



# FBI

# 心理控制术

THE PSYCHOLOGICAL CONTROL SKILL OF FBI  
秒杀心理防线，瞬间掌控人心！


墨墨◎编著

异域侦探心理操纵的非凡手段

解读百年来美国联邦调查局特工让人难以抵御的心理攻略

美国总统、名企总裁都在用的读心术和攻心术

用最短的时间看透一个人 用最快的时间说服一个人 在最准确的时间击垮一个人

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



# FBI

# 心理控制术

THE PSYCHOLOGICAL CONTROL SKILL OF FBI

秒杀心理防线，瞬间掌控人心!

墨墨◎编著



版权专有 侵权必究

---

图书在版编目(CIP)数据

FBI心理控制技术 / 墨墨编著. —北京:北京理工大学出版社, 2013.4

ISBN 978-7-5640-7285-8

I. ①F… II. ①墨… III. ①心理交往-社会心理学-通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第007972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 / 14

字 数 / 160千字

版 次 / 2013年4月第1版 2013年4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

# 目录

## CONTENTS

### 第一章

#### 谎言侦破：一眼窥心的技巧

- 动作微反应，在小动作里有大发现 // 002
- 留意表情微反应，真实表情闪现极快 // 006
- 无法控制的肌肉，泄露不真实的微笑 // 011
- 透过心灵之窗，直达对方的内心深处 // 016
- 潜意识分析法，透过现象看到本质 // 021
- 随时注意交流过程中的一些语言破绽 // 027
- 注意细心观察，发现嘴部动作的秘密 // 031
- 眉毛的微反应，让你看穿对方的心意 // 036

### 第二章

#### 读懂需求：找出动机更易操纵人心

- 从动机与需求分析入手，去寻找真相 // 042
- 人都有存在感需求，会导致说谎行为 // 047
- 由于维护自尊而引发的犯罪与谎言 // 052
- 心理补偿效应之下的是非混淆问题 // 057
- 追求利益的欲望，让人说谎与犯罪 // 061
- 推卸责任或掩饰错误是常见的说谎动机 // 065

## 第三章

### 情境设定：利用环境氛围左右对方情绪

- 不可忽略情境对心理影响的力量 // 070
- 利用情境影响人心是高明的操控 // 074
- 关禁闭的秘密：使人诚实面对自己 // 078
- 处于囚徒困境当中的复杂心理博弈 // 082
- 不一样的布置带来不一样的心情 // 086
- 侦讯过程中的情境技巧与场景安排 // 091
- 破窗效应：减少犯罪率的情境启示 // 095
- 在特定的环境中，发挥沉默的力量 // 099

## 第四章

### 问话攻心：用心捕获有效信息

- 了解对方的需求，迅速打开突破口 // 104
- 用不同的方式，反复问同样的问题 // 109
- 适当的语言刺激，让对方自露马脚 // 113
- 突发式讯问，激发对方联想的心理 // 118
- 连珠式诘问，掌握话语的主动权 // 122
- 刁钻的反诘式盘问，让人无言以对 // 125
- 掌握必要的技巧，进行目标性提问 // 129
- 注意诱导性询问带来的问题 // 133
- 分散注意力，让对方暴露在无形之中 // 137

## 第五章

### 语言操控：牵着对方的鼻子走

- 不一样的说话方式，反映不同的性格 // 142
- 交谈过程中常见的一些语言破绽 // 147
- 从谈论的话题中洞悉对方的真意 // 152
- 有些说话习惯正在泄露心理秘密 // 156
- 了解对方的心理，说对方爱听的话 // 161
- 用数据说话，能增加语言的说服力 // 165
- 少说自己，将话题放在对方身上 // 169
- 生活中应多说“我们”，少说“我” // 173
- 故意犯错，诱使对方说出真相 // 176
- 寻找兴趣点，突破对方心理防线 // 179
- 顺势而为，拉近心理距离 // 182

## 第六章

### 心理催眠：暗示的魔力

- 心理催眠的源起和科学发展之路 // 186
- 催眠暗示打开心理系统的漏洞 // 189
- 让 *FBI* 又爱又恨的心理诱导 // 194
- 受暗示性有强弱，催眠不是万能的 // 198
- 心理安慰效应：只要相信就可以 // 202
- 催眠的效用在于自我意象的改变 // 205
- FBI* 的培训：心理催眠必不可少 // 209
- 把自己藏在深处，防止底牌泄露 // 213



