跟

FBI

学

阅人术

美国联邦特工识人密码

魏巍◎编著



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

pdf下载网 http://www.18788.com

前 言

在整个自然界，为了生存和发展，每一种动物都在不断地伪装自己，而在人类社会，人们出于各种目的也都为自己量身定做了很多面具。人们戴着这些面具在纷杂的人群中来来往往，很多时候，我们总是被这些面具所迷惑，而忘记了面具背后真实的“面孔”。

在我们的日常生活中，这些戴着面具的人们总是扮演着双重或是多重的角色，他们既是我们不可或缺的生活伙伴，又是我们需要随时留心的对手。为了更好地在这个人际关系日益复杂的社会中永远立于不败之地，掌握一套过硬的阅人术就显得迫在眉睫。

FBI(美国联邦调查局)自成立之初一直致力于对阅人术的研究，他们认为，在国际安全形势日益严重的今天，人们首先要做到的就是去正确地识别一个人，只有这样才能尽可能地减少他人对自身的伤害，有效地保护自己。FBI结合多年来对犯罪主体与犯罪心理的研究，总结出了一套鲜为人知的阅人术。

在这套阅人术里，FBI人员不仅详细地介绍了FBI对人类心理研究的发展史，还从人类的肢体语言、非肢体语言、习惯、细节

pdf下载网 http://www.i8788.com

以及罪犯分子的心理变化等多方面对人类的心理特点和性格特征进行了系统的分析。

以分析人类的肢体语言为例，在识别肢体语言方面，FBI人员有着独到的理论知识和丰富的实践经验。他们可以通过犯罪分子的样貌、面部表情、姿势甚至服饰来揭开对方的面具，破解对方真实的意图。在我们的生活中，一个人不自觉地摸了一下自己的鼻子、眼睛的瞳孔突然张大了一下、情不自禁地把双臂交叠放在胸前、把放在桌子底下的双腿交叉或是习惯性地把自己的头歪斜了一下等等，这些微不足道的小动作在FBI人员眼里，都是破解一起案件相当重要的线索。他们通过这些微不足道的小动作不仅能轻而易举地识破对方的谎言，还能从中挖掘出对方真实的内心想法。

本书详细总结了FBI的阅人术，并列举了一些FBI人员在侦破、审理案件时遇到的一些典型案例。相信广大的读者，读完此书不仅会对大名鼎鼎的FBI有一定了解，还能从中学到很多一眼看透对方的小秘诀。

pdf下载网 http://www.i8788.com

目 录

第一章、FBI的庐山真面目 告诉你一个真实、全面的FBI

第一节 特殊的招募要求和高超的训练技巧 …… 2
第二节 先进的调查工具和卓越的工作方法 …… 6
第三节 测谎技巧和搜集情报的能力 …… 10
第四节 FBI的诞生和发展史是一个不朽的传奇 …… 13
第五节 拥有国家英雄和危险人物双重身份的FBI局长胡佛 …… 19

第二章、FBI必修的心理课 通过身体语言掌控对方意图

第一节 通过面部表情捕捉对方细微的心理变化 …… 24
第二节 腿和脚能反馈出一个人真实的信息 …… 27
第三节 通过眼睛和眉毛破解对手的心理密码 …… 31
第四节 从形体出发正确解读对方真实的内心想法 …… 35

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五节　从手部的小动作透视一个人的心理 …… 38
第六节　头部信号能表现出很多的话外之音 …… 42
第七节　被忽视的下巴隐藏着很多大秘密 …… 46
第八节　读懂对方鼻子的“语言” …… 49
第九节　透过对方的躯干捕捉真实信息 …… 53
第十节　音容笑貌可以折射出人类复杂的内心变化 …… 56
第十一节　通过嘴巴透视人的性格 …… 60

第三章、FBI另类的语言破解术
破解日常语言中的密码

第一节　通过口头禅破译对方真实的内心世界 …… 64
第二节　语言习惯反映出对方的真实个性 …… 68
第三节　通过谈话识别人类九大性格 …… 72
第四节　通过说话方式猜透对方的心理 …… 77
第五节　FBI帮你揭开客套话的神秘面纱 …… 82
第六节　FBI教你听声辨人 …… 86
第七节　通过幽默来破解对方的内心想法 …… 92
第八节　通过说话者语速的快慢变化认清对方的内在特性 …… 96

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四章、FBI绝妙的习惯判断术
透过习惯了解你的行为模式

第一节　吃饭的习惯暴露出一个人的性格特点 …… 102
第二节　通过睡觉的姿势看透对方的性格 …… 106
第三节　通过细致观察发现喝酒习惯背后的大学问 …… 109
第四节　从一个人的兴趣爱好中窥测出对手的心机 …… 114
第五节　从吸烟的习惯探知对手的性格特征 …… 119
第六节　开车的习惯不同反映出的不同性格 …… 123
第七节　揭开交际习惯的真面目 …… 127
第八节　揭开对方办公习惯背后的真实性格 …… 131

第五章、FBI高超的火眼金睛识人法
通过衣着首饰揣摩你的基本信息

第一节　透过衣着风格识别对方心理 …… 136
第二节　一个人对衣服颜色的偏好透露出他的价值取向 …… 141
第三节　裤子能反映出一个人的内心世界 …… 145
第四节　从帽子解读一个人的个性 …… 148
第五节　从对方所穿的鞋子观察他的内心 …… 152
第六节　从提包样式分析对方真实心理 …… 156
第七节　通过对方佩戴的手表判断他的个性 …… 160
第八节　从一个人手上的戒指捕捉他的心灵 …… 164

pdf下载网 http://www.i8788.com

第九节　通过对方脖子上的项链透视他的内心 …… 167
第十节　从对方的领带猜透他的真正用意 …… 170
第十一节　从对方身上散发出的香水味识破他的意图 …… 174
第十二节　从口红的颜色和耳环的形状去揣测对方真实的性格 …… 177
第十三节　透过妆容识别女人心 …… 181

第六章、FBI透过细节掌握你的心理 透过细节看透你心内的秘密

第一节　从挤牙膏和刷牙的细节看出对方的性格特点 …… 186
第二节　透过签名的小细节看出对方复杂的内心变化 …… 189
第三节　通过付款方式洞察对方的心理特点 …… 193
第四节　打电话的方式不同反映出的性格特点也不同 …… 196
第五节　下意识的小动作能暴露出一个人的心理特点 …… 200
第六节　从点烟的小细节分析一个人的性格特点 …… 203
第七节　对名片的偏好能折射出一个人真实的心理变化 …… 206
第八节　通过洗澡的小细节推测出一个人的性格特点 …… 210
第九节　从手机放置的位置透视对方的性格特点 …… 214
第十节　从购物的细节透视一个人的性格特点 …… 217

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一章

FBI的庐山真面目

←——告诉你一个真实、全面的FBI——→

要对FBI做一个全面而准确的描述，其实并不是一件容易的事。这个拥有几百年历史的庞大机构，在众人的非议中诞生。FBI成立之初，只是一个名不见经传的小部门，它最初的职责主要是打击联邦犯罪，然而在以后的时间里，它以高超的侦察技术和卓越的办案手段赢得了美国社会的充分肯定，并由此走向辉煌，名扬天下。

假如要对FBI做一个最中肯的评价，那么只能说，在FBI的发展过程中，它所取得的荣誉和受到的指责几乎是等同的。FBI有过辉煌，它那些经过细心挑选、精心培训的特工一度成为国家秩序的救世主，赢得了美国人民的高度信赖，被赞誉为政府的人。同时它也受到过人们的唾弃，它制造过破坏作用不可估量的间谍大恐慌，曾经将美国人民置于水深火热之中。此外，它最有影响力的局长胡佛在很长一段时间内是美国历任总统和高层人员的心腹大患，因为胡佛统治的这个专业情报搜集机构（FBI）掌握了他们太多不为人知的秘密。

FBI之所以在风雨飘摇中走到今天，很大程度上取决于他们在挑选人员时的严谨认真和工作时的精益求精，以及在办案技巧和方法上的推陈出新。他们不断创新，不断研究，不仅掌握着国际上最尖端的侦查技术，而且有着最让人羡慕的阅人本领。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节　特殊的招募要求和高超的训练技巧

在人们的印象里，FBI特工神通广大、智谋双全、技艺超群，他们同形形色色的跨国犯罪进行着无声的战斗，完成着一个个在常人看来不可能完成的任务。那么真正的FBI特工是怎样的呢？他们是怎样成为FBI特工的呢？带着这些疑问，我们来共同揭开FBI招募和训练的神秘面纱。

就FBI的招募范围而言，长期以来，FBI一直被认为是美国社会中享有特权的白人的专属领地，但这一现象目前已经有所改善，FBI扩大了招收新成员的范围，很多少数民族的裔人也被允许参加应聘。事实上，自FBI最有名望的局长胡佛将FBI提高到一个权力顶峰以后，FBI每年都会招收很多人。在挑选新FBI人员时，FBI先是初步筛查在网上报名的申请者，剔除有违法犯罪记录的人，然后从剩余的人里面挑选符合自己招募要求的，通知他们进行面试和笔试。

FBI的招募要求主要有以下几个：应聘者必须是美国公民，他们必须是大学毕业生；他们所学专业为计算机科学、物理学、工程学、会计学、财经学、法学、信息技术或其他与调查有关的专业，以及对军队、情报、语言等领域有所涉及的专业；应聘者的年龄范围必须是23岁到36岁之间；应聘者还需具备三年以上全职工作经验。此外，他们还需具备一个共同之处就是都持有爱国主义的伟大信念。

FBI在通知符合招募要求的人进行面试和笔试之前，已经对他

pdf下载网 http://www.i8788.com

们进行了一次“考试”。那就是对这些应聘者的背景做详细调查。在这项调查里，应聘者必须要接受测谎、非法药物、信用记录等各种测验，甚至连以前与现在的同事、邻居、朋友和老师都会成为询问对象，直到排除一切可疑后，应聘者才能进入笔试和面试阶段。而这一阶段，也很难顺利通过。据调查，通过的比例仅有15%，且这些通过的人只是准FBI，他们在成为真正的FBI人员前，必须经过有步骤的刻苦训练。

FBI的受训地点位于华盛顿市司法部或附近弗吉尼亚州关蒂科海军基地。FBI的训练手段极为严厉，且很高明。学员们在进入特工人员训练中心后，就开始了细碎而复杂的程序：填表格、在文件上签字、到各个办公地点参观。一般情况下，学员每期受训三个月，每周上五天课，每天的上课时间为早9点到晚9点。遇到学习任务繁重时，周六、日还要加课。

在训练过程中，教官首先会对学员进行心理教育，提醒他们，经过层层筛选来到这里只是个开始，因为几百人中尽有一人能成为最终的FBI特工人员。教官告诉学员，他们是最优秀的，是“精华”，是“世界上被最精心挑选的人”。同时还不忘给他们灌输自豪感：FBI特工人员会比政府其他任何公职人员都“高上一截”，正如FBI本身就在其他联邦政府及所有其他机构之上。

学员们有了自豪感后，教官会继续给他们灌输个人英雄主义。这是每位准FBI的一门必修课，也是美国的一种文化。课堂上，教官声情并茂地讲解FBI历史上的英雄，一位调查局内的枪战英雄沃尔特•瓦尔什是这些英雄中的典范，这位英雄的伟大之处就在于他心脏中弹后还能将袭击他的对手打死。

学员所训练的内容有很多，在为期20周的训练课程中，教官对这些准特工们极为严格，准特工们除了要学习射击、格斗技能，掌握情报搜集、分析、法律和战略战术运用等知识与技巧外，还要

pdf下载网 http://www.i8788.com

参加非常惊险的模拟实战。

不过，对待女学员，教官们还是比较人性化的，FBI规定，女学员除了课业之外，在体能方面的训练，并不要求和男学员相同。FBI认为，女性上半身的体力远比不上男性，因此将她们伏地挺身动作的数目做了适当的调整。但调整后发现，仍然有些女学员达不到要求。所以，FBI人员又研究了一番，他们发现这大概是由于女学员的手掌比较小，或是手掌的握力不够引起的。另外，这两个特点使很多女学员无法在规定时间内完成连续射击10发子弹的训练任务。为了照顾女学员，FBI将这一规定进行了“提前”，就是在没有正式录用她们之前，在进行口试的时候，对每一个应聘者进行这项手臂和手掌力量的测验，只有这项测验通过了才能被录用，成为新学员。

训练课程结束后，进行毕业考试。原始的FBI学员考试科目共有六门主科与九门副科。主科有联邦刑事法与调查方法等，副科有出庭技巧、火器使用甚至犯罪现场搜查以及发表演说等。考试合格线是85分。考试科目试卷交上后，任何人都不知道自己是否被录取，也不知道自己的考试成绩，他们只能等着FBI的正式录用通知。被录取的学员会收到一封信，被告知到哪个分局或是办事处工作。正如教官所灌输给学员的思想一样，FBI的确要比联邦政府其他所有机构要高出一头，这从特工人员的待遇上就能看出，他们大部分每年的底薪为几万美元，远远高于美国的平均工资，这还仅仅是初级特工人员的收入。

此外，FBI还将一些大学作为自己的秘密训练基地，通过另外一种特殊的考试标准与方法，让大学生入学，事实上，这些人中有不少根本没有达到分数线。学生毕业后，会根据当时的社会形势给他们安排相应的任务。

今天，FBI又增加了一些新的训练课程，比如肢体语言。联邦

pdf下载网 http://www.i8788.com

调查局经常提到的一个案例会让学员感觉到读懂肢体语言有多么重要。这个案例发生在“9•11”事件前两天，劫机恐怖分子之一的齐亚德•贾拉曾经以每小时90英里的速度经过马里兰州警察局，警察追上后，只是给了他一张罚单。FBI高层指出，恐怖分子在实行袭击之前会表现出明显的焦躁特征。那个开车的恐怖分子把车开得那么快即是证明。然而那个警察并没有从恐怖分子的肢体语言里读出其内心的焦躁，因此，这次掉以轻心换来的是两天后的恐怖袭击。

以前的FBI的训练多注重身体机能和打击普通犯罪的技巧，但现在，则需要他们读懂肢体语言。依照FBI新的训练课程，特工不仅需要从与对方的谈话中获取信息，还需要理解所有可以得到的线索与信号。很多FBI声称，读懂肢体语言的能力有助于他们辨认那些在“9•11”之前未被发现的恐怖分子和其他一些犯罪分子。

FBI特工的工作非常危险，虽然FBI的工作危机重重，但训练中特工却不能随便使用武器。在这一方面，FBI有严格的规定，不到危及自身或是他人生命的关键时刻不能随便开枪。即使是在追击疑犯时也不例外，对于普通的疑犯基本采用常规方法，而对于重大的疑犯，警方会动用更强的力量，例如出动特警以及直升机前去围捕，以此来减少警员的伤亡。

由此可见，在FBI的整个招募和训练过程中，各个环节都极为谨慎和严格，就像过筛子一样，一遍遍地筛选，最后留下的是精英中的精英。这些精英在经过FBI极为严苛的训练之后，不仅成为有勇有谋的斗士，有着良好的心理素质和高超的作战技巧，而且还是一位心理分析专家，能从对方的言谈举止中，快速搜寻到相关信息，并在大脑里加以分析，全面掌握对方的心理动机，从而掌控整个作战过程，取得最后的胜利。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　先进的调查工具和卓越的工作方法

FBI位于美国华盛顿市中心。FBI总部大楼是宾夕法尼亚大街上的一幢因颜色暗淡（米色）而显得极不起眼的大楼。然而这栋楼内的各个角落里都安装着无数的金属探测器与X射线机。这里还有世界上最先进的犯罪侦破技术实验室，如器械和兵器检验室、爆破物实验室、鞋印和车辙研究室、指纹鉴定和档案室、血液化验室、笔迹鉴定室、文件鉴定室、密码研究室、特殊摄影研究室等。同时，FBI的工作方法更是无与伦比。

据考证，在FBI的指纹鉴定和档案室里，大约有1.75亿份指纹档案，FBI每天要受理25000余件指纹查询业务。指纹查询业务采用尖端的镭射技术，完全可以从一块木板或一张纸上，分辨出40年以前留下的指纹，或将犯罪嫌疑人留在手套里的指纹取出来。同时，FBI还有一项世界上最先进的技术，那就是工作人员可根据犯罪嫌疑人留在某处的一点点指纹，恢复出他的全部指纹。指纹查询业务的电子记忆系统储存有大约650万份资料，美国的警察机构都有电子终端和它保持联系，在短短几分钟时间内就能得到这里提供的有效资料。

此外，指纹查询业务的计算机系统还储存着包括脸型、发型以及眼、鼻、耳、口型等上万份人体五官特征的档案。在侦破案件过程中，FBI可依照旁证人的记忆，绘制出案犯的面貌特征，为快速逮捕案犯提供了非常有利的条件。

FBI的一位探员约翰曾讲述过这样一个案例，在这个例子中，

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI探员们充分运用了指纹查询业务这一先进技术。

1990年的一天，美国洛杉矶发生了一起凶杀案，FBI受命侦查此案。在接到命令的当天,FBI就火速赶往现场，在现场搜索完毕后，探员们根据目击证人的描述绘制了这起凶杀案嫌疑犯的模拟素像。描述的嫌疑犯的特征为：黑人，身高约5英尺半，体重160英镑，年龄在25-30岁之间，头发深黑色。另外，此人穿着邋遢，十分健谈。同时还听说案犯是一个性反常者，有裸露癖，作案时携带一支做工极为精细的匕首。

FBI很快将这个模拟素象发出，两天后便有了线索。有人从亚历山大州蒙尼特市给FBI打来电话,告知自己发现了他们正在追查的人，并描述了几星期前自己曾被这个人拦截的经历。探员们立即展开搜捕行动，并将案犯图像发往各地。两周后，一名墨西哥警察发现一个叫西蒙•塞尔顿的人在申请书里的照片，他和同事们都认为，照片上的人与美国FBI要搜捕的人的面貌极为相似。

接着，墨西哥皇家骑警队两名侦探又找到了一张遗留护照申请者手印的钞票，上面有一个模糊的指纹。这些资料被送到FBI后，工作人员马上开始工作，一个小时后，有关人员得出结论：塞尔顿就是他们要找的犯罪嫌疑人。

于是，墨西哥警方迅速扣留了此人，这起洛杉矶凶杀案得以侦破，凶手得到了应有的惩罚。

多年以来，FBI在工作上一直不断在创新。为了分别处理信息与应对各种事件，FBI发展了许多个部门，分别有罪犯司法信息服务部(CJIS)、实验室部门（犯罪实验室）、行为分析部和人质拯救小组等。

其中，罪犯司法信息服务部是FBI最大的一个部门。这里不

pdf下载网 http://www.i8788.com

仅有前面刚讲到的指纹鉴定部门。还包括国家刑事犯罪信息中心(NCIC)。FBI的工作方法极为认真和严谨，NCIC中储存着美国各地案件的详细资料，这些资料在送往FBI之前就已经处理过，但到了FBI，工作人员还会把它重新处理一遍才存档。这个部门对国家开放，中央和各州以及地方级别的执法机构能随时访问司法信息服务部所储存的信息，以便通过观察犯罪模式和不同案件间的相似性，来确认一些被认为流窜作案的危险分子。

FBI还建有全世界最大规模的法医实验室，这个实验室迄今已经进行了100多万次法医检验，为探员侦查案件提供了宝贵的证据。在检验过程中，他们不断研究法医分析的新方法，对各种类型的物证（其中包括血液、DNA、纤维、毛发、指纹、文件、笔迹和等武器）进行法医测查。

在行为分析部，训练有素的工作人员会查看证据以及一起或一系列罪案的环境，制作出一个概图，来说明疑犯性格的不同方面。例如性别、年龄、教育程度、工作类型以及其他元素等，从而逐步缩小探员们的调查范围，为快速破获案件提供保障。此外，地区罪案分析也很有帮助，在运用这种方法时，罪案分析人员在计算机中输入有关案发地区的信息，计算机会给调查人员创建一个“感兴趣地区”作为探员们的模拟参考区域。该部门的网站解释说，犯罪调查分析“是一个从行为和调查角度回顾犯罪案件的过程”。

洞察秋毫、未卜先知是FBI侦查工作中的拿手好戏，比如说他们和生疏人第一次会晤时，能在最初谈话的几分钟内看透这个人。并且，他们能找到对方感兴趣的话题，拉近双方距离，使得对方能放下戒心谈一些隐秘的事情。

一位在FBI执事长达30年探员史特夫曾出版过一本畅销书。名

pdf下载网 http://www.i8788.com

字叫《社交上的阅人术》。在这本书中，史特夫借助自己在担任探员期间所练就的察看力，教导人们怎样透过眼神、肢体动作以及一言一行，猜透对方的心思，从而快速地辨认出对方是敌是友，能否值得信赖和进一步的交往。这些虽说是社交上的技巧，但实际上也能看做是FBI的阅人术。

史特夫认为，FBI探员的这种察看力完全能依靠后天的训练而成，但他们的方法是不能公开的。史特夫当然也可能将FBI的这项秘密告诉大家。因此，他将FBI的这种方法通俗化。虽然被通俗化了，但依然能在其中见到FBI的影子。

据史特夫说，练习察看力，最有效的方法就是“回忆游戏”。这个游戏能在任何时候、任何地方练习。例如，当你走进一个房间之后，闭上眼睛，尽力去回想走进房间之前你看到了什么，越具体越好。时间久了，这种能力就会得到很大的提高，就可以像FBI探员一样，在走到朋友家的门前时，周遭的环境就已经了然于胸了。比如，门前街道上停了什么牌子的车、隔壁房屋门前有位男士在做什么，另一间屋子门前的笼子里关放的是鸡或是鹅？

当你察看完周遭环境之后，还需要问一下自己，知道这些有什么用呢？比如说，隔壁房屋的那位男士是往信箱里取东西，还是送报纸呢？他是那个屋子的主人呢？还是邮递员呢？接着你再想，门前的街道上并没有停放任何邮递公司的车辆，因此可以大致确定，那位男士可能就是那个屋子的主人。

总之，FBI这些先进的调查工具和高效率的工作方法使它威名远扬。同时也成为许多国家警察机构模仿的对象。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节　测谎技巧和搜集情报的能力

FBI的任务是调查违反联邦犯罪法的案件；调查来自外国的情报与恐怖活动；在领导阶层与法律执行方面对联邦、州、当地以及国际机构提供帮助；同时在响应公众需要和忠于美国宪法的前提下履行职责。

对FBI来说，搜集到真实可靠的情报是他们进行一切工作的基础。FBI在调查有关犯罪和恐怖活动以及搜集情报的过程中，施展出了高超的本领。这些高深的本领中首先要数FBI探员们绝妙的测谎技巧，即透过一些简单的信号就能判断对方是否在撒谎。FBI将这些信号分为六种。

第一种信号：反复问说谎者同一个问题。在每一次询问时，细心观察他的反应，以找出破绽。探员们在问一个人问题得到回答后，会停一段时间再问，这次的回答可能会和上次一样保持不变。然后在第二次与第三次之间留出一些时间。在此期间，他们会逐渐放松下来，犯罪嫌疑人会认为：“我已经蒙混过关了。”这时，探员会猛然袭击，突然问他同一个问题。由于此时犯罪嫌疑人已经不在说谎的状态中了，他一时反应不过来，不是恼羞成怒，就是倾向于坦白。假如一个人说：“我不是已经和你提起过这件事了吗？”然后才大怒，你就可以断定他可能在撒谎。但他也许会对你说：“事情是这样的，我还是给你直说了吧。”

第二种信号：说谎者在叙述一件事情时滴水不漏，似乎天衣无缝。对于一般人来说，记住一个时间段的所有细节很难做到。然而说谎者例外，他们在陈述时基本上是一气呵成，这是由于他们已经在头脑的假定情景中把一切都想得很周全了，他们绝不会说“等

pdf下载网 http://www.i8788.com

一下,我想想”，不过也恰恰是说谎者的口若悬河暴露了破绽。

第三种信号：被审问的人通常不提及自身及姓名。从FBI探员们多年的办案经验来看，人在说谎时会自然地感到不舒服，说谎者会本能地将自己从所说的谎言中剔除出去。因此，假如你向某人提问时，他们总是省略“我”，那么这个人就很值得怀疑。同样，说谎者也很少使用在谎言中提到过的姓名。FBI探案史上，有这样一个极有说服力的案例，几年前美国一位国防部长在向全国讲话时，拒绝使用“科夫斯基”，而是说“我跟那个间谍没有打过任何交道”。

第四种信号：说谎时鼻子会变大。说谎者在说谎话时，鼻子会变大也是FBI探员们在多年的办案经历中总结出的技巧和方法。他们认为，人的身体在说谎时会使多余的血液流到脸上，这会使你的鼻子膨胀几毫米，有些人甚至整个面部都会涨红。当然，这通过肉眼是观察不到的，但是说谎者会觉得鼻子不舒服，不自主地触摸它，由此就可以判断出他是个说谎者。

第五种信号：真实表情闪现时间极短。人类所能维持的一个正常的表情有几秒钟，然而在说谎者“伪装的脸”上，真实的情感会在脸上停留极短的时间。这也就是人们所说的，眼睛是不会撒谎的，哪怕语言将它描绘得再如何真实。

第六种信号：说谎着声量与声调会突然间改变。许多说谎者为了掩饰自己虚弱的内心，会在不知不觉中将自己的声音抬高。

FBI指出，运用这些测谎技巧，不但便于在调查恐怖和犯罪活动中迅速找出真凶，而且可在搜集情报的过程中，测验情报提供者的可信赖度。同时，FBI还透过其他多种更加可靠的渠道搜集情报，比如：窃听。

FBI的人员经过高端训练，窃听手法多种多样，可谓五花八门，使人眼花缭乱。他们最拿手的就是安装窃听器，偷拆私人信件，偷听电话。除此之外，他们还在侦查对象的家里和办公室等地

pdf下载网 http://www.i8788.com

方安装电子监视设备，如播音器、录音机之类。这些窃听装置只有一块小方糖大小，能藏在帽子里、原子笔里或是任何不容易被发现的地方，然后这些小装置会通过电线或无线电发送到百里之外。FBI窃听的对象非常广，甚至包括美国总统在内，尼克松就曾对他们这种违法行为有过详细描述："FBI的特工人员在必要时，会通过秘密闯入室内的方法来获取外国情报、外国颠覆的证据以及有关国内暴力行动的情报。在1942-1968年间，除侦察外国人以外，对于有进行颠覆或暴力非法活动嫌疑的国内团体进行了前后几百次秘密入室搜查。"

FBI要求情报人员不仅要掌握一定的专业知识与自卫术，还要求他们成为能在任何时刻任何地方打听到任何有价值情报的幽灵。同时，他们还必须有做卧底的胆量与才能。他们必须要有能力和手段混进犯罪帮派的内部，进行秘密侦察活动。在FBI内部，每个人都会让自己尽可能隐蔽起来或是时常保持沉默、不动声色，用FBI特有的方式和手段，从事着世界上最为神秘的事情。这其中也包括一些大学的学生。

这些秘密特工学生们，还会监视他们的老师和同学，甚至校长，总之FBI不会放弃任何一个能获取情报的地方。在美国的一本有关法律的书里面，记载着这样的内容：FBI学生特工搜集到，社会学家乔·霍尔顿曾经在课堂辱骂美国总统；学生特工莉亚揭发说，生物学家贝尔曼在讲课时讥讽FBI局长胡佛。这些都在一定程度上体现出FBI搜集情报的手段之高，涉及范围之广。

事实上，FBI本身就是一个庞大的情报机构，真实有效的情报是他们执行一切任务的核心。FBI在搜集情报的过程中，几乎无孔不入，无所不至。他们在这场无声的战斗中，练就了一身高超的本领，能快速识破对方的伎俩，进而从中套走真实信息，获取有价值的情报。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节 FBI的诞生和发展史是一个不朽的传奇

FBI自诞生那天起，就已经预示着它将不是一个简单的机构。在FBI后来的逐步发展中，它的自豪感和成就感并驾齐驱，创造出一个美国政府部门历史上的传奇。

一、FBI的诞生

FBI诞生于1908年，它由一个名叫波拿巴的人创建，波拿巴是法国皇帝拿破仑的后代，他的全名是查理斯·约瑟夫·波拿巴，他在美国总统罗斯福执政期间任司法部长。

FBI的诞生和美国历史上著名的西进运动有关。美国在建国初期，为了求生存、求发展，在大西洋沿岸北美13个州的居民几乎是不约而同地越过阿巴拉契亚山，向西去攫取土地，开拓新生活，由此揭开了美国西部开发的序幕。1787年，美国政府规定，任何一个“准州地区”的自由男性公民满6000人时，即可成立州政府，同原有各州在一切方面享有同等的权利和义务。这项法令的推出，立即让更多人涌到了西部。

1785年，美国政府颁布了第一个土地法令，法令规定西部土地每公顷售卖2.5美元。1796年，每公顷土地价格增加到5美元，但允许在四年内分期付款。这一政策激发了许多土地投机者的暴发心态，他们开始在西北地区从事土地投机活动，运作方式是先把买到的土地分成几小块卖给农民从中牟利。到了1908年，这种情况已经非常严重，联邦政府必须采取措施来阻止这种违法行为的继续发生。

pdf下载网 http://www.i8788.com

于是，当时的罗斯福总统下定决心，一定要组织成立一个专门的特工队来对付西部的非法土地销售商。然而，这一决议遭到很多议员的反对。因为当时政府一些部门，诸如财政部、邮政部等都先后建立了各自的特工机构，假如再成立这样一个特工机构，放在哪里呢？再说，成立新的中央特工机构就表示财政加重。

但罗斯福没有被这个问题难住，他授权司法部部长查尔斯•波拿巴成立一个小型的侦探机构，来侦查这些犯罪活动。美国司法部一直以来就有权调查联邦内的犯罪活动，但它并不想一直这么做。然而罗斯福的命令将他们逼上了绝境，他们必须要成立这样一个机构了。在那个时候，无论是谁都不曾料到，这个小型机构在以后会变成名扬天下的联邦调查局。

FBI在成立之初，机构内共有34为员工，包括探员、会计和民权调查员以及从财政部特工处借来的8名员工。FBI名誉特别探员、司法部部长迈克尔•穆凯西提到当年FBI刚成立时说，它的发展前景最初并不被看好。直到它成立后半年，时任司法部长查尔斯•波拿巴才提过一次这个新成立的部门。波拿巴写道：“总体而言，这次机构创新的结果差强人意。”

这个小型机构最初并不叫FBI，直到1909年，当时的司法部长威斯科山姆将已经扩大到64人的这个组织命名为调查局(The Bureau of Investigation 简称BOI)，它才算有了自己的名字。随后在1925年，又被改称联邦调查局。1932年7月1日，时任局长胡佛将其更名为美国调查局。1935年，依照美国国会通过的《关于联邦调查机构作用及职权的法案》，这支队伍被正式命名为联邦调查局（Federal Bureau of Investigation，英文缩写FBI）。这个称谓一直沿用至今。

pdf下载网 http://www.i8788.com

二、FBI的发展

1. 从荣誉加身到臭名昭著

“FBI”不仅仅是美国联邦调查局（Federal Bureau of Investigation）的缩写，它还代表着FBI的信条：忠诚（Fidelity）、勇敢（Brvery）和正直（Integrity）。

一位专门从事FBI研究的人曾这样说：“联邦调查局在早期担负着多达20多种职责——从调查联邦刑事案件、侦破白领阶层犯罪案件，到维护国家安全等方方面面。并且随着时间的推移，由于国会把越来越多的行为看成是违反联邦刑法，FBI的权限有所扩大。随着一战与和二战等国家安全危机的出现，联邦调查局的权限也扩展了。”

不过，在20世纪60年代，联邦调查局的主要调查重点是侵犯民事权利和有组织的犯罪。而到了70年代末，金融犯罪、有组织犯罪、贩毒和其他暴力犯罪渐渐地被列入联邦调查局的职责范围。到了21世纪，针对国际恐怖主义、武器走私等重大犯罪行为的调查成为联邦调查局的重任，另外，对计算机诈骗、白领犯罪等新型犯罪的侦查以及对政府要员做任职前的安全审查也变成联邦调查局职责的一部分。

然而，这一切并不是一帆风顺，一战期间，FBI的主要职责是侦察敌方的间谍活动，逮捕逃避兵役义务的役龄男子，以防敌方间谍在美国本土的破坏活动。由于FBI的大肆宣传和调查，使得当时的美国出现了间谍大恐慌，美国人民犹如置身黑暗的深沟里。美国政府最终规定：凡是年满14周岁、在美国生活而没有获得美国国籍的同盟国籍男子，都可以被认是敌侨而遭到逮捕、限制、采取安全措施或迁居，同时禁止敌侨拥有枪支、爆炸物以及无线电发报机，所有敌侨必须到相关部门登记。当时的FBI严格执行政府的命令，美国的德裔人士因此受到联邦调查局的调查、逮捕、送进监狱。多

pdf下载网 http://www.i8788.com

年以后，这成了联邦调查局的一个污点。

随着第一次世界大战的结束，表面上，FBI的工作因为总统柯立芝“美国人的事务就是做生意”的主张而恢复到战前的状态。然而在战后的第二年，威廉·弗林出任调查局局长，这位局长跟后来的胡佛局长截然不同，他唯上司是从。因此，此时的FBI完全控制在司法部长帕尔默手中。帕尔默是来自宾夕法尼亚州的辉格党成员，进步主义者，也是个热衷于权力者。他利用手中的权力大肆捕杀共产党人中的激进分子。使得当时的FBI在人们心中的美好形象轰然倒塌。

2. 政府的人，别开枪

FBI的这些闹剧留下了狼藉的印象，在不久后又被它自己扭转。那就是成功打击了违反《禁酒令》的犯罪分子。

美国建国之初，很多早期移民到这片蛮荒之地的人是“清教徒”，这些人敬畏上帝，清廉度日，因此对于饮酒，他们非常反对。19世纪中期，美国一些地方的居民开始诉之于法律手段约束饮酒的人，这股民间浪潮时起时伏，绵延不绝，终于在20世纪初被政府认可，《禁酒令》得以出台。

然而，酒作为一种能使人愉悦的东西，不可能因为禁止饮用而退出人类的生活。虽然在《禁酒令》刚实行时，有人认为这是一件好事。因为在一般的美国工人家庭，工人以前是把领回来的工资的一部分拿去买酒，现在则可用于改善生活。但是，这一禁令所造成的弊端在不久后就呈现在人们面前。这就是由于“禁酒令”的实施在美国催生出了一个新的行业—— “私酒酿造和销售业”。比如，当时著名的芝加哥黑手党以私自贩卖酒而发家，开始发展壮大。许多不法分子用甲醇来勾兑酒精，使美国社会中毒、失明、残废、死亡的人数急剧上升。

面对这种情况，FBI审时度势，沉重地打击了当时的违法犯罪

pdf下载网 http://www.i8788.com

行为，并成功地抓获了控制各个酿酒厂的黑道大亨艾尔•卡邦，使人刮目相看。大概就是在此时，已经人员兴旺的FBI特工们得到了公众“政府的人”的称号。这句话是当时美国电影明星凯里所扮演的FBI特工的一句台词简化：别开枪，政府的人，别开枪。

3. 国家秩序救世主

随着1927年西方经济危机的到来，治安本来就不稳定的美国社会彻底地陷入了动荡不安之中。先是社会秩序失控，接着是经济危机。这两种现象导致结果是美国的犯罪率直线上升。

面对国内绝望的形势，罗斯福总统大力推行新政，并使出铁腕，建立一个全国性的执法机构，来维护国家秩序，便于新政的顺利实行。一场反抢劫、反诈骗的全民性战斗即将打响，新的执法机构由禁酒局、调查局和身份证局合并而成，胡佛担任局长。

自此，胡佛开始大刀阔斧地对联邦调查局进行优化，他先是建立了调查局的技术实验室。他说，调查局的特工在破案过程中勇气虽然重要，但最重要的还是应该用脑子，善于思考。特工人员要能够发现罪犯的蛛丝马迹，然后通过仪器的精密分析，来把罪犯绳之以法。

刚成立的FBI实验室规模虽然很小，但在政府的拨款与胡佛的大力运作下，很快就建立了各种各样的武器、水印、打字机字体以及汽车轮胎档案。随后，胡佛又将目光对准了调查局的素质提高上。他成立了国家警察学院，用来培训新员工。在胡佛的引领下，地方警察机构也纷纷建立起各种各样的培训学校，接着，胡佛在地方警察机构中培植了一帮支持者，而且也使FBI奠定了在全国警察体系中的轴心地位。

付出总会有回报，高素质的特工在掌握了侦破技术后如虎添翼。FBI开始担负起国家秩序救世主的角色。它连战告捷，相继侦破了查尔斯•厄斯切尔绑架案，打败了了罪大恶极的“机关枪”凯

pdf下载网 http://www.i8788.com

利、“俊小子”弗洛伊德、“娃娃脸”纳尔逊。到1936年，曾经在美国嚣张的犯罪集团全部伏法，一度惶惶不可终日的美国人民重新获得了自由和安全感，这为罗斯福新政的实施以及随后美国顺利而强大地进入战争状态提供了有力的保障。

4. 冷战之前的FBI

FBI在胡佛的领导下，在战争期间办了几件大案，最有名的是在短时期内肃清了纳粹的间谍网。

在日军偷袭珍珠港之后，德国纳粹头子希特勒便开始向美国宣战，他命令德国军事情报机构进行对美国的间谍战及破坏战。德国间谍机构精心策划了所谓的“帕斯特里欧斯行动”，该行动的计划是招募曾经在美国生活过一段时期的德国公民，让他们乘坐潜艇悄悄返回美国东海岸，然后用炸药对美国一些大城市发动恐怖袭击。

在训练多日后，最后共有八名纳粹间谍、分成两个小组合格地成为密谋袭击美国的“帕斯特里欧斯行动”的成员。但这个计划不久就失败了，八名间谍在刚开始行动时，就被捕了。八名被捕的间谍受到了FBI的审讯，很快招供。FBI在这场跨国行动的审讯中表现出了独有的特色和高超的技巧。

但这种良好的状态并没有持续多久。此后，胡佛局长与一战时期的调查局领导人一样，开始传播红色威胁。他告诉他的特工们，一场反对共产主义的战争就要开始。并命令FBI加紧对苏联的反间战，不过在这场战争中制造了大量的冤假错案。这也成了FBI发展史上的又一个不光彩的地方。

至此，FBI在冷战前的历史就大概如此，但这只是FBI发展过程中的一小段。接下来的这个闻名国际的庞大机构将走向何方，已经不是成长期的它所能决定的了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五节　拥有国家英雄和危险人物双重身份的FBI局长胡佛

FBI局长胡佛是美国历史上掌权最久的一位政治人物，他统治FBI长达48年之久，被戏称为美国的“地下总统”。他被誉为FBI的化身，是一个令人心惊胆战的神秘人物，也是一个极富争议的人物。在许多人心目中，他是一个国家英雄，但从另一个角度来看，他又是一个饱受批评的危险人物，美国历届总统都想干掉他，然而又忌惮他三分。

胡佛是FBI最有名气的局长，至今，他的名字——J．埃德加·胡佛，仍然刻在FBI总部的大楼上，在阳光下闪闪发光。在众多美国人心目中，他是一个英雄。杜鲁门曾颁发给他“对美国作出杰出贡献”功勋章；艾森豪威尔总统将他列为“联邦杰出文职人员”奖章的第一个获得者等等。

在胡佛担任局长期间，他亲手建立起犯罪实验室和指纹档案系统，使FBI逐渐发展成为一个严密而秩序井然的机构。此外，他还培养了一批批高素质的特工，这些特工拥有超群的侦破手段和明察秋毫的本领，在同恐怖分子和犯罪嫌疑人的斗争中，几乎无往不胜。胡佛统治的FBI给了美国社会以秩序、繁荣和尊严。

美国传记作家理查德说，胡佛的成功来自于对现代公共关系的掌控。他不仅掌握着FBI，还操控着它的形象。在他看来，每个特工人员，无论职位高低，只要一踏入FBI的门槛，就自觉地承担着为FBI做宣传的重要任务，特工人员不仅要身材高大，五官端正，还必须举止优雅，谈吐不凡，富有教养。

pdf下载网 http://www.i8788.com

同时，胡佛认为，FBI应该在整个国家的执法机构中占有主导地位。在他成为FBI的掌门人后，他对FBI进行了一系列的改革，尤其是在权力上，他想尽办法向国家讨要，大大提高了FBI的影响力和地位，从而使FBI蒸蒸日上，也使得胡佛在某些时候能越过FBI隶属的司法部而直接和总统对话。

总而言之，胡佛对于一战和二战时期的美国社会功不可没，他所领导的FBI精英们为维护美国社会的秩序和稳定做出了杰出贡献，在许多美国人眼里，胡佛俨然一个国家英雄。然而从另一方面来说，对美国高层而言，他又是一个机关算尽，无人敢惹的危险人物。

在胡佛担任联邦调查局局长的48年里，历任美国总统都想将他从FBI局长的位子上请下来，然而没有一个总统敢这么做，因为他有一个“秘密档案库”。在这个秘密档案库里，保存着美国高层人员一些见不得人的秘密，历届美国总统都知道或被暗示过胡佛手中有他们见不得光的材料。因此，不管是哪位总统，即便对胡佛心怀愤恨，也不敢动他分毫。

美国历史上有位著名的总统和他的秘书之间曾有过这样一段关于胡佛的对话：

总统：“我能找出许多理由让胡佛自动辞职，这些理由都足以给他造成威胁。但现在，我也不敢肯定能否办到……或许，我可以把他叫来，和他好好谈谈，让他辞职吧……. 但如果他不同意的话，他也许会一直待在局长的位子上，你说是吗？”

秘书：“是的，他会一直待在那里，直到有天死在那里。”

总统：“我一定要想个法子，在我们和平商议后，他能安静地离开？否则，他一旦闹得满城风雨，连我都要被牵连进去啊……这真是一个棘手的事情……”

pdf下载网 http://www.i8788.com

对话中的总统在美国许多批评家看来，是一个非常有魄力和远见的总统，然而从上面的对话中，这样一个风云人物一提到胡佛，也会变得优柔寡断，可见胡佛在当时的影响力。这位总统当然是想让胡佛离开，但是由于胡佛的“秘密档案库”里有他的黑材料，所以他不敢对胡佛怎么样。

胡佛死后，有人曾经检查过他的绝密档案，发现他拥有883名参议员、722名众议员的黑材料。总统没有这个胆量搬倒这棵大树，国会的议员们就更不敢对胡佛有什么企图了，很多议员整日惶恐不安，生怕胡佛掌握了他们见不得人的材料。事实上，胡佛的确也掌握了有关他们许多为人所不齿的许多秘密。有一个故事就足以证明：

美国司法部的一位高级议员素来与胡佛不和。他上任不久，美国社会各界发出了对胡佛不满的呼声，很多人都想让胡佛辞去FBI局长的职位。这位议员认为时机成熟了，正好可以借此除掉这个眼中钉。

