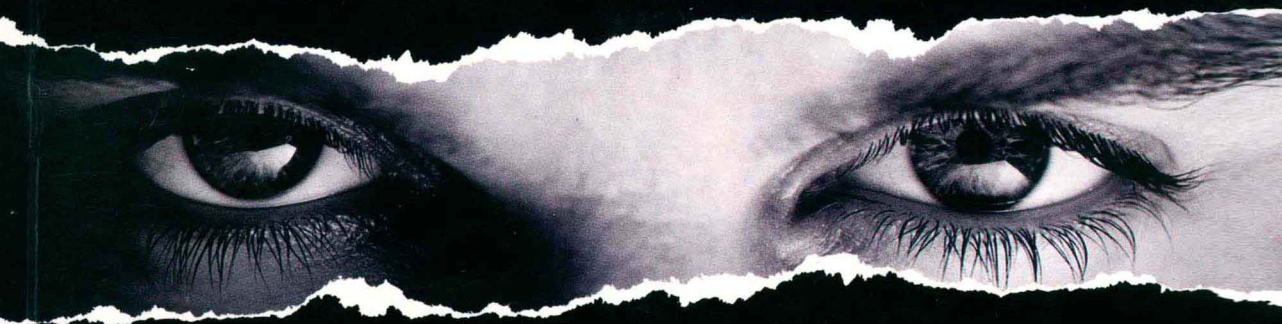




FBI谎言心理 解读术

吴昱荣 著

★ 察人识人的交往技巧荟萃



读心攻心的权威策略秘笈 ★★★

FBI教你无敌测谎术，让你解读心理，透视人心，破解谎言，识别真相！
瞬间识人的心理密码，让你第一时间看透对方

读懂身体小动作，读懂脸部真表情，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。

中国华侨出版社

FBI谎言心理 解读术

FBIHUANGYANXINLIJIEDUSHU

吴昱荣 著



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

FBI谎言心理解读术 / 吴昱荣著. — 北京: 中国华侨出版社, 2012. 11
ISBN 978-7-5113-3018-5

I. ①F… II. ①吴… III. ①谎言-心理学分析-通俗读物 IV. ①C912.69-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第262515号

• FBI谎言心理解读术

著 者 / 吴昱荣

责任编辑 / 孙晓钧

责任校对 / 王京燕

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092毫米 1/16 印张 / 14.5 字数 / 150千

印 刷 / 北京中振源印务有限公司

版 次 / 2013年1月第1版 2013年1月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-3018-5

定 价 / 29.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦3层 邮 编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前言



每过四年，美国就会进行一次大选，这是全美乃至全世界的一件盛事。有心人都会发现这样一个现象，那就是当所有的集会、演说、广告宣传、辩论都结束了的时候，没有人会真正记住候选人说了什么，大家能够记住的只是谁看起来更加沉着，谁看起来更加老练，谁的眼神像大学里的啦啦队队长般有活力，谁看起来更加称职，谁看起来“更像总统”。大多数情况下，人们脑子里留下的都是这些“非言语”的东西。

不仅美国人会一次又一次重提“非言语”行为的重要性，还有那些在公司里竞选行政总裁的候选人，他们也是一样，他们被记住的往往不是说了什么，而是他们在舞台上的举手投足和外露气质，是他们的某个表情、某个行为。

在这个世界上，每个地方、每个时间都在进行着非语言信息的交流和互动。我们的肢体动作、脸部表情、走路姿势，我们怎么说话、如何表达感情、怎样穿衣打扮，以及各种有意识无意识的小动作、小细节、小习惯都在不停地向外界传递着信息。如果你没有接收到别人传递过来的非语言信息，反而让别人把你的非语言信息给读懂了，那你只能眼看着别人一步步从平凡走向卓越。

要想从人生困境中突围，建立良好的社会关系，取得事业上的成功，我们就要学会揣摩对方的微表情、微行为，读懂各种非语言信息。只有了解他



人的内心，读懂他人的所需所求，才能在工作上面如鱼得水，更上一层楼；只有了解他人的真实想法，懂得体谅他人，才能在感情上觅得知音，让人倍感可靠；只有了解他人的意图，参透他人的一举一动，才能在生活中百战不殆，活出精彩。如今，破解非语言信息已经成为人际交往中不可或缺的一项能力。对非语言信息，你到底懂多少？

