

<<FBI身体语言密码>>

图书基本信息

书名：<<FBI身体语言密码>>

13位ISBN编号：9787543892309

10位ISBN编号：7543892308

出版时间：2013-5

出版时间：湖南人民出版社

作者：田宇

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<FBI身体语言密码>>

前言

要了解身体语言，我们不妨从一部美剧入手。

lie to me是一部描述心理学的美国电视剧，于2009年1月21日首播于福克斯电视网。

卡尔·莱特曼博士和吉莉安·福斯特博士利用脸部动作编码系统(Facial Action Coding System)分析被观察者的肢体语言和微表情，进而向他们的客户(包括FBI在内的美国执法机构或联邦机构)提供对被观察者的分析报告。

电视剧的第一集，莱特曼博士就表现出神奇的读心识人本领：成功地阻止了一场爆炸案的发生。

下面是电视剧中的情景重现。

警方接到密报，有人在市区的一所教堂内安装了炸弹，但是并不清楚是哪一所教堂，挨个排查已经来不及了，因此警方必须从嫌疑人身上找到线索。

莱特曼博士开始和嫌疑人进行对话：“如果是我的话，我会把炸弹放在A教堂，那里总是有很多人。

” 嫌疑人脸上的表情没有丝毫变化。

莱特曼博士接着说：“看来A教堂并不是最好的地方，那里戒备森严，不如B教堂更容易下手。

” 嫌疑人嘴角向上提了一下，闪过一丝轻蔑的笑容。

莱特曼博士继续道：“位于郊区的C教堂似乎也是不错的选择，那边……” 此时，莱特曼博士发现嫌疑人瞳孔放大，放在椅子扶手上的手紧紧地握了一下，他立即下令搜查C教堂，果然找到了炸弹，避免了一场灾难。

虽然嫌疑人一句话也没有说，也没有做出任何指示性的动作，然而莱特曼博士还是从他脸上的细微表情和下意识的动作看穿了他的心思。

经典文学形象福尔摩斯和莱特曼博士一样，有着能够看穿人心的神奇本领。

福尔摩斯是柯南·道尔笔下的神探，他的神奇之处就在于他可以凭借指甲、外套的袖子、脚上的靴子、膝盖处的褶皱、食指和拇指上的老茧，以及面部表情和种种行为判断人的内心活动。

“假如在得到所有这些信息的情况下还是无法对这些信息的主人做出准确的判断，我认为，这一定是天方夜谭。

” 福尔摩斯如是说。

其实，无论是lie to me中的莱特曼博士，还是神探福尔摩斯，他们之所以能够如此神奇地探知人心，原因就在于他们对身体语言的关注和研究。

其实，身体语言在生活中无处不在，每个人每一天都在运用身体语言与外界交流。

我们的肢体动作、面部表情、身体距离，以及我们如何说话、如何表达和控制情感、如何穿衣打扮、喜欢什么样的运动，甚至我们结交什么样的人、经常出入哪些场所，都属于身体语言的交流，这一切都在向外界传达我们的性格、想法、情绪、修养和品位等信息，影响着外界对我们的评价。

很多时候，我们之所以在人际交往中产生误会和摩擦，是因为我们没有读懂对方的真实想法。

而观察和分析一个人的身体语言，则是读懂人心的利器，当我们能够通过一个人的身体语言读懂他内心所想时，我们与人的交流一定能够更加顺畅。

<<FBI身体语言密码>>

内容概要

《FBI身体语言密码(插图版)》一本将FBI识人术和身体语言相结合的通俗读物。

我们之所以在人际交往中会产生误会和摩擦，很多时候，是因为我们没有读懂对方的真实想法，表露人真实想法的往往并非人嘴里说出来的话，而是身体语言。

身体语言在生活中无处不在，每个人都在运用身体语言与外界交流，人的肢体动作、面部表情、身体距离，以及如何说话、如何表达和控制情感、如何穿衣打扮，甚至是结交什么样的朋友、喜欢什么样的运动，都属于身体语言的交流，这一切都在向外界传达着一个人的性格、想法、情绪、修养和品味等信息，影响着外界对他的评价。

<<FBI身体语言密码>>

作者简介

田宇，热爱心理学，专心研究身体语言密码。
已出版《身心灵导师带来的36堂灵性觉醒课》、《身体语言密码大全集》、《FBI教你读心术大全集》、《FBI教你谎言破译术大全集》等畅销作品。