# 第一章

## 谎言侦破： 一眼窥心的技巧

每个人在说谎的时候都会有所表现。这些表现或许很细微，但只要认真观察，总是能够被发现。通过对这些表现的分析，我们能够清楚地辨识谁在说谎。特别是人在遇到有效刺激的一刹那产生的瞬间反应，它从人类的本能出发，不受思想的控制，无法掩饰，也不能伪装。因此，微反应是个人内心想法的忠实呈现，是了解一个人内心真实想法的最准确的线索。



## 动作微反应，在小动作里有大发现

如何参透言外之意，以及当人们口是心非时，如何看穿他们心里真正的想法，这是我们要研究的事情，就如同某位 FBI 心理分析专家所说的：“我正在努力，努力成为人们肚里的蛔虫。” FBI 承认，要做到这一点确实比较困难，但通过对一些微小动作的解读与分析，我们确实能够抓住一些破译谎言的关键。

曾经有一段时间，很多人认为人们在说谎时会有坐立不安、动作频繁的表现。但根据最新的研究表明，人在说谎的时候更倾向于静止而不是紧张地乱动。心理学家解释说，人在说谎的时候，必须比平时更努力地思考，而说谎者陷入思考时，往往倾向于减少身体动作，以保持精神的专注、集中。不过，如果说谎者确实要做动作时，他们的动作通常比较夸张，而且比较有节奏，这或许会成为他们说谎的证据。他们伸长自己的胳膊，然后大力地比划着，似乎这





样可以表明他们说的话绝非虚假，但事实往往相反。

例如，2003年，当伊拉克军队为了躲避美国军队的炮火而撤退时，时任伊拉克新闻部长的穆罕默德·赛义德·萨哈夫对媒体说：“巴格达很安全。”当他在说这句话时，做了这样的动作：伸出手臂，手掌有力地朝向前方。

根据FBI的研究发现，在演讲的时候，说谎会导致发言人的话语停顿增多，同时会让其眨眼频度下降。关于这一结论，FBI经过了实验论证：81%的参与测试的人员在说谎时，他们的话语停顿都会延长，而眨眼频率会从说真话时的每分钟23.6次降到每分钟18.5次。

有位心理学家做过这样的实验：让被试者用谎言回答提问，并记录下他们在撒谎前、撒谎时、撒谎后等各个时间段里的非语言性行为，与不说谎时的行为加以比较。

在实验中，心理学家发现，在刚开始的时候，被试者的回答经常出现中断现象，而且因为急于想提高回答速度，语言十分死板，姿势也变得僵硬起来。到了适应正常撒谎的时候，他们的回答变得更加简短，笑容也减少了，除了伴有摆弄手指、下意识地抚摸身体某部位等细微的动作，几乎看不出对方在撒谎。

通过这个实验，这位心理学家得出一个结论：人们在说谎的时候，会有意识地控制自己的动作与表情。他认为，或许某一些细微的动作才是揭露谎言的最佳线索。

FBI也认为，人体就像一个广告版，每时每刻都在传达着各种信息，除了表面上的手势、姿态、面部表情和肢体动作外，还有一些细微的动作反应，似乎更能说明深层次的问题。因此，细微的动作反应或许更值得研究，因为这些可能更真实，是更有价值的线索。

其实，人们很早就已经开展了对细微动作反应的研究。人类行



为学专家威廉·康登研究瞬间互动的时候，逐帧地仔细观察了一段4秒半的影片片段，每帧是1/25秒。研究一年半之后，他已经可以明辨一些互动时的小动作，比如当丈夫把手伸过来的瞬间，妻子会以一种微弱的节奏移动肩膀，以此来判断夫妻之间的关系是否和睦。而心理学家强·高德曼通过对情侣录像来分析两人之间的互动。通过研究这些微动作，他可以预言哪些情侣会继续恋情，而哪些将会分手。

人类行为学专家与心理学家的研究都十分有趣。然而，对FBI来说，更有意义、更重要的研究方向还在于通过解读与分析细微动作反应以找出对方的破绽，抓住侦破案件的线索，最终找到被掩盖的真相。通过对细微动作反应的分析与解读就能顺利地抓住罪犯，这是我们最想见到的事情。但在这之前，我们需要进行大量的研究与分析。

