

★★★
超值金版
29.00
★★★

FBI

教你

测谎术 阅人术 情报术

【大全集】 沧海满月◎编著

看穿老板、同事和客户言行里暗藏的玄机

目前世界上很多国家警察机构都模仿FBI使用的一些调查方法和工具，从某种意义上说，FBI的调查方法和工具是个模板。FBI超强的测谎术、阅人术和情报术，能帮助你在第一时间识破谎言、看透对方、获取想要的信息。

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

FBI

教你

测谎术 阅人术 情报术

【大全集】

沧海满月◎编著



图书在版编目(CIP)数据

FBI教你测谎术、阅人术、情报术大全集/沧海满月编著. —北京:
新世界出版社, 2011.11

ISBN 978-7-5104-2210-2

I. ①F… II. ①沧… III. ①心理学-通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 194444号

FBI教你测谎术、阅人术、情报术大全集

作 者: 沧海满月

责任编辑: 赵 涛 张杰楠

排版设计: 刘 杰 丁 娟

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

发 行 部: (010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总 编 室: (010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 488千字

印 张: 23.5

版 次: 2011年12月第1版 2011年12月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-2210-2

定 价: 29.00元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

前言

FBI 是美国联邦调查局的英文缩写，是美国司法部的主要调查机构。目前世界上很多国家的警察机构都模仿 FBI 使用的一些调查方法和工具，从某种意义上可以说，FBI 的调查方法和工具是个模板。FBI 超强的测谎术、阅人术和情报术，能帮助你在第一时间识破谎言，看透对方，获取情报。

（一）FBI 教你测谎术

如果有人说：“我从生下来就没有说过谎。”那么，他一定是在撒一个弥天大谎。人总是在不经意间撒谎，无论你是否意识到，在生活中、工作中，甚至在恋爱中，你肯定有意或无意地说过谎言，也听过谎言。当然，谎言有善意的，也有恶意的。

FBI 深知，形体语言是下意识的，也是最真实的。通过测谎仪等设备测谎可能在我们日常生活中不太适用，但我们可以向 FBI 学习观察人们说话时的表情、动作的变化特征来分辨他们是否撒谎，从而在第一时间识破其谎言。

（二）FBI 教你阅人术

在如今的社会中，很多时候人们选择掩藏自己的真实想法，展现给别人另外一种形象。如何了解他人内心的真实想法，怎样才能尽早认清一个人？是秉持着“路遥知马力，日久见人心”的信念，还是不管不顾，以真心待彼心？

心理学研究结果表明，从人们获取信息的渠道来看，只有 11% 的信息是通过听觉获得的，83% 的信息通过视觉获得；而精妙地表达一个信息应该是由 7% 的语言、38% 的声音加上 55% 的表情和动作。这样一来，对方性格如何，内心深处有怎样的欲望和渴求，在日常生活中看似不经意的行为、语言后面，究竟隐藏着怎样的心理，都可以通过身体语言信号来解读。

本书中 FBI 将教你如何洞悉人心，了解身体密码，使你能够得心应手地通过察言观色去认识一个人，最终不仅能让你的工作和生活中如鱼得水，更将引导你走向终极的幸福！





(三) FBI 教你情报术

情报对于战争来说，无疑是最能改变战局的利器。无论是在刀光剑影的古代战场上，还是在高科技充斥的现代战场上，乃至在没有硝烟的“战场”上，情报都占据着十分重要的地位。可以说，得情报者得天下。本书中 FBI 将教你获取有效情报的方式与方法，让你在第一时间从对方身上获取想要的情报。

本书旨在引导人们通过感知他人的动作、体态、服饰、目光等身体语言隐藏的玄机，达到洞察他人内心，破除他人谎言，从他人身上获取情报的目的。阅读本书，既可防止无端上当受骗，也可避免误解他人，还能准确领悟他人意图，走进他人内心世界；不仅事业上会助你一臂之力，商海中会助你一路顺风，日常生活、工作中也会让你受益无穷。