假如你对破解非语言信息感兴趣的话，那么你完全可以向世界上最有洞察力的FBI探员学习。也许你曾经感到疑惑，为什么任何犯罪在FBI面前都无所遁形，任何谎言在FBI面前都能被揭穿？成为FBI之初，每一名探员都被告知，一个人外在的表现能够真切地反映出他内心的想法。因此，FBI探员一直将破解非语言信息作为掌握犯罪心理的有效武器，从犯罪嫌疑人的身体特征入手，对面部表情、握手动作、腿脚摆放、形体特点、生活习性等反映出的信息进行多角度分析，进而掌握审讯对象的真实想法。

这本《FBI谎言心理解读术》全面系统的总结了FBI多年以来的识人读心经验，语言轻松诙谐、通俗易懂，既具有FBI“一针见血”的明确性，又将FBI读心术的专业知识以案例、故事的形式表现出来，真正做到了专业性与可读性的统一。

等跟FBI学完读心秘笈之后，我们就可以洞悉一个人的微表情微行为，了解他的想法、感受或意图，对他的言行产生强大的说服力，在他面前淋漓尽致地展现自信、权威和风度，进而让自己变成生活中的强者。

目录

FBI谎言心理解读术 CONTENTS FBIhuangyanxinlijiedushu

第一章

人类的非语言交流，无言的述说最能展示真实性情

何为非语言交流，不仅是肢体语言 // 002

无声的身体语言，非语言信息更可靠 // 003

走进非语言行为，不可不知的基础词汇 // 007

FBI探员办案时，85%取决于读心术 // 012

读懂非语言信息的十大准则 // 014

第二章

神奇的边缘求生系统，探寻人类本能的神经性反应

如此重要的边缘系统，非语言信息的主宰者 // 020

大脑的边缘反应，舒适与不舒适的差别 // 022

冻结反应，遭遇不利刺激的第一反应 // 025

逃离反应，不喜欢就离你远一点 // 027

战斗反应，愤怒到极点就吹响战斗的号角 // 030

镜像法，舒适真的很重要 // 033

安慰反应，不舒适时就安慰一下 // 034

第三章

FBI解读面部表情，表情再多变也无法掩饰心情

心情有了变化，眉毛也会有所改变 // 038



- 会说话的眼睛，抢劫犯的眼睛也不会撒谎 // 040
- 冷漠的斜视与犀利的直视 // 044
- 鼻子变化的玄机，他怎么用鼻孔看人 // 047
- 嘴部的无声语言，谁的嘴巴挂了个油壶 // 049
- 微笑的背后，美女的笑容也可能是毒药 // 052
- 有个性的下巴，珍妮弗·安妮斯顿的下巴说了什么 // 055
- 耳朵能听也能说，挠耳朵的秘密 // 059

第四章

FBI解读手、臂，上肢动作蕴藏着丰富的内心世界

- 手部动作很诚实，杰克的外遇知多少 // 064
- 你握住的不是一只手，而是对方复杂的内心世界 // 066
- 为什么他（她）那样抚摸下巴 // 070
- 抚摸下巴之后他又做了什么 // 072
- 摸后颈、搓鼻子跟鸡皮疙瘩的关系 // 074
- 将手背在身后不仅仅是习惯 // 076
- 交叉的双臂是在抵御什么 // 077
- 一个热情的拥抱价值千金 // 080

第五章

FBI解读腿和脚，它们是人体最诚实的部位

- 脚部小动作，对你没有任何隐瞒 // 084
- 被脚尖指向出卖的杀人犯 // 087
- 从脚踝相扣动作把握罪犯的心理变化 // 088
- 无论站还是坐，脚都在说悄悄话 // 090
- 叉开的双腿，我的地盘我做主 // 094
- 为什么有的人喜欢腿脚并拢 // 096
- 将腿叠成“4字形”的德国间谍 // 097
- 腿、脚跟你一起谈恋爱 // 100

