FBI教你超级读心术(图解版)

冠诚　编著

中国画报出版社
CHINA PICTORIAL PUBLISHING HOUSE

pdf下载网 http://www.i8788.com

前　言

人们常常说，社会很复杂，那是因为人心的复杂！要在社会中与人建立长久而稳定的关系，首先就要了解他人，看到他人的内心世界，同时看清周围的环境，只有这样，才能在复杂的社会中更好地保护自己，避免他人给予的伤害，在处世对人上面游刃有余。

人心是一本最耐读的书。要读懂人心这本书，我们要做很多的“功课”，因此，学习成了读懂人心的一个重要的途径。在人的一生当中，与他人的交际是不可避免的。随着科技发展，人与人的物理距离似乎已经只相隔一个跨步，要见面，火车、飞机，不见面，电话、视频。尽管如此，人与人的心理距离却是变得越来越远了，甚至远到了咫尺天涯，形同陌路。这种看似很近，实际很远的距离感，实际上就是人们对于彼此互不信任、互不理解、互相戒备所造成的。所以，哪怕是在最亲近、最熟悉的人之间，也有可能会出现种种意想不到的状况，比如最爱你的人突然移情别恋，最信任你的朋友突然与你反目为仇，最幸福的家庭突然支离瓦解……人们每次遇到这样的情况时，总是会感慨人心难测，世事难料。的确，这个世界上已知的最深的地方，是太平洋底的马里亚纳海沟，而比马里亚纳海沟更深不可测的、更令人生畏的，就只有人心了。在中国古代，有名人曾经发出这样的慨叹：“世道不同，话到嘴边留半句；人心难测，事当行处再三思。”

我们要学会对一个人产生明晰而正确的认识，换言之，就是在看

pdf下载网 http://www.i8788.com

到他的相貌、听到他的声音、了解他的作为的同时，能够了解他的内心所想。这也就是我们常说的“读心”。人心从来都不是简简单单、清晰可见的，也没有人会将自己的心一一剖析给别人。可以说，人心，它不是清澈见底的小溪，而是一眼望不到底的深渊；它不是古板生硬的说明书，而是无字可读的天书奇闻。尽管人心看起来是如此的不可思议，但是人们仍能用自己的眼睛去读这本被奉为天书的“书”，尽管人们读起它来，有时会感到吃力，有时会感到困惑，有时会感到失落，但也正因为这本书的耐读，它才能让人孜孜不倦地去阅读，去感悟。每个人都喜欢具有挑战性地阅读，当你拨开云雾，看到通途的时候，你才会有跳出人心看人心的感觉。人心这本书是重要的，既然不能脱离社会的生存与孤独，既然必须要和周围形形色色的人打交道，我们就必须要耐心地去读它，并且读懂它。只有读懂了人心这本书，才能在交际场合左右逢源，游刃有余；只有读懂了人心这本书，才能在生意场上立于不败之地，让他人仰视；只有读懂了人心这本书，才有可能获得真正的朋友和真正的爱情；甚至，只有读懂了人心这本书，一个人才能拥有一个不带缺憾的人生。要读懂人心这本书，我们要学习很多的识人技巧，我们要用自己的眼睛去观察，看懂人心究竟是红色的还是黑色的；我们要用自己的耳朵去倾听，听出人心究竟在发出怎样的跳动声。我们的行动要稳，至少脚步应该在清晰的思路后面；我们的心态要平静，至少要做到宠辱不惊，用心去感悟人心的终极秘密。

然而，“读心”并不是一项多么高深神秘的技能，只要经过一定的学习和训练，普通人也能成为读心的行家。在读心这方面，运用得最为出色的就是美国 FBI。世人在听到 FBI 的时候，第一印象就是神秘，他们破解的案子，很多都是为别人所不能理解的。但是他们总是能通过自己的方式来让犯罪嫌疑人交待罪行。FBI 称，这很大程度上得益于他们所研究的读心术。FBI 有专门研究人物心理的部门，通过人的各个方面，从头部发型到脚上的鞋子，从外表服装到行为微反

pdf下载网 http://www.i8788.com

应，用他们的经验和研究，形成了一套完整的读心术。而在本书中，即将通过对FBI办案事例的解析，来分享FBI的读心术。FBI传递出的各种信息，能够让一个人快速地学会如何读心，如何识人。

FBI来教你读心术，帮助你更好地面对社会，你准备好了吗？

pdf下载网 http://www.i8788.com

目 录

第一章 FBI教你什么是读心术

读心术究竟是什么？是古老的巫术，还是现代的心理学？懂得读心术的人，是否都一手抓着水晶球，一手牵着老黑猫？抑或都拥有一双如福尔摩斯般的锐利双眼，以及鹰钩鼻？现在，让FBI来告诉你——

读心术是巫术还是科学 …… 3
谁是读心术的使用对象 …… 6
读心术有什么独特作用 …… 9
怎么运用读心术读心 …… 12
如何卸下对方的心理武装 …… 14

第二章 FBI教你透过外表看人心

四分钟印象，是FBI对多年的判案经验进行分析和总结之后得出来的一个结论，即当互不认识的人第一次见面的时候，对对方60%－80%的初步印象是在相见后的四分钟之内形成的，也就是人们常说的第一印象。在这里，人的外表就起着绝对重要的作用。只要方法得当，透过外表，你也能看穿别人的心。

头型体现出的人物性格 …… 19
发型体现出的人物性格 …… 22
脸型象征的人物性格 …… 24
眼睛中透出来的内心情绪 …… 27
手型展示出来的性格隐藏点 …… 30
形体背后透露出的性格特征 …… 32
衣着打扮反映出的内心世界 …… 35
鞋子透露出的性格特征 …… 38
饰品透露出的性格特征 …… 41

pdf下载网 http://www.i8788.com

手表的佩戴体现出的内心想法 …… 44
戒指的佩戴破译出的心灵密码 …… 47

第三章　FBI 教你通过语言察人心

在审讯中，FBI 总是可以通过一个人说话的声音、音调、语速变化、内容、用词习惯等方面看出他的情绪状态、性格特点以及心理变化，从而在最短的时间内得出较正确的案件结论。那么，在日常的生活中，声音是怎样传递性格特征的信息的呢？

声音音质反映出的性格特点 …… 53
语速的快慢和变化揭示出的情绪变化 …… 56
音色和音量对性格的折射 …… 59
说话方式反映出的个性特征 …… 62
说话内容折射出的心理特征 …… 64
各种语态中暗示的心理状况 …… 67
口头禅破译性格密码 …… 70
从对人的称呼看人际关系 …… 73
通过笑声看破对方的性格特征 …… 76

第四章　FBI 教你解读他人的兴趣爱好

一个人的兴趣爱好在某种程度上反映了他的性格特征。同样是搞收藏，为什么有人喜欢集邮，有人喜欢收藏名表？喜欢喝啤酒的人与喜欢喝红酒的人有什么不一样？爱看传记和时尚刊物的人又分别有什么特点呢？这些问题 FBI 将一一为你解答。

运动与性格偏向大揭密 …… 81
从音乐偏好猜他的性格 …… 84
酒的偏好透出的性格特征 …… 86
车的偏好体现出的内心性格 …… 89
阅读习惯反映出的内心世界 …… 92
游戏的偏好透出的思维特点 …… 94
从收集爱好看出个人的心理活动 …… 97

第五章　FBI 教你审读他人的处世哲学

不同的性格有着不同的处事原则。对于某些人来说，追求完美是他们

pdf下载网 http://www.i8788.com

一生的目标，但是这个目标很可能是别人望而远之的一个恐惧之源；对于某些人来说，与他人愈是亲近，则他们自己愈有亲近感，但对有些人来说，太过亲近反而没有了安全感。人的内心是很奇妙的，让FBI带你一起审读他人的处世哲学，看穿那些把自己藏在面具后面的人。

完美主义者苛刻的处事原则 …… 103
安全距离与自我空间 …… 106
从接受表扬的反应看透对方性格 …… 109
找借口是想把自己的缺陷正当化 …… 112
言辞过于谦虚的人通常有着极重的戒心 …… 115

第六章　FBI教你阅读他人的身体语言

一条信息所产生的全部影响力中，7%来自于书面的文字，38%来自于声音（其中包括语音、音调以及其他声音），剩下的55%则全部来自于无声的身体语言。在一次面对面的交流中，语言所传递的信息量在总信息量中所占的份额还不到35%，剩下的超过65%的信息都是通过非语言交流方式完成的！因此，在FBI的读心术中，要读懂人心，除了注意倾听对方的语言之外，参考价值更大的，是对方的非语言行为。

站立姿势传递出的性格特点 …… 121
行走姿势是个性特征的速写 …… 123
睡姿中隐藏的性格信息 …… 126
坐姿表现出来的心理活动 …… 128
双臂发出的各种信号 …… 131
不会撒谎的脚部传递出来的信息 …… 134
日常小动作让你一眼看穿他 …… 136
握手的动作蕴藏着丰富的信息 …… 139
从手势看出撒谎的蛛丝马迹 …… 142
嘴部动作反馈出来的有价值的信息 …… 145
个性的下巴传递出的内心心理 …… 148
眉毛的形状和变化展示了人的内心 …… 151
鼻子背后蕴藏着的丰富信息 …… 154
抓住头部动作给出的信息 …… 156

pdf下载网 http://www.i8788.com

第七章　FBI 教你找出隐藏的性格特征

在与人相处的过程中，如何去认识一个人，并且看透他内心隐藏的真正的情绪和性格特征是非常重要的。如果没有看穿人心的智慧，可能会给自己带来很大的麻烦。那么，FBI 是如何透过一些日常的行为，找出它们背后隐藏的性格特点呢？

笔迹折射出的性格特征 …… 161
根据签名的特点观察为人 …… 164
从打电话的方式看人的性格特征 …… 167
化妆的态度和方式隐藏的信息 …… 169
购物习惯和送礼背后隐藏的心理 …… 172
凭开车方式掌握他人性情 …… 175
色彩与心理不可分割的关系 …… 178

第八章　FBI 教你如何掌握话语主动权

FBI 认为，掌握话语的主动权能够让人在与他人的交往中处于优势的地位，尤其是在一些有着商业性质的谈判中，话语主动权掌握在哪一方手中，就意味着哪一方能得到更大的利益。另外，一个人通过语言可以很好地吸引别人的注意，得到更多人的认可。对于 FBI 来说，能否掌握住话语权对他们的办案工作有着不可小视的影响力，那么，他们是如何运用攻心术在案件调查中抓住话语主动权的呢？

用提问的方式占据主动权 …… 183
用无处不在的气势压倒对方 …… 185
用对比的方法混淆对方 …… 188
用表情和姿势带来控制感 …… 191
应对语言攻击，掌握话语权 …… 194
控制话语权的一些小技巧 …… 196

第九章　FBI 教你如何获取他人的信任

信任，是人与人交往的基础，如果两个人互不信任，那他们之间的关系就好比是一座纸架的桥，一有什么风吹草动，桥就会摇摆不定，甚至倒塌。对于两个互不信任的人来说，即使是一个小小的误会，都有可能造成难以挽回的后果。FBI 也称，在他们办案的过程中，赢得当事人的信任是

pdf下载网 http://www.i8788.com

一件非常重要的事情，而他们所经历的课程中，必定会有一课是讲述如何获取他人的信任，得到最多的真相。那么，FBI的信任获取课程，对普通人的工作和生活有着什么样的作用呢？怎样才能够获得他人的信任，给对方一个最好的印象呢？

用良好的第一印象取得对方信任 …… 203
行事低调取得对方的好感 …… 206
从对方的角度提出合适的意见 …… 209
用事实说话证明自己的正确 …… 212
面试中如何为自己加分 …… 214

第十章　FBI教你理解环境中的心理学

美国前总统里根在说出那句著名的“戈尔巴乔夫，推倒这座墙吧”的时候，地点选在了位于柏林墙的勃兰登堡门前，话语掷地有声，内容丰富，因为墙的背面就是信奉社会主义的东德。马丁·路德·金在说出那句“我有一个梦想”的时候，地点选在了林肯公墓这一极具有象征意义的地方，他说，他要向林肯那样永远地追求自由、伟大和理性。他们懂得如何利用环境中的心理学为自己的演讲加分，让自己所说的话，借助环境更深层次地到达人们的心中。FBI从办理的案件中总结出了很多关于环境与心理的关系，了解一下吧！

会面环境中藏着的信息 …… 221
个人陈述环境的着重培养 …… 223
办公桌的摆设暴露心理特征 …… 226
环境的不同造就不同的性格 …… 229
座位安排中的丰富学问 …… 232

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一章
FBI教你什么是读心术

读心术究意是什么？是古老的巫术，还是现代的心理学？懂得读心术的人，是否都一手抓着水晶球，一手牵着老黑猫？抑或都拥有一双如福尔摩斯般的锐利双眼，以及鹰钩鼻？现在，让FBI来告诉你——



pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

读心术是巫术还是科学

Lie to me 是一部描述心理学的美国电视剧，剧中主角利用脸部动作编码系统（Facial Action Coding System）分析被观察者的肢体语言和微表情，进而向他们的客户提供被观测者是否撒谎等分析报告，其中受益最大的，莫过于世界上最有名的美国执法机构——FBI。而事实上，FBI 有着专门的犯罪心理学研究专家，而且分工极细，在面部表情、声音、微反应等各个方面都有专门的研究者。当然，这些研究者并不只是研究犯罪的人，他们也会通过观察身边的人和任何与他们有所接触的人来得出结论，然后验证结论。这里面运用最多的，就是读心术。

随着科学的发展，心理学越来越受到人们的信任与重视，而且在很长一段时间内，引起了社会上的一阵心理学热，更多的人热衷于通过一个人的方方面面去发掘他隐藏的信息。在中国，虽然没有如 *Lie to me* 中那样专业而极为准确的读心术专家，但许多人对读心术感到很好奇。读心术到底是什么？是心理学，还是科学新发明的一种阅读人心的功能？让我们带着这问题，一起来了解一下“读心术”到底是什么。

在古代，读心术会借用一定的道具，常用的有水晶球、镜子等，这些在电视和书中常常会看到，直到现在，人们还可能耳闻或目睹一些所谓古老神奇的读心术。当然，那些多半不过是一些游戏罢了，是借用读心术的名义以吸引人们视听的小把戏。而心理学则是一门诞生于 19 世纪末的现代科学，它用科学的方法来研究人类的心理与行为。本质上，科学的心理学与作为“巫术”的读心术是完全不同的，但是随着科学的发展，读心术被赋予了新的意义和内容，可以说，现代的读心术与古代的“巫术”是截然不同的两个概念，同被称为读心术，是因为它们有着一个共同的目标——读心。

在经过一百多年的科学探索研究后，心理学发展出了许多方法和技术，来解读人们心中的想法，包括行为观察、生理测量、心理测验等方面。用通俗一点的话语来说，就是通过一个人的动作、身体和展露出来的情绪变化等来观测一个人内心的变化。在一些重视心理的国家，比如美国、日本

pdf下载网 http://www.i8788.com

等，以心理学为基础的读心术研究已经成了很系统的科学，备受重视。具有超强读心能力的心理咨询师已经在刑事、商业、娱乐业等行业大显身手。比如FBI通常通过犯罪嫌疑人和被调查人微小的面部变化，或者是一个习惯性的动作，来判断这个人的性格特点和内心变化，以侦破案件。



读心术的分析对象是人

虽然读心术是以心理学为基础的，而且心理学发展的日益成熟为读心术的功能更增一分保证，但有时还需借助一些科学仪器。可以说，在心理学的最新发展中，心理学家与神经科学家、计算机科学家等一起，试图寻找到能够更精确地把握人类心灵真实面目的方法。许多探案类影视作品中出现的测谎仪，还有美国科学家研究出的扫描大脑的仪器，都是运用心理学方面的研究成果开发出来的工具。它们能够通过研究人体的生理结构，帮助人们获取很多信息。

这里，我们介绍一下美国科学家们研究出的“阅读”大脑的技术。

在经过了多年的研究和试验之后，美国科学家宣布，他们已经研究出一种能够用来“阅读”大脑的技术，是借助一种大脑扫描仪来达到目的的。在利用大脑扫描仪进行的实验中，研究人员能够准确猜测出参与者脑中所想的事物，准确率高达80%左右。据悉，这个项目研究的成功为读心术的发展带来了更有效的帮助。这个实验的结果充分地向世人证明：人类

pdf下载网 http://www.i8788.com

的大脑是能够被阅读的，换言之，人类的心理是能够被阅读的。

实验中研究人员用到的大脑扫描仪就是FMRI（功能性磁共振成像的英文缩写），这种扫描仪现已普遍应用于医院。研究人员对6名志愿者进行了测试。研究小组的领导人、美国纳什维尔范德比尔特大学的斯蒂芬妮·哈里森（Stephanie Harrison）博士先将两个不同的图案展示在电脑屏幕上。其中一个图案是条纹构成的圆，条纹近乎于水平，另一个图案是由接近垂直的条纹构成的圆。

图案出现时，志愿者大脑的不同区域被激活，两个图案在志愿者脑中产生的印象也不相同。所有人都看过之后，研究人员要求志愿者回忆其中一个图案，然后对志愿者的大脑进行了扫描。通过扫描观察到的大脑活动形态，科学家得以准确判断出志愿者所回忆的是哪一个圆。哈里森表示："这种扫描得出的结果准确率大大超过50%，对6名参与者进行的实验结果可以证明，这种读心术非常可靠。"

在2008年进行的另外一项单独研究中，加利福尼亚州的科学家要求志愿者观看了1750幅图片，而后利用FMRI扫描仪预测他们所想的是哪一幅图片，成功率高达90%。首席研究员杰克·加兰特（Jack Gallant）博士当时警告说："解密大脑活动可能引发严重的道德和隐私权问题。我们认为任何人都无权暗地或者在没有征得对方同意的情况下，施展任何形式的读心术。"

当然，这种以机器为工具使用的读心术，在某种程度上是侵犯了他人隐私的，但是在当今社会，通过对人的观察了解他人性格和内心的读心术确实是必不可少的。就目前为止，读心术已广泛应用于侦查、教育、医疗、管理等各个领域。但值得提醒的是，通过感官感觉到的信息来进行人类内心的解读，实际上还带有一定意义上的统计学意味，它的结论对大多数人是适用的，但不能保证对某个特殊的人百分之百准确，这就需要根据实际情况进行区别对待了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

谁是读心术的使用对象

FBI在办案的过程中，对读心术的利用主要体现在对犯罪嫌疑人的审讯和调查取证过程中。他们通过读心术可以及时发现犯罪嫌疑人的内心变化等信息，并迅速地作出相应的判断，找出解决问题的方法。FBI认为，从心理角度对案件进行分析，不仅可以提升破案效率，也可以提高确定犯罪嫌疑人的准确率，这大大地提高了他们的工作效率，更捍卫了国家司法的权威性。

FBI在每破获一个案件之后，总是会把这个案件作为案例，对犯罪嫌疑人的心理进行研究，为以后的案件侦查获得更多的方法和经验。对于普通人，也应该用读心术加以解读，以达到预防犯罪的目的。在与他人接触的过程中，FBI会不自觉地运用他们总结出来的犯罪心理学来读心，然后在发现别人有犯罪倾向的时候，进行预先防范和阻止。



读心术在FBI办案中很有用处

FBI曾经办理过这样一个案子：

一个普通人射杀了一名政府的高层工作者，他当场就被逮捕了。在FBI对他进行审讯的时候，这名罪犯的脸上始终是一种气愤难歇的表情，而且一听到被害者的名字就会咬牙切齿，可是不管FBI问他什么问题，他都不吭一声。整整耗了10个小时，这名罪犯仍然没有回答任何问题，他的

pdf下载网 http://www.i8788.com

犯罪动机更是无从知晓。

于是，FBI的犯罪心理学家从心理学的角度对这名罪犯进行了分析。他们解读了这名罪犯的表情，认为仇恨和愤怒的表情应该跟他射杀政府工作者的原因有着不可分割的联系。而作为一名普通人，与政府工作者的相交渠道是少之又少的，正常来说，应该只是涉及金钱或者工作等方面的。于是FBI对这名罪犯的背景展开了调查，发现这名罪犯以前是一名银行的职员，但是由于业务上的失误而被离职。失业之后他一直没能找到合适的工作，在巨大的生活压力之下，他希望得到政府的救济，为他安排一个工作，以缓解自己的生活压力。但是政府的工作者却始终以没有合适他的工作岗位进行推诿，并将安排工作的责任推给了一位政府的高层工作者，也就是被害人。在得到多次同样的答复之后，这名罪犯已经被逼到面临露宿街头的境地。FBI推测，这名罪犯是在又一次没有得到他想要的结果后，就守在了政府办公楼外，等到被害人出了大楼就对他进行了杀害。

FBI将了解到的情况陈述给罪犯的时候，罪犯的情绪似乎变得更加激动，在听到FBI推测他杀人的动机之后，他猛地站起来，挥舞着拳头大声地喊着那人该死，自己是被逼的，自己没有办法。然后又颓然地坐了下来，双手捂住了脸庞。FBI的探员们对视了一下，知道作案动机已经被查明，案件也将终结了。这个案件公布之后，政府内部也进行了整顿，极大地减少了同类案件的发生。

FBI的读心术旨在解读他人，而且更侧重于犯罪心理，当然，这并不代表FBI不了解普通人，恰恰相反，他们对于普通人的解读比一般的心理学家更为精准而详细。

应用到生活中的时候，FBI的读心术外延就更大了，不仅可以用于解读他人，更重要的还可以用于解读自我。许多对FBI的读心术有研究的人都认为，FBI在多年的办案过程中总结出来的经验和FBI犯罪心理学家们努力研究出的犯罪心理学，不仅是对他人心理的一种准确解读方法，更可以用于人们自身，有着解读自我，甚至治愈自我的作用。因为人们心中都有不愿意让他人了解的内心世界，多以掩饰外表来将真意隐藏，避免别人的探测，有时甚至本人都未意识到自己会无意识地隐藏一些事，也就是人们常说的潜意识下的隐藏。所以，如果不想因无法看到自己的内心深处而徒

pdf下载网 http://www.i8788.com

留许多遗憾，那就很有必要研究一下读心术。

有时FBI会运用读心术来为一些有心理问题的人进行治疗，当然，有时候是为了案件的顺利破获，有时候是在工作之外的一种职业本能。FBI称，有心理问题但是不很严重的情况下，人基本上还是有自省的愿望和能力的，却苦于找不到那把钥匙，于是，他们将读心术中适用于分析普通人的方法教给那些人，然后让其在读心术的帮助下分析自己行为所代表的意义，以了解自己。这种运用读心术的自我行为分析，跟FBI分析他人有着极大的相似性，包括形体动作、语言、表情、言语变化、情绪变化、谈话的逻辑性、眼神等方面，这些都是可以用来推断自己的心态的。读懂自己，分析自己和他人说过的话，什么时候是客套话、假话、违心的话，为什么自己会这样说；还有什么时候自己会表现出兴奋，或者低迷状态；为什么会下意识地回避某些话题；为什么自己更愿意谈论某些话题；自己习惯做的很多动作是什么意思等等方面，进而能发现自己潜意识里的很多东西。用中国的古话来说，可以解释为“授人以鱼，不如授人以渔”。

简单来说，综合FBI读心术的作用，可以总结出，FBI的读心术的运用对象是两种人：

第一，他人。这一点是毋庸置疑的，不管是FBI的犯罪嫌疑人心理解读，还是他们将心理学运用到生活中的对普通人的解读，他人是读心术一个不可缺少的客体。弄清楚别人在自己面前的动作和情绪变化所代表的意义，别人的身体在无意识地传递着什么样的信息，都是很重要的。

第二，自己。对于读心术运用得越是娴熟，越能准确而详细地解读自己。自己到底要什么，想什么，自己的潜意识在说什么？这一点，是基于人类了解自己的需求的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

读心术有什么独特作用

读心术可以用来做什么？对于FBI探员来说，识破犯罪嫌疑人的谎言，看破调查对象的伪装，这些作用是无需赘言的。但是对于普通人来说，读心术能用来做什么呢？有人会说，读心术是FBI探员破案用的，跟我们的生活没什么关系。事实是这样的吗？FBI探员根据自己多年的办案经验告诉人们：读心术不仅可以用来破获案件，更可以用来改变生活。



读心术的运用可以帮助他人更好地生活

人心是很奇妙的，人们在无意识、下意识、潜意识中做出的事情，无不带有着内心的真实意愿。FBI探员在自己的私人交往中，很多时候都会借助读心术去解读他人，与他人更好地相处。在FBI探员看来，只有读对心，看对人，人际关系才能处理好，生活才能过好，大事小事也才能顺顺当当地做好，而且在很多时候，读心术更能用来帮助别人过上更好的生活。

美国加州一个闹市区，有人意欲纵火，当然，由于FBI探员的及时处理，他们很快抓获了这名犯罪嫌疑人——一个12岁的小男孩。这让FBI探员很惊讶。当探员问这名小男孩为什么要去闹市区纵火的时候，小男孩一

pdf下载网 http://www.i8788.com

言不发地垂着头，不论探员怎么问，他都不开口，探员就说要把他的父母叫过来。一听到这句话，小男孩的眼里快速地闪过了一丝期待，而且似乎看起来很高兴。探员立马把这个当做突破点，跟小男孩谈起了他的爸爸妈妈。

一小会儿之后，小男孩主动地说出了自己纵火的原因，这是一个令人哭笑不得的答案，却让许多FBI探员听得有点心酸——“我很孤独，我也很孤单。我爸爸妈妈不肯给我生个小弟弟陪我玩，他们总是去做自己的事情，都不肯陪我。但是每次我犯错的时候他们就会跟我说话，而且错误越大，他们跟我说的话越多。所以，如果我在闹市区纵火，他们肯定就会陪我更久一些了，还会跟我说很多话。”听到这个答案，探员立刻联系了他的父母。

见到小男孩的父母后，探员把小男孩纵火的原因说了出来，他们一脸痛苦的表情。他们说，孩子小的时候他们还经常陪着，但是后来觉得孩子长大了，就开始忙各自的事业，平时会给孩子准备各种必需品，孩子有什么物质上的需求也都不会拒绝。他们没有想到对孩子情感需求的忽略会带来这么严重的后果。然后，这对父母对孩子保证说会抽出更多的时间陪他，让他以后不要再故意犯错了。小男孩也很开心地作出了保证，保证以后不再故意犯错，事情就这样轻松地解决了。

实际上，读心术只是一门通过人的外在表现来探测心理活动的学问，是认识自己、看透别人、看透人性的学问。深谙读心术的人，基本上都懂得像医生那样对所接触的人进行“望”、“闻”、“问”、“切”，从对方的长相、穿着打扮以及言行举止、眼神、小动作等各个细微方面的蛛丝马迹来解读他的性格和内心。比如，一个人喜欢不停地说“老实说”，这个人是真老实还是假实在？一个平时健谈而活泼的人，一下子变得沉默寡言，究竟是什么原因？一个人突然咬嘴唇、摸下巴，这些小动作又都代表着什么？对一个双手抱臂的人讲话，为什么他会看起来那么不耐烦？……

这些问题中所牵涉的细节都是人体在潜意识中向外界传递的信息，都是用来解读他人内心，与他人更好地相处的关键信息，如果不懂这些信息，那么很可能就会导致一些不良的后果——失去一个朋友，失去一桩生意，

pdf下载网 http://www.i8788.com

失去一次机会，甚至是失去已经到手的某些东西。FBI 的心理学家说，如果一个人没有办法把握这些细节的信息，那么他也就无法把握住生活的真谛，永远无法得到他想要的成功。

或许有人会认为一门心思地猜测别人的心理是对别人的不尊重，也会显得过于“狡诈”。真的是这样吗？

FBI 探员完全否定了这种说法，因为就他们看来，读心术更多的是在教人变得更为聪明，更懂人性，更好地与人相处。这并不狡诈，更不会被人用来做带有极大危害性的事情，毕竟它只是用于识人，而不是像催眠那样带有控制人的性质。所以，对于读心术的使用，几乎可以认为是无不良影响的。

然而，读懂人心并不是一件很容易的事情，没有人会傻傻地说出自己所有的想法，也没有人诚实到会把自己所有的真实想法写在脸上。学习读心术难，难就难在“快”和“准”上。通过各种细微的瞬间表现准确地把握住所有信息，靠的是“用心看”（望）、“用心听”（闻）、“用心问”（问）、“用心想”（切），还有毫不间断地积累和学习。

另外，读心术并不是万能的。用于生活方面的读心术，即使是来自于 FBI，也不可能保证让你变得比 FBI 探员还要厉害，能一眼就将对方的所有心思看得清清楚楚，分析得透透彻彻。原因很多，简单来说，有时候很容易聪明反被聪明误。人是感情动物，一个人的看法，会因为当时的心情或环境等因素而有所不同，并不是固定的。而且如果对方是个更懂读心术，也懂得运用“反侦察”的人，故意用动作或者表情去撒谎，那么也会传递出“错误”的信息。毕竟，不是每个人都能够有 FBI 探员那样多的阅历和实践经验的。不过，再高明的演员也有露出马脚的时候，只要你擦亮眼睛，避开对方设置的陷阱也不是什么难事。

在这个充满了各种陷阱，但也洋溢着无数真心的世界，只有掌握了读心术的本领，才能“世事洞明，人情练达”，读懂每一个接近你的人，读懂每一个你需要读懂的人，才能在复杂的人际关系中游刃有余，抢占先机。

pdf下载网 http://www.i8788.com

怎么运用读心术读心

在对案件进行调查的过程中，FBI 探员免不了要向许多人取证，但是这些人的话是真是假，尤其是犯罪嫌疑人所说的话和他的行为代表什么意思，都对案件的破获有着极其重要的影响。在这个过程中，FBI 探员不仅会使用一些必要的调查和测试工具还会借助于读心术来确认他人话语的真实性。

比如说，犯罪嫌疑人在犯罪之后，都不肯透露自己的真实身份和家庭背景等信息。在他们惊觉到自己犯下了很严重的错误，构成了犯罪的时候，他们都会有一种逃离的本能。他们不仅会逃到很远的地方，还会隐藏自己的真实身份，企图重新过上普通的日子。当有人提到他们以前生活的时候，他们往往会显得慌乱、紧张。当然，即使是普通人，在被问到个人信息的时候，也会出于自保的目的而选择隐瞒，但是隐瞒的时候他们并不会出现害怕的情绪；而如果是犯罪嫌疑人，他们在被问到姓名、住址之类的问题时，身体往往会瞬间紧绷，这是害怕的情绪的下意识反应。心理素质稍强一些的人，能够在这种反应之后立马放松，然后尽量轻松地回答问题，而心理素质稍弱一些的人，则会在心理上产生畏惧感，说话的时候会有些语无伦次，眼神也会闪烁不安。当 FBI 探员看到对方有如此的反应之后，就可以用更有针对性的方法进行审讯。

FBI 曾经调查过美国一个政府高层官员。这名官员被匿名检举了，然而因为他的身份较为特殊，而且他本人也很熟悉心理学，于是调查这位官员的任务就落到了 FBI 头上。FBI 对这名官员进行了初步调查，但是没有发现什么问题。于是，他们开始对这位官员进行进一步审讯。

当对这位官员进行了一些常规提问后，这位官员并没有表现出异常。在审讯快要结束的时候，FBI 探员询问这名官员的住址，这名官员明显地愣了一下，背稍微挺直了一点，然而很快就恢复了常态，说出了一个地址，是 FBI 调查到的地址。但是 FBI 探员发现了他的反常，便故意用匿名信中的一个地名去问他，果然看见他的身体颤了一下，然后很快否认了自己曾经出入过那个地方。FBI 探员就此判断这个地名确实有问题，于是对这个

pdf下载网 http://www.i8788.com

地方进行了调查，发现匿名信中说的问题果然是存在的，只是先前被官员压了下来，而他显然没有想到，FBI会去而复返，因此疏忽了。FBI将自己的调查结果呈报给政府，这名官员得到了应有的制裁。



FBI运用读心术能较准确了解对方的情绪

当调查对象很狡猾的时候，FBI探员不仅会仔细注意他的话语和身体反应，还会采取一个小办法——每隔一段时间，不停地问调查对象同样一个问题，然后仔细观察他在每次回答时的不同反应。当第一次被问到一个问题时，调查对象很可能已经有了准备，于是就会按照准备好的答案进行回答，不会有任何异常。于是FBI探员就会跳过这个问题，继续问其他的问题，然而过一小段时间后，他们就会换一个表达方式来询问调查对象同样的问题，这样的情况重复好几次之后，调查对象很有可能一时疏忽而说出真相，或者是大发雷霆。说出真相的人，FBI探员自然会好好地对他所说的话进行调查，而大发雷霆的人，FBI探员也会根据他们的神态，查看他们是因为恼羞成怒还是因为不胜其烦，然后进行下一步的调查。

调查发现，当让犯罪嫌疑人指认作案工具或者案发现场的某样物体时，他们都会矢口否认，而且会表现得非常烦躁和愤怒。其实，矢口否认的真实性有待查明，而大发脾气很可能是用生气来掩饰自己的不安，也有待进一步的针对调查。另外，科学研究表明：一个人的表情会随着外部环境和人为因素的影响而改变。

FBI提供了一份审讯一位美国大型企业高层的影像资料记录。这位高

pdf下载网 http://www.i8788.com

层涉及这家大型企业的商业机密泄密案件。FBI对这名高层进行审讯的时候，不论是问到什么样的问题，他的表现都很正常。直到被问到这家大型企业的几个人员的名字时，这名高层的眉毛略微地动了一下，FBI探员观察到了这一点，于是又向他提起了这家企业的竞争对手，发现当听到其中一个企业名字的时候，这位高层的眉毛又挑了一下。于是FBI探员就把引起这名高层面部变化的几个名字进行了重点调查，最终查出了真相。

不仅是一个人的面部表情会使得这个人的情绪泄露，一个人在说话的时候，他的鼻子也会有一些很细微的变化。当一个人刻意地去隐瞒某些信息的时候，会不自觉地去抓鼻子，而且，一旦说话了，这个人的鼻子会有些增大。也有一些人撒谎的时候，鼻子会变红，更明显的就是有的人的脸颊也会跟着变红。从这些反应中，FBI探员总是能够得到更多自己想要却被调查对象隐瞒的信息。

不仅仅是这些，还有许多的方式都是FBI探员运用读心术的具体办法，他们从心理学的角度出发，进行读心术的研究和分析，并在不断地发展着得出的结论，使其成为了一套完整的破案方法。也正是因为对这些方法的运用，FBI破获了一个又一个的大型案件，奠定了在美国甚至在全世界无与伦比的辉煌地位。

如何卸下对方的心理武装

读心术最大的一个功能就是看穿对方的谎言。正在说谎或者试图要说谎的人，他们的心理一定会在开始撒谎的前一刻先武装起来。揭穿这个谎言的关键就是如何除去他心理上的“武装”。很多人都有经验，如果在揭穿他人谎言时，跟他人起了正面冲突，那么对方一定会强词夺理地反击。所以说，揭穿一个人的谎言时，甚至可以先不理会他说话内容的真实与否，而是把重点放在解除他内心的武装上就行了。就跟关得紧紧的海蚌一样，愈是急着把它打开，它反而会关得愈紧。如果暂时不去理会它，它就会自然地放松戒备，过一会儿就自动地打开了。

那么究竟要怎样才能解除对方心中的武装呢？FBI根据多年的办案经

pdf下载网 http://www.i8788.com

验总结出了几个具体的步骤：

首先，就是要让对方产生安全感。如果感觉到对方为了保护自己而说谎的时候，FBI探员最常说的就是："你把实话说出来，不然的话后果会更严重，说出来的话，不会有更坏的结果。"许多犯罪嫌疑人在这样的劝告下，都会放松警惕，认为他的处境已经不会再坏了，便不会顾及说出实话会有什么不良后果。所以在这种情况下，想要叫他说出真相是比较容易的。当然，要使对方产生安全感，首先必须使他对你产生信任感，这样他才会对你吐出真言。一般来说，想要套取对方的实情，循循善诱的方法比强硬逼供的手法更容易达到目的。但是其前提是我们必须做到让对方觉得"我实在不应该对这种人说谎"才行。简单地说，就是需要运用技巧，使对方因为你的影响而把实话完全说出来。还有一种技巧是完全相反的，那就是把自己装扮成很容易上当的样子，使对方放下戒心，认为自己说什么都不会受到怀疑。这种情况下很容易让人无意间把心里的话说出来。换句话说，也就是让对方产生一种心理上的优越感，使他在得意之际忘形，此时询问一些问题，对方很可能就会无意中露出马脚了。这种方法的实施对象通常是那些极其傲慢不自谦的人。



运用读心术可以解除对方的心理武装

其次，要追根究底。假如对方仍有辩白的余地，他一定会坚持撒谎，因此，只有当他被逼得走投无路、无法抵赖的时候，才会自动解除心理武装，说出实话。另外，对于说谎者，也可以攻其不备，不给对方编谎言的机会。因为不管是多么高明的说谎者，如果遇到突然而来的攻击，也会惊

pdf下载网 http://www.i8788.com

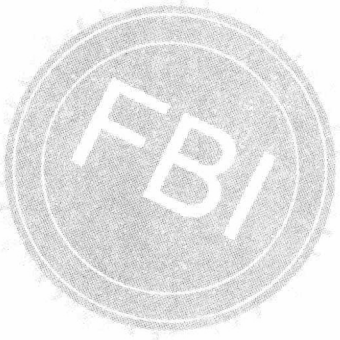
慌失措，而这种反应自然就能让人识破谎言。所以在询问一个决定性的问题时，不要马上询问犯罪嫌疑人，而是应该先问一些对方的基本信息，还有一些比较常见的问题，在对方暂时松懈心理防御的时候，突然对对方发问，这是最有效的方法。就像是打仗时的乘虚而入，对方没有防备，自然就会放下武器投降了。

再次，拿出有力的证据来做武器，这是FBI探员在掌握了足够的证据下，让犯罪嫌疑人认罪的最常见的方法。对于FBI探员来说，不管犯罪嫌疑人如何狡辩，只要他们有了确凿的证据，他们就能够让犯罪嫌疑人俯首认罪。但更重要的一点是，一定要懂得何时运用、如何运用这些证据，因为如果运用不当，证据也会失去效用。比如事情过了很久才拿出证据来印证，那么证据的价值可能就大大地降低了。另外，如果在提出证据之后，还让对方有充分的时间去考虑，那这个证据的运用也是不妥当的，因为这样就是又让犯罪嫌疑人获得了一个辩解的机会。那么，证据要同时提出还是逐项提出来呢？这个问题我们不能一概而论，必须依证据的价值以及具体事件的状况来决定。至于你握有的证据究竟有多少，绝不能让对方知道。尤其是当只有少许证据的时候，更要绝对保密。总之，证据在某种程度上可以成为一个秘密武器，证据愈少就愈要珍惜，要在最适当的时机产生最大的效果。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二章
FBI教你透过外表看人心

四分钟印象，是FBI对多年的判案经验进行分析和总结之后得出来的一个结论，即当互不认识的人第一次见面的时候，对对方60%-80%的初步印象是在相见后的四分钟之内形成的，也就是人们常说的第一印象。在这里，人的外表就起着绝对重要的作用。只要方法得当，透过外表，你也能看穿别人的心。



pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

头型体现出的人物性格

中国古语有言："头为诸阳之尊，面为五行之宗，列百脉之灵居、通五脏之神路，惟三才（面之上、中、下三部分）之成象，定一身之得失。"这就充分地说明了头部的重要性。FBI 探员在调查案件的过程中发现：五官端正的人，一般为人也很端正；而五官生得小气狭窄的人，为人也极有可能凶酷、险诈；一个人如果头面如满月，那么这个人也是八面玲珑，四面圆通的。FBI 对所接触过的人依据头型进行分类，将人分为九种基本的类型。

第一种是四方型。

这种头型的特征是额头较方，下巴也方，连带着整个人的身体也有向方形发展的趋势。这种头型常见于男人，女人中出现的比较少。有这种头型的人，精力充沛，性格活泼，向往自由，喜欢冒险，常常进行户外运动，而且不喜欢受到任何拘束。他们很少过多地跟人谈论理论上的东西，更看重实际的效应，做事情比较有建设性。这种人一般都比较能吃苦，不怕困难。但是这种人不大喜欢读书，不习惯进行思考。因此，这种人的执行能力比较强，但是思维能力比较差。

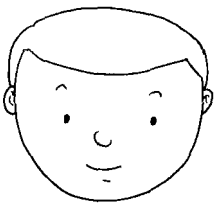
第二种是长方型。

这种头型就是窄而长，像长方形一样。这种头型的人一般都擅长交际，对人友善和气，态度温和有礼。FBI 探员中有许多人是这种头型，他们做事的时候，如果想达到某个目的，很少会动用武力，而更多的是运用智慧。但是有时候因为过于圆滑温和，缺乏一定的魄力和执行力。而且这种头型的人一般都不善于理财。

第三种是圆型。

头型圆圆的，就是这种人的特征，而且大部分人的身体也跟着头型一起圆。这种人天性乐观，对身边的一切都感到安然和惬意，因此在别人眼里他们永远都是和气有趣、和蔼可亲的。他们擅长于行政管理，是理财的天才。另一方面，他们天性爱好享乐，贪吃爱睡，而且比较懒惰。

pdf下载网 http://www.i8788.com



圆型头型

一位在FBI工作了3年的警员讲述了他办案时的一件小事情，或许也可以看作是一个小笑话。

有一次他跟同事向一位证人取证。证人是一位六十多岁的老人，FBI调查发现他与一个凶案的犯罪嫌疑人一直保持着联系。犯罪嫌疑人已经落网，但是却不愿意说出自己的作案动机，对于探员提出的问题也不给予配合。于是探员来到这位老人的家中，想要得到一些犯罪嫌疑人的信息。

当这名警员与同事进入老人的家中时，明显感到老人对自己有一丝回避的感觉，直觉告诉他这是因为老人心中有着不可告人的秘密。于是他马上对老人进行了询问，而且明显带有一些审讯的口气。但是老人却什么都不肯说，而且无论问什么都是恐惧地摇头。这让探员越发地觉得这个老人有问题。可是他在观察的时候发现老人只是躲着他，却对他的同事不回避，而且同事对老人提出的问题，老人也会慢慢地回答。

这名警员觉得很奇怪，也很不解，于是示意同事问老人为什么怕他。同事问出问题之后，老人更是眼带恐惧地看着这名警员摇头。于是警员不耐烦地走了出去，剩下同事一个人在屋中跟老人交谈。等到取证完毕后，这名同事给警员带来了他心中疑问的答案，这个答案让他有些哭笑不得，却不得不对这名老人表示一丝敬意。同事告诉他，老人说看到这名警员的时候，就发现这名警员的头型是一种凸出型的，所以这名警员的脾气应该是不大好的，老人觉得自己说话慢，又害怕自己说错话让警员生气，如果他生气，自己很可能会遭殃。老人曾经遇到过跟这名警员头型很相像的人，那个时候就因为自己说错了一句话而使对方发脾气了，所以老人对那种怒气记忆犹新。而老人对于各种情绪一向都是很敏感的，所以很害怕这名警员。而他的同事则是典型的圆圆的脑袋，老人就觉得很有亲近感，于是对于同事的提问也会慢慢回答，因为觉得这位同事不会发脾气。

这名警员听后有些惊讶，因为自己确实是脾气有些暴躁的，如果面前

pdf下载网 http://www.i8788.com

的这个不是老人的话，他看到对方对他那种反应，他很可能就会直接冲上去，逼问对方，让对方赶紧回答问题。而且他后来也是受不了老人的反应而出了门，因为他不知道自己会不会失控。而同去的同事一向有着极好的人缘，是很随和的人，似乎不会着急、不会生气。想到这里，这名FBI探员觉得自己有必要改变一下自己的性格了。

第四种是三角型。

也有人把这种头型叫智慧型、理想型、艺术型。这种头型的特征是前额高而宽，下巴尖，头型就像一个倒三角形。这种人长于思考，善于推理，富有创造力。而且这种人生性聪明，足智多谋。跟四方型头型的人相反，三角型头型的人更倾向于用脑工作，而不是做体力工作。这种人一般户外运动较少，因而体质较弱，看起来缺乏活力，身体没有什么耐力，容易疲劳。

第五种是凸出型。

前额后倾，高鼻梁，唇部突出，下巴短缩，侧面成凸出形状就是这种头型的主要特征。这种头型的人一般都很聪明，思维反应极快。善于观察，富有创造力。他们做事的时候力求快速，带来的一个负面影响就是缺乏耐心，而且容易冲动暴躁。虽然头脑聪明，但是有些时候由于性子太急，做事情欠考虑，说话很直，容易得罪人。

第六种是凹进型。

这种头型跟凸出型相反，前额上端突出，眼、眉、鼻、唇等部位有些低陷，下巴突出，侧面成凹进形状。这种头型的人性格也跟凸出型的人相反，个性可以用一个“慢”字来形容。不管是思想还是行动，都是慢吞吞的，不急不躁。做事谨慎不盲从，镇静不慌乱，理智不冲动，耐性极好。对人对事态度缓和，能够随遇而安，但是也因此少了创造力，而且有时候固执己见，不切实际。

第七种是平直型。

这种头型是最为常见的一种头型。前额、鼻子、嘴，还有下巴，都是直的，侧面形成一条直线形状。这种人的个性也介乎于凸出型与凹进型之间，性格也常趋向于中庸，头脑和行动力也均为中等，有时候犹豫不决，优柔寡断。

第八种是上凸下凹型。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这个特征是前额后倾，眼、眉、鼻梁都较高，嘴唇短缩，下巴长而突出。这种人思维较快，而且行动慎重，重实际，有魄力，是领袖人才。但是也因为能力较强而容易变得专制、固执。FBI 探员中这种类型的人物也比较多。

第九种是上凹下凸型。

与上凸下凹型相反，它的特征是前额上端突出，眼眉平坦，鼻子低，唇部突出，下巴短缩。这种人是不折不扣的行动派，一有想法就会去实施，行动力极强，有冲劲。但是也因此难免有些轻率疏忽，常常事后后悔。这种人做事有些不过头脑，不重实际，容易冲动，缺乏领悟力与忍耐力，因此能成将才，却成不了帅才。

发型体现出的人物性格

头发是人体一个很重要的组成部分，关系到人的整体形象。一个人的形象可以直接反映出他的性格特征。我们常常说，观察人要从头到脚，也就是说，头发在某种程度上，会透露出一个人的一些内在信息。

FBI 探员在办案中，会遇到各种各样的人，他们有很多都是伪装的高手，但是细心的 FBI 探员总是能够从各种细节中得到自己想要的信息。比如当面对一个女人的时候，从对方的发型就能判断出这个女人的基本性格，然后采用不同的问讯方法侦查案件。

如果一个女人有着飘逸的过肩长发，那么这个女人应该是属于清纯可人型的，她内心淳朴，个性温柔且善良。一般而言，她们会有着比较好的人缘。如果把过肩长发做成波浪形，通常象征这个女人有向往自由的心理，而且波浪形的头发也代表她希望把自己打造得充满魅力，通常会很享受男性的追求。另外，这种女性对事业也是雄心勃勃，在她们看来，事业的成功是提升魅力的筹码。

而对于留着长发却不常修饰的女人来说，素面朝天是她的自然生存状态。不化妆，不穿过于鲜亮的衣服，不追赶潮流，所以也不会花太多的时间去摆弄头发。都说爱美是女人的天性，而如果以自然状态为追求的话，这个女人通常会比较有内涵，让人觉得质朴而大方。缺点是比较守旧，缺

pdf下载网 http://www.i8788.com

乏创新精神。

如果将长发扎起来，就会给人一种干练豁达的感觉。这样的女人，生活往往是极有规律的，为人处世也非常严谨。顽固且不喜变通也是她们的一个特点，她们认为正确答案只会有一个，而且不管是谁，都很难让她们改变自己的决定。

除了长发外，也有很多女人喜欢短发，这样看起来精神爽朗，充满朝气。她们生活很有条理，做事情知道轻重缓急，主次分明，而且从短发的干净利落上就可以看出，这样的女人做事也很干练、爽快。

对于女人来说，不同的发型体现着不同的性格，对于男人也一样，不同的发型也代表着不同的性格特征。

经过多重调查，FBI 最终为一个无头案件锁定了三名嫌疑人。但是三名嫌疑人都有不在场的证明，而且是与自己没有关系的人证，这让 FBI 不得不一次又一次地对三名嫌疑人进行审讯。

第一名嫌疑人是个普通的上班族，看起来很老实，一头短发，显得很干练，与他的衣着不大相符；第二名嫌疑人是个老师，长发飞扬，说话的时候眉飞色舞，受讯的时候就像跟朋友吃饭似的，甚至隐隐有点夺取话语控制权的意味；第三名嫌疑人则是个商贩，络腮胡连到了鬓角的头发上，看起来五大三粗的，一看就觉得是个粗犷豪迈的人。

经过对三名嫌疑人的不断分析，FBI 将第一名嫌疑犯定为首要调查目标，他们给出的解释是：第一名嫌疑人虽然语言比较温和，但是短发给人的印象一向是干练而有野心的，这跟他一直在塑造的老实形象很不一样。另外两名嫌疑人虽然也有作案动机，但是他们的外表给出的性格特征，与他们表现出来的性格特征并没有相差太远。所以，FBI 对第一名嫌疑人进行了重点调查，最后终于从他的亲人那里找到了突破口，侦破了案件。

可见，男人的发型很多时候也是性格的一个重要表现。

有些男人很随便，很少去修饰自己的头发，大多数时候都只是随意地剪短。反应到生活中的话，这些人面对失误时，并不会去分析失误的原因，他们会找很多客观理由来解释一切，不愿意承认自己犯的错误。他们的性格相对有些懦弱，会在他人的要求下做一些违心的事情。有些男人有着飘逸流畅的发型，长发或者直发为多。这种男人前卫又新潮，但是又老练世

pdf下载网 http://www.i8788.com

故，能对情势作出良好的判断。他们的行事风格也很大胆，而且自信心和事业心极强，对成功的渴求非常强烈。当男人有着一头简洁又精致的短发时，这个男人通常具有强大的野心，他的生活常常会很忙碌，但是工作却很细致。然而一旦事与愿违地遇到了挫折，他们很容易临阵脱逃，此时的逃避昭示了缺乏责任心的性格。如同女人一样，有的男人会很在意自己的发型，会专门去烫发，这种男人对流行元素很敏感，对自己的外形也很在意，是现实主义人格的代表。他们接受新鲜事物速度极快，思维也很新潮。他们通常会很懂得随机应变，对命运和生活的态度都很积极，而且会根据客观现实来改变自己，让自己生活得更好。

与这些人相反，有些男人常常是以平头或者光头的形象出现。平头让人显得很硬气，看起来缺乏温柔，但是男人味十足，他们思想比较保守和传统，很在意自己在别人面前是否有着良好的表现。与平头有点类似，光头也让人显得较为男性化，但是不得不说，光头是一个很让人费解的发型，如果不是为了吸引人的注意力，或者想要保持一种神秘感的话，一般人很难接受光头。

还有一种外表看起来就比较粗犷的人，粗硬的头发加上络腮胡子，胡子和鬓发连成一片。他们通常给人一种剽悍强壮的感觉，事实上，这种人的性格也是比较鲁莽的，而且脾气暴躁，但为人非常豪爽。这类人的人缘也是极好的，因为他们喜欢广交天下朋友。

脸型象征的人物性格

美国前总统林肯曾经说过：人生到了四十岁，就必须对自己的脸负责。因为每一个人的脸上，都深深地刻印着自己的性格和人生。尽管脸型是天生的，但是也有句话叫“相由心生”，后天养成的气质，或者后天的习惯能够让脸型发生一些改变，与人的性格相互照应。每个人的脸型都不尽相同，但大体不过就是圆、方、长、三角或某几种的混合。FBI 根据历年的调查经验将人的脸型分为以下几类，它们各自代表着不同的性格特征。

1. 脸型是倒三角形的人，有着丰富的想象力，但是欠缺一定的行动力。

pdf下载网 http://www.i8788.com

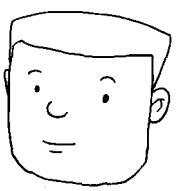
脸型像一个倒立的三角形，会给人一种贫弱的感觉。他们喜爱浪漫，视梦想和理想为人生一大要事。这样的人更适合一些幕后的工作，可以让他们充分发挥丰富的想象力，制定出一个又一个具有创意的方案和计划，但是他们不适合到台前来执行自己制定的计划——因为一到执行的阶段，他们就会变得踌躇不前，缺少果断坚定的执行力。

2．下巴尖而窄的人属于现实派，在事业上成败的机会都很大。

这种脸型一看之下很容易和倒三角形混淆，但这种人的特征是腮部比较宽阔，下巴处却特别细窄，这种脸型所代表的就是现实主义。与倒三角脸型的人不同的是，他们的执行力相当强，认定一件事情的时候，可以坚定不移地去做，直到得出最后的结果。这样的人自我意识很强烈，不会去顾及太多其他的事情，做事的时候有些顾前不顾后。因此最后成功或失败的比率都很大，成则登上顶峰，败则落入下风。

3．下巴宽阔的人，这是头脑聪明的野心家，但不善于人际交往。

威风凛凛的正方形脸，脸上轮廓清晰，但是双颊的部分特别宽广。这种脸型的人头脑非常聪明，能力很强，大都属于野心家，擅长于策划谋划。如果女性是这种脸型的话，很可能并不擅长于处理家务，也不是一个能安于家庭的人，所以有不少这样的女人即使结了婚，也还是工作重于家庭。



方形脸

4．脸型是正方形的人，思维灵活而具有行动力。

这种脸型和下巴宽阔的脸型很接近，但是这种脸型的脸部却更像一个正方形，脸的下部也向下突出，头盖骨也比较宽阔，人们常说的容貌大方很多就是指这种脸型。这种脸型的人头脑灵活，行动力卓越，为人处世心胸开阔，做事情的时候充满精力和干劲，遇事不会慌张，能够用理性思维进行分析。许多实力不错的政治家、实业家或者气质大方的明星都是这种脸型。此外，这样的人也具有很强的社交性和幽默感，很得人缘。这种脸

pdf下载网 http://www.i8788.com

型的人运气一般都很好，在金钱和工作上都很如意，不会有过多的挫折。

FBI的犯罪心理学家们曾经做过一个测试，他们找了一些志愿者，按照脸型分成几个小组，对他们进行测试，然后对他们的答案进行分析和总结。最后发现这些人中，脸型较为圆润的人，对于问题的回答都更为随和，而且想法也以和为主。于是，FBI犯罪心理学家们又做了另一个试验，他们让这些人继续分组，然后上街与人进行交流，交流的内容包括问路和搭讪。

测试证明，有着正方形脸型的人，总是能够用最短的时间问出最合适的路线；而有着圆形脸的志愿者却在问路方面有些迷糊，虽然他们总是能够得到别人的指点，但是他们仍然很难找出最正确的路线，且一般都耗时很长。但是人们对于他们的问路基本上都没有拒绝，这一点，下巴尖尖窄窄的倒三角脸型的志愿者明显没有这么幸运——他们问路的时候，路人总是会习惯性地看他们一眼，然后眼中闪现出一丝警惕的神色，摆手说自己不知道，然后快速离开。即使有些人愿意停下来给他们指路，也都十分警惕，而且不时地盯着志愿者，似乎时刻都在防备着他们。而在搭讪问题上，依旧是圆形脸有着极大的优势，但是让FBI专家们没想到的是，长方形脸型的人在这个阶段被认为是最不擅长搭讪的人。圆形脸的人在想要与他人搭讪的时候，总是习惯性地先送上笑容，他们脸型的圆润使得人们会不自主地卸下心理防备，而配上笑容的圆脸，更是显得和蔼可亲，让人很难产生敌意。也因此，他们在问路和搭讪中都能被人接受。而在搭讪阶段不大出色的长方形脸型的志愿者在跟人搭讪的时候容易措辞不当，而且给人一种咄咄逼人的感觉，因此不大受人喜欢。

FBI专家说，路人对这些志愿者主动交际的反应，体现了不同脸型的人在人们眼中有着如何的印象，而事实也证明，通过对脸型的观察来判断一个人的性格，是有着相当合理性的。

5. 长方形脸型的人，有积极性但缺乏体贴心。

头部和下巴都是方形，脸部全体呈长方形，是这种脸型的特征。这种脸型的人，永远都站在前头，做着领导性的工作，有不服输的个性。做事情的时候，总觉得非要自己亲自动手才能做好，就算是别人已经做完了的工作，他也非得自己重新做一遍，过于以自己的标准要求别人，对别人缺

pdf下载网 http://www.i8788.com

乏体贴，很容易得罪人，人际关系欠佳。这种脸型的女性通常有着男子汉的豪爽性格，不会安安静静地待在家里，工作的时候也不会向身边的男性认输，可以说是一个要强善变的女人。

