



听懂话外音和潜台词，看透言语中的破绽

FBI

微语言心理学

处处占先机的心理策略

学FBI观察微表情、肢体语言和攻心话术
无论是职场谈判、商务沟通、人际交往
不被花言巧语迷惑和欺骗



金圣荣◎著

 江苏人民出版社



FBI

微语言心理学

处处占先机的心理策略

Wei Yu Yan Xin Li Xue

金圣荣◎著



图书在版编目 (CIP) 数据

FBI微语言心理学 / 金圣荣著. — 哈尔滨: 黑龙江教育出版社, 2017.6

(若水集)

ISBN 978-7-5316-9326-0

I. ①F… II. ①金… III. ①心理语言学 - 通俗读物
IV. ①B842.5-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第164848号

FBI微语言心理学

FBI WeiYuYan XinLiXue

金圣荣 著

责任编辑 徐永进

封面设计 久品轩

责任校对 程 丽

出版发行 黑龙江教育出版社
(哈尔滨市南岗区花园街158号)

印 刷 北京楠萍印刷有限公司

开 本 710毫米×960毫米 1/16

印 张 13

字 数 148千

版 次 2017年9月第1版

印 次 2017年9月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5316-9326-0 定 价 35.00元

黑龙江教育出版社网址: www.hljep.com.cn

如需订购图书, 请与我社发行中心联系。联系电话: 0451-82533097 82534665

如有印装质量问题, 影响阅读, 请与我公司联系调换。联系电话: 010-64926437

如发现盗版图书, 请向我社举报。举报电话: 0451-82533087



前 言

语言具有表情达意的功能，但除此之外，它还能起到拉近人与人之间的距离，消除人与人之间的误会，使交谈双方能够相互增进了解的作用。毋庸置疑，在人际交往中，语言是极其重要的沟通工具。

生活中很多问题的解决都有赖于语言的沟通，也有很多问题的出现源于语言沟通不畅。因此，说话看似是一件简单的事情，实则其中大有学问。懂得运用一定的语言技巧，在人际交流中就能在很大程度上赢得他人的好感；否则，就很难在人际交往中游刃有余。

语言展现了交际时的心理过程，说话是否得体，能否恰如其分地表达自己的想法，这些在交际时很关键。夸大其词或词不达意都会影响交际心理的再现，对相互之间的交流产生不好的影响。同时，什么话该说，什么话不该说都必须清楚，该说的话一定要说出来，而不该说的话则尽量一句都不要说。

说话得体也是一种真诚的表现。如果一个人过于客套，过分地掩饰雕琢，就会给人留下虚伪的印象；而说话喜欢绕弯子，过分讲究礼仪，



也会让人觉得有失真感。因此，直言不讳也是一种很重要的语言技巧，因为这种直抒胸臆的话语，能够让人对事情的真相一目了然。当然，有时由于场合不同、交谈对象不同、交流的内容不同，也需要采取委婉的话语来表达自己的观点和诉求。利用委婉的话语表达观点和诉求时，由于需要对想说的话进行一些包装，这往往要求人们驾驭语言的能力要强一些。

语言的使用是一门艺术，所以，有的人能把很平淡的事讲得很有趣；有的人则把本来很精彩的事情说得寡淡无味，这就是语言技巧的体现。在人际交往中，人们经常可以看到这样的人，他们风趣幽默、自信洒脱，走到哪里都能成为一道亮丽的风景。因为善于运用幽默语言进行交谈的人，能将紧张的谈话氛围变得轻松和谐，能让本来充满了火药味的交谈，瞬间和谐下来。无疑，这都是语言技巧的功劳。

语言技巧运用得当，一句话胜过十句话。所以说，懂得运用语言技巧的人，并不一定是夸夸其谈者，而是在抓住问题的重点后，能一语切中要害的人。这样的人，在交谈中能认真倾听他人的话语，从各方面揣摩对方的心思，然后抓住时机，将该说的话说出来。所以，他们在与人交谈时，往往能取得良好的效果。

从一个人的讲话用语习惯中，也可以窥探出一个人的性格特征。FBI 心理分析专家曾对“人在什么环境下，会表现出怎样的说话方式以及习惯用语”做了大量研究，研究表明，交流中，习惯用语的使用以及说话技巧的运用，会在不知不觉中将人的性格暴露出来。

