

图解版

FBI

教你十分钟识别谎言

像FBI一样慧眼识人心，谁还能骗得了你？

我们无法阻止别人说谎，但要学会永远不上当。

解密FBI的测谎技巧，教你迅速识破谎言，瞬间读懂人心。

每一个微表情、微反应、微动作，都是你看透对方、扭转局势的重要信号。

冠 诚 编著

FBI 教你十分钟识别谎言(图解版)

冠诚 编著

前 言

这是一个充满了谎言的世界，每个人都被谎言包围着。人们为什么总是在说谎？这些谎言的背后，究竟隐藏着什么秘密？在这个纷繁复杂、瞬息万变的时代，每个人都戴着厚厚的面具，所有人都把自己藏得很深很深。我们疑惑之时更望熟谙其中的奥秘，如何揭开这些面具？！

FBI（美国联邦调查局）是世界上最庞大、最复杂同时也是最神秘的组织之一，FBI 的职责和能力，远远超出常人对其的想象。FBI 拥有全世界最顶尖的人才，更拥有全世界最庞大的信息网络。FBI 的职责之一，就是要揭开人类的虚假面具，从而狠狠地打击罪犯。

人类是最聪明、最狡猾的高级动物，要揭开人类的谎言，这无疑是个充满挑战的任务，同时 FBI 的能力让人吃惊，总能于细微之处识破他人试图掩盖的真实信息。经过 FBI 的不懈努力，一套完整且实用性极强的侦破谎言技术已然诞生。学会并运用这些东西，你会面对一个真实的世界，一个谎言无所遁形的世界。

本书共分八个部分，系统而详细地讲述了 FBI 识别侦破谎言的技术。本书在第一部分，带领你看透谎言的本质；第二部分，则通过教你如何完美自己的谎言，来教你几个识破谎言常用的秘招；第三部分到第八部分，让你亲临 FBI 识别谎言的现场，更进一步掌握破解谎言的秘招……

一句不经意的话，一个看似平常的动作，随意的一个装扮，一个不自觉的习惯……这些平日从来不被留意的小事，却藏着无比丰富的秘密！

从言语、肢体动作、外貌特征、生活习性、衣着装扮、社交习惯，都能看穿一个人的内心意图。有些你未曾听闻的语言破解技巧，早已被 FBI 运用于侦查工作之中。FBI 在掌握了解谎言密码之后，总能够先对方一步并在第一时间知道其在想什么。

幸运的是，这种卓越的洞察力不是只有 FBI 才能掌握！因为经过耐心地学习，细心地观察，用心地去实践，我们都可以具备这种能力。现在这本书就是你打开他人内心世界，识破谎言的钥匙，纵使不是 FBI，不是间谍，只要用心学会读懂和控制身体语言，识破他人谎言，看透别人更掩饰好自己，洞察先机，掌控全局，我们就能实现自己的愿景。

“别对我说谎，在我面前，你没有秘密！”

目 录

第一章 FBI 绝密档案之破谎第一教程

——人们为什么要说谎

说谎源于人类欺骗的天性	3
善意的谎言是交际的需要	5
出于防御而说谎	7
为了赢得赞赏而说谎	10
为了特种目的而说谎	12

第二章 FBI 绝密档案之破谎第二教程

——联邦探员亲自教你说谎和识谎

知己知彼 对症下药	17
抓住人性 刺中要害	18
巧用数字 故布疑阵	20
无中生有 弄假成真	22
虚假承诺 诱人上当	24
虚实结合 真假难辨	26
偷换概念 浑水摸鱼	28
慎思逻辑 无懈可击	29
意识催眠 变假为真	31
FBI 识破谎言的九个常用秘招	33

