

★ 超级畅销书《FBI教你破解身体语言》作者最新力作

Advanced Interviewing Techniques

别对我 说谎

FBI教你破解语言密码

FBI

从读心攻心、从肢体到语言
FBI讯问技巧首度大公开
揭穿谎言，让人不知不觉说真话

30年资历的FBI探员
世界级非言语沟通大师
【美】乔·纳瓦罗

18年资历的FBI探员
心理学博士
【美】约翰·谢弗尔

合著

万第娟 译

中国人民公安大学教授
王大伟 撰序推荐



中华工商联合出版社

Advanced Interviewing Techniques

别对我说谎

FBI教你破解语言密码



30年资历的FBI探员
世界级非语言沟通大师
【美】乔·纳瓦罗

18年资历的FBI探员
心理学博士
【美】约翰·谢弗尔

合著

万弟娟 译



中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

别对我说谎: FBI教你破解语言密码 / (美) 纳瓦罗 (Navarro, J.), (美) 谢弗尔 (Schafer, J.R.) 著; 万弟娟译. —北京: 中华工商联合出版社, 2011.6

书名原文: Advanced Interviewing Techniques

ISBN 978-7-80249-154-0

I. ①别… II. ①纳…②谢…③万… III. ①身势语—通俗读物 IV. ①H026.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第116935号

Advanced Interviewing Techniques

Copyright © 2010 by John R.Schafer and Joe Navarro

Simplified Chinese Translation Copyright © 2011 by

China Industry & Commerce Associated Press Co., Ltd.

本书由美国Charles C.Thomas Publisher授权中华工商联合出版社有限责任公司以中文简体字版出版发行。

北京市版权局著作权合同登记号: 图字01-2011-0753号

别对我说谎——FBI教你破解语言密码

Advanced Interviewing Techniques: Proven Strategies for Law Enforcement, Military, and Security Personnel (Second Edition)

作 者: [美] 乔·纳瓦罗 (Joe Navarro) 约翰·谢弗尔 (John R.Schafer)

译 者: 万弟娟

策 划: 方 伟

责任编辑: 李文慧

封面设计: 大是文化

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市华丰印刷厂

版 次: 2011年8月第1版

印 次: 2011年8月第1次印刷

开 本: 640mm×960mm 1/16

字 数: 120千字

印 张: 12.5

书 号: ISBN 978-7-80249-154-0

定 价: 29.80元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场A座
19-20层, 100044

http://www.chgslcbs.cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915

推荐序

慧眼识人

王大伟（中国人民公安大学教授）

解读身体语言和进行心理分析是优秀警察的必备技能之一。《孙子兵法》说：“敌近而静者，恃其险也；远而挑战者，欲人之进也；其所居易者，利也；众树动者，来也；众草多障者，疑也；鸟起者，伏也；兽骇者，覆也；尘高而锐者，车来也；卑而广者，徒来也；散而条达者，樵采也；少而往来者，营军也；辞卑而备者，进也；辞强而进驱者，退也……”可见古人对对手的心理观察，多么精细入微。

FBI一直是大家颇感神秘的机构，这个机构是美国人自诩为“人脑所能想象出来的最伟大的组织”，在某些方面的专业知识还是很值得同行及大众借鉴学习的。

在国内已经出版了作者的《FBI教你破解身体语言》一本，并成为畅销书，说明作者的特殊的背景经历与长时间的研究，在人际沟通方面给读者带来了很大的启发和帮助。而《别对我说谎——FBI教你破解语言密码》则是他的另一部作品，值得一读。

身体语言已经成了联邦调查局的一项训练课程，FBI经常会谈到的一个案例：在“9·11”事件前两天，劫机恐怖分子之一——齐亚德·贾拉曾以每小时90英里的速度经过马里兰州警察局，但警察追上他以后，只是给他开了一张罚单。FBI 高层认为，恐怖分子在施行攻击之前会表现出明显的焦躁情绪，那名恐怖分子把车开得那么快就是证明，但是当时那个警察却并没有因此发现任何破绽，因此失去了遏制那场恐怖袭击的最后机会。

本书讲的不仅仅是关于警察与犯罪嫌疑人之间的约谈技巧，也不仅仅是语言方面的分析。在言语之外，本书还涉及到约谈双方的语调、面部表情、身体的姿态、仪表、外部环境，以及其他作者所擅长的非言语沟通的诸多细节。

