FBI识人术与测谎术



鲁芳（知名心理作家）◎著　京师心智（专业心理教育机构）组编

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

pdf下载网 http://www.i8788.com

鲁 芳

知名心理类图书作家，京师心智心理培训师。代表作有《别对我说谎》《FBI心理术》《CIA心理术》《FBI读心术与攻心术》《心理学是本故事书》等。

京师心智

国内知名的心理健康教育专业机构和心理自助类图书开发机构。京师心智依托中国心理学会、北京师范大学等权威机构的资源优势，上百位心理学专家组成的技术团队，致力于将心理学研究成果应用于实践，服务大众。凭借自身优势和丰富的经验，被中国心理学会测量专业委员会认定为“正版量表进学校工程”的全国唯一推广单位。

关联企业京师博仁，是一家集研究、开发、生产、销售、售后服务、培训、专家支持于一体的专业的心理学应用服务机构。

顾问委员会

孙啸海　朱桂梅　兰祁蓉　李红军　李永康
陈志卫　李井杰　张馨月　赵金辉　周家全
崔　潇　师晨晖　孙　鹏　孟　玲　刘彩琴
李艳萍　刘卫平　潘光琳　杨　攀　王亚雄
陈庆峰　陈国栋　孙风兰　刘　敏　鲁　芳

pdf下载网 http://www.i8788.com

前 言

美国联邦调查局（FBI）已经为大家所熟知，这个有着百年历史的机构，在最初成立之时并不被看好，但凭借其出色的破案能力很快便凌驾于普通地方警察之上；后来，FBI屡屡做出不凡的成绩，这才得到美国政府高层以及平民大众的认可。时间和实践已经确立了FBI与众不同的身份和地位。不过，如今在大部分人的眼中，FBI依旧是一个充满了神秘色彩的组织，那些在联邦政府里工作的FBI们究竟有着什么特殊技能呢？

多年以来，FBI的职责范围逐渐扩大，它所肩负的使命越来越重要，而在案件调查中运用的手段和技术也与时俱进，不仅发展了多个部门以应对各类事件和处理各类信息，比如行为分析部、实验室、司法信息服务部等，还加强了对读心识人、肢体动作测谎等知识领域的研究。值得一提的是，FBI是罪案分析技术的创新者，在FBI中专门从事这类工作的探员（行为分析部的探员们），他们的犯罪调查分析其实是一个从行为调查的角度出发去回顾罪犯如何作案的过程。从案发现场搜集证据，分析周围的环境，进而推断出作案者的性格特征，包括年龄、性别、教育程度以及从事的工作类型等，

pdf下载网 http://www.i8788.com

这些目标会随着调查的深入而逐渐实现，进而也就缩小了FBI的调查范围，范围越小，嫌疑犯凸显的个人特征也就越明显。

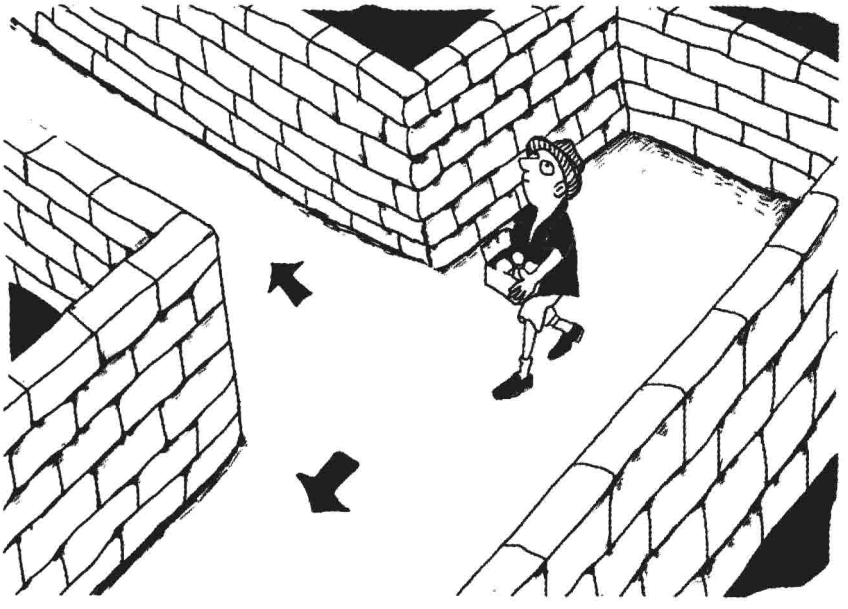
除了这些，FBI对人类肢体语言的研究也在破案过程中发挥着巨大的作用。当年绯闻缠身的美国总统克林顿，被记者拍下一张垂头丧气的照片，他低着头，双唇紧闭，以此来表达对辩解绯闻的厌倦；但这张照片中并非只有克林顿一个人，还有他的夫人希拉里，希拉里高傲地抬着头，她充满自信的面部表情和克林顿形成鲜明的对比，表达了对丈夫的信任和支持。在接受审讯时，克林顿的回答中总是反复地省略主语“我”，并且拒绝提及“莫妮卡”的名字，而仅仅用“那个女人”指代。这些表现自然就成了FBI推测克林顿撒谎的重要线索。

在测谎方面，FBI也有自己的一套独特方法。在审讯中，FBI能够根据嫌疑犯说话的语气语速等解读其内心，判断其心理状态；能够根据面部微表情揣测其真实情绪以及是否在撒谎；能够在解读肢体语言的基础上测试并破解谎言。

本书大致分两大部分，前四章为第一部分，主要探讨如何识别人心，其中也穿插了一些识谎的小技巧；第二部分则重点讲述测谎、识谎的方式和方法，暗藏谎言的行为表现可谓遍布一个人的全身，结果就是嘴巴在撒谎，肢体动作跟着就揭谎，这似乎有点玄妙。事实上，被誉为“最忠诚的揭谎者”的肢体动作确实在测谎的过程中起了不小的作用。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在我们日常生活中，也许并不会像FBI审讯犯罪嫌疑人那样来“讯问”我们身边的人，但不可否认，谎言无处不在。大可不必像审讯犯人一样去质问你的朋友为什么欺骗你，真正懂心理的人会巧妙试探，略施小计，让撒谎者自己说出真相。



pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

目 录

第一章 FBI鲜为人知的秘密 / 013

美国联邦调查局（FBI）拥有百年历史，它是如何成长起来的？又何以拥有了如今的地位？真正的FBI是什么样子的？经受过怎样的训练才能成长为一名真正的FBI？他们又是怎样一次次出色地完成任务的呢？有人说，联邦调查局的前半段历史就是胡佛的个人传记，如何理解？胡佛又是何许人物？

第一节 美国联邦调查局FBI们艰辛的成长历程 / 014

联邦调查局特工招募与训练 / 014

训练的内容与胡佛时代的FBI / 016

这样的FBI / 018

第二节 联邦调查局如何执行任务 / 022

第三节 FBI中的识人、测谎心理策略 / 025

第四节 世人对胡佛局长的评价 / 029

危险人物——胡佛 / 029

情场失意 / 032

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二章　FBI教你察言观色读心识人 / 035

FBI 拥有超凡的识人技巧，如果和 FBI 探员面对面交谈，很少有人能够逃过他们的眼睛。仅仅观察你的面部五官，就能获得他们想要的信息。想知道他们是怎样通过察言观色窥探一个人的内心的吗？一个眼神，一个视线的投射，哪怕你动了动小嘴，这里面都有鲜为人知的秘密。

第一节　FBI 观眼识人 / 036

观察眼睛，识别德行 / 036

视线的交流 / 039

不同方向的眼球转动 / 041

瞳孔背后的秘密 / 043

第二节　FBI 教你搜集鼻子发出的信号 / 046

鼻子背后的心理秘密 / 047

鼻型识别个性 / 049

第三节　FBI 看嘴读心识人法 / 052

嘴部小动作 / 052

根据嘴巴的形状分析性格 / 055

第四节　FBI 揭露下巴的秘密 / 058

对话中观察下巴，探究其性格 / 058

观察下巴形状，个性一目了然 / 060

下巴暗示的心理变化 / 062

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三章 FBI教你肢体语言读心识人 / 065

如果说面部表情是一个人内心情绪的镜子，那么，肢体动作就是真实人心的显示器。如果你被FBI确定为嫌疑对象，那么你的举手投足都可能露出马脚。语言可以粉饰，仅听一面之词将很难分辨真假，甚至还会被骗；但身体语言就不一样了，一个人在不经意间做出的肢体动作，往往是其真实内心的写照，正确解读这些肢体动作背后隐藏的信息，可以帮助我们更深层次地了解人心，看穿其表里不一的实质。你知道那些最常见的点头摇头等动作其实还有另外的注解吗？你知道为什么一个人会离你忽远忽近吗？你知道身体是怎样表达喜欢和厌恶的吗？腿脚怎样揭露谎言？不同的站姿、坐姿、行姿暗含什么样的秘密呢？

第一节 肢体语言解读——头部动作带来的信息 / 066

第二节 肢体语言解读——躯干距离背后的玄机 / 071

第三节 肢体语言解读——领地占领的心态揭秘 / 075

“王者”心态 / 075

捍卫心理 / 075

自信与权威 / 077

爱情的领地 / 078

第四节 肢体语言解读——如何识别胸腹信号 / 079

第五节 肢体语言解读——观手识人 / 083

手部动作表达自信心理 / 083

注意手部动作的转变 / 087

观手识人 / 088

pdf下载网 http://www.i8788.com

通过握手揣摩其人 / 090
第六节　最“知己”的朋友——腿脚 / 094
第七节　FBI 站姿心理揭秘 / 098
第八节　FBI 坐姿心理揭秘 / 100
坐姿里的腿脚 / 100
从坐姿窥探其性格 / 102
第九节　FBI 行姿心理揭秘 / 106
从走路姿势看人 / 106
从体型解读性格 / 109

第四章　FBI教你巧解话语玄机识人 / 113

面部表情、肢体动作等都可以作为读心识人乃至测谎的工具，那么，如果只听一个人说话呢？如何从中解读人心，识别真假？实际上，语言也可以作为读心识人的工具，不同性格的人，说话速度、习惯以及常用语等都是不一样的。FBI 认为，语言富含心理密码，一旦被解码，很多有价值的信息就一览无余。本章中，FBI 就带你一起学习如何巧解话语玄机。

第一节　说话习惯昭示性格 / 114
谈话开篇的方式 / 114
打招呼的方式 / 115
通过客套话判断其性格 / 116
口头禅泄露性格 / 117
幽默的人 / 122

pdf下载网 http://www.i8788.com

当说话习惯演变为风格 / 124

第二节 语速也是一个人性格的写照 / 127

第三节 话题的“言外之意” / 130

话题中的性格秘密 / 130

话题的转换密码 / 133

第四节 声音传达的信息 / 135

第五章 FBI教你面部表情测谎术 / 141

如果你结识了一个新朋友，他是一个什么样的人？对你足够真诚吗？当他对你微笑时，你能确信那就是友好的信号吗？当你把自己不幸被公司辞退的消息告诉室友时，对方脸上的惋惜表情是真还是假？他是在幸灾乐祸还是在为你觉得不值？当他义愤填膺地同你一起向老板发出声讨时，你知道他是真心的吗？你和恋人在一起嬉闹时，对方开怀大笑是发自内心的吗？……实际上，类似的问题在FBI审讯嫌疑犯的时候也经常出现，被审讯者往往做出一副很无辜的表情，或者刻意悲伤忧愁，抑或愤怒难忍，到底是真是假？学习了FBI独特的面部表情识谎术就可以作出准确的判断了。

第一节 FBI教你解读脸上的心情 / 142

第二节 微表情真假线索之一：惊讶 / 145

惊讶的微表情 / 145

真假检测 / 148

第三节 微表情线索之二：恐惧 / 151

恐惧的微表情 / 151

pdf下载网 http://www.i8788.com

真假检测 / 154
第四节　微表情线索之三：厌恶 / 157
厌恶的微表情 / 157
真假检测 / 159
第五节　微表情线索之四：悲伤 / 164
悲伤的微表情 / 164
真假检测 / 167
第六节　微表情线索之五：愤怒 / 170
愤怒的微表情 / 170
真假检测 / 172

第六章　FBI教你肢体语言测谎术 / 175

遭遇外界负面刺激时，当事人会做出什么反应？第一反应是减少肢体动作，还是拼命用动作来做掩饰？是保持静止，任由压力蔓延全身，还是小动作不断，以便缓解不适？是立即逃离现场，还是留下来继续抵抗？如果你知道答案，那其中的原理又是什么呢？如何根据这些反应判断一个人是不是在撒谎呢？

第一节　肢体冻结 / 176
冻结行为表现 / 176
关于测谎线索 / 179
第二节　肢体安慰 / 181
安慰行为表现 / 181
关于测谎线索 / 187

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节 肢体战斗 / 190

战斗行为表现 / 190

关于测谎线索 / 192

第七章 FBI教你言语测谎术 / 195

如果有个机会，让你像FBI一样来审讯一名嫌疑犯，你会如何规划和进行这场审讯？明明知道嫌疑犯是在撒谎，你能够找出其中的证据吗？其实一次有效的测谎过程，并不一定要“审讯”，正常的谈话，也可以测试出谎言，因为这里面的技巧是完全相通的。所以，哪怕是在日常生活中，类似的测谎过程也可以实现。那么，要做何准备？要如何顺利展开谈话？在谈话过程中如何成功得到你想要的真相呢？

第一节 准备一场有效的谈话 / 196

布置环境 / 196

时间与空间对谈话的影响 / 200

细节识人 / 202

第二节 当谈话进行时 / 208

氛围融洽，关系和谐 / 208

如何知道对方已经放松戒备之心 / 214

掌握主导权 / 215

善于打破僵局 / 221

第三节 寻找撒谎的证据——破解语言的心理密码 / 227

语调变化 / 227

pdf下载网 http://www.i8788.com

时态的改变以及被动语态的应用 / 228
回答时间间隔 / 229
不正面作答 / 230
跳跃式回答问题 / 230
用词细节 / 231
第四节　寻找撒谎的证据——破解肢体语言密码 / 233
撒谎者的心理分析 / 233
FBI 识别谎言的四象限法 / 235
撒谎的典型肢体动作 / 239

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一章

FBI鲜为人知的秘密

美国联邦调查局（FBI）拥有百年历史，它是如何成长起来的？又何以拥有了如今的地位？真正的FBI是什么样子的？经受过怎样的训练才能成长为一名真正的FBI？他们又是怎样一次次出色地完成任务的呢？有人说，联邦调查局的前半段历史就是胡佛的个人传记，如何理解？胡佛又是何许人物？



pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节　美国联邦调查局FBI们艰辛的成长历程

联邦调查局特工招募与训练

美国联邦调查局成立于1908年，隶属于美国司法部，多年以来一直在美国司法部长的领导下开展工作。可以说，自它成立的那天开始，就已经预示着它将不仅仅只是一个小小的部门，之后百年的发展造就了今日的联邦调查局，更创造了美国历史上的神话。

美国联邦调查局是FBI（Federal Bureau of Investigation）的中文全称。我们平时提到的FBI实际上就是美国联邦调查局，但是FBI也可以用来指代那些在联邦调查局工作的特工们。今天，你如果站在美国华盛顿市中心宾夕法尼亚大街上，就会发现一栋米色大楼，它看起来并不十分惹眼，但在这栋楼里的每一个角落都装有无数个金属监测器以及X射线机，每天在这里上班的人不少于5 000人。这就是联邦调查局的总部大楼了，它始建于20世纪70年代初期，总共8层。当时担任联邦调查局局长职务的是埃德加·胡佛，后来因胡佛死在任上，这栋楼就以胡佛命名，以示大家对他的纪念。不管是谁，若想要访问此楼，都必须出示自己的身份证明，并在门卫处登记具体的到访时间；如有携带武器，还必须上交后才可入内。

pdf下载网 http://www.i8788.com

除此之外，美国联邦调查局还在很多城市设有分部，称为FBI办公室。目前，FBI办公室已经有60座之多。总部下设的10种职能部门，分别担任鉴定、训练、刑事案件调查、技术服务等工作。在一些需要FBI的小城市或地区也驻有FBI常驻特工，约有400多人。另外，FBI在全球60多个国家都设立了驻外机构，分别执行总部分配的任务。FBI还设有罪犯司法信息服务部、刑事犯罪科学实验室、中央指纹档案馆、尖端人质拯救小组、国家学院（专门负责培训高级特工）等。其中，中央指纹档案馆中存储有将近4 700万个对象的指纹，可以说位居世界同类数据之首。

说到这里，你知道这些工作人员是怎样招募进来的吗？那些联邦调查局的FBI探员是如何筛选出来的呢？究竟谁才有资格成为真正的FBI呢？

实际上，FBI人员的招募，必须要经过严格的筛选过程。这些人起初在网上报名，经由联邦调查局筛选掉那些有犯罪记录的人，剩下的只要符合条件的都可以前去面试，接下来就要经过联邦调查局设置的种种程序关卡的测试，其中就包括测谎，测试合格者才可以进入下一轮的笔试与面试环节。笔试与面试皆通过者才能够进入训练阶段。FBI比较青睐退役军人，学员们不仅要在军中有十分优秀的表现，还要经受得住调查局的内部考试以及长期的安全调查。当然，FBI招收学员也有一些前提条件，报名者必须是美国籍公民，有三年以上的全职工作经验，大学本科及以上学历，有学士学位，各科成绩优异，语言学专业的学员必须掌握多个语种。

pdf下载网 http://www.i8788.com

专门负责FBI高级特工培训工作的部门，是美国联邦调查局下设的国家学院，始建于1972年，位于弗吉尼亚州关蒂科美国海军陆战队基地内部，周围由茂密的森林包围着，即使是在空中都很难得以窥见，可见这样的环境确实是十分安全和隐蔽的。

这座学院的主体有三幢宿舍楼、一座教学楼、一座餐厅、一座法医研究院及训练中心、一座内部设有1 000个座位的礼堂等，其中值得一提的是，还有一座模拟的城市，附近有一个室内靶场、4个飞碟靶场、8个室外靶场，以及一个200米步枪冲锋枪靶场。FBI学员在模拟城市中进行实战模拟演练。

训练的内容与胡佛时代的FBI

在训练的过程中，FBI学员们必须要进行射击、格斗等战略技术与侦查技巧的训练，这些训练课程的内容都可以在训练完毕后的结业考试中体现出来，以往的准FBI考试总共有6门主科和9门副科，主科考试的内容是联邦刑事法及调查法等，副科主要是出庭技巧、火器的使用以及犯罪现场搜集证据的能力等，合格分数线是85分。而考试结果，只有等到联邦调查局发出正式录用通知才得以揭晓。

现如今，FBI的培训课程中又添加了一些新的技能训练，也就是肢体语言以及伊斯兰教义。在以往的训练过程中，强调的最多的就是身体技能与打击普通犯罪的技巧，而现在更为重要的是要学会怎样在极短的时间里观察一个人，即学习通过观察肢体语言行为来

pdf下载网 http://www.i8788.com

读懂其内心，用最快的速度看穿一个人，并且迅速识破其谎言，最终找出真相，这也是FBI探员最引以为傲的特殊技能之一。

我们知道，与犯罪分子打交道的工作充满着危险，但在准FBI的训练中，教官不允许学员们随便使用武器。联邦调查局有明文规定，FBI在执行任务的时候，不到万不得已的情况下，绝对不能随便使用枪支，对于一般性的嫌疑犯，应当采取基本的、常规的方法，而在面对重大嫌疑犯时，将会出动特警及直升机进行围捕，尽量避免或减少人员伤亡。

胡佛时代的准FBI很受重视，几乎每一期的训练，胡佛都会到场视察一番，而他的到来也会是一场隆重的活动。在他前来视察的前一天，教官都会向学员们宣布，并且叮嘱他们，一定要把头发理整齐，穿白色衬衫，皮鞋擦亮，与局长大人对话的时候，一定要直视他的眼睛。因为在教官们的眼中，胡佛局长就是上帝，与上帝见面的时候，一定要亮出自己最好的一面。坐要有坐相、站有站相，还要注意到每一个细节问题，比如在握手的时候，千万不能颤抖和僵直，否则就是心理素质不好；握手的力度要适当，不可太大，也不可太小；手心也绝对不能出汗。

胡佛时代现在已经过去，今天的准FBI只要头脑灵活，经过刻苦艰辛的训练，并且成绩优异，就基本可以成为真正的FBI中的一员。但是在胡佛时代，很多准FBI即使训练异常刻苦，只要稍有疏忽就会被淘汰，他们往往承受着来自训练以及胡佛局长双向的压力，即使是那些考核成绩合格的学员，如果想要成为一名真正的

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI，还必须要经过胡佛本人的同意。

当时很多人都不明白，胡佛又不是顺风耳，怎么任何一丝风吹草动他都能够听得到呢？即便是那些朝夕相处的教官都未必清楚他们的心思，但为什么胡佛就如此清楚呢？真正的原因在多年之后才得以揭秘，原来在学员中间有很多告密者，那些告密者将其他学员的一举一动告诉胡佛，只要是他觉得不喜欢不满意的人，都将会遭到淘汰的下场。也正因为如此，使得很多准FBI开始对联邦调查局的政策产生了怀疑，告密者立功，但他们遭到了批评，几次经历之后，大家渐渐明白，如果继续采取怀疑的态度一定会促使自己更早地离开调查局。于是，在这样的压力下，他们也开始逐渐变得循规蹈矩起来，等到真正成为一名FBI，那时候俨然已经百分百忠诚于胡佛了。

这样的FBI

在联邦调查局内流传着这样一个笑话：一位FBI探员在办事处的一家快餐店买三明治，他昂着脑袋走进去，把西装缓缓解开，看也不看侍应就说："我要一块牛肉三明治。"说完就坐在那里等着侍应的招待。在他看来，FBI的探员应该得到特殊的照顾，三明治即使不给我打折，那么在三明治上多加上一块牛肉总不为过吧！但是当侍应把三明治放在他面前的时候，这位FBI探员有点恼火了，因为在三明治上根本就没有更多的牛肉。他指着三明治对侍应说："我是联邦调查局的人，你要给我多放点牛肉在三明治里。"这个侍应

pdf下载网 http://www.i8788.com

当即就愣在原地，他表示，虽然自己听说过联邦调查局，但却从来不知道还要为调查局的人多放牛肉。

这也许仅仅只是一个带有娱乐性的笑话，真实性也无从考证，但随着传播的范围越来越广泛，它已经成为联邦调查局内部流行的口头禅，如果他们想要表达对某件事情的不满，就会用上这句话：多加些牛肉在三明治里。当联邦调查局的人在必要的时候暴露了自己的真实身份时，就会在向上级报告时说：我已经把烤牛肉三明治给他吃了。

不过，从这个小故事里，我们或许还可以领会到，美国联邦调查局是具有特殊性和独立性的机构，这也就要求其探员的工作内容和范围是与众不同的。他们不仅常常为了获取情报而打入各种团体、组织，并且还要大力培养“告密者”，同时在必要的时候还会秘密闯进室内，以便搜取更多更有价值的外国情报，或者是关于国内暴力行动的情报。他们最常使用的就是安装窃听器、摄像监控等手段，这些窃听工具都是美国国内专门设计制造的，非常精致，甚至不足米粒大小，FBI 特工们可以把它们放在任何一个地方而不被发现，而后这些小东西会把得到的信息通过电线或无线发报机发送出去。不论是谁，一旦被调查局怀疑，就会成为 FBI 窃听和监控的对象。

联邦调查局要求每一个 FBI 探员，除了要掌握基本的专业知识以及自卫能力外，还要时刻保持在任何地点、任何时间都能够获得任何有价值信息的情报意识；另外，还要有深入对方内部做卧底的胆识和智慧，因为混进犯罪分子内部并且成功获得其信任，搜集有

pdf下载网 http://www.i8788.com

效情报进而进行秘密传送行动，不是每一个普通的人都可以应付得来的。在享受刺激的同时，这样的工作也充满了危险，尤其是在逮捕嫌疑人的时候，谁也保证不了子弹会由哪一方首先射出来。

而平时，即使是去超市、饭馆等地方，他们都会始终保持较高的警惕性，他们的手枪几乎不离身。很多时候，他们高超的识人技巧会看透一个正在结账的“顾客”蠢蠢欲动的犯罪心理，在犯罪行为发生之前，他们已经冲上前去，或者在餐馆吃饭发现了可疑人物，他们都会立即转换身份，展开追踪。手枪不仅缓解了身为FBI特工本身的压力，更是为随时都可能出现的特殊状况做好了准备。

在一次执行任务的时候，乔装打扮成盗窃犯的FBI探员把另外两个盗窃犯骗到了自己的酒店，这两个盗窃犯准备把偷窃来的100万美金政府债券卖掉，前提是买方必须要首先支付7.5万美元的预付金。伪装的FBI就把盗窃犯邀请到酒店，同时在这家酒店里面已经提前埋伏了四个探员，打算在必要时候对其实施逮捕。起先，盗窃犯觉得有点可疑，随之就是一系列的盘问，但他们最终放松了警惕。由于FBI没有带来那么多的现金，于是双方开始了谈判。当时预先埋伏的四名FBI探员躲在屋里一个密不透风的衣橱里，四个小时过去了，他们如同经历了四个年头。当乔装打扮的FBI终于成功说服了这两个盗窃犯并且拿到了赃物时，他终于发出了约定的暗号，衣橱里的四个FBI探员都冲了出来，可是第一个冲出来的FBI晕倒了，而其他的三个探员浑身上下只有内衣内裤，幸好手里还拿着枪对着嫌疑犯。这一幕虽然有几分滑稽，但这也说明了FBI

pdf下载网 http://www.i8788.com

在执行任务的时候往往是异常艰辛的。

联邦调查局中有一个女探员贝蒂，是FBI历史上最为有名的女探员之一。她当时为了解救被绑架为人质的古巴儿童，历尽艰辛，最终出色地完成了任务，不过当她抱着该儿童的照片被网站以及媒体曝光之后，她的人身安全受到了极大的威胁。政府表示他们已经采取了有效措施来保护贝蒂，可贝蒂还是因此而失去了作为一个女人该有的正常生活。“这是一群神秘人，他们无孔不入，他们无处不在，胜利了不能宣扬，失败了不可解释。”有名的双重间谍杜斯科·波波夫就这样评价过特工人员。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节 联邦调查局如何执行任务

据报道称，2009年10月19日，美国司法部发表公告声明，曾经在美国探月工程中做出卓越贡献的美国科学家斯图尔特·大卫·诺泽特已经于发布公告当天被捕。美国司法部指控斯图尔特·大卫·诺泽特的罪名是“企图向国外传递、散布和出售秘密情报”等。

说起斯图尔特·大卫·诺泽特，他曾于1989～1990年间为美国空间委员会工作，除此之外，他还曾经长期为美国能源部以及美国国家航空航天局（NASA）工作过。诺泽特的主要贡献就是为美国“克莱门汀”号月球探测器设计了双向雷达实验，并为NASA在月球南极寻找水冰存在的证据发挥了重要作用。之后的九年时间，诺泽特都在为美国能源部劳伦斯·利弗莫尔国家实验室工作，在此期间也曾开发出了众多高科技技术；他甚至还通过了美国能源部的特殊忠诚度调查，并能顺利接触到美国关于原子能等方面的机密信息。

1998～2008年的10年之间，诺泽特在以色列一家国有公司担任技术顾问，他一共得到了以色列政府22.5万美元的酬金。这引起了美国联邦调查局特工的重视，为了查清楚事实真相，联邦调查局的特工假扮成一名以色列情报部门“摩萨德”的高级官员，化名

pdf下载网 http://www.i8788.com

为马特尔，于2009年9月3日电话联系到诺泽特，说有事需要面谈，当晚就与诺泽特在华盛顿的一家酒店见了面。之后，两人就经常在华盛顿的这家酒店约见，诺泽特表示，即使他不能亲眼见到美国政府部门的相关材料，但他已经记下了相当一部分关于卫星系统的机密信息，他还强调，不可能免费为“摩萨德”提供这些重要的机密信息。

大概一个星期之后，马特尔就在事先和诺泽特约定好的邮箱中留下了一封信以及2000美元的现金，要诺泽特回答一组关于美国卫星系统的问题。次日，诺泽特不仅将全部问题很细致地回答了，还在回信中附加了有关美国空中监视系统的机密信息，并且表示愿意继续向“摩萨德”提供关于美国核武器、军用航空器以及卫星系统等信息；接着马特尔又以同样的方式在邮箱中留下一封信以及9000美元的现金，并最终顺利获得了更多、更为详细的美国卫星系统机密信息。

就在当年10月19日，马特尔带领一组FBI特工将诺泽特一举抓获。

以上只是美国联邦调查局众多案例中的一个，深入对方内部做卧底也是联邦调查局经常使用的手段之一。而联邦调查局本身就具有非常先进的侦破技术，曾经发生在美国历史上的马丁·路德·金被刺杀一案，此案的嫌疑犯詹姆斯·厄尔·雷很快就被FBI抓获，当时联邦调查局根据现场情况绘制了制造这起枪杀案的嫌疑犯的模拟画像，该画像描述的嫌疑犯的特征是：白人，年龄在25～30岁

pdf下载网 http://www.i8788.com

之间，身高大约6英尺，体重是175英镑，发色为深褐色或黑色；这个人讲究卫生，穿着整洁；携带着一支枪管极短的32或38口径的手枪；言谈中使用的词汇比一般人丰富；也有可能是一个性反常者——裸露癖。

在该画像发出后的第三天，就有人从弗吉尼亚州蒙彼利埃给FBI打来电话，称自己发现了这个人，并且叙述了就在几天前被这个人拦截的情形。收到消息后，FBI立即展开了调查，还把图像发往各地。半个月之后，一名加拿大警察回馈消息称，在一个叫拉蒙·斯奈德的人提交的申请书上有一张照片，和FBI发出的画像极为相像。之后，加拿大皇家侦探又获得了一张遗留了护照申请者手印的钞票，在这张钞票上面有模糊的指纹。当这些信息被送往联邦调查局后，FBI们经过一个小时的研究，他们确信，拉蒙·斯奈德和詹姆斯·厄尔·雷就是同一个人。这样确定了目标之后，FBI很快就顺利地将嫌疑犯抓捕归案了。

FBI在调查中所使用的方法和工具一直是众多国家警察机构争相效仿的典范。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节　FBI中的识人、测谎心理策略

除了以上所介绍的调查手法和工具之外，FBI还有一套在审讯犯罪嫌疑人时使用的技巧和手段，这就是根据肢体语言解读和认识一个人，进而成功掌握嫌疑犯的心理动向，促使其说出真相。当然，在接触犯罪嫌疑人的过程中，通过肢体语言顺利解读其心理，快速识破对方真实面目，也起着相当重要的作用。

有一位在美国联邦调查局工作了长达25年的FBI探员——乔·纳瓦罗，凭借自己丰富的经验和专业知识，练就了一手绝活——透过一个人的面部表情（包括眼神）、肢体动作猜透对方的心思，FBI的识人术被乔·纳瓦罗发挥到了淋漓尽致的地步。

在乔·纳瓦罗看来，FBI之所以有超强的识人术，几乎完全是后天练就的，再加上本身的职业习惯，FBI善于在特定的环境中捕捉一些有意义的肢体语言，因为很多的肢体动作都是在情绪的作用下做出来的。

他认为，一个人在紧张和感受到压力的时候，会不自觉地做出一些小动作，触摸颈部、舔嘴唇、捏耳垂等，在此基础上演变出的动作还有：男性喜欢拉扯衣领或领带，女性喜欢玩弄自己的项链；还有就是在对话的时候，对方忽然变得不善言谈或很健谈起来，都暗示着情绪的不稳定；再有，在对话期间忽然把一只手掌按在大腿

pdf下载网 http://www.i8788.com

上来回摩擦几次，乔·纳瓦罗认为，千万不能小瞧这个动作，这很有可能就是撒谎的表现。他认为，在识别一个人的个性特征和行为模式方面，肢体语言蕴藏着丰富的信息：说话时候手摸下巴的人个性严谨，多小心眼；习惯将两只手抱在胸前的人，一般做事谨慎，具有主动性，有主见；一坐下就跷起二郎腿的人行动力强，但也颇为自负，认为天底下的事情没有他办不到的；说话时喜欢眨眼的人，心胸狭隘，不要轻易信赖；说话时候总是盯着别人看的人，自尊心较强，在外人面前不会轻易表露隐私，与这样的人交往不要过度热情，也不要说一些玩笑话；说话声音大的人，多半自我主义倾向比较强，也是很自负的一类人；不注重衣着的人，不拘小节，很容易和别人接近，在人情压力面前经常屈服，这也成了他们在人际交往中的一大弱点。另外，乔认为，根据一个人的字迹来识别其个性和行为特征也是比较可靠的，比如，写字速度快且字迹潦草的人，工作速度也快，但是没有质量保证；写字工整而慢的人，在工作中很仔细，力求每一步都做到最好，速度慢，但有质量保证，为人也是如此。

FBI 审讯员在长期的审讯过程中，总结出各种有效的方法，通过这些方法，就可以判断对方有没有撒谎。

第一，回答提问时，撒谎的人不会在句子中提及自己的名字，即不愿把自己放在他所陈述的事件中去，有极力撇清关系的嫌疑；FBI 认为，如果发现嫌疑犯总是在句子中反复省略掉“我”，那么他所说的话就值得怀疑了；另外，这些人往往也会尽量避免提及他

pdf下载网 http://www.i8788.com

们在谎言中所牵扯到的人的姓名。

第二，撒谎时候鼻子会忽然间变大。这样说似乎很玄妙，但是经过大量事实验证，人在撒谎时鼻子确实会有变化，至于原因有很多种说法，一种说法是，人在撒谎时会出现身体反应，这种反应使得多余的血液流到脸上，造成鼻子胀大，也有人会在不觉间整张脸都变红；还有一种说法是，撒谎时产生心理压力，鼻子会感到不舒服，这也是有些人摸鼻子的原因之一。

第三，撒谎者从来不会轻易忘记自己说过的话。FBI 发现，如果这个嫌疑犯已经在大脑中编造好了谎言，那么他是绝对不会忘记某些小细节的，陈述一般都是一气呵成的，而绝对不会在半途中说："等等，我搞错了"或"让我再想想"等，因为在撒谎者看来，这样很容易露出破绽。

第四，撒谎时的声调会有明显变化。FBI 认为，这其实是当事人为了掩盖内心的慌乱而做的表面掩饰。

第五，面部一闪而过的真实表情。心理学认为，人类的真实表情在脸上不会停留太久，一般情况下也就几秒钟的时间。有些撒谎者会在脸上闪现出瞬间的表情，这个表情和他的言行以及刚才所说的话很可能是完全相反的，那么，请相信，这个转瞬即逝的表情才是真实的。

第六，反复询问同一个问题，使撒谎者露出破绽。审讯员询问完一个问题得到回答后，隔段时间再询问一遍，得到回答之后，休息几分钟，让嫌疑犯以为已经蒙混过关，当他放松之后再开始询问

pdf下载网 http://www.i8788.com

相同的问题。如此反复询问，FBI 的目的就在于，当嫌疑犯已经从说谎话的状态中脱离出来，反复询问只会使其不耐烦，甚至发怒，或者干脆坦白。



pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节　世人对胡佛局长的评价

说到美国联邦调查局，胡佛局长绝对是个不得不提的人物，从第一节中我们已经略有了解，胡佛时代的准 FBI 要想通过训练，顺利成为真正的 FBI，很大程度上取决于这位局长的意志。实际上，联邦调查局真正意义上的第一任局长就是埃德加·胡佛，他统治了联邦调查局长达 48 年之久。

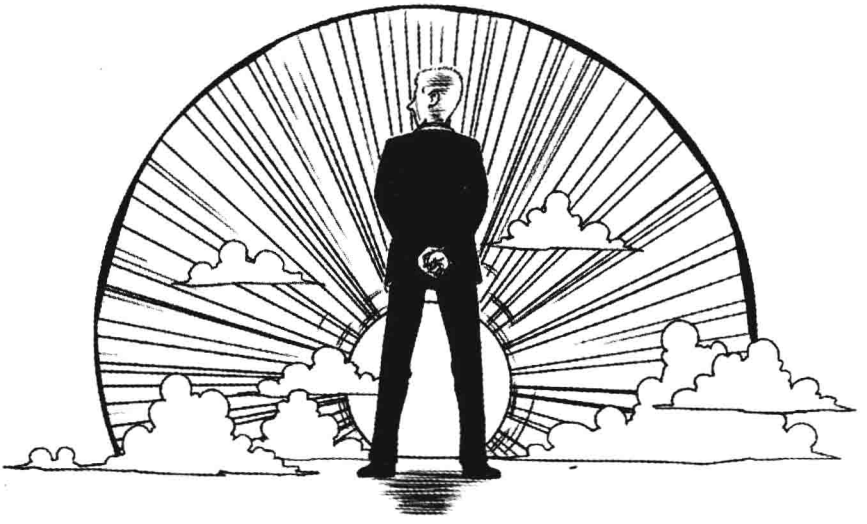
出生于 1895 年 1 月 1 日上午 7 点 30 分的埃德加·胡佛，父亲迪克森·胡佛是一个出身卑微的人，在政府机构里从事印刷工作，而母亲玛格丽特·沙伊特林则出身名门，其祖上是瑞士高级官吏，19 世纪中叶，玛格丽特的父亲来到美国并担任瑞士首任驻美领事，玛格丽特曾经是一个高级护士。胡佛后来很少谈及自己的父亲，却经常谈到母亲，这不能不使人觉得他的虚荣心很强。

危险人物——胡佛

谈及胡佛，或者说是评价这样一个人，其实是在评价两个人，胡佛给人的印象一面是国家英雄，一面又是心狠手辣，机关算尽的危险人物。在他担任联邦调查局局长的 48 年里，几乎当时的每一任总统都想把他从那个位置上请下来，但是最终谁也没有如愿，其中最重要的原因之一就是，在胡佛的手里掌握着一个“秘密档案库”。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在调查局被胡佛统治的那个时代，上至达官贵人，下至平民百姓，都免不了要活在联邦调查局非法监视甚至骚扰之中，大家经常会想起这样一个画面：原本声色俱厉、凶悍无比的参议员，只要被胡佛叫去一阵咬耳根，那接下来他就会顺服得像只软脚蟹。



事实上，胡佛手中的“秘密档案库”中确实有很多人的秘密资料，这些资料都放在只有他自己才知道的地方。美国历史上最为有名的总统尼克松就是其中一员，档案上记载的多半都是关于他和白领犯罪分子的联系以及一些极为可疑的商业交易等。尼克松知道，只要自己稍稍对胡佛不友好，这些资料就会不知从哪个方向飞出来置其于死地。根据知情人透露，在这份档案里面有一段关于尼克松和一个香港导游小姐关系的记载。

当尼克松还是副总统的时候，45 岁的他已经结婚，一个偶然的机会他结识了一个 20 岁的香港小姐刘梅丽，两人相谈甚欢。不久

pdf下载网 http://www.i8788.com

之后，尼克松故地重游去见她。当时两人的见面曾一度引起安全问题，因为刘梅丽被美国安全顾问怀疑为间谍。当然，尼克松在香港的一切活动都受到了美国中央情报局特工的监视，他们透过他的窗户用红外线照相机拍照，但最终这些照片被胡佛得到了，他甚至比中情局掌握的资料还要多。

在尼克松担任总统之后，各方都要求埃德加·胡佛辞职，尼克松当然也想顺应民意，但是就在一天夜里，胡佛来拜访总统大人，席间他故意谈及自己新收到的报告，这份报告就是关于香港小姐刘梅丽已经获得了在美国的永久居留权的事情，她的保证人一个是威廉·奥尔曼，一个是雷蒙德·沃伦。尼克松心知肚明，前者是他的好友，曾经与尼克松一起访问过香港；后者是尼克松时代的移民官员，这就暗示尼克松与那位叫刘梅丽的香港女子有着非同寻常的关系。尼克松惊讶万分，但很快就加以否认，但胡佛说所有的资料都在他的手中，一旦公开，人们是只认证据不认人的。

1970年的元旦，尼克松打电话祝贺胡佛75岁生日，同时也向外界公开宣称：自己还不想让胡佛退休。而胡佛逝世之后，尽管尼克松在自己的日志中表现出了十足的欢欣愉悦，但是对外界依旧表达了自己的悲伤和惋惜。

可见，胡佛手中的“秘密档案库”确实给他带去了深不可测的影响力，那些在“秘密档案库”里有名的人自然就被胡佛控制了，胡佛在他们的眼中成了一个危险性极高的人物。

pdf下载网 http://www.i8788.com

情场失意

胡佛对美国历届总统的情报搜集可谓无孔不入，正是因为这个原因，才没有哪位总统能将他顺利请下台。在权力场上如鱼得水的胡佛，在个人感情问题上的表现却一塌糊涂。

在他的母亲去世后不久，胡佛恋上了比自己大 4 岁的莱拉·罗杰斯——结过两次婚的、性情暴躁的寡妇。她曾送给胡佛很多珍贵的礼物，包括刻有胡佛名字的戒指和纯金烟盒，胡佛一度认为这个寡妇就是自己的情人，但是莱拉·罗杰斯只承认他们是比较密切的友人关系。不久，这个女人就消失在胡佛的视线外——她飞回了洛杉矶。