然而正当他准备向总统弹劾胡佛时，一天夜里，胡佛悄悄地来拜见他，故意谈到他新收到的由特工人员呈上来的一份报告。这份报告指出，这位议员同当时一位商业案件关系重大，同时胡佛告诉他自己手中掌握了有关这起案件的所有情报资料。

当时，议员被惊呆了，这是影响到他前途是否顺畅的一个关键因素。最终议员思虑再三，放弃了这一弹劾的打算。

此外，胡佛所搜集的美国高层人员的情报相当繁多，在拿到这些情报后，胡佛会将它们分门别类，主要包括 “性越轨档案”、“官方机密档案”、“个人机密档案”、“6月邮件”等几

pdf下载网 http://www.i8788.com

个大类，还有一些无法分类的档案，大都储存了中央档案系统以外FBI非法获得的汇报材料等。

正因此，当这个危险人物终于离世后，有许多人额手庆，然而害怕报复，他们在公众场合依旧保持沉默。有一位声望显赫的黑人领袖的遗孀曾这样评价胡佛，她说：“一个可悲和危险的环境终于离我们而去了。在胡佛的统治之下，FBI所搜集的文件里充斥着谎言，据说还有一些政府高官，包括美国总统在内的丑闻。这种爆炸性的秘密必须以适当的方法被掩盖，而黑人和黑人自由运动就成了这种不名誉活动的靶子。”据说，这位妇女所指的秘密文件隐藏着许多肮脏的丑闻。然而，正是这些丑闻才让胡佛有了权力来源。成了被抓住把柄的人眼中的危险人物。

胡佛对这些秘密文件的处理方式也很特别。他从来不会向外人透露这些丑闻的细节，而只让那些可能受丑闻牵连的关键人物知道自己手中掌握着他们的秘密。这也是胡佛成功坐稳FBI局长位子的真正原因，他知道怎样保守秘密，怎样用秘密来在美国高层掠夺自己的权力。无疑，胡佛所掌握的这些秘密材料对一些人来说是一种无声的恐吓：一旦这些消息被散布到公众中，他们将声名狼藉，变得一无所有。

总的来说，胡佛在美国历史上占据着的十分重要的位置，他是一个成熟老练的阴谋家，权力的疯狂掠夺者。他的存在，见证着FBI的荣辱：不仅让我们领略了FBI特工的神通，办案的无往不利，也让我们看到了它制造的一幕幕荒唐剧。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二章

FBI必修的心理课

←—— 通过身体语言掌控对方意图 ——→

FBI认为，身体语言是人类天生的一种能力，它在不知不觉中向我们传递了很多无声的信息。比如喜、怒、哀、乐，这些心理活动都会通过人的面部表情直接表现出来。也就是说，我们通过观察一个人的面部表情就可以大致猜测出他内心的情感变化。FBI在调查中发现，有些身体语言，在反映一个人的内心活动时并不是直接的，甚至有时是捉摸不定的。这需要我们在生活中不断观察，不断总结，从而读懂对方身体语言背后隐藏着的真实信息。FBI将身体语言分为面部表情，腿和脚，眼睛和眉毛，形体动作，手部动作等十一个部分，并分别讲述它们所要传达出的真正含义，从而揭开人类身体语言的密码，读懂他人的内心世界。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节　通过面部表情捕捉对方细微的心理变化

面部表情在人类发展之初就已经成为了一种有效的国际通用语言。作为一种普遍使用的语言，面部表情比其他任何部位的表达都要丰富。它不仅能够帮助我们理解那些语言能力较差的人，还可以让我们透视那些“深藏不露”的人。

FBI在长期与罪犯打交道的过程中发现：全世界至少有6种常见的面部表情是人类与生俱来的。这些表情分别是：快乐、悲伤、生气、厌恶、惊奇和恐惧。为了更加有效地打击犯罪，FBI还把面部表情作为一门必修的研究课程。通过多年的学习，FBI总结出一些如何通过面部表情捕捉到对方细微心理变化的方法。

FBI指出：当人们快乐时，人的脸颊会上升，眼睑也会微微上扬，并在眼睑下边出现皱纹，嘴巴也会相应的变长；而当人们悲伤的时候，眉端会上扬，嘴角会下垂，在眼眶里还会有泪光闪动；人们在看到好奇的事物时，眼睛就会睁地的很大，嘴巴也会微微张开，额头的皱纹会形成波状，横向分布在额头上。

相比在惊奇中的表情，人类受到惊吓或是感到恐惧时，额头也会出现皱纹，但是这次并不是完全的横向排列，而是眉间出现纵向排列的皱纹。与此同时人的眼睑会上升，露出眼白，双唇也会紧紧的向后拉伸。

当人类感到生气时，在两眉之间也会出现纵向的皱纹，但双眼会变得窄而细，眼睛就像要突出来一样，嘴巴也会紧紧地闭上，鼻子也会皱起。而当某些事物让你感到讨厌和憎恨时，你的鼻子也

pdf下载网 http://www.i8788.com

会皱起，但双唇会上扬，下嘴唇会下拉，嘴巴微微翘起。

这些表情就好像是人类思维的一个画板，在一定程度上反映着人类真实的心理变化。另外，FBI还认为人的表情不能通过面部的某一个位置准确地表现出来。它需要面部各个部位的共同组合，并进行十分微妙地排列才能准确传递出独一无二的信息。例如，人们在受到消极的情绪控制时，面部不仅仅是眼睛会发生变化，往往还伴随着颚肌的紧缩、鼻翼扩张、嘴巴颤抖等一系列的变化。如果进一步观察，你还会发现，这些受消极情绪控制的人，他们的脖子和头部在一定程度上也会发生细微的变化。

尽管在现实生活中，我们的脸能够非常诚实地表现出我们的想法，但有时候却并不都是这样。FBI指出有些人经常会出于某种目的把自己的情感隐藏在内心深处，不愿与人分享。但在一些重要的人际交流中，一些看似微不足道的脸部信号还是很可能反映出更深层次的情感冲突。

1987年，美国纽约郊区发生了一起重大的谋杀案件，死者是一位年过六旬的老人。这位老人死在自己的家中，但家中并没有打斗的痕迹，而且老人死的十分痛苦。

FBI赶到之后，马上对案发现场进行了勘察，并对死者的亲属做了详细的笔录。在进行笔录的过程中，FBI仔细地观察了每位死者亲属的表情。轮到死者的小女儿时，她尽量地表现自己的悲伤，并向调查人员叙述自己和父亲感情的深厚，但当她说到父亲对自己的关心时，眼睛突然轻轻地眯了一下。FBI马上捕捉到了这个细微的变化，认为她的话并不可靠。

FBI把这个小女孩列为主要的嫌疑犯之一，并开始对她进行盘查。FBI在向死者周围的邻居了解情况时发现这个小女孩对自己的父亲十分不满，并多次和自己的父亲发生冲突，而且扬言要报复。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI了解这个情况后马上对死者的小女儿进行立案侦查，在无数的事实面前，死者的小女儿不得不承认自己是杀害父亲的凶手。

有些时候，人们可以有意识地控制自己的脸部表情。例如，在人们感到幸福时，额头上皱纹会相应的伸展、嘴角边肌肉会松弛、嘴唇会完全地张开。同时我们的面部肌肉也会放松，并且头开始倾向一边，向外展示我们最脆弱的部位脖子，但有些人在这些情绪表现出来之前会对它进行控制。

FBI通过在机场的所见证实了这一点。1977年,一名FBI工作人员正在机场等待飞往纽约的飞机。平时严格的训练使这位FBI人员时刻警惕着周围的环境，他发现站在自己不远处的一位男士得到了一个好消息：他换到了一等舱。由于在其他等待换舱的乘客面前，显现出得意之情是一件非常不礼貌的事。因此他极力抑制着自己的面部表情，让自己的面部表情尽可能的平缓。所以周围的人并没有发现他有什么情绪的变化。但他还是露出了其他的破绽，为了表达自己的喜悦之情，他开心地打电话给自己的妻子，虽然他把声音压得很低，但是他的脚一直在上下弹动，就像是迫不及待要打开生日礼物的孩子。尽管他很好地控制住了自己的面部表情但他那幸福的双脚还是出卖了他。

面部表情虽然是反映人们内心变化最直观最有效的方式之一，但它并不是万无一失，所以在我们无法发现对手面部表情有明显变化时，不妨仔细观察一下他的腿和脚，也许通过这些你会得到新的发现。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　腿和脚能反馈出一个人真实的信息

在人类的整个身体中，有一个部位是最诚实的。它不仅是人们最早做出反映的身体部位，也是我们在非语言信号下寻找一个人思想的首选部位。这个部位就是腿和脚。

FBI研究发现：尽管现在我们用衣服和鞋子遮住了腿和脚，但它们依旧准确的传递着我们的感觉、思想和感情。日常生活中还有很多证据证明这种“脚感”和“腿感”的存在。假设一个孩子正坐着吃饭，当他一心想着要出去玩时，他的腿和脚会不停扭动，并使尽力气伸向房门一侧。这准确地反映出了他想要去的地方。

一名拥有25年工作经验的FBI教员在对自己的部下进行培训时发现：“腿”和“脚”在表达自己真实的情感时，一般可以分为“走姿”、“坐姿”、“站姿”三种主要的形式。这三种形式不仅仅是人们心灵的暗示，还可以反映出一个人的性格特征。

这名教员在研究坐姿的过程中总结出：一般喜欢正襟危坐，两脚并拢并微微向前，整个脚掌着地的人往往为人真挚诚恳，襟怀坦荡。但这种人很多时候容易较真，有时甚至有洁癖倾向，难免拘泥于形式而显得呆板。而那些喜欢敞开手脚而坐的人则性格外向，有时甚至不知天高地厚。

在现实生活中还有一些喜欢跷着二郎腿坐着的人，这种人一般情况下对自己很有信心，懂得如何生活。但那些喜欢跷着二郎腿坐着，并且一条腿勾着另一条腿的人则恰恰相反，他们做事不仅没有足够的自信，而且经常会犹豫不决，没有主见。

pdf下载网 http://www.i8788.com

另外，在我们的生活中，有些人还喜欢坐着的时候脚尖并拢，脚跟分开，这种人一般情况下做事容易犹豫不决，习惯独处，交际只局限在自己感觉亲近的范围内。而那些坐着时喜欢把双脚伸向前，脚踝部交叉的人则喜欢发号施令，并且天生有嫉妒心理。

此外，还有一些人在坐着的时候喜欢不停地抖动腿脚，而且还喜欢用脚或脚尖使整个腿部抖动，那就说明这个人十分的自私，凡事通常会从自己的角度出发，对别人很吝啬，对自己却很纵容。

除了坐姿，站立的姿势也可以反映出一个人的性格，这个FBI的教员指出站姿是人内在性格的一面镜子。一名合格的FBI人员，能从站姿中对自己的对手做出深度的解剖，并从中反馈出隐藏在对手心中的秘密。他在自己的培训过程中记录了人们通常情况下会采取的4种站姿，并对它们进行了详细的分析：

1．双腿交叉的姿势

一般情况下，双腿交叉而立表示的是一种保留态度或轻微拒绝的意思，也是感到拘束和缺乏自信心的表示。这种人通常十分的封闭和消极并带有一定的自卑倾向。如果你对样的人进行进一步的观察，你会发现这些人彼此之间的距离都很大，而且在同一个场合下做出同样站姿的人几乎都不认识。因此这种姿势往往出现在陌生人之间。

2．双脚张开的姿势

保持双脚张开的姿势的人通常比较坦率和真诚。很多时候男人张开双腿是想显示自己的男子汉气概，因此当他发现周围的人比自己地位低时，就会有意识地张开自己的双腿，以显示自己的优越性。女士做出这样的站立方式时，则表达两种意思：一种是她不想离开现在的场合，想要留下来。另一种是她想与其他人保持一定距离，不想别人靠近。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3．立正的姿势

立正的姿势在日常生活中最为常见。一般来说，这种姿势比较正式，表现一种中立或是不温不火的状态。在女性第一次与陌生男士见面时，通常会采用这种姿势，因为这样会使他们双腿并拢，给对方一种矜持含蓄的美好印象。另外，这种姿势还经常出现在地位较低的人见到地位较高的人时，他们采取这种姿势来表示尊敬之情。

4．一只脚指向前方的姿势

一只脚指向前方的站立姿势，一般出现在聚会场所，这种姿势最能揭示一个人的心理活动状态。因为，通常我们会将脚转向自己喜欢的人或事，而会将脚背向自己讨厌和恐惧的人或事。所以，一个人脚指向的方向往往是自己最喜欢或是自己最感兴趣的方向。如果在一次交谈过程中，你发现对方的脚尖指向身体的左侧或右侧，那表明对方已经打算结束这场对话离开了。假如对方的脚尖一直指向你，则表明你们谈的十分投机。

这位经验丰富的FBI教员还对人类的走姿做了相应的研究，研究表明，走路受自己的心灵支配，走姿的不同反映出的性格也不同。

他指出一般走路沉稳的人会比较务实，而那些走路矫健的人则比较正派。在走路沉稳的人的意识里，稳定压倒一切，他们无论做什么都讲究脚踏实地、安安稳稳，很少会因为方向错误或是冒进而去做一些无用功，所以他们很适合搞实业，而且这种人也很容易成为某一领域里的佼佼者。而走路矫健的人，在与人相处时懂得尊重别人，从不试图干涉或是强迫别人，所以无论他们做什么工作，或是从事什么职业，都能做开创出自己的一片小天地来。

这位FBI教员还发现有些人走路时身子会不自主的前倾，这种人一般情况下十分的谦虚，性格也很温和，在日常生活中一般比较

pdf下载网 http://www.i8788.com

自律，常常会为自己提出严格的要求，所以人们会觉得这种人很有修养。有些人在走路时喜欢高抬下巴，这种人通常十分傲慢，不甘服输。他们不太喜欢脚踏实地、按部就班地工作，更喜欢做一些张扬事情。

不仅如此，这位FBI教员还指出一个人走路的快慢也会反映出这个人的性格特征。大多数情况下，走路匆忙的人往往性格比较开朗，不会投机取巧，而喜欢漫步的人则比较自我，是典型的持有“只管自家门前雪，不管他人瓦上霜”的人。

这位经验丰富的教员最后总结说：正是因为腿和脚是身体最诚实的部位，所以一个优秀的FBI人员在对罪犯进行观察时，都会从脚逐步向上观察，因为这种观察方法判断的结果往往更加精确。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节　通过眼睛和眉毛破解对手的心理密码

眼睛是心灵的窗户，即使是经验丰富的“伪装大师”也会无意间从眼睛里泄露自己的秘密。而眉毛则是眼睛的窗帘，当一个人关闭了自己的心灵后，作为窗帘的眉毛会向我们透露更多信息。

一名经验丰富的FBI教员在对自己的新同事进行培训时说：“人可以撒谎，但他的眼睛会表明他的话是否真实。”在整个培训过程中，这位教员多次强调这一观点，并通过一系列的方法来培养这些新人。

首先，这位教员根据多年的破案经验对不同的眼部动作所反映的信息做了相关整理。

1．瞳孔的扩大和收缩往往能反映一个人对看到的人或事的真实想法。

这位FBI教员发现，当人们突然遇到吃惊的事情时，眼睛就会睁大，这种变化不只体现在眼睛的宽度上，还明显地表现在自己的瞳孔中。而一旦看到的信息经过相应的处理后，他们的瞳孔就会立即收缩。

2．眨眼的次数不同，反映出的情绪也不同。

眨眼通常是积极情绪状态下的一种动作，这种动作发生得都很快。当我们感到兴奋、紧张或有压力时，眼睛眨动的频率就会提高，而当我们放松下来后，它也会恢复常态。例如，克林顿总统在绯闻案期间的眨眼频率是平时的五倍，这完全是压力的结果。另外，一连串的眨眼动作反映的可能是一个人内心的斗争。而挤眼睛

pdf下载网 http://www.i8788.com

则表示对方想向你传递信息。

3．眼神不同所传递的信息也不同

一般情况下，一个爱说谎的人没有理直气壮的勇气，因此眼神会表现出一种轻浮、多变的特点。而一个诚实的人的眼神总是和他们的为人一样坦荡而坚定。不仅如此，如果一个人的眼神在方向上总是发生巨大变化，则表明这个人心虚或是害怕。

为了更加有力地说明自己的观点，这位FBI教员还向自己的新同事讲述了一个二战期间的事例：

1944年，FBI在一次大规模的情报侦察中，抓住了一名德国纳粹党的间谍头目。这位间谍头目承认自己的间谍身份，但不愿意供认自己的同伴。为了忠于自己的国家和人民，他做好了自我牺牲的打算，这让审讯他的FBI人员根本无从下手。

为了尽快地找出这个人的同伙，消除纳粹分子对美国构成的威胁。FBI审讯人员请来了FBI著名的情报分析师，这位分析师建议通过间谍头目的眼睛来获取有价值的信息。

在这位分析师的授意下，FBI人员列出了一系列可疑人员的人名。他们把这些人名分别写在大小相同的卡片上，让间谍的头目一一确认，并要求他看每张卡片的同时讲述他所知道的情况，其实，FBI人员对他所讲的内容并不感兴趣，因为知道他肯定不会说出真相。

在整个过程中，FBI人员一直在仔细地观察他的眼睛。当他看到两个人的名字时，眼睛突然睁大，然后瞳孔迅速收缩。显然，在潜意识里，他并不希望看到这两个人。FBI人员根据这个线索，最终找到了他的两个同伙。直至今日，那个间谍依然十分疑惑，自己并没有出卖同伙，FBI人员为什么会知道他的同伙是谁呢。

pdf下载网 http://www.i8788.com

其次，这位FBI教员还向自己的同事讲述了一些反常识的现象。其中一个就是：大多数的骗子都会直视你的眼睛。在我们的意识里，我们一直认为当一个人向另一个人说谎时，说谎者往往不会正视对方的眼睛，而是把自己的视线移向另一边，但事实并非如此。

FBI教员指出，在现实生活中，大多数骗子在行骗时为了掩饰自己的行骗行为会一直和对方保持眼神的交流，因为骗子会想，这样做对方就不会轻易怀疑他们在撒谎。一般来说，如果一个人和你对视的时间占了你们交流时间的一半以上，那么可能包含三个意思：

1．他可能在撒谎，与你对视就是为了给你制造一种假象，让你相信他说的都是实话。

2．他可能对你有所企图，比如想通过你的眼神来确定某些事情。

3．他可能对你充满敌意，并随时可以向你发起挑战。

另外，FBI在多年的工作经验中还指出：眼睛虽然是人类心灵的窗户，但它一旦关闭，我们就失去了窥测“天机”的能力，而在这种情况下，我们就要借助眼睛的窗帘——眉毛。

FBI发现，由于眉毛容易受到忽视，在一定程度上更能反映出一个人的真实心理状态。习惯把眉毛弓起来的人往往充满自信，比较积极。习惯压低眉毛的人通常比较自卑懦弱，对待事情比较消极。FBI经过研究发现：长期在监狱的罪犯会通过在新狱友的脸上寻找这种面带困惑、压低眉毛的表情，以判断哪些人比较软弱或不安。

不仅如此，FBI还发现眉毛即使在不动的状态下，也能在一定程度上反映出一个人的性格特征。他们根据自己整理出来的资料总

pdf下载网 http://www.i8788.com

结出以下三条：

1．直眉毛的人一般比较积极，性格比较暴躁。

弯眉毛的人通常很爱幻想，遇事比较灵活。根据资料显示，男性的眉毛一般要比女性的眉毛直。而一般眉毛比较弯的男性，他们的性格会很接近女性，并且具备女性的一些气质。

2．眉毛的长短粗细也能反映出一个人的性格。

一般情况下，粗眉毛的人生命力比较旺盛，性格积极；细眉毛的人优柔寡断，性格消极；长眉毛的人比较喜欢争强好胜，依赖心强；短眉毛的人习惯以自我为中心，性格倔强；眉毛长短适中的人则比较温和，宽宏大量。

3．浓眉毛的人个性刚强，性情顽固不化。

淡眉毛的人做事保守，缺乏魄力。浓眉毛第一眼给人的印象就是精力充沛、极具威势。所以在待人接物时，他们常常会表现得不够谦虚诚恳。和浓眉毛的人相比，淡眉毛的人从气势上就弱了很多，这些人通常十分缺乏上进心和领导力，为此他们做事常常有板有眼，踏踏实实。

通过整理这些眼睛和眉毛的相关信息，FBI的著名心理专家乔纳瓦罗总结道：眼睛和眉毛都是人类最为常见的肢体语言，很多情况下，我们只要解读了这些常见的肢体语言，就会发现很多别人发现不了的秘密。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节 从形体出发正确解读对方真实的内心想法

当人们和陌生人第一次接触时，给人们留下印象的第一因素就是对方的形体。形体不仅可以显示出一个人的整体轮廓，还可以帮我们发现这个人性格里的一些“蛛丝马迹”。

FBI认为，在人们日常的交往中，形体语言是一种十分重要的肢体语言。一个人可能不会通过自己的语言来表达自己的意思，但通过他的形体我们会发现很多十分重要的信息。这些信息在一定程度上反映着这个人真实的性格。

FBI从各个不同的角度对这一观点进行了阐述：

首先，一个人的身高在一定程度上反映着这个人的性格。FBI通过多年的工作经验总结出以下几种身高特征：

1. 身材高大型

这种人通常性格非常刚强，有强烈的进取心。他们大多精力充沛，最大的优点就是有着很强的自信心。当他们决定做一件事时，就会坚持到底直至成功，所以这种人比较容易取得成功。另外，在思维上这种人非常敏锐，一旦出现危急情况，往往会非常理性，能非常镇定地面对所处的险境。不仅如此身材高大的还十分独立，不会过分依赖别人，凡事喜欢自己独立思考。

2. 身材矮小型

这种人往往天分很高，经常会创造出很多奇迹，但他们的行为通常也会异于常人。与身材高大的人相比，身材矮小的人对数字和文字都十分敏感，并且极具语言天赋。他们无论在什么场合，都

pdf下载网 http://www.i8788.com

能极大的发挥自己的潜力，得到别人的认同和赞赏。另外，这种人的依赖心很强，十分崇尚自由，即使在没有很多钱的情况下也会过得很快乐。

其次，FBI人员还对人形体胖瘦进行了一系列的分析：

1．体态肥胖型

体态偏肥胖的人一般为人比较善良、单纯。这些人在与人交往时，常表现得风趣、幽默，很受朋友们的爱戴。但他们有一个十分突出的特点就是喜欢听奉承话，只要有人拍他们的马屁，无论闲忙，他们都乐意为对方做任何事，而且乐在其中。

2．体态瘦弱型

体态瘦弱的人通常都带有一定程度的性格强迫症，他们最大的特征是当处于一种心神不宁的状态。在日常生活中，无论他们周身发生了什么事情，这些事情是否与自己有关，他们总能找到理由怪罪自己，认为是自己做错了事。不过他们并不甘心做替罪羊，这使得他们总是处于一种有苦难言的状态。另外，这种人的性格一般十分怪异，对金钱和权力十分的看重，遇到事情经常会歇斯底里。

FBI多年的研究中还发现一个隐藏在形体中的“潜规则”，也就是我们平常所说的“身高效应”。一般情况下，在现实生活中，相对于身材矮小者，身材高大的人的确占有一定的优势。FBI列举了一个十分有趣的事例：

纽约一家著名销售公司的老板通过各种渠道找到了FBI中研究心理学的专家。他对这位专家抱怨说，自己在召开会议的时候总是被职员打断。

FBI的心理专家认真地对这个老板进行了观察，马上发现了问题的所在。接着他问了这位老板一个问题：“你在发言时，是站着

pdf下载网 http://www.i8788.com

还是坐着？”老板听到这个问题后十分意外，但出于对心理专家的尊敬，他还是回答说：“我是坐着的。”这位FBI心理专家听到后笑着对他说：“那下一次你发言的时候，先给自己倒一杯水，然后不要坐下，就站着发言就行了。”听完专家的话，这位老板半信半疑，但还是决定试一下。

这位老板回到公司后，马上召开了一场会议。轮到他发言的时候，他按照FBI心理专家的吩咐，先给自己倒了杯水，然后站着发言。令人震惊的是，这次发言居然没有一个人打断他。这位老板十分的不解，于是便向心理专家追问原因。

原来这位老板的问题就出在身高上，他的身高只有1.6米，在坐着发言的时候，由于在身高上不占优势，大家都会不自觉地忽视他的存在，以至于会经常打断他的发言。而当他站起来时，相对于坐着的人，他在高度上就占了一定的优势，很自然地把大家的注意力集中到了自己身上，自然就不会有人打断他的发言了。

此外，FBI调查人员还指出，男女在选择配偶时对身高的选择也存在很大的差异。调查资料显示：女性在择偶的时候会选择比自己高的人，因为在她们看来，身材高大的男性更比身材矮小的人更有安全感。而男性在择偶时则恰恰相反，他们往往会喜欢比自己矮的女性，因为这样会让他们更具身高优势，得到对方的尊重。

通过FBI的这些调查研究，我们可以发现，形体就好像我们的第二张脸，它虽然没有脸上的五官，但同样的会泄露我们很多的秘密。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五节　从手部的小动作透视一个人的心理

手是人类身体最独特的部位，也是我们身体中最灵活的一个部位，它可以感受、衡量和改造我们周围的世界，还可以通过各种手势反映情绪的变化，表达内心真实的想法。

FBI指出，我们的手与身体的其他部位相比，更容易受到大脑的偏爱。在我们与别人交流时，手部动作是整个交流过程中不可分割的一部分，所以我们总是希望能看到对方的手，一旦对方的双手离开或是失去表现力时，我们对对方的信任感也会相应地降低。FBI调查人员曾经做过这样的一个小实验：

在纽约的一个学校里，FBI调查人员挑选了100个学生，把他们分成两组，并让这些学生们互相访谈。

在访谈之前，FBI调查人员要求50个学生将自己的手放在桌子下面，在交谈的过程中不能放在显眼的地方。而要求另外50个学生在交谈过程中将手放在最显眼处，并且要不停地配合自己的语言。

30分钟的访谈结束后，FBI调查人员对这100个学生进行了调查。调查结果表明：将手放在桌子下面的人一般给对方留下的印象都不太好，因为这些人给人的感觉是畏首畏尾、鬼鬼祟祟，所有的谈话好像都有所保留。而另一组人则给人留下了十分美好的印象，大方、友善，并且知无不言，言无不尽。

pdf下载网 http://www.i8788.com

通过这个实验我们不难发现，手在我们的交往中起着一个十分重要的作用。所以在重要的场合一定不要把灵活的手藏起来。

FBI还指出，在日常生活中，当我们的情绪发生很大变化时，手掌就会不自主地颤动。例如，当我们看到或听到某些令人恐惧的事情时，我们的手就条件反射的抖动一下，这种现象在手中握有某种东西时更为明显。不仅如此，当我们遇到十分开心的事情时，例如，中了彩票或是在车站等待自己日夜思念的亲人时，这种现象也会出现。

著名的FBI心理专家乔曾经参加过一起重大的贩毒案件，贩毒头目凶残而狡猾，十分善于伪装自己，导致案件进行了2个星期，都没有任何的进展。

一天早晨，在外巡逻的FBI人员发现一个陌生的男人，形迹十分可疑，虽然没有任何的证据，FBI人员还是把他逮捕了。在审讯过程中，这位可疑男子拒绝向FBI人员交代任何事情。但FBI人员还是不断的向他提问各种各样的问题，想从他的肢体语言中获得某些有价值的信息，但都是一无所获。

审讯进行到3个小时的时候，这名可疑男子点燃了一支香烟，然后吸了起来。FBI人员继续向他提问，当FBI审讯员提到“纳科德”这个人名的时候，他手中的烟抖了一下，虽然这种抖动很轻微，但FBI人员还是发现了。

接下来，FBI人员为了确认这一行为的意义，继续提到了很多人的名字，来测试他的反应。结果，这种现象再也没有出现过。但是每当FBI人员提到“纳科德”这个人名时，这名可疑男子的手中的烟都会不自主的抖一下，这种现象一共出现了3次。手的抖动代表着情绪的变化，FBI人员断定这个人一定和“纳科德”有某种联系。

pdf下载网 http://www.i8788.com

经过FBI人员的积极调查，这名男子终于承认了自己的参与贩毒的犯罪事实，而那个“纳科德”就是贩毒头目。这名可疑男子还交代自己曾经受到过“纳科德”的威胁和迫害，自己对他十分恐惧。

FBI还强调，手掌的颤动虽然包含大量信息，但在我们判断手掌抖动的原因时，一定要注意具体情况具体分析。因为在我们的日常生活中很多人手的抖动不代表任何情绪状态。例如神经性疾病患者或是吸毒分子，他们手的抖动可能是因为长期服用咖啡因、酒精或毒品的缘故。

除了手掌的抖动会泄露人类内心秘密外，人们的十根手指在很多时候也会泄露人的情绪。

首先，当人们对某人跷起大拇指时，往往表示他们对别人的称赞和敬佩。当他们用大拇指斜着指向某人时，则表明他们对这个人不够尊重。当他们把大拇指放在自己的兜里时，则反映出此刻他们的内心在苦苦挣扎。另外，当人们伸出小拇指时，一般代表着人们对这个人的极端鄙视和不满。

其次，人们十指交叉的动作也能在一定程度上反映出他们内心的情绪变化。一般情况下，当人们遇到重大事件或变化时，人们的手指会交叉紧扣，这是压力或低度自信的表现。随着手指紧扣的力度加大，手指的颜色也会发生变化，局部区域甚至会变白，这种行为则代表事情变得更糟了。但是当一位女性在和你谈话的过程中把十个手指无意识的交叉在一起，并自然地把它放在桌面时则代表你们的谈话进行得很顺利，如果她把十指相对摆成尖塔状，则表示她只是对你说的话感兴趣，对你这个人本身并没有什么感觉。另外，当一个人把十根手指弯曲，做拳头状时，则表明这个人此时十分的自信和坚决。但把拳头来回晃动则是一种

pdf下载网 http://www.i8788.com

十分不友好的信号。

一名经验十分丰富的FBI调查员在讲到手部小动作时还提到：一个十分善于在别人面前说谎的人会刻意减少自己的手部动作。但说谎者手势的变化还是会泄露内心的真正想法。这名FBI人员强调，一般情况下，手部动作的突然转换说明动作实施者的思想和感觉发生了急促的变化。例如，当一对情侣将各自的手远离对方时，他们之间一定发生了什么不好的事情。

这名FBI调查员还指出，手心出汗不一定是说谎。当人们感到紧张和压力时，人们的手心就会出汗。很多人错误地认为，手心出汗就说明这个人一定在说谎。但这种推理有一定的局限性。举一个很简单的例子，当人们和一个陌生的人见面时，人们的手心也会出汗，但这并不能代表他在撒谎。在某些案例中，手心出汗还可以被认作一种遗传性障碍。

在对对手的研究过程中，FBI人员形象的把手部肢体语言比喻为“人类的第二张唇舌”。他们认为在人类的体态中，手势是最突出的一种姿势，很多时候人类的种种心理都可以通过千姿百态的手势表现出来。掌握住这一项十分重要的肢体语言对侦破工作有着十分重要的意义。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六节　头部信号能表现出很多的话外之音

头部是人体最重要的组成部分，也是人们表达内心世界最直白的信号之一。通过头部所传递的一些信息，我们能够很清楚地了解到一个人的真实感情和内心世界。

FBI人员也经常会说：“在破案的过程中，我们经常会通过一些头部信号，发现了很多十分有价值的信息。头部信号在很大程度上能反映出犯罪分子的一种心理状态。所以掌握一些解开人类头部信息的密码对我们来说非常重要。”

FBI人员在长期与犯罪分子员交流的过程中发现，一个人头部的形状跟这个人的性格有很大的联系。一般情况下头部宽大的人比较好斗，性格暴躁，而窄小的人则比较温和顺从。另外，一般头部越大越饱满则代表这个人的智商越高。

在人们日常的交谈过程中，FBI人员发现当人们抬起头时表明对方的话开始引起他们的注意，他们开始对这个话题十分重视。而头部猛然上扬则表明对方对听到的话很惊讶。但当人们的头部抬得太高时，则表明这个人十分的高傲和轻浮，对自己的谈话对象十分的不尊重。因此在我们的社交过程中，一定要把头抬到比较适当的位置，以免给人留下十分不好的影响。

不仅如此，FBI还根据多年的审案经验破译出一些头部动作所蕴藏的内涵。

1．把头部垂下成低头的姿势

FBI发现这种姿势所传递的基本信息是“我在你面前压低我自

pdf下载网 http://www.i8788.com

己”，这是一种缺少自信的表现，它会给人传递一个十分不好的信号。尤其是在正式的场合发言或演讲的人，出现这种动作就会显得你对演讲缺少信心，没有说服力。所以当你在公众面前时，要尽量避免这种动作的出现，因为这意味着你的失败。FBI还发现当人们对自己听到或看到的事情不满或持反对意见时，通常会低下头。所以在一场谈话中，如果你发现对方把头低下，就说明你的谈话可能没有得到认可。

2. 把头部歪在一边的姿势

在日常生活中，我们会发现很多人习惯把自己的头部歪在一边。FBI认为，这种人一般都很温顺，有十分强烈的依赖心理。当人们把头歪在另一边时，向别人传递的是一种顺从的态度。因此习惯把头歪向一边的人往往能很快消除别人对自己的戒心，融入到新的环境中去。FBI经过调查研究还发现，由于女性和男性的社会分工不同，他们对把头歪向另一边的态度也不一样。一些性格刚强的男性不会轻易歪头，在他们看来，歪头代表的是屈从。而大部分的女性则会通过歪头来获得帮助。

乔治是一名优秀的FBI人员，他在研究头部动作所蕴含的内涵时，讲述了一个这样的案例：

在第二次世界大战刚刚结束的时候，FBI调查人员抓住了一名德国女间谍。据FBI人员调查发现这名德国女间谍受过专业的肢体训练，而且性格坚强，善于伪装，不是一个等闲之辈。FBI鉴于这种情况，做好了长期审讯的准备。

刚开始审讯不久，美国FBI总部传来了一个新的消息，这位狡猾的德国女间谍通过自己高超的摄影技术，通过袖珍型的微型摄像机拍下了美国某军事基地重要的军事信息和秘密武器资料。为了防止这些资料泄露出去，FBI人员对这名德国女间谍进行了严格的审

pdf下载网 http://www.i8788.com

讯，想从她的口中得到某种跟这些资料有关的信息。

但出乎FBI审讯人员意料的是，这名德国女间谍十分地镇定，经过三天三夜的审讯，这位女间谍仍然一口咬定袖珍型的微型摄像机根本不是她的，她从来没有去过这个军事基地。FBI意识到他们可能遇到了有史以来最难缠的对手，通过审讯可能得不到任何他们想要的信息。

为了尽快地找出足够的证据，FBI人员决定暂时停止对这名德国女间谍的审讯。FBI人员开始投入大量精力研究袖珍型的微型摄像机和秘密武器的资料上残留下的指纹。经过不断的解析和比对，FBI人员发现一个十分令人兴奋的信息，袖珍型的微型摄像机和秘密武器的资料上残留下的指纹与这名女间谍的指纹完全吻合。

FBI对这名德国女间谍又展开了一轮新的审讯，虽然她依旧很镇定地为自己狡辩，但当他看到袖珍型的微型摄像机和秘密武器的资料上残留下的指纹信息后，不自主地把头歪向了另一边。FBI人员马上捕捉到了这个细微的变化，得知这名德国女间谍虽然表面平静，但心理防线已经被攻破，开始表现顺从的态度。

正如FBI人员所料，在接下来的审讯中，这名训练有素的女间谍没有再继续狡辩，而是把自己盗取美国某军事基地的计划都交代了出来。

3. 点头的姿势

点头是一种国际通用的肢体语言。当两个处在交谈中时，如果一个人缓缓地点头表明这个人对谈话者产生了极大的兴趣；如果这个人迅速地点头表明这个人对谈话的内容感到不耐烦；当谈到一个人感兴趣的事时，这个人配合着点头表示你们之间产生了某种意见的共鸣；而在点头时身子向前倾斜表示对方在恭维你。FBI人员在实际办案的过程中总结到：点头是人们交往和沟通的润滑剂。为

pdf下载网 http://www.i8788.com

了更加有效地展开工作，FBI人员在审讯犯人的过程中，在对方讲话时，FBI人员通常会伴有点头的动作。这样就容易和罪犯建立一种信任，旨在为以后的审讯打下良好的基础。

4．摇头的姿势

摇头是人类表达否定信号最直观的头部动作，但在希腊和土耳其等国家，人们则喜欢用仰头的姿势表达自己的否定意见。而新西兰北部的一些地区则用仰头来表示肯定。很多时候FBI人员能够通过人们摇头的频率和幅度从罪犯身上发现自己想要的信息。一般情况下，一个人摇头的频率和幅度很大则表示他急于否定某些事，这些事往往会另有隐情。如果一个人摇头的频率和幅度很小，则表示这个人对自己看到或听到事存在一定的怀疑。

从某种意义上说，头部就是人类心灵的指挥官，即使再狡猾的犯罪分子，细心的FBI人员也可以从他们的头部动作中发现一些不寻常的问题。虽然头部动作不是办案的唯一标准，但却可以为办案带来很多意想不到的帮助。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第七节　被忽视的下巴隐藏着很多大秘密

下巴是一个人五官中最不引人注意的部位，正是因为如此，我们常常会忽视它的存在。但相对于五官中的其他部位，下巴所反映的信息往往更为细腻而微妙。

FBI认为，一个人的下巴往往能反映出一个人的性格。在我们的日常生活中，人们通常不会观察一个人下巴的情况，但也正是由于人们长期对它的忽视，使下巴成为一种极为有效地解析人们性格密码的方式。

首先FBI从下巴的形状出发，总结出以下信息：

1．长下巴的人

FBI解释说，所谓长下巴指的是一个人的下巴相对脸的尺度来说相对较长。他们认为下巴长的人一般性格外向、积极热心、有耐力、做事认真。这种人往往精力旺盛，很具有冒险精神，但有时候也会很固执。不过由于他们积极热心，非常喜欢帮助别人，所以很受周围人欢迎。

2．宽下巴的人

FBI发现，宽下巴的人和长下巴的人有很多的共同点。宽下巴的人一般也是心地善良、宽容仁慈，极受周围人喜爱。而且宽下巴的人也很有探索精神，对身边所有事情他们都想探个究竟，所以他们一般不会感到无聊。且宽下巴的人比长下巴的人更为幸运，因为在他们的生活中，往往有很多的“贵人”，更容易取得成功。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3．尖下巴的人

FBI指出尖下巴的人往往给人一种十分伶俐的感觉。这种人一般都争强好胜，自尊心强，所以他们的人缘一般都不会太好。另外，尖下巴的人还比较敏感，因此周围的环境只要有一点变化，他们就会心烦意乱，坐立不安。而且在他们的意识里，总是有一种莫名的优越感，所以他们总是会用一种带有挑衅的口吻和他人相处、交流，让人难以忍受。

4．双下巴的人

FBI经过多年的工作经验发现，一般天生就是双下巴的人比宽下巴的人更为幸运。这些人一般都通情达理，对人热情，宽宏大量，对吃喝玩乐几乎无所不通，所以他们的朋友一般都比较多。但他们没有强烈的意志力，也不具备很强的领导力，所以不适合做领导者。

5．圆下巴的人

FBI认为圆下巴的人一般比较和气，乐于助人，而且很好相处。如果男人长有圆下巴，那么他就是一个性格温和的人，是一个值得一生珍惜的朋友。如果女人长有圆下巴，那么她定会是一个顾家的贤妻良母，容易受到尊重和爱护。

6．方下巴的人

所谓方下巴就是指一个人下巴呈方形，下巴底部有两左右两个棱角。FBI 认为这种人是天生的行动派，个性刚毅果断，很有进取心。这种人还有很强的目的性，一旦他们确立了目标，无论遇到什么困难，都会坚持到底。不仅如此，方下巴的人还是彻底的理想主义者，一旦目标不能实现，他们会选择宁为玉碎不为瓦全，作出一些相对极端的反应。

另外，FBI还对下巴的动作进行了一系列的研究，研究发现：虽然下巴的动作很难发现，但它却更容易露出破绽。一位对人类

pdf下载网 http://www.i8788.com

肢体语言做了长达8年研究的FBI人员解释说："人类可以根据自己的意识改变自己的肢体语言，而下巴因为常常被忽略，因此更容易露出破绽。在FBI的训练中，对下巴动作的破解有着十分重要的意义。"

这位FBI人员指出，在我们的生活中那些喜欢把下巴抬高的人，一般都十分傲慢。他们常常和别人持反对意见，对别人取得的成绩不屑一顾。但这种人一般都很有拼搏精神，具有很大的号召力和感染力。但这些人很要面子，即使自己做错了，态度依旧会很强硬。在人们的交谈中，如果一个人抬高自己的下巴，并根据另一个人说话的内容变化做出调整则表明他对对方十分坦率和真诚。

这位FBI人员还发现，一般喜欢缩起下巴的人比较小心谨慎，能够比较完美的完成一件事情。但这种人暴躁易怒，对自己的情绪没有控制力，对善待自己的人坦诚相待，而对那些对自己不好的人往往针锋相对。这种人在与别人发生矛盾时，如果知道是自己错了，会主动的道歉，如果对方错了向他道歉，他也会欣然接受。

从FBI这些分析研究中我们可以发现：下巴作为人类本能的象征，与人类的性格息息相关。它虽然不突出，但对我们更快、更准地了解一个人有很大的帮助。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第八节　读懂对方鼻子的“语言”

在人的整个面部，鼻子属于相对突出的部位。它虽然长得并不好看，却主导着人们身体最重要的部位——心脏。不仅如此，经过FBI研究发现，鼻子在很多时候能反映出一个人的性格特点和心理变化。

由于鼻子不是表达动作的器官，很少能发出信号，所以FBI主要从鼻子的形状来对一个人性格做出判断。为了使这种判断更加专业和准确，FBI人员对各个国家各个地区的人们进行了一系列的调查和研究。研究表明：

1．鼻子的大小不同反映的人的性格也不同

FBI研究发现，鼻子大的人看上去都很俊朗。这种人一般品位相当高，而且在审美方面很有造诣，对艺术也有很好地理解能力。他们往往是一个完美主义者，所以无论去做什么事，都对自己很有信心，而且表现欲极强。那些鼻子小的人则性情懒惰，意志薄弱，缺乏改变生活的勇气。在困难和挫折面前，这种人往往会比较被动，胆小怕事，所以一般不会取得什么大的成就。

2．鼻梁的高低不同所传递出的性格信息也不同

FBI指出鼻梁高的人往往给人一种十分傲慢的感觉。这种人一般有很强的优越感，性格十分的开朗乐观。由于这种人自尊心特别强，不善于接受别人的意见，所以十分不好相处，周围的朋友较少。与鼻梁高的人相比，鼻梁低的人往往更容易让人接近，这些人一般性情温和，宽容善良，对外界事物具有很强的接受能力。FBI还指出一般鼻梁低的女孩在结婚后都是典型的贤妻良母，而鼻梁高的女孩则在结婚后都十分的不安分。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在FBI多年的工作中，他们发现仅仅靠鼻子的形状来获取信息十分不够，为了更加迅速而准确地来解读罪犯的肢体语言，很多有经验的FBI人员把自己的眼光放到了鼻子细微的动作上。