第六章

FBI解读躯干动作，读懂搔首弄姿的阴谋

- 看穿隐藏在形体背后的密码 // 104
- 站出来的气质，解读一个人的站姿 // 108
- 倾斜的躯干，准备逃到哪里去 // 111
- 步态与性格、情绪和职业 // 113
- 个性怎样，走路姿势就怎样 // 115
- 坐姿不同，所折射出的心理也不同 // 118
- 头部信号，歪头也能传递信息吗 // 121
- 低头耸肩隐藏着多少秘密 // 126

第七章

FBI解读微反应，不可错过的那些小细节

- FBI总是能从细节中找到罪犯的行为动机 // 130
- 小小的情绪反应，剧烈的心理变化 // 132
- 一眼看出谁胜谁败 // 136
- 人类天生就懂得捍卫自己的领地 // 138
- 透视空间距离，看准她与他之间的关系 // 140
- 说话时不只嘴会动，解读下意识的小动作 // 143
- 场所的选择，目击证人要在家里做笔录 // 147
- 签名有秘密，送奶工的小阴谋 // 150
- 字如其人，笔迹传递出来的性格特征 // 152

第八章

FBI解读日常习惯，从生活习性揣度千人千态

- 穿红还是着绿，衣着颜色与心理的关系 // 156
- 识人先识鞋，听听鞋子的悄悄话 // 159
- 耳环中不仅有女人的风情 // 161



男人的第二张名片，会说话的领带 // 163

什么样的女人才有味道 // 168

读懂男人心，倾听他的心声 // 170

吃相的秘密，食不言都是骗人的 // 173

看购物习惯，洞察性格密码 // 175

第九章

FBI解读对话玄机，听话外之音，套想听的话

听开场白，看看对方的自信心 // 178

语速和语调与人的内心变化 // 180

所答非所问，“哦哦先生”真的没听懂问题吗 // 183

给对方一个说话的机会，言多必失 // 185

连珠炮式的提问帮你抢占先机 // 187

放个烟雾弹，别让对方看出你的意图 // 190

欲擒故纵，先设法降低对方的戒心 // 193

听其言更要观其行，说的不一定是心声 // 196

第十章

FBI解读谎言内幕，测谎专家是如何炼成的

说谎者的目的，没有无缘无故的谎言 // 200

摘下虚假的面具，识别一万零一个表情 // 202

慧“眼”识心，远离谎言陷阱 // 205

喜欢说实话的双手，不要忽视下意识的手势 // 208

说谎的标识，有些肢体语言必须参透 // 210

寻踪觅迹，言语无法包装真实的内心 // 213

说谎者是这样骗取信任的 // 217

识破谎言的终极秘籍，跟FBI测谎专家学习 // 219

FBI HUANG YAN XIN LI JIE DU SHU

第一章

人类的非语言交流，无
言的述说最能展示真实性情



何为非语言交流，不仅是肢体语言

很多人都产生过这样的疑问：“现在已经是一个计算机、短信、电邮、电话和视频会议一统天下的时代了，为什么人们还是会不辞辛苦地奔向各种不同的会议和聚会呢？”可能你也质疑过。其实，答案很简单，因为人们时刻都有亲自传递和观察非语言行为的欲望，而且没有什么比亲自观察、成功解读非语言行为更让人有成就感。这就是非语言行为本身的强大之处，它的魅力让人无法抗拒。

所谓非语言交流，一般指用身体语言或其他非语言行为进行的交流，它是一种传递信息的常见方式。就传递信息来说，非语言行为与口头语言是一样的，不同的是，它是主要通过面部表情、手势、身体接触（触觉学）、身体移动（人体动作学）、姿势、饰品服饰、生活习性、习惯的小动作，甚至语调、音色及个人声音的音量（而不是讲话内容）等传递信息的。据相关调查表明，60%—65%的人际交流属于非语言行为，而做爱时，双方的交流几乎100%的属于非语言行为。

跟口头语言相比，非语言交流能够更为真实地反映一个人的思想、感觉和意图。正因为如此，很多情况下，当人们谈起非语言行为时都会使用“告诉”一词。可惜的是，很多人在生活中常常会忽略自己的非语言交流行为。殊不知，身体语言比任何话语都要诚实、可靠，因为话语总是会有意识地跟讲话者的目的相配合。