第三章 FBI 绝密档案之破谎第三教程

——破译一言一语中潜藏的谎言密码

为什么能闻声识人	39
闲谈之中找破绽	41

从说话方式看对方个性	44
语言风格透露个性特色	46
语速变化反映心理状态	49
音调之中透出的内心世界	52
音色揭示的性格特征	55
音质透出性格的深邃内涵	57
不同笑声隐藏的不同信息	59
口头禅间接反映人的性格	63
过于强调的话可信度低	66
不经意的话是潜意识的真情流露	69
听懂交谈中的弦外之音	71
你懂的,男女常用的弦外之音	74
认清真谦虚还是假客套	76
说话时小动作隐藏的心理	78
理解幽默背后的潜台词	81

第四章 FBI 绝密档案之破谎第四教程

——破译肢体动作所潜藏的谎言密码

人的肢体动作不会撒谎	87
肢体语言会暴露你的内心	90
不可忽略的面部微表情	92
头部动作暗含的深意	95
眼神里透露的秘密	98
微笑背后藏着的秘密	102
手臂姿势所隐藏的信息	105
暴露谎言的八种手势	107
五指之间的秘密	111
坐姿透露的肢体语言	114
站姿暗含的心理信息	117
走路姿势透露的信息	120
睡觉姿势里的秘密	123
不经意的动作最真实	126

第五章 FBI 绝密档案之破谎第五教程

——破译外貌特征所潜藏的谎言密码

从头发看人的性格特征	133
从面相看人的真实内心	136
眉毛传递的内心秘密	139
从眼睛看人的性格特征	142
从鼻子看人的性格特征	145
嘴唇形状透露性格特征	147
嘴唇的无声语言你懂吗	149
从耳朵形状看人的性格	152
从下巴形状看人的性格	155
你的下巴也会说话	157
从胡须看穿男人的心	160
通过手型看人的性格	162
从肩膀看人的性格特征	165
从体型身材看人的性格	167

第六章 FBI 绝密档案之破谎第六教程

——破译生活习性所潜藏的谎言密码

兴趣爱好折射心理特征	173
从食物口味爱好看性格	176
从字迹看人的性格特征	180
从品咖啡中看人的性格	182
从阅读习惯看人的性格	185
通过手机看人内心世界	188
音乐与人的性格相通	191
从看电影识破人的内心	194
卧室装饰展现人的性格	197
从抽烟习惯看他的内心	200
从对酒的喜好看性格	203
从对宝石的喜好看人	206

从汽车爱好解密性格密码	208
从喜欢的宠物窥人心	212
从旅游方式破译性格	215

第七章 FBI 绝密档案之破谎第七教程

——从服饰装扮看破他人内心的真实世界

穿衣风格暴露人的内心	219
从衣服颜色猜对方心理	221
鞋子里透露大智慧	224
背包见证的性格与内心	227
从口红的颜色了解女人	230
通过手表看男人的内心	232
通过戒指看女人的内心	234
通过领带识破男人性格	237
通过内衣看破女人心理	239
帽子里潜藏的性格密码	241

第八章 FBI 绝密档案之破谎第八教程

——诊断社交当中他是否说了谎

社交礼仪之握手看人心	247
名片虽小却藏大秘密	249
酒后行为看穿他的内心	250
酒桌上从对女人的态度来看男人	252
从吃相看透一个人的性格	253

全书结束语	255
-------------	-----

艾娜与她的丈夫之间出现了问题，她为此来找婚姻协调专家玛利亚。

艾娜说：“无论我做什么，查尔斯都让我觉得有苦难言。他做的每一件事都使我觉得自己那么愚蠢。”

玛利亚请艾娜说得详细些。

“那好吧，”艾娜接着说，“上周末，我们请了一些朋友和我们共进午餐。我做饭时把猪排煎糊了。于是查尔斯就忍不住对客人说：‘猪排的做法至少有一百种，但艾娜却愚蠢得连一种也没有学会。非常抱歉，你们吃了这些猪排可能会消化不良。’接着他还高兴地说，‘洗手间就在卧室的隔壁。’”