目录

第一篇 破解谎言的密码

——FBI 为你解密真实的测谎原理

第 1 章 你为什么要撒谎

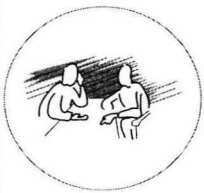
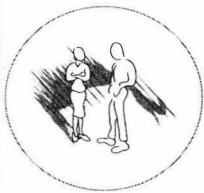
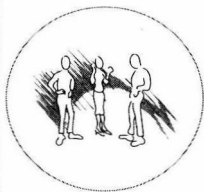
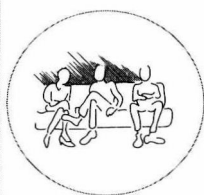
什么是谎言	2
为了辩解而选择说谎	5
为了自我保护而选择说谎	6
为了保护自尊心而选择说谎	7
为了维护自身利益而选择说谎	9
为了掩饰一些事情而选择说谎	10
为了满足虚荣心而选择说谎	11
虚言症：说谎已成为病态习惯	12

第 2 章 你为什么会相信谎言

逻辑与理性的丧失	15
无休止的欲望	16
爱情和嫉妒为谎言插上翅膀	18
因为愚蠢，所以受骗	20
判断能力下降易轻信	21
乱用联想，自食恶果	22
崇高的动机被利用	23
强烈的情感被调动	24
贪婪让人变得疯狂而不理智	25
走不出思维定式的怪圈	26

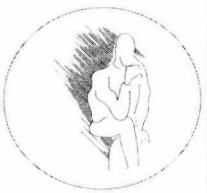
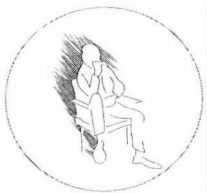
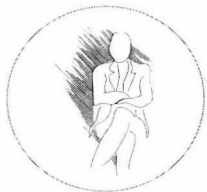
第 3 章 没有不能识破的谎言

闲谈话题透露人的内心	29
说话的速度和语气会透露人的内心	32





目录



	和撒谎者交谈时的观察点	33
第4章	你的气质类型会出卖你	
	迈尔斯·布里格斯的人格分类	36
	理性者气质与谎言	38
	守护者气质与谎言	38
	工匠气质与谎言	39
	理想者气质与谎言	39
第5章	你的情绪认知会出卖你	
	情绪反应与测谎	41
	认知反应与测谎	43
	心理定向与测谎	44
	定向反射与测谎	46
第6章	你的生理现象会出卖你	
	谎言在皮肤电流反射现象中暴露	48
	了解撒谎者性格有高招	50
	撒谎者是什么心理	51
第7章	识谎要懂心理学	
	谎言的心理学基础——反动形成	53
	谎言，只要一个合理化的理由	55
第8章	测谎要遵循的原则	
	人际沟通的四种渠道	57
	原则一：常态原则	60
	原则二：一致性原则	61
	原则三：变化原则	63
	原则四：影响原则	65
	原则五：交叉验证原则	67
	原则六：避免偏见原则	69
	原则七：综合原则	71

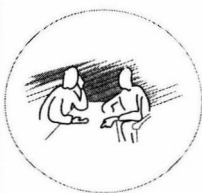
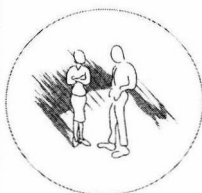
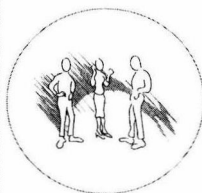
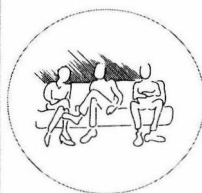