莱拉·罗杰斯走后，胡佛也没闲着，先后有两个女人走进了胡佛的世界，第一位是曾经获得过奥斯卡奖项的剧作家弗朗西敦·马里恩，同样是一个比胡佛大了 7 岁的女人，结婚多次，不过在胡佛的追求下，她毅然选择拒绝；第二个是一名叫多萝西·拉穆尔的演员，胡佛与之相识的时间很早，但直到多萝西·拉穆尔和她的丈夫离婚，胡佛才开始狂热地追求，但最终还是逃不过被放弃的结局。

以上就是胡佛一生中的三个女人，不难发现，这三个女人都有婚史，并且还比他大。这种取向不能不说是由其性格所决定的。胡佛性格上的最大特征就是不择手段地攫取权力，而在异性交往上却是失败的，一直处于一种饥渴的状态。在胡佛手下工作的人都反映说，胡佛局长最爱读《花花公子》，爱看黄色电影，他甚至还规定，

pdf下载网 http://www.i8788.com

调查局的特工们一旦在执行任务的时候搜集到淫秽材料，都要第一时间交到他的办公室。

也许是因为情场不如意，胡佛后来成了一个同性恋者，据说他和比他小五岁的下属克莱德一直保持着不正常的关系。但胡佛却总是在公开场合批评和打击同性恋者，其中一部分原因是为了维护自己以及联邦调查局的形象，还有一部分原因是想要为自己的性取向做掩盖。

如此神通广大、心狠手辣的胡佛，在一群黑手党人的眼中，却并非一个危险人物，仅仅是一个同性恋者而已。他们曾将胡佛暗中参加“性狂欢”以及他和其他同性恋者的活动录下来，胡佛却不知情。当联邦调查局的特工们使用监控设备窃听每个他们怀疑的人时，胡佛局长本人却被黑手党人秘密监控。

pdf下载网 http://www.i8788.com



pdf下载网 http://www.i8788.com

第二章

FBI教你察言观色读心识人

FBI拥有超凡的识人技巧，如果和FBI探员面对面交谈，很少有人能够逃过他们的眼睛。仅仅观察你的面部五官，就能获得他们想要的信息。想知道他们是怎样通过察言观色窥探一个人的内心的吗？一个眼神，一个视线的投射，哪怕你动了动小嘴，这里面都有鲜为人知的秘密。



pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节 FBI观眼识人

观察眼睛，识别德行

有一个有趣的小故事，话说李鸿章曾向曾国藩举荐过三个人才。这天黄昏，曾国藩回到家，有人向他报告说，李鸿章大人举荐的三个人已经在大厅等候了。曾国藩听了之后并没有直接走进去，而是悄悄地靠近观察。只见其中一个人正低着头规规矩矩地站在庭院里面；另一个人不时地观察着屋子里面的摆设，好像在思考些什么；还有一个相貌平庸的年轻人则背负双手、仰头观看天上的浮云，一副气宇轩昂的姿态。

曾国藩继续观察，发现那个观察屋子里摆设的年轻人已经失去了耐心，察觉曾国藩在看他的时候，他会偶尔投来目光，但很快就会移开；那个低着头的年轻人同样有些不自在，但是他的视线始终都不敢移向曾国藩，只有在曾国藩不看他的时候才会翻翻眼睛，看看曾国藩；唯一一个气定神闲的就是那个抬头看云的年轻人，不管曾国藩是否在观察他，他都泰然自若，像是什么都没有发生一般。

观察完毕，曾国藩便召见了这三位年轻人，并和他们攀谈。通过交谈发现，和自己谈话最投机的人是那个喜欢观察客厅摆设的人，而那个低着头规规矩矩地站立的人和一直悠闲看云的人却表现

pdf下载网 http://www.i8788.com

一般。不同的是，看云的年轻人偶尔会有惊人之语，在旁人看来更糟糕的是，他还顶撞了曾国藩。

但是后来，曾国藩却对那个看云并且顶撞了自己的年轻人委以重任；低着头的年轻人被派去管理钱粮；和曾国藩谈话最投机的人则担任了一个有名无权的虚职。李鸿章对此非常不解，曾国藩解释说，在与他们谈话之前，自己就对这三个人进行了观察，觉得那个一直低着头，不敢用眼睛正视他的人，必定是唯唯诺诺，胆小怕事之人，不能成大事，但管理钱粮会比较称职，不敢中饱私囊；那个一直用心观察屋内摆设的年轻人，虽然敢于接受自己的注视，但是他很会奉承，谈话中也明显表现出了对自己的逢迎，不能委以重任；唯独那昂首看云的人，不骄不躁，从容不迫，还敢于发表自己的意见，不怕得罪自己。这是常人做不到的，说明他是轻名利之人，并且有胆有识，足以担负大任。

事实证明，曾国藩的判断是十分正确的，那位敢于顶撞曾国藩、却被他委以重任的年轻人，在任职以后果然视名利如浮云，忠心报国，建立了赫赫战功。他就是后来的台湾首任巡抚刘铭传。

可见，通过观察眼睛可以更加清楚地认识一个人。FBI 在执行任务的过程中，尤其是在审讯嫌疑犯的时候，眼睛是重点观察的部位之一，很多不经意间的心理变化都是从眼睛中流露出来的。

如果说人类是一种视觉动物，其实一点儿都不为过，一个人在见到自己喜欢的人或事的时候，往往会掩饰不住发自内心的喜悦之情；如果碰到了自己不想见的人与事，也无法轻易掩饰厌恶之情。

pdf下载网 http://www.i8788.com

而这些情绪的流露很大一部分是因为眼睛的泄密。一个人内心是否足够澄澈，观察其眼睛就可以略知一二。那些看起来经常是睡眼惺忪的人，给人的感觉就是懒散；而眼睛透亮的人，就会让别人觉得神采奕奕。

正如我们在上一章中提到的，FBI 特工乔·纳瓦罗认为，说话时候经常眨眼睛的人心胸狭隘，因为一个人内心如何，眼睛是不能帮其做掩饰的，如果心术不正，眼神就昏暗不明，闪现邪光；反之，一个正直、心胸坦荡的人，眼神多半透亮清澈。

一般而言，目光炯炯有神的人，多是有胆识且正直之人；如果闪闪发光，那他一定是个精力充沛的人，至少他在此次谈话中对你很有兴趣。眼神浑浊，甚至呆滞，表明这是一个昏沉、糊涂之人，没什么斗志，或许还有愚笨、庸俗、猥琐之嫌；眼神如果飘忽不定，代表他或许常常处于拿不定主意的状态中，也或者是三心二意之人；目光时明时暗，代表他是一个工于心计的人，或者是在某段对话中产生了厌烦的情绪；而那些不敢正视对方眼睛的人，多属于不自信的人，他们往往有所保留，不能坦诚相待。

如果在日常生活的人际交往中留心观察，我们就会发现，其实我们身边有很多这样的例子，尤其是初次见面，观察一个人的眼睛，你将会获得更多有效的信息。眼睛是否有神采、目光是否清澈、视线是否端正等都可以反映出一个人的心性和德行。

pdf下载网 http://www.i8788.com

视线的交流

FBI 认为，一个人不敢迎接别人的视线，那是因为缺乏足够的自信心，是自卑、性情怯弱的表现。一般在与人对话的时候，出于礼貌都应该注视着对方的眼睛，而适当的转移以及转移之后再重新投射也会起到很不错的交流效果，尤其是在面对多人交谈的时候，这样的视线转移表示你很注重现场的气氛，也懂得照顾到在场每一个人的情绪。

当初次见面与人交谈时，首先移开视线的人，是想控制话语的主动权，并希望在谈话中处于主导地位；如果是初次见面的异性，视线交接后很快移开，则表示对对方很有兴趣。异性之间，这样的视线往往还有另外一层含义：如果是男性，他在面对自己比较心仪的异性时，常常会基于强烈的压抑而对自己施加自制指令，如果想要看清对方外貌的欲望越来越强大时，这时候会用眼睛偷偷地“瞄”对方一眼，想利用这“余光”来观察对方有没有在看自己，也是想知道对方对自己有没有兴趣。这种想看又不愿意让对方知道的心理，在年龄相仿的异性之间常常有种极其微妙的感觉。如果对异性瞄上一眼之后，又将视线移开或闭上双眼，传达的就是一种“我信你，对你颇有兴趣”的身体语言信息，这也是对对方的一种尊重与信赖。据此，也可以认为，迅速将视线移开的一方必定对另一方发生了兴趣，如果是女性首先转移视线，只要男性主动，那么两人交往的可能性就很大。心理学认为，男人对一个女人一见钟情需要的时间不超过 10 秒钟，初次见面的时候，和她对视的时间越长就代表越有

pdf下载网 http://www.i8788.com

好感。如果只有4秒钟，说明他很可能对她一点儿兴趣都没有；但如果超过了8.2秒，那他很可能已经爱上了对方。

职场中，我们也会见到这样一种情况，当上司与下属交流的时候，往往都是上司由上而下向下属投去目光；而下属的视线则刚好是由下而上。这是因为在这样的视线交流中，上司的威严会得到最大限度的维护。

我们在日常生活中，如果认真观察说话人的眼睛或其视线，也许就会发现一些很有趣的现象，了解到他们各自不同的性格类型。FBI认为，视线习惯性向下的人胆小怯懦，或者自卑感很强，当你看向他的时候，他会把自己的视线向下移动，看着地面或自己的脚尖；与此相对的是视线向上，这样的人多半是自信的，他们在地位、能力等方面或许都有自认为他人所不及之处，性格外向，善于交际，并且FBI还认为，他们多半身份特殊，比如政治家、领导人等；如果一个原本性情温和的人，将视线做左右移动，就表示拒绝之意，也有不怀好意的嫌疑；假如视线漂移，表示内心不安，也许在想事情，情绪低落的人就常常出现这样的眼神；习惯直视对方眼睛的人，往往有很强的戒备心理，带有敌意，但如果是含情脉脉的对视便另当别论了，通常情况下，长久地直视着别人的眼睛也是一种不太礼貌的行为。

pdf下载网 http://www.i8788.com

不同方向的眼球转动

不同的视线投射实际上还是由眼球的转动所引起的变化。FBI在观察一个人的眼睛的时候，不会忽略其眼球，因为每一个方向都代表着一种心理变化，这对于了解和更深层地认识一个人有很大的帮助。

眼球向上移动伴随着视线的上移，这是自信的表现，研究发现，其中包含了以下几种心理：首先，自我评价超高，将自我放在一个较高的位置上，对方不及自己，含有不屑一顾、轻蔑的意味；其次，置身事外的心理，表明此事与自己无关，往往是在开脱责任，假装被冤枉的无辜感；最后，事先没有预想到该种情况的发生，并开始在大脑中进行设想。因此，当一个人的视线向上，即眼球向上翻动的时候，进入的往往是关于未来画面的联想，爱幻想的人就经常一边托着下巴，一边上翻眼球，这是一种对未知内容的想象。

与之相对的是眼球向下转动，也就是上文说的，视线向下，这样的人有自卑感，不自信。FBI研究发现，向下的眼球代表的是一种心理承受，往往是负面的心理，像愧疚、自责、怨怒、心虚、忧伤等。和向上滚动的眼球表达的逃离意愿不同的是：向下的潜台词是“我不想逃避，能撑到什么时候就什么时候好了”，试图蒙混过关或任凭被人彻底揭穿。还有一些女生在羞羞答答的时候也习惯于将眼球向下移动，FBI分析，害羞实际上是期待对方对自己有好感，但却又担心得到的是对方表示否定的反馈信息。

左右运动的眼球产生的视线就是左右游移的眼神，可能是有意

pdf下载网 http://www.i8788.com

而为之，也可能是个人习惯。这在一定程度上打断了正在进行的正面交流，给人的感觉是不礼貌，甚至另有企图。

研究还发现，眼球处在左上方代表的是回忆。眼球习惯向左上方转动的人，多半多愁善感，喜欢追忆往事，他们对过去之事的感知尤为深刻。FBI 建议，在与这样的人群打交道时需要更多的耐心，因为他们慢热。

而眼球处于右下方代表的是内心的感受、身体的触觉、情感的触动等。当一个人眼球处于右下方的时候，多半是在进行自我感受，或许是在独自郁闷，或许是在品尝人生的滋味。习惯将眼球向右下方转动的人，心思细腻，疑心较重，考虑事情一般比较全面，很注重内心的感受、自身的感知状况等。FBI 建议，在与这类人相处时要特别小心，最好不要与这类人有金钱上的瓜葛，以避免不必要的麻烦。

左下方是听觉领域，对话期间，如果你看见对方开始把眼球放在了左下方，那就表明他对目前的谈话已经不怎么感兴趣了，目前他所关注的更多的是自己，此时此刻他正想着要怎么适当地结束这场谈话。习惯将眼球向左下方转动的人，是非常有想象力和思考能力的人，他们会把自己的生活和工作安排得有条不紊，喜欢自由自在的生活方式，时常会停下来对自己说话。在与这样的人交流时，不能对他们施加太大的压力，并且要尊重他们的空间，彼此坦诚相待，才能有更加深入的人际关系。

pdf下载网 http://www.i8788.com

瞳孔背后的秘密

瞳孔其实是动物或人类眼睛虹膜中心的一个小圆孔，是光线进入眼睛的通道。我们都知道，在面对很强烈的光线时，瞳孔就会不自觉地放大，光线微弱时就会缩小，这其实是在平滑肌的作用下形成的潜意识反应，平滑肌的伸缩控制了瞳孔的口径的缩小或放大，进而控制了光的射入。

在医学上，瞳孔是生命机能的指示器，当瞳孔对光线的反应变得迟钝或消失，也就意味着生命的终结；昏迷中的病人如果意识丧失，瞳孔也会渐渐变大，直到完全散大，生命也就走到了尽头。

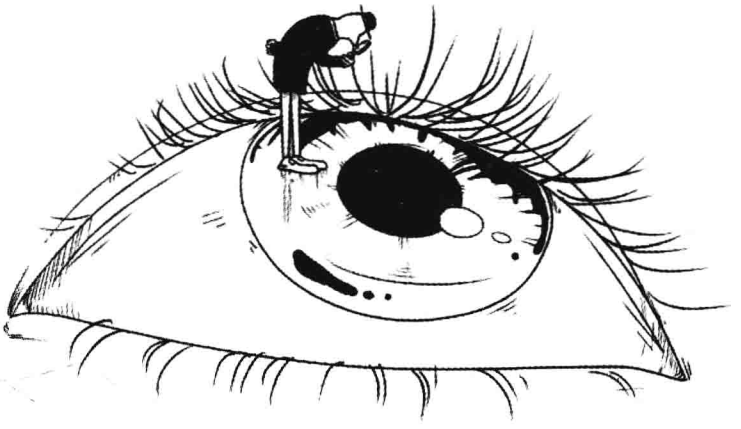
不过，FBI 认为，心理学中的瞳孔变化反映的多是某种心理活动的变化。古时的珠宝商人在销售首饰的时候，如果发现顾客的瞳孔放大，那么价格一般都会要得很高。因为情绪的刺激基本等同于外界光线，能够带给瞳孔类似的变化。日常生活中，当我们发现喜欢的事物时，就会睁大眼睛，好把更多的美好尽收眼底，而面对厌恶的事物就会缩小瞳孔。一个男人要是看见了自己喜欢的女人，他的瞳孔便会变大，看见令自己厌烦的女人，就会缩小瞳孔，其实这也是那句“情人眼里出西施”的秘密所在；发现美食，瞳孔也会变大，尤其是饥饿难耐的人；收到心仪已久的礼物，眼睛放光其实也是瞳孔变大的反应。

那些热恋中的男女相见的时候，他们的眼睛都会变得很大，表现出兴奋、喜悦的心情，而这个时候，对方也会把自己的眼睛睁得大大的，做出回应。瞳孔的扩张表达的是一种满足感、幸福感，当

pdf下载网 http://www.i8788.com

一对恋人面对面的时候，他们是从心底感到快乐与幸福的。通过眼睛向对方传递爱的信号，在眉眼之间都会有某种兴奋情绪。这就是为什么有时候朋友们会开玩笑说“你看你，一见到她就开始两眼放光”的原因了。

我们在生活中还会发现一种现象，面对迎面而来的陌生路人，你其实很容易就能判断出对方是否在注视着你。或许当你看向对方的时候，对方也在看着你，这不仅仅是大致的方向感知，也是十分确切的瞳孔对视，此时，若有一方转移注视的方向，另一方都可以很准确地感觉到，甚至有时候，在你的余光范围内，都能够感觉到有双眼睛在看着自己。



我们可以做这样一个实验：找一个人和你长时间地瞳孔对视，如果不是很亲近的人，超过 5 秒就很难再坚持下去，甚至出现笑场，并且期间会有话想说。如果没有什么想表达的意思，长久的瞳孔注视会使人失去思考的能力，从而进入一种“失神”状态，就好比对

pdf下载网 http://www.i8788.com

着一个方向发呆一般。

FBI 根据长期的工作经验总结得出，无语言的瞳孔对视一般不会持续很长时间，被注视时，立即移开视线的一方大多有自卑感或缺陷；如果是陌生人，通常都会有一方首先转移瞳孔注视的方向，其实是为了避免进一步的交流（如果并非主动搭讪或问路），否则就会有点奇怪。实际上，如果一个人不是近视眼，那么就可以通过观察他的瞳孔变化来做一些判断，比如，在看见你时他的瞳孔是不是下意识地缩小或放大，在排除外界其他客观条件干扰的情况下，若缩小表示不是很欢迎你的出现；如果是放大，则表示欢迎以及对你的喜欢。那么，面对一个用嘴巴说着“我喜欢你，很欢迎你”，而眼睛瞳孔却无意识地缩小了的人，你就要注意了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　FBI 教你搜集鼻子发出的信号

在纽约华尔街上的一家星巴克咖啡馆，曾经被报出发生了一起灵异事件。有人称，每到深夜就会有咖啡被倒在大街上，并且地面上还有很明显的用咖啡书写的两个大字“复仇”。因为这件事已经引起了周围人的慌乱，而且“复仇”两个字似乎还有其背后的故事，于是很快就引起了 FBI 的重视，他们着手展开调查。FBI 认为，此事并非什么灵异事件，而是人为。最大的可能是咖啡馆的员工心怀不满，制造了这起所谓的“灵异事件”，破坏咖啡馆的生意。精明的 FBI 首先想到的是，实施这种行为的人一定是个心胸狭隘、性情暴躁、报复心很强的家伙。

FBI 从店里的员工入手，展开调查，但并没有对他们一个一个展开审讯，而是将他们带进一个房间里面，要求大家同时阅读一本书。刚开始的时候，大家都在安静地阅读，可一段时间过后，FBI 就注意到其中有一个人的呼吸声大了起来，还发出嗤嗤的声音，鼻子同时向上提了提，这个动作不明显，但在原本很安静的环境中就显得不平常了。之后，FBI 对这个人进行了单独谈话，FBI 探员问道：“知道我们为什么专门找你谈话吗？因为我们发现你在阅读该书的时候最没有耐心，可见你是一个耐性差、脾气暴躁的人。”嫌疑犯听了之后脸上微微流露出惊讶的表情，“你们怎么知道的？”

pdf下载网 http://www.i8788.com

“因为在大家一起阅读的时候，你的鼻子泄露了秘密。”

“……”嫌疑犯更加诧异了，同时脸上也有几分慌张。

“如果我没说错的话，那些咖啡其实并不是什么灵异事件，就是你倒在大街上的。”FBI 直截了当地说了出来。

嫌疑犯的脸色开始由诧异变得惊恐，接着就不再说话，他想不到 FBI 居然通过观察鼻子就判断出他的罪行，最终他对自己的行为供认不讳。

鼻子背后的心理秘密

作为人体器官之一，鼻子有很强的灵性，有的时候会因为个体差异或外界因素的刺激而出现更加敏感的反应，尤其是在焦虑、紧张、恐惧等心理作用下，往往会引起一系列的个体生理反应。也就是说，一个人在感受到压力或紧张的时候，鼻子很容易发生变化，比如无规律地微微抽动、鼻翼胀大、鼻头上沁出汗珠，等等。

FBI 研究发现，心理情绪的压制引起呼吸道气流的变化，而这些气流的变化又会引起鼻翼形状的变化，最明显的表现就是鼻翼的收缩与扩张。但是这在许多人身上是会出现个体性差异的，所以需要结合对方当时具体的语言、表情、谈话内容等信息，才能进一步做出更加准确的断定。

鼻子发出声音、鼻孔胀大，这些都是一个人心理情绪的反映，情绪达到高潮时，在对方的鼻头上还会出现点点的汗珠，如果不是对方有鼻子冒汗的习惯，并且排除天气的影响，那么这个人此时多

pdf下载网 http://www.i8788.com

半是处于紧张、焦虑的心理状态下，在内心进行着一场激烈的思想斗争，担心情况不能如自己所愿。在人们将要做某件自己觉得具有挑战性的事情的时候，鼻孔也会慢慢胀大，譬如说，即将去登山的时候会在心里不断地给自己某种鼓励与暗示，或者是一位男士想要和眼前的陌生女士打招呼时，心里会出现慌乱不安的情绪，这些都伴随着鼻孔的变化。

当鼻子发出“嗤嗤”的声音的时候，有一个轻微的小动作是不容忽视的——鼻子向上微微提了提。这就是鼻子向你发出的信号，它在告诉你：“我瞧不起你、我不在乎、你有什么了不起！”这也是成语“嗤之以鼻”的含义。只要我们抓住这个小小的细节性动作，就能在瞬间听懂鼻子说的话。

一个人在开始摸鼻子的时候，多数情况下是因为遇到令自己头疼的麻烦事了，他也许是在说：“哦，让我想一下”、“这个问题……”当然，喜欢摸鼻子也许是一种习惯，与这类人谈话的时候要注意他的每一个小动作，他的话可能是对你有所保留的，也可能是对你的问题存在怀疑，却不直接说出来。

与“嗤之以鼻”相应的是“鼻孔朝天”，“鼻孔朝天”在成语解释中的意思是：仰起头来将鼻孔朝向天空，形容的是一种高傲自大的神态。在谈话的时候，如果对方将自己的鼻子渐渐抬高，同时鼻孔也慢慢胀大时，就表示他对你的意见是不赞同的，并且用鼻孔来表示对你的不满或反对。因为涨大的鼻孔有时候代表的是一种情绪的压制，通常多是不满、愤怒、恐惧或者是兴奋、紧张等情绪。

pdf下载网 http://www.i8788.com

鼻子也善于捕捉自己喜欢的事物。比如说，在面对一桌佳肴时，鼻子周围的神经会慢慢放松，并且伴随着一些轻微的伸缩动作，周边的肌肉也会舒张开来；而在面对自己不喜欢的、甚至是排斥的事物时，鼻子就会感到不适，所以，当一些刺激性的气味进入鼻孔时，鼻子会颤动，直至打出喷嚏。有一个有趣的现象，就是鼻子在恋人之间也有它独特的功能。当面对喜欢的人以及那人身上的味道时，鼻子会发出兴奋的讯号。即使是分手的恋人，在多年后嗅到与恋人相似的味道时，还是会感觉万般熟悉、亲切，于是通过嗅觉引发的怀念就会在瞬间贯穿身心。

鼻型识别个性

在人类的面部特征中，鼻子的形状占据着重要的位置，画家勾画人物肖像时、作家描述一个人的相貌特征时，鼻型大多都是一个重要的刻画对象，精致的鼻型往往会给整张脸增色不少，鼻型凸显的人物性格其实是很有代表性的。

FBI 曾经做过一个实验，把三张照片给一组志愿者看，并且告诉他们，在这三张照片中有一个是罪犯，然后让他们选出自己认为最有可能是罪犯的那个人。实验的结果证明，被选择次数最多的“罪犯”是一个长着鹰钩鼻的中年男子。

实际上这三张照片的最大区别就是鼻子，其他的器官几乎没有太大的差别，但绝大多数人都认为鹰钩鼻的男子最有可能是罪犯。这就说明，鼻子的形状也暗示着一个人的性格和为人。FBI 认为，

pdf下载网 http://www.i8788.com

一种鼻型代表的是一种性格特征。如果根据鼻型来分析一个人的脾性，就得把鼻型分为几个大类。

首先是长鼻，有这种鼻型的人爱好孤独，享受孤独，但却不能适应社交的需求，往往富有理性和美感。与之相对的就是短鼻，这样的鼻型代表的是意志力的不坚定和易受他人影响的脾性，但是性格比较开朗，朋友也会比较多。

其次是直线鼻，鼻梁不是很高，外观看上去比较时髦。这种鼻型的人大多比较自私，自我世界里的东西很多，工作、事业上较易取得成就，能够得到异性的青睐，但却很容易被抛弃。与直线鼻相反的一种鼻型是凹陷鼻，它不像直线鼻的鼻梁呈一条直线，而是凹陷下去的，这种鼻型的人有很强的亲和力，性情开朗。

有一种和直线鼻型相似的鼻型，叫做希腊鼻。这样的鼻型看上去比直线鼻更加直挺，鼻梁较高，这种鼻型的人往往都有出众的才华，善于欣赏美的、高尚的事物，在艺术领域有较深的造诣，是典型的完美主义者，但自信的同时不免有些傲慢。与此相反的一种鼻型是矮小鼻型，有这种鼻型的人一般懒于实践，喜欢想、喜欢说，这样的人纵使对生活再不满，也没有改变现状的勇气，智商不高，不能遭受挫折。有矮小鼻的女性一般会没有伦理观念，受异性的欢迎，但往往会被玩弄。

还有一种鼻型的形状就像老鹰的嘴一样，鼻尖向下垂，呈现出弯钩状，也叫鹰钩鼻。长着鹰钩鼻的人被认为个性阴险凶暴、冷酷残忍；如果再配上一双深邃的大眼，那么性情就会更加贪婪、不知

pdf下载网 http://www.i8788.com

足，占有欲望强烈。

断鼻是一种鼻梁上有断层状的鼻型，这样的人在性格上带有一定的攻击性，顽固不化。

袋鼻就是指鼻梁呈弧状，鼻子高，鼻头下垂呈钩状，两边的鼻翼有厚厚的肉，但是不会露出鼻孔，这种鼻型又叫“犹太鼻”。有这种鼻型的人在生活上往往精打细算，对金钱的控制欲极强，甚至不惜舍弃名誉和地位，被人们称为“守财奴”的代表。还有一种与袋鼻相对的鼻型，是袋鼻的变形，但是鼻翼的肉在整体上是比较薄的，还稍带一点时髦感。这样的鼻型虽然在形状上与袋鼻相似，但有这种鼻型的人在为人、性格上却完全不同于袋鼻，他们不会对金钱有很强的占有欲望，对挣钱不感兴趣，更加不会因为一已之利而损害他人的利益。

如果是初次见面，还可以根据鼻子的高低来判断对方的心理与为人。一个鼻梁高挺的人，总是自信且充满智慧的。但是鼻子的高低与性格上的傲慢无理却没有必然联系，我们在观察对方的时候不能将他天生的鼻梁高挺和鼻孔抬高混为一谈，这样就可能造成误会。在双方交谈的时候，不光是要观察对方鼻子的高低，还要留心一下他的一些小动作，比如经常摸鼻子，这个动作表示摸鼻子的人正在进行某种心理斗争，也很有可能是撒了谎的征兆。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节　FBI 看嘴读心识人法

嘴部小动作

一个人在微笑的时候，嘴角总是会上扬到一个很好看的幅度，而在不高兴时，嘴角会向反方向运动。这些其实就是嘴角的小动作，FBI 认为，根据这些小动作，不仅可以探测其心理变化，还能够读懂一个人的性格。

嘴巴的动作是整个面部表情的一部分，关于嘴部的小动作有很多种。其中，很多人喜欢在笑的时候捂住嘴巴，孩子做这样的动作，多半是在自己说了谎话或知道自己说错了之后；而在成人的世界里，它也是撒谎的典型标志。但在生活中，也有些人习惯做捂嘴巴的动作，不见得是说了谎话，而是性格上的害羞，尤其是与陌生人交谈时，常常表现得内向和保守，一方面是想掩饰自己的真实感受，还有一方面是不想在众人面前展示自己。

类似的动作还有伸舌头。在孩子的世界里，伸舌头代表顽皮可爱，俏皮可人；若是出现在一个成年人的身上，就是庆幸之意，或许是自己正在做的事情欠妥，为了表达不好意思而做出伸舌头的小动作。FBI 认为，喜欢伸舌头的人多半都有较强的好奇心，常常会因为那份好奇心而做一些略有冒险意味的事情，比如在朋友去厕所

pdf下载网 http://www.i8788.com

的空当儿，偷偷翻看他的QQ联系人，之后发现朋友正往回走，便赶紧关了页面，并且伸了伸舌头，拍拍自己的胸脯，暗自庆幸没有被发现。

喜欢撅着嘴巴的人多是比较可爱的女生，如果是男生，就有愤世嫉俗的嫌疑，但不管是男生还是女生，喜欢撅嘴的人都有点防御心理；如果是下唇向前撅，表明当事人对目前接收到的信息持怀疑态度；如果是嘴角向后撇，那就代表他正在认真听着对方说的话。

嘴巴呈“一”字形状的人，多半面临重大抉择，或者面临十分紧急的情况。这样的人往往比较坚强，具有坚持到底的顽强精神，在困难面前不会做出逃避行为，不管做什么事，都是不到黄河心不死，因此成功率也极高。

也有些人喜欢用上齿咬住下唇、下齿咬住上唇或紧闭双唇，有点类似聚精会神的样子，其实他是在聆听对方的话，但也有可能是在思考着自己的想法，并很快就会找机会表达。经常做这样的小动作的人，一般具有较强的分析能力，在遇到事情的时候，或许不能很快做出抉择和判断，可一旦做出了就很难再更改。

习惯嘴角上扬的人，能言善辩，性格外向，聪明伶俐，善于交际，这样的人不会嫉恨别人，更加不会轻易伤害他人，他们的人际关系很好，在面临困境的时候，总有人愿意伸出援手。

与上扬的嘴角相对应的就是嘴角的下拉动作，这其实是一种负面情绪的写照。FBI指出，如果在对话的时候，对方的嘴角下垂，眼睛向上看，有可能就是不赞同的意思，在同一问题上与你持相反

pdf下载网 http://www.i8788.com

意见，下拉的嘴角是在尽量维护自己的威信和尊严；当人们遭遇委屈、苦恼、郁闷时，嘴角会不自觉地向下撇，有很明显的幅度上的变化。

不管是嘴角的上扬，还是嘴角的下拉，都是外延运动，而与之相对的是嘴角的收拢动作。嘴角收拢的潜在意思就是表示不满、质疑，也可能是在思索着什么；还有一种是抿嘴的动作，通常一个人的压力大、内心不安，会用这个动作加以缓解。有时候女士抿嘴也表示一种拒绝；爱咬嘴唇的人往往心无城府，常常开心的、不开心的都在脸上显露无遗，因此这类人如果撒谎，对方一眼就能看出来。

另外，一个人如果内心有了情绪变化，通常也会在嘴角上有所体现，这些表现常常是一些比较细微的表情，对于辨别谎言也是很有帮助的。比如，嘴角微微上翘表示的是开心；而如果对方的嘴唇是抿在一起的，并且左边的嘴角向上翘起，这表示的就是一种鄙视的情绪了；如果嘴唇紧紧皱在一起，并且下巴抬高，便是对方遇到了某种极为难堪的事情，并表现出十分窘迫的情绪来；上嘴唇向上扬起，同时鼻子也会紧紧皱起来，一定是对方感到了厌恶；双唇紧闭的时候眉头紧蹙是生气的表现；如果发现对方咬嘴唇，一般是焦虑情绪的表现。

日常生活里，我们也会见到一种说话口齿不清的人，他们说话往往比较迟钝。FBI 分析这类人，一种可能性是他们的语言表达不太出色，平时也不会经常表现自己，一旦真正开口，却往往会有不

pdf下载网 http://www.i8788.com

凡的表现；还有一种是不但在说话上表现不够出色，在其他的方面也相当的平庸化。

根据嘴巴的形状分析性格

心理学研究认为，人的嘴的大小与形状并不是生下来就定型的，而是在后天的成长过程中渐渐成形的。因此，观察一个人的嘴唇也可以了解其个性心理特征。

首先，可以从嘴唇厚度方面分析。嘴唇较厚的人总是会给人老实忠厚的感觉，并且心地善良，重情义，不管是对家人还是朋友，总是很诚实守信，但是往往在处事时缺乏主见，不能果断地决定一件事情；如果一个人的嘴唇不仅厚，而且大，就表明这个人内心比较沉稳，性格刚毅，忠厚老实，待人温和，做事脚踏实地，有进取心和好胜心，正是因为这样才促使他不断地努力、拼搏，直至取得成功。如果是女性，则说明她有着很丰富、多愁善感的内心世界。

而嘴唇比较薄的人则总喜欢一直说个不停，嘴上功夫尤其厉害，常常给人尖酸刻薄的感觉，与人发生争论时，就算自己并不占理，也要在嘴皮子上占上风。

与嘴唇浑厚紧致相比，有一种嘴唇看上去总是会给人松垮的感觉，其实这是病态的表现，通常都是由于身体不健康、精神不振引起的，这类人在做事时总是会有力不从心之感。

其次，可以仔细观察一下唇型的差别。FBI 将唇型分为以下几种：

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一种是仰月唇型，即嘴唇看上去就像是一轮月牙，嘴角微微向上翘起。这种嘴型的人通常性格开朗，富有幽默感，感情世界丰富，适应能力强，聪明能干，因为其独有的特质，往往得到许多人的羡慕；与仰月形相对的是俯月形，嘴角不像仰月形那样上扬，而是向下垂，有点像撇下去似的，给人冷峻、不苟言笑的感觉，并且这类人的脾气也有些令人捉摸不透，喜欢怨天尤人，朋友不多，人缘不太好，但是他们往往又很会关心体贴人。

第二种是修长嘴型。这类人因为集中了很多嘴型的优点，所以在个性上也是难得的圆满；如果嘴型呈“一”字形，这类人是极具意志力的，只要有某种信念就一定会努力去实践，还稍带有点顽固的味道。同时，这样的人不用总是为自己的健康担心，因为这样的嘴型本身就是健康的标志。

第三种是盖嘴型，即上唇比较突出，似乎要盖住下唇一样。有这样唇型的人爱好正义，凡事会从大局出发，讲理讲义气，有比较完美的人格形象，在人际交往中常常有独特的个性魅力。

第四种是承嘴型，这是与盖嘴型相对的一种唇型，即下唇较为突出，像要承住上唇一般。这类人刚好与盖嘴型的人相反，总是喜欢夸夸其谈，但基本上讲的都是歪理，比较自私，在人际交往中很难付出真心，但是他们有很大的容忍肚量。

第五种是怪嘴型，这种形状的嘴看上去就像是要呼出好大的一口气一样，有点怪异的感觉，因此叫它怪嘴型。这类人喜说闲话，易与人发生纷争，性格顽固。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六种是“四”字嘴型，也就是说整张嘴看起来方方正正，不管是上唇还是下唇，都是非常厚的。这样的人忠厚老实，有自己的个性，性情温和，在工作上总是会有很出色的表现，因此也比较容易成功。



pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节　FBI揭露下巴的秘密

对话中观察下巴，探究其性格

在审讯的过程中，FBI常常会碰到一些喜欢用下巴和他们说话的人，这些人似乎并不把FBI放在眼里。FBI认为，下巴在一定程度上可以代表一个人的性格。比如一个总是喜欢扬着下巴的人，十之八九是个趾高气扬的人；而习惯缩起下巴的人，则敢于接受批评。

FBI认为，在一场对话中，下巴的某些细节可以透露出一个人的心理变化，同时还反映出他的某些性格特征。

第一，听话者的下巴在对话的过程中，始终与说话者的下巴保持一致。FBI认为这类人性格温婉，即使在倾听的过程中产生了与说话者不同的意见，他们也不会很快提出来，或者是想等对方说完了，自己再说也不晚；他们通常很难与人发生争执，不论在什么时候都会保持特别平静的态度，不会乱发脾气，但这并不代表他们没有脾气，因为他们的脾气常常是不发则已，一发就不可收拾。

虽然他们天生就是慢性子，但是不管是在学习上还是在工作上都有坚韧不拔的毅力，有“不达目的，誓不罢休”的干劲。而有时候也不免过于固执己见，容易走进死胡同，对挫折与失败不能正确对待，常常会有悲观绝望的情绪。这样的人喜欢追求安稳、富足、

pdf下载网 http://www.i8788.com

平静的生活，对生活质量、饮食质量都有很高的要求，但在实际的社交中却无法做到圆滑与变通，这是他们的优点和缺点。

第二，对话中听话者的下巴会随着说话者的目光而变化。FBI认为，他们通常比较憨厚、真诚，不会斤斤计较，不会耍心机，待人大方，不会因为占了人家的小便宜而沾沾自喜，更不会因为吃亏而沮丧，因为在他们的眼里“大度”才是福。可是他们有时候也比较固执，而这样的固执往往表现为性格上的沉稳、谨小慎微。在交友方面，他们常常比较谨慎，渴望与人建立稳固的情谊，在朋友圈里属于莫逆之交的类型。

第三，听话者喜欢将下巴放低，并有意收回。如果在你们对话的时候发现对方作出了这样的动作，一方面有可能是对方对你的意见有不赞同的趋向，另一方面也可能是因为这类人本身就比较自我，希望他人像自己对别人一样来对待自己，而一旦发现自己不被重视，就会接受不了，这样的下巴就是最好的证明。但他们内心是善良的，在性格上他们是很容易发脾气的一类人，虽然易怒，但是在错误面前还是会坦然面对，能够知错改错，所以这样的人还是比较有胸怀的。

第四，听话者有意将下巴抬高，并在与人对话的过程中根据说话者的姿态作出相应变化。FBI分析认为，此类人往往爱憎分明，喜欢也好，不喜欢也罢，都不会刻意掩饰自己内心的情绪，喜怒哀乐往往都表现在脸上，所以与他们相处时不需要想太多，因为他们说出来的话往往出于无心，多想的人不免会生气。总是直来直去，

pdf下载网 http://www.i8788.com

不会拐弯抹角是此类人的特点，却也在很多时候会惹来不必要的麻烦。他们的生活总是充满生机与活力，身边的人也总是会被他们的快乐与幸福所感染。在实际的生活中，他们有较为广泛的社交范围，但并不代表什么人都会成为他们的朋友，只有同样有着一颗真诚待人之心的人才会让其感觉到相交的价值。他们性格坚毅，百折不挠，但也能屈能伸。

观察下巴形状，个性一目了然

人的长相各不相同，就算是双胞胎也会有差异。大到整个形体（高矮胖瘦等），小到每一处细节，几乎不存在完全一模一样的两个人。FBI 认为，下巴其实就是众多细节中的一部分，我们在观察一个人的面庞时，不可仅仅局限于他的眼睛、面部表情等，下巴也是一个不可忽略的关键点。FBI 根据经验总结得出，下巴的形状各异，代表的人格特征也是各不相同的。

下巴宽的人，性格坚毅，对事物往往会有很深入的研究，常常会拥有伟大的爱情。他们有嫉妒心理，但也同时兼具宽容、善良的心灵，心中有仁义，在激情面前不会做让自己后悔的事情。

下巴方的人，属于典型的行动派，个性刚毅果敢，不会给自己闲着的机会，只要有想法就会坚决去实践，中途即使有再大的困难，都不会将他们击倒，直到到达最终的目的地。FBI 认为，这种类型的人很有进取精神，他们中间多出学者、政治家、作家、实业家等，但在这些人的人生路上不允许出现错误，哪怕是一步错误都会引起

pdf下载网 http://www.i8788.com

全局性的反常，使其性格大变，更有甚者还可能转而从事具有破坏性的活动。FBI 分析，方下巴的人多属于理想主义者，很多时候也许知道对自己无利，却依旧硬着头皮撑到底，有勇气，男性很有积极精神，他们对待爱情也是如此专心并奋力追求，直至被对方全心全意地爱上；但面对不能理解的对象时，他们就会冷处理。

下巴圆的人，能够拥有美满甜美的爱情，女性往往更加顾家，男性则是一位性情温和之人。他们中间大多数人不但是感情路上的赢家，在工作事业上也能够挑起重担，有仁爱之心，晚年有望享受天伦之乐。

下巴尖且狭窄的人，不论是男性还是女性，这类人均会带点神经质，感情方面也不是顺风顺水，喜欢与异性谱写柏拉图式的美好爱情；下巴狭窄的人有早夭之相，他们的人生历程往往很短，寿命长的人在晚年会孤独凄凉，像莫扎特、肖邦一类名人，他们的才华和激情都在年轻的时候燃烧殆尽。

下巴狭窄而圆润的人，崇拜恋爱至上，感情永远是生命中最重要的事，他们可以为爱而生，亦可以为爱而死。如果是男性，那他们在事业方面的实践能力会有所欠缺，财经界往往并不适合这类人，而文字类的工作就比较具有发展前景。

下巴上有很多肉，或者说双下巴，FBI 认为这类人通常心地宽厚，性情笃定，他们的财运较一般人会更加亨通，并无激烈的意欲，却也摆脱不了常规的束缚，多有德高望重之人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

下巴暗示的心理变化

下巴的一些小细节很细腻，也很微妙，往往不容易被察觉，但可以作为洞察对方心思的线索。所以在观察你眼前的那个人的时候，一定要抓住任何有价值的信息，特别是他的下巴。

下巴扬起，表达的往往是高傲的心理，因为下巴扬起的同时，胸部和腹部也会相应地突出。如果是在对话中，地位占优势的一方往往就会做出这样的动作，同时目光投递的方向也是自上而下，使得别人产生仰望的错觉，在特定的场合还带有挑衅的意味。

