

谁都不敢骗你：FBI

教你一分钟识破谎言



看透对方言行里暗藏的玄机



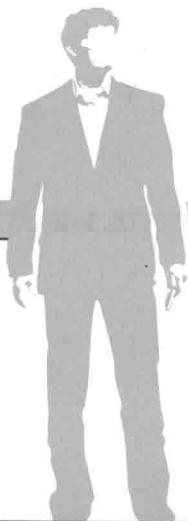
FBI TEACHES
YOU TO SEE
THROUGH THE LIES
IN ONE MINUTE.

第一时间
看透对方的
秘密



移然 编著

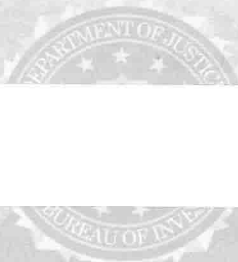
北方妇女儿童出版社



谁都不敢骗你： FBI教你一分钟识破谎言

移然 编著

SHUI DOU BUGAN PIAN NI:
FBI JIAO NI YI FENZHONG SHIPO HUANGYAN



北方妇女儿童出版社
长春

版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

谁都不敢骗你：FBI教你一分钟识破谎言/移然编著. —长春：北方妇女儿童出版社，2015.1

（悦读时光）

ISBN 978-7-5385-8828-6

I. ①谁… II. ①移… 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（2014）第265057号

出版人：刘 刚

策 划：师晓晖

责任编辑：张 力

制 作： (www.rzbook.com)

开 本：787mm×1092mm 1/32

印 张：8

字 数：160千字

印 刷：北京天宇万达印刷有限公司

版 次：2015年1月第1版

印 次：2015年1月第1次印刷

出 版：北方妇女儿童出版社

发 行：北方妇女儿童出版社

地 址：长春市人民大街4646号

邮 编：130021

电 话：总编办：0431-86037970

发行科：0431-85640624

定 价：18.00元

为什么有些人总是可以随时看穿别人的意图，有些人总是可以每次都毫无偏差地达到自己的目的，有些人总是能够掌控事情最佳的时机，而你却不能呢？

要了解一个人，光凭语言表达是远远不够的。人类大脑和身体的构造是如此精密、复杂，它绝不会只选择如此单一的形式来表达自己的态度与情绪时，还会辅以很多有趣、诚实并且内容丰富的非语言行为。具备细致观察能力的人，可以通过这些非语言行为提供的线索，在别人开口之前就发现他内心的真实想法，在别人撒谎的时候看穿他想掩饰的事实，在别人未曾察觉的时候掌握他的心理状态。这不是夸大其辞，非语言行为就是这么神奇！

让自己具备一双“识人慧眼”，这是每个人都期望的事。要想具备这一能力，需要在生活中不断积累社会经验，与不同类型的人打交道并仔细思考他们的想法。通过实践磨炼之后，人生阅历会随之增长。对于细心观察、耐心思考的人来说，“慧眼”也会随之而来。

本书根据人身体的不同部位，分别细致辑录了它们所展示的非语言行为，并以平实的语言和浅显的分析来指出这些行为背后所表达的本质。通过对人心理变化与非语言行为之间关系的了解，将有助于我们在生活中观察那些有趣的人，并时刻掌握先机。本书不是传统意义上的心理学著作，没有那些深奥的心理学原理，它所展示的非语言行为和心理都来自于我们真实的生活，所有的现象会频繁地出现在每个人和他们身边的人身上，人人都曾目睹过。那些用以观察、判断、分析的技巧，也都与普通人的生活息息相关、简单易行，能够让每个人恍然大悟，会心一笑。

阅读本书，可以在了解别人的基础上，对自己的非语言行为进行调整。你会发现每个人的心里都藏着许多秘密，而掌握了这些技巧的你将直视他的内心，与一个更为真实的人进行交流互动。你不仅可以变成一个善解人意的交谈者，还能成为一个优雅得体的表现者。

谎言将逐渐消失，虚情假意也无法掩饰。在非语言行为的世界里，成为一个游刃有余的观察者，生活会更加有趣、可爱！



Part01 FBI说：一切从心开始 / 1

- 看一个人，就看他身边的人 / 2
- 不会有无事献殷勤的人 / 6
- 从肢体语言看约会对象 / 10
- 找出对方的弱点 / 13
- 真诚度，决定交往的尺度 / 19
- 不要低估对方的智慧 / 23
- 懂得倾听才会战无不胜 / 31
- 运用他人熟悉的语言 / 34
- 打好友情牌 / 38
- 就对方感兴趣的话题展开交谈 / 42
- 拣对方最在行的问题提问 / 48
- 接受别人特别的习惯 / 52
- 揭人勿揭短 / 55
- 给别人恰如其分的赞美 / 58