6. 圆形脸的人，性格温和，有老好人的嫌疑。

圆形脸型的人，一般也会有着圆圆的体型，是属于丰满型的类型。这种脸型的人眼睛细小，鼻子虽不高但幅度宽广，稳重而笑口常开，应了人们常说的“心宽体胖”。他们的性格就如同脸型、体格一样圆满，待人处事温和，不会因小事而闹情绪，是宽宏大量的人。这种脸型的人也大多属于现实主义者，能安稳地度过挫折和困难，享受一个比较幸福的人生。由于这种人天生性格比较容易满足，所以他们并没有太大的野心。另外，由于心肠太软的关系，这种人很容易被他人利用。

眼睛中透出来的内心情绪

人们都说眼睛是心灵之窗，心灵是眼睛之源。眼睛是人体中无法掩盖情感的焦点，人的情绪很多时候都会反映在眼睛里，哪怕只是一瞬间，所以，观察人的眼睛，可以知道人的心理变化。同样地，与人交谈时要敢于和善于同别人进行目光接触，这是一种礼貌，更重要的是眼睛能说话。FBI根据多年的调查总结出一些经验：如果希望给对方留下较深的印象，眼睛凝视对方的时间就应该久一些，以表示自己的自信；如果想在和对方的争辩中获胜，那么在对视的时候千万不能把目光移开，以免对方觉得自己不坚定；如果不知道别人为什么看自己时，那就需要稍微留意一下对方的目光，以便随时采取对策；如果和对方交谈时，对方漫不经心而且不时做出闭眼的动作时，那么就应该及时停止谈话，并随机应变；如果想在和陌生人的交往中获取成功，那就要以期待的目光注视对方，并辅以浅浅的微笑和不卑不亢的态度，这是最常用的比较温和而有效的方法。

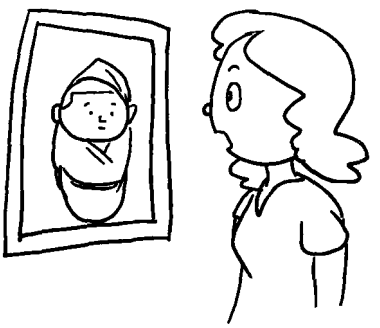
在FBI看来，人天生就会撒谎，而且有很多人撒谎的本领很强，几乎无破绽可寻，但事实上，嘴巴会说谎，眼睛却不会，FBI通过观察一个人的眼睛，便可以洞察这个人的心理。

FBI经过大量实验发现，内心缺乏安全感的人，他们的眼睛常常是左

pdf下载网 http://www.i8788.com

右转动，这充分说明了他们正生活在一种不安的状态中，而且这些人常常对于自己的言语以及行为缺乏信心，他们习惯于自欺欺人，严重者甚至有患妄想症的可能。他们的内心深处对一些特定的事物感到异常地恐慌和惧怕，因此在看见某些让自己恐惧的事物时，他们总是显得焦躁不安，而无法自控地做出一些事情。

眼睛给人一种冷冰冰感觉的人，内心大多也是冷酷无情的。他们常常对周围的人和事物都漠不关心，缺乏热情。总是只注意自己的利益得失和自己的内心感受，在必要的时候，他们甚至可以置一切于不顾地保护自己。这种极度的自私常常是犯罪的最初心理。



女性看到婴儿的时候瞳孔总是会放大

FBI曾经做过一个测试，是关于眼睛瞳孔变化和心理变化关系的有趣实验。

把婴儿、婴儿母亲、男子的裸照、女子的裸照、风景幻灯片分别发给参加实验的人看，然后开始记录他们瞳孔的变化。

这个实验最初源于FBI研究犯罪面部学专家的发现，人的瞳孔会根据光的强弱变化而收缩或者放大，具体来说，就是在光线足的地方瞳孔收缩，在光线不足的地方瞳孔放大。由此，按同样的道理，瞳孔应该也能根据兴趣的大小放大或者缩小。

结果是：接受测试的人里边，男女都是在看到异性的裸照时瞳孔会明显地放大，比平常放大了20%；在看到“婴儿”、“婴儿的母亲”时，全体女性和有孩子的男性瞳孔会明显地放大；看到风景照的时候，男女的反应都很小，瞳孔的变化也几乎没有。

pdf下载网 http://www.i8788.com

因此当人们看到感兴趣的东西时，瞳孔的变化会非常明显。这是因为瞳孔的开合是由植物神经控制的，不能够进行掩饰。因此，眼睛瞳孔的变化在无意识中就暴露了一个人的意识。所以，在跟他人说话时，仔细观察一个人眼睛的变化，可以很准确地知道对方心理的变化。

有些人的眼神总是不正常，FBI将之定义为不正经、不可信或心怀歹意。这并不只是一种感觉，通过对众多犯罪嫌疑人的研究发现，眼睛总是不规则乱转的人，在与人交谈时，总是在心中盘算着恶作剧而使人上当，甚至是预备设下圈套来利用、陷害别人。事实证明，那些在谈话时使自己的视线尽量避免与他人接触的人，大多都心怀鬼胎，不安好心。因此，当跟人谈话时，如果发现对方眼神四处闪躲，不敢正面迎人，那么就要对这种人说的话持保留态度，并且在与之相处的时候要加倍小心了。

当与人谈话的时候，发现对方总是把视线投到上方，或是关注于一些其他的身外之物时，这表示对方对于这场谈话内容丝毫不感兴趣，但是由于自身的教养使他不能过于失礼，而不得不敷衍搪塞。但是，如果当他突然把目光集中到说话者的眼睛上，或者是直直地注视着说话者的时候，可能是因为此时此刻的话题引起了他的注意。当然，如果这个人一直保持这种姿态与人谈话，就说明他已经对面前的人产生了成见，或者说他根本就不认可谈话的内容。对于这种人，一定要防范其暗下绊脚石，背后整人。

如果在说话的过程中，对方突然向上翻眼珠，并且目光突然变得怪异或者锐利，这就表示他对于面前的人所说的话有所怀疑，他希望证实谈话内容的可信度。还有一些性格上有未知缺陷的人，他们习惯于斜眼看人或者用余光扫视别人，一般来说，这样的人都是嫌贫爱富、斤斤计较、浮夸吹嘘之类，不然就是居心叵测、心存不良的人，他们斜着的目光表露出他们轻视一切的心态。

每个人的眼神都在不停地释放着关于自己心理的信息，能不能察觉到这些信息，是准确抓住对方心理的一个重要因素。

pdf下载网 http://www.i8788.com

手型展示出来的性格隐藏点

双手在人们的生活中所扮演的角色绝对是每个人都无法忽视的。每一个人都知道手的重要性，没有了手，生活几乎是无法继续的。有人说手是人的第二张脸，可见在人们心中手的地位有多么高。FBI 认为如果仔细观察一个人的手，认真研究手的形状、色泽等，都可以窥探出此人的性格，这种方法，对于了解周围人的脾气性格可以起到一些帮助。

有的手是尖头型的。这种手看起来软弱无力，又长又细，而且颜色苍白，关节也非常柔软。这种手型的人，最典型的特征就是爱好空想。他们第六感极强，心思细腻，内心敏感，充满着五彩缤纷的各种理想和梦想。他们容易过于注重自己的精神世界，追求理想的境界，有逃避现实的感觉。也因此，他们很喜欢安静地独处，常常远离人群，很少参加集体活动，让人觉得有些清高和冷漠。这种人的缺陷就是依赖性太重，做事的随意性太强，很难独立地完成某项工作，而且条件稍不如意，就很容易陷入困境而不能自拔。这种手型及性格拥有者以女性居多，而且很多都对宗教等神秘主义兴趣浓厚。

有的手指尖扁平而宽大，像竹匙状，肌肉结实富有弹性，整个手掌给人宽大有力的感觉，这种手型被叫做竹匙型，也被称为是创造型的手型。大多数情况下，这种人都富有独特的创造力，时刻都在积极思考，积极行动。这种人不甘于模仿别人，做事喜欢追求标新立异、独特而不同凡响的轰动效应。他们个性开朗而又精力充沛，独立性强，不会受别人和固定模式的约束，为人处世也不用心机，坦诚相待，也因为这样，他们的人缘关系都极佳。这种人还有着坚强的毅力，不畏惧生活中的困难，能够打破常规地解决问题，喜欢冒险。

一位美国大亨有两个儿子，大儿子叫亨利，小儿子叫亚德里恩，两兄弟都是很能干的人。小儿子亚德里恩一直很想继承父亲的事业，可是父亲眼里却只有大儿子亨利，亚德里恩很担心某一天父亲的事业会被哥哥抢走，他一直想动手做点什么，却不知道如何下手。

pdf下载网 http://www.i8788.com

终于有一天，亚德里恩邀请哥哥亨利来他家吃饭。当天一直在下雪，吃完晚饭，亚德里恩亲手为亨利煮了一壶咖啡，两人在喝着咖啡的时候，突然从窗外飞来一颗子弹打中了亨利的头部，亨利当场死亡。

当FBI探员赶到现场的时候，发现亚德里恩对着他哥哥的尸体轻轻地颤动着，看起来似乎受到了极大的惊吓。但是当他看到FBI探员的时候，还是强自镇定地跟FBI探员握了握手。FBI探员发现亚德里恩的手很宽厚，而且整个手部不论是手掌还是指甲，都略呈方形。跟亚德里恩握手的瞬间，FBI探员突然恍然大悟，他们随即逮捕了亚德里恩，并很快就破获了这个案件——亚德里恩买凶杀人。

对此，FBI探员分析说，亚德里恩跟他们握手的时候，虽然表面上看起来是一副惊慌失措的样子，但是他的手却一直沉稳有力，而且FBI探员观察到亚德里恩有着一双四角型的手，这应该是镇定沉稳性格的象征。对于经多见广的亚德里恩而言，哥哥被害，他更多地应该表现出来的是悲伤和震惊，而不是一种惊慌失措。基于这些，FBI探员对亚德里恩进行了进一步的审讯，并请了犯罪心理学专家对其进行心理防线的攻破，最终亚德里恩也承认了自己买凶杀人的犯罪事实。

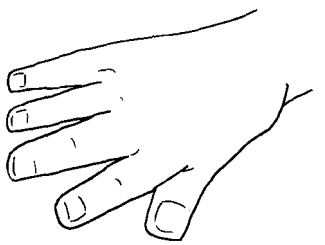
从手型上来分析，手型为圆锥型的人是最具乐观特性的。这种手型的手指略呈圆型，指尖尖尖的；从指尖到指根逐渐变粗，外观形状就像一个圆锥体一样，手部的皮肤细柔而又不失弹性，指甲也是生得圆润而漂亮，整个手掌给人一种美的感受。这种人性格开朗，想象力丰富，喜欢憧憬美好的未来，没有任何的思想压力，是无忧无虑的乐天派。同时他们又是热情浪漫，具有艺术才华的人，擅长于人际交往，极有人缘。女性拥有这种手型，大多会追求奢靡浮华的生活，是典型的享乐主义者。受性格的影响，她们做事往往热热闹闹地开始，却虎头蛇尾地结束。如果男性具有这种手型，则一般是才华横溢的表现，西方有许多音乐天才、文学家和艺术家都是这种手型和性格。

大长型的手，又长又大，肌肉薄，指骨头较突出，而且指关节粗大而发达，五指并拢时，指头间的缝隙特别显眼，手背上静脉清晰映出。手指同时有尖头型与圆锥型的特征。具有这种手型的人，是社会上优秀者最多的一个群类。他们拥有卓越的思考力，强烈的求知欲，然而对金钱和物质

pdf下载网 http://www.i8788.com

却缺乏欲望，与人交往时讲究在道德准则指导下规范行为。这种人中也很少会有愤世嫉俗的人，他们总是能够客观、冷静地评价社会，行事理智，不会轻易带入自己的个人感情。他们也很珍惜自己的名声和荣誉，适合当学者、哲学家、教育家、公务员等。

还有一种手型，叫做四角型手。这种手型的主要特征，是自手腕部到手指的基部几乎全部都是方形。有这样手型特征的人大多意志坚定，做事情严肃认真，具有很强的忍耐力。他们遇事不慌不乱，理智而有条理，能够选用最稳妥的方式处理问题。这种手型的人有能力又肯努力上进，只要在工作中注意接受他人的意见，多进行自我反思，他们成功的几率是很大的。



四角型的手

当然，这五种手型并不能包括所有人的手型。这五种手型只是最基本的，一个人的手型，很可能包含有两种甚至三种、四种手型特征，这也基本上反映了这个人性格的构成因素是多变而复杂的，综合起来看才能有比较恰当的评价。

形体背后透露出的性格特征

一个人的身体语言往往比这个人口中说出的话更有可信度。形体也是人身体语言的一种。虽然身体器官没有很明显的表示，但是通过一个人的形体特征，FBI 探员就能感受到一个人的内在性格特征，然后通过形体背后反映出来的蛛丝马迹来抓住人心，看透人心。那么，形体怎样才能反映人内心性格呢？

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一个方面是体型。FBI 认为，体型是一个人给别人留下印象的第一要素。

对于人的体型，FBI 将之分为了两种大概的类型。一种是体型总体偏胖，身体圆圆胖胖的类型，另一种是体型偏瘦，身材苗条的类型。

拥有第一种体型的人，性格一般都是开朗而乐观的，他们非常喜欢与别人交往。这种人性格温厚，会主动与陌生人说话，也很乐于去帮助别人，因而一直非常受周围人的欢迎。他们的忍耐力也非常强，即使是在工作中或者生活中遇到了不公平的对待，也不会有什么怨言，而是踏踏实实地做好自己的本职工作。凭借这样的性格特征，他们一直在职场上都顺风顺水。

第二种体型的人，性格偏向于刚烈、冷酷。FBI 探员在调查中遇到这样的人时，调查过程就总是变得有些困难。因为这样的人目光逼人，而且脾气非常怪异。当别人的意见和自己的想法冲突的时候，他们经常会很激动地与对方争执，直到对方认同自己的观点。这种人生性敏感多疑，总是没有办法信任别人，而且因为过于执拗，很容易因为一件小事而与他人产生争执。

FBI 因为调查一起儿童拐卖案去一个救助站进行调查，这个救助站中聚集了来自美国各地的被救助对象。这里的人有高有矮，有胖有瘦。在这些人当中，有一个身材特别瘦小的女人，总是一身黑衣打扮。这名妇女异常纤细的体型让 FBI 探员给予了特别的注意。经过仔细询问救助站站长，并对被救助对象进行观察后，FBI 探员发现这名妇女并不是这里的被救助对象，而且她很可能与这起拐卖儿童案件有着极大的关系。

据总部给出的资料显示，这起拐卖儿童案嫌疑人中确实有一个年近三十的妇女，她经常假扮成被救助对象，混入救助站以躲避法律的制裁。于是 FBI 探员对这名妇女展开了秘密调查，并把她的一举一动及时地反馈到 FBI 总部。经过长达一个月的秘密跟踪，FBI 探员发现这名妇女的行踪确实有些可疑。白天她会装扮成可怜的被救助对象，出现在救助站。只要天色一暗，她就会偷偷溜出救助站，而且走路的样子异常小心，一副生怕被人发现的样子。在经过多次跟踪后，FBI 探员终于发现了这名妇女犯罪的事实，在她进行贩卖交易的时候当场逮捕了她。FBI 探员就这样破获了这起震惊美国的儿童拐卖案件。

pdf下载网 http://www.i8788.com



身材瘦小的人有些敏感多疑

第二个方面，是人的身高。FBI 根据多年的经验，研究总结出了一个人的形体身高所蕴藏的性格特征的结论。

第一种是身材魁梧高大的人。这样的人性格都比较刚烈，而且有着强烈的进取心。对于他们来说，落后于他人是一种让自己无法忍受的事情，他们每时每刻都在想着不被他人超越。这种人在工作的时候总是精力充沛，而且具有极强的自信心，做一件事情会坚持到底，很少出现半途而废的情况。他们的思维也很敏捷，反应迅速，遇到难题的第一反应就是如何能够最好地解决问题，绝对不会有过多的抱怨。这种人的缺点是有些苛求他人。身材魁梧高大的人总是以为别人都能跟自己一样做好每一件事，于是对别人产生过高的期望值，当发现别人达不到如此高的期望值时，他们就会很生气。尽管如此，这种人依旧是极受他人欢迎的，因为他们具有很强的人格魅力，如果对别人不满意，他们就自己默默地完成。

第二种人是身材矮小的人。或许得益于没有赘肉的身体，这种人的头脑也是灵敏而反应迅速的。他们似乎从小就有着一种优于常人的能力，别人看起来不可能完成的事情，他们可以以自己的方式去完成，而且会觉得很轻松，很简单。这种人有着极强的好奇心，而且会把好奇心带入工作中，用许多新奇的方法去解决问题，收到意想不到的效果。这种人大多对于金钱的概念并不是很清晰，而且在经济上也经常会依赖别人。对于他们来说，手中没有钱，向别人借是一个解决目前困境的最好办法，但是他们能够兑现自己的承诺，按时还钱，因此身边人会把钱借给他们。

第三种人是身材高瘦的人，人们一般称之为竹竿型。FBI 对这种人的

pdf下载网 http://www.i8788.com

评价是：虽然身高上给人一种压迫感，但是过于瘦弱的身材又通常会让人觉得他们缺少力量。尽管如此，他们从不惧怕任何困难，一直都是勇往直前的，能够成为最后的胜利者。面对生活和工作上出现的困难，他们总是能够自信满满地接受挑战，然后在过程中不断地鼓励自己，达到最后的成功。他们通常是充满自信的，有些时候也会自傲，难以接受别人的建议和批评，这在某种程度上让身边的朋友对其有些疏远。

体型的特征反应出来的性格并不是绝对的，要根据其他的信息来验证，不能因为一个方面的特征而对一个人进行个性上的定义。

衣着打扮反映出的内心世界

一个人的穿着，不仅反映了他的容貌、气质和风度，更反映了他的素质和修养。而FBI认为，衣着打扮除了体现素质修养外，还可以传递这个人的心态、性格、爱好以及身份等多方面的信息。如果一个人想通过衣着来掩饰自我，很多时候都会弄巧成拙，使得自己想要掩饰的方面更加暴露。所以，FBI把衣服视为与人体不可分割的部分，甚至认为衣服是一个人的化身，通过一个人的着装来判断出这个人内心的性格特征。FBI利用多年的调查经验和对人物心理的研究，总结出了一个人穿衣风格跟他的性格特征上面的一些关系。

第一种是喜欢进口名牌服装的人，对于有这类穿着习惯的人，不能轻易地从外表上判断其为人，但不可否认的是，这种人留给他人的印象中肯定少不了冷漠。当这种人觉得自己处于不利地位时，也会去寻找外援，而一旦失手，则会将责任推给他人。这种类型的人多数孤独、情绪不安定、有自卑感，最好不要去揭穿他们的自卑感。

第二种是喜欢色彩缤纷服饰的人，他们多数性格活泼、开朗，单纯而善良，坦率而又豁达。这种人对生活的态度也比较积极、乐观向上。他们大多聪明睿智，具有较强的幽默感。同时，他们的自我表现欲也很强，常会用一些小手段吸引别人的目光，也会给人耳目一新的感觉。

第三种是对流行元素毫不在乎的人，他们是个性较强的一类人。这类型的人处事中庸，情绪稳定，一般不会做什么有违常理的事。他们多半理

pdf下载网 http://www.i8788.com

性，不会过于顺从欲望，也不会太过克制自己的欲望。不喜欢人云亦云，不会随波逐流。这种人的性格比较沉稳可靠，值得结交。但是他们往往会因小事固执己见，而与别人产生争执。



衣着打扮可以反映一个人的身份特征

第四种是喜欢朴实服装的人。穿着朴素衣服的人向来都是非常小心的人，做任何事情都有计划性。而且这种人很诚实，一般不会欺骗人。但是，如果是平常衣着朴实，在某个场合盛装而入，这就要提高警惕了。这类人有可能十分单纯，也有可能颇有心机，懂得如何掩饰自己。他们对别人的批评非常在意，很难接受别人对他们的意见，因此对这类人奉承应是上策。应付这种类型的人，最好不要显示攻击心。另外，衣着朴实的人，一般人情味比较淡薄，有些过于重视现实。

美国一家大型首饰专卖店在周末发生窃案，丢失的是一串价值100万的项链。FBI探员迅速地赶到了现场，对现场进行了侦查。

据目睹了案件的店员说，因为是周末，所以店内的客人川流不息，店员们忙得焦头烂额。就在人流涌动的时候，这名店员突然瞥见一名打扮得很时尚的女人走入店内，她低着头，看不清容貌。店员没有过多留意，只打算等那名女子看中了再过去推销。可是突然之间店内一阵骚动，原来是有人乘乱在橱窗内偷拿了一条价值100万的项链，然后转身就跑。由于客人较多，店员并没有抓住这名女子。

FBI立即进行了搜捕，因为报案迅速，没过多久他们就逮捕到了这名女子，但搜查这名女子全身也没有找到赃物。根据这名女子的供词，他们

pdf下载网 http://www.i8788.com

又抓到了其他三名女性嫌疑犯，这三个人身上都有一条项链。

这三名女子的打扮各异，第一名是一个浓妆艳抹的风尘女子，手袋内发现一条用纸包着的项链。

第二名女子头戴丝巾，身穿破衣，精神似有问题，颈挂项链。

第三名女子看起来像是盲人，身上的衣着比较干净，但坐在横巷内行乞。她身旁的小孩正在玩着一条项链。

FBI经过分析之后，发觉第一名女子和第二名女子的着装都比较符合她们的身份，而第三名女子的着装显然不像一个行乞者，因为她的衣服非常干净，而且从地上站起来的时候，她很明显地拍去了衣服上的灰尘。经过一番分析，他们对第三名女子作了针对性的审讯，最终这名女子承认了自己的罪行。

原来那名衣着时尚的女子偷拿了项链跑出门后，以偷龙转凤的方式，把项链交给了早已等候着她的共犯，也就是第三名女子。这名女子假装失明，当看见女子被捕后，立即将项链交给身边的小孩玩耍，以掩人耳目。

第五种是喜欢雅致服饰的人。穿着打扮以素净、雅致、实用为原则的人，大多比较朴实、大方、心地善良、思想单纯而又具有一定的宽容和忍耐力。他们为人亲切、随和，做事脚踏实地，也从不缺乏主见。他们具有很好的洞察力，总能把握住问题的实质，然后用最恰当的方法解决问题。

第六种是喜欢改变服饰风格的人。如果有些人在一段时间内穿同一种风格的服饰，某一天突然变换到另一种风格，而且不时地变化，很大一部分原因是这个人情绪和思维不稳定。如果是长期穿一种风格的服饰，而突然之间产生变换，则很可能是因为物质或者精神方面受到了重大的刺激，或其思维方式受到新观念的冲击，从而在服饰上表现出重大的调整。这种人的情绪大都不稳定，变换衣服是希望摆脱单调，过上富于变化的生活，有一种逃避现实的嫌疑。

第七种是穿着马虎的人，这类人经常身穿名牌西装，脚蹬名牌皮鞋，脖子上却系着一条非常粗俗的领带，这种穿着不得要领、疏于考究的人做事马虎，办事缺乏逻辑性、计划性，但比较有执行力。和这类人相处的时候，要掌握分寸，有距离地尊敬对方。这种人一般不能接受正面批评，情绪容易冲动，会给人带来不必要的麻烦。

pdf下载网 http://www.i8788.com

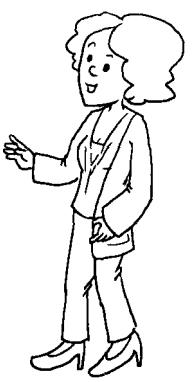
第八种是喜欢穿正装的人，他们脚步匆匆、马不停蹄，享有较高的社会地位，为了维持自己的“白领”形象，他们无时不在为工作而努力，他们是上司眼里的精英、下属心中的怪物。比如喜欢在正装里穿白衬衫的人，就缺乏主动性、判断力，总是以工作为人生的支点，是不折不扣的现实主义者。

鞋子透露出的性格特征

除了着装之外，还有一个重要的部分被大多数人所忽视，那就是鞋子。一个人所穿的鞋子，更能体现出一个人不为人知的隐藏性格。

喜欢穿高跟鞋的女人，个性成熟大方，喜欢思考，头脑聪明，在生活及工作上都相当尽责与努力，对周围的人事物要求也会比较高，但是因为想要的东西太多，有时会因为没有得到满足而脾气不佳，迁怒身边的人。一般来说，这样的女子比较适合坦诚相对，如果她发现自己被人欺骗的话，很可能会用各种方法进行报复，刁难对方。

喜欢穿运动及休闲鞋的人，这类人表面上看很容易相处，但实际上他们非常会保护自己，警惕心很强。这种人也很随性，不会太过在乎世俗的礼仪，更多的是追求自由。虽然他们看起来很坚强，但他们也很容易变得脆弱，会依赖他人。



喜欢高跟鞋的人个性成熟而大方

pdf下载网 http://www.i8788.com

喜欢穿凉鞋的人对自己很自信，不害怕把自己暴露在别人面前，喜欢将自己美好的一面表现出来。一般而言，这种人的人缘都不错，朋友也不少。不过这种人容易以自我为中心，希望对方意见与自己一样，而且个性颇为固执，不易说服。

喜欢穿学生样式、造型简单鞋子的人个性单纯敏感，家庭教育严谨，容易压抑自己的情感。一般来说，穿这种样式鞋子的人年纪都偏小，而且家教很严，爸妈管得比较紧，或是学校、工作场所风气较为保守，所以平时言行比较内敛，但实际上，这样的人内心中有着强烈的欲望，想尝试一些冒险的经历。

喜欢穿造型特殊鞋子的人，注意时尚并且追逐流行，喜欢成为大家注目的焦点，外表看起来作风大胆，其实内心相当保守。这种人可能并不是很自信，所以会希望成为流行的一分子，让人注意到她的存在。

一般而言，鞋子的种类并不算很多，而且，能够从鞋子样式选择上看出来的性格特征，大多数时候都是一些比较明显的性格特征，对此，FBI认真地研究了鞋子的另外一个方面即鞋子的耗损部位，来阐述一个人的鞋子与他性格特征的直接联系。

如果一个人的右侧鞋底耗损大，这个人很可能是心浮气躁的，具有强烈的好奇心和外向的性格。一想到某件事情，就一定要马上付诸行动，否则惦念不休。

如果左侧鞋底耗损比较大，那么这个人表面看来应该是相当温顺的，而实际上很固执，凡事都喜欢追根究底，喜欢坚持自己的主张，做事情也极有韧性，心中的意志十分强烈。

左右两侧鞋底耗损程度相同，则代表这个人做事谨慎小心，犯错的时候容易内疚，觉得自己对不起他人，但是自己的情感和想法却又埋藏得比较深，不会轻易暴露。

一个夜晚，FBI接到了紧急的报案电话，称自己被打劫了。FBI于是马上赶到了报案人所说的地点。

报案人是一名叫吉尔特的律师，他刚从银行取出存款，准备去进行一笔交易，但是在去往交易地点的半路上被打劫了。事情是这样的，他开车从一家农场经过的时候，车子的两个轮胎被地上的钉子刺破了，吉尔特于

pdf下载网 http://www.i8788.com

是下车查看，他看看轮胎，又看看地上那些尖利的钉子，无奈地摇摇头。就在此时，突然出现三个戴面具的人将他打晕。醒来后，吉尔特发现身上的钞票和值钱物品都被抢掠一空，所幸身体并没有受到太大的伤害。他跌跌撞撞地走了一英里路，来到最近的一个农场主家门口，敲开门，希望农场主能找人帮自己换一下轮胎，同时借用农场主的电话向FBI报了警。

FBI来到后，吉尔特叙说了事情的经过。他的车子也换上了修车铺根据电话要求送来的轮胎。之后，吉尔特向农场主表示了自己的感激之情，FBI发现农场主听到吉尔特的感谢之后，表现得有些怪异，他对于吉尔特真诚的道谢接受得非常勉强，嘴角隐隐地歪了一下。FBI于是仔细地观察了这个农场主，发现他翘起的脚上穿着的鞋子鞋底左侧耗损非常明显，马上想到了鞋子磨损度与人性格的联系，他们直觉地认为，这个农场主表现出来的反常跟这个案件有着不可忽略的联系。于是他们在农场主没有准备的情况下，对他进行了逮捕审讯，农场主当场愣住，而且表现出了一种恐惧的情绪。FBI很快就对他进行了调查，最终发现这名农场主与这个案件确实有关，钉子是他特意放置的，而且他也很清楚附近有人借此机会打劫，但是他依旧没有收手，因为他企图以此帮人换轮胎来增加自己的收入。

在FBI的审问下，农场主说出了自己所知道的经常在农场附近作案的人，主动提供了他们的信息，让FBI顺利地找到了这些犯罪嫌疑人，并很快地破获了这个案件。

如果是鞋底前端耗损大，这个人是一个执行力坚决的人，一旦着手的事一定会全力以赴。这种人需要一个极其自由和广阔的平台任由他们发挥，他们能够凭借积极、韧性的处事态度，得到一定程度上的成功。

鞋底外侧耗损大的人一般是社交良好的人，擅长与人交际，并热衷于热闹的场合。这种人的外向很容易受到大众的欢迎，并获得好感。服务业或变化多的工作，都适合这种类型的人。

鞋底面耗损平均，是非常圆滑的人，不会过于执著于自己的观点。这种人通常身怀技术，而且可以发挥出实力，无论换工作，或是维持目前的工作，所得到的满足程度和成就感都是差不多的。他们最大的缺点就是缺乏耐性，难以达到极大的成功。

鞋跟后侧耗损大的人，很难对目前的生活产生满足感。这种人天生就

pdf下载网 http://www.i8788.com

拥有很丰富的想象力。可是如果这种人过分沉溺在自己的嗜好之中，或以一时兴起的念头作为事业开始的计划，就很容易浪费他们的天赋，导致失败。

鞋底内侧耗损大的人，对任何事都心存不安、优柔寡断。这种人在做一件事之前，一定会把事情发生的每一种可能，每一种突发情况都想到，甚至会做到一半就改变主意，半途而废。这种不能坚持的个性，往往使他们丧失了许多宝贵的机会。

饰品透露出的性格特征

在现代，越来越多的人崇尚自然之美，回到大自然的呼声也日渐提高，就连人们的装饰都以自然为美，过多的妆容反而会令人厌倦。适当的修饰能与人相得益彰，在不破坏自然美的基础上，运用恰当的装扮手法，可以为自己的形象加分。在调查过程中，FBI 发现，一个人佩戴的首饰类型，或多或少地体现了这个人内在的性格特征。人们佩戴的首饰主要是以下几种类型：

一种是宗教饰物。比如有人喜欢戴十字架，或者其他宗教象征符号的小饰品，体现着一种具有深切内在力量的感觉。这种人如果不是很纯粹的宗教信仰者，那就说明他对自己的素质引以为荣。他们为人实际，不会虚与委蛇，所以即使是在选择饰品的时候，也不会将带有炫耀成分的饰物佩戴在身上，更不会戴假首饰。

一种是金首饰。身上戴满了金戒指、金耳环、金手镯、金项链的人性格比较豪爽，但是一般不懂得内敛沉稳，更多的时候这种满身佩戴金首饰的情况出现在一些暴发户身上。如果只是戴少许金首饰，比如只有一对耳环、一条项链，或只是一块金表，那就说明这个人有较好的品位，但是性格并不太外向，而且会注意约束自己，不是一个态度随便的人。

一种是银首饰。喜欢戴银首饰的人一般很有秩序感，做事情的时候喜欢先将步骤都规划好，然后按照事先制订好的计划一步一步执行，不喜欢突然出现意外，尤其是在每天例行的工作中，他们会希望一成不变地做完事情，不喜欢过多的难以把握的东西。这种人在某种程度上有着不小的控制欲，这跟这个人所处的位置和他所希望得到的东西有关。

pdf下载网 http://www.i8788.com

也有人喜欢艺术品首饰。看起来像是一种艺术品的首饰以手工制作为主，也有自己制作的，这样的饰物每件都是与众不同的，所以，佩戴这种饰品的人个性一定是独特的，不喜欢随波逐流。这类人具有创造性，大多出现在文艺界、戏剧界或者建筑界，而且成就斐然。

FBI探员们总是会有一些不定时的会议，他们的会议并不像许多企业那样有领导讲话、先进职工报告之类的，更多的是聊一聊最近的工作和破获的案件。工作上的事情聊完了之后，他们也会说一些生活上的事情。作为一名有着长时间FBI工作经验的警员，纳斯最喜欢的一件事情就是与其他FBI同事进行职业技巧上的交流。

有一次，他与同事相约在一家快餐店交流彼此的工作进度，在工作和生活的近况都谈完了之后，他们开始对快餐店内的其他人员进行分析，遇到分歧的时候，他们甚至会直接上前询问答案。在纳斯对一个身穿红色外套的女性进行分析的时候，他用了一些诸如热情洋溢、性格开朗、喜欢别人注意她之类的用语，但是他的同事却微微摇头，说自己认为那名女性之所以穿红色的衣服，很有可能是因为某种场合的要求，而不是她的习惯着装。对此，纳斯表示怀疑，于是他们就走上前去与这名女性进行了交谈。从交谈中得到的信息让纳斯很惊讶，因为正如同事所说，这名女性说她即将去参加一次公共活动，活动要求每位与会者都着红衣。这名女性表示，她平时很少穿如此鲜艳颜色的衣服，自己都觉得有些不适应。

出了快餐店后，纳斯问同事是怎么看出来的。同事回答说："如果按照你的分析，那么她的身上就应该还有一些其他的物品，比如饰品之类，而且很可能是很惹眼的饰品。因为喜欢穿红色衣服的人，确实不会害怕公众目光的，而且会不遗余力地彰显自己，吸引更多的目光，但是这名女子的身上并没有佩戴任何其他饰品，可见她并不注重于彰显自己，而且每次当她的目光停留在衣服上的时候，都会微微皱眉，也能看出她并不喜欢这种颜色的衣服。尽管不喜欢仍然穿着，那就应该是有特殊原因的，而这个原因就是她穿上不习惯衣服的理由。"纳斯听到这些之后，发现自己的观察还是太过于表面了。

还有些人会随身佩戴自己的家传首饰，如旧的手镯、旧式耳环、古老的戒指，或有些年代的袖饰或胸饰。这些人不会去买现代的首饰，也不会

pdf下载网 http://www.i8788.com

佩戴什么潮流物品。他们大多是热衷家庭、忠于家人的，对朋友也非常忠诚。跟他们交往只要是以诚相待，那么一定能得到对方同样真诚的回应。

还有许多人喜欢戴假首饰，比如身上成串的红宝石、绿翡翠，或者大条的金项链等，虽然看起来珠光宝气，富贵逼人，但其实全是赝品。这种人习惯把自己的外貌形象放在非常重要的地位，有着极大的虚荣心，对生活的要求过高，不能接受现状。

还有一种人是不戴首饰的。他们习惯于任何首饰都不戴，而且并不在乎别人满身珠宝的富贵。这种人其实都很实际，也没有准备在他人心目中建立自己的形象。对这类人而言，值得注重的是生活的品质，而不是外在的炫耀。注重内在的他们并不留心外表，并非无钱购买首饰。



不戴首饰的人大多很实际

除了这些分类之外，FBI 还总结了一些喜欢佩戴不同首饰的人的性格特征。比如，喜欢佩戴昂贵珠宝首饰的人，性格一般比较坚强，又带有一些优雅；喜欢珍珠首饰的人，性格较外向，喜爱冒险活动，不太看重金钱；喜欢贝壳及木质首饰的人，非常喜欢亲近大自然，酷爱室外活动；喜欢精致首饰的人，则希望尽情欢乐，追求多姿多彩的生活；而钟爱古典首饰者，大多比较怀旧，性格也较为保守，但办事认真，眼界颇高；喜欢造型简洁首饰的人，性格开朗直率，为人不喜欢拐弯抹角，说话办事直来直往。

总之，佩戴的首饰反映着一个人的性格，而一个人的性格也会影响他对首饰的选择，而佩戴与自己的个性相符合的首饰，往往会给人留下更深的印象。就整体而言，性格外向的人，喜欢经常变换首饰的款式，但不变的是追求时髦，佩戴的首饰色彩较为鲜艳、明快；性格内向的人，要求首饰款式则相对比较固定，而且给人的感觉很朴素，不过分夸张、艳丽，保

pdf下载网 http://www.i8788.com

持有自己特定的个性风格；善交际又活泼的人，首饰也活泼、随意，色彩醒目、明亮是一定不会缺少的因素，却不拘泥于细节，倾向于注重首饰搭配的整体效果，对新潮首饰接受也比较快；而性格比较孤僻的人，佩戴首饰的色彩选择趋向于暗淡、深沉，款式也趋向于传统、古典，对流行的首饰兴趣不大。

手表的佩戴体现出的内心想法

很多时候，手表显示的不仅是时间，还能透露出你如何运用自己的时间。所以，要了解一个人对时间的看法，观察他所戴的手表也不失为一种好方法。FBI 的研究表明，一个人对待时间的态度跟他的性格是密不可分的，因此，观察一个人所佩戴的手表，在某种程度上可以看出这个人有着怎样的性格。

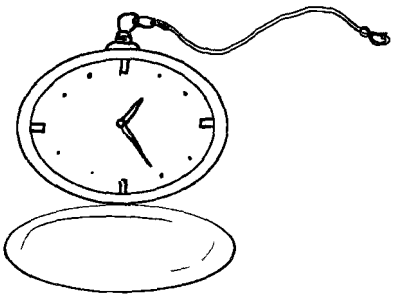
有的人喜欢戴可显示不同时区的手表，这样的手表可以显示世界各地的时间，这表明这个人潜意识中很希望去许多地方，但是虽然计划要去，实际上却什么地方也没有去。戴着这种手表的人，大部分是白日梦高手，很多时候只是幻想却不会去行动，时间也就在幻想中白白流失了。而且，这种人并不懂得行动的重要性，也容易抓不到事物的重点，因而身处困境的时候，很容易逃避。

有的人喜欢戴怀表，这表明他们喜欢控制时间，而不是让时间控制他们。紧张而忙碌的行程或许可以让他人烦恼，但是对这种人而言却并不是问题，因为他们知道如何放松自己。喜欢戴怀表的人有耐心，举止高雅，喜欢以鲜花、糖果和情诗来追求浪漫的生活方式，也喜欢用这种方式与他人相处。他们追求浪漫的同时又喜欢复古的生活方式，所以他们的周围有很多仿古式的东西。这种人不喜欢面对无法掌控的事物，因而愿意花时间去维持一份长久的感情。

有人喜欢戴表面上没有数字的表，这表明这种人非常擅长于表达，却并不希望也不会去将所有事情都解释得一清二楚。对于这种人来说，抽象概念的重要性远远大于具体存在的现实事物。他们一般都对自己的智力很自信，很多时候喜欢寻求智力上的挑战，并特别喜欢益智游戏和数学问题。

pdf下载网 http://www.i8788.com

面对许多让人头痛无解的问题，常常是别人都已经举手投降、无可奈何了，而这种人却还会知难而上地花好几个小时继续找寻解决之道，直到解开问题为止。



怀表

一位FBI探员曾经讲述过这样一件事情。

当时他被邀请去帮助一家大型企业做商业谈判。这个谈判涉及的利益很大，这家企业希望他能帮助他们观察对方对于条款的态度，然后及时做出应对措施。

当对方的谈判代表出现在会场的时候，探员就对他的各个方面进行了细致的观察。从这个人的发型到这个人的着装，然后从他的身材到他的行走姿势，甚至是这个人看人的眼神都分析了个遍，然后给己方代表递了总结对方性格的小纸条，同时提出了己方应有的应对态度和语气措辞方法。果然，在开场的前几分钟，己方代表凭借探员给出的信息，牢牢地抓住了对方可能会出现的反应，话语权也牢牢地掌握在了己方代表的手里。可是到后来的时候，探员发现对方的态度开始变得强硬，而且对于这种谈话过于倾向另一方的处境表现出了反感，探员对这种情况很疑惑。虽然这并没有使得谈判出现什么问题，但是气氛却开始紧张了起来。于是探员对对方代表进行了更为细致的观察，发现对方手上并没有任何东西，既没有戒指也没有手表，再看一下对方的着装，他知道自己疏忽了一个问题——对方是一个很自信的人，那就代表他不喜欢被人操控，因此，这种一直处于劣势的境地会让他本能地产生一种抗拒的心理，这也是现场气氛越来越僵硬的原因。于是这位探员迅速将自己观察到的信息用小纸条传给了己方代表，同时提出让对方掌握一下话语权的建议，只要是时紧时松的态度，让对方

pdf下载网 http://www.i8788.com

不感觉过于受制于人就可以了。己方代表接收到这个信息之后，立刻采取了一些语言上的小技巧，将话语权让给了对方，谈判桌上的气氛明显轻松起来，对方的脸上也开始出现了笑容。最终，在探员的帮助下，这个谈判获得了成功。

也有人喜欢用由设计师设计的服饰和手表互相搭配，向他人无声地昭示着自己不同于常人的地位和品位。他们常常想让别人觉得他们的时间很宝贵，从而避免别人的打扰，但事实上，这些人只是过于紧张，他们能够自由运用的时间并没有那么少，这种有些刻意的声张很容易被人认为是在故作姿态。但是这种人的低调确实不容置疑，不爱张扬的性格使得他们即使手中的表价值百万，也仍然不会对人多说半句。因此，虽然他们很在乎自己的形象，也总有不明所以的人认为他们对流行时尚并不敏感，对他们低调的奢华没有丝毫概念。

有喜欢戴手表的，自然也有不喜欢戴手表的。不喜欢戴手表的人，潜意识中在向他人传递自己的独立性，表示没有人能够支使自己，至少不会被时间所支配。因为不喜欢受到束缚，所以他们会利用每个机会表达自己独立自主的个性。然而，有些时候，过于强调自我的独立自主，使得他们在人际关系中颇受冷落，因为很多时候，人们并不喜欢和一个太有自我意识、太注重自我感受的人相处。

还有人喜欢使用闹钟，习惯在办公桌或者在床头放一个闹钟。这样的人有很强的责任感，不但能够积极承担责任，而且能够勇于接受任务。这使得他们在人群中往往能够成为支柱型人物，别人会期待这样的人下决定，也会等待他们的领导。这些人的日历上总是排满了大大小小的事情和事情的截止日期，这对他们而言是必须的，因为如果不这样做，他们会变得茫然不知所措。FBI评价这些人时说，他们总是以一种最直接而有效的方式为成功而努力，但很多时候把自己绷得太紧了，容易产生过多压力，形成焦虑的心理，如果不能适当放松，那么他们很容易会在心理和生理上出一些问题。

pdf下载网 http://www.i8788.com

戒指的佩戴破译出的心灵密码

戒指相对来说是一种比较普遍的饰物，佩戴它的原因或许是因为某种特定的情感，或许只是为了装饰，但大多数情况下，戒指往往是个人品位、社会地位和经济状况的象征。一个人选择的戒指类型和佩戴戒指的手指位置，都多多少少体现着这个人的价值观和性格特点。

1. 佩戴结婚戒指

一个人佩戴的结婚戒指越大越华丽，则表明这个人的自我膨胀感和表现欲望越强烈。如果戒指是紧紧地套在手指上，则表明他对人很忠诚，相反就说明这个人并不值得信任。不过，如果发现一个人不时玩弄手中的结婚戒指，让它在手指上滑来滑去，很可能在潜意识中对自己的婚姻关系开始有所质疑，不知是否应该继续下去。

2. 佩戴钻石戒指

这样的人总是希望以炫耀的姿态引起他人的注意。在他们的意识当中，佩戴闪耀的钻石戒指，可以让别人注意他们，羡慕他们。这样的人常会为自己所取得的一丁点儿成就沾沾自喜，而且还极容易骄傲自满，常常陶醉在自我的膨胀感和满足感当中。

3. 佩戴家族标志戒指

这种人一般对家庭是相当重视的，有证明自己是这一家族成员的心理。FBI称，在西方很多大家族中，家族标志戒指是一个人地位的象征，凭借一个戒指，甚至可以掌握一个家族的所有命脉。可见，对于某些人来说，家族的戒指更多的是一种家族和自己的互相承认。

4. 佩戴尾戒

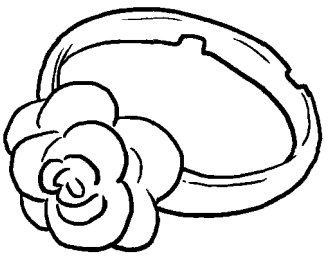
喜欢戴一枚小戒指的人，大多拥有令人羡慕的想象力和创造力，只是这些想象的东西不宜出现在生活中。他们常会怀着非常迫切的心情，向他人说明自己的想法，但往往得不到回应。这类人的生活态度相对比较积极，知道该如何适当表现自己，给别人留下较好的印象。

5. 佩戴花戒

花戒多是造型独特和复杂的，对这种戒指情有独钟的人，他们的性格

pdf下载网 http://www.i8788.com

大多也是如此，具有很强的个性特征，有着很强烈的表现欲望，为了让他人认识到自己的不同并关注自己，他们可能会花费很大一番心思。戴花戒的人很喜欢标新立异，树立自己独特的风格，并且有十足的信心认为自己一定会成功，有些盲目自信。



花戒

6. 从不佩戴戒指

这样的人并不喜欢杂乱和烦扰的感觉。戒指对于他们而言，就像是在给予手指一种束缚，而他们在生活中是力求自然舒适的，所以不戴戒指才不会有损他们的自由感，可以无拘无束地表达自己的各种思想和情绪。

任何细节都有可能是一个重要的线索，甚至是决定一个案件能否被侦破的关键所在。

在一场震惊美国的抢劫案中，几个戴着面具的人持枪攻击了美国加州一家银行的运钞车，尽管运钞车有着严密的防卫，但最终还是被歹徒突破了防卫，劫走了车内的现金。接到报案，FBI 迅速出动了一个小组对案件进行侦查。在经过严密的侦查之后，FBI 将抢劫案的主谋锁定到了三个人身上，这三个人都有很大的嫌疑。

第一个是自由职业者，据他周围的人说，这个人经常待在家中，或者是在街道上四处游荡，没有正当职业。而且，这个人有抢劫前科，与周围的人相处得并不好，别人对他都退避三舍。

第二个嫌疑犯是一个破产的商人，在案件发生的不久前因遭人陷害而不得不申请了破产。FBI 逮捕这个商人的时候，他的反应很激烈，而且不停地挥舞着双手进行反抗。在向这名商人的朋友取证的时候，他的朋友说

pdf下载网 http://www.i8788.com

这名商人的脾气是有些暴躁，很容易发脾气。他平时对待下属和朋友也都很霸道，所以人缘不好。

第三个嫌疑人是一名大学教授，FBI之所以认为他也是嫌疑人之一，是因为在现场找到了一些特殊的物体，这种物体是这名教授的发明，而且并没有投入到市场中，知道并拥有这种物体的人非常少。而且，这名教授无法提供自己当时不在场的证明，所以FBI以犯罪嫌疑人的身份将他逮捕了。但是许多人都对这名教授表示了信任，认为他不会去做这样的事情。这名教授除了无法提供自己不在场的证明，值得怀疑的地方实在是不多。

FBI于是将怀疑的目光转向了第一名犯罪嫌疑人，因为有过前科的他在审讯中表现出的是更多的不安和焦虑。在审讯中，FBI多次询问他当时在什么地方，与什么人在一起。这名嫌疑人的答案虽然没有反复，但是说话的时候一直惴惴不安，而且不停地强调自己的无辜。FBI虽然最怀疑他，却也没有足够的证据。直到一名FBI探员突然发现了一个小细节，他们才发现自己一直被误导了。这名FBI探员发现，三名嫌疑人中，只有教授在右手食指上佩戴了一枚戒指，而且在回答问题的过程中，不时旋转这枚戒指。这种举动象征的意义与他一贯的形象并不相符。于是，FBI对这名教授进行了仔细调查，发现他在三年前被指认过是另外一桩持枪抢劫案的主谋，但最终罪名没有成立，这引起了FBI的重视。他们请来了犯罪心理学的专家协助审讯，最后，在心理专家的协助下，FBI终于找到了让这名教授承认罪行的方法，顺利地侦破了案件。

另外，FBI提出，一个人佩戴戒指的手指位置，也能反映出这个人在生活中的一些心理。

大拇指戴戒指。右手大拇指戴戒指，意味着这个人充满自信，有着不服输的性格，但也容易自以为是，对于犯错也毫不在乎。左手大拇指戴戒指的人需要很多人的拥护和爱戴。他们不会把感情付出给别人，但会给予别人关心和照顾，而出发点就像领袖为人服务解决困难一样。

将戒指戴在食指上。佩戴于右手食指，说明这个人很擅长与人竞争，这种性格在事业上会有着不俗的表现。这样的人也不在乎别人的批评或感受，为达到目的不顾一切。而如果是习惯在左手食指戴戒指，那这个人就有着喜新厌旧的性格，在服装和生活物品上表现得尤为明显。他们永远表

pdf下载网 http://www.i8788.com

现得很有效率，不喜欢浮华不实的时髦打扮，喜欢有高雅品位的饰物。

戒指戴在中指上。右手中指戴戒指象征着这个人是理想主义者，凡事都有一番自己的见解。他们有着强烈的使命感，即使是做义工，他们也一样会尽力做到最好。而左手中指上戴戒指则象征着这个人重视仪容，衣着高雅，态度谦和，重视朋友和情义，容易受到朋友的爱慕与尊敬。

戒指戴在无名指上。戴在右手无名指上，昭示着这个人好像有永远做不完的工作，忙得不亦乐乎。而左手无名指上戴戒指则昭示着这个人是居家型的人物，希望拥有一个安稳的家，这种人一般能够照顾好家人，又能友善地与年轻人或同龄人沟通。因此事业、家庭都能有不错的发展。

将戒指戴在小拇指上。如果是右手小拇指，则代表这个人是非常善良的。他们的内心充满了友情和博爱，喜欢带有神秘色彩的东西，情感简单，以顺从和温和赢得他人的欢迎。如果是戴在左手小拇指，则这个人通常是自私自傲的，渴望与众不同，会认真而努力地用自己的天赋为自己建立一个好的形象。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三章
FBI教你通过语言察人心

在审讯中，FBI总是可以通过一个人说话的声音、音调、语速变化、内容、用词习惯等方面看出他的情绪状态、性格持点以及心理变化，从而在最短的时间内得出较正确的案件结论。那么，在日常的生活中，声音是怎样传递性格特征的信息的呢？



pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

声音音质反映出的性格特点

声音会反映出一个人的情绪变化，一个人的声音类型和这个人本身的性格也有着很密切的关系。根据分析，人的声音大概可以分为以下几种类型：

高亢尖锐的声音。会发出这种声音的人情绪容易起伏不定，对人的好恶感也极为明显。这种人很固执，一旦执著于某一事物，往往会不顾一切。而且，情绪多变的他们通常会因一点小事就勃然大怒，与人争辩。有些时候他们并不能够对自己说的话负责，会很轻易地说出与自己过去观点完全矛盾的话，并且不以为错。声音高亢的人一般较神经质，对环境的变化有极为敏感的反应，如换个房间或者换张床就会睡不着觉，也就是人们常常说的“认地儿”、“认床”。但是这类人很富有创意与想象力，而且不服输，说起话来滔滔不绝，喜欢向别人灌输自己认为正确的观点，讨厌向别人低头。在与这种人相处时，只要不给予反驳，表现出谦虚的态度，就可以使他们深感满足。如果是男性发出高亢尖锐声音者，这种人通常个性比较狂热，容易兴奋也容易疲倦。这种人会相信一见钟情，甚至会很冒然地表白自己的心意，往往令对方大吃一惊。高亢声音的男性从年轻时代开始，就很擅长发挥自己的个性而掌握成功之运，这也是他们的特征之一。

温和沉稳的声音。音质柔和声调低的人是性格内向的人。他们随时会顾及周围的情况而压抑自己的感情，同时在内心深处也渴望能够表达自己的情感，FBI认为这种人应该尽量抒发自己的感情，才能让自己的身心保持一个健康的状态。有这种声音特质的女性一般都富有同情心，愿意主动去帮助别人。这种人也会按部就班，努力朝自己的目标前进，属于慢条斯理型，她们经常的表现是上午有气无力，下午则变得活蹦乱跳，精神极佳。而带有温和沉着声音的男性，乍看上去让人觉得很老实，其实他们也有顽固的一面，往往固执己见绝不妥协，不会为了讨好别人而改变自己的意见，也不会被他人的意见所影响。与这种人相处的时候，刚开始会让人觉得很困难，因为他们总是很难去迎合别人，但是交往久了之后就会发现，这种人其实是非常忠实牢靠、值得信赖的人。

pdf下载网 http://www.i8788.com



声音低沉的人体型很可能会变得肥胖

FBI经常需要对人调查取证，对他们来说，如何在第一时间把握住对方的性格，然后在跟对方的谈话中做出最正确的姿态，是他们能否得到对方信任的关键。如果采取了错误的对待方式，很容易就会使自己处于被动地位，不利于案件的调查。

卡内加入FBI的时间已经长达三年，他说自己在观察调查对象的时候，从最初的衣着之类的表象，逐步到声音之类的内在，是把握调查对象性格心理的一个重要过程。在最开始的时候，他很容易就根据对方的衣着打扮而判定一个人的性格，虽然这种方法有着很不错的效果，可是在遇上狡猾的调查对象时，他也会犯些错误。

卡内举了个例子：在一个拘捕毒贩的案件中，有一位身材瘦小的女性，衣着打扮都比较职业化，自称是一家公司的经理，而她在回答问题时，声音是一种刻意压低了的深沉，听起来还有些沙哑。于是卡内就没有过多地对这个女人进行审讯，而且准备解除她的嫌疑。然而，在偶然间，他听到这个女人跟她的朋友说话时声音尖锐而高亢，而且还特别激动地与人争辩。卡内觉得这个女人有些问题，因为她在自己面前刻意伪装稳重，而事实上却非常容易激动，这不是一个公司领导人应该具备的素质。于是，卡内又一次逮捕了这个女人，并且对她进行了审问，当问到关于贩毒问题的时候，这个女人的声音明显提高了不少，对此，卡内顿时提高了警惕，变换不同的手段对这个女人进行审讯，最后这个女人承认了自己贩毒的事实，而且还供出了她的几个同伙。FBI根据这个女人提供的线索顺藤摸瓜，捣毁了一个大型的贩毒团伙。

pdf下载网 http://www.i8788.com

沙哑的声音。女性如果发出沙哑的声音，通常表明她很有个性，即使外表看起来显得很柔弱，但事实上她也会具有强硬的性格。虽然她们对待任何人都亲切有礼，却很少暴露自己的真心，会给人一种难以捉摸的感觉。她们虽然有可能因个性过强而与同性观念不合，甚至受人排挤，却容易获得异性的欢迎。她们对服装的品位极佳，也往往具有音乐、绘画方面的才能。面对这种类型的女性，不能够以过于强硬的态度与她交谈，言语间也不能过于自傲，否则很容易引起她的反感和不快。而声音沙哑的男性往往是耐力十足又富有行动力的人，即使是一般人觉得很难完成的事情，他们也会干劲十足地往前冲。FBI分析这种人的缺点时说，他们容易自以为是，对一些看似不重要的事会掉以轻心，常常因此贻误良机，失去成功的机会。还有，不论男女，具有这种音质的人，会凭个人的力量拓展自己的势力，在公司团体里能以卓越的领导力吸引他人。他们遇到困难时会越挫越勇，全力以赴，直至达到最后的目标。许多成功的政治家、文学家和评论家的声音都有些沙哑，都是属于这种类型的人。

粗而沉的声音。这种声音底气十足，有如从腹腔中发出来，这种音质的人，一般都具有乐善好施、喜爱当领导者的性格，常常四处活动而不愿待在家中。随着年龄的增长，这种人的体型很可能会变得肥胖。女性有这种音质的人在同性中人缘较好，容易受到众人信赖，成为大家讨教主意的对象。而有这种音质的男性通常会开拓政治家或实业家的生涯，而且能够获得较大的成功。不过，这种人很多时候感情脆弱，却又有着强烈的正义感，容易因为不平而与他人争吵，甚至作出某些很冲动的决定，在日后又懊悔不已。

娇滴滴而黏腻的声音。这种声音多见于女性，通常是极端渴望受到众人喜爱的表现。这种女性往往有些心浮气躁，而且过于腻人的声音有时候会引起他人的反感。如果是单亲家庭的孩子用这种声音说话，则表明他们内心期待着年长者温柔的对待。男性若是用这种声音说话，多半是独生子或者是在百般呵护下长大的孩子，依赖心极重。FBI称，这种人很害怕独处，作决定的时候会感到迷惘而不知所措，而且往往会让人觉得优柔寡断。

pdf下载网 http://www.i8788.com

语速的快慢和变化揭示出的情绪变化

人与人之间的交谈不同于动物之间的嘶吼，它是一种思想交流。语言是人们思想的反应，同时它也是人们心理、感情和态度的流露。通过观察一个人说话的样子，可以看出一个人的一些性格特点和心理变化。比如，一个人语速的快慢、缓急都能直接体现出说话人的心理状态。经过多年的研究观测之后，FBI 总结出了一个人说话的语速与他心理状态之间的联系。