与之相对应的是下巴的收缩动作，做这个动作的时候，人的背部会微微拱起来。FBI 认为，分析该动作，可以得出以下几种结论：其一，这个动作与扬起下巴有点相似，一样带有“挑衅”与“敌意”的味道，小猫在遭遇危险、准备发起攻击的时候也会做出这个姿势；但它们之间的不同是，收缩的下巴带有更加深度的愤怒，伴随下巴收缩动作发生的还有目光在对方身上的瞬间凝聚，似乎将要迸出愤怒的火花。其二，它暗示了这个人性格上的怯懦，不敢接受挑战，常常在失败一次后就一蹶不振，犯了错误时总是会请求对方的谅解，同时眼光下垂、低头等动作也会伴随着下巴收缩动作一起发生。其三，缩起的下巴还表示对某件事或某种观点的怀疑态度——当对他人的看法或所做的事情表示不赞同时，就会出现下巴的收缩动作，并且伴随着该动作一起发生的还有眼球的向上翻动。这样的人疑心比较重，常常对身边的人和事产生怀疑，不肯轻易相信别人，也不会轻易将自己的心事说给别人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

观察下巴，根据下巴的姿态变化解读心理，要注意隐藏在下巴中的一些小动作。比如，那些习惯用手托着下巴的人并不一定是在思考什么，因为托下巴的动作有时候也是为了掩饰内心的情感变化，比如害羞或羞涩等。所以，下巴也可以像人体的其他部位一样向外界传达内心活动的信号。

FBI研究发现，用手下意识地固定头部，像托下巴、抵上额，或是用手指捏住前额、太阳穴，用手掌或拳头撑起半个脸颊，这样的举动证明做出动作的人是在思考着什么，罗丹在他著名的雕塑作品《思想者》中塑造的典型姿态已经成了“思考”的标志；而我们在生活中也常常见到母亲会手托下巴，看着孩子那欢快的身影，那其实代表的是一种发自内心的愉悦与幸福；如果在托下巴的同时，手掌捂住了半边脸，这是一个表示批判的动作；如果是大拇指托住下巴，食指勾起，贴在嘴角上方的脸颊上，其余的手指则蜷曲起来并低于食指的位置，这样的动作常常也代表批判，随时都有可能打断对方的话，进而发表自己的意见。

但假如是用双手捂住脸颊，则表示内心的害羞和紧张，通常容易脸红的人比较喜欢这个动作，极度恐惧的时候，有人也会做这个动作。陷入惶恐、孤独的情绪中时，摸下巴可以缓解内心的不安。尤其是说了谎话的人，由于担心自己的谎言被揭穿而心生焦虑，这个时候他们就会下意识地触摸自己的下巴。当年发生在美国的“水门事件”，总统尼克松也被卷入其中，当接受记者采访时，他在回答问题的过程中频频触摸下巴，细心的人就会发现平常时候的尼克

pdf下载网 http://www.i8788.com

松总统几乎不会做这样的动作。因此，尽管他极力澄清案件与自己没有关系，可依然不能令大众信服。

有一次，FBI 审讯一个犯罪团伙，但不管 FBI 的审讯人员怎么询问，他们要么矢口否认，要么就是沉默应对，这六个人表现出了极为团结的精神。不过，在对其进行审讯的过程中，细心的审讯人员发现了一个突破点，那就是在这几个人中间，有一个人自始至终都在用他的鼻子和下巴回应审讯人员，目光也显得极为不屑，并且很少开口说话。鉴于此，FBI 决定对其进行单独审讯。不出 FBI 所料，这个人的表现几乎完全吻合最初的判断：没有耐性，脾气暴躁，是该犯罪团伙的带头人。在审讯人员询问到专门设计的第四个问题时，他额头上的青筋暴起，眼露凶光，大声地喊叫道："你们这些警察，凭什么指证我们？没有证据就放了老子，我可没工夫在这里和你们耗着！"

这个时候，另外一名 FBI 拿着一叠资料说："你认为我们会没有证据？在没看资料之前我要告诉你一件事，在你被我们单独审讯期间，你的几个手下都已经说了，你是他们的老大，所有的事都是你指使的，难道你不想为自己辩解一下吗？"这个人马上瘫软在椅子上，两眼无神，刚才一直高昂着的下巴低了下去，他口中骂道："这群没良心的东西！"接着，FBI 便从他的口中套出了真相。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三章

FBI教你肢体语言读心识人

如果说面部表情是一个人内心情绪的镜子，那么，肢体动作就是真实人心的显示器。如果你被FBI确定为嫌疑对象，那么你的举手投足都可能露出马脚。语言可以粉饰，仅听一面之词将很难分辨真假，甚至还会被骗；但身体语言就不一样了，一个人在不经意间做出的肢体动作，往往是其真实内心的写照，正确解读这些肢体动作背后隐藏的信息，可以帮助我们更深层次地了解人心，看穿其表里不一的实质。你知道那些最常见的点头摇头等动作其实还有另外的注解吗？你知道为什么一个人会离你忽远忽近吗？你知道身体是怎样表达喜欢和厌恶的吗？腿脚怎样揭露谎言？不同的站姿、坐姿、行姿暗含什么样的秘密呢？



pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节　肢体语言解读——头部动作带来的信息

人类总是需要通过一些行为来达到自己的某种目的，在这个过程之中，很多肢体语言都具有相当高的解读人心的价值。在FBI看来，肢体语言有的时候比语言还要真实可信，在审讯犯罪嫌疑人的时候，肢体语言的解读尤其重要。

肢体语言实际上也叫做非语言行为，其一般通过面部表情、手势、躯体姿势以及声音声调等方面来传播信息。专家指出，人类与外界的交流60%～65%都是依靠非语言行为进行的。一个人要想撒谎，多半是用嘴巴，肢体很少甚至不会撒谎，因为它是在人的潜意识作用下做出动作，因此可以说，非语言交流反映的是一个人真实的内心思想、行为意图。但在实际的生活中，许多人却往往忽视了肢体语言的重要性，更是忽略了自己的非语言行为，导致不知不觉间被别人看透了内心。

发生在亚利桑那州的一起抢劫案是一个很不错的例子。当时一个年轻的犯罪嫌疑人被FBI抓捕，审讯人员对他的审讯看起来一点儿作用都不起，因为他的供词听起来很有说服力，他编造的故事情节也没有什么出入，完全找不到破绽来证明他就是强奸犯。审讯进行到这个程度已经无法再继续下去，这个嫌疑人很有可能被无罪释放。但是，一个善于观察的、细心的审讯员发现，在他说到“我

pdf下载网 http://www.i8788.com

沿着一排棉花地向前走，直走然后左转径直回家”的时候，他的手做了向右的手势，而右面刚好就是犯罪现场的方向，他自己或许并没有发现，但是这个语言与非语言行为之间的矛盾，让FBI立即产生了怀疑。不但不能轻易放走他，还要想办法说服他说出真相。之后，FBI就对其展开新一轮的审讯工作，最终嫌疑犯不得不承认犯罪事实。

可见，肢体语言（非语言行为）的确不容易骗人，我们如果可以准确解读出每一种肢体动作背后的含义，不仅能够理解对方的心思，还会更加了解其心性与性格。因为，大量的真实信息往往都隐藏在这些举手投足之间，也正因为如此，真正的内心才变得清晰可见，进而帮助我们了解一个人的心理、个性等特征。

首先，还是让我们一起来了解一下头部动作所蕴涵的信息吧。脑袋可以说是人体的“司令官”了，同时兼任着语言与非语言的领导，这里积聚了几乎全部可以收集到的信息，控制着面部表情以及肢体行为。不过，脑袋也有自己的一些动作，其中也包含了大量信息。

美国心理学家曾经指出，如果从大脑的直观感觉上来分析，头部看上去越大、越饱满的人，其智商往往会越高。有关专家也专门针对动物的头部做过实验，结果发现，动物的性格和它们的头部有很大的关系。一般而言，头部比较大的动物比头部偏小的动物好斗，并且不容易被驯服。在此基础上，FBI还发现，头部动作还隐含着许多重要的心理信息。

我们最常见的点头动作，普遍意义上代表的是赞同，仔细观察

pdf下载网 http://www.i8788.com

人们在点头时的动作就会发现，点头时，身体会向前倾，这恰恰又是一种表示恭敬的态度。没有人会拒绝尊敬，所以点头在人际交往的过程中是非常有利于拉近关系的。但那些习惯点头哈腰的人，最擅长的就是说场面话，因此这类人的话不可信，同时他们也是见风使舵的人。

有时候，听别人说话时适当地加入比较缓慢、有规律的点头动作，会让对方感觉到你是很认真地在听着他的诉说，给予了他足够的尊重，也是在暗示“我对这个话题很感兴趣”、“我很赞同你的说法”；但如果点头的动作很快，就有“阻断”的嫌疑，似乎在向对方表示：“我感觉很枯燥乏味”、“我已经不想听了”、“你就别再说了”等。

与点头相对的是摇头。当人们对某件事物感到不满或表示拒绝时，会作出摇头的动作来。摇头的方式很多，其中最常见的是将头部从左边移向右边，再由右边移向左边，这样的动作通常表达的是不同意和拒绝；还有一种摇头的方式是把头猛力转向一边，然后再回到原来的位置，这个动作又叫“单侧性摇头”，它所传达的信息是“不”、“绝不”等；再有一种方式是将头部倾向单侧，看上去好像是半转半倾的姿势，如果再加上欣喜的面部表情，就表示在向遇见的人说：“我很开心在这里遇见你。”我们在日常生活中也常会发现，长辈在听说某个小孩子做了什么不好的事情时，往往会叹上一口气，同时做出摇头的动作，这表示的是失望。

也有一种歪着脑袋的动作——歪头，歪头的时候，一侧的脖子就会袒露出来。我们知道，脖子是人体中较为脆弱的部位之一，袒

pdf下载网 http://www.i8788.com

露出脆弱部位，表示充分的信任，给人一种顺从感。露出颈部代表着某种程度上的放松和面对形势的安然心态，只有在当事人觉得没有危险的情况下才会做出该动作。

一个面露悲伤神情的人在面对一个陌生人时，往往会把自己的脸转向侧面。FBI 认为，这其实是隐私的自我保护动作，此时，她／他宁可露出脖子，也不想把自己的内心情感向陌生人展示。这也是出于某种保护性本能，将脸移向相反的方向来避免一些会对自己造成危害的事物。

FBI 还发现，抬头有时候表示重视，比如你和一个正在埋头工作的人说话，对方如果头也不抬就“好的好的”，那你的心里也许会有一些不舒服吧，但如果他停下手头的工作，抬起头来看着你说话，那就表示重视，也是对说话者的一种尊重。在一些特定场合，抬头也是一种自信的表现。但值得注意的是，假如抬头的幅度过大，会在视觉上给人一种后仰的感觉，看上去你似乎是在用鼻孔与人对话，容易给对方留下过于自信以至于骄傲、清高甚至势利的印象。糟糕的是，如果被对方误以为是在挑衅的话，那就得不偿失了。

与抬头相比，低头的动作就显得比较谦逊。一般低头表示的是使自己低于对方，有服从、礼貌之意。但低头不一定就代表真心诚意的服从与礼貌。那么，如何判断对方低头是出自真心的呢？

FBI 认为，如果在低头的时候，脊柱依然保持挺立的状态并且看上去很有力度，那就表示一定的服从，但这类低头代表对事件本身的服从，却并不表示对对方传递的信息的接受与认可，因为还要

pdf下载网 http://www.i8788.com

结合他的面部表情做判断。生活中我们常常见到这个现象，大人在责怪做错事情的小孩的时候，往往谆谆教诲，言语中会为其灌输很多有用的道理，但这在孩子的眼里却并不一定就是真理，虽然他也知道自己确实是做错了事，于是低着头表示服从，可心里对那些“谆谆教诲”不一定认同——表面服从、内心反抗。那么，此时他的脊柱往往就是直立的；如果低下头的同时，也真心表示愧疚，脊柱在直立的前提下会向前倾斜一个幅度，看上去就不再那么有力度了。

反之，如果脊柱是弯曲的，背部微呈驼状，甚至身体的其他部位也跟着一起降低姿态或弯曲，那就表明动作发出前并没有反抗的意思（不代表认可）。如果排除礼仪需求和有意识加以培养的动作，我们就可以认为，人在站立的时候低头，并且脊柱弯曲，是出于对对方的完全认同，有时候也是对身份差异的认可。

FBI 研究发现，习惯低头的人，往往比较害羞，因为做低头动作，脸就朝向了地面，似乎要把脸藏起来，试图用这种方式来减少对方对自己的关注程度，进而获得心理上的安抚。FBI 认为，害羞的人心里存在某种担忧，担心暴露出不足和缺点而减少了认可和接纳，于是将自己的脸隐藏起来，但旁人从其他肢体语言中就可读出其害羞的心理；当然，一个人在愧疚的时候也是会下意识地低下头，当自己很清楚地意识到不足和错误，此时自我的评价已经远远低于别人的客观评价，因为担心客观评价过低而低下头去。FBI 指出，类似的情况也并不一定就要低下头，有些人也会在惭愧的时候闭上眼睛，或视线看向下方。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　肢体语言解读——躯干距离背后的玄机

也许大家都已经知道，在日常生活中，我们每一个人都需要自我空间，有人接近你，哪怕再近的距离都要有一个度，除非是最为亲密的人，比如恋人，否则就会引起负面情绪的产生。FBI 长期的观察证明，人与人之间的距离可分为四类，即亲密距离、个人距离、社交距离和公共距离。亲密距离一般控制在 0 ~ 0.5 米之间最为合适，这是只有在比较亲密的人之间才会被允许的，比如家人、恋人、好友，刚刚认识的人千万不能逾越，但即便是最最亲密的人，有的时候还是需要保持一段身体距离，否则，很容易引起心理上的不安与焦虑；个人距离一般在 0.5 ~ 1.2 米之间，这是正常生活与工作中无身体接触的范围，与熟人、同事保持这样的距离是恰到好处的，稍微亲密一点的熟人距离可缩短至 0.5 米；社交距离就是在正式的社交活动、商务谈判等场合应该保持的距离，一般在 1.2 ~ 3.5 米之间；而公共距离则是在公共场合没有任何交际的情况下的距离，一般在 3.5 米之外。这些都属于正常的躯体距离，不同的人在不同的场合应该根据与对方关系的亲疏程度保持适当的距离。

但这些都是通常情况下的躯体距离，在具体的社交活动中，距离也会随着特定情况的需要而有所变化，这也是为什么有些人会在突然之间跟你拉开身体距离的原因之一了。躯体距离的改变往往显

pdf下载网 http://www.i8788.com

得很突然，也很微妙，甚至只是将身体稍稍变换了一个角度。

那么，躯体距离的远近究竟发出的是一种什么信号呢？

FBI 分析，当一个人面临危险与压力的时候，或者意识到眼前的事物已经对自己产生了威胁时，大脑就会向身体发出紧急信号，要求远离对方以保护自己不受侵害。但很多时候又因为种种客观因素的制约，我们似乎并不能做出一些过于明显的反抗行为，好比面对一桌你不喜欢的菜肴，如果你这个时候离开，就会扫了一桌子人的兴，因为大家似乎都在津津有味地品尝着，你也只能将身体向外移动以远离它们。

面对自己不喜欢的东西时，选择远离是一个人的自然反应，人们喜欢面对自己喜欢的事物、喜欢的人，但并不是在任何时候都能如己所愿，有时候会不得不面对一些不好的甚至是讨厌的东西，而此时你只有通过身体的反方向倾斜来帮助缓解此时的不情愿、不满、烦躁等消极情绪。

实际上，一些类似的场景还出现在商务谈判中，当对方向你提出一些不合理的条件或要求，或者在某些问题上无法达成共识的时候，双方会产生不自在、抵触的情绪，于是便下意识地将身体向与对方相反的方向移动。伴随这一动作可能还会出现揉眼、闭眼等动作，脚部很可能也会发生方向的转变，这些都是在向对方说明，目前你所持的态度是怀疑的、不认可的。

举个大家常见的例子，假如公交车上你旁边的座位上坐了一个浑身脏兮兮的人，这个时候你会做何反应？会不会不由地将身体的

pdf下载网 http://www.i8788.com

一侧向相反的方向倾斜呢？如果是，那也很正常，就像我们在生活中遭遇迎面而来的袭击，一旦有所察觉，便下意识地躲开，这些其实都是来自大脑的下意识反应。

可见，如果一个人愿意靠近你并接受你，那么躯体距离的拉近就是一个很明显的信号，对方会悄悄地将自己的躯体向你倾斜；反之，那些不喜欢你甚至厌恶你的人会不知不觉把身体朝与你相反的方向移动。交谈中的人，在尽兴的时候往往会彼此靠得很近，甚至出现“耳鬓厮磨”的场景；如果双方意见分歧，关系不佳，躯体的距离便会逐渐拉远。

FBI 指出，在实际的日常生活中，当产生厌烦而又不能顺利远离的时候，躯体便会做出一系列的自我保护动作，比如，双臂交叉架在胸前，这是不适的身体信号，表明对目前所谈论的话题有看法，或根本不赞同；有的人还会在这个时候突然将上衣的纽扣扣上或者是解开，在谈话结束后又会解开或者扣上，这些都是躯干的自我保护动作，表示不赞同或想要中断谈话。男性通常是将双臂交叉抱在胸前，两只手抓住胳膊的上端，同时将两腿叉开；如果是打着领结的男士，他们还会将领结反复拉伸、反复固定，有时候也会将自己的公文包夹在腋下、把玩东西、假装整理衣袖等；女性的躯干保护动作多在感到不安、紧张、不踏实的时候，像那些行走在校园里的女生，或者是下班后走在回家的路上的女性，往往都会将书本或文件夹紧紧地抱在胸前。

但值得注意的是，将双臂交叉并不一定都是躯干保护的动作。

pdf下载网 http://www.i8788.com

当交叉的双臂自然而然地交叉放在腹部，两手自然地放在胳膊的上端，注意并不是抓住胳膊，那么这个动作发出的信息便是积极的，它表示的是一种轻松自然的姿态，一些小孩子在玩的时候也会经常这样，常常让人觉得好笑。但是，如果交叉的双手紧紧地抓住胳膊的上端，就是一种紧张与不安的信号了，并且双手紧握的部位越高，就表明动作发出者的紧张与不安情绪越激烈。

当面对威胁、不安与压力的时候，人们的躯体会向反方向收缩，以此来拉开彼此之间的距离，而与之相对的还有一种躯体伸展的动作，就是通过拉大自身的周边范围来实现躯体保护的目的。特别是一些男士，当他们坐着的时候往往会将身体展开，双臂随意地拉开，摊放在大腿或椅子的扶手上，两条腿朝外侧伸展开来。这明显是一种捍卫领地、扩展空间的姿势，有的时候表达的也是一种反抗。因此 FBI 建议，一般在公共场合最好不要有这样的动作。

也许有人会因此觉得，躯体距离越近，就表明关系越好，其实并非如此，空间距离的远近并不能说明心灵距离的远近。所以，在根据躯体空间距离来识别人心的时候，不可妄下结论，还要结合当时所处的特定场景分析。同时也要灵活调整人与人之间的距离，这样与对方相处起来才会更加轻松自如。实际上躯体间的距离是最好的缓冲地带，起初躯体会选择远离，一旦远离不成功，就有了自我保护行为。我们也常常可以见到，在拥挤的公交车上，为了避免旁人靠自己过近，用手臂环绕在腹部，身上挎着包的女士会用手臂紧紧地压在包的外口处，同时充当着身体与包包的掩护者。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节　肢体语言解读——领地占领的心态揭秘

“王者”心态

我们已经知道，人们对自我空间的需求很重要，很多气势强大的人都会想方设法地为自己营造气场，而满足这种气场的需求，除了本身的内在涵养之外，还要为自己树立一个“王者”形象——领地占领。

FBI 在执行任务的时候也发现，一些很有气场的人往往在空间领地的需求上要比一般人多得多，他们在行走的时候往往不由自主地将双臂大幅地摆动起来，站立时会叉开双腿，双手背在身后，或者叉腰，或者环抱在胸前，同时抬头挺胸，俨然一副不可侵犯的样子。这种姿势在许多权威人士、身份特殊的领导人的身上也会经常出现，比如警察、军人、办公室领导等，不管做出这种姿势的人是男性还是女性，都表示自己的地盘神圣不可侵犯，大有独当一面、驾驭一切之势。FBI 称之为“帝王的站姿”，它表示的是在地位上的优势以及自身领地的神圣不可入侵。

捍卫心理

做出“帝王的站姿”时，叉开的双腿不仅为自己建立了足够的领地范围，还显示出不容侵犯的威严，并结合双手抱臂的动作，就

pdf下载网 http://www.i8788.com

立即显得“厉害”了。FBI 指出，双腿叉开放置本身并没有防御心理存在，只是在暗示这是我的领地，不容许他人侵犯，而如果一旦出现侵占现象，叉开的腿脚也会立即做出应对与反抗。

类似捍卫领地的行为在日常生活中也很常见，比如两个站着争吵的人，摆出“双手叉腰”的姿势，看上去气势汹汹，人们常说：“你看你那一副想要吃人的样子。”很形象地描述出了这种姿态给人的“望而生畏”的感觉。与“双手叉腰”类似的动作，是在双手叉腰时，大拇指露在前方，双肘向外展开。FBI 认为，这是一种表示好奇、担忧的动作。这样的站姿相比于“双手叉腰”的动作，已经大大减轻了权威性与气势，更多的还是不安、担忧或好奇的心理状态。

假如是在公共社交场合，还有一种姿势会经常出现——身体后倾双臂撑起，将双手放在后脑勺上，这也是一种领地的捍卫行为。有的人还会在双手抱头的同时将一条腿跷在另一条腿的膝盖上，它似乎在向你宣称：“我很舒适，这是我的领地，谁也不能来侵占。”

另外，用双臂建立领地还有一种情况，那就是双臂微微向两侧张开，下倾的同时配合紧紧握起的拳头，肩膀此时也会随之微微向上，这类动作在准备进攻的拳击运动员身上比较常见，一方面暗示领地的扩大，另一方面会令自己看起来比以前还要魁梧健壮一点，从而增加了自身的威慑力，显示出势不可挡的力量。

其实那些走起路来将手臂大幅度地摆动起来的人，一方面也许是出于习惯，而另一方面也因为，他们想利用摆动起来的双臂来捍

pdf下载网 http://www.i8788.com

卫自己的领地，为自己争取到更大更多的个人空间。更为有趣的是，在过马路的时候，如果不远处有辆缓慢行驶过来的车，你或许还会伸出一只手来做出“推”的姿势。这样的动作意在用自己的手在对方和自己之间建立起一道保护屏障，不允许其靠近，以保证自身安全不受侵犯，实际上它纯属于防御性动作。

自信与权威

FBI 还发现，领地占领的需求也和一个人的自信度有很大的关系。也就是说，那些总是自信满满的人会比那些自卑或者不够自信的人占领的领地多得多。你可以通过一个人在公共场合所占领地的多少来揣测他的自信程度。在许多商务会谈中，坐在椅子或沙发上时，很多人会将手臂渐渐伸到椅子或沙发的靠背上，并逐渐扩大伸展的领域，这是在向你宣称，他对目前所谈论的话题有十足的把握，或者表示他正处在优势地位，昭示了一种强烈的话语权的需求。但是，一旦触及一些令他不自在或不自信的话题时，伸开的手臂马上就会收回来。

如果说手臂的自然伸展并放于椅子靠背上的姿势昭示着争取领地与话语权的话，那么，将双臂自然垂于身体的两侧，手指张开并同时按压于桌面上的动作就代表着自信与权威。两者虽然一个是坐着，一个是站着，双手摆放的位置也不一样，但都是通过外界道具来实现自身占有欲的满足。在很多演讲者精彩的演讲中，我们会发现台上的演讲者有着不同的气势，他们会将双手的手指张开，按压

pdf下载网 http://www.i8788.com

在前面的讲桌上，同时身体微微向前倾，顺便还投出不可阻挡的锐利目光，似乎就在暗示：这里我说了算！这个时候你不得不承认，空气中有一股霸气在瞬间袭来，让人觉得，在你面前的这个人已经主导了大局，不由得你选择。

爱情的领地

有意思的是，领地的占领在恋爱的男女中间也经常出现。最典型的就是并排坐的两个人，男方会习惯性地将自己的手臂搭在女方的肩膀上，似乎在向周围的人发出宣言："她是我的。"男方在这个时候表现出了他在情感上的独特的"领地"占有欲望，尤其是在有情敌在场的时候。FBI 也指出，手臂的接触会给接触双方带来许多愉悦感，如果不是关系特别亲密的两个人，触碰到彼此的手臂的时候，想必双方都会觉得很尴尬，尤其是两个陌生人，一旦有了手臂上的触碰，我想他们的第一反应应该就是将手臂立即移开。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节　肢体语言解读——如何识别胸腹信号

如果把躯体距离的远近加以细化，就会发现，其实还有一些被隐藏起来的重要信息。FBI 认为，人体躯干的信息来源于大脑边缘对距离和避让的需求，是人类真情实感的指示器。

不难发现，一个想要占领更多领地的人，往往会叉开双腿双脚，两手叉腰，再加上昂首挺胸的气势，以表示自己的力量足以战胜对方，在气势上掌握主动，并且表明达到目的的决心。看看那些正在吵架的人，他们总是挺起自己的胸膛，摆出一副“理直气壮”、“势在必得”的架势，就算是再没有底气也要摆出这样的姿势，因为收起胸膛就表示屈服，表示向对方示弱了。

FBI 还发现，假如一个人受到惊吓，往往会惊呼：“心都要从嗓子眼里跳出来了！”同时，一只手已经放在了胸部上轻轻拍动。其实，胸部是一个人心脏所在的区域，也是人们在危险时刻第一时间想要保护的地方。就连动物都知道把自己的胸部保护在四肢之中，然而，在人类文明高度进化的今天，胸部的防范意识已经在渐渐减弱了。即便如此，人们在受到惊吓时还是会下意识地想要保护自己的胸部，尤其是女性，在面对外界的威胁时，常常会本能地用双手护住胸部。我们常常见到一些女性喜欢怀抱书本或文件夹走路，实际上也有这样的原因。

pdf下载网 http://www.i8788.com

那么如何根据胸部动作来识别信息呢?

FBI 发现，两个面对面谈话的人，如果彼此的胸膛都正朝向对方，就表示双方正沉浸在融洽的谈话内容里，有许多共同话题，因为相对的胸膛表示的是一种尊重，也是认真聆听的表现；但是如果对方突然改变了朝向，不再对着你，那么很可能是有别的事情吸引了他的注意力，或者是他对你现在所说的事情已经不感兴趣了，那你还是考虑换个话题比较好。

如果一个人心里憋着气，胸膛会出现起伏、扩展、收缩的循环动作，起伏的速度越快就表示心中的气、压力越大。如同人们跑步完毕后心跳加速一样，胸口出现很大的起伏，并且嘴里还会大口喘着气。而当一个人遭受压力的时候，胸膛会接收到大脑发来的信息，提醒他作出一些行为来缓解或释放这些压力。于是，胸膛就会在努力吸气、吐气的情况下出现大幅度起伏的动作。因此，当你发现站在你身边的人出现胸膛起伏的动作时，你就可以猜测出，他或许正在面临着压力。

人们常说，挺胸的人是有魅力的人。而这魅力所在正是自信的力量。那些舞台上成功的表演者，那些在比赛前还依然昂首挺胸的运动员，正是用他们挺起的胸膛向对手发出宣言："来吧，我不怕你！"可见，胸膛有时候也是自信与否的写照。FBI 认为，喜欢挺起胸膛的人往往是正直、自信、勇敢之人，而如果是一个心里有事、谨小慎微的人，就很难将自己的胸膛挺起来，就像在公共场合心虚的扒手一样。换种说法，那些习惯挺着胸膛的人多半属于作风正派

pdf下载网 http://www.i8788.com

之人，或者内心强大，或者心胸坦荡，也或者精神饱满。可以说，拱起的背、低下的头、缩起的胸都是一个人不自信的表现，总是驼背弓腰的人往往没有坚持不懈、正直不屈的风骨。

和胸部动作相比，腹部的信息也不可忽略。如果说胸部代表气节，那么腹部则表示勇气与胆量。如果轻拍自己的腹部，表示的是自信和风度，而抱腹紧缩则是表示沮丧、难过或不安的信号。腹部也可表示扩大自己的势力圈，突出腹部表示有威慑对方的意图，通过观察一个人的腹侧动作，可以透视其内心情感以及情绪的变化。两人的关系是亲密还是疏远、意见一致还是分歧，尤其是在交谈的时候，一个人是喜欢你的，还是排斥你的，或者对当前话题对方是感兴趣的，还是感到厌烦的，也可以通过观察对方的腹部加以判断，这一点与胸部动作是一样的。

FBI认为，当人们遇到自己喜欢或者不喜欢的事物或人时，不需要开口就可以将信息传达给对方了，这时候就是我们的腹侧扮演着信息传递者的角色。腹侧，也就是人类身体的前侧，这一部位聚集着很多重要的器官，比如眼、耳、口、胸等，是大脑尤其注意保护的部位，它能够对自己喜欢或不喜欢的事物或人作出很准确的判断。

如果将腹部动作加以细分，FBI认为可以分为“腹侧前置”和“腹侧否决”两种。当遇见自己喜欢的事物、喜欢的人或者是感觉很美好的东西时，人们的腹侧就会慢慢倾过去，靠得越近表示喜欢的程度就越深，这个时候人体所发出的动作就是“腹侧前置”行为；相反，

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果遇到了自己厌恶或者丑陋、危险的东西时，人们就会不自觉地将腹侧朝相反的方向偏离，这样的动作就是“腹侧否决”行为。

“腹侧前置”会将人们喜欢的、美好的事物展示出来，因此人们就会很乐意用人体中最为脆弱的部位——腹侧来迎接眼前的美好，拥抱便是一个最为典型的例子；而“腹侧否决”行为就刚好相反，正是因为腹侧是人体中最为脆弱的部位，因此在面对自己并不喜欢的事物或感觉到有潜在的威胁时，人们就会将身体微微转动以改变腹侧的方向，表示的是一种排斥与厌恶的情绪，当然这中间并不排除紧张的成分。FBI 发现，在人际交往的过程中，“腹侧否决”行为往往是人际关系紧张的前兆。交谈双方尽管还是面对面，或继续说着当前的话题，表面上似乎一点儿变化也没有，但是那微微转换了方向的腹侧已经暗示了局势的紧张。

处在恋爱阶段的两个人常常会通过腹侧来传达爱的信号，他们更愿意将自己身体最为脆弱的部位——腹侧展示给对方。在谈话中，如果谈话的内容得到双方的一致认可，那么，双方都会将自己的腹侧部位转向对方，反之，则会出现“腹侧否决”行为。如果在恋人之间经常出现“腹侧否决”行为，就表示两人的关系一定是出现了问题。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五节　肢体语言解读——观手识人

手部动作表达自信心理

我们在观察一个人的肢体语言时，四肢的动作是重中之重。其中手部动作暗含的心理多种多样，FBI 认为，双手的动作也在一定程度上包含了情绪的变化，也是一个人自信与否的表现之一。

通常一个自信心十足的人，经常会做的一个动作就是很自然地将双手指尖相互交叉放在下颌的下面，它的潜台词就是“我很自信，一切都难不倒我”。同样表示高度自信的还有大拇指，我们在生活中常见的一个手势是竖起大拇指，表示对一个人的啧啧称赞和佩服，并且还会说上一句：“你真厉害，佩服佩服！”竖起的或露出的大拇指表示的是一种肯定，也给别人一种十分自信的感觉。另外，FBI 还发现，一个人是否习惯外露大拇指，还与其身份、地位以及当时所处环境的舒适度有一定的关系，因为大拇指往往象征着权威和地位，也正是因为自信，大拇指才会“跃跃欲试”地想要出来出风头。可见，如果一个人习惯把自己的手隐藏起来，要么是因为紧张，要么就是还不够自信。

这些表达自信的手势在演讲中经常见到。为了表示当前高度的自信和对内容的强调，演讲者会做出“尖塔状”的手势，即左右手

pdf下载网 http://www.i8788.com

十指张开并相应地合在一起，指尖合并，手掌分开，看上去就像是一座教堂的尖塔，表示的是“毋庸置疑”。同时，或许还会伴随着丰富的表情配合多样化的手势，让人在不知不觉中深受感染，精彩至极；相反，一个心理高度不自信，担心别人随时发现自己小秘密的人，会在说话时变得小心谨慎，他也许是对自己不自信，对所谈论的内容没什么把握，甚至有所保留（说了谎话），因担心露馅而不敢做太多的手势，双手原本自信的动作会瞬间停止，大拇指很快消失并紧紧“蜷缩”在手掌里。如果你留意到一个人的手势有这样的变化，那很有可能是由其内在突变的心理状态引起的，或许是遭遇了一件十分糟糕的事情，也或许是说了一句不该说的话，导致身体在瞬间感觉到压力与不适。FBI 在审讯嫌疑犯时，这样的手势变化往往被认为是撒谎的标志。

FBI 研究发现，一个人在压力的作用下很难固定摆放自己的双手，比较常见的动作是双手十指交叉并紧紧地攥在一起，做来回摩擦状。FBI 认为这是紧张不安、受压的表现，该动作正是当事人用来缓解压力的表现，当然，来回摩擦也可以是一种急迫的、跃跃欲试的心情，如果动作缓慢，也有可能是难以抉择的犹豫。

FBI 同时也发现，一个人在受压的情况下很容易产生局促感。如果你仔细观察，就会发现有很多人习惯性地将双手放在口袋里，不同的是，有的人将大拇指插进去，而有的人是将其余的四根手指插进去的。可不能小瞧了如此简单的一个姿势，因为这里面隐含的心理秘密是完全不同的：习惯露出大拇指代表的是自信的、轻松的

pdf下载网 http://www.i8788.com

心态；而藏起大拇指则表示拘谨、不放松的心态。如果涉及身份地位，那么，大拇指往往传达的是高高在上的身份权威，而消失的大拇指则是处于较低群体地位的代表。

另外需要说明的一点是，还可以根据手势来判断对方是否愿意接纳你，或者试探对方是否已经接纳你。FBI 认为，表示认可的手势是这样的：双手摊开放在桌子上，或手腕不停地转动，这不仅表示对方对你很有兴趣，也说明彼此的心情正处于极度的放松状态，并已经打心眼里接受了你，因为对当前的话题产生强烈的共鸣，双方的手势都有极大的积极转变。表示拒绝和否定的手势是：一手握拳，另一只手的手掌则不停地拍击着拳头，或者是将两手交叉、双肘支撑在桌子上的时候，则表明对方有拒绝你的意思，如果这时候你想提出什么要求的话，那最好还是打住吧；同样，如果发现对方将指尖放在鼻子上，并且不断地触碰，一样表明他心里已经产生了怀疑，此时他一定是在想着要怎么样拒绝你；倘若对方的手指放在鼻子的下面，表示他的心里产生了不愉快；将手放在上衣的口袋里或者是裤兜里，这代表的是一种戒备心理的产生，同样属于拒绝的态度。

有一类人不管在何种情况下，都习惯把双手手指紧紧合在一起，FBI 认为，这类人会经常处在一种矛盾不安的情绪中——感性与理智的交战，但却可以很好地掩饰内心情绪的波动。而习惯紧紧握着双拳的人，在生活中往往缺乏安全感，有很强的自我保护意识，容易冲动、恐惧和紧张，但又很会关心、体贴他人，善解人意并且有

pdf下载网 http://www.i8788.com

同情心。FBI发现，在这类人的世界里，也许“人不犯我，我不犯人；人若犯我，我必犯人”已经成为他们的基本底线了。

如果在叠放双手的时候，习惯将左手放在右手的上面，FBI认为这类人往往是比较感性的，会依靠自己的直觉来判断一些事情，并且在日常生活中习惯用左手做事；而习惯于将右手放在左手上的人，则比较理性，做事时会充分尊重客观规律的作用，在生活中习惯用右手做事。

FBI还发现，习惯将双手放在背后的人，他们多沉稳老练，为人比较小心谨慎，一颗防人之心时刻都会保持着高度的警惕。在日常的生活里，我们会见到一些双手放在背后，昂首挺胸、阔步向前的人，也许你会猜测，他会不会是某个领导人呢？没错，这样的姿势往往是政治家或领导者的习惯姿势，也是我们在前文中说到的“帝王的站姿”。

少女做出类似的动作，往往还会同时一只手紧紧抓住另一只手的胳膊或手腕，这其实是紧张的表现，普遍出现在害羞的少女身上，并且手握另一只手臂的位置越高，说明她紧张与害羞的程度就越高。这样的姿势一般很少出现在男孩子身上，他们在害羞时比较喜欢把手放在后脑勺上；有时还会伴随着双腿的伸展动作，同时身体向后仰，但这个动作代表的是全身的放松，也可能是戒备心的产生，该动作用来阻止他人的接近。

pdf下载网 http://www.i8788.com

注意手部动作的转变

FBI认为，一旦嫌疑犯遭遇压力或令其惊讶的事情发生了，他们的手指就会发生变化，特别是在听到他们不想提及的和自己有关联的人时。一次，FBI审讯员在审讯一个嫌疑犯，根据FBI调查证显示，该人是一个犯罪团伙的成员之一，为了让他坦白交代其他的犯罪成员，FBI审讯人员对其进行了将近六个小时的审讯，但他始终闭口不谈，表现得十分傲慢。傍晚时分，FBI邦德走进了审讯室，递给嫌疑犯一根雪茄，并给他点上了。之后的好几分钟，邦德都没有说话，等到嫌疑犯的雪茄燃到一半的时候，邦德忽然从椅子上坐起来，对着还沉浸在香烟中的嫌疑犯说道："这个雪茄很不错吧？"嫌疑犯愣了一下，随即就点了头，这个动作让邦德觉得嫌疑犯已经不再反抗，并且似乎并不介意继续和眼前的这位警官聊天。于是邦德和这个嫌疑犯攀谈起来，但并不问他关于受害者的事，之后邦德故意说起了"伯德丽"这个名字，还故意停顿了几秒钟，看他的反应。结果，嫌疑犯一听到这个名字，雪茄在手里忽地抖动了一下，脸上瞬间闪过紧张的表情，但他立即意识到了，便兀自弹了弹雪茄的烟头。"慌什么？你知道我说的'伯德丽'是谁吗？"邦德趁热打铁，因为这么一个瞬间的动作很明显地证明了"伯德丽"这个人和他有关系。后来，在邦德紧追不放的审讯中，嫌疑犯最终承认了罪行，并供出了其他同伙的名字，原来"伯德丽"不仅是他的同伙，还是他的亲密恋人。

在上面的例子中，我们不难发现，一个小小的手部动作展示的

pdf下载网 http://www.i8788.com

是当事人真实的内心，嫌疑犯在起初时候一直很平静，唯独在邦德提到“伯德丽”这个名字的时候，他露出了破绽，而这一破绽正是通过手指呈现出来的。这就启示并提醒我们，在观察对方手部的时候，需要留心每一个细节性动作，透过表面窥探其心理变化。譬如，手部一直保持着某种姿势，而唯独在提及某人或某事的时候，手势骤然发生变化，暗示着嫌疑犯不同寻常的心理变化，说明有效刺激源已经出现。

FBI 认为，一个人所面对的形势如果严峻起来，那么他手上的动作要么会越发的频繁，要么就会戛然而止，或者更换手势，这也是判断引起他心理变化的有效刺激源的重要线索之一。这不仅适用于 FBI 审讯嫌疑犯的过程，我们在日常生活中也是如此，手势的突然变化是一个人心理变化的显著征兆。

观手识人

除了观察手部的动作，FBI 认为，我们还可以通过观察一个人的手了解其各方面的信息。比如，你看见了一双芊芊玉手，于是就会对这双玉手的主人产生无尽的遐想，可不是么？能够拥有这么好看的一双手的人究竟会是怎样的一个人呢？也许有人要说了，光是凭借一双手就能够看出它的主人什么样似乎有点不可信，但 FBI 经过研究发现，通过观察一个人的手，首先可以看出他关心的是什么，以及他所关心的程度，这也从侧面展示了一个人的内心，它完全可以作为认识和了解一个人的一条重要线索。

pdf下载网 http://www.i8788.com

看过《飘》的人也许知道，主人公郝斯嘉，在经历过一段南征北战的岁月之后，手心横生老茧，并且骨节粗大伴有细微的伤疤，当她试图用化妆品粉饰出过往的美丽模样来引诱白瑞德时，正是一双这样的手使她露了馅。可见，如果一个女人的双手表面皮肤光洁、指甲修剪整齐且精致，那么你根本就不会把她和一个体力劳动者联想到一起。

FBI 总结得出，那些手指修长且纤细的人，往往是相当敏感的一类人，喜欢对一些事情进行无缘由的怀疑与想象，然后又会自寻烦恼，通常感情世界很丰富，情感细腻；相反那些手指粗且短的人有较强的责任感，做事有始有终，不拘小节，积极向上；喜欢留着长指甲的人，通常有很强的占有欲望，并时刻准备好去争取自己想要得到的东西，容易招惹是非，所谓“己所不欲，勿施于人”，但他们似乎并不认同，反而会随心所欲地给他人施加压力、痛苦或欢乐；那些喜欢涂着简单的指甲油的女性比较爱美，希望展示最好的自己，但是在性格上又不会太张扬，如果是涂着比较花哨的指甲油，则说明这类女性很有表现欲望，并希望得到旁人的很多关注。

