



READ TO KNOW PEOPLE IN THE UNITED STATES SECRET  
8 TRAINING LESSONS

# FBI CIA 美国特工 阅人识人的 8堂训练课

翟玉峰 编著



美国特工是如何识人的？你也可以做到！  
美国特工是怎么判断的？你也能够学到！



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



READ TO KNOW F  TES SECRET  
8 TRAINING SESSIONS

# FBI CIA 美国特工 阅人识人的 8堂训练课

翟玉峰 编著



版权专有 侵权必究

---

图书在版编目(CIP)数据

美国特工阅人识人的8堂训练课 / 翟玉峰编著. —北京: 北京理工大学出版社, 2012.6

ISBN 978-7-5640-5940-8

I. ①美… II. ①翟… 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095233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

排 版 / 博士德

印 刷 / 三河市华晨印务有限公司

开 本 / 670毫米 × 960毫米 1/16

印 张 / 19

字 数 / 320千字

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 / 32.80元

责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题, 本社负责调换



在当今社会中，人与人之间的交流变得愈发频繁，几乎是每时每刻，每个人都在与外界发生着联系。人与人之间的沟通和交流，其实是每个人需要花费毕生精力来学习的艺术。由此可见，这门艺术相当不简单。要想学好这门艺术课，就必须能够深刻、准确地洞察人心。

“男人的心像海洋一样宽阔”，“女人心，海底针”，这只是一些俗语，并不能作为衡量一个男人或者一个女人的标准。事实上，有很多小肚鸡肠的男人，也有很多大方得体的女人。偏见很容易让人们误解一个人，甚至造成不可挽回的损失。

每个人的内心世界绝对比他的外表更加丰富复杂，正所谓“百智之首在于识人”，说的就是这个道理。而在人与人的交流中，很多时候都不能做到推心置腹，甚至有时候交流的双方会将各自的真情实感伪装起来。因此，能够透过对方的外在，读懂他的内心显得十分重要。

那么如何才能正确地读懂人心呢？这一点对美国特工来说，并不是什么难事。

美国特工主要效力于国家安全局（NSA）、中央情报局（CIA）、联邦调查局（FBI）。在外人看来，美国特工是一个神秘的群体。之所以这样说，是因为这个群体中的每个人都具有常人不具备的超凡本领——他们能够快速、准确地读懂对方的心。

对于当今社会中的普通大众来说，随着人际交往越来越频繁和复杂，他们也越来越渴望拥有这种能够读懂人心的本领。

乔·纳瓦罗是一名在FBI工作过25年之久的特工。他曾说过这样一段话：“世界上最重要的不是你该去怎么做一件事，而是你该和别人怎么去做一件事。我们的社会是一个不可分割的整体，如果你不顾及别人的想法，那么你可能遭到全世界的排斥。所以，做任何事之前，都不

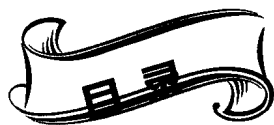
能仅仅考虑自己，还应该揣摩别人的想法，考虑自己做这件事会不会对别人造成影响。现代社会不乏那些具有高人一筹能力的人，但却急需能够与人一起共事的人。”

如何能够寻找到最适合自己、最愿意与自己一起共事的人，也需要读懂他人的心。正所谓“知人难，知人心更难”。作为普通大众的你，可能总在头脑中幻想自己能够精通读心术，这样你就可以摆脱那些困扰已久的疑惑，可以知晓周围人最真实的想法，可以分清楚哪些才是自己真正的朋友，这样你一直困惑的心就可以放下来安静地歇息了。可以说，任何一名普通大众，如果能够像美国特工那样，拥有读懂人心的超凡本领，那么他就可以更好地与人交流、沟通，他的能力将会得到最充分的发挥，从而在社会中立于不败之地。

本书就为你揭示了美国特工是如何“知人心”的。本书分别通过美国特工在读人时常常用到的各种方法，诸如观察一个人的五官、肢体动作、面部表情的变化、衣着打扮和言谈等，来介绍美国特工在读人识心方面的经验，希望你有所帮助和启迪。

由于编者水平有限，书中难免有纰漏之处，欢迎广大读者对本书批评指正。

编 者



## 第一课

### 不必日久，也见人心——美国特工最实用的读心计策

1. 美国特工从笑容中迅速捕捉到对手的非言语信息 003
2. 抽烟识人：美国特工的秘密 008
3. 美国特工教你第一眼瞬间读懂人心 013
4. 千万不能忽视女性的谎言 017
5. 从男人的面子问题解析他们的性格 021
6. 从微小举动中窥视对方的心理变化 024
7. 换位思考——美国特工的读心妙招 028
8. 外在形象透露出的内心秘密 032
9. 通过观察他人对情绪的管控读懂他的内心 036
10. 笔迹会暴露出一个人的性格特征 040