“这种事经常发生。查尔斯让我觉得我整理家务就如一个3岁的小孩。他告诉我，我做的任何事都是既愚蠢又可笑的，他对我的衣着打扮冷嘲热讽，他从未称赞过我或对别人说过我的好话。”

“你是怎么对待这种情况的呢？”玛利亚问。

“在这种情况下，我能做些什么呢？就像你所想到的那样，我们经常吵架。昨天晚上我告诉他，别再让我觉得自己像个傻瓜，要不我就和你离婚。”

半年后玛利亚再次见到艾娜。艾娜告诉玛利亚说：“在我们俩谈过后，我暂时与查尔斯分开了一段时间，查尔斯并不想要我这么做。他鼓起勇气将这件事告诉了我们的牧师。我不知道牧师到底对他说了些什么，总之，我们又和好了。查尔斯对我的态度有了很大的变化。他无论在家里，在公共场合，还是在其他任何地方都夸奖、称赞我，这使我觉得自己是世界上最聪明的女人。为了他的这种转变，我更爱他了。”

其实那位牧师只是对查尔斯说了一句话：“如果你想得到艾娜的爱、尊敬和奉献，你就应该称赞她是聪明、能干的女人，而不应该让她觉得自己像个傻瓜。”查尔斯按照牧师的话去做了，结果是他们夫妻的感情融洽了，现在一直生活得很幸福。

“千穿万穿，马屁不穿”，这句话可太有道理了，喜欢被人奉承可以说是人性中最根深蒂固的本性之一。英国的路易十三世也算是位挺不错的帝王，可他就是喜欢手下一个叫罗波提尔的大奸臣。原因无他，罗波提尔会拍路易的马屁，而且一拍一个准。其实老路易心里透亮透亮的，他比谁都清楚罗波提尔是个什么玩意儿。可没办法，他作为帝王的面子，总要有人来维护。

虽然我们不提倡大家做罗波提尔这种败类、大蛀虫，但在和朋友、同事的交往中，经常说一些带恭维性的谎话，也不是件坏事，这样可以创造一种热情友好、积极热烈的交往气氛，使人际关系融洽和谐。伸手不打笑脸人，这句话放在

鸟儿们都想做最漂亮的鸟王，就到河边干干净净地洗了个澡，然后开始打扮。

“我会成为最漂亮的鸟王。”

“哼！，你不行，我将成为鸟王。”



为了赢得赞赏而说谎

乌鸦羡慕地看着鸟儿们互不相让、忙于化妆的情景，吁了口气。

“我也要成为鸟王。”

乌鸦每天徘徊于河边，或捡别的鸟儿掉下的羽毛，或拿自己的好东西换颜色漂亮的鸟儿的羽毛，然后趁别的鸟儿不注意，偷偷地将羽毛插到自己的身上。

一不小心，乌鸦看到自己水中的影子，吃了一惊。

“哎呀，真奇妙！这是我吗？啊，真漂亮！”

乌鸦忘了自己的真面目，好像自己真的变成一只漂亮的鸟似的，得意地进入大会场。上帝从没见过这么漂亮的羽毛，就把乌鸦选为鸟王了。

“你到底是什么鸟啊？”

“第一次看到你，你从哪来的？”

“……”

乌鸦得意地说：“我是乌鸦，我吃了一种特制的东西才拥有这么漂亮的羽毛的。”

周围的鸟儿无法相信自己的眼睛，一个个走过来摸着乌鸦的羽毛，没想到羽毛纷纷掉下来，只剩下乌鸦原来的羽毛了。在鸟儿的哄笑中，乌鸦羞愧难当，慌忙跑进树丛里去了。

爱美之心，人皆有之，虚荣心更是人类的一种天性。伪造个名牌大学的毕业证，去某个国家整个容，这些都是心理补偿性质谎言的行为表现。尽管心理补偿性质的谎言有它自欺的一面，但它同时也是一种心理自我保护的武器，因而这类谎言在生活中也非常常见。

