”，可是一只手却不自觉地向耳朵靠拢，然后警觉地放到身体前方，这种言行不一的行为，是一种非常明显的没有说实话的征兆。

人们常说“言为心声”，可是当这个言经过加工后，这个心也已经是被修饰的了，自然不能表露心声。而一个人的肢体动作却不然，它更加忠诚于我们的真实内心，我们完全可以这么说，“行为心声”。

比如说，一个人在发言时，突然对自己先前说过的内容表示“是的，应该是”，重复肯定自己先前的话，并不会引人注意。可是，如果他先下意识地将手堵在了嘴上，那下面的“应该是”就很可能有问题。因为将手堵在嘴

pdf下载网 http://www.i8788.com

上属于一种否定性的动作，也就代表说话者在否定自己说出的话。

做什么比说什么更可信，很多肢体动作跟说出来的话都是南辕北辙的。比如说，一个人嘴上说着非常喜欢和你聊天，可眼睛却不时朝手表看两眼，而且当你低下头观察他的双脚时，还发现他的双脚正在轻微抖动，或者将脚尖指向门口，这些都在向你传达一个信号：他已经迫不及待地想要结束谈话，快点离开了。

★★★ FBI探员支招 ★★★

“听其言，观其行”，当一个人言行不一致的时候，请一定要从他的“行”上多下功夫，因为肢体语言比口头语言要诚实的多，它更具有可信度。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI HUANG YAN XIN LI JIE DU SHU

第十章

FBI解读谎言内幕，测谎专家是如何炼成的

pdf下载网 http://www.i8788.com

说谎者的目的，没有无缘无故的谎言

在欧洲流行着这样一句话："当真理还坐在那里穿鞋的时候，谎言已经跑出很远了。"的确，现今社会到处都能看到谎言的足迹。无论它是善意的，还是恶意的；无论它是有心的，还是无意的，它都影响着我们每一天的生活。

面对谎言，一个成熟而富有理性的人往往会拿出一种平常的心态，他首先会探究这个谎言背后究竟隐藏着怎样的目的，然后再进一步判断它的危害性。换句话说，剖析一个人说谎的真正原因是一项非常重要的工作。有着20年破案经验的FBI特工朗斯·特福曾对此做过深入研究，他发现人们说谎的原因不外乎以下八种理由。

1. 为了自我保护而说谎

心理学家发现，人们都有这样一种心理倾向：在无意识中忘记那些令自己不愉快的事情，就算有时想起来也想办法狡辩，并试图将责任推卸到别人身上。这属于人类本能的自我保护，是一种自我防御机制，人们往往会在不知不觉中运用这种机制。比如，当学生不想上学时，他们习惯谎称自己生病了；当上班族因自己睡过头而导致迟到时，会辩称路上堵车很厉害。其实，仔细观察日常生活中的谎言就会发现，这类自我防御、自我保护的谎言是数量最多的。

2. 为避免尴尬而说谎

人们经常在不自觉的情况下提前为自己设定一些防范性的托词，以此作

pdf下载网 http://www.i8788.com

为失利时防止自己陷入尴尬境地的借口。比如，在一些竞技游戏或比赛中，有的人明明实力很强却会在口头上示弱，贬低自己的能力，这不仅是一种谦虚，更是为自己可能的失败找借口。

3. 为获得利益而说谎

有的时候，人们会为了自身的利益而说谎，这种现象在商业活动中比较常见。比如，销售员介绍、出售公司的产品时，他们的谎言便会大行其道。当然，他们之所以会不惜言过其实地美化、宣传自己的产品，主要是为了获得某种特定的好处。

4. 为摆脱困境而说谎

每个人都有收集对自己有利的信息，规避对自己有害的信息的心理倾向。因此，当人们身陷困境时，往往会选择用说谎来帮助自己摆脱困境。

5. 为迎合别人而说谎

如果有人问："你难道不认为这件衣服的尺寸对我来说十分合适吗？"大多数人都会回答："是的，真的很合适。"假如有人问："可以借我100元钱吗？月末我会还你的。"因为碍于面子，人们一般会说："当然没问题！我很乐意这样做。"尽管人们内心很不情愿，但是在某些情况下还是会强迫自己做出附和的姿态，说出对方期待的答案，以便博得对方的好感，维持融洽的人际关系。

6. 为掩饰自己的感情而说谎

在日常生活中，说谎行为大多会发生在对对方没有什么好感，并且很想拒绝对方的情境下。比如，人们一般不会直接对自己不喜欢的人说"我不喜欢你"或"我很讨厌你"，假如真的像这样原原本本地将自己的心里话讲出来，那么自己和对方的关系一定会恶化，甚至无法挽回。所以，人们为了将自己的厌恶之情隐藏起来，便会在表面上尽量装得心平气和一些。

7. 为了哗众取宠而说谎

为哗众取宠而说谎主要指那种自吹自擂、虚张声势的行为。比如，原本没有恋人会谎称自己已有恋人；明明办不到的事情却谎称自己可以轻松搞定。其实，人们之所以这么做是因为他们想在人前显示自己的魅力，或证明

pdf下载网 http://www.i8788.com

自己的能力，进而引起别人的注意和重视。可以说，这种谎言通常是由于人们不想让别人觉得自己很无能的虚荣心在作祟。

8. 为满足欲望而说谎

当婚姻不幸的人被问及“为什么要嫁给那种人”时，很多人常常会违心地回答：“婚前不太了解对方，等到真正一起生活之后，才发现两个人的价值观和思维方式根本合不来。”其实，人们往往会在先前的欲望没有办法获得满足时，对能够满足当时那种心理空虚感的人和物表示认同与接纳。心理学将这种现象叫做“代偿行为”。有些人会选择跟过去的恋人有相似之处的人为结婚对象，并经常对二者进行比较，这就是对“代偿行为”的有力证明。