事实的确如此，真诚坦率的人，在与他人交谈时，往往也会直抒胸臆；虚伪的人在与他人交谈时，其言辞一定缺少真诚；有着激进的说话习惯的



人，通常很强势，很自我，所以他们往往措辞激烈，语调高昂，不给人任何反驳的机会。不过这类人比较坦诚，执行力也比较强。在日常生活中，有的人说话絮絮叨叨，他们通常习惯对别人加以指责，整天唠叨他人，不是埋怨这个就是怨恨那个，内心充斥着很强的负面情绪。这类人一般都心胸狭隘，目光短浅，只顾眼前的利益。由于过于关注旁枝末节，他们难免在喋喋不休的抱怨声中，招来他人的反感。理性自信之人，在人际交谈时，其话语一定清晰简明，掷地有声。这类人在讲话前，一定会先认真思考，然后选择恰如其分的表达方式和话语，将自己的观点和诉求说出来。他们在人际交往中往往能给人留下很深刻的印象。缺乏自信的人，在讲话时，总是习惯用一些模棱两可的词语来表达自己的想法和要求，使得沟通很难顺利进行，而他的意愿也往往无法达成。这类人由于内心比较自卑，所以总是担心自己的需要不被对方认可，于是用一种比较含混的词语表达愿望。这类人大都比较怯懦、敏感，所以十分在意别人对自己的看法。

不同的人有着不同的说话风格，因此，不同的人在人际交往时，所取得的交谈效果也各不相同。而对于有些人来说，他们可以利用交谈机会，通过对方习惯使用的话语，以及讲话的风格，去了解对方的性格及情绪变化，从而抓住机会，在恰当时机说出自己想说的话，赢得对方的好感和认可，使自己的心愿得以达成。

一个善于运用语言技巧的人，能够在人际交往中如鱼得水，而这种人也往往是善于察言观色的高手，因而能够不在错误的时间说出不该说的话；也能够在需要幽默风趣的时候，将自己的机智恰当地表现出来；更能够在紧急时刻，言辞淡定，给人以冷静从容的印象。



一个人性格的形成，虽然有着先天因素影响，但经过后天努力也是可以有所改变的。同样，在人际交往中，语言习惯的使用和语言技巧的运用都是可以改变和增进的。也就是说，通过努力学习和训练，树立自信，掌握交流技巧，都是可以办到的事情。人际交往在生活中的作用非常重要，人们可以通过掌握语言技巧的使用，逐渐增强自我的信心，同时，信心的树立，也会在人际交谈中，让话语说得更流畅。一个人的内心越强大，对外界的应对能力越强，负面情绪的干扰相对就会大大减弱。理性、从容、洒脱，会让一个人在人际交往中大放异彩。

本书《FBI 微语言心理学》以 FBI 破案为视角，从多个层面就语言习惯的使用与隐藏在其中的性格特征，给予了细致的分析。同时，用一些事例阐明语言在人际交往中的作用，以帮助读者找到自己在人际交谈中的欠缺和不足，从而加强学习和训练，为自己赢得更多的人生机会。



目 录

第一章 完美语言：FBI 告诉你怎样拥有完美的口才

1 打动人心往往只需一句话	2
2 艺术性的话语是用脑说出来的	7
3 少说与不说是一种更高境界的话语技巧	11
4 委婉含蓄的话语有着不可低估的作用	15
5 让幽默的话语为你赢得更多的好感	20

第二章 语言习惯：FBI 告诉你语言习惯中隐藏的性格特征

1 为什么有人习惯说话绕弯子	26
2 从习惯用语中看出一个人的心理特征	31
3 说话特点反映出的语言习惯与个性特征	36

第三章 注重语气：FBI 告诉你悠扬的声音能提高身价

1 声调的高低变化反映的心理状态	42
2 语速快慢能表达人的所思所想	49
3 用和缓的语气平复对方的失控情绪	56



第四章 褒奖技巧：FBI 告诉你话要说到点子上

- 1 真挚的赞美帮助你敲开对方的心门 62
- 2 赞美他人也要对症下药 66
- 3 虚假赞美中隐藏的心理特征 72
- 4 根据不同的对象，适时使用甜言蜜语 76

第五章 交流方式：FBI 告诉你留意他人如何交往

- 1 从说话方式中破解对方的秘密 82
- 2 言谈方式是推断一个人性格特征的重要依据 86
- 3 从书面用语中窥探人的心理世界 90

第六章 语言博弈：FBI 如何引导对方露出语言中的破绽

- 1 FBI 教你攻破虚实结合的骗术 96
- 2 博弈论中的强将——囚徒效应 101
- 3 咆哮式审讯——FBI 的意外收获 104
- 4 重复博弈战术使对方自露马脚 109
- 5 抓住对方的弱点进行博弈 112
- 6 换位博弈，让你知道对方在想什么 117