经过深入的研究，FBI人员发现：虽然鼻子本身并不是一种表达动作的器官，但鼻子周围的神经组织却十分的敏感。只要仔细观察，人们就能从鼻子细微的动作变化中发现很多“隐藏”在人们内心深处的秘密。

一位对肢体语言有20多年研究的FBI人员通过对鼻子动作的研究发现：人们在感到愤怒或者恐惧时，鼻子就会胀大。所以如果在谈话过程中，你发现对方的鼻子稍微胀大时，则多半表示对方对你的话可能感到不满或对自己的情感有所控制。这位FBI人员还指出，如果一个平常鼻子不会冒汗的人，在与你的谈话中，突然开始鼻子冒汗，则表明对方的心理十分焦躁或紧张。如果一个人在谈话的过程中，突然把自己的鼻子捂住，则表明他对你说的话十分反感。

这位经验丰富的FBI人员为了说明自己的观点举了一个十分有趣的例子：

2个月前，他的一位好朋友威尔爱上了一个漂亮的模特小姐，为了能把这位美丽的小姐追到手，他好友对这位美丽的小姐展开了强烈的爱情攻势。

经过无数的鲜花和情书攻势之后，这位美丽的模特小姐终于答应和他坐同一航班去法国旅游。两个人约定在机场见面，威尔为了展现自己独特的男性魅力，特意喷了名贵的香水，并带了几支雪茄。

威尔和这位美丽的模特小姐见面之后，为了展现自己独特的吸烟方式，在谈话的过程中，他向这位美丽的模特小姐吐出了一个又

pdf下载网 http://www.i8788.com

一个的烟圈，想通过这种方式来打动模特小姐的芳心。

美丽的模特小姐闻到烟味之后，并没有做出很强烈的抗议，只是马上用手把自己的鼻子捂了起来。但已经陷入爱情的威尔并没有注意模特小姐的这个动作，他不断地向这位美丽的模特小姐吐着烟圈，并兴奋的追问模特小姐自己吐的烟圈怎么样。模特小姐并没有理会威尔，而是捂着鼻子离开了。

当一个人对自己处的环境或是接触的事物感到厌恶时，往往会通过捂住鼻子来表现出自己的厌恶。这位美丽的模特小姐，想通过这种方式来向威尔表达自己的拒绝，但显然可怜的威尔并没有读懂模特小姐从鼻子传达出的信息，依然继续做着不该做的动作，结果错失了把这位美丽的小姐追到手的良机。

另外，这位FBI人员还发现人们在到达一个陌生的地方后，鼻子的变化会十分的复杂。他认为，人们在陌生的环境中，往往会变得十分不安或焦躁，这时他们的鼻孔就会扩大，甚至会导致鼻子出汗的状况发生。在陌生的环境，有些人在谈话时还会压低自己的声音，让声音从鼻孔发出来。因为在这些人看来，与陌生人大声说话会暴露自己的身份。另外，当人们想要掩饰一件事情时，往往也会压低自己的声音，让声音从鼻孔发出来。而训练有素的FBI就是通过这些反常现象来判断出这些人的内心变化。

1989年，FBI人员正在全力调查一起谋杀案件。凶手是一个配有武器的危险逃犯，他在逃狱后的短短几天里，就制造了一起重大的谋杀案件。

经过FBI人员的进一步调查，初步确定，这名逃犯可能隐藏在自己的姐姐家里。这天下午，FBI人员来到了凶手的姐姐家中，出示证件后，FBI人员开始向她询问一些跟案件有关的事情。当FBI人

pdf下载网 http://www.i8788.com

员问道“你弟弟这几天来过吗？”时，凶手的姐姐压低自己的声音，用鼻子发音说“没有”。FBI人员马上发现了她说话的异常。

几分钟后，FBI人员再次问道：“你弟弟会不会趁你外出时偷偷潜入你的房子？”她又一次压低了自己的声音回答说：“不，应该不会。”但细心的FBI人员发现她的鼻音再一次加重了。FBI人员通过这些变化对她说的话产生了怀疑。

一直到离开的时候。FBI人员问了最后一个问题：“那么，我可以总结我的记录了，你弟弟确实不在这间屋子里是吗？”这一次，她仍然压低声音来回答。由此，FBI人员更加肯定这个女人是在说谎了。于是，FBI人员申请了搜查令，结果发现他的弟弟就藏在她家的密室里。

此外，FBI人员根据多年的工作经验还得出一个这样的结论：在某些特殊的情况下，人们的鼻子还会发生颜色的变化。如果在交谈过程中，一个人的鼻子开始泛白，就显示出对方的心情一定是畏缩不前的。例如，在一个男士向女士告白失败后，他的自尊心受损，鼻子就可能会泛白。

FBI人员最后总结说：在人们的日常生活中，鼻子的动作是极为少见的，而且十分不容易被察觉。但对于一名合格而优秀的FBI调查人员来说，学会读懂鼻子的“语言”是快速破解案件的一个基本条件，是他们必须要掌握的一项技能。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第九节　透过对方的躯干捕捉真实信息

我们所说的躯干一般包括臀部、腹部、胸部和肩部四个部分。它不仅是人体众多器官的载体，还能在一定程度上反映出人们的“所思所想”。

FBI认为，躯干虽然不如人们的腿和脚灵活多变，但在表达自己的情感方面却有着非常“独到”的一面。在一部关于麦克阿瑟将军的新闻片中，一名美国军官在离开麦克阿瑟将军的帐篷时，先深鞠了一躬，然后倒着退出了房间。这看似平常的躯体动作既向麦克阿瑟将军表明自己明确的立场——对麦克阿瑟将军权力的肯定，却又表现的无声无息，不容易被人看破。

FBI指出躯干作为一种容易被人忽视的肢体语言，它的最大优势就在于“容易被人忽视”。然而，对于一个经验丰富的FBI人员来说，罪犯一个很简单的躯体语言往往能反映出很多他们一直想要知道的信息。为了能够培养出更多优秀的FBI人员，FBI中的精英们总结出了一系列跟躯体有关的信息。

人们的躯体总是会倾向自己喜欢的人或事物，远离自己讨厌或恐惧的人或事物。举个很形象的例子，当两个青年男女处在热恋中时，他们的躯体总是尽可能多的接触，当他们情感上产生距离时，他们的身体接触就会随之减少。即使他们不得不并肩坐着的时候，他们也会下意识地将身体远离对方。

除了这种躯体的倾向和远离外，FBI人员还发现，躯干的伸展和弯曲在很多时候也能反映出一个人的心理活动。伸展是一种舒适的信号，但是，在十分严肃和正式的场合，这样的动作就成了一种霸道的表现。它表现的是对他人的不尊重或是对别人权威的漠视。

pdf下载网 http://www.i8788.com

而躯干的弯曲表示的则是对一个人的奉承或是尊敬。另外，在人们受到表扬和奖赏时，身体的弯曲一般表示谦虚和感谢。

不仅如此，FBI人员还发现当一些人在发生冲突时，会首先把自己的上衣脱掉，露出部分的躯体。所以，当你和某些人发生争执时，如果对方突然摘掉了帽子或脱掉了衬衫，你就要小心了。

另外，FBI的精英们还发现人类在遇到危险或是感到不安时，总是会下意识地保护自己的躯体，以寻求保护或是安慰。他们举了一个这样的例子：

1992年夏天，FBI人员正在调查一桩重大的贩毒案件。在抓获的几名贩毒嫌疑犯中，有一对年轻的夫妇，妻子大概26岁左右。FBI经过调查发现这名女士可能掌握着大量的贩毒信息。

在第一次审讯时，这位女士刚刚坐下来，就开始不停地抱怨屋子里的温度太低。FBI人员关闭空调后，她依旧感到寒冷，于是在谈话的过程中，她顺手把旁边沙发上的靠枕抱在自己怀里。审讯大约进行了3个小时，这位女士在这3个小时里，一直没有放开自己手里的靠枕。只要FBI人员提及贩毒案件的某些细节，这名女士就会把靠枕死死地按在自己胸前。当提及一些比较轻松的话题时，这位女士怀里的靠枕就会适当的放松。

虽然这位女士只是抱了一个小小的靠枕，但这个小小的靠枕的作用是十分巨大的。在第一次的审讯中，FBI并没有获得很多他们想要的信息，案件也没有取得任何大的进展。

第二次审讯开始后，FBI人员取走了沙发上的靠枕，这名女士失去了这根“救命稻草”后，开始漏洞百出。审讯进行到一个小时时，这名女士的心理防线彻底被打破，如实的交代了自己的犯罪事实。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在研究人类的躯体时，这些FBI的精英们还指出了一些躯体在表现人们心理活动方面的小细节。

1．大口喘气。当一个人大口喘气时，一般代表这个人承受着巨大的压力。

2．挺起胸膛。FBI指出，人类在试图掌控自己的领地时会挺起胸膛。例如，在示威或打架时，这种动作最常出现。

3．耸肩。耸肩是一个细小的动作，但它却蕴涵着十分丰富的含义。FBI指出当一个人只耸半个肩膀时，说明这个人在说谎。而如果他是诚实的，他的双肩耸动应该是敏锐的、向上的且双肩动作应该是一致的。

4．肩膀收缩。FBI认为当一个人被消极的情绪控制时，他们的双肩会缓缓上升，一直上升到耳朵的高度，看起来就像没了脖子一样。在生活中，经常做这种动作的人一般都缺乏信心，遇到困难或是挫折时，通常会采取退让或消极的态度来应对。

在研究躯体语言的过程中，FBI人员发现躯体语言相对于其他的肢体语言，更难被人们理解和破译，因为人类天生就有一种保护躯体的本能。对于一个优秀的FBI人员来说，坚持不懈地破译这些高难度的肢体语言就成为一种天职。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第十节　音容笑貌可以折射出人类复杂的内心变化

笑和语言都是人类所特有的一种行为。它是人类面部表情中最主要的一种形式，在人们喜怒哀乐的情绪变化中，喜与乐最直接的表现就是笑。

FBI坦言道：笑作为人类基本的感情特征，不仅是人类进行交流的面部语言，还能反映出一个人复杂的内心变化。在日常生活中，当人们遇到快乐的事情时，人们总是会情不自禁发出甜蜜而幸福的笑。当人们遇到自己为难或是无能为力的事情时，人们又会发出无奈地笑或是隐忍的苦笑。笑在很多时候就像一道闸门，宣泄着人类几乎所有的感情。

一位知名心理学家曾经说过：“如果一个人能够计算出他一生中笑过多少次，那么他的智商可能比爱因斯坦的智商还要高20倍。”可见我们的一生会笑多少次。FBI通过研究发现尽管人类的笑多种多样，数不胜数。但其中最常见的可以分为以下几种：

1．抿嘴笑和笑而无声

微笑在我们的生活中最为常见，但微笑的形式不同表示的意思也各不相同。在与人交往的过程中，如果对方总是喜欢抿起嘴巴微笑，那表示他一定对你有所隐瞒。FBI建议当一个人对你抿嘴微笑时，人们一定要提高警惕，不要被他们的话所蒙蔽，因为他们可能一直在说谎。而一个人在微笑时，如果只是面部表情发生变化而不发出任何声响，则说明这个人比较情绪化，容易受外界环境的影响。在和这种人交往时，一定要随时注意他们情绪的变化，以免发

pdf下载网 http://www.i8788.com

生冲突。

2. 冷笑和窃笑

人们在冷笑时，颊肌（位于脸的两侧）会一起将嘴角拉向耳朵的方向，使脸上露出嘲笑的表情。FBI指出，冷笑是一种表达轻视的笑，这种表情只是片刻的出现，却能让人感受到其中的用意。而窃笑是指偷偷地笑，这种笑常发生在某人看到一件十分可笑的事，别人却浑然不知的情况下。由于有些人看到别人处在尴尬境地时也会发出这样的笑，因此这种笑有时候又有点幸灾乐祸的味道。

3. 鼻笑和轻蔑地笑

很多时候，我们会认为鼻笑就是轻蔑地笑。FBI解释道，虽然鼻笑和轻蔑地笑都和鼻子有关，但是这二者是完全不同的两种笑。鼻笑是从鼻子发出的笑，一般发生在比较严肃的场合，当人们看到可笑的事物时，由于强行忍住，让笑从鼻子里发出。而轻蔑地笑是把鼻子向上抬，但并不从鼻子发出，而且这种笑多发生在高傲的人看到卑微的人时，他们发出这样的笑以示对卑微人的轻视。

4. 阴阳笑和时断时续的笑

在我们的日常生活中，阴阳笑和时断时续的笑虽然比较特别，但也经常出现。阴阳笑是指在一张脸上出现了2种截然不同的表情。一般情况下，喜欢这种笑的人，一方面可以留给别人温暖如春天般的笑容，一方面又会出现眉头紧皱的情况。FBI认为这种人一般老道而狡猾，如果碰到喜欢这样笑的罪犯，那么这个案件一般就会非常棘手。因为这种人极善于变化，总是会制造各种借口为自己脱罪。另外，时断时续的笑，一般会出现在说谎的人脸上。在FBI看来，习惯时断时续的笑的人，一般都唯利是图，喜欢不劳而获。这种人和喜欢阴阳笑的人一样，都十分狡猾，给人一种很不舒服的感觉。

pdf下载网 http://www.i8788.com

除了这几种常见的笑之外，FBI人员还发现人类在愤怒和悲伤的时候也会笑。一般来说笑是一个人积极情绪的反映。但有些时候，人类在愤怒、绝望、悲伤或是无可奈何时，也会发笑。通常情况下，当一个人绝望或悲伤的情绪达到顶点后，他不会表现出悲伤欲绝的样子，相反，他的脸上会露出几丝微笑。这实际上表明这个人已经到了某种情绪的边缘。例如，人们在心情不好的时候，经常会到酒吧买醉，但人们在喝醉后，往往会大笑不止。他们此时的笑并不是看透了烦心的事，而是悲伤或是绝望的情绪到达了顶点。

结合多年的审案经验，FBI人员还发现笑不仅能反映出一个人复杂的内心变化，还能在一定程度上体现出一个人的性格特征。

一个性格开朗的人笑起来爽朗、直率、豪放，他们一般不会顾及周围的人，只要自己觉得可笑就会哈哈大笑。在自己的情绪达到高潮后，还会前俯后仰，捧腹大笑，甚至笑得流下眼泪。而那些性格内向的人的笑却具有很多不明确性，很多时候，人们都不知道他在笑什么。他们在笑时，只是脸在笑，眼睛没有笑的意思，身体也没有半点笑的姿势。FBI指出，这些人和朋友在一起时，往往会随着朋友的笑而笑，而且笑地谨慎而小心，以免自己“不合群”。但这种笑给人的感觉并不舒服，因为这种笑空洞而干涩，没有任何感召力。

在我们的日常生活中，充斥着数不清的笑，这些笑有的是真笑，有的是假笑。FBI在进行肢体语言的训练时，为了能更快地让FBI新成员学会分辨真笑和假笑，采取了一系列的措施。其中比较有效的一个就是根据周围的人对彼此的感觉，观察他们打招呼的方式。例如，假设你知道你的教官喜欢A君不喜欢B君，两个人都受邀参加这位教官举行的一次盛大的聚会，那么注意观察一下教官在门口接待这两个人时的表情，你一定能立刻找出这两种笑

pdf下载网 http://www.i8788.com

的区别。当然你也可以把这种观察扩展到朋友、配偶、同事、孩子，甚至是老板。经过越多的观察，你就越能准确地分辨出真笑和假笑的不同。

笑就如同人类情绪的晴雨表，它能够真实地反映出人们在交流过程中的各种感觉。一位在FBI工作多年的心理专家指出，笑容是人类与生俱来的一种非语言行为，它随着人类的发展，也逐渐发展成为了一种解读人类内心世界的工具。它不仅能反映出一个人复杂的内心变化，还是人们表达自己情感的最直接方式。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第十一节　通过嘴巴透视人的性格

嘴是人类最忙碌的一个器官。人们进行语言表达、情感交流、吃饭喝水都需要用嘴来实现。它不仅是人类脸上最富有表情的部位，还是解读人类性格特点的一个重要突破口。

FBI也发现，嘴巴作为人体十分重要的一个器官，不仅关乎着一个人的生存发展，还能反映出一个人真实的性格特点。根据多年的工作经验，FBI人员从嘴巴的大小、形状、厚薄和动作四个方面出发，对它进行了较为详细的总结。

我们都知道人类的嘴巴有大小之分，这个大小指的是它在整个面部所占的比例。FBI人员在研究人类的肢体语言的过程中发现，嘴巴大小的不同，反映出来一个人的性格也有很大的不同。一般情况下，嘴巴大的人都十分豪放大胆，这些人不仅性格坚强，精力充沛，而且处事公道，为人性情随和。而那些嘴巴小的人通常思想保守、害羞而娇气，做事情没有耐性，且依赖性强，总是想通过别人的帮助获得成功。

另外，人类的嘴巴不仅有大小之分，在形状上也有很大的不同。根据多年的工作经验，FBI的研究人员把嘴巴的形状分为四方口、仰月口和覆船口三种。四方口就是嘴巴的形状像一个“四”字，这种人一般活泼开朗、聪明好学、为人正派，无论做什么事都专心致志。所谓的仰月口就是我们平时最为喜欢的一种嘴形，两个嘴角自然向上，天生一副很快乐的样子，这种人好奇心极强，对什么都十分感兴趣，所以他们往往是社交中最引人注意的人物。与仰月口相对的就是覆船口。覆船口口形如倒扣的船，嘴角两边向下垂，这种人一般行动迟缓，思想消极，什么事都往坏

pdf下载网 http://www.i8788.com

的一方面想，因此这种人经常会自寻烦恼。

除了嘴巴的大小和形状外，嘴唇的厚薄也是判断人们性格的一个重要方面。FBI指出，嘴唇丰厚的人一般心地善良，诚实可靠。但他们都不善辞令，缺乏独立性，做事没有开拓精神。嘴唇薄的人，思维灵活，口齿伶俐，比较喜欢投机取巧，但这种人一般自私自利，不够诚实。另外，FBI人员还发现，通常上嘴唇厚的人，富有人情味，勤劳不抱怨，是典型的模范丈夫或是妻子。而下嘴唇厚的人则一般属于消极的人，这些人一般小气、自私、个性顽固、固执己见。

FBI还坦言道，在对嘴巴进行研究的四个方面里，嘴巴的动作最为复杂且难以捉摸。为了更加透彻地对嘴巴的动作进行研究，一名在美国联邦调查局工作多年的FBI人员通过仔细观察，对嘴巴的动作做了如下总结：

1．嘴巴抿“一”字形的人

经过研究，这位FBI人员发现，经常把嘴巴抿成“一”字形的人十分坚强，他们在面临困难和挫折时，一般都不会临阵退缩，而是坚持到底。但这种人也十分的顽固，一旦自己决定做什么事情，往往不受他人的劝谏，有不到黄河不死心的心理。

2．用手捂住嘴巴的人

用手捂住嘴巴的人一般都十分的害羞。这位FBI人员发现，这些人的性格保守而内向，在与人交往时，这些人通常会极力地掩饰自己，隐藏自己的很多想法。他们对周围的人有很强的戒备心理，不会主动跟陌生人打招呼。

3．咬嘴唇的人

喜欢咬嘴唇的人一般都有很强的分析能力，这些人一般心思缜密，在遇到事情时，不会马上做出判断，但一般他们做出判断之后，就没有什么后顾之忧了。另外，他们与人交谈时，往往会聚精

pdf下载网 http://www.i8788.com

会神，认真聆听，揣摩话里的意思。这些人往往会给我们很多正确的建议，如果生活中有这样的朋友，一定要认真采纳对方的意见。

4．嘴角上挑的人

嘴角上挑的人一般性格外向，机智聪明，能言善辩。这种人即使在陌生的环境中也毫不畏惧，他们会主动跟人打招呼，热情的交谈，不仅如此，这种人还十分宽容善良，即使你曾经伤害过他，他也不会记恨。因此这种人在我们的生活中有良好的人际关系，总是能得到人们的支持和帮助。

5．嘴唇缩拢的人

喜欢嘴唇缩拢的人一般喜欢和人唱反调，这些人总是对自己看到的一些人或事持反对意见。和这种人交往时，一定要注意，一旦他把自己的嘴唇缩拢起来时，那就表示他对你所说的话有所怀疑，你应该认真考虑自己说的话，以免造成不必要的冲突。

嘴巴作为人们解读肢体语言的一个重要突破口，从很多方面可以反映出我们想要获得的信息。FBI人员指出，对嘴巴各个特征的解读和破解，不仅可以提高他们办案的速度和准确度，还能从一定程度上教给他们别人所不及的“阅人术”。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三章

FBI另类的语言破解术

破解日常言语中的密码

日常语言是最直接、最丰富和最敏感的语言，FBI指出，人们在日常言谈中表达出来的信息并非都真实。因此我们要善于分析对方的话语，不仅要能准确领会对方的话中之意，还要揣测出他的言外之意，从而洞悉出他的真实意图，把握他的真实个性。FBI立足于日常语言这个出发点，讲述了一些通过语言了解对方的方法和技巧，将这些方法和技巧运用到日常生活中，不仅有助于我们透过一个人的日常用语揣摩出对方的真实性格，也为我们能结交到性格相投的朋友打下基础。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节　通过口头禅破译对方真实的内心世界

FBI指出，语言是人们思想活动的摩斯密码（一种传递信号的特殊代码），人与人交流时使用不同的“摩斯密码”在一定程度上就反映着说话者的不同心理活动。有些人在与人交流中，很喜欢高频率地使用同一个词语或句子，这种使用频率较高的日常用语叫做“口头禅”。

口头禅不仅隐藏着一个人的性格信息，还能反映出他情绪的瞬间变化。口头禅作为使用频率较高的词汇，已经成为了一个人潜意识的代名词。当一个人在说出这个词的时候，这个词语就反映出了他当时的心理活动。

FBI认为，在生活中，我们可以通过人们的口头禅来很好地破译人们真实的内心世界，从而达到知己知彼，和谐共处的目的。

嘴边常挂着“不”的人心里其实很柔软

FBI的一位资深调查员经过研究指出，很喜欢说“不”的人往往容易心软，很容易被人说服，动摇自己的心志。这种现象经常会出现在女性身上，一部分人常常以此去嘲笑女性，殊不知这正是她们的智慧之处。她们往往用这种方式来征服男性，对待自己的丈夫或恋人就是这样，明明心里愿意，嘴上却常常说“不”。明明心里非常想管他，嘴边经常挂着却是“懒得管他”。同样，对于别人的忠告，她们往往是内心深处虚心听取，表面上装作满不在乎，不由自主地言不由衷。面对这样的女性，不要和她们计较，因为她们总是有口无心。聪明的人会采用巧妙的暗示，这一

pdf下载网 http://www.i8788.com

般比明说更有效。

开口闭口离不了“我”的人天真

FBI认为，爱提“我”字是一个人儿童心理的表现。据研究，婴儿在哺乳期和母亲有着一种身心合一的密切关系，到了断奶期，这种亲密关系就要被打断，他们不能再像以前那样依赖母亲，于是便通过强调“我”来加强母亲对自己的关注。而在以后的生活里，这种“强调 ‘我’”的意识便成了一种由于不安而寻求安慰的象征。这类型的人往往想法较为简单，依赖性很强。他们很难适应尔虞我诈、钩心斗角的生活，在一些复杂的人际关系中，很容易被人利用。

喜欢说“绝对”的人自我意识很强

FBI告诉我们，喜欢说“绝对”的人，“绝对”这个口头禅对他们来说，就像是一个挡箭牌，可以给他们一种自我安慰。事实上，这种“绝对”的事情并非是绝对的，之所以这样说是害怕自己的说法不被别人认可，这其实是内心不安、害怕被冷落的表现。这种人往往比较主观，常常以自我为中心，其想法也大多不切实际，因此很难取得较大的成绩，因为他们总是更多地关注着自己的颜面，维护着自尊，而很少去认真思考问题和解决问题。

常说“我只告诉你”的人显得太单纯

秘密只藏在一个人心里是很苦闷的，因此便想找人倾诉。可是在向别人说的时候，又担心对方不可靠，于是就对他说“我只告诉你”，这是很可笑，不成熟的表现。FBI经过研究发现，每个人都有向别人倾吐心事的愿望。生活中，越是被称为秘密的东西越容易被泄露。因为这样做可以减轻压力，使人如释重负。

满口都是“所以说”的人常常自以为是

常把“所以说”挂在嘴边的人是那种“事后诸葛亮”的类型的人。这类型的人经常会把之前说过的话加以总结，强调其正确

pdf下载网 http://www.i8788.com

性。当别人说出事情发展的结果时，他们总是会说：“所以说，就是这么个结果，我之前不就说过的吗？”态度表现得很傲慢。而自己却并不觉得惹人讨厌，相反觉得值得同情，颇有众人皆醉我独醒之感。

喜欢说“对啊”的人可能是缺乏主见的表现

一位执事几十年的FBI教员认为，喜欢说“对啊”的人个性很随和，主观意识不强。他们较能体会别人的心情，不会强迫他人按照自己的意思行事。这类型的人很容易和别人相处融洽。他们认为在无伤大雅的范围内尽可能去配合别人，能营造出轻松愉快的氛围，何乐而不为呢。这类人最大的缺陷就是缺乏主见和立场，很容易被唆使和怂恿，也由于自身的随和，时常会给爱占便宜的人有机可乘，给自己带来不必要的麻烦和负担。

“我知道”这句口头禅意味着对方的不耐烦或是拒绝

FBI经过数十年的调查发现，当你在与对方谈话时，经常听到“我知道”这个口头禅时，可要留神注意了。这极有可能是对方不情愿再听下去的表示，因为这是他无法做出明确表示拒绝的态度，而又急于结束谈话而下意识说出的话。

常说“不信打赌”的人比较固执

FBI一位著名的教员用他的实践经验告诉我们，从表面上，常和别人说“不信打赌”的人，似乎对他所要打赌的事物有绝对的把握，事实上，他们之所以这么说，只是想从对方那里得到一样的答案，借此确定一件事情是否真如自己所想。这一类型的人很自信，但往往盲目乐观，爱钻牛角尖，他们常常会因执意坚持自己的看法而选择冒险，有时他们更愿意相信侥幸而不是自己推断出来的真理。

FBI曾对上千名罪犯做过同类的调查发现，在破获案件的过程中，有时对犯罪嫌疑人的口头禅详加分析，更能掌握他们的心理状

pdf下载网 http://www.i8788.com

态，对案件的进展发挥着重要作用，同时，利用对方的口头禅也能很好地辨清他们的身份。

二战期间，苏联曾在美国安插过间谍，其中一位名叫尼科夫斯基的间谍，他的任务就是窃取关于美国原子弹设计图纸的情报。直到整个间谍任务接近尾声时，美国方面才有所察觉。为了证实猜疑的准确性，美国政府授命FBI联邦调查局全面侦破此案。

由于尼科夫斯基的英语说得极为地道，足以以假乱真。并且他非常机敏、勇敢，间谍的身份使得他处事非常谨慎。为此，FBI执行人员大费周折，案情似乎难以突破。

后来，一位在苏联工作过的FBI研究专员想出了一个方法。他们将尼科夫斯基关在一个一片漆黑的屋子里，并在屋里设置了许多障碍物和机关。尼科夫斯基被困在里面，他想尽法子逃离这里。尽管他本领高超，然而困难重重，一道道难题摆在他面前，历尽了挫折与艰险。

最后筋疲力尽的尼科夫斯基瘫坐在地上，无意识地说道："慢慢来"。这是苏联人经常挂在嘴边的一句口头禅。也正是这句口头禅暴露了尼科夫斯基的身份。FBI执行人员立刻逮捕了这名间谍。

此外，FBI通过研究发现，口头禅还能反映出一个人的修养和气质，具有不同生活背景、受过不同教育的人使用的口头禅也会有所不同。而教育背景相同的人，由于个性不同，他们的口头禅也会相应不同。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　语言习惯反映出对方的真实个性

语言习惯通常指的是一个人在谈话中话题的选择、用语的倾向、说话的语气等习惯性表现。FBI在侦破案件的过程中，总结了一套关于通过语言习惯看透对方真实心理的经验，不仅为案情提供了非常重要的线索，而且也为我们在日常生活中，摸清对方真实个性，建立良好的人际关系提供了一些重要的参考。

从话题的选择上看人

任何一件事物都可以成为我们谈论的话题，而一个人对话题的选择及喜好程度与其个性特征密切相关。一位在FBI担任审判官的工作人员告诉我们，在审理案件时，如果以对方感兴趣的话题为切入口，更能突破犯罪嫌疑人的心理防线，找到相关信息。

同样，在生活中，如果我们从对方关注的话题入手，就能更快地拉近彼此的距离，也能使自己在别人心中树立良好的印象。

比如，一个人常常谈论自己，包括自己的家人、自己的个性、自身的经历以及自己对外界事物的态度与看法等，则表明这个人比较外向，主观意识很强，他们做事爱以自我为中心，喜欢表现自己，多少也带点虚荣，这是一种心理不成熟的表现。相反，有些人不经常谈论自己，一般来讲，这种人比较内向，相对保守，同时也可能是城府很深的表现。

FBI指出，如果一个人在谈论的话题中倾向于生活中的琐事，说明他是个知足常乐的人，很看重生活的安逸和舒适。但假如他总是对国家大事感兴趣，则反映出此人开阔的心胸和长远的目光，这

pdf下载网 http://www.i8788.com

种人不会局限于一个小圈子，他们是属于比较有野心的一类人。

如果一个人在说话时喜欢进行推理，从而给出自己的结论，表明他有很强的逻辑思维能力，较为注重客观和实际。同时其自信心和主观意识较强，常将自己的观点强加于人。

如果一个人在谈论一件事情的时候，喜欢非常简单的概括，然而又概括得准确到位，则表明他是一个注重结果而不关心过程细节的人，这类型的人一般具有管理者和领导者风范。相反，则属于执行性比较强的人。

如果一个人喜欢畅想未来，意味着他是一个爱幻想人。这种人有两种倾向，要么他将幻想付诸行动，注重计划和发展，很可能会做出一番成就来。要么永远沉迷在自己美好的幻想里，碌碌无为，一事无成。

此外，一个不喜欢当众对人指手画脚，进行评价的人，一般来说比较正直和真诚。一个喜欢谈论自然现象的人，在生活方面会很有规律，为人处世也比较谨慎。一个爱指责别人缺点和过失的人，他们往往喜欢通过对比来表现自己。

总之，从一个对所要谈论话题的偏好上，我们就能更好地判断出他的真实个性和内在的心理特征。

从用语的倾向上识人

FBI人员经常会从一个人的用语倾向来识别一个犯罪嫌疑人或是对手的心理状态，以及他的话语中隐含着的深层次的含义。

FBI在调查中发现，开口便是“我以为……”“我肯定……”等话的人自我意识很强且高度自信，爱把自己的想法强加于人，这类型的人往往也容易武断。

还有一些人喜欢使用逻辑关系语，例如，“然后”、“接着”、“但是”、“然而”、“毕竟”、“果不其然”等。

使用“然后”、“接着”等用语频繁的人一般思路比较模

pdf下载网 http://www.i8788.com

糊，分析能力较弱。常使用“但是”、“然而”等转承性质较浓的关联词的人善于思考，头脑聪明。把“毕竟” 、“果不其然”挂着嘴边的人意志很坚强，态度也比较强硬。

FBI还指出，一些人非常擅长使用“哦”、“啊”、“唔”等附会语。他们借此来附和说话者的某种观点。这或许是缺乏自信，没有主见的表现。但也可能是借此来消除对方的心理障碍，以便探明对方的真实意图，或者是拍马屁，假意附和。

那些喜欢使用时下流行语的通常是年轻人，这类人的特征就是缺乏主见，喜欢随波逐流，同时对权威表现出很强的依从性。

此外，FBI通过多年的实践经验告诉我们，有些人会常常借用名言警句或是名人事例来表达自己的看法，这是一种缺乏自信心的表现，也可能是在表达对权威的崇敬。而爱挪用生僻词句者往往是借此来炫耀自己的见多识广。

言为心声，FBI认为，语言是一个人内心特征的真实体现，一个人的用语倾向在很大程度上反映着他内心深处隐含的真实心理活动。

从说话的语气上辨人

FBI一位富有经验的研究专员杰克在一篇备受关注的论文中写道：“语气传达着人们的言外之意，充分表达言者的内心世界。”语气的不同，能使表达的含义完全不同，效果截然相反。

一般来说，说话轻声和气的人比较忠诚厚道，有一定的包容心和忍耐力，能听取他人的意见和建议，并加以利用，但同时又不失自己的独到见解。这类型的人为人处世十分小心谨慎，且富有同情心，能关心和体谅别人。他们善于替他人着想，很少去为难、责怪别人。

说话粗声大气的人往往也较为豪迈和粗放。他们虽然脾气暴躁，容易激动，然而待人坦诚、热情。这种人喜欢充当领头人，常

pdf下载网 http://www.i8788.com

常据理力争，快言快语，不会绕圈子。因此，他们会很容易结识到朋友，但也容易被人利用而浑然不知。

说话哀声叹气的人大多自卑心理很强，心理承受能力也比较弱，在困境和挫折面前较易丧失信心，以致一蹶不振。这一类型的人不擅长从自身方面找原因，而是不断地找借口和理由为自己开脱，借此安慰自己。他们喜欢怨天尤人，哀叹自己的不幸，然后通过别人更大的不幸来求得心理上的不平衡。

除此之外，FBI还总结出一些有趣的规律。在公众场合讲话伊始和讲话过程中不断清喉咙的人多表明其内心的紧张和不安。偶尔的清喉咙则暗示他在思考。如果是故意清喉咙，则是在表达一种不满的情绪。

还有，内心顺达的人，言谈有清亮和平之音，内心卑鄙的人，声音也会阴阳怪气。内心浮躁的人说话会有过激之声，内心柔和的人说话也是温柔和缓，极富亲和力。

语气也属于语言习惯的一个范畴，FBI发现，一个人说话的语气能告诉我们他内心的状态。因此在审理案件的过程中，能从说话者的语气中查找有关信息，是对FBI工作人员的一个基本的要求。

在FBI工作了四十几年的研究专员汤姆曾说过，一个人的语言习惯，必定是他内心真实特征的体现。在与人交流的过程中，如果一个人不加掩饰地按照自己的习惯和人谈话，就很容易暴露自己的真实个性，而且一个人的语言习惯中包含了说话者想要表达的多种想法。因此我们很有必要了解一个人的语言习惯，从而更好地把握对方的本意，同时也避免了很多不必要的误会，进而提高自己在为人处世方面的成熟度。

总的说来，掌握一个人的语言习惯对于我们在日常生活中看人、识人、辨人，从而结交与自己志同道合的朋友作用非常大。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节　通过谈话识别人类九大性格

性格是一种比较稳定的、具有核心意义的个性心理特征，同时也是一种与社会密切相关的人格特征。它主要表现在人对现实的态度和相应的行为方式中。正如FBI的一位专家称，一个人的性格是通过他对自己、对别人、对事物的态度和言行来体现的。

在本节中，FBI主要通过和一个人的谈话，进而挖掘出他的言行，来把它们大体上分为九大类，分别是：喜欢夸夸其谈的人、貌似无所不通的人、满口新名词的人、义正词严的人、爱抓住别人弱点攻击的人、喜欢标新立异的人、说话平缓和顺的人、言语温柔的人、说话如连珠炮的人。这九大类也在一定程度上代表了人类的九大性格。

1．夸夸其谈的人

喜欢夸夸其谈的人，其知识、阅历和和经验一般都比较广。他们往往能在自己的侃侃而谈中创造出一些富有启迪性的奇思妙想，这种人通常具有创造性。

FBI指出，这种人一般目光比较高远，善于从宏观上和整体上去把握事物，不大关注细节问题。因此他们往往缺乏系统性和条理性，在论述问题时不能做到深入细致，同时也会因为忽略许多重要的细节而给自己埋下隐患。

FBI在审理这一类的犯罪嫌疑人时，往往会抓住细节来提取自己想要的信息。

2．貌似无所不通的人

这种人的知识面也比较宽，他们往往能在随意漫谈中旁征博

pdf下载网 http://www.i8788.com

引，他们基本上各个领域都涉足过，但都是略知一二。

FBI认为，这种人一般很聪明，性格也较为宽宏大量，和他们交谈一般比较轻松，能学到些东西。但是由于他们脑子里装的东西太多，因此系统性也较差，一旦面对问题常常抓不住要领。他们虽然做起事情来点子非常多，但大多不切实际。如果能训练其深入分析问题的能力，做到驳杂取精，把握实质，通常会成为非常优秀且博学多记的人才。

FBI常常会在各地网罗这样的人，来作为其重点培养的对象，从而充实自己的队伍，扩大自身的影响力。

3．满口新名词的人

FBI的一位审判员说，假如你和一个犯罪嫌疑人和对手交谈的时候，他总是脱口而出一些新鲜词汇，那么直觉就会告诉你，这种人心理不坚定，常常处于一种左右摇摆的状态。往往这个时候，若是加以恐吓利诱，他们一般就会溃不成军，倒戈投降。

这位FBI审判员还诉我们，这类人接受新生事物较快，思想很前卫，尤其热衷与使用日常生活中的新鲜名词，似乎有不说不快的冲动。然而他们也往往没有主见，性格较为柔弱，在遇到困难和挫折的时候，害怕面对，总是选择逃避。

在工作中，这类型的人如果能静下心来认真思考，在棘手的问题面前沉住气，努力寻找解决的办法，在这些过程当中锻炼自己的意志，无疑会成为业务上的高手。

4．义正词严的人

义正词严的人正如他本身的言行一样，他们为人也光明磊落，同时具有不屈不挠的精神。这种人办起事来公正无私，是非分明，很能坚持自己的原则和坚定自己的立场。他们适合担任法官或是公众人物，因为他们的善于主持公道，能赢得人们的尊敬和爱戴，也由于自身的不苟言笑让人产生一种敬畏的心理。

pdf下载网 http://www.i8788.com

但正如FBI告诉我们的，这类型的人往往比较固执，爱钻牛角尖，不知变通。如能善于听取他人的良好建议，必能成为名噪一方的人。

5．爱抓住别人弱点攻击的人

FBI的一名经验十分丰富的调查员说："爱抓住别人弱点攻击的人，极可能会犯一种舍本逐末的错误，他们很可能会因为全副身心的攻击对方弱点而忽略了从总体上和宏观上去把握问题的实质，因此而捡了芝麻，丢了西瓜。"

不可否认，这种人在谈话中言语极为犀利，通常会一针见血，他们往往会盯住对方的弱点尖刻地攻击，从不给对方回转的余地。

对于这一性格类型的人，FBI会考虑到他在大事上临危不惧的个性，培养其成为粗中有细的难得的人才。而如果是对手，FBI就会抓住他这一性格特征，故意暴露自己的"弱点"，给他"下手"的机会，达到分散他的注意力，从而取胜的目的。

6．喜欢标新立异的人

喜欢标新立异的人，敢于向权威挑战，向传统说"不"。他们开拓性强，善于独立思考。然而FBI从分析他们的话语出发，也总结出了这种性格的人的缺点，即他们通常很少冷静地思考问题，且往往说话偏激，是一种不被世人理解的孤独英雄。这也是一些FBI探员的特征。

7．说话平缓和顺的人

这种人性格宽广优雅，带人宽厚仁慈，具有长者之风。和这种人交谈如沐春风，受益匪浅。他们的不足之处就是反应不够敏捷，转念不快，属于遇事认真思考，恪守传统、思想保守的一种人。在同这一类人打交道时，要善于加强其果敢之气，引导其对新

pdf下载网 http://www.i8788.com

生事物持公正而非排斥的态度，从而使他们的心境变得平和，有利于自己在处理一些相关事情时，事件的顺利进行。

8．言语温柔的人

言语温柔的人，性格也较为温顺。他们不争强好胜，名利意识淡薄，与世无争，一般不会得罪人。同时也会胆小怕事，怕麻烦，对人事采取逃避的态度。

FBI说，这种人如能加以磨炼，使他们知难而进，勇敢果决而非优柔寡断，那么他们就会成为一个外有宽厚，内有刚强的刚柔相济类型的人物。

9．说话如连珠炮的人

这种人属于知识比较丰富型的人，他们一般言辞激烈而尖锐，对人情世故有自己独到的见解，对新生事物的接受能力也较强。在自己力所能及的范围里，都能将事情做得井井有条，然而在自己能力之外的，就会产生慌乱的心理。

因此对于这样的人，FBI在审理相关案件时，常常抓住其因力所不能及而产生的慌乱紧张情绪，而很快地突破其心理防线，使案件有了进一步的发展。

除此之外，FBI还指出，一般性格坚韧的人喜欢注重事实，在谈论有关细节方面，深刻鲜明，而对于一些大的问题或理论，则会比较薄弱。性格随和的人，豁达而厚博，却容易在亲疏关系上闪烁不定。性格粗犷的人豪爽热情却总是被小问题绊住。性格刚直的人公正严明，大公无私，却常常显得固执而保守。

人与人之间在性格上存在着很大差异，所要表现出来的言行也有很大区别，有的粗枝大叶，有的小心谨慎。有的豪迈奔放，有的温文尔雅。有的喜欢高谈阔论，有的喜欢娓娓道来。从一个人的谈话把握他的性格是FBI在办理案件的过程中必须掌握的一项本领。这样可以很好掌握对方的心理，从而取得他们的配合，使得案

pdf下载网 http://www.i8788.com

子的进程更加顺利。

FBI一位年富力强的探员曾这样分析，一个人的言行决定了他的性格，一个人的性格决定了他的命运。换言之，一个人的命运和性格往往可以从他的言行中找出蛛丝马迹，这就需要我们在生活中细细观察，细细品味，从而提高自己谈话技巧和在谈话中把握一个人的能力。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节　通过说话方式猜透对方的心理

FBI的高级探员迈克说，一个人的说话方式不仅来自于他对外界事物的看法和认识，还包含着他对外部事物的分析，思考和总结，更是一个人源自内心深处的情感。因此，通过一个人的说话方式，我们不但能猜透他的真实意图，还能进一步了解到他的心理活动和个性特征。