FBI认为，细微的动作反应难以掩饰，身体语言比任何话语都诚实。基于这一点，FBI很早就开始了对细微动作反应的研究，经过多年的分析总结，FBI对于细微动作反应已经有了比较深刻的了解，特别是对于罪犯与谎言制造者的动作微反应情况，认识得更加深刻。

FBI认为，说谎者一般都有以下一些动作微反应现象，值得我们注意：

(1) 动作僵硬，缺乏动感。说话经常指手画脚、喜欢做各种手势的人，在说谎或有所隐瞒时，他的手势会比较少。如果当时他坐着，可能会把双手放在大腿上；如果站着，他可能会把手贴在大腿两侧。更多的时候，他也许会把手插在口袋里，或双手紧握。这些动作都说明他内心不够放松，有紧张焦虑的情绪。当你质问某人时，你往往会发现对方的双手紧握或掌心向下，表示他已经心虚并有所防备。假如他对于你的指控与一连串的质问感到困惑，他会掌心向



上，双手一摊，表示“我不知道你在说什么，你能不能说清楚一些？”

(2) 缩小空间，有所保留。如果对方的手脚贴近身体，表示他“有所保留”，心理比较拘谨；手腿交盘则可能是防卫心态的表现。当我们觉得自在并且充满信心时，手脚会自然地向外延展；相反，当我们缺乏安全感时，就会缩小身体占据的空间，几乎把手脚弓成像胎儿的姿势。

(3) 动作不自然，表现做作。这与第一点看起来有点类似，但也有不同。这一点主要表现在演技青涩的演员及幼稚的政客身上。他们试图用手势来让观众相信自己的信念多么热忱，然而机械化的动作让人们大失所望。

(4) 动作方向与言语表述不一致。在一次侦讯过程中，犯罪嫌疑人表示自己并没有做过任何违法的事情，他陈述当天自己经历的事情：“那天一下班，我就往家里赶，我从未见过受害者，我沿着一排棉花地前行，然后左转，最后径直走回家。”但在说左转和回家的时候，他却做了一个向右的手势，正好指向犯罪现场。通常说谎者都会搞混一些方向性的词语，除非他陈述的时候不用动作去指明方向，这样或许能够降低一些泄露秘密的风险。

(5) 适应性动作反应。有一类动作是人们为了适应陌生的环境，缓解自身的不适而引起的，这类动作我们称为“适应性动作”，包括摸头发、挠头皮或者搓手掌等。在说谎时，大部分人都会有焦躁不安和紧张心虚的情绪，他们担心自己的谎言被发现，这种担心会导致他们做出“适应性动作”。

以上几点都是比较笼统地说明动作微反应与说谎行为之间的一些关系。涉及一些具体的动作微反应情况，我们应该有所针对、有所区别地去解读与分析。



比如，在回答问题或陈述一件事的时候，有人会把手往脸上放，通常情况下，FBI认为这表示所言不实。而如果用手捂住嘴巴，则表示连他本人都不相信自己说的是真话。如果在听你说话时，对方不时双手掩面或摸脸，则表示他根本不想听你说这些。这些手部动作起着遮掩的作用，对方在潜意识里企图隐瞒什么。但是，当一个人陷入沉思时，也会做类似的动作，那通常表示专心致志并且注意力集中。

有些细微的动作反应，甚至要追溯到很久以前的经历，比如有些人在听人谈话时喜欢拉自己的耳垂，往往表示他想打断对方的谈话，发表自己的意见。这个动作大多数源于小学时期，人们先举手后发言的习惯。只要一遇到想发言的情况，就会有举手的欲望，可是又怕回答不好问题，只好用拉耳垂的动作来代替，久而久之就形成了一种习惯。心理学研究发现，有这一动作反应习惯的人，通常有神经质的特征，据悉，希特勒就是一个习惯拉耳垂的人。

## 留意表情微反应，真实表情闪现极快

FBI认为，被调查者的面部表情可以说明一切问题，FBI能够从被调查者的面部表情中洞察他的内心世界。可以说，人的面部表情是反映人内心变化的最直观也是最有效的方式之一，能够学好这项技能，将给日常的工作带来很多便利。