第七章 言语控制：FBI 告诉你言语运用中的大智慧

- 1 从谈话内容中发现对方的习性 124
- 2 FBI 如何巧用言语暂停的艺术 128
- 3 反驳无济于事，不妨适时顺水推舟 134



4 超限效应——用重复的问题挑战对方的心理极限.....	139
5 直言不讳不如委婉一点.....	142

第八章 换位思考：FBI 告诉你学会站在对方的立场上表述

1 换位思考，将心比心——FBI 特工必不可少的一门课 ...	146
2 美国警察教你变换角色以诱敌深入	150
3 变换角度，诱导对方在不经意间袒露内心.....	156

第九章 揭穿谎言：FBI 告诉你谎言中的密码

1 要识破谎言，首先要学会说谎.....	162
2 FBI 特工如何用谎言揭穿谎言	167
3 FBI 警察的反击战术	173
4 要识破谎言，怎可不知说谎者的说谎动机.....	179
5 怎样从说话内容中发现破绽	184
6 松紧有度，收放自如的博弈战术	189
7 说话条理清晰，并不等于说话内容真实可信	194



第一章 完美语言：

FBI 告诉你怎样拥有完美的口才



1

打动人心往往只需一句话

很多时候，我们在生活中可以看到，相同的一件事，有的人只用一句话就能化干戈为玉帛，而有的人说了很多也没有起到任何效果。其中缘由，就在于说话人是否掌握了说话的技巧。在人际交往中，话语不仅起到传递信息的作用，它也是一个人学识、修养的体现。所以，掌握一点说话的技巧，对于每个人来说都是有必要的。

一个懂得运用说话技巧的人，往往能拥有更好的人际关系，因为他们能用自己的话语帮助内心苦闷的人化解烦心之事，也能用自己的话语安抚心浮气燥之人的怒火，更能用他们的话语让意志消沉的朋友振作起来。所以，这样的人是很容易赢得他人的喜爱和信赖的。卡耐基说过，一个人的成功，85% 取决于沟通——也就是发表自己意见的能力，而其他知识和技能只占到 15%。事实的确如此，历史上的很多著名人物，他们首先都是超级棒的演说家。在大众面前，他们以充满自信的热忱和铿锵有力的话语侃侃而谈，感染着每一位听众，让人为之欢呼雀跃。不能不说，他们的成功很大一部分取决于善于运用讲话的技巧。



谈到说话技巧，有人认为自己能说会道就是掌握了说话技巧，所以整天说个没完，讲起话来滔滔不绝。其实，一个真正会说话的人，绝不是整天长篇大论地与人讲个没完。恰恰相反，他们不会说得太多，但只要开口，每一句话都能对人有作用，哪怕只说一句话也能打动人心，这就是人们常说的，话要说到点子上。用现代人的说法就是，说出来的话能戳到对方的痛点。面对抵触心理很强的犯罪嫌疑人时，想要撬开他们的嘴，让其讲出实情，绝对不是一件容易的事。但 FBI 审讯人员，却往往能想出办法让他们开口。这源于他们对人性的了解，知道哪些话可以触动嫌疑人内心最敏感的地方，从而一语中的，让嫌疑人苦心维护的堡垒在瞬间崩塌。

不言而喻，一个人能做到说话有技巧，最主要的原因是懂得他人的心理，知道对方最想听到的是什么，知道别人的需要，所以，才能把话说到他人的心坎上，从而打动人心。“癞蛤蟆整天呱呱叫，不如公鸡每天清晨的一声啼。”说的就是这个道理。那么，人们想要拥有一定的说话技巧，或者说，也能用一句话打动人心，该怎样才能做到呢？

（1）树立自信。在人际交往中，一个人的话语是否具有吸引力，是成功交际的前提。如果说出的话没有吸引力，就很难引起别人的注意，更不用提打动人心了。其实，很多时候，人们说的话不能引起他人注意的原因，并不是他的谈吐能力差，而是欠缺必要的自信。一个缺乏自信的人，往往会因情绪紧张而导致话语不流畅。对于一个观点，自己都没有十足的把握，又怎能让他人信服？而如果一个人对某个观点充满自信，讲起话来自然理直气壮，感染力自不必说。所以，想要让自己的话富有



感染力，首先要树立自信。树立自信需要平时加强训练，训练的方法有很多，如：

①说话时要坐稳。如果与人说话时常常会感到情绪紧张，就先让自己坐稳，待内心的不安稍微缓解后再开口，可以给对方传达出一种成熟稳重的感觉。

②讲话时正视他人。一般情况下，如果一个人在说话时不敢正视别人，就表明他有自卑感，觉得自己不如对方，所以会没有自信。而在讲话的过程中正视对方，就等于在告诉对方，我很坦然，没有需要躲避的事情，这也更利于双方在交流上的互动。眼睛也是传递信息的一个重要渠道，所以，正视他人不仅可以增加自己的自信，也能赢得对方的信任。

