

## <<FBI身体语言分析术>>

### 图书基本信息

书名：<<FBI身体语言分析术>>

13位ISBN编号：9787221097811

10位ISBN编号：722109781X

出版时间：2012-9

出版时间：贵州人民出版社

作者：金圣荣

页数：256

字数：195000

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>

## &lt;&lt;FBI身体语言分析术&gt;&gt;

## 前言

长久以来，FBI（美国联邦调查局）凭借着自已高效、迅捷的办案能力，为自已赢得了全球化的良好声誉。

实际上，FBI久负盛名的“看家本领”，就是他们强大的“相面识人”。

很多时候，他们甚至能够越过语言交流，直接通过对方的身体语言探知到对方的内心世界。

已故的联邦调查局局长埃德加·胡佛就对外界说过这样一句话：“我为什么知道得那么多，这只是因为你在我的眼前不懂得看好你自己的手脚罢了。”

胡佛局长的话其实也不能全信，因为他的目的是为了敷衍来访者，并且达到威吓潜在对手的目的。

但是不管怎么说，FBI在他的管理下，从一个小型的侦探机构逐步变成了世界上最令人敬畏的情报局，而供职其中的特工们自然是具备“真才实学”的。

前FBI资深探员、黄金畅销书《FBI教你破解身体语言》的作者乔·纳瓦罗就在他的著作当中讲述过这样一个故事：一名嫌疑犯在为自己辩解的时候，做出了脑体脱节的表现——他说自己向右一拐，但同时却用手臂做出了向左转的姿势。

这个细小的动作引起了警察的怀疑，于是经过警察一番更为缜密地调查之后，找出了这名嫌疑人犯案的相关证据，而在证据面前这名嫌疑人终于供认了自己的罪行。

拆穿脑体脱节者对于FBI来说只是家常便饭一样的小事，甚至连堂堂国家总统比尔·克林顿的一些极为细微的表现都受到了“赤裸裸的监控”。

当时外界对于他和莱温斯基的地下情炒得沸沸扬扬，而对此克林顿不得不站出来表明自己的清白：“我没有和那个女人发生关系……”对于这种表态，FBI身体语言专家指出，克林顿在说谎，因为他在发表观点的时候总是不自觉地去抚摸自己的鼻子，而且他的眨眼频率也较以往发生了变化。

事实证明，这种推测是正确的，因为克林顿确实在说谎，而FBI当初刊登在报纸上面的信息也成了人们争相抢读的对象。

随着时间的发展，FBI内部还建立起了专门负责研究他人肢体语言的行为调查组。

可以说，经过长时间探索，FBI对于肢体语言的研究已经走上了一个高峰。

不得不说的是，普通人表达自我意愿，70%左右的内容都是通过肢体语言来传达的，而这当然能够说明FBI可越过语言交流一眼识破人心。

其实，读解、掌控肢体语言对于每一个人来说都是非常重要的，至少这可以帮助你更好地了解交谈对手的心理，从而使自己把握住有利于自己的先机。

而这也是本书想要重点阐述的核心所在。

本书一共分为十个章节，第一章开宗明义，从整体角度提领全文。

其余九个章节则分别是分别从面部表情、习惯性动作、人物性格、眼球、四肢、形体对抗、言语、服饰，以及不同年龄、性别等角度来阐释理论观点。

我在编撰过程当中，着力研究有关于FBI的信息资料，并且借阅了大量内部参考文献，而前FBI资深探员乔·纳瓦罗、罗伯特·雷斯勒的相关著作也为我提供了宝贵信息。

在现实生活当中，每一个细小的举动都有可能改变我们的生活，从这个角度来说，这本书集结了多名肢体语言学专家以及相关理论研究人员的的心血，我从中总结阐述了自己的新观念。