在亚利桑那州发生了一起强奸案，FBI探员用铁的事实告诉了我们，在很多时候，身体语言都要比口头语言更可靠一些。

一名年轻的犯罪嫌疑人被抓来审讯，他的供词很有煽动力，听起来非常有说服力，而他的故事也编得似乎合理。他声明自己从来没有见过受害者，并曾沿着一排棉花地前行，然后在某个路口左转，最后径直走回家。

探员乔治快速记下了嫌疑犯的供词，他的搭档纳瓦罗则在一旁密切关注嫌疑犯的一举一动。纳瓦罗发现，当嫌疑犯说到左转和回家时，他的手打了个向右的手势，正好指向犯罪现场。假如不是一直在观察他，探员纳瓦罗不可能抓住他的这一破绽——即语言（左转）和非语言行为（向右的手势）的不一致。

看到这个手势后，纳瓦罗立刻确定这个嫌疑犯在说谎。于是，他们对其进行了又一轮的审问，最终嫌疑犯不得不认罪。

无论什么时候，对另外一个人的非语言行为的观察总能帮助我们了解他的感觉、意图或行为。这种情况下，对方的口头语言会变得越来越清晰明了，听起来也不仅仅是字面上的意思了，这意味着你已经能够成功地破译和使用这种无声的信息媒介了。

之所以要跟大家一起分享FBI的读心技巧、破案经验，就是为了教大家如何观察周围的世界，如何在各种不同的环境下解读非语言行为的含义，识破各种身体语言的潜台词。这种知识对每个人都很重要，它不仅能帮助你提高自己的交际能力，而且还会让你的生活变得更精彩、更有意义。

无声的身体语言，非语言信息更可靠

要想了解一个人的所思所感，有的时候，语言是我们最不需要关注的地



方。人们从小就受社会中某些价值观的影响，以为通过自身形象的语言表述可以获取他人的怜爱、保护和褒奖。当然，我这么说并不是要否定语言在表达个人情感中的作用，但是很多事实告诉我们，人的身体动作往往是跟他嘴里所表达出的东西相悖的。

那些真正懂得非语言智慧的专家，如经过无数考验的FBI资深探员，他们都具有解读他人非语言行为的能力，并且能快速而深刻地洞悉他人真实的个性和想法，进而使事情按照自己希望的那样发展。非语言信息是一个十分广泛的概念，下面我们就跟资深探员乔·纳瓦罗一起去了解一下。

1. 一举一动都不可小窥：身体传达的非语言信息

在生活中，非语言信息的传达可以通过大量的动作和手势来完成。动作和手势的发出既可以快得像眨几下眼皮，也可以优美得像芭蕾舞演员摆动的手臂一般；从我们的头向哪边倾斜，到我们的脚放在什么位置，身体任何一部分的动作其实都向外界传达着非语言的信息。然而，人们对于这些信息却存在着大量的误解。在接下来的几个篇章里，我们将会通过一些在美国联邦调查局工作的FBI探员的现身说法，使你了解到专业人员是如何解读这些非语言信息的。同时，你也将会学习到到底应该如何解读一个人的身体动作。尽管人身体的动作是无声的，但实际上在每天的工作和生活中它都是一位颇具才能的“演讲者”，是人们日常交流中十分重要的一部分。

2. 价值千金的外在形象：外表传达出的非语言信息

生活中有个非常有意思的现象，大多数的人不愿意承认自己对外表有多么重视，但实际上人人都格外重视自己的外表，甚至不惜去犯罪。人总是会关注别人的外表，同时也基于自己的观察决定与什么样的人在一起。一旦名人杂志或是小报上发布了最新的流行时尚，一定会有一大批跟随者蜂拥追捧。

人们对于某种审美的偏好早已在大脑中形成。每一种文化都有对某种特定的美丽、健康、年轻、对称性的赞赏和追求。我们只能把它解释为一种进化中的必要性。人们还容易对外表高大威严的人物产生崇拜感，这就是为什么酒吧里的骗子往往是一些身材魁梧的大汉。人们对于这些彪形大汉总会产生心理上的依附感。

良好的仪表所能带来的好处一直以来都是学者研究的焦点，从而产生了“美丽红利”的概念。经济学家发现长相好看的人往往能够赚更多的钱，因为这些人能够得到更频繁的升迁机会。同时，研究者还发现聘用外形靓丽或帅气的员工，公司也可以从中受益，因为这些人能够为公司创造更多的价值。事实上，“美丽红利”的概念已经为一些广告商所熟知，这也就是为什么我们经常看到美容产品，乃至是一切产品，都会请帅男美女来做广告。