语言，隐藏了太多谎言，单靠解读语言本身，有时甚至比不闻不问更可怕；反过来说，一个人在无意中表现出来的身体语言，往往会透露出一个人的真实内心。正确解读这些言外之意，有助于帮我们建立更真实可信的人际关系。

作者乔·纳瓦罗有一个有趣的说法：人的大脑分“诚实脑”与“说谎脑”，“诚实脑”往往表现出直觉的反应，比如人在说谎或感到不安时，会不经意的触摸脖子、说话声音越来越小等。其实每个小动作都有背后的含义。

作者以他长期的实际经验，结合心理学、行为学的分

析，通过警察与嫌犯（证人）之间的沟通，条分缕析地进行实景的演示与解析，揭穿其谎言，引导对方说出事情的真相。这些技巧对国内同行在进行有关案件的审讯工作时，也是一种有价值的参考。这本书不仅适用于刚刚进入工作岗位的年轻警察，也是适用于资深的同行的参考书。

此外，这本书对于竞争激烈的商业谈判，或是一般的人际关系互动也同样有益处，无论是面对领导、同事，或是与爱人、朋友交往，每个人都希望能够学会所谓的“读心术”，能够完全解读对方的心思。真实的情绪往往隐藏在言语或面部表情背后，懂得运用“非语言沟通术”，便能直入人心。

书中所涉及的说话技巧，心理战术，读者可各取所需，只要略加研习，定能受益终生。

序 言

《别对我说谎》一书旨在用最新的研究成果，更新较早版本中所谈到的语言技巧相关内容。同时心理学及其相关领域新的研究和发现，也要求约谈者要不断地更新并修正当前的约谈和审讯技巧。

与之前出版的版本一样，本书也是经由专业工作人员精心编写，涵盖了所有的高级约谈技巧，在其他约谈书籍中已经强调过的一些基本主题，这里将不再涉及。作者出版此书的目的是为读者提供一本快速参考指南，而非一本综合手册，因而强化了大纲格式，并提供了扩展目录，以利于参考、阅读与理解。

本书的资料来源广泛，包括正式约谈模型和社会心理学数十年的研究成果，并结合了作者五十多年的执法经验。总之，书中涉及的所有语言技巧，皆由经验丰富者提供并教授，希望对缺少相关经验的人有所帮助。

市场上充斥着形形色色的约谈书籍和手册，看这类书不仅耗时，而且成本高昂，花费巨大，读者很容易被淹没在厚厚的文稿里。与这类书相比，本书体现出令人耳目一新的风

格：快速、权威、扼要、中肯，可以帮助读者快速找到有用信息，解决实践中存在的相关难题，是一本专业性、指导性较强的参考指南。

引言

来自FBI的语言技巧

传统意义上，从证人或嫌疑人那里获取信息的方式有两种调查方法：约谈和审讯。约谈始于调查，在调查中从证人和其他非直接相关的人员处收集事实；审讯则是一个威吓意味较浓的做法，是从不愿配合的嫌疑人处获取信息。

这两种调查的方法不同，决定了调查者的态度也不同。在约谈过程中，调查员可以表现得比较温和；而在审讯过程中，调查员则会采取较为强硬的态度。对调查者来说，从约谈转变为审讯可能会很难，尤其是当约谈的证人出于各种原因，表现出类似于嫌疑人的抵制态度时，调查者的角色转变会更加困难。

调查的另一种方法是将约谈置于一个“抗拒连续区”（resistance continuum）之中。“抗拒连续区”的一端，代表被约谈者持不抵抗态度，愿意提供信息；而另一端，代表被约谈者不愿意提供信息或保持沉默。“抗拒连续区”这一概念允许调查员按照被调查对象抗拒态度的程度随时改变策

略，使用一连串特定的约谈技巧，克服不同程度的抵抗。

调查员只需集中精力，选择合适的约谈技巧，克服来自证人和嫌疑人的抵抗就可以了。调查者可以根据被约谈者抵抗程度的增加或减少，随时调整调查强度。通过选择合适的约谈技巧，可以克服被约谈者的抵抗。

但是，仅仅学习各种约谈技巧，并不能成为一名好的调查者。好的调查者不但知道如何使用约谈技巧，还能确定使用每种技巧的恰当环境。在错误的时间使用一种约谈技巧，可能会对约谈的结果产生负面影响。使用任何超级约谈技巧时，调查者都必须小心谨慎。

