

美国联邦调查局  如何破解心理密码

# 辨识谎言

## FBI读心识人术

墨墨◎编著



揭秘FBI询问技巧，  
破解FBI超级识人术，  
让你在不为人知的情况下了解和掌控他人！

### SEE THROUGH THE LIES

FBI TELL YOU HOW TO SEE THROUGH THE LIES

 北京理工大学出版社  
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

# 辨识谎言

## FBI读心识人术

墨墨◎编著



**SEE THROUGH THE LIES**  
FBI TELL YOU HOW TO SEE THROUGH THE LIES

 **北京理工大学出版社**  
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

---

图书在版编目(CIP)数据

辨识谎言:FBI读心识人术/墨墨编著. —北京:北京理工大学出版社,  
2012.6

ISBN 978-7-5640-5621-6

I. ①辨… II. ①墨… III. ①心理交往-通俗读物 IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第028011号

---

出版发行/北京理工大学出版社

社 址/北京市海淀区中关村南大街5号

邮 编/100081

电 话/(010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址/<http://www.bitpress.com.cn>

经 销/全国各地新华书店

印 刷/北京市通州富达印刷厂

开 本/710毫米×1000毫米 1/16

印 张/15

字 数/180千字

版 次/2012年6月第1版 2012年6月第1次印刷

责任校对/周瑞红

定 价/29.80元

责任印制/边心超

---

图书出现印装质量问题,本社负责调换



## 识破谎言不上当

如果你想要从本书中学到 **FBI** 高超的破案技巧和侦讯技术，那么很遗憾，这是不可能的，因为那是内部机密，除非你加入 **FBI**。如果你想对 **FBI** 的工作有所了解，那么这本书还算不错，非常欢迎你选择。

正如书名所言，本书的任务就是辨别和认识谎言，所以本书只负责告诉你哪些是谎言，哪些不是。当然，不能保证你完全学会，因为这还要看天资。等你了解哪一句是谎言，哪一句不是谎言时，剩下来的事情就要靠你自己的本能或者智慧去完成了。当然，至于你那样做的后果会怎么样，无可预料，愿老天保佑你。在可以预料的情况下，我们认为看了本书的人有可能变成以下四种人：

第一种人或许因为智慧不足，或许因为兴趣有限，所以阅读本书之后一无所获。然而，我们认为这是最好的结果，因为你不必为掌握了本书的一些知识而烦恼，除了为本书花销少许钱财和些许时间之外，你没有任何的损失。

第二种人学会了本书辨识谎言的技巧，发现自己生活在到处充满谎言的世界里，但由于个人智慧有限，无法从谎言带来的阴影中突破，结果变得对人生和世界充满悲观、失望的情绪，这是极为糟糕的。对此，我们深表遗憾，却无可奈何，因为这是你自不量力的选择——明明自己的智慧与能力不足，却偏偏要研究如此高深的学问，结果不能掌控自我，成为知识的奴隶，能怪谁呢？

当然，我们希望你能成为第三种人，学会了辨识谎言的技巧，同时又能突破自己的心理关口，对人生依旧充满希望，对他人充满宽容和友好，即便是对待说谎者，依然能够保持你亲切的笑容，说着令人可亲的话语。

最糟的是，你有可能成为第四种人，一个才华横溢的造谣者，一个无与伦比的说谎者，你所说的谎言除了 **FBI**，将没有人可以识破。这意味着如果你幸运地逃过了 **FBI** 的关注，就有可能利用超级大谎话颠覆美国。

对你而言，这可能是一件激动人心的事业，但对我们而言无疑是一场灾难。但是我们并不后悔培养一位高明的对手和破坏者，因为 **FBI** 是最杰出的破坏者，你不可能超越，当然，**FBI** 也是最杰出的保护者和建设者。