目 录

第二篇 谎言何以穿帮

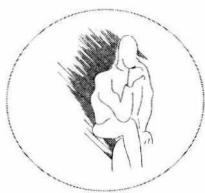
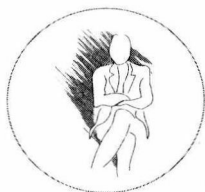
——FBI教你迅速掌控人心的超级识谎术

第 9 章	观察说谎者的情绪破绽	
	说谎者的愤怒与敏感	76
	说谎者的恐惧与情绪波动	77
	说谎者表情动作脱节，皮笑肉不笑	77
第 10 章	观察说谎者的肢体动作	
	说谎者的瞳孔会放大	79
	说谎者眼神比较多变	80
	说谎者常触摸鼻子	81
	说谎者抓挠脖子和耳朵	82
	说谎者的身体动作细节	83
第 11 章	留意说谎者的说话方式	
	说谎者语速过慢或啾啾囁囁	85
	说谎者常言辞激烈、声调升高	86
	说谎者常语言信息过量或转移话题	87
	说谎者很少强调，且常有口误	87
第 12 章	留意说谎者说话时的行为	
	说谎者常撇过头去、避免接触	89
	说谎者常设置屏障、寻求保护	90
	说谎者的行为细节	90
第 13 章	留意说谎者短期内的行为突变	
	警惕说谎者礼多必诈	92
	说谎者常手机打不通	93
	说谎者常情绪无常	93
	警惕说谎者突然经常有事	94
	警惕说谎者个性的暂时转变	94
第 14 章	破译谎言需要理性分析	
	分析说谎者的声音	96





目录



分析说谎者的笑声	97
分析那稍纵即逝的表情	97
分析说谎者眼睛泄露的秘密	98
分析说谎者不提及名字的行为	98

第 15 章 破译谎言需要循循善诱

延伸说谎者的说辞	99
把问题转个弯	100
将问题引入到私人层面	100
对尴尬说谎者的引导方法	101
运用话题引导说谎者	101
发掘真相的关键词	103
具体回应引导	103
如何取得主动权	104
向对方提出明确的问题	105
捏造“事实”引导真相	105
要求说谎者证明所说的话	106

第 16 章 破译谎言需要对说谎者施加心理压力

对说谎者声东击西	107
对说谎者突然提出一个问题	108
虚张声势，给说谎者造成心理压力	108
测脉搏，透视说谎者的心理	109
运用脑筋急转弯	109
重复说谎者的漏洞	110
用眩晕法降低说谎者的抵抗力	110
将说谎者问到筋疲力尽	111
用心理高压震慑说谎者	111

第 17 章 破译谎言需要抓住说谎者的生理反应

插话乱其心智	113
实施心理分裂	114
嵌入式指令	115
寻找特定关联	115
调整引起共鸣的步调	116



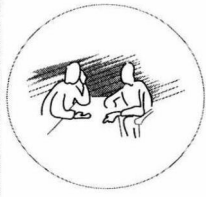
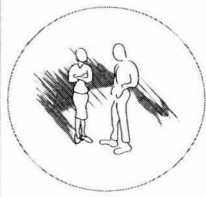
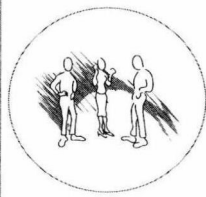
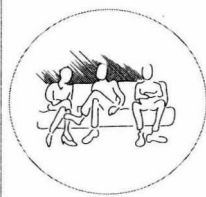
目 录