## 第二课

### 五官特性，读懂人心——美国特工略胜一筹的读心策略

1. 微微翘起的嘴：美国特工洞察对手心理的读心策略 047
2. 通红的脸蛋——CIA洞察人心的有效手段 052
3. FBI从轻抬眉毛中能够读懂眼眉背后的暗语 056
4. 眼睛：洞悉情绪和性格的窗户 060
5. 瞳孔大小变化：目光背后的真相 064
6. FBI教你识别舌头的语言信号 069
7. FBI破案的重要手段：读懂鼻子里蕴涵的语言 073

8. 美国特工破案杀手锏：看破耳朵背后的玄机 078
9. 透视人的个性，不可忽视下巴的细腻变化 082

### 第三课

#### 行为举止，识破人心——观人举止能识别其内心世界

1. 交叉双臂的深层含义 089
2. 抚慰紧张内心，识别不经意间的多余动作 093
3. 低头耸肩背后的秘密 098
4. 从握手看穿一个人的内心世界 101
5. 通过视线探测对方心理 105
6. 手臂冻结：美国特工识破身体的“冻结反应” 110
7. 身体倾斜可以折射出一个人的内心 114
8. 双手叉腰——捍卫领地的宣言 118

### 第四课

#### 肢体动作，直指心间——美国特工戳穿肢体谎言的读心方法

1. 美国特工读懂肢体的悄悄话 125
2. 走路姿势：美国特工解读人心最习惯运用的方式 129
3. 美国特工从不同坐姿解读人心的心理策略 134
4. 双手会将人的内心暴露在美国特工面前 139
5. 美国特工从来都不会忽略头部动作 144
6. 腿脚动作也会泄露出内心的秘密 148
7. 美国特工教你如何读懂躯干动作 153

## 第五课

### 脾气秉性，凸显内心——美国特工从性格推断人的心理策略

1. 自信型人格：自信和固执只在一念之间 159
2. 悲观浪漫主义人格：FBI最放心的一类人群 164
3. 智慧型人格：最让FBI头痛的人群 168
4. 多疑型人格：FBI为何对这一类人见怪不怪 174

## 第六课

### 相由心生，洞察心理——面部表情背后的内心真实想法

1. FBI的直观判断：头部动作携带的心理信息 181
2. FBI最为关注的面部器官：眼睛携带的信息 184
3. 容易忽视的面部特征：眉毛里隐藏的秘密 188
4. 可深入洞察心理的面部特征：鼻子携带的有效信息 192
5. 多变的表情，难掩饰的心情：FBI解析嘴部表达的奥秘 196
6. FBI如何利用下巴携带的信息分析对手的心理活动 201
7. FBI探索面部奥秘：面部器官同时动作所携带的心理信息 205

## 第七课

### 衣着装束，辨别心理——衣着装扮中的识人读心之道

1. 服饰色彩：FBI特工揭开对手心理的一把钥匙 215
2. 欲盖弥彰的帽子，逃不过特工的法眼 220
3. 美国特工从手表的佩戴上推测对方的内心世界 224
4. T恤类型的选择——FBI超强的识人之道 229
5. 眼镜背后的故事：FBI特工特有的读心之道 233



- 6. 美国特工辨别对手心理特征的方式——鞋子的穿法 237
- 7. 领带的玄机：美国特工直击对手心理不可或缺的装束配件 241
- 8. 美国特工解读无法掩饰的真相——化妆 245
- 9. 美国特工剖析心理不容错过的一环：头发的发质与发型 249
- 10. 手提包：美国特工不容忽视的鉴别物件 254

## **第八课**

### **闻其言语，辨其真伪——听懂弦外之音的心理策略**

- 1. FBI从语速、音调变化看对手的内心特征 261
- 2. 言谈方式——美国特工读懂对手真实个性的“独门暗器” 270
- 3. CIA读懂对手口头禅后面的真实内心世界 274
- 4. FBI特工从言辞中看穿对方的内心世界 278
- 5. 悄悄话背后暗藏的惊天秘密 282
- 6. 不容忽视的抱怨声：CIA快速察觉对方心理的良方妙计 286