另外，特别要说明的是：本书试图解读人说谎时的一般性特征，但有些地方还是论述了特殊情况。比如本书指出，人说谎时的反应是多余的血液流到脸上，有些人整个面部都变红了，有些人却没有，这当然很容易观察到，而有些人的瞳孔则会放大，这却不是肉眼可以观察到的，显然你不可能随身携带放大镜去关注别人的眼睛。还有必须注意的一点，就是说谎具体到个人，可能会有不一样的表现，不能以偏概全。比如，有的人耳朵会动、有的人不敢看你、有的人会扭衣角、有的人眼睛会向上翻、有的人摸鼻子、有的人脸红、有的人出汗、有的说谎高手喜欢看着你的眼睛说谎。

因此，阅读本书切忌照本宣科。研究显示，在 47% 的案件中，测谎仪都把清白的人错认为罪犯。心理学家也研究发现，多数人不擅长辨别谁在说谎，就连警察、医学家、法官和海关人员也不例外。能够判断正确的人只占 53% 左右。这本书无法改变什么，却意在揭示一些问题。它不能阻止人们犯罪，目的只是告诉你什么是谎言，并揭示人们在说谎时的一些心理变化，希望能够促使你学会观察和分析，这对你的生活或许会有所帮助。

在生活中，每个人都会说谎，但却没有一个人喜欢别人对自己撒谎。这本书的写作目的在于教会大家一点：如果无法阻止别人说谎，那就学会永远不上当。

# 目录

## CONTENTS

### 第一章

#### 内在需求：找出对方撒谎的动机

- 从动机与需求分析入手，去寻找真相 // 002
- 人都有存在感需求，会导致说谎行为 // 007
- 由于维护自尊而引发的犯罪与谎言 // 011
- 心理补偿效应之下的是非混淆问题 // 015
- 追求利益的欲望，让人说谎与犯罪 // 019
- 推卸责任或掩饰错误是常见的说谎动机 // 023

### 第二章

#### 微表情：隐藏在表情背后的秘密

- 留意表情微反应，真实表情闪现极快 // 028
- 无法控制的肌肉，泄露不真实的微笑 // 033
- 透过心灵之窗，直达对方的内心深处 // 038
- 细心观察，发现嘴部动作的秘密 // 043
- 眉毛的微反应，让你看穿对方的心意 // 048
- 从表情与环境气氛不一致看穿心理 // 052



## 第三章 挖出语言中的欺骗线索

- 交谈过程中常见的一些语言破绽 // 058
- 从谈论的话题中洞悉对方真意 // 063
- 不一样的说话方式，反映不同的性格 // 068
- 有些说话习惯正在泄露心理秘密 // 073
- 透过表面现象看出深层潜意识 // 077
- 说谎时的异常语言行为表现 // 082

## 第四章 小动作：记住这些特别的身体语

- 头部动作反映的情绪与心理 // 088
- 注意对方的手，找到谎言的端倪 // 092
- 身体躯干动作，也有心理秘密 // 097
- 不安分的腿脚是最真实的部位 // 101
- 认识一些常见的自我安慰动作 // 106
- 解析说谎时的动作微反应现象 // 110

## 第五章 询问技巧：打破僵局的套话方式

- 兴趣与需求是打破僵局的突破口 // 116
- 用不同的方式反复问同样的问题 // 120
- 适当的语言刺激，能让你察觉谎言 // 124
- 自由联想试验与突发式讯问技巧 // 128
- 连珠式诘问占据话语的主动权 // 132
- 刁钻的盘问让说谎者无言以对 // 135

## 第六章

### 不可不知的细节暗示

- 难以控制的生理反应与说谎行为 // 140
- 谈话时彼此的距离说明亲密关系 // 144
- 座位选择与安排，透视性格与心理 // 148
- 隐晦的行为反应看穿真实心理 // 152
- 从生活细微处发掘心理的秘密 // 156

## 第七章

### 从对方的生活习惯找出线索

- 个人装饰与物品上的身份标签 // 162
- 全面搜集日常生活的行为痕迹 // 167
- 笔迹传递性格，揭开你的真面目 // 171
- 仔细观察身边人的习惯动作 // 176
- 从坐姿、站姿和睡姿看出性格 // 180

