

## <<FBI教你破解身体语言>>

### 图书基本信息

书名：<<FBI教你破解身体语言>>

13位ISBN编号：9787807028673

10位ISBN编号：780702867X

出版时间：2009-4

出版时间：吉林文史出版社

作者：[美] 乔·纳瓦罗,[美] 马文·卡尔林斯

页数：196

译者：王丽

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教你破解身体语言>>

### 前言

坐在桌子另一端的那个男人小心谨慎地回答着联邦调查局特工的问题。

其实，当时他还不是那次谋杀案的主要嫌疑人，他有充分的证据证明自己不在现场，言辞也很真诚，但是那名特工却依然不停地问问题。

经当事人同意，现将关于凶器的部分提问公布如下：“假如你参与这宗案件，你会使用枪吗？”

” “假如你参与这宗案件，你会使用刀子吗？”

” “假如你参与这宗案件，你会使用碎冰锥吗？”

” “假如你参与这宗案件，你会使用锤子吗？”

” 这里所说的碎冰锥便是本案的作案工具，但这早已是众所周知的了，这名嫌疑人自然也知道。

## <<FBI教你破解身体语言>>

### 内容概要

与陌生人初次见面，如何在一开始谈话的几分钟内，了解这个人？

如何与对方拉近距离？

如何找到对方喜欢的话题？

如何让对方开口说话？

听听FBI首席专家的建议吧！

他会教你超强的阅人术，让你在第一时间看透对方——喜欢眨眼的人，往往心胸狭隘，不太值得信任，和这种人打交道，最好直截了当地说明。

喜欢盯着别人看的人，警戒心很强，面对他们，要避免过度热情或开玩笑。

喜欢大嗓门说话的人，多半是自我主义者，最好和这种人划清界线。

穿着不拘小节的人，个性往往随和，有事情可以找他们商量。

一坐下就翘脚的人，充满企图心与自信，而且有执行力。

边说话边摸下巴的人，通常个性拘谨，警戒心也强。

.....

## <<FBI教你破解身体语言>>

### 作者简介

乔·纳瓦罗，享誉全球的身体语言大师。

他在美国FBI工作了25年，并长期担任反问谍情报小组的专家，他多次通过身体语言侦破大案要案，是名副其实的侦探大师。

几十年来，他一直致力于身体语言的研究，其成果已得到世界范围内的认可，他本人也多次受到NBC、CNN、ABC的采访，并受邀到世界各地的大学讲学。

2008年，美国总统大选中奥巴马和希拉里由“敌”变“友”，很多人都认为他们是面和心不合，但乔·纳瓦罗却断言，“他们两个之间的关系并没有想象中的差，因为他们的身体语言说明了一切”。后来的事实也证明了这一点。

## <<FBI教你破解身体语言>>

### 书籍目录

前言 我知道你在想什么第一章 身体语言的秘密第二章 我们的边缘大脑第三章 最诚实的腿脚第四章 最受忽视的躯干第五章 触手可及的信息第六章 以手观人，以手观心第七章 表情，思维的画板第八章 查找欺骗行为结语 人生的两种语言

## <<FBI教你破解身体语言>>

### 章节摘录

第一章 身体语言的秘密每次教授别人“身体语言”时，我都会被问及同一个问题：“乔，最初是什么让你对身体语言产生了兴趣？”

”其实，当初与身体语言结缘纯属偶然。

一切都很自然。

这是一种需要产生的兴趣，因为我需要成功地适应崭新的生活。

8岁那年，我从古巴流浪到了美国。

我们是在“猪湾事件”几个月后离开古巴的，当时以为自己只会在美国待上一小段时间，毕竟只是为了避难。

最初，我完全不会讲英语。

和成千上万来美国的移民一样，我去了学校。

但是，我很快发现，要想和其他同学打成一片，我必须要对周围的“其他”语言（身体语言）有所了解，甚至应该还是比较敏感。

我知道，这是一种我可以立即翻译和理解的语言。

在一个孩子的眼中，人体就像一个布告板，通过手势、姿态、面部表情和肢体动作向人们传达一个人的思想。

我能够读懂这种表达。

时间一天天过去了，当然，我学会了英语，不过同时也丢掉了一些西班牙语——但是，我也学会了一种不用张口说话的语言，这种语言是我一辈子都不会忘记的，我可以一直使用它与人交流。

我学会了通过翻译身体语言来了解老师和同学对我的感觉。

我首先注意到的是，当我第一次走进教室时，真心喜欢我的老师或同学会挑起他们的眉毛（或将眉毛弯成拱形），相反，那些不太友好的人会轻轻地斜视我，那是一种一旦察觉就永远也忘不掉的眼神。