说话方式是反映一个人内心活动的重要标志，透过一个人的说话方式能在一定程度上看出他的内心活动。FBI通过多年来的调查研究得出以下几点关于这方面的经验总结。

1．善于倾听的人也善于思考

一般来说，善于倾听的人也善于思考，且思虑很周密。他们一般很有包容心，能听取别人的意见，也能为对方着想，内心世界很丰富。

在事业上，这种人比较适合从事一些研究方面的工作，他们做起事情来比较投入，不喜欢被打扰，一般独立做事的能力很强。

在爱情上，这类型的人常常会先坠入情网，却不轻易向对方表露心迹，因此在感情上稍显内秀。由于他们思虑周密，因此一般想得比较周到，会将对方照顾得很好。

2．善于说笑的人极富同情心

一个人在讲话过程中，时不时地穿插一些笑话，说明他很喜欢照顾对方的情绪，所以会想方设法地讨对方欢心，从而让对方觉得和自己聊天是一件开心的事情，虽然有时所讲的笑话并不一定是

pdf下载网 http://www.i8788.com

自己所要表达的本意，但他们更多关注的是对方的心情。

FBI对他们的评价是：这类型的人通常富有同情心。在工作上，由于他们太过于注重别人的想法，而不适合做一个管理者，相反由于有一种很强的粘合力，很适宜从事一些招聘和招商类地工作。

在生活中，由于他们太注重别人的情绪，因此很容易迷失自我，很容易委曲求全，虽然通常他们的人缘很不错，但是未曾从自己的好人缘中得到太多快乐。

在爱情中，他们极富牺牲精神，是喜欢付出的一类人，有时他们也想对别人有所要求，却害怕不能满足而失望。同时他们会因对方的付出而深受感动。是一个在爱情里不知疲倦地付出，很容易满足的人。

3．喜欢抱怨的人太过理想化

FBI调查发现，生活上喜欢抱怨的人爱把一切事物理想化，他们常常沉迷于虚幻的世界，而对现实漠不关心。如果被指责，他们就会摆出一副自以为是，唯我独尊的样子，抱怨对方不理解自己，从而陷入一种孤芳自赏的境地。

在工作上，喜欢抱怨的人很难做出太大的成绩，但由于对自身的苛刻也会成为自己奋发向上的动力，因此也能干出一些成绩来，不至于终其一生，碌碌无为。

在爱情上，他们往往太过美化自己的恋人，以至于在发现恋人和自己想象中的相差甚远时，就会失意倍增，不懂得珍惜眼前人，而面临分手的结局。

4．说错话的人表里不一

在现实生活中，经常会见到一个人说错话。究竟是什么原因导致的结果呢？FBI告诉我们，当一个人在讲话过程中常说错话的时候，你就要留意了，这可能是他潜意识的表现。我们一定要留意

pdf下载网 http://www.i8788.com

他说错话的内容，这些话可能恰好就是他内心的真实想法。

FBI人员讲述过这样一个案例：

一次，一个政府议员受命到科罗拉多州主持召开一个会议。在宣告会议开始时，这位议员却下意识地把“会议现在开始”说成了“会议结束”。话一出口，议员立刻意识到自己说错了，连忙纠正。

然而，细心的FBI探员马上从议员慌乱的言行中察觉到对方内心的变化。从而猜透了对方急于结束会议的心理。

议员之所以出口即错，是因为他潜意识里的担忧和恐惧。原来此次会议非常有难度，关系重大，涉及该州官员的升迁任免。议员害怕会议处理起来棘手，因此心里早就在祈祷：会议赶快结束。而当会议即将开始时候，这种意愿就更加强烈，内心的惶恐不安加剧，以致出现了语言表述上的错误。

5．喜欢说粗话的人内心时常焦躁不安

FBI的一位富有经验的探员说，喜欢口出秽语的人是属于在某些方面欲求不满类型的人。他们的心理经常处于一种焦躁不安的状态，而又找不到办法去排解。因此，经过长时间的累积，只要遇到芝麻点大的事情，他们就会借题发挥，满口粗话。其实，他们针对的对象并不一定就是自己不满或怨恨的人和事，他们只是借此发泄自己内心的焦虑情绪。

6．能说会道的人内心比较圆滑

FBI发现，能说会道的人一般思维比较敏捷，善于随机应变。他们一般很健谈，喜欢通过大道理来展示自己的聪明才智。这一类型的人内心比较圆滑世故，在处理事情上很精练，也很善于协调自己的人际关系，一般很受众人欢迎。

pdf下载网 http://www.i8788.com

7. 喜欢软磨硬泡的人内心往往比较顽强

喜欢软磨硬泡的人一般意志力比较强，一旦认定了目标，他们就会全力以赴，有一股不达目的誓不罢休的精神，一直等到对方实在没有办法，无奈答应了才肯罢手。

8. 随声附和的人一般胆小怕事

在说话过程中，总是唯唯诺诺、随声附和的人大多胆小怕事，在挫折面前喜欢逃避。他们就如鸵鸟，在遇到危险时，总是把头扎在沙堆里，以为这样就能躲避暴风雨的袭击。这类型的人凡事喜欢安稳太平，没有太大野心。

9. 避实就虚的人喜欢使用小伎俩

FBI指出，有些人在说话时喜欢避实就虚，往往会制造一些假象去蒙骗、糊弄他人。一旦这种伎俩被对方揭穿，又会运用一些小手段来敷衍过去。

10. 固执己见者内心多保守

固执己见的人一般比较顽固，内心很保守，他们从来不会听取别人的看法和建议，即便自己是错误的也会坚持到底，不知变通。

一般说来，每个人都有他自身的说话方式，有的人比较直接，有的人比较婉转，有的人喜欢发表自己的意见，有的人喜欢聆听对方的谈话。FBI从说话方式的角度出发去了解一个人的个性和内心活动，是非常值得我们学习和借鉴的。

此外，FBI的一位执事几十年的研究人员这样总结说，在说话中即可了解众生百态。

在说话时能够采用充分的论据说服对方的人有成为外交家的可能。他们内心非常敏锐，能够通过自己独特的洞察力，对他人有十分清楚的了解，然后使自己占据主导地位，让对方跟着自己的思路走，以取得最后的胜利。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在说话时，常带奇思妙语的人，大多非常聪慧，他们通常很幽默风趣，反应速度也很快，常会给人带来快乐。

在说话时，喜欢自嘲的人，一般来说，都比较豁达乐观，具有超脱、调侃的心态和博大的胸怀。

在说话时善于旁敲侧击的人多能听出说话者的言外之意，同时比较圆滑和世故，常能做到一语双关。

在说话时能够转守为攻者，多心思缜密，遇到事情时能沉着应对，适时根据形势调整自己。他们为人稳重，从不做自己没把握的事情。

总的来说，一个人的说话方式映射着他的内心活动。FBI的探员们非常善于从一个人的说话方式来猜透对方的真实心理，从而在破案中掌握犯罪嫌疑人的心理，以此为突破口抓获犯罪嫌疑人创造了有利条件。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五节　FBI帮你揭开客套话的神秘面纱

FBI指出，在人际关系中，通过一个人的客套话，我们很容易解读出他的心理。客套话是人类社会发展的必然结果。客套话运用得恰当，说明了一个人的成熟和礼貌，反之，过分地使用客套话则说明说话者别有用心。在本节中，FBI围绕客套话向我们讲述了客套话背后的一些秘密。

在与人交往时，总是谦恭有礼者的内心状态

FBI一位执事几十年的教员这样说，对人过分恭谨，反而显得没有礼貌。人与人之间的礼貌，存在着一定的程式和措辞，是人在交往过程中必须遵循的基本原则。然而礼貌过了头，就要引起注意了。

这位教员告诉我们，在人与人交往的时候，一般总是低声下气，一直使用恭敬语的人，他们在童年时期大多受到过家长严厉而错误的教导，特别是有关礼节方面。因此来说，那些在平常人看来可允许的欲望，在他们心里却是一道枷锁，不为自己的良心接受。因而导致他们产生罪恶、不安和恐惧的心理。

这些被遏制的欲望、冲动和情绪随着时间和年龄的增长，在他们的心里越积越多，以致形成了他们压抑的人格特性。这些无法被排解掉的情绪，总有一天会形成强大的气流发泄出来。他们生来敏感的直觉意识到这一点，为了自我保护，掩饰自己的情绪，于是便采取反作用的心理防卫机制，即对人更加谦恭有礼，处处以客套话应对，刻意与别人保持距离。这就意味着，这些过分谦恭的态度

pdf下载网 http://www.i8788.com

背后，通常暗含着对他人强烈排斥意识。

FBI总结说，这种人的排斥意识一般来说很可能是出于自身的保护意识，这类型的人大多比较保守，他们不轻易跨出自己原本划定的小格子。他们大多本性善良，只是被束缚惯了，就会对他人产生一种不信任和戒备心理。

FBI认为，在刚开始同这类型的人交往时，我们最好采用同样的方式去和他们交谈，你会发现，他们会很喜欢这样的说话方式。因为这样可以令他们放松，从而舒缓自己内心的不安和恐惧。在取得他们的信任之后，接着加以引导，一步步拉近彼此的距离，适当的时候，也可以帮他们寻找自己排解自身内心情感的途径。在成为好朋友之后，就会发现，他们其实很值得信赖，因为中规中矩久了的他们是很忠诚的伙伴和伴侣。

此外，假如有些人自始至终对你使用敬语，这类人如果不是心理上怀有冲突和苦闷，那么他们的真正动机就是企图利用这种方式和态度闯进对方心理，突破对方心中的警戒线，从而实现居高临下，控制对方的愿望。这类型的人和前面提到的一类人在态度上就能明显地分辨出来，这里无需赘述。

FBI的一位探员还提到，如果一个女人对一个男人在说话时，过多使用客套话，绝对不是表示对他的尊敬，反而是表明“我对他一点感觉也没有！”或是“我根本不想和这类男人接触”等强烈的排斥意识。

在很亲密的人际关系群中，突然对你使用客套话者的心理暗示

FBI认为，在毫无隔阂的人际关系中，并不需要使用客套话。因此当在这种亲密的人际关系中，突然有人对你使用客套话的时候，就必须格外小心了。他可能是在暗示你，我们之间已经产生了明确的代沟，我们不可能成为亲密的朋友，你也不要得寸进尺和我走得很近，我们之间最好保持一定的距离。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI还表明，有时候朋友突然对你使用过分谦虚的客套话时，也可能是在表示自己强烈的嫉妒心、敌意、轻蔑和嫉妒心。这个时候的客套话往往会带有嘲讽的意味。不明就里的人们会以为对方是在恭维自己，不由自主地沾沾自喜，结果更是引来朋友的反感和仇视，对自己有百害而无一利。

有时候，男女朋友的一方，突然对另一方使用客套话时，很可能是心里有鬼的征兆。男女朋友在初交往的时候，会使用客套话以显示自己的知书达理或是君子风范。但随着两人了解的加深和感情的深入，为了拉近彼此的距离，他们就会变换对对方的称呼，以此来表明两人的关系的亲密程度。例如“甜心”、“蜜”、“小卷心菜”等比较随便的称呼，这样做更有利于促进双方的关系。突然有一天，对方对你转变了态度，他们开始同你客气地讲话，称呼你的时候也显得格外的正式，这时候你就要多加提防了，这些客套话极可能是在暗示着你们之间的感情到头了，他也许已经移情别恋，故而急于和你撇清关系。

FBI告诉我们，如果知道了有关客套话的此类信息，我们就能及早发现对方对我们是否还有好感，是否已经产生厌恶的心理，这样便于我们想出相应的对策，如果等到对方不耐烦而不得不向我们清楚地表达出意思的时候，就已经晚了，同时也显得我们呆板，反应迟钝，不通人情。

FBI的一位执事人员詹姆斯说，客套话反映了人际关系的亲疏，一个人的身份和势力，以及使用客套话的心理行为。一个人的客套话很容易让人猜透其真实想法。如果你是生活的有心人，你就会发现，礼貌用语或敬语等客套话通常是讲给陌生人或不相干的人听的。在人们的潜意识里朋友、亲人或是和自己亲近的人会包容自己的过失或无礼，因此客套话不但会显得累赘，同时也会让对方产生疏远你的心理倾向。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这位很有声望的FBI执事人员还告诉我们，人与人的交往都是在双方所结成的心理距离中进行的，适当的心理距离是成功的人际交往的一个必要的前提，而语言是测量双方情感交流的心理距离的标准，同时语言可以拉近，也可以疏远彼此间的心理距离。因此，要想建立起和谐的人际关系，依时间、目的、场合的不同恰当地使用客套话至关重要。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六节　FBI教你听声辨人

FBI的听声辨人术指的是通过一个人的声音来判断他的个性，人品和心态的方法。FBI认为，一个人在说话时，就是在和别人进行思想上的交流。这时，他的心理、情感和态度都会不自觉地流露出来。其中，一个人说话的韵律和声调直接反映着他的心理状态，他的笑声和哭声也直接透露出他内心世界的情感变化。

说话的声调可传递一个人的情绪

温和沉稳的声音

FBI在破案过程中发现，这种人情绪通常很平稳，做起事情来慢条斯理。他们一般都富有同情心，拥有自己的信仰，不会坐视受挫者不顾。作为一个会谈的对象，刚开始交流起来可能会有难度，一段时间过后，你会发现他们忠实可靠，是非常值得信赖的一类人。因此他们一般不会成为FBI要追踪的目标。

FBI指出，有这种声音的女性多比较内向，她们会随时注意周围的情况从而控制自己的情绪，但同时她们又比较有主见，渴望表达自己的观点，因而在同其打交道时，应尽可能让其抒发自己的情感，便于揣测她们的心理。

有这种声音的男性，可能最初给人的印象比较老实，其实也有其顽固的一面，他们不会轻易向人妥协，也不喜欢去奉承别人，是属于特立独行的一类人。

响亮尖锐的声音

FBI发现，声音高亢的人精力都很充沛，情绪亢奋，对外界反应非常强烈。同时他们一般较神经质，具有艺术家的气质，审美能力很强，富于幻想和创造力。这类型的人，一般不会轻易服

pdf下载网 http://www.i8788.com

输，他们讨厌向人低头，说起话来滔滔不绝，喜欢向他人灌输自己的见解。FBI说，面对这种人只可保持谦虚的态度，便能使其深感满足。

FBI总结，发出这种声音的女性多情绪变化不定，爱憎分明。她们一旦选定了一件事情，便会集中精力应对，顾不得其他。然而也会因一点小事而大动干戈。发出这种声音的男性，个性狂热，情绪忽高忽低。

沙哑低沉的声音

FBI调查总结，一般来讲，成功的政治家、文学家和批评家多具有这种沙哑低沉的声音。这类型的人全凭个人的能力拓展势力，在公司或是团体里往往能很快崭露头角，成为出类拔萃的人物。在失败和困境面前，他们会重振旗鼓，全力以赴，有一股越挫越勇的霸气。

拥有这种音质的女性通常具有个性，即使外表柔弱，也具有内在坚强的性格。她们对待任何人都亲切礼让，却很少显露自己的真心，令人捉摸不透。在两性关系上，这类女性颇受异性欢迎，她们对衣着的品位很高，大多具有音乐、绘画的才干。

带有沙哑声音的男性，通常是十分坚毅又极具行动力的人，即使一般人停滞下来，他也会一直向前冲。他们的不足之处就是往往自以为是。在一些看似不重要的事情上容易掉以轻心，因小失大。

粗犷厚重的声音

这种声音一般比较沉重，好像是从腹腔里发出。他们不论男女都乐善好施，喜欢领导他人。他们热爱自由，喜欢过无拘无束的生活，这种人在上了年纪之后，一般体型比较肥胖。

有这种声音的女性在同性中人缘较好，她们很容易赢得别人的信任，成为大家讨教点子的对象。这类型的女性一般具有良好的

pdf下载网 http://www.i8788.com

人际关系。有这种声音的男性会有当政治家和实业家的愿望，但是他们感情脆弱，富有正义感，因此，与他人争吵或是采取毅然决然的举动会使他们产生很大的情绪波动，以致失控。

娇柔甜腻的声音

FBI指出，娇柔甜腻的声音似乎是女性的专属。她们通常渴望得到众人的喜爱，这种人内心比较浮躁，有时会因过多希望引起别人好感反而招人讨厌。

作为有这种声音的男性，多半是独生子或是双亲呵护下长大的孩子。这种人非常害怕寂寞，在遇到必须有自己处理的事情面前会不知所措。他们对待女性十分含蓄，一般不会主动发起攻势，若是单独和女性交谈，又会非常紧张。在别人看来，他们会显得优柔寡断。

呆板的声音

FBI发现，拥有呆板声音的女性显得比较男性化。发出这种声音的人不论男女都比较沉默，内向冷漠。同时，他们也可能是FBI要注意的对象，这种人大多喜怒不形于色，要么是沉默的研究家，要么可能成为社会的犯罪分子。

鼻音

鼻音是不受大众欢迎的一种声音，一般发出这种声音的人，给人一种拖泥带水，不爽快的感觉。

说话肯定的人内心充满自信

FBI的经验告诉我们，一般说话肯定的人，往往给人一种胸有成竹的感觉，是很容易让人信任的一种人。这种人说起话来斩钉截铁，反之，说话犹犹豫豫、吞吞吐吐的人则是缺乏自信的表现，常给人一种底气不足的感觉。

说话长篇大论的人内心可能潜藏着不安

这也是FBI比较注意的一类人，说话时，话题冗长且好长时间

pdf下载网 http://www.i8788.com

才告一段落的人，往往内心潜藏着唯恐被别人打断的不安，他们内心可能隐藏着不可告人的秘密，担心被人揭穿，从而以不停歇的谈话来掩饰。但也不排除害怕自己表述的观点和看法被反驳的可能，因为这种人往往比较爱面子。

说话和缓的人内心比较沉着

一般来说，说话和缓的人性格都比较沉稳，他们做起事来是个慢性子，但能把事情处理得有条不紊。他们遇事临危不惧，有大将风范。这种人一般能成为成功的政治家和企业家，他们通常很注意自己说话的韵律和节奏，这些能使自己在众人心目中树立良好的印象。

笑声和哭声能展示出一个人的内心世界

发出“哈哈……”笑声的人

这种从腹腔发出笑声的人，是属于所谓的江湖豪杰型人物。这类型的人身体强健，体力充沛。这样的笑声通常很有震慑力，给人一种威严的感觉，使人产生警戒心。FBI告诉我们，发出这样笑声的人多为男性，但若是女性发出这种笑声，则属于领导型的人物。

发出“嘿嘿……”笑声的人

这是一种带有批评或轻视心态的笑声，当事者通常内心有着某种烦恼或焦虑，带有攻击性，希望借此来压制对方以获得快感。然而也不能一概而论，若是习惯发出这种笑声的人则不具备上述这些心理。

发出“呵呵……”笑声的人

FBI发现，这是一种最常听到的笑声，这种笑声可能仅是礼貌或内心愉悦的象征，但在一些人身上却另有深意。比如说，当一个人在谈话过程中，自觉没有自信或是要强迫压抑自己的情绪时，就会发出这种笑声来掩饰，有时也可能在心浮气躁或精神不振时以这

pdf下载网 http://www.i8788.com

种笑声来应对对方。

发出“嘻嘻……”笑声的人

这是一种少女型的笑声。这种人一般好奇心较强，凡事都想尝试一下，他们接受新知识的能力很强，同时在两性关系中十分渴望博得异性的好感。这类型的人喜怒哀乐都会写在脸上，情绪忽高忽低，起伏很大。

与笑声相对的是哭声，哭声是一个人情感宣泄的表现，透过哭声，我们也能解读出一个人的真实心声。

呜咽之声

FBI分析，呜咽是一种极具悲诉状的声音，当一个人发出这种这种哭声时，极有可能是受了某种委屈，但又找不到倾诉和解决的途径，故而悲从中来，呜咽不绝。FBI在办理案件的过程中，通常会很注意这些细节，以此作为突破口，取得案件的进展。

抽泣之声

当一个人受到惊吓或是恐吓时，往往会小声抽泣，以此来释放内心的恐惧和不安。此时，当事人的情绪非常不稳定，FBI告诉我们，在面对这样的情况时，我们首先做的就是想办法安抚对方的情绪，使其慢慢平静下来，然后与之进行交谈，获取相关信息。

响亮的哭声

响亮的哭声多是婴儿或幼童发出的，这些哭声一般带有很强的节奏性，很可能是因为自己的要求得不到满足，故而用响亮哭声来换取大家对自己的关注，这种哭声一般具有挑战性，听到哭声的对方可能会马上妥协，尽量满足哭者的愿望。

号啕大哭

号啕大哭具有惊天地泣鬼神的意味，发出这种哭声的人一般会让人感觉他失去了生命中最重要的东西，因此悲痛万分，不能自

pdf下载网 http://www.i8788.com

已。但也有可能当事人在装腔作势，掩饰自己内心的某种秘密。FBI说，这是一种很值得推敲的哭声，依场合和时间的不同，对此详加分析，会获取到一些意想不到的信息。

闻其声，辨其人。在本节中，FBI总结，在说话过程中，一个人的内心感受直接影响他发出的声音。声音的大小、韵律是一个人内心活动的外在表现。哭声和笑声有时可达到以假乱真、掩人耳目的效果，因此，听声辨人是每个FBI人员必须掌握的本领。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第七节　通过幽默来破解对方的内心想法

在FBI工作了几十年的探员道尔顿说，幽默是一个人聪明和智慧的体现，不同人在表现幽默风趣的同时会显示出不同的特点，同一个人在不同时间，不同情况表现出的幽默也暗含着他内心不同的想法。

FBI的探员们很会使用幽默的手段来同别人打交道，同时，他们也很擅长从一个人的幽默当中，猜透对方的心理。

用幽默自嘲的人内心坦荡

FBI的权威人士杰克逊本身就是一个爱用幽默自嘲的人，他曾经在剖析自己时说，虽然自嘲式的幽默在生活中比较常见，但很少有人能有这个勇气自我解嘲，因为人们都有自恋的本性，他们喜欢将自己的优点展示给大家，以获取大家的好感，也有利于自己在众人心中树立良好的印象，而对自己的缺点却是遮遮掩掩，唯恐被人发现。因此敢于将自己的缺点通过自我解嘲的方式展现在众人面前的一般都是很坦荡，很勇敢的一类人。

他说，这类型的人通常心胸比较宽广，他们能够接受他人提出的意见和建议，并时常进行自我反省和自我批评，他们是属于不断找出自己的错误，不断完善和提高自己的一类人，他们的这种自我剖析的勇气和性情，常使人刮目相看，进而油然而生一种敬佩之情，他们的人际关系通常也比较协调。

同时，在生活中，一个敢于自嘲的人一般都有着较高的主观幸福感和乐观爽朗的人格。美国南北战争时期的总统林肯也属于这

pdf下载网 http://www.i8788.com

样一个人，虽然林肯一生坎坷，历尽了种种磨难和艰辛，但他从来没放弃过自己的理想和抱负，而是在自我解嘲中放松自己，积极乐观的面对命运给予的一切，他是美国历史上一位值得人们纪念和爱戴的总统，是值得我们学习的榜样。

在工作中，善于用幽默自嘲的人往往具有大将之风，他们的勇气和不断提升自己、完善自己的精神恰好为他们取得成功奠定了思想基础，因此他们基本上都能在自己的领域里做出一番成就来。

在爱情中，他们这种自我解嘲式的勇气，在最初并不能赢得对方的好感，相反他们在对方看来是一个充满醋意和喜好讽刺的人，因此他们的爱情道路一般不会很顺畅，需要经历双方长时间的磨合才能达到深入的理解和心灵的相通。

FBI最后总结说，常常用幽默自嘲的人身上会有很多闪光点，一个善于自我嘲讽的人无论在生活、爱情或是工作中都会严格要求自己，他们一般都是众人心目中比较优秀的人。

用幽默打圆场的人有大局意识

常用幽默打圆场来缓解气氛的人通常具有大局意识，这种人的特别之处就是他们在做任何事情都喜欢站在全局的角度考虑问题，而不会计较于一些繁文缛节。他们为人豁达宽容，热情大方。同时，这类型的人随机应变能力很强，他们会因自己的出色表现而赢得众人的关注，这非常迎合他们的心理。

这类型的人缺点就是表现欲太强，有些人会为了向他人表现自己的幽默感，常常预先准备一些幽默的话题，然后在许多场合不厌其烦地讲。他们乐于追求形式化的东西，很在意自己在别人心目中的位置以及别人对自己的态度。

另外，FBI总结说，还有一种人，他们思维活跃，有很强的想象力和创造力，这种人的幽默都是自然地流露，他们的生活始终

pdf下载网 http://www.i8788.com

处于发掘新鲜事物的过程中，他们需要别人来开启和增强自己的构想。

FBI指出，善用幽默打圆场的人人际关系一般比较不错。从心理学角度来看，幽默是一种绝妙的防御机制。通过使用这一很好的防御机制，当事人不仅可以摆脱尴尬的处境，而且还可以冰释前嫌，平息彼此间矛盾引起的争吵和纷争，使人冷静下来思考问题，分析利害得失，找出最好的解决办法。同时，适当使用幽默还能增强彼此间的感情，因此在日常生活中，这种人就是人们所称的老好人。

FBI发现，在工作中，这种人一般适合做律师或是谈判专员，这些工作可以充分发挥他们的长处，可以让他们敏捷的思维和从大局考虑问题的特点展示无遗。在爱情中，这一类型的人一般能博得异性的好感，在异性中拥有很好的人缘，他们聪敏机灵的头脑是最能吸引对方的地方，因此这类型的男女不论不管外貌美丑，都是众人追捧的对象，然而这也在一定程度上造就了他们在感情上的飘忽不定，因为供他们选择的对象实在太多了。

通过幽默讥讽他人的人心胸狭窄

FBI告诉我们，在人与人交往的过程中，有些人常常用幽默的方式去嘲笑，挖苦别人，这种人往往给人的第一印象是很机智，风趣。表面上，他们很能照顾到别人的想法，但实际上这类型的人相当自私，他们关注的只是自己。

通常来讲，这种人心思比较缜密，处世严谨。然而他们也有较强的自卑心理，生活态度比较消极，嫉妒心较强，凡事总想超人一步，而当别人取得了一定成就的时候，就会故意地贬低他们，有时会做一些落井下石的事情。他们最擅长的就是挑刺和嘲讽他人，而自身却不曾从中获得快乐，也很少真正开心过，相反总是整日在心里盘算着怎么对付别人，很少为自己的未来做

pdf下载网 http://www.i8788.com

下打算，并且常因太过于计较得失而使自己时常处于身心疲惫的状态。

FBI告诫我们，在同这种人交往时要慎重，因为他们会总在别人身上找突破口，去故意讥讽别人，以求得自己心理上的不平衡，这类人也属于我们在社会必须要提防的对象。同时，由于其阴暗的心理很容易使得他们做出违反社会的行为，从而成为FBI追踪的目标。

喜欢用幽默搞恶作剧的热爱自由

FBI分析，在日常生活中，喜欢用幽默搞恶作剧的人大都热爱自由。这类型的人除了聪慧机敏之外，性格活泼开朗，待人热情大方，同用幽默讥讽他人的人相比，这类型的人活得较为轻松，即使自己有压力，也会想办法缓解这种压力。

这种人在言谈举止方面都十分自由和随便，他们不喜欢受到束缚，喜欢无拘无束的生活。此外，他们比较孩子气，相当顽皮，喜欢和人开玩笑，是大家心目中理想的开心果，同时自己也陶醉在这个角色里，喜不自胜。

然而，这类型的人不足之处就是他们容易得意忘形而被人利用，同时自身爽朗的个性使得他们对此很少察觉，以至于陷入危险的境地而不自知。

在这一节中，以上所讲的四种不同的幽默方式体现了不同的人格和心理。FBI指出，幽默是一种特殊情绪的展现。它虽然是有一定智商要求的游戏，但未必是一种高智商、大智慧的游戏，有些人的幽默是他身上的闪光点，能为他赢得更多的掌声和笑声，增添了自己的人格魅力，但有些人的幽默却暴露出了他内心阴暗的一面，显示出他为人所不齿的人格。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第八节　通过说话者语速的快慢变化认清对方的内在特性

FBI之所以能在美国历史上创造出一个个神话，就在于他们自身的灵动性。他们在破案的过程中，会调动全身的每个感官神经，全面感知对手的细微变化，并从这些变化中提炼出相关信息，从而更快更准确地将案情大白于天下。

在这一节里，FBI针对说话者在语速上的快慢变化向我们展示对方的心理特性。

1．说话时，声音不知不觉变小、速度放慢的人比较委婉

FBI在破案过程中发现，在讲话时声音较小，有时会变成嗫嚅的人，一般都很能隐藏自己的情绪。他们对别人的警戒心很强，总是在有意无意地和对方保持一定的距离，有时还会采取自我封闭式的姿态，也就是说“我不希望你知道我的心思”或是“我不希望初次见面的人猜透我的想法”，因此他们往往不能畅所欲言，甚至连自己该说的话都懒得说出来，他们一心想着隐藏自己的心事，于是声音就会随着谈话的深入变小，速度放慢，好像在同人周旋。

FBI说，这种情况不单单是在一对一的讲话中出现，在集体会议上也是如此。他们总是沉默坐着，从不急于说出自己的想法和建议。而在被要求发言时，往往欲言又止，到最后变成了喃喃自语，声音特别小，并且十分缓慢。同时，常常不会将自己内心所想直接说出来，而是绕来绕去，让听着的人焦虑不安，不情愿地忍耐着。这种人即便是对于别人的发问，也好似无动于衷，在答

pdf下载网 http://www.i8788.com

复时也不会表达得很明确，并且在做决定时优柔寡断，给人一种索然寡味的感觉。

这类型的人虽然对外界的戒备心较强，但他们内心却很温和，有时候，他们语速过慢，声音过小，恰恰是因为他们害怕伤及他人的缘故。他们大多内心世界比较丰富，并且心思细腻，善于为人着想。他们凡事考虑得太多，以至于做起事来束手束脚，太过小心翼翼，而这些举动表现在语言就是说话慢慢吞吞，犹如耳语，容易让人产生厌烦心理。

同时，这类型的人比较胆小怕事，正因为胆怯的心理，他们直觉意识到自己容易受到伤害，而且又太过害怕出错以及失败，只好以较低较慢的声音讲话，也许在他看来，这是一种能给自己带来安全感的方式。

然而，对于能够彼此信任，推心置腹的亲朋好友及亲密的家人来说，情况就不一样了。对于这些和自己比较亲近的人，他们就会解除自己心里的防御线，在对方面前侃侃而谈，还会变得很善于说笑。有时甚至能用大嗓门以及毫不掩饰的态度和他们交谈，间或露出自然亲切的笑容。

FBI告诉我们，这样的人一般都属于慢性子，当面对这样一个群体的成员时，我们首先也要耐得住脾气，必要的时候，附和一下他们，给他们以鼓励，你会发现，他们在稍微放松之后，会表现得越来越好，同时很愿意配合你的步调。

2．说话时语速较快的人比较直率

FBI经过多年来的实践经验总结，说话速度稍快，说起话来连珠炮的人，几乎都比较直率，属于有什么说什么的人。他们言语流畅，声音抑扬顿挫，富于变化，并且能说会道，只要想到什么就会毫不犹豫地讲出来。有时候还会配合肢体动作，说到动情处，将身体移近对方，甚至在对方发表自己的看法时，会从中间斩断，以便

pdf下载网 http://www.i8788.com

贯彻自己的观点。

这类型的人感情明朗，即便是对于初次见面的人，也能亲切和其交谈，并面带微笑，不时地点头，当对方的见解及想法和他要说的意思相同的时候，他就会随声附和地说“是这样……”、“我也这么想”同时还会配合表情动作，眨着眼睛，因为对于这类型的人来讲，找到和他人不谋而合之处，对他们来说是一件无限快乐的事情。

这种人在和别人交谈的时候，其特性马上就能表现出来。一旦话题投机，他们就会滔滔不绝，畅所欲言，好似有说不完的话，有时甚至东拉西扯，话题变得支离破碎也继续喋不休。他们大多不太关注谈话的内容，无所顾忌地“开讲”本身就值得其陶醉。

另外，他们能毫无顾忌地以开玩笑的口吻介绍自己。有时连自己比较可笑或愚蠢的事情也敢于讲出来，来博得对方的欢笑。他们快言快语，一根肠子通到底，什么事情都不隐瞒，也很少去在意别人对自己的看法。

他们不拘泥于小节的人格，使他们有时候对于自己做过“过火”的事情也不会后悔。他们很少对于过去的事情计较，有时候甚至会忘记自己所说过的话，一旦被人提醒，方才恍然大悟，挠着头皮做思考状：“呃……我是那样说的吗？”

FBI分析说，这样的人乍看上去似乎轻率，不经考虑，什么话都会一股脑儿地倒出，有时候会给人留下鲁莽冲动的印象。实际上，他们也很善于察言观色，懂得配合对方的说话速度。如果细心观察，就会发现，他们在和人交谈过程中，很会审时度势。他们会一面看着对方，一面交谈，并且能在语速上收放自由，缓急把握得十分恰当。同时也能随机应变，转换话题，以便使对方时刻保持对谈话的兴趣，满足自己开怀畅谈的愿望。

pdf下载网 http://www.i8788.com

然而，我们也要当心另外一种人，那就是在谈话时，语速突然加快的人。这种人极可能是因为害怕对方从话语中窥测出他的心理而故意加快说话速度来扰乱对方的心智。通常他们会因为担忧而产生不安和紧张心理，进而变得语无伦次，这样更容易让人识破他的真正用意。

总的来说，这类型的人是比较容易接近的，他们之所以喜欢喋喋不休，其初衷大多是希望给周围的人营造一种快乐而轻松的氛围。这类型的朋友也通常属于能够同甘共苦型的人。

FBI的研究人员最后指出，透过说话者的语速快慢变化虽然能够辨别出一个人的内在特性，但这在任何情况下并不是绝对的，人是复杂的高级动物，因此要因人而异，不能一概而论，但这些多年来的实践经验总结非常值得我们学习和借鉴。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四章

FBI绝妙的习惯判断术

←——— 透过习惯了解你的行为模式 ———→

播下一种行为，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格。由此可见，习惯是一个人性格的真实体现。因此，从一个人的习惯去观察对方，是快速了解对方的一个捷径。FBI对这一点早有研究，FBI特工们很善于从对方的行为习惯去把握他，比如说从一个人吃饭的习惯、睡觉的习惯、喝酒的习惯等来把握。FBI认为，不管是哪一种习惯，都是人类的感情在不知不觉中积累的结果，都会在有意无意中暴露出一个人真实的内心活动。也就是说，透过一个人的行为习惯，我们便可猜透一个人的内在本质。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节　吃饭的习惯暴露出一个人的性格特点

民以食为天，饮食是人类生存和发展不可缺少的一部分。也正是因为如此，饮食比其他的习惯更能暴露一个人真实的性格特点。

FBI认为，因为饮食习惯是早在童年时代就形成的一种行为方式，所以它绝大部分是无意识的。在追捕罪犯的过程中，罪犯会隐藏在各种人际混杂的场所，但无论他们隐藏在哪，他们必须要解决的一个问题就是吃饭。作为一名FBI人员，只要掌握了这些罪犯的饮食习惯，就能迅速而准确地抓捕到他们。

在我们的生活中，吃的品种可谓多姿多彩，而人们选择哪种最爱吃的食品往往是根据性格来区分的。经过多年来对罪犯饮食习惯的研究，FBI人员发现，一般情况下，喜欢吃大米的人爱孤芳自赏；喜欢吃面食和甜食的人性格外向；喜欢吃油炸食品的人极具冒险精神；喜欢吃蔬菜瓜果的人比较聪明；喜欢吃肉的人心思细腻。另外，FBI还发现，吃东西的口味不同，反映出的性格也有很大的不同。喜欢口味重的人比较果断；喜欢口味轻的人比较敏感；喜欢吃酸的人爱钻牛角尖；喜欢吃辣的人爱挑剔。针对这些人的不同饮食习惯，FBI人员往往能很快地找出自己要抓捕的那个人，并对他的性格进行更深层次的分析。

FBI还发现，人们在吃饭的过程中暴露出的一些习惯也能透露出一个人的性格特点。这些习惯根植在人们潜在的个性里，虽然看似平常，却隐藏着很多大秘密。为了能够更准确地掌握罪犯的心理，FBI人员对各种吃饭过程中的习惯做了如下总结：

pdf下载网 http://www.i8788.com

1．喜欢独自进餐的人

喜欢独自进餐的人往往比较孤僻，他们不喜欢和任何人一起分享吃饭的乐趣，只喜欢静静地吃。这种人一般都是自命清高、孤芳自赏。但他们做事稳重，能保持言行的相对一致，比较能得到朋友和上司的肯定。

2．喜欢一边吃饭一边干其他事情的人

FBI认为喜欢一边吃饭一边干其他事情的人最为复杂，因此需要分类介绍：通常，边煮边吃的人，是一个习惯牺牲自己的人，他们大多是妻子或是母亲；喜欢边走边吃的人一般对自己的生活没有很好的规划，他们不善于分配时间，总替自己找很多不必要的麻烦；喜欢一边吃一边看书的人一般有很多的梦想和计划，他们做事果断而准确，有时甚至可以同时做很多事情也不会出错；一边看电视一边吃的人，一般比较孤独，他们需要用电视来丰富自己的生活。

3．吃饭速度快的人和吃饭速度慢的人

吃饭比较快的人一般认为生活只有目标，没有过程。他们很多时候不记得自己是怎样开始的，也不知道自己是怎样结束的，他们唯一关心的就是赶紧做下一件事情。吃饭比较慢而且喜欢细嚼慢咽的人一般喜欢享受，他们喜欢以一种十分舒适的节奏生活，尽情去享受那些欢乐时光。

4．对喜欢的食物总也吃不够的人和患厌食症的人

FBI认为，对喜欢的食物总也吃不够的人一般性格比较豪爽和耿直。他们有很好的交际能力，使自己的周围经常团结着很多人。这种人不会掩饰自己的情绪，喜怒哀乐都能让别人一目了然。而经常患厌食症的人一般对生活有很大的欲望，但他怕这种欲望会毁了他，因此对自己要求十分严格，他们力求生命中的每一件事都尽量节俭。对他来说，吃饭只是一项任务，一项自己十

pdf下载网 http://www.i8788.com

分讨厌的工作。

不仅如此，FBI还发现人们取食的顺序和就餐位置的选择不同，反映出的人的性格也不同。就人们取食的顺序而言，先吃面包的人一般欲望强烈，颇有心计，这种人一般不会直接表现出自己的欲望。先吃肉的人一般脾气比较急躁，行动干净利索，这种人一般性格积极，充满活力。他们不善于隐藏自己，总是很直接地表现出自己心中所想。另外，FBI还指出喜欢先喝酒的人一般性格外向，具有很强的冒险精神。他们追求自由，讨厌被限制在一些条条框框里面。但是这种人在面对挫折时，一般很容易歇斯底里。

餐厅、咖啡馆、酒吧等这些地方，你喜欢坐在哪个位置？一个优秀的FBI人员会根据你选择的位置，大致判断出你的性格。

喜欢中间位置的人

一般喜欢坐中间位置的人经常以自我为中心。这种人表现欲极强，他们的话题总是以自我为中心，对别人的话非常漠视。他们自私而暴躁，一旦别人侵犯到他们的利益，他们就会马上做出反击。在与这种人进行交往时，一定要十分小心，因为他们身边总是蔓延着很多的战火，一不小心，就会对你造成伤害。

喜欢靠近窗户坐着的人

这种人比较平凡，他们偏好光明的地方，并且尽可能地避开喧嚣杂乱的客人。他们喜欢安静和平实，一般不会做出什么出格的事，与这些人交往时，你会感觉到踏实而快乐，他们永远会把你向十分美好的方向引领。

喜欢坐在角落的人

FBI认为喜欢坐在角落的人，一般喜欢安定的生活。因为坐在角落的人能一眼看清周围的全景，角落对他们来说就是最安全的位置。这种人在生活中喜欢作为一个旁观者，不会主动对周围的人或

pdf下载网 http://www.i8788.com

事发表意见，所以这种人很少会卷入与别人的争执之中。但是这种人十分缺乏决策的能力，不适合做领导。

喜欢面向墙壁的人

喜欢面向墙壁的人一般都十分孤傲。这些人喜欢面向墙壁而背向他人，显示出他们不想和别人产生任何关系的心态。这种人一般喜欢特立独行，热衷于埋头在自己的世界里，对外界的事物可以完全的无视。

喜欢背靠墙壁的人

喜欢背靠墙壁的人一般都十分缺乏安全感，他们和喜欢坐在角落的人一样，是一种十分普通的人。FBI认为人们将背部靠向墙壁是一种十分寻常的心理反应。因为背靠墙壁，他们就不会担心背后会发生什么危险的事，而且可以看到周围发生的事物，已达到保护自己的目的。

喜欢坐在门口的人

喜欢坐在门口的人一般性格十分的急躁。这种人在生活中，十分善于观察，生活态度也十分认真。他们喜欢忙碌的生活，喜欢到处走动，并且善良而有责任心，乐于照顾他人、替他人服务。

最后，FBI总结说，在我们的生活中，吃饭的习惯总是有意无意的影响着一个人的性格特点。掌握住这些技巧，是每个FBI人员必须要做的功课。而做好这本功课，也是每个FBI人员变得更加优秀的前提条件。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　通过睡觉的姿势看透对方的性格

睡姿是人们潜意识里透露出的肢体语言。一个人无论是真睡还是假装睡觉，他的睡姿总是能显示出他深藏在内心的某种思想感情。

FBI认为观察和了解一个人的性格有很多方法，睡姿就是其中最为行之有效的一种。通常，人们在睡觉的时候会放下所有的戒备，寻求自己感觉最为舒服的方式来解除一天的疲劳。所以人们在睡梦中的姿势往往最真实，这种姿势通常能展示出一个人真实的本性。

FBI经过研究发现，我们的睡姿大致可以分为以下几种：

侧睡

FBI认为，喜欢侧睡的人多缺乏安全感，性格懦弱，独立意识较差，对熟悉的环境或人总是有着较强的依赖心理。他们的逻辑思维能力十分匮乏，做事没有先后顺序，而且十分没有责任心，在困难面前总是采取逃避妥协的态度。另外，FBI人员还发现，这种人的妒忌心理和报复的心理都十分强烈。如果在你的生活中，有这样的朋友，你一定小心谨慎，以防惹怒了他们，被他们报复。

平躺（仰卧）

FBI发现喜欢平躺的人一般都十分聪明。他们喜欢学习，而且思想另类特别，有时令人难以理解、难以跟随。另外，喜欢大字形平躺的人一般个性真诚，事事追求完美。这种人一般很爱花钱，但

pdf下载网 http://www.i8788.com

他们也很懂得赚钱。不过这种人有时会好管闲事，喜欢说长道短，令人有点吃不消。而喜欢跷脚平躺的人一般都孤僻自大，他们都习惯固定模式的生活，很难去接受生活上的变化。

俯卧

一般喜欢俯卧式睡姿的人都十分自信。FBI认为他们大多数情况下，都对自己有很清楚的认识，能够很好地把握自己。他们还十分的坚强、耐心，一旦确立了自己要追求的目标，就会坚持不懈地走下去。另外，他们还十分的机敏，对突发事件有很强的随机应变能力，很多情况下，他们总是能很好地掩饰自己内心真实的感情，而让别人看不出一点破绽。

坐着睡觉

这种睡姿在生活中并不多见，FBI认为，这种人几乎时刻都处在一种高度紧张的状态，他们的生活一般有很强的规律性，每天什么时间做什么都十分的固定。他们在这种规律里，总是会条件反射地去做一些事情，睡觉也是一样。