我真心地希望每一位接触过此书的人，都能够从中汲取有价值的信息，并且将其运用到自己的生活当中，为自己的人生带来正面影响。

最后，我衷心祝愿每一位读者都能够“相面识人”，轻松地地区分出好、坏，并远离坏人，生活得健康愉快。

## <<FBI身体语言分析术>>

### 内容概要

长久以来，美国联邦调查局（FBI）凭借着自己高效、迅捷的办案能力，为自己赢得了全球化的良好声誉。

实际上，FBI最富盛名的“看家本领”，就是他们强大的“相面识人”——很多时候，他们甚至能够越过语言交流，直接通过对方的身体语言探知到对方的内心世界。

经过长时间地探索，FBI对于肢体语言的研究已经走上了一个高峰。

不得不说的是，普通人表达自我意愿，70%左右的内容都是通过肢体语言来传达的，而这当然能够说明FBI可越过语言交流一眼识破人心。

其实，读解、掌控肢体语言对于每一个人来说都是非常重要的，至少这可以帮助你更好地了解交谈对手的心理，从而使自己把握住有利于自己的先机。

而这也是本书想要重点阐述的核心所在。

## <<FBI身体语言分析术>>

### 作者简介

金圣荣，心理学类畅销书作家，心理分析第一人，首位开创中国“FBI系大众读本”作家。先后出版过《FBI读心术》、《FBI攻心术》、《FBI心理操控术》等书，一度引领FBI阅读潮流，并成为畅销佳作。

## <<FBI身体语言分析术>>

### 书籍目录

#### 第一章 FBI秒杀对手的识人智慧——强势读解身体语言

第一节 FBI如何通过身体语言找出案件的突破口

第二节 身体语言如何传递出有声语言无法传递的信息

第三节 解读身体语言也要遵循“身体潜规则”

第四节 身体语言如何成为了FBI的必修课

第五节 FBI如何掌握身体语言背后的原理

第六节 FBI从身体语言中教你解读上司的真实内心

第七节 身体语言中到处都是能够泄密的“舌头”

第八节 南希·拉森的身体语言测验

#### 第二章：FBI教你神奇无限的“相面识人”——表情中的思维画板

第一节 细微的表情变化，更容易让对手现出原形

第二节 眉头紧锁：FBI教你一眼看穿眉头下的心结

第三节 微微一笑包罗万千：FBI解读笑容背后的真实含义

第四节 说谎的鼻子真的会变长吗

第五节 唇齿之间“暗送秋波”：读懂嘴部信息的言外之意

第六节 伸出你的舌头：FBI告诉你不会说话的舌头比语言更诚实

第七节 伸缩自如的下巴究竟能告诉我们什么内情

第八节 FBI教你如何捕捉对手脸上透露出来的信号

第九节 紧缩颞肌，谎言随之显现

第十节 额头出汗：从身体里流出来的“真实谎言”

#### 第三章：FBI克敌制胜的超级法宝——习惯性动作下的真情独白

第一节 “V”形手势能将一个人的自我肯定的心理展露无遗

第二节 握酒杯的动作能够折射出不同的性格和心理特征

第三节 习惯性动作背后隐含的真实内心

第四节 潜意识是使人产生无心之过的罪魁祸首

第五节 握手表现出来的身体语言是破译对方内心的解码器

第六节 从脚部姿势和动作中FBI就能看出一个人的内心世界

第七节 透析头部动作，辨别人的内心变化

#### 第四章：FBI强势接收一切心理“超声波”——截杀不同性格群体的心理讯号

第一节 笔迹真的能透露出人的性格特征吗？

第二节 纯感觉性的音乐与人的性格紧密相连

第三节 喝咖啡的方式就可将人的性格和心理暴露无疑

第四节 人的性格和心理难道与吃饭的方式也有关联？

第五节 FBI告诉你不要忽视下意识的小动作

第六节 你认可不同的人有不同的阅读习惯吗？

#### 第五章：FBI最具杀伤力的识人绝技——猎获眼球转动的信息

第一节 联邦特工从眨眼动作背后找出的“惊天玄机”

第二节 眼眉之间的“暗语”：FBI俘获犯罪分子的“秘密武器”

第三节 FBI从不同人的眼神差异中读懂的信息

第四节 FBI将眼神的变化作为透视对手心理的“一面镜子”

第五节 通过视线的变化窥探对方的心理是FBI实战中的一堂必修课

第六节 为什么说FBI各个都是社交高手？

## <<FBI身体语言分析术>>

第七节 从瞳孔的变化弄清事情真相的识人绝技

第六章：FBI超级强大的读心利器——捕捉四肢的微妙变化

第一节 手部传递出的信息比证据更有说服力

第二节 叉开双腿是抵抗和防御的信号

第三节 双腿颤动或轻摇是机会还是陷阱？

第四节 “锁住”双脚可以冻结肢体却无法冻结内心

第五节 不同的手势牵引出不同的心理世界

第六节 手指交叉攥在一起显露哪些秘密

第七节 冻结手臂彰显的并不一定是弱势

第八节 “乌龟效应”让你在人群当中无处遁形

第九节 触摸胸口是在安慰自己还是在提示别人？

第十节 抻抻衣领告诉你我要做什么？

第七章：FBI咄咄逼人的攻心奇谋——形体对抗当中透露出来的内心密码

第一节 形体背后反馈出来的信息可以透视人心

第二节 嘴部动作是准确领悟出对方真实想法的有效“武器”