语速很快的人说话不容人插嘴

1. 语速很快的人

这种人说话的时候，吐字就像打机关枪，速度快得让人应接不暇，根本就没有别人插嘴的份，而且习惯一口气说到底。这种人一般是性格比较外向，思维敏捷，应变能力强，口才比较好的人。他们知道见什么人该说什么话，因此在交际场上游刃有余，总能轻而易举地达到目的。这种人也是心直口快的人，心里藏不住任何事情，想到什么就会说什么，有时甚至会不顾形象地将自己比较可笑的事情讲给别人听。但是这种没有心机的另一面，就是情绪多变，性格比较暴躁，容易生气、发脾气，遇事武断，可能会一意孤行。

2. 语速平缓的人

这种人说话的语速相对比较慢，不会快得让人听不清，也不会慢得让人着急，通常是不紧不慢，即使有比较紧急的事情，也会照样雷打不动地

pdf下载网 http://www.i8788.com

用他独有的语速来转述给别人听。这样的人大多是内心温柔而善良的，对待他人宽厚仁慈，富有同情心，能够关心和体谅他人。这类人的内心是平静的，不会有过多的欲望，因而会显得很沉稳。一般情况下，他们说话舒缓、和婉，极富亲和力。在内心平静的时候，他们思维细致，善于谋划，能够尊重和接纳他人的意见，但又不会人云亦云，有着自己独到的见解。他们的缺点是思想比较保守，对新生事物的接纳度比较低，极容易产生排斥感。虽然他们原则性很强，但是思维不够敏捷，做事总是犹犹豫豫，缺乏魄力，所以也很难成功。

3. 语速极慢的人

这种人说话的语速非常慢，让人在听的时候都忍不住着急。他们的性子也是慢慢吞吞的，而且有些软弱、内向，对自己缺乏信心，为人有点木讷，不擅长与他人交往。

这些是正常情况下人的语速分类，但一个人的语速并不是固定不变的，一旦发生了某些突发情况，语速就会发生变化。

美国密苏里州的一个大型购物广场发生了一起凶杀案，据FBI调查，犯罪嫌疑人是一名商人。这名商人在当地有着极其不错的名声，平时乐善好施，只要有慈善活动，他都会到场，名声极好。因此发生凶案之后，所有人都唏嘘不已，不敢相信。

这名商人并没有否认自己犯的罪，而是很配合FBI的调查，没有任何反抗。当问到杀人动机的时候，这名商人明显地迟疑了，沉默了一会儿之后，他开始用很缓慢的语速说是自己的一时冲动。被害人是这名商人的一个合作伙伴，他们之间并没有很深的交往。但是在购物广场遇到的时候，不知道怎么回事，他们就都有点激动地跟对方吵了起来，吵架的内容是关于一个合作项目。这名商人认为被害人的做法不合适，所以想要终止合作，但是被害人不同意。商人听到这些话的时候，声音明显地比刚才大，而且语速加快了许多，可是被害人却说他是恼羞成怒，并开始进行言语攻击和轻微的行为攻击。商人的孩子被吓得哭了起来，商人一时激动就拿起刚买的水果刀，杀了被害人。

FBI分析说，如果被害人能从这名商人说话的语速变化看出商人的情绪已经很愤怒了，并及时停止自己的攻击行为，这桩惨案就不会发生。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果一个平时伶牙俐齿且语速很快的人说话突然变得吞吞吐吐，前言不搭后语，而且反应迟钝、语速很慢的时候，那么可能是由于以下几种原因：

1. 一个人在面对心仪的异性的时候，会由于害羞导致话语不利索。这种人在别人面前都能够幽默风趣，谈笑自如，但是一旦面对喜欢的人时，马上会变得语无伦次，说起话来也仿佛嘴里有什么东西，含含糊糊，一点都不连贯流畅。如果这个时候说话者的脸庞发红，而且明显有些不敢直视眼前的人，那么通常就是在传递一个信息：我喜欢你。

2. 在公共场合，当一个平时语速很快的人突然放慢了语速并且说话条理清晰，通常是在强调自己的观点，希望讲的话能引起别人的注意，或是让别人同意自己的观点，抑或者是抒发某种感情。

3. 在演讲时，演讲者突然放慢语速，那么很可能是在表达一定的情感，希望引起听者的共鸣。另外，这种情况在辩论赛上也是极为常见的，每个辩手都快且流畅地表达自己的观点，这种语速可以增加自己的信心，而且还可以削弱对方的锐气。但是如果他突然放慢了语速，那么就说明他是在强调自己的观点，用缓慢且清晰的语速来让人感受到自己的强调。

4. 在面对比自己强势的人的时候，一些口齿伶俐的人很可能就会因为对方独到的见解、逼人的语势而变得支支吾吾，一副有口难言的样子，这种情况就是这个人产生了卑怯心理，对自己没有了信心，又或者对方的话一针见血，一时难以反驳。如果在辩论时出现这种无话可说的局面，辩论就可以说走向失败了。

5. 如果是一个平时吃不得半点亏的人，有人在他面前讲一些坏话侮辱他时，他却支支吾吾，半天说不出话来，那么很可能这些侮辱、指责就是事实，他自己心虚、底气不足。相反，如果他用平常的语速大声地进行反驳，那么很可能这些话都是对他的无端诽谤，是在陷害他。

与这些情况相反，如果平时说话缓慢的人突然变得说话快起来，那么他可能做了什么不好的事情，或者瞒着对方做了一些对不起对方的事情。此时他说话的内容往往不太准确，不能太过当真。比如，FBI 在审讯的时候，问犯罪嫌疑人："什么什么是你干的吗?"这时，如果之前回答问题一直语速很缓慢的人，突然语速很快地进行否认，而且企图转移话题，那么这很有可能就是他干的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

与这种情况类似，平时沉默寡言的人如果突然变得口若悬河，那么他内心里一定隐藏着不可告人的秘密，在说话的时候他很紧张，害怕被人发现。

FBI 总结说，语速反应出的说话人的心理是很微妙的，仔细留意他人的语速变化，很可能发现对方一些想要隐藏的内心变化。

音色和音量对性格的折射

每个人的声音都具有很明显的个人色彩，一般来说，声音的不同主要体现在三个方面：声音的高低，即音频；声音的大小，即音量；声音的韵律，即音律。当无法通过观察一个人的面部表情得知他情绪的变化时，声音是一个很好的窥探情绪的途径。因此，当无法从脸部表情、动作、言词用语等方面掌握调查对象的心态时，FBI 常常从声调去揣摩调查对象喜怒哀乐的情绪变化。

FBI 认为，一个人声音语调的高低变化，可以让他们准确地判断出对方是否紧张、不安。平静的声音如果突然变得尖锐响亮，通常是一个人因愤怒而无法抑制自己的感情，同时还感到有些紧张。所以，当 FBI 在调查案件的时候，调查对象突然发出这种声音，他们就会特别留意。相反，当调查对象情绪平和安详，在调查过程中很配合，声音没有明显的变化时，FBI 一般会认为调查对象说出的话是比较真实的。FBI 还发现，当调查对象充分理解了审讯问话的关键内容的时候，他们的语调也会渐渐变沉变低，并且有的人会有些克制。

FBI 也指出，一个人声音的大小和这个人的性格有着密切的关系。一般来说，喜欢大声怒吼的人通常是支配欲很强的人，他们喜欢单方面贯彻自己的意志，喜欢以自我为中心，要求别人都顺从自己，听从自己。而说话声音小的人多半是性格内向或习惯于压抑自己感情的人。这种人也很喜欢说话，有些时候甚至会喋喋不休地重复同一件事情，却多半徒劳无功，因为声音过小，说出来的话也并没有什么震撼力。

人的声音会随着情绪的变化而变化，也是由一个人内心状态对声音的影响而决定的，所以 FBI 通常也依此来观察一个人的性格。一个人如果内心处在非常平静的状态当中，那么他说话的声音就会非常舒缓、和顺，让

pdf下载网 http://www.i8788.com

人听起来感觉非常舒服，不会产生异感；一个人如果内心非常畅快、高兴，那么他说话的声音也会显得清亮干脆，让人也感觉到他那份愉悦的心情；一个人如果内心趋于兴奋状态，那么他说话的声音就会显得过分积极和热烈，而且说话的声音容易因为兴奋而变得急促；一个人如果内心焦躁不安，那么他说话的声音就会随之变得不稳定，不平静，让人听着都充满了急躁感。

一位退伍的FBI探员谈到了声音跟人的性格情绪关系时，讲述了一个案例。

一位珠宝商被发现死在家里。商人叫鲍伯，是美国密苏里州最大的珠宝商之一。在接到报案后，FBI迅速赶到现场进行了调查。现场并没有很明显的搏斗迹象，死者坐在沙发上，头向后仰着垂下，嘴部张开，左手拿着一把手枪，看起来就像是自杀一样。FBI检验后，发现死者的死因确实是口腔中弹——子弹从死者的口中穿过了后脑。

经过详细的调查和取证后，FBI找到了三个犯罪嫌疑人，就是在案发前出入鲍伯家中的三个人，分别是鲍伯的领导、牙医和一名外卖员。FBI很快就把这三个人逮捕了，并进行了问讯。

当问到案发时他们在哪儿的时候，鲍伯的牙医说："当天鲍伯牙床发炎，他打电话给我，我过去替他治疗后就匆忙离开了。"

鲍伯的领导解释说："我是下午到他家的，主要是跟他谈买卖的事。"

送外卖的人说："我去他家送外卖，送完我就走了。"

三个人都说自己与鲍伯并没有恩怨，所以即使有作案的时机，也没有作案的动机。于是FBI反复地听审讯录音，突然发现有一个人在说话的时候声音有些变化，那就是鲍伯的牙医。他在说他匆忙离开了鲍伯家的时候，声音比前面稍微高了一些，而且带有一丝不易察觉的颤抖和急切，似乎想要努力地保持镇定。FBI发现这一点后，判定牙医有问题，于是安排了FBI犯罪心理学专家对他进行了针对性的审讯。在心理学家的询问下，牙医终于承认了自己确实是杀害鲍伯的凶手，原因是贪图鲍伯的家产。FBI就这样通过声音的小细节破获了一个案件。

除此以外，FBI认为人的声音跟性格的关系还有一些内容可以参考，比如：内心伪善的人，说话声音都很没底气，而且结结巴巴，磕磕绊绊，

pdf下载网 http://www.i8788.com

这是心虚的表现；内心诚实的人，说话声音很清脆，而且节奏分明，这是他坦然的表现；内心卑鄙的人，心怀鬼胎，因此声音显得阴阳怪气，非常刺耳；内心宽宏柔和的人，说话声音温柔和缓，如细水长流，不紧不慢。

另外一个声音的特征——韵律，也能够体现一个人的性格。FBI 分析说，如果一个人声音单调，而且没有抑扬顿挫的韵律，通常是这个人对对方抱有冷淡的感情，或不想与他人打成一片时才会出现的情况；当一个人精神上处于不安的时候，他的声音也会变得单调而没有韵律感；另外，如果觉得无聊或懒得跟对方搭话的时候，声音也会渐渐失去韵律感。与此相反，当一个人的声音明显具有韵律感，而且听起来朝气蓬勃的时候，那么一定是在与朋友交谈，或者是对交谈对象很有亲近感。

据此，FBI 分析出了说话时能给人带来好感的声音，也就是不论在任何场合都能让人产生好感的声音——谈话中随时保持微笑时的声音。FBI 认为，伴有“微笑”的声音不仅能够缓和一些紧张的谈话氛围，还能够使说话者的表情柔和，这时所发出的声音会给对方留下好印象。如果对自己的声音感到不满，却希望博得他人好感和信任时，不妨可以试试带着浅浅的微笑谈话。微笑时的声音会自然而然地带有蓬勃的韵律，高低适中，音质动人，因而能够给人留下美好的印象。比如电视节目中的播音员或者广告明星，说话的时候都是带着一脸笑容，露出雪白的牙齿，很明显，这样能博得观众的好感。因此，在面对一些态度强硬的人时，面带微笑，以带有好感的声音和对方交谈，可以让自己得到更多有用的信息。



谈话中保持微笑能增加好感

pdf下载网 http://www.i8788.com

说话方式反映出的个性特征

每个人因为生长环境、教育水平等因素的影响，说话习惯也大有不同，反映出来的个人性格也明显不同。FBI 在与人交谈的过程中，往往能够从对方说话的习惯与方式看出对方的性格，从而了解到这个人的脾气、秉性。也正是这种“察言”的能力，让 FBI 在办案中能够得到许多隐藏的信息，最终侦破案件。

有的人说话喜欢一针见血，FBI 把这种人定位为洞察力很强，思想又很独特的人。他们往往能够轻易地看出问题所在，发现事物的本质。但美中不足的是，这种说话一针见血的人大多性格中带有比较强的攻击性，在与人交往中一旦发现了别人的错误，他们总是会毫不留情地指出来，有的时候会让对方很难堪，也很容易因此得罪人。

有些人好为人师，跟别人交谈时总是想要别人听从自己。这类人大多数属于自我意识很强烈的人，经常自以为是，目中无人。他们总是希望别人把目光都放到自己身上，所以经常否定他人的观点，借以吸引他人的注意力，而且还认为自己的观点凌驾于他人之上，要求别人都接受自己的观点。这种人在说话时就很容易给人一种高高在上的感觉。



一针见血的说话方式很容易让对方难堪

FBI 称，在他们调查接触的人中，有一种人让他们很是反感。这种人在说话的时候总是不断发牢骚，似乎这个世界都对不起他们，而且他们总是习惯性地把问题推给别人。这种人基本上都是好逸恶劳、贪图享受的人。他们不会用实际行动去改变自己的处境，一遇到困难和挫折就选择逃避退

pdf下载网 http://www.i8788.com

缩，然后把自己的不幸和失败都归结于外界的因素上。这种人很少为别人着想，却总期望别人给予自己更多的好处，一旦他们的期望得不到满足，他们就会怨天尤人，认为别人对不起自己。

说话缓和圆通的人大多待人诚恳、热情，为人宽厚、仁慈，对待他人有同情心和理解心，处世比较圆滑，因而人际交往上有一定的优势，而且不太会引起他人的反感和责怪。这种人的思想可能有些呆板，接受新事物有些勉强，但是他们心胸开朗豁达，所以对新生事物也能持理解与尊重的态度，并不会固步自封，以己为尊。

在美国加州曾经发生过一起谋杀案，作案者是当地一个大学的教授，他将自己的妻子杀死在家里，却没有过多掩饰犯罪事实。在FBI对他进行审讯的时候，他对自己的罪行供认不讳。

这位大学教授在学术方面很有见地，是当地一位有名的教授。平时跟人交谈的时候，说话都是温和平静的，很受学生和其他老师的欢迎。但是这样一位受人尊重的教授，却会对自己的妻子行凶，让很多人都大跌眼镜。

FBI经过调查发现，这位教授的家庭生活很不幸福。他的妻子是一个蛮横无理的人，经常对着他乱发脾气，而且对他所做的学术研究冷嘲热讽，把自己在外面遇到的一切不顺利都归结于这位教授，说他太窝囊，有的时候还会无理取闹地打断教授的工作，甚至撕毁教授的论文和研究报告，这让教授很不能接受。这位教授对FBI说，开始的时候，他还能够好好地倾听妻子所说的意见，也很耐心地与妻子沟通，希望妻子能够理解他，但是妻子却认为他是在敷衍自己，因而变本加厉，教授对此极为不满。

在又一次争吵之后，教授开始怀疑妻子的企图，由于妻子一向把生活的不幸归结于自己一个人，并且不时对自己的工作进行嘲讽，教授觉得妻子肯定有其他的目的。他情绪一激动，就发生了这件让人难以置信的惨案。

FBI后来说，从这个教授说话的方式来看，他的性格属于回避争斗型的，但是这也同样压抑着他自己。他的妻子蛮横无理，最终触及了教授的心理底线。发生惨案的原因，跟夫妻二人的性格有绝对的联系，跟他们与对方说话的态度也有密不可分的关系。

能够在话语中不时蹦出奇思妙语的人大多比较聪明，随机应变能力强。与这类人交谈是一件很愉快的事，他们常会给别人带去欢声笑语，所以很

pdf下载网 http://www.i8788.com

容易博得他人的好感，因此，这类人的朋友很多，但也因为过于高调，容易树大招风，遭受他人嫉妒和攻击的可能性也比较大。

谈吐幽默，逗乐大家的人，大多感觉灵敏，胸襟豁达。他们不拘小节，很少会呆板地遵循一些既定的规则。这种人头脑非常圆滑、灵通，而且聪明、活泼，有许多人都愿意与他们交往。他们有很多朋友，却不会因此而成为出头鸟，遭他人攻击。

还有一种人，在别人说话的时候很注意倾听，甚至可以说，很多时候他们都是在听别人说话，而不是在交谈。这种人有自己独特的思想，思维缜密，而且对待他人谦虚有礼、性情温和。他们并不会因为过多的话语而引人注意，但是虚心好学，善于思考，而且能够用认真的倾听获取他人的信任，一般来说，交往一段时间后，他们一定会获得他人的尊重。

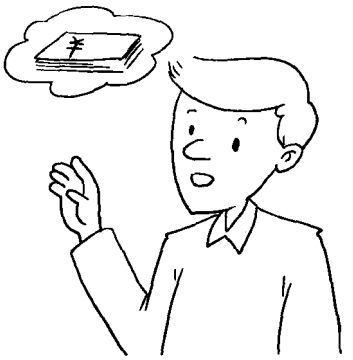
不同的话有不同的表达效果，有时同样一句话从不同的人嘴里说出来，也会产生完全不同的效果，其关键就在于说话者以怎样的方式说，而怎样说又是由说话者的性格所决定的。所以只要认真注意一个人说话的方式和语言表达的习惯，就不难观察出这个人的性格特征。

说话内容折射出的心理特征

很多人都喜欢跟人聊天，而且聊天的内容总是涉及天文地理、国内国外、政治八卦。不同人之间的谈话会有不同的风格，也有不同的内容。对于喜欢政治的人来说，国际国内的政治永远是他们不变的话题，而对于喜好八卦的人来说，一天不与人谈论一下他人的八卦，似乎这一天都过得毫无意义。虽然与人谈话的内容很多时候并不为自己所控制，但是FBI认为，一个人喜欢在谈话中涉及的内容，跟这个人的性格和心理是有斩不断的联系的。

喜欢将金钱扯入话题的人是很重现实的现实主义者。他们总是习惯性地以金钱为话题，比如问对方："你这个桌子好漂亮啊，花了很多钱买的吧？""这个婚礼真不错，花了多少钱办的？""这家店的饭菜真是不错，不过要价这么高也有点离谱了。"这种类型的人往往缺乏梦想，因为太过于现实，只知道将赚钱作为自己的人生目标。过于看重钱的后果会使他们失去

pdf下载网 http://www.i8788.com



以金钱为话题的人大多是现实主义者

很多机会，不敢用钱进行投资，于是只能死守着眼前的利益，无法看到未来，这也是他们缺乏梦想所带来的一个弊端。FBI 认为，这种人虽然过于看重现实，却有着一种让人有些意外的心理——不安全感。在他们的人生信仰中，金钱就是他们的整个世界，如果没有了钱，他们似乎就难以生存下去。很多这样的人对于失去金钱的唯一感受就是不安与惶恐，感觉自己被抛弃了。而这种不安全感与他们的现实主义是相互作用的，最后导致了一个恶性循环：因为害怕没有钱被抛弃，所以就更依赖于钱，而更依赖于金钱的后果，就是害怕没有钱。

FBI 接到报案：一个有着巨额遗产的商人在新婚不久就被害了。

被害人是一位德国珠宝商人，是在美国洽谈生意的时候不幸意外身亡的，他的一大笔遗产将由新婚不久的新娘来继承。但是来认领遗产的新娘却有两个，而且她们都有一切必要的证明。见到这种状况，FBI 只得求助死者生前的好友，以找出线索。但这位商人的朋友除了知道他们是按德国风俗举办的婚礼，以及这位新娘是钢琴教师以外，别的都不清楚了。

于是 FBI 要求两位新娘分别弹奏钢琴曲来表明自己的身份。其中一位新娘立马坐到钢琴旁开始演奏。FBI 就与第二位新娘开始交谈。第二位新娘在跟 FBI 交谈一阵后，转身问那位商人的朋友钢琴是不是很贵，因为听起来音质非常好。FBI 听到第二位新娘的询问之后若有所思地看着她。第一位新娘弹奏完毕之后，第二位新娘便立刻跑上前去开始

pdf下载网 http://www.i8788.com

弹奏。

两位新娘都弹奏完了之后，FBI就有意无意地问起她们对被害人的情感和金钱的态度，两位新娘都表现出对金钱的不在意和对被害人的深情。之后FBI对此进行了分析，他们认为，第一位新娘话语中表现出来的更多的是一种忧伤，虽然也在意财产，但是并没有过多的依赖感。而第二位新娘言语间不断地透露出与金钱有关的言词，明显地更希望得到财产，却又一再申明自己并不是为财产而来。这种表里不一的情况引起了FBI的重视，于是便开始对第二位新娘进行一些有针对性的问话，最终这位新娘在FBI的问讯下承认了自己是假的。她只是商人的一个朋友。

还有人喜欢在谈话中去界定他人，比如说："你是属马的，所以你一定是非常正直而勤劳的。""你是属猪的，所以你一定又懒又不爱干净。"FBI认为这种人是缺乏变通的。通常两个人初次见面的时候，谈谈属相，谈谈血型星座什么的，比较容易打开话匣子，能够迅速地拉近彼此的距离，但是如果过分单纯地对对方的个性下某种结论，很容易引起对方的反感，让谈话难以继续。喜欢单纯依靠某种凭证而去界定他人个性的人，大多都缺乏变通性和机动性，不能很妥善地处理好人际关系。他们总是认为对方一定会和自己所了解的某种个性一样，然后就生硬地将对方往自己所了解的个性上套，这很容易造成自己的认知错误，也很容易让对方反感，而一旦自己的认知被否定了，他们会觉得不安和惶恐，因为他们认为自己不知道对方在想什么，也就没有办法与对方进行交谈了。于是，为了自己能够安心，他们就继续将对方的性格和其他一些东西与自己的认知挂钩，希望自己能够控制谈话，让对方在自己的认知范围内存在。这种人的个性过于执拗，而且喜欢用自己的方式来控制对方，与这种人相处，如果不能忍受自己被随意定型的话，最好是先入为主地将自己的个性告知对方，以免对方因为陌生感而随意将自己带入某种性格。

也有人喜欢在谈话中评论他人的是非。比如："喂，你知道吗？新来的那个谁谁谁，好像跟经理关系不错哦！""前一阵子，小李跟前台那个谁谁谁一起出去看电影了，而且俩人好像还挺亲密的。"他们说话的时候还不时加入自己的想法和看法，把事情夸张炫耀得似乎很精彩很神秘。这种人其

pdf下载网 http://www.i8788.com

实并没有太多的坏心眼，他们只是想要通过夸大事实来吸引别人的注意力。对于他们来说，针对他人有兴趣的话题，不厌其烦地添油加醋，让故事听起来更具有戏剧性和趣味性，自己也能得到更多关注，何乐而不为呢？当然，也不排除有些喜欢对他人说长道短的人是自己的嫉妒心和偏见作祟。这种人总是喜欢拿别人和自己作比较，他们无时无刻不在关注他人，然后与之比较，不让自己落于下风，而且对此乐此不疲。

一个人说话时喜欢谈论的内容，并不是完全根据这个人的个性而定的，也是由他所处的社会环境和生活环境而定的，不能一概而论。关于说话内容反映出来的性格特征，FBI 表示他们一直在进行探索，他们相信最终可以破译所有的说话内容所蕴藏的含义。

各种语态中暗示的心理状况

人说话的目的不仅仅是把想表达的意思传达给对方，更主要的是为了让对方接受——更好更愉快地接受。所以，为了达到更好的沟通效果，很多人在说话的时候就会非常注意自己的语态。FBI 根据多年的实践经验得出了这样一个结论：一个人说话的态度，可以从某些方面反应出这个人的修养和个性。在与人交流的过程中，悉心留意对方说话时的语态，就可以观察出他的性格。

FBI 对说话的语态作出了如下的分类：

1. 语态简洁

说话简洁、明朗的人，性格多是豪爽、开朗、大方的，行事相当干脆，具有很强的决断力，凡事能够说到做到。他们对一件事物能拿得起也能放得下，从来不会犹犹豫豫、拖泥带水，因而给人的印象是非常有魄力的，他们的开拓精神也是为人们所敬佩的，有敢为天下先的胆量。

2. 语态谦恭

说话态度谦恭的人，在说话中经常使用礼貌用语。这种人大多具有一定的学识和文化修养，能够给予他人足够的尊重和体谅，心胸比较开阔，有一定的包容力。另一方面，经常使用恭敬用语的人，也可以说是性格比较圆滑世故的人，他们对环境有很好的适应能力，能够洞察别人的目的，

pdf下载网 http://www.i8788.com

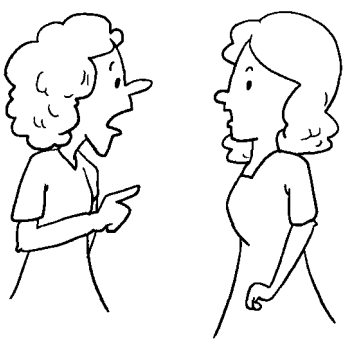
也能够体会别人的心情，然后投其所好，实现自己的目的。也就是说，这一类型的人随机应变的适应力很强，能屈能伸，与绝大多数人都能够保持良好的关系，在为人处世方面能如鱼得水，左右逢源。

3. 语态拖拉

说话拖拖拉拉、废话连篇的人，多数是性格软弱、责任心不强的人，这种人遇事推脱逃避的可能性极大。他们一般胆子比较小，心胸也不够开阔，容易在一些鸡毛蒜皮的小事上拉扯不清。FBI 也认为，对现实的状况有诸多不满是这种人的一个通病，但是他们却缺乏开拓进取精神，并不会因为不满足而寻求改变，更多的是期待不劳而获，等待财富降临的心理使得他们很容易嫉妒他人的成功。

4. 语态敏锐

他们善于劝慰或者奉承他人，这样的人大多圆滑世故，在处理各种事情时都显得相当老练，对人情世故的理解和认识深刻而又正确。他们感情丰富，会避免树立自己的敌人，因此显得易于相处，而且能够和他人产生共鸣。这种人相当精明，自己很少会有吃亏上当的时候。虽然在表面上看来他们很容易向他人妥协，但实际上他们很固执，一旦有了自己的主张，就会阳奉阴违地按照自己的想法做。他们多有一张非常实用而广阔的关系网。



说话尖酸刻薄的人会引起他人的厌恶

5. 语态尖酸刻薄

说话尖酸刻薄的人在与人交往中不太尊重他人，也缺乏必要的礼貌，他们大多极为挑剔，似乎永远也没有人能够让他们感觉满意。他们嫉妒心强，爱搬弄是非，看到别人比自己过得好时就会肆意污蔑。这样的性格使

pdf下载网 http://www.i8788.com

得他们时常遭到周围人的厌恶，人际关系不好，但是他们自己往往意识不到这一点。

FBI曾经侦破过一个杀人案件。案件中犯人采用的是一种人们很难察觉的手法，FBI在接触案件的初期并没有给予重视，差一点给出了错误的判断。令人没想到的是，案件的转折点竟然是在死者亲人的几句话上。

FBI是在一个夜里接到报案电话的。报案者是死者的丈夫，死者是一名叫洛丝的模特。洛丝与丈夫结婚两年后，因为性格不合，就分居了。在分居后，两人一直都是独自生活。但是在案发的前两天，洛丝一直高烧不退，附近的私人医生又不出诊，而洛丝也没有办法出门看病，无奈只好请分居的医生丈夫前来看病。

丈夫说她是患上了流感，给她打了一针，又给她留下一粒用胶囊装的感冒药就回去了。可是第二天晚上，洛丝的丈夫来给洛丝看病的时候，却发现洛丝已经死在了家中。FBI迅速赶到现场，对尸体进行了检查。在解剖尸体时，FBI发现洛丝胃中残留有尚未消化的掺有氰酸钾的饼干。因此，被害人的哥哥以杀人嫌疑被逮捕。因为饼干是他在一周前送给洛丝的，经检验，剩下的饼干中，有一块饼干掺有氰酸钾。这兄妹俩正为继承亡父的遗产闹得不可开交，可见其有杀人动机。可是，洛丝的哥哥一直坚持自己是无辜的，并言语诚恳地请求FBI重新进行调查，并没有因为被怀疑而歇斯底里。而洛丝的丈夫在听到这个消息的时候，却用刻薄的语气说用氰酸钾杀人，洛丝的哥哥死定了。FBI觉得很奇怪，因为他们并没有将洛丝的死亡原因告诉他，他怎么知道只有凶手才知道的事情呢？

于是，FBI对这个案件进行了进一步调查。最终他们发现，杀人犯确实不是洛丝的哥哥，而是这位医生丈夫。这位医生所用的杀人法诡异而狡猾，他给妻子的感冒药中含有氰酸钾，在妻子吃了有毒的感冒药死后，他悄悄溜回来用医用吸胃导管插入死者的胃里，将溶化的胶囊和氰酸钾吸出来然后以同样的方法将饼干用温水调化，加入氰酸钾之后注入死者的胃里，然后又在妻子未吃的饼干中挑出一块，注射了氰酸钾。这就解释了为什么FBI解剖尸体后，发现死者胃里残存的只有未经消化的饼干。

pdf下载网 http://www.i8788.com

6. 语态坚强刚毅

说话刚毅坚强者，性格也是正直而明辨是非的，他们善恶分明，能够做到大公无私。这样的人大多组织性、纪律性比较强，办事坚持原则。可是这一类型的人也有缺点，他们大多比较固执，不善变通，做事有些专制和武断，不给人留下商量的余地，所以在一定程度上容易得罪人。但因为他们为人光明磊落、实事求是，所以能得到绝大多数人的支持和拥护。

7. 语态浮躁易怒

语态的浮躁是由说话人内心浮躁造成的，这样的人做事常常欠缺周密的思考和完善的计划，只凭着一时激情去采取行动，却又缺乏耐性，不能循序渐进地稳步前进，而是急于求成，所以结果多是不尽如人意，欲速则不达，而且他们无法正确地面对困难和挫折，很容易中途放弃。

8. 语态荡气回肠

这种人大多具有比较强烈的好奇心，而且思想比较独特，常常会有一些出人意料的高见。他们有时候有很强的叛逆性，敢于向传统和权威挑战。因为爱好新奇的东西，所以对新事物的接受能力很快，但是在为人处世的时候欠缺沉着、冷静，所以常会导致自己被人孤立。

口头禅破译性格密码

口头语反映人的性格，从“说真的”、“老实说”、“应该”、“必须”、“据说”、“但是”、“不过”等口头语中可以加深对说话者的了解。

一名新FBI探员对他的同事抱怨：“为什么我已经进入FBI很久了，仍然不能去参与大型案件的侦破，而好多比我晚进FBI的探员却已经开始独立负责案件了。我不是说不让我去参与调查案件我有什么意见，但是现在的工作我真的不喜欢。说老实话，你也别觉得我很自负，我在以前的警局时好歹也是做出过许多成绩的，为什么在这里就是没人能看到我的能力呢?”

恰好在此时，一位来为新FBI探员进行培训的老探员听到他的抱怨，于是走过来说：“你刚刚说的那几句话就已经暴露了你不能正式参与大型案

pdf下载网 http://www.i8788.com

件调查的原因。你自己想一想，你刚刚的心态是什么样的，你不喜欢这样的工作，你说你的能力不止于此，但是你却连该做的工作都没有做好就希望进入更高层。侦查案件时，沉着、冷静等素质都是必不可少的。你刚刚不停地说‘真的’‘相信我’这样的话，让人感觉你很不成熟。如果你出去办案的时候这样对犯罪嫌疑人或者证人说话，不但很难获得对方的信任，不能办好案子，连作为一名FBI的基本素质也会受人怀疑。你的性格，在你说话的口头语中就已经暴露了。而且，你连自己说的口头语的意义都不知道，如何能察觉犯罪嫌疑人话语中所蕴含的意味和他的隐藏性格呢？犯罪嫌疑人可不会告诉你他在撒谎。”

听完这段话，这名FBI探员开始仔细地思考他自己的性格问题，最终发现自己的性格确实如培训师所说的那样——很急躁。于是，他在表示叹服的同时也下定决心要掌握更多的技巧，成为一名真正合格的FBI探员。



口头语能透露人的内心

犯罪嫌疑人说出的话是其内心最直接的反应，很多时候，尽管犯罪嫌疑人镇定自若地回答了问题，但是，FBI探员总是可以从细节中找到突破点，成功地突破犯罪嫌疑人的心理防线，侦破案件。FBI认为，犯罪嫌疑人在回答问题的时候不自觉说出来的口头禅，实际上是对方内在性格和内心真实情绪的一种隐藏表现。

根据侦查案件的经验，FBI发现不同的口头禅，反映出来的人物性格和内心情绪是不一样的。

有的人总是会反复说“真的……老实说……的确……”这样的话，这

pdf下载网 http://www.i8788.com

很容易就能看出对方的焦急情绪，强调自己没有骗人，强烈地希望对方相信自己，这种人是极度担心对方误解自己的，一旦对方的意见与自己不一样，就会着急甚至想要强迫对方相信。这样的人性格有些急躁，内心常常有不平的心理。

对询问自己的事情总是不自觉地说“应该……必须……必定会……”的人自信心极强，为人处世显得理智且冷静。在与人交谈中，自认权威，相信自己能够说服对方，令对方相信自己。但是另一方面，“应该”这种词说得过多的时候，反映出有动摇心理，希望别人顺从自己。长期作为领导的人容易形成这种口头语。

“听说……据说……听人讲……”这种语言，很明显是在为自己留余地，这在心理上是不自信的表现，一旦出错，可随时为自己开脱。这种人一般见识较广，所以知道的比较多，但是决断力不够，难以对事情作出果断的处理。常用这种口头语的人，为人处事圆滑，懂得保护自己。

说“可能……或许……大概……”这种口头语的人有很强的自我防卫本能，总是害怕受到伤害，不会轻易将内心的想法完全暴露出来。他们在待人处事方面很冷静，所以工作和人际关系都很不错。说出这样的话也有以退为进的含义。事情如果是正确的，他们就会说：“我早知道会这样。”而一旦事情跟他们预料的不一样，他们也会说：“当初我也只是猜测，没想到猜错了。”随口说出这样的话，很明显地将自己的真心隐藏了起来，很多从政的人会有说这类口头语的习惯。

还有一些人喜欢在别人说话的时候用“但是……不过……”这类的词语插话。这种人看起来似乎是在委婉地发表自己的意见，但其实只是将自己的攻击性隐藏在了话语的下面。习惯说“但是”的人比习惯说“不过”的人更具有主动的攻击性。这种人有些任性，在自己的话语中提出一个“但是”，是为自己辩解，而在别人的谈语中，插入一个“但是”，就是在隐晦地反对对方，而且希望将别人的注意力吸引到自己的身上。很多人会觉得这类人性格温和，很好相处，但事实上，这类人很擅长在一片温和下打击别人，所以与之相处需要多留一个心眼。很多从事公共关系的人会常说这样的口头语，因为它表面上带来的委婉意味不会令人有强烈的排斥感，确实是接近人的一个好方法。

FBI也注意到，有些人说话的时候并没有很明显的口头语，只是习惯

pdf下载网 http://www.i8788.com

性地用“啊……呀……这个……”来表示自己的感情。这是由于常用词汇少，或者是思维缓慢而形成的口头语。因此，常用这种口头语的人，反应有些迟钝，思维较为呆板。也有在特定的场合因为害怕说错话，而故意使用这种口头语来缓冲气氛，寻找间歇来仔细思考的情况。

从对人的称呼看人际关系

一般来说，对人的称呼总是以名字为主，但是在生活中，叫全名的情况却很少。对很多人来说，称呼并不仅仅是引起对方注意力的一个代号，更多的时候，它是一种关系的体现。

FBI 根据多年的调查经验总结出：从一个人对他人的称呼可以看出他们之间关系的亲密程度。比如已婚妇女在向别人提起自己的丈夫时，很少会直接称呼名字，大多数时候都会用“我们家那个”、“我先生”、“孩子他爸”等称呼，从这里的称呼就可以看出夫妻间的亲密程度。有人对上司会称为“某某先生”，虽然当面的时候会很正式地叫“先生”、“经理”、“主任”，但是在私底下，可能更多的是取个代号，比如“那个大猩猩啊”、“那只大熊猫”之类的，这样一来，从取的代号上来看，就可以看出这位上司在下属之间的口碑如何。



称呼反映了关系的亲近程度

pdf下载网 http://www.i8788.com

除了比较固定的称呼体现人物之间的关系亲密度之外，人与人初见时的称呼变化也会体现两个人关系的亲密度，甚至是两个人的心理变化。我们都知道，人与人之间一旦熟起来，说话和称呼都会越来越随意，如果称呼从“先生”变成了“小”，就代表着两个人的关系已经更进一步了。在许多商店里，店员称呼初见的顾客为“顾客先生”是一种尊称，而一旦熟悉之后，“顾客”二字就会变成对方的姓氏，甚至是慢慢演变成一种昵称，这种叫法在无形间就拉近了彼此的心理距离，人都是喜欢自己所熟悉的东西的，因为能够更好地掌控事件的发生。而在称呼变化之后，谈话的内容也会从无关紧要的天气，渐变成彼此的近况，甚至他人的八卦，双方的亲近感油然而生。而一旦两个本已经很熟悉的人，已经亲密到用“小”字或者外号来称呼对方的情况下，突然连名带姓地喊另外一个人，就说明这个人在心里已经对另一个人有了想法，可能是误会，也可能是其他，但是不管是什么，在这样的情况下，如果不赶紧解开彼此间的疙瘩，那么两个人的关系很可能就会越走越远了。

一位FBI探员说，他在进行案件调查的时候，总是很注意对调查对象的称呼。

有一次他需要向一位教授取证，这位教授的为人很正直，但是也有一些固执，一旦自己认定的事情，很难让他改变想法。FBI向他取证的时候，这位教授一直死守着自己的观点，认为以“不知道”来回答是对这种调查的最佳回应。在第一次对话中，他一直称这位教授为先生，尽管说尽了利害，这位教授还是一口咬定不知道。在觉得取证无望的时候，恰好这位教授的一位学生来问问题，这位学生并没有叫教授先生，也没有称其为教授，而是直接叫这位教授的名字，这位教授也很认真地为这位学生解惑，而且在对话中不时以自己的名字来自称。于是探员顿时想出了一个办法，他们在这位学生走后就告辞了，然后没隔多久又去找了这位教授，这次他们对这位教授的称呼，就是上次那位学生对这位教授的称呼，教授听到这个称呼显然没有什么意见，而且对探员提出的问题也没有再一律回以不知道。虽然有些问题教授并没有直面回答，但是探员通过旁敲侧击基本掌握了自己所需要的信息，为破案获得了重要的线索。

这位FBI探员后来分析说，这位教授在面对陌生人的时候，自我防卫

pdf下载网 http://www.i8788.com

的本能会让他拒绝回答过多的问题，而FBI对他用先生的称呼，正好等于提醒他彼此是陌生人，教授的拒绝也因此显得很强硬。后来FBI改变了称呼，对于教授来说，对方对自己的称呼明显拉近了双方的心理距离，增添了熟悉感，而有了熟悉感之后，对对方的问题也不再过多回避，而是采取了委婉的拒绝态度，但是在婉转的话语中无意就透露了许多的信息，FBI正是抓住了这些信息，从而找到了破案的线索。

在对调查对象进行仔细的观察和分析之后，FBI总结了一些关于称呼和彼此间关系的例子：

——称呼对方“先生”、“女士”

这种情况多是工作中的上下级关系，当上司和部下一起去喝酒时，上司对下属直呼名字或者直接叫“你”，这种时候大多数就表明两者之间的上下级关系还是很明显。而如果是同事或同等级职务的两人，也称呼彼此“先生”的话，只能说明他们之间处于一种“井水不犯河水”的状态，心理距离还相当远。

——称呼“小”或者直接叫外号

这已经是一种非常亲密的叫法了，女性如果这样去称呼男性，就表明两者的关系已经非常地亲密了。但是如果是男性这样称呼女性的话，很有可能是男性单方面地在向女性示好，而且男性称呼别人为“小”的情况比较普遍。

——直呼其名

亲密关系的表现，但是也有一些人会用全名称呼自己的恋人，从心理上说，这也许是一种有意刻意疏远而故意表现的亲密，有一点欲盖弥彰的味道。最开始的时候，可能会在称呼后面加上“先生”、“女士”等，后来慢慢地改为“小”，再慢慢地发展为全名，最后可能已经脱离名字而称呼其他，所以这种称呼全名的情况，如果不是关系特别恶劣，就是关系已经介于朋友之上，恋人之下了。

——“您”、“你”

这种称呼常出现于表示尊敬和拉开距离上。如果一个人以“您”尊称，就代表自己放低了姿态，在向他人示弱，而且这种称呼不管从哪个角度上来说，都是一种不平等的意味。而称呼为“你”，则更多的是在拉开

pdf下载网 http://www.i8788.com

心理上的距离，与“您”相同的是，这两个称呼都有一种希望双方互不侵犯的意味，属于“你是你，我是我”的状态。

——“那个……”等指示代词称呼

这里有两种情况，一种是很熟悉的人，比如在家里夫妻双方的称呼。这个时候，“那个”这样的指示代词就有着一种亲密的意味，已经没有了性别的界限，采用相同的称谓，是双方一种默契的表现。但是如果这种称呼出现在刚相识的陌生人中间，或者是双方关系不佳的人身上，则有一种轻视的意味：对方的名字都记不住，更不重视对方那个人。所以，如果不是非常亲近的人，这种称呼要慎用。

称呼并不是唯一的，很多时候，称呼的改变不仅有着客观关系上的改变，也有着主观性格上的原因。许多容易自来熟的人，在跟他人相处的时候总是会突发奇想地给对方取外号，或者是跟随对方亲密朋友的叫法来拉近彼此的距离，这种情况跟自身的性格特征是分不开的。

通过笑声看破对方的性格特征

笑容的力量是无穷的，一个能时时展现出迷人笑容的人自然也拥有无穷的魅力。达·芬奇的名画《蒙娜丽莎》让人们难以忘记的原因莫过于她神秘的微笑，那永恒的微笑使人看上去总觉得心情舒畅，也自然会对她产生好感。笑的本质应该是愉快的情绪表现，但有些时候，痛苦到极点或感觉无可奈何的人也会用大笑来发泄闷气。可以说，笑是最常见的表情，也是含义最复杂的身体语言。笑虽只有声音，却是最能够表达沟通意图的无声语言。FBI 经过揣摩研究后发现，一个人的笑声可以反应出一个人的性格特征。

有的人在高兴的时候会发出“哈哈哈”的笑声，这大多是所谓的豪爽型的人，因为一般人很难发出这样的笑声，而且这也说明这个人身体状况极佳，才能有这样的笑声。FBI 分析说，这种笑声带有威慑感，会震慑他人，容易使人心生警戒。

很多人在没有信心或心情不愉快的时候，会用“呵呵呵”的笑声来掩饰内心的反感。有这种笑声的人一般是比较温和的人，不会给人带来太多的压迫感。另外，人们在心浮气躁或者身体疲倦的时候，也会发出这样的笑声。

pdf下载网 http://www.i8788.com

笑起来发出“哧哧”声音的人，多半是能够严格要求自己的人。这样的人想象力比较丰富，常常会有一些惊人的举动，却不会让人产生反感的情绪。

笑声尖锐刺耳的人，生活态度积极乐观，为人比较忠诚和可靠。他们的感情比较细腻和丰富，有着良好的人际关系。这样的人具有一定的冒险精神，精力充沛，喜欢旅行。

笑起来声音柔和而又平淡的人，性格沉着而稳重，在大是大非面前能够保持头脑的清醒和冷静。他们比较明事理，也善于说理，能够很好地化解矛盾和纠纷。

只是微笑但并不发出声音的多数是内向而且感性的人，他们的性情比较温柔、亲切，能够给人一种很舒服的感觉，属于比较好相处的人。但是他们也比较情绪化，容易受到他人情绪的感染或者被他人打扰。

此外，通过一个人笑的方式也可以分析出这个人的性格特征。

经常悄悄微笑的人，性格比较内向、害羞，而且相对来说比较传统和保守。一般来说，这样的人心思都非常缜密，理性思维强，头脑异常冷静，很善于隐藏自己，在为人处世方面又显得有些腼腆。他们对他人的要求往往很高，不会轻易将内心真实的想法告诉别人。

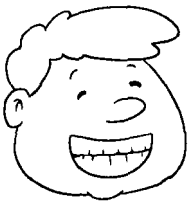
平时看起来沉默少语，笑起来却一发而不可收拾的人是最适合做朋友的。他们通常十分看重友情，在陌生人面前比较沉默，显得不够热情，不够亲切，但一旦真正与人交往，成为朋友，他们就会以真诚相待，而且活泼热情。基于这一点，很多人都乐于与这样的人相处，他们自己本身也能够营造出比较和谐的社会人际关系。

笑起来断断续续，听起来很不舒服的人，性情大多是比较冷淡而漠然的。但是他们的观察力相当敏锐，能准确地观察到他人心里的真实想法，然后投其所好，择机行事。

捧腹大笑的人大多心胸开阔，当别人获得成功的时候，他们会真心祝愿，很少产生嫉妒的心理。这样的人性格多是直率而且很真诚的。他们往往能够直言不讳地指出朋友的缺点，也会在自己的能力范围之内，对他人的需要给予帮助。他们是不折不扣的行动主义者，一旦想起了要做的事情，或者决定要做某件事情，就会马上付诸行动，非常果断迅速，绝不拖泥带水。在别人犯了错以后，他们会指出来，但是也会给予最大限度的宽容和

pdf下载网 http://www.i8788.com

谅解。他们比较有幽默感，总是能够让周围人感受到他们所带来的快乐，因此他们身边总是围绕着很多的朋友。



龇着牙笑的人一般没有真情实感

龇着牙笑是一种很典型的假笑，这样笑的时候，一般是没有表现出自己的真情实感的。如果一个人说着“别为此担心”或者“没什么大不了的”这样的话语时，却流露出这种面部表情，那就表明其实他们真正的想法正好相反。

FBI 接到了一个报案，说美国一个知名的投资银行在短短一周内丢失了近 200 万美元的资产。这个投资银行的行长在仔细地查看了银行间的业务往来之后没有发现任何异常，可是账面上确实少了 200 万美元。

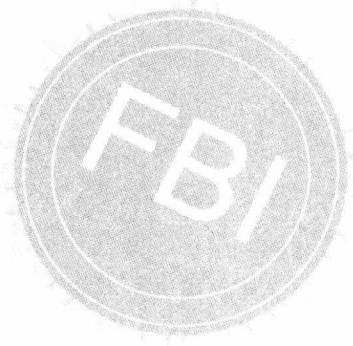
FBI 对该行的业务交易清单进行了调查，也没有发现任何异常问题，于是，他们怀疑是银行的业务数据遭到了篡改。FBI 很快就把负责该行所有管理资产的人都找了出来并一一进行讯问，却一直没有丝毫突破，没有找到任何线索。

正当 FBI 感到一筹莫展的时候，投资银行的行长提供了一条信息：在资金失窃之前，他们曾经让一名银行数据库工程师对该行的数据系统进行了升级和维护。于是 FBI 很快就找到了这名工程师，经过审问之后，FBI 发现这名工程师有许多疑点，而且也具有作案动机和作案条件，但是这名工程师却一口否认，而且并不多说一句话。就在 FBI 打算如果再找不到证据，在 3 个小时之后就会将他释放时，这名工程师露出了一丝微笑，带有了明显的轻视意味。于是 FBI 立马针对这名工程师进行了更深层次的讯问。他们还请来了一名犯罪心理学专家，就在专家到来的时候，这名工程师又龇牙笑了一下，于是 FBI 断定，这名工程师肯定有问题。最终在犯罪心理学家的协助下，FBI 攻破了这名工程师的心理防线，侦破了案件。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四章
FBI教你解读他人的兴趣爱好

一个人的兴趣爱好在某种程度上反映了他的性格特征。同样是搞收藏，为什么有人喜欢集邮，有人喜欢收藏名表？喜欢喝啤酒的人与喜欢喝红酒的人有什么不一样？爱看传记和时尚刊物的人又分别有什么特点呢？这些问题FBI将一一为你解答。



pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

运动与性格偏向大揭密

人们常说生命在于运动，有运动才能有健康，这里的健康不仅仅是身体的健康，还包括心理的健康。在办案过程中，FBI 对众多涉及案件的人进行过调查研究，发现不同的人之所以会热衷于不同的运动，大部分都与他们的性格有关。

在 FBI 调查的人中，有一部分人经常去体育馆或健身俱乐部运动。这种人喜欢有人陪着一起受苦，这样运动完后，在蒸气房里，就有伴可以互相怜惜。这种人通常善于交际，喜爱热闹，遇到困难和挫折时，只要有人陪伴就一定不会放弃；但是如果只有自己一个人的话，就不一定会让自己去受苦。在私人场所进行锻炼的人，通常比较习惯于独自行动，遇到事情的时候也倾向于独自解决，甚至对于他人未经自己允许给予的帮助会有微词。这种人非常注重自己的私人领域，个性坚强，处事沉稳。还有些人偏好团体的运动，比如篮球、足球等，在一些比较公开的场地进行运动。这些人一般都具有团队意识，很有活力，但是更希望能够在众人当中显得突出，对自己很有自信。

FBI 接到报案电话的时候已是凌晨，美国阿拉斯加州当地的富婆丽莎被佣人发现死在了家里。当 FBI 赶到现场的时候，发现丽莎倒在了一片血泊中。FBI 找到了丽莎的三个佣人，问："你们的主人被手枪打死了，死亡时间大致是晚上 11 点，请谈一下事发当时你们都在做什么，你们有没有什么怀疑的对象？"

佣人 A："我一晚上都在楼上房间里睡觉，什么都没有听到啊，怀疑谁吗，我认为是佣人 B，他最近和主人一直不和，还扬言要杀死主人！"

佣人 B："我晚上出去在回来的路上，交通很糟糕，我被堵在车流里面，我想是有人入室抢劫，把主人给枪毙了吧。不和吗？是有些争吵，但我只是说说而已，哪里会真的动手呢？而且我有那么大的力气吗？有这么大力气的只有佣人 C 一个人吧？"

佣人 C："我晚上出去散步了，就在附近的街道，大致走了一个多小

pdf下载网 http://www.i8788.com

时，回来后就直接去浴室洗澡了。我想是佣人A吧，他最近好像一直对主人不满……”

听完他们的话，FBI开始进行分析。据其他两个佣人说，佣人A平时睡觉都比较早，一旦睡得晚了，第二天的状态就会明显不好，哪怕晚睡一个小时都会出现很不好的状态，他睡觉的时间是晚上的9点，而死者被害时间是11点。如果是佣人A的话，他的生理状态应该不会这么正常。佣人C经常散步，经常散步的人一般心态都比较平和，不会因为一时的激动而做出什么过分的事情。而佣人B平时脾气就比较急躁，而且经常与丽莎争吵，丽莎早已有辞退他的打算。从这些分析看来，对佣人B的着重调查是必不可少的。经过仔细的排查之后，FBI最终戳穿了佣人B不在场的证明，然后让佣人B俯首认罪，交待自己因不满丽莎要辞退他的决定而一时激动杀害了丽莎的过程。



喜好的运动能体现出个人性格偏向

虽然运动的场所能或多或少传递一些个人的性格，但是FBI认为，一个人喜爱的运动类型，能更直接地反映出这个人的性格特征。

如果一个人喜欢举重，那么这个人应该比较在意形式，而不太重视内涵。举重可以赋予一个人令人称羡的力量，容易让人觉得自己很特别，能够做没几个人能够做到的事，这是一种比较虚浮的表现。

有人喜欢竞走，这种人通常认为自己是特别的，喜欢展露自己特殊的品位，不喜欢跟随大众，而且极其富有冒险精神。他们对于时尚流行也有把握能力，喜欢将自己异类化，行为经常不符合传统观念。

喜欢跳有氧舞蹈的人对自己的身体抱着一种圆融的态度，因为这种运

pdf下载网 http://www.i8788.com

动要求动作之间的连接流畅而自然。这种运动不仅仅具有视觉的美感，也能培养耐力，在懂得运用肌肉的力量外，还要特别地注意培养气质的优雅感。这种人不会排斥做一些别人觉得既繁重又乏味的工作，因为他会懂得如何把工作当做喜爱的运动那样去征服。

喜欢瑜伽应该是跟个人外在身体及内在器官的流畅性有关，尤其和脊椎灵活与否关系密切。喜爱练习瑜伽的人，认为瑜伽有助于自己拓展视野，使自己对事情的看法更透彻，更圆融，自己能够更好地面对生命。

喜欢滑雪的人酷爱炫耀自己，爱好追求时髦，对平凡和庸俗的事物甚为不屑。虽然这样的人一般多才多艺，但是个性倔强，而且不懂得如何与人相处，很难博得别人的好感。

尝试蹦极并且喜欢上那种感觉的人，对新事物是毫不畏惧的。这种人常常活力十足，而且喜欢接受挑战。一旦决定的事，不达目的绝不罢休。但是这种个性也容易得罪朋友而不自知，不利于人际交往。

喜欢把散步当做运动的人，对需要紧急完成的计划没兴趣，不喜欢花费太长的时间去做某一件事，也不喜欢吸引他人的注意。但是这种人却是一个有耐心的人，不害怕面对挫折和困难，对自己很有自信。

还有很大一部分人喜欢边做事边运动，比如坐在电脑前的时候不时地将腿抬起落下，或者是在站着等人的时候，不时地跳跃，都是在做事情的同时进行着运动。这样既节省了专门运动的时间，也充实了自己做事的过程。这种人一般都是想象力丰富的人，也能够把事情变得具有挑战性和吸引力。就像有些人即使不太喜欢做家务，但在不得不做的时候，能够把做家务的过程转变为一种对自我境界的提升。这种人一般耐性极好，很少有人能让这种人觉得无聊和烦躁，但是他们却会让别人觉得有些无聊。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从音乐偏好猜他的性格

音乐是现代人们生活中一项主要的娱乐活动。多姿多彩、五花八门的音乐与很多人结下了不解之缘。他们有的把音乐当成知己，向音乐倾诉自己最深的感触；有的人把音乐当成毕生理想，坚持不懈地追求；也有的人把音乐当成导师，用来激发自己的活力和动力。FBI 结合音乐和心理学得出了一个结论：通过分析喜爱音乐的种类，可以窥探到人的某些性格。

喜欢听凄美歌曲的人大多多愁善感，心地善良，也多会体贴他人。对于他们，音乐如生命历程中的灯塔，随时指引他们前进的方向。他们人生中的大起大落，音乐总是起着推波助澜的作用。

喜欢听交响乐的人大多信心十足，踌躇满志，积极乐观。他们遇事只想积极的一面，乐观的性格使他们能够迅速和他人打成一片，但是他们对别人盲目的相信往往导致他们受到伤害。交响乐气势磅礴，象征着一种不平凡，因此，这类人很喜欢表现自己，处处显示自己的与众不同，希望自己能跻身上流社会，这让他们看起来有些虚荣。



喜好的音乐能够反映人的性格

还有喜欢摇滚乐的人，这类人大多害怕孤独，不能忍受寂寞。他们有些时候会愤世嫉俗，时常对社会和他人有着不满的情绪，经常把持不住自己，做出令自己后悔的事情。这类人喜欢到处张扬，引人注目，但是他们又能够将爱好作为指导，懂得借用摇滚巨星的光环使自己在世俗当中趋于

pdf下载网 http://www.i8788.com

平静，得到心灵上的慰藉。这类人喜欢团体，乐意与志同道合的人交往。

一个酷热的晚上，在美国阿肯色州发生了一宗凶杀案：一个中学教师被人发现倒毙在地上，上身赤裸。

FBI经过调查，发现死者是被人勒死的。据现场侦查，FBI很快就拘捕了两个犯罪嫌疑人。第一个是死者的弟弟，他是个游手好闲的流氓，染上毒瘾，经常向哥哥要钱，两兄弟也经常发生争吵。第二个是被开除的学生的家长，他为人粗暴，脾气很差，因儿子被开除而大发脾气，怀恨在心。根据死者现场的环境，FBI估计大概是死者与犯罪嫌疑人起了争执，于是犯罪嫌疑人将死者杀害，破坏了现场后逃走。FBI对两名犯罪嫌疑人都进行了审讯，却发现两人都有不在场的证明，真正的凶手难以断定。

就在很迷惑的时候，前去逮捕两人的FBI探员说了一些话。探员找死者的弟弟时，发现死者的弟弟房间里充斥着摇滚乐，而且声音非常大，逮捕他的时候他正蜷缩在床上，连门都没有关。而去第二个人家里的时候，却发现第二个人正在哄他的儿子。这位FBI警员分析说，他觉得死者的弟弟是凶手的可能性比较大。因为从死者的弟弟喜好听摇滚乐来看，这个人的情绪是容易冲动的，容易把持不住自己，一时激动杀害了自己的哥哥也是极有可能的。如果那位家长是杀人凶手的话，在杀害了老师之后，他还能心平气和地哄着自己儿子的可能性小些，而且看得出来他很爱自己的儿子，因此不会轻易做出让自己后悔的事情。