植入一个暗示	116
“4—3—2—1, 1—2—3—4”法则	117

第三篇 动点真格的

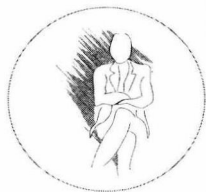
——FBI 专业测谎术的应用及效果

第 18 章 测谎宝贝：测谎仪	
解读测谎仪	120
测谎仪的使用情况	122
测谎仪测验面面观	123
测谎仪会不会说谎呢	125
测谎仪所遭遇的尴尬	126
测谎仪常出现的问题	128
第 19 章 测谎佼佼者：贝克斯特测谎系统	
最常用的测试模式	130
对结果的分析和判别系统	131
测量工具和测量指标	132
需要修订和改进的地方	132
此技术在中国的应用成果	134
第 20 章 引导性谎言准绳测试法：引导说谎者说出真相	
基本测试过程全知道	136
运用引导性谎言准绳测试法的好处	138
看看都有哪些常用的引导性谎言提问	139
第 21 章 紧张峰测试法：他是不是罪犯	
紧张峰测试法的特点	140
紧张峰测试法的测试题目	141
紧张峰测试法的测试结果	142
有效使用紧张峰测试法的注意事项	144
第 22 章 隐蔽信息测试法：不管你隐藏有多少秘密	
隐蔽信息测试的原理	145
隐蔽信息测试的编题类型	146





目录



	隐蔽信息测试的测试取向	146
	隐蔽信息测试的问题形式	147
	隐蔽信息测试的功能和局限	148
第 23 章	信息法测谎术：不放过蛛丝马迹	
	追溯原始信息，让谎言无所遁形	150
	论证对立信息，让真相浮出水面	150
	复查重点信息，FBI 的惯常做法	151
	比较同类信息，破谎领域的黄金术	152
第 24 章	心理法测谎术：探查被测者的心理痕迹	
	了解撒谎心理，轻松识破谎言	153
	哪些人更容易上当受骗	155
	打蛇打七寸，抓住说谎者的心理负担	155
	以己度人，运用类比思维推断谎言	159
第 25 章	测谎要注意三大问题	
	未知因素容易让人走弯路	161
	先入为主歪曲人的判断力	162
	奥赛罗式错误令人追悔莫及	163
第 26 章	测谎实践：审讯室里获得真相的秘密	
	营造氛围，施以高压，挖掘真相	167
	动之以情，晓之以理，善于攻心	169
	给予恩惠，为嫌疑人“指路”	171
	角色转换，尽量做到惟妙惟肖	172
	12 种有效的获得真相的方法	174
	获得真相要遵循的审问步骤	177
	获得真相的最佳引导策略	180

第四篇 阅人的六项修炼

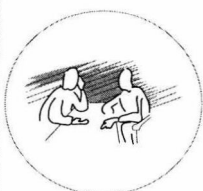
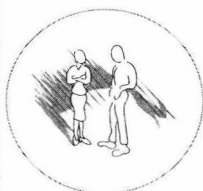
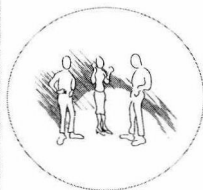
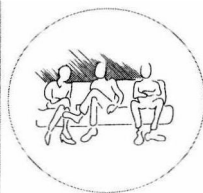
——FBI 教你解读身体语言密码

第 27 章	紧盯眉眼：不错过丝毫信息	
	眉宇之间，心情自然体现	184



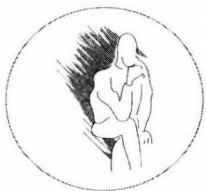
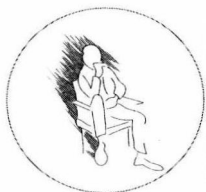
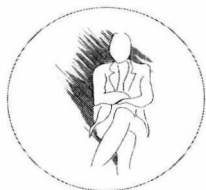
目 录