## 第八章

### 利用情境影响对方的情绪

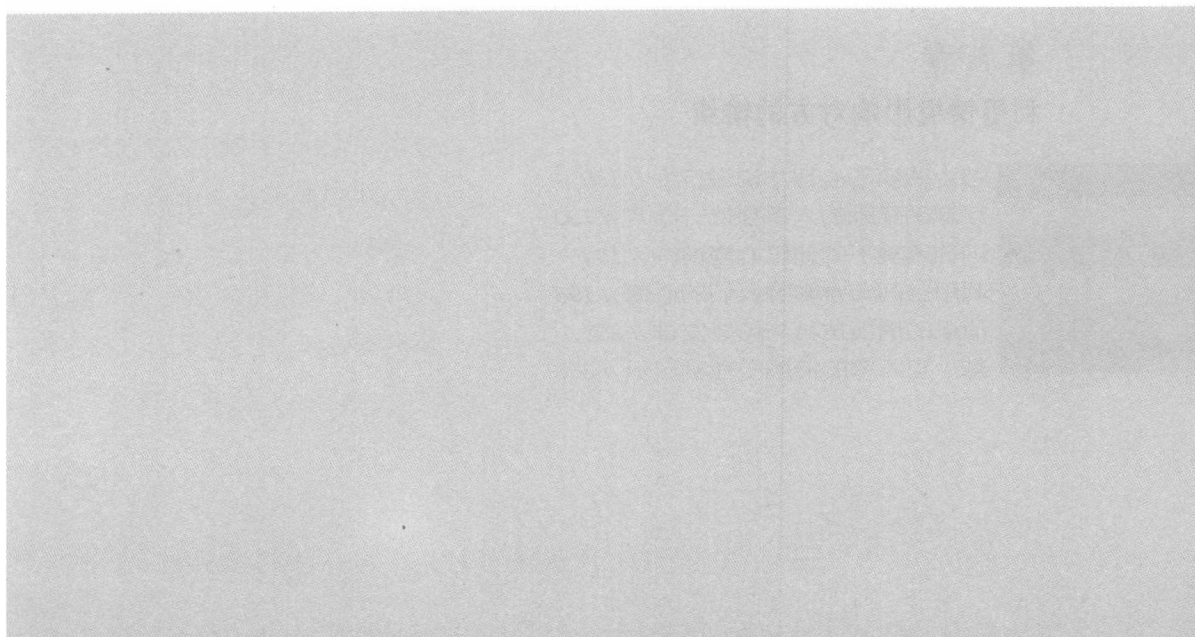
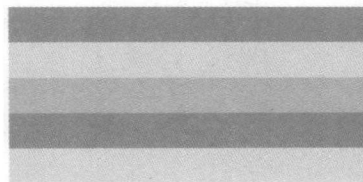
- 特定情境的心理与说谎行为 // 186
- 让意图隐瞒的人单独待一会儿 // 190
- 囚徒困境下的侦讯心理博弈 // 194
- 利用空间布置影响人们的心情 // 198
- 侦讯的情境技巧与场景安排 // 202
- 减少犯罪率的情境心理学启示 // 206



## 第九章

### 透视掩饰“马脚”的常见花招

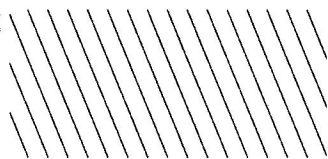
- 小心！骗子们玩心理学花招 // 212
- 心理暗示打开心理机制的漏洞 // 216
- 利用惯性思维造成逻辑干扰 // 220
- 模糊语言下的自我安慰联想 // 224
- 运用一些动作干扰他人的视线 // 228





# 第一章

## 内在需求： 找出对方撒谎的动机



在FBI的办案实践当中，了解人的内在需求是一个十分重要的步骤，因为通过内在需求可以找出撒谎的动机，而找出了动机，则意味着破案指日可待。面对一个个迷局和谎言，FBI要找到真相，就必须抓住重点，而这个重点就是对方的内在需求促动下的行为动机。