听完这位警员的分析之后，FBI对死者的弟弟进行了更有针对性的审讯，最终他果然交代了自己因为索钱未果一时激动，失手将哥哥杀害的经过。

由此看来，音乐喜好反映出来的性格对认识一个人也是有很重要作用的。

另外，FBI还总结出了一些喜欢其他音乐所反映出来的性格特征。

喜欢进行曲的人大多墨守成规，不知变动，满足现状，同时对自己要求也很高，不希望所做的事出现任何差错，但是现实总是让他们失望，甚至会产生逃避的念头。

喜欢流行音乐的人属于平凡的随波逐流的类型，在人际交往过程当中，他们总是趋向于中庸，希望远离复杂的思虑。他们力图通过听流行的音乐保持身心的轻松和自在，不喜欢进行思考，也不喜欢过于复杂的事物，他

pdf下载网 http://www.i8788.com

们追求一种相对简单和自由自在的生活方式。

喜欢古典音乐的人能用理性压住感性，他们在很多时候要比一般人懂得如何自我反省，知道什么对自己有用，什么对自己没用。他们可以从音乐中汲取相当多的人生感悟，却很少与人交流，得不到思想和情感的共鸣使得他们常常形单影只。

爱好爵士乐的人，性格当中感性成分占的比例较大，不会对现实进行理性的分析。他们不喜欢受到约束，喜欢无拘无束的生活，希望能掌控自己的一切，时常冒出新奇的想法，追求创新和改变。但是现实的生活又常常会让他们感到莫名恐惧。矛盾的性格给他们蒙上了一层神秘的色彩，在人前，他们永远魅力十足。

喜欢歌剧的人思想保守，容易情绪化和偏激，但是他们有很强的自制力，所以会时刻控制住自己，不让自己失控。他们有着很强的责任感，做事认真负责。追求完美的心理让他们总是力求以完美的形象出现在大众面前。

喜欢打击乐的人多耿直爽快，性格外向，对生活充满了希望，对自己的未来也有着精心的设计。他们与人相处时温和而圆滑，与人说话谈笑风生，社交能力很强，在人群中很受欢迎。

喜欢背景音乐的人，他们的想象力一般都很丰富，而且生活有点脱离现实。但现实与理想之间的差距，使得他们很容易失望。不过这类人的自制力很强，所以总能很快从失望中走出来。他们通常都有着很敏锐的洞察力，往往能够在不经意间捕捉到许多有用的信息。乐于结交朋友，是他们的又一个特点。

酒的偏好透出的性格特征

酒在交际中所起的作用是难以估量的，它可以很好地营造和谐的气氛，加深彼此之间的感情。FBI 认为，一个人喜好酒的种类和他的性格有着不可分割的联系，注意对方对酒的选择，能够看出对方性格中的一些特征，从而在相处时有所留意，作出对自己有利的安排。

喜欢喝啤酒的人大多性格比较温和，乐于帮助别人。他们也常常逢迎

pdf下载网 http://www.i8788.com

别人，很容易获得别人的好感。但是遇事时会没有主见，容易慌乱无措，有时候甚至会选择随波逐流，人云亦云。所以，当你发现一个喜欢喝啤酒的朋友在烦恼的时候，如果给予主动的帮助，是很容易得到他们真心的感谢的。

选择香槟的人，本身带有一种高贵和优雅的气质。一般来说，很多人喜欢香槟，并不是喜欢香槟的味道，而更多的是侧重于香槟所显示的身份。因此，喜欢香槟的人一般都是讲究身份、注重地位的人，他们一般有很强的经济实力。面对这种人的时候，最好是显示出自己高雅的品位和良好的修养，凡事有自己独特的见解和想法，这样比较容易获得对方的好感，让谈话能够很好地继续下去。

白酒一直是中国人比较喜欢的一种酒。喜欢白酒的人一般个性都很豪爽，对别人是真心诚意的。但是白酒也有低度白酒和高度白酒之分，喜欢不同度数的酒，也有着不同的性格。常常选择低度白酒的人，思想更倾向于保守。这种人一般人际关系都不错，与人相处融洽。他们善于营造谈话的气氛，到哪里都受人欢迎。很多时候，喜欢喝白酒的人拥有积极乐观的生活态度，只是有的时候会不分善恶，即使曾经严重伤害自己的人向自己求助，也会忘记前嫌，倾力相助，这导致他们很容易被别人利用。在这种人面前，尽量示弱，放低自己的姿态，一般都能引起对方的同情，有利于交流成功。喜欢高度白酒的人个性明显好强，为人非常强势，无论碰到什么事情，都希望能够自己做主。他们为人爽朗，不介意向别人袒露自己的心声，做事情的时候不拘小节。这种人不喜欢盲从权威，热衷于冒险和挑战，向往自由，无拘无束。面对喜欢高度白酒的人，多征求一下他们的意见，让他们感到自己受尊重，就很容易获得他们的好感。

一位知名的偶像派男星在一个夜晚死在了自己家里。当FBI赶到现场时，只见这名男星伏倒在书房的桌子上。FBI仔细检查该男星的尸体，发现这名男星二十多岁，看起来很强壮，也很帅，身上的西服是在一家私人时装店新买的。在他的旁边放了一杯喝了一半的葡萄酒，右手下压着一封遗书，里面说，他厌倦了这个世界，所以选择了自己了断。

经过检验后，发现葡萄酒中放入了安眠药。FBI对男星家里的佣人

pdf下载网 http://www.i8788.com

进行调查，佣人都说男星最近遇上了一点困难，偶尔会说自己还不如死了的好这样的话，但是没有人当真，也因此未能及时发现这名男星的异常。

尽管所有的证据都指向男星是自杀而死，但是FBI认为，男星自杀的可能性很小，因为男星家中珍藏着大量葡萄酒，可以断定他是一个乐于享受生活的人，并不会这样轻易地放弃生命，而且他身上还有刚刚买的新衣服，衣服的细节也昭示着一种低调的奢华，这样的人，完全是对生命有所留恋的样子，肯定不会因为一点小事就轻易地放弃生命。因此，FBI没有将这个案件简简单单地归结为自杀。在经过多方的调查之后，FBI终于发现了其他的线索，破获了案件，抓住了向男星常喝的酒中投放安眠药的人。原来是男星的亲戚买通了一个佣人往他酒中投放了安眠药，并请人模仿男星的字迹伪造了遗书，制造了自杀的假象。到此，这个案件的真相水落石出。

可见，如果FBI不能根据葡萄酒这一个细节判断出男星的性格，并推断男星不会自杀，这个案件就无法侦破了。



喜欢葡萄酒的人一般都乐于享受生活

同样是酒，葡萄酒象征的是一份独有的浪漫气质。在有着浪漫情调的气氛下，才能细细品尝带有浪漫色彩的葡萄酒。喜欢喝葡萄酒的人有着与生俱来的浪漫气质，喜欢奢华典雅的高贵浪漫，他们享受生活，在潜意识中非常在意自己的个人感受，强调丰富的人生乐趣。在工作和生活中，用低调的奢华不露痕迹地表现自己“沉默的高贵”，是他们孜孜不倦的追求。喜欢喝葡萄酒的女人更是喜欢浪漫，甚至很多时候分不清现实和梦想，情绪多变，而且满脑子奇怪的念头，但毫无疑问，这种女人极受欢迎。而喜

pdf下载网 http://www.i8788.com

欢喝葡萄酒的男人，年轻的时候可能会显得有些敏感轻浮，容易在小事上生气，但年龄的增长会带来丰富的阅历，葡萄酒也能让其逐渐显露出包容平和的性格魅力。

还有一些在酒会上出现较多的酒，如鸡尾酒、威士忌等。选择鸡尾酒的人大多是喜爱玩乐的新新人类，很重视喝酒的气氛。但如果是不重鸡尾酒本身，而着重于鸡尾酒绚丽的名字的人，则属于比较怀旧、容易伤感，而且性格比较脆弱的人。选择威士忌而且加冰的人，可以说是真正喜欢喝酒的人。这种人一般是实用主义者，性格开朗，不爱装腔作势，与人相处时喜好分明，并不会因人而态度有所不同。

当然也有不喝酒的人。FBI 认为，这种人如果不是酒精过敏，就属于很固执的人。他们要求自己保持清醒的状态，害怕酒后失态。大部分情况下，这种人比较顽固，不愿听从他人的意见，也不会随便表露自己的真实情感，跟这样的人相处起来会让人颇费心思。

车的偏好体现出的内心性格

一个人对车的喜好，往往也是这个人内心性格的一种反映，注重时尚流行的年轻人多选择绚丽多彩的跑车，沉着稳重的中年人多选择色彩深沉的商务车。FBI 研究发现，选择同一种类型车的人性格会有某些程度的相似性，而这些相似点，正好可以用来表示一个人对车的选择与他内心性格的联系。FBI 把这些对车的选择和性格的关系分成了以下的几种类型。

一种是选省油车的人。选择省油车的人考虑的多半是经济因素。物价上涨，油价也在飙升，大多数人都希望自己的交通工具能够经济且便利，相对于其他车而言，省油车是一个比较经济的选择。所以，选择这一型车的人，必定是个脚踏实地，而且非常现实的人。这种人能够很正确地定位自己的身份，他们最关心的不是如何获取身份地位，而是如何保有目前已经得到的身份和地位。

一种是选进口车的人。这种人对大部分国产车的品质都持怀疑态度，有些推崇“洋货”。他们认为生活的质量是最重要的，而其他都是其次。

一种是偏爱吉普车的人。这种人是把所有人抛在车后一团团的灰

pdf下载网 http://www.i8788.com

尘中只顾自己开路的人。吉普车能够到达许多交通工具无法到达的地区，就连许多FBI探员也常常开着吉普到各地调查取证。在他们看来，吉普跟他们一样，原本就是为了吃苦耐劳而存在的。不需要空调，不需要美观的烤漆，不需要动力方向盘，也不需要电力刹车，只要能够去到想去的地方，达到自己的目的，就足够了。另外，很多体型娇小的女性在选车的时候也会偏爱吉普，因为吉普的狂野和高大能够给人一种安全感。

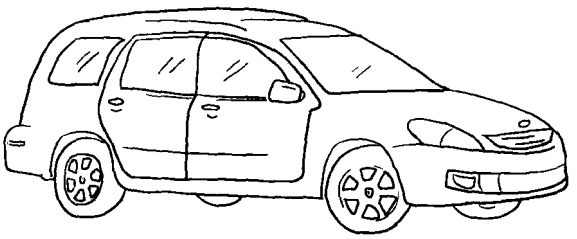
一种是选旅行车的人。这可能是一位郊区的居民，因为旅行车既可以用来处理私事，也可以用来完成公事，比如家庭大采购、送孩子上下学，或者是员工的聚会、公司物品的运送等等，这就像美国的中产阶级，更倾向于享受安逸和休闲的生活。

一种是选豪华车的人。这种人可能很有钱，可以挥金如土，挥霍生活，也可能很穷，不过看起来很有钱。不管怎么样，这种人都希望表现出自己的与众不同，展现自己的影响力。一般来说，从这种人衣服的剪裁和房子的大小，也可以看出他们期望与众不同。对于这种人来说，他们心中成功的感觉多半来自于他人的赞美，而不是自己发自内心的自我肯定。FBI对这种人的看法是：如果他们看到别人看起来比自己有钱，就会觉得自己落了下风，比如，看到别人开劳斯莱斯，他们就会一整天都心里不舒服。

一种是选敞篷车的人。他们害怕与世隔绝，害怕被束缚着。因此，他们总是希望这个世界能够看见他们，同时也能进入他们的车里。他们可以享受有风轻轻吹过发稍，有阳光照耀的温暖，敞篷车带给他们的那份潇洒和自由自在让他们觉得很安心，这种人就算到了很老的年纪，恐怕也会开着敞篷车让世界看看他还活着。

还有一种选双门车的人。这种人对于事物有着强烈的控制欲，因为别人一进入他的车子后座，就成了他真正的俘虏，没有出入方便的逃生门。双门车对于那些有着极度控制欲的人来说，确实有着某种致命的吸引力。掌握他人生命的感觉让他们觉得很享受。很多时候，这种人都是只要自己轻松舒适就好，并不会去在乎别人的想法。

pdf下载网 http://www.i8788.com



对车的选择也是人内心的一种反映

杰瑞是美国一家保险公司的部门经理，他善于交际，而且工作能力相当出色，很受公司上层的赏识和器重。虽然在职场顺风顺水，但是在生活中杰瑞却遇到了很大的烦恼。他的妻子在一场车祸中被撞成了重伤，杰瑞不得不为妻子高额的各种费用而发愁。但是杰瑞并没有把自己的困境告诉任何人，而是独自烦恼着。

在一次聚会中，杰瑞经过别人介绍认识了一位据称是汽车界富豪的人，在短暂的几次接触后，这位富豪邀请他到自己的店里来观赏新车，杰瑞应邀而去。富豪介绍了自己店中的各种车型，发现杰瑞在看到一辆比较舒适的旅行车时有些出神。

在观赏了店里的车之后，富豪带着杰瑞来到了一家酒店，吃饭的时候，富豪问及杰瑞家中的情况，杰瑞终于对着富豪说出了妻子需要高昂的护理费的事情。富豪对杰瑞说："我有一件事希望你能帮个忙。如果你能够帮我这个忙，我相信我们都可以解决自己的困境。"杰瑞问富豪是什么事情，并表示如果自己能帮得上忙，一定会帮。于是富豪说出了自己的目的，他希望杰瑞能够给他提供一些贷款，帮助自己在美国西部的一个销售中心进行资金周转，而且金额比较大。

杰瑞有些犹豫，因为这个关系到他的前途和命运，如果他答应了，而日后一旦事情被发现，那么后果的严重性是可想而知的。

"你放心，这个不会让人知道的，我一定保密，而且也没有其他人会知道这笔资金的来源。周转之后，西部那家销售中心的股份抽三成给你，以作报酬。那样你妻子的护理费也就解决了，你想一下你的妻子，为你的妻子做点事情，她好了之后会更爱你的。"富豪劝解杰瑞。

想到妻子，杰瑞最终选择了答应。可是在流出大笔资金之后，杰瑞发现富商不知所踪，就像人间蒸发了一样。杰瑞万分焦急，但是怎么也

pdf下载网 http://www.i8788.com

找不到富商。这件事最终东窗事发，上级报案到FBI处，请求FBI进行调查。

FBI分析说，杰瑞对于车的偏好出卖了他。如果他没有盯住旅行车，富商就不会知道家庭是他的一个弱点，也正因为知道了杰瑞对于家庭比较重视，富商才能从杰瑞的家庭情况着手，诈取了一大笔资金，然后携款潜逃。杰瑞的上级说，他们也没想到是因为家庭的原因使得杰瑞走上了犯罪的道路，因为杰瑞在公司的表现一直都是非常出色的。对此，FBI也只能深表遗憾。

阅读习惯反映出的内心世界

书籍是人类进步的阶梯，读书不仅可以使人明理明智，还能增加人的内涵修养。人们喜爱阅读的书籍种类不同，他们的个性特征就不同，阅读书籍的习惯，对于了解一个人个性特点以及情绪变化很有帮助。

对此，FBI将喜欢阅读并经常进行阅读的人，作了以下分类：

1．喜爱阅读浪漫言情小说的人通常感情较为丰富，对事物有很强的洞察能力，对直觉深信不疑，对生活充满信心，而且，在陷入困境或者面临失败的时候，这种人能顽强抗争，不会萎靡不振。

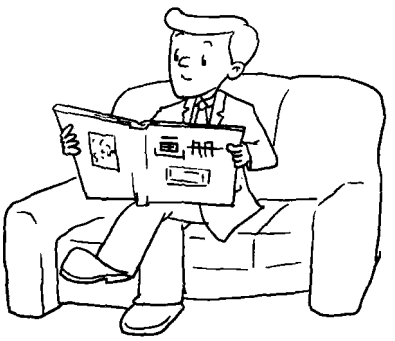
2．倘若喜欢传记，这个人应该是一个深思熟虑的人，野心勃勃，却又脚踏实地，谦虚好问，善于衡量利弊得失，能够统筹全局，不会打没有把握的仗，条件不成熟就绝不会不顾后果，勉强行事。

3．如果很欣赏喜剧书籍，那么忧愁、痛苦和烦恼一定和这个人无缘。因为喜剧带来的是欢笑，这个人必定是个乐天派，性格风趣幽默，与朋友相处能让人开心愉快，遇到任何困难或阻力都不会害怕，对自己充满了信心。

4．常读报纸和新闻性刊物的人是意志坚强的现实主义者。他们一般很关心国内外大事，关注世界风云变幻，希望自己的言行能够跟上时代的步伐。这种人一般思维敏捷，对新事物能够作出较为迅速的反应，且善于接受各种思想。

pdf下载网 http://www.i8788.com

5. 要是对画报或是大型画册兴趣盎然，这个人通常会热情好客，爱结交朋友，习惯身边围绕着很多人。喜欢在家里举办宴会，本人也是一位十分称职的主人，能够使每一个参加宴会的客人乘兴而来，满意而归。



喜欢看的书籍不一样，性格也不一样。

6. 倘若爱看侦探或破案一类的书籍，这种人会勇于接受思想上的挑战，逻辑思维能力很强，长于推理，善于解决各种难题，对于别人望而却步的难题，他们通常会兴趣倍增，以解开难题为乐事。

7. 要是对科幻类的图书视若珍宝，这个人一定思维发达、想象丰富，而且富有创造力，常常被科学技术所吸引，喜欢为将来拟定计划，总想将自己的工作完成得更出色，把自己的一生变得更加美好，但缺乏持之以恒的精神。

8. 如果经常阅读妇女报刊，一般是希望自己能够成为女性当中的佼佼者。事业上极具进取心，在工作时严格要求自己，力求做到一丝不苟。行事谨慎，不希望因为自己的过失或疏忽造成大错，给自己和他人带来遗憾。

9. 喜欢阅读财政经济一类书报杂志的人崇拜那些在事业上卓有建树的人物，并以他们为榜样，奋发图强，希望能充分发挥自己的竞争力，不管是事业方面还是生活方面都希望达到自己希望达到的人生高度。

10. 对流行的时尚杂志格外青睐的人虚荣心很重，非常在意自己的外貌和着装，十分顾及面子，在日常生活中会尽力改变自己在别人心目中的形象，希望拔高自己。如果是女性，则更会花大量的时间和金钱在修饰妆容上。

11. 如果特别喜欢读诗歌，则应是热爱生活的人，对人世间的一切美好事物钟爱有加。大自然的蓝天、大海、高山、流水、飞禽和走兽是那样

pdf下载网 http://www.i8788.com

美好可爱，充满着温馨和朝气，令人心旷神怡。他们也会有意识地在诗的熏陶下进行反思，使心灵得到净化，远离“假恶丑”，追求“真善美”。

12. 倘若读历史书籍津津有味，说明这个人尊重事实，讲究实际，重视效果。他们通常会把时间安排得满满的，用在努力工作或者认真做学问上面，从来不会在那种毫无意义的闲聊场合里露面，也不会和那些无所事事的人交往。

13. 还有一些人是非常喜欢看恐怖故事的，明明内心害怕得要命，却仍然不肯放开手里的书籍。这种人或许是对生活感到厌倦而心情压抑，或许是无法面对激烈的竞争带来的巨大压力，也或许是面对屡次的失败而不堪重负，为了摆脱内心的空虚焦虑，用恐怖故事来刺激自己，使自己暂时忘却烦恼。那些由于生活原因而沉迷于恐怖故事的人，往往没有办法得到最终的成功。

游戏的偏好透出的思维特点

所谓的益智游戏，就是以各种方法和知识来解决问题，需要适度思考的游戏。经常玩益智游戏会使一个人变得更聪明、更敏捷，极大程度地开发自己的大脑潜能。然而，益智游戏的作用不仅仅是这些，FBI 的调查研究表明，喜欢玩不同益智游戏的人，性格和思维方式也有着不同的特征。所以，FBI 的训练中有一项是根据益智游戏来观察一个人的性格特征。

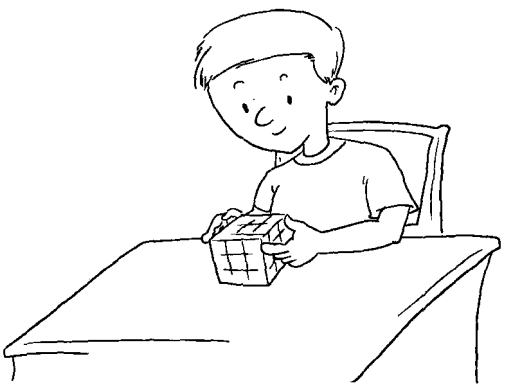
在 FBI 看来，喜欢玩拼图游戏的人是很容易受到别人影响的，他们常常会被一些意料不到的事情所干扰，使得自己功亏一篑。不过这一类型的人通常具有一定的忍耐力和信心，在挫折和困难的面前，他们不会轻易放弃，而是能够保持顽强的斗志，坚持奋斗。

喜欢纵横字谜的人多是做事非常看重效率的人，他们总是希望在最短的时间内，花费最少的精力最好地完成某件事情，但是这往往是不现实的，所以他们难免会有些失望。这类人一般很有修养，与人相处时彬彬有礼，绅士风度十足的样子。他们大多有着坚强的意志和强烈的责任心，不会逃避生活中突现的困难和灾难。因此，他们在事业和人际关系方面都很容易取得成功。

喜欢魔方的人大多自主意识比较强，希望能够自己完成自己的事情，

pdf下载网 http://www.i8788.com

对自己负责。他们善于思考总结，对事情有自己的想法和建议，不喜欢别人限制他们的自由，希望自己能够掌握自己的生活。这些人大多心思灵巧，动手能力很强且触觉相当灵敏，自己动手制作小玩意是他们的另一个爱好。



喜爱魔方的人动手能力都很强

喜欢玩几何图形的人大多比较聪明，他们对某一事物会有自己独特的见解，不会随波逐流。这种人在思想上比较成熟，为人深沉而内敛，做事之前一定要先经过深思熟虑，把该想的都想到，有了很大的把握以后才会动手去做。对他们来说，考虑周全的话，即使中途出现什么变故，也能很快找到应对的策略。虽然这样看起来万无一失，但这种过于谨慎的做法也使得他们常常错失一些机会。

喜欢玩将某一单词的字母随意颠倒顺序组成新的单词这类字母游戏的人，他们的思维反应大多相当灵敏，随机应变能力也很强，能够在最短的时间内适应不同的环境或事情。他们的洞察力惊人，能够迅速而准确地洞察到一个人的内心世界。再加上这种人一向比较随和，他们的人际关系可以说是相当不错，很容易与人打成一片，极受欢迎。

也有很多喜欢数字类益智游戏的人，他们大多是逻辑思维能力比较强的人。这种人的生活是极有规律的，有时候甚至达到了死板的程度。他们在为人处世中不懂得圆滑世故，棱角分明的个性很容易伤人伤己。然而他们并不是刻意与人为敌，而是过于自律的性格使得他们对待别人也是一视同仁的苛求。

FBI 一位退休的探员费雷罗得说，他在 FBI 的二十年中，与无数的人打

pdf下载网 http://www.i8788.com

过交道，而有一位美国政府的高层人员给他的印象最为深刻。

这位高层人员长得并不是特别英俊，也不是很有气势，他能够让人记住的理由，是很擅长于一些益智游戏，尤其是数字游戏。不管是什么数字游戏，到他面前都是小儿科。他很痴迷于这种游戏，甚至有过两天没有休息只为解决一个朋友给他出的数字类的益智游戏题的经历。费雷罗得说到这位高层的时候，口气是很敬仰的。他对这位高层的评价很高，认为这位高层的逻辑思维能力甚至可以超过自己两倍，而且这位高层对于别人和自己的要求都是很严格的，他的家庭也并没有一般美国家庭的轻松自由的气氛，而是有着许多家规，只要他在家的时候，家里的气氛就是极度安静的。对于这一点，费雷罗得曾问过他为什么要如此严格，他给出的解释是：太过散漫的性格是不能够成就大事业的。尽管这位高层对自己和家人都相当严格，但是他的能力却是有目共睹的，因此在工作中做得非常出色。

除了这些游戏外，还有一些常见的益智类游戏也是FBI的研究对象。

喜欢玩智力测验的人，对于各种事物的轻重缓急并没有一个清楚的认识，常常会做出本末倒置的事情。可是尽管如此，他们也不会为此而懊恼或者后悔，而是找出各种各样的理由去安慰自己。这样的人生活环境也常常杂乱无章，和他们做事的习惯一样，永远都是不按章法来的。

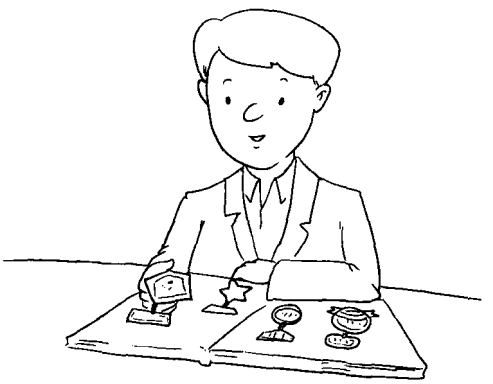
喜欢神秘类益智游戏的人性格中最显著的特征就是疑心比较重。对于这种人而言，即便是别人在随便聊天，他们也会觉得是在背后议论他们。某些细节总是能让他们变得极其敏感，然后成为他们怀疑别人的依据。他们会不断地对他人进行指控，但接着又会为没有充分的证据而感到苦恼。他们总是试图让别人相信自己，可是又处处怀疑别人，矛盾得让人无法与他们相处。这种人在某种程度上是有着心理障碍的。

还有一种常见的益智游戏，是在一张照片中寻找错误。喜欢玩这种游戏的人大多生活得并不轻松，过于追求完美的他们总是把目光放在不完美的地方。久而久之，他们的胸怀也变得狭隘而自私，很少能够看到他人的优点，对于小缺点却总是盯着不放，甚至会无理地指责朋友或亲人，让自己处于孤立之中。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从收集爱好看出个人的心理活动

每个人多多少少都会有一些想要拥有的东西，拥有的多了，就会慢慢变成收藏，就像女人喜欢买衣服，这是爱美的天性，但是拥有同一个品牌的衣服极多的时候，这种拥有就变成了一种收藏。相对于这种收藏，还有许多可以供收集的其他物品，比如有人喜欢收集邮票，这在很大程度上是一种艺术收集。还有许多人喜欢收集一些生活中常见的物件，比如有人喜欢收集奖状，有人喜欢收集报纸，还有人喜欢收集照片等，这些收集都能从侧面反映出一个人的性格心理。从弗洛伊德的投射理论角度来说，不同的收集爱好也是一个人心理活动的投射。



喜欢的收藏类型反映这人的性格特征

喜欢收集象征荣誉的物件，比如奖章、证书等物品的人，通常对自己的现况有些不满，总是觉得自己曾经的辉煌逝去得太快，属于自己的荣耀不应该那么快被湮灭，自己应该继续享受掌声和鲜花。这种人根本没有意识到现在是“长江后浪推前浪”的时代，他们依靠不断回忆过去的光荣历史来抚慰自己的心灵，固守着曾经拥有的辉煌，不肯向前看。但是，现在是竞争时代，人的生活犹如逆水行舟，不进则退，依靠记忆活着是他们作出的最错误的选择。

收集书籍、杂志和报纸的人，大多学识渊博而且具有上进心。他们喜欢在家里享受看书的乐趣，独处的时候也能够自得其乐。不过，虽然他们

pdf下载网 http://www.i8788.com

藏书很多，拥有着丰富的资料，但杂志和报纸是具有很强的时效性的，看完就过时了，好好收藏它们也并没有太多的意义。所以收集过多报纸和杂志的人在实际生活中总是比别人落后半拍，也缺乏冒险精神，不愿意创新，不愿意向前看。

喜欢收集照片、明信片的人经常会回忆过去欢乐的情景，照片和明信片正好可以拉近他们和记忆中的人和景的距离，使旧感情更加浓郁。他们将自己的人生看做是自编自导自演的戏，照片就是这场戏的纪念，他们总是努力塑造出完美的自己，欣赏自己，同时也接受自己身上发生的一切。尽管对过去有些恋恋不舍，但是他们并不是守旧的人，因为他们总是在看向未来，对于他们来说，未来的路和美好的愿望会为他们备好一本更精美的相册。

美国亚利桑那州连续发生了多起诈骗事件，涉及几件颇有价值的古董。FBI在经过调查后，拘留了当地一位据称是字画界权威的人。受害人称，这位自称是字画界权威的人总共从他们手中骗取了价值过百万的字画。

在FBI对犯罪嫌疑人进行审讯的时候，他没有表现出丝毫的惊慌。不管是FBI对他进行字画方面的知识提问，还是对他进行一些字画的常识方面的提问，他都能够对答如流，看不出什么异常。FBI提出的关于诈骗案的问题，他一律回答自己不知道，否认自己实行了诈骗，态度冷静而镇定。

一番审讯下来，FBI觉得很棘手，于是请来了一位专门研究犯罪心理的前辈，希望他能够打破犯罪嫌疑人的心理防线，查出真相。这位心理学家在见到犯罪嫌疑人后并没有询问他关于诈骗案的问题，而是开始跟犯罪嫌疑人交谈。交谈中，他问犯罪嫌疑人有没有什么喜欢的收藏，犯罪嫌疑人很自然地回答说自己喜欢收集字画。心理学家又问他收集了多少字画，犯罪嫌疑人就数出了一些比较珍奇的字画，于是心理学家就让FBI准备了几幅画，说希望犯罪嫌疑人辨别一下真假。但是犯罪嫌疑人并没有能够辨别出字画的真假，而且在心理学家否定了他的鉴定结果之后，立马就说自己粗心看错了，或者是没注意到。心理学家很快就判定犯罪嫌疑人并非真的字画收藏者，因为真正的字画收藏者不可能连最基本的一些辨别方法都不知道，更何况他拿给犯罪嫌疑人辨别的画中，还有犯罪嫌疑人刚刚说的自己收藏了的画。于是，心理学家指出犯罪嫌疑人在撒谎，也指出了他并

pdf下载网 http://www.i8788.com

非字画界权威这一事实。此时，犯罪嫌疑人开始出现明显的不安情绪，再对他进行审讯的时候，他说出的话语就开始混乱。最终，在FBI的审讯下，犯罪嫌疑人承认了犯罪事实，供出了自己作案的过程。

喜欢收集艺术品、古董的人很多，这些人，大多都知识渊博而且气质儒雅。因为艺术品和古董代表着高雅和博学，而且是财富的象征，有能力收集这些东西，也说明自己的社会地位和身份，所以说，收集这些艺术品的人，大多比较注重自己的形象。另外，收藏品的档次和价值，也可以说是收藏者之间品位和眼光的较量，所以这种人一般拥有很强的好胜心，而且不会轻易服输。

还有一些人喜欢收集旧票据，他们总是将一些旧的票据分门别类地放好，这样的人大多有很强的组织能力和领导能力，做事条理清楚，喜欢按部就班，但也因为过于细腻，很多时候他们的精力都浪费在无用的细节与没有意义的过程当中。这种人偶尔也会有寻找刺激的念头，但是往往在念头冒出来的一瞬间就会考虑到众多细节，因而总是一拖再拖，最终放弃行动，也因此，他们的生活几乎可以说是一成不变的。

另外，还有些人很喜欢收藏玩具。在很多人眼中，玩具是孩童的最好伙伴，却不应该停留在成年人的身边。喜欢收集玩具，换句话说就是没有长大。这在一定程度上是正确的，因为喜欢收集玩具的人一般比较容易满足，知道分寸，很恋家，希望有一份宁静安逸的生活。他们总是很怀念过去，自豪于自己的曾经，并竭力地不忘记曾经的快乐。这种人童心未泯，总是想方设法激起自己的兴奋感和幸福感，让自己保持快乐。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五章
FBI教你审读他人的处世哲学

不同的性格有着不同的处事原则。对于某些人来说，追求完美是他们一生的目标，但是这个目标很可能是别人望而远之的一个恐惧之源；对于某些人来说，与他人愈是亲近，则他们自己愈有亲近感，但对有些人来说，太过亲近反而没有了安全感。人的内心是很奇妙的，让FBI带你一起审读他人的处世哲学，看穿那些把自己藏在面具后面的人。



pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

完美主义者苛刻的处事原则

FBI在案件调查中经常会碰到一些人对事情有着严重的苛责心理。不仅是被调查对象，在FBI探员当中，也有着许多以追求完美为人生目标的人。他们总是希望自己能够做到尽善尽美，一点点的瑕疵在他们看来都是致命的。对此，FBI经常请心理专家对这种完美主义心理进行分析。

有着完美主义心理的人被称为完美主义者，他们的最大特点就是追求完美，而这种追求完美的欲望，本身就是建立在认为事事都有瑕疵的基础之上的，因而完美主义者们总是很容易陷入深深的矛盾之中。完美主义者是在强迫自己做到更完美的过程中长大的，当他们成长、蜕变之时，完美主义者会很注意培养自己一些优秀的品质，比如：他们事业心比较强，愿意为工作付出精力等。在评价事物时，他们的价值体系是较好的，因为他们强调公正，对别人和自己要求坦率、诚实。他们对别人大公无私，对自己要求也很严格，但是在别人眼中就会显得有些苛责。



完美主义者总是力求完美

尽管世上没有十全十美的人，但是完美主义者却带有一股与生俱来的冲动——他们总是会耗费所有精力去把一件事做到最好，甚至更好。他们不能对不完美的事物置之不理，所以往往会很轻率地订下计划，并且义无反顾地去执行。但是，隔不了多久，或者他们的计划就要完成时，他们又会有疲倦和事不关己的感觉，因为在事情的发展过程中，他们看到了太多不完美，却没有办法去改变。这种无能为力的感觉日积月累，使他们整天

pdf下载网 http://www.i8788.com

生活在挫折、失败、碌碌无为和愤慨的心情之中而无法自拔。

不过，完美主义者追求完美的性格也会使他们魅力四射，因为在决策时，他们能够最大限度地提供信息，研究所有的相关细节，以确保万无一失，同时还会认真地衡量投入产出比。基于对效率的考虑，他们还会把每一个人、每一件材料都用得恰到好处，绝不会浪费人力、物力和财力去做无用功。他们收集信息到了事无巨细的地步，有些耗时，但是磨刀不误砍柴工，这种态度对于一个正确的决策来说，确实是必不可少的。

前FBI探员斯蒂凡拥有良好的职业技能，他对人的心理有着极其透彻的研究，在与犯罪嫌疑人的对话中，他可以很轻松地从对方的微小反应，比如眼神、嘴部的颤动，甚至是对方语调的一点点变化观察出对方是否在撒谎。他也知道许多心理战术，能够在审问犯罪嫌疑人的过程中运用自如，这对案件的破获起到很大的帮助，但是他并没有能够在FBI供职很久，仅仅不到一年就离开了。

离开的原因并不是他不具备作为一个FBI探员应有的职业素养，而是因为他过于追求完美的性格作祟，换句话说，也就是他的完美强迫症使得他离开了FBI这个他原本希冀已久的工作平台。

与斯蒂凡相处较好的FBI犯罪心理学专家说，在FBI成员中，每个人都或多或少地有着不同程度的完美主义，这使得他们能够在办案的过程中仔细认真，不会出现大的差错，但是斯蒂凡的完美主义却过度了。他总是过于详细地去分析每一个他不理解的地方，哪怕这个地方不会有任何实际意义。在案件的处理过程中，虽然斯蒂凡总是能够迅速查出犯罪嫌疑人是否在说谎，但是在与其他FBI探员的相处中也总是不由自主地去运用这些手段，这让其他FBI探员感到自己受到了侵犯，毕竟不是每一个人都能忍受自己的一言一行都被剖析的。在FBI工作了一段时间后，斯蒂凡的职业技能受到了许多FBI探员的认可，却没有几个人愿意跟他接触，这让斯蒂凡觉得很痛苦。他也知道自己有着过强的完美主义倾向，却无法控制自己。直到最后，他实在是无法忍受这样的高压环境而选择了离开。许多FBI探员在说到斯蒂凡的时候，都认为过度的完美主义强迫症是让他离开的最主要原因。

在对待爱情的态度上，完美主义者对配偶的要求很高，他们对爱情的

pdf下载网 http://www.i8788.com

忠贞也是让人惊叹的，他们的付出更是全心全意，让人感动。或许正是由于用情“过专”，他们很容易在爱情的旅程中受到挫折和伤害。完美主义的强迫症使得他们对任何事情都很负责，对爱人的一切更是非常关心，这让他们的社会道德感也显得很强。为了获取爱人的欢心，他们往往会比以往更加勤奋地工作，但在热恋时，他们却显得不太主动，有时甚至采取无所谓的态度。这是因为完美主义者在性格上的独立所造成的。他们认为人生最大的目标不应该放在卿卿我我之上，而应放在事业的成就之上，过多的约会会让他们觉得是浪费时间。

另外，在处世关系上，完美主义者是一个相当懂得克制自我的人。他们不会轻易发表自己的看法，也不会轻易地将感情流露出来。在某些时候，别人会觉得他们很神秘，因为他们看起来总是很谨慎，很小心，却不知道这是他们对不能控制自己情绪的一种苛责。很多完美主义者都聪明机智，有创造力和创新意识，他们不喜欢依赖于别人，也不喜欢别人对自己过于依赖。别人对他们过度依赖，他们认为那是沉重的包袱，而且宝贵的时间也会被剥夺。为了保护自己的时间和权利不受侵犯，他们容易变得自私自利，这种性格直接影响到他们的人际关系。

基于自身条件较好，所以完美主义者不能忍受自己被他人忽略或看不起。完美主义者一般都认为自己的生活与别人十分不同——他们认为自己的生活至少看起来是完美的，自己的人格也是无可非议的，因此完美主义者对他人给自己的评价会过度敏感，他们对别人评语的态度也容易走向两个极端，一是完全放弃，二是神经质似的自我失控。对众人的批评，他们总是有着惊人的警惕感，而且为了避免遭人非议，他们更加强迫自己达到完美。而对于赞扬，他们却显得不以为然，在他们看来，别人所称赞的，并不是他们认为做到了最好的，而是可以做到更好的，所以对这种称赞，有或无，他们都是不在乎的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

安全距离与自我空间

每个人与人交往，都希望有一定的安全感并下意识地保护自己的隐私，所以，为了得到这种安全感，人们总是会不自觉地与人保持一定的距离，这样才能在心理上感觉到自己的独立。很多人会有这样的经历：在去餐厅就餐的时候，如果身边靠得很近的是一个陌生人的话，会觉得不舒服，不自在，甚至有些反感。有些人为了避免这样，通常会想出各种办法，或者将包放在旁边的椅子上，或者直接避开与人的相邻。在乘坐电梯或者挤公交的时候，当身边人太多，到了人挤人的地步时，许多人会觉得很不舒服，很反感，想要尽量避免这种身体上的碰触。这些情况，都是被人侵犯了私人领域的感觉。在某种程度上来说，这个时候，人们已经开始有些焦虑和压抑了。

FBI 认为，每个人都是需要一定自我空间的，这种空间跟人们的年龄、收入、社会地位等因素联系都不大。研究表明，男性对私人空间的渴望比女性更为明显和宽广。不管是男性还是女性，一旦缺少了私人空间，他们就会感到无助与焦虑，甚至影响到工作和生活的状态。这种情况在陌生人之间是尤为明显的。FBI 认为，从两个人的空间距离感可以看出两个人关系的亲密度。比如两个陌生人在一起的时候，双方都会给自己留出足够的空间，以保证自己的安全感。而一旦两人开始认识，空间距离会明显缩小。关系越亲近，两人的空间距离会越小，比如情侣之间的手拉手和相拥，都是空间距离随着关系亲密度的改变而改变的。

对此，FBI 还针对犯罪者的心理做了一系列专门的研究，他们发现：许多有着极端行为的犯罪分子都是对空间要求非常强烈的人。一旦有人贸然地闯入了他们内心的私密空间，他们往往便会采取一些行动，这些行为在开始的时候可能是温和的避让和提醒，但如果情况得不到改善，则很可能酿成犯罪行为。

美国科罗拉多州曾发生过一个让人难以置信的凶案。犯罪分子是当地一所大学的学生，他在一个夜晚无情地杀害了和自己相处三年的女友。

pdf下载网 http://www.i8788.com

他的所有老师听到他与一桩凶杀案有关的时候，都表现得很震惊。FBI调查取证的时候也发现，对这名学生的行为，不仅各个任课老师表示不可思议，甚至是听到过他名字的同学，都认为肯定是弄错了。在老师和同学的眼中，这名学生的学识渊博，甚至让许多老师都觉得自愧不如，而且他为人温文尔雅，性格温和，跟他相处过的人对他都有着极为良好的印象。FBI在接受到这些信息之后，觉得这名学生肯定是有难言之隐。

于是，FBI对这名学生进行了一次又一次的审讯，但是这名学生都没有说太多的话，只承认是自己杀害了女友，并且愿为此接受法律的制裁。FBI对此也没有办法，直到有一次，FBI对他进行审讯的时候发现只要向他靠近一点，他必定会往后后退一点，始终与FBI保持着一定距离。而当FBI有意识地去靠近他的时候，他开始表现得有些焦躁不安，好像自己被人侵犯了一样。FBI很快意识到，这名学生有着强烈的空间距离感。于是他们对这名学生制造了一定的压迫感，让这名学生在强烈的焦虑之下回答问题。果然，这名学生开始有些焦躁，对于FBI提出的问题没有先前那样沉静，而是显得有些暴躁，似乎是受到了什么威胁，最后终于坦白了他杀害女友的原因。原来，他的女友因他无法满足她的物质需求，一而再再而三地对他进行言语攻击，且在吵架的时候不停地往他身上指指点点。不管是什么时候，只要当她觉得自己需要他的陪伴了，就会不管不顾地闯进他的宿舍，然后让他陪自己做这做那。这名学生开始的时候还能温和地安慰女友，到后来实在无法忍受，便提出了分手。可是没想到女友不但没有接受分手的提议，反而变本加厉地对他进行指责，甚至是在他的朋友面前给他难看，让他无法下台。终于在又一次吵架之后，这名学生控制不住自己的情绪，将女友杀害了。

FBI对此深表遗憾，一个原本前程美好的学生，就因为私人空间的被过度侵犯而毁了。在交待了犯罪过程之后，这名学生反复地强调女友太过分了，让他感觉自己不断地被冒犯，而且自己的底线已经被触碰了一次又一次。FBI分析说，这种情况是由于这名学生内心压抑过度而产生的，如果他的女友有所收敛，或者是这名学生懂得排解这种焦虑，或许这个意外就不会发生了。

所以，在与人的交往中，保持一定的距离是必不可少的。过分地亲近，

pdf下载网 http://www.i8788.com

很大程度上也是一种咄咄逼人的态度，这会让人产生反感。长时间的研究之后，FBI分析出了对空间的渴望和态度代表的一些人物的性格特征。

一种是会随时与人保持亲密空间的人。这种人的底线是很低的，与朋友和亲人之间的距离非常小，而与陌生人之间的距离稍大。这种人在对待亲人朋友和陌生人的时候态度是迥异的。对于亲人朋友，他们可以无限纵容，即使是有些小小的冒犯，他们也会一笑置之，不会太过在意。而对于陌生人，如果贸然闯入他们的空间，他们就会变得很警惕，或许在得到一个正当理由后选择谅解，但是不会允许被再次侵犯，他们也有可能直接选择警告，表示他们的防卫心理，这种防卫不给人一丝商量的余地。因此，这种人在他人的眼中是一个很有原则的人，而且立场十分坚定。



每个人都有自己的安全距离

另一种人就是随时随地留出私人距离的人。这种人很冷静，即使是对自己很亲密的朋友也会表现得有一些冷淡。他们会表现得尊重别人，给予对方足够的空间感，足够的自由感。这种人很独立，太过亲密的关系反而会伤害到双方。因此，这样的人性格会有一些孤僻。随时保持距离还意味着他们的心中有强烈的自我防卫意识，是不信任别人的一种表现。这很可能与他们的成长环境有关，因为缺少关爱，缺少亲情的环境，会让人内心产生不信任感。但是，这种人虽然表面上看有一些冷漠和缺乏人情，实际上他们心底还是渴望与人交流，渴望拥有更亲密关系的，只是他们不知道如何表达而已。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从接受表扬的反应看透对方性格

对一个人的表扬是对他所取得成绩的肯定，表示他的行为或某种观点被人们接受，这是每个人都期求的一种外界反应，受到表扬的人心灵上往往会得到极大的愉悦感和满足感。有的人追求表扬胜过财富，甚至胜于生命，时刻都用别人对自己的表扬来激励自己，甚至以此作为自己上进的动力，所以表扬对一个人有着非常大的影响。

人们都知道，危险处境考验的是一个人的勇气和能力，功名利禄能够检验出一个人的德性和品质，一个人有无足够的耐性，则可以从琐事缠身的时候看出来。那么一个人在接受表扬的时候所产生的反应，将透露出什么信息呢？

一位FBI探员叙说过一件他刚进入FBI工作时发生的事。那个时候他对自己非常有信心，在面对其他FBI探员的时候也是一副趾高气扬的样子。而且，由于他的能力出色，培训课的老师多次对他进行了职业技能上的表扬。他在听到这些表扬的时候总是很高兴。

直到有一次对新进FBI探员进行考核的时候，这名经常受表扬的探员发现，自己在新进FBI中的排名中非常靠后。于是他很气愤，认为自己是被人陷害了。他很冲动地想要去找上级理论，但是还没有到上级面前，对他们进行培训的培训师就来找他了。培训师问他知不知道为什么他的排名会那么靠后，他说不知道，而且说自己肯定是受他人陷害的。听到这样的话后，培训师淡然一笑，让他安静下来。培训师告诉他，他的职业素养在很多人眼里都是很出众的，甚至跟已经在FBI工作了好几年的探员们有一拼。但是，他的心理却不够成熟，与FBI的要求相差很远。这些都是从他接受表扬的态度中看出来的。他每次欣然接受表扬的样子让人看到的是他骄傲的一面，而喜形于色也让FBI培训师觉得他有必要经受更多的磨炼。因此，在这次考核中，他才会排名比较靠后。如果他能够从这次的事件中认真反思自己，就能够有所成长，日后就能成为一名真正合格的FBI，做出让人肯定的成绩。

pdf下载网 http://www.i8788.com

听完这些，这名FBI探员接受了培训师的意见，对自己的行为和性格进行了认真的分析和总结，然后针对自己性格上的一些缺陷进行了弥补，最后终于成为一名深受同事和上级肯定的FBI探员。此后在受到别人的表扬时，他也会感谢夸奖自己的人，并且不会表现得太过骄傲。

有的人一听到别人表扬就会害羞。他们受到表扬的时候会面红耳赤，表现得很腼腆，这样的人温柔敏感，心思细腻，感情丰富却非常脆弱。别人的批评甚至是随口的调侃都会让他们的心理受到伤害，甚至可能成为经受不住的意外打击。他们也是富有同情心的，能关注别人的感受，不会用言语或行动主动攻击别人，即使在受到攻击的时候，也多以躲避为主。

有些人对表扬自己的话会表现出不敢相信的样子，用非常惊讶的表情来掩饰自己心中的喜悦，因为他们害怕自己高兴的样子被别人认为是骄傲。这种人个性憨厚淳朴，不喜欢与别人发生不快和冲突，一般情况下会损失自己的利益换得周围人的安宁。这种人不喜欢独处，在与他人交往过程中的大度和慷慨能让他们与别人建立起良好的人际关系。

有些是听到赞扬无动于衷的人。这种人对待工作必定是兢兢业业，不喜欢因为受到他人的注意而浪费时间和精力，他人的评价对于他们来说也是一种不值得予以在乎的闲话。在很多时候，他们对待身边的事情，总是能够保持一种顺其自然的态度，不太会争强好胜，他们认为，独处一室进行研究和开发，好过加入吵闹的集体中虚度光阴。

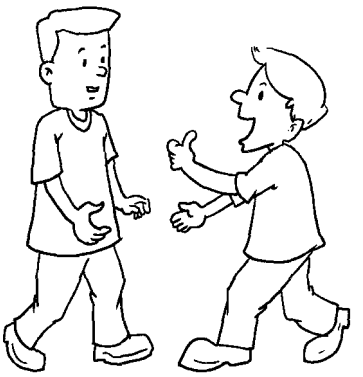
有些是会回以赞扬的人。听到别人的表扬，这种人立刻会用相应的表扬话语回敬，让对方有得到回报的感觉，这种人性格很独立，不喜欢依赖他人，对自己和生活充满了自信。他们在人际交往的过程中，很讲究平等互利，不会去占别人的便宜，和他们交往完全不必担心吃亏。

也有对表扬极力否定的人。他们经常用诙谐的话语回敬对方的表扬，有时还会否定别人对自己的表扬，这样的人是不愿受到别人干扰的，不论是在精神上还是生活上，他们都倾向于独立。他们很喜欢将精力和时间用于维护自己的独立空间，在语言上幽默而含蓄，但有时候又略显放荡不羁，以此来掩饰自己的真心。他们表面上会有不错的人际关系，但实际上通常不会和别人建立起深厚的友谊。

对表扬来者不拒的人，在为人处世上较为公平，会在接受别人表扬的

pdf下载网 http://www.i8788.com

时候用适当的好话称颂对方。这种人心地单纯，好助人为乐，能经常设身处地为别人着想，能够对他人的优点给予肯定，别人会很喜欢和他们相处。而且他们也总是慷慨大方，能够给予朋友及时而有效的援助，竭尽全力帮助朋友渡过难关。



对表扬的反应可以透出一个人的性格

有些人对表扬的态度是心不在焉，他人的表扬并不被他们所关注，或者说他们根本没有心情为接受表扬浪费过多的时间，他们总是会找其他的话题来避开表扬。这种人的反应很快，机智聪明，而且才华横溢、富有眼光，既现实又果断。狂放不羁是他们最明显的性格特征，对名利绝对不会过度追求，但是很有实现他们自己梦想的可能。

还有人对待表扬能做到心平气和。他们对于表扬自己的人总是能给予恰到好处的感谢，会给对方一种彬彬有礼的感觉。这种人沉着稳重，注重实际，讲究实效，富有进取心，善于韬光养晦，经常会出其不意地给人以惊喜。他们有着独特的行事原则，能够按照预定目标坚持不懈地努力，不受外界环境的影响，更不会招摇过市、不可一世。他们的淡定从容总是能让身边的人在看到他们的时候心里平静下来，因此，他们的人际关系一般都非常好，很多人都愿意跟他们倾诉自己的心里话。

pdf下载网 http://www.i8788.com

找借口是想把自己的缺陷正当化

人们常常会说：只有能够担当起责任的人，才是能做大事的人。但事实上，许多人在遇到困难或者犯了错误的时候，第一反应并不是勇敢地承担责任，而是找借口，把责任推给其他人，自己躲避起来。FBI 经过调查研究发现，许多过失犯罪的人第一反应并不是去承认自己的罪行，而是去寻找他人的过错。他们总是会说："我不想的，是他逼我的！""我不是故意的，是他自己弄的！""不关我的事，是别人做的。"他们通常将过错推诿给别人，想要让自己置身于事外。

FBI 称这种心理机制为"防卫机制"或者"自我防卫机制"，就是指人们潜意识中总是试图忘记不愉快的事情，如果做错了事，一定会马上找借口替自己开脱，把自己的缺点和失败的主观原因推脱掉，或者转嫁到别人身上，以为只要错误是别人犯的，不关自己的事，就可以让自己不受到任何伤害，即使是自己承认了错误，也会将这种错误大众化，辩称这种错误别人都会犯，以此来维护自己的自尊心，不让自己难堪。

归根结底，找借口这种行为的目的，就是要把自己努力和行动力不够的缺陷正当化，也就是不肯向别人承认自己的能力不足，或者自己的用心不够。尽管这种心理人人都会有，但是，如果真的出现这种行为的时候，是很容易因为没有担当而引起别人反感的。这种心理在出错的时候经常出现，许多人都会无意识地推脱责任，而对于推脱责任的借口，也可从中总结出不同借口反映出的不同内心性格和心理特征。

比如有些人在遇到事情的时候，一张嘴就是对工作的牢骚，对公司和上司的不满。在自己的能力和职位得不到提高的时候，他们总是不能从自己的身上寻找原因，而是认为公司不能给自己一个更好的平台，认为上司不能对自己进行正确的工作评估，甚至有人会认为上司嫉贤妒能，不让自己出头。FBI 认为，这种人在工作中或许并不是如他们所说的那样对公司和上司不满，他们其实很清楚自己不努力是自己没有进步的根本原因，但是他们不愿意承认，总是很消极地对待工作和生活。他们虽然不停地抱怨公司和上司，但是依旧做着自己认为不能发挥自己才能的工作，并没有一

pdf下载网 http://www.i8788.com

点要辞职的迹象，更别说去寻找一个新的平台来发挥自己的才能了。对于这种人来说，不管是什么样的公司和上司，他们总是不会满足，他们的牢骚也并没有任何实际意义，只是在发泄自己对现状的不满而已。

FBI曾经调查过一个案件，一家美国的保险公司客户资料被泄露，公司的董事长请求FBI帮助他们进行调查，希望能追回被泄露的资料。

劳斯是这家保险公司的部门经理，他在协助调查的过程中一直表现得比较积极，对于FBI的问题也很认真地进行了回答。经过两天的调查之后，FBI并没有取得很重要的线索，调查似乎陷入了停滞状态，但偶然间他们发现，劳斯好像对公司的制度有一些不满，因为他总是会不自觉地提到对上司的不满，但是他在FBI的调查中却表现得极为热爱自己的公司，这让FBI起了疑心。于是FBI对劳斯进行了有针对性的调查，发现他在公司客户资料被泄露的前一天曾经在一家咖啡厅待过一个小时。于是FBI询问劳斯这一个小时是与谁在一起，都做了什么事情，且去往咖啡厅进行了调查。最终劳斯在咖啡厅服务员的指证下承认，他当时交给了别人一些物件，就是在那个时候，他泄露了公司的客户资料。

据劳斯自己交代，他认为上司总是在压制他，让他没有出头之日，他自己原本没有跳槽的念头，也没有想要出卖公司的机密，但是有人找上他，希望通过他获取一些公司的客户资料，他们说只要将一些客户的资料交给他们，那么劳斯的上司就会受到责罚，劳斯很有可能可以取而代之。劳斯在这样的劝说下思考再三，终于决定冒险。在事情败露之后，劳斯非常后悔，说如果当时不那样，或许就可以安安稳稳地过下去。而FBI认为，劳斯对于上司的不满是他对现状不满的一种直接反应，而恰好又被有心人抓住了这一点，于是劳斯就成了牺牲品。如果劳斯能够对自己更多一些自信，更多一些行动力，能够通过自己的能力去改变现状，或者开诚布公地与上司谈一次，或许就不会落得如此下场。

还有的人在出现问题的时候会不断地说“我早就知道会这样”之类的话。这种话如果是用在反省自己失误的时候，或许还能让人接受，但是如果反复地用这种强调去说每一件事，就会让人觉得他只是事后诸葛亮。相比较而言，这种既否定了别人，又撇清了自己的推脱之辞，让人更为反感。爱发表这种言论的人大多没有信用，也没有担当，不能委以重任。

pdf下载网 http://www.i8788.com

类似于“那时要是这么办……”这样的话语，表示这个人处于一种深深的后悔情绪当中。在遇到挫折的时候，他们总是会否定自己的做法，然后陷入内疚，认为当时如果采取了另一种方法，那么肯定就能够取得不一样的结果，不会像现在这样。FBI 称，在他们所接触的人当中，爱这样说的人大多性格消极，缺乏行动力，因为不够果断容易丧失机会，导致失败之后又丧失信心，很容易陷入恶性循环。



习惯找借口的人大多没有担当

还有一些人不管对什么都会采取否定和批判的态度。比如提到同事，别人一旦说到这个同事的优点和能力，这种人就会很迅速地否定对方的看法，然后说一些这个同事的缺点，甚至捏造一些坏话，让别人认同自己的观点。他们总会借用别人的名义——听谁谁谁说，这个同事有着什么样的缺点。FBI 认为，像这种不论什么时候总是喜欢否定别人的人不懂得看到事物好的一面，习惯于鸡蛋里面挑骨头，其实是对自己没有自信的一种表现，而且对现实很不满，想要反抗现实，却没有足够的勇气和能力，只能通过否定他人来发泄自己的不满。

FBI 称，许多会推卸责任的人，其本质上不一定想要陷害别人，更多的可能是对自己没有信心，害怕自己不能够承担起责任，才会去推卸责任。

pdf下载网 http://www.i8788.com

言辞过于谦虚的人通常有着极重的戒心

人际交往的最直接目的，就是改变交际双方的心理距离。也就是说，人际交往所造成的双方的心理距离，是两个人关系的一个温度计。最直接的人际交往莫过于双方的谈话。语言是拉近或者拉开交际双方心理距离的一个必要条件，如果想要变成一个在社交场合游刃有余的社交高手，有分寸地使用恭敬的语言是一个必不可少的技巧。