面部表情的感知度是最敏感也是最丰富的，它比其他任何部位表达的信息都要丰富。从人类文明的发展过程来看，面部表情已经



成为一种国际通用语言，更成了一种有效的交流方式，科学家通过测试与研究得出了这样一个结论：人类的脸部肌肉分布得非常集中，这些肌肉可以向大脑中枢神经不停地传递信号，在传递信号的过程中，会出现多达上千种不同的表情，这些表情包括哭泣、微笑、兴奋、失落、惆怅等。在传递信号的过程中，每个人的面部表情都不相同，但他们的表情作为一种国际通用的语言符号，可以被大多数人所理解。

人的面部表情可以传输信息，这是人所共知的事情。但是这些面部传达的信息并不见得真实可信，因为人们可以有意识地控制面部表情，让它和自己内心真实的想法产生一定的差异。

有些表情传达的信息就深具欺骗性，比如假笑。明明是一脸笑意，如果不注意识别，或许还会以为对方表达的是开心、欢迎之意，然而，殊不知，对方内心一点欢愉的情绪都没有。

那么，怎样的表情才是真实的呢？或者说，要如何才能破解虚假表情掩盖下的真相呢？

根据心理学家的研究论证，可以得出这样的结论：表情可以欺骗他人，但脸部的一些肌肉却不会骗人，这些肌肉的反应总是与内心真实的情绪保持同步的节奏。无论人们采取何种表情掩饰自己的内心，都不可避免地会露出一丝破绽。

科学家也发现，人们在用虚假的表情掩饰内心真实的想法和情绪时，表情会出现极快的变换，在一刹那间，真实的表情会在极短的时间内闪现一下，随即取而代之以虚假的表情。

真实的表情闪现最短可持续  $1/25$  秒，虽然一个下意识的表情可能只持续一瞬间，但对说谎者而言，这是一种烦人的特性，很容易暴露情绪。当面部在做某个表情时，这些持续时间极短的表情会突然一闪而过，而且有时表达相反的情绪。



FBI 在屡次讯问嫌疑人的过程中也注意到这样的情况，犯人在说谎时，表情会有极快的变换，即用虚假的表情掩饰真实的表情。在表情变换的过程中，仔细观察就会发现其表情有极其细微的不自然。

尽管表情变化的时间比较短，但借助现代技术和设备，完全可以利用这一点为 FBI 的侦讯工作提供有效的帮助。

认识到这一点，FBI 很早便着手开展了表情微反应的研究，并在实际的案件侦办过程中屡屡使用表情微反应的分析方法，收到了很好的效果。

微反应是“心理应激微反应”的简称，特别强调应激。也就是说，只有通过某种心理刺激，让对方产生表情反应，此时即便是极微小的反应，也可以作为研究和分析的对象，而若不是刺激之后的反应，则不足为信。

FBI 认为，人类在很长的一段时间内使用表情传达内心的感受，已经形成了某种习惯，一旦人类受到某种突然的外部刺激，很难掩饰习惯成自然的表情反应。若想停止使用这种习惯成自然的表情来表达感受，或者用虚假的表情掩饰内心的感受，必然会出现不适应的情况，这样就很容易在表情上出现“破绽”。这些表情“破绽”泄露着人们心中真实的感受。

表情微反应就是这样一些表情“破绽”，只要找到这些“破绽”，就有可能迅速地破解人们的谎言，找到线索和真相。

表情微反应一闪而过，通常甚至连清醒的作表情的人和观察者都察觉不到。在实验里，只有 10% 的人察觉得到。比起人们有意识做出的表情，表情微反应更能体现人们真实的感受和动机。虽然人们会忽略表情微反应，但是人的大脑依然受其影响，改变对别人表情的理解。



所以，如果某人很自然地表现“高兴”的表情，且其中不含有表情微反应，我们就能断定此人是真正的高兴。但是如果其间有“嗤笑”的表情微反应闪现，就算你没有刻意去察觉，你也会更倾向于认为这张“高兴”的面孔是不可信的。

很多时候，人们常常谈论着一些积极的事情，表情却显示出各种消极的情绪信号，只是这样的表情出现的时间极为短暂，很少有人能够留意而已。

当然，当一个人突然受到惊吓，或遇到恐怖的事情时，他的言行举止与表情也会表现得不统一。这种情况也会在极短暂的时间内出现，这是正常的反应，不可作为对方说谎的证据。

也就是说，对于人的表情微反应，我们要从具体的情况去看，而不能盲目地套用。学者保罗·艾克曼走访世界各地，研究各种文化背景下的人，通过观察和生物反馈，描绘出了不同的脸部肌肉动作和不同表情的对应关系。他把其归结为一个体系，称为“面部行为代码系统”。这个代码系统使艾克曼获得了世界性的声誉，特别对于FBI的微反应分析研究具有很好的参考价值。然而，尽管如此，这些代码并不能直接指示出某人说谎。因为“测量表情”并没有想象中那么容易。“面部行为代码系统”可以确认某个表情的肌肉动作，却不能一一对应地识别人的情绪。表情微反应分析应该在具体情境中进行，这样才能更准确地揭示人内心真正的情绪变化。