另外，FBI还发现，一般喜欢独睡的罪犯都十分的孤独。这种人一般是一个独行主义者，他们极度重视个人空间，即使是最亲密的人，也不允许随便闯入。FBI经过调查这些罪犯的资料还发现，这种人一般从小就喜欢独自一人生活，他们把自己的感情看做是生命的堡垒，从来不允许别人进入。在生活中，这种人完全是一副自给自足的样子，他们从来不相信任何人。不仅如此，FBI还结合这些罪犯的睡觉习惯总结出，喜欢裸睡的人一般都向往自由和轻盈的东西。通常这一类人都十分的感性，他们总是靠自己的感觉去做事情。例如，这种人刚结识了一个新朋友，他们不是按照通常的方法去认识这个人，而是完全凭自己的感觉去判断这个人的好坏。有人认为他们缺乏理性，喜欢感情用事，但他们却认为太多的理性会丧失人生很多的乐趣。

pdf下载网 http://www.i8788.com

此外，FBI认为人们睡觉时选择的位置不同，体现出的性格也有很大的不同。他们总结出以下几点：

喜欢睡在床边的人

一般情况下，喜欢睡在床边的人不善于维护自己的权利，他们十分的理智，能够很好地控制自己。他们还具有一定的容忍力，如果没有达到某一极限，他们轻易不会反击。

喜欢对角式躺在床上的人

FBI认为，喜欢对角式睡觉的人一般都十分武断。他们对新事物都十分的敏感，喜欢把所有的事情都掌握在自己能控制的范围内。他们做事精明干练，不懂的妥协，喜欢别人无条件地服从自己，不喜欢别人提反对的意见。这些人一般都有很强的权利欲望，一旦他们掌握了权利，就不会轻易放手，而会越抓越紧。

喜欢双脚放在床外睡觉的人

双脚放在床外的睡觉姿势是十分疲劳的。但还是有很多人喜欢这样睡觉。FBI认为，采取这种睡觉姿势的人一般生活十分的忙碌，生活节奏很快，很少有时间可以休息。另外，这些人的性格一般都很外向，他们大多时候都显得精力充沛，热情活泼。

FBI在研究人们睡觉姿势的过程中，还发现除了这些比较常见的睡觉姿势外，有些人在睡觉的时候还有很多特殊的嗜好。比如，有些人在睡觉时，喜欢紧握自己的拳头，这一类型的人，如果把拳头向外，则有向人示威的意味，而如果把拳头放在枕头或身体下面，则表示他们正试图控制这种紧张的情绪。另外，还有一些人睡觉时，总是把自己的双臂双腿交叉，一般这种人的性格都十分懦弱，承受打击的能力很弱。他们的防范意识多比较强烈，不允许别人侵犯自己。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节　通过细致观察发现喝酒习惯背后的大学问

在我们生活中的社交场合，以酒为应酬的方式最为常见。通过细致观察我们会发现人们喝酒的习惯不仅可以反映出一个人的性格特点，还能为我们解读对方真实的心理提供很多的参考。

一般说来，爱喝酒的男人普遍豪爽，而好喝酒的女人敏感、脆弱，容易失去理智。不过即便是爱喝酒的人也并非只是为了喝酒买醉，而是为了一种享受。所以他们会对酒会有所取舍。FBI研究发现，对酒的品种的选择不同，反映出来的一个人的性格特点也有很大的不同。他们根据多年来和罪犯打交道的经验总结出以下几点：

喜欢喝白酒的人慷慨大方

白酒，人们首先想到的就是它的“烈”，中国白酒还有辛辣、甘洌的特点。FBI认为，一般钟情于这种酒的人比较慷慨大方，乐善好施，他们非常喜欢交际，而且在与人相处过程中，他们非常在意对方的感受。这种人还爱憎分明，是典型的性情中人，他们毫不掩饰自己内心的所想所思，比较坦白。

喜欢喝洋酒的人极具个性

FBI认为喜欢喝洋酒的人都极具个性。这种人的兴趣爱好和品位都独具风格，非常个性，常常让人有点不理解但又不免佩服、羡慕。但是他们非常的挑剔，不仅热衷于追求豪华奢侈的生活，还对自己身处的环境和周围的人有所选择。

pdf下载网 http://www.i8788.com

喜欢喝鸡尾酒的容易伤感

鸡尾酒是以一种或几种烈酒作为基酒，然后与其他配料如汽水、果汁等一起用一定方法调制后经装饰而成的混合饮料。FBI指出，喜欢喝鸡尾酒的人都很重视气氛，与其说他们是喜欢喝酒，不如说他们更喜欢喝酒的气氛。因此这些人很容易被周围的环境所影响，容易伤感。此外他们还具有交际方面的天赋，不仅能够迅速地猜到对方的想法，而且还能正确地感受到对方的心理变化。

喜欢喝啤酒的人更具真性情

根据美国社会调查研究显示，喝啤酒是表达心情愉快的一种方式，爱喝啤酒的人一般更具真性情，他们更喜欢表达最原始、最自然的自己。这种人一般不喜欢矫揉造作，也不爱慕虚荣，能给人一种舒适的安全感。但这种人一般比较固执，很难接受新事物。

喜欢喝香槟的人挑剔

FBI认为喜欢喝香槟的人一般都比较挑剔，而且相当苛刻，他们很难满足于现状，常常沉浸在追求华丽和高贵的幻想里。这种人还十分的势力，他们更喜欢和地位比自己更高的人交友，对于那些没有社会地位的人，他们从来不放在心上。但这种人一般很讲究效率和品质，常常提出很多有建设性的意见，而且做起事来别出心裁，所以他们常常能够在自己所在的领域开创出一片天空。

喜欢喝葡萄酒的人复杂

FBI认为，通常喜欢喝葡萄酒的人比较复杂，他们根据选择颜色的不同，可以分为喜欢白葡萄酒的人和喜欢喝红葡萄酒的人。一般说来，偏爱白葡萄酒的人性格外向，富于幻想，非常热衷于追求理想的事物。而喜欢红葡萄酒的人，一般举止沉稳，冷静，做事喜

pdf下载网 http://www.i8788.com

欢脚踏实地，从来不会为没有把握的事情而冒险。

不喝酒的人保守含蓄

FBI发现从不喝酒的人一般自我防御意识很强，性格内敛、保守，比较顽固，不愿听从他人的意见。他们习惯以自我为中心，有强烈的表现欲。和人相处时他们会故意收敛起自己的真性情，让人琢磨不透。另外，这种人一般喜欢有事憋在心里，总是给人一副拒人于千里之外的样子。

不仅酒的品种能反映出一个人的性格特点，FBI还发现，一个人喝酒时握杯子的方式也能强烈地反映出一个人的性格特点。他们总结道，一般手持玻璃杯上方的人不拘小节、乐天而大方；手持玻璃杯中央的人待人亲切，是个好好先生；手持玻璃杯下方的人，性格内向，心思缜密。不仅如此，FBI还发现，喝酒时喜欢摇杯子的人一般性格外向，活泼大方，而喜欢一面拿杯子，一面抽烟的人则十分有个性，富有创新精神。另外，喝酒时喜欢小指扬起的人一般性格内向，拘泥小节。用小指、拇指或者是两者来支撑杯子的人则不善于听取他人的意见，是一个极富幻想的人。

另外，FBI还指出，一个人醉酒后的百态也会暴露他们“潜在”的性格。经过长期的观察FBI发现：

醉酒后爱唱歌的人一般性格外向，爱吵架的人一般都有很强的正义感

FBI认为，喝醉酒爱唱歌的人一般性格开朗、自信、活泼。这种人一般待人比较随和，常把自己最真的一面表现给对方，他们待人真诚，做事用心、专注，有很强的抗打击能力。这种人还十分的宽容，幽默，总是能给别人带来快乐。和这种醉酒以后也快乐的人相比，有的人喝醉酒以后，就喜欢和人大吵大闹。FBI认为这种人一般正义感很强，属于性格刚直的人。他们有情有义、乐于帮助弱者，有很浓的侠客气质。他们雷厉风行，具有开拓创新精神，常给

pdf下载网 http://www.i8788.com

人一种很有行动力的感觉。

醉酒后爱说话的人压抑，沉默不语的人坦诚

FBI认为，醉酒后爱说话的人内心时常忍受着巨大的精神压力，因此一般性格比较压抑内向，不擅长与人交往。他们非常重视社会秩序，从来不会随便和人开玩笑。和这种人相反，有些人醉酒以后会变得沉默不语。这种人一般性格外向，活泼又极具行动力，他们为人坦诚，说话、做事都率性而为，从不矫揉造作。在醉酒后他们的潜意识就会一片空白，所以时常会一言不发。

喝酒时老爱喊“干杯”的人有心计，老爱劝别人喝酒的人虚荣心强

喝酒时老爱喊“干杯”的人不仅很有心计，而且还很固执。FBI认为，这种人生性冷漠，从来不把与别人的感情放在眼里。他们喜欢我行我素，从来不考虑别人的感受。与人相处时，他们时常表现出一幅和蔼可亲的样子，然而事实上却恰恰相反，他们很讨厌有人接近他们，他们更喜欢以自我为中心。老爱劝别人喝酒的人一般虚荣心强。这种人在日常生活中比较开朗、外向，而且乐于成为焦点，他们总是希望对方不要把自己看得太低，不过这并不能说明他们喜欢把自己的意思强加给别人，相反他们十分尊重对方的立场，很乐意替对方多做考虑。

喝酒喝到醉时就不喝的人有分寸，喝得再多都没事的人有城府

FBI指出喝酒喝到醉时就不喝的人一般很有分寸。这种人性格随和，心地善良，他们很会处理人际关系，而且还具有协调大家集体合作的能力。他们很懂得照顾对方，可是由于他们太过单纯，常常会被人欺骗或是背叛。那些喝得再多都没事的人，一般忍耐力和自我控制力极强。他们一般处事谨慎小心，不会在他人面前暴露自己的缺陷。FBI指出，与这种人相处，一定要格外小心、谨慎，因为他们可以洞悉你的心思，可你却很难看出他们的

pdf下载网 http://www.i8788.com

心理活动和意图。

在现在的交际场合，喝酒是不可避免的。FBI坦言，在酒精的持续作用下，人们可以说是最脆弱的时候，绝大多数人会在这个时候，呈现出自己最本色的一面。因此，在人们醉酒后观察他的一言一行，往往能够更把这个人看得更清楚、更透彻。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节　从一个人的兴趣爱好中窥测出对手的心机

涉及兴趣爱好的时候，常常是一个人防御最松懈、个性最张扬的时候。所以要想更好的看透对手的心机，我们不妨从他的兴趣爱好下手。

FBI指出，兴趣爱好是一个人性格的镜子。在我们的现实生活中，每个人的兴趣与爱好都各有差别。有的人喜欢体育运动，有的人喜欢下棋，有的人则喜欢搞收藏。但无论哪一种兴趣爱好，都能从一定程度上反映出人们的性格。

随着科技的发展，电视逐渐成为了网罗各种信息的窗口。丰富多彩的电视节目把越来越多的人吸引到了它的跟前。FBI指出，人们喜爱的电视节目，往往可以透露出他们的真实性格。他们认为，喜欢看大型综艺节目的人，一般自信而充实，胸襟广阔，他们在交往过程中不善于设防，能够原谅别人的过失，并给予对方及时的帮助。所以这些人的人际关系一般都很好。而喜欢看体育节目的人，一般争强好胜，不畏压力，喜欢在拼搏当中获得乐趣，且知难而进，百折不挠。

喜欢看喜剧的人，一般容易满足，注重亲情。他们幽默诙谐，能够使他人在快乐当中放弃对自己穷追猛打，实现掩藏真实自我的目的。他们虽然表面吊儿郎当，心不在焉，但情感强烈，一旦动了真格，会一发而不可收，甚至让人禁受不住。而喜欢看论坛节目的人，则一般思维活跃，富有想象力，他们热忱善良，胸襟宽阔，有路见不平、拔刀相助的壮举。但有时候他们又会谨慎小心，

pdf下载网 http://www.i8788.com

察言观色，量力而为，不会招惹不必要的麻烦。

不仅如此，FBI人员还发现，喜欢看戏剧节目的人，一般才华横溢，至少有一方面的特长。他们一般自信心特别强，敢于向极限冲锋和挑战，具有说一不二的倔强性格。他们富有浪漫主义色彩，爱好正义，还有统治他人的欲望，但这些人有时候喜欢装腔作势，狐假虎威，让人看了厌烦。而喜欢看竞猜节目的人，一般逻辑思维都很强。他们可以跟随节目进行思考和推理，不管答案正确与否，都表现出积极进取、竞争心理强的性格倾向，他们是富有智慧和镇静自若的一族。

此外，喜欢惊险刺激节目的人，一般对隐秘的事情和消息情有独钟，为了满足这个爱好他们常常百折不挠。这些人不愿屈居人下，也不喜欢平淡无奇，他们总是想方设法把日子过得丰富而多彩。喜欢对话节目的人，一般细心周到，但他们有时会显得过于冲动。这一类型的人一般为人处世都有自己的观点，但不主观臆断，他们办事前，一般先会深思熟虑，等到考虑周全后才会着手去做。

除了电视节目之外，FBI认为，人们其他的兴趣爱好也能反映出一个人的性格特点：

从人们喜好的音乐来看

FBI认为，通过分析人们喜爱音乐的种类也可以窥探出人的某些性格。他们认为，喜欢交响乐的人，一般信心十足，踌躇满志；喜欢摇滚乐的人，害怕孤独，不能忍受寂寞，将音乐作为满足各种欲望的工具；喜欢进行曲的人，墨守成规，不求变迁；喜欢流行音乐的人，属于平凡的随波逐流类型，力图通过听音乐保持轻松和自在；喜欢古典音乐的人，理性较强，能够用理智约束情感；爱好爵士乐的人，往往脱离客观实际，总是有一些荒唐的幻想；喜欢歌剧的人，思想传统保守，容易情绪化；喜欢乡村音乐的人，成熟老

pdf下载网 http://www.i8788.com

练，细心而又敏感；喜欢打击乐的人，一般耿直爽快，对生活充满了希望，并精心设计自己的未来，他们具有很强的社交能力，能够得到大多数人的欢迎。

从人们画画的行为来看

人们在生活当中会遇到非常多的麻烦事，当他们感觉到无聊或烦恼苦闷时，便会在纸上涂抹乱画。FBI对这个现象进行了长时间的研究，发现这种无意识的涂画行为与人们的某些性格息息相关。分段研究结果显示：喜欢画圆形的人，富有远见卓识，他们虽然对生活显得漠不关心，而且大大咧咧，但有着非常缜密而又切实可行的人生计划；喜欢画连续性环形的人，一般善解人意，能够设身处地为他人着想和考虑，他们秉性善良，没有野心，容易满足，是典型的随遇而安的人；喜欢画直线或打叉的人，一般活力无限，喜动不喜静，属于没事找事的类型；喜欢涂画不规则锯齿形的人，总是不满足于现状，不停地向新的、更高的目标努力；喜欢画三角形的人，头脑灵活，反应敏捷，能很快地理解新思想，接受新鲜事物；喜欢画波浪的人，聪明机智，不迷信权威，能够认识到自身的价值；喜欢在稿纸上画线的人，希望能迅速克服困难，他们希望借着乱画打发时间，同时摆脱承受压力的烦躁。

从人们喜欢阅读的书籍类别来看

FBI认为，报刊书籍是人类最伟大的朋友，它们无时无刻不在影响着人类的性格。人们选择看的书籍的种类不同，反映出来的人们的性格也有很大的不同。FBI经过研究发现，喜欢阅读财经杂志的人不喜欢安于现状，他们争强好胜，不愿屈从，最喜欢超越别人；喜欢读时装杂志的人追求时尚，以掌握最新服装信息和流行趋势为乐事，以显示自己在此领域内的水平和能力；喜欢读言情小说的人非常注重感情，他们对事物有很强的洞察能力，自

pdf下载网 http://www.i8788.com

信而豁达；喜欢看武侠小说的人，富于幻想，心底深处有某种压抑很深的英雄情结，总是希望自己能出人头地；喜欢看传记的人具有强烈的好奇心，他们善于衡量利弊得失，统筹全局；喜欢看通俗读物的人热情善良，他们有着非常强的收集和创造能力；喜欢看漫画书的人一般都喜欢游戏，童心未泯，喜欢自由自在，不想把生活看得太复杂；喜欢读侦探小说的人喜欢挑战思想上的困难，善于解决难题，面对困难能够从不同的角度进行分析，喜欢挑战别人不敢碰的难题；喜欢看恐怖小说的人渴望用刺激和冒险激活自己的脑细胞，他们有懒惰的性格，不喜欢思考，所以很难从周围获取乐趣和欢愉；喜欢读科幻小说的人富有幻想力和创造力，常常被科学技术所迷惑和吸引，但不讲究实际，缺乏持之以恒的精神；喜欢读历史书籍的人创造力丰富，不喜欢胡扯闲谈，他们能够从历史事件当中汲取对自己人生有意义的东西，具有很强的分辨能力，深受周围人的赞赏。

从人们喜欢收藏的物品来看

FBI发现，收藏品五花八门，收藏者的性格也就各具特色。他们根据收藏品的种类总结出以下几点：

第一、和收集照片、明信片的人

收集书籍、杂志和报纸的人一般都很有学识和上进心，喜欢在家里享受看书的乐趣。他们的藏书虽多，但大多数都已经过时，没有了使用价值，可是他们依然想凭借这些来显示自己的博学，所以在实际生活中总是比别人落后半拍。收集照片、明信片的人，则喜欢回忆过去欢乐的情景。他们把自己的人生当成一场戏，自编自演兼摄像，他们努力把自己塑造的更加完美，来为自己的将来画一个完美的句号。

第二、喜爱收集（旧）衣服饰物的人

他们大都爱打扮，喜欢挥霍，想通过外表使自己成为众人瞩

pdf下载网 http://www.i8788.com

目的焦点。喜欢收集旧款式衣物的人坚信自己的收藏品会再度流行起来，这是他们不可动摇的信念。一旦再度流行，到时不但省钱省力，更走到了大众的前头，会被称为高瞻远瞩。

第三、收集艺术品、古董的人

因为艺术品和古董往往代表高雅、博学，更是财富的象征。所以喜欢收藏这些物品的人一般比较注重自己的社会地位和身份。由于收藏品的档次和价值体现着收藏者之间品位和目光的较量，所以他们的好胜心都很强。

第四、收集旅游纪念品的人

这些人不断地追求新鲜、奇特和怪异，并具有探幽索隐的勇气。他们为了追求令自己满意的藏品，一般都乐于冒险，敢于出入高山野岭、荒漠戈壁，结果天南地北都留下了他们旅行的足迹。

第五、收藏玩具的人

这些人一般都善于满足，知道分寸，宁静安逸的生活是他们莫大的享受。他们留恋过去，对曾经拥有过的一切感到自豪，并极力保存于记忆当中。他们追求的是年轻，总是想方设法保持快乐。

第六、收集旧票据的人

这些人一般都有很强的组织和领导能力。他们办事条理清楚，按部就班，但是他们的精力大部分浪费在无用的细节中，实则是杞人忧天。他们偶尔也有寻找刺激的念头，但考虑到众多的细节总是无法行动起来，所以他们的生活几乎是一成不变的。

FBI根据多年的工作经验发现，通过一个人的兴趣爱好，不仅能够近距离的看清一个人的性格特点，而且还能从中找到针对性解决问题的方法。灵活掌握和运用这些通过兴趣爱好识人的技巧是每个优秀的FBI人员最重要的一项任务。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五节 从吸烟的习惯探知对手的性格特征

很多科学家把吸烟的人分为两类：主动吸烟上瘾者和社交场合需要被动吸烟者。经过研究发现，这些人之所以吸烟，很多时候是内心矛盾和混乱的一种外在表现。

FBI也坦言，吸烟有害身体健康，但很多人依旧摘不掉“烟民”的帽子，也正因为如此，FBI发现，通过观察一个人吸烟的特点，可以大概知晓他的性格特征。

就吸烟的方式而言，FBI发现，如果一个人在吸烟的时候是吸一口，弹一下烟灰，则说明这个人正处在进退两难的尴尬境地。如果一个人在吸烟时，经常忘了弹烟灰，则说明这个人十分自卑，与人交往时，这种人一般会显得较为谦卑，不过他们对人十分的真诚。此外，如果一个人在工作或是开会的时候忘了弹烟灰，则表明他正在专心致志的思考问题。

如果一个人吸烟的速度较快，则说明他的性格较为急躁，脾气也较为火爆，容易发怒。如果一人是偶尔出现快速、大口吸烟的情况则说明他正处在十分焦虑的境况中。而一个人如果吸几口就把烟灭掉，则表示他要去做另一件事情，灭烟表示他对自己的决定再一次的肯定。另外，人们在心情十分糟糕的时候，也会做这样的动作。

如果一个人喜欢随时在嘴上叼支烟，则表明这个人较为倔强，行为往往放荡不羁，这些人一般富有正义感，爱打抱不平。但这类人一般心理承受能力很差，一旦遇到失败，就容易从此一蹶不

pdf下载网 http://www.i8788.com

振。一个人如果喜欢仰着头用嘴角抽烟，则说明这个人十分的自信，他们一般“内热外冷”，看似冷酷无情其实重情重义。而一个人如果把烟吸到抽头也舍不得丢掉，则说明这个人虽然十分节俭，但却工于心计，他们常常处心积虑，很少对别人袒露心机，所以他们的人际关系较为糟糕。

其次，就吸烟的种类来说，通过一个人吸什么样的烟，也能了解他大致的性格。FBI指出，吸烟时是一个人的心灵无意识张开的时刻。如果在这个时候，你注意到了对方在行为举止和表情神态上的特点，你就能够很好地抓住对方的心理特征。根据多年的工作经验，FBI总结出以下几点：

喜欢抽过滤嘴烟的人

和早期的烟卷相比，过滤嘴香烟可以说是烟草界的一次革命。烟卷加上过滤嘴以后，大大降低了吸烟给人体带来的危害，受到了广大烟民的追捧。FBI发现，一般喜欢抽过滤嘴烟的人比较诚实、实际。这种人属于踏实、肯干的一类人，他们一般精力比较集中，加之他们为人厚道，所以很容易干出一番成就。他们对待感情十分忠诚，即使受到伤害也会原谅对方。

喜欢低焦油量烟的人

喜欢低焦油量烟的人一般都非常注意身体健康，FBI认为这种人一般是时常想要把烟戒掉，但是又控制不住自己的人。这种人大多都意志不够坚定，做事缺乏果断精神。他们总是喜欢想得很多，不肯轻易牺牲某方面的利益。因为他们的本质上就没有坚定的意志，所以他们总会不自觉地给自己降低标准。而在与人相处中，他们常常选择中立，所以与这种人相处，只要对方主动，就有很大的胜算。

喜欢抽外国烟的人

在众多抽国产烟的人群之中，爱抽进口烟的人就显得卓尔不

pdf下载网 http://www.i8788.com

群了。FBI认为，对于这种人一般都虚荣心强，爱出风头。他们常常为了达到出风头的目的而不断地完善自己、严格要求自己，但是太过虚荣可能会让他们走向极端。这种人追求完美，他们用这个标准来要求自己的同时，也同样要求对方如此，通常很难让人忍受。

喜欢抽烟卷的人

FBI认为坚持抽烟卷的人，一般性格比较固执、倔强。他们最讨厌有人在他们面前说三道四，因为他们根本不会因为别人的意愿而改变自己的初衷。这种人一般耐力很好，他们最擅长打“持久战”。所以在参加马拉松时，这种人或许不是跑得最快的，但是都是能坚持到最后的。正因如此，他们在人际交往中，一般不屑于理会别人对他们偶尔的恩惠，他们更注重长久情意。

另外，FBI还发现一个人灭烟的方式也能反映出人的性格特点。

如果一个人以按压的方式将烟熄灭，则表明这个人的性格十分的倔强。他们遇到事情，很容易偏激，因此他们常常处在焦躁的情绪状态之下。不过他们做事一般都很有耐性，很少出现半途而废的情况。

如果一个人轻轻敲打熄灭自己的香烟，则表明这个人一般十分小心谨慎，他们十分注意自己的一言一行，在与人交往时，他们往往因过于谦逊从而失去了很多机会。另外，这种人还容易犹豫不决，往往会使简单的局面变得十分复杂。

如果一个人经常随意将没有熄灭的烟扔进烟灰缸里，则说明这个人的性格较为懒散。他们常常以自我为中心，做事十分马虎，因此十分爱遗忘和丢失东西，而别人托付他们的事往往也会无疾而终。

此外，经验丰富的FBI人员还发现，男性和女性在吸烟的时候有很大的区别。他们在吸烟的目的、方式和对香烟种类的选择上都

pdf下载网 http://www.i8788.com

存在较大的差异。

FBI人员经过调查发现，外向型的女性吸烟大多数是为了寻求刺激，内向型的女性吸烟则是想要自己保持镇定。那些在宴会中吸烟的女性则大多数为了通过这一举动向男士们展现自己比较个性的一面。男性吸烟则多为了工作需要或是缓解压力。

在吸烟的方式上，女性吸烟时往往会把香烟高举，手腕向后扳，同时露出手腕。而男性吸烟时通常会伸直手腕，每吸一口烟，他们就会把拿烟的手放在胸部以下。

从烟的种类来说，女性吸烟多喜欢那些焦油量不大，口感清新凉爽的香烟。也有一些女性比较喜欢烟熏味重的香烟。而男性吸烟则喜欢那些焦油量低、口感舒适、价格不太贵的香烟。

如今在世界的很多地方，女性吸烟已经成为司空见惯的事，但FBI人员也坦言道，大多数的犯罪分子都会吸烟，虽然吸烟会在一定程度上减轻心理压力，但伴随着身体对香烟里尼古丁的渴求，心理压力会随之增大。如此继续，不仅会加大身体患病几率，且可能会导致焦虑、自闭等心理问题。FBI强调，如果人们能把“戒烟”提上日程，那将是很有益处的一件事。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六节　开车的习惯不同反映出的不同性格

FBI指出，一个人控制汽车的方式和控制自己的方式有很多相似之处。如果把车子看成是一个人肢体的延伸，那么一个人的开车方式就是一个肢体语言的机械化身。而一个人在方向盘上的举动，很多时候能反映出他每天所产生的不同情绪和态度。同样的，一个人在行驶过程中与其他车辆产生的关系反映的往往是他与周围的人所产生的关系。当人们开着车，奔驰在路上时，因为有了车做掩护，他们不必直接面对周围的人，因此他们为人处世的态度就会很夸张地表现出来。

在我们的生活中，爱开车的人正在急剧上升，可是即便如此，照样还有人开车却从来不愿意开车。FBI针对这一人群进行了调查，结果表明，这种有驾照不开车的人一般都依赖性很强，很缺乏安全感。他们大多数比较自卑，常常自我否定，习惯被人领导，却不愿意去领导别人。他们总是认为跟在别人后头就不用承担太多的责任，即使出了差错也总有别人扛着，这样他们自己的损失就会相对的减小。在与人相处中，这些人一般待人真诚，非常在意别人对自己的看法，甚至有时他们的行为举止都会被外界的评价所控制。因此这些人在生活中常常会因为缺乏安全感而陷入一种精神孤独和无助的境界里。

不仅如此，FBI还发现，除了这种有驾照却不喜欢开车的人外，还有些人虽然没有驾照却特别喜欢开车。这些人一般内心都非常的矛盾。他们常常喜欢对他人指手画脚，可是如果真的给他一个

pdf下载网 http://www.i8788.com

发言的机会，他们却很难把自己的意思表达清楚。在生活里，他们常常会希望自己的生活时刻充满刺激感，而且他们也会向这方面努力，可是努力半天，却总是以失败告终。因为他们并不是真正意义上的行动派，他们虽然嘴上说得好，可是做起事来却不能完全投入。他们还常常怀有深深的疑虑，总是很怕输，怕自己把事情弄砸。他们属于很不自信的人，虽然也忙活了一生，但取得的成绩却很有限。

另外，FBI还从其他方面对人们开车的习惯进行了总结：

严格遵守交通规则的人

这种人的性格一般比较传统保守，他们从来不会轻易冒险，做什么事情都会比较稳当，不会有什么大的差错，但也不会有什么开拓性的举动。在与人相处中这种人通常诚实可信、敦厚老实。他们通常都比较尊重他人的想法和行为，在他们的意识里，周围所有人的行为举止都是客观的，都不会因他们的想法而改变的，他们从来不认为别人的出格行为不可理喻，所以他们的人缘大多很好。

超速行驶的人

一般说来，喜欢超速行驶的人，大部分自主意识强，他们对待生活态度积极乐观，很少会为未知的事情伤感。他们讨厌别人为自己定下哪怕一丁点的规矩，如果有人非要强制性地这么做，那么他们可能会采取相对极端的方式来进行回应，以维护自己的意识。在生活中，他们大多都喜欢我行我素，只在乎自己现时的感受和快乐。在与人相处中，他们不仅淡泊名利，而且对金钱和权势比较厌恶，他们从不趋炎附势，也从来不会因别人对他们的评头论足而改变什么。另外，FBI还发现，这种人一般对待陌生人都比较冷漠，从不欢迎有人突如其然地闯进他们的生活。他们更喜欢强调自己的作用，保留自己的空间，即使是恋人，他们照样不允许对方占有自己的一切，所以在家庭中这种人都喜欢掌控家

pdf下载网 http://www.i8788.com

庭生活的大方向。

从来不按交通规则开车的人

这种人天生就有一股叛逆劲，可能他们本意并没有要去做一件事，可是就是因为有人限制他们，他们就非要这么做不可。在与人相处中，这种人属于典型的爱抬杠的人，你说黑，他们非要说白。在他们的意识里，可能他们自己也觉得自己说的不对，可是在嘴上，他们从来不服输。但他们一般都很体贴，懂得照顾人。

绿灯一亮马上开车的人

在十字路口一看到绿灯亮立马往前冲的人通常头脑非常灵活，反应非常敏捷，适应能力也很强。在生活中，他们无论遇到什么事都喜欢抢先一步行动，他们的进取意识很强，非常渴望出人头地。在与人相处中，他们总是喜欢快人一步，喜欢像老大哥或老大姐一样护着朋友们，却不喜欢被朋友照着。这种人一般很有开创精神，他们总是充满活力、精神振奋，他们还有较强的竞争意识，在他们的意识里有竞争才能更好地体现出他们的卓越，因此，在事业上他们一般都能取得很大的成就。

慢速行驶的人

和喜欢超速开车的人相反，有些人开车时总是喜欢低速行驶。FBI指出，这种类型的人大多胆小怕事，他们总是战战兢兢、缩手缩脚，不敢放开了手大干一场。对于自身的这一弱点，他们自己也比较苦恼，但他们却没有魄力去改变自己，更没有勇气去冒险。在与人相处中，这种人的嫉妒心理很强，对于比自己强的人，他们也想奋起直追，可是又心有余而力不足，最后只能哀声叹气。另外，如果别人对他们委以重任，他们又会想尽办法拒绝，他们通常会一面渴望自己能够得到别人的权势和影响力，但另一面又怕自己真的会处在引人注目的位置上。

pdf下载网 http://www.i8788.com

绿灯亮了等等再开车的人

有的人在过十字路口时，即使绿灯已经亮了但他们还有在核实一下再驱车前行，这种人一般性格沉稳、冷静，做起事来总是不慌不忙。这些人做事一般都小心翼翼，无论遇到什么事情，他们从来不会鲁莽冒进，也很少会犯一些很严重的错误。在与人相处中，这种人通常比较低调。在他人面前，他们总是表现得非常谦虚、内敛，即使在熟人面前他们也总是大智若愚，从来不抢他人的风头。他们绝不好大喜功，从来不会到处夸耀自己的成绩，即使取到了很惊人的成绩，他们依旧会表现的很低调。

虽然人们开车的习惯各种各样，但是它们却是人们性格的一个真实写照。所以，想要更真切地了解一个人的性格特点和心理活动，通过分析他的驾车习惯往往能更清楚地看清这个人的本色。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第七节　揭开交际习惯的真面目

社交场合可以说是一个人尽显自我才华和能力的地方。一个人如果能够在众人面前表现得卓尔不群，那么他就可能赢得大家的一致认同，相反如果他在众人面前表现的不好，那么他的名声就可能会变得很糟。

FBI指出，在社交之中并非人人都会如实地表现出自己的真性情。要知道，伪装可以说是社交高手最常用的社交技巧。而习惯则是一个人性格的缩影，透过对习惯的关注，我们不仅能够看出一个人的真性情，还能发现一个人瞬时的心理活动和真实想法。

就人们交际中最基本的握手而言，有的人握手力量偏大，握得密不通风，这种人一般性格坦率热情，坚强开朗。但如果力气过大，甚至让你疼痛，则多半说明对方自负逞强、渴望征服。而如果一个人握手的时间很短，但握得紧，则说明他们往往善于周旋，为人友善轻松，但这种人却很容易多疑，难以完全信任他人。另外，如果一个人握手短且力度很轻，显得敷衍了事，则表明对方性格软弱，此时不适合深入交谈。

不仅如此，FBI还发现，如果对方握着你的手，很长时间没有收回，则表明他对你很感兴趣，想大胆直白地与你更深入地交流。但是，如果在谈判前，对方握着你的手不放，则可能是他在测验两个人之间的支配权，此时如果你先收回手，说明你没有对方有耐力，交涉时胜算就不会太大。如果在自己伸出手以后，对方犹豫片刻，才慢慢伸出手来，大多提示他们性格内向，做事优柔寡断。

另外，人们在交往中常见的一些习惯所反映出的人的性格特点。主要有以下几点需要我们注意：

pdf下载网 http://www.i8788.com

客套话说得很牵强的人一般都别有用心

FBI发现，通常来说，和人谈话时常用客套话的人一般都具有强烈的嫉妒心，和这种人相处你就要首先做些防备，不要让他们的嫉妒心有任何伤害你的机会。在一些大都市，很多本地人在对外乡人说话时总是很客气，然而他们的客套并非只代表尊重。相反，他们是在用客套话警示那些外地人，你们只是过客，最终留在这里的还是我们。从这个角度来说，这种客套就是一种强烈的排他性表现。

还有些人在和人交往时，喜欢说一些让人很难听得懂的客套话，实际上，这种人不过是在通过这种方式来扩大自己的影响，他们本质上却是非常自卑的人。如果平时感情很好的一对好朋友，突然一方说话很客套，这就表明说话者可能做了什么对不起朋友的事，所以他只好通过客套话来掩饰自己的不安。

在社交场上，对于那些善于说客套话的人，我们不能听听就算了，而应该做一次深入地思考，从而猜测出他们的真实意思，做到防患于未然。

喜欢揭别人隐私的人一般都很不满足

FBI认为，一个喜欢揭露别人隐私的人大多都怀有严重的心理不满情结，他们不能忍受别人比自己优秀的现实，所以他们就会通过揭人隐私来达到自己内心的平衡。他们在揭人隐私时，一般都出于以下四种心理：排解欲望得不到满足的郁闷心理、出于嫉妒心理、想要让大家对别人有一个更全面的了解、拿别人的隐私来为众人取乐。

这些人一般都功利心较强，无论做什么事他们都希望自己能够成为众人追捧的对象，一旦他们梦寐以求的事物被他人获得，他们就会想方设法地把对方搞得身败名裂。不仅如此，这种人还喜欢占主角的位置，否则他们就会大发脾气。如果是女子，她们的脾气

pdf下载网 http://www.i8788.com

大多乖戾难缠。如果是男子，他们大多都小心眼，容不得别人忽视他们。

喜欢强求别人的人一般都很自私

在社交中最常见的一种社交现象就是有些人喜欢把自己的意志强加给别人。FBI发现，这种人一般都很自私。他们考虑的更多的是自己的立场，从来不考虑他人的难处。如果对方不能接受他的要求，他就会继续坚持要求对方，死缠烂打直到自己满意为止。

这种人还很在乎自己在对方心目中的地位。他们把朋友的拒绝当做是朋友的矜持和客套。他们认为只有陌生人之间才会这么客气，朋友这样一味地拒绝就等于在与他们划清界限或是断绝关系，为此他们就会倍感挫败。

不仅如此，这种人还好大喜功，喜欢把荣誉扣在自己头上，表现出一幅很有经验的样子。他们既霸道又爱打肿脸充胖子，他们常常会把真实的自己伪装起来，从而给对方一个良好的印象，一旦确立了朋友关系，他们霸道的本性就会暴露出来。

喜欢顺从别人的人一般都很圆滑

和喜欢强制对方的人不同，喜欢顺从对方的人通常比较圆滑。他们一般不重视浮夸的虚名，他们更乐意追求实在的利益，喜欢在顺从对方的同时获利。这种人一般不喜欢与人针锋相对，他们更乐意接受和气生财的教条。他们喜欢服从，从不敢锋芒毕露、得罪他人，所以这种人无论在什么情况下都能做到明哲保身，全身而退。不仅如此，他们还很讨异性的喜欢，能把整个家庭的气氛维持得一片和睦。

为了更好地判断出一个人在交际中的真性情，FBI中的一名工作人员还总结出了很多一眼识破对方谎言的方法。其中最重要的一点就是消除对方心中的武装。人们在说谎或是试图说谎的时候总是

pdf下载网 http://www.i8788.com

会先把自己武装起来，这名FBI工作人员认为，要打破这种武装，首先要做的就是使对方有安全感。这时候你可以对他说：“你把实话说出来，不要紧，事情并不是很严重。”在审案的过程中，FBI人员最常用的就是这种方法。这种循循善诱的套口供的方法要比使用强硬逼供的手段更容易达到目的。

这位FBI工作人员还发现，人们在说谎的时候只能说一次，如果经过多次的重复，多多少少都会露出破绽。所以在审案的过程中，FBI人员一般会隔一段时间就会重复刚才提问过的问题，从而寻找出罪犯口功里的破绽。

当然更重要的一点还是要利用自己所掌握的证据。这位FBI工作人员认为，证据是审案人员最珍贵的秘密武器，我们掌握的证据有多少一定不能让对方知道，你必须一边静听对方的陈述，一边暗中对照证据，使紧握在手里的证据运用的恰到好处。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第八节　揭开对方办公习惯背后的真实性格

工作是每一个成年人生活中很重要的一个组成部分，每一个成年人都需要通过工作来获得利益，从而实现自己的人生价值。但同样是办公，不同的人在办公的过程中会表现出不同的办公习惯。

FBI认为，一个人的办公习惯就是他的性格特征和心理特征的真实反映。很多时候，我们透过一个人的办公习惯，就能发现一个人真实的性格特点和心理特征。FBI为了更快、更准的看清一个人，针对人们的办公习惯进行了如下总结：

从办公桌的干净程度来看

FBI认为，每一个参加工作的人都会有一张自己的办公桌，经过仔细观察我们可以发现每个人办公桌的干净程度都不一样，而在这些不同之中往往隐藏着很多人们不为人知的性格特征。

一般来说，办公桌上的物品摆放的干净、整齐的人办事效率较高，而且这种人的生活也比较有规律，他们都很珍惜时间，常用精打细算来把时间合理分割，从而提高在单位时间内完成的工作量。他们的事业心一般很强，但由于他们太过于习惯给所有的事情做计划，所以在遇到突如其来的事情时，他们随机应变的能力会相对较差。在感情方面，这种人显得过分呆板。他们一般不够灵活多变，缺乏浪漫情怀，很喜欢循规蹈矩。

与办公桌总是整洁干净的人相反，有些人的办公桌上总是乱

pdf下载网 http://www.i8788.com

七八糟，这种类型的人一般个性随和，比较善于与人相处。他们待人非常亲切、热情，很容易获得陌生人的好感。但是这种类型的人做事没有耐心，等到激情过后他们也就不会过于执著于某件事，所以这种人的工作效率一般很低。此外，这种人还缺乏深谋远虑，常常随随便便、马马虎虎，对未来的生活和发展没有长远的计划。

从对文件的摆放来看

在工作中，各种文件可以说是一个人工作的核心所在。人们在整理这些文件时，有的人喜欢把它整理得井井有条，而有的人则把它到处乱塞，虽然表面上我们看到的是文件摆放的不同，但实际上这却能反映出一个人真实的性格特点。

FBI认为，把文件整理的井井有条的人一般做事认真负责。他们非常敬业，也很有责任心。这种类型的人在工作中一般思路明确，精力充沛，还有很强的组织能力和开拓创新能力。但是他们很不善于与他人合作，过于武断，听不进别人的半点意见。而平时把文件到处乱塞的人一般对待工作都不够认真、负责。这些人虽然头脑灵活，应变能力很强，但通常做事华而不实，爱投机取巧，让人很难放心把一项重要的工作交给他们来完成。

另外，FBI还发现，有的人在整理文件时喜欢把文件散开来放。这种人一般个性不够鲜明，做事不分主次，他们不知道什么文件重要，也不知道什么文件次要。这种人在工作中因为没有主见，所以自制能力较差，很容易受外界影响。而有的人在整理文件时喜欢把各种文件统统堆到一起，这种人一般喜欢不切实际地幻想，常常不分轻重主次地把所有文件都堆到一起。这种人的工作能力很有限，做事缺乏条理性和耐性，他们不适合在工作占据重要的位置，相反一些不太需要思考的工作可以由他们来做。

从使用的通讯录来看

在我们的生活中，每一个人都会或多或少地与周围的人发生

pdf下载网 http://www.i8788.com

联系和接触。为了更好地记住这些与我们联系和接触过的人，人们往往会把与他们的联系方式记录在通讯录上。通讯录作为人们之间进行交流的一个媒介，往往会是人们性格特点的一个浓缩。

FBI发现，通过人们对待通讯录的方式，我们不仅能够看出一个人对待朋友的态度，还能看出他为人处世方式和性格特点。一般来说不喜欢珍藏通讯录，时常把对方的联系方式写在一张纸上的人不仅对待朋友不够重视，而且在生活上还比较懒散。相反一个珍藏通讯录的人，不仅把朋友看得很重，还比较注重人与人之间的感情。这种人在情感上比较怀旧，在爱情上他们大多都会对以往的恋人念念不忘。

和上述两种人不同，有的人习惯使用便宜的通讯录，并时刻更新通讯录的内容。这种人一般认为朋友在他们的生命中都只是一个过客，留恋、惋惜都没有太多意义。所以他们总是把人情看得很淡，他们更喜欢追求新的事物，是典型的只在乎曾经拥有的人。在与人相处中，他们不喜欢强求别人的珍惜，也不希望自己会被对方记住或珍惜，他们更希望变幻不定的新朋友，所以这种人的朋友不少，却缺少知己。

和使用便宜的通讯录的人相反，有些人平时喜欢用高档通讯录来记录自己和别人的联系方式。这些人一般更懂得人情的意义，他们总是会保持清醒的头脑，懂得什么事情都不可能凭借一己之力做好，只有集中大家的智慧，自己才可能把一件事做得更加完善。但是他们很可能会因为盲目地信赖而被人辜负，但这并不能阻止他们对别人的信任和依赖。在爱情方面这种人一般属于特别痴情的一类人，常常会成为爱情中的苦情派，深爱一个人，却永远得不到对方的怜爱。