Part02 你的上半身，不只 嘴会说话 / 63

- 秘密出卖者：表情 / 64
- 来自心灵之窗的信息 / 68
- 不说话的嘴告诉你什么 / 74

- 舌头的信号 / 79
- 眉毛与鼻子泄露的秘密 / 82
- 下巴及其他表情的信号 / 86
- 最忠诚的情绪传达者 / 90
- 冒汗的手与颤抖的手 / 94
- 表达自信的手 / 98
- 不开心的手 / 103
- 与大脑同步的手 / 108

Part03 身体告诉你的事 / 111

- 手臂丈量情绪幅度 / 112
- 被禁锢的手臂 / 116
- 领地维护与身体距离 / 120
- 拥抱：最炽热的情感表达 / 125
- 叉腰：手臂的宣言 / 128
- 你的脚也在说话 / 133
- 不安分的脚是快乐的 / 137
- 脚引导心的方向 / 142
- 负面情绪：踢脚和锁脚 / 146
- 膝盖的语言 / 150
- 让腿和脚有个好心情 / 153

从步态中看性格 / 158
喜欢? 厌恶? 身体告诉你 / 161
敞开胸怀 / 165
胸前铸造的心防 / 169
鞠躬的敬意 / 172
写在胸膛的愤怒 / 175
不容忽视的肩膀情绪 / 179
服装和裸露 / 182

Part04

他说谎了吗 / 185

神奇的阅人术 / 186
谎言都是这样开场的 / 192

秘密是怎样被发现的 / 203
阅人术, FBI的万能法宝 / 207
谎言是自我保护的本能 / 210
别被他的外表迷惑 / 222
他的语调和词汇为何变了 / 227
一个谎言, 千百个漏洞 / 234

Part05

小动作, 大信号 / 237

不容忽视的边缘反应 / 238
冻结反应的信号 / 242
也许他需要安慰 / 246



Part 01

FBI说：一切从心开始

成功人士总能从别人的表现里看出关于性情的真实暗示，这些表现包括对方做的是什​​么，已经做了什​​么。勤勉地观察别人在特定环境下的行为细节，是他们能掌握人性的关键。





看一个人，就看他身边的人

世界知名财经杂志《福布斯》曾对其富豪排行榜上的财富人物进行相关的交友调查。经过研究发现，98%的富豪的朋友也是富豪。问及他们是否跟经济状况较差的朋友交往，他们的答案是“很少”。问及他们是否跟经济状况较差的亲戚有频繁的联络，他们的答案是“偶尔”。

● ● ● ● 有钱人的朋友很有钱

有人认为有钱人的世界很现实。有钱人只跟与自己处于同一个圈子的人交往，因为同一个圈子的人可以为他们创造更大的利益。而令人更加反感的是，有钱人会疏远经济状况较差的亲友，这样的行为被人们称为“现实”。

可是有钱人是不是真的很现实呢？是的，有钱人很现实。《福布斯》的抽样调查就证明了这一点。有钱人并不喜欢帮助和救济比自己经济状况差很多的亲友，他们也不喜欢跟这种类型的亲友交往。但是，他们同时又并不是那么现实，因为他们有自己



的原因。

有钱人认为每个没有成功的人都有失败的原因，比如思想消极、缺乏毅力等，所以他们不喜欢跟与自己层次不同的人在一起，他们无法理解其他人为什么不能够成功。而没能成功的人也无法理解他们需要付出什么样的代价和努力才能赚更多的钱，这些人往往错误地将有钱人归结为幸运的人。因为观点不一致，所以有钱人没办法跟经济状况大不如他们的人交往。

当然，有钱人更不喜欢救济经济状况大不如自己的人。这点在经济状况较差的人看来是不能原谅的，他们认定有钱人是不能雪中送炭的人。可是有钱人则有不同的观念，他们认为授人以鱼，不如授人以渔。经常支付金钱去救济他人不能从本质上改变他人的经济状况，反而会促使他们形成不劳而获的心理，这也是有钱人看起来很现实的原因之一。



近墨者很难不黑

有钱人只跟有钱人做朋友，因为个性和观念相似，所以更容易成为交谈的对象。有钱人不想跟“道”不同的人交往也是因为他们懂得一个道理——近墨者黑。

人喜欢跟自己同类的人交往，要看清一个人是什么样的人，只需要看他们身边的朋友即可。如果交友不慎，就会产生近墨者黑的后果。有钱人不想跟经济状况较差的人交往，是因为他们不想受到消极或者懦弱思想的影响。反之，他们圈子里的人几乎都是努力拼搏的，甚至是激进的人。跟这些人在一起，他们能受到