**参考书目** 290

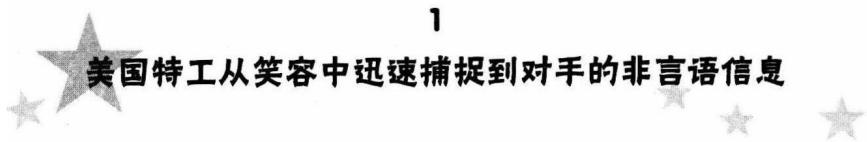
**第一课**

**不心日久，也见人心**

**——美国特工最实用的读心计策**

所谓“日久见人心”，很多人在人际交往的过程中会时不时地产生这样的困惑：为什么他是这样的人？实际上，这个问题在美国特工面前，完全算不上是问题。在很短的时间之内，美国特工就能知道对方的所思所想，迅速摸清对方的性格特征、兴趣爱好，做到“不必日久，也见人心”。可以说，瞬间读懂人心这个本领让美国特工在完成工作任务和日常生活交流过程中都是无往不利、游刃有余的。本章就分别从不同的角度为读者诠释美国特工瞬间识人的妙招，相信读懂了这些，普通大众也能获得瞬间看透人心的本领，掌握人际关系制胜的法宝。

## 1

美国特工从笑容中迅速捕捉到对手的非言语信息

很多人都认为美国特工是一群十分神秘的人。这些神秘的人常常面无表情，脸上见不到一丝笑容，总会给人一种铁石心肠的感觉。不过，他们并非真的“铁石心肠”，而是他们更懂得笑容会暴露一个人的内心世界。美国特工说：“笑容的背后，即是人丰富的内心世界。”他们已然将笑容当做了读懂人心的工具。

美国第四任联邦调查局局长J·彭斯曾说过这样一句话：“一般意义上的笑，是因为人发现了令他高兴或者快乐的事情。孩提时候的笑是最纯真的笑，因为在那个时候，孩子的眼里一切都是美好的，没有什么令人烦心的事。随着时间的推移、思想的成熟，各种压力随之而来，笑容也变得不那么纯粹了。”

世界上有各种各样的笑容。有相识多年的老友间的会心一笑，有父母见到工作在外的儿子时激动的笑，有下属对领导阿谀奉承的谄媚的笑，有竞争对手间各怀鬼胎的奸笑……太多太多的笑，它们让美国特工看到了人们千变万化的内心世界。



训练有素的美国特工，往往能通过一个人的笑判断出他的性格特征：喜欢开怀大笑的人一般比较开朗大方；喜欢用手来掩住自己笑声的人往往言行谨慎、性格温婉；笑声很高的人喜欢在他人面前出风头、哗众取宠；而有的人则会用鼻音代替笑声，这种人往往不太尊重他人……

美国特工常常与各式各样的人打交道。他们发现，当与陌生人交谈的时候，大多数人往往会表现出一种淡淡的微笑。如果他们能够在接下来的交谈过程中找到共同的话题，那么他们的言语将会不断地增多，而笑容也随之不断地增多。一旦他们谈到最有共鸣的话题，那么双方肯定会不时地开怀大笑。这种开怀大笑是内心最真挚的表达，没有半点虚伪的成分。美国特工认为这是一种人与人之间极为自然的交流过程，从微笑转变为开怀大笑，反映了双方从对待陌生人出于礼节性的心态，转变成了老朋友般不拘小节的心理过程。

美国特工认为，那些日常生活中不苟言笑的人一般都行为谨慎、思想成熟、受人尊敬。这类人尤以男性居多，特别是身居要职的男士。

与美国特工的发现类似，有研究者很早就提出女人笑得比男人要多得多。很多情况下，男人都是工作中或者生活中比较强势的一方，但是正由于这种强势的角色，让他们不得不将自己的笑藏起来，以在他人面前显示自己的威严，维护自己的强势地位。

但是美国特工同时指出，不论是男人还是女人，他们的笑都能够反映其内心世界。经过多年的研究，美国特工总结了几种表现人内心世界的最典型的的笑。

在特工们的学习手册上写有一句话：当我们看到人将两片嘴唇紧

紧地闭在一起笑的时候，首先要揣摩对方是不是在表现拒绝。美国特工认为这种抿嘴笑是一种很难让人琢磨透的笑，在碰到有人以这种方式笑的时候，一定要提高警惕，通过对方的言谈举止综合判断，千万不能被他天花乱坠的言语所蒙骗。

美国特工还发现一些人会呈现“阴阳笑”。这种笑在日常生活中并不常见，但在工作中却是相当普遍。他们的脸上会出现两种截然相反的表情，一面笑得夸张，好像春天的暖阳；而另一面则紧锁眉头，好像冬日的严寒。美国特工分析，有这种“阴阳笑”的人往往是阿谀奉承的谄媚之辈。他们为了能够得到某种利益，经常在上司或者领导面前“阴阳笑”。美国特工认为，这种人虽然会让很多同事讨厌，但是他们确实比一般人更能观察他人，为人也十分老到。