FBI称，恭敬的语言是需要根据时间、地点、目的以及人物的身份区别而有所区别的，巧妙地察觉各种不同场合需要的语言态度，及时调整自己的语气是给人留下一个好印象的基础。如果是一味地谦恭，反而很容易引起他人的反感。中国俗话中“过犹不及”就是这个道理。法国作家拉伯雷曾说过：“外表态度上的礼节，只要稍具知识即能充分做到；而若是想表现出内在的道德品行，则必须具备更多的气质。”也可以说，言辞不分场合都恭恭敬敬的人，也许是气质上有欠缺。FBI对这种人进行了观察研究，发现言辞过于恭敬的人通常都是极具戒备心的人，如果这种人能沉下心来认真研究问题，锻炼意志，无疑是极有可能取得成功的。

这样的人接受新生事物的速度都很快，当遇到新鲜的东西时，很快就能在日常生活中运用，而且有一种跃跃欲试的冲动。但是他们通常没有什么主见，不能独立面对困难，更无法独自解决困难，做事也容易反复不定，左右徘徊，没有办法作出坚定的选择。这些人在与人交往的时候，一般总是谦卑恭敬的，始终对他人用敬词，多认同、赞美的口气。初交时，对方也许会觉得在他们的夸奖下很不好意思，但不会对这些人产生反感或者厌恶。然而，随着交往的日益深入，对方便会逐渐察觉这样的谦恭只是此人对别人一贯的态度，而且由于过分谦恭，会显得言不由衷。很多人对此气恼不已，对这种人的评价大多会变为：“那家伙竟然是个口是心非的人，表面恭敬，暗地里却这样！太可恶了！”

美国加州发生了一起持枪杀人案件，FBI赶到现场的时候，发现现场有比较明显的争斗痕迹，在死者的身体和现场的物体上，FBI检查到了除

pdf下载网 http://www.i8788.com

死者之外的另外三个人的指纹。FBI迅速将这三人以犯罪嫌疑人的身份逮捕了，审讯后了解到三个人的基本情况如下：

第一个犯罪嫌疑人是死者的律师，为死者工作达三年以上，平时与死者的关系很不错，经常见面。作为一名律师，这名嫌疑人有着比较广泛的人际关系，为死者生前的事业带来了很大的帮助。尽管两人关系不错，但是死者与这名嫌疑人还是有一些工作上的冲突。死者有时候需要律师处理一些事情，而嫌疑人对死者交待的部分事情有很明显的排斥感。据死者的同事说，在死者遇害的前一天，还跟这名律师有了冲突。

第二个犯罪嫌疑人是死者的哥哥，与死者关系不是很亲近。据他交待，在死者遇害之前，他去给死者送了一些东西，是家人让他送的。FBI观察发现，这名嫌疑人的话语中对死者有着一种不屑的态度，这让FBI很奇怪。

第三个犯罪嫌疑人是死者的下属，在公司有着很不错的人际关系。他在跟FBI对话的过程中，竭力称赞死者的人际关系和能力，看起来似乎很佩服他的这位上司。然而FBI却发现，在他说完那些赞美的话后，嘴角轻微地撇了一下，这让他的态度看起来似乎不那么真实。在对其他同事的调查过程中，有一些同事评价他为“表里不一”，说他总是谦恭至极，但是事实上很可能在背地里说出与之前意思完全相反的话。

FBI排除了死者哥哥的犯罪嫌疑，对于有过争吵的律师和对上司有些不满的下属进行了更深入的调查。在审讯中，FBI发现，律师的性格比较耿直，在说到死者的时候并没有心虚和不安的情绪。死者的下属刚开始表现得很镇定，对死者颇为恭敬，可是当FBI在他面前说一些否定上司的话时，他并没有给予反驳，反而带有一些肯定的意思。FBI以此为切入点，加大了审讯力度和针对性，最终攻破了犯罪嫌疑人的心理防线，并且认真主动交待了犯罪的动机。

这种人很可能是在幼儿期受到过双亲严厉而又错误的教育，尤其在礼节方面，因此才导致了他们如此的语言态度。那些在一般人看来是很正常的欲望却不能在他们心中生存，产生那些欲望的时候，他们会有恐惧、不安甚至是罪恶的感觉。于是，他们不得不将种种为自己所不容的欲望、冲动和情绪全压抑在内心的深处，并死死禁锢着，装作从没有过那种欲望的样子。但是，物极必反，被压抑的欲望、冲动和情绪越积越多，总有一天

pdf下载网 http://www.i8788.com

会形成强大的冲动发泄出来。他们自己觉察到这一点，为求不让自己做出后悔的事情，便启动反作用的心理防卫机制——对人更加恭敬。也就是说，他们越是用恭敬的言辞跟他人说话，在内心深处就郁积着越多的对别人强烈攻击的欲望。



言辞过于恭敬者具有很强的戒备心

日本语言学家桦岛忠夫说："敬语显示出人际关系的亲疏、身份、势力，一旦使用不当或错误，便扰乱了彼此应有的关系。"在某种无关紧要或者特别熟悉的人际关系中，我们根本没有必要使用过多的恭敬语。值得注意的一点是，如果在很亲密的人际关系群中，朋友突然使用敬语对你说话，那就应该反省一下自己了——在你们之间是否出现了什么障碍？如果在交谈中对方常常无意识地使用敬语，就说明你与对方的心理距离仍然很大。所以，当一个女人跟男人说话的时候，若使用过多的敬语，绝对不是表示对他的尊敬，反而是在传递自己对于这个男人的不感兴趣——"我对他一点意思也没有"、"我根本就不想和他接近"，带有强烈的排斥情绪。

另外，如果有些人虽然与他人交往了很长时间，双方也很熟悉和了解，但是在说话的时候依然使用客气的言辞，说话也十分谨慎，那么就说明他们之间有难言的苦痛，或者是彼此怀有敌意，不能亲近。反之，也有人故意使用谦逊与客气的言语，是因为他们企图利用这种方式和态度突破对方心中的防线，实际上，他们的真正动机在于让对方放下警惕，以便他们实现某些不可告人的企图。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六章
FBI教你阅读他人的身体语言

一条信息所产生的全部影响力中，7%来自于书面的文字，38%来自于声音(其中包括语音、音调以及其他声音)，剩下的55%则全部来自于无声的身体语言。在一次面对面的交流中，语言所传递的信息量在总信息量中所占的份额还不到35%，剩下的超过65%的信息都是通过非语言交流方式完成的!因此，在FBI的读心术中，要读懂人心，除了注意倾听对方的语言之外，参考价值更大的，是对方的非语言行为。



pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

站立姿势传递出的性格特点

在与犯罪嫌疑人的接触中，FBI总是会仔细地注意各个细节。在这些细节中，站姿是FBI尤为重视的。站姿是性格的一面镜子，通过站姿可以对一个人进行深度的剖析，并找出这个人内心隐藏的性格特点。从这里可以看出，简单的站立动作是认识他人的有效途径，只要细心观察周围的人，就可以从他们站立的姿势中，探知其性格特征和心理状态。

人的站姿是千姿百态的，但有一些站姿极具代表性，而且反映出来的性格特征也很明显。

有的人习惯思考型的站姿。有这种站姿的人双脚自然站立，双手插在裤兜里，时不时地取出来又插进去。这种人性子比较小心谨慎，凡事都喜欢三思而后行。如果想让他们去做一件事情，那么必须先将每个步骤所涉及的事情列好单子给他们，而且要清清楚楚，否则他们很难下定决心去做。这种人也会缺乏主动性和灵活性，在遇事的时候常采取比较直接生硬的手法，往往容易后悔。这种人有许多希望，却不敢放手去做，因为他们不确定自己是否真的能做到，在他们看来，希望越大，失望就越大，所以他们宁愿选择不做。有这种站姿的人，侧重思考多过于行动，有些属于“空想派”。



思考型站姿

pdf下载网 http://www.i8788.com

一位美国海军少校经过了层层选拔之后收到了FBI的面试通知。这个海军少校有着良好的家庭背景，他的家庭是很典型的军人世家。他本人受父亲的影响，很早就从军了。在军队中，他取得了很好的成绩，最出众的就是他的射击能力非常强，能够用手枪击中200米外的一个核桃。可以说，他的军事素质是相当高的。

美国FBI这次要选拔的是一个有良好行动力的人。他们需要这个人去做一些相对较为危险的事情。这个海军少校良好的军事素质让他们很是满意。他们很重视他，FBI局长和其他一些美国政界的高层都亲自到场对他进行面试。在面试过程中，这位少校并没有表现出过多的拘谨，但是在回答问题的时候，明显有着很长时间的思考。FBI还观察到，在其他人进行面试的时候，这位少校不时将手插在裤兜里，又取出来。

面试过后，FBI内部进行了讨论，最后得出的结论是这位少校并不适合他们的职位，他们对这位少校给出的回复是：你的军事素质达到了我们的要求，但是你的性格跟我们职位所需要的决断力有一些不相符。在你回答问题的时候，较长的思考时间显示你是一个过于谨慎的人，这是很好的，但是这个职位要求人能够作出迅速的判断，并采取行动，而你的站立姿势显示你是一个行动力并不是很强的人，这对于这个职位是一个很大的致命伤。所以我们只能对你说抱歉。如果以后有更适合你的职位，非常希望再次见到你。

有的人站立时两脚并拢，自然站立，双手背在身后。这种姿势可以叫做服从型站姿。这样站立的人一般都可以与人相处得比较融洽，很大的原因是由于他们很少拒绝别人，这使得他们在人群中比较受欢迎。他们在工作中很少有开拓和创新的精神，有时候甚至是机械地完成上级给出的任务。这种人一般都觉得很快乐，他们的快乐源自于他们对生活的满足，他们总是希望有一份平静的生活，不愿意与人过多争斗。这种不愿与人争斗的个性既是他们美好心情的赋予者，也是他们麻烦的来源，因为一旦生活不遂人愿，他们只是抱着逃避的态度，而一味地逃避争斗只会使事情变得更糟糕。

将双手交叉抱于胸前，两脚平行站立的时候，给人的感觉会极具攻击

pdf下载网 http://www.i8788.com

性。这种站姿的人具有很强的叛逆性，常常会忽略别人的存在，具有强烈的挑战和攻击意识。对他们而言，只有自由才能让他们发挥最佳的创造性。他们很少因传统的束缚而放不开手脚，即使陷入某种束缚，也会很快地打破这种束缚。这种人通常知道自己要什么，也比一般人敢于表现自己，也因此能够获得更多的机会，使得自己的创造能力比其他类型的人发挥得更淋漓尽致。与这种人进行合作时，给他们最大的自由发挥的空间，可使双方都很满意地达到共赢的目的。

两脚交叉并拢，一手托着下巴，另一只手托着这只手臂的肘关节，这是很典型的抑郁型站姿。抑郁型站姿的人很多都是工作狂，他们对自己的事业非常自信，工作起来十分投入，废寝忘食的工作对他们来说更是家常便饭。但是这种人更为引人注目的是他们的多愁善感，换句话说叫做情绪多变。他们的面部表情很明显地表露着自己的喜怒无常，上一刻还与你谈笑风生，下一刻突然进入乌云密布的状态，没有谁能够知道他们到底是怎么回事。尽管这样，他们仍然能够得到很多朋友的喜爱，因为就算他们喜怒无常，也拥有一颗善良的心。

FBI认为，众多站姿里面，有一种站姿很受欢迎，称为社会型站姿：双脚自然站立，左脚在前，左手习惯于放在裤兜里。这种站姿的人的人际关系处理得很协调，从来不给别人出什么难题。他们一般为人敦厚老实，与人相交时真心诚意。这种人很喜欢安静的环境，闲暇的时候乐意找几个知己叙叙旧，或者进行一些比较安静的活动。他们给人的第一印象总是文雅安静的，不过如果碰上让他们愤怒的事，暴跳如雷也是在意料之中的。

行走姿势是个性特征的速写

人走路的样子千姿百态，给人的感受也各有不同。有的人步伐矫健，动作敏捷，给人以健壮、活泼、精神抖擞之感；有的人步履轻盈，体态端庄，让人觉得斯文、优美而庄重。也有人走路上下摆动，左右摇晃，给人以轻薄、猥琐之感；有的人则弓腰腆肚，或俯身驼背，使人看了很不舒服。

良好的步态是一个人风度的重要组成部分，而且有助于身体的健康和

pdf下载网 http://www.i8788.com

身姿的保持。

良好的步态，应该是自如、矫健、敏捷的。男性的步伐要注意阳刚美，一般以大步为佳，步子重一些，显得稳重、沉着。女性的步伐要注意阴柔美，一般以碎步为佳，步子轻一些，显得轻盈、柔和。但无论男女，行走时都要注意昂首、挺胸、收腹、眼平视、肩要正、身要直、双肩自然下垂，两臂前后摆动自如协调。

此外，FBI还指出，在不同的场合，步姿也应该有所区别，例如在室内走路应该轻而稳，在花园里散步就要轻而缓，而在病房或阅览室里走路时，就需轻而柔。在婚礼上的步子要欢快、轻松，在丧礼上的脚步则应显得沉重而缓慢。总之，步态要因人、因时、因地而异，良好的步姿能够显得自己有文明、有教养、有风度。

一个人的步态除了能显示自己的教养与风度之外，也能表露出一个人的心理活动。心理学家发现，人的性格与行动有着很大的关系，所以从一个人走路的姿势也可以推断出其当时的心理状态。FBI根据心理学家的研究和自己经验的总结，将人的步态所蕴藏的性格和心理的关系分为了以下五种：

第一种是垂头丧气的步态。如果一个人感到很沮丧的时候，他的脑袋就会低垂着，双肩也会耸拉着。他们也很少抬头看自己在往哪个方向走——因为他们根本就不关心会去到哪个地方。他们的眼睛通常是往下看，步伐也无精打采的，似乎什么都没有意义。

第二种步态是一种“我非常了不起”式的步态。认为自己比别人优秀的人，走路的时候也是经常下巴抬得高高的，好像在俯视着别人，看不起别人的样子。同时，他们的手臂会很夸张地来回摆动。一般情况下，他们总是昂着头不看别人，却认为所有的人都在看着他们。这种人一般都有自恋倾向。

第三种是胆怯的步态。如果一个人很容易胆怯的话，他们往往会用脚尖走路，微微弯下背，步伐犹豫而缓慢，而且不会发出任何声音，很难让人察觉他们的出现。这种人通常对自己没什么自信心，对别人的感情也没有把握，行事时习惯深思熟虑。这种人基本上不会侵犯别人，他们的安静甚至经常让人忽略他们的存在。

pdf下载网 http://www.i8788.com



走路下意识地驼背代表着胆怯

1997年的一天，美国密苏里地铁站像往常一样人来人往，每个人都在不停地张望，等候着下一班地铁的到来。来来往往的人们步伐或是沉重或是焦急，但是这中间却出现了一个异于他人的男子。这名男子并没有朝地铁出现的地方张望，而是不停地环顾四周，好像在找什么东西，而且走动的时候也特别轻巧，有一种害怕别人发现他的感觉。

虽然地铁站中没有警察巡逻，但是有许多的FBI便衣监控，防止有恐怖分子对地铁站进行袭击。这个四处张望的男子很快就引起了FBI的怀疑，他们对其进行了跟踪和监视，而且很快聚集到了这名男子的周围。这名男子似乎也发现了气氛异样，走路的时候背驼得更厉害，下脚几乎完全靠着脚尖在行走。这种行走的姿势代表着胆怯，于是FBI断定这个男子行止可疑，并对他进行了搜查，果然搜出了一包黑色的固态炸药。

事后，FBI分析，这个犯罪分子是想要趁地铁停靠，人们都往地铁上走的时候引爆炸弹。从他身上搜索出来的炸弹TNT含量相当于800公斤普通炸药的威力，如果炸药引爆成功，后果将不堪设想。

第四种是保守的步态。对于保守而又呆板的人来说，他们的步态通常是循规蹈矩的，甚至可以计算出手臂摆动的频率和幅度。走路的时候，这种人的步伐很快，常常走小碎步，手臂的动作也因为呆板而显得很机械。这类人常常坚持己见，墨守成规，不知变通，对于事物的处理习惯性地用经验来解决，很难接受创新。

第五种是自信的步态。自信的人走起路来步伐平稳而矫健，走路的时

pdf下载网 http://www.i8788.com

候会用眼睛跟别人打招呼，并且常常面带微笑。他们抬头挺胸，姿势挺拔，手臂在身体两侧很舒适、很放松地自由摆动。这类人给人的感觉就像他们的步伐一样，是轻松愉快的，人们都很乐意与这样的人相处，因此，这样的人很容易成为人群中的焦点，得到众人的青睐。

当然，也有一些人的行走姿势有些奇异，不属于这些基本步态，这些人可以根据具体的情况来进行分析。步态比较独特的人，往往也有着比较独特的性格特征。

睡姿中隐藏的性格信息

睡觉是一件非常惬意的事情，是一个人最放松时的状态。FBI 通过对睡眠和性格的研究，得出了一个这样的结论：一个人以什么样的姿势睡觉，是直接由潜意识表现出来的身体语言。不管是熟睡状态，还是在装睡，这个人的睡姿往往会显示出他平时显露和隐藏起来的某种性格特征和心理情绪。

1. 肚子朝下趴着睡。一整晚都趴着睡觉的人很可能是个心胸狭窄，以自我为中心的人。这样的人喜欢强迫别人来适应自己，习惯将自己的思想强加于别人身上，根本不会去在乎别人的感觉，即使感受到了别人的情绪，也只是以漫不经心的态度来对待他人。他们性格很固执，却没有什么大的抱负，只看重眼前的利益。

2. 躺在胳膊上睡觉。常用这个睡姿的人基本上是一个温文有礼、诚恳可爱的人，却有些缺乏自信，太过在意自己的错误和不足，时常对自己造成的伤害耿耿于怀。太过追求完美的后果，使得这种人往往显得忧心忡忡，没有办法正面面对自己的错误，接受自己的错误。

3. 侧卧睡觉。有这种睡姿的人一般都很自信，而且性格比较稳健。这种人很了解自己的优点和缺点，处事比较谨慎，虽然有的时候会感到焦躁不安，但是不会轻易言愁。而且，这种人做事一向努力而认真，所以很容易获得成功。

FBI 培训师们对新进 FBI 探员进行了一项测验，要求他们通过对身边同

pdf下载网 http://www.i8788.com

事的观察来分析同事的性格特征。这个测试的目的是为了锻炼新进 FBI 探员们的观察能力和分析能力。

在提交结果的时候，分析角度中最多的是同事们的衣着打扮和习惯性动作两个方面，得出的结论中并没有发现多少隐藏性格，而是每个人愿意展露的性格。最后，在这些分析中，一位 FBI 培训师发现了一个角度比较特殊的分析报告，是观察同事的睡觉姿势得出的性格分析。这名新探员不仅分析了其他同事日常行为背后代表的性格特点，而且仔细地观察了其他同事的睡姿，对他们的睡姿进行记录，然后再与他们平时的表现相结合，得出了一些很多人都没有发现的结论。比如他发现有一个同事在睡觉的时候很喜欢蜷缩着身体，他分析说这是一种防卫的姿势，代表着这名同事在心理上有严重的不安全感，而且他结合这名同事在平日表现中容易发脾气的性格，进行了更深层次的分析。在对各名同事都进行了仔细的观察后，他将同事的性格按照睡姿分类，呈现了一个很完整的观察记录。FBI 培训师们对这名新探员的分析结果给予了很高的评价，并且从心理学上给予了理论上的肯定。



蜷缩成婴儿的睡姿

4. 蜷缩成婴儿姿势睡觉。这种睡姿最明显的表现就是睡者的不安全感，他们常常有一些自私、妒忌和报复的心理。他们情绪敏感，非常容易乱发脾气，所以这种人身边的人一般都很小心，不会去触碰他的痛处，以免激起他的怒气。蜷缩着睡觉的人当中还有一部分喜欢抓住衣被或抱着玩具入睡，这说明他们对异性的警戒心非常强，在选择朋友方面相当慎重。这种人性格比较软弱，缺乏独立精神，遇到困难很容易妥协，责任心也不强。而且，这种人由于过于敏感、谨慎，常常伴有轻微的神经衰弱。

5. 仰面而睡。喜欢仰卧的人有胆量、有独立精神，他们大多心胸开阔，容易信任他人。他们对自己的行为感觉良好，并不惧怕得罪他人，但

pdf下载网 http://www.i8788.com

一般情况下，他们比较喜欢平和的生活，所以不会轻易去得罪他人。这种人很强调独立能力和自我创新精神，讨厌说谎和虚伪。很多情况下，他们会显现出很强的领导才能和号召力。

一般来说，睡觉姿势最基本的就是这几种，但是除了基本的睡姿之外，还有一些睡眠习惯也显露着一个人的性格特征。比如有些人喜欢睡在床边，这样的人是缺乏安全感的，却拥有比较强的理性思维能力，能够很好地控制自己，把这种不安全感隐藏起来，这样的人会具有一定的容忍力，不触及他们的底线，他们一般不会轻易动怒和反击；有些人会睡在床的对角线上，这一类型的人比较武断，他们做事虽然精明干练，但绝不会轻易向别人妥协，有些固执己见，这种人的控制欲望比较强烈，希望事情在自己的督促下，按照自己的愿望顺利完成；还有人喜欢把双脚放在床外面睡觉，这种姿势很容易使人产生疲劳感，这种人大多工作繁忙，休闲时间比较少，但是绝大多数时候他们精力充沛，而且相当活泼，对待生活和工作的态度都很积极；还有一种睡眠习惯是裸睡，喜欢裸睡的人向往自由，很感性，做事随心所欲，不会顾及他人的感受，这很容易使他们受到排挤和指责。

坐姿表现出来的心理活动

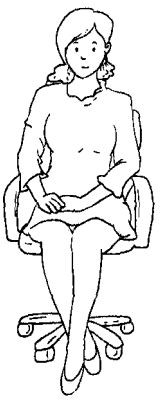
一个人的坐姿可以显露他的个性。不同的人习惯的坐姿是不尽相同的，但是对 FBI 来说，即使是初次会面的人，只要通过仔细观察对方的坐姿，便可以对其性格特征、心理活动等作出大概的判断。

有的人的坐姿很古板，将两腿及两脚跟并拢靠在一起，保持十指交叉放在腹部的位置。这类人的为人也大多古板，不愿意听从别人的意见。他们希望将每一件事做到最好，但有一些事情在他们的能力范围之外，因此，他们常常会因压力过大而缺乏耐心，时常显出烦恼的样子，甚至直接表现出自己的反感。他们也爱夸夸其谈，遇到挫折时反而会临阵脱逃。FBI 将这种人定义为想象力丰富却缺少行动力的人。

有的人习惯将左腿压在右腿上，而双手则交叉自然地放在腿部两侧。这是一种充满自信的坐姿。这样的人通常很有才气，而且协调能力很强。对于自己的能力极具自信心，有的时候会过于坚信自己的看法。这个类型

pdf下载网 http://www.i8788.com

的人大多天资聪明，总是能够想尽一切办法，并付出最大努力去做自己想做的事。这种人的不足之处在于由于生活顺利，他们很可能会有些得意忘形，在小错误上栽跟头。在团队中，这些人总是喜欢充当领导的角色，有时行事说话会给人一种居高临下的感觉，得罪人于无形之中。



坐姿会表现出性格

将右腿压在左腿上，两小腿靠拢，双手交叉放在腿上。这是一种投机冷漠型的坐姿。这种坐姿的人通常看起来很容易让人亲近，但事实恰恰相反。他们不仅个性冷漠，而且性格中还有一种“狐狸作风”，对亲人、对朋友炫耀他那自以为是的各种心计。

把双脚伸向前，脚踝部交叉。当男人显示这种坐姿时，通常还将握起的双拳放在膝盖上，或双手紧抓住椅子扶手；而女性采用这种坐姿时，通常在双脚相碰的同时，双手会自然地放在膝盖上或将一只手压在另一只手上。有这种坐姿，说明这个人喜欢发号施令，天生有嫉妒心理。这种人很可能是比较难相处的人。研究表明，这还是一种控制感情、控制紧张情绪和恐惧心理的一种典型坐姿。

FBI 接到了一家珠宝店的报案，说店中丢了几件贵重的珠宝。FBI 很快到达现场，却没有发现任何线索。于是他们开始询问店员当天到过店里的顾客。

据店员回忆，下午的时候，珠宝店里来了一对看起来很有钱的夫妇。丈夫西装革履，手里拿着一个不锈钢的保温杯，妻子则身穿时髦的长风衣。丈夫说那天是他们的结婚纪念日，他打算替夫人挑选一些好看的首饰。于是，店员便热情地给他们拿出好几款新式首饰，还推荐了几个最近优惠的

pdf下载网 http://www.i8788.com

款式。夫妻二人看了后决定先试戴。为了表明他们的地位和诚信，丈夫还掏出了一张极少数顾客才持有的贵宾卡。这样，店员就热情地为他们提供了一个单独的试戴间，并根据他们的需要将珠宝送进去。

店员说，他每次进去的时候，女人的坐姿都是没有变化的，都是把双脚伸向前，在脚踝处交叉，而且有些微微的颤动。尽管如此，店员还是没有任何的怀疑。整整一个下午，夫妻二人都待在试戴间里。很快，夫妻二人试过了店里一半的珠宝，最后才终于选定了一条项链和一对手镯。当这夫妻二人到收银台结账的时候，店员发现男人很紧张的样子，捧着保温杯的手还不停地颤抖，但是他们很快结账离开了。

FBI 听完店员的陈述之后，就去了这对夫妻的家中进行调查。他们很快发现，在面对着他们的时候，这对夫妻明显地有些不自然，坐姿很谨慎，双手放在膝盖上，似乎在忍耐着什么。FBI 立刻判断出这对夫妻有问题，于是对他们采取了一定的侦讯手段，最终侦破了案件。

对于坐姿这种细节的注意，使得 FBI 在侦查案件中获得了许多有用的信息。当然，还有许多其他的坐姿可以用来判断一个人的性格特征。

有的人坐着的时候，腿脚就会不停抖动，而且还喜欢用脚带动整个腿部抖动。这种人最明显的特征就是自私，凡事从利于自己的角度出发，对别人很吝啬，对自己却很纵容。但同时，这种人也很善于思考，能经常提出一些意想不到的问题。

有人坐着的时候会把两膝盖并在一起，小腿随着脚跟分开成“八”字样，两手掌相对，放于两膝盖中间。这种人可以看作是保守型的代表，他们的观点一般不会有太大的变化，他们对许多问题的看法或许在几十年前比较流行。这种人很容易害羞、脸红，因而不喜欢出入于社交场合。他们的感情非常细腻，但并不等于温柔，因此这种类型的人经常让人觉得很奇怪。

如果是半躺而坐，双手抱于脑后，那么这种人的性情一定是很温和的，与任何人都能合得来，也很善于控制自己的情绪，因此能得到大家的信赖。他们充满朝气，似乎干任何职业都能得心应手，加之他们比较有毅力，往往都能获得某种程度的成功。

将两腿和两脚跟紧紧地并拢，两手放于两膝盖上，坐得端端正正的人，

pdf下载网 http://www.i8788.com

他们性格中一个很重要的特征就是谦逊而内向。很多时候，有这种坐姿的人看起来似乎有些自闭。不过，这种人虽然并不是很积极，但很踏实努力，能够为实现自己的梦想而埋头奋斗。“一分耕耘，一分收获”是他们的人生信仰，他们也极端讨厌那种只会夸夸其谈的人。这种人也常为他人着想，正因为如此，他们虽然性格内向，朋友却不少，因为大家尊重他们的为人。

双臂发出的各种信号

FBI针对环抱双臂这一动作进行了研究。

研究期间，FBI为参与者准备了一系列的讲座。其间，每位参与者都被要求以同一种姿态听讲：保持双腿和双臂的自然状态，不跷二郎腿，也不将双臂环抱于胸前，尽量以一种放松的姿势聆听讲座。讲座结束后，研究人员记录下了每位志愿者对讲座内容的掌握程度，以及对此次讲座的想法和观点。

之后，研究人员又安排另一些参与者进行了同样的试验，讲座的内容也完全一样。唯一不同的是，在研究人员的要求下，这些参与者在听讲座的时候都必须换成另一种姿势：跷起二郎腿，同时将双臂交叉紧紧抱于胸前。实验结果显示，与第一组志愿者相比，第二组志愿者所掌握的讲座内容至少要少38%，而与此同时，他们对于演讲者及其演讲内容的观点也更加苛刻、更加挑剔。



抱臂跷二郎腿的坐姿

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI总结说，当一个人感到紧张不安、想保护自己或不愿接受他人意见的时候，很可能会将双臂交叉，紧紧抱于胸前，借此告知对方他有些紧张或不安。与此同时，对方的可信度也会随之大大降低。

也许有的人会认为，将双臂交叉抱于胸前已经成了他们的习惯动作，因为这样的姿势让他们觉得很舒服。而FBI对此的看法是，人的身体语言与其内心的想法是相对应的。也就是说，如果一个人感觉受到侵犯，或者对某事抱有否定态度的时候，那么将双臂交叉抱于胸前就会感觉舒服自在一些。但是，这个动作却容易被人认为不友好，难以接近。这是因为交叉抱于胸前的双臂好比是一道障碍物，将自己与他人隔绝了起来。

因此，跟他人交谈时，如果看到对方摆出了双臂交叉的姿势，那么即使对方口头上表示赞同了自己的观点，这场谈话也没有进行下去的必要了。因为，这种姿势所宣示的抗拒，比他口头上的赞同更为诚实可靠。

双臂交叉抱于胸前的姿势有很多种，在各种人群中的使用比率也相当高，而且世界各地对这一姿势的理解也几乎完全相同：消极、否定或者防御。在FBI侦查案件的过程中，他们常常会遇到调查对象双臂抱于胸前的情况，FBI发现，不同的抱臂方式，也代表着人性格和心理的不同。

当双臂交叉环抱于胸前，两只手紧紧抓住另一只手的上臂时，这无疑是增大了呈交叉状态的双臂的力量，使这一姿势更加牢固，从而能够更加有效地保护人体的胸部，所以，这种姿势带有强烈的自我保护意味。当做出这个姿势的时候，就代表着这个人在用这种自我拥抱式的双臂交叉法来安抚、宽慰自己。FBI常常看见这种姿势出现在家属发生了意外事故的人身上，FBI在向这种人取证的时候，会遇到一些抵抗。这是一种很明显的安慰自己，想要保护自己的姿势。

双臂环抱于胸前，双拳紧握的动作代表了强烈的敌意。双臂环抱的动作是有着明显防御意味的，而如果在这同时双拳紧握置于腋下，那就表明此时的他除了具有相当强烈的防御意识之外，还带有十分明显的敌意。FBI在注意到调查对象出现这种动作时，一般都会采取一些缓和的语言，缓解和安抚对方的情绪，以避免对方出现情绪失控的行为。

一个著名影星被人谋杀，FBI接到报案的时候舆论界已经哗然，纷纷要求FBI尽快破案，找出凶手。FBI经过多方调查，最终将犯罪嫌疑人锁定

pdf下载网 http://www.i8788.com

为影星的弟弟，但是影星的弟弟却有不在场的证明，于是FBI只好对他进行审讯，希望得到一些有用的线索。

在审讯当中，FBI询问影星的弟弟是否可以提供一些与他哥哥有关的线索，以帮助他们尽快地破案。影星的弟弟便开始诉说他与哥哥的关系，然后说到平时与哥哥联系较多且有些冲突矛盾的人。在说话的过程中，FBI发现他一直都在用手摸着杯子，而且不时用双手抱起杯子来喝水，或者将杯子放下，双手交叉放于胸前。随着FBI问题的深入，他神色明显开始有些不自然，抱起杯子不停地喝水。

FBI在询问了多个问题之后发现：犯罪嫌疑人双手交叉抱于胸前的时间明显增长，在提到他哥哥生前的事时，犯罪嫌疑人的情绪明显有些激动。对此，FBI断定，犯罪嫌疑人跟他哥哥被害案有直接的联系。在经过多方调查取证之后，终于找到了足够的证据，而犯罪嫌疑人也对自己的罪行供认不讳。

借用其他物件来进行自我防御的方法也有很多种，其中最常见的一种就是用双手握住一个杯子。正常情况下，一个人想要拿起一个杯子，只需要一只手就足够了，可是如果用两只手捧住一个杯子，双臂也就很自然地在胸前形成了一道屏障，将那些让你感觉不安全的人或物全都拒绝于双臂之外，这种动作极其自然而且极其普遍，几乎每一个人都曾经用到过。FBI在经过对调查对象的多方观察之后，最终发现这种动作的真实含义，在调查对象出现这种动作的时候，会及时地采取措施缓解对方的不安和抵抗以方便自己对于案件的侦查。

总之，无论一个人的态度如何，将双臂交叉抱于胸前这种姿势，往往会被当成是否定态度和消极思想的标志，而且谈话的双方都很容易接收到这种否定和抵抗的信号。所以，清楚地理解双臂所代表的含义，能增强自己对于谈话场面的掌控力，让自己更容易达到目的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

不会撒谎的脚部传递出来的信息

在生活中，许多人都是从“头”开始观察别人的。也就是说，在面对一个人的时候，我们会先去注意对方的面部表情等。但事实上，面部表情的伪装是很常见的，如果没有特别敏锐的观察力，我们很难从对方面部表情看出对方此刻的心理。

对于这一点，FBI 的做法是：先观察对方的双脚动作，因为脸部表情可以装，但是很少有人知道如何伪装双脚的动作。因为一般人在伪装的时候，会着重于改变上半身的信息，却很少有人会知道，他们露出的破绽恰恰是在没有注意到的下半身，尤其是脚部的细微变化。对于脚部信息的重视是 FBI 进行侦讯的一个重要突破点。

FBI 认为，虽然脚部离头部比较远，但是脚部反映出来的信息真实度却丝毫不比其他部位低，甚至更为真实。脚部对于人类的生存发展有着极其重要的作用，但是，双脚对于人类的意义却不仅仅是可以利用的器官而已，它还能够很真实地反映出一个人的感觉和意图。比如说，双脚的朝向对于揭示一个人的内心想法很有作用。许多针对法庭行为的研究表明，如果法官不喜欢某个证人，通常会将双脚朝向法庭的大门。同样，当你和朋友说话的时候，如果朋友的双脚朝向了门的方向，那么，很有可能就代表着他希望尽快结束谈话，离开这里。

其实，脚对人情绪性格的反映最着重的体现应该是在双脚的相对放置上。当一个人坐下的时候，他双脚的放置往往是他情绪的最真实反映。比如，当一个人双脚并拢，正襟危坐的时候，你就能很明显地看到他有紧张、防备等情绪。这种情况下，双脚的并拢是一种拒绝的姿态，拒绝他人对自己心理的侵入，这可能是因为不安等因素造成的。当然，这种不安的起因是多方面的，而如果你能够通过交谈使他卸下防卫心理，让其身体放松，对方的双脚自然就会稍稍叉开。

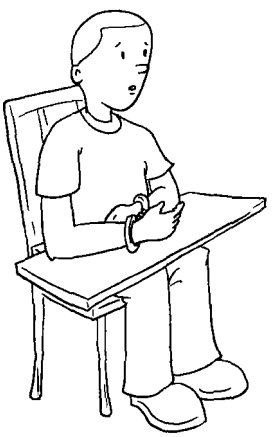
FBI 在一次案件调查中需要对两个嫌疑人进行审讯。这两个嫌疑人的身份都是一家普通公司的员工。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一个人在接受询问的过程中，对于FBI提出的问题回答得都很符合常理，也没有回避的情况，甚至在回答某些问题的时候还会直视提出问题的FBI探员，看起来很真诚，没有眼神的闪躲。对第二个人进行询问的情况和第一个人差不多。面对FBI的提问，第二个人的回答也合情合理，虽然措辞有些过于谨慎，但是整个过程中，他还是表现得很正常。

两个人的回答都显示着他们的无辜，那么究竟谁才是真正的作案者呢？

在疑问重重的情况下，细心的FBI探员回想起了一个小小的细节：虽然两个嫌疑人在回答问题的时候都表现得很自然，但是，第一个人在接受审讯的时候，双脚是不停靠拢的，而且有时候会不自然地交叉在脚踝处，在审讯结束的瞬间，这个人的双脚才稍稍分开，这无疑泄露了他当时的真实情绪，他是紧张而不安的。而第二个人的整个身体都表现得很自然，也就是说，这个人当时是一种轻松、没有压力的状态。根据这一点，FBI很快判定了是第一个人作的案，并且经过其他进一步的手段将案件破解了。



双脚泄露了人的真实情绪

正如FBI认为的那样，即使人的伪装再好，还是会把最真实的信息从双脚上体现出来。

当双脚叉开的角度很大时，就不只是一种放松的情绪了，它也成了自信感和权威感的体现。对于一个人来说，双脚大方地叉开，是一种接受的姿态，不惧怕即将到来的事物。这种姿态只有对自己有十足自信的人才能

pdf下载网 http://www.i8788.com

做到。FBI也认为，当一个人双脚叉开的时候，面对对方，他呈现的是一种控制全局的自信，是一种不惧未知的自信，而这种自信，一般是能力较强的人所拥有的。所以这种姿态也带有了一定的权威感。那些位高权重的人，在坐着的时候，一般都会不自觉地双脚叉开，无声地向人昭示着自己的权威。

另外一种情况是将双脚交叉放置。当双脚在膝盖处交叉时，这个人的情绪是轻松的，而且是有安全感的。因为这个时候，人无法做出立马起身或者回避的姿势，如果人的心里没有安全感，一般不会做出这种姿势。而如果交叉的位置慢慢地从膝盖移到了脚踝处，那就是说明这个人的情绪发生了变化。双脚于脚踝处交叉，代表这个人的情绪进入一种焦虑、烦躁的状态，这是对于令自己不愉快的事情的一种警惕心理。

可以这么说，一个人在自己注意的情况下，可以在面部上伪造出各种情绪，但是很少有人会注意到，自己的双脚会泄露自己内心的秘密。仔细观察一下坐在你对面的人，是不是在隐藏着自己的真实情绪呢？

日常小动作让你一眼看穿他

一眼看穿身边的人，并不一定非要拥有丰富的心理学知识才能够做到，要了解一个人，也并不一定要经过长年累月的相处。很多时候，生活中一些细微的小动作，一些日常的小习惯，都可以透露一个人内心的性格和心理。FBI接触到的人是各式各样的，通过仔细的观察，他们对于一些小动作代表的含义作出了总结。

边说边笑的人，与人交谈时会让别人觉得很放松，也很愉快，也因此人缘很好。这样的人大都性格开朗，对生活的要求也不苛刻，他们懂得知足常乐的道理，很容易满足，而且向往着平静安逸的生活。他们一般都是感情专一的人，富有人情味，对待感情也非常珍惜。

有掰手指节习惯的人，总是把自己的手指掰得咯嗒咯嗒地响，暗示着他们拥有旺盛的精力。这种人是非常健谈的，对待事业和工作环境都很挑剔，有的时候喜欢钻“牛角尖”，为达到目的，他们会不计任何代价努力去做，力争完美。

pdf下载网 http://www.i8788.com

坐着的时候经常抖动腿脚的人，对待他人时最明显的表现就是自私，很少考虑别人。他们做事情的时候，总是从利己的角度出发，对别人很吝啬，对自己却很宽容。虽然他们很多时候很善于思考，能经常提出一些意想不到的问题，但是性格中的自私特点总是让他们的人缘有些惨淡。

做错事就拍打头部，这个动作表示懊悔和自我谴责。经常做这个动作的人对人苛刻，但是对事业有一种开拓进取的精神。这种人一般心直口快，为人真诚，而且富有同情心，愿意帮助他人。但是也因为心直口快而有些守不住秘密。



耸肩摊手表示自己无所谓

耸肩摊手这个动作是表示自己的无所谓。常常做这个动作的人，大都为人热情诚恳，富有想象力，会创造生活，也会享受生活。他们最大的追求就是生活在和睦、舒畅的环境中。

FBI对一名盗窃分子进行调查，这名盗窃者并不是十分配合，似乎并没有意识到自己所犯下的罪行。

FBI对这名盗窃者进行审讯的时候，他表现得很不在意，散漫地坐在椅子上，手里把玩着自己的指甲，双脚前伸成八字形，而且对于FBI提出的问题一律用“不知道”来回答，甚至一直低着头，没有丝毫抬头的意思。在FBI又一次重申了他们的问题后，这名盗窃者甚至没有给予任何回答，只是耸了耸肩，然后双手一摊，表示自己毫不知情。

FBI对于这种情况并不是束手无策的，他们请来了一位犯罪心理学的

pdf下载网 http://www.i8788.com

专家，对这名盗窃者进行心理防线的攻破。心理专家并没有询问这名盗窃者任何问题，只是向他描述了他即将经历的生活，盗窃这种有违道德和法律的事情，将为他带来前所未有的心理愧疚。心理专家告诉这名盗窃者，从今以后，他都会生活在一个充满矛盾的世界里，他的世界中，会有越来越多的冲突，跟家人，跟朋友，会有越来越多的碰撞。因为他所做出的事情是法律和道德都不允许的，他的家人将因为他而受到影响。在心理专家的叙述中，这名盗窃者慢慢坐得端正了，眉头也皱了起来。于是FBI趁机对他提出了先前的问题，这一次，这名盗窃者并没有耸肩摊手，而是沉默着，然后开始老老实实地回答FBI提出的问题，交待了自己的犯罪过程。

时不时地抹嘴捏鼻的人，大都喜欢捉弄别人，却敢做不敢当。他们与人相处时喜欢哗众取宠，却缺乏主见，最终是被人支配的，别人要他做什么，他可能就会去做什么，像购物时，他们自己就常拿不定主意，经常听从别人的意见。

说话的时候常常低下头，这样的人属于慎重派。他们很少会出现过分激烈的情绪，对待工作和生活态度都很勤奋。在交友方面很慎重，一旦成为朋友之后，会很用心地对待对方。

不时地托腮，说明这个人服务精神旺盛，不会拒绝他人请求帮助的要求。这样的人性格中有些完美主义，总是力求做到最好，不希望完成任务的过程中出现任何差错。工作时如果对方是松懈型的合作对象，会让他们产生反感。

不管头发是长还是短，总是很喜欢摸弄头发的人大多是情绪化的人，与人相处时有些阴晴不定，忽冷忽热，而且，他们过于敏感，常常会感到郁闷焦躁。但是他们对于流行时尚元素很敏感，可以很轻松地玩转时尚。

习惯把手放在嘴上的人属于敏感型的人，也是秘密主义者。他们常常嘴上逞强，看起来很强势，但实际上内心很温柔。FBI称，要从这样的人嘴中获取信息是有些困难的，他们总是可以将秘密保守得很好。

一跟人交谈就会习惯性地把手握到手臂上的人大多是保守派，而且非理性。他们内心有些软弱，不懂得如何拒绝别人的要求，很多时候有吃亏

pdf下载网 http://www.i8788.com

的可能。

站立的时候喜欢靠着某样物体的人大多性格冷酷，有很强的责任感，遇到挫折时也不会气馁。他们有韧性，可以独自奋斗，直至成功。

说话的时候喜欢摇头晃脑的人，对自己特别有自信，以至于有些时候给人唯我独尊的感觉。他们很喜欢社交场合，而且很会表现自己，对待事业也有着一往无前的精神，经常受到他人的赞扬。

FBI 指出，习惯性动作所代表的含义在不同的情境下也有可能不同，所以，要真正观察到一个人的性格和心理，需要结合小动作代表的含义和它所存在的情境，才能真正达到目的。

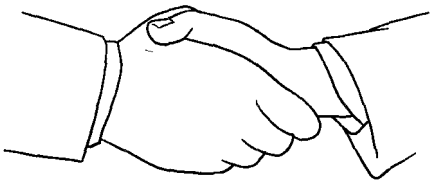
握手的动作蕴藏着丰富的信息

初次见面的时候，人们一般都会礼貌性地相互握手。握手这个动作，从中世纪出现之后，流传至今，已经在全世界范围内适用。然而也正是因为经常握手，也就很少有人会对这个动作予以关注。据说在起源之初，握手是在向对方展示自己没有武器，也不具有危险性的一种动作，这时，握手是一种心理的反映。而 FBI 经过多年的经验积累告诉人们：通过对方握手的力度和握手时表现出来的态度，还有握手时的行为举止等，可以推断出对方具有的性格特征，还有他内心世界的变化情况。

FBI 分析说，握手是有一定规则的，如果不遵守这个规则，有可能带来不必要的损失甚至受到伤害。与不同的人握手有不同的礼仪，比如跟领导或者女士握手的时候，需要等对方伸出手之后，才能把手伸过去，这是一种良好修养的体现。FBI 经过分析和总结多年的经验，把握手方式分为以下几类。

第一种是握手时很用力的人。这类人出手犹如打拳，而握手时更如击出右拳般猛烈，好像要把别人的手握至粉碎为止，因为他们觉得如果握手的时候不够用力，就显得自己不够真诚，因此，他们总是握住对方的手不断加大力气。这种人有些自我，不懂得考虑他人的感受，他们跟人握手的时候很容易因力气过大而导致对方手部的疼痛，反而得不偿失，失去了握手的效果。

pdf下载网 http://www.i8788.com



握手可以透出很多信息

第二种是握手用力比较小的人。这种人情感一般比较含蓄，不会轻易地外露，但是他们又极其敏感，很容易对他人产生厌恶或者反感，然而他们总是能够很好地隐藏这些情绪，与所有人都和平相处。这样的人看起来很温和，与人相处融洽，人际关系也很好。他们为人处世比较低调，不会争强好胜，乱出风头。能够隐忍的他们一般会习惯性地保持和他人的距离，即使是亲人和朋友，也很难真地走入他们的内心世界，这使得他们看起来有些冷漠，感情过于淡薄。过于依赖别人也是他们的一个特点，遇事难以自己决断，总是想要听从他人，这种性格也造就了他们内心处于劣势的地位，总是习惯性地退让逃避。

第三种人握手的时候握住对方的手就不放开，这样的人在现实中也是经常出现的。他们一般属于个性温厚、感情丰富的人。他们性情的温和让别人很喜欢向他们倾诉难题，而他们也总是认真地倾听，而且提出适当且有建设性的建议。他们也很敏感，容易受到外界的影响。对于他们来说，如果有人需要帮助，那么毫不推辞地给予帮助是他们义不容辞的事情。如果有这种握手习惯的人，在与女士握手时也如此的话，那么这个人必定是有些不知变通的。

第四种人是主动去握对方手的人。与人初次见面的时候，一经介绍就急切地去握住对方的手，这种人必定是极为直爽、豪放的人，性格比较直接，不喜欢拐弯抹角。对于他们来说，握手是一种表示自己真城的方式，不管对方的身份和地位如何，他们都会抢先把手递出去。虽然这种习惯并不能说是不好，但是很多时候，这种行为有些失仪。因为一般来说，当面对长辈、领导、女士等人的时候，需要等对方先伸出手才能握手，这是一个基本的礼仪，而如果连这个都不知道，很容易给别人留下不好的印象。

除了这四种基本的握手习惯之外，握手时一些细微的小动作也昭示了一个人的性格特征和心理变化，这进一步充分说明，握手并没有人们想象

pdf下载网 http://www.i8788.com

得那么微不足道。

1987年，利比亚有一艘商业运输船被伊拉克军队拦截，伊拉克军队随即阻止了这艘商船的继续前行，对船上的人员实行了扣押。对此，他们给出的理由是：船上有可能藏有反伊拉克政府的恐怖分子。利比亚政府得到通知后，对这件事情进行了深入分析，然后迅速制定出了随时对伊拉克进行反击的计划。

然而，伊拉克军队把这艘商船带回国内进行例行检查之后并没有发现任何可疑物体，而且也没有发现任何可疑人物。得到报告后，伊拉克政府马上意识到了事情的严重性，连忙发表了一份全国讲话，并连夜紧急会晤了利比亚国防部长。在见面的时候，面对利比亚国防部长紧绷的脸，伊拉克国防部长面带歉意地与他握手，伸手的时候将右手手掌朝上放置，表现出自己道歉的意味。看到这个动作，利比亚国防部长接受了对方的和谈要求。最终，在双方的协商下，伊拉克对利比亚进行了经济赔偿，解决了事端，避免了一场战火。

在人们处于困境或者自认为身份低微的时候，与人握手时一般会将手掌朝上，这是一种表示恭顺的方式。手掌向上如同在说："我是不具有攻击性的，我不会给你带来任何威胁。"FBI称，这种动作虽然有时候看起来是降低了自己的身份，但是这种握手的习惯很容易让人产生好感，让别人产生安全感，赢得对方对自己的信任。

当两个人地位差不多的时候，握手时就会将手与对方持平，这种握手的方式很容易造成对峙的局面。只有两个人都端正自己的态度和思想，保持对对方的尊重，才能避免僵持局面的出现。最好是在握手的时候配上合适的语言，促进双方的交流。

处于优势地位的人与人握手时将手掌向下，这里面蕴含着一种绝对的领导和权威意味。FBI统计表明，有超过八成的领导者喜欢用这种握手方式向别人展示自己的强势。与这样的人握手时，一定要不卑不亢，不要被对方的气势所吓倒。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从手势看出撒谎的蛛丝马迹

在多年的调查经验中，FBI 总结出了许多能通过一个人的面部表情、肢体语言、语音语调来判断一个人是否在说谎以及为什么说谎的办法。而生活中随处都有谎言的存在，有时候别人一个简单的动作，如耸肩、搓手、眨眼等等，都可能是在偷偷地告诉我们，他在说谎。无法否认的是，即使是说谎的高手，也会在不知不觉中被人看穿谎言，而泄露秘密的，恰恰是他们习惯性的手势动作。所以，千万不要忽视了那些看似不经意的微小的身体语言，说不定一个小动作就为我们成功开启他人的心门送了一把钥匙。

仔细的分析和总结后，FBI 讨论出了几种在日常生活中最常见的手势所代表的含义，或许在你下一次与人交谈的时候就会用到。

第一，触摸自己的鼻子。人们在交流中会无意识地触摸自己的鼻子。大多数情况下，这种动作幅度并不明显，不留意的话，往往会被人忽视。触摸鼻子，一般是很快速地用手在鼻子的下沿摩擦几下，有时只是略微轻触。女人在做这个手势的时候，比男人的动作幅度更小，更不易察觉。FBI 分析说，一个人做出这个动作的时候，很可能是在说谎。



触摸鼻子很可能是在撒谎

为什么会有这样的结论呢？据研究表明，人们在撒谎的时候，会引起鼻子部位的血液流量增大，导致鼻子膨胀，因而会有一点刺痒的感觉，于

pdf下载网 http://www.i8788.com

是人们就会频繁地用手抚摸鼻子，以此缓解发痒的症状。需要注意的是，摸鼻子也有可能是一个人在生活中经常做的一个习惯性动作。所以，在鉴定一个人是否说谎时，还需要结合其他的迹象来进行判断。

当然，真正的鼻子发痒和说谎时鼻子发痒是不一样的。真正的鼻子发痒时，必须用力地摩擦鼻子，甚至是通过捏鼻子等动作才能消除刺痒的感觉，而不是轻触鼻子就能够解决的。而且，单纯的鼻子发痒只是让人产生反复摩擦鼻子这个单一的手势，和人们整个谈话的内容和节奏都是没有任何关系的。

FBI在审讯一桩杀人案的时候遇到了一点困难。

案件是一名商人被害，是很明显的他杀，却找不到任何人有杀人的动机。这名商人的遗嘱是早就已经写好了的，他的全部财产在死后会捐赠出去，这一点也得到了他所有家人的同意，且他的家人也都有自己的财产，并不会因为财产而产生杀人的动机。这名商人一向与人为善，近期也并没有与他人产生过任何冲突，甚至他死亡的时候，现场都没有过多的打斗痕迹。这一点让FBI觉得有些难以解释。

FBI对这名商人的家人进行了多次审讯，他们发现家人与被害者的关系都很好，看起来也没有任何矛盾。但是FBI突然发现，被害者的弟弟在说到他与被害人的关系时似乎有些不舒服，说到他们没有任何的冲突时，他抬起手轻触了一下自己的鼻子，但是整个人的情绪并没有变化。于是FBI对他进行了更深入的调查，发现他所经营的公司刚刚经历了一次极大的危机，而被害人的死亡正好发生在这次危机之中。FBI很快再一次对被害人的弟弟进行了审讯，他们发现，当说到自己的公司时，被害人的弟弟很明显地有一些紧张，当FBI询问他是否在公司产生危机的时候向被害人求助时，他额头上有一些细细的汗珠，他否认了自己曾经向哥哥求助，但与此同时，他轻擦自己鼻子的频率有所增加。FBI探员看到他不停摩擦自己鼻子之后，认为他所说的话中有一些虚假的成分。最终，在FBI犯罪心理学专家的协助下，被害人的弟弟终于承认是自己杀害了哥哥，原因是自己在公司有危机的时候向哥哥求助，却没有得到帮助，一时激动，就错手杀人，之后清理了现场。虽然线索毁灭得很彻底，但是由于他的几个小动作，还是被FBI找到了破绽。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二，摩擦眼睛。电视中常常会出现这样的画面：当一个人看到让他难以相信的画面时，就会下意识地捂住自己的双眼，甚至是不断地摩擦眼睛来逃避画面。FBI分析说，这种摩擦眼睛的动作其实就是心理的一种防卫意识，它通过摩擦眼睛企图阻止眼睛看见那些令人不愉快、不舒服，甚至是被怀疑的事情，这个动作所传递出来的意思就是："我很不安，我不想看！"

在日常生活中，如果仔细观察的话就会发现，许多人有这样的习惯：在酝酿谎言、说出谎言和说谎之后，都会摩擦自己的眼睛，或者不自然地笑笑然后沉默。男人在这种时候更多的是使劲揉搓眼睛，看起来似乎很烦恼的样子，而如果他说的谎言会产生很严重的后果时，可能就会把脸转向别处，不敢与面前的人有任何视线接触。相对于男人的揉搓，女人在做这个动作的时候柔和很多，更多的只是在眼睛周围轻轻地碰一下，或者是温柔地搓一下。

第三，抓挠耳朵。有个词叫抓耳挠腮，人们总是用这个词来形容坐立不安的感觉。FBI认为，当人们在不想听别人说话的时候，就会把注意力转向其他的地方，抓挠自己的耳朵，表示他们并不想听目前正在听到的内容。如果在跟他人谈话的时候，对方不时抓挠自己的耳朵，或者缓缓地摩擦自己的耳朵，就代表对方对于目前正在听到的内容很不感兴趣，甚至有相反的意见。缓慢地摩擦耳朵表示他在用自己的思维思考问题，可能已经沉浸到自己的世界中了，对于目前的谈话，他已经没有了任何听下去的欲望，更别谈接受别人的提议了。

第四，抓挠脖子。当与人交谈的时候，对方突然不停地用食指抓挠脖子侧面位于耳垂下方的那块区域时，那么对于对方所说的话就需要加深一点研究了。FBI研究分析说，这个手势所代表的含义是疑惑和不确定，做这个手势，隐含的意味就是在说"我不太确定是否同意你的观点"，而如果这个时候他们丝毫不反驳地顺着对方的提议，就是人们常说的"口是心非"。事关重要的时候，遇到"口是心非"者的最好办法就是放弃他的意见，甚至是放弃这个人关于这件事的任何看法，否则，这件事情很可能因为这个"口是心非"者变得阻碍重重，甚至功亏一篑。如果不想一直生活在谎言当中，远离这种人，是最好的处理办法。

第五，拉拽衣领。这个动作很常见。FBI经过观察发现，人们在撒谎

pdf下载网 http://www.i8788.com

时会在敏感的面部和颈部产生刺痒的感觉，前面我们提到的鼻子发痒就是这种情况。撒谎者一旦感觉自己不受信任，心中就会升腾起一种不安，增强的血压就会使脖子不断冒汗，引起人体的不适。因此，大多数人在这种情况下会下意识地通过摩擦或者抓挠的动作来消除不适。因此，当与人交谈时，对方频频地拉拽自己的衣领，看起来很想要放松自己，那么对方此时所说的话就值得仔细推敲了。

嘴部动作反馈出来的有价值的信息

与人交流的时候，并不一定非要从对方说的话去看对方的真实心理，因为很多时候，人是可以用语言来说谎的。FBI 也指出，说话者的真实意图不一定只表现在他的言辞之间。除了表情与眉毛之外，嘴唇也是获取对方心理活动的有效渠道。嘴唇、喉咙和脸颊都能说明一个人的思想状态，它们可以“一言不发”地告诉你一切。

一般来说，咬嘴唇是一种很常见的表示愤怒的方法。这种时候常常是一个人在压抑着内心的愤怒或者怨恨时所做出的举动，而在摇头的时候咬着下嘴唇则是非常愤怒的表现，当中蕴含着的敌意也是显而易见的。FBI 举例说，已故的戴安娜王妃常常在拍照的时候咬着嘴唇，她可能是试图用这种方法来表达对侵犯了她的摄影师们的不友好情绪。