## 从动机与需求分析入手，去寻找真相

FBI 有句老话：找到杀人动机就找到了凶手。然而动机是人类行为深层次的原因，主要是心理系统方面的问题，并不是那么容易就可以了解的。有时甚至连罪犯本人都不清楚自己的动机是什么，更何况是他人。

但无论多么困难，只要有一丝一毫的线索，我们都不能错过。从行为动机入手，透视对手的一系列动作背后的真正目的，这是我们一直都在做的事情。

在一次国际性犯罪心理研究的辩论会上，各国代表就“在国际环境越来越复杂的情况下，如何有效预防和发现犯罪活动”这一话题展开了讨论。

首先发表意见的是一位希腊辩论者，他认为，要制定一套严厉的打击措施，使犯罪分子没有胆量去触动这条底线，犯罪活动自然就会得到有效控制。他还认为，在打击犯罪分子时一定不能手软，



从而使犯罪分子在犯罪时考虑到犯罪成本，这样就能够杜绝犯罪。

没等这名希腊辩论者说完，来自 FBI 的代表站了起来，表达了自己的意见，他说：“对罪犯实行严厉打击固然重要，但是我们不能忽略一个更加重要的问题，这个问题就是犯罪分子的犯罪动机是什么。如果你没有真正弄清楚犯罪动机，而只是制定严厉的打击措施，那么只能做到一时减少犯罪发生的概率，而不能从根本上杜绝犯罪。所以，我们认为，当务之急就是从心理学角度出发，对犯罪分子的犯罪心理进行研究，并找出他们犯罪背后真正的动机，对他们进行有针对性的分析。多年的研究和分析表明，犯罪分子的动机无非就是在工作或生活上遭遇了困难。因此，要从这点出发，为他们创造一个良好的工作与生活环境，他们没有后顾之忧，便可以放弃犯罪，这才是从根本上有效预防犯罪的方法。” FBI 的代表讲完这番话后，台下响起了热烈的掌声。

我们希望了解罪犯的犯罪动机，从而更快地采取措施制止犯罪行为的发生。而当案件发生了，也需要通过罪犯的犯罪动机进行分析，以便还原案发时的情况，从而找到破案的方向。

犯罪分子作案，就如同布下了一个迷局。要想打破这个迷局，就要用罪犯的头脑去思考，只有这样，才能了解对方的需求，从而找到合情合理的线索。

在实际办案尤其是侦破凶杀案件的过程中，分析犯罪动机对于查明案情、擒获凶手是至关重要的。比如说杀人的动机有因为恋情的、有为了金钱的、有为了寻求刺激的，那么一起凶杀案件发生了，就要分析凶手为什么去杀人，他的动机何在？动机分析清楚了，就可以明确侦查方向。

维基解密网站可谓赫赫有名，解密事件甚至引起全球外交震动，情报官员们竟然不知道维基解密网站所公布的数十万份机密文件从



何而来。FBI 介入调查后发现有个名叫布拉德利·曼宁的美军一等兵涉嫌泄露了这些机密信息。

布拉德利·曼宁在军队担任情报分析师工作，他能够一连 8 个月，一周 7 天，每天 14 小时阅读机密情报。他深知这些机密信息的威力。然而，他为什么要泄露这些信息呢？他的动机何在？

调查之后发现，曼宁当时正处于沮丧情绪之中。此前，他还因为殴打另一名士兵从特等兵被降级到一等兵。他感到孤独、被无视，感到自己的职业、人生正变得支离破碎。

几个月来，他对伊拉克战争和阿富汗战争都有一种幻灭感。或许正是由于这种心理上对战争与自身职业的不认同感，导致曼宁内心产生了一种搞破坏的欲望。

曼宁被抓之后，说到自己的心理变化过程时提到一件事情：有一次，他负责调查因印刷反伊拉克政府作品而被拘留的人，但发现所谓有问题的文件只是针对政府腐败的学术性批评而已。他把这件事向上级报告，希望上级能够释放被拘留的人士，但上级却让他闭嘴。他抱怨道：“长官一点都不想听。”