不仅如此，FBI还发现了一个十分有趣的现象：在开会的时候一般总是耐心给别人解答问题的人都有一定的权威意识，而那些一

pdf下载网 http://www.i8788.com

直不停强调自己成绩的人则大多数是老板面前的红人。

开会时耐心讲解的人一般会是某项领域内的专家，这种类型的人通常具有一定的权威意识，他们常常沉浸在自己所熟悉精通的领域，对其他事物通常会持有视而不见的态度。在工作方面，这一类型的人一般工作专注、认真，却很缺乏与人合作的精神。在爱情方面，这一类型的人大多很喜欢支配对方的意识，一旦对方对他们的指示表示出漠然的态度，他们就不愿再和对方有更深入的交流。

喜欢陈述自己的成绩的人一般头脑灵活，做事机警很善于随机应变，经常能得到老板的赏识。但是他们一般十分缺乏责任心，总是喜欢为自己的过失辩解，借以逃避责任。在工作中这种人很善于专营和投机，他们时常窃取他人的劳动果实，所以和这种人合作，一般人都会吃亏。在爱情中，这种人很善于察言观色，但是自己却总是隐藏得很好，让对方难以琢磨。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五章

FBI高超的火眼金睛识人法

←—— 透过衣着首饰揣摩你的基本信息 ——→

“人靠衣装，马靠鞍”，这句话不仅告诉了我们衣着的重要性，同时还暗含着另外一种深层次的含义，那就是不同风格的衣着打扮能反映出不同人的个性。FBI指出，一个人的服饰在无形中能泄露出很多秘密，包括一个人的审美观、价值观、性格以及心理。因此，学会通过一个人的衣着打扮来揣摩对方的基本信息，不仅有助于FBI特工们在办案过程中准确把握案犯的心理，揣测出他的作案动机，从而快速结案，还有利于我们在人际交往中处于主动地位，打造出良好的有益于自身成长和发展的人脉网。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节　透过衣着风格识别对方心理

FBI一位优秀的高级探员告诉我们，一个人的衣着风格折射出他的心理特性，学会从对方的衣着风格识别他，能够迅速掌握对方的性格和爱好，从而便于在破案过程中，缩小目标范围，使案件得以快速侦破。

FBI在破案过程中总结出了几点关于这方面的宝贵经验，在此分别介绍给大家。这些经验不仅适用于专门侦破案件的FBI人员，也适用于生活在我们周遭的形形色色的人群。

1．喜欢粗犷风格的人：独来独往

FBI的探员布莱尔就是一个衣着风格比较粗犷的人。“领带总是像在勒我的脖子，他说：“我不喜欢打领带。”他的同事们对布莱尔的评价是：这是一个不修边幅，喜欢像狼一样独来独往的人。在工作上，布莱尔虽然做事能力很强，但也会因为不甘心受束缚被上级批评。

一般来讲，这种人大多活力四射、精力充沛。他们不喜欢被领导和管制，相反喜欢命令别人做事，但手段和方式却不很高明。这类型的人不适合从事工薪阶级的工作，他们大多都是独自在社会里闯荡，极具冒险精神。

2．衣着素雅、朴实的人：性格坚韧，做事谨慎

穿着打扮以素雅朴实为格调的人，大多朴实、大方、善良、单纯，具有一定的宽容度和忍耐力，他们做起事来非常有计划性，且脚踏实地，以注重诚实不欺者居多。

要注意的是，他们思想单纯，只是意味着他们凡事总会往好的方面去想，但绝不表示对事物缺乏自己独立的见解。他们一般

pdf下载网 http://www.i8788.com

具有很好的洞察力，总能抓住事情的本质，做出最明智的决定和结论。

另外，这类人有的虽然平时着装朴素，但在某一个豪华场合，他们却是盛装出席，这时候就要小心了。他们可能非常单纯，也可能是非常有心机，对金钱的欲望十分强烈，并在作案后很善于伪装自己。FBI告诉我们，对付这类型的人，不要显示出你的攻击心，因为他们相当现实，人情味淡薄，极具威胁性。同时，这也是犯案人数较多的一类人。

3．穿着随便、马虎的人：做事不严谨，但行动力强

FBI在此举了个例子：有的人上身穿着美国名牌，脚穿一双意大利飞龙皮鞋，然而脖子里却系着一个非常粗俗的领带。FBI指出，具有这种衣着风格的人就是穿着马虎、随便的人。这种人不仅在穿着上出人意料，其个性也与众不同。

这类人非常富有行动力，他们一旦下决心做一件事情，就会集中精力，坚持到底。他们往往在得意的时候盛气凌人，失意的时候一蹶不振，是一类非常麻烦的人。

FBI告诉我们，和这类人相处的时候，一定要把握分寸，学会用头脑和手段，要保持一定的尊敬，不宜用责备的口吻或带有刺激性的语言同他们讲话，这样可避免他对你造成不必要的困扰。假若是对付这类型的犯罪嫌疑人，由于他们本身比较麻烦，不宜正面交手，只要从其亲友或盟友下手便可突破他们的心理防线，因为此类人比较注重朋友义气和连带关系。

4．喜爱宽松自然打扮，但衣服款式时尚的人：害羞、胆怯

FBI对这类人的评价是:他们通常不合群，比较孤独。他们有时候也很想同别人交往，但在这个过程中又会因为缺乏交流而出现很多困扰，最后往往以失败而告终。他们大都没有朋友，但一旦有就会是非常要好的朋友。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这类型的人，性格比较内向，一般十分害羞、胆怯，不容易接近别人，也不易被人接近，他们虽不是独行侠，但对集体活动缺乏兴趣，一般不会参与。

FBI总结说，这种人因为胆小，一般不会成为社会的危险分子，相反是需要保护的一类人。这种人一旦犯案，通常其作案动机都带有复仇性质。

5．喜欢穿同一款式服装的人：直率、开朗，爱憎分明

喜欢穿同一款式服装的人，为人直爽，有很强的自信心，他们立场坚定，是非分明。这类人的优点就是做事干脆利落，从不拖泥带水，并且言必行，行必果。然而，这种人有时候自我意识较强，显得清高自傲，自以为是，很难听取别人的意见和见解。

FBI说，这类型的人大多光明磊落，性格刚直，一般不会成为他们追踪的目标。

6．常穿粗直条整套西装的人：喜欢设空城计

FBI调查发现，一般的工薪阶级人士，很少穿着深蓝色粗直条西装。相反大多数的自由职业者，为了缓解职业引起的不安，才选择这种整套的西装来掩饰内心的焦虑状态。

同这类型的人打交道时，绝对不能攻击对方的弱点，因为他们内心很犀利，会很快以牙还牙，实施报复。因此，尽量避免同他们讲很多话，同时在讲话时，按照对方的语气进行调整，时不时地附和一下他，或是夸赞他。等到接触久了，你会发现，这种人头脑其实很单纯。此外，这类型的男士，其性格有点类似女性。

7．喜欢穿长袖衣服的人：传统、保守，做事中规中矩

喜欢穿长袖衣服的人，一般来讲比较传统，为人处世循规蹈矩，很少去尝试创新和突破，冒险意识比较欠缺。同时又热衷于名利，且往往将自己的人生目标定得很高，因此失落感常伴随着他们。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI认为，这种人很少会去触碰法律，他们不论是从言谈举止还是衣着打扮都会严格要求自己，很注重自己在他人心目中的形象，希望赢得别人的尊重和赞赏。同时，他们的适应能力很强，也很会营造出比较良好的人际关系。

8．喜欢穿短袖衬衫的人：随和、亲切

FBI分析，喜欢穿短袖衬衫的人为人随和亲切，乐于享受。他们凡事率性而为，不墨守成规，似乎无时无刻不在寻找着突破。并且这类人自主意识强，常以个人好恶评定一切。这种人虽然表面上放荡不羁，然而心思十分缜密，做任何事前都会思虑周全，虽然率性但不任性妄为。

9．喜欢穿背后开叉或是左右开叉的人：具有领导风范，自我表现欲强

生活中，你大概经常会看到一些西装笔挺的绅士，他们身穿一套做工精细的英国西装，系着带花纹的领带，脚蹬羔羊皮鞋，手脖上是瑞士制的手表，连从口袋里掏出的打火机都是世界名牌。用FBI的话来说，这类人往往会给对方一种商界大亨或来历不凡的感觉。

FBI对他们的评价是：这是一群很善于伪装的一类人，他们往往是一副诚实的模样，大多以狭义自居，借此表现自己的虚怀大度、领导风范。事实上，他们并不是你想象的那样侠肝义胆，气质超群。相反，他们性格较为神经质，多疑且猜忌心较强，有很强的占有欲，喜欢外表华丽的装饰。

因此，对于这类型的犯罪嫌疑人，FBI要有分清真伪的意识，要有透过现象看本质的能力，避免被他们虚晃的招数迷惑，从而使其逃脱法律的制裁。

10．喜爱舶来品的人：善于讨好别人

FBI说，对于有这类穿着习惯的人，我们要有一定的防备意

pdf下载网 http://www.i8788.com

识。因为这类人大多冷漠无情。在他们看来，人与人之间的关系都是纯粹的利益关系，也许他们会跟你走得很近，但这其中肯定有某种利害关系存在着。他们就是这么现实的人，和人交往的目的性和利益驱使性非常强。

这类人对做生意非常敏感，当自己处于劣势时，他们会立刻寻找外援，而一旦失手，则会推诿过错。同时他们也属于很孤独的一类人，情绪不安定且自卑感很强。

FBI在侦破案件的过程中，往往会最先查觉到这一类人，因为他们往往会在利益的驱使下而出卖自己的同伙，是很好的线索突破口。

除了以上介绍的10种穿衣风格之外，FBI还告诉了我们其他的一些着装喜好。例如，喜欢穿式样繁杂，五颜六色衣服的人，虚荣心比较强，爱表现和炫耀自己，任性而嚣张。喜欢穿流行时装的人，大多缺乏主见，不了解自己的审美观，同时情绪不稳，且很难安分守己。

衣着是思想的形象代言人，拥有不同思想特性的人在衣着风格的倾向上自然有所不同，这种不同与一个人的个性和心理、学识和修养有很大关联。因此，作为万千大众中的一员，在与人相处时，我们不仅要懂得从对方的身体特征来透视他的心理，还要懂得通过他的衣着风格来洞悉他的内心，这样我们在与人交流时便会处于主动地位，进可攻，退可守，进退自如。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节 一个人对衣服颜色的偏好透露出他的价值取向

FBI的一位研究专员斯福特说，服饰表现一个人的个性，留意于一个人对服饰色彩的选择，从中可看出他的个性特征和价值取向。以下是福斯特根据对无数名犯罪嫌疑人的调查研究得出的相关结论。

1．喜欢穿黑色衣服的人

通常来说，黑色服装一般是在结婚、丧葬和祭祀的仪式中穿着，因此，黑色常会使人精神紧张。FBI研究专员斯福特说，喜欢穿黑色衣服的人具有歇斯底里和神经质的特性。

这种类型性格的人很难让人接近，他们对待生人的态度较为生硬。但如果了解他之后，你会发现他是个十分有趣的人。这种人大多很罗曼蒂克、温柔善良，且为人忠厚，气度宽容。他们做起事情来会非常有耐性和毅力，从不半途而废。

斯福特说，要想和这类人交朋友，你必须对他们持诚实的态度。如果他让你办的事情，你能办到的话，或者让他发现你言而有信，说到做到的话，他会非常欣赏你，把你当成他的朋友。

FBI分析，这类人一般很少成为他们追击的目标，总的说来，这是一类非常有趣的人，他们的外在和内心往往有一点的差距，而这些差距往往需要你深入了解才能发现。

2．喜欢穿白色衣服的人

白色是一种非常洁净的颜色，它能和任何颜色搭配组合。喜欢穿白色衣服的人在色彩感觉上，在衣着打扮上都非常优秀。这种人属于直爽派，然而在待人接物方面却缺乏主动性和判断力。同时，他们又容易自以为是，对于自己喜爱的东西，会一意孤行地去

pdf下载网 http://www.i8788.com

追求和实现。

FBI告诉我们，这类人在生意场上往往心浮气躁，很容易与他人引起冲突，随时准备着大动干戈，因此要多加注意。同时在人际交往中，碰到这类型的人，一定要有戒备之心。这类人缺乏责任心，他们常常会为自己犯下的过失寻找理由开脱。

此外，喜好穿白色衬衫的人是个不折不扣的现实主义者，他们总是以工作为人生的支点，对工作一贯持认真的态度。在芸芸众生中，这类人总是脚步匆匆，马不停蹄，他们拥有较高的社会地位，很看重自身在他人心目中的形象，并为了维持这一良好的形象，而不停地努力着。工作场合里的人对他们的评价是：他们是上司眼中的精英，下属心中的怪人。

3．喜欢穿褐色衣服的人

FBI专员斯福特告诉我们，不管怎样说，喜欢穿褐色衣服的人是属于脚踏实地型的人。至少他们在选择这一衣服颜色时，内心是踏实的。他们忠厚老实，是众人眼中的老实人。因此，这种人是社会上的稳定分子。

4．穿灰色衣服的人

美国监狱里关押的罪犯，他们穿的囚衣大都是灰色。灰色是一个很保守的颜色，一般来说，人们在不确定某个人或是某种状态时，会选择这种穿这种颜色的衣服。喜欢穿这种颜色衣服的人在为人处世方面缺乏能动性，他们好像内心潜藏着某种不安和忧虑，同时在困境面前，他们往往没有勇气去面对。

这类人是FBI在破案过程中需要细心留意的对象，因为他们的胆怯怕事很容易使自己内心隐藏的秘密暴露出来，一般来说对他们加以审讯，很容易使案情柳暗花明。

5．喜欢穿蓝色、蓝紫色衣服的人

斯福特说，喜欢穿蓝色、蓝紫色衣服的人缺乏决断力和执行

pdf下载网 http://www.i8788.com

力。这类人说起话来比较啰嗦，缺乏责任感，自尊心很强，不善于表露自己的情感。

在与人交往时，这种人往往给人的第一印象比较好，然而事实上，他们是比较冷漠自私的一类人。虽然表面上待人温和，但心里总在盘算着怎样才能使自己获取更多的利益。

FBI人员由于职责所在，必须同形形色色的人打交道，而我们有时也要接触到这类人。斯福特说，要想接近这类人，我们应该一步步来，逐渐掌握他的个人爱好，从而投其所好，以便获取更多相关的信息。

6．喜欢穿红色衣服的人

喜欢穿红色衣服的人大都是坚强的生活者，斯福特说，如果他们因作案而被FBI盯上的话，他们往往事先并无作案计划，他们的作案动机也是因为当时的情况所逼。事实上，他们很容易冲动而做错事。

一般选择穿红色衣服的人带有虚张声势的心理倾向，而类似的，他们一般会在无法冷静，无法客观分析自己的时候选择穿紫红色的衣服。在想展现自己的优雅漂亮时会选择桃红色。

7．喜欢穿紫色衣服的人

喜欢穿紫色衣服的人一般具有保持神秘，自我满足的艺术家气质。这种人也具有神经质的倾向，他们热衷于别出心裁，常常希望自己能够出人意料，事实上，他们有时候也的确能够出人意料，比如说一个在大家眼里很好的人突然间变成了FBI追击的杀人犯。这类人要么有着很高深的作案计划，是个犯案高手，要么极有可能成为一个天才的艺术家。

8．喜欢穿橙色衣服的人

喜欢穿橙色衣服的人一般是人们眼里优秀的演说家。他们口才好，善于雄辩，幽默开朗。斯福特说，在审讯这一类型的罪犯

pdf下载网 http://www.i8788.com

时，在拿出证据确凿的犯罪事实前一般不要和他们理论，因为他们非常善于通过说话同审判官周旋。

9．喜欢穿黄色衣服的人

大多数喜欢穿黄色衣服的人的真正用意是让别人感觉到自己智慧、高洁的心境。喜欢穿这一鲜艳衣服的人性格外向，活泼开朗，是大家心目中的开心果和提神剂。在FBI的作案记录里，这种人的出现频率非常低。

10．喜欢穿绿色衣服的人

斯福特说，这种人喜欢粗细的感觉，因为他们一般缺乏这种精细的心情。这种人有时会显得粗枝大叶，很少人有心机，因而很少穿绿色衣服的人会成为FBI的敌对分子。

11．喜欢穿浊紫红色，暗褐衣服的人

斯福特说，这种人在非社交场合时，一般不喜欢表露自己的感情，往往给人留下一种深藏不露的印象。这类型的犯罪分子也是FBI需要重点对付的目标。

这位在FBI工作了一辈子的研究专员斯福特还分析说，一般来讲，喜欢穿淡色衣服的人，多活泼健谈，爱好交友。喜欢穿深色衣服的人多沉着稳重，不爱说话，但深谋远虑，城府较深，常会做出常人难料的举动，给人一种琢磨不定的感觉。喜欢穿色彩鲜明、缤纷亮丽衣服的人单纯善良、坦诚豁达、乐观向上，且聪慧机敏，常给人一种耳目一新的感觉。

最后，斯福特告诉我们，衣服是展示心灵的平台，衣服的颜色代表着一个人心灵的深度和广度。在侦破案件的过程中和日常生活的细节中，从对方服饰的颜色去观人、识人是非常重要的。他让我们更全面地读懂对手的心声，也能帮助我们找到和自己志趣相投的朋友。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节　裤子能反映出一个人的内心世界

FBI探员们在办理一桩案件的过程中，会深入各个宴会场合、工作场所，最后他们总结说，相比于上班或是参加宴会时的着装打扮，平时和休闲时所穿的裤子更能在不知不觉中透露出自己的个性。裤子是更能让人有安全感的服装，一个人选择什么样的裤子，也恰恰反应出他真正的心理活动。

因此，为了捕捉不同犯罪嫌疑人的心理，FBI人员有必要从各个方面去了解他的个性和心理特性，包括他经常穿着的裤子。在这一节里，FBI便以裤子为例，向我们讲述，裤子是如何反映出它主人的内心世界的。

穿直筒裤的人消极保守，穿喇叭裤的人独立自由

FBI分析，穿直筒裤的人一般比较保守，他们很容易受到传统观念的束缚，一般不会做出大胆的行动。这种人不善交际，也很少主动与初次见面的人交谈。由于过于被动消极，在人多的场合里，他们常常是独自一个人静坐。事实上，这种人还是很值得交往的一类人，若能坦诚与他们交往，你会得到他们深厚真挚的友情。同时，这类人一般比较中规中矩，并且他们很少与人打交道，因此犯罪的几率比较低。若是出现作案分子，他们的作案动机也大多是心理型的犯罪，即大多是因为与外界的沟通问题造成的。

相比较而言，穿喇叭裤的人性格就比较外向，他们相对独立，个性活泼开朗，爱憎分明。他们有着自己明确的判断标准，大多交往的对象都是与自己志趣相投的人。这类人中的女性，虽喜欢

pdf下载网 http://www.i8788.com

表现自己的个性以引起别人的瞩目，却讨厌被人指指点点，她们大多极富创意，因此也讨厌受到束缚。与穿直筒裤的循规蹈矩相比是完全不同的一种人。这种人是非分明，立场坚定，如若不是自己主动犯罪，很难受人蛊惑。

穿牛仔裤的人思想前卫，穿运动裤的人性格外向

FBI总结，喜欢穿牛仔裤的人思想前卫，他们追求惊险刺激的生活，喜欢富有挑战性的工作，这种人的行动力很强，一旦他们产生想法，会立刻付诸行动，并且独立打拼，靠自己一人之力撑起一片天。他们通常精力充沛，不管是在工作上还是在玩乐上，都是热情十足，同时也很喜欢做家务，不过由于喜欢我行我素，往往不能处理好自己的人际关系。FBI的一位探员说，这种人很可能被人诬陷，而成为别人的替罪羔羊。

穿运动裤的人也是很有个性的一类人，但与穿牛仔裤的人相比，他们的人际关系却处理得较好，因为他们活泼开朗的性格很容易感染人。同时，他们对自己颇有自信，常会借与众不同的穿着来表现自己的特色，他们也很喜欢时尚新潮的东西，但却不随波逐流，他们的着装风格就是尽量表现最真实的自己，从中也可看出他们的胸怀坦荡，因此这类人很少会犯下罪行。

穿西裤的人城府很深，穿休闲裤的人性情随和

FBI调查发现，穿西裤的人一般比较有内涵和修养，他们举止优雅，十分自信。在宴会场所，这类型的大多情况下都能侃侃而谈，俨然一个优秀的社交家，同时他们很能审时度势，懂得配合宴会的气氛调整自己，在气氛尴尬时，能打破僵局，在气氛过于热烈时，又能巧妙将其冷却下来。因此，他们往往能成为众人追捧的对象。FBI指出，这种人的一个明显特点就是他们对个人隐私很敏感，一旦涉及，便会立刻转换话题。在审讯这一类型的犯罪分子时，FBI审判官就会抓住这个细节，在对方欲盖弥彰中，找到相关

pdf下载网 http://www.i8788.com

线索。

穿休闲裤的人性情随和，他们很容易配合，妥协别人的一类人。他们一般没有明确的主张，在与人交往时，大多喜欢附和别人的想法，由于他们不爱和人争论，因此很容易交到朋友，受到众人的喜爱，因此人缘非常不错。FBI发现，这类型的人作案动机也很少，一般不会和FBI有案件上的往来。

穿长裙的女性个性内敛，穿迷你裙的女性个性张扬

FBI经过调查研究发现，喜欢穿长裙的女性大多性格内向，孤僻，有自卑感。她们内心世界非常丰富，但不外露。这类型的人很注重女性本色，她们不管身处何地都很在乎自己在他人心目中的形象。

穿迷你裙的女性个性就相对张扬，她们追求时尚，对流行很敏感，好奇心也较强。这类型的女性大多是“我是我”、个性很强烈的人，她们喜欢到处活动，彰显自己的个性，总是自信满满，在困难面前不肯服输。但她们一般比较急躁，容易冲动做事，酿成不良结果，事后又后悔不迭。

一般来讲，喜欢穿长裤子的人性格比较随和，个性不是很强，他们更喜欢配合别人。喜欢穿短裤的人性情干脆利落，他们中的大多数童心未泯，喜欢幻想，同时感情脆弱，一旦现实和理想产生了很大的落差，就很容易遭受打击。

在现实生活中，我们要想深入了解一个人，不仅要看的言行举止，更要看他的穿着打扮，裤子虽然与上身的着装比起来不是那么显眼，但正是这些容易被人忽视的地方成了我们深入一个人内心世界的重要途径。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节　从帽子解读一个人的个性

FBI认为，帽子对于一个人来说，有很重要的用途。它不仅可以遮阳御寒，还能帮人树立起某种形象，使他的个性得以展现出来。因此，从一个人所佩戴的帽子解读他的个性，是FBI在审理案件的过程中非常重要的一个方面。

在这一节中，FBI主要向我们讲述怎样从对方头上的帽子解读他的个性。FBI根据多年来的调查研究将他们大致分为五类，这五类分别是：喜欢戴礼帽的人、喜欢戴鸭舌帽的人、喜欢戴圆顶毡帽的人、喜欢戴旅游帽的人、喜欢戴彩色帽的人。

喜欢戴礼帽的人

FBI的一位资深研究专员是这样解读爱戴礼帽的人的。他说，一般戴礼帽的人都自认为自己具有绅士风度，他们很乐意借礼帽来展现自己成熟优雅的气质。他会经常表现自己很高雅的情趣，例如听古典音乐，欣赏芭蕾舞等。

在衣着穿戴上，他的皮鞋任何时候都会擦得锃亮，而且所穿的袜子也给人一种厚实的感觉。即使在炎热的夏天，他也不会穿着丝袜走在街上，同时也很讨厌别人光脚穿着凉鞋或拖鞋走路。他会欣赏一个男士整齐的西服，打光洁的领带，一个女士穿着优雅的礼服或是旗袍，而不会正眼看一下露背装或是超短裙的女人。

由于他看不惯的东西太多，常会给人留下自命清高的印象，他会认为自己是干大事的人，然而这与他的个性却格格不入，由于他的过分保守和缺乏大胆创新的勇气，一般都很难在自己的领域里做出很大的成就，难免会让人觉得自命不凡。

在人际交往上，这类型的人显得保守，呆板，即使在初次见

pdf下载网 http://www.i8788.com

面时斯文有礼，也不能给对方留下深刻的印象，由于他天生的个性使得他难以表达自己心中所想，因此显得不易接近，往往身边的朋友很少。

但是，FBI发现，这种人有时候会很仗义，他会要求政府出面制止一些大逆不道的行径，从这方面来看，这种人是不大能成为和社会作对的人。

喜欢戴鸭舌帽的人

FBI发现，一般热衷戴鸭舌帽的都是上了年纪的人，鸭舌帽能给人树立起成熟稳重、办事可靠的形象。

戴这类帽子的男性比较客观，在问题面前，通常能从大局考虑，不会因为一些繁文缛节而坏了大事。在与人交往时，他喜欢和人兜圈子，故弄玄虚，即使对方已经被自己搞得晕晕乎乎，也不会直接说出自己心中的想法。

FBI分析，他之所以这么做，是因为他非常懂得自我保护，不会也不愿意让别人看穿自己的内心，但他不是个攻击型的人，是个善于自我保护的防守型认为，所以这种人一般不会去主动伤害人，当然也不允许别人伤害自己。

同时，这种人敛财能力很强，他们相信多劳多得，喜欢靠自己的努力和付出取得相应的成果和收获，因为这样可以让他们有安全感，并能享受到劳动的快乐。总之，这是一个在生活面前脚踏实地型的人物。

喜欢戴圆顶毡帽的人

喜欢戴圆顶毡帽的人展现给众人的形象是天生的老百姓派头，他们的特征就是喜欢凑热闹，对任何事情都感兴趣，但从不发表自己的看法，即便是有看法也是顺从别人的观点，好像一点主见也没有。

FBI解读，这确实是一类缺乏主见的人，他们就是人们心中的

pdf下载网 http://www.i8788.com

老好人，从不会轻易得罪人。这类型的男人通常忠厚老实，踏实肯干，凡事都会投入自己最大的热情和干劲，全力以赴。对于劳动报酬，他们只拿走属于自己的一份，绝不贪图他人的劳动果实，这往往能赢得别人的尊重和信任。

FBI说，这种人大多有自己的信仰，他们相信有付出才会有收获，相信君子爱财取之有道，对以不正当手段招揽钱财的人怀有深切的痛恨之心，是通常人们所说的正人君子型人物。

此外，在选择朋友方面，他表面上看去很随和，对任何人态度都很友好，其实内心十分挑剔，在他看来，“道不同，不相为谋”，因此，除非对方和自己有很多相似的地方，否则，很难与他成为朋友。

喜欢戴旅游帽的人

FBI的一位有着丰富实战经验的探员说，旅游帽是一个纯粹装饰型的帽子，它既不能御寒，也不能遮挡太阳光线。用这种帽子来装扮自己，一般来讲内心都有某种意图，用帽子来掩饰一些不想让人知道的东西。

这位探员分析，从这方面来讲，这不是一类心地诚实的人，他们很少以真面目示人，非常善于投机取巧。他们通常会耍小聪明或是使手段，在别人面前既唱白脸又唱红脸，并暗地里以为自己做得相当巧妙，事实上，早已被别人看穿。因此这种人很难交到知心好友。

在工作上，这类型的人更是用自己那套投机钻营术去钻各种空子，虽然有时也能收到相对不错的效果，但时间久了，一旦黔驴技穷，很容易被同事和上司看透，以致作茧自缚。

FBI认为，从对这种人的分析来看，他们极有可能成为潜伏在社会中的危险分子，为了达到某种目的而不择手段，从而做出伤天害理的事情，危害社会和人民。因此，FBI不论在工作中还是生活

pdf下载网 http://www.i8788.com

中都要留意这类人的一举一动，及时制止或与之作斗争，以使危害降至最小。

喜欢戴彩色帽的人

FBI告诉我们，喜欢戴彩色帽的人是个天生会搭配，并对流行时尚很敏感的人。他们很清楚在不同的场合下，穿着不同的衣服，应该佩戴不同的帽子。这种人好奇心强，对任何事都会跃跃欲试，接受新鲜事物的能力也很强，并热衷于富有挑战性的工作。同时这种人也很害怕寂寞，由于他本身精力充沛、朝气蓬勃，因而总是呼朋唤友，一起玩耍，以使自己那颗因为寂寞而躁动不安的心得以暂时缓解和释放。

FBI认为，这种人也没有很深的心机，但由于他们的好奇心旺盛，因此这类型的犯罪嫌疑人多半是受人诱骗而做出违法的事。

总而言之，学会从一个所戴的帽子去解读他的个性和心理，有助于FBI人员在办案过程中，迅速根据不同的案件性质，找出不同的作案者，使得不法分子快速得到法律的严惩和制裁。同时也有利于我们在日常生活中，认清对方的真实个性，从而清楚地知道哪些人可以与之深交，哪些人必须要远离。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五节　从对方所穿的鞋子观察他的内心

FBI在办案过程中发现，鞋子并不像我们想象的那样，单纯地起到保护脚的作用。它和人头上的帽子一样，很能告诉我们一些不为人注意，但很重要的信息。因此，我们除了注意它的美观大方之外，还可以通过不同的人穿不同的鞋子来揣测他们不同的内心世界。

在本节中，FBI将这些信息透露出来，希望在以后的生活中能给我们提供一些帮助。

1．常穿系鞋带的鞋子的人

FBI认为，喜欢穿系鞋带的鞋子的人，性格多比较矛盾。他们一方面希望有人能为自己安排生活，但对安排好的一切又总想去反抗。因此为了化解这一矛盾，他们通常在尊重他人为自己所做的安排的同时，又会私下里寻找自由的空间来释放自己。

FBI告诉我们，这类型的人会很容易产生压抑的心理，因为那些矛盾的情绪有时因得不到合理的释放，从而长久郁积在心里，成为打不开的心结。FBI在判案中发现，有些犯罪分子的作案初衷就是在寻找某种心灵的释放，了解了这些，他们便会在以后的办案中更好地破案。

2．常穿没有鞋带的鞋子的人

FBI总结说，这种人一般没有什么特别的地方，他们是非常普通的一类人，穿着打扮和思想意识等各方面都没有能引起人们注意的地方。同时，这类型的人比较传统和保守，他们循规蹈矩，

pdf下载网 http://www.i8788.com

没有很强的表现欲，喜欢干净和整洁的氛围。在FBI的备案记录上，这种类型的犯罪分子十分罕见，他们一般不会成为FBI的跟踪目标。

3．喜欢一双鞋子穿到破为止的人

FBI说，在现实生活中，有一类人，他们始终穿着自己喜爱的一款鞋子，直到把它们穿到不能再穿为止，才会想到换另外一双。FBI对他们的评价是:这类型的人思想独立，他们很清楚自己需要什么，不需要什么，他们很重视自己的感觉，很少去在意别人怎样看待自己。

同时，在为人处事方面，他们非常小心谨慎，凡事都是经过了自己周密的思考后才下定决心做一旦下定了决心，他们就会尽自己最大的努力把他做到最好。此外，他们重情重义，对自己的家人和朋友都相当关心，对待感情极为忠诚，绝不会轻易背叛。

FBI提醒我们，这类型的人是很好的亲友、爱人、合作伙伴。但作为犯罪嫌疑人来讲，审讯官很难从他们的口中探出虚实，除非他们自愿招供。因为对于重感情、讲义气的他们而言，出卖是最可耻的，有时候他们甚至会为了伙伴而甘愿背黑锅，替他们顶罪。

4．喜欢穿细高跟鞋子的人

高跟鞋无疑是彰显女性魅力的一种鞋子。喜欢穿高跟鞋的女性多是非常爱美的一类人。她们虚荣心较强，也有很强的表现欲，总希望能引起他人，特别是异性的注意。

FBI分析，这类型的犯罪女性其实很容易对付，审判官的威逼利诱很容易让立场不坚定的她们全线崩溃，供出一切罪状。

5．喜欢穿时髦鞋子的人

FBI向我们透露说，常走在流行最前线，穿时髦鞋子的人，他们内心会有一种观念，即只要是流行的，就都是好的，而很少去考

pdf下载网 http://www.i8788.com

虑自身的条件是否与流行相符合。以此类推，在做事方面，他们也是属于欠考虑的一种人，常常会顾此失彼。因此这类型的人要是做出不法的事来，FBI人员只要稍加留意，很容易看出破绽。

6．常穿运动鞋的人

FBI说，喜欢穿运动鞋说明这是一个生活态度非常积极乐观的人，他们待人亲切自然，随性率气。大多数人对他们的评价都非常好。因此，一般来说，这种类型的人很少去做不好的举动。

7．常穿靴子的人

常穿靴子的人一般自信心比较缺乏，而靴子却能在一定程度上为他们带来自信。此外，FBI告诉我们的是，这种人很有安全意识，他们十分懂得在相应的场合和时机把自己很好地隐藏起来。因此对于这类型的犯罪嫌疑人，FBI人员要有透过现象看本质的能力，这样才能很好地与其斗智斗勇，揭开他的真实面目，使其罪行昭然若揭。

8．喜欢穿拖鞋的人

FBI指出，喜欢穿拖鞋的人是轻松随意型的最佳代言人，他们只追求自己的感觉，很少会为了别人改变自己，这类型的人很会享受生活，从不苛责自己。他们是很能让人放下戒心，与之交往的一类人。

9．喜欢穿露脚趾鞋的人

喜欢穿露脚趾鞋的人多比较开朗，而且他们思想前卫，浑身上下充满了朝气和自由的味道，同时，他们个性洒脱，既能拿得起，又能放得下。此外，这类型的人还乐于与人结交，社会上三教九流，形形色色的人都和他们打过交道。因此，FBI探员在追查犯罪嫌疑人的过程中，有时也会借助于他们找到相关线索。

10．喜欢穿远足靴的人

FBI认为，热衷于远足靴的人在工作上投入的精力要比其他方

pdf下载网 http://www.i8788.com

面多一些。这类型的人一般都有强烈的危机感，并时刻为之做准备。同时，他们有很强的冒险意识和创新意识，敢于向未知的领域里迈进，并且自信满满，相信自己一定能取得成功。

以上是FBI在审理案件的过程中，总结出的10种穿不同鞋子的人内心的真实特征。从而便于我们在日常生活中识别、观察、洞悉周围人的不同的内心世界。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六节　从提包样式分析对方真实心理

提包是一件非常有趣的物品，它虽然是个附属品，有时甚至是个纯粹的装饰物，但在我们的生活、学习和工作中占据着非常重要的地位，几乎和我们形影不离。提包的这些特点不得不引起了FBI们的注意，他们对此详加研究发现，提包在一定程度上能向外界传达出一定的信息，这些信息不仅为FBI人员们，也为我们开辟了一条从提包认识它的主人的路径。

一般来讲，不同样式的提包，其主人的个性也相应不同。本节就是以此为契机，教我们如何透过提包分析它的主人的。

选择别具个性提包的人

对于别具个性的提包主人，FBI将他们分为两种情况。一种情况是他们个性的确非常强，非常突出，他们对任何事物都有自己独特的看法和见解。这类型的人大多具有艺术细胞，他们喜欢我行我素，向往不受约束，自由自在的生活，并且他们喜欢标新立异，敢于冒险，具有异于常人的胆识和魄力。一种情况是，他们并不是真正的有什么突出之处，也不具备审美眼光，他们选择这种手提包，不过是为了故意显示自己的与众不同，以引起众人的注意，通常这类人都有极强的虚荣心和表现欲。

喜欢休闲式提包的人

FBI对他们的评价是：这类型的人很懂得享受生活，他们的生活的态度比较积极乐观，从不过分要求自己，相对比较随性，但也有一定的进取心，能很好地安排自己的工作和生活，做到劳逸结

pdf下载网 http://www.i8788.com

合，在轻松愉快的氛围里把自己该做的事情做好，并能取得一定的成就。

FBI分析，这类型的人要是成了犯罪嫌疑人，多半是幕后主使者，因为他们很会合理安排一切事宜，并凭借外力做事，一般很少抛头露面。

常挎着公文包的人

FBI发现，一个人选择携带公文包，多半是和他的工作性质有关。虽然是工作需要，但从中也可看出包的主人小心谨慎的性格特征，他们不一定非得要不苟言笑，即便是有说有笑，对人也是相当严厉，当然他们对自己的要求往往更高。因此来说，这类型的人多是认真负责的社会精英，反之，他们要是犯罪，一定会是个高手，如果不是细心观察，很难在作案现场找到蛛丝马迹。

喜欢小巧精致、但不实用的手提包的人

一般而言，这种小巧精致、但不实用的手提包的主人通常是年轻且心地单纯的女性，但如果步入了成年，在处事方面较为成熟了，还喜欢挎着这样的小提包，则说明这个人的生活态度非常积极乐观，对未来充满了美好的期许。

喜欢中型肩带型手提包的人

FBI据调查发现，喜欢使用中型肩带型手提包的人，一般个性都比较独立，但在言谈举止等方面显得较为传统和保守，同时他们希望一直保留有自己相对自由的空间，因此和任何人都不会走得很近，很少人能真正走进他们的内心世界。他们的交际范围通常比较窄，也没有太多的朋友。

FBI的探员杰瑞说，这类型的犯罪分子一般对付起来比较棘手，因为真正了解他们的人不多，而且他们思维缜密，很难露出破绽。因而，面对这一类型的犯罪分子，往往通过在暗地里跟踪的方式，寻找他生活当中的细枝末节，一步步深入了解他的内心世界，

pdf下载网 http://www.i8788.com

从而找出他个性中的弱点，以此为突破口，攻破他的心理防线，取得最后的胜利。

喜欢具有民族特色的手提包的人

FBI认为，喜欢具有民族格调、地方特色的手提包的人，他们的自主意识比较强，是个严格的个人主义者。他们个性突出，不论在衣着打扮还是思维方式上都与他人截然不同，因此他们的人际关系处理得不是很好。

喜爱超大型手提包的人

FBI分析，喜欢超大型手提包的人，性格也属于那种自由自在、无拘无束型。他们很容易同别人建立某种特别的关系，但是因为自己不甘受束缚的个性使得这种关系也极易破裂。FBI专家说，面对这一类型的犯罪嫌疑人，有时候通过将其强制关押的方式就能使其全线崩溃。

热衷有小把手的长方形或是方形的手提包的人

这种手提包因为身形娇小，有些时候可以当成是一种配饰，喜爱这一类型手提包的主人多是没经历过什么磨难的人，他们比较脆弱，在挫折和困难面前显得不堪一击。FBI犯罪心理学专家分析，这类容易被教唆犯罪的犯罪嫌疑人在法律面前是很容易屈服的。

喜欢把手提包当购物袋的人

FBI专家分析，这类型的人多是爱走捷径的一类人，他们常常期望能在最短的时间里将事情办成，很讲究做事的效率。但是，这种人往往做起事来显得杂乱无章，漫无头绪，因而很难顺利地办好一件事情。在为人处事方面，他们待人亲切诚恳，有很好的耐性，并善于知足。总的说来，他们性格中感性的成分多于理性的成分，有时候难免会感情用事，但他们独立性较好，不喜欢依赖人。

此外，FBI还告诉我们，通常来讲，喜欢手提包上带有很多口

pdf下载网 http://www.i8788.com

袋的人生活非常有规律，做事也相当有条理；喜欢金属制手提包的人总是希望坐享其成；喜欢中性色系手提包的人，多比较内敛，希望息事宁人；喜欢男性化手提包的人比较坚强、彪悍和能干。

还有，从提包里东西的摆放也能窥测出主人的心理特性。相对而言，提包里面东西摆放无序的人，生活也会显得杂乱无章，他们做事目的不明确，常会使自己陷入比较难堪的境地，但他们待人亲切热情，很容易结交。提包里面东西摆放秩序井然的人，处事做人原则性比较强，有很强的进取心，办事认真负责，待人有礼。他们一般对自己有很强的自信心，并有很强的组织能力。但是，这类人通常给人一种过于严肃和呆板的感觉。

总之，提包比较大众化的，提包的主人也比较大众化。提包比较有自己特色的，提包的主人也非常有自己的个性。生活中或是处理一桩案件的过程中，只要细心留意，详加观察，便不难取得意外收获。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第七节　通过对方佩戴的手表判断他的个性

FBI探员在侦查案件过程中发现，手表和一个人的个性有着非同一般的关系，不同类型的手表反映出佩戴者不同的个性。FBI从手表的类型出发，向我们讲述怎样从一个人佩戴的手表判断出对方真实的内在个性。

热衷液晶显示型手表的人

FBI的一位调查员说，喜欢这一类型手表的人，在生活中都比较节俭，很知道精打细算。而且他们思想单纯，喜欢简单的事物，对于复杂的、抽象的概念却难以理解。同时，这类型的人在为人处事方面多比较谨慎小心。

从心理角度来说，这是一类非常简单、认真的一类人。他们的生活不会有很大的起伏和波折，一般都会平平淡淡地走过一生，很少会去想做出什么出人意料的事，更不会去想要触犯法律。

喜欢古典金表的人

FBI发现，常戴古典金表的人，多是具有发展的眼光，并为未来做出长远打算的一类人。他们往往有很强的预见力，绝对不会为了眼前利益而放弃一些更有发展前景的事业。

FBI对这类型的人的评价是:他们思想境界高远，而且思想成熟，有很好的洞察力，心思缜密，头脑灵活。在为人方面，他们有很好的包容度和忍耐力，重情重义，能够和亲友同甘共苦，有很多患难生死之交。在做事方面，他们有很强的意志力，从不会向困难和挫折低头，反而越挫越勇，能充分发挥自己潜力。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI说，抓捕这一类型的犯罪分子需要和他们斗智斗勇型。天网恢恢，疏而不漏，聪明的FBI人员往往会想出更高明的办法来令其认罪伏法。

爱戴怀表的人

一般而言，爱戴换表的人，大多对时间有极强的控制力，他们懂得如何合理安排自己的时间，知道在有限的时间里做到劳逸结合。同时，他们也能很好地把握和控制自己，很会调整自己的心态，一言一行中都透露出自身一定的文化修养。

这类人通常有很强的怀旧心理，对自己用过的任何东西都有一种很深的感情，并且喜欢收集旧东西。他们也有浪漫的一面，常会给人制造一些意外的惊喜，还很乐于结交朋友，注重彼此间的深厚感情。

FBI分析，这种人一般不会给他人造成威胁，因为他们大多感情细腻，并很乐于替人着想。

喜欢戴上发条的手表的人

这一类型的人的独立意识较强，在他们看来，自给自足是一件很光荣的事情，他们凡事都乐于自己动手，并希望能很快有结果。因为他们最看重的是自己劳动过后有所收获的成就感，同时，他们喜欢有一定难度的工作，因为这样更能体现出劳动意义和自身价值。