注视双眸，读懂眼之隐语	186
视线方向，透视他人的心态动向	188
第 28 章 读懂手势：了解对方的内心世界	
细说五个手指的密语	193
看那些指尖上的把戏	195
非常自信的手势动作	197
搓手，代表着美好期望	198
手掌所透露出的信息	199
握手所透露出的信息	201
第 29 章 察其言行：破解他人的心灵密码	
通过坐姿看个性	205
站姿反映人的性格	208
走姿体现个性	210
通过言辞识别人心	214
说话习惯反映内心	217
细微动作反映心理状态	224
第 30 章 行为习惯：暴露内心秘密的绝佳证据	
由习惯性动作识人	226
从刷牙观察对方	230
从洗澡的方式观察朋友	232
从睡姿体现出的性格	233
从进餐习惯看性格	236
从驾车习惯见对方脾性	237
观察对方的饮食习惯	240
从日常生活习惯了解对方	241
由烹饪方式来观察对方	242
第 31 章 兴趣使然：从兴趣爱好看穿一个人	
从读书偏好看品性	245
从音乐偏好看人性	247
从旅游偏好看对方性格	248
从运动方式看人的情趣	249





目录



从读报方式看对方性情	251
从收藏可见对方生活追求	252
由所养宠物见对方性格	253
从喜欢玩的益智游戏看对方性格	254

第 32 章 男女有别：撕去伪装的面纱看本质

学会鉴别男人的类型	256
加深对男人的了解	259
从用钱态度看男人的内心世界	260
一眼识别“骗子”男人	261
慧眼识别七种绝不能嫁的男人	262
从体态语言看女人	264
从化妆观察女人的性格	266
从购物看女人个性	267
从饰物上识女人好恶	268
看清“我爱你”的信号	269

第五篇 情报的威力

——FBI教你获得有效情报的方式与方法

第 33 章 一个出色的情报人员是怎样炼成的

情报人员的职责和使命	274
情报人员的招募与训练	276
情报人员的工作内容	278
情报人员的调查工具	280
情报人员的调查方法	281

第 34 章 色诱：获得情报的有效手段

色情情报人员的起源	285
历久弥新的黄金战术	288
英雄难过美人关	289

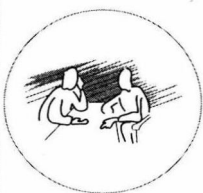
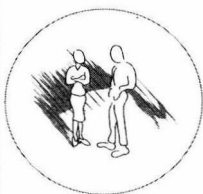
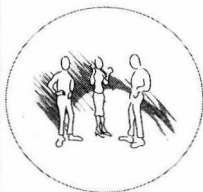
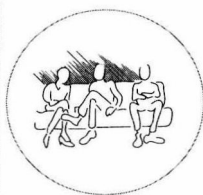
第 35 章 手段：为获取情报花样百出

收买：利益诱惑下的情报获取方法	295
-----------------------	-----



目 录

	讹诈：获得情报的拿手本领	296
	绑架：情报获取的惯用伎俩	298
	暗杀：血雨腥风中的搏杀	299
第 36 章	高科技：神出鬼没获情报	
	网络情报人员，信息时代的王牌军	302
	“超级情报人员”混战太空	305
	隐藏在空气中的“情报人员”	307
	基因间谍崭露头角	311
第 37 章	军事情报：可以操控军事的进程与胜败	
	FBI 粉碎纳粹“帕斯特里欧斯行动”	315
	海防情报泄露，清帝国丧失海防	317
	“肉馅计划”蒙蔽了希特勒	319
第 38 章	政治情报：可以左右政治大局的变动	
	二战期间，克格勃情报人员在中国搜集情报	324
	中央情报局策动印尼政变	326
	国与国之间的别种较量	329
第 39 章	经济情报：可以颠覆经济领域的本来秩序	
	科技情报领域内没有硝烟的战争	331
	谈判桌下的交易	336
	世界范围内的商业秘密争夺战	339
第 40 章	情报人员：黑暗里的舞者，历史舞台的幕后主角	
	情报人员的生活并非神话	342
	情报人员没有自我	344
	情报人员没有朋友	345
	情报人员是勇敢的	345
	情报人员只有国，没有家	346
	最光荣与最幸福的归宿	350
	最有“钱途”的归宿	351
	最落魄、可悲、不幸的归宿	352
	在刀锋上行走的情报人员	353
	黑暗之中的千面人生	355