★★★ FBI探员支招 ★★★

尽管谎言令人深恶痛绝，但善意的谎言也是能够让人接受的。今后，我们在面对一个个谎言时，一定要发掘它背后的真正意图和目的，不要盲目地否定说谎者。当然，我们更不能天真地相信别人所说的每句话。

摘下虚假的面具，识别一万零一个表情

训练有素的FBI探员最擅长的就是识别细微表情，在跟犯罪嫌疑人斗法的过程中，FBI探员通过面部的各种表情——亲密时的表情、闹矛盾时的表情、说谎时的表情等来判断其细微表情所传递出的真正想法，从而成功摘下了犯罪嫌疑人虚假的面具。

FBI探员正在审问一场情杀案的相关嫌疑人，男下属绝口否认跟遇害的

pdf下载网 http://www.i8788.com

女老板有任何工作之外的关系。下面是调查员找到的两段录像。

录像1：这是他们在一起的画面，女老板和男下属的眼神和笑容等面部表情都很相似，假如不说，很多人会以为他们是一对情侣。

录像2：女老板故意跟别人交往来激怒情人男下属，视线表露了心迹；同时，男下属面带狞笑，暗含怒气。

情侣之间不经意模仿会成为一种习惯，这就是心理学所说的“无声移情效应”，这一种面部肌肉神经模仿运动，会令两个不同之人的轮廓，鼻子和嘴角动作变得相似，也就是我们所说的“夫妻相”。根据两段录像的内容，FBI判断男下属说的是谎言，他跟女老板肯定有暧昧之情。

做出了初步判断之后，FBI探员不动声色地继续询问，问他与被害者是否有更亲密的关系。男下属仍然竭力否认，可是在说话时，他眼睛虽然看着警方，而手却指向了另一个方向。

事情发展到这里，FBI已经百分之百地肯定嫌疑人在撒谎，因为一个人假如说的是事实，他的眼神和手指指的方向应该是一致的。

后来，FBI加大审讯力度，很快，男下属说出了实情，他和女老板的确有男女之情。

摘下别人虚伪的面具，最重要的就是不断识别对方最细微的、一闪即逝的面部表情，不断积累自己的判断经验，从而在沟通交流之际轻松掌握对方的真实内心，这样一方面可以成功防范别人，甚至将计就计引对方入局；一方面可以谈笑间化解危机，险中求胜。

保罗·埃克曼研究发现，人的脸部像一张表情地图，有43个组成部分，所有的肌肉组织可以做出1万个以上的表情，只要你愿意，脸部的肌肉可以通过控制皮肤组织推动出任何表情，呈现出任何面具。既然如此，面对复杂多变的面部表情，我们该如何据此判断一个人是否在撒谎呢？表情的持续时间可以帮我们辨别谎言。

一般来说，人类会产生7种情绪：愤怒、恐惧、厌恶、惊讶、难过、愉快和轻蔑。除了那些极其强烈的情绪感受，比如欣喜若狂、勃然大怒、悲恸

pdf下载网 http://www.i8788.com

欲绝等之外，正常的表情一般只会持续1~5秒钟，就算是非常激动的情绪，其表情也不可能持续太久，只能是一阵阵地、短暂地出现。

假如一个表情持续（暂停）时间过长，比如10秒钟或10秒钟以上的时间，或者停顿超过5秒钟，那说明这个人很可能是在撒谎。以吃惊的表情为例，一个人对某件事情表示吃惊，那么从表情开始到结束，加起来也不会超过1秒钟，假如这种表情持续得时间很长的话，就有三种可能性：一是，嘲弄式惊讶，也就是故意装出惊讶的表情来嘲弄对方；二是，装出惊讶，也就是没有受惊却故意摆出惊讶的样子来；三是，象征性惊讶，尽管大多数人都知道怎样装出惊讶的表情，但是装得像的却没有几个，因为自然的惊讶表情起始时间与消逝时间都很短。

如果一个表情持续的时间过短的话，那也通常意味着谎言。比如，商场里的售货员接待衣着寒酸的顾客时，笑脸相迎中可能闪过1/2秒不到的轻蔑的嗤笑。

丽莎是名重度抑郁症患者，她对主治医生说："我想要回家看看。"提出请求的时候，她显得神情愉悦而放松，不时地眯起眼睛微笑，并且还摆出一副撒娇的模样。这样的表情蒙骗了医生，她获得了批准。

令人震惊的是，丽莎在回家之后，尝试了3种方法自杀，幸运的是她都没成功。事后，心理学家将当时的视频反复播放，在用慢镜头仔细检视时，他发现了一个稍纵即逝的表情，那是一个生动又强烈的极度痛苦的表情，只持续了不到1/15秒。

在日常生活中，当人们想掩饰内心时，一般会通过微笑、点头等来打掩护，但脸部的细微表情，如眉毛斜垂、抿嘴、以手掩面等，仍会不经意间将真实的态度和情绪泄露出来，只不过我们大多数时候并没在意罢了。

著名的"奥赛罗错误"就是丈夫错误地断定妻子故意用惊恐来掩饰她有外遇的秘密，于是动手杀了她。事实上，他错判了妻子的表情，妻子所表现出来的害怕仅仅是因为丈夫对自己的不信任，一时的失误导致英雄失去

pdf下载网 http://www.i8788.com

了自己的挚爱。在识别面部表情时，一定要多多用心观察，以免犯下不可弥补的错误。

★★★ FBI探员支招 ★★★

假如不能读懂虚假“面具”背后的真相，就可能犯下“奥赛罗错误”。而如果我们平日里多注意观察人们的面部表情，仔细揣测他人表情的细微变化，那我们就可以识别那一万零一个表情，揭秘真相，更好地理解别人。

慧“眼”识心，远离谎言陷阱

在非语言信息中，眼睛所传达的信号是最有价值的，因为瞳孔的运动是独立的，是不受意识控制的。假如我们掌握了眼睛受心理状态变化所产生的特有表现，就能够轻松判断出对方是否在说谎了。