有名FBI警员与女朋友一起散步的时候，在路上遇到了一名女孩。女朋友便朝那名女孩轻轻地挥了挥手，同时轻轻地眯了一下眼。

FBI警员问女朋友：“你们认识吗？”女朋友点了点头。FBI警员说：“那么，你们之间是不是发生过什么，似乎你们的关系不太好？”

女朋友很惊讶地说：“你怎么知道这些的？我刚才并没有对她表



现出任何挑衅、憎恨等不礼貌的行为吧？”

FBI 警员笑道：“你确实没有表现出那样的行为，但是你的一些细微的表情泄漏了这些信息。虽然刚才你对她挥手打招呼，但你轻轻地眯了一下眼睛。在交流的过程中，通常我们对他人突然轻轻眯眼，表示内心有不喜歡、厌恶、蔑视或拒绝的意思。”

女朋友点了点头说：“原来是这样的。她是我的高中同学，我们曾经吵过架。”

像眯眼这样的表情微反应也会发生在商务活动中，当然表达的意思会有所不同。如果客户突然眯起了眼睛，也有可能说明他们在某个方面有疑惑，正在做思想斗争。由此可见，同样的表情微反应情况，在不同的场合，也有不一样的含义。

尽管表情微反应的时间很短暂，但其中的信息含量却是巨大的，特别是对谎言的甄别而言，表情微反应可谓意义重大。在美国保密局提供的胶片中，比尔·克林顿说到莫尼卡·莱温斯基时，他的前额微微皱了一下，然后迅即恢复了平静。因此，我们应该认真阅读每一张脸，留意人们的表情变化，尤其是表情的微反应情况。

人的表情不是固定的，而是一直在不断地变化着，FBI 认为，可以把表情变化分成三个时段：表情的停顿时间、起始时间和消逝时间。

在表情的三个时间段里，最重要的就是表情的停顿时间。FBI 可以通过犯人某个表情的停顿时间来判断对方是否在说谎。

表情的停顿时间过长，很可能所说的话就是假的，比如停顿 10 秒钟或 10 秒钟以上的表情，通常都是假的，甚至是停顿 5 秒钟的表情，有些是不真实的。

比如惊讶这个表情，一般都是两三秒时间停顿，而如果惊讶表





情的时间很长，就有三种可能性：第一，没有受惊却故意摆出惊讶的样子；第二，故意装出惊讶的表情来戏弄或嘲弄对方；第三，受到严重惊吓表现出惊愕、惊恐的样子，面部肌肉呈现出比较严重的扭曲现象，在此情况下，其大脑处于空白状态。

真实，还是虚假，需要仔细地辨别。而在辨别的过程中，细致的观察无疑是至关重要的。没有仔细地观察，忽略表情的微反应情况，是很难对表情的真假做出准确判断的。所以，在与人交流的时候，请看着对方的脸，这不仅是出于礼貌的需要，也是提高我们的表情甄别能力的需要，这样可以让我们更好地把握一些情况。

有位在 FBI 工作的心理学专家讲了一件事情，说明留意表情微反应的必要性：“有一次，我拜访了一位朋友和他的未婚妻。他给我讲述了他们即将举行的婚礼及蜜月计划。我发现当他讲出‘婚礼’这个词时，他的未婚妻脸上露出了厌恶的神色，而他自己全然不知。那个动作只发生在一瞬间，我觉得很奇怪，因为这对两个人来说都应该是件高兴的事儿。几个月后，我的朋友打电话告诉我，他的未婚妻逃婚了。”

## 无法控制的肌肉，泄露不真实的微笑

笑是日常生活中用的最多的表情之一，微笑能给人一种亲近感。在快节奏、高压的现代生活中，嘴角上翘、眼睛眯起、作笑容状，成为一种职业特征。在这些常态的笑容背后又隐藏着什么样的内心活动？而哪些是真诚的笑容，哪些又是伪装的面具呢？