当然了，积极性的补充机制谎言用得恰当了，也是可以为我们的生活带来良好的转变的。比如在一个贫穷得只能吃土豆的农夫家里，慈爱的父亲总是骗孩子们说这些土豆是世界上最美味的食物，连国王都很难吃到，只有他才能弄来做晚餐。这个谎言在给父亲带来高大形象的同时，无疑也为这个温馨的家庭增添了许多欢快。

为了特种目的而说谎

人都有感知他人心理状态、预知他人心理变化、掌控他人心理的能力。FBI在对付各种不法分子的时候，就必须拥有和充分运用这种能力。如果一个人知道别人要什么，如果他可以预测对方的情绪、猜中对方的反应，为了达到自己的目的，那么他可以利用他人对某件事的不了解而组织语言，进行说谎，从而达到自身的目的。

一架美国的运输机在沙漠里遇到沙尘暴袭击而迫降，但飞机已经严重损毁，无法恢复起飞。通信设备也损坏，与外界通信联络中，求生的本能使他们为争夺有限的干粮和水而动起干戈。

紧急关头，一个临时搭乘飞机的乘客站了出来：“大家不要惊慌，我是飞机设计师，只要大家齐心协力听我指挥，就可以修好飞机。”这好比一针强心剂，稳定了大家的情绪，他们自觉节省水和干粮，一切井然有序，大家团结起来和风沙困难作斗争。

十几天过去了，飞机并没有修好，但有一队往返沙漠里的商人驼队经过这里，搭救了他们。几天后，人们才发现，那个临时乘客根本就不是什么飞机设计师，他是一个对飞机一无所知的小学教师。有人知道真相后就骂他是骗子，愤怒地责问他，大家命都快保不住了，你居然还忍心欺骗我们？老师却说：“假如我当时不撒谎，大家还能活到现在么？”

在FBI，很多警员经常碰到一些罪犯找一些莫须有的借口来进行犯罪的案例。

早上10点，艾米准备去逛街。在她路过一家酒吧的时候，两个穿着很嘻哈的年轻人拦住了她。

“嘿，去哪儿？昨天是你开车撞了我妹妹吧？”

艾米说：“你妹妹在哪儿？她认错人了吧？”



为了特种目的而说谎

“没错，她说的就是你。”

“可是，我不会开车啊。”

“我们不会弄错的，你不要狡辩了。”

“我真没有。”

还没等艾米反应过来，她的手提包已经被这两个年轻人给强行抢走了，直到她报警才把包取回来。

谎言一般分为白色谎言和黑色谎言。白色谎言是指无恶意的谎言和有益的谎言，黑色谎言是指从个人利益出发，故意伤害别人或者占别人便宜的恶意的、欺骗性的谎言。像上面例子中小学教师撒的谎就是白色谎言，而两个歹徒撒的谎就是黑色谎言。

不管怎样，人应该区别对待各种谎言。如果它的出发点是善意的，结果是好的，那么就不要太在乎这言语中不真实的一面。而如果言语出发点是恶意的、结果是坏的，那么就要提高警惕，不要轻易上当。

第二章 FBI 绝密档案之破谎第二教程

——联邦探员亲自教你说谎和识谎

想要侦破谎言，首先要了解谎言，要弄清谎言的各种特征和迹象。

但如何去掌握这些玄机呢？

别急，FBI告诉大家，想要学会一门高深的破谎秘技，你首先要学会说谎，并且能说得无懈可击。当你掌握了这种说谎的技巧，当你完全了解并运用好了这些技巧，那么当这些技巧或迹象出现在别人身上时，你就能一眼看穿他拙劣的演技。