很多年过去后，我仍然可以使用这些眼神来解决很多美国中央情报局的特殊犯罪案件（见Box1）。

Box1：眨眼的哲学“视觉阻断”是一种非语言行为，通常发生在我们感到自己受到威胁，或碰到自己不喜欢的的事物时。

当我们希望通过避免“看到”不想见到的事物保护大脑时，或当我们想表示对别人的轻视时，我们可能会眯起眼睛、闭上眼睛或遮住眼睛。

这些都是视觉阻断行为。

在调查波多黎各一家旅馆的纵火案时，我就利用了视觉阻断行为。

那是一宗惨案，有97人丧生。

一名保安立刻成为怀疑对象，因为火势就发生在他的管辖范围内。

我们问了他几个非常细节的问题，以确定案发时他在不在现场，譬如失火前后身在何处，是否参与纵火等。

我仔细观察他回答每一个问题时的表情，希望能够获得一些泄密信号。

我发现，只有在被问到起火时他身在何处，他的眼睛才眨动了一下，而被、问到其他问题时都没有任何异常反应。

这让我知道真正的问题出现在他的不在场证明上，但这并不能说明他与纵火案有关。

最终，他不得不承认，案发时自己离开岗位去见了在旅馆里工作的女朋友。

不幸的是，三名纵火犯趁机进入了他的管辖区，酿成了惨案。

在这一案例中，这名保安眨眼的动作提醒我们乘胜追击，最终三名纵火犯被缉拿归案并供认了他们的罪行。

那名保安虽然未被追究刑事责任，但也将终身承受因渎职造成惨案的愧疚。

我想用我的生活和所接受过的训练告诉你怎样用FBI的眼光来看待这个世界，即，带你走进一个可以让所有人产生共鸣的世界，一个形象并富有活力的世界；为你提供一次机会，通过使用无声的身体语言去感受他人的思维、感觉和意愿。

这种知识不仅能改变看待问题的视角，它还能保护你，并赋予你预知他人行动的能力。

## &lt;&lt;FBI教你破解身体语言&gt;&gt;

究竟什么是非语言交流？

非语言交流通常指用非语言行为或身体语言交流，它是传递信息的一种方式，这一点与口头语言一样，不同的是它是通过面部表情、手势、身体接触（触觉学）、身体移动（人体动作学）、姿势、饰品服饰、珠宝、发型、文身，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。