莉莎和乔治结婚十几年了，感情一直很好，俗话说“夫妻一条心，黄土变成金”，这几年他们历经风雨和磨难，终于开创了属于自己的企业，生活品质也在直线上升。但是，好日子没过多久，莉莎就发现丈夫总是早出晚归，而且也不再像过去那样什么事情都跟自己讲。莉莎的危机感越来越重。

终于，莉莎鼓足勇气，准备跟老公好好谈一谈。这天晚上，面对半夜归来的丈夫，她开门见山地问：“乔治，你晚上去哪儿了？”

只见莉莎的老公迟疑了一下，眼睛先是看向左上方，瞬间又偏向右上方，几乎在同一瞬间他回答道：“我还能去哪儿，当然在公司加班，处理公务，你还不知道我嘛，我是个典型的工作狂。”

“可是我给你办公室打电话，怎么没人接呢？”莉莎继续问着。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这时，她老公完全把头偏向右边，故作轻松地说："我晚上闹肚子，上了好几次厕所，你都不关心下我的身体，还总不停地盘问我，唉……"

莉莎知道老公说的不是事实，但也没什么证据，就没再问下去。后来她咨询了一位研究心理的朋友，才证实了自己的怀疑。莉莎的朋友对她说："人在回忆过往的画面时，眼球会偏向左上方，假如是在创造或构建的画面，眼球则会偏向右上方。"

莉莎的老公在回答第一个问题的时候，眼睛先是向左看，这说明他在回忆"今晚去哪儿了"，这是人的一种本能反应，假如他没有说谎，那么他会在此刻告诉妻子自己的去处。但他没有，他的眼睛在瞬间偏向了右上方，这说明他在开始创造画面，也就是编造谎言。后来的几个问题，因为他已经做好了准备，有了应对策略，所以他将整个头部完全偏向右边。

在生活中，假如多观察一下你就会发现，人在想事情时都习惯把头偏向一边，而眼睛跟头的方向往往是一致的，这在小孩儿身上表现得尤其明显。当有人问一个问题时，假如他们把头偏向左边（多数人的记忆区在左边），则说明他在检索过去的记忆画面，寻求经验；假如他们把头偏向右边，则意味着这个问题对他来说是新的、第一次遇到，他正打算创造一些新的画面。

除了眼睛的偏向方位能帮助我们判断对方是否在说谎之外，对方的瞳孔扩张以及目光锁定的焦点也能为甄别其是否言不由衷提供证据。

在费尽周折之后，一位收藏家终于竞拍到了自己寻觅已久的世界名画，可是就在他要伸手接过名画之际，现场出现了混乱，名画突然之间不翼而飞了。

恰好爱好收藏的FBI探长也在场，他淡定从容地告诉大家："画并没有丢，仍然在现场，只是被藏起来了。"很多人都笑他大言不惭，只见FBI探长清清嗓子："我知道画在哪里。"他一边说，一边环视为数不多的竞拍者。

探长慢慢地走向房间最里面的落地长瓶，并把它抱到众人面前："我可以肯定，名画就在这里面！我们这就砸开瓶子来看……"同时，他眼睛紧紧地盯着围观的人。就在瓶子快被砸掉之时，他突然哈哈大笑，指着一个人

pdf下载网 http://www.i8788.com

说："你就是那个盗画的人。"

结果，没多久惊慌失措的嫌疑犯就招供了，画确实是他跟几个同伙合作盗取的。见大家都很惊奇，FBI探长解释说："其实这也没什么，我只是发现当他得知我能找到画时，他就心虚了，瞳孔突然放大，目光也闪烁不定，而且当我要故意砸掉瓶子时众人都在看瓶子，只有他在向上看，这说明他就是那个偷画的人。"

人在言不由衷时，瞳孔一般都会迅速放大，假如你是一位生意人，那么你肯定知道这一点。跟顾客做买卖时，经过一番讨价还价之后，你开出了一个价格，顾客说："太贵了，再打一个折扣还差不多。"假如他在说这些话的时候瞳孔变大了一些，那说明你开出的价格没有超出他能承受的范围；假如对方瞳孔一下子变大了很多，那说明他现在非常兴奋，你开出的价格比他想象的还要低。

还有些人，他们的眼睛在撒谎时不敢正视对方，而且会频繁眨眼、目光闪烁不定。当然，这类人的谎言也是最容易被识破的。不过，现在很多人已经意识到了这一点，知道左顾右盼很可能招来怀疑，所以在撒谎时他们会尽量保持目光坚定。心理学家就专门对此进行了一项调查，研究表明，只有大约30%的撒谎者会目光闪烁不定，而有70%的撒谎者在撒谎时都目光坚定，很少有被识破的。所以说，我们在根据眼睛判断一个人是否在撒谎时，不能仅仅看某一个因素，还要观察他的瞳孔、眼睛朝向，等等，综合起来判断，这样得到的结果才更为可靠。

★★★ FBI探员支招 ★★★

要想做到慧"眼"识心，我们就要掌握多种有价值的判断技巧，比如，瞳孔在明显的收缩或扩张时，他真实的心理状态是怎样的；目光飘忽不定或异常坚定时，他是否有所企图。假如你很想知道一个人是否在编造谎言，还要多观察对方眼球转动的方向。这些技巧将帮助你破除谎言，看清你身边的人，使你远离谎言的陷阱。

pdf下载网 http://www.i8788.com

喜欢说实话的双手，不要忽视下意识的手势

FBI的拉斯·博尔特探员曾说过这样一段话："说谎者所有下意识的反应都是因其情绪上的波动而引发的。人们在说谎时，最不可靠的信息就是人们最容易自我控制的部分，比如语言，因为它已被人们反复操练。而最值得信赖的线索则是人们下意识的手势，因为它是很难被人刻意控制的。"