感染而不断进步。

换句话说，你所处的交际圈子是什么样的情况，很大程度上决定了你是什么样的人。初入职场的人跟什么样的人或者人群交往，往往决定了其未来的走向。

刚毕业的孙洛就是一个很好的例子。他刚进入职场的时候，跟同部门的张然成了好朋友。张然是公司里的老油条，做事情的原则是多做多错，少做少错。在张然的影响下，原本对工作有激情的孙洛也渐渐变得明哲保身，很多创新的想法和建议不敢提出来。他甚至每天跟着张然和张然的朋友去吃喝玩乐，每个月下来，张然是月光族，孙洛也一分不剩。每到月底，他们都会问彼此的经济情况。当他们得知对方也没能存钱后，都觉得非常安心。

后来，因为部门调动，孙洛和同事李明一渐渐熟悉起来。得知李明一每个月都有固定的存款且对未来非常有计划的时候，孙洛感到非常难受，甚至排斥和李明一交朋友。孙洛认为他们不是一个圈子的人，自己只有跟张然在一起才是最舒服的。正因为孙洛有这样的想法，所以他注定成不了像李明一那样积极努力的人，他只能跟着张然变得越来越“黑”。

所以，聪明的你应该学会亲近积极的人，因为近墨者很难不黑。如果你想判断一个人的情况，那么就从观察他的朋友圈开始吧，因为人很难跟不是自己圈子里的人成为好朋友，这是心理上对相近脾性的依赖性。换句话说，他是什么样的人，观察其朋友就可以了解到大概的情况。



喜欢傲立群体的人都自卑

生活中也有不喜欢跟自己同一个圈子的人混在一起的人。他们明明是条件看起来不错的人，但是交的朋友都不怎么样。张岚在大学里的成绩还不错，每次考试都能进入前五名，可是她偏偏喜欢跟成绩倒数第一、倒数第二的女生打成一片。很多人不理解，张岚对此的解释是：成绩较好的同学都比较假，反倒是成绩差的同学本性够真。

其实张岚不是真的喜欢跟成绩较差的同学交往。张岚的文学修养比较好，每次跟她们聊起相关话题的时候，这些层次较差的同学都会一脸茫然，甚至闹出张冠李戴的笑话。有时候张岚很反感，但是更多时候她非常享受被这些同学赞美的感觉。只要张岚听到她们说“你懂得可真多”，心里就会高兴得不得了。每次成绩出来，她也毫无悬念地成为那群朋友里的第一。反之，张岚跟成绩较好的朋友在一起，就会感觉到压力。她们会跟张岚说昨天看了什么书，张岚就会感觉距离拉开了。张岚喜欢跟成绩较差的同学交朋友，因为这让她很舒服。

像张岚这样的人多数有自卑感。他们害怕压力，也害怕竞争。他们宁愿躲在资质一般的人群里称王，也不愿跟一群厉害的人在一起进步，这些行为恰恰暴露了他们自卑的心理。如果你恰好是这样的人，千万不要因为舒适感而放任自己。要知道老鹰长时间跟小鸡生活在一起，它最后也会飞不起来，变成一只普通的小鸡。



不会有无事献殷勤的人

中国有句俗语，“无事献殷勤，非奸即盗”，这话似乎勾勒出人性的卑劣和消极面。事实上，从心理学上看，每个人都有保护自我和维护自我利益的心理，完全无私而不考虑自己的人几乎是不存在的。换句话说，某个人不会无缘无故对你好。如果对方突然对你好，你可要当心了。



下意识的自私心理

心理学上的自私并不等同于行为学上的自私，它是一种人们下意识的心理反应。同样一个升职的机会落在两个好友之间，同样一个奖项落在夫妻之间，关系密切的两个人都会下意识地希望得到的人是自己，这就是心理学上的自私。

有人会辩解说希望自己的好朋友得到职位，或者希望自己的伴侣获奖。因为朋友开心，自己就会开心；伴侣受益，自己也是受益的对象。事实上，坦然表达希望对方能得到升职机会的人，很可能那个职位并不是他梦寐以求的。当职位和待遇非常符合自



己心中的标准时，人们会在第一时间希望自己能受益。同样，面对1000元奖金，妻子可能会觉得受益者是自己或者是丈夫都无所谓。可是当奖金提升为1000万元，那么妻子心里的想法可能会改变了：如果是我的丈夫获得奖金，他会不会给我钱的时候没有那么豪爽？他会不会抛弃我，另外寻找漂亮的对象？这个时候，妻子的心理活动就会围绕自己展开，这是人自我保护意识所产生的“自私”想法。