除此之外，观察一个人的手指还可以大致看出他所从事的职业范围，譬如，手指修长且在指尖上留有厚厚的茧的人，多半是从事乐器演奏之类的音乐工作者；而那些手指比较粗糙僵硬的人，从事的有可能就是体力方面的工作；站立时习惯将双手的手指并拢放置在身体两侧的人，往往是受过军事训练的人。

生活中也会见到一些“左撇子”，小时候家长总是会更正用左

pdf下载网 http://www.i8788.com

手写字的孩子，并告诉他们用右手写字才是正确的。实际上，多数人都习惯用右手做事，而“左撇子”也就是习惯性用左手做事的人，他们往往右半脑较为发达，性格中感性成分居多，这一点刚好与习惯用右手做事的人相反。FBI 认为他们的想象力尤其丰富，并且还具有超强的创造能力，感觉灵敏且准确，不过很多时候，他们不能与社会同步，跟不上节奏，因此也免不了出现一些神经崩溃的现象；相比之下，习惯用右手做事的人逻辑性会比这些人强一些。

通过握手揣摩其人

FBI 研究发现，握手最初并不是一种礼节，而是为了探查或证明彼此手中是否持有武器，以便保证谈判过程中的人身安全。而在我们如今的日常生活中，握手已经成了一种礼貌，在某些特殊的场合，握手也已演变成了一种礼仪方式，并且它本身就是一种很微妙的身体接触。对于初次见面的人们来说，握手也是进一步交流的前奏。FBI 因为实际工作的需要，对握手也很有研究，通过握手可以初步认识一个人并作出判断，感知对方的真诚度，同时还可以获得一些有价值的额外信息。

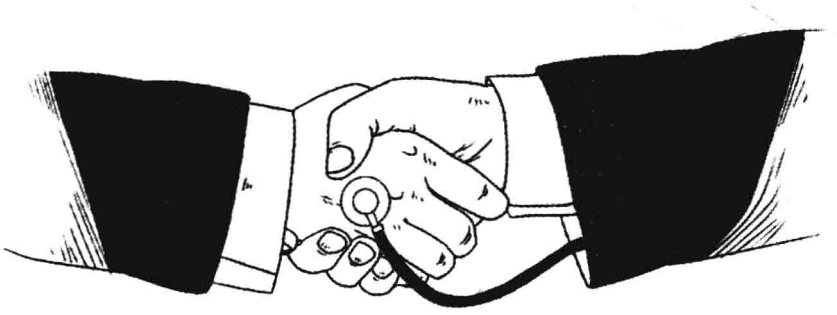
（一）几种比较常见的握手方式

FBI 认为，关于握手有几个关注点比较重要，分别是幅度、力度、时间长短以及大拇指的位置。

一个成功的握手，也是表达信息的手势之一。很多人都希望在初次见面时给别人留下一个良好的印象，假如需要握手，那就得把

pdf下载网 http://www.i8788.com

握好这个机会，传达出积极的信息。FBI 在长期的工作经验中总结出几种比较常见的握手方式，他们发现不同身份地位的人，握手的方式也就不同，心理状况也随之出现异同。



第一种常见的握手方式应当是礼节性握手。当双方都不知道对方会出现，也可以说是一种毫无预兆的到来，因此，礼节性握手代表的仅仅是一种简单的招呼。它的主要特点是时间短、力度小、一触即散，在异性之间尤其短暂。女性在和初次相识的男性握手时大多数不会触及手心，一般都是轻碰手指即可，它表示的是双方暂时无更深的接触，继续保持各自的独立，是否进一步交流还有待观察。

还有一种是双方渐趋平等的握手。这是双方在有了一定了解的基础上，并相互认同（哪怕只是听说而并未见过面），那么，在握手的时候便会用手掌相握，大拇指紧紧贴在对方的手背处，适度的力量给人一种真诚之感，有时候还会适当摇晃几下，时间不会太久，有种惺惺相惜的味道，暗示了彼此间希望进一步交流的愿望。

再有就是具有优势差异的握手。FBI 认为，如果握手双方之间存在某种差异，比如地位、身份、权势等，比较常见的是领导接见

pdf下载网 http://www.i8788.com

下属时，领导者往往平淡处之，握手时间既不会太长，握手的力度也不会太大，反而是下属会比较用劲，并让对方先松手，表示的是一种尊重，这样的握手就体现了两者之间地位和身份的差异。类似的情形在洽谈中也会出现，期望合作的一方扮演下属的角色，而掌握主动权后则扮演领导的角色。假如弱势一方为了表示诚意，还可以伸出自己的另外一只手，捧住或扶住对方的手。

FBI 也发现一种有意施加压力的握手。它的明显特征是：有意施压一方用力握手，同时还刻意在晃动的时候做下压的动作。这样的握手是为了显示对方的力量和地位，并试图暗示自己才是强势一方，内心深处有贬低被施压一方的意思，尤其是当对方心存敌意的时候，往往会下意识地这样握手（当然也并不一定是有意而为之）。

需要注意的还有，因为一般手心代表接受，而手背则代表防御，假如你在接待客人，主动与之握手的时候最好露出掌心，由上而下与你的客人握手，而作为客人则多半是以迎接的姿态由下而上与之人握手。

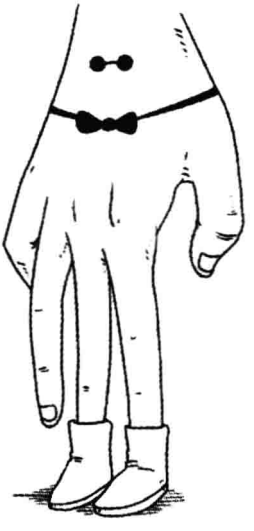
（二）异性握手

FBI 研究发现，异性之间的握手也有其特殊的意义。FBI 认为，男人在见到女人的时候，握手可以说是一个十分捷径的动作，一来通过握手可以更好地展示出男人的内涵和风度，也是他表现绅士的好时机。二来握手时候可以通过感知女人的手心来了解她的脾性。研究显示，手心干爽的女性生性较开朗，也有可能是对此次见面并不是很重视（因为不紧张）；而手心有些许汗液，甚至手心潮湿的

pdf下载网 http://www.i8788.com

女人生性偏内向，另外也可认为是其内心紧张的表现，也是对这次约会重视的体现。

在握手的时候，习惯手心向上握手的女性，多温顺易相处，反之手心向下握手的女性就比较强势，有争强好胜之心和不愿服输的性格。假如在握手的时候只伸出手指来握手的女性，多是职场上精明世故、善于处事，在生活中又精明能干的女人，如果再注意观察其他的肢体动作，或许还带有女性对男性的某种轻视和不屑。我们在前文中就已经指出，握手时候用力较大的一方往往代表挑衅和施压，女性在与人握手时一般不会过于用力，假如用了力，男性要注意她接下来的举止，这或许会是某种暗示。



pdf下载网 http://www.i8788.com

第六节　最“知己”的朋友——腿脚

FBI 研究指出，早在几千年以前，当人类还不会说话、还不能灵活运用手臂的时候，腿和脚就已经能够敏捷地应对外界的威胁了，几乎不需要任何理性的思考就可以作出相应的反应——是停下来、逃走，还是作出反抗。正是因为腿脚能够迅速且敏捷地反映出人类在面临威胁或不认同的事物时的情绪，因此，如果想准确地看透一个人内心的真实想法，还是不要忽略了他们的腿脚动作。

曾经在美国联邦调查局工作了十几年的老牌特工乔·纳瓦罗就指出，最容易露馅的其实还是腿脚。如果从揭谎的角度来分析，一个说了谎话的人内心不免生出担忧，而由这种担忧生出的压力又促使其不得不做出一些小动作来加以缓解，腿脚最为明显。FBI 在审讯嫌疑犯的过程中，很注重观察嫌疑犯的腿脚反应，并以此作为判断的重要依据。生活中，只要我们稍微注意观察就会发现，当一个人说完谎话之后，他的双脚通常会表现得很不自在，甚至与整个身体都无法协调。FBI 在审讯嫌疑人的时候，就曾经遇到过很多类似的情况，之所以能够很快地断定嫌疑人是否与案件有关，是因为 FBI 的探员细心地观察了他们的腿脚动作。

如果你想知道一个人的心情如何，完全可以通过观察他的腿脚动作来判断。FBI 认为，心情的愉悦程度与其当前所面对的人以及

pdf下载网 http://www.i8788.com

谈论的话题都有着直接的关系。一般表示认可与接受的时候，他的脚尖是朝向正前方的，也就是对着他正在交谈的对象，甚至还会将全身的重心完全集中到一只腿上，而另外一只腿则交叉放置于一侧；有时也将脚尖很自然地抵在地面上，这是情绪极其放松的信号；也有人会将一只脚的脚尖翘起来，传达的就是“我很开心，情绪不错”的讯息。

假如将这个动作细致区分的话，双腿交叉时一般左（右）边小腿交换放置于右（左）边小腿一侧，两个膝盖相互贴近，也就是将一只脚放在另一只脚的外侧，其中一只脚的脚心不接触地面，重心集中在另一只脚上；而双脚的交叉可以不用延伸至膝盖，可以是脚踝交叉放置，双脚交叉表示的是交谈的融洽、情绪的放松，同样，双腿的交叉也有类似的信息传递。就是这样的动作反映了我们在社交中的高度舒适感和对当前话题和氛围的欢喜享受。

一个人在独处时最容易摆出这样的动作，因为这个时候大脑会发出信号：“当前的状态很安全，不会有外界的威胁。”而一旦有陌生人或其他具有威胁性的事物出现，腿脚就会立即改变姿势，似乎大脑已经向我们发出了紧急信号：“赶快提高警惕，外界威胁已经出现！”这个时候，只有将双脚都牢牢地放在地面上，才会有足够的安全感，并且有足够大的力量保证在紧急情况出现时立即作出反应：是远离还是逃跑；是保持距离还是反抗。

实际上，很多女性在站立时都喜欢交叉双脚，因为交叉双脚的时候人体的重心放在一只脚上，另一只脚放在一侧，假如她穿着裙

pdf下载网 http://www.i8788.com

子或者修身裤，这样站着就显得很有气质，很优雅。此外，这样交叉双腿还可以掩盖腿形上的缺陷，比如某些女性的双腿并不十分修长或看起来有点小腿肚等，这种站姿就可以掩盖这些不足。

FBI 发现，一旦身体感觉不适，即使对方嘴上不说，腿脚也会发出信号。FBI 认为，一个人在站立时脚尖所指向的方向往往就是他心里所认同的方向，也就是他下一阶段所要前往的方向。而在人际交往的过程中，留心观察对方的腿脚有助于准确把握对方的心理变化，进而深入了解和认识对方，提高交往的舒适程度。

脚尖指向发生变化，即原本指着正前方（谈话对象）的脚尖发生转变，其实是“不感兴趣，我要离开了”的心理暗示。如果你留心观察一下，当一个人面对自己并不喜欢的事或人时，或者是对当前谈话的观点不认可时，突然之间的脚尖转换是最经常做的动作，同时身体也会随之出现微微的倾斜，这种动作被 FBI 称之为“转向脚”。“转向脚”是一个人想要离开、寻求解脱的信号。而随着这种远离的姿势准备就绪，厌烦、不赞同的情绪逐渐加深，对方很可能就会选择转身离开，而他离开前往的方向刚好就是他的脚尖指向的方向。

站立时一只脚的脚跟从原始的水平位置逐渐抬升，看上去就像是运动员在起跑时候摆出的姿势一样，FBI 称为“起跑脚”，这也是一个人在站立时经常出现的动作之一。FBI 认为这样的脚部动作所暗示的信息是：我不感兴趣，我还有更重要的事情处理，现在必须得离开了。表达类似意义的还有一种动作：端坐时两条腿一前一

pdf下载网 http://www.i8788.com

后放置，靠后的一只脚脚尖踮起，并且身体向前微倾，两只手分别按在膝盖上。那么，毫无疑问，这是他在向你发出自己将要离开的信号了。



pdf下载网 http://www.i8788.com

第七节　FBI站姿心理揭秘

我们已经得知，交叉双腿意味着放松了警惕，那么叉开的双腿呢？FBI认为，叉开双腿意味着领地的不可侵犯，这一点其实在前文已有阐述，因为当一个人产生压力、威胁、不安的情绪时就会很在意自身的空间，同时也会用各种姿势来向别人强调自己领地的重要性。叉开的双腿表现的不仅是对领地的捍卫，也是双方对峙局面的标志。如果对方的双腿由原来的合并在一起突然转变为叉开的姿势，那么，你就要考虑到对方情绪的变化了，并注意在接下来的谈话中应该采取措施来缓和局势。值得注意的是，双腿叉开的幅度越大，说明双方之间的矛盾也越大，当然，叉开的双腿也是为自己树立威信。

FBI研究得出，叉开双腿的动作不仅暗示心理，同时也可以反映出一个人的性格。一般可以分为以下几种：

第一种是在站立时习惯将两腿叉开放在同一水平线上的人。FBI认为，这样的人常常在工作、人际交往方面处于优势地位，并且对自己有足够的自信心，但是这类人往往无法坦然接受他人的意见与建议，常会给人一种气势逼人的感觉。

还有一种是在站立时喜欢将两只脚一前一后叉开放置的人。FBI认为，这样的人内心缺少安全感，希望通过这样的动作来缓解

pdf下载网 http://www.i8788.com

他们心中的不安、紧张情绪，他们往往不爱与人沟通，在人际交往中很被动，很谨慎，总是带着戒备的心理与人交流。

实际上，关于站立时候的姿势还有很多，FBI 发现，每一种习惯站姿的背后都隐藏着一个人的个性特征。

FBI 认为，站立的时候身体自然端正的人，行事作风也如同他站直了的身体一样，不容歪曲，通常说一就是一，说二就是二，不会歪曲事实，但他们一般都会把内心的情绪挂在脸上。在交谈的过程中，他们也会是很好的倾听者。

站立时总是喜欢倚靠着，比如靠在椅子后背上或者墙壁上等，看上去一副散漫的样子。FBI 认为这样的人常常不会礼貌待人，在与人交往的过程中会表现出无拘无束、什么都不会在乎的作风，然而当他独处时又会是一副严谨、不肯随便的模样。人们以为他们总是冷漠、自负的人，但是深入了解后就会发现他们都有颗热情大方的心。在生活中，他们有自己独特的信仰与价值观。

站立时习惯将双手插进上衣或裤子的口袋里。FBI 认为这样的人其实是比较有原则的，具有感性的一面，同时又不乏幽默风趣的一面，常常在一副淡淡的外表下掩藏着自身独有的、非凡的人格特性。这些人似乎生来就有较强的生存能力，生活态度积极乐观，他们幽默，但不愿自己成为他人的笑柄，一旦遭受讽刺就会表现得十分不安和焦虑。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第八节　FBI 坐姿心理揭秘

坐姿里的腿脚

既然站着的时候腿脚有那么多的动作，那么坐着的时候呢？FBI 研究发现，其实很多人在坐着的时候，腿脚并不是很安分，他们往往会一直颤动或抖动着，有的人抖动双脚可能是出于习惯，也有的人是为了缓解心里的紧张情绪。如果说话的过程中这个人一直在抖动双脚，表明他是个很自我的人，并没有很在意对方的感受，并且一直关注的都是自己；假如他一直抖动的双脚在某个时刻突然停止了，就说明在某个节点上出现了令他感到不安的成分，或者是他对你刚刚提到的话题产生了抗拒的情绪。这种情况在 FBI 审讯嫌疑人时经常出现，当嫌疑犯接收到一些比较敏感的信息，腿脚会下意识地出现一些异常、不连贯的动作，原本一直抖动的腿脚突然之间就停止了抖动，或者是原本一直安静地摆放着的腿脚突然之间就无规律地抖动了起来，比如原本一直左右摆动的腿脚忽然变换了动作，改为上下踢动的动作了。在 FBI 看来，即使是一些细微的动作也都可以作为洞察嫌疑犯心理变化的线索。

也有一些人习惯在坐着的时候跷起“二郎腿”，表面上看来这是一种相当放松的姿势，同时也显得较为自信，但假如在此基础上，

pdf下载网 http://www.i8788.com

两条腿相互勾起缠在一块，那么，原本的自信心就要大打折扣了，这非但不能显示自信心，从外观上看起来还显得很拘谨，它向外人传达的信息是“有所保留”。FBI 研究发现，假如谈话双方是互相欣赏，相互坦白的，通常不会出现“二郎腿”，因为跷起的“二郎腿”也有拒绝的嫌疑，相当于在双方之间架起了一堵墙，并且膝盖与膝盖相互指向，还有入侵对方的意思。

举个例子，假如你的面前出现了一个讨厌的对象，想要拒绝对话，却因为对方的一再要求让你无计可施时，那这个时候的“二郎腿”可就派上用场了。你可以抬起其中一条大腿跷在另外一条大腿上，与此同时将整个身体微微转向膝盖朝向的方向，顿时只留下半个臀部给对方，这就相当于在双方之间横起了一道坚实的壁垒。

还有一种姿势在坐姿中较为常见：双腿收拢，双脚交叉放置，一只脚的脚踝放在另一只脚的脚踝上，FBI 称之为“脚踝互锁”的坐姿。出现该姿势多半是因为大脑感受到了威胁或压力，进而命令身体作出惯性保护动作，心理上明显受压，比如不安、紧张与担忧，这在犯罪嫌疑人的身上表现较明显。日常生活里，一些穿短裙的女孩子也会采用这样的坐姿，因为条件的限制，这样的坐姿能够很好地保护隐私。

FBI 指出，当一个人脚踝互锁的动作持续时间过久时，很有可能是在刻意掩饰什么，这时候就要当心他刚刚提供的信息了，小心被他骗。因为，这种刻意的“脚踝互锁”动作实际上是一种肢体自制（冻结）的表现，是说谎者经常使用的招数，因为担心过多的肢

pdf下载网 http://www.i8788.com

体语言会揭穿他们捏造的谎言，才会刻意减少肢体动作。

也有人将这样的动作加以延伸，双脚的脚踝不是相互紧锁，而是“锁”在座椅的腿上。FBI 认为，这其实是一种肢体冻结行为（在下文中将有详细的介绍），如果双腿伸直，脚踝部交叉放置，有时还会将两手叠交放在大腿上，或者很自然地平放在膝盖上，这样的姿势告诉你他在情绪上有不安、紧张或者是兴奋，也可能是焦虑，假如是男性，往往紧紧握拳并放在膝盖上。FBI 认为这类人内心防范意识较重，控制欲也比较强。

从坐姿窥探其性格

每一个人习惯性的坐姿都不相同，每一种坐姿里都有不同的腿脚摆放姿势，不同心境下的坐姿更是千差万别。FBI 发现，坐姿不仅仅可以辅助解读一个人的心理，还可以从中探测出一个人的个性特征。

曾经有一个美国少校报名参加 FBI 选拔，并且也顺利地接到了来自 FBI 的面试通知。据了解，这位前美国少校在美国军事世家中长大，一直受到父亲的影响，长大后从军，在军中的表现也很优秀，其中射击技能超群，他自身优秀的军事素质成为入选 FBI 的一种优势。接到通知后不久，这位前美国少校便来到了 FBI 总部进行面试，负责这次面试的是 FBI 局长以及其他政界的高层人物，他们很快就发现了这位面试者身上过硬的军事才能，并且非常看好他。而在面试的过程中，参加面试的这个人并不像其他的面试者一样表现得

pdf下载网 http://www.i8788.com

拘谨，而是很轻松自然地表现自己，一切看起来都非常的顺利，他也读懂了面试主考官眼中流露出来的赞赏，于是不知不觉间他开始洋洋自得起来，甚至还把坐姿调整为“二郎腿”，还不时地将大腿晃动着，这样的姿势令在场的考官们大跌眼镜，好感顿时消失，他们没想到这样一位海军少校竟会如此没有礼貌。最后，这位面试者当然没入选。

虽然这位前美国少校的技能过关，FBI 也需要这样的人才，但是权衡综合素质是绝对不能录用的。FBI 认为，身在公众场合的时候，尤其是在面试一类的正规场合，双腿的摆放往往很讲究，那种跷着二郎腿，并且还时不时地晃动双腿的人，在性格上一定是偏于自私的一类人，给旁人傲慢无礼的印象，不懂得尊重他人，又怎么去要求别人尊重你呢？这种目中无人的人往往并不懂得团队合作，因此也是绝对不会被 FBI 录用的。

在 FBI 看来，总是喜欢不停地抖动双腿或者做来回踢动作，偶尔还用脚尖点地，整个下半身看上去似乎都在抖动，这样的人一般比较自我，很少顾及他人感受，对自己纵容，对别人又比较苛刻，但如果是有节奏和规律的抖动，实际上是内心愉悦感的抒发。

FBI 研究发现，那些坐着时上身端正并微微前倾，同时伴随双脚并拢，脚掌撑地姿势的人，行为正派，热情友好，但往往过于较真，较为保守。这种姿势暗含的信息是：我很愿意与你有进一步的交流，很乐意倾听你，并时刻准备着回应你。

双腿与双脚都紧紧地靠在一起，两只手也比较端正地摆放在膝

pdf下载网 http://www.i8788.com

盖上或膝盖内侧，这明显是一种很保守的坐姿，这样的人性格内向，感情世界比较封闭；如果两只手交叉放置在大腿两侧，表示缺乏信心，越想做好的事，往往越是做不好。

也有一些人习惯这样坐：两条腿的膝盖紧紧靠在一起，两只脚尖也合并在一起，但脚跟分开，有时还会把手掌按在膝盖上，这种坐姿的潜台词是：我很不耐烦了，真不想再听下去了。只是出于礼貌的需求，不好立即起身离开罢了，这样的人往往很具有洞察力，不过在做事的时候往往会因为过于仔细而显得犹豫不决。

也有一种比较害羞的坐姿：大腿合并在一起，小腿和脚跟分开，脚尖紧紧合并，双手手背靠拢插在两膝盖中央，这样的坐姿在女性中间往往比较常见。如果双脚很自然地分开，FBI 认为习惯这样坐的人喜欢管制，有领导者的风范，性格偏于外向，有时候也难免给人一种太过自我的印象。

还有一些人在坐着的时候习惯将大腿摆开，脚跟合拢，双手放在肚脐眼上。FBI 认为这样的人往往带有非凡的勇气，并且有足够的自信心，一旦决定了去做某些事情，就一定会坚持到底，绝对不会半途而废。不过，他们占有欲过强，在实际的生活中常常会因为过多地干涉对方的隐私而发生不快。

如果是正襟危坐的坐姿，也就是双脚并拢放置并稍稍向前倾，脚掌撑地，FBI 认为习惯摆出这种姿势的人，往往在对话中是很仔细倾听的一方，他们精力高度集中，似乎时刻都准备着给对方想要的回应。FBI 认为这类人行为坦荡，处事有条不紊，为人真诚大度、

pdf下载网 http://www.i8788.com

热情友好，但往往会过于较真，拘泥于形式，略显呆板，有时过于追求完美、精密，保守、无创新精神。

假如在坐着的时候将双脚伸向前方，脚踝交叉，代表的是一种紧张心理、兴奋或恐惧，带有某种防范意识。FBI 认为喜欢摆出这样的坐姿的人天生就有妒忌的心理，喜欢命令别人去做一些事情，见不得别人比自己出色，除非你让他心服口服。如果是女性摆出这样的姿势，往往还用其中一只手压在另外一只手上，或者是将双手很自然地放在膝盖上；如果是男性往往会握紧双拳并将双拳放在膝盖上。

也有一种比较常见的坐姿：二郎腿，也就是一条腿摆在另外一条腿上。FBI 认为，坐着时喜欢跷二郎腿的人一般比较自信，如果此时还用一条腿勾住另一条腿，就显得拘谨，这样的人较矜持，行事谨慎，拘于小节，在陌生人面前比较拘谨，交友也比较慎重，但确实是很有魅力与吸引力的一类人，很容易赢得别人的喜欢。

如果一个人习惯于把左腿交叠放置在右腿上，同时双手交叉放置在腿根部位，FBI 认为这样的人天资聪慧，有自信心，常常对某件事有自己独到的见解，一定会努力去实现自己坚持的理想，取得成功时又会骄傲自满，由于爱好广泛，有时不免有见异思迁的缺点。

最后还有一种“悠闲”的坐姿，双手抱住后脑勺，半躺半坐，这样的坐姿看上去俨然是一副怡然自得的模样。FBI 认为，喜欢这样坐着的人常常有很旺盛的活力，性格温和，做事有毅力，能够坚持不懈，积极向上，喜欢表现自己。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第九节　FBI 行姿心理揭秘

从走路姿势看人

FBI 的实际工作经验告诉我们，步态，也就是一个人走路的姿势和步伐姿态，往往是不同性格的写照。

FBI 认为，走路时习惯用散步的姿态行走的人，一般内心闲适，即使有什么急于操办的事务也都会有条不紊地处理，他们喜欢闲逛，信步而走，并且也没有固定的方向。在特定情况下，也有种踌躇不前、游手好闲、懒散、徘徊的感觉，因为散步本身就是一种比较松懈的行姿。

与散步相对的也许要数疾步行走的姿态了，这样的走路方式看上去似乎有非常紧急的事情要处理，内心极其焦急，疾走的方式正是用来缓解、控制和消除这种情绪，疾走的步态多见于女性，她们往往采用细碎的步子，显得慌张急促，容易改变方向。这样的人性情急躁、坦白，喜好交谈，对待朋友比较诚恳，不会做出背叛友情的事情，喜欢有挑战的事。女性多优柔寡断，男性多吹毛求疵，个性比较阴柔。

也有一类人的行姿相对平稳，脚踏实地。FBI 认为，这样的人比较务实，注重现实，做事精明但不会好高骛远，不会轻信于人，

pdf下载网 http://www.i8788.com

也不会轻易许下诺言，一旦许下就会努力实现，是值得信赖的人。

如果步伐轻盈，但行色匆匆，还经常改变方向。FBI 认为，用这种方式走路的人大多精力充沛，有时候会显得急躁不安，但是他们敢于应对生活中的挑战，做事注重效率，干净利落，有较好的适应能力。假如步伐轻佻，身躯整个显得比较漂浮，FBI 认为这样的人往往狡猾不可轻信，生活中也被称为“吊脚型行姿”，这类人在付出的同时索取更多。

用昂首阔步的姿态走路的人，一般都比较自信，有较强的自我意识，凡事基本上都会以自我为中心，人际关系淡漠，始终注意保持良好的自我形象，而他们的组织能力很强，做事有条不紊，思维敏捷。

FBI 认为，在走路时大摇大摆的人是比较有自信的一种。但是往往由于过分自信而自满、自夸、骄傲，甚至目中无人；走路时习惯左右观望的人则胸无大志，爱占小便宜，喜欢独处，行为迟钝，因此在工作上不会有很高的效率，朋友也不多。

相比较而言，那些走路时习惯将双脚重重地落在地上，俗称“掷地有声”的人，在 FBI 看来就比较具有进取心，常常胸怀大志，考虑事情往往会情理兼重。

双脚平放，双手随之自然摆动，这样的姿势看上去就斯文自然，不做作不扭捏。不过，FBI 认为这样的人一般比较保守，做事胆小，不善创新，因为过于沉着冷静而胸无大志。

上身前倾走路的人，个性温和，谦虚谨慎，重情义，不会只说

pdf下载网 http://www.i8788.com

不做，看似冷漠的外表下其实是一颗充满热情的心。

走路时双脚向内或向外勾起，呈现出八字形状，看上去摇摆不定，尤其是上半身。FBI认为这样的人通常不擅交际，有聪颖的大脑，行事不动声色，有保守、虚伪的倾向。

用慢跑的姿势走路的人，大多属于典型的现实主义者，讲究务实精神，绝对不会好高骛远。他们一般不会轻易相信别人，一旦相信就会特别重信义、守承诺。

假如走路时步履整齐，双手也会有规则地摆动，FBI认为，这类姿势多在军人中间出现，因接受过训练，所以都会有较强的意志力与组织能力。他们固执武断，不会轻易被感动，理想与目标总是很明晰、很坚定，会一直努力向着目标的方向前进。

而步伐不均者，往往习惯将双手插进裤子口袋，双肩紧缩，有时候又会双手伸开，昂首挺胸，姿势以自身舒适度为主，比较随便。FBI认为这样的人有豁达、不拘小节的胸怀，为人达观，有较强的事业心，但是往往又会夸大其词、固执己见，不肯退让。

也有一些人在走路时姿态多样、款款生姿，FBI认为，一般多见于女性，她们往往在公共场合会比较受欢迎。她们往往平易近人，坦诚热情；不过有些姿态如杨柳扶风，前瞻后顾，左摇右摆者，则往往喜欢故弄玄虚，装腔作势，不可信赖，气度小，没有责任心，又多是阿谀奉承之辈。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从体型解读性格

我们常说的一个成语“心宽体胖”，这里所说的“胖”并非指的是肥胖之意，而是身体强壮的意思，读“盘”音。FBI 指出，“心宽体胖”之人不仅身体强壮，而且心理也健康。由此可见，根据一个人的身体形态也可以判断其性格特征。

“心宽”表现在性格上就是宽宏大度，不会对一点点小事斤斤计较。FBI 认为这类人往往严于律己，宽以待人，在他们的眼里，吃亏和麻烦并没有什么值得懊恼的，正确对待和处理它们，一切都会好起来，这样便不会引起情绪上的大幅波动，有益于身体健康。

虽然都说“心宽体胖”者并不一定都是那种身材壮实、肥胖的人，但通常以这类体型居多。FBI 曾经做过一个很有趣的实验，他们派出三个人分别在美国人流聚集区域对体型轮廓较强壮的行人进行观察记录，结果显示，那些体型强壮的人虽然不多，但是他们都表现出了一种极为相似的共性，那就是走路的时候都昂首挺胸，步伐坚定，看上去十分充满自信。此后，FBI 又对其他体型的人进行观察了解，进而总结出，体型对性格确实存在一定程度的影响。

如果对体型再细致区分，可以把人的体型分为以下几种类型：

1. 肥胖型。肥胖体型的人一般在其身体的某些部分都集中了一些赘肉，他们的性格开朗直爽。FBI 普遍认为，体型总体上偏大，看上去胖胖圆圆的人，他们一般性格都比较开朗乐观，善于交际，能吃苦耐劳，属于典型的“心宽体胖”的一类人，幽默并充满活力，但也不乏温文尔雅的一面，他们有较强的理解力和同时处理多件事

pdf下载网 http://www.i8788.com

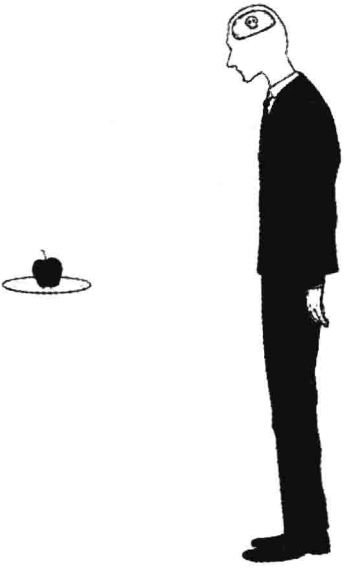
情的能力，但往往考虑欠缺一贯性，常有失言，偏于草率，自我评价较高，喜欢干涉他人的言行举止。

2. 瘦削骨感型。体型略显瘦削的一类人，往往争强好胜，愿意接受挑战，有着坚强的信念，自信心很强，不管什么事情，只要决定做了通常会坚持不懈，始终坚信“天生我材必有用”。工作上认真，是值得信赖的好伙伴，对事物有极迅速的判断和裁决能力。不过，FBI 认为，这类人的强烈个性往往会朝向极端，有专制、不信任他人、不撞南墙心不死等行为表现，希望他人顺从自己的意愿，否则他们就无法再与之正常交往；他们欠缺思考，脑海中自己的思想不容他人改变，在人格魅力上，这类人也比较欠缺，很少有人主动去接近他们，纵然有出众的才华或权势，很多人也都会尽力与之保持距离，他们在家庭中往往也会被孤立。FBI 建议，如果要与这类人交往，万不可与之产生对立，因为他们往往带有攻击性。

3. 身材苗条型。这类人与瘦削骨感型不同，苗条有瘦弱之意，这类人看上去往往心事重重，使人难以接近。FBI 认为，这类人最大的特征就是性格沉着冷静，但又充斥着矛盾，可以说有点复杂。热衷于幻想中的事物，但不会让别人发现，对自己的隐私保护得很好，常常用冷漠的外表包装真实的自己。有的时候，他们坚持自我，不肯包容，外表冷漠，但内心柔弱，不能下定决心之时，往往冲动行事；对文学、工艺、美术等领域存有较浓厚的兴趣，对流行元素有敏锐感知力；他们很少与平常之人相交，时常带有某种贵族气质。FBI 认为，其实这类人是善良的，心思细腻，生活严谨，生性稍显

pdf下载网 http://www.i8788.com

迟钝，也可以说是慢热之人，与这类人交往，要首先搞清楚并深入了解他们的性格和内心，才有相交为友人的机会。



4. 强健型。身体强健的人，往往肌肉发达，体态匀称，头部肥大，筋骨强壮，肩幅宽阔，FBI 认为，这类人不仅言行循规蹈矩、一丝不苟，而且为人诚恳忠实，其中不乏举重、摔跤选手或者是公司高层领导。另外，FBI 还发现，在这些人的抽屉里，你会发现东西摆放井然有序，而他们写的字也都是用正楷一笔一画写成的。这类人说话擅长绕弯弯，嘴巴爱唠叨，生活井然有序，有坚持不懈的精神，是足以信赖的一类，但却缺乏趣味性，固执，男性往往容易被妻子提出离婚。

5. 体型瘦削并且略显健壮型。FBI 认为，这种体型的人比较要强，凡事都会争强好胜，愿意接受挑战并且对自己有百分百的自信

pdf下载网 http://www.i8788.com

心，因此个性积极向上，乐观开朗，爱好运动，但有时候也会过于偏激与执着，该放弃的东西放不下，到最后反而会自咽苦果。

实际上，还可以观察对方的身高。如果一个人身材高大魁梧，表明他们通常都有积极进取的精神，不愿落后于别人，他们会保持充沛的精力，时刻做好前进的准备。这类人在工作的时候也有很强的自律性，能够得到领导与同事的赏识与喜爱，他们乐于助人，能够随机应变。在人际交往中也游刃有余，有自己的原则，不会随便去依靠任何人，因为在他们看来，只有自己才是最可靠的，只有在不断的磨炼中让自己成长起来，才能在成功的路上获得更多的机会。

有着修长身材的人常常会给人缺少力量的感觉，像一根竹竿立在那里，如果不是体弱多病，那么，这类人通常都会有无穷的力量来战胜挫折与失败。他们懂得怎样有效地安慰、鼓励自己，但却不能接受他人的批评。

倘若身材矮小，也别小看了这类人，因为他们通常都会有自己的一套独特的处事方法，观察力强，机敏聪慧。常常会做出令人意想不到的事情来，正所谓小小的身体里其实蕴藏着大大的能量。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四章

FBI教你巧解话语玄机识人

面部表情、肢体动作等都可以作为读心识人乃至测谎的工具，那么，如果只听一个人说话呢？如何从中解读人心，识别真假？实际上，语言也可以作为读心识人的工具，不同性格的人，说话速度、习惯以及常用语等都是不一样的。FBI认为，语言富含心理密码，一旦被解码，很多有价值的信息就一览无余。本章中，FBI就带你一起学习如何巧解话语玄机。



pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节　说话习惯昭示性格

FBI 认为，我们每一个人都有自己的语言习惯，这些在日常生活中形成的习惯，最具有个人特征，也恰恰可以彰显一个人的行为特征——性格，在这些习惯的背后其实隐藏着极其丰富的信息。

谈话开篇的方式

如果你想要与一个人进行一场对话，那么势必要有一个开篇的形式，也就是说，你究竟是愿意直入主题，还是绕一圈再绕到主题上呢？ FBI 对这两种开篇形式不同的人进行了分析，认为采用不同方式，表明了两者在性格上的差异。

第一种，直接切入主题的人，FBI 认为，这类人多为外向开朗、心直口快之人，为人坦诚，无城府，不喜欢拐弯抹角，想到什么便会说什么，不会有太多的顾忌。不好的一点就是，往往会因为太过直接而伤及他人自尊。但总体来说，这是值得信赖、值得深交的一类人，他们对待朋友更是仗义且大方。

第二种，在“预热”环节上下很大功夫，为主题做层层铺垫的人，往往比较注重计划和结果。感情世界极其丰富且细腻的他们，比较敏感而多疑，假如要谈论的话题有可能会引起对方的不满和反感，那么他们就会显得格外的谨慎和小心，既想要达到预期的谈话效果，

pdf下载网 http://www.i8788.com

还不想得罪对方，往往很难表达出自己的真实想法（因为很在意别人的看法），有时候会给人不真诚的感觉。

打招呼的方式

美国路易斯维尔大学的心理学家斯坦利·弗拉杰博士说过，从一个人打招呼的方式中，可以窥见其自身很多不为人知的东西。FBI 也通过研究证明，打招呼实际上就是一种习惯方式，较为集中地体现了说话者的个性特征。

FBI 研究认为，喜欢用“你好”来打招呼的人，往往做事认真，踏实能干，头脑也比较冷静，值得朋友信任。

喜欢用“嗨”来打招呼的人，大多较为腼腆、害羞，有创新思想，却往往会因为担心受到批评而没有勇气实践，他们与不熟的人没有多少话说，而与亲近的人就有许多可以一起分享的秘密，喜欢与家人和知心的友人待在一起。

喜欢使用“喂”来打招呼的人，性格偏外向，活泼开朗，有幽默细胞，善听箴言。

还有的人会用“很高兴见到你”来打招呼，而无论是初次见面还是熟人。FBI 认为，这种类型的人也是性格开朗、活泼热情之人，为人很谦逊，喜欢幻想，为人处事往往要受到感性的影响和干预。

如果遇见熟人，有些人还会说“最近怎样呀”，这表明他想引起你的注意，这样的人喜欢表现自己，做事执着，他们在采取行动之前一定是经过慎重思考的，并且已经做好了充分的准备，正所谓

pdf下载网 http://www.i8788.com

“三思而后行”。

通过客套话判断其性格

相对于打招呼，客套话往往在不熟识的人中间用得比较多，客套话不能多，否则就让人觉得别有用心；但是也不能没有，重要的是要能够起到预期的作用。同时，根据对方所说的客套话还可以初步窥见其性格特征，加深了解。

FBI 认为，在比较亲密的关系中，客套话并不需要，有时甚至代表距离的疏远。假如平时很要好的朋友或恋人，忽然对你客套起来，那就要注意了，这预示着不同寻常的意义。

在人际交往中，过分说客套话的人往往迂腐，习惯把自己和对方对立起来，使别人无法靠近，这类人通常自认为有过人的才能，并把自己和他人放在两个并不相同的世界里。客套话的过分使用，有的时候还带有讽刺的口吻，表达的很有可能就是强烈的妒忌、嘲讽、蔑视、敌意等。

实际上很多人嘴上往往说着不喜欢客套，很乐意接受批评，假如你相信他说的不喜欢客套，就对他的错误大加指责，也许他表面上并不会明显表露出来，可心里还是极为不爽的，时间一长，次数一多，甚至就不再与你有来往了。

当一个人有求于另外一个人的时候，言语中免不了要客套，有的还会故意使用昵称来拉近距离。职场中的客套话可以说是随处可见，一方面因为在某些特定的场合或人际场上确实需要客套一番，

pdf下载网 http://www.i8788.com

人家心里才会舒服，进而自己的目的才能达到；另一方面也是因为通过客套套近乎似乎已经成了许多从事销售等行业的人员取得业绩的一种途径。由此不难看出，喜欢说客套话的人，往往比较善于交际或世故圆滑，以客套为诱饵，目标明确。会做人处事，固然不错，但如果客套话连篇，那么这样的人往往不值得相处。

言谈中充斥着过多的客套话，这样的人往往懂得做人的道理，给人好感，但是过于客套的话，在亲友之间就显得很生疏。人际交往的过程中，那些善于对你说客套话的人大多是会做人的人，善于用“嘴巴”来赢得他人的好感；还有的人会说一些阿谀奉承的话，这通常是“糖衣炮弹”，让人在“甜蜜”中中招，面对这样的情况，要小心谎言的袭击。

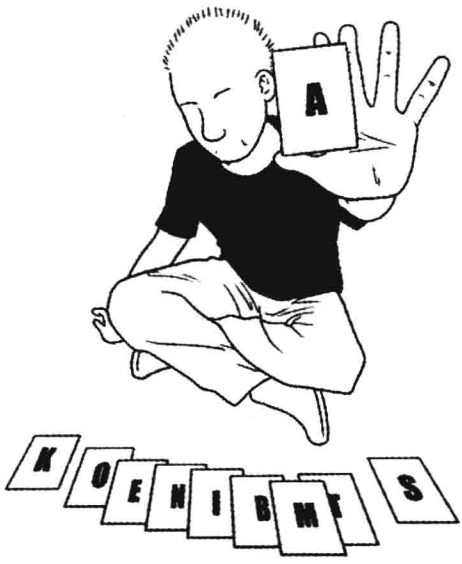
口头禅泄露性格

有些行为是习惯而为之，而有些则是偶然而为之。FBI 认为，习惯行为最能表现出一个人的个人行为模式。口头禅其实就是一个人说话时最经常使用的口头用语，FBI 研究发现，口头禅也是一个人性格的集中体现，不同的口头禅代表不同的性格特征。