为什么说手势很难被控制呢？研究者发现，人手上共有27块骨头，其中手腕处有8块鹅卵石状的骨头，这些骨头通过一个网络状的韧带结构相互连接，并依靠肌肉的拉伸实现关节的各项活动。这就是说，双手跟大脑神经的关联之多超出我们想象。下面是拉斯·博尔特探员结合自己多年的办案经验总结出的六种经典说谎手势，让我们跟着他学习一下吧！

1. 摩擦眼睛

如果一个孩子不想看见某样东西，他通常会用手遮住自己的眼睛。假如一个成年人看到令自己倒胃口的事情，他也会做出摩擦眼睛的动作。事实上，人们经常通过遮挡眼睛、摩擦眼睛等动作来自我安慰，试图阻止自己目睹欺骗、怀疑、不愉快的事情，并避免自己面对那个正在遭受欺骗的人。

2. 触摸鼻子

触摸鼻子的手势也很常见，一般指用手在鼻子的下沿快速地摩擦几下，或者仅仅是略微轻触。这个手势往往表明说谎者正在掩饰自己的谎言。

在说谎时，人体会释放出一种名为儿茶酚胺的化学物质，进而引起鼻腔内部的细胞肿胀。此外，人说谎时也会导致血压有所上升，而血压的增强会导致鼻腔内膨胀，从而致使鼻腔神经末梢传送出刺痒的感觉。基于上述两种原因，人们说谎时会频繁地用手摩擦鼻子以舒缓肿胀、发痒的症状。

pdf下载网 http://www.i8788.com

值得关注的是，触摸鼻子的手势最好结合其他的非语言信息进行解读，不然很容易出错。比如，有的人因为花粉过敏或处于感冒状态时也会不断触摸自己的鼻子。其实，正常的鼻子发痒是非常容易辨别的。正常情况下，单纯的鼻子发痒只会引发人们反复摩擦鼻子这个单一的手势，而跟人们整个对话的内容、频率和节奏等没有任何关系。

3. 抓挠耳朵

对孩子们来说，他们经常会采用双手堵住自己耳朵的方式来逃避父母的责骂；对于成年人来说，假如他觉得自己听得够多了，或想隔开某些不愿接受的内容时，便有可能做出抓挠耳朵的动作。

抓挠耳朵的手势有多种变化，如拉扯耳垂，摩擦耳廓背后，把指尖伸进耳道里面掏耳朵，把整个耳廓折向前方遮住耳洞等都属于抓挠耳朵。此外，抓挠耳朵的手势往往也表明当事人正处在焦虑的状态中。比如，查尔斯王子在步入宾客满堂的礼堂，或经过熙攘的人群时，常做出抓挠耳朵和摩擦鼻子的手势，这些举动说明了他内心的紧张和不安。

4. 用手遮住嘴巴

这个姿势跟触摸鼻子一样。下意识地用手遮住嘴巴，往往表明说谎者试图抑制自己说出那些谎话。有的时候，人们也会用几根手指或紧握的拳头遮住嘴巴，其含义都是一样的。有的人还会假装咳嗽来掩饰自己遮住嘴巴的手势，不过是欲盖弥彰罢了。

在说话时，一个人遮住了自己的嘴，这很可能意味着他在说谎。假如你在发言时看到有听众捂着嘴，那么通常代表他们觉得你可能隐瞒了某些事情。遇到这种情况，你最好立刻停止发言，并询问听众："有什么问题吗？"或"有的朋友可能不太赞同我的观点，下面让我们一起讨论一下吧。"

5. 拉拽衣领

说谎的时候，敏感的面部与颈部神经组织会产生刺痒的感觉，因此人们常通过摩擦、抓挠的动作来消除这种不适。这种生理反应不仅能解释为什么人们在疑惑的时候会抓挠脖子，还能解释为什么说谎者在担心谎言被识破时会频繁地拉拽衣领。要知道，说谎者一旦察觉到听者开始怀疑自己，那

pdf下载网 http://www.i8788.com

他的血压就会上升，脖子也会不断冒汗，他往往需要通过拉拽衣领来缓解这种状况。

此外，当一个人感到愤怒或遭遇挫败时也会用力拉拽衣领，以便让凉爽的空气钻进衣服里，使自己冷静下来。

6. 抓挠脖子

抓挠脖子的手势一般指用食指抓挠脖子侧面位于耳垂下方的那块区域。拉斯·博尔特探员观察发现：人们每次做这个手势时食指会习惯性抓挠5次，而这个手势的含义是疑惑、不确定。当这个手势跟口头语言不一致时，矛盾会格外明显。比如，某个人嘴里说“我非常理解你的感受”，可他又做出抓挠自己脖子的动作，那么我们就可以断定，他根本没有理解。

★★★ FBI探员支招 ★★★

FBI的警探们早就发现，人的双手与大脑之间的神经关联远远多于人体的其他部位，所以他们常常通过观察被调查人的双手及手势来解读其内心的情绪状况。特别是在说谎的时候，人们的手通常不会闲下来。

说谎的标识，有些肢体语言必须参透

一位知名作家曾经说过：“说谎已经成为人在社会上生存不可或缺的一种工具。”很多时候，人们总是不假思索地说谎，如“你这样穿一点儿都不胖啊”、“过些天我找你喝茶”、“我今天不能去公司上班了，我生病了”、“我给你打过几次电话，但打不通”等。对那些作奸犯科的罪犯们来说，说谎更是家常便饭。除非拥有先知先觉的能力，不然我们每个人在生活中都有可能被骗。因此，我们有必要学会使用读心术去判断和辨别我们周围的种种谎言。

pdf下载网 http://www.i8788.com

乔·纳瓦罗是一名曾在FBI任职的资深探员，他研究读心术数十年时间，对于如何识破别人在谈话中的谎言的技巧颇有心得。在审讯犯罪嫌疑人时，乔·纳瓦罗经常细心观察对方的各种行为，特别关注其肢体动作是否自然。他发现，自然或非自然法则可以帮助我们检测和察觉出很多有价值的信息。无论是动作频率还是动作幅度的增加，都意味着某个问题可能令对方感到不适，或对方正在说谎。