<<FBI身体语言密码>>

书籍目录

第一章 身体语言暗藏玄机 身体语言比语言更可信 坦露心迹的两大途径：动作与姿势 解读身体语言要遵循的基本规则 FBI最擅长通过身体语言发现线索 第二章 百变手势暗藏玄机 露出的拇指上有他高度的自信 尖塔式手势：自信写在手上 掌心方向暗藏玄机 挫败感和敌意的标志：紧握双手 十指交叉，备受女性青睐的手势 摩拳擦掌反映出的情绪和态度 抚摸下巴的多重含义 伸出食指是一种不礼貌的手势 第三章 手臂动作暗藏玄机 双臂交叉的不同含义 自我拥抱：无言地诉说着孤独和无助 后背的手臂传达的权力宣言 双手放在臀部两侧是在告诉你：我准备好了 肘部支撑动作传达的三种含义 双手叉腰传递出威慑与控制力 第四章 身体姿势流露出的信号 开放性姿势和封闭性姿势 喜欢与厌恶，看角度就知道 低头耸肩：缺乏自信的躯干动作 头枕双手的坐姿：高度自信的象征 袒胸露乳：敞开心扉还是刻意挑衅 拥抱也有真假之分 看腰臀，知警觉 第五章 看清脚腿传达的信息 脚尖朝向不同，心情也大不同 读懂他的快乐脚 跨骑椅子传达的两种信息：进攻和防守 交叉的双腿传达的双重含义 叉开的双腿表达出强硬的态度 放松而自信的“4”字腿 腿部呈现这些姿势时说明他想离开了 第六章 头部动作传达内心所想 头部动作折射出内心的真实想法 不停点头：不是赞同而是烦躁 摇头，并不只是表示拒绝 歪头：顺从的开始 高抬的下巴，傲慢的态度 拍头和挠头动作传递的含义 第七章 从表情读人心 认识轻微表情、局部表情和微表情 全世界通用的七种表情 左半边脸更能表现真实表情 如何识别他的真笑和假笑 不同笑容传达的不同心思 嘴部动作传达的信息 眉毛动作传达的信息 鼻子动作传达的信息 第八章 FBI教你以“眼”识人 眼睛动作传达的信息 眼皮在无意间流露出的秘密 瞳孔的放大和缩小传达的不同情绪 游离的视线反映人的内心 眨眼的负面暗示 第九章 从外在造型看透内在心境 对衣服的选择是一个人性格外在体现 戴墨镜是没底气的表现 发型的变换暗示新的开始 男人的西装是他社会适应程度的体现 从对领带的选择窥探男人的深层内心 化妆方式也能暴露一个人的性格 口红描绘女人的心理色彩 对首饰的选择折射出不同的内心 第十章 说话方式也能暴露性格 从说话人的动作判断他的性格 爱打断别人说话的人自我表现欲强 表达方式极端的人渴望与人交流 从代词的使用判断他的真实想法 从说话语速判断对方的个性和心理 说话声音透露出的内心情感 不同口头禅展现不同的性格 自言自语是一种退化现象 第十一章 听出弦外之音 “可能吧”往往有言外之意 听懂朋友善意的拒绝 下属的赞美是真情还是假意 听懂老板的真实心思 读懂面试官的暗示 女友的牢骚不是随便发的 女人问你意见，其实是在邀宠 第十二章 从日常行为习惯看性格 随身的手袋表示她戒备的内心 从接打电话姿势看出他的性格 酒后行为看穿他的真性情 开车行为和习惯也能判断性格 从拿酒杯的手势看穿他的性格 发短信惯用表情的人性格谨慎 书写方式和笔迹是一个人的性格素描 吸烟的习惯动作折射出的内心世界 睡觉的姿势也能将性格展现无疑 第十三章 小动作流露出当下情绪 这些小动作说明他有话要说 流露出心中紧张与不安的小动作 自我抚摸动作传递的信息 咀嚼和吞咽动作传达的信息 几种不同的握手姿势传递的不同信息 背离重力的动作传递的积极情绪 轻拍肩膀，传递信心和鼓励 女人性情奔放的暗示动作 模仿动作是认同的开始 第十四章 做谎言终结者 摸鼻子：典型的心口不一 身体动作减少，他可能在说谎 眼睛朝右上方看，他可能在编故事 目光坚定不一定是诚实的表现 记忆力越惊人，越有可能在说谎 说谎者的声音变化 第十五章 借身体语言展现自己 用微笑传达温柔的力量 暗藏玄机的指尖牵引 像成功人士那样走路 不要主动移开视线或向下看 做强者的前提：拥有健康的身体 当众拥抱你的敌人，化被动为主动 用声音建立一致性