所谓口头禅（口头语），实际上就是一个人在养成习惯之后经常会脱口而出的一些口头用语，很多都是下意识而为之，无法自制。口头禅原本是指一些尚未得道的和尚经常把一些玄而又玄的禅语挂在嘴巴上，似乎自己真的是得道了一样，因此，口头禅本意是贬义。而演变至今，已成为人们在日常生活中习惯用语的称呼，正所谓“脱

pdf下载网 http://www.i8788.com

口而出”，就好像是未经大脑过滤。因此，专家称，口头禅与一个人的性格有很大的关系，同时也离不开其所处的环境和接触的人群。



曾经有调查显示，“随便”作为口头习惯用语当选为中国人十大惯用口头语之首。专家认为，语言本是社会的产物，是特定时期的社会流行用语，它能折射出一个社会阶段的社会现状以及人群的社会心态。爱说“随便”，从性格角度分析，其实是一种放纵自我的消极心态，不是不在乎、没主见，就是喜欢随大流，其隐含的潜台词是：反正不是我决定的，错了也不关我的事。

FBI 丰富的阅人经验告诉我们，喜欢使用“嗯、噢”等表示回应的人，多半是不想做过多的答复，可能是为了增加神秘感，也可能是没有足够适当的词汇来表达，有的时候也是性格腼腆、羞怯的表现。但“嗯、啊、噢”在很多情况下表示的是“中断”，属于“中

pdf下载网 http://www.i8788.com

断性用语”。FBI 认为，在说话的过程中，突然插进这些词语，而接下来也没有做出一些合理的解释说明，那么这个人很可能就是在说谎。

以“亲爱的”为口头语的人，在性格上绝对是积极主动、懂得变通之人，这种人传统观念比较淡薄，对人际关系的洞察尤其敏锐，多变，情绪易受影响，往往是前一秒还在喊着“亲爱的”，而下一秒也许已经愤怒不已；“亲爱的”本来是亲密爱人之间的昵称，假如一个人随时随处都可以应用自如，也许是在办公室说一声“亲爱的，帮我顺便带份外卖回来”、“亲爱的，快帮我个忙呗”等，这类人在心情好的时候，“亲爱的”出现的频率就高，情绪不高的时候就反之。

经常用“事实不是这样的”，首先在否定一个人的前提下，暗示“事实是这样的”，接着他会用“其实……”开篇阐释自己的观点。FBI 分析，这样的人一般比较有主见，也有点任性，内心似乎很脆弱，因为担心自己被误解、被忽略，才会想通过否定他人的观点来澄清事实。无论是在正规的谈话中，还是在私人聊天中，都在某种程度上表现出了他们的自我认同度并不高。但 FBI 认为，这样的人还是比较易于相处的，往往被冠以“刀子嘴豆腐心”的称号。

嘴里经常念叨“不靠谱”的人多苛刻，疑虑，有追求完美主义倾向，他们认为“不靠谱”是觉得不能轻易相信，对人人事事都抱着怀疑的态度。FBI 分析，这是一种不自信、没担当的心理，不敢为结果承担责任；这类人在与人相处时会很难考虑到周围人的感受，他们所谓的“不靠谱”实际上是在为自己担忧。当然，如果与

pdf下载网 http://www.i8788.com

这样的人相处，说话时最好把丑话说在前，“诚实”地告诉他“我可不是不靠谱的人，但一些客观因素我也无法掌握”，并设法获得他的认可才好。

不管出现什么样的状况，总喜欢说“我晕”、“晕”的人相对坦诚，有点俏皮，这些人多半活泼，用夸张的方法表达或发泄情绪，可以是吃惊，也可以是烦躁。FBI 分析这类人往往不会隐讳个人情感隐私，充分袒露心怀，更容易在潜意识中夸大事件，和此类人交往，需要用轻松的心态对待，一句“晕”或许就是一种情绪波动的体现。

也有一些人总是把“凭什么啊，不公平”挂在嘴边，而不管是不是真的不公平。比如，哪天自己出门忘记带雨伞了，半路上忽然下起了倾盆大雨，看着路人一个个撑着雨伞行走，他都会在口中神经质似地大叫一声“凭什么呀，不公平！”心理学家分析，爱说“凭什么啊，不公平”的人大多有些神经质，一旦出现突发状况，心理上容易失衡，在某种“不公平”的情绪作用下，用这样的口头语来发泄不满、缓解郁闷。实际上，这类口头语所暴露的是一个人的心理状态，是长久的心理思维的惯性使然，常常是自己不公平的心态在作祟。

生活中还可以见到一些人，他们常常善于使用不同的口头语来进行自我解嘲，FBI 认为这类人的心胸开阔，能及时发现自身的错误，并且敢于自我面对，接受他人的意见与建议，谦逊为人，礼貌待人，言语多幽默；而喜欢用幽默来打破交谈中的僵局的人，大多希望得到他人的肯定与认可，自我表现的欲望也很强烈，能够随机

pdf下载网 http://www.i8788.com

应变；喜欢以幽默的方式来捉弄他人、开一些小玩笑的人，不拘小节，开朗乐观，希望把自己的快乐传递给他人；但是那些总是用幽默的伎俩来讽刺、挖苦别人的人，心胸狭隘、嫉妒心也强，说谎也不是罕有之事。

喜欢说“郁闷”的人，多半是公司职员或学生，有较重的小资情调，有一定的文化素养，不过压力也较大；喜欢说“我靠”、“他妈的”等不雅词汇的人，生活中性格比较急躁，脾气火爆，没有耐心，常常冲动行事，多开朗爽快之人，如果是文化程度低的人，就很可能是因为本身素质不够好，是行为粗暴的表现。

如果口头禅的出现频率过高，FBI 认为这样的人一般意志力薄弱，不够坚定，尤其是常常受周围人的影响而更换口头禅较勤的人，往往很容易受他人影响；当然也有部分人说话时很少出现，甚至几乎不用口头禅，但这并不代表他以前没有说过，很可能是后来改正了。FBI 认为，这样的人意志力比较强，注重个人形象，说话讲究简洁流畅。

不过，需要注意的是，有些口头禅暗示着谎言。FBI 认为，强调诚实的人并非真的就诚实，那些说“真的不骗你”的人很可能已经在骗你了；说“说实话”、“坦白说”的人往往并没有坦白说实话；说“其实”、“不过”、“另外”的人实际上只是想转移话题，对当前话题不感兴趣或内心不安，难以面对等；喜欢用“听说”、“据说”等词语开头说话的人，潜台词是：我只是听别人说的，是否属实不关我的事，这类人大多比较圆滑，做事基本上都会给自己留点余地；

pdf下载网 http://www.i8788.com

而多用“肯定”、“没错”的人对自己的所言不但很确信，且往往还以一个长辈的姿态告诫对方。

偷换代词的人也值得注意。指示性代词取代物主性代词。指示性的代词指的是“这（个）”、“那（个）”、“那些”、“这些”等，物主性代词指的是诸如“我（的）”这样表示所属关系的词。撒谎的人更倾向于把“我”偷换成“那”，或者把某人的具体称呼偷换成“那个人”。比如当警官审问嫌疑犯时问：“你和你的邻居之前有没有过什么过节？”这时心虚的嫌疑犯回答说：“我和那人从来都很少来往。”也就是说，撒谎的罪犯通常都会极力撇清自己与相关事物的关系。

FBI 特别提醒，也有一些人把甜言蜜语挂在嘴边，近乎口头禅。FBI 认为，甜言蜜语有的时候类似于客套话，都带有某种目的性，男人往往喜欢用甜言蜜语哄女孩子，女孩子不要完全相信才好，这样的男生一般是情场高手，懂得讨女孩的欢心。对付那些擅长花言巧语的人，首先一定要有防备，不可被突如其来的甜蜜和超越了范围的亲密迷惑，保持警惕、戒备的态度总是好的。当然，在恋人、爱人关系中，甜言蜜语就该另当别论了。

幽默的人

幽默是一个人智慧和聪颖的体现，在我们的周围，有很多幽默感很强的人，他们往往比不懂得幽默的人更加容易取得人际和事业上的成功，但他们表达幽默的方式却千差万别，同时还要受种种客观条件的制约。FBI 认为，如果你能够发现他人身上的幽默感，那

pdf下载网 http://www.i8788.com

说明你本身也是一个具有幽默细胞的人。更重要的是，你要能够在他人不同的幽默表达中解读出他的性格特征。

那些天生就拥有幽默细胞的人，大多思维活跃，有很强的想象力和创造力。但纵然头脑灵活，却并不代表他可以在任何环境下都可以施展才华，比如那些制度完善的环境，因为他们偏爱自由，只有无拘无束的氛围才有益于这种幽默感的发挥，他们的生活往往要充满新鲜感才好，因此，这类人还具有挖掘新鲜事物的能力，有的时候还需要利用一下身边的人来帮助和增强这种能力。

我们最常见也最有效果的幽默方式就是，用幽默来自我解嘲。FBI 认为，善于自我解嘲的人往往更加自信，这样的人有一定的勇气接受或进行嘲讽，并非人人都可以做到的，他们的心胸开阔，勇于接受批评和意见，还经常反省自己，寻找自身的错误并加以更正，往往更加具有人格魅力。另一方面，自我解嘲的同时也充分体现出了这个人的幽默感，进而性格特征也就变得明显化。

也有一些人喜欢用幽默来打破僵局，FBI 认为，这样的人能够随机应变，反应敏捷，希望被关注和认可，因此也就常常因出色的表现而受到更多人的关注。

经常使用幽默的方式来挖苦别人的人，FBI 认为这样的人心胸狭窄，嫉妒心理很强，甚至会做一些落井下石的事情。FBI 分析，这类人往往都有自卑心理，生活态度消极，多进行自我否定，擅长挑剔和算计他人。

如果是用幽默来嘲讽他人，FBI 认为这类人通常很容易给人一

pdf下载网 http://www.i8788.com

种假象：机智、风趣，对事对人都能够观察入微，关心和体谅他人。但实际上，这类人相当地自私，妒忌心理也较强，更多在乎的是自己，一旦别人有所成就，他便想方设法加以贬损。小心谨慎地为人处世，凡事追求先人一步。另外，这样的人有很强的报复心，对伤害过自己的人，都要求付出代价。

幽默还可以用来制造一些恶作剧，FBI 认为，这样的人往往开朗热情，生活轻松自在，如果出现压力，定会想办法缓解，性格也好动顽皮，言谈举止不受约束，随意自然，自己开心的同时，往往也给旁人带来了欢笑。

假如是刻意想表现自己的幽默感而使用幽默，多半会提前准备一些幽默的笑话或话题，然后在不同的场合面对不同的人说。FBI 认为，这一类型的人对形式化的东西比较热衷，在意别人的眼光和看法，在生活上是个态度严谨，能够控制自我情感的人。

当说话习惯演变为风格

话语中略显幽默，幽默中又稍显俏皮的人，可以说是带有积极智慧的人。FBI 发现，这样的人多半乐观、活跃，生活积极，与此类人打交道也会被其幽默感染，从而获得快乐和轻松。不过，在日常生活的各种人群中也不乏呆板保守之人，他们往往谨小慎微，过于沉稳，做事认真是优点，但固执保守，不能接受新事物、新观念。

与说话呆板的人相比，还有一类人在说话时喜欢咬文嚼字，最典型的表现就是引经据典，新词、陈词层出不穷。FBI 认为，这样

pdf下载网 http://www.i8788.com

的人即便有广泛的知识面，深谙人情世故，但不免有矫揉造作之嫌；假如引经据典失败，就成了不懂装懂之人，这类人表面上貌似博学，但实际上最要面子，对一些学术研究几乎都是一知半解，略知皮毛，这样最容易引起笑话，甚至还会误导他人。

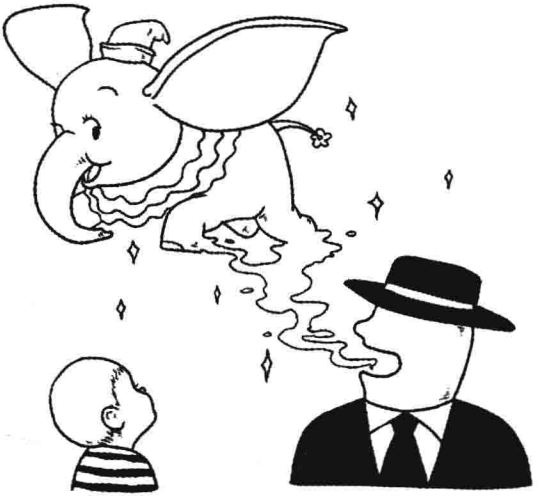
也有一些善于跟风之人，亦称为人云亦云之人。FBI 认为，这类人往往以明哲保身为处事原则，不会轻易发表自己的观点，也极少去驳斥他人的看法，通常缺乏主见，跟随多数人的脚步，喜欢在事后谈论，在人后讨论别人已经讨论过的话题。他们最常说“对啊，对啊”、“是是是”、“我也这么认为”等附和之词。

还有一类人，一旦对方触及一些较有难度的事情或问题时，他们总是会吞吞吐吐、含糊不清，甚至是转移话题。这样的人很圆滑，比较容易的事情就自己做，有难度或者很麻烦的事情就差遣别人去做，没有责任感，怕承担责任、担当风险，一般不会在工作上有什么作为。

喜欢拐弯抹角说话的人，比较聪明。FBI 认为，这类人常常用拐弯抹角的方式打开话题，但如果在谈话正式开始之后依旧迟迟不肯进入主题，对方根本难以抓住其明确意思，就很让人费解了，有时候说了半天，还是不能明确表达意思，不过他们也不像那些人云亦云之人，而是总需要别人费劲去猜测一番。如果碰上这样的人，大可一笑了之，他们说的话也多半属于形式上的客套话。FBI 认为，假如遇见这类人打声招呼即可，不适合与之深交，他们大多圆滑，狡黠，难以被人信任。

pdf下载网 http://www.i8788.com

人际交往中，也不乏那些说话极其快速的人，他们往往口若悬河，滔滔不绝。谈话一旦开始就会一直不停地说下去，好像有永远说不完的话一样。FBI 认为，这样的人大致分两种：一种可能是思维比较敏捷，能说会道，口才好，他们有较广的知识面，懂的东西也很多，谈及自己比较感兴趣的话题时，所有关于该话题的知识一下子汹涌而来，与这类人谈话即使是一直插不上嘴，也会从中学到很多；还有一种很可能只是比较善于言谈罢了，因为学到了一些时下比较流行的时髦理论、网络用语，就想借机展示，往往会在开始的时候给人的印象比较好，于是一股脑儿地尽情“炫耀”，希望让人觉得他们什么都懂，但是时间久了就会让别人有想要逃开的想法。



pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　语速也是一个人性格的写照

FBI 常常在审讯犯罪嫌疑人的时候留意到，语速的快慢和他们的心理状况有着相对直接的关系，大多数人在紧张、有压力的时候语速就会出现很明显的变化，与此同时，性格往往也隐藏在语速里。一般而言，心理紧张时，语速就会加快，性格急躁的人，说话语速也快。

FBI 根据经验总结认为，每一个人都有自己的一套说话方式，正常情况下的语速也正是一个人性格的写照。如果以正常情况下说话的语速为基准，那么过快或过慢都代表一定程度的心理变化。

FBI 经过研究发现，说话语速快的人大多思维比较敏捷，他们的话像是打机关枪一样不停地喷射着，通常容不得别人插嘴，想到什么就说什么。这类人一般比较外向，有很好的应变能力，能说会道，善于交际，但是他们往往心里藏不得秘密，总是会一不小心就说了出来，脾气也是易爆易怒型的。

相对来说，那些说话语速极其缓慢的人，在性格上也就稍显慢性，显得比较柔弱，没有自信心，内向被动。说话平缓有条理的人，属于慢性子，不紧不慢地将一段话说完，不仅自己思路清晰，听的人也有时间消化理解，即使有的时候遇到了十分紧急的事情，他们也还是雷打不动，继续慢条斯理地讲述，从语气中根本就听不出焦

pdf下载网 http://www.i8788.com

急的情绪。FBI 认为，这样的人一般比较善良、温柔，懂得体谅、关心他人，极富同情心和亲和力；但是他们的思想通常会比较保守，没有创新意识，甚至排斥新事物，做事讲原则，有自己独到的见解。由于受性格上的慢性影响，思维常常不够敏捷，应变能力不强。

我们还会遇到这样的情况，一个一直说话语速很快的人，在突然之间语速变慢了，甚至开始前言不搭后语，让你摸不着头脑。这多半是因为他的情绪在突然之间受到了影响。FBI 认为，突发情况往往会造成心理变化，尤其是在遭遇负面刺激之后的心理变化更加具有研究的价值。

一个人在说话时所流露出的思想情感，很大一部分都体现在语速上。因此，语速就很好地表现了其当前的内心情绪，并且语速的缓急、快慢基本上都是一个人惯常的说话方式，体现的也是其惯常的行为习惯，语速发生微妙变化的时候，也是说话者内心情感变化的外显，从中可窥见其心理情绪上的波动。

以正常情况下的说话语速为基准，FBI 总结认为：

首先，一个平日里说话不紧不慢的人，当听到别人对他的一些攻击性、指责性的言论，甚至是辱骂性的评价时，如果依然保持一贯的语速，也没有丝毫情绪上的波动，那很可能是因为这个人心虚，底气不足，才会对这些攻击视而不见、听而不闻，那些指责性的话语有可能就是事实；但是假如他一反常态，激烈地加以辩驳，才是一个清白之人正常的行为反应。

其次，一个平日沉默寡言的人，忽然口若悬河般与对方交谈起

pdf下载网 http://www.i8788.com

来，表明在他的心里不是有极大的压力需要排泄，就是隐藏着不可告人的秘密；同样，一个平时说话和缓的人在被问及一件事情的时候，突然之间语速加快了，这就说明他也许是有事隐瞒着对方，也许是做了对对方不好的事情，担心对方知道。这种情况类似于一个一向口若悬河的人，在触及某个话题时，嘴巴像关上了闸门，也很有可能是因为心虚。

最后，如果一个人的眼前是一个滔滔不绝、伶牙俐齿的谈话对象，有的人也许会突然变得吞吞吐吐起来，甚至是说不出话，一副口拙木讷的模样，这其实是一种自卑心理在作怪，对自己失去了信心，才会吞吞吐吐、遮遮掩掩起来。再比如，一个幽默风趣的男生面对别人都是谈笑自如，语速正常，但唯独面对自己喜欢的人时，马上变得结结巴巴、吞吞吐吐起来，甚至都不知道说什么好，这是因为过于在意对方，心理紧张引起的。

某些特定的场合要求说话者做出语速的调整，譬如在演讲台上，演讲者突然放慢了语速，或者是突然停顿下来，这是强调，也是加强感情的表达，以便引起大家的共鸣；如果发现台下有某位故意捣乱者，演讲者也会以此发出警告信息。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节　话题的“言外之意”

话题中的性格秘密

在日常人际交往中，人与人之间的交流似乎可以把任何一件事都拿来作为茶余饭后闲谈的话题，尤其在亲密关系中，涉及的话题就更为广泛了。FBI 认为，只要你能够留心观察，就可以在对方谈论的话题中得到很多有价值的信息，即使谈话者不会很直接地大肆抒发内心，但是往往内心的秘密就在言谈举止中泄露无疑，我们也可以通过这些信息更加清楚地了解和认识一个人。

1．日常琐事型。日常生活中，我们最常听见的不外乎就是生活琐事了，尤其是几个没事儿的妇女坐在一起，往往谈论的都是一些家庭琐事，或高兴的或不高兴的。FBI 认为这些人即使是表达一些不满的情绪，其实也是热爱生活和享受生活的人，一些不愉快的经历也不会影响其对生活的整体看法，为人随和乐观的较为多见。

2．专揭隐私型。总有那么一些人喜欢把别人的隐私“揭露”出来摆在光天化日之下，当看见听者作出惊讶的表情时，内心往往会产生满足感。比如，其中一个人不知道从哪里听来的消息（有可能是小道消息），说是某某的老公有了外遇，这些天一直在家里打架闹离婚呢，或者某某被单位炒了鱿鱼，某某的女儿找了个老外男

pdf下载网 http://www.i8788.com

友等，听见的人无不咋舌。FBI认为，这类人习惯将他人的隐私甚至是丑闻当作自己的心灵慰藉，以由此产生的某种程度上的优越感为快。他们的内心比较空虚，缺少交流，有强烈的支配欲望，却没有支配的能力。有时候甚至还喜欢随便散布小道消息，不管是不是真实的，三三两两聚集在一起互传消息，甚至扭曲事实。这样的人爱慕虚荣，希望通过这种方式来获得大家的关注，他们往往唯恐天下不乱，存有侥幸心理。

3．大谈金钱及金钱观型。FBI认为，谈话中总少不了谈论金钱以及金钱观的人，他们往往比较注重金钱的支配与权衡，在他们眼里，要么把钱看得很重，要么就是以为别人亲近他都是因为他的钱。金钱对于这类人来说不仅是日常消费最基本的保障，也是衡量其身边的人的标准之一，误以为人人都爱钱，尤其是接近自己的人也都是冲着他的金钱来的。

4．谈论自己型。一个人假如时常毫不避讳地谈论自己，不管双方所谈论的话题是否严肃、是否只是公事上的交流，他总是会在不知不觉中谈及自己，并且也很喜欢别人谈论关于自己的事情（不管话题涉及个人经历也好，家庭的琐事也罢）。FBI认为，这样的人一般都是比较外向的，善于表现自己，有较强的自我意识以及虚荣心，他们往往不会拒绝任何能够展现自己的机会，有比较高的自我评价。

5．探讨学问型。如果在一场对话中经常涉及学术话题，尤其是以自身“渊博”的学识为话题，那么这类人（多为男性）就会比

pdf下载网 http://www.i8788.com

较关注自我，在乎自己在他人眼里的印象，他们也许以为只要在女人面前显示自己的学问有多深、见识有多广，就会得到女人的倾慕，殊不知，过分的大谈学识，就给人一种爱显摆的印象，爱慕虚荣、眼高手低，说的多做的少，甚至还会被认为缺少情趣，这类人有上进心是没错的，FBI 建议要积极行动起来，这样才会有所作为，否则就只能眼睁睁地看着机会悄悄从身边溜走。

6．关注国家大事型。习惯于关注国家大事的人，往往话题万变不离国家的政治状况，并且还发表自己的独到见解。FBI 认为，这样的人都有比较独特的眼光，视野开阔，不会因眼前的小利而忽视了长远规划，他们还会为自己建立一个广大的人际关系圈，不是说他们有多么圆滑，而是想借机获得更多的知识，了解更多的事情，他们有自己的人生价值观，有自己的宏伟目标，并且会为此而不断努力奋斗。

7．计划未来型。谈话中总是会涉及许多关于未来的畅想和计划，仿佛对明天有着无尽的憧憬与期待。FBI 认为，这样的人是生活的忠实信徒，他们热爱生活，珍惜生活中难得的每一分每一秒，踏踏实实做事。因此，在事业上很容易取得一番成就，但如果只是在嘴上说说，不付诸实践，也将会一无所获。

8．“掏心掏肺”型。需要注意的一点是，一个在一开始接触阶段就声称对你“掏心掏肺”的人，往往并不可信，在不熟识的情况下可以对你如此，那么对别人也未必不可，那些所谓的“肺腑之言”听听就算了。FBI 认为这类人多半属于刻意与你套近乎，往往带有

pdf下载网 http://www.i8788.com

某种目的性，他们与人交往总是缺乏诚意，如果被他的表面欺骗了，那就成了他利用的对象了，因此并不可深交。

话题的转换密码

当然在整个谈话的过程中，双方对话的话题不会一成不变，有时可能会涉及多个话题，这也是话题之间的转换，这时就要注意了——话题与话题之间转换过快、过多、过于频繁，都会造成混乱。FBI 认为，造成这种现象的原因大致有两种：一种是他们想要谈论更多的东西，好显示自己渊博的才华；还有一种便是，之前被快速转移的是他们不愿意谈及的话题，在这些话题上他们很有可能有所隐瞒。

FBI 认为，首先，这些人很少会顾及对方的感受与想法，思想不够集中，没有逻辑，不够尊重对方，总是自作主张地变换话题，说着说着就插进来一个新的话题，有较强的支配与领导欲望，希望别人跟着自己转，但这样让人觉得话题不明确，不知所云；其次，如果是他们想借转移话题来避开自己不愿谈及的事情，这样的人往往比较自私自利，不会考虑别人的感受，都有较强的自我意识和支配欲望，他们不愿意谈论当前的话题时，很可能是在刻意回避一些事情，这就要引起注意了。

假如谈话一方忽然提出一个非常敏感的话题，迫使另一方处于孤立和为难的状态，通常要经过一番慎重的思考才能作出选择，要在短时间内作出回应确实有点为难。这种情况往往出现在恋爱男女

pdf下载网 http://www.i8788.com

中间，他们这样做的目的多半是想要考验对方，另外在谈判中，一方也会在关键时候使出这么一招来试探对方的诚意。

但如果忽然插进来的是一个不相干的话题，表明他是想中断刚才正在谈论的话题，不想谈或者没有了兴趣，这类人往往比较自我，也不是很尊重对方，有较强的支配欲望。

FBI 认为，话题属于谈话内容的一部分，往往会流露出谈话者内在的想法，这是了解一个人应该把握的重要线索，但它并不是唯一的判断依据。面对面交流的一大好处，就是可以观察对方的举动，结合谈话内容和身体动作，作出准确的判断，让他想骗你都难。如果对方有意在谈话过程中制造假象，那么，身体语言在这个时候就更加重要了。如果你面前的那个人十分笨拙地说不清楚一件事情，脸上流露出的是诚恳与焦急的神色，那么不要怀疑他的真诚，他只是不善于表达而已；如果他的话还没有说出口就已经在脸上露出了愉悦的表情，那你就相信吧，他现在是真的快乐的；假如他在含糊不清、吞吞吐吐之间，脸上流露出来的是愤怒、不满的神情，那你就可以判断他此时也许正在无奈地容忍，尽力压制自己的情绪。因此，聪明的人会根据言谈举止，也就是一个人在谈话时的举动和他所谈论的内容，来洞察他的心思。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节　声音传达的信息

日常生活中，我们往往会遇到这样的情况，当一个人的说话声传来的时候，我们多数人就能够辨认出这声音的主人，或者判断出这个人我们是否认识。FBI 认为，每个人的声音都有自己的特点，物理学中的音色指声音的感觉特性，不同的发声体由于材料、结构上的区别，发出的声音音色也就不同，这样就可以根据音色来判断不同的发声体。其实道理是一样的，不同的人发出的声音也是完全不同的。

FBI 认为，声音有洪亮与沙哑之分，也有尖细与粗重之分，有的人身材矮小，说话声音却厚重洪亮，有的人声音尖细，身材却高大魁梧，根据一个人说话的声音，可以判断其性格特征。

在 FBI 看来，通过声音来观察一个人，大致可以理解为根据这个人说话的声音、脚步声、笑声等方面来确定这个人是谁，但前提是对这个人原本就很熟悉，像家人、恋人、朋友等。不过，更深层次的理解就是，根据一个人的声音判断出他的体型、性格、品行等。在这里，我们将重点研究一个人在说话时候的声调与语气以及由此反映出来的关于这个人性格特征的信息。

FBI 丰富的经验告诉我们，一个内心平静的人，语调往往平和；而内心如果兴奋，语调就有所起伏；心中有鬼的人，说话也就欠缺

pdf下载网 http://www.i8788.com

底气，支支吾吾，吞吞吐吐；心中宽宏柔和的人，说话就温柔和缓，不急不慢；心内卑鄙乖张的人，说起话来声音就阴阳怪气，尤其刺耳……可见，不同的内心，不同的性格，说话给人的感觉也就不一样。

FBI 认为，说话时声音洪亮之人，一般精力比较旺盛，带有艺术家的独特气质，有情趣，有荣誉感；声音清脆的人有活力，性格外向。说话语气平缓，一般都是正直之人；语气节奏感强、铿锵有力，往往都是霸道任性之人。音调有节奏、明朗，抑扬顿挫，大多是艺术天分比较高的人，常常沉浸在自己的幻想中，带有理想主义色彩；而音调平直，发音含糊，往往是平庸之人，没有突出的才华。语气低沉，音调不连贯，往往是多疑之人；语气与音调都尖细而刺耳，大多是孤僻之人；语气语调总是随周围环境的变化而变化，大多是圆滑、缺乏责任心之人。

FBI 认为，说话语气温和而沉稳的人，有很强的耐心，目标明确，做事能够坚持不懈，与人相处往往会在开始时给人一种疏远的感觉，但时间久了便会觉得他们还是比较忠实可靠的。假如是一位女性用这样的语调说话，那她一定是一个偏内向的人，善良、有爱心，乐于助人，不会总是将自身的利益摆在第一位。

说起话来低声细语的人，声音显示其内心，这类人常常极其小心谨慎，总是与人保持着距离，性格优柔寡断、内向，不善表达，但却宽以待人；在交谈中如果声音越变越小，那就表明他们喜欢在他人背后搞小动作，是应该提防的一类人。

说话声音沙哑的人，听上去和带有磁性的感觉是不一样的，不

pdf下载网 http://www.i8788.com

管是女性还是男性，这类人在生活中还是很常见的。FBI认为，说话声音沙哑的女性很有艺术天赋，对色彩极为敏感，擅长服饰的搭配，在异性之间有很好的人缘，却不易被同性喜欢；她们总是很会伪装，即使是面对自己不喜欢的人也会表现出很喜欢的样子，而实际上则是在逢场作戏。声音沙哑的男性常常富于冒险精神，在事业上有股很强的干劲，由于他们的耐力和行动力较强，所以又有“不达目的，誓不罢休”的韧性，能够发现并发挥自身的优势。

说话语气坚定而有力的人，FBI认为，其性格也刚正坚毅，胸怀坦荡，做事讲究原则，善恶是非分明，为人也如声音一样。他们中间多出现领导人，但也有顽固、不擅变通者，往往很容易在工作中引起他人的不满。

说话时嗲声嗲气的人，在性格上较为柔弱，用这样的声音说话，是希望得到他人的关心和疼爱，但有的时候不免因为过于造作而适得其反，招来厌烦，倘若这个人出自单亲家庭，是内心渴望完整与保护。女孩子容易引起他人的保护欲，但男孩子的声音也是这般娇滴滴，那么给人的感觉就是阳刚之气不足了，他们也可能是独生子，从小就在父母的百般呵护下长大，个性内敛被动，优柔寡断。

说话语气凝滞而深沉的人，FBI认为，可能是遇到不开心的事情了。假如说话一贯是这样的风格，那么这样的人有较强的责任心，思想很成熟，处变不惊，并且学识深厚，性情耿直，自尊心强。

说话时语气浮躁、语速快，常常将几个字的音连在一起的人，FBI认为，是希望尽快说出想要说的话，尽快表达出想要表达的意

pdf下载网 http://www.i8788.com

思。但如此急于表达的后果就是语速过快，吐字不清，就像俗话所说的“进嘴的热萝卜”，对方很可能听了好半天都搞不明白其中的意思。FBI 认为，这类人在性格上往往也表现得比较浮躁，做事总是欠考虑，冲动、易怒，在事业上难有成就。

说话时习惯唉声叹气的人，FBI 认为，往往是在不顺的环境影响下产生了自卑感，心理承受能力差，稍有不顺就会连声叹气，抱怨这抱怨那，但却发现不了自身存在的问题。

当然，一个人说话的语调不会是一成不变的，就像一直在谈论的问题一样。FBI 认为，那些善于根据周围不同的对话对象而改变语气的人多是圆滑之人，他们懂得在人际关系中八面玲珑，正所谓“见人说人话，见鬼说鬼话”，大概就是这样子。在职场中对上司毕恭毕敬、和声细语，而面对下属又是另一番模样，他们会把在上司那里受到的不公待遇、压抑的情绪转嫁到下属或其他人的身上。FBI 指出，这类人在性格中存在很大的自卑感，因此在对待他人的时候攻击性也很强。

如果对话中语调忽高忽低，这主要是想提醒对方注意，表示的是强调。话语突然停顿，并且停顿的时间较长者，很可能是想给对方充分的消化与理解时间。因此，还是需要根据实际的情形加以分析，不能盲目给予判断。

FBI 分析，一般情况下，说了谎话的人往往在语调上也有比较明显的特征，他们通常无法使用表示强调的语气来结束一个句子，取而代之为上升的语气，即结尾语调抬高上挑，言语略显“暧昧”。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果注意观察，你便会发现，那些撒谎者说的语句，结尾处多半都是上升的语调。

上升的语调还出现在对方不认可的时候。这是潜意识里的不知不觉的语调变化，有时甚至连他们自己都感觉不到。FBI 认为，交谈中一个人的语调变化，是其心理情绪转变的外显，比如情绪激动时、想要掩饰心虚时、不安和焦虑时等，也可能随着语境、用意的转变而提升或降低语调，譬如在需要强调的地方。



pdf下载网 http://www.i8788.com



pdf下载网 http://www.i8788.com

第五章

FBI教你面部表情测谎术

如果你结识了一个新朋友，他是一个什么样的人？对你足够真诚吗？当他对你微笑时，你能确信那就是友好的信号吗？当你把自己不幸被公司辞退的消息告诉室友时，对方脸上的惋惜表情是真还是假？他是在幸灾乐祸还是在为你觉得不值？当他义愤填膺地同你一起向老板发出声讨时，你知道他是真心的吗？你和恋人在一起嬉闹时，对方开怀大笑是发自内心的吗？……实际上，类似的问题在FBI审讯嫌疑犯的时候也经常出现，被审讯者往往做出一副很无辜的表情，或者刻意悲伤忧愁，抑或愤怒难忍，到底是真是假？学习了FBI独特的面部表情识谎术就可以作出准确的判断了。



pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节　FBI 教你解读脸上的心情

FBI 分析认为，人在遇到刺激的时候，第一时间产生的往往是来自神经反应的情绪，而并非理智，假如刺激过强，理智将会完全被情绪取代。也就是说，第一时间的情绪反应往往是真实的，而后所进行的理智控制则多半是假的。

由于 FBI 本身的工作需求，他们要打交道的人很可能各种各样，需要调查的对象也千差万别，对信息价值的要求也相当高，尤其是面对嫌疑犯的时候，在一场审讯中，嫌疑犯的一举一动都可以成为 FBI 审讯人员判断供词真实性的根据。这其实就是 FBI 运用频率较高的揭穿谎言的一大技巧。

FBI 认为，被调查者的面部表情几乎可以说明一切问题。

实际上，早在人类还没有语言可供交流的时候，肢体动作包括面部的表情就已经成了解读人内心的工具之一了。而在今天，语言是人类最主要的，也是最便捷的交流方式，但语言可以粉饰，并不代表真实的内心，对方可以为了隐瞒身份、为了恶意欺诈，甚至是为了某种善意而讲假话，你也无从发觉与识别。但针对这样的情况，我们并非无计可施，FBI 就在大量的实践中发现，面部表情是一个人内心的重要显示器，通过解读面部表情密码，许多心理秘密也将随之暴露出原形。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI发现，人类的面部表情极其复杂，几乎每一种表情都代表一种情绪。可很多时候，面部表情都是假装出来的，为了达到某种目的，真实表情有时候也可以像语言一样被粉饰和隐藏。FBI认为，要想通过面部表情读懂对方的内心，揪出被表情掩盖的真相，需要清楚地了解面部表情以及每一种表情下面的心理情绪秘密。

但在这之前，我们有必要先了解情绪和面部表情的关系。如果我们将情绪狭义地理解为个体内心的一种体验，那么，面部表情就是这种内心体验的外在反映了。所以，当真的有情绪产生的时候，正常情况下它们会第一时间呈现于面部并且不受理智控制。但在日常生活中，很少有人会愿意将自己的真实内心轻易展示给别人看，多数人会很快地把第一时间做出的反应快速清除，大多数的人完全无法看清，取而代之的便是一种“面具”。因此，我们可以说有情绪就有表情，却不能说面部表情就一定代表真实的情绪。也就是说，我们不能凭借单纯的面部表情轻易对一个人的内心下结论。

心理学实验表明，要想最大限度地通过观察面部表情来洞悉一个人的内心状态，需要一个有效刺激。当遭遇刺激，只要人是清醒着的，大脑就会持续接收到各种各样的信息，以便做出处理应对。比如某男生和自己心仪的女孩恋爱已经大半年的时间了，忽然某一日，女孩毫无征兆地向他提出了分手，原本一直沉浸在甜蜜幸福中的男孩无疑是遭受了一个不小的打击，心在瞬间沉入谷底，先是惊讶，不敢相信女生说的话，经过反复确认无误后，最终接受了现实，然后便是史无前例的失落、悲伤，知道事情已成定局，再也没有挽

pdf下载网 http://www.i8788.com

回的余地。这一系列心理过程如果不刻意加以掩饰，外人都会在他的脸上看出来。

既然如此，那么，表情会不会说假话？

FBI 认为，我们大多数的人都可以快速识别那些普通、常见的面部表情，进而判断对方的心绪状态。研究表明，三岁以下（包括三岁）的儿童是不能完全识别所有的、基本的面部表情的，而心智正常的少年及那些年龄更大的人就可以很顺利地判断生活中的常见表情。但事实上，面部表情很复杂，同一种表情会同时掺杂多种情绪在里面，让人很难区分究竟是什么样的心境。也有一些堪称自控力超强的高手，会把他们内心的情绪反向演绎在脸上，或者是干脆“四不像”，给人极大的迷惑。

可见，谎言可以通过面部表情加以揭穿，但前提是，我们要具备最基本的辨识面部表情的能力。FBI 认为，在情绪作用下的面部表情基本上都是真实的，而一旦遭受理智的控制，这样的面部表情就真假难辨了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　微表情真假线索之一：惊讶

惊讶的微表情

有没有经历过这样一种情况，就是当你感受到意外刺激的时候，身体会立即僵住，停下所有原本正在进行的动作，同时全部的感觉器官被激活，以便接收更多的信息？我想大多数人都应该有这样的经历吧。意外，是在当事人关心的范围之内没有想到的，包括有意识的思维不曾想到的情况以及无意识的思维未曾预料到的情况。不同的刺激源，比如意外的惊喜和意外的灾祸，都可以引发相同程度的惊讶表情，惊讶之后才能分辨出究竟是喜悦还是恐惧。

FBI 研究认为，能够引发当事人惊讶表情的，一定是当事人所关心的意外变化。由人类多年积累下来的惯性条件反射支配着遭受意外刺激时的人类行为反应：先是吸一口气，继而眼睛睁大，想要看清楚眼前的事实，同时嘴巴张开，配合最先一次的吸气动作。在经历过一瞬间的惊讶之后，也就是人们在判断完毕之后，假如这刺激是正面的，那么，便是意外的惊喜，身体会做出欢呼雀跃的反应，会充分表现出自己的惊喜之情；但假如这刺激是负面的，身体就会做出逃跑或斗争的决定，有的时候，甚至一时怔在原地，动弹不得，这其实也是身体的本能反应。

pdf下载网 http://www.i8788.com

惊讶时候变化比较明显的部位之一是眼睛，在额肌和上睑提肌的共同收缩作用下，眼睛睁大，也就是眼球暴露出的部分达到最大，这时候是最饱满的惊讶表情。之所以眼睛会瞬间睁大，就是为了让更多的光线射入，得到更多的视觉信息。试想，一个人处在黑暗或微弱光线的环境中，如果想看清眼前的事物，很自然地就会睁大眼睛，竭力看得更加清楚一点。这一点不同于那种遇见强烈刺激性的光线，想要看清楚而眯起眼睛，两者可以说是完全相反的。眼睛睁大是为了获得更多的视觉信息，以便作出下一步的判断；而眼睛眯起是为了阻止强光线的射入，也可以是阻止不喜欢的视觉景象进入视觉范围内。而眉毛随之上拉，则是一种附属性的动作，眼睛在睁大的一瞬间调动了额肌的作用，这才使得眉毛也参与了进来：额肌充分收缩，双眉大幅提升，同时也加大了眉眼间惊讶的生动性，显得眼睛睁得更大了；只是简单的睁大眼睛，眉毛无任何变化，几乎是很难做到的。

其次，嘴巴不自觉地张开也是有原因的。首先是为了配合先前的吸气动作，也就是便于呼入更多的空气，为身体下一步的反应做好充足的能量准备，再者是因为在下颚的带动下，下唇很自然地向下运动，嘴巴不向两侧拉伸，单是下颚一个简单的下拉动作就可以吸入更多的空气了。与眼睛睁大时眉毛上拉一样，下颚下拉是用来吸气的最有力的方式。假如只用鼻子来快速吸气，是无法达到最佳效果的，喉部的肌肉会大量参与到收缩的队伍中来，这是一件很困难的事。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI发现，在日常生活中我们往往很难见到以上极为饱满的惊讶表情，一方面是因为多数人都不会轻易把自己的内心展露给外人，另一方面也是因为那些具有足够刺激性的刺激源已经越来越少，但依旧会出现一些比较轻微的惊讶表情。部分人在惊讶的时候仅仅做出眼部动作，嘴部不配合，眉毛也不会上抬到很高的幅度，眼睛也不会睁得特别大；还有部分人会在感到惊讶时紧闭着嘴巴，试图用鼻子吸气，同时眼睛睁大，眉头上抬；也有时候嘴部很可能只是非常轻微地张开，甚至看不出来有动作，但在没有张开的情况下，势必要通过鼻子来吸气，但这种吸气的力度也并不足以被发觉；还有一种情况是看不出眉毛的变化，表面上只有眼睑的提升动作，造成眉毛无明显变化的原因，有可能是当事人主观控制，也有可能是刺激源力度的不足。如果反过来，试想只有眉毛的动作而没有眼睑的提升，那就容易出现“失神”的状态，这样的状态就不是惊讶的表现了。