咬嘴唇除了表示愤怒和敌意之外，有的时候也是一种自我惩罚。当人们遭遇失败挫折的时候，也常常做出“咬嘴唇”的动作，这就是一种惩罚自己的身体语言。

还有一种常见的动作就是以手遮嘴。中国古来就有“说谎心虚捂嘴巴”的说法，可见人们在说谎话时捂嘴是一个习惯性动作。通常当孩子说谎的时候，他会用手捂着嘴，企图收回那脱口而出的谎言，长此以往，这就变成了一种自然的反应，所以当成年人撒谎的时候也会用手捂着嘴或者挡住嘴唇。如果你想搞清楚别人是否在说真话，看看他们是不是把手指放在嘴唇上就知道了。

需要注意的是，“捂嘴”与“挡嘴”还是有区别的，“挡嘴”除了含有说谎的意思外，还有提醒对方注意什么的意思。例如，有两个人一起正在

pdf下载网 http://www.i8788.com

议论单位的是非，这时，其中一个人看见他们单位的领导走过来了，于是他伸了一个指头在自己的嘴唇前一竖，另一个人虽然没看见领导走过来，但他明白“有情况”，就停止议论或放低了声音。

另外，“挡嘴”还有要求对方听完话后保密的意思。比如，有的时候同事在一起闲话，其中一个开始数落老板，说老板没有能力，又说老板太过刻薄，说完后，警醒样地用几个手指把嘴一挡：“我给你们说的这些，可千万别让老板知道了。”

不管是哪种，遮掩嘴唇的动作总是与掩饰意味挂上钩的。FBI 认为，在他们与别人交谈时，如果对方突然反应过来，做出了遮掩嘴唇的动作，就意味着对方可能是要隐藏一些信息，而 FBI 探员看到这个动作的时候，总是会更加深入地挖掘下去，获取自己希望得到的信息。

美国芝加哥大学发生了一起抢劫案，经过一段时间的调查之后，FBI 将犯罪嫌疑人锁定为该校的一名教授，可是在对这位教授调查的过程中发现：这名教授的行为举止并没有什么异常，他的口碑很好，学生和其他同事都对他有极好的印象，对于教授会做出抢劫的事情表示不可思议。

多方取证后，FBI 开始对这名教授进行审讯。他们对这名教授进行试探性的问讯时，教授的表现很正常，对于 FBI 的问题都给予了正面回答，并没有回避问题的举动。当问及关于抢劫案件的时候，他摇头表示不知情，而当问及案发当时，教授在什么地方，和谁在一起的时候，教授却有些微迟疑。他说当时自己一个人在做实验，没有人能够为他做不在场的证明。FBI 问他在什么地方做实验时，教授脱口而出说自己在学校的第一实验室，说完之后好像想起了什么，手下意识捂在了嘴唇上，言语中间明显多了些烦躁不安。FBI 注意到了这个细节，他们很快就去学校进行了调查，发现当天晚上教授确实去过第一实验室，但是在抢劫案发生的时间段里，教授却不在第一实验室，因为当天晚上那个实验室有别人在做实验，所以，教授说自己一整晚都在第一实验室是在撒谎。意识到这一点之后，FBI 立马对教授进行了进一步审讯，指出教授在撒谎。教授在谎言被拆穿之后，微微地咬了下嘴唇。FBI 马上判断教授的心理防线快要突破了，果然，不久，这名教授就承认了罪行，并说出了自己的同伙。

pdf下载网 http://www.i8788.com



遮掩嘴唇与掩饰秘密有密切关系

噘起嘴巴说话，这是攻击对方很常见的情形，表示自己对于对方所说的话不满，而且随时有可能予以反击。另外，噘嘴也可能是一种自我防卫的心理表示。在FBI对犯罪嫌疑人进行审讯的时候，如果对方不断做出这种动作，FBI就会立刻改变审讯方式，采取其他的方式来攻破对方的心理防线，以期达到目的。

说话的时候不自觉地舔嘴唇也说明这个人可能在撒谎，或者感到很紧张。当一个人紧张的时候，他的嘴唇通常会觉得很干燥，所以总是会不由自主地通过舔嘴唇来产生嘴唇的湿润感。另外，经常喝酒或抽烟的人常常会嘴唇发干，所以也爱舔嘴唇。也就是说，如果只是在闲聊中，对方不时地舔嘴唇，就说明这个人可能嗜酒或者经常吸烟。当然，舔嘴唇这个动作也可能是一种调情的习惯，根据这个动作的诱惑程度，可以看做是表现性感的一种方式，在一些人眼中，这个动作有一定的吸引力。

一个人意志坚定不坚定，从作出决定之后的嘴形上就可以看出来。如果一个人在作出承诺之后，嘴唇习惯性地抿成“一”字形，就表明这个人是一个意志坚定、不怕挫折的人。根据这个发现，FBI在进行调查的时候，总是会对这样的人采取更多的针对性措施，并不会轻易地将这种小动作弃之不顾。

pdf下载网 http://www.i8788.com

个性的下巴传递出的内心心理

FBI经过多年工作经验告诉人们：一个人内心的变化不是通过人的话语来传达的。想要了解一个人的细微心理变化，观察这个人的小动作和微反应是最好的方式，但是这种观察的力度与个人的实际经验息息相关。在与人交谈的时候，人们往往不会去注意下巴的变化情况，因为很难发现一个人的下巴也能传递各种真实情绪。

FBI官员马尔默在调查一件杀人案时碰到了一个棘手的问题：嫌疑人是同样有着警察工作经验的卡特，这也就是说卡特深谙反侦察手段，这让马尔默很是无奈。因为卡特坚决不承认自己杀害了邻居，而FBI现有的证据也没有办法证明卡特就是杀人凶手。面对有着同样审讯经验，而且性格沉稳、狡猾诡诈的卡特，马尔默精心设计了一套询问方案，围绕着卡特在杀人案前后的行踪设计了很多问题，比如杀人案发生之前，卡特在哪里？卡特认为什么情况下，自己会跑去凶案现场？卡特在做自己事情的时候，是否听到了什么怪异的声音？杀人案发生后，卡特是如何知道消息的？这许多的问题就是询问着一个重要的核心问题——如果你是凶手，你会怎么处理凶器呢？是丢弃在下水道，还是丢入不远处的湖里，或者是带走？对于这些问题，卡特的回答都相当简单，如果能用一个字说清楚，他绝不会用两个字。一番讯问下来，马尔默觉得这次又是徒劳无功，可是他的同事却信心满满地告诉他：没错，凶手就是这个卡特！

马尔默觉得非常奇怪，因为这次讯问过程中，卡特的回答几乎和上一次的一模一样，有着办案经验的他早就已经知道该如何应对警方的反复提问了。为什么同事会确定他是凶手呢？同事告诉马尔默，在刚才的询问过程中，他非常注意观察卡特的头部动作，卡特是个具有一定反侦察能力的人，他知道如果不敢和FBI进行对视，那么他很容易被认定是凶手，所以在整个询问过程中，他一直和马尔默对视着。但实际上，卡特的心里并不平静，他很害怕自己的言辞出现问题。就在马尔默让他猜

pdf下载网 http://www.i8788.com

测凶手怎样处理凶器，中间提到了“不远处的湖里”这个地点时，虽然卡特的表情镇定自若，但是他的下巴却往后缩了一下。虽然他的动作很小，但是FBI很明确这个动作并非出自生理需要，而是他下意识地产生了一种恐惧的心理，那个湖里就应该有他们想要找的凶器。FBI开始搜查那个湖，很快就发现了一把带有卡特指纹的尖刀。看到尖刀的时候，卡特只能低头认罪了。

对FBI来说，通过仔细观察一个人下巴的变化情况，可以准确地捕捉到这个人细微的心理和情绪变化，哪怕是幅度极小的抬高或收缩，都有着自己特殊的含义，他们将下巴当做是影射人内心的“投影机”。

表示无聊的时候，有人会用手托住下巴，意味着这个人想集中注意力，或者把注意力集中在说话的人身上，尽管此人摆出一副若有所思的样子，实际情况很可能是他已经感到厌烦，所以只好支撑着脑袋，以便让自己精力集中一些。

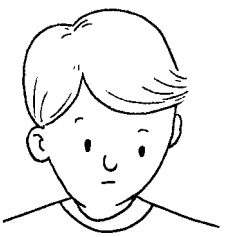
表示厌倦的时候，有人会做出轻叩下巴的动作。这个动作在最初表示吃得过饱，但是现在，它更常用于暗示一个人的厌倦之感，想要以此转移自己的注意力。

表示不屑的时候，一个人会将下巴上抬，眼睛微闭，从上往下俯视对方，或者斜视对方。这种表情一直很具有挑衅性，一般来说，这个动作中间充满的鄙视意味很明显，很容易将对方激怒。

表示生气的时候，一个人的下巴往往会向前撅起，这代表着一种敌视的态度，还有威胁的意味。当人们被冤枉或者对某人不满时，会不由自主地撅起下巴，表示出自己的敌意。所以，在与对方交谈时，可以通过观察对方下巴的状态，来判断这个人有没有生气。

表示恐惧的时候，有些人会缩着下巴，这说明这个人正处于一种无法摆脱的恐惧心理当中。下巴往后缩，是一种强烈的自我保护反应，防御意味极重。比如在看恐怖电影的时候，很多人都会缩成一团，下巴都快要缩进脖子里了。FBI称，在他们调查的过程中，如果发现对方缩着下巴，他们就会更加关注这个人，因为缩着下巴的时候，他很可能是在害怕，或者感受到了某种威胁。

pdf下载网 http://www.i8788.com



缩着下巴说明这个人内心有着恐惧感

表示全神贯注的时候，人们往往会不自觉轻轻地、慢慢地摸着下巴，就好像在摸着自己的胡须一样。这个状态说明这个人正在全神贯注地倾听对方说话，如果此时打断他，他会撅一下下巴来表示出自己的不悦。

表示怀疑的时候，人常常会摸着或托着下巴，下意识地阻止说出不相信对方的话。这种动作往往传达的信息就是："我不相信你，出于礼貌，我又不想说。在说与不说之间，我很矛盾。为缓解矛盾，我得做出一个让我自己放心的动作，所以我托住下巴，阻止我说出不相信你的话。"如果不能注意到这个动作传递出来的信息，很有可能就会导致最终的谈话不欢而散。

表示否定的时候，人往往会不经意地以一只手的指背轻扣下巴，同时头部微微向后仰，这说明这个人对正听到的内容毫无兴趣，甚至对说话的人持有否定态度。如若不然，则是这个人想要借此表现出盛气凌人的冷淡之意，否定对方的地位和存在。

表示求助的时候，有人用右手手指轻托下巴，表示他正陷入窘境，此时此刻，他可能很需要你的帮助，却又不知该如何开口。

表示嘲弄的时候，常会看见一个人用拇指钩住下巴下面，用力向前晃动几次。这有着很严重的嘲讽意味，它所表示的嘲弄和叫嚣，可以让能看懂的人火冒三丈。若随意对别人做出这个动作，就要作好激起他人激烈反应的准备。

表示思考的时候，很多人会抚弄下巴，做表示沉思的"拈须"姿势，这个动作非常常见，不管男女都有可能做出这种动作。另外，这个动作也有着一种敬重的含义，表示自己对对方的肯定。

pdf下载网 http://www.i8788.com

眉毛的形状和变化展示了人的内心

人们常说，如果把眼睛比作人生的一幅“画”，那眉毛就是这幅画的“画框”。FBI研究分析，眉毛在面部占有重要的位置，它不仅具有美容和表现丰富面部表情的作用，而且双眉的舒展、收拢、扬起、下垂，也可以反映出一个人的喜、怒、哀、乐等各种复杂的内心活动。因此，眉毛也就成为显示性格和心情变化的参照物。如果想要通过对方的面部表情了解一些潜在的信息，那么眉毛就可以成为上佳的选择。

人们一般都认为眉毛的形状宜宽广清秀，粗浓逆乱的眉形给人留下的印象并不是很好。FBI面部表情研究专家通过分析各种眉形之后，将眉毛分为清秀眉、新月眉、柳叶眉等十种类型，分别如下：

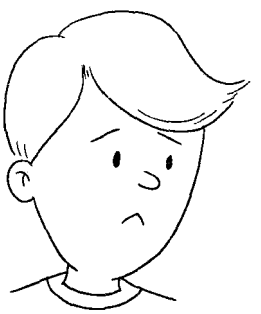
清秀眉，眉毛细软，眉形平直宽长而整齐。这种眉再配上丹凤眼，就是人们常说的“眉清目秀”，贵不可言。有这种眉形的人一般比较有才，认真而专一。

新月眉，眉毛似一轮新月，长且秀。这种人比较单纯，性格开朗，为人温和而柔软。

柳叶眉，眉毛如柳叶般淡薄，这种人对于亲情并不是很在乎，但对于朋友却很重视。

八字眉，眉毛分开如八字，这种人很容易陷于悲观的情绪，而且是个爱情不专的人。

一字眉，眉毛平直，这种人一般固执、独断，而且自尊心极强。



八字眉悲伤的时候眉毛会成为吊八字状

pdf下载网 http://www.i8788.com

间断眉，眉毛中间部分较稀薄，就像是眉毛断成两截，这样的人一般兄弟姐妹缘分较浅。

交加眉，眉毛中间或尾部开叉，看起来像两条眉毛交叉。这种人大多心胸狭隘，多舛途。

旋螺眉，眉毛成旋螺状，这种人多智多疑，虚荣心强，人生挫折较多。

似虎眉，眉毛粗而威严，性格豪放，有勇无谋，喜爱逞强。

压眼眉，眉毛粗而阔，遮压眼睛，这种人占有欲极强，为达目的不择手段。

眉毛的形状千差万别，但是基础形状也不外乎这十种。FBI 称，从眉毛的形状可以看出一个人的性格特征，而眉毛的动作则可以看出一个人的心理变化情况。

当一个人第一次遇到你并对你微笑的时候，他的眉毛会不由自主地“抖动”，非常迅速地抬起来，然后再降下去。不过这种面部动作只会发生一次，并且总是伴随着微笑。

如果听到了自己感兴趣的内容，或者看到了自己感兴趣的人，眉毛往往会向外扩张，而如果对方也有同样的动作，那就说明对方也同样对你很感兴趣。反之，如果眉毛不动，那说明人家可能不想被打扰。

当一个人处于焦虑状态的时候，他的眉毛就会“拧”在一起——眉毛抬高，朝彼此靠拢。根据心理学家的观点，这是一种矛盾的表情：肌肉既想借这个动作把眉毛抬起来，又想把眉毛压下去。这种表情的出现，可能是由于伤痛、愤怒或者恐惧等各种因素导致了焦虑的表情。

当某人受到惊吓或者心存疑惑的时候，往往会微微抬起眉毛，有些人说话时也会有这种动作，大多数人在讲话讲到要点时，会不断抬起眉毛，比如习惯抱怨的人，他们在絮絮叨叨地表达自己的不满时就会出现这种动作。

美国阿拉斯加州有一座专门研究海洋生物习性的研究所，它建在某海底100米的地方。这座研究所里共有四个人，除了所长格温以外，还有三个助手，他们分别是赫伯、索尼亚、默西迪。

一天，吃过午饭后，三个助手穿上潜水衣，分头到海洋中去工作。下午1点50分左右，有人来到研究所拜访，刚进门就惊恐地看到格温满身血

pdf下载网 http://www.i8788.com

迹地躺在地上，已经死去。

FBI接到报警后立即赶到了现场，通过调查，他们发现格温是被人枪杀的，作案时间在1点左右。据分析，凶手就是这三个助手之一。可是三个助手都说自己在12点40分左右就离开了研究所。

说话的时候，三个助手都表现出了悲伤的样子，FBI探员仔细地观察了他们三个之后，发现三个助手虽然都竭力地在表现他们的悲伤，但是赫伯明显有些牵强。人悲伤的时候眉毛一般会不自觉地变形，内侧端会拉得比外侧端高，这种形状的变化是很自然的，但是赫伯虽然在流泪，眉毛却并没有什么改变，在FBI探员盯着他看的时候，发现他的眉毛看起来拧到了一起。FBI知道这是恐惧的表现。

经过仔细的思考之后，FBI对三个助手说："你们之中有一个说谎者，他隐瞒了枪杀格温的罪行。"果不其然，赫伯的表情闪过一丝恐惧，而另外两个人则眉毛上扬，仿佛在询问说谎的人是谁。于是，FBI针对赫伯进行了进一步的审讯，最终让赫伯承认了罪行。

正如FBI所认为的那样，在某些悲痛的情况下，人的眉毛的内侧端会拉得比外侧端高，形成吊客眉似的夸张表情，如果心中不那么悲痛的话，是很难勉强做到的。

眉毛打结指眉毛同时上扬及相互趋近。和眉毛斜挑一样，这种表情通常表示严重的烦恼和忧郁，有些慢性疼痛的患者也会如此。一般而言，剧痛所产生的是低眉而面孔扭曲，只有较和缓的慢性疼痛才会产生眉毛打结的现象。

两条眉毛一条降低、一条上扬所传达的信息介于扬眉与低眉之间，半边脸显得激昂、半边脸显得恐惧。眉毛斜挑的时候，人的心情通常处于怀疑状态，扬起的那条眉毛就像是一个问号一样在询问某种答案。

总而言之，眉毛的变化丰富多彩，通过眉毛的变化可以深入地了解到一个人心情变化的全过程，因此眉毛也被誉为"心情变化的显示器"。

pdf下载网 http://www.i8788.com

鼻子背后蕴藏着的丰富信息

鼻子作为五官之一，却因为其变化的幅度特别小而总是被人忽视。很多人认为，鼻子本身并不能有很多的动作，因此它很少能够发射出某些信号，即使是有细微的变化，也很难被人所把握到，所以很多人在通过观察他人的动作窥探心理的时候，往往会忽视掉鼻子的变化。而FBI则通过许多实际的经验告诉人们：鼻子周围的神经组织也是很敏感的，而且很多时候鼻子的细微变化背后藏着很大的学问。比如当一个人对于外界某件事情表现得不耐烦，甚至是有所怀疑的时候，鼻子就会不自觉地发出“嗤嗤”的声音，同时鼻子微向上提，但是这种动作非常细微，一般人不会去注意，如果注意到这一点，那么就能够从对方脸上找到轻蔑的意味。因此，鼻子表现出来的内心的变化是不可忽视的。

当人们的鼻子在受到外界气味的刺激，或者受到心理刺激的情况下，鼻孔就会明显地发生变化，而且这些变化还会各不相同。比如，当闻到喜欢的气味时，鼻子会放松，并且伴随伸缩的动作，用力地呼进气息；如果闻到不喜欢的气味，鼻子就会出现小小的颤动，还会伴随有打喷嚏的现象，甚至还有人会把鼻子捂紧，用手扇着面前的空气，这都是极端厌恶的反应；还有，人在激动的情况下鼻孔会扩张，并伴有微微的颤动。这些都是不同情况下鼻子的变化特点。据FBI观察，很多长着高鼻梁而且喜欢把鼻子挺高的人都有些清高。他们的内心深处觉得自己是高人一等的，并且有一种与生俱来的优越感，这些人在社交中会把鼻子挺高，以显示自己的与众不同，给人一种傲慢无礼的感觉。

一位FBI探员约翰·乔恩说，自己曾亲眼看到过一件因为读不懂对方给出的信息而被拒绝的求爱事例。事例的主角是他的同事格林，不过当时那位同事已经离开了FBI。但是，作为FBI探员的自豪感和骄傲感还是留在了他的心里，与人交往时他总是显得高人一等。

有一次他们相约出去旅行，在飞往法国的一架航班上，格林看中了一个漂亮的空姐，他很想与对方成为朋友，于是就跑过去跟人搭讪，殷勤地

pdf下载网 http://www.i8788.com

表示了自己的心意，并向人家索要电话地址。约翰说，他看到格林问空姐要电话的时候，空姐并没有表示出什么兴趣，但是她的鼻子有点微微颤动，而且轻轻翻着白眼。约翰于是跟格林说先去酒店，以后有机会再跟这位空姐联系。结果格林不但没有听从约翰的话，反而在这个空姐面前吸起了烟，想要表现出自己的男子气概和他与众不同的吸烟方式。他向空姐吐出一个又一个烟圈，甚至吐出一个心形的烟圈，来向她示爱。格林本以为这种浪漫的行径会博得这个空姐的好感，却发现这个空姐用手捂着鼻子，而且扇了扇空气。格林立马知道了自己的行为让对方不能接受，他感到很尴尬，赶紧把烟熄灭，然后拉着约翰走了。

去往酒店的路上，格林一直在自言自语，说这位空姐不喜欢人抽烟，他那一招算是弄巧成拙了，约翰也并没有再过多地评论，只是让格林以后跟人说话的时候更加注意。可见，解读鼻子给出的信息，不仅是FBI在办案中所需要的，在生活中，了解鼻子变化所隐藏的心理信息，也有着很大的用处。

还有，在谈话的过程中，如果你发现对方的鼻子有些胀大，那多半表示他有一种得意或者是不满的情绪，也可能正在压抑着某种情感。因为一般而言，人的鼻子胀大是愤怒或者恐惧等情绪造成的。我们都知道，人处在兴奋或紧张的状态中时，生理会有变化，呼吸和心律跳动会加速，而且会产生鼻孔扩大的现象。可以说，鼻子胀大这种现象所代表的是一种得意、兴奋或者愤怒、生气的情绪。至于对方究竟是由于春风得意还是由于抑制不满及愤怒的情绪所致，就需要从他在谈话中的其他反应，比如面部表情或者眼睛、眉毛的变化来判断了。

有的人天生容易鼻头冒汗，吃顿饭也会出很多汗，但是如果对方没有这种毛病，却在谈话过程中鼻头不停地冒出汗珠，很可能是因为对方心理焦躁或紧张的缘故。如果对方在跟你谈论某件事情或协议时出现这种情况，那么他必然是想急于得到肯定的结果，所以心情焦急紧张，陷入一种难以平静的状态。也就是说，紧张、焦躁的情绪，能导致鼻头发汗的现象。

另外，一般情况下，鼻子的颜色并不会经常发生变化，但是如果整个鼻子都有些泛白，就意味着对方有情绪消极、畏缩不前的心理状态。如果是在谈话的过程中对方的鼻子出现泛白的现象，表明他正在踌躇，为了某

pdf下载网 http://www.i8788.com

件事情犹豫不定。另外，这类情况也会出现在表白却惨遭拒绝的人身上，这是人在自尊心受损时的生理反应。此外，人在心中困惑、有罪恶感或者尴尬不安时，鼻子也会泛白。



鼻子的变化蕴藏着丰富的信息

当人们对于某件事情表示不满时会捂住鼻子以表示自己的反感情绪。而如果在交谈中对方出现用手摸自己鼻子的情况时，就表示这个人有些厌烦谈话了。FBI 建议说，这个时候最好尽快结束谈话，因为如果继续交谈下去，对方摸鼻子的情况会变得更加频繁，不但谈话起不到效果，就连自己留给对方的印象也会受到影响。提早结束谈话，是看到对方摸鼻子之后最应该采取的明智选择。

鼻子细微的变化反映着一个人的心理变化，通过观察对方鼻子的细微变化来看透一个人的内心世界的变化，充分挖掘鼻子背后深藏的信息，是作为 FBI 探员所应该具备的能力。

抓住头部动作给出的信息

FBI 曾说："头部动作是人类表达内心世界最直白的重要信号之一。"在 FBI 看来，头部的变化可以很清楚地传达出一个人隐藏着的内心的情绪变化。在交谈中，如果能够正确捕捉到一个人头部动作所发出的信号，那么就可以对谈话进行很好的控制。比如说，当一个人把头部抬起来听对方说话的时候，说明对方的话题引起了这个人的重视，如果一个人在谈话中头部抬得越来越高，这个人很可能是在表示自己对这场谈话不感兴趣，正在进行的话题让他觉得很无聊，不值得谈论等。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在现实生活中，FBI发现在特定的情况下做出的头部动作，往往蕴含着很多隐藏的信息。

当一个人把头歪向一边的时候，这个人就是在表示一种默认的服从。因为人把头歪向一边的时候，就是在向对方表明自己是不具有威胁性的，更不会对对方进行攻击，是一种表示柔顺服从的信号。也就是说，歪着头的人以一种轻松的状态出现，希望对方也能够回之以轻松的态度。FBI称，那些能力很强，而且不会轻易服输的人不会轻易地把头歪在一边，因为这种动作在他们看来是一种屈服，也是一种屈辱。



歪头是服从的默认

把头低下这个动作，是人们在表示对某件事情持否定态度，或者对某件事情很是不满的时候采取的行动。在与人交谈的过程中，对方突然不再回应自己的话语，而且低着头采取回避态度的时候，就说明谈话的内容和观点得不到对方的认可，或者是谈话中某句话语不慎引起了对方的不满。这个时候，一定要及时调整谈话的内容和方式，不然就无法从对方身上得到任何有用的信息。低头还有一个其他的信号，那就是这个人不自信。FBI在训练新进警员的时候，如果发现有新警员常常低着头回答问题，他们就会对这名新进警员采取进一步的考核。

另外，点头和摇头也是头部传递信息的重要动作。

点头在世界范围内都是一种通用的肢体语言，虽然在某些特殊的地方它所代表的含义有些不同，但是在整体上，点头的赞同意义可以说是通用的。FBI曾经做过一次实验，让语言不通的人进行相互问候。结果发现，点头这个动作是最能够引起对方反馈的动作。对于陌生人而言，身体微向前倾的点头，是在向对方表露自己的友好。因此，这个动作成为了一种跨国界、跨文化的通用肢体语言。在谈话的时候，如果适当地运用点头这个

pdf下载网 http://www.i8788.com

动作来表示对于谈话内容和对方观点的赞同，可以激发说话者更强烈的诉说欲望，也就可以得到更多的信息。在倾听对方说话的时候，缓慢地点头是一种肯定对方话语内容的表示，意味着自己对这个话题也是感兴趣的，而过于快速地点头，则表示自己对这个话题已经听够了，暗示对方可以换下一个话题了。这些动作有助于让FBI从调查对象身上找到更多的信息。

与点头相反，摇头是人们表达否定信号最直观的表现。FBI对此作出的解释是："人们在面对自己不喜欢的人或事的时候，总是会不由自主地缓慢地摇着头来表达着自己对某人或者某事的不满情绪和否定意味。从世界范围来看，摇头也是一个具有极普遍通用性的动作。"FBI对摇头这个动作也做了一定范围的实验。结果如他们所料的那样，即使是在落后的土著地区，摇头传递出来的否定和拒绝意味也是公认的，甚至连出生不久的婴儿也会本能地通过摇头来释放拒绝的信号。

美国阿拉斯加州发生了一起走私军火的案件，初期的时候，FBI并没有掌握过多的讯息。直到后来，他们通过犯罪嫌疑人的头部动作找到了有价值的线索，从而侦破了案件。

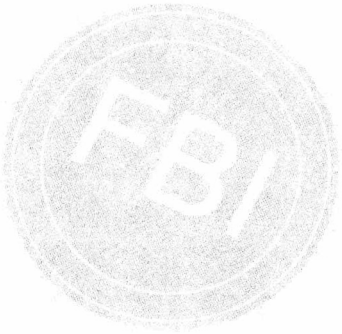
FBI抓获了一名走私军火的不法商人之后，掌握了关于这名商人的一些资料。这名商人是个意大利人，他与一个国际性的走私团伙有着非常密切的关系。于是FBI希望通过这名走私商人打掉这个国际走私团伙。但是无论FBI采取什么样的手段，这名商人就是矢口否认他有其他的同伙，对于提到的走私团伙更是一口咬定自己不知道。

为了瓦解这个国际走私团伙，FBI想出了一个巧妙的方法：他们把很多走私分子的照片掺到一堆其他人的照片中，逐个拿到这名走私商人的面前，让这名商人指认。这名走私商人看到照片的时候显得很镇定。对于FBI所出示的照片总是说不认识，真的不认识。当真正的走私分子照片出现在商人面前的时候，商人猛地摇头说不认识，还说跟自己没关系。商人过快地否认，而且伴随着猛烈地摇头，让FBI意识到这名商人在说谎，他们所出示的照片上的人就是这名商人的同伙。于是FBI通过这个摇头的动作顺利地逮捕了其他走私分子，最终成功瓦解了这个国际走私犯罪团伙。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第七章
FBI教你找出隐藏的性格特征

在与人相处的过程中，如何去认识一个人，并且看透他内心隐藏的真正的情绪和性格特征是非常重要的。如果没有看穿人心的智慧，可能会给自己带来很大的麻烦。那么，FBI是如何透过一些日常的行为，找出它们背后隐藏的性格特点呢？



pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

笔迹折射出的性格特征

我们常常说字如其人。一个人的字迹，或多或少透露着这个人的性格特征。有的人写字总是笔走龙飞，潇洒自如，一派天成；有的人写字却是一笔一划，谨慎如行走薄冰；也有人写字时好时坏，自由自在……即使是同一张字帖，由不同的人来临摹，也会带出不同的韵味，不同的感觉。FBI认为，笔迹分析是心理学的最高境界，一个人平常的笔迹，可以反映他的内在性格特征，而不同情境下的不同笔迹，更是可以反映出一个人当时的心理状况和潜在性格因素。FBI中有专门的犯罪笔迹分析专家，他们就是通过笔迹分析来判断作案者身份的。而且，在FBI的初级特工培训中，也设有笔迹鉴定的课目。

在FBI所办理的案件中，有一个案件的侦破让许多人觉得很不可思议，因为破案的关键仅仅在于犯罪嫌疑人不经意间写下的几行字。

这是在1998年美国洛杉矶发生的一起支票诈骗案，作案者伪造他人的笔迹，从银行获取了高达3亿美元的巨额钱款。案件发生后，作案者就携巨款销声匿迹，没有人知道他去了哪里。FBI在接到报案后，立刻开始了调查，但是调查过程困难重重。没有人见过作案者，也就是说没有任何关于作案者体貌特征的线索，唯一的线索就是银行的那张假支票。尽管如此，FBI仍然试图通过各种方法来破获这起案件。

在对美国各大银行的支票进行调查之后，FBI锁定了几家银行，并在这几家银行设置了专门的蹲点人员。半个月后，案件没有获得任何进展，但他们并没有离开银行，而是更加仔细地在这些银行便装巡视。直到有一天，他们发现了一个装束神秘的男子进入银行。这名男子身着黑色外套，戴一顶深色的帽子，而且用很大的墨镜遮住了大半个脸，看起来神色匆匆的样子。他在进入银行之后不停地左右查看，似乎在找人，之后快步来到银行柜台办理业务。

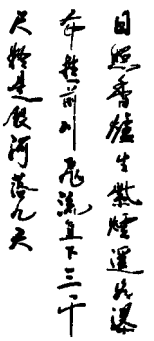
FBI发现这名男子是在办理取款业务，鉴于这名男子的神色有些紧张，FBI监测了他取款的整个过程。他们发现，当银行业务员按照程序要求这

pdf下载网 http://www.i8788.com

名男子在取款单上签名的时候，他有一丝迟疑，然后才拿起笔签字。在签字的时候，这名男子的手有一些抖，写出来的字迹并不是很流畅，且显得很潦草。FBI确定这名男子在签字的时候非常紧张，但是他们并没有对这名男子采取行动，而是在男子取款之后跟随他出了银行。

这名男子从银行出去之后，立刻进入了附近一家名贵的珠宝店。挑选了几件珠宝后付款签单。FBI探员不动声色地来到这名男子的旁边，观察到他在签单的时候，手依旧有一些抖，但是字迹却与在银行的签名字迹不一样。FBI立即察觉到这名男子的可疑，并将他作为犯罪嫌疑人带回审讯。

在审讯过程中，这名男子对于FBI提出的问题一一作答，虽然看起来有些紧张，但是并没有什么破绽。但是当FBI要求这名男子在纸上写下自己名字的时候，他的额头开始冒出细细的汗珠。虽然这名男子按照要求写下了自己的名字，但是细心的FBI探员还是发现，他在签字的时候手一直在微微颤动，似乎很花费力气。发现了这些细节之后，FBI进行了更深一层的审讯。终于，在FBI带有针对性的审讯过程中，这名男子的心理防线被攻破，承认了自己是这起支票诈骗案的主犯，并供出了其他的同伙。至此，震惊美国的支票诈骗案在仅有一张纸作为线索的情况下被侦破，FBI又创造了一个新的传奇。



字迹会折射出一个人的性格特征

通过笔迹洞察到人的内心状态，是FBI侦破这起案件的最有力武器。毫无疑问，笔迹可以传递出一个人的性格和心理。对此，FBI的笔迹分析专家通过对笔迹和性格的分析，总结出了最常见的几类笔迹特征所代表的性格特征。

第一个特征是书写的压力，它反映了人精神和肉体的能量。笔迹痕迹

pdf下载网 http://www.i8788.com

较重的人，书写压力较大，表明其生命力强、自信，但是也专横、顽固；而笔迹痕迹轻的人，书写压力小，也代表着书写的人性格敏感、主动性差，而且缺乏勇气和抵抗力。

第二个特征是笔画的结构方式，这个特征代表了书写人面对外部世界的态度。书写的时候一笔一画，字迹工整的人，通常办事认真、通情达理，也具有很强的纪律性；而如果笔画有过分伸展、夸张的书写痕迹，则反映了这个人有些爱慕虚荣，想要被人所关注的心理特点。

第三个特征是字迹书写的大小，它是一个人自我意识的反映。字型较大的人，情感强烈、善于表现自己，与人相处时，习惯以自我为中心；而小字型的人，则是精力集中、心思细腻，但是通常带有焦虑和自我压抑的情感。

第四个特征是书写痕迹的连笔程度，这个反映了人思维与行为的协调性。书写倾向连笔的人，有着较强的判断力和推理能力，做事情也比较有恒心；而写字不连笔，字迹清晰的人，则属于分析能力较强的人，生活比较有节制，个性也很独立。

第五个特征是字和字行的方向，这是人自主性的反映。字行上倾，表现了书写人的性格比较热情，是一个有勇气、有抱负的人；而字行下倾则反映了书写人情绪的低沉、悲观等特征。

第六个特征是书写的速度，它与理解力的快慢有关系。书写缓慢的人，思维速度也缓慢，做事小心谨慎、遵守纪律；书写快速的人则是反应很快的人，善于观察，抽象、概括能力很强，但是做事恒心不足，容易半途而废。

还有一个特征，是整篇文字的布局，这个特征反映着书写人面对外部世界的态度和占有方式。文字的布局包括字距、行距和页边距离几个方面。如果整篇的文字都向左边靠，就反映出这个人留恋过去，追求安全感，对未来却稍显勇气不足；而整篇字向右边靠的话，则是向往未来的表现，而且有勇气去面对未知的未来。

每个人书写出来的文字都带有不同的特点，细节的不同也就代表着每个人性格的不同。FBI 认为，根据笔迹来分析犯罪嫌疑人的特征，然后采取更有针对性的审讯方法，可以为侦破案件带来很大的帮助。

pdf下载网 http://www.i8788.com

根据签名的特点观察为人

很多人都觉得只有公众人物如名人、明星或企业老总才需要精美的签名，普通人则不需要。其实不然，每个人的一生中，需要签名的次数数不胜数，只不过是没有公众人物那样被别人所关注罢了。签名签得多了，就形成了一种固定的签名风格，虽然不一定很精美，但一定是带有自己风格的。

FBI 经过多年的经验总结出了一个结论：一个人的签名方式代表了他的个性，从签名的方式也可以观察出一个人的性格特征。据此，FBI 也将签名的风格进行了大致的分类，发现签名风格相似的人，也有着一些相似的性格特点。

1. 签名让人无法辨认

这一类型的人性格是比较复杂的，他们对罩在自己身上的神秘面纱并不讨厌，同时也很喜欢把自己当成一个另类的人，不介意别人异样的目光。这样的人能够很好地掩藏自己，他们情绪变化多端，别人很难真正了解他们。

2. 签名字体紧凑而且很小

这一类型的人生活节俭，可以说得上是精打细算。他们做事情的初衷大多数时候是好的，但是最后却总是达不到预期的效果，时常出现好心办坏事的情况。这种人也不会太过在意别人的目光，对于自己认定的事情，会不遗余力地去做。

3. 签名的最后一笔强劲有力

这一类型的人一般来说都有着强烈的自信心，而且有一股不屈不挠的精神，这在他们做事的过程中体现得尤为明显。只要是他们想做的事情，哪怕付出再大的代价，也一定会努力去完成。

4. 签名字体花哨

这一类型的人签名看起来很花哨，很好看，但实质上字体间是缺少一种力量的，只是有一个空壳子。他们习惯用表象来掩盖自己的内心，是缺乏自信心的一种表现，他们经常会用很绚丽的外表来掩盖自己的不自信。

pdf下载网 http://www.i8788.com



花哨的签名图

5. 签名字体不断下降

这一类型的人在面对某一问题时总是缺少应有的信心和耐力，对于挫折和困难，时常会有想要逃避的想法，觉得自己很难承受住压力，是比较容易心理疲劳的一类人。

6. 签名字体不断上升

这一类型的人对自己很有自信心，也有很大的野心。他们从来不会轻言放弃，不达目的誓不罢休。这种人的成功多是从最底层开始，一点一点建立起来的。他们在开始做一件事之前，一般会先制定一个可行的计划，在确保不会出现大问题的情况下才会开始行动。

一位临近退休的老 FBI 探员最骄傲的一个技能就是能够从一个人的签名中准确地观察到这个人的性格和他面对问题时候的态度。

有一次，他参与调查了一个案件，是一场遗产继承权的纠纷。一位美国富商突然逝世，没有任何征兆。经 FBI 法医鉴定，死亡原因确实是自然死亡，并没有谋杀的痕迹。这位富商巨额的家产被很多人觊觎，就在多方为遗产继承权争执不休的时候，出现了一个拿着遗产继承书的年轻人。据说，这份遗产继承书是富商在逝世之前立下的遗嘱，上面还有富商的亲笔签名。这个消息让争夺遗产的人都震惊不已，他们都认为这是不可能的。可是他们找的律师都验证了这个签名的真实性。但是 FBI 仍然认为很可疑，因为遗嘱的内容有些过于简单，并不像是经过了充分酝酿之后的书面文件。这名对签名有着深入了解的 FBI 探员仔细地观察了这份遗嘱上的签名，他发现这个签名上的字体虽然跟富商以前的签名几乎一样，但是最后一笔却稍有不同。他查阅了许多富商生前签名的文件，发现签名的最后一笔都是极为有力的，而且字体有些微微上升，不仔细看几乎看不出来。而这份遗

pdf下载网 http://www.i8788.com

嘱上的签名笔画用力都很均匀，尤其是最后一笔力度也很匀称。于是FBI对持这份遗嘱的年轻人进行了仔细观察，发现他在FBI盯着遗嘱看的时候，不时地用手擦一下自己的额头，看起来好像很热很紧张的样子。FBI很快判定这名年轻人有问题，对他进行了审问，最后他承认是自己伪造的遗嘱。因为他曾经跟富商有过合作，所以有富商签名的文件。案件侦破之后，虽然遗产的分配权仍待商榷，但是至少没有被外人以诈骗的形式骗走，富商的家人都对FBI非常感谢。

7. 图案式的签名

这一类型的人成熟稳重，充满自信，而且意志力坚强。他们多数有很高的学识和很好的修养，对待事物有自己独特的品位，为人处世极有礼貌。他们也有很丰富的想象力和创造力，常会有一些出人意料的成就。绝大多数情况下，一旦他们决定要做一件事情，就会像自己的签名一样一气呵成，不会中途放弃。

8. 签名字体工整

这一类型的人可能在外表上看起来显得相当成熟，但实质上他们却是不成熟的。这种人的思维过于拘谨，这使得他们很难有什么突破性的想法，而且因为不能对现实有深刻的理解，他们常常会提出一些听起来很幼稚、根本不切合实际的想法，而且对这一点极其不自知。

9. 签名时始终有一条线贯穿其中

这一类型的人常常会有一些自卑心理，不时否定自身存在的价值，认为自己一无是处。他们的生活经常是在不断地自我责问、自我否定中进行的。

10. 签名时喜欢画波浪底线

这一类型的人深谙在社会上的立足之道，为人处世圆滑世故。在任何时候，他们都能够凭借自己的深思熟虑，以及多年来总结出的人生经验，使自己处于一个有利的位置，占据主动权，掌握事情发展的方向。

11. 签名之后跟着句号或是破折号

这一类型的人常常比较多疑，为人处世小心谨慎，并老是为此而苦恼。他们做事会遵循一定的模式，当事情失去控制的时候，能够迅速地想出最好的方法予以解决。

pdf下载网 http://www.i8788.com

12. 签名时喜欢画圆圈

这一类型的人有些性格孤僻，他们讨厌被人干扰，缺乏安全感，所以常常对别人无端地怀疑和猜测。他们有较强烈的恐惧感，迫切希望自己能够与外界完全隔离开来，这样，他们在心理上才会安静下来。

从打电话的方式看人的性格特征

FBI专家经过研究发现，人们在打电话的时候，经常会伴随一些下意识的习惯性动作，这些动作会透露出他们的心理秘密。而通过对这些小细节的分析，FBI可以了解他们所要调查的人真实的性格特征，还有其内心状态。

一位FBI探员曾经应邀为一家企业作演讲。作为一个有着很多职业技巧的FBI探员，他决定讲述一些看透对方性格的方法，他觉得这些对于普通职员来说更实用。于是他准备了一些如何通过周围的事物来观察人物性格特点的事例。当他来到这家企业的时候，企业的董事长正在跟人通电话，但是并没有要求他回避，而是示意他在一旁等待。于是他就开始仔细观察正在打电话的董事长。他发现这名董事长在打电话的时候时不时摇晃一下身体，又时不时敲一下桌子，这让他对这名董事长的个性有了一个大概的认识。在董事长打完电话后，他们开始讨论演讲内容。董事长突然问探员对他有什么印象，并希望探员用即将演讲的知识对自己进行分析。探员想了想，认为这名董事长的情绪容易冲动，这让董事长感到很惊讶。因为第一次看见他的人都会认为他很沉着、冷静，而事实上，正如这名探员所指出的那样，他很容易生气，至少他办公室的办公桌就已经换了两张了。董事长对此心服口服，不但给了这位FBI探员更高的讲课费用，还表示了自己对他的尊敬。

打电话时习惯将手握在听筒下方的人，一般来说身体素质都不错。这种人是运动员或精力充沛型的男性的可能性比较大。他们遇事多半会采取积极主动的方式，而且行事果断，干脆利落。所以他们在打电话的时候，几乎不会在电话中和朋友聊天，更多的是迅速而敏捷地把事情说完，随即挂断电话。而打电话时习惯用双手握住听筒的人性格易变，遇事难以作出

pdf下载网 http://www.i8788.com

决定，优柔寡断，常常自己也不知自己到底想要什么。男性如果双手握住听筒，则有很大可能性在生活中显得女性化，容易因鸡毛蒜皮的小事闷闷不乐，极其没有决断力和魄力。



从打电话的动作能看出一个人的隐藏性格

打电话的时候，习惯将听筒稍微偏离耳朵的女性一般都很自信，性格中带有一点逞强，而且有一些男性化。空姐和模特儿等职业中常见这样打电话的女性，男性中几乎没有人采取这种打电话的方法。

另外，在打电话的时候，一个人不管是习惯用左手，还是习惯用右手，在另外一只手得空的时候，总是会下意识地做一些小动作。聊天的时间越长，这些动作就会越来越明显，也会越来越频繁。FBI 强调，对一个人打电话时的一举一动进行分析所能够收获到的信息，往往比电话线另一端所收到的信息要多得多。

比如，一只手拿着电话，另一只手拿着笔写写画画的时候，就代表这个人对于电话中的谈话颇有烦意了。因为大多数人在打电话的时候注意力都会比较集中，而一边通话，一边用笔信手涂鸦就意味着这个人对通话的内容已经不感兴趣了，很希望这个通话尽早结束。

也有人会一只手拨打电话，另一只手却夹着香烟。对香烟的放置，往往可以看出这个人对于电话中谈话的态度。如果电话中正在谈论的是一个他颇为关切的话题，香烟很少会出现在手上，他通常会把它搁在一边，过后再拿起来；如果谈论的话题让他情绪有些激动，他就会拿起烟，弹弹烟灰，缓缓地吸上一口，以缓解自己的情绪；如果他恼火了，就会把烟头想象成敌人，用一种充满敌意的动作猛然将烟摁灭。

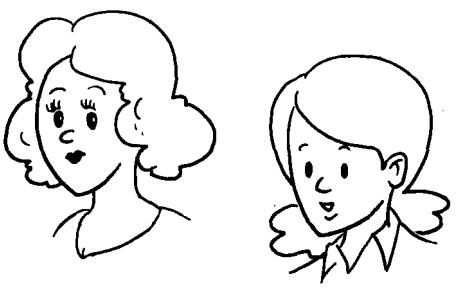
pdf下载网 http://www.i8788.com

一边打电话，一边摆动身体的人情绪不稳定，容易喜怒形于色。在与人通话的过程中听到事情顺利时，身体就会习惯性地前俯后仰或左右摇摆，洋溢着一种得意的气息。但是一旦听到事情不顺利时，就会停止摇摆，握紧拳头，用力砸墙或者桌子，或者是用力把桌上的某种东西拿起来再放下去，甚至是直接砸下去。这种人性格较为轻浮，遇事不稳重。

有的人喜欢边走边打电话，不会固定地坐在一个地方。这类人的好奇心很强，对一切事物都有探索的欲望，喜欢自由，喜欢创新，不喜欢呆板的工作，也不喜欢受人约束。而有的人则喜欢舒适地坐着或者躺着打电话，悠然自得，泰然自若。这类人在性格上是极其沉稳的，遇事不慌，镇定而自信。还有一些人则没有什么特殊的要求，比较随遇而安，动作和方式也不拘泥，没什么特殊的习惯。这种人对自己不会太过苛责，他们生性温和善良，但是也对自己充满自信，对自己的生活能够操纵自如，不会委屈自己。

化妆的态度和方式隐藏的信息

如果问一个人，什么是世界上最伟大的发明，那么化妆品必定是其中之一。不论是对于女人还是男人，化妆品绝不仅仅是一个可以改变容貌的工具，而且是一个可以让心情变得美好的助手。FBI 认为，化妆并非仅有这两个作用，化过妆的人都会更添一份自信，而且，一个人的妆容还能从侧面反映出他的性格特征。而一个人用化妆来掩饰什么，或者昭示什么，或许就是这个人性格中所暴露出来的一些特征。



化妆的态度和方式不同，性格也不一样。

pdf下载网 http://www.i8788.com

相较于男人，女人无疑是更会化妆的。不管是对服装首饰，还是对发型彩妆，女人绝对是化妆的忠实爱好者。爱美是女人的天性，化妆是女人增强自信的一个很有效的途径。对于女人化妆的态度和方式，FBI 认为最主要的就是两种类型：淡妆不失优雅，浓妆洋溢成熟。

对于喜欢化淡妆，却又能够不给人以清水的味道，反而能够昭显出一分优雅的女人，FBI 认为她们的心理是成熟的，在思想、感情、行动、经济上等都具有很强的独立性，很少会对别人产生过分的依赖感。在生活中，这些女人也喜欢亲力亲为，很多事情都会自己动手，从不会推脱给他人，即使是遇到很棘手的事情，她们也会先让自己冷静下来，不惊慌失措，然后在理出头绪之后想出解决的办法，按部就班地将问题化解，让事情顺利进行。这种女人是善于思考的，而且处事干练，能够独当一面。生活中所有的事情对于她们来说都不是什么困难，她们能够协调好自己的人生，驾驭好自己的人生。能够将淡妆化出优雅感的女人，往往会让人觉得目光深沉，给人一种很冷漠的感觉。对于她们来说，只有成熟了，遇事的时候才能够处变不惊，才能够镇定自若地处理好一切突发事件。她们还能够主动面对现实、接受现实，主动适应各种新的环境。不仅如此，她们还能够对现实作出客观的评价，而不是人云亦云地随波逐流。她们拥有赋予自己理性的权利，却不会让自己沉溺于不切实际的幻想和奢望之中。因此，这种人在生活中方寸大乱、遇到无法解决的事情的几率是微乎其微的。通常，她们能够理性、适度地把握和处理好自己必须面对的问题，拥有较强的自控能力、承受能力和调节能力。这些能力都是在百炼千锤之后才造就的，这样的女人可以称得上是成熟而优雅的。

FBI 针对化妆和人内在性格的关系，做了一系列的试验。

他们将试验对象分成三个小组，一个小组的人没有化妆，素面朝天地出现在别人眼中，一个小组任其自由发挥，化出自己喜欢的妆容，另一个小组则统一化成了一种大多数人都不适合的妆容，然后让这三个小组的人分别出现在陌生人面前。

FBI 毫不意外地发现，有着自己喜欢妆容的人，明显表现得比另外两组人更为自信，而且对陌生人的态度也较为自然，不会害怕表现自己，也不害怕别人对自己的瞩目。而另外两组人，尤其是化上了不适合自己妆容

pdf下载网 http://www.i8788.com

的人，则明显地表现出一种闪躲的心理，他们不敢自然地与人对视，总是躲避与人的接触，甚至有人连陌生人的眼睛都不敢看。素颜的那一组人表现很中庸，没有过多的热情，也没有很明显的闪避，只是在别人盯着自己看的时候会不自然地转身。FBI记录了测试的结果，然后进行了第二次测试。他们并没有调换三个小组的人，只是素颜的人化上了不适合自己的妆容；而先前化了自己喜欢妆的人洗去了妆，素面朝天；而先前被统一化上了妆的人则可以根据自己的喜好化妆。这一次的测试结果与之前的很像，有着自己喜欢的妆容的那个小组明显变得自信许多，而且还很热情地与陌生人打交道，显得自信而美丽，而妆容不适的人也一直闪闪躲躲，让人看不清他们的表情。据此，FBI得出结论，一个人的性格并不只是依赖于自身内心的表现，很多时候外在的条件也能让一个人产生性格和心理上的变化，比如化妆就是增强一个人自信心的绝好途径。

与化淡妆的人相反，无论在工作中还是在生活中都喜欢以浓妆出现的人性格外向而开朗，心地善良，有同情心，能够很好地跟人相处。这样的人有着敏锐的观察力，谁对自己有敌意，谁在对自己示好，她们能够很清晰地感觉出来，并且能够作出适当的反应。对自己有敌意的人，她们一般会给予反击，而对于那些对自己示好的人，她们则会给予真诚而热情的回应。喜欢浓妆的人不太喜欢单独一人生活，她们总是更愿意跟朋友一起或者是去参加集体的大型活动。她们的好胜心很强，喜欢占据领导地位，但是这种好胜心很容易让她们因太过强势而让身边的人感到压抑。她们的强势也显示在她们的自信上，她们希望自己永远是对的，不喜欢别人提出反对意见。这样的女人性格多变，却能够自然地转化在不同场合的不同角色，是比较受人欢迎的。FBI认为，这种人受欢迎还有一个原因就是她们懂得珍惜，她们是经历过很多事情的人，懂得感情和生活的真谛，对于珍惜这个词，她们总是有着深刻的理解。

pdf下载网 http://www.i8788.com

购物习惯和送礼背后隐藏的心理

对于FBI而言，研究人们不同的生活习惯所蕴含的意义，对他们进行案件的调查有着不可忽视的作用。比如说，对于购物结账的态度就可以洞察出一个人细微的性格特征。

有人习惯购物后自己亲自结账，FBI分析他们的特点是：做事认真，对工作负责，凡事喜欢亲力亲为。这种人对工作和生活都有极高的热情，好像永远都不会疲倦，就算工作任务再繁重，也不会信心不足，而是越有挑战越兴奋，朋友眼中的他们就是个不折不扣的工作狂。但他们极度倾心工作的后果并不是冷落家人和朋友，相反，他们很注重自己私人生活的质量。他们把家人和朋友当做自己最大的财富，时刻注意着家人和朋友的动态，力求及时给予家人朋友关心和照顾。这类人总是能很好地处理工作和生活的关系，既能够不遗余力地追求事业的顶峰，又能够毫不影响对家人朋友的关心和爱护。

有人习惯由别人结账，这样的人很多时候没有金钱概念，习惯依赖他人。这类人天生很聪明，有着很强的说服能力，因此很受欢迎，而且他们也以此为豪。没有坚定的执行力是他们的一个缺点，在工作中遇到困难的时候，他们很容易选择放弃，在他们眼里，自己得不到就不需要过多地奋斗，因为徒劳无功的事情是会让人失望的。很多时候，除非触及了他们的底线，否则他们不会轻易反击。

也有人习惯用电话或者网络付费来清理账务。这样的人在FBI眼中是追求工作效率的典范。时间就是生命这句至理名言在他们的身上体现得淋漓尽致。他们总是在追求更为节省时间的方法，以求最快速完成任务。在做事之前，他们总会考虑得周到全面，不会在遇到突发问题的时候束手无措。尽管他们常常有心去帮助别人，但是他们太过看重时间的性格使得他们认为与不喜欢的人交往是浪费时间，也因此让别人觉得他们很冷漠。有这种购物付账习惯的人总是把自己的时间和精力最大限度地投入事业中，期待早日实现自己的梦想。

另外还有一种人，他们在看到自己喜欢的东西时，会不顾一切买下。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这种人看起来有天生的购物欲，FBI把这种情况称为“购物狂综合征”。这种人的自我意识特别强烈，总是觉得自己比别人优秀，会强迫别人按照自己的意愿去行动。他们也会去相信别人，但那只是在别人没有触及到自己利益的时候，在更多的时候，他们认为只有自己亲自实践得来的经验才是可信的。FBI分析说，这种人在购物中的不理性反映出这些人性格中的控制欲和占有欲。自己看上的东西就一定要属于自己，不管花费多少他们都不在意，只要满足了自己的欲望就好，这种心理很容易让他们走上歧途。

FBI接到了一个报案，一名男性模特在自己家中死亡。FBI去现场调查之后认定为他杀，并且将犯罪嫌疑人锁定为这名模特的前女友和经纪人。

死者前女友苔米也是一名漂亮的模特，死者被害前两个月刚和她分手。据苔米自己说，在死者被害时，她一直在画家海蒂的画室当模特，并没有离开，海蒂也证明自己一直在给苔米画画。而死者的经纪人则说当时自己在外处理事情，也有自己的人证。

FBI对两人进行了多次审讯，也对他们的人证进行了调查取证，但是没有什么发现，这让FBI很是着急。在又一次对苔米的朋友进行调查的时候，她的朋友无意中说起苔米很喜欢购物，而且是圈子里公认的购物狂，看到自己喜欢的东西时，一定会让男朋友也就是死者买下来。这也是死者跟她分手的原因之一。苔米的朋友说，他们两个分手之后，苔米一直没有任何动静，这让所有人都觉得很诧异。因为就连她的男朋友都作好了被纠缠，甚至撕破脸皮的准备。可是苔米一直都很安静，这有些反常。FBI听到这些的时候突然觉得有了线索。作为购物狂的苔米一定有着极强的占有欲和控制欲，不可能那么轻易地跟死者分手，而这样一来，她的作案动机就显得尤为明显。

在又一次对海蒂进行审讯之后，海蒂回忆起说他在画画期间打了一个小盹儿，他说好像就几分钟，时间不长。于是FBI抓住了这个细节开始进行调查，最后发现是苔米对海蒂用了一种致幻药，然后趁海蒂昏睡时出去杀害了前男友，之后又回到海蒂的画室。途中她乔装打扮成另一个人，因而并没有人发现她进出过死者的房屋。

pdf下载网 http://www.i8788.com

就这样，FBI因为对于一个人购物习惯的分析得出了线索，最终侦破案件。

从一个人送礼的习惯，也能看出他的性格特征。



送礼物的种类也能显出一个人的性格

有人会选择送一些非常怪异的礼物。FBI称，这反映了这个人思维的活跃性。这种人的头脑都是很灵活而且不受拘束的。他们也很喜欢用一些怪异的特点让别人感到印象深刻，记住自己。与众不同的思维，不受限制的创造性说明他们的个性和聪颖。这种人很容易成大事，也很容易变得平庸，因为知道自己聪明，但是能够将聪明与努力相加的人，少之又少。

还有些人喜欢选择食品作为礼物送给他人。这些人一般都是很会享受生活的人，他们在日常生活中都会表现得很高尚。对于自己接到的任务，他们会事先跟老板进行沟通，想好一切可能发生的情况，然后克服各种困难去完成任务。他们有着自己的道德底线，会谨守自己认为正确的原则。他们习惯人多的场合，而且希望成为众人瞩目的焦点。

也有一些人喜欢选择一些传统手工艺制品作为礼物。这样的人是更崇尚自然和传统的。在他们的内心深处，更多的是一种对于传统的恪守和传承。他们也很喜欢接受新鲜事物，但是更多的时候，他们会让自己处于一种传统的氛围中，谨守传统道德，喜爱传统文化，动手能力很强是他们最突出的特点。

pdf下载网 http://www.i8788.com

凭开车方式掌握他人性情

一个人在方向盘上的举动，反映出他每天的心情与态度。FBI 认为，一个人在路上与其他车子所产生的关系，是这个人在生活中与他人关系的写照。所以，FBI 能够通过一个人习惯的开车方式来掌握这个人的情绪和性格，甚至可以据此对案件作出判断。