<<FBI身体语言密码>>

章节摘录

版权页：插图：在大多数人看来，这种姿势或许只能说明这个人在发懒，或者对于大家的谈话漫不经心。

甚至他们自己都觉得这没什么，只是为了坐得舒服一点而已。

其实，跨骑椅子主要传达了两种信息。

1.跨骑椅子代表进攻 首先，喜欢骑跨在椅子上的人通常都属于支配欲望很强的人，他们倾向于控制谈话，并习惯以自己的观点影响他人。

所以，当他们发现双方的谈话没有按照他的预想进行时，就会对此次谈话产生厌烦的情绪，这个时候他们潜意识中的控制欲望就会支配着他使用一些身体语言来传达影响力，于是他们就下意识地转换成跨骑椅子的坐姿。

2.跨骑椅子代表防守 并非所有喜欢骑跨椅子的人都是控制欲强或者性格很张扬的人。

相反，大部分有这样坐姿的人行为都很谨慎。

在与对方谈话时，如果产生了厌烦情绪，他们可以很自然地正常坐姿转换到骑跨椅子的坐姿，而谈话对象甚至都感觉不到这一变化。

骑跨椅子的防守意味便在这里体现了出来，椅背充当了男性和外界不安全环境之间的屏障。

就好像过去战场上使用的盾牌，可以保护自己。

而现在，人们在可能遭受攻击时，也会借用手边的物体当作象征性的盾牌，或者干脆就用自己的手掌挡在前面。

比如我们在生活中经常看到这样的情景，当愤怒的母亲朝孩子发脾气时，孩子会不由自主地用手掌挡在自己的脸上，而大多数情况是母亲甚至都没有做出要动手的姿势。

而椅背在一些时候也给人这样的安全感，就像盾牌一样，它的位置刚好为男性挡住了身体的要害部位，让他们在进攻中更加无所顾忌。

但是，FBI认为这个坐姿不能随便出现，它会对周围的人产生一些影响，尤其是女性，人们会把这种姿势视为非常粗鲁无礼的行为，因为当男性骑跨在椅子上时，两腿能够大角度地分开，非常彻底地展示胯部，显示出雄性特征。

除非是非常亲密的朋友，否则这样的姿势只会产生副作用。

面对对方跨骑椅子的坐姿，如果动作者的进攻意味很明显，很多人会感到明显的胁迫。

如何应对骑跨椅子的人呢？

1.站着和他说话 当你站起来发表自己的见解时，让自己的目光俯视这个骑跨在椅子上的人，并且逐渐靠近他。

这种居高临下的俯视动作会产生比骑跨椅子更大的威胁作用，于是能够瓦解对方的勇气。

2.到他身后去 还有一个简单的办法能够让骑跨椅子的人改变坐姿，那就是站在或者坐在他的身后。

骑跨椅子的人在潜意识里觉得后背处于弱势，因为他既看不到发生了什么，也感觉后背没有遮挡之物。

并且出于礼貌，他也需要面对着对方说话，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，因为骑跨椅子的人没法隐藏自己的后背，这一点强迫他必须采取其他坐姿。

如果你是一个喜欢跨骑椅子的人，希望你能够明白这种坐姿会给人带来压迫感，并尽量避免出现这种坐姿，起码在不是特别亲密的人面前不跨骑在椅子上。

相信很多人会因为你改掉这个习惯而改变对你的印象，因为他们从你身上感觉不到压迫了，自然会对你更友好。

交叉的双腿传达的双重含义 作为身体语言的一部分，腿脚的动作细节也是无声的语言。

如果你和别人交谈时发现他的双腿交叉，那么，他可能正在经历以下两种情感中的一种。

<<FBI身体语言密码>>

编辑推荐

《FBI身体语言密码(插图版)》编辑推荐：表露人真实想法的往往并非人嘴里说出来的话，而是身体语言。

一个手势，一种坐姿，一个眼神，一种声音，并非偶然，都是内心的外在呈现。

这本《FBI身体语言密码》帮助你解读各种情境下身体语言的真正含义，让你掌握身体语言的密码，探知他人的内心世界，塑造自己强大的形象。

知己知彼，占得成功先机。

<<FBI身体语言密码>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>