有一次，乔·纳瓦罗奉命询问一名嫌疑人："你认识莫妮卡小姐吗？"这位嫌疑人表情镇定，回答说："不认识。"但在说话的同时，他摸了一下自己的脖子。乔·纳瓦罗马上觉察出了异样。尽管他不清楚嫌疑人是不是在说谎，但他明白，嫌疑人对这样的询问感到紧张，以至于他要在给出答案后做出摸脖子的动作来自我安慰。各种安慰行为一直是乔·纳瓦罗审讯过程中关注的重点。

探员趁热打铁，继续询问嫌疑人："是吗？可据我所知，你们是有交情的，难道是我的资料出了问题吗？"说完，还扬了扬桌前的公文袋。嫌疑人果然心中有鬼，在这样的追问下，他的眼神显得极其恐惧、紧张。抓住时机，乔·纳瓦罗态度温和地说："你好像有事要说，假如有的话，请一口气说完吧！"

嫌疑人叹了口气，说："唉，是的，我认识莫妮卡小姐。"接下来，他还交代了跟莫妮卡一起策划的一宗诈骗案。就这样，乔·纳瓦罗仅仅用半小时就侦破了一宗大案。

其实，看穿他人的谎言是有技巧可循的，正如乔·纳瓦罗所说："只要注意观察对方动作上瞬间的、突然性的变化，就能找到真相。"如果能平心静气地认真观察，你会发现在跟同事、客户或其他人的交往中，一个耸肩、一个搓手、一个抿嘴都可能成为说谎的标识。

读心高手乔·纳瓦罗警官为我们总结了几条测谎术，假如你发现一个人在跟你说话时有下列表现的话，请一定要特别留心，因为他很可能在骗你。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1. 眼部动作

具体表现：躲避别人的目光，不跟人对视。我们都知道，当有些人不想看见某样东西时，会用手遮住自己的眼睛，这是因为这种方式可以阻止眼睛目睹欺骗、怀疑和令人不愉快的事情。同样，很多说谎者在试图掩盖一个弥天大谎时，往往会把眼神转向一边，以避免直接面对听话人的注视。

除此之外，还有一些眼部动作也是判定谎言的依据，如眼睑紧张、快速眨眼、抚摸自己的眼睛或眉毛等。这些动作通常是人们在收到自己不喜欢的信息后会立刻做出的，是人体非常自然的本能反应，也是最有效的测谎方法。

2. 嘴唇动作

生活中，很多小孩为了逃避父母的责骂会在说谎时咬住自己的嘴唇。咬嘴唇同样是成人说谎时常做的动作。此外，还有很多唇部动作也是说谎的标示，如收紧嘴唇、噘嘴、舔嘴唇、动舌头、呼气等。当说话者内心焦虑，存在压力时，就可能会不自觉地做出上述动作。

3. 手臂、腿部动作

四肢的动作包括双臂交叉、双腿交叉、手指交叉、摩擦双手、触摸鼻子、抓挠脖子等，这些动作都可能是发出者想要隐藏、篡改或修饰事实的标志。当一个人的口头语言和四肢动作不一致时，矛盾会格外明显。比如，某个人嘴里说“我确实不知道那件事”，但同时他却在抓挠脖子，那么我们基本上可以断定，他对那件事一清二楚。

4. 躯体动作

当一个人说谎时，他的躯体可能会出现半耸肩、身体后倾、弯腰驼背等动作。这些动作可以视为对方内心变化的外在表现。

5. 整理衣服的动作

当一个人因为说谎而内心不安时，就会做出调整领带的位置、拉拽衣领等自我安慰的动作。因为说谎会使敏感的面部与颈部神经组织产生刺痒的感觉，使脖子不断冒汗，于是很多说谎者在担心谎言被识破时，就会频频拉拽衣领，调整领带的位置。如果一个人感到愤怒或遭遇挫败的话，他也可能会用力将衣领拽离自己的脖子，以便让凉爽的空气钻进衣服里，冷却心头的火气。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果发现有人做这个动作，你不妨对他说："麻烦你再说一遍，好吗？"或"请你直说吧，行吗？"这样一来，这个企图说谎的人就很容易露出马脚。

这些微妙的身体语言都能成为说谎的标示，能否读懂它们决定了我们在与他人的交往中是掌控别人，还是被别人所掌控。对于我们来说，弄清上述动作，参透对方的谎言是非常重要的事。因为在商场、职场、官场或者情场中，最先掌握信息的那个人往往更容易掌握先机。识破谎言的另一个作用就是弄清对方的目的，这样不管对方变换什么花招，我们都可以应付自如，而不至于上当受骗。

★★★ FBI探员支招 ★★★

有些骗子可能非常高明，他们懂得心理学，又很会演戏，并且巧舌如簧，最擅长指鹿为马。但谎话毕竟是谎话，假的永远也真不了。只要我们注意观察，细加分辨，就会发现很多说谎者都存在破绽，因为有些肢体语言是很诚实的。

寻踪觅迹，言语无法包装真实的内心

所谓言语模式，就是人们在表达自我时所使用的字眼，它能够提供一个透视内心真实情感的窗口。谎言也有特定的言语模式，当一个人打算欺骗别人时，他就会使用自己认为可以产生真实效果的特定字句、措辞与句法结构，比如一遍又一遍的解释、直接引用别人的话来回应、刻意强调想让别人知道的"真相"等。

两小时之前，快餐店发生一宗枪杀案，涉嫌恐怖组织，FBI探员在混乱中抓获一名疑犯，当时他正在厕所，同时在水箱中搜获一支手枪。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI探员："完事儿后，你进入厕所藏匿凶器？"

疑犯："没有，什么凶器啊？莫名其妙！"

FBI探员："那你的手为什么放在水箱上？"

疑犯："……我是进去上厕所的，进去的时候滑倒了，手就碰到了水箱盖子……"