第一篇

破解谎言的密码

——FBI为你解密真实的测谎原理



第 1 章

你为什么要撒谎

从古至今，谎言一直是人类生活中常见的一种社会现象。可以说，只要人类存在，谎言就会存在。我们身陷谎言的世界中，即使我们不想成为精于编造谎言的撒谎者，但也不会愿意成为谎言陷阱下的猎物。在本章中，FBI将为你揭开谎言的本来面目。

什么是谎言

谎言，又可以称之为撒谎的语言。它的形式多种多样，其本质就是欺骗。《新韦氏大学生词典（第七版）》（1971）中这样定义“说谎”：说话者出于欺骗的企图把自己了解或者相信的某事硬说成是不真实的，或者制造某种虚假或误导的印象。根据这一定义我们可以得知谎言有两个基本特质，一是谎言的内容，即撒谎者自己相信的某事根本不是那么回事；二是撒谎的动机，即企图欺骗。

虽然关于说谎的定义让人一目了然，但实际情况中往往有更加复杂的情况。比如说，讲真话和有意识地撒谎可能会同时存在，如秘书小王向上司解释她之所以迟到20分钟是因为路上发生了一起交通事故。实际情况可能是，小王说的一部分是真话，因为交通事故可能只耽误了她一两分钟的时间。通过一部分真话，小王达到了欺骗的目的。

此外，还有一种情况：一个人有可能是在说真话，但实际上是在撒谎。如果有人误认为某件事是真实的，但是出于欺骗的目的故意向反方向说出，此时





他说的确实是实话，但是根据说谎的定义，即使他嘴里说的是真话，但是他有欺骗的企图，那么他的行为也与说谎的定义完全相符。

谎言作为一种文化的表现形式，也有着自己的分类。

1. 最容易被识破的谎言——防卫性谎言

防卫性谎言本意在保护自己和他人。说这种谎话可能是为了躲避他人的惩罚或攻击，或者是为了保护自尊。例如：

“这里除了我们家里人之外，没有其他任何人。”（抗日战争期间，一个藏匿了八路军战士的农夫对日本侵略者这样说。）

“我不知道是怎么回事，总之电脑突然死机了。”（女秘书在不小心删掉了电脑硬盘上的重要文件之后，对经理这样说。）

防卫性谎言属于最容易被识破的谎言。通过说谎来保护自己或者他人是一种历史悠久的防卫行为。

2. 以自毁为动机的谎言——病态谎言

病态谎言也称强迫性谎言，是一种以自毁为动机的谎言，是一种在很少甚至不会给撒谎者带来好处的情况下说出来的谎言，也是说谎心理学研究者特别感兴趣的一种谎言。事实上，有时候即使说真话的结果更好，但这种谎言一样也会被说出来。

病态谎言并不全由情况因素决定，似乎是强迫性或者荒诞的。总体而言，当谎言对撒谎者本身正常发展或生活质量产生破坏时，它们就被定为病态谎言。

在病态谎言中，幻想性谎语癖是其中一种形式，撒谎者讲述涉及自己现在和过去生活中的故事。讲述之初，故事还能让人觉得可信，但随着时间的推移，言语中的自相矛盾之处便会将故事中的幻想成分暴露出来。辨别这种谎言的真假通常很难，因为事实和幻想可能会被巧妙地交织在一起。撒谎者所讲的故事就跟真的一样，而且讲述者的情绪反应也会与故事的内容完全一致，因此足以支持故事表面的真实性。

幻想性谎语癖患者心里十分清楚自己杜撰的事情是根本不存在的，因此总会设法显示他们的故事完全不同于精神病患者的妄想产品。如果尝试辨别这些撒谎者话中哪些是实情，那与试图去抓一条游动的鱼没有什么区别。

3. 社交客套话——无恶意谎言

无恶意谎言作为社交性谎言的一种，能起到润滑人际关系的作用。无恶意谎言经常无意识地以自然流露的方式表达出来。例如：