但在这里我们还是要郑重地重申一次，我们不是为了教大家去说谎，我们只是想借此来教导大家掌握破谎技巧，不被谎言所迷惑。

学会说谎，只是为了更好地去侦破谎言，而绝非为了用这高明的骗术去欺骗别人。



知己知彼 对症下药

FBI 通过对来自不同国家和地区 500 多名试验者研究发现，那些善于说谎，并且很难被识破谎言的人在说谎的时候，总是能做到像一位时刻掌握着局势的领袖一样，将听者的思维牢牢掌控在自己的手中，并能因势利导，将自己的谎言说得比实话还要真实。

在这些参加试验的人中，说谎最成功的人要属从事心理学研究的人。其实这也是可以理解的。作为一个心理学工作者，整天研究的就是人的心理，这些人通过系统的学习和研究，自然掌握了普通人不熟悉甚至根本不知道的一些知识本领。将这些知识用到谈话交流中，就能从很多细节找到想要的资料，再通过系统的分析组合，就能在不知不觉的闲谈中牢牢把握住对方的信息。

老约翰在 FBI 是位资格很老的犯罪心理学教授兼墨西哥州最优秀的 FBI 探员，据前辈们说，栽在他手里的罪犯没有一千也有八百。老约翰给人的印象很鲜明，稀疏的银色卷发，长满半边脸的稀疏胡楂儿，让人最无法忘记的，是那一双充满了睿智的眼睛。

有一次我们审讯一个叫弗兰克的非常棘手的罪犯，这个家伙有一颗高智商犯罪头脑，无论我们用了什么办法，都难以攻破他的心理防线。令人难堪的是，在审讯过程中还有可能被他反将一军。无奈之下，我们只好请来了早就退休在家以种花养鱼为乐的老约翰探员。

老约翰见到弗兰克之后并没有像其他探员那样对他进行审讯，他选择了一种令人吃惊的方式对弗兰克进行审问。

老约翰在征求同意之后，将弗兰克带到了自己的家里，像是对待一个亲爱的朋友一样对他。老约翰还让他妻子做了丰盛的晚宴招呼弗兰克，并和弗兰克谈到了他小时候被母亲遗弃的往事。

在老约翰家还发生了什么事我们就不清楚了，但弗兰克后来自动交代了罪行，并申请去西雅图州的一个福利院做义工。

后来我们问起老约翰是怎么让狡猾的弗兰克认罪的，老约翰微笑着说：

“他的左手手臂上纹着一个‘M’，右边的肩膀上文了个汉语的‘弄’字，所以我猜到了他的身世，并以此为突破点。”

塔是深受人民喜爱的国家级建筑物，政府担心过早泄露情况会闹得满城风雨，招致人们强烈反对。同时他们还保证，给商人们相当不错的利润回报。

正是因为利润的诱惑，一周之后，所有的投标书都送到了，两个骗子同一位商人谈妥了这笔买卖。汇票到手后，骗子们又玩出更高明的一招，他们要那位商人拿点钱出头打通关节，以便使这笔生意顺利通过官方渠道。这位商人满口答应。

二人拿了钱后，以最快的速度离开了法国，他们在乌拉圭待了一段时间后，发现巴黎没有什么动静，本来预想的骗局被揭穿会引起的轩然大波并没有出现。原来那位商人发现上当后羞得他无地自容，根本没有去报案。

二人知道这一情况后，又返回巴黎，把这出闹剧重演了一番，另一位头脑简单的废金属商又上当了。这回受骗者报案了，但两个骗子早已逃出法国，过花天酒地的生活去了。

那两个骗子为什么能够使两个商人上当？就是利用了商人求利及爱面子的弱点。



抓住人性 刺中要害

2. 从众心理的影响

FBI 给出的报告中提到，从众心理即指个人受到外界人群行为的影响，而在自己的知觉、判断、认识上表现出符合于公众舆论或多数人的行为方式，而实验表明只有很少的人保持了独立性，没有被从众，所以从众心理是大部分个体普遍存在的心理现象。

20 世纪 50 年代初，一位 FBI 的犯罪心理研究员想通过实验，来检验公众心