也许你会认为总是把焦点放在外表上的做法很不公平，但这就是人性。如果你想成为一个掌握非语言智慧的大师，你就必须要关注外表，无论是你的还是别人的。

3. 听听他说了什么：对话中的非语言信息

一个人说话的方式可以改变别人看待我们的态度以及我们和他人的沟通效率。也许你从未想过日常口语中的词汇会与非语言的沟通存在着什么联系，但是这两者之间确实是有关联的。这其实与我们说什么的关系并不大，而是与你怎么说有关。人的发言除了是由字词组成的之外，还包含很多其他因素（次语言学），比如演讲时的状态、转调、音量、语速、节奏、强调、踌躇、停顿——甚至还包括什么时候说，什么时候不说。

多嘴的人和巧舌如簧的人之所以多给人负面的印象，不是因为他们说了什么，而是因为他们说的方式有问题。相反地，人们大多喜欢那些说话小心谨慎，分寸把握得当的人。当然，除了话语之外，在与人的沟通中还有很多其他因素可以提高人与人之间交流的质量，我们在之后的内容中都会提到。

要想做到了解你的听众有两点非常关键，一是感情投入，二是做一个好的倾听者。如果让你在脑海中马上想出一个你十分信赖的人，那么十有八九他或她会是一个很能了解他人感受的很好的倾听者。已有研究充分证明，一位医生若能够认真地倾听病人的抱怨并施以他们抚慰的举动（比如抚摸），就会大大减少自己被投诉的概率；股票经纪人若能认真倾听自己客户的需求，那么即使是在投资失利或遭遇熊市的时候，也会避免客户的指责和发难；一位经理若能认真地倾听一位在工作或私人事务上出现问题的员工倾诉，那么即使经理自己对解决问题本身也无能为力，只要耐心地倾听，还是

可以增加员工对他的忠诚度。

4. 做一个好的倾听者，沟通中的“语言镜像”

语言镜像这一概念是由世界著名心理学家和作家卡尔·罗杰斯（1902—1987年）提出的，它是一种虽然简单但却十分有效的沟通方法，主要用于与他人之间建立起良好的关系。很多FBI都会使用这个方法去建立与他人的沟通渠道，它是一个快速而有效的办法。

罗杰斯认为，任何人，比如医生在对病人发问时一定要抓住对方的心理，这样才能与对方建立起更为有效的合作关系。如何抓住对方的心理呢？就是认真地倾听。用从对方嘴里听到的信息，原封不动地，再反过来与其沟通。比如，如果罗杰斯的病人说“我的家”，那么他也会用“家”这个词来回应病人，而不是“房子”；如果病人说“我的孩子”，那么罗杰斯就一定不会用“小孩”、“女儿”这些词来跟他交流。这种“语言镜像”的方法对于在工作中与他人建立默契和融洽的沟通渠道十分有效，尤其是对于医务、心理、销售和金融等方面的行业，更是如此。

然而可惜的是，大多数人在交谈中用词总是以自我为中心，以自己的词语选择来主导谈话。为了使你与他人的沟通能最大限度地有效，你必须使用他人说出的词汇。因为这样可以映射出对方的思想，使其在语言和心理上感到安慰和愉快。而同样地，换作是你，你也会感受到这一点。

在生活中，我们应该学着认真倾听客户、病人、员工和商业伙伴的话，并将他们使用的词汇好好利用起来。当然，这个办法也适用于恋人之间。如果能够运用好这个方法，我们将会被视为、同时也真正成为一个优秀的倾听者。

5. 在别人的注视下：行为传达的非语言信息

别人对你的看法和判断都是以你自己的行为为依据的。在单位里，你的一举一动都在大家的观察之中：你来上班的时间，你一天之内抽烟休息几次，你会抱着公共电话跟朋友聊天多久，你多长时间会请一次病假，你工作的质量，你会不会拍老板马屁，或者你到底是个工作认真努力的人还是个只会发牢骚的人……如果你认为周围的人不会关注这些，那你就大错特错了。所有你在工作中的负面行为都会留在别人的脑海中，终有一天它们会对你的