第三节 手形就可洞察出他人的真实意图吗？

第四节 与人的心理密切相关的嗅觉器官

第五节 不同的眉形之下隐藏着怎样的性格特征？

第八章：FBI最为得意的读心命门——话语“出卖”心灵堡垒

第一节 读懂声调的高低背后的“秘密”：FBI无敌至上的心理分析术

第二节 语言习惯中会泄露出怎样的心理秘密？

第三节 赞美背后也隐藏着一定的心理玄机

第四节 语速的快慢也能显示出对手的心理密码

第五节 挖掘暗语背后的秘密——FBI最得意的读心命门

第六节 从说话方式的差异中寻找出对手的性格特点

第七节 FBI如何从“雷声大雨点小”中看穿造势者外强中干的内心世界

第八节 不容忽视的抱怨声：FBI快速察觉对方心理的良方妙计

第九章：FBI让锦衣华服欲盖弥彰——穿衣打扮当中的心理幻术

第一节 FBI善于从服饰的色彩当中判断一个人的喜好和性格

第二节 帽子究竟能够传达出多少信息？

第三节 不同的鞋子诉说着不同的过去与将来

第四节 手提包可将你的性格呈现得淋漓尽致

第五节 戴上墨镜却无法遮挡住一个人的内心世界

第六节 口红涂抹出来的并非只有亮丽的嘴唇

第七节 FBI教你如何从发型上看出一个人的性格

第八节 眼花缭乱的化妆术流透出的是不同的心理特征

第十章：FBI狡猾透顶的识人通典——不同年龄不同性别的身体语言

第一节 FBI戳穿对手谎言惯用的招数

第二节 FBI从女人挽着男人胳膊的动作中读懂的弦外之音

## <<FBI身体语言分析术>>

第三节 联邦特工从孩子多变的身体语言中发现的“秘密”

第四节 绝对机密的无声传递：FBI告诉你为什么男性更适合做特工

第五节 FBI对老人犯罪没有办法？

——其实只是你不够聪明

第六节 FBI告诉你女性寂寞时的身体语言



## &lt;&lt;FBI身体语言分析术&gt;&gt;

## 章节摘录

六、FBI从身体语言中教你解读上司的真实内心 美国心理学家詹姆斯认为，在日常生活中，那些懂得解读他人身体语言的人才更容易俘获人心。

而作为FBI中的一员，能够准确把握上司的内心动态是十分重要的，只有这样才不至于在不恰当的时间做出不恰当的事，同时，也能够及时为上司排忧解难，以及找准方向迅速侦破案件。

想要做到这一点，先决条件就是必须懂得解读上司的身体语言。

在FBI任职18年的资深探员约翰·谢弗尔认为，解读上司的身体语言可以从最善于伪装的头部开始。如果你的上司总是把头部抬得很高，并保持静止，这表示他对眼前的事情持中立态度；如果他两眼放大且平视着你，摆出一副津津有味样子，这说明他对眼前的事相当感兴趣；如果你在向上司汇报工作时，上司将头侧向一边，且带有烦躁的情绪，这表明他对你的汇报感到很不满意；如果他不不停地摇头，但嘴上又表示肯定，那说明他在敷衍你，想要急于将你打发走。

而手势是打开他人心灵的一把神奇钥匙。

如果你的上司在与你交流时，手心朝上，则表示他对你很坦诚、友好，正在以真诚、平等的心态与你谈话；如果他与你沟通时，手心朝下，那表示他在向你展示他的权威，或者对你最近的工作感到相当不满意，又或者他内心想要压制于你；如果你的上司在与你交谈的过程中，总是做出双臂交叉的动作，那表示他在拼命压制心中的怒火或负面情绪，而其负面情绪的强度一般与他双臂交叉的高度有关，如果他的双臂交叉得越高，表示他的负面情绪就越高。