可见，眼睑的变化是惊讶表情的最基本特征，如果没有嘴部动作的参与，也没有眉毛的变化，依旧可以通过眼睑状态来分辨惊讶表情。或者说，眼睑的变化是惊讶表情的必要形态特征，也即惊讶表情中不可或缺的面部形态。

如果惊讶的表情并不充分，而仅仅只是轻微地睁大双眼，那么，惊讶之后的其他情绪的流露就具有很重要的分析价值，因为据此可以判断该刺激源的性质，以及它给当事人带来的情绪体验是什么。

一般情况下，紧随着惊讶表情出现较多的情绪有：喜悦、厌恶、

pdf下载网 http://www.i8788.com

恐惧、愤怒等。

短暂的惊讶之后，如果发现当事人的上眼睑充分上提，眼睛虹膜上缘充分露出，嘴角也充分舒展，整个面部呈现出喜悦之感，那么，这就是惊喜。

如果惊讶之后，脸上呈现的表情是：上眼睑线在下压的双眉作用下，出现了明显的转折，造成上眼睑无法抬升很高，眼睛虹膜也不能充分露出，同时不可忽视的还有两侧向两边拉开的鼻孔以及鼻翼两侧形成的轻微沟纹，这就是表示厌恶了。

假如在不足一秒钟的惊讶表情散去之后，当事人发现，刺激源所具有的威胁性远远超出自己可接受的范围，还很可能对自身安全造成危害，那么恐惧的情绪就会产生，呈现在面部就是典型的受到惊吓的表情。这类刺激源包括外界客观事物造成的自然伤害，也包括真相被揭穿后的恐惧心理，比如一个人做了一些违反道德或法律的事情，当真相即将被揭穿的时候，这样的惊恐表情就会出现。

如果紧随着惊讶后出现的是这样的表情：瞪大了眼睛，双眉下压、上眼睑向上提升，眼睛努力瞪大，试图露出全部的眼睛虹膜，不过在下压的眉头的作用下，眼睑很可能被抵住，同时也遮住了部分虹膜，进而形成一层比较厚的眼睑皮肤褶皱。那么，这就是惊怒的情绪了。

真假检测

FBI 曾经侦办了一起惨案，被害人是一双已过六旬的老人。犯

pdf下载网 http://www.i8788.com

罪嫌疑人很快就被FBI抓捕归案，正是那对已逝夫妇的女儿。这位女士今年32岁，根据FBI的调查，她从小就跟着自己的爷爷奶奶生活，父母把她生下来后可以说很少再管她，因此她的性格也颇为偏激，一旦认定要做的事情，没有谁能够改变，甚至还把反对的人当作敌人。爷爷奶奶去世后，父母就把她带在身边，但始终没有时间关心她。面对FBI的审讯，该女士始终保持沉默，她说得最多的是："你们凭什么把两个死者的女儿抓来审讯，我想这并不是他们想看到的结果。"审讯人员在这位女士的脸上看到的并不是悲痛的情绪，反而是事不关己的心态。可与此同时，她还可以挤出几滴眼泪，更加掩人耳目的是，她在说到小时候被爸爸打骂的情形时，竟然没有一丝一毫的怨恨之情，反倒为父亲开脱。

FBI一向对肢体语言相当重视，这次更不例外，被审讯的犯罪嫌疑人的一举一动都已被FBI录制了下来。后来在回放的录像中，FBI探员发现，在审讯人员问到"你知不知道你的父亲患有先天性心脏病，并且在你六岁那年因为你的一个举动差点要了他的命"时，犯罪嫌疑人脸上露出惊讶的表情，但该表情明显是假装的，因为它在脸上停留的时间足足有一分钟。FBI分析，她很可能是想表示对这件事的不知情，但她却忘记了真正惊讶的表情不会在脸上停留超过10秒钟的时间。这更进一步说明，这位女士有意在掩盖一些事实。发现这条线索，FBI审讯人员继续对该嫌疑犯展开心理攻势，最终证实，该嫌疑犯就是杀害自己亲生父母的凶手。原因一方面是从小养成的偏执性格，另一方面也是因为对父母的怨恨郁积已深，最终

pdf下载网 http://www.i8788.com

导致悲剧的发生。

FBI 指出，真正惊讶的表情一般不会维持很久，并且任何真诚的表情都不会在脸上停留超过 10 秒钟的时间。大多数情况下，假如表情在脸上呈现超过这个时限，那就很有可能是假装的——惊讶的表情尤其转瞬即逝，而且多数情况下不会超过一秒钟，有的人会刻意保持惊讶的表情，以此来吸引对方的注意力，那很明显就是在假装。

FBI 在检测对方惊讶表情的时候，要提前做好两个准备：一是要提前准备好问题作为有效刺激源。这个问题一般要根据当事人与案情的具体情况设定，既要在他关心的范围之内，又要完全出乎他的预料，并且对案件事实的调查也要有促进作用，选在一个他完全始料不及的时间点提出。二是一旦惊讶表情出现，就意味着该刺激源对案情具有很重要的分析价值，表情越是饱满，就表明刺激源越有效。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节　微表情线索之二：恐惧

恐惧的微表情

同惊讶的微表情一样，恐惧也是由外界刺激造成的，即因外界可能产生的伤害而出现的情绪。一个内心深感恐惧的人，即使表面上刻意掩饰，也很难逃得过细心观察的FBI特工的眼睛，这一点在FBI们执行任务的过程中尤为重要。研究发现，恐惧分为不同程度的状态，如果由轻到重可以分为担忧、不安、害怕再到恐惧四个层次。

担忧的心理实质是预感到事情的不妙，内心难以平静，担心会出现伤害，面部通常会以紧闭的双唇和微皱的眉头呈现，表示的是一种克制和内心的压力；不安的情绪呈现在面部的特征是：眼睛比正常情况睁得大一点，眉毛整体趋于平直，但依旧存在扭曲，眉头上扬，双眉间呈现轻度纵向皱纹，嘴巴松弛微张；害怕是比恐惧缓和一点的情绪，眉头上扬，眉形整体上呈内侧下弯，上眼睑向上提升，露出警觉的眼神，同时上唇向上提升，露出上齿，嘴巴较正常情况下向水平方向放宽。

而当恐惧的情绪达到高潮时，面部表情就会出现明显的变化，双眉紧皱，眉头下压，眉宇间形成一道深深的皱眉纹；两边眉头会在额肌中束的作用下被向上提升，从而在额前形成一个倒写的“U”

pdf下载网 http://www.i8788.com

字形；眼睛试图在下压的双眉下睁到最大，上眼睑试图向上提升，但受到眼轮匝肌和皱眉肌的影响，上眼睑的皮肤被挤压形成一条对角线般的褶皱；上唇被拉升，上齿外露，下唇向下拉开，并向耳部延伸，露出部分下齿，嘴巴整体张大，似乎要大喊出声，但这样的口型几乎是不能喊出声来的，因为很多时候是为了配合深呼吸。

这种比较典型的恐惧面部表情，出现在惊讶消散的瞬间，当事人判断刺激源的危害性极大，那么此时的注意力将全部集中在刺激源上，眼睛睁大也是为了获得更多的视觉信息，以便做好充分的逃离或者抗争准备，并且眼睛睁得越大，表明恐惧的程度越高。

FBI 建议，在观察时还要留心一些小细节上的变化，同惊讶的表情一样，真正的恐惧表情不会在脸上停留太久，否则假装的可能性很大。如果你面前的人正在说：“哇，好可怕呀！”脸上的表情却基本上和恐惧挨不着边，或惊愕恐惧的表情持续时间过久，那可千万不要相信他的话，因为，面部表情已经出卖了他。

与惊讶的微表情相比，两者的明显区别分布在眉形、眼睑、口型三个部位。

首先来看看眉眼部位的区别。惊讶时候的眉形是单纯上提的，眉形整体显得十分自然，没有扭曲的现象；而恐惧时候的眉形就比较复杂，明显存在扭曲，并且眉头上扬，整体看上去是处于紧皱状态的，眉宇间还有比较清晰的纹路，这表示紧张和压力，同时，还是要继续保持关注，睁大眼睛尽力搜集视觉信息，双眉无法自然。或者可以说，在惊讶的瞬间，当事人对刺激源的正面性抑或负面性

pdf下载网 http://www.i8788.com

尚未作出十分准确的判断，而恐惧的出现已经是在惊讶之后了，这时当事人对刺激源本身已有了判断，并且要求集中注意力关注事态的变化，强烈下压的双眉就代表强烈的关注度。

其次分析一下眼睑部位的区别。在惊讶的表情中，眼睑是极力睁到最大的，眼睛虹膜上缘几乎全部露出，甚至可以看到眼白；恐惧时候的眼睑也极力睁大，但因为受到下压双眉的影响，在上眼睑形成一道褶皱，遮住部分虹膜，进而改变了眼睑的整体形态。FBI认为，恐惧时候的当事人精神会高度紧张，对周围的事物保持着十分敏感的警惕性，整个神经系统都在准备随时针对威胁采取应对措施，刺激源足够强烈的时候，眼睛也会在瞬间睁大到极限。FBI指出，观察恐惧时候的眼睑还有一个非常特殊的方法，那就是将脸上的其他部位遮住，只留下眼睛加以观察，即使这个时候我们观察不到眉毛的形态，但只要根据眼睑上部的那道褶皱就完全可以区分出来。

最后来看看口型部位的区别。惊讶时候的口型是用来快速吸气的，没有上唇的参与，下唇是随着下颚的下垂而自然向下打开的，FBI分析，这是因为在惊讶的瞬间，当事人还没有对刺激源的性质作出准确判断，因而对应当采取的措施还不能确定。一旦确定为恐惧，出于人类本能反应，会第一时间采取应对措施，张开嘴巴就是为了吸入更多的空气，作为能量储备。在恐惧的微表情中，上唇是向上提升的，嘴角也向两侧大幅拉开，下唇被下拉，表面的皮肤光滑紧致，还会露出部分下齿。FBI指出，比较饱满的恐惧表情，应当有深吸气的配合，这是判断该情绪的一大明显特征。

pdf下载网 http://www.i8788.com

真假检测

正常情况下，一个人只有在遇到重大刺激源时，才会心生畏惧。FBI 认为，这种现象在犯罪嫌疑人即将被证实有罪时也很明显。FBI 的审讯技巧之一，是利用嫌疑犯的心理弱点加以攻击，突破一道又一道心理防线之后，接下来的审讯就势如破竹了。

众所周知，FBI 在招募准 FBI 时非常严格，本书第一章就有介绍。曾经有一个在网上报名参加 FBI 招聘的人称，他在军队服过好几年的兵役，自身的军事技能很有优势。接到 FBI 发出的面试通知以后，这个人兴致勃勃地前来面试。主持面试的是胡佛局长以及另外几位高层领导人，类似的面试在 FBI 中已经司空见惯了，应聘者谎报信息的事情也经常发生，不过，这些无一逃过 FBI 的眼睛。因此，面对眼前这个称自己具有相当优势的应聘者，FBI 也不会掉以轻心。和网上的照片以及相关信息对比之后，FBI 发现，这个年轻人并没有特殊之处，但他的气场确实比其他面试者要强大许多。谈话不到十分钟，破绽立即显露了出来，FBI 主考官提出的问题，这个应聘者起初还可以顺利回答，但中间有几处遭到了主考官的否定和怀疑，于是他的底气渐渐弱下来，随着问题难度的加大，他明显变得紧张不安起来。

随后，FBI 主考官又问道："你说你在军队中受过特训，请问驾驶过飞机吗？"应聘者随即愣了一下，很快又试图镇定下来，语速缓慢地说："嗯，我驾驶过，但这不是主要内容。"

"那么，飞机起飞了没有？"

pdf下载网 http://www.i8788.com

“起飞了。”应聘者脸上露出一丝尴尬的笑。

“那你开的是什么机型？”

“如果没记错的话，应该是战斗机。”这个回答略微迟疑了几秒钟。

“具体一点呢？”

“F100超音速战斗机。”此时的应聘者明显上半身呈前倾姿势，目光警觉。

FBI主考官分析，起初，被问到有没有驾驶过飞机这个问题时，显然应聘者的第一反应是认为，FBI希望答案是肯定的。愣了一下是惊讶的一瞬间，准FBI一般都会在训练的过程中接受类似的训练课程，他本以为面试的时候不会如此详细谈论这些细节；在回答“起飞了”时，应聘者尴尬的一笑是恐惧的衍生表现之一，担心被察觉，包括后面的迟疑。而上半身的前倾姿势和警觉性的目光表示神经系统高度紧张。

“我不这么认为，你根本就没有在军队中接受过特训。”

“我没有说谎，我确实服过兵役。”应聘者依旧保持着上半身前倾的姿势，目光移向下方。

“那我问你，飞机在跑道上跑的时候，你是如何操控速度的？”

“不是与汽车一样么，一踩刹车，飞机就会减速，不能一直踩油门，这样飞机才能在跑道上滑行一段时间。”此时的应聘者已经视线漂移，双眉轻微下压，双唇紧闭，担忧的神情渐渐加重。

FBI主考官分析：应聘者显然是不知道飞机飞行常识，可见他

pdf下载网 http://www.i8788.com

并没有驾驶过飞机，因为知道自己已经无法再继续编造某些细节，也感到这些细节类问题给他带去的威胁，即一步步戳破其谎言，因而恐惧情绪逐渐加深。

“战斗机上有油门与刹车吗？”

“有……好像没有吧？”应聘者的思维明显已经混乱，脸上不止是尴尬，还有明显的愧疚，至此，谎言被戳破。

FBI 主考官分析：应聘者对战斗机的细节无法正确描述，肢体语言（面部表情）泄露了他心里的担忧，这种情绪愈演愈烈，随着问题的一再深入，谎言无法再继续编造下去，最终放弃伪装和抵抗，谎言被破解。实际上，和尴尬一样，愧疚也是一种衍生表情，是自责的悲伤衍生的，相当于已经承认（下文将详细阐述）。应聘者从起初的惊讶、尴尬，到后来的战斗姿势（轻微愤怒），再到担忧，意识到无法继续编造细节后，嘴部紧闭，表示担忧情绪的加重，直至出现极度尴尬和愧疚的表情，说明 FBI 主考官的逼问已经将他逼到了心理临界点，心理防线很快就被击溃了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节　微表情线索之三：厌恶

厌恶的微表情

假如是负面刺激，试问什么样的东西会让一个人心生厌恶情绪呢？ FBI 分析，大多数的厌恶情绪都从不屑衍生而来。

一般而言，被厌恶的刺激源往往不会对当事人构成威胁，否定并认为它低级，并且当事人也并不想（或不屑）改变刺激源低级的错误状态，进而产生厌恶。在人际交往中，大凡能够引发厌恶情绪的刺激源基本上都要具备以上条件，但假如当事人试图采取攻击或暴力的形式让该刺激源改正或认输，甚至要驱赶或者消灭该刺激源，那就是愤怒的情绪了。

有句话说“不打不相识”，两个不相上下的对手在一起大打出手，或者唇枪舌剑，各自坚持自己的观点或计划，即使双方都对彼此心怀否定，但并不一定会产生厌恶情绪，很多人还会因此而惺惺相惜、成为至交；但是，如果有一方被认为低级，完全脱离客观实际，还振振有词，就不免招来另一方的不屑，甚至厌恶。可见，否定和低级评价是产生厌恶情绪的必要条件。

除了看不起对方，还因为根本不用花费力气去表示回击，于是“不屑一顾”就此产生。表示不屑的表情一般很轻微，眉头稍向下

pdf下载网 http://www.i8788.com

挤压，眉宇之间出现皱眉纹，眼轮匝肌收缩、眼睑紧张闭合，上唇微微向上提升的同时露出上面的一排牙齿，下唇基本无变化，鼻翼也跟着向上，并向外扩展，在鼻翼两侧形成浅沟纹，整体看上去眉毛、眼睛、鼻子、嘴巴都向同一个方向集中。

当不屑的情绪愈演愈烈，再也抑制不了内心的厌恶情绪时，面部表情就会将其内心状态尽展无遗。随着厌恶的情绪达到十分饱满的程度，面部表情也具有更为明显的辨识性：双眉紧紧皱在一起，眉头下压试图挤在一起，同时双眉呈下压状，双眼紧闭；鼻翼两侧肌肉向中上部紧缩，同时带动上唇向上提升，露出上齿，在鼻子的周围形成深深的鼻唇沟；在上唇的带动下，下唇也跟着向上提，与上唇紧紧闭合在一起，下巴表面肌肉同时也向上皱起，形成一些褶皱纹；与此同时嘴角下拉，在下巴接近嘴角的部位形成一对扩弧形状的纹路。想象一下，要是我们闻到难闻的气味，或对讨厌的人或事极度厌烦，比较夸张一点的表现是身体做呕吐状，鼻翼两侧出现明显的肌肉反应以及嘴巴张大。随之会出现一系列联动反应，即双眉紧皱，双眼紧闭，同时隆起的脸颊共同挤压眼睑，下眼睑下方会有弧线出现。

但在日常生活中，很难见到极度饱满的厌恶表情，往往是很轻微的表情状态，但与轻微的不屑又有所不同——真实的厌恶情绪已经被当事人掩盖。因此，FBI 深入研究，发现了几种潜伏在微笑之中的轻蔑，甚至厌恶的微表情。

FBI 认为，最容易出现鱼目混珠的现象之一是讥笑。FBI 认为，

pdf下载网 http://www.i8788.com

人在讥笑时，眉眼部位几乎没有明显的变化——上唇微微提升，下唇比在正常情况下要显得平直一点，在鼻子周围还会有一道浅浅的鼻唇沟，只不过没有极度厌恶时候那么明显。FBI 认为，做出这样面部表情的人，他们往往自认为有某种优越感是被讥笑对象比不上的。更为有趣的是，与嘴角一起上扬的还有眼角——眼睛轻微眯合，脸颊微微向上提升，明显一点的是上唇单侧向上提拉，嘴角跟着做出上扬动作，与另外一边显示出十分不对称的表情。与此类似的还有冷笑，但冷笑与讥笑相比，没有很明显的眼部动作，但嘴巴上的单侧微笑还是比较明显的。

由以上分析可见，不管是哪一种程度的厌恶，面部表情都有一个共同特征，那就是上唇提升，鼻翼也随之向上提，并在鼻翼两侧形成鼻沟纹；不同的就是面部肌肉运动的程度以及其他面部器官配合度的差异。

FBI 指出，尽管鼻子在很多面部表情中的作用并不很重要，但是，厌恶情绪主要是通过鼻子及其周围肌肉变化表现出来的。可以说，鼻子的变化成了厌恶表情的典型特征。假如你发现对方鼻翼周围出现两侧沟纹，那就可以判断他此时已经产生了厌恶的情绪。

真假检测

FBI 高级探员说过："每一个人的内心深处都有许多弱点，我们的每一次试探性的追问都有可能抓住这些弱点，从而控制其心理情绪，揪出真相。"

pdf下载网 http://www.i8788.com

2006年夏天，FBI接到报案，当地最大的慈善家菲尔特在家中遇害。被害者家里的女佣称，当时她正在厨房准备晚餐，被一声巨大的枪声吓到了，手里的一锅鸡汤也打落在地。因为担心被老爷骂，她大约过了半个小时才去客厅见菲尔特，然后发现客厅一片凌乱，联想到刚才的枪声，一种不祥的预感袭上心头，于是她赶紧奔向楼上的卧室，结果，女佣发现菲尔特已经被枪击身亡。FBI发现，作案现场一片狼藉，部分财产遗失。负责本次侦查的FBI斯滕伯格在现场转了一圈后发现，作案凶手并非为了那些财物，而是另有目的，因为很多贵重物品都原封不动地摆在原位。但这目的是什么呢？

斯滕伯格首先排除了女佣的嫌疑，因为女佣脸上的表情很复杂，有对菲尔特老爷的歉疚（这歉疚源于打落了鸡汤，还源于她迟迟没有出来探查枪声来源），有对事件本身的恐惧（斯滕伯格在这位中年女佣的身上看到了瞬间近乎饱满的恐惧），也有对菲尔特被害的悲伤难过（细致观察下，该女佣的悲伤表情是真的，悲伤的微表情在下文将有详细介绍）。

次日接近中午时分，斯滕伯格找到了一个具有重大嫌疑的人，这个人就是遇害者菲尔特的侄子唐·博洽德。博洽德自小由菲尔特带大，后来被菲尔特送去英国留学，两年前回国。留学归来的博洽德风度翩翩，博学多闻，并没有令菲尔特失望。案发当天，博洽德曾与叔叔菲尔特有过单独接触，更加重要的是，当天与菲尔特接触的人只有博洽德。

于是斯滕伯格找到了博洽德，当时他正在珠宝店里选购珠宝。

pdf下载网 http://www.i8788.com

被要求接受审讯，显然博洽德有点意外，但这只是一瞬间，博洽德很快做了一个笑脸。

“据我所知，你在六岁的时候就失去了父母，是菲尔特一手带大你，还送你去留学。难道你得知他去世的消息一点儿都不悲伤吗？”斯滕伯格问道。

“警官，我是男人，心里有悲伤怎么能轻易流露在脸上，叔叔曾经告诉过我，‘不管亲人是否留在你的身边，你都要乐观地活着。’”博洽德语气凝重地说。但斯滕伯格注意到，在说到“叔叔”这两个字的时候，博洽德微微有些迟疑，鼻翼有抽动，鼻翼两侧也呈现出轻微的鼻沟纹。这表明，博洽德内心深处是不愿提及菲尔特的，并且他很厌恶菲尔特“叔叔”这个称呼。

“作为留学国外的高材生，想必你也知道杀人是要被判刑的，就算逃得过一时也逃不过一世，你将过着一辈子躲躲藏藏的生活。”斯滕伯格故意放慢语速说。

“你认为是我杀了叔叔？随便你怎么说吧，反正我是一个守法的公民，我现在什么都有，还有不错的工作，试问我为什么杀人？难不成是想一夜成名？还是为了叔叔那么一点钱财？”博洽德上唇提升，不屑地反驳斯滕伯格，紧接着嘴角单侧向上翘起，露出一丝冷笑。

“你和玛莎·加博尔什么关系？情人？你刚刚去珠宝店一直在看钻戒。”斯滕伯格继续追问。

“呵呵，你以为我的眼光有那么差劲么？我在英国时候认识一

pdf下载网 http://www.i8788.com

个女孩，我欠她一个钻戒，最近我想补送给她。仅此而已。”斯滕伯格留意到，在回答这个问题之前，博洽德有瞬间的惊讶，中间还有尴尬的表情。他反问“我的眼光有那么差劲吗？”实际上是对“叔叔”的进一步否定，因为玛莎·加博尔是“叔叔”的现任妻子。

“那你为什么杀害你的叔叔？我猜测，一定是你们之间的仇怨积累已久，为了玛莎·加博尔，为了你自己，如今你忍无可忍，就枪杀了他。”斯滕伯格步步紧逼。

“你胡说！”博洽德这一次满脸愤怒，掺杂着担忧，之后转为轻微的恐惧。

感觉到博洽德的情绪已经明显变化——从开始时的高度警惕，被一点点击垮，现在已经明显失去了防守的优势，斯滕伯格预感到自己正在一步步接近事实真相。

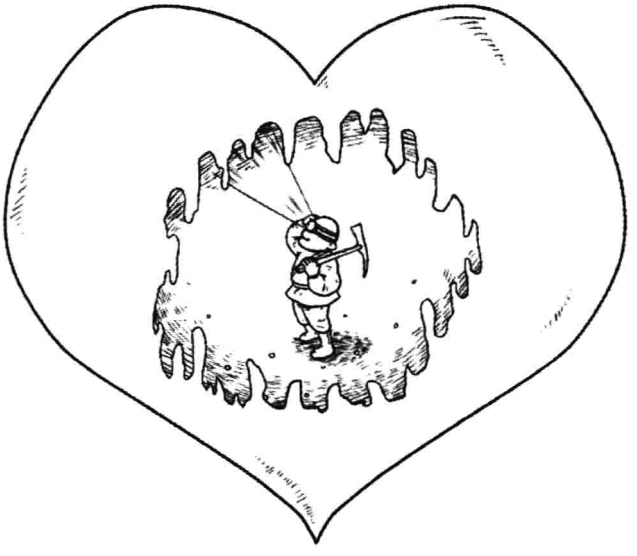
“不，我没有胡说。在你从国外回来的那天，就和玛莎·加博尔一见钟情。玛莎·加博尔本来就与你年龄相仿，你们俩很快坠入爱河，但没有能包得住火的纸，菲尔特很快就得知了你们的事情，大发雷霆，还说你将不会出现在他的财产继承名单中。菲尔特没有儿子，为了在他改动财产继承权之前得到你本该得到的财产，也是为了你和玛莎·加博尔能够名正言顺地交往，你杀害了你的叔叔。”斯滕伯格的话把博洽德镇住了，他想辩解，斯滕伯格没有给他机会，紧接着说：“你以为你把那只手枪丢在山谷里就没有人发现了么？告诉你，我们已经找到了，还有一个目击证人也可以证实。”

“一点也没错，我恨那个该死的老头子，他把我的玛莎折磨得

pdf下载网 http://www.i8788.com

够呛，之后他还想折磨我，没那么容易……”一连串的事实真相从博洽德的口中涌出来，斯滕伯格感觉到在博洽德心中积累着对菲尔特深深的怨恨，因为在博洽德的脸上完全呈现出了厌恶的情绪。

FBI 斯滕伯格正是抓住了博洽德脸上的微表情，准确把握了他内心深处对叔叔的厌恶，进而在步步紧逼中一层层击溃了博洽德的心理防线。



pdf下载网 http://www.i8788.com

第五节　微表情线索之四：悲伤

悲伤的微表情

现实生活中，能够引起悲伤的因素其实很多，与其他很多情绪都有所不同。悲伤实质上源自一种损失，面对这种损失，当事人无力挽回，进而产生悲伤。这种情绪可以扩散到身体的几乎每一个器官，然后流失。最极致的悲伤往往需要一种发泄方式，那就是痛哭。

我们知道，人是哭着来到这个世界上的，最爱哭的或许就是孩子，没奶吃的时候会哭，感觉冷了或不舒服了会哭，玩具被抢走了会哭，被小伙伴打了会哭，妈妈对他说“不许哭”的时候会哭得更凶……在孩子的世界里，哭是他们向父母或别人表达不满的信号，是愿望得不到实现、需求得不到满足时的情感发泄途径。婴儿在饥饿、寒冷、恐惧、疼痛等状态下，哭泣是最直接的向父母传达信息的方式，这是他们的本能反应，情绪越是强烈，哭闹就越厉害。

在成人的世界里，很少有人会把哭作为这种负面情绪的发泄方式，因为成人会受到社会环境的制约而加以克制。

FBI 研究婴儿的哭泣，发现这些小孩子在痛哭的时候特征很明显：眉头是紧紧地皱在一起的，眼轮匝肌（围绕眼睛构成眼皮、负责闭眼，并通过自主地持续收缩，牵动其上的皮肤）强烈做出收缩

pdf下载网 http://www.i8788.com

反应，上下眼睑也会紧紧闭合在一起，相互挤压，以至于在眉宇间形成极深的纹路，同时嘴角向两边咧开，唇形被拉长、变薄，提上唇肌发生收缩，上唇紧绷，两侧脸颊隆起，嘴角和鼻翼间产生鼻唇沟，嘴巴在这个时候是呈近似方形的，下齿部分露出。

实际上在成人的世界里，哭泣的微表情和婴儿时期是大体趋于一致的，只不过更多时候表现得并不十分明显。

我们知道，双眉下压代表关注。下压并紧皱，眉宇间会有纹路产生，眉毛整体看上去有轻微扭曲的迹象，因为眉体下压，眉头又向上提升（这种眉形在恐惧的微表情中也有出现）。悲伤达到极限时，眉头出现的扭曲程度比恐惧要深得多。在眼轮匝肌的收缩作用下，眼睑闭合，眼角还会出现皱纹，这是眼角内侧挤压形成的，而在眼睛外侧也会出现所谓的“鱼尾纹”。哭泣剧烈的时候，眼睛周围的肌肉收缩就越紧。FBI 认为，极少有人在大哭的时候还睁大双眼；否则，其真实性就值得怀疑了。

嘴角部位的动作也很明显，向两侧水平拉伸的同时，嘴角也呈下拉状，并露出下齿。上唇在上升的同时，与眼轮匝肌的共同作用使得脸颊部位上抬并隆起，隆起的脸颊与下眼睑相互挤压，会在眼睑下方呈现出一块凹陷的区域，这就是鼻唇沟。FBI 指出，痛哭特有的表情还有类似“W”形状的下唇。下唇中部在颏肌的收缩作用下微微向上堆起，下巴上便会有凹凸不平的肌肉，将本来能够外露的部分下齿掩住了，但是两边的嘴角还是向下弯，于是部分下齿就露了出来，因而呈现出“W”形的下唇形状。需要注意的是，在悲

pdf下载网 http://www.i8788.com

伤痛哭时，下唇接近两侧的嘴角大约四分之一处，出现一个直转急下的角度，口型大致呈现出一个近似的梯形，这就是为什么很多人在痛哭时发出“哇”的一声尖利而又具有爆破性的喊声的原因。



FBI 指出，如此毫无掩饰的悲伤痛哭在成年人的世界中往往很少见到。他们大多数在外人面前都很刻意掩饰自己的内心。但实际上，在抑制并且看似平静的状态下悲伤丝毫不减，并且这种平静的悲伤往往持续得更久。因为痛哭会消耗一定的体能，而平静状态下的悲伤对体能的消耗是最少的：眼睛没有明显的变化，睁大还是闭合要根据个人习惯而定；眉毛不会出现下压的形状，但是眉头会轻微上扬，眉宇间有微微的皱痕，不扭曲，但也不自然；而嘴巴附近则没有很明显的形态转变，双唇通常紧闭不留缝隙，但嘴角会略微下拉，表现出不愉快的神态。

也有的人虽然尽量抑制，但还是闭嘴默默流泪（双眼有时也会

pdf下载网 http://www.i8788.com

闭合)，这时候双眉下压，眉头向上提升，眉毛整体在皱眉肌的作用下向中部聚拢，紧闭双眼。嘴巴在这个时候也有比较明显的差别，嘴角向两边延伸并呈下拉趋势，需要与撇嘴加以区分。闭着嘴巴哭泣时，眼睛在自然睁开的状态下，上眼睑向上提升，但又遭到下压的双眉的抑制，下眼睑有提升的趋势，但整体上依旧平直，眼神似乎也失去了光彩。眉头可能呈现出“纠结”的形态，即眉毛先是下压，然后眉头向上提升，相比痛哭时候的眉头幅度稍有增大。

悲伤的微表情如此复杂，除非是在真实的内心情绪作用下，否则就很难做到。刻意作出的痛哭表情不如真实的表情有感染力，嘴部的动作也没有那么到位，假如一个人可以充分调动起他的悲伤神经，那也是需要有真实情绪的。

真假检测

2002 年 12 月底的一天，美国纽约的一个小镇被清晨的阳光叫醒，埃尔姆斯先生上楼去叫女儿起床吃饭，但是无人应答，房门被反锁。他以为是女儿又要赖床，便不再敲门。但一直到中午十一点，母亲觉得不对劲，女儿平时都没有这么晚起床过。于是埃尔姆斯太太上楼喊女儿，可屋内始终没有回应，埃尔姆斯太太心中顿时一阵慌乱，赶紧叫来先生，两人一起撞门，里面依旧什么动静都没有。叔叔保罗 · 埃尔姆斯闻声赶过来，和埃尔姆斯先生一起把门撞开，结果发现床上没有人，无意间保罗在床下看见一只手，倒退几步后冲出房门，之后就报了警。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI 赶到现场，玛丽·埃尔姆斯（死者）的母亲已经泣不成声，父亲也坐在地上动弹不得。死者玛丽身上有大面积的淤血，很明显是被殴打致死，浑身上下只有一件短短的上衣。FBI 在现场进行了一番详细勘察，发现现场并没有留下有价值的线索，倒是靠近床边的那扇窗户引起了 FBI 的注意，窗后那棵大树很有可能成为凶手潜入房间的通道。“就是那棵树，要不然亚伦根本进不来！”保罗忽然指着窗外的那棵大树愤怒地叫道。“亚伦是谁？”FBI 问。“就是那个整天游手好闲的小混混，前几天我还看见他跟在玛丽的后面。”保罗尽力作出悲伤的表情。

此后，FBI 找到了亚伦，得知玛丽被害的消息，亚伦瞬间双眉皱起，眉头下压，嘴角下撇，当亚伦得知了更多细节，情绪也愈演愈烈，眉毛的扭曲度逐渐加深，眼神黯淡，这是典型的悲痛表情。FBI 经过细致观察，发现他并非假装，如果不是发自内心，这样的表情很难伪装出来。一番审讯之后，FBI 排除了亚伦的嫌疑。紧接着 FBI 把案件调查的重点集中在保罗的身上，并对其展开审讯。

“为什么你会认为凶手就是爬上那棵树进入玛丽房间的？”

“窗户距离大树特别的近，凶手也不可能从楼内进入，因为那一定会被玛丽的父母知道。”保罗的双眉下压，眉头上扬，眼睛睁大，眼神也闪烁不定，这是极警觉的状态。

“你说你曾经见到过亚伦跟踪玛丽，那你提醒过玛丽吗？”

“我提醒过她……”保罗迅速作出回答，但似乎话并没有说完，FBI 发现他的眉头紧皱，眼光依旧飘忽不定。

pdf下载网 http://www.i8788.com

“你是怎么提醒她的？她听从了吗？”

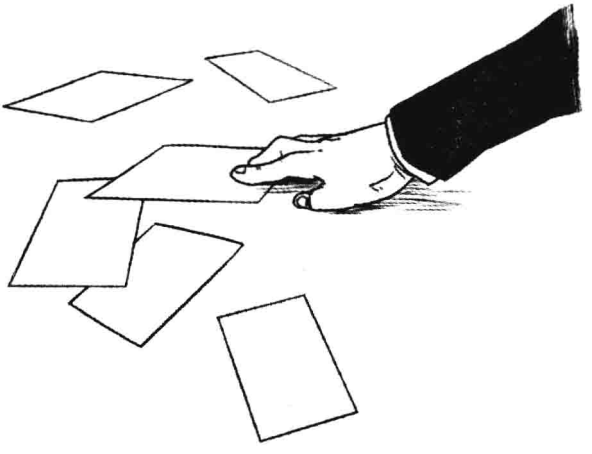
“我提醒她要小心那个叫亚伦的小混混，她说 OK，我以为她真的听进去了。”保罗的语速很慢，并试图表现悲伤与惋惜。

“你为什么会觉得不能从楼内进入，有理由说服我相信吗？”

“我说了，那会被发现，因为楼道口有摄像头……我指的是……”

“凶手就是你，保罗。你警告玛丽和亚伦保持距离，但是玛丽并不领情，一直以来，玛丽对你的印象都不好，也很少和你说话，于是你积怨在心。你和玛丽有次在街上大吵，还试图对其不轨，这一幕被亚伦发现，你后来找到亚伦，威胁他不许说出去。亚伦虽然是个小混混，但是他真的喜欢玛丽，并尊重她。关于楼道口的摄像头其实就是你安装的，你在摄像头里看准了玛丽上楼的时间，然后开始作案。你就是从那棵大树爬进玛丽的房间的！”

保罗面露惊讶，开始担忧，眉毛抬升并呈扭曲状，最终对作案事实供认不讳。



pdf下载网 http://www.i8788.com

第六节　微表情线索之五：愤怒

愤怒的微表情

我们已经知道，负面刺激源引起当事人否定并产生低级评价，则厌恶情绪随即产生，当事人对这种低级的状态不想改变，就是不屑或厌恶，而一旦当事人期望通过攻击或暴力的方式改变对方的低级错误状态，甚至促使对方认输，那么引发这一举动的情绪就是愤怒了。

FBI 指出，和厌恶情绪有所不同的是，能够引发厌恶情绪的刺激源，并不对当事人构成威胁，但能够激发当事人愤怒的刺激源，一般都会构成不同程度的威胁。FBI 分析，带有威胁性的刺激源并不仅仅是形式上的威胁，譬如口头威胁警告等，还包括抽象的主观评价：当事人在主观上认为某种情境可以引起伤害，对刺激源进行评估，确认其是否构成威胁，如果该威胁可以通过自身的努力而消除，便会心生愤怒；如果威胁对当事人来说根本不算一回事儿，就会产生厌恶；如果当事人心里对威胁的消除没有足够的信心，恐惧情绪便油然而生。我们在现实生活中，面对相同的刺激源，譬如一些无中生有的流言蜚语，有的人可以一笑置之，但有的人却会大发雷霆，这其实是因为个人主观上对威胁的评估不同所致。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI认为，日常生活中的轻微愤怒多半可以不外露，而一旦达到极限，会毫无保留地爆发。愤怒时的典型形态是下压的双眉，但双眉下压所代表的情绪不一定就是愤怒。下压的眉毛表示的是遇到了麻烦，情绪表现为困惑、为难、厌恶等，也可以说，下压的双眉代表着深度关注。极致愤怒的微表情是：双眉做出强烈的下压动作，同时眉头下压，上眼睑较大幅度向上提升，有时在眉宇间还会出现褶皱，而下眼睑则呈紧绷状态。另外，下压双眉的同时还极力睁大眼睛，眼睑将部分虹膜遮住，形成怒视——上眼睑向上提升，下眼睑紧绷，这也是愤怒情绪最基本的形态特征。如果要判断一个人是否产生了愤怒情绪，这一点是判断的重要依据。当然，随着愤怒情绪的逐渐消退，该表情也会逐渐减轻幅度，形成轻微的愤怒。

鼻子及其周边的肌肉紧缩皱起，同时向中间聚拢，上唇随之提升，有种“咬牙切齿”的感觉。一起变化的还有鼻子的形状。假如是在某种情境下刻意控制愤怒，还容易出现膨大的鼻孔，鼻孔中同时向外粗重地出气，即鼻翼上升，鼻孔涨开，鼻翼两侧形成深深的鼻沟纹。脸颊也会受此影响而略微突起。如果单独观察这个部位的动作，很容易理解为蔑视，但结合眉眼的动作，很明显就是愤怒的表情。嘴巴部位除了上唇会向上提升之外，其他动作往往因人而异，也因愤怒的程度而异，有的人会紧闭着嘴唇，有的人会作出“龇牙咧嘴”的表情。在紧闭嘴唇的愤怒表情中，紧闭的双唇嘴角严重下垂，似乎紧紧憋着一口气，就如同一颗即将爆炸的定时炸弹一样，让人感受到威胁与压迫，有时候比大声吼叫更加具有威力。

pdf下载网 http://www.i8788.com

关于瘪嘴的动作，FBI认为，它其实是一个憋气的表情，主要的面部特征是：双眉下压并紧紧皱在一起；双眼圆睁；面部颏肌收缩，微微突起；双唇紧紧闭合在一起，嘴角收缩呈下弯弧线，这种憋气的嘴形并非愤怒表情的典型特征，在悲伤和委屈时，这样的嘴型也会出现。

FBI建议，在观察一个人的面部表情时，最好是抓住主要的特征。譬如愤怒的微表情，如果眼睑部位没有很明显的变化，单是双眉的下压和紧闭或撅起的嘴唇，就有可能是伪装的愤怒情绪了。

真假检测

假如我们再用上一节保罗杀害侄女玛丽的案子为例，还可继续研究愤怒情绪以及真实的悲伤产生过程。

女儿被害，最伤心难过的莫过于父母。

假设一：我们可以假设玛丽的母亲亲眼目睹了保罗的强暴行为以及女儿遇害的全过程，一定会产生极度饱满的愤怒情绪，即便保罗的身材魁梧，或手持作案工具，强烈的愤怒情绪会促使一个母亲不顾一切上前去和保罗搏斗，保护自己的女儿不受伤害。该愤怒情绪的刺激源是凶手保罗的行为直接威胁到了她的孩子的人身安全，威胁到她多年来付出的心血和将来的生活状态，尤其是情感方面。可想而知，这种愤怒情绪一定是非常激烈且异常饱满的。

假设二：玛丽的母亲赶到现场时，凶手的犯罪行为已经实施完毕，女儿玛丽已经被奸杀，母亲面对还在作案现场的保罗会有什么

pdf下载网 http://www.i8788.com

反应呢？ FBI 认为，其中一部分要取决于保罗的后续行为。假如保罗想要掩藏事实，试图杀人灭口，继续对玛丽的母亲实施武力侵犯，那么，在直接的生存威胁和女儿被害的强烈愤怒情绪作用下，玛丽的母亲依旧会奋力与保罗搏斗，即使并不知道搏斗的结果会是什么，但玛丽母亲的愤怒情绪不会削减，同时悲伤情绪也开始产生。如果搏斗到一半，母亲发现自己不是保罗的对手，悲伤情绪会蔓延，恐惧情绪也已产生，悲伤和恐惧很可能会成为主导，但愤怒不会消失。