FBI探员："那你进去都超过一分钟了，怎么还扶在水箱上？"

疑犯："你要相信我啊，我只是拉链坏了，不小心滑倒了，腿又受伤了，想扶在水箱上按摩一下的……"

FBI探员："你不要再解释了，刚才我们警方已经查到那支枪射出来的来福线跟两小时前旺角一宗劫案的弹头吻合，所以我们怀疑你是杀人后去厕所窝藏凶器。"

疑犯顿时神色慌张，蹦起来言辞激烈地解释："没有啊，你们肯定搞错了，我没杀人啊，我真的没有杀人啊，我只是收了别人2000元，去拿那把枪啊……"

这时，FBI探员都笑了，原来是这么一回事啊！

FBI探员之所以能在短短数分钟内就拿到了口供，就是因为对犯罪嫌疑人的言语模式进行了分析，让他在情急之下自己说出了真相。其实，言语根本无法包装真实的内心，只要学会寻踪觅迹，我们很容易从潜台词中找到破绽。

仔细观察就会发现，上文案例涉及到我们常用来识谎的几种言语模式。

1. 说漏了嘴的"真相"

上述情境中，当FBI探员告诉犯罪嫌疑人已经证据确凿时，他急于为自己辩解，而不小心把事实真相说了出来。这就是下意识的泄露，表达了嫌疑人内心的急切，真实的感受和意图。比如，海伦原本要对老师说："我真的很用功、很努力，我花了一个晚上才把功课做完。"结果由于心慌却说成了"才把功课抄完"。

2. 越描越黑

一般来说，假如一个人说的是实话，那么他是不会在乎是否会被人误解

pdf下载网 http://www.i8788.com

的；相反，要是他竭力为自己开脱，那就是在刻意掩饰自己内心的事实。

比如：当苏菲问艾伦在学生时代有没有作弊时，艾伦可能会直接回答："我没有。"而如果他真的作过弊，却想说服对方相信他没有，他的回答可能会更明确、更斩钉截铁："我考试从不作弊。"当然，确实从没有作弊的人也可能会有相同的回答。所以，我们一定要考虑这个回答跟当时交谈内容的前后关系，以及和其他线索之间的关联。

假如某人强调他绝不会改变心意，这意味着他其实摇摆不定，会受影响而动摇。他觉得，只要告诉你"不会改变"，你就不会再进一步提出要求，只要你再游说一下，他很可能就投降了。

3. 直接引用别人的话回应

当嫌疑人被FBI探员指控时，由于他毫无准备，惊慌错乱，来不及思考，就会在情急之下套用对方的话，直接否定回答。这是为防止别人怀疑而做出的最快的言语反应。

你可曾注意到，当你心不在焉时，你是怎样应对一般的社交礼仪及客套话的？早上，你走进办公室，其中一个同事对你说一声"早安"，你也回他一句"早安"；假如那位同事对你说"嗨"，你就回一声"嗨"。其实，你根本没兴趣用大脑想，不过是照着他的话作回应而已。

语言的表达方式也会将对方的内心状态直接暴露出来，通常一句话中强调的字词不同、语速不同，其所传达的意义也会有所不同。除此之外，说谎者为了隐藏某种想法，在对话过程中还可能会表现出一些细节，假如我们能理解掌握，那么就不愁被谎言蒙蔽了。

1. "我才不会做这种事"

当你问某人："关于昨天的谈话，你说的都是真的吗？"假如你得到的答复类似于"当然都是真的，我绝对不会骗你，你知道我对说谎这种事很反感"，那你可得留心了。或者这样的对话："你可曾盗窃或盗用公物？"回答是："没有。我认为盗用公物是最糟糕的一件事，我不会做这种事。"又或者："你可曾骗过我？"回答为："你知道我痛恨类似欺骗这样的行径，这种行为很缺德。"

pdf下载网 http://www.i8788.com

有时候，如果说谎者一时找不到任何有力证据的话，为了证明自己清白无辜，他会提出虚构的信仰理念，以使别人明白他的坚定和所谓的人品。事实恰恰相反，坚定的外表下往往隐藏着一颗城府极深的心。

2. 反应过度

当你在怀疑某人的言行，并且直接提出自己的质疑时，如果对方直接挂掉电话，或者言辞激烈、怒气冲冲地反驳，那就意味着他试图通过这种方式来掩饰自己的真实想法，对方希望借助这种有挑衅意味的表达方式来强化自己的立场。

3. 用暗示性的回答引发误导

很多人在不愿正面回答问题或难以正面回答时，就会选择暗示性的话语来诱导别人，以便达到自己的目的。比如，一位男士通过电话和一位素未谋面的姑娘聊天，他开玩笑地问：你很漂亮吗？那姑娘说："我每周健身3次，每两天做一次有氧运动，曾经和好几个男模特约会。"其实，这样的回答根本不算回答，这个姑娘正在试图避开问题，用迂回的方法暗示自己很有魅力。

4. 声调速度

由于承受着极大的压力，说谎者会一直处于紧绷状态，这时说话声音会下意识地提高，音调也会显得平板无力，缺乏抑扬顿挫。而且，反应的速度可能比平时要慢很多。特别是涉及到态度或信念等一些抽象的问题时，对方的回应速度最能说明问题。

举例来说，问一个人是否存在种族偏见，或与某些人共事、为某些人服务是否会感到不自在，回答者回答"没有"、"不会"时花的时间越长，往往越有可能在说谎。因为存有偏见的人需要较长时间考虑该怎么说之后才会说出答案，他们试图说出听起来让别人更信服的答案。

★★★ FBI探员支招 ★★★

脱掉语言的华丽外衣，从说话的字词、语速、声调以及激烈程度等来层层剥开包装，这样就算对方态度坚决、义正辞严，就算对方提供了很多"虚构信念"，我们都能够敏锐地辨别，发现对方的言语破绽。

pdf下载网 http://www.i8788.com

说谎者是这样骗取信任的

一个成熟而富有健全理性的人会以一种平常的心态来看待各种谎言，不管它是由于何种目的而说，要知道，任何谎言都不是无缘无故产生的，在一些特殊的情境中撒谎也可以说是人之常情。因此，随时保持清醒的头脑，认清谎言的本来面目，才是我们对待谎言的最好方式。