很多领导型人物喜欢由他人驾车，自己习惯坐在后座上。一般来讲，这样的人取胜欲望相当强烈，任何时候都不愿意输给别人。他人的成就对他们来说，似乎是一种威胁，所以他们会要求自己更加努力，更加成功。也正是在这种激励之下，这种人才能享受由别人开车的待遇。

一般人会按规定速度开车。这一类型的人比较传统和保守，为人诚实可信，做事不会马马虎虎。大多数时候他们采取的是中庸之道，不会激进，也不会落后，甚至也不会冒险。车对这种人而言只是一种代步的工具，他们开车的目的并不是寻找刺激，所以他们总是以正常的速度开车，保持心态的平和。这一类型的人很容易与他人建立良好的人际关系。

也有喜欢超速行驶的人，他们属于自信心很强的一类人，有着良好的自我感觉。从某种程度上说，他们对金钱和权势是憎恶的，因而对名利看得相当淡泊，但是他们无法忍受自己平庸，总是不断寻找机会以证明自己的重要性。他们希望别人对自己有强烈的依赖，凡事都来征求自己的意见。超速行驶只是因为他们随心所欲的态度，自主意识的强烈让他们认为自己快乐就好。他们讨厌任何一个人为自己立下规矩，并且也不允许有人这样做，如果有人强行要做的话，他们可能就会采取极端的方式进行阻止，以维护自己。

美国一位前陆军少校经过重重选拔，得到了 FBI 的复试通知。这是进入 FBI 的最后一关，也就是最后的面试，只要通过了这一关，他就成为了 FBI 的一名新成员。在前面的各项考核中，这名少校都有着很不错的成绩，而且他简历的丰富也显示着他经验充足。FBI 内部对于这个人选是很满意的，如果在面试时对方不出大的问题，那么他们就会让他直接进入 FBI 工作。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在面试的当天，几名面试官选择了一个露天场所对这名少校进行面试。他们比这名少校先到面试地点，并开始观察来往的人员。在接近面试约定的时间时，他们看到一辆敞篷车快速冲过来，明显超速了。车子在他们不远处停下之后，走下来的，正是他们需要面试的对象。他们互相看了一眼，对这名少校开快车的行为有了看法。果不其然，他们发现，这名少校因为有着良好的职业技能，对自己是很有自信的，甚至有一些骄傲。他的言辞间透露出的是对自由的极度向往，而且声明自己不会接受任何的约束。但他也表示会遵守 FBI 的规则，这让 FBI 面试官更否定了这名少校。在 FBI 面试官看来，一名合格的 FBI 至少要做到自信但不狂妄，自尊而不骄傲，眼前这名少校，从开车速度就能看出他处理事情的态度。这不是一名合格的 FBI 探员应该有的态度。

两天之后，这名少校接到了被拒绝的通知，而在他表示疑问的时候，通知的人员转告了面试官的一句话：以后记得不要超速行驶。

喜欢开车但没有驾照的人，是典型的想赢又怕输的类型。他们称不上是行动主义者，常常嘴上很积极，但自我表现的时候却很消极。这一类型的人喜欢对他人指手画脚，却总不能完整地表达自己的意见，也无法保证最后的结果。另外，他们希望自己的生活时刻充满刺激，并会不断地寻找这样的刺激。

有些人开车的时候不换档，这种人具有一定的责任心，任何一件事情都能够尽职尽责地完成。他们不希望自己的一切都被别人安排好，也不会轻易地向别人请教，而是喜欢凭自己的感觉做事，希望自己探索出一条属于自己的道路。他们更热衷于给别人一些指教。

开车速度比规定速度低很多的人是胆小怕事的类型，很多时候致使亲戚朋友极度失望，而对于这一点，他们自己也很是苦恼。胆小的原因，很大程度上是因为他们对自己缺乏自信，总觉得什么也把握不住。这种人除了胆小，还有一个突出的性格特征就是嫉妒心很强，他们总是会不自主地嫉妒或是嫉恨那些超越自己的人。他们很想奋起直追，可又常常跨越不出胆小不自信的樊篱。

开车遇到红绿灯时，有人喜欢在绿灯亮后最后一个发动车子。这一类型的人相对更冷静和沉稳，在为人处世方面很小心谨慎，总是要等到具有

pdf下载网 http://www.i8788.com

一定的把握以后才行动。为了保护自己，他们会表现得很低调、收敛，从来不会锋芒毕露，以避免被人伤害。他们追求的最终目的是安全而有保障，尽量避免自己受到任何伤害。

与之相反，有人开车的时候只要绿灯一亮，就会抢先往前冲。这种类型的人多是头脑灵活，反应敏捷的人，他们适应环境和随机应变的能力都很强，对成功的渴望也往往要比其他人更强烈一些。急于向前的行动表明他们有很强的竞争意识，他们习惯于凡事抢先一步行动，这在某种程度上为他们的成功带来了机会。这类人的生活态度比较积极，但由于经验的缺乏，也会常常受到挫折。



等红绿灯的不同反应，揭示了不同的性格。

在遇上红灯或是堵车的时候，有些人会不停地按喇叭。这个类型的人大多脾气暴躁、易怒，他们很少有心平气和的时候，总是显得焦躁不安，而这种情绪的产生可能并没有什么原因或是理由，只是因为他们心中浮躁而已。这种人随机应变的能力并不强，尤其是在挫折和困难面前往往会不知所措。在现实生活中，一旦遇到不如意的事情，他们就会尖叫、大喊、发脾气，却不能采取什么有效办法去解决问题。他们做事的效率不高，自身的能力不突出，似乎每天都匆匆忙忙，却看不到什么实质性的成就。

pdf下载网 http://www.i8788.com

色彩与心理不可分割的关系

每个人都有喜欢的颜色，而每一种颜色给人的感觉也是截然不同的，人选择喜爱的颜色大多是因为偏爱这种颜色给自己带来的感觉。FBI 对色彩的研究由视觉开始，从知觉、感情而上升到记忆、思想、意志、象征等层面。色彩所带来的反应与变化都是极为复杂的，FBI 对此总结道："在自然欣赏、社会活动中，色彩在客观上是对人们知觉的一种刺激和象征；在主观上又是一种心理反应与行为。"FBI 逐渐积累经验，研究出了色彩与性格心理的一系列关系。

喜欢黄色的人富有高度创造力和好奇心，关心社会问题甚于自身问题，喜欢追求崇高的理想，并以此为骄傲。表面上看起来喜欢黄色的人好像社交家一样，不管和谁都自来熟，朋友一大堆，从来都不会孤单，但他们真正的朋友很少，内心很孤独，不会轻易向他人敞开。他们的性格忠诚而稳重，绝对不会背叛朋友，也不会去做自己没有把握的事，对于有风险的事情他宁可放弃，也不想拿自己去冒险。

喜欢紫色的人通常富有艺术细胞，容易多愁善感，机智中又带有一些感性，观察力特别敏锐。这样的人有些自命平凡，但是相当有个性，绝非甘于平庸的人。在公开场合中他们会显得沉默而内向，但在熟悉的人面前却是异常活跃，典型的外冷内热。值得注意的是，他们常常容易滥用他人的感情，造成很多不必要的误会，甚至惹祸上身，无法摆脱。不过他们的这种滥情不是恶意的，在别人提醒过后，他们也会很认真地去反思自己的错误，却极其容易再犯，让人无奈。

喜欢黑色的人通常很积极，对未来有着明确的规划，也会为了实现自己的目标而不断努力。他们有些时候不修边幅，但依然能给人优雅的感觉，属于生活品位很高端的那一类人。这样的人有主见，能够在复杂的局势中认清自己想要的是什么，并坚持自己的主张。同时，他们也很希望自己在别人眼中是个不平凡的人物。

喜欢红色的人属于精力旺盛的行动派，不管花费多少力气或代价，也要满足自己的好奇心和欲望，因此容易感情用事。喜欢红色的人通常都是

pdf下载网 http://www.i8788.com

乐观而积极的，他们活泼、热情、大胆而新潮，对流行资讯感应敏锐，浑身充满了活力——这常常会感染他们周围的朋友跟他们一样热情而新潮。但是他们往往缺乏耐性，稍有不顺就会生气。不过天生乐观的他们不会因为遭遇挫折而闷闷不乐，而是在生气之后想办法及早解决，所以不会在失意中沉沦过久。他们有些浮夸，喜欢吹嘘，过于注重外表修饰，有追求物质欲望的倾向，这于他们的人生发展是相当不利的。

喜欢蓝色的人很理性，面对困难时能够做到临危不乱，将事情顺利化解，并以漂亮的手段反戈一击。乍看之下，喜欢蓝色的人应该人缘不错，但实际上他们是不擅与人交际的，所以很多时候只是和志同道合的朋友组成一个小团体。这样的人有些固执己见，不能很好地接纳别人提出的意见，但是与人意见相左时，表面上不会显露任何不悦，只是心里非常介意。蓝色代表忧郁，因而这样的人很容易陷入忧郁的泥潭，沉浸在自己营造的忧伤氛围中无法自拔。

喜欢粉红色的人常常想让自己呈现出年轻而富有朝气的样子，甚至希望在别人的眼中是优雅高贵的形象。这类人大多是俊男美女，给人的感觉很舒服。不过，粉红色充满了幻想的意味，所以喜欢这个颜色的人多数有强烈的逃避现实的倾向。他们不擅长向人吐露心事，常常躲在自己的小天地之中，避免与他人接触，又因为不容易接受别人的意见，也不喜欢和人争论，常被评价为优柔寡断的人。另外，无法接受现实的难堪及曾被信任的人背叛的也会喜欢粉红色。

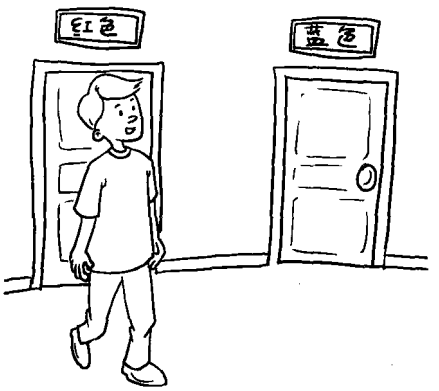
喜欢白色的人纯真可爱，懂得矜持自爱。他们希望自己的人生简单而纯粹，喜欢过简单的生活，不喜欢将事情复杂化。白色象征着纯洁无暇，做事情的时候，他们也希望做到没有一丝瑕疵，有追求完美的倾向。而且因为白色显得高洁，喜欢白色的人容易自负，而且有脱离现实的倾向。他们有时候会因为太热心，反而做出“丢了西瓜，捡了芝麻”的事情，搞不清楚自己的目标和重心。他们崇尚自然，但如果过分强调这一点，就会让人感觉有些孤僻冷漠。

人们常常会感受到色彩对自己心理的影响，这些影响总是在不知不觉中发生作用，影响和左右着人们的情绪。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI针对颜色和心理性格的关系做过一系列的试验。

让一个人进入粉红色壁纸、深红色地毯的红色系房间，让另一个人进入蓝色壁纸、蓝色地毯的蓝色系房间。不给他们任何计时器，让他们自己凭感觉在一小时后从房间中出来。结果在红色系房间中的人40－50分钟后就出来了，而蓝色系房间中的人70－80分钟后还没有出来。FBI分析说，出现这种情况最主要的原因是人的时间感会被周围的颜色扰乱。还有一个原因是因为红色的房间给人感觉浮躁，让人觉得不舒服，所以感觉时间特别漫长。



不同的颜色会给人不同的感觉

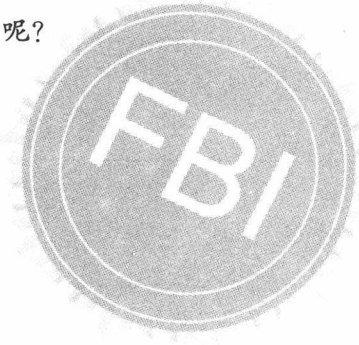
FBI还分析了一个现象：在时下非常流行的潜水运动中，人需要携带氧气瓶，一个氧气瓶大约可以持续40－50分钟供氧，但是大多数潜水者在用光一个氧气瓶的氧气后，却感觉只在水中呆了20分钟左右。海洋里的各色鱼类和漂亮珊瑚固然可以吸引潜水者的注意力，让他们感觉时间过得很快，更重要的一个原因是海底世界是一个被海水包围的蓝色世界，而蓝色麻痹了潜水者对时间的感觉，所以潜水者感觉到的时间比实际的时间要短很多。

另外，灯光照明是一个最普遍的例子。人在青白色的荧光灯下会感觉时间过得很快，而在温暖的白炽灯下就会感觉时间过得很慢。因此，如果要工作，最好是在荧光灯下进行。因为白炽灯会使人感觉时间漫长，容易烦躁。反之，在卧室中，就可以用温暖的白炽灯营造一个属于自己的温馨的环境。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第八章
FBI教你如何掌握话语主动权

FBI认为，掌握话语的主动权能够让人在与他人的交往中处于优势的地位，尤其是在一些有着商业性质的谈判中，话语主动权掌握在哪一方手中，就意味着哪一方能得到更大的利益。另外，一个人通过语言可以很好地吸引别人的注意，得到更多人的认可。对于FBI来说，能否掌握住话语权对他们的办案工作有着不可小视的影响力，那么，他们是如何运用攻心术在案件调查中抓住话语主动权的呢？



pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

用提问的方式占据主动权

FBI通过多年的实践告诉人们，想要占据话语的主动权，不断提问是一个很好的办法。人们在社交中与人交谈时，事先作好准备是必不可少的，一系列令对方猝不及防的问题能够迅速扰乱对方的思维，将谈话的控制权掌握在自己手中。

懂得用这种方法来占据话语权的人不在少数，他们总是表现得很积极，这种积极有可能是在表面上的活泼热情，也有可能是内心的火热善良，总之这类人都是内心很强大的人，习惯于控制别人，而不是被别人所控制。处事圆滑也是他们的一个特点，在他们看来，一件事情要做，就应该做全方方面面，如果要和他人相处，就应该相处得和和睦睦。因此他们会有很多朋友，但是，谁是酒肉之交，谁是真正的朋友，他们心里清清楚楚。

在FBI看来，这种人喜欢提出问题，而且提出问题之后就喋喋不休，话语权转到他们手里之后，很可能整个谈话就会按照他们的想法进行，这对于FBI来说，是一个很不利的现象，所以，用更强势的态度来占据话语权，就是FBI在与这种人打交道的时候所使用的一个有效方法。

对此，FBI解释说，一系列的提问好比连珠炮，和蜜蜂飞行过程中抖动翅膀发出的声音具有一定的相似性，在趁对方还没有准备的情况下，迅猛攻击而让对方的思维停滞。很多时候，对方由于没有心理准备而表现得目瞪口呆、语无伦次，就不能完整地构思自己所要说的话，甚至没有办法撒谎而不自觉地说出了真话。

FBI在审讯犯罪嫌疑人的过程中，经常采用连珠炮式的提问，让对方在不自觉间就将事实说了出来。

在美国加州，有一个案子曾经让FBI头疼不已。犯罪嫌疑人是一名律师，有着很好的职业素养，在FBI对他身边的人进行取证的时候，众人对他也是一致好评，认为肯定是FBI弄错了，像他那样的人不可能会去杀害别人。更何况，作为一名有着良好职业素养的律师，他很清楚自己行为带来的后果。他一贯理智、冷静的形象让众人对FBI调查结果的真实性产生

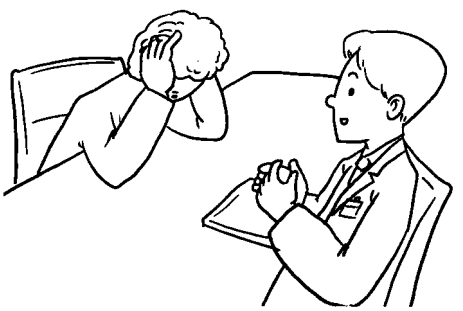
pdf下载网 http://www.i8788.com

了很深的怀疑。在FBI进行审讯的过程中，这名律师也显示出了自己优秀的口才。FBI问他关于案件的问题时，他就不断地采取反诘的方式来询问FBI，始终将自己与案件偏离得很远。

最后，FBI调查这名律师的家庭背景时，发现他来自单亲家庭，FBI据此判定，这个案件与他的家庭环境有很大的关联。于是，在又一次的审讯中，FBI探员问他："你的家庭是什么样子的？""你对你的家庭是不是有什么不满？""你对你的家庭有什么不满？""你为什么对你的家庭有所不满？""你是不是觉得你对家庭的不满是由于被害人造成的？""在你知道被害人遇害的时候你在想什么？""被害人遇害你是不是觉得很兴奋？""被害人遇害与你是不是有什么关系？""被害人遇害是不是你造成的？""你为什么要杀害被害人？""你是不是用这把刀杀害被害人的？"……

在FBI不断的诘问下，这名律师由原来的镇定自若慢慢变得焦躁不安，最后大声地否定，不停地说不是。直到最后，他的心理防线终于崩溃，把头埋入双手间，喃喃地说自己不是故意的，自己也不想的，是被害人太过分了，他才失手错杀了被害人。

案件水落石出的那一天，FBI犯罪心理学家说，如果不是一系列的问题让犯罪嫌疑人的思维混乱，最终崩溃，否则依靠良好的职业素养，他完全有可能用自己的职业技能让自己逍遥法外。



用接连提问的方法可以击溃对方的心理防线

FBI称，事实上，用这种连珠炮式的提问来控制话语权的方法，运用得最好的是律师。有些律师没有掌握足够的证据时，他们就会提出很多问题，将对方带入自己的语言陷阱中，使得对方思维混乱，不自觉地将一些有价值的信息说了出来，到最后对方瞠目结舌时，他们就达到了自己的目

pdf下载网 http://www.i8788.com

的。可以说，FBI在审讯过程中，一定程度上借鉴了律师的这个方法。

当然，在实际情况中，也有可能会遇到准备充足的人，对方在连续的提问下并不慌乱，而是对答如流，甚至插入空隙间还能够提出一两个问题，企图反转局面，掌握话语权。对于这种情况，FBI称："如果对方可以做到对答如流，甚至企图反控局面，那么就一定不能急躁，而是要针对对方的死穴，不断地提出混乱对方思维的问题，问题的答案不能太过模糊，问题本身却不应该太清晰，两者相结合，让对方无法准确把握住问题的关键而产生思维的混乱。直到对方最后哑口无言，甚至是心理防线崩溃，由己方完全掌握住话语权。"

FBI结合实际的办案经验告诉人们：有的时候，向对方用模糊的语言提出一些自己已知的问题时，可以打乱对方的思绪，使对方丧失继续周旋的决心。因此，在关乎到公司发展或者个人发展的谈判中，如果对手的谈判经验很丰富，自己没有取胜决心的时候，可以尝试采用这种连珠炮式的提问方法来为自己解围。抓住对方话语中的一点破绽，适当采取逼问的方式，使对方缓不过神儿来，可以为自己的谈判增加一些获胜筹码。

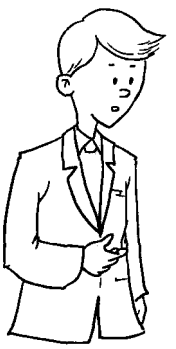
用无处不在的气势压倒对方

要想让他人认同自己的观点，就必须要有让别人心动的本领，最简单、最有用的就是气势的感染性。一个人说话时语调的抑扬顿挫不仅能够提高说话者的自信心，还能够让说话的气势得到提升，对他人的感染力也能提高。

FBI通过长时间的观察也发现，一个人说话时所表现出来的气势跟他的性格和社会地位是有一定关联的。一个性格比较强势，社会地位比较高的人，说起话来就能让对方感受到自己的压迫性，使对方不敢予以反对；而一个性格比较温和，社会地位也比较普通的人，说起话来很可能让对方感觉很舒服，并不会予以过分的反驳；而一个性格暴躁，社会地位又比较低的人，说起话来可能让人感觉很不耐烦，没听两句就不想与其继续交谈，对对方的观点也会予以全面反驳。当然，一个人说话的气势可以通过训练提高，但更多的时候，一个人的气势总是带有自己性格特征的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

比如说，有人说话的时候软弱无力，语调低沉。低沉的语调本身就会让人产生一种神秘感，似乎是声音被刻意地压低而产生的效果。一般来说，有这样气势的人让人难以猜测，他们会给人一种神秘感，甚至会让人觉得过于阴沉而心生恐惧。这种人还有一种很强的再生能力，在每一次“战斗”过后，他们都能够很快地恢复体力。当然，这只是表明他们拥有很强的适应能力，能够迅速平静自己的心灵，用最好的状态去迎接下一个挑战。



语调低沉的人会给人阴沉的感觉

这类人的疑心很大，对任何人都保持着一定的距离，能够保守住秘密，不让人知道。他们通常很固执，相信自己的判断，不愿意接受别人的意见而改变自己的主意。对他们来说，金钱不是一个很重要的东西，所以他们会显得很大方。而一旦他们想要实现某个目的，就会表现得无情无义，即使要伤害到亲人朋友也无妨。占有欲很强的他们总是觉得别人不理解自己，会要求别人体谅自己，但是一旦别人对他们表现出占有欲的时候，他们又会觉得对方是在用感情束缚自己。所以，与这类人浅交即可，一旦深交，许多人就会不知如何把握住他们的情绪。因此有些时候，这样的人会被刻意疏远。

这类人如果想要在人际、生活、工作等方面取得较大的成功，保持与人的沟通是必不可少的，而且他们应该改变自己过于阴沉的气势，免得别人无法与他们进行沟通。

FBI 曾经做过一个测试。他们将参与测试的人分成两个小组，一个小组的人在社会中处于比较普通的阶层，是普通的公司职员；而另一组则是一些自己创业并获得了一定成功的公司老板。FBI 安排这两组人分别接受记者的采访，开始的问题相同，后面的问题则根据采访者和被采访者的互

pdf下载网 http://www.i8788.com

动自由进行。

FBI发现，在采访的过程中，记者的态度随着被采访者说话气势的不同而有着很大不同。在采访的时候，如果被采访者说话声音软弱低沉，记者的态度就会变得有些咄咄逼人，采访的问题在开始互动之后，会渐渐偏向被采访者的隐私问题，而且措辞也会很严厉，似乎想要以此来压过对方。被采访者气势越弱，记者的问题就越是犀利，而且隐隐有着对方不答问题不罢休的气势；而如果被采访者说话声音洪亮而有自信，回答问题的时候也能够用语速和语调来压过对方，记者的气势明显就会软下来，让人察觉到他们的退让。

对此，FBI总结说，一个人气势的大小跟这个人的性格和社会地位有着不可分割的关系，但不是绝对的。那些被记者逼问，以致语调有些软弱的人，平时性格都比较温和；而能够把记者的气势压下去，让记者不敢逼问的人性格比较强势，以公司老板为主。公司职员由于需要听从上级领导的，所以对于别人的气势压迫很敏感，习惯性低头是他们常做的事情。而对于公司老板来说，如果没有压迫人的气势，在跟他人谈判时，被人欺负就是必然的，甚至连管理下属都没办法做好。这种社会地位的不同造就了他们说话时气势的不同。

还有一种说话速度快且语调铿锵有力的类型，自信果断是他们最明显的特征。因为自信，所以说话的时候铿锵有力，而且不会含含糊糊。但是这种人有一点急躁鲁莽，让人有些难以接受。

对于这种人，FBI认为他们能够凭借自身的气势压迫别人，却对自己的这种气势不自知从而使人心生反感。这样的人在很多时候都显得很慷慨大方，他们不会为一点小事而郁闷，却容易因为一件小事而发脾气。性格多变也是他们的一个特点，不过这种暴躁的多变并不长久，也就是说他们并不记仇，总是能在最短的时间内忘记让他们不愉快的事情。

这类人如果能够善用他们的气势，加强自己语言的感染力，以此去打动他人，就会在谈话中处于有利的位置。但是这种气势要能够被自己所控制，否则一不留神就会让人觉得太过骄傲。最好的声音是洪亮悦耳而又抑扬顿挫的，这样才能够引起更多人的共鸣，达到最佳的说话效果。

说话气势的大小对于谈话的控制权是很重要的。FBI认为，即使不是在

pdf下载网 http://www.i8788.com

与犯罪嫌疑人进行心理交锋，声音的洪亮、语调的铿锵有力也是为自己赢得话语控制权的必要条件。让对方感受到你无处不在的气势，才能达到自己想要达到的目的。

用对比的方法混淆对方

有一种修辞手法叫做对比，就是将两物相比较。那在用于看穿人心的时候，对比是什么呢？FBI 从心理学的角度出发，将对比解释为：从实际环境出发，通过运用不同的表现方式与沟通技巧，让对方摸不清所要表达的真实想法，从而掌握话语主动权的效果。举例来说，可以用冷热交替的混淆性来说明。很多人都有过这样的体验，在面前放一盆冷水和一盆热水，如果把手放进热水里，然后放进冷水中，再放入热水中，各保持一段时间，到最后的时候，水盆中的水到底是冷还是热，手的感觉就会被混淆了。这种不同的环境变化，就被 FBI 称之为对比。



手的感觉会被冷水和热水混淆

这种对比的手法有很多类型，有同等级的对比，还有等级不一的对比。同等级之间的对比可以用来让别人了解一个事实的真相。比如说，推销员在推销产品的时候，会举出几种性价比相近的产品，然后进行简单的优劣分析，这种对比的优势在于它能让人明了各种自己需要的信息。还有等级不一的对比，它可以说是一种心理战术。FBI 称：“我们在办案的时候，有时候会对犯罪嫌疑人夸大犯罪事实和犯罪后果，然后在犯罪嫌疑人心理压力逐渐增大的时候，再说明其主动认罪或者提供线索后的后果，大多数时

pdf下载网 http://www.i8788.com

候，这种心理战术能让犯罪嫌疑人有一种柳暗花明的感觉，然后会紧紧地抓住这个机会，供认出自己的罪行和自己知道的线索。”不仅如此，在其他方面，这种对比的方法也能获得很大的益处。比如说，如果一个员工想要跟自己的老板请几天假，他要是直接跟老板说想请假，老板可能会用各种理由进行推脱，但是员工如果采用对比的方法，先跟老板说一下公司的大事，引起老板的注意，然后用郑重的口吻跟老板说：“有些事，我希望您能够批准……”老板的神经就会紧绷起来，害怕员工提出的是什么大事情，于是员工就可以趁机说出自己想要休几天假的要求，与之前的大事和郑重的态度相比，这在老板看来就是小事了，于是，休假的愿望就能够达成。这就是用对比得到的好处。

很多使用这种对比方法来实现自己愿望的人都有着如下的性格特征：

第一，头脑聪颖，性格开朗直率。

这一点从他们懂得无意识地用对比来为自己获取利益就能得知。他们懂得人在受到刺激时，而接下来发生的事情又是他们能够接受的，自己的目的就能够轻易达成。这种人讨厌死缠烂打、不择手段地达成目的，而是通过运用小小的语言陷阱来使用心理战术，善于通过对人观察总结出一些对自己有用的理论。这种人随遇而安，不会太过在意环境的改变。不管是在什么样的地方，默默地工作，默默地奉献，都是他们理想的状态。他们也会通过一些小手段来完成自己的愿望，当然，这些手段一定不会伤害到别人。

第二，这样的人性情较为温顺，也有一些小狡诈。

首先要说明的是，这种人不会故意去伤害他人。他们通常与人为善，不会记恨别人。不触及他们的底线，他们不会与人斗争。他们表面上看起来似乎很愚钝，但实际上有着很多小聪明，能够看穿很多事情。在遇到让自己难以忍受的事情的时候，他们不会冲上去争斗，而是用自己的宽容把对方陷入一种无法自处的境地，用自己的容忍来给对方下套，然后让身边的人来为自己出头。

FBI 认为，对比的语言方式不仅体现了一个人的聪颖，也体现了这个人对他人的尊重，因为给予选择而不是直接否定更能让人接受。

美国一家发展迅速的公司，准备更换自己的 logo，以便更利于人们识

pdf下载网 http://www.i8788.com

别和记忆。在讨论公司 logo 的会议上，为了显示民主，公司的董事长在自己已经认定了一个 logo 的情况下，还是询问了公司其他人员的意见。在询问的时候，他把目光投向了自己认定的那个 logo。在这种情况下，大家都准备附和董事长的决定，但是有一个人站了起来，表示他有不同的意见。

这位员工是一名叫做史蒂夫的部门主管，他本是出口部的副主管，因为主管正好出差，他便代替主管来参加了。他在看到众人都附议董事长决定的时候，还是站起来说了自己的想法。

“董事长，我认为从个人的角度上来说，您选定的这个 logo 真的是很不错，它的设计很独特，内容含义也很丰富。”史蒂夫站起来的时候，首先表示了自己对于这个 logo 的肯定，“但是，我个人觉得，虽然这个设计很不错，但它与我们公司所体现的文化有一些不相符。您看，这幅画的设计很独特，颜色线条都很大胆，所以给人的感觉是很新潮、很异类的，但是我们公司的产品在国际上的形象一向是以优雅和传统为主的，如果用了这个 logo，很有可能会让人产生一种误解，觉得我们公司的产品定位发生了改变，很多已经谈好的订单有可能会被取消。如果咱们只是小范围地打开市场，我很赞同您这个设计新颖的logo，但是您刚刚也说了，我们需要在稳定现有市场占有率的前提下才能寻求新的突破，所以我认为，logo 延续我们一贯的产品风格，可能有较大的好处，既能体现我们公司的形象，又能体现产品的风格，而且还能得到国际上更广泛的认可，这个 logo 的选定，我觉得您可能还需要再考虑一下，您觉得是吗?”

董事长听完之后，并没有立即作出回复。他就 logo 的问题征求了一些专业的设计师，发现他们的意见与史蒂夫的说法很相近，于是董事长便欣然地采纳了史蒂夫的提议，另选了一个更符合他们公司的 logo，而史蒂夫也于会议后两个月被升为出口部主管。

FBI 解释说，这个故事是他们在进行一个案件调查时听说的，FBI 心理学家认为，这位史蒂夫先生并不是胜在看法多么出众，因为很多人的看法与他是相同的，他胜在懂得巧妙地运用对比的语言技巧摆出利害关系，由当事人自己决定是否接受他的提议。这是一种很取巧，但是很实用的语言技巧。

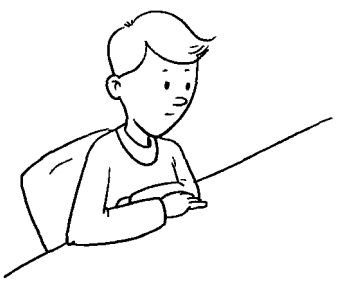
FBI 认为，就像事例中所说的，使用一些灵活的语言技巧说服他人，

pdf下载网 http://www.i8788.com

比坚持死守自己的原则，直接莽撞地否定他人要有效果得多。很多时候，通过对比的方式委婉地拒绝一件不想做的事情比直白地说“不”效果要好得多。

用表情和姿势带来控制感

在生活中，人们常常会遇到这样的事情，明明已经不想再听对方说话了，可是对方依旧说个不停，而出于礼貌，自己也不好打断对方。对此，FBI 告诉人们，和别人的谈话中，调整和控制是必不可少的，当在与人交谈的过程中，遇到和自己的希望不一致的话题导向时，就需要及时运用各种手段来控制谈话的趋势，而不是听之任之地浪费时间。对此，FBI 总是依靠各种表情和动作来控制对方的话语，使得谈话按照他们希望的方向进行。在遇到下面这些情况的时候，人们可以这样来控制话题的走向：



交出话语权是对付不愿说话的人的一种好方法

第一种是希望对方快速进入主题的时候。

很多人在谈话的时候喜欢东拉西扯，仿佛全世界都谈论了一遍，可是却还没有进入主题。在遇见这样的谈话对象时，很多人只能表示无奈。他们大多有着强烈的自我优越感，对其他人没有必要的尊重。对于他们来说，别人取得了进步是他们所不愿意看到的。他们总是希望别人都围绕在自己的身边，希望自己是最受瞩目的那一个。他们的控制欲和占有欲让人惊叹。在与人谈话的时候，他们总是会无意识地往自己擅长的领域拉扯，或者是往自己感兴趣的领域带。不能否认的是，这种人很聪明，头脑机灵，而且

pdf下载网 http://www.i8788.com

很爱出风头。在与人交谈的时候，他们的侃侃而谈实际上在向对方传递着一个信息——我很博学，我知道得很多。只是这样的锋芒毕露很容易引起他人的反感，而他们却更加傲气凌人，时刻把话语权掌握在自己手里，却不知道要控制谈话的主题，一味地自以为是，会给别人留下很不好的印象。

这种人实际上是过于自负，他们总是希望自己能得到更多的关注，因而用强势的态度控制了话语权，却不能把握对方谈话的主题，因而会产生一种令人尴尬的现象。遇见这种人的时候，可以在表面上对对方进行肯定和赞扬，然后用快速点头的动作示意自己已经明白了他的意思，表达自己希望快速进入主题的希望。实践表明，当对这些人表示了肯定之后，他们很快就会收起侃侃而谈的架势，转而谈正题。

第二种就是希望对方能主动掌握话语权的时候。

面对这种情况，FBI 更多是直接将话语权交给对方。因为只有这样，有些人才会主动地去诉说，并且主动地提供线索。

FBI 解释说，这种需要直接扔出话语权的情况一般是由于对方的性格比较内向。这种人的性格较为冷漠，对于自己不愿意做的事情，总是用各种借口进行推辞，而对于自己感兴趣的东西会用尽手段去得到。同样的，如果是自己不想谈的话题，说再多也引不起他们的说话欲望，而一旦是他们自己感兴趣的话题或者是自己想要说话，只要把话语权让出，他们就会给出丰富的信息，而且不带丝毫隐瞒和虚伪。

这种人的情绪是多变的，他们总是希望自己能够处于和平的环境中，所以他们会努力解决周围的矛盾，让自己处于一个没有争斗的世界。在社会中，他们能够很好地处理人际关系和工作生活中的各种难题，身边的人都愿意和他们做朋友。虽然这样的人很受欢迎，但是他们往往做事不太果断，而且有些畏首畏尾，不逼到某个境地上，他们就不会主动去做。在他们的观念中，多一事不如少一事，自己不去处理这件事，总会有人出面处理。这种缺少主动担当的精神，也注定了他们无法独立、果断地处理事情，失去了很多成功的机会。

FBI 对面坐了一个年轻人，是他们正在调查的案件的一个重要证人，这位年轻人似乎并非不想配合，但是看起来不愿意多说话，对于 FBI 提出的问题，他总是用一两句话就回答完了，甚至只是点个头、摇个头就算完

pdf下载网 http://www.i8788.com

事。FBI一时不知道该怎么处理。

在请来了FBI犯罪心理学研究专家之后，FBI向专家交代了一下这个年轻人的背景，他是一个很普通的公司白领，在工作中没有出现过大的问题，也没有过大的功绩，比较受欢迎，却一直没有升职，这次的案件，是他公司的一个领导出了问题，而有人举报说这名年轻人对此知情，所以他们想要这名年轻人配合调查，但是他既不反抗也不配合的样子让FBI无从下手。专家听完这个年轻人的情况之后，跟年轻人开始了交谈，交谈中他发现，这名年轻人似乎对自己的职位有所不满，于是就开始询问这名年轻人对自己的职位、待遇的感觉，然后慢慢地转移到对公司是否满意，对领导是否满意等问题上。整个过程中，心理专家只是提出了两个递进话题的问题，并没有过多地参与审讯，但是让FBI惊讶的是，这名年轻人一改开始不愿多说的样子，不停地说着一些关于公司的事情，最后，FBI希望得到的证供也在不经意间由他说了出来。

心理学家说，这是由于FBI在对这名年轻人进行审讯的时候，言语过于强硬，让他无意识地竖起了一面保护自己的墙，不让自己过多谈论。而心理学家却只是与年轻人话了一些家常，便将话语权直接交给了年轻人，年轻人可以围着专家提出来的几个关键词自由说话，因此，FBI想要的信息就从中得到了。

还有一种人，就是自以为是救世主的人。这种人在心理上是很自大的，总是认为这个世界缺了自己不行。这与第一种人还有所不同，第一种人大多是卖弄自己的所知，而这一种人更多的是认为自己很了不起，言语间全是对自己的夸赞。

这种人很可能在说话的时候并没有恶意，但是他们却不停地诉说着自己的丰功伟绩，然后打击别人。这种人有两种情况，一种是心理上的极端自卑引起的，另一种是无知造成的。这种人在一定程度上有一些能力，但是却对自己的能力过于理想化和夸大，直接导致自己说起自己来滔滔不绝，不断地夸耀自己。

FBI称，他们在遇到这种人的时候，通常是将手指放到唇边，表示“够了，你可以不用说话了”，而一旦看到这样的手势，对方就能感觉到这场谈话中止的必要性了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

应对语言攻击，掌握话语权

FBI认为，在与人交谈的过程中，并不是每一个人都是礼貌而谦逊的，对方很有可能通过语言上的攻击来保护自己。这种情况很多，可能来自于上司、同事、朋友，甚至于家人。这种语言的攻击有可能是无心的，有可能只是为了保护自己，但是一旦感受到这种带有攻击意味的话语时，每个人心里都会觉得难以忍受。有人会就此进行回击，引起一场不必要的争斗。

对此，FBI认为，遇到这种语言攻击的时候，要做的不应该是直接回应，也不应是逃避，因为直接的回应可能会引起争斗，而逃避只是在推迟攻击。FBI犯罪心理学家指出，当一个人遭受到别人无理的语言攻击时，最应该做的应该是下面几件事：

第一，找到攻击产生的原因，并进行理性分析。

中国有一句俗语叫“刀子嘴，豆腐心”，就是说有些人天生嘴巴比较厉害，很多带有攻击性的语言却只是说说，并没有存心伤害的意味。对于这类人，许多了解他们的人很可能会一笑而过，不甚在意。但是如果是新认识的甚至只是萍水相逢的人，则很可能会因为一句话而被堵得有气难出。当遇到这种人时，如果相熟，能够理解的，尽量不要往心里去；而如果是不甚了解，对他们的话又如鲠在喉的时候，则可以用幽默的语言反讽回去，让对方意识别冒犯了自己，而自己却没有和他计较。

第二，正当地维护自己的尊严，不回避问题。

对于那些没有恶意的语言攻击，用幽默的语言给予教训就是对彼此的一种尊重，但是如果是对那些有意使用侮辱性语言进行人身攻击的人，就不能不痛不痒地回避了，而是直截了当地反问对方：“你知道你这样会对我造成困扰吗?”也可以直接请对方解释：“请问你是什么意思?”或者是“我希望是我听错了，或者是我想太多了?”对方就会明白自己需要正面挑明他话语中的攻击性了，对于一般人来说，明嘲暗讽能做，当面侮辱这种事情大多做不来。挑明了关系之后，对方也会知道不能随意进行语言攻击了。

第三，对于凭空的捏造，一笑而过。

很多人听到侮辱性质的语言时，第一反应就是生气，想要予以同样的

pdf下载网 http://www.i8788.com

回击。但是仔细想来，有些语言攻击不过是对方以小人之心杜撰出来的，并不具有任何的实质意义，不必自己否认，身边的朋友和同事就已经很不屑了，对这样的话语如果还去还击的话，倒会显得自己过于在乎了。对于这种没有实质的语言攻击，就像狗咬人一口，难道人还要去咬狗一口吗？众人都为自己抱不平的时候，给予乱说话的人微微一笑，带上警告意味：你乱咬人，并不代表我也要乱咬人，更何况，你咬的那一口不痛不痒，我倒要看看你能再说出什么样的话来？

第四，先接受对方的指责，然后利用同样的话语反诘对方。

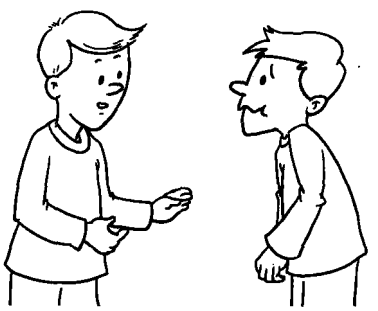
这种情况，一定要头脑反应极为灵活才能做到。这种情况大多出现在公众场合，说话带有攻击性的人大多是很冲动的人，却有一定的社会地位和能力，才能使得他有机会对别人进行语言攻击。而这个时候，被指责的人不应该失去理智地互相指责，因为一场争吵对双方都是没有好处的，如果能够在对方进行指责的时候承认错误，然后再予以反问回击，让对方哑口无言，也不失为一种很好的反击方法。

有一个新进FBI探员的培训，在一个培训演讲中，一位新FBI探员觉得身体有些不舒服，于是向正在演讲的军官请假："长官，不好意思，我有点不舒服。"当时进行演讲的是FBI培训官中出了名严厉的军官，他有着30年的办案经验，对于这名新FBI探员中途打断他演讲的行为很是生气，于是大声说："难道你的父母没有教导过你，在别人说话的时候不能够随便打断吗？你究竟是有多不舒服，非要这样来打断我的演讲。你这样，耽误的不仅仅是我的时间，而且耽误了大家的时间，打扰了我演讲，大家没有学到该学的东西，你要用什么来赔？"新FBI探员觉得有些莫名其妙，自己只是想要请个假，却被牵扯到了父母的家教，这个让他有些难以接受。可是他并没有很大声地跟对方进行争辩，而是很诚恳地说道："对不起，长官。我从小是由爷爷奶奶带大的，所以我的父母确实是没有教过我这些。可是我相信，您的父母一定教过您，是一句话花费的时间多，还是十句话耽误的时间多，请您一定要告诉我，让我学习一下，以后避免再犯。"话一出口，其他FBI探员就开始偷笑。这名培训官也有些尴尬，一摆手让这名探员出了培训室，继续下面的课程。

两名FBI探员在说话的时候，其中一位对另一位说出的话表示明显不

pdf下载网 http://www.i8788.com

赞同，于是他对对方说：你以后说话动动脑子，别动不动就乱说话。听到这句话的FBI探员顿时有些生气，旁边的同事都顿时屏住呼吸，却发现他只是瞪了一会儿眼睛，然后继续做事。说出那句话的同事也意识到自己有些过了，于是想要开口解释，没想到那位本来要发脾气的探员只是对着他一摆手，说："嘘！别说话，我正在动脑子……"听到这句话，旁边的同事哄堂大笑，两名本来有些芥蒂的同事也同时笑出了声。



适当反诘能让对方哑口无言

总之，一个人如果过分否定别人，用语言攻击别人，那么他自己的内心世界肯定是不安的，对于他们来说，对别人的语言攻击就是对自己最好的保护。在遇到这种语言攻击的时候，最应该采取的行动，就是拿起语言的武器，把别人的攻击都抵挡回去，甚至进行必要的反击。

控制话语权的一些小技巧

在现代社会中，浮躁的社会环境让人们总是过于自我，但是当别人在诉说的时候，给予必要的尊重是应该做到的。从一个倾听者的角度，慢慢转换为一个演讲者，让别人有耐心听自己说话，这样才是与人交流的最终目的。

FBI在多年的调查过程中，打过交道的人数不胜数，怎么去倾听对方，同时还能够让对方不脱离自己的谈话主题，是他们研究颇多的一个领域。FBI认为，掌握整场谈话的走向是有着一些技巧的。

第一是学会对比。熟悉市场调研的人都会知道，对市场的研究，并不是只说某一个物品怎么样，而是说某一个物品与另一个物品相比怎么样，

pdf下载网 http://www.i8788.com

只有在对比的方式下，调研人员想要传递的信息才能够有效表达，否则就只是一个让人无法了解的数字或者文字。FBI在审讯犯人的时候会不断对对方说着别人的情况，然后与犯罪嫌疑人进行比较，或者是用别人的情况来衬托犯罪嫌疑人的情况，让犯罪嫌疑人对自己目前的情况有所了解。

FBI的心理专家说，这种方法不仅在FBI审讯中运用广泛，在销售行业中运用也是颇多的。销售员向客户推销产品的时候，如果只是单一地告诉客户自己的产品有哪些特点，很可能话还没说完就被打发走了，但是如果借助对比的方式，与其他一些产品进行比较，然后用其他产品对自己的产品进行衬托，就很容易能够吸引到一批客户，然后签订自己需要的合同。

第二是学会预告，让对方作好心理准备。这种常见的形式就是电视中的预告。这是因为人们对于未知会有一种本能的焦躁感。

FBI研究指出，人们在相处的过程中，很难长时间地集中注意力，太长的沟通会让别人失去耐心。因此，与他人沟通的时候一定要把握住时间概念。如果通过长时间的沟通还是没能得到自己需要的信息，那么这次的沟通就可以结束了，并且可以认为是毫无意义的了。

对此，FBI提出，在讲话过程中，适当作出预告是一种缓解对方焦躁感的技巧。前面提到，电视中常常用到预告这种形式，这是因为如果没有预告，那么接下来播放的节目就不会有那么多人关注，另一方面，事先的预告减少了人们对于未知的焦躁感。如果是自己喜欢的节目，那么人们就会耐心地等待预告中的时间到来，而不是一种茫然未知的等待。

预告效果在工作和生活中非常常见，学会预告的技巧，可以牢牢地抓住听众的心，达到自己的目的。

一位在FBI工作了10年的探员退休之后，选择了去艾奥瓦州的一个招商所任职，并且很快开始主办一个招商引资会。这名前FBI探员在经过多方接触之后意识到，这些投资者都不喜欢浪费太多的时间去听没有价值的谈话，他们最关心的就是投资方面的风险和效益是否能够得到保证。而这位探员的工作则是让这些投资者们快速作出投资计划。于是，他在与这些投资者的交谈过程中，就适时运用了这种预先告知的技巧。他提醒投资人说："很高兴您能来到这里进行投资，在您选择投资之前，我们会有5分钟左右的时间为您介绍一下投资的前景，然后用10分钟左右的时间谈一下关于这个投资的风险

pdf下载网 http://www.i8788.com

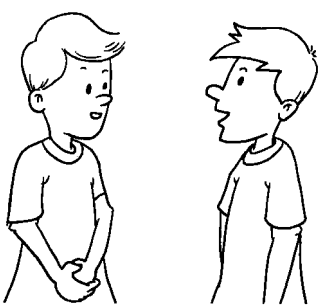
和收益，当然，最后我们还需要用15分钟左右的时间来和您探讨一下投资方面的主要事项和主要问题，您看您还有什么需要补充的内容?”只是这样的几句话，没想到效果出奇得好，这些投资者不仅没感到厌烦，反而耐心地听他安排接下来的内容，并且对即将开始的谈话内容充满了期待。

而恰恰也是这场投资会上，其他工作人员处理得就比这位前FBI探员逊色许多。许多投资人在还没有进行谈话的时候就开始抱怨什么时候才能讲完，而且要求对方尽快地作出决定之类的话。为此，他们损失了不少的客户。

预先告知对方接下来的行动，不仅是在消除对方对未知的焦躁感，也是一种对对方的尊重，当对方感受到了这种尊重之后，拉近彼此距离的目的在不知不觉间就达成了。

第三是学会视线的缓慢平移。眼神的重要性在与人的交往中是不可忽视的。在同别人谈话中，如果目光过于执拗地盯着一个人，死不转眼，是一种对别人的不礼貌；而不时地东张西望，没有焦点，也会让人觉得心不在焉，不重视谈话。因此，视线的放置也是谈话中的一个重要技巧。与人交流的时候，视线缓慢平移，是得到别人认可的最佳方式。在对方说到非常重要的问题的时候，将目光聚焦在对方的身上，或者是与对方进行短暂的对视，都是在告知对方自己的尊重与倾听。

视线的交流是不应缺少的，而且视线的平移在视线交流过后不应超过15秒，之后应该根据自己的习惯和环境的需要来决定视线的焦点，过于频繁的视线平移也是不利于交流的。



与人交谈时眼神很重要

第四是信息珍贵法的有效运用。不管在什么时候，物以稀为贵总是一个真理。每个人都会因为物体的稀少而认定它的珍贵，而一旦珍贵，那么就意

pdf下载网 http://www.i8788.com

味着重要。比如，老师在给学生上课的时候，看见昏昏欲睡的学生，并不会大声斥责，只是会提高音量宣布："这道题我只讲一遍，以后碰见了就让你们自己去做，别来问我。"这种说法虽然带有明显的威胁成分，但是就因为老师说只讲一遍，所以学生会觉得很珍贵，自然而然地会打起精神认真听讲。这就是信息珍贵法的运用。FBI 认为，从某种程度上来说，这种方法利用的是人们的一种学会珍惜的心理，因为人在成长的过程中总是会失去很多，而懂得珍惜之后就会抓住每一个机会，因此，这种信息珍贵法有它存在的价值。

FBI 犯罪心理学家认为，这种信息珍贵法也同样适用于对犯罪嫌疑人的审讯，犯罪嫌疑人会认为，有一些含有珍贵线索的信息他们不得不说，但又害怕说出来引起 FBI 的注意，于是他们就会压低声音含糊地带过去，因为他们认为，自己不会再一次被问到这个问题，所以这次只要混过去就能够安全。可是正因为他们的这种心理，很容易让自己露出马脚，于是他们常常就因为这一点点信息而被找出了犯罪证据。

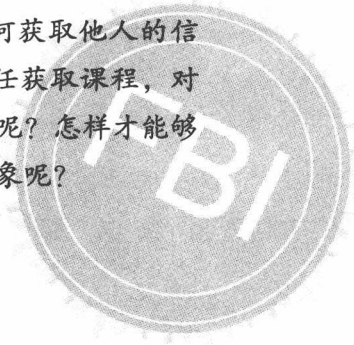
这些方法并不是每个人都能够成功有效运用的，但是，在与人交流的过程中，即使是不能运用自如，也能够在某种程度上看穿对方对自己运用的手段，不至于让自己完全陷在对方的掌握中。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

第九章
FBI教你如何获取他人的信任

信任，是人与人交往的基础，如果两个人互不信任，那他们之间的关系就好比是一座纸架的桥，一有什么风吹草动，桥就会摇摆不定，甚至倒塌。对于两个互不信任的人来说，即使是一个小小的误会，都有可能造成难以挽回的后果。FBI也称，在他们办案的过程中，赢得当事人的信任是一件非常重要的事情，而他们所经历的课程中，必定会有一课是讲述如何获取他人的信任，得到最多的真相。那么，FBI的信任获取课程，对普通人的工作和生活有着什么样的作用呢？怎样才能够获得他人的信任，给对方一个最好的印象呢？



pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

用良好的第一印象取得对方信任

FBI的一位培训军官曾讲过一件自己经历的事情。他受邀参加一个活动，给美国一个警署的警员作一些审讯方面的演讲。就在他的主题演讲开始之前，这个警署安排了一个在审讯方面相当出色的年轻警员上台作了一次自己经验的总结。

这位FBI培训军官说："当看着那个年轻警员走上台去的时候，我都有点没法相信。他们警局的领导跟我说，那个年轻的警员很有能力，依靠自己的能力侦破了好几宗大案件。可是我看到那名年轻人却没有一丝自信的感觉——他穿着T恤衫、牛仔裤，看起来就像个刚从学校毕业的小孩，面对着大家说话的时候，脸慢慢地就红了起来。我真的是太惊讶了！"这名FBI培训军官用很夸张的表情表示着自己的讶异，"我都不知道该怎样形容当时的感觉，我认为这名警员根本就没有意识到自己的能力，也不知道自己侦破的几个案件有多么重要，他甚至都不知道自己在别人眼里的样子跟他应该拥有的形象相差多远，尽管他的确有着过人的才能！"



得体的装扮能为第一印象加分

"之后，"这名培训军官说，"我并没有按照预先准备好的材料进行审讯方面的演讲，我最先开始说的，是一个人应该要给人怎样的形象。我告诉他们，虽然他们或许称不上有多么高的社会地位，但是作为一个警员，在很多时候都代表着警局的形象。虽然胭脂并不是坏事，但是作为一个有着良好能

pdf下载网 http://www.i8788.com

力的警员，需要更多的自信来让人们对他充满信心。如果自己都不相信自己，别人如何相信你？让别人在第一时间意识到你们的身份，是比技巧更应该拥有的素养。从那以后，我每一次为新FBI探员做培训的时候最先强调的，一定是他们要记得自己是一名FBI探员，一定要让别人在看到他们的第一眼就能记住，他们是一名合格的FBI探员，他们需要给人留下一个符合自己身份的第一印象。”

当一个人与素不相识的人初次见面时，必定会给对方留下某种印象，这在心理学上叫做“第一印象”。它所形成的途径，主要是一个人的表情、姿态、仪表、服饰、语言、眼神等多个方面的综合印象。研究表明，初次见面的最初4分钟，是印象形成的关键期。而且，一个人的形象并不仅仅在于自己展示了什么，更重要的是，别人会通过这个第一印象来理解一个人，包括性格、能力等各个方面。一个良好的第一印象，不仅可以让别人认可自己，而且能够增加自己的自信，让自己更加认可自己。在与他人相处共事的过程中，也会因为一个良好的第一印象而事半功倍。

FBI经过多年的经验总结说，打造一个良好的第一印象步骤很简单，而且也非常容易。

第一，穿着得体。

穿着得体并不是说要穿名牌，戴珠宝，更不是说要在所有人中间穿戴得最昂贵、最有派头，这里的穿着得体，只是说要在不同的场合穿戴不同的服饰，要做到合乎自己的身份和环境，而且要体现自己的自信。比如说，如果去一家律师事务所面试，就应该穿戴得沉稳一些，那些花哨艳丽的清凉着装，不管它有多么漂亮，绝对不能作为应聘时的着装进行穿戴；如果是去时尚类的行业面试，比如时尚类的杂志，那么就不要穿着深色的套装和呆板的皮鞋，在突出自己整体形象的基础上，增加一些细节的修饰会让人得分加倍；而如果是要参加一些活动、会议或聚会，那么就应该根据举办方和参与者以及聚会主题选择自己的服装。得体的穿着，会让人觉得更加自在，也会更加自信。

FBI强调说，一个人穿着得体的重点并不在于应该穿戴多么高档多么昂贵的服装，而在于他应该知道自己要给谁留下什么样的印象，并弄清楚怎样才能把这件事做好。这不需要穿着很时尚很新潮，只需要不让别人觉得很突兀，很不协调就可以了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二，表现得自信大方。

即便一个人的内心充满自信，但如果他走路时无精打采，姿势又太过懒散，那人们所接收到的信息也会跟他所想要表达的信息完全相反。FBI分析说，一个人表现得自信，至少会带来两个好处：第一，别人会得到一些正面的信息，对这个人形成一个良好的第一印象。第二，如果一个人表现得很自信，那么这个人对自己的感觉也会越来越好。研究发现，有意识地改善自己行为姿势的人，能让自己的情绪和心理得到极大的改变，也就是说，健康的身体和良好的情绪之间，确实存在着极大的联系。当然，这并不是表现得自信的所有好处，FBI还分析了第三个好处：一个好的姿势能让你看起来更高，在工作和生活上获得更多的优势。虽然这听起来似乎没什么道理，但是FBI称，在他们接触的人中，看起来高一些的人在职场上确实有一种优势——他们的平均收入更多，而且掌权的机会也更大。这并不是杜撰的，看看身边的人就能发现。

第三，在说话时看着别人的眼睛。

当然，这并不是说目光炯炯地死死盯住对方，只是说，在跟人谈话的时候，适时与对方的目光接触，不要闪闪躲躲。这不仅能给人以专注而自信的印象，也能更容易地吸引对方的注意力。如果漫无目的地打量着周围，或者低头看着自己的脚，抬头看着天花板，就会让对方产生不信任的感觉。

除了目光接触，还有一些待人接物的小技巧，比如跟人握手的时候不要绵软无力，简单、有力地握手是最好的。如果手有点出汗，想办法先擦一擦。但是也要注意，握手不能够太用力。一位新FBI探员说，自己刚进入FBI的时候，因为过分想要展现自己的信心，总是猛地一把抓住对方的手，使劲地摇，直到一位同事告诉他：我知道你很自信，但是你也用不着把我的手拧断吧！

第四，清楚、自信地表达自己的意思。

很多时候，因为害怕过于专断的话语会引起别人的反感，所以很多人在跟别人说话的时候，总是加上过多的修饰和谦语。比如用“我在想我们是不是可以考虑……”这样的句式。其实不妨直截了当地说：“让我们试试看……”还有很多人习惯在陈述意见的时候毫无必要地插入“我认为，我想……”，使得自己的观点存在感被极度削弱，甚至有时候会用“我在这个地方可能犯了错，但……”或者“这可能是一个愚蠢的想法，但

pdf下载网 http://www.i8788.com

是……”之类的说法，这就直接给了别人一个直接无视自己观点的机会。

这些情况都是被很多人认同的避免争端的说法，为了减少矛盾和摩擦，总是不断地重复陈述，而不是尽可能地直接摆出观点。FBI 对这种做法持否定态度，他们认为，人们总是太容易陷入这些语言陷阱，多数情况下，这都是因为人们考虑得太多，而不愿意直接说出自己的想法。实际上，这些都是画蛇添足的语言。过多的前提和修饰语，总是使得真正有用的意见被埋没——没有人在听 10 分钟的废话之后，还能准确地抓住第 11 分钟的建议。