假设三：凶手保罗作案完毕后发现了玛丽的母亲，立即离开作案现场，并不对玛丽母亲实施侵害行为，那么，此时玛丽的母亲会作何反应？是丢下女儿前去追保罗，还是倒在女儿的身上痛哭？也许大多数的人都会认为后者比较合理。因为逃逸的凶手已经不再实施威胁，悲伤已经占据了主导，母亲的第一反应应该是查看受伤害的女儿，希望还有转机，而一旦女儿被宣布死亡，母亲还是会极致悲伤，悲伤持续的时间长短不定，但等到母亲逐渐接受了眼前的事实，大脑也开始清醒过来，愤怒情绪会再次占据主导，尤其是当保罗再次出现在玛丽母亲的视线中时，刺激源会迅速导致愤怒情绪的升级。但在这一过程中，悲伤的情绪丝毫不会减弱。

FBI 认为，损失是悲伤的来源，玛丽的死亡对埃尔姆斯一家来说是巨大的打击，这种悲伤将会持续很长时间，不管是痛哭，还是平静的悲伤。但愤怒的刺激源——凶手保罗也不会降低价值。因为，一旦保罗再次出现（不管是出现在埃尔姆斯一家人的脑海中，还是出现在现实的生活中），都会激发埃尔姆斯一家无比强烈的愤怒，

pdf下载网 http://www.i8788.com

并且，该刺激源越是逍遥自在（比当事人想象的好），当事人的愤怒情绪就越是强烈，假使凶手受到了应有的惩罚，愤怒或许会稍稍减轻，直至消失。



pdf下载网 http://www.i8788.com

第六章

FBI教你肢体语言测谎术

遭遇外界负面刺激时，当事人会做出什么反应？第一反应是减少肢体动作，还是拼命用动作来做掩饰？是保持静止，任由压力蔓延全身，还是小动作不断，以便缓解不适？是立即逃离现场，还是留下来继续抵抗？如果你知道答案，那其中的原理又是什么呢？如何根据这些反应判断一个人是不是在撒谎呢？



pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节　肢体冻结

冻结行为表现

在遭遇意外刺激的时候，人体的第一反应往往是减少肢体动作，或者保持某一瞬间的静止状态，以此来减少关注度。这种在受到刺激后首先出现的瞬间反应，被 FBI 称为“冻结反应”。

FBI 研究认为，“冻结反应”是动物乃至人类最本能的反应，在遭遇意外刺激后首先会减少肢体动作保持静止状态，短暂却很重要，同时大脑会快速对比、分析和判断，直到采取相应的应对措施。一是因为神经系统高度负重，无暇顾及，身体运动的减少也可以减轻其负担；二是因为此刻实在还不是做动作的时候，为了避免多余的动作带来不必要的“麻烦”，只能先停下动作，充分思考之后再采取行动。

惊讶的面部表情就是一种冻结现象，随之而来更多的可能是恐惧、厌恶、愤怒，甚至是攻击，因为对于负面刺激的惊讶的反应几乎很短暂，我们用肉眼几乎无法察觉，但在惊讶的一瞬间，神经系统高度集中用于处理当前的复杂信息，以便做出应对决策。

FBI 认为，面部表情本身就具有一定的欺骗性。因为主观控制，导致我们眼见的并不一定就为实。生活中很多人会为了保持礼貌而

pdf下载网 http://www.i8788.com

做勉强微笑状，而过大的负面刺激会促使一个人失去他本有的修养、风度与矜持，表现在面部表情上的动作冻结是：表情单一或始终不变，面部肌肉僵化，眼睛这个时候很难再有光泽，一般都是目光凝聚在一处，渐渐处于失神状态。这多半是不知所措的尴尬、愤怒、失望、悲伤等，继而是寻求解决措施的思想激战，最后才会做出应对，是忍耐还是爆发。

除了面部表情，也有呼吸上的冻结。有一个成语叫“屏气凝神”，字面意思就是暂时停止呼吸。如果你小时候和小伙伴玩过躲猫猫的游戏，躲避在某个地方的你，发现同伴正在悄悄靠近，虽然他看不见你，可这时候的你一定不会大口地呼吸了，因为这样就很容易暴露行踪。

FBI 认为，面临负面刺激时，当事人如果减少或停住呼吸，表明他的心里正在承受恐惧的压力，不敢逃走，也不敢反抗，并始终在担忧与恐惧的心理状态下等待着结果的降临。假如你发现某人在听到一句话后出现“呼吸冻结”，那很有可能这句话就是有效刺激源，此时及时地对其实施攻心策略，就可顺利击溃其心理防线，找出你想知道的真相。

然而，冻结反应最明显的还不是面部表情或呼吸，而是肢体动作。FBI 认为，肢体冻结是人们在特定的情况下，持续保持某一动作，或者是面临危险时僵持不动的四肢，或者是遭遇惊吓时呆若木鸡的躯体，又或是为了避免不必要的麻烦而刻意减少肢体动作等。假如一个扒手出现在公共场合，尤其是有警察出没的地方，他们就会担

pdf下载网 http://www.i8788.com

心手臂动作会暴露自己的身份，于是刻意减少手臂的动作，以此来降低被发现的可能性。但是这在旁人看来却显得很奇怪，有经验的警察就会看出其中的破绽。

FBI 认为，在面临危害的时候，我们的手臂往往是充当保卫者，第一时间护住需要保护的部位，但在极度恐惧的时候，手臂也会被冻结。这也是惊讶情绪在肢体动作上的表现，譬如，一家人正在看着恐怖电影，电影里的画面正好是一个幽灵按响了某家的门铃，大家的神经正处于高度紧张的状态，然而此时居然真的有门铃声响起。那么，在一瞬间，很可能全家人的神经都凝固了，身体僵硬，手臂也悬在半空中，动弹不得。

当然，引起冻结的也并非全都是惊吓或恐惧，也会因为极度紧张而缺乏动作。

FBI 认为，紧张、不自在的内心，实际上源于担忧，担心自己不被认可，担心自己表现得不够好……虽然你强颜欢笑，挤出笑容，站直了身躯挺起胸膛，但是双手呢？过度紧张和担忧会使双手在不知不觉间僵硬，就像很多女孩在站立的时候常将自己的双手交叉放置在腹部前方，并且相互牵着，同时略略压低的下巴加上一个害羞的表情，看上去显得娇俏动人。这样的动作极少在男性中出现，他们多半是把自己的手藏起来，不是插进裤兜就是背在身后。有的人干脆以为这是潇洒的姿态，双手或一只手插进裤兜显得非常酷，而实际上心理学家认为，这恰恰说明了当事人心理的一种状态，比如不自在或紧张、不知所措等。

pdf下载网 http://www.i8788.com

双脚的冻结与手臂一样，双脚在遭遇危险时，最常见的是双腿并拢而站，挺直的同时肌肉紧绷，双脚也死死地扣在地面上，保持原始的摆放状态，这是大多数人在知道不能逃离的情况下所能做出的动作，很少会有叉开双腿、完全无所谓的站姿，紧张的神经促使双腿并拢并切断了逃离的可能性。这个时候也是以减少动作来降低关注度及变数，以免因为动作而引来更为猛烈的刺激。

这种双脚的冻结反应可以引起当事人坐姿的转变。坐姿里比较常见的“冻结”是利用椅子或其他的东西约束双腿，固定双脚，腿脚便不能再动弹，比如把两只脚分开，分别放置在椅子前腿的后侧，让这两根椅子腿挡住脚，不能向前运动，双手也会相应地固定放置在大腿上，或交叉或相互叠放；如果椅子或凳子前方有一条横杠，有的人也会将两只脚并拢放置在横杠上面不动弹。前文所说的“脚踝紧锁”的动作，实际上就是一种冻结反应。

FBI 认为，肢体收缩通常代表隐藏、示弱心理，相反，那些具有强大掌控力的人往往会做出肢体伸展的动作。因此，我们如果发现一个人做出“冻结反应”，那很显然是因为担心受到负面刺激，也说明他当前的心理正处在劣势状态中，防御心理也已经比较弱了，这时候就更加容易受到刺激，并且效果也会更加明显。

关于测谎线索

FBI 在审讯犯罪嫌疑人的过程中，如果发现某种刺激源让嫌疑人面容僵硬、肢体动作减少，那么，该刺激源充分有效。因为刺激

pdf下载网 http://www.i8788.com

源中包含的信息是当事人极为关心的内容。

FBI 研究说谎者的心理和技巧，对说谎者的肢体动作是减少还是增多的问题，进行了更加深入的实验研究。结果发现，说谎和小动作的增多或减少并没有必然的联系。小动作确实是说谎的征兆，但更加具有测谎价值的是小动作本身及其变化。这样就需要基线做对比，所谓基线就是当事人在正常情况下的自然表现，以此为基准，观察当事人在被问到某个问题时的反应——是小动作减少了（出现冻结）还是增多（安慰反应）了？再根据这些问题之间的逻辑关系确定当事人是不是说了谎话。

以本节所说的冻结反应为例。在测谎的过程中，冻结反应的出现，也就是惊讶情绪在面部表情、呼吸、肢体动作等方面的表现，它的潜台词就是“你怎么知道的？”，“我什么也没说啊，这个秘密怎么会被他知道？”那就表明，该刺激源让当事人感受到了意外和压迫，甚至产生了威胁，此刺激源中包含的信息是值得研究的，并可以作为揭谎的一大重要线索。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　肢体安慰

安慰行为表现

FBI认为，大脑的边缘系统就好比一台电脑，可以接收、保存来自外界的一切信息。通过编程和记忆，大脑会帮助我们远离危险和伤害，避免不适和威胁。这些被编程和记忆的信息不仅仅有积极的，也有消极的。如果一个人在孩提时代就已遭受过重大伤害，那么，长大后就不免对类似的危害表现出害怕，甚至极度恐惧。有句话说得好，“一朝被蛇咬，十年怕井绳”，一旦大脑边缘注册了这种危险信息，该印象便会深深地植入我们的情感记忆区中，以后若再次“邂逅”，也就成了刺激的来源。

FBI认为，身体在感到不舒适时，与身体紧密联系的大脑就会发出安慰指令，身体便会做出动作来安慰我们。通常情况下，当大脑的边缘系统感到舒适时，这种精神或心理上的幸福感就会通过非语言行为反映出来，主要表现为满足、愉悦、高度自信。反之，当边缘系统感到不适时，类似的精神或心理上的感受——压力或缺乏自信，便会通过肢体动作表现出来，而这种表现多半是为了安慰。FBI在审讯犯罪嫌疑人时，通过肢体语言得到的信息，要比从嫌疑犯口中套出来的还要多，并更加可靠。比如一名盗窃者在作案后的

pdf下载网 http://www.i8788.com

压力作用下，紧张的神情和不安的眼神就是大脑对巨大压力的固有反应。这就是其中的奥秘所在。

安慰行为并不是人类的特权，在动物身上也会出现，狗在热的时候会伸出舌头，猫在身体瘙痒时会给自己抓痒等。安慰行为来自潜意识，并非理智所控制。安慰行为会泄露很多信息，包括当事人不愿泄露的秘密，比如对别人的不满或厌恶，甚至是弥天大谎。

FBI 研究发现，安慰行为类型很多，分部在人体的各个部位。

我们常常有这样的经历，当看见美食、美图、美景等一些美好的事物时，会觉得分外喜欢，眼睛也会不自觉地睁大，试图将这些美好尽收眼底，但如果是丑恶的事物，会赶紧转移视线，好使那些丑的事物远离自己，这也是前文中谈及的瞳孔的秘密。如果把瞳孔的放大或缩小延伸，就出现了视线的转移、揉眼睛等动作，视线转移一般是转移到令自己看着感觉舒服的事物上，揉眼睛是借故暂时将讨厌的事物移出视线，这些都是视觉的安慰行为。比较具有争议性的是揉眼睛的动作，难道说眼睛里进了沙子，揉一下就是说谎了吗？当然不是。FBI 认为，揉眼睛的动作在心理学上表示的是否定心理，其潜台词是“我不太确定”、“我不想面对你”。在测谎的过程中，如果在某一问题出现时，当事人作出这个动作，那就暗示有效刺激源的出现，需要继续深入挖掘“为什么”，找出真相。

在肢体动作方面，安慰也随时会产生，前提是感受到不适。我们已经知道，身体感觉舒适时会“放射”出大量积极信号，比如露出身体中较为脆弱的部位（脖子、颈窝、腹部等），还比如身体整

pdf下载网 http://www.i8788.com

体呈伸展模式。反之，负面情绪刺激，产生不适感，我们的大脑边缘系统便会作出一系列安慰行为，可以说，对于不适感的安慰是一种下意识行为。因此，它传达出的信息对于我们解读内心情绪和感觉是十分有价值的。

一个人的不适感一旦产生，身心就会遭受某种压力，进而寻找安慰。FBI 认为，比较常见的不适感有明显的迹象，像额头冒汗、手心出汗、呼吸急促等，当然排除有特殊状况的人群。

缓解不适感也有其独特的方式。有的人会寻找障碍物，将自己尽量遮挡起来，以获取心理上的安全感，那些随手可得的道具往往最受欢迎，比如把随手抓来的玩具或枕头抱在怀里，将一本书或一个花瓶摆在双方之间的桌子上；另外，在对话时，一方如果感觉到了不自在，会逐渐将身体远离另一方，或者是将躯体后倾（与表示喜欢的前倾动作是相对应的）。这个时候，另一方就应该在这些小动作中读懂其内心意愿：不想再进行下去，这场谈话毫无意义。

FBI 发现，安慰动作很常见，像摩擦掌心、咬指甲等。那些接受审讯的犯罪嫌疑人，经常喜欢把双手放在大腿上来回摩擦。后经研究发现，嫌疑人做这种动作，一方面是因为他们想要擦去手心的汗，另一方面，他们也正是通过这样的动作来缓解当时的紧张情绪。而咬指甲是一种面临压力时不自信、没有安全感的反射信号，接受审讯的犯罪嫌疑人们做这种动作时，大多低着头一言不发，或者眼睛直直地盯着地面，把自己的手指甲放在嘴巴里。在日常生活中，特别是在面试之前的那段时间，应聘者因为紧张，很多人会一边等

pdf下载网 http://www.i8788.com

待，一边咬指甲。FBI 认为，这是极度不自信的表现。

在面对恐惧与压力的时候，双臂交叉环抱在胸口，或者是用手掌反复摩擦肩部，看上去似乎很冷的样子，都是自我安慰的一种表现；肚子疼或胃痛的时候，用手臂压在胃部就会减轻疼痛，这些是在遇到危害、内心遭受困扰时，大脑向我们发出“不要离开，我需要保护”的信号，手臂随之作出的反应，这个时候手臂就会乖乖地保护着我们的身体。一个受到情感创伤的人，也会因为要承受极大的心理压力而双臂环抱并下蹲，整个身体缩成一团并静静地躲在角落里，这是自我疗伤的一种形式。

FBI 发现，隐含在双手间的安慰小动作其实有很多，譬如摸鼻子，揉捏耳朵，摸摸胡须、下巴等，这些都是来自紧张压力下的安慰行为。FBI 认为，当心口不一的时候，人们往往会作出摸鼻子的动作。研究发现，说谎的人鼻腔里会出现一种叫作儿茶酚胺的化学物质，在鼻腔的内部组织里引起不适，因而就会用手去揉摸鼻子以便缓解。

该规律一经发现，就已被广泛应用于 FBI 的调查和审讯工作中。它也同样适用于日常生活，比如想了解交谈双方中的一方是否足够真诚，探知其真实内心，都可以通过摸鼻子的小动作来加以初步判断。该动作在男性中间出现的频率较高，而女性则多触摸颈窝（锁骨），因为颈部是身体中极其敏感的部位，露出颈部表示信任和放松，而藏起颈部则反之，揉搓脖子的安慰动作往往达到的效果最佳，这也是为什么很多人在紧张和压力作用下会在颈部出现一系列小动

pdf下载网 http://www.i8788.com

作的原因。一个人遭遇压力时，女性常做的安慰动作是触摸颈窝处，而男性更多的则是拉扯衣领，在拉扯衣领的时候，头部向下缩，进而藏起脖子——人体较为脆弱的部位之一。

研究发现，压力作用会使人很容易口干，口干的缓解方式有很多，比如打哈欠。FBI 认为，打哈欠并不一定意味着困意，往往是因压力过大。研究表明，人在遭受压力的时候时常会出现口干的感觉，“打哈欠”会将人体的压力传递到唾液腺上，这个时候嘴巴的合张会使得唾液腺释放出水分，以此来缓解压力下的口干舌燥之感。

能够缓解口干舌燥之感的安慰动作，还有舔嘴唇、吞咽唾沫。在高度不安和紧张的情绪作用下，人们往往需要消耗更多的体能，此时神经密布区域的血液循环就会加快，温度也随之提升，进而导致皮肤表面变得干燥。嘴唇属于神经密布区域。因此，舔嘴唇、抿嘴唇、用牙齿轻咬嘴唇等动作均可以及时缓解唇部表面的干裂状况。

FBI 研究发现，吞咽的动作近似于“吃”，暗示中枢神经已经将东西吃进去了，进而达到安慰的目的。

以上动作是不经过思维意识、在大脑相对低级的边缘系统器官指挥下作出的，一般人很难控制。由于处于面部（包括头部和颈部）的皮肤密布血管神经，并且距离中枢神经的大脑器官最近（颈部也是中枢神经系统和身体部位神经相连之处），所以安慰这些部位就可以直接达到有效地缓解紧张与压力的目的。

隐含在腿脚部位的安慰动作也有很多。前面说过，有节奏的腿脚抖动也是积极情绪的表达，但无规律、不连贯的颤抖就并非如此

pdf下载网 http://www.i8788.com

了，而是暗示了某种内心的不安，抖动实际是用来缓解心中的不安与不适。这里还要特别留意一点，就是持续的抖动忽然停止或突然开始有规律的抖动，都有可能是在某个节点上产生了负面的情绪，比如紧张、不安、厌恶、不感兴趣等。

如果是坐着，那便可以观察对方双脚摆放的位置。FBI 认为，一旦产生不适感，人们就很难再继续保持某种舒适自然的姿势（坐姿）了，需要留心的是姿势的变化，前文所说的“脚踝紧锁”动作就属于这一范畴。FBI 发现，犯罪嫌疑人出现这样的情况，是明显的谎言信号。

另外，情绪的安慰方式也可以是语言。这里所说的语言并非指那些带有安慰内容的话语，而是指当事人自身的某种声音，比如开心时，有人喜欢吹口哨，哼唱歌曲等。FBI 发现，性格内向的人一般都很少说话，但并不排除他们有侃侃而谈的时候，在熟悉亲密的人面前会如此，在情绪极度压抑的时候也会以此作为发泄的途径。正常情况下，一个人若感到极度不适与不安，自言自语就是一个很不错的缓解方式，但要受客观环境的制约；极度悲伤时选择痛哭，也是很不错的途径，这样可以避免表面过于平静而延长悲伤。

还有一种味觉上的安慰。男性普遍喜欢抽烟，也许他们认为烟可以为其分担很大一部分心理压力，通过味觉上的刺激，起到安慰的效果。心理学研究发现，“烦”、“困”、“无聊”成了他们抽烟的主要理由。FBI 发现，抽烟确实可以直接刺激神经系统，起到舒缓焦虑、麻醉神经、提神醒脑等作用。可见，抽烟对味觉的刺激也是

pdf下载网 http://www.i8788.com

安慰行为的一种特殊形式。那些抽烟已经成瘾的人之所以戒烟困难，就是因为烟味的刺激独一无二，目前还真没有与烟具有同等味觉的替代品。FBI 认为，在人们感到烦躁、焦虑、尴尬等负面压力的时候，“吃”的动作可以暂时提醒神经系统：“我在吃东西，把所有的坏情绪都吃下去”，进而转移注意力，缓解神经系统的不良情绪（这也是吞咽唾液的原因）。但总不能老是“吃”吧，如此一来，肠胃的负担反而会加重，而烟既不会造成肠胃的负担，还能够带来特殊的味觉刺激，起到有效的缓解和安慰作用。

因此，只要我们了解了一个人在正常状态下抽烟的习惯，并以此为基准，就可以通过观察变化来探知其心理（精神状态）的变化情况。

关于测谎线索

在测谎的过程中，要想使测验成功，就必须设计比较有效的刺激，根据案情或事情的详细细节，或者是根据对被测人的了解进行问题设计。

一个驾驶超速的司机被交警逮住，次日，有警察质疑这位司机是酒后超速驾驶，于是警方对该司机进行了一番审问。

“你喝了酒还敢超速驾驶，知不知道这是违法的？”

“我没有喝酒，超速也是才刚刚超过限定时速。”该司机不以为然地说。

“你没喝酒吗？还是老实交代吧。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

“我不喝酒，交代什么？”司机不依不饶。

“不喝酒？从来都不喝酒吗？”

“是的，从来不喝。”司机坐在椅子上，保持姿势不变。

“啤酒都不喝吗？”

“我不会喝啤酒。”该司机打算死硬到底了。但审讯员觉得，哪有一个成年人连啤酒都不会喝的，这话明显就有漏洞。

“不会喝啤酒的原因是什么？”根据经验，一般不会喝啤酒的人基本是因为不喜欢啤酒的苦味，严重的人喝了会出现不良反应，除此之外，啤酒是大多数人都可以接受的。

“噢，那是因为我在很小的时候就不喜欢啤酒的涩味，我排斥一切酒的苦涩味。”司机的嘴巴抿了一下。

此时，审讯员已经发现了破绽。司机接受审讯，潜意识里已经把自己定位为弱势一方，心里发虚，才会轻易顺着审讯员的思路，因为他担心出现漏洞，谎言被揭穿。因此，在回答“不会喝啤酒的原因是什么”的问题时，如果心理强势一点，大可回答说就是没喝过，更不知为何不会喝，但司机是顺着审讯员的思路回答问题的，并在回答之前还做了一个抿嘴的动作，这就是破绽所在。因此，针对该问题，很有必要进一步深挖。

“那么请举例说明一下你认为的酒的苦涩味，可以把 ×× 啤酒和 ×× 啤酒进行一下对比。”

“这个我不太清楚，因为……”司机数秒钟的时间都没有说话，好半天才挤出这几个字，回答问题时，他的眼睛没有直视审讯员的

pdf下载网 http://www.i8788.com

眼睛，而是一直将目光停留在审讯员的下巴处。审讯员没有及时回应，这期间司机快速瞄了两眼审讯员，并吞咽了一口唾液（喉结处抽动了一下）。这一连串的安慰反应毫无遗漏地被审讯员发现。

“请详细一点说明不喝酒的原因。”审讯员表情很严肃。

“……”司机一直没有说话，开始不由自主地触摸自己的颧骨部位。

“我再问一遍，是不是酒后驾驶，坦白从宽！”审讯员紧紧抓住司机的心理弱势。

“是的，我喝酒了。”司机此时低下头，承认事实。

在这下半部分的审讯中，司机被问到 ×× 啤酒和 ×× 啤酒之间的味觉区别，他的反应有几个破绽：首先，一个从来不喝酒的人，可能对这两个品牌的啤酒不会有所了解，如果心中充满自信，大可以说自己根本不知道这些牌子，无从比较；其次，司机迟迟不肯做答，是已经在心里想着两者间的区别了，可见他是了解这两个品牌的；最后，司机不敢说“不知道”，正因为他试图隐瞒事实，对回答才显得异常小心谨慎，尤其不敢轻易说“不知道”。此外，在审讯即将结束的时候，一系列安慰反应的出现，泄露了他的心理秘密，既然在“不会喝酒”的问题上做了刻意隐瞒，那么，司机所言的“不是酒后驾驶”就难以成立。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节 肢体战斗

战斗行为表现

在上一章中我们讲到愤怒的微表情，假使大家已经对愤怒的典型饱满表情熟悉了，那就能够想象得出一个处在极度愤怒中的人，一定整个身体都处在战斗的状态。FBI 认为，一旦愤怒的情绪产生，势必会增加呼吸的深度，只有吸入更多的氧气，才能储备能量用于战斗。血液循环在愤怒情绪的作用下，会指示心脏加速用力收缩，进而提升循环系统的量及速度，血压也同一时间升高，这就是为什么愤怒的当事人会感受到强有力的脉搏跳动。

可见，真实的战斗反应需要大量能量消耗作为协调，身体表现尤其明显，如果是假装，就很难做到位。

前面已经重点讲了愤怒时的面部微表情，这里将把重点放在身体反应以及肢体动作上。

俗话说“脸红脖子粗”，说的就是人在愤怒甚至吵架的时候会出现脖子变粗的情况。因为愤怒时呼吸急促，力度加大，颈部肌肉紧绷，同时颈部两侧的血管里也会充斥着比平时更多的血液，显得脖子比正常情况下粗大很多，甚者还会露出“凶光”。我们平时的眼神交流如果出现在两个互相对立、即将展开战斗的人之间，就会

pdf下载网 http://www.i8788.com

变成愤怒的对视，眼神犀利，似乎要用眼神来杀死对方。这种眼神的集中对视实际上是代替身体而做的较量，并非很多人认为的，从中找出破绽。

在发生矛盾或冲突的双方之间，往往有那么一段不允许任何人逾越的距离，拉开架势后，有的人双手叉腰，有的人双臂抱在胸前，这些都是自我领地的占领姿势。如果有一方已经做好了进攻的准备，就会使身体处在随时都可能发出攻击的姿态：双腿一前一后分开放置，身体侧向放置，同时紧握拳头。

另外，FBI 还发现，愤怒的人基本上不会说很多话。这是因为愤怒时全身的力量大多集中到了四肢上，大脑暂时失去思考的能力，心中只想着怎样击倒对方，造成对周围环境及局势的判断水准降低；同样，语言能力也会减弱，即使在一开始时说话，也是比较单一的，一般也都是粗话。我们常常听人说“当时我在气头上说的话，没经过大脑思考，你不要往心里去啊！”也是类似的道理。

同时，伴随语言单一且少的特征，还有当事人呼吸的急促。这是在需要克制的情况下，当事人不能很明显地表现自己的愤怒情绪，比如做出能够释放能量的拳头紧握动作，但体压升高促使呼吸急促，起到缓解体压的作用。有的时候，当事人也会刻意使用鼻孔快速向外喷气，鼻腔内发出类似“哼”的短暂声音，鼻翼扩张的同时上唇提升，这是表示蔑视的愤怒表情。

一旦愤怒情绪发展到高峰，最终将引发战斗。FBI 发现，人在真正战斗的时候，一系列进攻动作都会出现，主要表现在四肢。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI发现，可以用来表示情绪的手指是大拇指和食指，大拇指代表的是赞同或认可，竖起大拇指对着对方，表示对对方的赞美和敬佩，反之，大拇指向下就代表蔑视或瞧不起；用大拇指指向自己，是一种自我优势的暗示动作，同时还会昂起下巴，其实在暗示对方“少在我面前耍威风！”假如是用食指指着某个人，俗话说“指指点点”，如果当事人在说话时做出这样的动作，再加上幅度过大，动作持续短暂，可以判断当事人内心有愤怒情绪；也有用食指连同中指敲击桌面，或四指收拢用指关节敲打桌面，这些动作均表示攻击。

愤怒在脚上的表现就较为单一，最常见的就是跺脚了。

除此之外，还有“咬牙切齿”的配合。在测谎的时候，如果当事人决定闭口不谈，心中又满是愤怒情绪，那此时就很容易出现“咬牙切齿”的动作。这种看似不经意间的动作，往往最真实，当感受到威胁和压力时，当事人潜意识中希望借牙齿进攻来消灭威胁。

关于测谎线索

在测谎的过程中，要是有效的刺激源激怒了对方，那么，接下来就会出现：鼻子呼气强烈，面部表情不自然，甚至僵硬，呈典型的愤怒微表情；眼睛死死地盯着对手，不说话或少说话，甚至出口辱骂，身体肌肉紧绷，整体呈前倾状。

在FBI历史上有一个很有名的案例，美国总统比尔·克林顿被指控与莫妮卡小姐发生了性关系，他在向全国做演讲时，坚决否认

pdf下载网 http://www.i8788.com

这件事，并且在陈述的过程中，不说“莫妮卡”，而是用“那个女人”代替（并不提及与案情有关的人的姓名），语气温和平静。但这立即引起了FBI的注意，克林顿在说话的时候，多次出现用右手食指迅速、有力地向前下方发力，可眼睛的视线投向的是左前方，看上去像是在同某一个特定对象说话，尽管语气平和，听不出有任何情绪，但手指的动作已经将他内心的愤怒泄露无遗。

FBI分析，首先，最明显的一点是，克林顿在陈述事件时，坚决避免提及“莫妮卡”这个名字，这是说谎的典型特征；其次，在克林顿看似温和的语言之下，难掩的愤怒情绪还是在手指间流露出来，说明他刻意在做掩饰；最后，在说话时眼睛的视线投向是“左前方”，但却用右手指指向演讲真正应该面对的前下方，这表达的是一种蔑视与愤怒，从中可以看出，他在逃避。这样一来，真实情绪已经不难分辨了。FBI从另一方面分析，假如真正是被污蔑，那么，他说话应该是有底气的，就不需要回避众人的眼神。

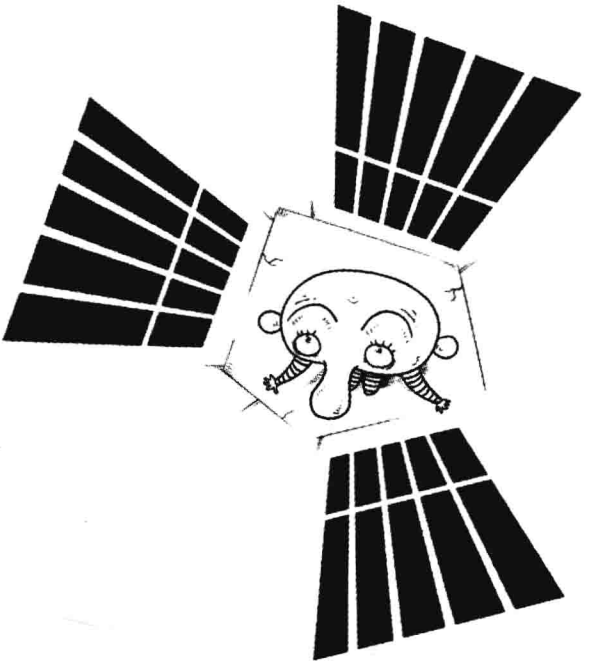
这是在故作掩饰的情况下，肢体动作泄露了当事人愤怒的情绪。然而有的时候，愤怒情绪也可能是当事人佯装出来的，那要如何加以分析判断呢？

FBI认为，如果一个人心里明明难受、悲伤或恐惧，可为了不让别人发现并相信“我很好”，那他就会做出与真实内心截然相反的肢体动作，如果还是不被接受，那他就很有可能竭力做出愤怒的肢体动作。在一场不愉快的对话中，愤怒的肢体动作还会顺利终止交谈。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI研究发现，真正发自内心的愤怒情绪，是在情绪作用下不自觉发出的，因此它不经过大脑思考，和语言的节奏是完全匹配的；而虚假的愤怒动作是思维的理性控制，没有真实情绪的作用，就无法与语言同步（落后较多）。

假如一个人为了表达自己的愤怒，忽然大吼一声，从座位上站起来，然后将手往桌子上奋力一拍，怒目而视眼前的发泄对象，这一系列动作若几乎是在同一时间完成，那就代表该当事人是真的愤怒，否则，就是假装的。



pdf下载网 http://www.i8788.com

第七章

FBI教你言语测谎术

如果有个机会，让你像FBI一样来审讯一名嫌疑犯，你会如何规划和进行这场审讯？明明知道嫌疑犯是在撒谎，你能够找出其中的证据吗？其实一次有效的测谎过程，并不一定要“审讯”，正常的谈话，也可以测试出谎言，因为这里面的技巧是完全相通的。所以，哪怕是在日常生活中，类似的测谎过程也可以实现。那么，要做何准备？要如何顺利展开谈话？在谈话过程中如何成功得到你想要的真相呢？



pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节　准备一场有效的谈话

布置环境

FBI 一直是大家颇感神秘的机构，在很多方面，他们确实有着过人的专业知识和技能。他们在历史上侦破的大案不胜枚举，大家看见的也是 FBI 光辉伟大的成就，可这并不能掩盖他们背后的努力，尤其是在细节方面所做的努力。大量事实证明，一场有效的谈话对案情的水落石出有巨大的作用。于是，做好审讯准备工作，也是 FBI 不容忽视的一门必修课。

在一份优秀的审讯计划里面，首先要计划使用有效的道具，这些道具可以是挂在墙上的照片、杰出特工的简介，也可以是各种各样的成功案例介绍，这样可以增强权威感，给被审讯者造成心理压力，有的嫌疑犯面对这些就会心生胆怯，原本打算狡辩到底的勇气也许顿时减少。另外，一份秘密的文件档案也不可或缺。有时候，FBI 会在审讯进行到一半时，察觉出嫌疑人的心理防线几近被击溃，那么，此时就是这份秘密档案出现的最佳时机了——把档案摆在他面前，可以说这是 FBI 搜集的关于他作案的证据，还有某些证词，并故意露出某些关键性词语，比如他的同谋的名字，案情中涉及的人物姓名等，这种虚张声势的做法，对嫌疑犯的心理具有不小的冲

pdf下载网 http://www.i8788.com

击力。

还有一个必不可少的设备——监控录像。在审讯一开始时，审讯人员可以告诉嫌疑犯，在案发地点，有监控设备，警方已经调出，并将录像带装在一个证据盛放袋中出示给嫌疑犯。

在这些有虚张声势作用的道具呈现出来时，嫌疑犯的第一反应往往很重要，这可以泄露出他真实的心态。安排另外一位 FBI 出现并打断审讯，假装出去商谈几分钟，回来后告诉嫌疑犯，目前 FBI 探员又获得了一些案件信息，促使嫌疑犯心理渐渐趋于弱势。需要注意的是，在向嫌疑犯传达这些信息时，要不动声色，也就是不把话说明白，而是留下悬念和想象的空间，让嫌疑犯自己将这些信息拼凑在一起，并且由浅而深逐渐相信，因为他们本身的主观意识和动机，会赋予这些信息更多的意义。

同样，如果 FBI 抓到的不止一个嫌疑犯，那么，就可以将他们分开审讯。然后在审讯进行到一定程度时，告诉他，他的同伴已经招供，如果他也合作，罪责将同样被减轻。当然，FBI 也有过这样一个审讯案例，那是在冷战期间，FBI 抓到一个俄罗斯间谍。被捕后的间谍表现得异常冷静，不管审讯者询问什么，他要么闭口不答，要么矢口否认。为了尽快揪出另外几名俄罗斯间谍，FBI 搜集了大量资料，包括其他几名可疑人员的姓名。于是，再次展开审讯的时候，FBI 审讯人员就向这位俄罗斯间谍出示了很多图片，每一张图片上都有一个可疑人的名字，审讯员要求该嫌疑犯讲述出他所看见的人物的相关信息。起初，该俄罗斯间谍对首先出示的几张图片没有什

pdf下载网 http://www.i8788.com

么反应，只是漫不经心地讲述着（虽然有极大的隐瞒可能性，但这并不是重点），这样一张张看似毫无意义，但很快，FBI 审讯人员就发现了线索，在一张印有留着中分头男性的图片出现时，嫌疑犯的眼神立即变得不同一般了，第一反应是将眼睛睁大，之后又迅速收缩，表情和动作都不再像之前一样自然。FBI 感觉到，他在这一瞬间提高了警觉，这个人就是有效刺激源。随后，FBI 在全国范围内展开搜索，最终找到了该刺激源——图片上出现的人。在之后的审讯中，这名被捕的人承认了自己的罪行，同时也供出了另外几名同伙的姓名和住处。

这个案例告诉我们，审讯的过程往往需要一些心理进攻的技巧，有效的刺激源能够促使嫌疑犯露出破绽，那么顺着该刺激源查下去，一定会有意想不到的收获；另外，肢体语言的解读在审讯的过程中也将得到最大程度的应用。

道具可以强化审讯员的语言以及非语言信息，同时也是向被审讯者发出的无声警告，在无形间可以削弱被审讯者的心理防线，让他自己感受到审讯者已经掌握了充分的证据。当然并非每一次审讯都需要这些，要根据犯罪嫌疑人的情况而定，并且保证每一种道具都能够起到一定的正面效用。

说到这里，不得不提及的一点就是，座位的安排问题。我们知道，一个说谎的人最有可能做出安慰动作（因为心理紧张产生压力），那么此时，身边随手可及的物品也许会成为自我安慰的工具，那就要尽量避免这类物品的出现，让嫌疑人得以掩饰自己的心理变化。

pdf下载网 http://www.i8788.com

再有就是，不能让物体遮挡了视线，比如，你想看看面对某个问题，嫌疑人有何反应（面部表情、视线、肢体动作等），如果你们之间有一张桌子，那就难办了。因此，最好是面对面毫无障碍地交流，这样才能从头到脚将被审讯者观察清楚。但如果非要隔着一张桌子，那么审讯员要尽量坐在靠近桌角的地方，而桌角的方向应当是被审讯者，这样也一样能够把被审讯者的一举一动尽收眼底。

还有一种座位的安排技巧，即审讯者可以将座位安排在靠墙的位置，这样被审讯者背部靠着墙，会减轻心理压力；类似的做法是将座位安排在靠近门的地方，因为门是出口，代表生理和心理的逃遁口，这样也可以减轻被审讯者的心理压力；还有就是将审讯者的座位安排在门与被审讯者之间，这是反过来增大心理压力的做法，暗示被审讯者势必要过了审讯者这一关才有可能获得自由。

当然，每一种座位的安排技巧都要根据不同的对象来运用。FBI 认为，要是被审讯者是男性，那审讯者最好是坐在他的斜对面，这样比正面相对更加能够缓解气氛；假如是女性，反而是面对面比较好。假如审讯者不止一个人，那么最好将第二审讯者的位置安排在某个特殊的角度，并且比自己的要靠后，这样便于被审讯者与主要审讯人员建立比较融洽的关系。一般情况下，第二审讯人员如果还要做笔录，那么，座位最好安排在被审讯者的视线边缘或之外，可避免其窥见内容。

pdf下载网 http://www.i8788.com

时间与空间对谈话的影响

一场审讯开始之前，负责审讯的主要人员就要做好方方面面的准备。实际上，我们可以将一次审讯看做是一场带有目的性的谈话，在这场谈话中，你可以得到哪些重要信息，其实也取决于各方面条件的制约。

在谈话之前，你要明确，在这次即将到来的对话中，你的最终目标是什么，是想要让对方自己说出实情（自首），还是从中搜集信息和相关线索，或者是其他。

如果是想让对方自己说出实情，那首先要掌握充足的证据，告诉嫌疑人自首的好处——减轻罪行；假如你是想寻找证据和线索，搜集更多的情报，那么就要采取适当的方式，不放过任何一条从审讯者嘴里冒出来的信息，巧妙的方法和策略将探得更加重要的线索。例如，长时间与被审讯者保持谈话，扩大谈论的话题内容；如果谈话氛围融洽，关系和谐，那就有望长期合作，循序渐进，还有可能建立起相互信任的关系，对方极有可能被发展成为证人。

确定了目标之后，接下来就要选择这场谈话的最佳时间了。那什么时间点最适宜这样的谈话呢？FBI 认为，人在疲惫的时候是缺乏防备的，这个时候的心理防线往往最容易被攻破。美国心理学家丹尼尔·吉尔伯特做过研究，结果也证实生理疲惫的人最容易被说服。这是因为身处疲惫状态下的人的大脑就失去了本有的认知能力，当面对一些相对重要的信息时，大脑无疑要调动原有信息加以验证，但认知能力的下降直接影响到了判断。

pdf下载网 http://www.i8788.com

希特勒曾经说过，最好是在傍晚的时候做演讲。因为该时段的人们几乎情绪都比较浮躁，经过一整天的忙碌生活和工作，已经无力再有新的想法和思考，便更加容易接纳他人的意见和建议。心理学家分析，该时段人们的紧张感和自制力处于松懈状态，人在肉体感到疲劳的时候，意志力和判断力就会大大降低，甚至还会产生精神压力的冲击，在这个时候对其进一步施加压力，或者向其灌输观点，就很容易达到目的。

FBI 发现，一天当中人的大脑最清醒的时候是在清晨和上午，因为充足的睡眠会使一个人的头脑思路清晰，注意力也大大提高，这个时候的分析力和判断力很强，会更加容易注重细节，审讯者可在这段时间搜集和整理资料，但不宜开展审讯（或谈话）。

假如你要与对方展开一场谈话，若想达到预期的效果，还要选好地点。FBI 审讯嫌疑犯一般是在审讯室里，这里所有的布局和氛围都具有优势，本身就带有威吓作用，对不同的犯罪嫌疑人可能会产生不同的效果。有的会因为这种环境而感到压力，很快说出事实，而对有的嫌疑人就会产生抑制作用。不过，我们日常生活中的谈话还是没必要走进审讯室的，那么，在哪里进行比较好呢？假如一个女孩要找她的男友谈话，最好不要去他工作的地方，虽然熟悉的环境能够让被约谈者降低心理压力，但谈话本身以及谈话结束后女孩离开，男孩不可避免地要成为周围人关注的焦点，无形间又形成了某种压力，并且男生一般也并不喜欢在公共场所被女伴质问。可见，选好谈话地点很有必要。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果说在公共场所不是一个好选择，那么，在被谈话对象的家里算是比较安全了，一来家里的环境是被谈话者自己熟悉的，不会感到很大的压力；二来被谈话者（主人）掌握了主动权，他随时都可以要求谈话者离开，终止对话。FBI 探员如果去嫌疑犯家里调查取证，可以对被调查者的家庭环境做出初步评估，从中获取的信息量也很多，包括被调查者的生活习惯和生活方式等。