这一切让曼宁对军队失去信心。从那以后，他开始对所有的事情都产生质疑，他总觉得每件事背后都有不可告人的秘密。他认为自己有必要揭露这些事件，让世人知道背后的真相。

他最后说：“我不再相信好人对坏人的逻辑，所有只是为一己私利而已。”

尽管 FBI 的控员对曼宁的话表示认同，而且对他的遭遇很同情，但他们不得不将他抓起来，因为他违反了保密条例，犯下了危害国家安全的罪行。

任何行为都有其目的与动机，哪怕是被专家称之为无意识的行为，也都有其内在的动机在起作用。在寻找线索、推断案件、获知



真相的过程中，我们不能忽略关于动机的分析。

在调查案件的过程中，为犯罪行为寻找合理的解释，这是找到真相必须做的事情。若罪犯的行为无法解释，那就意味着案件还有疑问。

当然，合理性是否值得相信，也需要审慎的态度。有时候，事情看起来很不合理，但偏偏它就这样发生了。而有时候事情看起来合理，事实上却是一个谎言。除非从对方的动机入手，否则罪犯的很多行为都很难得到解释。

人类的行为往往受到成长经验所累积的各种意识、无意识、潜意识等的影响，并非能自我掌握的。人受到环境的压力或内心欲望的驱使时，往往可能出现脱离自我控制的行为，好坏程度就得视当事人对于事情的看法以及应变能力而定，有时会出现完全背离自己信仰和认知的言行，这时犯罪行为与谎言便应运而生。

侦破说谎的行为可以帮助我们更快地了解事情的真相，所以，在调查案件的过程中，关于说谎的动机分析也十分重要。但要找出说谎的动机也不容易，虽然从表面上看，说谎行为似乎很简单，但其内在的动机却很复杂。

谎言是一种需求的表现，有其实际存在的价值。假如在现实生活中，完全没有了谎言，这个世界也许就变成病态的合理主义或者病态的严格主义社会，毫无生趣可谈。也就是说，人们都有说谎的需要。如果有利于案件的侦破，FBI也不介意说一些无伤大雅的谎言。而对于犯罪分子，更需要通过谎言来掩盖自己的罪行，从而达到保护自己的目的。从某种意义上来说，说谎是人之常情。

对FBI来说，一方面需要谎言，另一方面又要与谎言作斗争，这一切看起来似乎很矛盾。而在矛盾中生存确实是刺激的，但也是十分不易的。好在FBI不用为内心的矛盾而烦恼，因为他们不管谎言的对错，只相信人类的任何行为都是有动机的，他们只需要找出



对方的动机，还原事件真相，然后将违反法律的家伙关起来即可。

言归正传，关于动机分析，在此做一个小结，请记住以下这些话，有助于你对动机分析的了解与掌握：

行为的一切动力，都一定要通过人的头脑，转变为他的愿望和动机，才能使他行动起来。人的行为是由动机支配的，而动机是由需要引起的，没有需要就不可能产生动机。

但是，并不是任何需要都能成为动机，只有需要指向一定的目标，并且展现出达到目标的可能性时，才能形成动机，才会对行为有推动力。

也就是说，有需要产生，还要有诱因条件。由此可见，形成动机的条件有二：一是内在条件，即需要、欲望；二是外在条件，即诱因、刺激。

当你找到对方的行为或说谎的动机，你就接近了事实的真相。在平常的生活里，说谎的动机可归为三大类：第一类，讨别人欢心，让他人感觉好一点；第二类，夸耀自己和装派头；第三类，自我保护。

而犯罪动机也大概可以分为财欲、性欲和攻击欲三大类。根据FBI的研究，这三大类动机还可以细化为政治动机、财物动机、性动机、报复动机、自尊动机、友情动机、妒忌动机、戏谑动机、恐惧动机、好奇动机、正义感动机等。