行事低调取得对方的好感

俗话说，木秀于林，风必摧之。还有人说，枪打出头鸟，为人要低调。一个人在社会中会有着许多的身份，而每一种身份的周围都会有一些时刻观察着自己的人。言谈举止之间，自己的性格、为人，就被别人观察来、评价去。在与人的交往中，如果一个人肯努力，有成就，自然会有人欣赏，但是在欣赏的另一面，也可能会有人嫉妒。而如果一个人在社会中有了些微成就就喜欢高调地做人做事，那么，必然会引起别人的反感。

最聪明的人是大智若愚、不露锋芒的人。因为风头出尽的人容易遭人妒，也容易被人攻击。现实中确实有很多很有才干的人，他们有能力，有才学，有头脑，能够解决别人无法解决的问题，还能主动帮助别人，教导别人。但是这些人容易骄傲，总认为一切高端、精确、有难度的工作必须由自己亲手去做才能做到完美，才能做成功，从来不会去关注别人，别人跟他们一起工作，即使是工作的内容相同，也会被他们自动降为低人一等，似乎成了“跑龙套”的配角。而他们更是自大地认为这个地球没有了他们就不会转动，公司没有了他们就无法正常运行。古今中外，这样的人数不胜数，但是他们最后的下场也大多相同，那就是被最先瞄准，被枪打落。或许有人会说，难道做人就一定要谦逊地把自己埋起来吗？当然不是。在为人处世中，适时适度的谦虚不仅可以减轻别人的敌意，还能让别人更容易接受自己，不会因为态度问题而产生争执。

许多时候，人们应该学会低调，否则很容易因为自己的自大而招来许

pdf下载网 http://www.i8788.com

多不必要的祸端。一个人应该掂量一下自己的角色，然后分清什么是自己工作职责内的事情，什么是经常看见但是不属于自己工作职责的事情。对于属于自己的责任，不应该有任何推脱和逃避，应该主动承担，但是如果不是自己工作份内的事情，就不应该过多地干涉。中国有句古话叫做“在其位，谋其政；不在其位，不谋其政”，说的就是这个意思。有些时候，事情的实质跟表面很可能是不一样的，如果只看到表面，就用一种看透了实质的姿态去干涉别人工作，不但认识不到自己的知识匮乏，反而以一种“内行人”的态度去对别人的工作指手画脚，这种情况不仅不会让别人的工作更顺利地进行，反而会影响别人工作的发挥，使得本来胜券在握的工作变得一塌糊涂。这时候，即使自己是好意，也不会有人领情。

在美国芝加哥一家公司，一个颇有能力的年轻人，因为被同事排挤而没能得到晋升，于是，他就借用请同事吃饭的名义，在新上司的食物中投毒，虽然并没有造成人员的死亡，但是这名年轻人仍然以故意伤害罪被逮捕。

FBI在调查的过程中发现，这名年轻人的上司对他的工作能力给予了极大的肯定，而且言语中的赞赏之意并不是在作假。FBI觉得很奇怪，既然这名年轻人的工作能力得到上司的如此肯定，那为什么这位上司没有让这名年轻人升职呢？在交谈中，这位上司告诉FBI，虽然他本人对于这名年轻人的工作能力非常赞赏，但是这名年轻人平时在同事之间的人际关系并不是很好。在选择晋升人员之前，这名上司曾询问过他的下属关于晋升人员的最佳选择，然而他发现，这名年轻人的人际关系相当成问题。据下属说，这名年轻人常常不好好做自己的工作，却对其他人的工作进行指挥。一旦别人的工作出现失误，这名年轻人就会说：“你看，你不听我的吧？结果就这样了。”这一类的话语，让同事对他很反感，而且这名年轻人总是在同事之间吹嘘自己曾经得过什么样的奖项，自己的朋友是哪些了不起的人物之类，更是让人对他反感至极。在经过多方考察之后，这位上司发现这名年轻人确实给他人的工作带来了很大的不便，于是便晋升了一个在同事之间好评较高的人。他也没有想到，仅仅是一次晋升，会引出如此大的麻烦。

后来，FBI在与这名年轻人的交流中发现，他投毒的原因是认为新上司的能力不及自己，觉得对方是以不正当的手段晋升上去的，所以想给对

pdf下载网 http://www.i8788.com

方一些教训。对此，FBI表示，这名年轻人显然是太过高调招致的人际关系问题影响了职业的发展，甚至伤害到了别人和自己。

其次，在名誉和利益面前，尽量不要表现得太过于热衷，以避免被人排挤和妒忌。如果不是真正享受过大富大贵的人，或许很难在金钱上达到一种听之任之的态度。每个人心底都会或多或少地追求利益和名誉，只是有的人不显露出来，有的人显露得比较明显罢了。在这一点上，FBI的看法是，追求利益确实是无可厚非的，只是不应该显露得太为彻底。拜金主义，在人们眼中总是不可取的，更何况中国还有“贫贱不能移”的古语。因此，许多人在看到对金钱利益过于追逐的人时，往往会流露出一种轻蔑的表情。而且，如果过分地追求利益，很可能会让人在不屑的同时产生一种敌视态度，不利于自己的发展。尽量让自己做到内敛、含蓄，在他人面前少涉及金钱利益，可以给他人留下一个较好的印象，对自己的发展是很有好处的。



正确对待名利能取得对方的好感

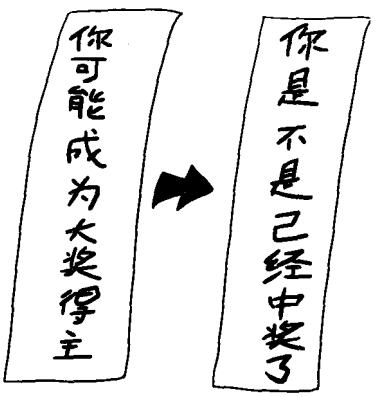
再者，学会中庸。这里所说的中庸，并不是保持工作水平上的中庸，而是说在为人处世上的中庸。水至清则无鱼，人至察则无徒。过于清高，很可能使得自己被别人孤立。所以，保持一个不前不后的状态，是一种最为明智的处世哲学。这种状态的出发点就是一个词——明哲保身。控制住自己思想上的欲望，不让自己过于清高，也不让自己过于低俗。能达到这种状态的人都是理智的人。他们沉着、稳定，不以情绪支配言行，不以好恶决定远近，能够得到众人的拥护和工作发展的机会。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从对方的角度提出合适的意见

人们常常会发现这样的情况：如果有人遭遇到了极大的不幸，那么，对于一般人的劝解，他们总是没有办法接受，但是如果是有着同样遭遇的人对他们进行劝解，他们就会因为对方有过相同的遭遇而接受对方的开导。现在许多的电视节目也是如此，摆出一个问题，然后由专家们给出分析，最后从当事人的角度提出意见或者忠告，总是能够让当事人从抵触到接受，再到极度认同，频频颔首称是。FBI分析说，这都是一种代入心理产生的共鸣效应，因为劝解者抓住了对方的心理，然后从对方的需求角度提出了意见，所以容易被接受。

不仅仅是在给予别人安慰的时候，即使是在给别人提意见和建议，如果能够站在对方的立场上，从对方的角度提出，也能更容易让他人接受。



从对方角度提出的建议更有吸引力

FBI的心理学专家通过研究报告指出，如果一个人的建议能够抓住对方的心理，从对方的角度出发，让对方认识到接受意见可能会带来的好处，最终说服对方的可能性就会更大。

对此，FBI分析了一家公司的宣传语作为案例。

美国加州有一家彩票公司，在开始的时候，他们使用这样的宣传语："你可能会成为大奖得主！"在很长一段时间里取得了比较好的效果。FBI

pdf下载网 http://www.i8788.com

分析说，因为这个宣传语抓住了人们常有的一种取巧心理，有可能，而且是大奖，很有吸引力。

后来，这家公司咨询了一些心理学专家的意见后，把宣传语改成了“你是不是已经中奖了?!”结果公司的营业额在随后的几个月内倍增！这是什么原因呢？FBI分析说，这是因为改了说法以后，人们看到宣传语时，就会开始害怕，害怕自己可能会失去“到手”的东西——一种明明可以拥有却被自己放弃的财富。正是因为这种心理，于是每个人都会去买彩票。

事实上，新旧两种宣传语所暗示的内容是不同的。旧的宣传语只是暗示你买彩票的话有可能赢大钱；而新的宣传语则暗示要是你不买彩票的话，就有错失大笔钞票的危险！这种说法给人的震撼力可就大了。

所以在给别人提意见和建议的时候，一味从自己的角度和利益让别人接受，几乎是不可能的。只有从对方的角度，抓住对方的需求提出意见和建议，才有更大的可能被别人所接受。

事实上，怎样提出意见让别人更容易接受，的确是一门需要仔细研究的学问。很多时候，人们就是因为不会提意见，不注意研究提意见的方法，结果无意中得罪了他人，别人不接受自己的意见不说，一不小心还会落个多管闲事的罪名。FBI在调查过程中更是如此，一不小心就会引起被调查者的逆反心理，让调查难以顺利进行。经过多年的经验总结，FBI分析出了以下几点技巧：

第一，要学会换位思考，也就是站在对方的角度上去思考问题，站在对方的角度去理解他的心情，然后站在对方的角度提出意见让他接受。其实在现实生活中，每个人都会遇到各种各样的问题，碰到各种各样的烦心事，有着各种各样的矛盾，工作中也是如此，所以，在不顺心的时候，和同事有纷争的时候，往往会有一些过激的语言或行动。FBI接触到的犯人当中，他们犯罪的原因很可能只是因为意见上的冲突，或者仅仅是被别人的话语所激怒，即使很可能对方是有着良好本意的。

但是，如果他们能够站到对方的立场上想一想，从对方的角度来思考同一件事情，想象一下对方真正需要的是什么，然后给出意见，而不是一味地用自己的经验和心理去给对方提自认为正确的意见，并且强迫对方接受，事情就会好很多。否则，如果双方都比较强势的话，很明显就会引起

pdf下载网 http://www.i8788.com

一场争论，甚至是引发不愉快的事件。

第二，说服他人接受自己的意见时，不仅要从对方的角度提出意见，在叙述的时候还要晓之以理动之以情。此时，严密的逻辑是必备的，动之以情也是不可缺少的。如果不能够唤起对方的共鸣，不管意见多么合理，多么自圆其说，也都是白搭。FBI 研究认为，一个人作出某个决定，90% 是以情感为基础的。只有主观上认同了这个决定后，才会再去寻找合理的逻辑加以证明，以说明自己的决定和行为是有道理的，合乎实际的。所以，如果提出的意见只用严格的逻辑和大道理去忽悠人，使对方接受的可能性就不会大。

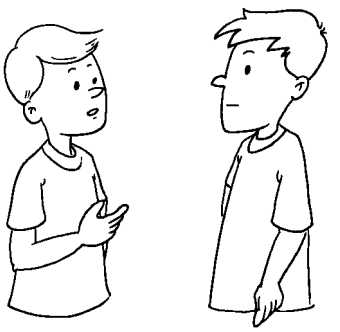
第三，在提出意见的时候，不要引起对方的逆反心理。这里有几个方面，一个是不能伤害对方的自尊心。每个人都有自己的自尊心，希望被人尊重。如果某个建议在提出的时候，伤害到了他人的自尊心，那么这个建议不管有多好，都可能被毙掉，这是人们自尊心作祟的结果。还有就是不能强迫对方。人都不喜欢被别人支配，在作出一些决定的时候也希望是自己拿主意，而不是完全被对方牵着鼻子走。如果在提出意见和建议的时候，能设法使对方相信那是出自对方的手笔，或者至少是受到对方启发而出现的结果，对方很可能就会更容易接受。在这一点上，告诉对方，提出的这个新建议，和对方为人处世的一贯套路是一致的，或者提醒对方，对方此前做过的哪些事情跟现在的建议所提出的做法没啥区别，那么很可能对方就会因为跟自己有关而接受建议和意见。也就是说，在提建议的时候，避免给对方造成迫使他接受别人想法的感觉，规避对方可能会产生的逆反心理，是非常值得注意的一点。

可以说，在劝说别人接受自己的意见和建议的时候，让对方在心理上对这个意见和建议采取接纳的态度，而且对于提出者的想法产生共鸣，就在成功说服对方的路上迈出了极大的一步。

pdf下载网 http://www.i8788.com

用事实说话证明自己的正确

人们常常说："事实胜于雄辩。"人们认为眼睛看到的要比耳朵听到的可信。而对此，FBI虽然并不表示完全赞同，但是也不否认，许多时候，看到的要比听到的更让人确信。而一旦产生误解，再多的解释也是徒劳的。如果是真的，那么事实会证明是真的，如果是假的，那么事实就会证明是假的，再多的话语，在事实面前都只能是苍白的。



辩解不如事实有说服力

FBI在经过观察他们所调查的人之后，发现在被人误解时，最理智的方法是等待，用事实来证明自己的清白。

许多人在被误解的时候，都会在第一时间为自己辩解，这种情况很大程度上是让人反感的，因为这种辩解很容易被看成是用撒谎来掩饰真相。于是，有些人在被误解后，第一反应并不是辩解，而是选择了沉默。他们并不会声嘶力竭地宣称自己是被冤枉的，而是镇定地告诉别人，自己是被误解的。也因为这种镇定自若，使得别人对他说的话能给予更多的信任，会花费更多的力气去调查真相。

这种不在第一时间进行辩解的行为其实在很多地方都是可以用到的，比如朋友亲人之间的争吵。很多时候，辩解并不能够缓解矛盾，更多的情况可能会激化矛盾，让事情难以往好的一面发展。不在第一时间辩解自己的无辜，而是等到事实出来之后，再慢慢地让对方了解到真相，然后对自己的沉默进行适当的道歉，这是一种处理矛盾的最佳方法，不管是对于被

pdf下载网 http://www.i8788.com

误解的一方，还是误解人的一方，都是一种保留了彼此尊严和情谊的方法。

但是，在更多的时候，保持沉默不辩解并不是所有事情的解决办法，被误解的一方需要用更多的事实来解脱自己的嫌疑。在FBI办案的过程中，也有许多的犯罪嫌疑人并没有过犯罪事实，只是由于时间、地点的巧合而被当做嫌疑人拘捕。在这种情况下，FBI认为，最理智的办法不单是不进行辩解和拒捕，并在FBI开始审讯的时候毫无保留地提供自己所知道的信息。在这种时候应该认识到，辩解没有丝毫用处，但是沉默也不能解脱自己的嫌疑，毫无保留地告知警方自己所知道的信息，是在向FBI交代两个意思：我已经将我所知道的完全说了出来；我并不是你们要抓的人。当然，这种信息是隐藏的，但是FBI能够在嫌疑人的态度中察觉到这些信息。

FBI探员格里斯对于他曾经审问过的一名犯罪嫌疑人印象深刻。这名犯罪嫌疑人是一名家庭教师，叫慕斯。他被怀疑因为贪图雇主的家财而杀害了雇主。在FBI持着逮捕令将慕斯扣押的时候，慕斯表现得非常震惊，但是并没有大喊大叫地进行辩解，即使是在被关押的时候，也只是很平静地回答FBI提出的问题，并没有表现出丝毫恐慌的样子。

对于FBI提出的问题，开始的时候慕斯并没有认真回答，大部分都以不知道来应付。慕斯也没有表现出异样，甚至在听到被害者的名字时也只是表现得很难过。但是格里斯始终觉得慕斯应该还知道什么重要的信息，只是他自己都没有察觉而已。对此，格里斯收集了更多关于慕斯的信息，然后对慕斯进行很多细节的询问。当询问到慕斯跟他的雇主之间有没有发生什么矛盾的时候，慕斯说没有，然后稍微停顿了一下，努力思考着什么，随后突然回忆起一件事，对FBI说在不久前，曾经看到被害人在屋外与一个人争吵，而且隐约听见有要杀了你之类的字眼，但是他当时并没有在意，因为被害人生前与邻居的关系不是很好，争吵打架之类的事情也常有发生。虽然并不确定这个事情是否会跟案件有关，但是慕斯仍然将自己知道的信息完整地告诉了FBI。FBI根据慕斯提供的这些信息，顺藤摸瓜地找到了当天与被害人发生争吵的人，在对其的审问中发现，对方的表情一直显得很紧张，而且额间不断地有细细的汗珠冒出。FBI断定这个人有问题。终于，在多方的调查下，FBI掌握了许多证据，最终使得本以为自己能够逍遥法外的人受到了法律的制裁。

pdf下载网 http://www.i8788.com

案件中这种信息的毫无保留，指的是关于自己所知道的有关案件的所有信息，不能为了急于摆脱自己的嫌疑而进行信息的编纂，虚假的信息虽然有可能暂时获得信任，却很有可能因提供虚假证据而使得案件没有办法破解，最后危害到的只能是信息提供人。

在与人交往时，这种毫无保留告知对方信息的后果，跟在案件调查中的并不一样。因为在交流中，告知对方的信息并不能引起对方足够的信任，甚至有可能会让人觉得是在炫耀。这种在生活中随便与他人共享一切信息的人大多头脑简单，有着强烈的嫉妒心，但是自身却没有什么能力，只能靠搬弄是非来打击别人。

在受到委屈时，那些不急于辩解，懂得让事实和时间为自己解释的人秉承着一种用事实说话的处世态度，能做到这一点的人大多是光明磊落的人，而且对于这个社会和法律道德准则有着很深的信仰。他们为人正直，富有同情心，处世沉稳而遇事不慌。这种人的镇定使得他们能够成为身边人的主心骨，在任何时候都能够发挥支撑者的作用。

面试中如何为自己加分

生活中，需要极其注意自己形象的场合并不是很多，而面试就是其中一个。FBI称，他们在接受一个地方推荐过来的人选时会先进行一次面试，面试的内容不仅仅是新人的职业素养，还有新人的职业道德和心理素质，这是非常有必要的。不仅是在用人条件苛刻的FBI，即使是在一个普通的企业，面试也是极为重要的，它决定了一个人能否得到自己想要得到的职位和机会，对于个人的发展来说，可以称之为一个很重要的转折点。

一位FBI的高层人员讲述过这样一件事情。在一次面试中，一位很有潜力的警员因为一句话失去了进入FBI的机会。

这名警员刚从美国一所著名的学校毕业，虽然并没有太多工作经验，但是出于对FBI的向往，他在没有毕业的时候就跟随当地的警员办理过许多案件，当地警方对他的能力非常认可，他毕业刚进入警局不久，警局就向FBI推荐了他。FBI在查阅了他的档案之后，决定对他进行面试，只要通

pdf下载网 http://www.i8788.com

过了面试，这名警员就能成为一名正式的FBI探员，实现自己的梦想。

面试进行得很顺利，FBI对这名警员的职业素养和职业道德都很满意，而且这名警员所表现出来的高智商也让FBI赞叹不已。就在面试快要结束的时候，一名FBI面试官问他："面试完了之后去喝一杯怎么样？"这名警员听到这句话愣了一下，随后说了句："我问下我家人。"问话的FBI听到这句话的时候也愣了一下，然后与其他的面试官意味深长地交流了一下眼神，之后就让他回去等通知，最后的结果是这名警员被FBI拒绝了。

对此，FBI也表示很遗憾，因为有如此良好专业素养的人被拒绝在FBI之外，让他们觉得是一种损失。但是FBI却依旧拒绝了这名警员，他们给出的理由是：美国人的性格是偏向于独立的，但是这名警员却在成年之后依旧需要跟父母汇报所有的事情，他的依赖心理让FBI感到难以接受。如果在办案的过程中发生了一些突发事件，比如抢劫，这名警员是不是也会请示上级，问是否需要去阻止？

招聘方在雇佣职员的时候，首先看的并不是一个人的真实才能，因为一个人的真实才能不可能在短短的几十分钟甚至几分钟内为人所知。对于招聘方来说，如果仅仅是因为应聘者在面试时表现不佳而错过一个优秀的人才，他们难以接受这样的损失。FBI也会遇到这样的情况，所以他们根据经验总结出了一些在面试时应该注意的问题，希望可以帮助参加面试的人们正确地运用非语言行为，为自己在面试中加分。

1. 在接到面试通知的时候，一定要问清楚应聘的公司名称、职位、面试地点、时间等基本信息，如果对面试地点比较陌生，还应该问清楚乘车或者开车的路线。同时应该顺便问一下公司的网址、通知人的姓名和面试官的职位等信息。最后，对对方进行感谢。有许多大型企业都是统一面试的，如果因为基本信息的失误而错过了面试的机会，未免有些可惜。

在了解了面试的各种基本信息之后，可以上网查询一下面试公司的相关背景和应聘职位的相关情况。公司的背景包括企业所属的行业、产品、项目、发展历史、组织结构、企业文化、薪酬水平、员工稳定性、关键事件等，这些信息了解得越是全面，越是深入，面试的时候成功率就越高。而且，这些信息也有助于应聘者对招聘企业的综合判断。在对公司进行了解之后，应该继续了解一些应聘职位的情况，包括应聘职位的职位名称、

pdf下载网 http://www.i8788.com

工作内容和任职要求等，相对来说，这一点更为重要，因为对于同一个职位，各企业的要求是不尽相同的，了解得越详细，越能判断自己对于该职位的适应性，也能增强面试的针对性。

有条件的话，应聘者可以到公司进行考察，比如到前台问询该公司的基本情况，也看一下公司的工作环境和气氛，以及公司正式职员的着装和工作情绪等。这就能够为自己的面试作更多、更详细的准备。

2. 学习一些实用的面试技巧。这里包括最基础的如何做自我介绍、如何尽可能展现自己的优势和实力，还有如何准确回答面试官提出的问题。自我介绍可以参考一些有成功面试经验的人的意见；而如何展现自我优势和实力，则应该在自我介绍中简洁地表现出来；在回答面试官提出的问题时，应聘者可以事先准备一些常见的面试问题的答案，比如说，为什么离开上一家公司？为什么选择我们公司？对于行业前景的看法，对于自我职业发展的规划等，都是很多企业经常会问到的问题。在回答问题时，准确而恰当地表达出自己的意思，可以给面试官留下一个较好的印象。即使是遇到不会的问题，也不应该支支吾吾地乱答一通，而是告诉面试官，这个问题自己没有过多考虑，如果有必要，自己可以尽快地收集资料和数据，给出答案。



面试中的正装不可缺少

3. 准备一身得体的职业正装，或者是符合所应聘职位身份的服装。这一点并没有过多的要求，只要符合自己的身份和所应聘的职位就可以了。但是，还有许多的细节是不能忽视的。许多企业的人力资源专员在观察面试者的时候，最首先要看的并不是应聘者着装是否漂亮，或者应聘者的容

pdf下载网 http://www.i8788.com

貌如何之类，他们首先在意的，是一些很多人都会忽视的细节，比如皮鞋是否鲜亮，指甲是否修整干净，妆容是否太过艳丽，香水是否太过浓烈等等。如果在这些细节上不能达到招聘方的要求，很可能还没有正式进入面试，应聘者就已经被拒之门外了。

4. 千万不要迟到。这一点似乎每个人都知道，却不是每一个应聘者都能够做到的。守时这个素质在当今社会是尤为重要的，所以应聘者一定要准确地估算路途的时间，最好将堵车的情况也考虑进去，绝对不要迟到。但是也没有必要太早到达，因为招聘方也有自己的工作，太早到达可能会影响到他们的安排。在约定时间前五到十分钟进场就可以了。如果确实因堵车等原因不能准时到达，也要以电话说明情况并致歉，得到对方的谅解。

5. 一定要充满自信。要在三分钟之内给面试官留下一个良好的印象。心态上要平和，让人感到你既有才干，又敬业厚道，面试就基本成功了。在面试中还有一些小细节也需要注意，比如关掉手机，不要跷腿等，让人感受到你对这次面试的重视，否则很容易被对方拒绝。

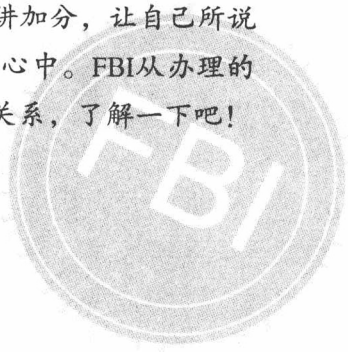
另外，如果在综合考虑了各种因素后，认为自己不适合或不值得去面试，也可以放弃，但是一定要告知企业自己的决定，这是职业素质的基本要求。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

第十章
FBI教你理解环境中的心理学

美国前总统里根在说出那句著名的“戈尔巴乔夫，推倒这座墙吧”的时候，地点选在了位于柏林墙的勃兰登堡门前，话语掷地有声，内容丰富，因为墙的背面就是信奉社会主义的东德。马丁·路德·金在说出那句“我有一个梦想”的时候，地点选在了林肯公墓这一极具有象征意义的地方，他说，他要向林肯那样永远地追求自由、伟大和理性。他们懂得如何利用环境中的心理学为自己的演讲加分，让自己所说的话，借助环境更深层次地到达人们的心中。FBI从办理的案件中总结出了很多关于环境与心理的关系，了解一下吧！



pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

会面环境中藏着的信息

新FBI探员在开始参加工作之前，都会有一些基础培训，这些培训涉及的内容非常广泛，包括作为一名FBI探员的职业技能和心理素质等等方面。在新FBI的培训课程中，一定会有一个内容是关于环境心理学的。前FBI教官乔·纳瓦罗在教授非言语行为课程的时候，经常会跟他的学生说："世界上有两种形式的会面，一种是白宫式的会面，一种是戴维营式的会面。白宫是总统办公的地方，因此，白宫式的会面代表的就是正式的协议、权力、特权和理解。而戴维营是总统休息的场所，因此，戴维营式的会面代表的就是隐私、亲密和休息。"这两种形式的会面都是很常见的，但是他认为，世界上许多重大的政治决策、政策突破和外交斡旋却都是在戴维营式的会面中达成的。对此，这位前FBI教官的解释是，当人处于一个轻松、惬意的环境时，他会显得更加放松，也更容易用一种温和的态度与人进行商谈，而减少冲突就意味着达成了更多的共识。



会面的环境很重要

在白宫中进行会面，是连美国总统也不常做的事情，更多的时候，他们会把一些政治会面安排在戴维营中。因为戴维营的环境轻松而美丽，让人感觉气氛祥和，减少了正试会面时引起偏激情绪和冲动行为的可能性，反而多出了一份彬彬有礼的谦让和和谐。在心平气和的情绪下，双方的谈话质量也能够显而易见地得到提高。而且因为彼此都抱有好好解决问题的想法，所以

pdf下载网 http://www.i8788.com

双方都会带着轻松的心态进行商谈，力图解决问题。在戴维营中，交谈双方的障碍物相对少很多，不像在白宫中有桌子、电脑等物体隔绝了人与人情绪的交流，因此能更直接地让双方抓住谈话的要点，获得更多的信息，更快地得到商谈的结果。因此，环境对于情绪的影响力，是不容置疑的。

据FBI分析，环境对于一个人情绪的影响力不仅仅运用在这样的政治会谈中，在商业会面中也经常因为环境而引发不同的情绪，导致不同的结果。在选择商业会面的环境之前，首先要想清楚的是这次会面的主要目的是什么，如果只是一次普通的会面，想要让大家放松地畅谈自己的想法，远离过大的压力和死板的禁锢，那么一个戴维营式的环境，比如一家俱乐部，或者一个咖啡厅，都会是比较好的选择；如果需要作出重大决定，需要有严肃而庄重的气氛来督促人们不在心态上掉以轻心，那么，一个白宫式的会面环境，比如正式的会议厅，或者装饰隆重的场所，都是可以选择的。

乔·纳瓦罗讲述了自己在FBI时关于会议的一些感受。他说自己经常听见其他人对会议的抱怨，甚至有的人一听到要开会就皱起眉头，想尽办法缺席。但是对FBI而言，开会不仅不会让他们怨声载道，反而是他们非常期待的时刻。

FBI的会议很多时候并不像人们想象中的那样——大家一排一排地坐着，听着一个人在上面陈述工作总结，然后进行工作安排；也不会有什么先进个人上去发言，更不会有在会上点名批评某个人的情况发生。FBI的会议充斥着欢乐与和谐。乔·纳瓦罗说，他在FBI工作的日子里，会议组织得都很合理。他们有时候单独工作持续时间比较长，几个月见不到同事和队友是常见的，所以，对他们来说，一次会议不仅仅是一次工作交流，也是团队之间的短暂相聚。在会议中，他们并不很正式地规定由谁组织，由谁安排等等，只是自由地聊一些近期工作和生活中遇到的事情。乔·纳瓦罗认为，作为一个美国人，他最大的特点就是行事很独立、主动，能够独自完成某一个任务，但是这并不代表他性格孤僻。他认为接触他人是FBI探员不可缺少的事情。而且，轻松的会面环境让他感觉心情愉快，能够轻松地与队友进行交流，然后以更好的状态进入工作。

因此，当他后来去一些企业讲环境对心理产生的影响时，会特别强调企业会议场地的选择，而且会特别提醒企业领导人对于环境的重视。

pdf下载网 http://www.i8788.com

但是，FBI强调说，不管是白宫式的严肃场合，还是戴维营式的轻松场合，会议地点务必要干净整洁，物品摆放有序，必要的设备、材料等齐全而有效。因为不管是在政治谈判还是商业会谈中，会面场所中的一些细节可以让人看出安排会面的人是否有可信度。比如说，一个公司的经理要与客户进行一次商业的会谈，那么不管如何，在客户进入会议室之前，一定要花费时间检查会谈环境是否合适。这包括会议室的地面、桌椅等是否干净，桌子上面摆放的资料是否齐全，摆放是否整齐，上次会议留下的杂物是否已经被清理，还有一些装饰品如花、盆栽等是否摆放合适等问题。只有确保了这些细节无误，才能保证一次商业会谈的顺利进行，给对方留下负责而可信的印象，不会因为疏忽而丢失客户。

会面的环境不仅仅是指气氛和物品的摆放，还有在会面持续时发生的一些情况。不管什么时候，在开始一次会谈之前，很多与会者都会自觉地将手机调成静音，而且尽量远离桌面，这也是一种创造良好会谈环境的办法。

另外还有一个值得注意的地方，就是会面场所的窗户。现代社会很强调透明，有许多人就认为将会面场所公开化会提升与会者的工作效率。而实际上，由于每个人的心理都有着隐私意识，对于过度开放的环境反而会产生不安全感。会谈场所的窗户如果是透明的，让来往的人群都能一眼就看到会谈场所内的情景，会极大地打扰与会者的心情，也会影响到其工作效率。这就好比要在公众场合演说自己的隐私秘密一样，会让人产生一种被曝光于大众面前的无力感。因此，适度地公开可以督促工作的效率，但是过度地公开透明，很可能就是一种隐私伤害了。

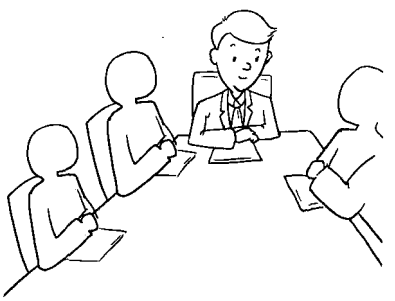
个人陈述环境的着重培养

语言除了正常地与人交流之外，还有一个很大的作用，那就是用于个人陈述。个人陈述并不是指例如申请美国大学时所要提交的材料，而是指一个人用特有的方式将自己的观点和想法传达给其他人的过程，例如演讲、会议发言等。许多服务过企业的FBI探员都认为，一场成功的企业会议，免不了各种大大小小成功的个人陈述，每个人都可以通过个人陈述发表自己的观点

pdf下载网 http://www.i8788.com

和意见。在这里，个人陈述不仅仅是通过语言就可以取得成功的，它还要求一个人善于运用非语言的智慧来获取听众的注意力，引起听众的共鸣。

对于有些不善于在公众面前发言的人来说，一次个人陈述似乎跟经历一场生死之搏一样，但对一些习惯了演讲的人来说，个人陈述就好比吃饭一样简单。但这并不是天生的，害怕演讲的人大多是由于极少面对公众，或者是没有作好充分的准备，对自己没有信心造成的。其实，一次个人陈述，就是一次观点和思维的交锋，是陈述者和倾听者的思维战争，自己和他人的期待都应该成为陈述的动力，为成功加力。在FBI看来，个人陈述的能力是可以培养的，没有天生就擅长演讲的人，更没有天生就害怕演讲的人。只要能够掌握一些演讲的技巧，多做练习，类似演讲这样的个人陈述绝对不是一个难题。



个人陈述时应该注意环境的设置

首先要作好准备。这里包括演讲稿的准备以及演讲器材的准备。演讲稿的准备自然不用说，必须符合演讲的主题和听众的身份，而且要避免粗俗、不当的用词，以理论、事例相结合为宜，一味的理论会显得乏味，一味的事例则会显得苍白，所以，内容上的合理安排是演讲准备的一个重要步骤。另外，演讲所要准备的器材也应该齐全。现代的许多演讲陈述过程会用到器材，比如电脑和投影仪。如果要用到这些仪器，在演讲开始之前，一定要先进行调试，确保演讲中不会出现突发状况。

身为FBI的培训师，加斯每次为新FBI探员进行培训前，必定都会提前作好准备。

他说自己每次在培训前都会准备好充足的资料，以应对课堂上随时可能出现的变化。之所以会这样，是因为在他的FBI生涯中，遇到过两次被

pdf下载网 http://www.i8788.com

新FBI探员问到哑口无言的境地，虽然这种情况在美国的课堂上也经常出现，但他认为这仍然是他准备工作的失误。

不仅是培训内容资料上的齐全，每一次演讲之前，他都会进行预先排演，对着镜子或者亲人进行演讲，保证至少10次以上，而且会对着镜子去揣摩内容和表情、动作的一致性，这使得他的演讲总是流畅而富有感染力。

他还有一个演讲的小技巧可以用来缓解自己的紧张。他说，即使是身经百战，在遇到一些大型演讲时，也还是会紧张，这个时候，他就会大大方方地告诉台下的观众他很紧张，尤其是当台下有自己熟人的时候。说完之后，他就会和朋友聊几句，让自己忘掉紧张。这个方法很有效，尤其是对一些在私底下很健谈的人来说，效果奇特。

其次，要懂得善用空间。这里的空间就是指进行演说的场所范围、演讲者所在之处以及与听众间的距离等等。如果是一次个人的陈述场所，那么陈述者必定处在听众注意力最容易汇集的地方。比如在会议进行的时候，主办者也多半坐在会议桌的上方，因为该处正是最容易汇集出席者注意力的地方。反之，如果说话的人位于会议桌的正中央，那会议的进行又会变成什么情况呢？这样的情况，恐怕会使与会者注意力散漫，且有会议冗长不休的感觉。因此，让自己位居听众注意力容易汇集之处，不但能够提升听众对于演讲的关注，甚至具有增强演说者信心和权威感的效果。

再者，注意姿势。一个人做个人陈述时，姿势也会带给听众某种印象，例如站姿可能给人堂堂正正或者畏畏缩缩的印象，而是否懂得在空间内走动就会给人呆板或者灵活的印象。虽然个人的性格与平日的习惯对一个人的姿势有极大的影响，不过一般来说，演讲的姿势还是有可以取巧的地方——有一些姿势是普遍能让人接受的，也就是所谓的“轻松的姿势”：张开双脚与肩同宽，挺稳整个身躯，还可以手触桌边，或者手握麦克风等等。如果条件允许的话，可以在陈述台上稍微走动，以免给人留下太过死板的印象。

还有就是个人陈述时的视线。在公众面前做个人陈述，很多人不自然，因为陈述者必须忍受众目睽睽的注视。而且，并不是每位听众都会对陈述者报以善意的眼光。尤其是走到麦克风旁边，将自己完整地展示在公众面前的那一瞬间，来自听众的各种视线甚至会让人觉得刺痛。对此，FBI建

pdf下载网 http://www.i8788.com

议大家可以漠视听众的眼光，避开听众的视线来进行自己的演说；也可以一面进行演讲，一面从听众中找寻对自己投以善意眼光的人。此外，把自己的视线投向强烈“点头”以表示对自己观点赞同的人，对增加演说的感染力很有效果。

服饰和发型。东方男性总是喜欢穿色彩深沉的西装以示自己的沉稳，但是却难免给人过于刻板无趣的印象。FBI 建议说，在一些轻松的场合，不妨穿着稍微花俏一点的服装，但是也不宜太过，否则容易给人轻佻的印象。不过如果是正式的场合，仍应以深色系列的正装为宜。发型也可根据自己要塑造的形象选择。所以，注意自己的外形，也有可能增加演说的成功度。

声音和腔调。一个人的声音和腔调是与生俱来的，不可能一朝一夕之间有所改善，但是音质和措词对于整个陈述的影响是毋庸置疑的。研究发现，声音低沉的男性比声音高亢的男性受信赖度更高。因为声音低沉会让人有种威严沉着的感觉，更容易赢得听众的好感。

另外，说话的速度也是陈述时的一个重要要素。不同的气氛，不同的演说内容，要求的说话速度也是截然不同的。在整个演说中，还要注意语调的抑扬顿挫和语速的快慢变化，否则，你的陈述很容易会变成听众的催眠语。

办公桌的摆设暴露心理特征

一位 FBI 探员说自己曾经经历过一件让他一生难忘的事情。在普通人看来，这是一件很小很小的事情，但是对他来说，则是改变了他一生的一个转折点。

在他正式进入 FBI 没多久的时候分到了自己的一张办公桌，他很兴奋，因为这意味着他得到了认可，从此成为一名 FBI 探员。在上班的前几天，他一直都很仔细地收拾办公桌，可是一个月之后，他开始变得烦闷。因为他觉得自己所接触到的工作并不如自己想象中的精彩而刺激，而且对他的能力没有什么提升。于是他开始变得懒散，办公桌上堆满各种书籍和资料，桌内的物品也杂乱无章。同事看到后，跟他说了两次，但他每次都是收拾一下，然后又变得很乱，同事看了也不再说他。直到有一天，他进入办公室，发现气氛很紧张，而且很严肃。同事告诉他上级要来巡视了，很快就

pdf下载网 http://www.i8788.com

要到这个办公室。他觉得很惊讶，看看自己杂乱的办公桌，赶紧收拾。短短的几分钟之后，办公桌上就显得干净整洁了，甚至比周围同事的还要整洁。

上级进入办公室，看到他的桌子，对他进行了表扬。他听到后，又看看周围的同事，顿时觉得很羞愧。因为上级看到他的办公桌很整洁，于是对他的工作态度进行了肯定。这让他觉得难以承受。上级对他说，他的桌子那么整洁，那么他的工作态度肯定也是很积极的，而且他一定能够做得更好。仅仅几句话，就让他知道了自己应该怎么做。从那以后，不管什么情况，他总是会将办公桌收拾得干干净净，同事也发现他的工作态度变得好多了，不久后，他如愿以偿地得到了升迁。



办公桌上的摆设可以暴露一个人的心理特征

一张办公桌如同一面镜子。办公桌里有什么内容，主人也就有什么内容；办公桌是什么档次，主人也就是什么档次。有着 10 年 FBI 工作经验的桑德曾经服务于美国一家大型企业，在工作的过程中，他发现员工办公桌上的摆设很多时候都反映着这个员工的性格特征。而且，办公桌不仅反映了一个人的特质，还反映了这个人对生活的一种态度。

经过多年的仔细观察和长期的实验与求证，FBI 找出了办公桌与员工的性格之间千丝万缕的联系。

无论是桌面上还是抽屉里，所有的文件都按照一定的次序和规则码好，整齐而又干净，这一类型的员工工作是很有条理性的，心思细腻而谨慎，组织能力也很强，办事效率比较高。这种人大多具有很强的责任心，凡事都会尽职尽责，不会害怕承担责任，做事态度相当认真。但是他们容易墨守成规，缺乏冒险精神，意料之外的事情常常会令他们感到不知所措，所

pdf下载网 http://www.i8788.com

以他们一般不会有什么开拓和创新之举。

办公桌表面有些凌乱，但是内部整洁的人通常有很高的工作效率，是个出色的员工。他们做事情比较有条理，不会太过拘泥于规则，也不会有什么出格的举动。这样的人适应能力较差，对于突如其来的变故常常应接不暇，手忙脚乱，有时候会在突发情况下乱了阵脚，导致错误发生。

与之相反，办公桌的桌面上收拾得很干净、整洁，但抽屉内却乱七八糟的人一般来说头脑聪慧，却不能脚踏实地地做事，而且喜欢耍小聪明，做表面文章，难以受到重用。他们的性格大多比较散漫、懒惰。表面上看，这些人都有着比较不错的人际关系，似乎朋友很多，但实际上没有几个人是可以跟他们真正交心的，他们的内心总是处于很孤独的状态。

有很多人的办公桌是很空的，桌面上和抽屉里都空空如也，这样的人通常是急性子，他们为了工作方便，常常把所需要的东西放在伸手可及的地方，一旦急需的资料一时无法找到，他们就会陷入抓狂的状态。他们一般对自己都有极高的要求，不喜欢浪费时间，总是希望有很高的办事效率，对自己很有自信。他们也有很强的事业心，很多时候能做出一定的成绩。

还有人的办公桌上总是堆满了各种文件资料，而且通常会这里放一点，那里放一点，不会分类，更不会分轻重缓急。这样的人大多做起事来没有条理，没有头绪，而且容易虎头蛇尾，不能坚持。他们的注意力随时会被一些无关紧要的事情分散，无法集中在工作上，自然也很难取得优异的成绩。

有些人的办公桌总是凌乱不堪，这样的人通常性格温和善良，痛快直爽，待人随和，容易相处。他们做事的时候干净利落，有着比一般人稍强的应变能力，但是往往也是三分钟热度，多凭一时的冲动和兴趣，没有计划，也不能坚持，经常虎头蛇尾，半途而废。他们喜欢追求简单的生活，不愿意把未来规划得太死板。他们拥有积极乐观的生活态度，却常常太过于随便，不拘小节，对于结果不管不顾，马马虎虎，得过且过。

还有人习惯在办公桌里放钞票，这样的人通常是对任何事情都产生怀疑的人。他们缺乏安全感，对金钱有着极大的依赖性，时刻都害怕因为没有钱而让自己处于不利地位。为了到哪里都有钱用，所以办公桌里一定会放一点钱，以防万一。这样的人在做事的时候会未雨绸缪，但是过于谨慎的后果就是畏首畏尾，以致于失去了许多成功的机会。

另外，办公桌里存放纪念品的人往往性格内向，不善于与外人打交道，

pdf下载网 http://www.i8788.com

也不愿意同外人有过多的接触，经常独来独往，所以朋友不多，但与故人联系得较为密切。这样的人多有怀旧情结，希望珍藏一些美好的回忆，并靠着这些美好的回忆调剂生活和排遣孤独。他们比较脆弱，容易受到伤害，做事也缺少足够的毅力，无法面对困难，承担起责任。

环境的不同造就不同的性格

关于环境对人类性格和心理的影响，FBI 讲述了一个事例来说明：200 年前，美国纽约有一个叫马克斯·朱克的酒鬼，他还是一个赌徒。他后世的 8 代子孙中，有 100 多人成了乞丐和流浪者，47 人因偷盗、诈骗等罪被判刑，7 人因杀人被判处死刑，因喝酒死亡或成为残疾者的也很多。这个例子并不是要说明“龙生龙，凤生凤，耗子的儿子会打洞”，而是在说生活环境给人们带来的影响。这个叫马克斯·朱克的人为他的后世子孙创造了一个跟他一样的生活环境，导致后世子孙也如他那样生活，甚至更甚。FBI 称：“好品质和坏品质都不会遗传，会发生这种情况，完全是生长环境不同造成的。”因此，通过生活环境来观测一个人的性格，是 FBI 准确把握他人心理的一个重要技能。

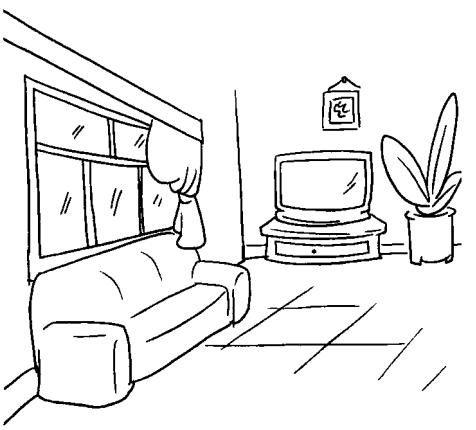
有的人家里窗明几净，一尘不染，所有的东西都摆在了恰到好处的位置上。很多人走进这样的屋子，第一感觉就是觉得手和脚都没有地方放。创造这样环境的人在人们看来是有洁癖的人，不能容忍一点的脏物。而且，这样的房子实际上代表着一种孤傲、一种洁癖，甚至是一种拒绝，让他人身处这样的环境时感到拘束和不自然，甚至产生压抑感。FBI 分析说，这种家庭的主人往往是比较刻板的人，眼里容不得半点沙子。在他们看来，所有的事情都必须按照规矩来，当别人犯了错的时候，他们会毫不留情地给对方指出来。这种人大多是完美主义者，追求完美似乎是他们与生俱来的本能，没有绝对把握的事情，他们都不会去做。实际上，这是一种对自己缺乏信心的表现，不敢让自己置于未知中，害怕发生的情况让自己无法面对。甚至是同一件事，他们也总是觉得自己做得不够好，要反反复复做上好几遍才能满意。就像他们在家里打扫卫生，总要一遍又一遍地擦桌扫地，却仍然觉得不够干净。这样的人很容易产生一种心理上的偏执，因为

pdf下载网 http://www.i8788.com

他们总是处于焦虑的状态，非常敏感，对别人的一些话语可能会产生过度的反应，不利于他们的人际关系。事实上，有着洁癖的人，在人际交往上确实有一定的困难。

有的人家里比较干净，东西摆放合理，置身于这样的环境，会有很舒服的感觉。大大方方地走进房内，踏踏实实地坐下来，不用担心自己会一不小心弄脏什么，更不用担心主人责怪挑剔的眼神。拥有这样的家居环境的人有一种平民心态，不管他的职位高低、财富多少，他们对待亲戚和朋友有着一副热心肠，不势力，也不贪财。这种人的性格一般比较随和，容易和朋友们打成一片。而且他们为人公正，不会在背地里搞阴谋诡计，性格也很直爽，对于朋友遇到的问题能够直接指出，并提出切实可行的合理化建议，且不会使朋友感觉尴尬和难堪。但是这种人也有一定的两面性：在陌生的场合是一个沉默寡言的人，似乎不善言辞；在熟人面前又是一个非常健谈的人，说话幽默而风趣；在交际场合，如果不需要他讲话，他会默默地把别人讲话的精华部分记在心里，给予讲话者足够的尊重，如果需要他讲话，他也可以讲个满堂彩。

当然，也有一些不爱干净，很邋遢的人，这种人给人们留下的印象大多是负面的。他们过于固执，不懂得听取别人的意见，遇事不理性，容易钻牛角尖，而且心胸狭隘，不能容人，对小事也经常斤斤计较，对于公益事业和公共事务更是漠不关心，为人自私。



环境的不同会造就不同的性格

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI的警员乔恩工作了十几年之后，依旧没有得到任何职位的升迁，这让他很不解，并且有一些愤怒。他的同事中也有很多人表示不解，于是在与上级的交谈中，问到了这个问题。

上级给出的答案让人很讶异——因为乔恩的生活过于邋遢，上级觉得他难以担负重任。这位同事觉得很吃惊，他认为这一点并不能够掩饰乔恩出色的工作能力。上级解释说："我并不否认乔恩的工作能力，相反，作为一个了解下属的上司，我很清楚乔恩的工作能力。他破获的几个大案子是他能力的最直接反映。但是我曾经到过乔恩的家里，他的家中并不干净，甚至可以说邋遢。我确实不应该太过计较乔恩的生活环境，但是即使我进门，乔恩也没有将他的家中稍事整理。我认为一名不能为自己创造舒适生活环境的人，很难带领他人做出良好的成绩。更何况我也翻阅过乔恩的档案，他过去因为个人原因得到的处罚比他的能力更为人所知。这样的人，我们怎么能够委以重任呢?"

生活环境能体现一个人的性格，一些具体的环境也能让人进一步了解主人的性格。在一个家庭里，书房里的图书能让人了解主人的爱好和情趣，但是最能体现主人性格的地方却是卧室。因为书房不一定每个家庭都有，但是卧室却是每个家庭都有的。卧室是一个人待在家中停留时间最多的地方，也是一个很私密的地方。在去到别人家中做客的时候，主人会热情地向客人介绍明亮的书房、宽敞的客厅、整洁的厨房，甚至是别出心裁的浴室等地方，却很少有人会很详细地介绍卧室，即使是提起，也只是极迅速地带过。然而在FBI看来，卧室却因为其私密性成了最能反映一个人性格特征的环境。

有的人喜欢在自己的卧室里张贴人物画像。一般情况下，由于卧室的私密性，很少有人会愿意在自己的卧室里贴个"外人"的画像，但有的人却把自己喜欢的明星图片贴在卧室的墙上，也有可能贴在墙头。从某个角度来说，这证明卧室的主人是比较狂热的追星族，并且把对明星人物的崇拜完全融入了自己的生活中。这样的人通常是不自信的，也不太在意身边现实的人和事。因为想要逃避现实，所以反而对那些虚无缥缈的人和事很感兴趣，为了那遥远而不现实的偶像，他们甚至可以放弃自己眼前的幸福。这种人在心理上是不成熟的，很容易做出一些极端的事情。

pdf下载网 http://www.i8788.com

也有的人对卧室的装饰要求很低，不粘贴任何多余的东西，不添加任何多余的家具，只在房中放置一张最简单的床。这种卧室的主人是自控能力非常强的人，他们有着很强的理性思维，遇事沉着冷静，不会产生太大的情绪波动。简单的房间也象征着他们内心的单纯，就像卧室里雪白的墙壁和没有过多杂物的空间。讲究秩序也是他们的一个特点，做事情的时候条理清晰，是持家守业的好手。

还有的人喜欢把自己的卧室装饰得像五星级宾馆的客房，从地板到墙壁再到各种用具都显得豪华而高雅，却没有个性。喜欢这样装饰卧室的人个性中通常带有喜欢炫耀的成分，想让别人觉得自己品位高雅。实际上，这种人是比较普通的人，他们没有创新意识，小心翼翼地经营着自己的生活，不敢越雷池一步。在工作中，他们热衷于按照领导的吩咐去做好每一件事，却不敢让自己承担过多的责任，他们只希望自己负责做事，却不负责承担责任。因此他可能是个实干家，却做不成领导者。这样的人会经常在别人面前故作高雅，别人对他们的印象可能只有两种：一种是反感至极，认为他们很庸俗；另一种是被他们的奢华吓到，害怕与他们过多交往。总之，这种人可能如同他们的卧室，让人只敢远观，而不敢近前。

座位安排中的丰富学问

FBI 经常对新进警员说："如果你认为座位不重要，如果你不能从座位中得到一些信息，那么你应该先去白宫问问负责各种协议签订的官员。"座位的重要性是任何人都不应该忽视的，在正常的人际交往中，在人与人之间的关系中，坐什么座位，怎样坐，都反映了人的深层心理。

FBI 对此进行了更深层的解释。首先，坐什么位置，会直接反映出社会、集团传统的上席下席或优势劣势的意识。然后，所有的人都有在自己周围保持自己专用空间的心理，这也是座位重要性的一个重要体现。如果一个人被别人侵犯了自己的空间，就会感到相当不悦，而且会产生不安。这个空间被称为"身体范围"，通常人们在落座的时候，是应该保持这种互不侵犯范围的。因此，FBI 通过对人与人落座的相对位置进行标记、分析，就能够画出一张人际关系的"地形图"来。

pdf下载网 http://www.i8788.com

首先，座位的物理距离可以反映出人们之间的心理距离。这种距离的大小，可以直接反映出双方在主观上的心理距离，判断出彼此的关系；也可以看出一个人想侵犯对方的身体领域的程度，从中判断出他的一些想法，知道他想干什么。例如：一些人总是在谈话的时候坐得很近，在这种情况下，几乎很难有其他人可以进入他们的圈子，也很容易被别人认为是在搞小圈子，引起不必要的麻烦。所以，如果不是非常有必要的话，最好是远离这种容易引起误会的落座方式。

其次是座位的方向，这里面隐含了很深的意味。两个人落座的时候，面对面落座和同一侧落座所表现的心理状态就不同。这里，面对面坐着就表示出了一种距离感，两个人也会显得有些不自然，因为这样两人之间会有一张桌子或其他障碍物，这能使得他们感觉比较舒服，却不利于双方的心理交流。而坐在侧旁的时候就没有这样的限制，两人会在亲密的距离内并肩而坐，彼此朝着同一个方向，注视相同的对象，在这种情况下，很容易产生连带感。从这个方面来说，如果在交谈的时候采用面对面的坐姿，双方都处于可以观察对方的最佳位置上，很容易产生视线冲突，产生对峙的感觉，这是不利于交谈进行的。

卡桑是美国一家著名集团公司的董事长，在与妻子感情破裂后，他与私人律师商量起草一个协议，想要找个理由与妻子离婚，同时剥夺妻子分割财产的权利。他的私人律师为他找出了理由并起草了离婚协议书，提交到法院请求离婚。

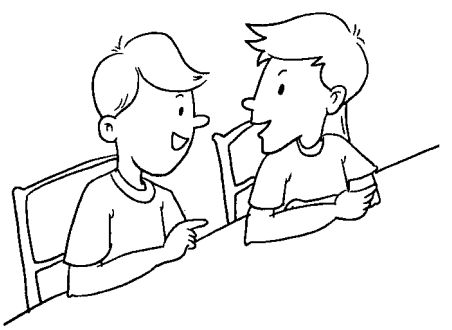
卡桑的妻子得知后非常气愤，于是跑到卡桑的公司质问卡桑。但是卡桑并没有收回自己的决定，这让妻子更是气愤难平。她气冲冲地离开了公司，回到家后，她开始思考自己应该怎么办。卡桑以为妻子会不停地闹下去，但出乎他的意料，妻子并没有再大吵大闹，反而给卡桑打电话说自己想通了，要跟卡桑好聚好散，并要求他回家跟家里的老人一起吃饭，卡桑想了想答应了。

结果第二天，卡桑被发现死在了家中，卡桑的妻子成了理所当然的犯罪嫌疑人，但是她坚决否认。FBI介入调查后，卡桑的妻子仍然一口咬定自己并没有杀人。FBI查阅了案件的所有资料，并没有找出什么疑点，但是在翻阅案发现场的照片时，死者的位置引起了他们的注意。死者坐在沙

pdf下载网 http://www.i8788.com

发上，面前没有任何大型家具，而且他旁边还放着一个坐垫，明显有人坐在那儿，而且与卡桑非常亲密。警方给出的尸检报告称，死者是被近距离用利器杀害的，而现场并没有明显的争斗痕迹。据此，FBI认为作案者应该与卡桑关系非常亲密，而卡桑的妻子与卡桑已经感情破裂，所以可以基本排除他妻子的嫌疑。于是FBI重新进行了调查，据卡桑的父母说，卡桑回家后，除了吃饭的时间，几乎不会与妻子共处一室，不仅不与妻子亲近，甚至一直防范着妻子，不可能与妻子那么亲密。也就是说，虽然卡桑的妻子有作案动机，但是没有作案条件。妻子的嫌疑最终解除。

经过更深入的调查后，FBI发现卡桑死后，财产的优先继承者是他的弟弟，于是把怀疑指向了卡桑的弟弟。而卡桑的弟弟恰好在卡桑出事的前一天匆匆回了一次家，且没有告知任何家人，这个信息是卡桑的母亲提供的，她说早起的时候好像从窗户看见了小儿子的背影，但是因为没有看到小儿子回家，便以为是自己看错了。她还说，卡桑一向对这个弟弟很好，兄弟俩关系一直都很不错。FBI得到这个信息后对卡桑的弟弟进行了逮捕和审讯，最终发现他才是真正的作案者。他由于赌博欠下了一笔巨债，想跟哥哥借钱还债，但是卡桑大骂了他一顿。他于是想尽办法套卡桑的话，发现自己是卡桑遗产的优先继承者之后，便动了杀害卡桑的念头，但是一直没有机会。而这次卡桑跟妻子的离婚事件让他发现了契机，于是悄悄回家，杀害了卡桑。他原以为自己做得神不知鬼不觉，却没想到FBI由死者的位置发现了疑点，最终使案件真相大白。



从座位的选择可以看出人的亲疏

座位的安排其实并没有特定规则，归根结底取决于一个人要达到什么样的目的。FBI发现，当两个人的座位之间成直角的时候，是最能激发彼

pdf下载网 http://www.i8788.com

此工作动力的；两个人面对面坐着，是双方工作效率降低甚至降到最低的一个重要原因；当人们并排坐在一起，或者是座位之间达成一定角度的时候，工作效率就会相应提高很多。

所以，你可以通过人们在相处时坐的位置来推测他们的心理活动和与之相关的信息，这样有利于你有针对性地采取对策。

pdf下载网 http://www.i8788.com

[General Information]
书名=FBI教你超级读心术　图解版
作者=
页数=1000
SS号=
DX号=
出版日期=
出版社=

pdf下载网 http://www.i8788.com