美国心理学家在露天游泳池中做了一个有趣的实验。他们故意安排不同的人溺水，然后观察有多少人会去营救他们。在长达一年的实验里，同样是救人，却产生了不同的结果。当白发苍苍的老人“溺水”时，累计有20人对其进行营救；当妙龄女子“溺水”时，累计有50人对其进行营救。同样是救人的无私行为，人们都有微妙的自私心理。心理学家对进行营救的人做了相关的问卷调查，发现多数营救妙龄女子的人都表示期待有美好的发展，这就是人性下意识的自私心理表现。



没有免费的午餐

因为人们会下意识保护自己的利益，所以理想化的无私状态几乎是不可能出现的。换句话说，别人不可能平白无故地对你好，天下没有免费的午餐。如果人们懂得这个道理，那么99%的骗局都能被识破。

除了识破骗子的伎俩，还要警惕身边突然对自己大献殷勤的人。突然献殷勤的人有两种情况：第一种情况是异性对象有意要

追求自己，这种情况多数发生于适龄的单身人士身上；另一种情况是对方有求于自己。

无论出于什么目的，面对无事献殷勤的人，我们都应该看清楚对方的动机再进行下一步的动作。如果接受了别人的好意，再推辞别人的请求，那就不好意思了。这种情况下，即便不愿意，接受好处的人也会尽可能地帮助对方完成任务，这种心理叫作补偿心理。因为接受了对方的好处，感觉亏欠了对方，所以必须帮助对方处理事情来弥补自己心理上的亏欠感。

从事采购工作的张兵就遇到过类似的情况。多年不联系的同学李理突然对自己无事献殷勤。当时是周末，他在大超市里偶然遇到李理。一时间，李理非常激动，提议两人去吃一顿，在外地工作、没有什么朋友的张兵立即答应了。两人在饭馆里聊了很久，多数是话当年。饭局结束后，张兵依旧有着对老同学久别重逢的激动。此后，李理隔三岔五来找张兵，还给张兵送些小特产，热情的李理完全打动了张兵。如果没有后续的事情，张兵会认为李理是真心的。

一个月之后，张兵发现李理是某家供应商的业务代表。很快，李理提出让张兵帮忙，接受他们成为特约供应商。可是，李理不能提供出性价比最高的供应方案，这使张兵非常为难。迫于拿人家的手短，张兵还是选择了李理所在的企业作为自己公司的供应商。

这件事情很快传开了，张兵上司的办公桌上出现了一封匿名信，信中说张兵选择高价的供应商是因为从中收取了巨额利益。



虽然最后张兵没有因此丢掉工作，但是在上司面前他的信用度却大打折扣。再看李理，他请张兵吃饭和送些小特产、小礼物的钱前后不超过2000元，可是他因为促成了这项合作，却领取了3万元业务提成费。这个例子告诉我们：千万不要去吃免费的午餐，因为免费的午餐往往需要付出比原价更高的代价。在接受别人对自己好意的时候，先看清楚对方的动机。



善于利用别人的自私

因为人们心里都有自我保护意识，所以很难做出有损自己利益的事情。

M市郊区的水库每年夏天都吸引成千上万的游泳爱好者前去游泳。而这个水库是M市自来水工厂的重要取水源，出于保持水源清洁卫生的目的，自来水厂在水库旁竖起“禁止游泳”的牌子。这样做的效果并不理想，夏天来这里游泳的人并未减少，警示牌形同虚设。

后来，自来水厂的宣传部部长撤掉原来的警示牌，换成温馨的提示语。他在公告牌上写着：您的家用水来自该水库，为了您和家人用水卫生和健康，请保护好水库的水资源。结果每年来水库游泳的人数减少了2/3以上。

同样希望对方能做到的事情，换个思维，从对方的角度来表述，能产生不同的效果。善于利用人们下意识的自我立场，很多事情处理起来都能达到预期的效果。



从肢体语言看约会对象

“他怎么是这样的人！”“我真后悔自己那么相信他。”这些多是女性发出的感叹。有一项心理研究表明：82%以上的女性表示自己有错误识人的经历，仅有30%左右的男性表示自己有类似的经历。为什么男性和女性错误识人的比例会相差这么多呢？心理学家认为是因为女性喜欢从主观上判断陌生人，而男性则喜欢从客观上来判断陌生人，所以，主观的女性朋友们，赶快学习如何从约会对象的肢体动作了解对方的情况吧！



FBI人员会藏起的双手

双手是比眼睛更会出卖人的部位。FBI的情报人员必须通过的训练之一就是掩饰自己的双手。他们在跟别人交谈的时候，会下意识地藏起自己的双手或者做出特定的手部动作。

通常情况下，人的手部会出现很多下意识的动作。这些动作在很大程度上反映出这个人的心理、喜好和行为习惯。对于初次见面的朋友，可以观察其手部动作。手部动作自然大方的人，通