FBI从犯罪心理学的角度分析，这种人的作案动机有时候是很令人啼笑皆非，他们往往是抱着一种看笑话的心态，满足地看着FBI人员为自己动手制造的一桩案子奔波游走，而当案情被揭开时，就会显得异常沮丧，相比于受到法律制裁来说，这种因被捕获的打击更大。

喜欢戴闹钟型手表的人

FBI认为，喜欢戴闹钟型手表的人，他们通常对自己要求极为

pdf下载网 http://www.i8788.com

严格，总是把神经绷得紧紧的，丝毫不松懈。这类型的人虽算不上传统和保守，但习惯按照制定好的计划和方案办事。他们很有责任心，并具有领导和组织才能，很注意在做事的过程中锻炼自己，展示自己的这一才能，他们大都能在一定的领域里发挥出自己的专长，取得一定成就。

FBI总结，这类型的人是社会上的优秀人才，他们处事严谨的作风很能感染人。但同时这一类型的犯罪分子也极具破坏力。

喜欢戴具有几个时区的手表的人

喜欢这一类型手表的人，多少有些不愿面对现实的倾向。他们虽然也比较聪明，但这都总活在想象的世界里。他们做起事来三心二意，一山望着一山高，在困难和挫折面前，总是选择逃避。

FBI说，这类型的犯罪嫌疑人在被戴上手铐的一刹那，都在幻想这只是一出戏。在审理案件的过程中，他们最大的心结就是，不相信自己已经被抓了。事实上，他们不相信自己的聪明诡计被识破本身，说明他们不愿面对这一被捕的事实。

喜欢戴由设计师专门为自己设计的手表的人

FBI发现，在现实生活中，有些人喜欢聘请专门的设计师为自己量身定制一款世上独一无二的手表。通常有这一喜好的人会非常在乎自己在他人心目中的形象和地位，并会为了迎合一些人而改变自己，同时，他们很喜欢在描述一件事情的时候，将其大肆渲染，以此来证明和表现自己，从而收到众人瞩目的效果。

喜欢常戴表面上没有数字的手表的人

对于常戴表面上没有数字的手表的人，FBI对他们的判断是，这类型的人抽象化理念很强，他们很擅长于观念的表达，而不喜欢把事情说得一清二楚，他们很注重对一个人智力的考验和锻炼。

FBI分析，这种人本身就相当聪明和智慧，他们喜欢玩益智游

pdf下载网 http://www.i8788.com

戏。这类型的人要是犯罪，也属于高智商的犯罪。

此外，FBI发现，生活中还有一种新型的电子表，只要摁一下显示时间的键，就会出现红色的数字，如果不摁，则表面上什么都没有，一片漆黑。一般选择佩戴这种手表的人，其个性多少会有些与众不同。他们不希望受束缚，喜欢随心所欲地干自己喜欢干的事情，独立意识很强。他们很善于隐藏自己的真实情感，在别人看来，他们是很神秘的一种人，很少有人能轻易走近并了解他们。

由此可见，从手表去分析一个人的个性对于FBI侦查犯罪嫌疑人是很关键的，同时对于我们在生活中走近他人，了解他人也非常的重要。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第八节　从一个人手上的戒指捕捉他的心灵

FBI指出，一个人的双手在大多数时候都暴露在外面，它在无形中泄露了对方的许多个性。而戴在手上的戒指更是在不知不觉中向我们传递出鲜为人知的个人信息。FBI认为，人身上的手镯，耳环等配饰会时常更换，而戒指就相对固定了。因此，戒指透露出的大多是一个人的内在，而非一时的冲动。

本节中，FBI就是针对这一点，向大家介绍如何从一个人手上的戒指捕捉他的心灵。

从图章戒指揣测一个人的真实用心

FBI告诉我们，一个人戴着图章戒指或是家族徽章，意在显示自己深厚的家庭背景和表明自己是偌大家族中的一员。这类人且不说他的现状，他总是通过在众人面前述说自己庞大的家族史来提升自己的形象，其中不乏他夸大的情节。

FBI说，社会上有些巨大的犯罪集团也有自己的图章，他们有时会把这些图章做成图章戒指，分发给每个参与进去的个人。因此，FBI在办案过程中，若是发现戴有这种戒指的犯罪嫌疑人，就要提高警惕了，因为这个案件极有可能不是一个或几个人所为，它背后很可能有一个庞大的靠山。对这类的嫌疑人要严加拷问，顺藤摸瓜，找到他们的巢穴，进而斩草除根。

从结婚戒指看对方的婚姻状况

FBI在办案时发现，一个人手上的结婚戒指也能告诉我们一些不为人知的秘密，比如说他目前的婚姻状况。FBI对此总结了三

pdf下载网 http://www.i8788.com

点，第一点是结婚戒指越大、越华丽，表示对方越想向别人展示他的婚姻状况。第二点是手上的结婚戒指戴的越紧，表示他对自己婚姻的忠诚度越高。最后一点是如果你发现对方在讲话过程中，不停地把玩手上的戒指，让它在手指上滑来滑去，可能暗示他对这桩婚姻关系有所质疑，不确定双方能否继续走下去。

FBI说，这表面上看去似乎和断案没有关联，实际上却是关系重大，因为对目前的社会形势来说，因家庭和婚姻关系产生矛盾造成犯罪事实的案例日益增多，因此我们很有必要关注这一方面。

从俱乐部的戒指透视他的心理意图

FBI认为，一个人时常戴着俱乐部的戒指，意在表明他很认同这个团体。他之所以选择加入那个俱乐部，是想让那里的人对他有所注意，借此加强自己的自尊心。事实上，大多数人都不熟悉也不会在意这类戒指，但这也不会给他造成太大的影响，他本身就是一个十分进取，力争上游的人。

FBI告诉我们，对于这类人，我们可以借此戒指来探测出他的爱好，从而深入全面地了解他。

从手工戒指猜透一个人的复杂心境

FBI发现，手工戒指独特而复杂的设计，使它不需要华丽的外表就能轻易引起世人的注意。这么复杂而别具个性的戒指，能在一定程度上反映出对方复杂的内心世界。这种人既想独树一帜，又想得到更多人的理解和追捧。他们不是追求时尚，相反是喜欢创造时尚，成为时尚领域里的领头人。

FBI认为，这种人是有一定的艺术才能和创新能力。对付这类型的犯罪嫌疑人，FBI人员也会采用异于常人的思维与之“唱和”，以便更快地深入其内心，找到他的作案动机。

从同时戴好几个戒指看透对方的内心世界

FBI注意到，有些人喜欢在每一个手指头上都戴一枚戒指，这

pdf下载网 http://www.i8788.com

表明他当时正受精神和物质的双重考验，均衡不下而犹豫不决，任由心境受着煎熬。结果是他的思想意识逐渐变得模糊，到最后成了物质利欲熏心的代表人物。

此外，FBI还从另一方面来解读他的心声。即从整体而言，这些戒指看起来很像一套金属指节环，牢牢地护着指关节，这说明佩戴者相当善于保护自己。

FBI还指出，从不戴戒指的人，喜欢干净整洁，不喜欢杂乱无章的感觉。他不喜欢化妆，不涂指甲油，在他看来，双手是用来工作的，而不是装扮起来给人欣赏的。这种人做起事来，喜欢按照自己的步调来，力求自然舒适，他们认为，只有这样才能充分发挥自己的潜力，把事情做得更好。

FBI一位资深调查员告诉我们，FBI人员在同犯罪分子周旋的过程中，要善于从对方身上每一个细节部分去捕捉他的内心世界，因为有时同对手的较量，不仅限于双方的能力，也不仅止于双方所使用的高科技手段，有时候还是一场心理的较量。因此，更快地摸透对方的心理就能在作战的过程中更胜一筹。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第九节　通过对方脖子上的项链透视他的内心

FBI指出，颈部是表现一个人自尊的部位，而戴在这个部位的饰物就是项链，也就是说，从一个人戴在脖子上的项链可探知他自尊心的强度。生活中，我们经常可以看到一些佩戴项链的人，在这些人中，既有女性，也有男性，但也不乏被FBI追踪的犯罪嫌疑人。FBI调查员们据此加以研究发现，项链不仅让人看起来更光鲜亮丽，同时也可以成为我们了解对方内心世界的窗口。

在这一章节里，FBI把项链作为指南针，带我们走进对方的内心世界。

选择心形项链的人

FBI分析，一般来说，选择心形项链的人性情温顺，相对保守，憨厚老实。他们不爱表现自己，比较内敛，但待人诚恳热情，很容易赢得朋友。在工作上，他们认真负责，脚踏实地，在感情上，他们属于外冷内热型的人，总是把感情埋在心里，而后通过行动表达出来，因此来说是很可靠的忠实伴侣，同时他们也喜欢能够让自己信赖的异性。

FBI多年来的经验告诉我们，这类人是属于在社会上踏实肯干的一类人，他们也有较强的自尊心，只是他们把它保护得很好，一般人很难触及，总的说来，和这种人交往，会带给你极大的安全感和满足感。

选择粗的黄金项链的人

通常来说，喜欢粗的黄金项链的人，很注重物质享受，他们

pdf下载网 http://www.i8788.com

对金钱和物质有着极强的追求。这种人不管是男性还是女性，在恋爱时，对恋人的要求都特别高，尤其是物质方面。同时，他们感情起伏不定，情绪时常忽高忽低，一旦自尊心受到伤害，就会转而攻击对方，丝毫不留情面。

FBI告诉我们，平时我们应尽量避免同这种人交往，因为他们只看重物质，有些冷漠无情，而且会为了得到一些东西而不择手段，是比较危险的一类人。如果不得不与其打交道，就要避免伤及其面子，因为他们的报复心理很强，一旦让他们觉得自尊心受到了伤害，他们定会给你制造麻烦。

选择昂贵华丽项链的人

FBI分析，这种人性情孤高自傲，自尊心过强，过分自信，他们追求独立自主的生活，并对生活质量要求甚高。由于他们乐于孤芳自赏，因而不屑于同其他人来往，总是以高姿态示人。

FBI认为，这种人朋友很少，而且即便有，也大多是和他们有着共同价值观和物质取向的人。他们的过分自信甚至会招致一些人的厌恶和敌视，因而在世人眼里，并不是很会做人的一类人。

选择简单项链的人

FBI分析，这种人感情非常丰富，他们心地善良，性格温柔浪漫，有超群的直觉，富有艺术气质，乐于奉献，肯自我牺牲。然而他们性格多变，立场也不坚定，往往受外人的干扰而不能做出正确的判断。

FBI说，这种人也有很强的自尊心，但从不将其表现出来，他们非常聪明，很有能力相当自信，他们通常喜欢佩戴样式简单别致，价钱不菲的项链等饰品，这会带给他们极大的满足感和自信。

从心理学的角度分析，FBI发现，这类型的犯罪嫌疑人多数事先没有作案动机，由于他们很容易受外界的影响而冲动行事，因而会在毫无征兆的情况下做下违法犯罪的事来，且他们也往往是

pdf下载网 http://www.i8788.com

在站到被告席上时才真正意识到自己已经触犯法律，正在接受法律的制裁。

喜欢将好几条项链串在一起戴的人

生活中往往能看到一些人，他们脖子里挂着的不是一条项链，而是好多条串在一起。FBI发现，这类人性格相对来说，比较外向，他们自信乐观，很会享受生活。但他们极为注重外表，追求物质生活，有着很强的金钱欲望。同时有着极强的自我表现欲，然而事实上，他们展示出去的自己并不受欢迎，因而常常处于欲求不满的状态。

FBI告诉我们，和这种人交往，要善于挖掘他的优点，并适时给予赞扬，他们会很乐于同你结交，因为他们觉得你是真正欣赏他，只要满足了他的某方面的欲求，你就会发现和他们在一起是比较轻松和快乐的一件事情，因为他们乐观开朗的情绪很容易感染到你。

要注意的是，这类型的犯罪嫌疑人的作案动机其实很单纯，那就是满足自己某方面的欲求，包括金钱，自尊方面。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第十节　从对方的领带猜透他的真正用意

FBI的资深研究专员瑞恩说，领带对于西服有着画龙点睛的作用，领带的作用类似于女士脖子上的丝巾，但领带不只限于美观，领带的打法和颜色的搭配组合能将男人的行事原则和人品秉性毫无保留地展现出来。不管是在生活中还是在处理案件的时候，只要我们善于观察，便不难发现他们“本色”的蛛丝马迹。

FBI在这一章节里，主要从领带结的大小松紧以及领带和衣服搭配的颜色出发，向我们介绍打不同领带的人的不同的心性。FBI大致将它们分为8种人，在这里分别予以探讨。

领带结既大又松的人——温文尔雅

一般来讲，领带的作用就是让人看起来温文尔雅，但打这种领带的人，他们所展现出来的优雅风度绝不是矫揉造作出来的，而是他们自然而然展露出的风采。这反映出他们向往自由，不喜欢受束缚的心理。在生活中，他们会积极拓展自己的生活空间，并喜欢主动与人交往，有很高超的社交能力，在社交场合深得异性的青睐。

FBI分析，这种人也可能成为他们追踪的目标，这类型的人，他们的作案手段一般都很高明，并很懂得如何同办案人员周旋。因此，对于这类型的犯罪嫌疑人，绝对不能掉以轻心，要善于同他们进行各方面的较量。

领带结又小又紧的人——气量狭窄

FBI发现，一般有这种喜好的人，他们身材大多瘦小枯干，因

pdf下载网 http://www.i8788.com

而他们打这种又小又紧的领带的用意就是通过对比让自己显得“高大”一些。但如果没有这种形体上的忧虑，这样打领带就是意在暗示，别人最好别招惹他，他绝不允许别人对自己有丝毫轻视和怠慢，这就是他气量小的表现。

这种人在工作和生活中都是谨言慎行，他们性格多疑，善猜忌，有时候会显得孤僻。另一方面，他们比较自私，热衷于物质享受，并且很吝啬，几乎是一毛不拔。因此，你会发现，他们身边几乎没有朋友，很少人愿意同这类人交往，但他们也乐于一个人独自生活。

FBI分析，虽然这类人身上有很多缺点和不足，但这只是影响他们的人际关系，在FBI的备案记录上，很少出现这类型的犯罪嫌疑人。

领带结不大不小的人——安分守己

FBI的一位探员说，先不说领带的颜色搭配和样式，也不管打领带的人的长相和身形。男人打上这种领带结，大都会令其精神抖擞，容光焕发，在心灵上获得很大的鼓舞。因此打上这种领结，不管其本性如何，都会在社交过程中注意自己的言行举止，显得彬彬有礼，不会做出出格的事情。

这位探员还说，能把领带打得一丝不苟，中规中矩，恰到好处的人，大都是安分守己的典型。但也不能一概而论，有些犯案人员在外人看来就是一身光鲜亮丽，而在亮丽背后，他们做出了为人所不齿的事情，因此，我们要想加分辨，不仅保护自己，也保护他人免遭这类人的侵蚀。

领带黑色，衬衫白色的人——是非分明

FBI认为，黑白分明是用来形容阅历丰富，见多识广的人，因此有这种打扮的人多稳健老成。他们由于见得多，感悟也深，因此善于明辨是非，知道什么是人生的追求，相信善恶有果，富有

pdf下载网 http://www.i8788.com

正义感。

FBI发现，这类人大多有着属于自己的信仰，并将其作为自己的精神支柱，他们的精神世界非常充实，且懂得享受生活，生活中，一些德高望重的人士多偏爱这一装扮。

领带黑色，衬衫灰色的人——内心忧郁

灰色的衬衫配上黑色的领带，这种又冷又闷的颜色组合常常给人一种不好的感觉，同时也透露出对方内心的忧郁和压抑。

FBI注意到，这种人是属于“冷面杀手”型的，他们一旦做起法理不容的事来，必定又快又狠，并且会在短时间内连续作案，更为让人不可思议的是，他们往往会故意在现场留下线索，似乎在同办案人员比赛，带着挑衅的心理展示自己的作案速度，冷眼旁观办案人员在自己制造的作案现场里忙碌。

面对这样可恶的罪犯，FBI人员通常会为其量身打造一个陷阱，让他自投罗网。

领带深蓝色，衬衫白色的人——少年老成

FBI在办理案件的过程中发现，喜欢这一打扮的人多属于少年老成型的人。他们中的大多数虽然年纪轻轻，但处事周全，丝毫不得罪人，并很会打造自己的人际关系，他们有很大的人脉网，善于凭借外力办事。

FBI说，这种人的不足之处就是有急功近利的倾向，这往往会让他们栽跟头，为此付出代价，不过，他们也很善于吸取教训，总结经验，一般都能在自己选定的领域里成为出类拔萃的人物。

领带红色，衬衫白色的人——积极主动

FBI分析，红色是火焰的象征，代表奔放的热情，选择这一领带的男性不管在工作中还是生活中，都积极主动，很受众人的欢迎。他们本应该属于充满野心型的人物，然而由于他们红色领带下衬托的是白色衬衫，白色是纯洁和祥和的象征，这一特性使得他们

pdf下载网 http://www.i8788.com

不会好高骛远，盲目为自己定下不切实际的目标。

因此，这是一群乐观开朗，很会把握自己的人，他们也会发挥自己的长处，使自己的事业有一个成功的突破。FBI总结，这种人也一般不会成为他们重点研究的对象。

领带多色，衬衫浅蓝色的人——热衷名利

FBI分析，缤纷的色彩充满了迷离和诱惑，一般勤奋踏实的人都会敬而远之。因此，选择这种领带和衬衫的人有小市民的特质，他们热衷名利，也很善于巴结逢迎，在对待感情上，容易心猿意马，见异思迁，不能专心一意，几乎没有忠诚度可言。

FBI认为，这类型的犯罪嫌疑人其实很好对付，因为他们心绪不定，且胆小怕事，一旦犯案被抓，很容易招供，对于犯罪同伙更是供认不讳。因此对于团伙作案，FBI人员就会最先审讯这样的犯罪嫌疑人，便于在最短的时间内结案。

此外，FBI发现，现实生活中还有一种人，他们很喜欢打领带，但自己不会打领带，常请别人代劳。这种人通常来说，心胸开阔、不拘小节。他们要么身怀绝技，要么具有杰出的领导才能，是天生的领袖型人物。同时，他们性格随和，富有正义感和同情心，结交甚广，在朋友中享有良好的口碑，并且家庭和睦，夫妻感情甚笃。

FBI最后指出，小小的领带结透露给我们的信息不止这些，这就需要我们在以后的生活中，善于发现，善于总结，这样不仅为我们自身增加一个了解他人的窗口，也为我们自身提供了一道保护屏障。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第十一节　从对方身上散发出的香水味识破他的意图

FBI的特工人员练就了灵敏的嗅觉，能在第一时间从对方身上散发出的香水味去识破他，在这一节里，FBI就重点教我们怎样从对方对香水的偏好上猜透他的真实性格。

FBI将他们分为使用名牌香水的人、使用普通香水的人、喜欢香味清淡香水味的人、喜欢香味浓烈香水的人和不喜欢使用香水的人。

使用名牌香水的人性格外向

FBI分析，一般热衷名牌香水的人，性格都比较外向，他们喜欢向别人展示自己的与众不同，喜欢显示自己的智慧和气质，追求富有刺激性的生活。这种人通常都是社会的精英，他们举止和谈吐都表现得很高雅，出席宴会时，总会事先把自己精心打扮一番，将自己光鲜亮丽的一面充分展现给大家。

FBI研究，这类对手往往是作案的高手，他们作案几乎不留破绽，也不容易被人察觉。因此对于这类型的犯罪嫌疑人要时刻提高警惕，密切注视他的一举一动，以便从中找出蛛丝马迹，全力侦破案件。

使用普通香水的人性情随和

FBI认为，使用普通香水的人性情也相对随和，感情丰富，待人真诚，善于思考，通常是很有思想和修养的老实人，他们一般喜欢研究哲学和宗教，有着自己的信仰。这种人往往很受同性欢迎，只要有他们在场，气氛都会很融洽，同时和他们聊天是一件非常轻

pdf下载网 http://www.i8788.com

松和愉快的事情。

但要注意的是，这种人中的一部分也许很善于伪装，这类型的犯罪分子就属于这样的人。他们表面上装作老老实实，好像什么可疑的事都不可能发生在他们身上，他们在作案后通常会采取一种非常阴险的手段，那就是嫁祸给他人，这些人极有可能就是和自己有过某种过节的人，因为外表装作虚怀大度的他们其实是睚眦必报的。

喜欢香味清淡香水的人性格内向

FBI分析，喜欢清淡味香水的人一般来说性格都比较内向，沉默寡言，心思细腻，多愁善感。他们不喜欢交际，喜欢一成不变的生活，对于突如其来的改变通常会心怀恐惧和不安，这种人在陌生的环境里会显得极为拘谨，一半是因为害羞，一半是因为他们很难适应新的环境。

FBI认为，这类型的人自我意识不强，他们大多是没有自己主张的老实人，任何事都尽量抱着顺其自然的心态，而对于朋友或熟识的人总是尽力配合，因此和他们交往，很少会出现因为双方意见不合而争吵的现象。但这种人要是固执起来也很难对付，FBI的一位专家曾说过这样一句话。

喜欢香味浓烈香水的人个性张扬

FBI对这类人的评价是：他们个性张扬，极为自信，有自己很明确的主张，并有着非常强的表现欲望，喜欢处处显示自我个性。这种人也非常富有冒险精神，喜欢向新事物挑战，同时对流行时尚非常敏感，乐于追随时尚，并加入自己认为很新潮的元素，以显示自己的眼光独到，与众不同。

要知道的是，这种人虽然个性极为鲜明，但他们大多快人快语，很少人暗藏心机，有一点要留心的就是，他们通常有较强的嫉妒心，喜欢冷嘲热讽，然而这也仅限于他们的一张嘴，他们和那些

pdf下载网 http://www.i8788.com

表面曲意逢迎，暗地里下黑手的人是截然不同的两种人。

不喜欢使用香水的人干脆爽快

FBI发现，生活中还有一种人，他们不喜欢喷香水，在他们看来，自然的味道才是最好的。这种人通常来讲是属于性格放荡不羁，喜欢任意妄为的人。他们不喜欢受约束和管制，是我行我素的独立派。他们为人爽快，做起事来干脆利落。

此外，这种类型的女性是自然主义者，她们一般都很现实，不会去追求少女式的浪漫和不切实际的梦想。通常她们交际极广，有很多朋友和业务伙伴，是很值得信赖的类型。

在美国，有部很经典的影片叫《闻香识女人》，影片中那位退休军官史法兰中校，因长期的失明生活，使得他的听觉和嗅觉异常敏感，甚至能靠闻对方的香水味道识别其身高、发色乃至眼睛的颜色。其实这都源于他对生活的深刻理解和感悟。

在现实生活中，也许我们不会拥有像史法兰中校那样高超的本领，但是，只要细心留意，生活的智慧都是一点一滴积累起来的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第十二节 从口红的颜色和耳环的形状去揣测对方真实的性格

FBI认为，从某种程度上来说，口红和耳环能将一个女人装扮得更加娇艳和光彩夺目，将她们的美丽发挥到极致。同时也能在无形中将她们的真实性情透露出来。因此研究一个女性的心理，用来装扮她们的口红和耳环是不可忽视的一个方面。

在这一节里，FBI从口红和耳环出发，为我们揭开有关女性真实性情的神秘面纱。

首先，不同颜色的口红反映出女性不同的性格倾向。

喜欢使用粉红色口红的女人性格内向

通常来讲，喜欢使用粉红色口红的女人性格都比较内向。她们大多心思细腻，温柔多情，善于幻想，同时又十分孩子气，爱撒娇，依赖心较强。但她们很容易改变自己，平时一副循规蹈矩、小心翼翼的模样，一旦有机会体验到冒险的乐趣，就会一下子变得大胆起来。

喜欢使用红色口红的女人性格外向

FBI发现，相对于喜欢使用粉红色口红的女性，选择红色口红的女性大多比较外向。她们活泼开朗，热情大方，自信十足，并很有远见卓识，独立性也很强。这类女性的社交能力也很强，她们一般都有属于自己固定的社交圈和广阔的人脉网。

喜欢使用紫色口红的女人清高孤傲

紫色是一种比较高贵的颜色，因此，用FBI的话来说，这种人一般都会显得清高孤傲一些，她们凡事喜欢以自我为中心，给人一

pdf下载网 http://www.i8788.com

种难以靠近的感觉。然而她们内心比较热情，热衷于物质上的享受，以精心的装扮自己为乐。通常来说，这种类型的女性喜欢浓妆艳抹，不管是在发型的设计上还是细节的打扮上都渴望能引起众人的注意。在异性看来，她们非常富有魅力和不可思议的个性，因而，这类型的女性很有异性缘，往往有很多的异性朋友。

喜欢使用珍珠色口红的女人个性鲜明

FBI分析，这种人都很有自己明确的主张，是个极具个性且热情开朗的一类人。她们会很清楚地知道自己想要什么，不想要什么，并能勇敢地表达出来。在恋爱方面，她们很讨厌男性的束缚，向往过随心所欲的生活，并很有冒险精神，喜欢向新事物挑战，她们一般会尝试同比自己年轻的男性交往。

喜欢使用橘色口红的女人理智冷静

FBI对这类人的评价是：这种人性格外向，学识渊博，追求完美，凡事都想做到最好。用她们的话说，这个世上没有办不到的事情，只有不去认真努力的人。在工作方面，她们很有冷静和善于分析的头脑，自我控制力和判断力都很强，大多是尽忠职守的上班女郎。在恋爱方面，她们是很乐于奉献的一类女性，也很适合做一个好母亲，好妻子。但要注意的是，她们的嫉妒心和报复心也很强，比如一旦遭遇感情上的背叛，极有可能妒火中烧，暂时失去理智，做出伤人伤己的事来，事后冷静下来又会后悔不已。

喜欢使用褐色口红的女人成熟自信

FBI调查发现，喜欢使用褐色口红的女性很少见。这种人一般来说都有很深的城府，她们虽然待人友善但不会与其深交。她们虽然十分聪慧，崇尚自由，且具有前瞻性的眼光，但内心相对冷漠。这类型的女性也大多对自己的外貌很有自信，不管是在化妆上还是穿衣打扮上都有自己的一套理论，同时她们对流行也很敏感。在恋爱方面，她们对男性有着敏锐的洞察力，对恋人的要求也比较高。

pdf下载网 http://www.i8788.com

其次，经过长期的观察、研究，FBI了解到，不同性格的人钟爱不同形状的耳环，这其实也反映出对方希望借这个首饰来寻求一种内心世界和外在形象的和谐。

喜欢圆形款式耳环的女性比较传统

FBI告诉我们，喜欢戴圆形款式耳环的女性比较传统，家庭观念比较强，但同时有一定的依赖性。她们性格恬静，性情温顺，亲切诚恳，平易近人，有很强的责任感。

钟爱椭圆形款式耳环的女性比较独立

这一类型的女性都具有较强的独立性和创造性。她们不管是在生活上还是在事业上，都有自己独特的见解和看法，希望能与众不同，而她们也有独树一帜的能力，她们既是生活中的佼佼者，也是上司眼中的优秀下属。

喜欢心形款式耳环的女性性情细致

对于这一类型的女性，FBI对她们的评价是:这是一类性情细致，体贴入微的女性。她们浪漫活泼，感情丰富，往往能在一举一动中，不经意地将女性魅力展示无遗。同时她们热情大方，乐于助人，对感情很执著，并勇于追求自己理想中的恋爱对象。

偏爱长方形或方形款式耳环的女性坚强沉稳

FBI分析，一般来说，偏爱长方形或方形耳环的女性大都性格沉稳，对待生活严肃认真，做起事来条理分明。她们坚强、坦诚、沉稳、冷静，具有很强的洞悉能力，并且精力充沛，大多都能在自己的事业上干出一番骄人的成绩。

选择梨形款式耳环的女性追求时尚

FBI告诉我们，戴这种款式耳环的女性是追求时尚的典型。她们乐于接受新鲜事物，敢于探索和进取，有着极强的适应能力。这类型的女性通常秉性坦诚，性格外向，懂得尊重他人，也很能赢得别人的尊重。

pdf下载网 http://www.i8788.com

钟情橄榄形款式耳环的女性大胆外向

钟情橄榄形款式耳环的女性一般都有很强的事业心。她们往往心怀高远，大胆开拓，喜欢接受新的有难度的挑战，因为这样可以使她们获得成就感。同时，她们喜欢标新立异，具有独创性，追求刺激，并不易于受外界干扰。此外，这类型的女性不管做任何事都能坚持到底，并能做出一定的成绩，通常都能成为事业上的女强人。

此外，喜欢戴金耳环的人自信十足，喜欢戴银耳环的人循规蹈矩，喜欢戴大耳环的人乐于助人，喜欢戴小耳环的人性格乖巧，喜欢戴家传耳环或旧式耳环的人对人忠诚，喜欢戴手工耳环的人善于创新，不喜欢戴耳环的人注重内在等等。

在自然界，每种动物都有一套伪装自己的方式，生活在我们周围的人既是我们生活必不可少的伙伴，也是我们需要留心的对手。留心对方身上的每一个细节，从中读取他的真实面目，才不至于在现代社会竞争中和人际交往中受制于人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第十三节　透过妆容识别女人心

一个人化什么样的妆，从某种意义上来说就是她真实性情的外露。因此，研究一个女性的妆容不仅有助于FBI人员在破案过程中，了解女性犯罪嫌疑人的真实性情，也有助于生活中男性了解他女友的内在性格。

本节中，FBI告诉了我们一些透过妆容识别女人心的方法。

喜欢化浓妆的女人

FBI指出，喜欢化浓妆的女人，她们的自我表现欲望通常比较强，总是喜欢采取一种比较极端的方式吸引他人，特别是异性更多关注的目光。这类型的人一般思想都比较前卫和开放。在做人方面，她们待人真诚热情、亲切坦率，虽然由于其自身张扬的个性，有时候会遭到一些人的恶意攻击，但仍能保持冷静，力求在尊重他人的基础上为自己伸张正义。

喜欢化淡妆的女人

FBI认为，喜欢化淡妆的女人，她们一般没有太高的追求，也不喜欢表现自己，这一点与她们的性格很相符。这一类型的人大多相当聪慧，多能在工作上作出一定的成绩。但不属于女强人型，她们的家庭观念一般都很强，很会照顾自己的配偶和子女。这一类型的女性的最大特点就是，她们拥有自己的绝对隐私，喜欢在属于自己的空间里自由畅想，并希望能得到他人的尊重和理解。

喜欢化自然妆的女人

FBI告诉我们，通常来讲，喜欢这一妆容的女性，多是属于比较传统和保守类型的人。她们的思想相对单纯，富有同情心和正义感，待人真诚，从来不会怀疑他人怀有不良动机，在她们眼里，生

pdf下载网 http://www.i8788.com

活在她们周围的人，没有居心叵测或心怀鬼胎的。这也正是她们的缺点，因为善良单纯的她们极易成为别人利用的对象，甚至于在不知不觉中走上犯罪的道路而自己却毫不知情。这一类型的人还有一个不足之处，就是她们性格比较柔弱，不够坚强，在挫折和困境面前很容易退缩。

喜欢化时髦妆的女人

FBI说，喜欢化流行时髦妆的人，她们往往对新鲜事物的接受能力很强，但是独立性不够强，对自己的未来也很少认真的规划，更乐于过今朝有酒今朝醉的生活。她们有时候会挥金如土，花很大的成本来打扮和表现自己，希望能引起众人的注意。这类型的人大都没有很深的城府，她们只看重表面的浮华和华丽，只顾着眼前利益。

喜欢异国色彩妆的女人

FBI告诉我们，喜欢异国色彩比较浓重的女人，大多有丰富的想象力，极具艺术气质，向往成为一名出色的艺术家。她们热爱自由，希望过无拘无束的生活，追求完美，对自己恋人的要求甚高。FBI认为，同这类型的女人交往，最重要的是要让她们感觉到和你交朋友是一件轻松和自由的事情，她们很讨厌对方管束自己，即便知道对方这样做是为自己好，因为在她们看来，自由是最宝贵的，哪怕会为此付出昂贵的代价。

喜欢长时间化妆的女人

FBI 发现，喜欢长时间化妆的女人非常有毅力，同时她们也是一个不折不扣的完美主义者，做任何事情都希望尽善尽美。但这类型的女人对自己的外表并没有多少自信，因此会在衣着打扮上花费更多的财力和精力。然而过犹不及，她们过分强调外在形象，总会给他人带来一种不自在的感觉。

pdf下载网 http://www.i8788.com

长时间喜欢用同一模式化妆的女人

这种类型的女人大多从很小的时候就开始化妆了，并且多年来一直保持着同样的模式。FBI调查发现，她们大多都有怀旧情结，常常陷入到过去的某段回忆里，回味着往昔的种种，但也很快就会回到现在。因为她们是比较现实的一类人，懂得如何把握和珍惜现在。她们待人热情诚恳，因此人际关系相当不错，有很多志趣相投的好友。

化妆特别强调某一部位的女人

FBI告诉我们，有些人在化妆的时候，很喜欢强调某一个部位，这类人通常对自己有很清晰的认识，很了解自己的缺点和优点，同时也懂得扬长避短。在做事方面，她们目标明确，信心十足，相信经过自己的努力，一定能实现自己的目标和理想，并且处事果断，沉着冷静。在生活中，她们态度积极，也很客观现实，并不是生活在虚无缥缈的幻想中的一类人，

任何时候都不忘化妆的女人

这种在任何时候，哪怕是出门看一下信箱或是倒垃圾都不忘化妆的女人，是值得引起我们注意的，因为她们很善于把真实的自己隐蔽起来。有时候会给人一种幻觉，而这种幻觉往往是你在和她们交往了很久才能发现t，往往这时，你已经掉进她们早已设好的陷阱里了。FBI的一位探员讲过这样一个案例，工业革命时期的美女间谍露丝就是这样一个女人，他诱骗法国一位研制火箭的工程师并与之结婚，以便套取有关火箭技术的情报，后来，那位因泄露国家机密而被政府通缉的工程师，直到最后一刻才意识到是自己心爱的妻子让自己走向犯罪道路的。

从来不化妆的女人

FBI指出，在有些女人眼里，她们更看重的是“清水出芙蓉，天然去雕饰”，她们追求一种自然美。这类型的女人一般思想都比

pdf下载网 http://www.i8788.com

较深刻，她们对任何事物都不仅限于表面上的认识，而更注重实质。她们追求自由和平等，有非常强烈的平等观，大多在属于自己的工作岗位上做到管理阶层，属于巾帼不让须眉的典型。

通过以上FBI深入细致的剖析，在这一节中，我们大致掌握了这一方法和技巧。将这些方法和技巧运用在生活中，非常有助于提高我们看人识人的能力。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六章

FBI透过细节掌握你的心理

透过细节看透你心内的秘密

细节决定成败，FBI在办案过程中，最拿手的本领就是见微知著，透过细节来去掌控对方的心理。FBI认为世界上任何事情都有踪迹可循，有端倪可察，人也是一样。一个伪装得再好的人，也会在某些地方露出破绽，只要留心观察，就不难发现蛛丝马迹。FBI从细节出发，告诉我们一些日常生活中关于细节之处见本色的智慧。只要善于发现，善于观察，我们就能成为生活中的有心人，拥有一双能通过细节看透人心的慧眼，练就“一眼看穿”的高超识人本领。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节　从挤牙膏和刷牙的细节看出对方的性格特点

人们性格的外露体现在生活中的方方面面，只要你仔细观察就会从生活当中的小细节中发现很多的奥秘。

人们每天早上起来都要刷牙，而在刷牙之前我们首先要做的一件事就是挤牙膏。挤牙膏和刷牙都是一件十分微小的事，小到根本不值得一提，但这其中却又很多的学问。一名在FBI工作8年的工作人员发现，通过一个人挤牙膏和刷牙可以观察出一个人的性格。

有些人在挤牙膏时会把牙膏盖弄得不知去向。这种人一般都富于很强的进取心，做事有胆量而不会临事退缩。如果一个人在使用牙膏时，通常都是小心翼翼、轻轻地挤压，那么这个人一般温柔随和、易于对别人宽恕。另外，如果一个人在用牙膏时，经常无节制地大量使用的话，那就说明这个人一定是一个挥霍无度、毫不节制的人。相反地，如果这个人在使用牙膏时非常的节省，那就表明他的性格保守，而且非常理智，做事有计划、有分寸。

不仅如此，FBI还发现人们挤牙膏的位置不同反映出来的心理状态也有很大的不同。

从底部慢慢往上挤的人

挤牙膏时喜欢从底部慢慢往上挤，循序渐进，一点都不含糊，直至挤完最后一点的人一般是一个办事有条不紊，非常仔细认真的人。这种人一般生性节俭，认为即使牙膏也不能浪费掉一点。

从牙膏的最上端挤的人

挤牙膏时喜欢从牙膏最上端挤的人，一般都是为了图快捷方

pdf下载网 http://www.i8788.com

便，因为那里离出口最近。这种人一般都不拘小节，大大咧咧，做事缺乏耐心，图方便。

从中部或中下部开始挤牙膏的人

挤牙膏时喜欢从中部或中下部开始挤牙膏的人的性格处于以上两种方式之间，这种人的性格一般都很随和，做事情比较适度，既不会特别小心谨慎也不会太粗枝大叶。

另外，FBI还发现一个人刷牙的模样和方式也有很大的不同，一个人在刷牙时作出的许多无意识的小动作正反映出他的人生态度。他们总结道：

上下刷

喜欢上下刷牙的人一般都有很好的自我形象，有很多积极的人生态度。他们一般与父母之间有良好的关系。他们总是擅长以一种十分乐观的态度去工作，在别人眼里他们是一个友善、值得信赖的人。

左右刷

喜欢左右刷牙的人一般都十分的叛逆，这些人一般在成长过程中都和自己的父母长辈发生过冲突。在生活中，他们总是和别人唱反调，喜欢为一点鸡毛蒜皮的小事跟别人发生争辩。

刷牙时其他的小动作

漫不经心地盯着镜子中的自己的人。

这种人一般十分理性，做事很讲求原则，待人不卑不亢。对于爱情，你有着长远而传统的看法，因此，恋爱时他们常常表现的沉着、稳重，按部就班，一般少有疯狂而非分的举动。

抬起头刷牙，眼睛向上看的人。

这种人是一个不善于沟通的人，他们十分自私，多以自己为中心，注重自我感觉，却很少替对方设身处地地想一想。

垂首低眉，眼睛向下看的人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

他们一般是温柔而一味顺从的人，他们对感情十分投入，无条件接受对方的摆布，是个有奉献精神的人。

边刷边往两边张望的人。

这种人多富于幻想，但一般缺乏实际，他们做事总是太缺乏勇气，犹豫徘徊，总怕踏错脚步，不敢付诸行动。

不仅如此，一个人每天刷牙的次数和时间也可以反映出一个人的性格特点。

只在早上刷牙的人

喜欢只在早上刷牙的人一般都十分在意自己留给他人的印象，而且能努力的依照别人的希望过日子。他们十分注重自己的外在形象，十分讲究穿着，总是把自己最好的一面呈现在别人面前。他们喜欢每天早上以一种崭新的态度面对新的一天。

只在晚上刷牙的人

只在晚上刷牙的人一般都十分实际。他们从来都不说废话，喜欢以最少的精力做好一件事。他们认为，一些事情不一定要做的很完美，只要差不多就行。这些人还十分的讲信用，自己说过的话一定会做到。

每天刷牙超过3次的人

每天刷牙超过3次的人一般都十分缺乏安全感，他们总是对自己不够自信，总是把自己做过的事一遍一遍的检查。例如这些人在出门约会时，总是会花上很长时间打扮，打扮好之后，却总是认为自己不够好看。他们会不停地征求别人的意见，很多朋友对他们的这种小心翼翼几乎不能忍受。

FBI认为，每个人的性格特征都存在很大的不同，从他们日常生活中的一些小细节中就能探知他们的心态和性格特点。但这个探知的过程总是需要人们留心观察，这样才能从一个人细微的变化中透视他的行为语言和心理特征。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　透过签名的小细节看出对方复杂的内心变化

签名往往代表着一个人的脸面，所以一般人都非常重视签名，甚至有些人为了彰显个性，专门请人为自己设计出固定的签名方式。从人们在签名上所付出的心血，不难看出人们在签名中付诸了大量的情感，所以如果我们能够仔细地研究一下大家的签名方式，就不难把握他们的心理特点和性格特征。

FBI认为，一个人的笔迹是一个人思想情感的一种表达，也是人们大脑潜意识的一种自然流露。通过人们的笔迹我们通常能很好地洞悉一个人的心理活动和情绪变化。

签名的大小不同反映的性格也不同

有些人在日常生活中总是喜欢精打细算，甚至连签名也会盘算怎么写才更划算。这种人常常会把自己的名字写得又小又挤。FBI指出在与人相处中，这种人也常常会盯着眼前的一些蝇头小利不放，总是用划算不划算作为自己做事的标准，让人产生不愿意与他们接近的感觉。

和上述类型的人相反，有些人在签名的时候总是喜欢写大字，这种字让人看起来不仅大方而且漂亮。但在事实上，他们并不像签名那样大方，他们不过是希望通过这种样式的签名来塑造自己的形象罢了。这种人在与人相处时，总是表现得很大度，但其实他们是真正的小气。他们在乎别人对他们的一切言行举止，而是他们又不愿表现出来，所以他们只能藏着、掖着。另外，他们的嫉妒心理很旺盛，总是认为自己的所想、所作是最棒的，他们可以容忍对

pdf下载网 http://www.i8788.com

方的各种小毛病，却不能容忍对方优势掩盖住自己的光芒。

另外，FBI还发现，有些人在签名时，喜欢把字体写得比其他字体要大出一部分来。这些人通常有很明显的自我膨胀意识。他们一般好大喜功，常常抓住自己一项点成绩显摆个没完没了，而对他人的成就他们则只字不提。在生活中这种人常常喜欢暗中与人较劲，无论生活中的什么事物他们都要拿来和别人相比。在工作中这种人无论是与人合作还是单独完成一项工作，他们都喜欢先划定好自己负责的任务范围，等大家都把工作完成了以后他们总是希望有个人对他们的工作做一个对比。

和喜欢把签名写得比其他字大的人相反，有的人在签名时喜欢把签名写得比其他字要小很多。FBI发现这种人一般都十分的自卑，他们总是在有意无意地躲开那些可能照到他们身上的任何镁光灯。很多时候他们对事物的看法和观点也很独到，只是在他们的潜意识里他们总是认为自己渺小。这种人在工作中总是喜欢埋头苦干、默默无闻，他们从不争名夺利，是典型的老黄牛型的人。他们与人相处时，一般待人真诚、热情。当他们遇到困难时他们总是不愿意让别人知道，因为他们觉得为自己这些小事不值得去打扰、麻烦别人。所以这种人一般自己活得很辛苦，满肚子的苦水没人知道。