工作以及老板对你的看法产生不利影响。

不仅仅是组织内部的人员在观察着你的行为，局外人也在关注你在生活中的表现。比如说，医院在病人中展开问卷调查，在总共的21个问题之中，有2/3的问题是有关非语言交流和沟通的。比如说“医生是否细心殷勤？医护人员是否认真倾听您的要求？他们能否提供及时的服务？”等。在接下来的篇章中，我们将一起探讨如何借助非语言的行为读懂你身边的人，使你得到领导、客户、朋友的认同，进而在众多竞争者之中脱颖而出。

6. 内在决定一切：个性传达的非语言信息

谦虚、自尊、自信、傲慢、粗鲁、胆小……很多人没有意识到与一个人个性相关的无形的气质，虽是无形的，但却是最有力的，最能展现自我的东西。当你想到圣雄甘地的时候，脑子里闪现的第一印象是什么？是他这个人的形象——无形的——一个穿着白袍，腰间系着一条简单腰带的形象。这个爱笑的男人，尽管后来从未穿着笔挺的衣装、打过领带，没有搭乘过什么私人飞机、豪华轿车，也从未有过什么大批的随同人员，但是却通过实施非暴力不抵抗政策和自身的谦逊品质，带领印度推翻了英国的殖民统治。

很多年轻人都知道，如果想使自己做事变得更有效率，那就要学会谦虚，傲慢只会将人生信誉毁于一旦。我还从没有见过有哪个人会喜欢傲慢和鲁莽的人。因此，读懂别人和正确展示自己的真实性情都很重要。认识了别人的个性，了解自己的个性，我们就能更好地把握自己的人生。

走进非语言行为，不可不知的基础词汇

在评价非语言行为时，FBI的专家们会用到一些专业的词汇，外行人听起来有些费劲。了解这些专业词汇的具体含义之后，我们就可以更轻松地领

会书中所列举的一系列案例，对非语言智慧也能有一个更深刻的解读。

基准行为

FBI审问嫌疑犯的时候，他们最不愿意采取的手段就是恐吓或者把人逼到墙角。相反地，他们希望嫌疑人跟自己在一起交谈时能处于放松和舒服的状态。每次交谈开始之前，他们都会准备些喝的东西，使嫌疑犯放松下来。一旦发现被审讯者放下戒备，FBI探员便开始仔细观察他们的一举一动：从嫌疑犯走路时的姿态，到坐下来后眼皮跳动的频率，一切都在探员的观察之中。

为什么要这么做？因为要想了解一个人在非自然状态下的举动，我们必须先了解他在自然状态下的举动，即对方行为的“基准”。一旦他做出了某种脱离“基准”的行为，就说明他整个人处在非自然的状态下了。举个例子，人们经常认为双臂交叉是防御心理的表现，其实并不一定是这样。因为对于有些人来说，双臂交叉地站立只是一种习惯性动作。我有一个朋友就是这样，他在和别人交谈时，总是习惯性地交叉起双臂。对于他这样的人来说，不交叉双臂反而是非自然状态的一种表现了。

环境

所有的非语言行为都必须放在特定的环境下去理解。对于那些家中有孩子生病或是面临失业压力的人来说，紧张是一种很正常的表现。在一些非紧急、非特殊的情况下，考虑“环境”因素是必需的：在飞机上你可以观察到人们紧张的表情——一旦某位乘客遇到航班取消或是乘务人员态度粗暴的情况，整个人马上就会备感压力；被警察审问也会引发人的紧张感，有时甚至连看见身穿警服、肩戴徽章的警察，都会让我们不禁浑身发紧，不是吗？家人能让我们感到放松，而陌生人会让我们感到拘束，在办公室里和同事们在一起时总是欢声笑语，但与老板在一起时恐怕就没那么放松了。同事们就好像“家人”一样，而一旦老板回到公司，所有人都不得不在这位高高在上的“陌生人”面前谨言慎行，紧绷神经。

强调

“强调”是非语言行为中的一种标点符号——感叹号。当我们生气地怒指某人或是大获全胜后振臂高呼的时候，身体通过无声的动作画出了无数个惊美