因而，当你发现你的上司做出这个手部动作时，你可以选择让谈话暂停一会儿，或者适时地给上司递上一杯温水，以此缓解他的负面情绪，以便使你们的谈话最终能够圆满结束。

而如果不懂得这个身体语言的含义，很可能使谈话以不愉快结束。

FBI探员霍尔登发现，上司在下属面前总喜欢背着手或者放进裤兜里，这表示上司是在显示自己的权威。

不过，这也很有可能代表他们正在对下属撒谎，而他们正是在用这种显示权威的动作掩饰他们的谎言。此外，上司还喜欢用手指着下属训斥等，这表示的是一种强权，但这更多地表示出上司的愤怒和怒不可遏的心理，尤其是在争论某件事情的时候，作为下属的你不管是否有理，都应该停止和上司争论，等上司说完或怒气消了之后，再找个适当的时间讲出自己的看法。

要知道，火上浇油不仅不会让问题得到解决，有时还会令问题变得更加难以解决。

可以说，脚部动作也是透露上司真实内心的一面镜子。

对于身体语言专家而言，处于神经末梢的脚部动作，是最容易泄露人心真实想法的身体语言。

如果上司在和你谈话时，跷起“二郎腿”，那表示上司对与你的谈话不感兴趣或者对你的某个观点表示否定；如果你的上司在跷起“二郎腿”，的情况下还对你赞不绝口，你一定不要被这种有声语言的假象蒙蔽了，实际上，你的上司心里对你的想法并不像口头上所称赞你的那样。

此外，霍尔登还发现，当上司在和你交流时，他原本平放在地板上的脚忽然跷了起来，脚尖向上（事实上，这种细微的动作很少有人会注意到，或者注意到了也认为这只是一种无关紧要的动作），则说明上司一定是想起了什么值得高兴的事，或者说他对与你的谈话或某个观点相当满意。

而主要从事心理测量方法、人格和智力等方面研究的美国心理学家乔伊·保罗·吉尔福特也曾指出，跷起脚尖在绝大多数情况下是因为受到内心愉悦感的驱使，从而不由自主地做出了一种身体语言的表现形式。

行为主义心理学的创始人华生认为，往往在这种情况下，下属可以尽情地将心中的想法和观点表露出来，甚至还可以将想要提但平常又不敢对上司提的意见也趁机提出来，因为在这种情形下，即便你说的话不对上司的口味和想法，他也不会对你进行批评和责罚，更重要的是，在愉悦感的驱使下，上司还有可能心平气和地与你交谈和讨论，说不准最终还会接纳你所提出的不中听的意见和建议。

这是为什么呢？

用提出社会科学方法论的美国杰出的心理学家安格斯·坎贝尔的话来解释就是：“人在愉悦心态下，更容易心理和谐，而理智和情感也会比平常尤其是烦躁心理状态时要高出一倍。

”换句话说，人在愉悦的心理状态下，不容易与人产生矛盾和摩擦，而往往会用理性和情感思维去看



## <<FBI身体语言分析术>>

待人和事。

相反，如果上司的脚尖紧贴地板，而脚跟抬起，那么就表示你的上司对与你的谈话或某个观点感到相当愤怒，又或者你的话使他想起了某种极不开心或者沮丧的事，因而他做出了“起跑”的姿势，急于想要结束和你的谈话。

除此之外，FBI身体语言教官乔·纳瓦罗还明确指出，这种脚部动作也是一种意图线索，它告诉FBI办案人员，做这个动作的人已经准备好了做出其他一些身体语言动作，而这种身体语言动作需要脚的配合。

它可能表示某个疑犯想要趁机逃跑，或者想要袭警等等恶劣且危险的行为。

如果一个人能够及时迅速地解读上司的身体语言，对其工作的顺利展开就会很有帮助。

而这样的人往往也懂得在什么样的场合，应该说什么，不应该说什么，而不是一味地莽撞行事。

况且，所有的事情都是有共性的，能够正确解读上司的内心，自然也就可以顺利洞察其他人的内心。

因而，人们应该充分利用身体语言这个人心解码器。

P15-17

## <<FBI身体语言分析术>>

### 编辑推荐

联邦警察决战全球的身体分析术，迄今为止最真实、最全面、最实用的FBI操控之书！

中国FBI第一人金圣荣蛰伏三年，FBI系列王牌收官之作，是FBI系列图书中总结性最强、最全面的一本书。

《FBI身体语言分析术：美国联邦警察决战全球的身体分析术》从FBI的破案手法入手，分析其中原理，充满神秘色彩。

将原理引入现实生活，兼具趣味性和实用性。

<<FBI身体语言分析术>>

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>