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%地属于非语言行为。

非语言交流能够反映一个人真正的思想、感觉和意图。

正因为如此，很多时候，当人们提及非语言行为时都会使用“告诉”一词。

人们常常会忽略自己的非语言交流行为。

其实，身体语言比任何话语都诚实。

发生在亚利桑那州的一起强奸案告诉了我们这一点。

一名年轻的犯罪嫌疑人被抓来审讯，他的供词听起来十分有说服力，而他的故事也似乎合理。

他声明，自己从未见过受害者，并曾沿一排棉花地前行，然后左转，最后径直走回家。

我的同事们快速记下了他的供词，而我则一直在注意着他的一举一动。

我发现，当他说到左转和回家时，他的手打了个向右的手势，正好指向犯罪现场。

如果不是一直在观察他，我不可能抓住他的这一破绽——即言语（左转）和非语言行为（向右的手势）的不一致。

看到这个手势后，我立刻确定这个人在说谎。

于是，过了一会儿，我们再次与他展开了较量，最终他不得不认罪。

让非语言行为丰富你的生活本书的目的就是要教你如何观察周围的世界、如何在各种不同的环境下解读身体语言的含义。

这种知识足以帮助你提高自己的交际能力，同时也会让你的生活变得更丰富多彩，我就是个例子。

你一定有过这样的疑问：为什么在这样一个计算机、短信、电邮、电话和视频会议一统天下的时代，人们还是会不辞辛苦地奔向各种不同的会议和聚会呢？

答案是，因为人们需要亲自传递和观察非语言行为。

没有什么比亲自观察非语言行为更直接了。

为什么？

因为非语言行为就是这样强大，这样富有含义。

你可以将它们应用到任何环境中。

下面就有一个很好的实例：几个月前的一次研讨会上，我向一组扑克牌玩家讲述了如何通过非语言行为解读对手的内心世界，从而让自己成为牌场上的赢家。

扑克这种游戏需要虚张声势和阴谋诡计才能取得胜利，所以玩家要对对手的一举一动十分敏感。

对他们来说，解密非语言行为至关重要。

虽然大家对我提供的洞察方法都很满意，但是我真正在乎的是，他们中有多少人能看到这些方法在牌桌以外的价值。

两个星期后，我收到了一封参会者的电子邮件，寄件人是得克萨斯州的一名医生。

他这样写道：“最让我震惊的是，您课上讲的东西对我的工作有很大的帮助。

从您那儿学到的解读非语言行为的技能不仅帮助了我，也帮助了我的病人。

现在，我很容易就能判断出他们的健康状态、自信度或信任度。

”这名医生的话证实了身体语言行为的普遍性和在生活各个层面的价值。

身体语言“十诫”我相信任何一个智商正常的人都能学会解读身体语言的方法。

因为，在过去的二十几年中，我曾向数千人教授过这种方法。

只不过，要学会这种技能，你必须和我建立起一种合作关系，我们双方都需要为共同的目标做出巨大的努力。

还记得自己第一次尝试开车的情景吗？

你对驾驶技能越关注，车就越不听使唤，你也很难注意到车外的情况。

只有当你找到坐在方向盘后面那种舒适感时，你才能将注意力转移到整个驾驶环境中。

学习解读身体语言也一样，一旦你掌握了有效地使用这种交流方式的技巧，它就会变成一种本能，你

## <<FBI教你破解身体语言>>

就能全心全意地投入到对周围世界的解译上。

下面的“十诫”会帮助你熟练掌握这种技巧。

戒律一：做个称职的观察者对于想解密身体语言的人来说，这是最基本的要求。

可以试想一下，耳朵里塞着耳塞去聆听别人讲话是件多么愚蠢的事。

我们听不到任何信息，对方说什么也对我们起不到任何作用。

因此，最专心的聆听者是不会戴着耳塞走来走去的。

但是，很多人在面对身体语言行为这种无声的语言时就像戴上了眼罩，根本注意不到身体所发出的信号。

要知道。

仔细观察对理解肢体语言的重要性，和仔细聆听对理解口头语言的重要性是一样的。

问题在于，这些身体语言并不难发现，但人们总是疏于观察，正像那名一丝不苟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，大多数人都注意不到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。

一个人手脚的动作可能与他的思想或目的大相径庭，但是却没人发现。

有这样一个试验：一个穿着大猩猩服饰的人从一群学生面前走过，此时其他一些活动也在进行，几乎一半的学生注意不到他们中间的这只大猩猩！



## <<FBI教你破解身体语言>>

### 后记

人生的两种语言最近，一位朋友给我讲了一个故事，这个故事刚好与本书主题有些关系。故事大概是这样的。

这位朋友要送女儿去珊瑚阁的一家照相馆。

那个地方离她们家有几个小时的路程。

因为她之前从来没去过珊瑚阁。

还特意准备了一张地图。

路上非常顺利。

可到了镇子之后问题出现了。

那里根本就没有街牌。

她穿过了五六个路口，仍然没有看到任何标志。

最终，她只能在一家加油站停了下来问路。

加油站的老板一点儿也不感到吃惊。

“你不是第一个问这个问题的人，”他同情地点了点头，然后接着说，“到了路口时要往下看，而不是往上看。

这里的街牌一般6英寸，都是用风化岩石做的，街道的名字是用漆喷上去的，它们就位于人行道旁边的地面上。

”经老板指引，我的朋友在几分钟之后找到了自己要去的那个地方。

“显然，”她后来说，“我一直在寻找6英尺高的街牌，所以把视线放在了离地面很高的位置，而没注意到6英寸的地方……这才是最令人难以置信的。

”然后她又补充说：“要是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，那样，我就会少走很多冤枉路。

”恰好。

这本书的内容也跟标志有关。

人类的行为可以发出两种信号，即语言信号和非语言信号。

我们大概都学过如何寻找和识别语言信号，它们就像位于制高点上的标志，清晰可见。

而非语言信号则相反，它们一直存在，却始终不为我们发现，因为我们没有学过如何寻找和识别这种信号。

有趣的是，当我们开始学习身体语言信号时，反应几乎和我那位朋友一样：“要是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，那样，我就会少走很多冤枉路。

”我希望，通过理解身体语言行为，你对周围世界的认识就会提升一个层次。

也就是说，你能够同时听到、看到两种语言，这两种语言组合起来将为你展现人类生存经验的方方面面。

这个目标是值得追求的，我相信，只要你肯努力，就一定能做到。

## <<FBI教你破解身体语言>>

### 编辑推荐

《FBI教你破解身体语言》是美国FBI超强阅人术，让你第一时间看透对方。

<<FBI教你破解身体语言>>

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>