签名的方向不同表现出来的人的性格也有很大不同

在现实生活中，有些人在签字时有一个通病，那就是一个字比一个字往下沉，签名整体呈下降式。FBI认为，这种人是彻头彻尾的悲观主义者。在他们的意识里，意外的收获从来不会发生，有时遇到一些小小的挫折，他们都会联想到死亡，都会萎靡不振。有时和这种人一起逛街看着他们走路艰难的样子就让人觉得他们非常的疲惫、缺乏生机，好像他们随时都有可能倒下。在工作中，他们的态度就是得过且过，他们从来不认为自己能够做出什么惊人的成

pdf下载网 http://www.i8788.com

就，他们也从来不会主动创新，更不会主动寻求改变和完善。

和这种总是看不到希望的人相反，有些人在签字时喜欢把一个字比一个字高，整体签名呈上升式。这种人一般都十分积极乐观，在他们的潜意识里，总是认为所有事情都会越来越好，而他们自己也会有一个远大光明的前途。和这种人在一起会让人在不知不觉中感染一种积极乐观的生活态度，他们待人热忱、大方从不斤斤计较，会让人在不知不觉中围着他们转，所以这种人无论做什么事都不缺帮手。在工作中，这种人不仅自己会顽强地克服各种困难，更好地完成任务，而且还会鼓励他人努力不懈。

除了上述总结外，FBI在收集情报的时候还发现，一般把自己的签名写的很难以辨认的人都十分复杂，他们一般会有很大的犯罪嫌疑。这些人有时做的很多事都不是出于真心，有时就连他们自己认为不该做的事情都会不自觉地去做。他们十分自我，不容易受外界的影响，常常会想出很多意料之外的好点子、好方法，但是有时当人们对他们赋予了很高的期望时他们却常常没有了想法。和这类人相反，有的人在签字时总是不自觉地把字写得十分工整。FBI指出，这类人是典型的个性单纯的人。他们大多想法比较简单，心地比较善良。在与人相处中，这种人没有什么心机，无论对方做什么他们都认为对方本意是好的，所以这种人很容易会被人利用。

签名的样式背后隐藏着很多性格上的秘密

FBI认为，一个人签名的样式不同，反映出来的性格也不同。一般喜欢波浪式签名的人适应能力都较强，无论时代、潮流如何变迁，他们都能迅速适应新的环境。在与人相处中，这种人就显得相对圆滑。他们头脑灵活，感知变化的能力很强，适应环境的能力也很强。他们一边喜欢主动向别人示好，另一方却在心里和对方划清界限，唯恐对方会连累到他们。他们本意上并没有非要拒人于千里

pdf下载网 http://www.i8788.com

之外的意思，这不过是他们适应生活的生存技能罢了。

和喜欢把签名写成波浪形的人不同，有的人在签名时喜欢故意画一个圈将自己的名字牢牢地圈起来。FBI发现，这类人一般非常没有归宿感，他们总是被一种深深的孤独感所包围。他们常常喜欢在自己和他人之间画上一道清晰的分界线，防止别人闯入他们的领地，从而把自己封闭起来不和他人接触。

另外，这种人对他人的防备意识同样很强，不喜欢与人合作。他们比较适合单独做事。可由于他们自身的局限性，他们很难出色地完成一项工作。在爱情中，这类人属于典型的见色忘友的人。这种人一旦恋爱了眼中就只有恋人，他们总是把恋人看得很重，所以也容易被爱情伤得很深。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节　通过付款方式洞察对方的心理特点

FBI指出，在日常生活中，人们总是会流露出一些感情和欲望，无论他们是有意还是无意，他们都会通过一定的方式表现出来。这些小细节往往都很稀松平常，平常到经常被我们忽略不见。但这些小细节却可以真实的反映出一个人的性格特点，为我们揭开别人的真实面目提供参考。

在我们的生活中，很多事情要通过付款才能解决。FBI认为人们采取什么样的方式付款在很大程度上能反映出一个人真实的性格特点。

喜欢亲自付款的人

喜欢亲自付款的人，他们大多比较传统和保守，对新鲜事物的接受能力比较差，而偏重于循规蹈矩，守着一些过时的东西，缺乏冒险精神。另外，他们一般都十分缺乏安全感，有自卑心理，但又极希望获得他人的肯定和认同。他们在生活中一般有很大的热情，在同事眼中他们是一个不折不扣的工作狂。

除了工作外，这些人还十分关心自己的家人和朋友。他们非常坚信自己是生活的主宰者不是跟随者，不会为了一时利益而牺牲对家人和朋友的关心和爱护。在他们看来家人和朋友是他们最大的财富，他们认为一时间得到的财富会很多，但比起家人和朋友来，财富根本就无关紧要。

喜欢能拖多久就拖多久的人

喜欢能拖多久就拖多久的人多有占便宜的心理。在生活中这

pdf下载网 http://www.i8788.com

些人一般比较自私，缺乏公平的观念，总是想着自己少付出或是不付出就得到尽可能多的回报。他们一般情况下不会轻易地去关心和帮助别人，对人虽不算冷淡，但也算不上热情。

喜欢把付款的任务推给别人的人

喜欢把付款的任务推给别人的人一般都没有主见。这一类型的人常无法坚持自己的原则和立场，而喜欢与服从和听命于他人，被他人领导。他们的责任心并不强，常会找理由和借口为自己进行开脱，在挫折和困难面前，会胆怯退缩。

另外，FBI还发现这种人一般都很聪明，他们一般都有很强的说服力，当他们发现事情进展没有按照很好的轨迹发展时，他们一般就不会坚持下去，而是选择放弃。他们从来不会为了自己得不到的东西而奋斗，因为徒劳无功的结果是他们无法接受的。

喜欢收到账单以后就立即付款的人

喜欢收到账单以后就立即付款的人一般都很有魄力，凡事说到做到，拿得起放得下，当机立断，从来不拖泥带水。他们的个性独立，为人真诚坦率，无论哪一方面，从来不希望自己欠他人的，倒是可以他人欠自己的。

喜欢采用电话付费服务的人

喜欢采用电话付费服务的人，对新鲜事物容易接受，并懂得利用他们为自己服务，但由于对某些东西的依赖性强，常常会使他们丧失一些自我的主动权，而受控于人。除此以外，他们对人有很强的信任感的。对遭遇困难的人，他们总是会毫不犹豫地伸出援助之手，在他们看来帮助有困难的人似乎是自己的本职工作。

另外，FBI还发现这些人的时间观念还很强，为了节约时间，他们在生活中经常表现得很冷漠。他们对自己不喜欢的人或事总是表现出十分不耐烦的情绪，因此常会引起别人的误会，其实这只是他们冰冷的外表罢了，其实他们的内心十分火热。

pdf下载网 http://www.i8788.com

综上所述，我们可以发现，在付款的时候，不同的人会采取不同的方式。FBI为我们提供的这些信息，不仅能让我们通过一个人付款的方式了解他们内在的性格，还能为我们日常的交往提供很多有益的信息。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节　打电话的方式不同反映出的性格特点也不同

日常生活中，我们的许多行为举止常常出于无意，但这些无意却能体现出人的某些性格特征，让有心人得以窥探到你的内心。在现代社会电话已经成为人们生活不可缺少的物品，FBI认为，通过人们打电话的细节往往可以分析出一个人的性格特征。

FBI根据多年的工作经验从人们打电话的动作和人们在有他人在场的情况下打电话的方式对人们打电话的一些小细节进行了总结。首先，从人们打电话的小动作来分析，FBI针对人们平时打电话的细节把这些小动作共分为9类：

悠闲舒适型

有些人在打电话时，总是喜欢找一种最为舒服的姿势。他们或是舒舒服服地坐着或是自由自在地躺着，但无论他们采取哪一种舒服的方式，这些人在打电话的时候，总是一副泰然自若的状态。FBI发现，这些人在生活中总是沉稳而镇定，无论发生什么事，他们都会从容面对，他们对困难和挫折有很大的承受能力，总是给人一种泰山压顶面不改色的感觉。

以笔代指型

习惯于用手中的笔去拨动号码的这类人一般性格比较急躁。他们经常处于紧张状态，即使他们的时间很充足，他们也不会让自己有片刻的空闲。

边走边谈型

还有的人打电话时，不喜欢站着或坐在固定的某个地方，而

pdf下载网 http://www.i8788.com

是要一边拿着话筒，一边走来走去。这类人好奇心极重，喜欢新鲜事物，讨厌任何刻板性的工作。他们做事情缺乏耐心、容易焦躁，急于知道结果。

以肩代手型

他们喜欢把听筒夹在手和肩之间。FBI认为此类人生性谨慎，对任何事情必须先考虑周详才作出决定，他们处处小心从事，极少犯错。但由于他们过于小心，常常会错过很多的机会。

一心二用型

他们在通话的同时，常常要做一些琐碎的工作，比如整理文具、擦抹桌子等，这样的人富有进取心，珍惜时间，分秒必争。

话线绕指型

他们打电话时，喜欢不停地用手指拨弄电话线、并且乐此不疲。这类人通常生性豁达，玩世不恭，非常乐天。

信手涂鸦型

他们喜欢一边打电话，一边在纸上写写画画。这样的人多多少少有些艺术气质，追求浪漫，喜爱幻想。虽然这种幻想有时显得有些不切实际，不过这种特点也让他们容易发现生活中的美好之处。另外，他们愉快及乐观的性格，也使他们经常可以较容易地度过困境 。

抓紧下端型

有的人在通话时总喜欢紧持听筒的下端。FBI指出，这类人一般外柔内刚，他们表面看似怯懦温驯，其实个性坚毅。他们在生活中，无论对事还是对人，一旦下定了决心，就会永不改变。

平淡无奇型

与以上几种打电话的动作不同，有些人在打电话时没有什么特殊的习惯动作，一切动作出于自然。FBI认为这种人一般生性友善，富自信心，对自己的生活操纵自如，能伸能屈 。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从人们在有人在场的情况下打电话的方式也能看出一个人的性格特点。有的人即使周围有人，他们也会把周围的人当成“跟自己一样的人”。他们在打电话时一般声音很大，完全不在乎周围的人的反应。FBI指出，这种人一般自我表现欲极强，他们总是有意识的夸大自己的存在，对于其他的人或事物，他们总是视而不见，因此经常毫不在乎地做出一些不近人情的事。另外，这种人一般比较自私，凡事都以自己的想法和希望为主，一旦他们受到什么刺激，这些人就会把全副注意力转移过去，完全忘记对方的存在。还有一种人跟这种人完全相反，他们在周围有人的时候，很少会接电话，即使接电话也会征求对方的意见。FBI发现这种人一般都很善于为他人着想，他们做什么事都会考虑得很周全，不会做出让人感觉不舒服的事情来。但这种人往往很没有主见，总是受到周围的环境的影响。

FBI还针对人们使用手机的特点做了如下分析：

不爱打电话，总是发送短信的人

FBI认为这种人一般对人际关系怀有强烈的不安和自卑感。他们总是独断专行，而且很爱钻牛角尖。

依照不同的对象使用手机和室内电话的人

在我们生活中，有些人在给自己的长辈打电话时，总是会放弃手机，而使用室内电话，他们总觉得手机是“简便的联络方式”，使用手机给自己的长辈打电话会显得很失礼。FBI认为，有这种想法的人一般对上下关系十分的敏感，他们一般都很保守，而且抱有一定的权威主义。他们很在乎别人对自己的看法，对自己的人际关系总是感到不安。

总是用短短的对话交流的人

这些人一般打电话的时间都很长，但是交谈的语言却都是“怎样”、“好吗”这样简短的话。这种人一般都十分希望和对方

pdf下载网 http://www.i8788.com

进行交流，但却无法得到满足。他们对自己的人际关系没有足够的自信，有时还会拒绝和特定的人进行深入的交往。他们对手机有一种严重的依赖，他们如果不打电话，就会受到“我被抛弃了吗”、“别人讨厌我吗”等不安所驱使。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五节　下意识的小动作能暴露出一个人的心理特点

人虽然是理性动物，但却不能完全控制自己下意识的动作。当我们感到高兴时，我们总是下意识的振臂欢呼，借着全身的动作将欢乐表现出来。而当我们感到紧张时，也会下意识地握紧拳头。FBI认为，很多时候，人们下意识地动作，往往能透露出一个人真实的的心理特点。

FBI指出，一般来说，人们有意识的动作，多出自表演、炫耀的目的，而下意识的动作多发自自然，出自天性。正因为如此，我们通过人们下意识的小动作，往往可以知晓对方内心很多真实的想法和情绪状态。

拍打头部的人

拍打头部的动作一般情况下都是表示懊悔或是自我谴责的意思。当你拜托了朋友一件很重要的事，而他却根本没有把你交代的事放在心上，当你问到他时，只要看到他的这个动作就表示他根本就没有做。FBI还发现，人们拍打头部的位置不同，表现出一个人的性格也有很大的差异。喜欢拍打脑后部的人，一般不太注重感情，而且对人十分苛刻，他们对朋友的选择一定是有利可图。但这种人一般对自己认定的事情十分的执著，具有很强的开拓精神，对新鲜事物的接受能力也很强。而时常拍打前额的人一般为人坦率真诚、富有同情心。他们一般心直口快，在耍心眼方面刻意教都教不会。

摇头晃脑的人

在我们的生活中，喜欢摇头晃脑的人一般都对自己十分有自

pdf下载网 http://www.i8788.com

信，甚至有点自傲。这种人经常会让别人帮自己做一些事，但无论对方做得多好，他们都不会满足。因为他们做事情总是有一套自己的方法，他只是想在对方做事的过程中得到某些启示而已。另外，这些人在社交场合都很活跃，他们极其善于表现自己，但由于过于自傲常常引起别人的讨厌。

边说话边打手势的人

FBI发现喜欢边说话边打手势的人一般习惯在任何场合都把自己塑造成一个领导者。他们只要一动嘴就会伴随一个手部动作，好像是对他们所说内容的一个强调。这些人一般做事果断，十分具有男子汉气概，性格外向。另外，这种人对朋友相当坦诚，但他们不会轻易把别人当成自己的知己。

抹嘴、捏鼻子的人

抹嘴、捏鼻子的人一般都喜欢捉弄别人，但捉弄别人后又不敢承认。这些人唯一的爱好就是“哗众取宠”，很多时候他们的这个爱好总是会得罪很多人。另外这些人一般没有什么主见，他们总是被人支配，别人要他们做什么，他们就会做什么。有时候，他们去跟别人逛街，明明自己一点也不饿，但别人说去吃饭，他们也会点很多东西。

走角落的人

喜欢走角落的人一般都非常自卑。FBI研究发现喜欢走角落的人一般性格都十分的怪异，他们总是会针对别人的话做出相反的举动。比如你说他不行，他一定会把事情做得很好让你惊讶，而你说他行，他往往又会很谦虚地说自己不行。所以和这种人相处时，为了能更好地调动他们的情绪，最好的办法就是用“激将法”。另外，这种人虽然一般都很聪明，但他们的表达能力不好。

把手背在身后的人

这种人一般都是两腿并拢或是自然直立，然后把双手背在背

pdf下载网 http://www.i8788.com

后。FBI认为这种人一般都十分的自信，并且有特定的自我优越感。他们在社会中一般都具有一定的社会地位和知识水平，能够担起领导别人的责任。在与人交往时，他们十分的小心谨慎，总是会把自己和别人的关系处理得很好。

喜欢吐烟圈的人

喜欢吐烟圈的人比较突出的特点就是占有欲和支配欲很强。他们凡事喜欢我行我素，但又十分善于交往，喜欢慷慨仗义的帮助别人，所以这种人非常受人们的欢迎。另外，通过他们吐烟圈的形状也可以看出一个人的心理状态。如果烟圈是向上吐得，说明他的态度是积极的，充满了自信，反之，如果是向下吐得，则表明这个人很消极，没有什么自信。

用手摸后颈的人

当一个人出现摸后颈的动作时，一般表示这个人出现了懊恼、悔恨或是害羞的情绪。这种人的性格大多都十分的内向，遇到某些事情时，常常通过摸后颈的动作来掩饰自己的情绪。

综上所述，我们可以发现人们在日常生活中，总是会下意识的形成某些特定意义的小动作。由于这些小动作都具有一定的稳定性，所以为我们通过这些小动作去观察、了解一个人提供了很多的方便。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六节　从点烟的小细节分析一个人的性格特点

不同的人在点烟时会表现出不同的选择。从点烟的工具来研究，一名经验丰富的FBI人员发现，喜欢用金制的打火机的人一般都十分重感情。他们很难做到在使用完了一个自己喜欢的打火机后就随手把他们丢掉。对待周围的朋友，他们也是如此，周围的朋友对他们来讲都很重要，他们从来不愿意去舍弃自己的任何一个朋友。这种人一般比较恋旧，如果你去这种人家里，你就会发现他们家中总是收藏着一些没用的小东西，而且他们还时常会沉浸在收藏这些小东西的喜悦之中。另外，这种人的生活一般还比较稳定，一旦他们在某地扎根，他们就不愿轻易离去，因为他们对自己生活过的地方已经产生了很深的情感。和这种人相处，只要你取得了他们的信任，他们就会对你推心置腹，赴汤蹈火。

与喜欢金制打火机的人相反，有些人很喜欢使用可以随手丢弃的瓦斯打火机，这种打火机制造简单，成本较低，一旦燃气用完就没有什么其他的价值了。FBI认为，选择瓦斯打火机的人通常很善变。这种人的生活往往充满了各式各样的变化，而且他们自身也属于特别善变的一群人。他们讨厌被某一固定的事物束缚，所以这种人的感情比较单薄，谁都别想让他们为自己负担太多东西。在人际关系中，这种人很少会有长久不变的人际，因为他们善变的性格总是让人琢磨不透。

除了点烟的工具之外，FBI还针对点烟的一些细节进行了研究：

pdf下载网 http://www.i8788.com

用打火机打小火的人

有的人在点烟时总是喜欢用小火，他们总是认为只要能把烟点着就行了，用那么大火简直就是浪费燃气。FBI认为，在日常生活中，这种人也常常会表现得非常吝啬。比如，有亲戚到他们家做客，他们就会把自己家平时剩下的菜端出来给客人吃。不仅仅是对他人，他们对自己也非常吝啬。他们的剩菜从来不舍得扔，直到吃完或是不能吃为止。所以说要和这种人相处，你就要懂得包容他们的小气和吝啬。

用打火机打大火的人

有些人点烟时更习惯用大火，即使会浪费很多的燃气，他们也会在所不惜。和他们的点烟方式一样，这种人在生活中也非常奢侈。如果你身边有这么一群人，你就会发现，虽然他们表面上时常穿着高档服饰，戴着名贵首饰，开着豪华轿车，但实际上，他们经常超支，时常会拿着首饰去当铺换钱。在与人相处中，这种人时常表现得很大方，不会因为蝇头小利和朋友斤斤计较，所以他们的人缘一般还算不错。在家庭生活中，这种人的生活一般比较多姿多彩，但是不懂得开源节流时常会给他们带来不小的烦恼，吃了上顿没下顿的生活时常会让他们痛苦不已。

点完烟还摆弄打火机的人

FBI发现，有些人点完烟后，不是随手把打火机装到兜里去，而是继续拿着打火机不停地玩弄打火机的开关。这种人从表面看给人一种玩世不恭，不可一世的感觉，然后事实上，他们不过是在通过玩弄打火机的开关来掩饰自己内心的焦虑罢了。在生活中，这一类型的人属于比较矛盾的人。如果大家一起在听一个人演讲，他们就会是第一个拍手叫好的人，可是在叫好之后，他们又会陷入深思，为了不表现出自己的矛盾，他们只好借用一种方式来掩饰自己内心的焦虑。在与人相处中，这种人属于比较害羞的人，他们既渴

pdf下载网 http://www.i8788.com

望被关注，又害怕成为焦点，所以周围的人会认为他们小家子气，不够大方。

另外，FBI还发现虽然现在打火机已经风靡世界了，但是还有很多人或餐厅为了别出心裁却偏偏就不备打火机，而是备火柴，甚至有很多大饭店还特意在火柴盒上打上某某饭店的字样，于是有些火柴盒就成了一些高级酒店或是宾馆的名片。有些人在用这些火柴替人点烟时就故意露出火柴盒上的字，来显示去过那些高级的地方，来满足自己的虚荣心。

FBI指出，这种类型的人比较浮夸，属于典型的嘴上说得好却说话不算话的人。在工作中，他们更注重的是工作结束以后会得到什么样的评价，所以在工作过程中他们总是会觉得做出的努力别人会看不到，因此很难全身心地投入到工作中去。他们太注重外在形象，所以无论做什么方面的工作都很难有实质性的成果。

此外，还有一些人在用火柴点完自己的烟后，还喜欢为别人点烟。FBI认为，这种人在生活中一般都非常强势。在强势性格作用下，他们无论和什么人在一起都觉得自己比别人更重要。这种人一般都非常喜欢严格要求自己，所以他们从来不会拈轻怕重，在困难面前，他们可以理解他人的退缩，却不能忍受自己软弱，因为同情弱者是他们的本性，成为强者是他们的追求。

综上所述，我们可以发现，不同的人的点烟方式也是一个人真性情的一种体现。在生活中，我们一定要做个有心人，要学会从点烟这样的小事情上去发掘人们的性格特征，从而更好地把握与人交往的尺度。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第七节　对名片的偏好能折射出一个人真实的心理变化

进入社会，就像登上舞台一样，每个人都开始扮演起各自的角色，为了增加自己演出的效果，人们开始使用很多道具来为自己的表演加分。而小小的名片在这个过程中就发挥了重要的作用。在这张小小的名片上不仅有他们的姓名、电话，甚至还有他们的职位头衔、行业标志等。FBI指出，一个小小的名片不仅如同节目单一样向观众传递着人们的信息，还从一定程度上折射出了一个人的性格特点。

FBI首先从人们对名片的偏好做了如下总结：

在自己的名片上不亮头衔的人

FBI认为，在自己的名片上，不亮头衔的人，一般在社会上都取得了一定的成就，创造了不平凡的业绩。在他们看来，自己本身就是一种价值，根本无需用名片上的头衔为自己增添光彩。他们对自己非常有自信，相信自己可以解决一切问题。另外，这些人还喜欢我行我素，喜欢过无拘无束的生活，讨厌被别人管理，更不乐意驱使别人。

在自己的名片上印绰号和别名的人

FBI指出，在自己的名片上印绰号和别名的人一般谨慎小心，但有些神经质，经常猜疑别人，同时也怀疑自己，这使他们经常产生自卑感。在遇到挫折和困难时，他们常常会信心不足，总想溜之大吉，极力推卸责任，他们有意使用另一个身份来逃脱惩罚。另外，FBI还发现这些人的叛逆心理还很强，创造和创新能力

pdf下载网 http://www.i8788.com

比较突出。

给名片加亮膜的人

给名片加亮膜的人一般都爱慕虚荣。FBI表明，在生活中，他们给人一种乐观和直爽的感觉，在人际交往过程当中，他们也表现得非常友好和随和。但实际上这种人往往心胸狭隘，容不得他人超过自己。此外，这一类型的人还喜欢自吹自擂，从来不在乎别人的异样目光。他们好使手段，让人琢磨不透，又总是疑神疑鬼，经常处于提心吊胆的状态中。

在名片上凸显自己称谓的人

FBI认为，在自己的名片上凸现自己称谓的人通常从事需要坚定性格的行业，如政治、社会运动、医疗卫生或自由职业。他们喜欢突出和强调自我，具有很强的表现欲望，追名逐利。但他们在生活中一般表现的温文尔雅，颇有绅士风度。由于个性突出，他们通常会拒绝一般人的接近，但对待自己的晚辈和学生，他们总是能言善辩，谆谆教导，非常有长者风范。

在自己的名片上标新立异的人

在自己的名片上标新立异的人一般喜欢展现自我，孤独成性，形单影只。但是他们的口才极佳，喜欢在别人面前夸夸其谈，但很少敞开胸怀接纳他人。另外，FBI还发现这种人的逻辑思维还很强，他们一般黑白分明，常常直抒胸臆，直言不讳，因此常常遭到别人的排斥。但他们的依赖性较强，生活常常需要他人来协调和管理。

在名片上附加家庭情况的人

FBI认为，在名片上附加家庭情况的人都有很强的责任心。这些人一般成熟稳健，有着出人头地的强烈愿望。他们的事业心很强，视工作为人生的第一要务，并时刻准备为这个目标而付出自己的所有。一般情况下，他们家庭的访客越多、电话越多，他

pdf下载网 http://www.i8788.com

们离成功就会越近。

另外，FBI还发现，在社会上与人交往的过程当中，交换名片是一项重要的内容。这个行为虽然司空见惯，不假思索就可以完成，但一递一收之间，其实正是人们性格的折射。为此，FBI调查人员从人们发放名片的方式对人们的性格进行了更深层次的分析，研究结果表明：

递上两张名片的人

递上两张名片的人，一般考虑周全和细致，精力充沛，创新和创造能力强。他们一般业绩突出，身兼数职，不但爱好广泛，而且手眼通天，到哪里都能吃得开。另外，这种人中还有一些人经常在其中一张名片中附记上时间和地点。FBI经过调查发现，这种人一般反应敏捷，善于出谋划策。他们热忱诚恳，喜欢交朋友，是一个值得信赖的人。

乱发名片的人

FBI认为，见一个人就发一张名片的人一般野心勃勃，非常想表现自己，让大众对他们另眼相待。他们喜欢抬举自己，让他人对自己顶礼膜拜，但由于发名片的时候不分场合和对象，他们根本不清楚自己把名片给了谁，所以他们很难记住那些对自己很重要的人。另外，他们还十分虚伪，虽然看似活泼认真，但经常言行不一，让人无法信任。

名片众多的人

名片众多的人一般认为，一张名片代表一个朋友，名片越多，朋友就越多，于是他们常常拿出一堆又一堆的名片显示自己朋友遍天下。FBI认为，那些在一大把未经整理的名片中翻找自己名片的人，通常有较强的社交活动能力，能说会道，活力四射，但华而不实，专注表面文章，而且相当的自私自利。

pdf下载网 http://www.i8788.com

其他类型的人

说“名片用完了”的人，一般都十分谨慎小心，他们得过且过，生活和事业都没有长远计划，很难博得对方的信任。而且当人家把名片递过来时用“很对不起，我的名片正好用完了”敷衍了事，也会让对方不悦，产生厌烦心理。此外，FBI还发现，抢先拿出名片的人一般都很有诚意。而双手接对方名片的人一般都十分的慎重和谦虚。接过对方的名片毫无反应的人，一般很高傲和冷漠。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第八节　通过洗澡的小细节推测出一个人的性格特点

一个人如何清洗自己的身体，一直是全人类所关心的一件大事。通常，人们会将沐浴视为重生的象征，每天洗掉身上的污秽，然后再以全新的自我迎接整个世界。因此，当一个人脱下衣服、卸下自己的伪装时，便还原成真正的自己。这时候的人们往往是一天中最放松，也最真实的时候。

FBI发现，人们在洗澡的时候总是选择一种自己喜欢的洗澡方式，而这种选择往往是人们内心深处最真实的想法。人们不同的沐浴方式从一定程度上反映出了一个人的性格特点和心理状态。

热水浴

喜欢热水浴的人不仅会在冬天洗热水浴，即使在炎热的夏天他们依旧喜欢洗热水浴。这种人一般属于“感受”型的人。FBI指出，这种人待人接物一般都很讲究自己的第一感觉。热水使他们的感情胜过理智。从淋热水浴所得到的热血沸腾感反映出他们偏好热情。他们处理每一件事都可能感情用事，如果被对方拒绝，他们可能很快就脸红脖子粗。他们对待爱情十分的极端，碰见自己喜欢的异性，他们会展开热烈疯狂的追求。他们认为只有爱的痛苦才属于真正的爱。

冷水浴

喜欢洗冷水浴的人能够保持冷静，他们无论做什么事都会保持清醒的头脑。他们喜欢保持合乎逻辑的情绪，不让外界的东西强烈影响他们的判断。他们头脑清楚，而且非常专业，是个冷静的

pdf下载网 http://www.i8788.com

人，不喜欢表现出相当烦恼或十分满意的情绪。他们一般不会批评别人，但私下里他们对每个人、每件事都有自己独到的见解。他们的事业心一般较强，追求专业知识和社会地位，渴望得到别人的尊重和赏识。

按摩式淋浴

喜欢按摩式淋浴的人一般会在自己的浴室里安装一个可以调节水流大小的浴缸。多样化是他们的生活情趣。他们相当追求物质的享受，虽然他们花钱不至于大手大脚，但也不会是守财奴，对他们来说，钱就是用来花的，这也是他们花许多时间洗澡的原因。把自己洗得干干净净，只是他们以非传统的新方式，替自己寻找一种新的享受而已。

泡泡浴

FBI发现，喜欢泡泡浴的人一般相当纵容自己，他们无时无刻不在放纵自己。他们对外表非常的注重，喜欢享受长时间的美容浴。他们会经常做些按摩和有益健康的活动，必要时，还会做美容手术。他们的性格一般属于温和型，但当人们侵害到他们的利益时，他们会做出强烈的反击，因为保障本身的利益对他们而言非常重要。

浴堂

喜欢在浴堂里和很多人一起洗澡的人是一个不甘寂寞和孤独的人。他们追求自然主义，不受一般社会常规或旧式道德规范。他们极端时髦，尤其在自我意识抬头时，更是如此。这种人对待朋友十分的乐善好施，有时宁愿先照顾朋友而忘记自己的家人。

海绵浴

FBI认为，喜欢海绵浴的人一般都十分的怕水，许多例子都显示，怕水是害怕回到母亲的子宫里，因为在水和母亲的子宫中，都同样有全身被浸湿的无助感。他们曾有过精神受创的童年，创痛至

pdf下载网 http://www.i8788.com

今仍深深影响他们的行为。他们害怕放松自己，对他们而言，甚至连轻松一分钟，都是一件很困难的事。

蒸汽浴

喜欢蒸汽浴的人做事彻底而又有耐性，如果蒸气浴是他们日常生活中不可或缺的一环，那他们总是坚持由内向外发掘问题。他们深信，世上无难事只怕有心人。蒸气浴是一种放松的方式，好让他们把体内的污秽排除掉。在交际中，他们一般十分的专横，看不起那些软弱无能的人。

如今，洗澡已经不仅仅局限于简单的淋浴了，现代人发明了许多的洗浴方式。FBI发现人们对新兴洗浴方式的选择也和人们的性格有很大关系的。

“浴盐减肥汤”

FBI认为，他们的个性比较随和，与人相处融洽。不过他们对于需要深入研究或动脑的事情较不擅长，遇到这类事情，他们就会希望由别人来解决。他们的自我主义不算太强势，遇到意见与他们不同意见的人，不会坚持己见，会希望借由彼此沟通而找出一个协调的方式。

“SPA”（S=健康，P＝精油，A＝水，意指用水来达到健康）

他们的个性温顺，如果是女人，通常是个小女人，喜欢有大男人气质的对象。假如碰到合适的另一半，他们只要安心的受他保护即可。若是男人的话，他们是个非常体贴温柔的情人，凡事会先以对方为重，甚至牺牲自己的喜好也在所不惜。

“芳香精油浴”

他们相当有主见，也对流行的趋势较为敏感，个性独立，不太喜欢依靠别人。FBI发现，他们希望和别人的关系平等，不管是朋友或是情人，都要保留自我的个性及空间，而不是谁为谁牺牲。所以若他们的另一半对他们太过关心，喜欢管他们的行踪及一些个

pdf下载网 http://www.i8788.com

人的生活习惯，会让他们觉得受到干涉，倍感压力。

“三温暖”

FBI指出，他们个性固执有自信，是个不折不扣的大女人或大男人。他们非常清楚自己想要什么，也敢放手去做，若在古代，可说是霸主或是女王的性格，讲义气，重友情，有点为所欲为及任性。若是别人不依照他们的想法做事，会让他们不高兴，甚至以后与他保持距离。

“温泉”

他们是一个很聪明的人，做事有计划，会运用技巧使自己达到目标。对于许多事情，其实他们心里通常已有意见及想法，但是他们不会主动说出，而是会将各种意见比较分析，显示出他们的想法是最适合的，让别人心甘情愿的“刚好”选择到他们的意见。

“牛奶护肤浴”

FBI发现，他们心思相当细密，擅长处理细微精密的事情，尤其是与人有关的事情，因为他们会以关心及设身处地的姿态表示出他们的诚意，使得对方容易信任他们，相信他们的所想所做，都一定是为他好。一般情况下，他们是一个相当理想的情人，待人处事得体有理，个性正直善良。

“药草调理浴”

平时的他们，言行举止看起来都像一个权势威风的狮子，但是遇到心仪对象时就变成乖巧温驯的猫咪，虽然不至于唯命是从，但他们通常都会配合对方，他高兴，对他们来说就是一件幸福的事情。他们蛮喜欢看书，也常常记得充实自己，尤其对一些能够提供他们生活便利之事最感兴趣。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第九节　从手机放置的位置透视对方的性格特点

随着通讯技术的提高，手机已经成为了人们非常亲密的朋友。很多人在等车或是乘车感到无聊时就会拿出手机来给朋友发条信息、打个电话。打完电话后，人们不可避免的就要考虑一下如何放置自己的手机。FBI经过研究发现，一般来说性格不同的人，在放置手机的时候也会选择不同的方式。通过放置手机的习惯，我们能很清楚地看出一个人的性格特征。

在我们的日常生活中，人们总是为了这样那样的事忙碌着，很少有人会注意别人或是自己把手机放在了什么位置。FBI从以下几个方面对人们放置手机的习惯做了总结，以便于人们在日常交往中能更清楚地认识自己的对手，使自己的交际更加顺利。

把手机握在手里的人

虽然把手机时刻拿在手上很不方便，但是有些人还是喜欢把手机拿在自己手上，FBI认为，这种人一般都属于精力旺盛型的人。在日常生活中，这种人总是对生活有太多的设想，他们总是能找到事情来消磨自己的业余时光。他们还常常喜欢其他人能够加入他们的行列中来。这种人既不缺乏思考能力，又不缺少行动能力，而且还很有上进心，因此他们属于事业心强的一类人。在做具体工作时，他们总是表现的精力充沛，活力四射，但是如果他们的成绩被否定，那么他们就会立马给你撂挑子。在与人相处中，这种人很少会在意他人的感受，他们更愿意沉浸在自己的想象里。

pdf下载网 http://www.i8788.com

把手机放在上衣口袋的人

日常生活中，有些人总是喜欢把手机放在离心脏很近的地带，比如上衣口袋。FBI认为，这种人一般性格沉稳老成，做起事来常常不疾不徐，只要确定好了目标，他们就会一步一个脚印的去努力实现。这种人大多都非常重视朋友感情，所以他们在交友时，只要双方志同道合，他们就很乐意和对方成为好朋友。另外，他们非常勤快，求知欲望强烈，谋略心也比较重。他们还属于很挑剔、很苛刻的一类人。他们常常喜欢严于律己，所以即使他们现在的社会地位较低，但是若干年后，他们一定能够成为朋友圈中相对有出息的一群人。

把手机挂在腰间的人

在我们日常生活中，还有些人喜欢把手机挂在腰间，只要自己想打电话时，伸手一摸就可以摸到手机。FBI认为，这种类型的人一般想法都比较独特。喜欢把手机挂在腰间的人，放置手机时，在位置上也会有一定的差异，有的人喜欢把手机挂得靠前，有的人喜欢挂得靠后。通常，喜欢把手机挂在前腰的人，对待生活的态度是坦率而真诚。他们对生活中的所有事物，都有一套自己独特的想法和做法。而喜欢把手机挂在后腰的人，做事则比较有创意，容易凡事都故弄玄虚。这两种人虽然有个性上的差异，但也有不少性格上的相似之处。总体来说，他们一般在与人相处时，懂得尊重别人、重视别人对自己的看法。另外，在他们的意识里，挣钱就是他们的责任，所以他们一般在工作中都非常努力、认真。

把手机放在后裤带的人

和上述喜欢把手机放在胸前的人相反，有的人喜欢把手机装在后裤袋里。在日常生活中，这种人为人比较大方，通常不会因为一些小事与人仅仅计较，他们喜欢自由的生活，偶尔也会寻找一些

pdf下载网 http://www.i8788.com

刺激。对于陌生人来讲，这种人很喜欢交朋友，但是如果你成了他们的好的朋友，他们就会对你怀有强烈的防备心理。所以他们总是对越陌生的朋友越亲密，与越亲近的朋友，越疏远。FBI发现，这些人通常对事业抱有很多的理想和抱负，却缺少一定的行动能力。但如果他们能够和一些具有执行力的朋友齐头并进，那么加上他们独特的想象力，一定能够做出一番事业。

把手机放在看不到的地方的人

FBI发现，这种人一般个性比较保守，喜欢追求完美，自我要求很高，喜欢享受舒适安逸的生活。这些人与人相处时总是小心翼翼，很害怕因为发现对方的缺点。但他们在工作上一般都有无限潜力，只要遇到一次机会，他们就有可能平步青云。但是由于他们常常对自己的要求近似苛刻，所以也会给自己带来太大的压力。另外，这种人对伴侣的要求也非常严格，总希望对方能够是同性眼中极近完美的人。在家庭中，他们虽然很重视生活质量，可是却很少主动接近家人。

经常忘带手机的人

和上述几种放置手机的人不同，有些人常常会忘记带手机。FBI解释说，事实上这并非他们的本意，只是手机有时候根本就不在他们的考虑范围内。这种类型的人一般对于他们不感兴趣的事都持有不管不问的态度，而对于他们在乎的事情，他们一般都会尽力做好。在生活中，他们是一群彻头彻尾的乐天派。无论遇到什么难事，他们从来没有时间去伤心、痛苦、郁闷，他们只记得赶紧想法解决。另外，这种人一般都感情非常专一，属于那种从一而终的人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第十节　从购物的细节透视一个人的性格特点

毋庸置疑，购物是人们生活不可避免的一件事。FBI坦言，生活中很多必需品都是从外界获得的，而最直接、最普遍的方式就是去商场购买。付出相应的钱得到我们自己想要的物品，这是一种交易。在这个交易过程中，不同的人会选择不同的交易方法。

请别人代自己购物的人和跟家人一起去购物的人

请别人代自己购物的人一般都十分的忙碌。他们大多把自己的时间安排得非常紧，根本不给自己一点放松的机会。他们在生活中一般都十分的忙碌，好像永远都有很多做不完的事情。在他们看来，购物根本算不上什么大事，不值得自己拿出宝贵的时间去浪费。他们在为人处世时，一般都十分圆滑，从来不会做什么出格的事，他们会尽力做到让周围的每个人都满意。

和请别人代自己购物的人相反，很多人总是喜欢跟家人一起去购物。FBI发现，这些人一般都十分的传统和保守，他们总是把自己的家庭放在一个十分重要的位置。家庭在他们心中几乎是不可替代，他们对家庭有着强烈的责任感，家庭是他们一切行为的出发点，直接影响着他们为人处世的习惯。在别人看来，整天围绕着家庭转会十分的乏味，但他们自己却很知足，

打折时选购物品的人和不需要时选购物品的人

FBI指出，在商品打折时选购物品的人一般都比较实际和现实。他们在生活中，十分懂得精打细算，总是把钱用在刀刃上，从来不做额外的支出。他们对金钱十分看重，十分在乎自身的利

pdf下载网 http://www.i8788.com

益，有时候甚至有点唯利是图。这种人还很固执，根本听不进别人的意见，总是认为自己的观点最正确。他们很满足自己占优势，看到别人无可奈何，他们心里会十分的享受，好像自己占了很大的便宜。

在我们的生活中，还有一种人，他们总是在自己不需要的时候去购买一些物品。他们看起来似乎总是比人们慢一拍，但其实他们很有自己的计划。FBI发现，他们这样做，有时候也许只是为引起别人的注意罢了。他们的表现欲很强，总是做出一些异于常人的行为来突显自己的与众不同。

看目录购物的人和花一天时间购物的人

看目录购物的人一般都十分喜欢罗列东西，他们总是把什么事情都弄的条例清晰，使人一目了然。这种人的一般有很强的组织性和原则性，凡事按照一定的规律和计划完成。但是这种人一般比较健忘，总是需要有人经常提醒他们自己在某个时间段该干什么。他们随机应变的能力也很弱，在突发事件面前总是显得手足无措。

而那些花一天时间购物的人一般都比较外向。FBI发现，这些人乐观而开朗，他们总是没来由的很开心。不仅如此，他们还很有耐性，总是能找到很多理由来安慰自己，使自己坚持到最后。这种人还野心勃勃，经常会为自己设定很多远大的目标和理想，但这些目标和理想大多都不现实，所以一般都很难实现。

天生就有购物欲望的人

在我们的生活中，有些人天生就有购物的欲望，他们一见到自己喜欢的东西，哪怕根本没有什么使用价值，也会不惜重金的买回来。FBI把这种行为称之为“购物综合症”，经过调查发现，这些人一般都是自我意识特别强的人，他们在与别人交往时总是以自我为中心，他们不会认真听取别人的意见，在别人说话时，他们总

pdf下载网 http://www.i8788.com

是打断别人，让别人顺着它的思路走。他们十分善于思考，在他们的时间里，思考的时间要远远高于做的时间。他们认为只有具有良好的理论水平，才能有助于自己的实践水平。另外，这种人的权力欲望也很强，他们非常注重自己在社会中的地位，喜欢权力带来的喜悦。

另外，FBI还发现从一个人购买的物品也能看出一个人某些方面的性格特点。

喜欢买食物和衣服的人

喜欢买食物和衣服的人一般都很喜欢享受，他们在日常生活中表现得十分高尚，他们不仅是行为的发出者，还是行为的执行者。在工作中，这些人只要接到任务，不管困难与否都会尽力完成。在与异性交往时，他们却总是小心翼翼，从不跨过道德的底线，所以这种人一般都有很好的人缘。另外，FBI还发现，这种人一般都有很强的理解能力，他们的想象力十分丰富，但却十分自负，尤其是在人多的时候，他们会表现得更加骄傲，这是他们的虚荣心在作祟。

喜欢买一些比较另类物品的人

FBI发现，一般喜欢买一些比较另类的物品的人都十分自信，他们对自己的眼光都很有信心。他们一般具有很好的天赋，选择的物品都很与众不同，他们根本不在乎别人的眼光，总认为自己选的就是最好的。另外，这种人的意志一般都十分坚定，在他们看来，环境根本就不能改变他们的本质，他们会创造一个自己最适应的环境。

喜欢买传统工艺品的人

喜欢买传统工艺品的人的人一般十分期望在生活中得到别人更多的认可和关注，也希望人们能认清他们在社会中的地位。FBI指出，这些人一般都具有很强的抗打击能力。他们属于那种摔倒

pdf下载网 http://www.i8788.com

了也会马上爬起来继续走的人。在他们的成长过程中，他们总是表现得十分温顺，一举一动都不会偏离人们的视野。在追求自己的理想的时候，这种人总是忍受着很多孤单和寂寞，他们一般都很具有牺牲精神。另外，他们并不很在乎自己的外表，而是通过内心来衡量美。

pdf下载网 http://www.i8788.com

[General Information]
书名=跟FBI学阅人术　美国联邦特工识人密码
作者=
页数=1000
SS号=
DX号=
出版日期=
出版社=

pdf下载网 http://www.i8788.com