同样的犯罪行为，可能因不同的动机引起。而同样的动机，也可能引起不一样的行为。但犯罪动机的不同所反映出来的主观恶性往往大不一样。

比如：谋财害命的贪利性动机就比出于自尊动机而侵害他人的主观恶性大，因恐惧动机而引起的杀人行为就比出于妒忌动机而杀人的行为主观恶性小。了解罪犯行为动机的主观恶性，有助于罪犯的罪名确定，更有助于我们推断罪犯的下一步行动，从而让我们对侦破案件及控制罪犯的行为更有把握。





## 人都有存在感需求，会导致说谎行为

人是具有表现欲的动物，这种表现欲望能够促使人们去做一些大胆的事情。比如，大街上的暴露狂和一些怪异的行为艺术表演者，其实都有极为严重的自我表现欲。

FBI认为，人为了满足自己的表现欲望，凸显自身的存在感，甚至会为此犯下十分严重的罪行。这在普通人看来不可思议，但事实确是如此。

有一次，FBI接手了一起纵火案，在严密的调查和及时的处理之下，这名犯罪分子的纵火行为并没有得逞。然而，令人没有想到的是，这名犯罪分子是一个年仅12岁的小男孩。

当FBI的探员讯问小男孩为什么去纵火时，这个小男孩给出了一个令人哭笑不得的答案：“我是个非常孤独的孩子，父母经常不在我身边，我纵火就是要让他们知道我的存在，只有这样他们才会回来看我。”

“你的父母不关心你吗？”

“在我很小的时候，他们还经常在我身边照顾我，我爸爸经常会带我到游乐园去玩。”小男孩说到这里不由得笑了，仿佛他是天底下最幸福的孩子。联邦警察也通过小男孩的表情判断出这是他情感的真实流露。

“那以后呢？”探员问道。

“他们为了自己的事业很少回家，更没有时间陪我了，虽然他们为我准备了好多必需的生活用品，但是我希望他们能抽出时间来陪



我，可是他们总是以没有时间为由拒绝我的请求。当我看到同学们的父母去学校接他们的时候，我心里很不好受。为了能让父母回到我身边，我想到了纵火，这样的话他们就会回来。”

此时探员发现小男孩的脸上挂满了忧伤。

在接下来的调查中，FBI 联系了小男孩的父母，希望他们能抽出一些时间来陪陪小男孩。当小男孩得知父母有时间陪他时，高兴得大笑起来。

有多项研究已经指出，人很容易受到自身存在感的驱动，而做出一些看似不循常理的事情。发掘罪犯的动机，就应该深入。如果罪犯刻意隐瞒事实的真相，而你又无法知悉对方的心理，就无法找出罪犯这么做的动机。无法找到罪犯的动机，那么你将很难揭破事情的真相。

想要勘破谎言也是同样的道理，你必须知道对方说谎的动机何在。所有的证据都说明，人类是不会无缘无故说谎的。

当一个男人不断地向你吹嘘自己曾经与多少个女人有过不同寻常的关系时，你知道他宣扬这一切的动机是什么吗？仅仅是因为炫耀吗？显然不是，他是要证明自己的存在。

人类是一种需要存在感的生物，从有智慧以来就有存在感需求。当人类社会还没有形成之前，人类就向强大的自然界发出自己的怒吼，他们发挥自己不多的智慧与非凡的勇力去改变恶劣的生活环境，征服自然，向自然界证明自己的存在；等到人类形成了社会之后，人则执著地追求社会的存在感，希望得到社会的承认与重视。

然而，大部分人的存在都得不到重视，就如同上例中那个小男孩一样。由于各种原因，每个人都会忽略他人的感受。于是，每个人也都有被人忽视的时候，这使得内心的存在感需求与外在的忽视产生矛盾。在这种矛盾的作用下，人的内心会发生很大的变化，可