优秀的调查者会从正式训练、个人学习以及同事的经验中逐渐积累约谈的技巧，然后消化吸收，丰富到他们自己的风格之中。当约谈技巧成为一个调查员风格的一部分时，在约谈中调查员便可以从容自若，无须刻意伪装而平添压力。

没有什么单一的约谈方法或技巧，能为调查者提供一个必定成功的魔法公式。但只要事实俱在，调查者就一定能找出答案。对调查者来说，每次约谈不管是多么微不足道，都是一个练习的机会，可以实践新的约谈技巧，或磨练以前学到的技能。

对这个人有用的约谈技巧可能并不适用于那个人，当然每一个被调查者也各不相同。如果某种面谈技巧不能在第一

时间起作用，调查员就应更改技巧，或者增加个人风格。

不管调查者是采取传统的约谈审讯方法，还是采取“抗拒连续区”的方式，有效沟通都是约谈过程的核心。

本书基于调查者的沟通技巧而撰写的，同时对其进行扩展。前三章主要讲约谈规划、约谈设置和约谈道具的使用，这是有效审讯的基础；接下来的四章，分别是评估被约谈者、建立调查者的主导地位、建立双方的融洽关系和米兰达警告，是讲在法律允许的范畴内，建立起有效的沟通；第八章、第九章和第十章，是讲检测欺骗的言语和非言语暗示；第十一章给调查员提供了各种约谈工具，以克服被调查者的抵抗态度；第十二章演示了如何与愤怒的被调查者打交道的技巧，回顾了打破约谈僵局的技巧，这是审讯的关键所在；第十三章着重讲约谈的结束其实是下一回合的开始，而这一点在约谈过程中往往会被忽略。

| 目 录 |

推荐序	001
序言	004
引言	006
第一章 约谈规划	001
我是最佳人选吗?	002
一对一的成功率	003
你的目标是什么?	004
约谈如同表演	006
什么时候问话更有效?	008
什么地点最合适?	009
摄像机的使用	011
记下重要的事实	013

别对我说谎

>>> FBI教你破解语言密码

第二章	座位安排有学问	015
	避免挡住视线	016
	椅子摆放有玄机	017
第三章	用道具套出真话	021
	道具	023
第四章	藏在细节里的线索	029
	社会地位评估	030
	根据年龄进行设计	034
	文化背景与种族差异	035
	人格异常与心理病态	038
第五章	无论何时何地都要占据主导位置	043
	当情况可控时	044
	当情况不可控时	047
第六章	关系融洽可以事半功倍.....	053
	建立融洽的关系	054



会话中的激励方式	056
握手的意义	058
第三方的影响力	061
用闲话开场	062
当对方情绪崩溃时	063
寻找共同点	064
趋同行为	066
先向对方吐露秘密	070
尊重与同情	071
避免造成二次伤害	071
关系真的融洽吗?	072
第七章 米兰达警告	081
对控制的看法	083
放弃米兰达权利	084
第八章 谁是说谎者	085
证人也有不想说的事情	088
谁是说谎者	089

别对我说谎

>>> FBI教你破解语言密码

他没有说谎，但也没说实话	091
设置障碍物	092
识别谎言的四象限模型	093
第九章 破解身体语言	105
空间关系学	106
非言语行为	108
第一反应至关重要	115
第十章 暗藏欺骗的语言线索	117
检测欺骗的言语线索	118
测试真相	130
第十一章 FBI审讯工具箱	141
压力技巧	142
耐心技巧	143
沉默技巧	143
设置高期望值的技巧	143
讲故事的技巧	145



让嫌疑人提出二十个问题	146
你当老师，他当学生	147
化零为整	148
试探与解释	148
化解证人的道德困境	149
利用“做贼心虚”的心理	150
退而求其次	150
装笨	153
“微动作”的技巧	153
最后期限	156
建立同一立场	156
让被约谈者主动请求测谎	156
每个人都会犯错	159
要说服不要谈判	160
低姿态	160
创造言外之意	161
突然袭击	162
逼他认罪	162
再次约谈	163

别对我说谎

>>> FBI教你破解语言密码

第十二章	如何打破僵局	167
	面对抵制的情况	168
	随机挑数字	169
	模拟法庭实景	170
	起身就走	171
	你觉得你够幸运吗?	171
	唯一坦白的机会	173
	顾全对方的面子	173
	让调查者难以回答的问题	175
第十三章	结束是下一回合的开始	177
	化解内心冲突	178
	给出希望	179
	保持联系	179
	亲自送被约谈者离开	180
	约谈总结	180