说谎总是弱者的策略，强者则敢于面对事实，讲出真相。因此，一个需要掩饰的人，其内心一定有软弱之处。

说谎的人本身就是一个弱者。假如一个人具有深刻的洞察力，随时能够判断什么事应当公开做，什么事应当秘密做，什么事应当若明若暗来做，而且深刻地了解这一切的分寸和界限，那么这种人是有智谋的。因为对于这种人来说，说谎不仅没有必要，反而会成为一种累赘。

经常说谎的伪装者绝不是高明的人，而是邪恶的人。一个人起初也许只是为了掩饰事情的某一点而说谎，但后来他就不得不说更多的谎言，以便掩盖与那一点相关联的一切。说谎无法停下来有以下几点原因：第一是以谎言为诱饵，探究对手的意图；第二是为了迷惑对手；第三是为了给自己准备退路。

毫无疑问，说谎者都是工于心计的人，他们也在不断地总结“经验教训”，看用什么样的交谈方式更易使人上当受骗。FBI的读心专家发现，说谎者经常用以下方式来赢得人们的信任。

1. 说自己不行

说自己不行的人会有许多好处，一是可降低对方的防范意识，二是可让对方产生“此人很虚心”的信任感。因此，高明的说谎者并非总是大吹大擂，而是一副谦谦君子的样子，声称自己“帮不了什么大忙，只能帮这么一个小忙”。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2. 将假话和真话放在一起说

高明的说谎者都知道，在“推销”谎言时，往往是需要讲一些真话的。真话是假话的“广告”，是引出假话的“引子”。比如，明明知道病人得的是无药可治的绝症，在讲了一些病人的真实病况后，却引出一个莫须有的“外国药”，声称此“药”可治疗此病。这时，病人往往容易受骗上当，掏出钱来……

3. 拉近双方的距离

要让谎言被对方接受，最好的办法就是让对方先接纳自己。那么，是尽一切可能去“套近乎”吗？是的，不过那只是低级骗子的伎俩，高明的骗子一般不会那么直露。有一位“歌星”在面对媒体时，滔滔不绝地谈论他小时候如何受苦，他是如何奋斗挣扎的，他又是怎样受经纪人的气……这样就让大家感到“他也真不容易”，不知不觉地就拉近了双方的距离。而后来有人揭露，这位歌星所言全是谎言。

4. 走在对方思维的前头

推销商总会走在顾客思维的前头，打消顾客的顾虑。比如一些房地产推销员会主动说：“您可能会问合同会不会有假”、“您肯定想知道我们的建筑质量”……他们会一项项打消顾客心中的疑虑，但实际上推销的仍有可能是一些伪劣产品。

5. 主动亮出自己的“私心”

高明的说谎者深谙人的心理，常常会主动亮出自己的“私心”——当然，他亮出的是一个假的“私心”或小的“私心”，而真的“私心”或大的“私心”是不会说的。比如，一位导游会主动告诉游客，到所谓的“免税店”买东西，他是有回扣，但仅是2%，即游客买100元货，他才得2元钱。游客们听了觉得这位导游为人“诚实”，2元钱又的确微不足道，不由产生了信任感，到了免税店便大买特买。其实，这位导游说的是谎话，真正的回扣也许比20%还多。

6. 用对方不知道的信息压倒对方

县里刚调来一位新县长，说谎者在等对方谈完对这位新县长的了解后，

pdf下载网 http://www.i8788.com

会抛出一颗“重磅炸弹”——“你认识新来的县长夫人吧？原来我和她是同事。”这样一下子就在气势上压倒了对方，再往下行骗就方便多了，因为对方已对骗子产生了一种敬畏感。当然，骗子根本就不认识新县长的夫人，更不可能是同事。

7. 用尽量客观的语言

高明的说谎者往往会“推心置腹”地向你抛售他的谎言，他会很客观地分析这件事对你有什么利弊。在谈这件事时，他会站在第三者的角度，使用一种极客观的语言，不知不觉中，就会使人如吃了迷魂药一样昏头昏脑，上当受骗。

8. 直接把没有的事说成有

这大概是最大胆、最冒险也是最省事的一种说谎方式。比如，同一商场中有两家空调厂的产品在竞争。这时，如果甲厂的推销员直接去攻击乙厂的商品，很容易引起顾客的反感。于是，这位推销员有可能会抛出一则谎言：“他们厂的产品，前几天不是给登报了吗？用户反映他们售后服务不好。”假如你去查一查报纸，那一定会失望的，因为根本就没有这回事。

★★★ FBI探员支招 ★★★

当一些精明的说谎者已可以做到“喜怒不形于色”，甚至能自如地控制自己的表情、动作等肢体语言来掩盖他的意图时，我们就需要识别说谎者骗人常用的方式，从另一个角度识破他的谎言。

识破谎言的终极秘籍，跟FBI测谎专家学习

对人类肢体语言的深刻解读，以及高超的问话技术，使得每一位FBI都

pdf下载网 http://www.i8788.com

成为一名技术高超的测谎专家，再狡猾的犯罪分子也休想在他们眼皮子底下蒙混过关！

绝非危言耸听，我们活在一个充满谎言的世界里。美国新泽西州约翰逊医学院的刘易斯博士作过人类谎言的相关研究：他要求被调查者反省自己每天说谎的次数，而被调查者承认，他们平均每天最少说谎25次。这个数字让被调查者自己都感到吃惊不已。而在FBI的日常工作中，所面对的谎言就更多了。