美国特工指出，分辨一个人是真笑还是假笑不是一件特别难的事，难的是改变我们固有的观念。很多人都会想当然地认为，眼睛是心灵的窗户，那么我们就能够很容易从对方眼睛里看出他是真笑还是假笑。而事情并不是这样。分辨一个人是真笑还是假笑，最简单易操作而且准确率高的办法是观察他的嘴唇。美国特工说，如果一个人笑的时候嘴角上扬，那么他是发自内心的笑；而如果一个人看起来在笑，但他的嘴角却被拉向耳朵的方向，那么他很可能是出于礼貌性的微笑或者假笑。

美国特工在审问被调查者时，经常看到一些人会时不时地朝他们冷笑。美国特工说，冷笑的时候，人的颊肌会一起将嘴角拉向耳朵的方向，而这个表情在全世界几乎都是表达对一个人的轻视。美国特工举例说，在审问嫌疑犯时，只要碰到这种轻视别人的冷笑挂在他们的脸上时，那么他们肯定会更具目的性地调查他，因为冷笑意味着嫌疑



犯比美国特工知道的要多得多。美国特工只需要让嫌疑犯将他所知道的——说出即告成功。

美国特工发现有的人在笑的时候十分不自然，断断续续，好像有什么东西掺杂其中。在美国特工看来，最好少与这种人交流和接触，因为这种人是不真诚的，他们往往十分重视物质和权势。关于如何从笑容分析一个人内心的变化，特工杰瑞举出了一个案例。

在一家美国知名投资银行里，发生了一件让人奇怪的事，短短一个月的时间，银行竟然丢失了将近100万美元的资产。银行行长认真地查看该银行的业务往来，核实到账户都没有出现异常。于是，银行请美国特工协助调查这起离奇的资金不翼而飞的案件。

美国特工首先也是认真核查了银行的业务交易清单，仍然一无所获。美国特工排除业务交易处理方面出现失误的可能性之后，将问题定在了人为篡改银行业务数据上。之后，美国特工请负责银行资产管理的所有人员都接受了一次问讯，但仍然没有找到任何有效的信息。

美国特工十分苦恼，为什么那么多钱会不翼而飞呢？这时候，银行行长向美国特工提供了一条十分有用的线索：半个月之前，银行请一名叫做保尔·罗丝的银行数据库工程师对银行系统进行了维护和升级。这可是极关键的人物，美国特工立即找到保尔·罗丝，对他进行了调查和问讯，虽然保尔·罗丝并没有拒绝美国特工的调查，但他的表现不得不让美国特工更加怀疑他。

在接受问讯的时候，保尔·罗丝虽然回答得不错，但他脸上的笑显得十分的虚伪，话语也是时断时续，给人感觉他并不想多讲些什么。但是即使他没有多讲什么，美国特工还是认准了偷盗银行钱财的

就是他。就是他的那种十分不自然的、断断续续的笑，将他出卖了。后来保尔·罗丝经不住美国特工的旁敲侧击，最终还是选择了自首，承认是他将那100万美元转走的。

### 小贴士

笑容里包含的一个人的真情实感是很难掩藏的，精明的FBI还是能通过笑容读懂人心，从而抓捕犯罪分子。对于普遍大众来说，能够在人际交往的过程中通过笑容读出对方的想法，更会使得自己在人脉场中顺风顺水，游刃有余。





## 2

**抽烟识人：美国特工的秘密**

虽然经受过高强度的身体和心理考验，但美国特工还要经常进行长达数个小时甚至十几个小时的连续问讯，这对他们的精力、体力、心理无疑是一个巨大挑战。

吸烟在某种程度上会对人的神经有刺激作用。美国特工也经常会抽上几口烟来缓解疲劳，让精力更集中。经历无休止问讯的被调查者同样会深感疲惫。实际上，经过美国特工长时间的实验，发现在疲惫不堪的人身上并不能得到更多想要的东西，而体力折磨也不是美国特工的强项。美国特工逐渐发现，给接受调查者抽上几口烟是个再好不过的选择，既能避免他因为困乏而敷衍了事，也能通过仔细观察他的抽烟行为读懂他的内心。

抽烟对人体有害，这几乎是各个国家、每位公民公认的事实。但是据调查，全世界吸烟者的比重虽有下降的趋势，但是总人数仍然在10亿左右。每个人都有自己独特的抽烟习惯和方式，抽烟时的一举一动，都可以极大限度地帮助美国特工判断出他们内心状态的波动。