③要抬头讲话。说话时要抬头挺胸，谈吐自若，这样会给人留下很阳光的印象；如果总是低着头，自然会给人留下信心不足的印象。

④尝试在人多的场合中发言。在众人面前要勇于发表自己的意见，那是锻炼自信的最好场所。

⑤笑可以缓解压力。如果在讲话的过程中，发现自己的言语不合适，不妨笑一笑，那样可以缓解内心压力，让自信有所恢复。

(2) 轻松的心态很重要。在人际交往中，要放松心情，如果太拘谨，会弄得自己很紧张，那样讲出来的话也很难流畅。曾经有人做过这样一项实验：选出二十个智力和谈吐能力相同的犯人，然后让他们背诵一段文字。第一次他们告诉犯人，如果能在短时间内背下这些文字，所有人就会被释放，结果二十个犯人很快将这段文字背诵下来了。第二次他们用枪看守着这些犯人，让他们背诵，并告知谁背得不流利就会被枪毙，



结果很多人没有第一次背诵得好。从这个案例中可以看出，谈吐是否流畅与心情是有关系的。一个人在轻松的心理状态下，能将谈吐能力发挥得更好。因此说，在人际交流过程中，要注意把控自己的情绪，尽量放松心情，这样才能取得好的效果。所以，想要做到这点，应注意以下几个问题：

- ①在交流过程中，不要分心，要认真听对方的话；
- ②可以在交流的过程中，适当地幽默一下，这样可以调节谈话氛围；
- ③不要太在意自己在交流过程中说过的不合适的话，过去了就让它过去，反复思量会弄得自己很紧张；
- ④说话时尽量先思考一下，切忌信口开河；
- ⑤心情不好时少说话，多倾听，学会从他人话语中吸取有营养的东西；
- ⑥在交流过程中，要抓住重点，不可面面俱到，让人觉得啰唆；
- ⑦尽量在交流时营造轻松的气氛。

（3）做到语气坚定。在人际交流中，如果有了成熟的观点，在表达时就要干脆利落，铿锵有力，不可犹疑不定，唯唯诺诺。如果说话没有底气，含糊其辞，再好的意见也难以有让人信服的理由。所以，要有坚强的意志，坚信自己的观点和道理是正确的，你的坚信也会带给他人信心。

要想让自己的话打动人心，要具备好的精神观念。想让自己的信念坚定，要把握以下几点：

- ①没有打动他人，是你的信念不够坚定，所以没能征服他；
- ②由于没有必胜的信念，在关键时刻才没能说出有力的言辞；
- ③不要被对方的强词夺理吓倒；



- ④不轻言放弃，即使一败涂地也要再坚持一下；
- ⑤如果感到心里不踏实，看看自己是否是信心不足；
- ⑥不断加强自己的信念。

(4) 做到冷静思考。当人们遇到大事或者突发事件时，就很容易变得慌乱，这时，人的思维混乱，说话语无伦次，很难处理好问题。因此，要学着冷静地面对问题。头脑保持冷静才能思路清晰，判断准确，说出来的话自然也会条理分明，具有感染力。同时，在人际交流中保持冷静的心态，才能认真听取他人的谈话，并从中分析判断出对方的真正想法和意图。因此，想要让自己的话打动人心，就要以自信、冷静的状态与人交流，让对方感受到你的成熟睿智，从而坚信你的话是正确的。

FBI 心理分析专家指出，一个人想让自己的话打动人心，就必须让对方感受到你的智慧和能力，让他坚信你的话不会有错。



2

艺术性的话语是用脑说出来的

没有语言功能障碍的人都会说话。不过，虽然人人都能说话，但并不是每个人都能把话说得到位，说得艺术。有人说出的话耐人寻味，听起来又舒服；有人说出的话不仅让人听着不舒服，还没有实质内涵。为什么会有这样的差别？其中很大一部分原因在于，一个人说出的话是否经过了大脑。聪明人在说话前是要思考的，不经过思考说出来的话，往往会在存在各种问题。所以，说话的最高境界是经过大脑思考，且发自内心，这样的话听起来才能耐人寻味，而且让人感到舒服。

人们相互交流的重要途径就是说话。虽然说话是常态，但不要将它看作一件简单的事，尤其是在一些特殊的场合和环境中。因为有些话可以以为帮助你赢得他人的喜爱和信任，有些话却会让你招致他人的反感和不满。所以，用脑说话很重要。有些时候，经过思考，可以将要说的话进行一番修饰，即便里面有一些对方不愿意接受的东西，但由于听起来比较舒服，没有那么尖锐，也能让对方心平气和。

FBI在多年办案中所获得的经验，及其心理学专家对人性心理的研