有谎言，就有测谎。童话故事中的匹诺曹，一说谎鼻子就要长一寸。童话毕竟是童话，没有人当真。然而现代科学证实，人在说谎时生理上的确发生着一些变化，有一些变化是肉眼可以观察到的，如出现抓耳挠腮、腿脚抖动等一系列反常的肢体动作。还有一些生理变化是不易察觉的，如：呼吸频率的变化，面部肌肉的微弱抽动，口舌等部位出现某些特定反应，手、足等肢体做出某些动作等。

但是，不管这些反应多么隐晦，都逃不过FBI测谎专家的“眼睛”，因为每一名FBI都是技术高超的测谎专家，再高明的说谎者在FBI探员面前也会无所遁形。在办案的过程中，FBI的探员们总结出了识破谎言的八大技巧。

1. 说谎者的记性是最好的

找你的朋友试一下，问问他两天前的晚上从下班离开办公室到回家睡觉这段时间都做过什么。你会发现，他在叙述过程中可能会犯一个明显的错误。正常情况下，人要想记住一段时间内的所有细节是有很大难度的。因此，你的朋友极有可能会反复纠正自己，想把思绪理顺。比如，他会说：“我到家后就坐到沙发上看电视……噢，不，我先给妈妈打了个电话，然后才坐在电视机前。”

可是，如果是一个说谎者的话，那他在陈述时通常不会犯这样的错误，因为他已经在头脑中把假定的情景都想了无数遍了。他绝对不会说：“等一下，我说错了。”恰恰就是这种在陈述时不愿承认自己有错的举动，将说谎者的真实想法暴露出来。

2. 连续数次回答的同一个问题

预先想好一个问题，然后问说谎者，等他给出回答。过一会儿之后，再

pdf下载网 http://www.i8788.com

问他同一问题，接下来再找机会问他第三遍、第四遍……要注意的是，每次提问要间隔一段时间，尤其是第二次和第三次，因为在这段时间，说谎者的心情往往容易平稳下来，因为他们会想："我已经蒙混过关了。"

一般来说，大多数说谎者前两次的答案都是一致的。等说谎者放下戒备，身体慢慢放松到正常状态后，你再第三次提出同一问题，此时说谎者通常会有两种表现，恼羞成怒或者坦白交代。假如一个人说："我不是已经跟你说过这件事了吗？"然后勃然大怒，那么他多半是在骗你。当然，他也可能这样对你说："我还是对你直说了吧，事情是这样的……"

3. 是否提及自身及谎言中牵扯的人名

在说谎的时候，不管是心理还是生理都会有不舒服的感觉，因此说谎者会本能地将自己从所说的谎言中剔除出去。比如，当安迪问他的朋友卡尔昨晚为什么不来参加PARTY的时候，卡尔抱怨说："汽车抛锚了，不得不把它修好。"这时，说谎者卡尔使用的是"汽车抛锚了"而不是"我的汽车抛锚了"，他故意将"我"剔除在谎言之外，以寻求心理安慰。因此，假如你向某人提问时，他总是尽量避免使用"我"字，那么他就有被怀疑的理由了。另外，说谎者对自己在谎言中牵扯的人名也很少提及。

4. 他是否敢直视你的眼睛

高明的说谎者都会牢记前辈的"忠告"，那就是"说谎者绝对不能看对方的眼睛"，所以他们有时会反其道而行，加倍专注地盯着他人的眼睛，甚至连对方瞳孔的放大程度也不放过。因此，假如跟你对话的人会异常地、紧紧地盯着你的眼睛看，那么你就要对他有所警惕了。

另外，还有一个眼部动作能揭穿说谎者的身份。FBI探员发现，当一个人试图记起确实发生的事情时，他们的眼睛通常会向左上方看；当一个人的大脑在编造谎言时，他的眼睛往往会向右上方看。这种"眼动"是人类本能的自然反射活动，除非受过严格训练，平常人是假装不来的。

5. 说谎的人喜欢触摸自己

FBI的浦西顿博士曾做过一个很有名的实验：他要求实验对象用谎言回答面谈者的提问，然后工作人员分别记录这些实验对象在说谎前、说谎时、

pdf下载网 http://www.i8788.com

说谎后的各个时间段里的非语言行为，并跟不说谎时的行为进行比较。

浦西顿博士发现：在说谎的时候，实验对象的回答变得更加简短，而且还伴有摆弄手指、下意识地触摸身体某一部位等细微的动作。由此可知，说谎的人很喜欢触摸自己。

6. 声量和声调突变

在说谎时，人们为了掩饰自己虚弱的内心，获得少许的自我安慰，音调往往会不自觉地升高。比如，当你问老公刚刚打电话的人是谁时，他的嗓音突然开始像喜鹊一样提高八度，那么你就要有所警惕了。

7. 真实表情闪现时间极短

尽管人们维持一个正常的表情时只有几秒钟，但在那些善于“伪装的脸”上，真实的表情停留的时间更为短暂，如果不集中全部注意力留心观察，我们很容易被说谎者蒙蔽双眼。

8. 伪装的笑容说明一切

真诚的微笑看起来是均匀的，尤其是面部的两边会是对称的，它会牵扯从鼻子到嘴角的皱纹，以及眼睛周围的笑纹。而且，这种微笑还有一个特点，那就是来得快消失得慢。而伪装的笑容就不同了，它往往是一侧摆出不太真实的表情，而另一侧还想做出积极回应的假笑，因为假笑时眼部肌肉不会被充分调动，所以一般也不会有笑纹出现。如果一个人对着你假笑，那他说的话自然是不可信的。

★★★ FBI探员支招 ★★★

也许你会对自己说，“假如我知道在什么样的地方找什么样的标志，我就不会错过它们，[illegible]。”事实的确如此。通过对非语言信息的学习和运[illegible]将会提升一个层次，你的人生将会翻开新的一页。

pdf下载网 http://www.i8788.com

[General Information]
书名=FBI谎言心理解读术
作者=
页数=1000
SS号=
DX号=
出版日期=
出版社=

pdf下载网 http://www.i8788.com