谈话约在餐厅或咖啡馆的话，宽松自由的氛围满足了被谈话一方的心理需求，谈话一方也能够自由控制主导权；相对来说，最不适宜谈话的场所应该是轿车内，因为双方并排而坐，或者前后排，这种谈话环境和模式不便于双方展开对话，也限制了谈话者谈话技巧的运用。

细节识人

至于谈话双方，很可能是早已熟悉的两个人，也很有可能是初次相识的两个人。如果初次相识，那么在谈话刚刚开始的几分钟内，就可以根据对方的衣着打扮、行为习惯、举止言谈等对其作出初步观察和分析。

（一）穿着及搭配

首先，衣着是观察一个人比较直观的方式之一。FBI 认为，衣着是一个人社会地位的关键指标。一个偏好穿西装、打领结的男士和一个喜欢穿宽松运动装的男性，两者的心理状态肯定是不一样的；喜好穿深色服饰的人和喜好穿浅色、亮色的人的性格特征也是不相

pdf下载网 http://www.i8788.com

同的。一般情况下，FBI 都会根据被调查者不同的穿着来判断他的社会身份和地位，采取相应的措施实施攻心话术，达到预期的目的。

通常认为，外表穿着体面，甚至比较高档，这类人希望他人知道自己高贵的身份，但并不是每一个外表体面的人都表里如一。FBI 认为，在这些人身上最应该关注细节，比如他外表光鲜亮丽，但不小心露出了脱丝的袜子，甚至怀揣一个劣质钱包，这些细节就暗示了他表面的行头极有可能是刻意伪装。

能够反映一个人身份和地位的线索其实很多，比如，这个人提的是什么包，就男性而言，真正有权有势的人携带的往往是比较轻便的小型公文包，而那些背着又大又笨重包的人往往什么活儿都干。再比如，一个人在公司的位置究竟有多重要，实际上还要看他的办公室有多大。FBI 认为，空间暗示了一个人的权势有多大。如果这间办公室的主人把办公室收拾得很整洁，或者他喜欢秘书把办公室清理得很干净，那么，这个人比较富有责任心，并且和蔼可亲。如果在一间办公室里不止一个人，那么，办公位置越靠近门口，表示地位越低，靠墙放置表示地位属中上等，越靠窗，表明地位越高。

（二）体态步态解读

FBI 认为，观察一个人的方法有很多，除了以上线索，还可以观察一个人的体态和步态。比如，体型瘦削并且略显健壮的人比较要强，凡事争强好胜，愿意接受挑战并且对自己有百分百的自信心，因此个性积极向上，乐观开朗，爱好运动；体型偏胖的人，一般都比较具有包容之心，在性格上常常活泼好动、热情大方、善良而单纯。

pdf下载网 http://www.i8788.com

另外，一个人走路的步态行姿，不仅可以说明他当时的心境，还可以从中探知其真实性格。这些详细内容，前文都已有所介绍。

（三）种族与文化背景的差异

FBI 在实际的调查过程中，往往还需注意到被调查者种族以及文化背景的差异。在解读肢体语言时，尤其需要注意这些细节。比如，摇头这个动作，我们一般都认为摇头表示否定，但是在印度就恰恰相反。

我们已经知道，在今天，FBI 的招募以及培训课程又增加了一些新的内容，其中就包括对伊斯兰教义的研究。曾经有位 FBI 探员在搜捕“基地”分子的过程中，发现电脑记录、管理手册以及其他相关档案资料都是阿拉伯文，这让 FBI 探员头疼极了，足足花了三个月的时间才将全部档案翻译过来。因此，面对不同的种族文化，FBI 很有必要深入研究，才能获得更多的信息。

阿拉伯人也是 FBI 经常会接触到的人群之一。在 FBI 看来，阿拉伯人往往很难流露出真实情感，反而会更加愿意表达符合社会期望的态度。在他们眼里，如果要侮辱一个人，最好的办法就是将鞋底翻过来朝向那个人；他们很擅长联想，由某个细节开始，他们时常以迂回的方式对话；在一场对话中，他们更加愿意聊的话题是个人或家庭的问题，如果知道了这点，以谈论家人或身体健康的方式开启话题，往往能够收到很不错的效果。值得注意的是，FBI 不会将被调查者的妻子找出来谈话，因为 FBI 知道，在阿拉伯男人看来，结了婚的女子是不可以与外人有任何接触的，否则只会增加他们的

pdf下载网 http://www.i8788.com

抵触情绪。

如果被约来谈话的对象是非裔美国人，那么，需要注意的是，谈话者应当尽量避免与之目光接触，而要向下看或向别的地方看，对他们来说，这样才是尊重。不过，随着时间的推移，比较年轻的非裔美国人可能对这方面稍有淡化。另外，在非裔美国人眼里，用手肘推另外一个人的动作，代表的是挑衅意味，而在高加索人的文化背景中，该动作表达的是一种快乐的情绪。

（四）性格特写

在FBI工作长达20年之久的罗伯特·雷斯勒非常擅长心理侧写，他能够通过对犯罪现场的分析，采取心理侧写的方式对罪犯进行初步的心理描述。这些描述多倾向于凶手的性格特征、人格以及病态心理等。

FBI接触比较多的凶手一般分为以下几类人：

1. 自恋者。FBI认为，这类人内心充斥着自负的情绪，希望被人敬佩，被人赞美，自认为是独一无二的，外界必须要为其提供特殊的礼遇；他们傲慢自大，目中无人，与人交往的目的多半是为了满足自己的虚荣心。面对这样的谈话对象，应当避免批评，最好利用他们的优越感，用一些词句提升他们的价值度，比如说“你确实比我想象的知道得多，看来我需要你的帮助了”。在大量证据面前，他们会逐渐正视现实，真相也就不难得到。

2. 表演欲较强的人。这类人与自恋者有点相似，都希望表现自己，希望得到充分的关注。FBI发现，表演欲比较强的人往往动作、

pdf下载网 http://www.i8788.com

穿着、说话声音等都很夸张，这是为了引起关注，如果不能如愿获得关注，便会流露出夸张的失望情绪；另外，他们即使很多时候不说话，也要求有持续不断的关注，经常哭泣，甚至还做出一些极端行为，比如自残或佯装自杀。FBI 认为，这是一种可控行为，调查人员可以适当忽视，还可根据现场状况加以控制。



3. 妄想症患者。与自恋者一样，妄想症患者相当自负，甚至不断毫无依据地质疑他人动机，性格多疑，常常心怀怨恨，极少快乐，因为他们觉得威胁无处不在。面对这类人谈话，要避免争论，当受到他们的质疑时，可以要求拿出证据，并力求一直说真话，将重点话题一直控制在调查内容上。

4. 药物成瘾者。这类人往往受药物控制，忠诚于为他们提供药物来源的人，如果要说服他们与 FBI 合作，那最好的办法就是消除他们关于药物来源的担忧。

5. 精神分裂症患者。假如作为被调查对象的是精神分裂症的患

pdf下载网 http://www.i8788.com

者，那将有一定的难度，因为他们的思维往往没有条理，前言不搭后语，更有可能把幻想与现实混合在一起。但调查者可以讯问其一些比较简单的问题，通过这些问题很有可能会得到具有价值的信息，比如只有罪犯本人才知道的犯罪细节。

6. 反社会人格、心理病态患者。FBI 调查认为，患有反社会人格障碍的人，在全美大约占 4% 的比例，心理病态患者大约占 1% 的比例，而两者在监狱犯人总数中占了 25% 的比例。FBI 分析，心理病态患者可以熟练撒谎，并很擅长操控人心，相比于一般人，他们更加能够敏锐地察觉到他人的心理变化。因为只关心自己，所以，只要是想要达到的目的，他们总会想尽办法去达到；他们总是谎话连篇，为所欲为，却依旧期望得到别人的好感；他们没有责任心和道德感，因此不要试图用道理来说服这类人，不管如何，他们都不会亲口说出真相，除非这对他本人有很大的好处。FBI 发现，这类人在企业界往往以谋权政治家居多。他们也会供认自己所做的事情（包括谎言），因为他们想获得个人权益。

他们在被调查的时候，会依旧镇定自若，如果没有确凿的证据指控他们，他们还会反过来操控和主宰调查者；他们常常不会正面回答问题，而是故意说一些与重点无关的话题，带着调查者兜圈子。可见，要想让这类人说出真相，最好的办法还是用他们想要的权益做诱饵，或者搜集到有力的证据。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　当谈话进行时

氛围融洽，关系和谐

FBI 办案时，如果不是正式的审讯场合，就不需要把气氛搞得很紧张，这样对寻找真相不利。而我们在日常生活中，更没有必要如此。和谐、融洽的关系能够在谈话双方之间建立起一座无形的信任桥梁，不管是想从证人口中得出什么，还是希望对方自己说出真相，信任关系的建立总是必不可少的。

FBI 认为，首先接触被谈话的一方，可以细细观察对方的穿着、服饰、小饰品等，分析和判断对方的社会身份和地位、性格以及行为模式等信息，因为这对接下来的谈话很有帮助。

那么，要如何与对方建立和谐的关系，赢得信任呢？ FBI 认为，可以首先送给对方一个带有“鱼尾纹”的笑。发自内心的笑通常具有以下特征：嘴角上扬，脸颊耸起，眼睛以下的皮肤会变得松弛，眼角出现鱼尾纹，并且左右脸看上去自然对称。有研究表明，在我们的大脑皮层中有一种“反射性神经元”，它可以促使大脑来识别面部表情与动作，并且还能够向面部肌肉发出指令，从而作出与我们所见到的表情相似的面部动作。FBI 分析，在初次见到对方时，不要立即微笑，而是先凝视对方几秒钟，再送出一个舒展的笑容，

pdf下载网 http://www.i8788.com

这给人的感觉就很真诚。

（一）准确称呼可以赢得好感

假如与对方的关系并不亲密，如果想在较短的时间内拉近心理距离，不妨试着用称呼缩小心距。日本前首相中曾根康弘，刚上任不久就被邀请访问美国，在与里根总统会谈时，他首先称呼里根总统为“RON”，而里根总统也称呼他为“YAS”，这在当时成为热点。中曾根康弘用“里根”的英文昵称“RON”称呼初次见面的里根总统，顿时使被称呼者感觉到心理距离的拉近，转而称呼中曾根康弘的英文昵称“YAS”，日文中是“康”的发音，这样一来，双方会谈的氛围融洽而友好，这正是昵称拉近了两个初识之人的心理距离。FBI认为，双方之间的关系越亲密，称呼就会由最初的“头衔”转变为“全名”，进而再转变为“昵称”。这在FBI众多案例中也得到了充分的证实。如果要和一个并不熟识的人进行谈话，试图说服他提供你想知道的信息，那就尝试着用“昵称”来快速拉近距离。但需要注意的是，你在转变称呼的时候，千万不能带有戏谑的口吻，给人感觉不真诚或被戏弄，而是要清新自然，略带热情，这也是拉近双方心理距离的一条捷径。

（二）适当示弱

FBI发现，昵称固然可以拉近心理距离，但在具有利害关系的双方之间，使用昵称往往具有一定的风险。

在自然界有这样一种现象。海滩上有两种蓝甲蟹，一种凶猛无比，遇到危险很少躲避，而是迎难而上；另一种是温和的蓝甲蟹，

pdf下载网 http://www.i8788.com

遇到敌人，极少抵抗，甚至任其爬过自己的身子。千百年之后，那种凶悍的蓝甲蟹越来越少，濒临灭绝，而温和的蓝甲蟹则迅速繁衍，很快就遍布了全世界的海滩。

FBI 分析，这种现象实际上与人类的进攻心理很相像。可见，适当的示弱，有利于保护自己。如果开始一场谈话，对方表现得明显很强势，这个时候谨慎使用“昵称”，试着降低自己的身份，或者适当地向对方示弱，才能渐渐消除对方强硬的戒备心理。

FBI 有名的金牌线人杰克·加西亚，在他 26 年的 FBI 生涯中，参加并出色完成的卧底行动多达 100 次，尤其是最后一次卧底任务的完成，把他的卧底生涯推向了顶峰，也画上了圆满的句号。

作为 FBI 杰出的线人，杰克精通心理学，并且深谙人性的弱点。在纽约黑手党甘比诺家族一案中，杰克就是运用了示弱的方式成功打入对方家族内部，并赢得充分信任的。甘比诺家族是纽约黑手党五大家族之一，历史悠久，20 世纪 60 年代，甘比诺家族的触角涉及美国纽约几乎每一个犯罪领域，时至今日，甘比诺家族虽然已经处于衰落时期，但他依旧影响着整个纽约。这引起了 FBI 的高度重视，为了打击甘比诺家族的残余势力，FBI 分配给杰克一个任务——以生活在纽约的第五代意大利移民杰克·法尔科内的身份，接近并取信于甘比诺家族的重要头目德帕尔马，从中搜集重要证据。两年之后，杰克虽然凭借自己出色的线人本领成了德帕尔马的得力助手，但因为表现优秀，德帕尔马反而不能完全信任他。

当然，杰克很快发现了这一关键点。一次，德帕尔马的一个手

pdf下载网 http://www.i8788.com

下没有定期完成任务，被发现后，威严的德帕尔马当然不能放过他，便命令打手好好教训教训他。杰克觉得这是很好的时机，于是，当打手恶狠狠地挥舞着水晶烛台，向他的脑袋挥去的时候，杰克亲眼见到那名手下的脑袋像西瓜一样炸开了，惊恐的典型面部表情立马在杰克的脸上呈现出来。德帕尔马见状，心想：原来这个看起来优秀的高个子，也是个软皮囊。从此以后，德帕尔马对杰克就彻底放松了戒备之心。

充分赢得信任之后，杰克很快就送给德帕尔马一部新手机，若是以前，德帕尔马绝对不会收下一个自己不信任的人送来的东西，但是这次不同，德帕尔马欣然接受了。聪明的杰克其实早已在手机里装进了窃听设备和一个全球定位器，这样 FBI 探员便能够随时对德帕尔马进行跟踪和监控。

到 2005 年 3 月 9 日凌晨，FBI 认为时机已经成熟，该是逮捕德帕尔马的时候了。最终，甘比诺家族总共 32 名成员被捕。

可见，如果对方心存戒备，不妨适当暴露出自己的缺点，这样可以让对方不自觉地撤下心理防线。

（三）泄露秘密

与泄露缺点相类似的一种做法是泄露自己的秘密或隐私。FBI 认为，大多数的人都喜欢向产生好感的人吐露心声。假如调查员在必要的时候“泄露”自己的隐私，对方很有可能也会说出一些隐私来作为回应。FBI 认为，自我揭秘的行为一般分为三种，一种是人际问候，一种是个人的境遇，还有一种是私人关系。当别人问你“最

pdf下载网 http://www.i8788.com

近过得怎么样？”时，你可以做出比较细致的回答；当别人问：“工作上还顺利吗？有没有加薪？”时，你也可以详细阐述一下关于工作环境以及职场关系的事情等。这些隐私问题的主动“坦白”会让对方感觉到被信任。

（四）达成行为趋同

一场谈话的氛围是否和谐，要看双方是否感到自在。FBI 建议，谈话者（调查者）可以尝试着模仿被调查者遣词造句的习惯。如果被调查者经常说，“你听我说……”，“我不太赞同那种说法……”，“听起来你想要告诉我……”等，就说明被调查者主要是依靠听觉来处理信息的；如果被调查者喜欢说“我觉得你说的有点不妥……”，“我感觉……”之类的话语，表示他主要是依据触觉来处理外界信息的；假如被调查者说“这件事对我来说不是滋味……”，“这么多的事还来不及消化呢……”等，表明他依据味觉处理信息比较多。以此类推，根据被调查者不同的感官偏好，有针对性地使用谈话技巧，有助于建立良好的沟通关系。

FBI 认为，一场和谐的谈话中，双方应该是舒适的，而舒适的表现之一就是相互模仿。比如，你身体前倾，对方也会身体前倾；你歪着脑袋，对方也会顺应你歪起脑袋。因此，谈话者不妨试着做被谈话者正在做或做过的肢体动作，比如在说话的时候使用一些肢体语言，尽可能在做手势时露出掌心，使对方看得见，或者是说着说着将自己的脑袋歪向一侧，露出脖子，向对方暗示：我毫无戒备。手掌摊开表示的是并无攻击之意，露出脖子代表的是袒露出自己最

pdf下载网 http://www.i8788.com

脆弱的身体部位，表示对对方的充分信任。这些小动作比直接和对方说“我已经向你敞开心扉了”要有效果得多，对方也就在潜意识中感受到“眼前的这个人对我是诚恳的，没有抗拒我的意思”。(前提是对方可以读懂你的肢体语言)。如果你觉得还需要进一步表达自己的心意，可以将自己的身体向对方稍微靠近，也就是做出“腹部前倾”肢体动作,与此同时靠近的还有你的肩膀和头部。FBI认为，对于自己喜欢的人或事，身体会在不知不觉中向对方靠近，如果读懂了其中的含义，并且自己也同样愿意接受，那就会出现一种互动现象，因为很少有人会去拒绝一个对自己表示好感的人。

FBI发现，身体触碰代表两个人之间的亲密关系。适当的肢体触碰也可以拉近彼此间的关系,比如在向对方提意见或提供信息时，在对方即将发号施令时，在想要说服其接受某种观点时。

如果在谈话时，对方做出双臂交叉放置在胸前的动作，并且伴随下压状的手掌，这表示戒备心理。此时你有必要做些什么来消除对方的戒备心理，比如在倾听的同时，可以试着在对方停顿的节点或者是他喘气的空当儿，做缓慢的、有节奏的点头动作，配合对方的呼吸和停顿节奏做出回应；如果对对方的说话内容也表示赞同，也可以在必要时候加上一些诸如“是的”、“我想也是”、“确实这样”等类型的肯定句。如此一来，对方心理上的成就感和被认同感就很容易获得了，那么对这个给予自己成就感与认同感的人，也就不会太排斥。

pdf下载网 http://www.i8788.com

（五）寻找共同点

找到双方之间的共同点，能够帮助快速建立融洽的关系。心理学认为，人们总是对那些和自己相似的人更为留意和喜欢。在谈话的时候，努力发现双方之间的共性，比如衣着、饰品、兴趣爱好等。如果调查者在事前已经做了充分的准备，那么在谈话时可以把你得到的信息加进去，比如你得到的消息说对方喜欢搜集邮票，那就是说“我最近在找 ×× 邮票，你有这方面的经验吗”，当“×× 邮票”的字眼传进听者的耳朵里会引起注意，接着询问对方的集邮经验，恰好引起对方的兴趣。再如，当对方谈及某个话题时，恰当地表露特殊的兴趣。

（六）表达尊重与惋惜

如果一开始调查者便说：“我对这样的事感到很抱歉”或“我也不愿意这样”，会让被调查者感觉到被理解。但调查员自己心里应当清楚，要在尊重对方的前提下，获得重要的信息。这里的尊重对方不仅包括表达，还要避免对被调查者造成二次伤害。

如何知道对方已经放松戒备之心

为什么要强调良好关系的建立呢？因为良好的交谈关系，真的会使调查者获得更多的额外信息。那要怎样检测出对方是否已经放下戒备心了呢？

FBI 认为，首先，调查者可以摆出一些表示友好的姿势，比如交叉双腿、腹侧向前倾、点头等动作。如果被调查者开始模仿你的

pdf下载网 http://www.i8788.com

动作，那就表明你们的关系还是相对融洽的。但如果被调查者并不回应，说明双方关系还需要进一步融洽。

其次，调查者还可以观察对方的肢体动作，发现他把脑袋偏向一方，表明对方心中已经颇有好感。如果对方还做出身体前倾的动作，配合双腿张开，那就标志着双方融洽关系的建立。

还可以从两者之间是否存在障碍物来判断。FBI 认为，关系融洽的双方之间是不允许有障碍物出现的，如果调查者发现，被调查者并不介意障碍物的存在，或者他开始在摆弄各种小物品，这些都暗示了紧张和不安的情绪。

FBI 认为，调查者要想尽快地让被调查者产生好感，最好是让他自我感觉良好。因此，在这个过程中，调查者要允许被调查者自夸，不要打击他的自尊心，尽量附和他的话，并且表现出浓厚的兴趣。等到被调查者的虚荣心极度膨胀的时候，那么，好感很快就会产生。这里需要注意，取得被调查者好感的目的是什么？是建立融洽关系，赢得被调查者的口头承诺。FBI 发现，口头承诺会更加容易遵守和实现。因此，取得被调查者说出真相的口头承诺是建立融洽关系的主要目标之一。

掌握主导权

（一）时间与空间的掌控

FBI 认为，在审讯中，审讯员要能够时刻掌握场面的主导权。在审讯开始前，审讯员可以让犯罪嫌疑人自己在审讯室里多待十分

pdf下载网 http://www.i8788.com

钟的时间，尤其是那些有律师陪同的嫌疑犯。等待的一方往往很容易陷入被动，扮演被摆布的角色，等待的时间越长，越能够使局面变得有利。

不仅时间，空间也是需要注意的。调查者或谈话者可以指示被调查者坐在事先准备好的座位上，用手指示的同时，辅以口头指令："请坐在这个位置上。"假如被调查者并不合作，一定要坐在别的地方，那么，调查者或谈话者可以说："经过重新考虑，我想你也可以坐在那里。"这样，调查者或谈话者依旧能够很好地掌控局势，保持主导地位。实际上，被调查者不合作的情况会经常出现，为了避免每次类似的情况出现，调查者或谈话者可以事先就安排两把或三把椅子，把不想让被调查者坐的座位放上自己的公文包或其他物品。FBI 认为，一般最后一个入座的人将占据主导位置。因此，调查者应该让被调查者先坐下，而自己最后入座。

FBI 建议，调查者还可以适时地给被调查者或被谈话者倒上茶水。这主要有两个目的，一是可以加强调查者主人的地位，和对方建立起和谐的关系；二是可以探知双方是否关系融洽。如果被调查者喝完茶水，把杯子放在双方之间，那就表明融洽的关系还没有完全建立；如果杯子放置的位置不构成两者间的障碍，表示和谐的谈话关系已经建立。

一般情况下，一场审讯或谈话都由提问一方控制节奏和进程。但也不排除意外情况发生，比如第三方（律师或亲友）提出另外一个议题，为了继续保持主导地位，调查者可以说："很感谢你的提议，

pdf下载网 http://www.i8788.com

但我看还是先把既定的问题解决了再说吧。”

另外，调查者还可以选择较高的椅子，并尽量在谈话的过程中扮演“长辈”的角色，进而将被谈话一方降低至“晚辈”的级别，这将更加有助于“长辈”树立权威。

需要注意的是，谈话中也有人会借故上厕所或接电话，以此来打断当前的对话。因此，调查者应当考虑到这个问题，并事先规定好上厕所以及休息的时间，要求被调查者交出手机。如果期间被调查者提出要求，应委婉拒绝，并说：“等下面的两个问题解决，我们才可以获得休息时间。”

以上是在一个可控制的谈话环境内，如果是不受调查者控制的环境，那就要利用一些技巧来建立主导地位。首先走进谈话地点时，应步伐稳健，不紧不慢，展现自信自如的心态。因为FBI认为，步伐可以显示一个人的心境，过于急速的步伐，表明内心焦虑不安。

一般而言，在一间办公室内，办公桌以及邻近办公桌的区域属于私人空间，而沙发与靠近门口的领域则属于公共空间。因此，距离办公桌越近，表示来客的地位越高；反之，坐在沙发上的来客地位就相对较低一些。假如调查者来到被调查者的办公室内，那么，一些环境等客观因素就不是调查者自己能够控制的，可尽量坐在靠近被调查者办公桌的地方，而不是沙发。不要坐在沙发上，还有一个原因，那就是沙发太软，往往看似很高，可是坐下去整个人就会陷下去，不利于建立主导地位。这种情况下，被调查者往往都会坐在办公桌的后面，极大地占据了优势，办公桌充当了屏障，手脚动

pdf下载网 http://www.i8788.com

作都会遮挡在后面。此时，调查者或谈话者就可以自己挪动椅子到桌子的两侧，主动为自己建立主导地位，同时也消除了桌子这一大障碍。不过，调查者在移动椅子的时候，要格外小心，不能使对方看出了真实目的。

就座后（调查者要最后入座），调查者应尽量舒展身体，背部向后靠，手臂伸开搭放在椅子的扶手上，手肘向外伸展，甚至是将自己随身携带的物品摆放在特定的位置。总之，应尽量扩展自身周围的空间。就座后，有一个姿势可以显示领导者的地位，即将手指交叉放在脑后，调查者可以用这样的坐姿来传达支配信息。

有的人会在办公室内摆放一些小玩意儿，比如收藏的工艺品、字画等，还有的人会在桌子上摆放照片。调查者可以适当窥探这些隐私，观察主人的收藏品时，要表达赞美，在保持主导地位的前提下，可以说："我很喜欢有品味的人。"看照片时，也可以赞美照片中的人，比如："这是你的妻子和女儿吧，很幸福的一家。"

（二）谈话主导权的掌控

谈话的过程中，调查者怎样在语言上制胜呢？

日常生活中，有情场经验的男生想约某个女生吃饭，他们通常都会这样说："晚上我们一起去吃西餐还是中餐呢？"面对这样的问法，女孩通常很难一口回绝。调查者在询问被调查者时，不要给对方留下拒绝的余地，在提问中就给出结果。

FBI 认为，谈话主导权的掌控很大程度上取决于心理操控。操控他人心理最为关键的环节，就是要时刻守住自己的主导地位，让

pdf下载网 http://www.i8788.com

对方向着你期望的方向行进。也就是说，作为调查者，一定要守住话题的操控权。

FBI 发现，通常情况下，对方的回应取决于你的提问方式，要在询问中就设好“陷阱”，让对方没有机会回绝和逃避回答。要想在谈话中尽量将对方引导到你期望的方向上，以下几种常见的句式比较有效。

1.“你的意思是……”当对方说完一句话，你可以紧接着问一句“你的意思是……”从而有效控制并引导对方的思维，还会将你们交谈的内容扩大到最大范围。发问之后，对方多半会针对你的问题作出回应，这个回应便是由“你的意思是……”牵引而出的。

2. 适当插进“那如果是这样的话……”使用这个句子会让你获得更多的侧面、额外的有效信息，帮助你向真相更接近了一步。

3.“因此……”在被调查者说完某句话后，调查者可以用询问的方式说“因此……”这样能够引导出更具体的说法，当调查者说了这个词以后，就能获取更为详细的信息。

4.“那现在……”这是探测对方立场和自我态度的方法，发出这个问句，实际上是要求针对前面的问题做进一步的详解，或关于意图，或关于具体操作步骤，或关于接下来的行动等。

假如遇到意外情况，不幸暂时失去了主导权，还有两个办法可以帮助扳回一局。

1. 使用否定提问。比如，调查者可以侧面探寻，问：“难道你没有发现这种情况有多么糟糕吗？”，“你不觉得……”或者“不是

pdf下载网 http://www.i8788.com

吗？”等等，这样一步步引导对方“就范”，话语的主导权就会一直掌握在发问者的手里。

2. 暂停对话。我们前面说，调查者要事先就上厕所和休息的时间作出规定，以免被调查者在谈话的时候抢去主导权，就是这个原因。鉴于此，调查者也可以使用类似的办法将话语权抢夺回来，比如故意将手里的笔或文件掉在地上发出声响，弯腰捡的时候，可以说：“不好意思，等我捡一下笔。”除此之外，还可以使用适当的手势，比如把手指的中指向上竖起，以此暗示对方停止说话。日常生活中，我们一旦遇到一些喜欢滔滔不绝、不顾他人感受、一直喋喋不休的人，也可以使用这种类似的方法来争取话语的主导权。心理学家认为，利用一些“意外”来中断一方无休止的谈话，是利用了一种“时间拖延心理”，能够很不错地帮助夺回话语主导权。

在谈话完毕即将离开时，依旧不能放弃主导权。FBI 认为，一边倒退一边离开表示投降。因此，调查者要立即转身离开，而不是倒退几步再转身。

派特·柯比是 FBI 里最优秀的特工之一。作为女性，她有男性没有的优势——更容易让犯罪嫌疑人放下戒备之心。一次，派特负责和一个叫做兰迪·伍德菲尔德的男子谈话。这名男子被称为“I—5 高速公路杀手”，并涉嫌杀害 44 人。派特和兰迪谈话的最主要目的就是深入了解这位杀人狂，并获得更为丰富的信息。在交谈一开始的时候，派特被兰迪的眼神看愣了，但她很快就反应过来，马上控制住了内心的慌张。同时，派特看得出，这位男子其实很自恋，

pdf下载网 http://www.i8788.com

尤其在面对女性时。果然，在接下来的时间里，兰迪就一直滔滔不绝地讲述自己，在这个过程中，派特适时地附和几句，一旦发现兰迪将话题扯开，派特就插进一些常用语，有效地将话题拉回来。在这场谈话中，表面上是兰迪一直滔滔不绝，但实际上，真正拥有并始终将主导权握在手里的是派特。谈话结束时，兰迪一脸满足，似乎他已经将自己最想要表现的一面展现给了美丽的派特，殊不知，他已经泄露了很多小秘密，也正是这场谈话，让 FBI 对这名连环杀手有了更进一步的了解，并最终搜集到足够的证据，逮捕了兰迪并将其定罪。

可见，在一场谈话中，话多的一方并不见得拥有优势；主导权的掌握也并不一定要一直保持强势状态，隐藏起来的主导权遇到的阻力将更小。

善于打破僵局

（一）转移话题

一场谈话顺利时，调查者应当努力维持这个良好的局面。但如果谈话不幸陷入僵局，需要调查者运用一些技巧来打破这些僵局。

这里有一个例子。2009 年，媒体曝光了 FBI 内部考试作弊的丑闻。媒体称，在司法部门新侦查条例的考试中，很多考生违反规定，相互抄写或开卷考试，很多人早早就交卷。当时引起了广泛的关注，有人愤慨，也有人质疑。美国国会对此也相当重视，下令 FBI 尽快查出事实真相。到 2010 年 7 月的一天，美国国会向当时的 FBI

pdf下载网 http://www.i8788.com

局长罗伯特·穆勒发出质询。穆勒在回答时说："如果问我究竟有多少人作弊，我不知道，但我怀疑你们也不知道，因为一切都是子虚乌有的事。"紧接着他还说，在考试之前，FBI 已经针对此次考试对探员们进行了十几个小时的培训，然后才进行的开卷考试；开卷过程中大家参考的资料都是在培训时候的随堂笔记或者其他的资料，但都是独立完成的；提前离场现象，只能说在任何一场考试中都会出现几个优秀的好学生，如果因为提前离场而受到惩罚，今后还有谁敢做好学生？最后，穆勒还说，他完全相信这些探员们的精神，因为 FBI 一直是国家安全的守卫者，一代代做出过很大的贡献，他们应当得到的是信任和尊敬，而不是质疑。

穆勒局长的这番话显然很有技巧，面对被质询的僵局，他巧妙地用"优秀的好学生"来解释媒体对提前离场的质疑，还将话题成功地转移到 FBI 为国家做出的巨大贡献上，同时转移了大家的注意力。

调查者如果发现被调查者在某个问题上出现抗拒心理，可以运用类似的方法转移话题，进而转移其注意力。比如说，"我发觉你并不是很乐意谈论这件事情，那抛开审讯和被审讯的身份，我们来聊聊你的心情吧？"，"你是不是很担心？"，"怕自己被冤枉而坐牢？"，"你一定很脆弱。"等。FBI 认为，在审讯或谈话中，对方的情绪很重要，关系融洽会使被调查者感觉自在，愿意合作，进而说出更多有价值的信息。因此，当发现被调查者面对某个问题有所排斥时，尽量把话题转移到情感上，这样才能有效控制住对方的抵

pdf下载网 http://www.i8788.com

抗情绪。

如果对方还是不肯合作，那么，调查员可以告诉他，前面已经花费了很大的精力，就是因为想帮助他，不愿意一个无辜的人走进监狱，既然不肯合作，那谈话到此为止。说毕，起身准备离开，这样一来，被调查者通常会马上转变态度。

假如被调查的犯罪嫌疑人表现得犹豫不决，那调查员就用手指指着门，严肃地说："起来，你离开吧！"此时，多半的嫌疑犯都不会轻易离开，往往会很激动地留在原地；假如嫌疑犯真的起身准备离开，调查员应该问："在你离开之前，最好想一下接下来会发生什么！"FBI 发现，很多嫌疑犯在这个时候通常会立在原地，并重新考虑与调查员合作。或者调查员也可以"威胁"被调查者，明确表明这是他唯一的坦白机会了，因为 FBI 已经搜集到足够充分的证据，在还没向法院提出控诉之前，这是仅有的解释机会了。

（二）转换身体姿势

FBI 发现，身体姿势的转变会改变一个人的心理状态。调查员在审讯或访谈的过程中，可以适当地引导其转变身体姿势，引起嫌疑犯心理上的波动，有助于改变其不合作的僵局。研究证明，当一个人的身体长期处于一种姿势时，很容易造成心灵的呆滞，思维停顿不前，立场转变也就更加困难了，而身体的移动则恰恰可以帮助解除心灵闭锁，立场转变才更容易。比如，调查员可以允许中途休息，邀请他跟自己出去透透气，这样两人可以边走边聊。这种利用身体姿势的转变来改变其主观态度的方法，往往会收到意想不到的效果。

pdf下载网 http://www.i8788.com

（三）寻找共同利益

大家都知道，在美国，中央情报局和美国联邦调查局是国内两大有名的情报机构。冷战期间，美国政府决定单独成立一个海外情报搜集站，也就是中央情报局 CIA。这个提议刚提出时，遭到了胡佛局长的强烈反对，因为这将影响到 FBI 的地位。但最后，胡佛的反对并不能改变大势所趋。CIA 建立之后，这两大情报搜集机构在竞争中走过了几十年的风风雨雨。一直到“9 · 11”事件发生之后，美国国会接受了“9 · 11 独立调查委员会”的建议，为了进一步实现国内几十个情报机构的资源共享，国家情报局成立。与此同时，CIA 发现自己仿佛在一夜之间失去了重要地位，国家情报局逐渐跃居 CIA 之上。于是，两者展开了激烈的竞争。

此时，FBI 发现，虽然自己与国家情报局之间也存在着竞争，但在面对共同的竞争对象 CIA 时，两者就是彼此最好的合作盟友。就这样，FBI 和国家情报局很快就站在了同一条战线上，国家情报局的领军人物，也就是美国总统的首席情报顾问内格 · 罗蓬特以及他的副手海登开始向 CIA 宣战，并竭尽全力羞辱 CIA。不久，FBI 也加入进来，正值 CIA 三号人物、执行局长凯尔 · 福戈被抓现行，FBI 当即指控凯尔 · 福戈涉嫌受贿、徇私舞弊，后来进一步搜查了凯尔 · 福戈的办公室和私人住处，福戈被迫离职。

实际上，调查员在和被调查者谈话的时候，也可以使用类似的招数，即寻找双方的共同敌人或共同利益。比如调查员可以说：“显然我们手里已经拥有了足够的证据，但我们不会忽视任何一个证人

pdf下载网 http://www.i8788.com

的证词。要知道，作伪证同样是需要负法律责任的。”如果被调查者还是不为所动，调查员可以接着说：“我想，一定是被告答应你事成后给你一笔钱，但你要知道，银行已经冻结了他的所有财产，并在罪名成立之后全部上缴充公，就目前的形势看，被告罪名有80%以上是成立的。”

假如被调查者不算太糊涂，一定能够听得懂你的意思，聪明一点的便会很快交代出真相。

FBI认为，当双方处于对立状态时，“认同心理”在无形之间被压抑，存在好感的双方主要是有认同感。因此，调查者应该主动寻找彼此的认同感。

（四）拖延时间

如果被调查者不想说，或者根本不愿意合作，那就有必要进行第二次或多次谈话或审讯。FBI认为，今天不肯合作，不代表他明天还是这个想法，明天不行，还有后天。

1996年的一天，FBI接到报警电话，在美国某座小镇，一个绑匪绑架了当地富豪唯一的儿子，声称要用40万美元的现金才能赎回人质。负责这起案件调查的是FBI探员艾伯特，赶到现场后，艾伯特马上对形势做了详细分析，然后让人质家属立即准备好绑匪索要的赎金，并通知附近的警方迅速赶到现场。按照绑匪的要求，艾伯特以人质舅舅的身份带着赎金赶往绑匪指定的地点。

但是当艾伯特和其他几名FBI赶到指定地点时，绑匪给富豪发来消息说，地点转移至汽车旅馆附近的山脚下。此时艾伯特灵机一

pdf下载网 http://www.i8788.com

动，他让富豪回复短信说，车子没油了，正在附近加油。利用这段时间，艾伯特指示当地警方将周围的几个路口堵住，并让其他五位FBI在山脚附近做好埋伏，自己则带着富豪，手提赎金来到了山脚下，把赎金放在地上，两人开始倒退，此时两名绑匪已经现身，逐渐向那一大包赎金靠近。艾伯特迅速从怀里掏出手枪，对着两名绑匪大声喊道："FBI，都不许动！"紧接着围上来两名FBI，绑匪见状赶紧举起双手，站在原地不敢动弹。剩下的两名绑匪迅速钻进了车子，准备逃离，但很快就被两辆警车前后夹击，绑匪束手就擒，顺利救出了人质。

绑匪被捕后一直不愿承认罪行，但艾伯特没有立即逼供，而是留出了大段的空白时间，绑匪坐在审讯室内不明所以，既没有审讯员来审问他们，也没有将他们押往监狱。一天之后，其中一个绑匪实在沉不住气了，对犯罪事实供认不讳。

类似的方法在审讯中很常见。当被调查者表现出过激的情绪时，调查员可以利用时间拖延法，先向他灌输某些观点，之后给出时间。一次谈话不成功，可以再来第二次、第三次，并且在多次谈话中，被调查者的证词如果前后不一致，这也是一个很明显的谎言信号。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节　寻找撒谎的证据——破解语言的心理密码

通常在面对审讯者时，撒谎的嫌疑人都想让自己看起来更加可信。FBI 认为，欺骗信号需要在反复实践中才能得出相对准确的结论，调查员或审讯者在判断被调查对象是否说谎的过程中，首先必须要知道有哪些撒谎信号，比如语言和非语言特征；同时必须要结合某些特定的线索判断对方是否在撒谎。

FBI 分析，真正撒谎的人肯定知道事情的真相，为了掩盖，他必须要将谎言进行到底。这样在回答问题时，会让自己的说法听起来真实可信，尤其不能出现漏洞。

语调变化

说了谎话的人往往在语调上具有比较明显的特征，他们通常无法使用表示强调的语气来结束一个句子，而代之为上升的语气，即结尾语调抬高上挑，言语“暧昧”。FBI 认为，说谎者会尽力让调查者相信自己说的是真话，而真正说实话的人会用陈述语气来说明事件本身；面对指控，如果是诚实者，那他的语调语气就会倾向于攻击，如果是撒谎者，多半倾向于防御。比如，在娱乐圈中，很多明星避免不了要面对绯闻，我们不得而知其中的真真假假，只当是娱乐，但也有很多明星忍无可忍，站出来发表言论，而这些言论多

pdf下载网 http://www.i8788.com

半倾向于攻击造谣者。

FBI 发现，在面对外界的负面攻击时，做出激烈反应者，往往是真的被诬陷，因为他们潜意识里偏向于攻击，而没什么反应的人，往往就是默认了，因为潜意识里他们其实更倾向于自我防御。这里所说的反应不是说针对“谣言”所做出的回击，而是在接收到这些信息后的第一反应，反应不紧不慢，似乎与自己毫不相关，即使表现出愤怒，也显得做作不自然，表明愤怒是假的。有的人会看似很平静，还心虚地说：“真是可恶，那么，你相信吗？”依旧不慌不忙。

如果被调查者的声音变大，别误以为是愤怒，这是他们为了让调查者相信自己所捏造的谎言。

时态的改变以及被动语态的应用

FBI 认为，如果被调查者改变了动词的时态，意味着谎言的出现。因为，一个人在说真话时，由于是在回想过去的事情，因此动词时态会是过去式；而撒谎者编造的谎言将很难做到这一点，大脑中临时编造的谎言是现在时态，说出来后很难完全没有错误。再者，说谎者也会用现在时来说明过去的事情，潜意识里是想回避过去，如果只关注现在，就很容易忽视了要用过去时态。不过，时态的问题如果是中文叙述将很难被发现破绽，但在英文中很明显。比如，某家珠宝店遭抢劫，警方赶到现场，没有发现明显的可疑痕迹，但根据线索分析，警方认为，该珠宝店当天的值班店员有很大嫌疑。在审讯这名店员时，店员一开始使用的动词都是过去时态，但越往

pdf下载网 http://www.i8788.com

后叙述，一些动词全部都变成了现在时。警方判断该店员没有说实话。最后真相水落石出，该店员供出了真正的抢劫犯，而他自己其实是抢劫犯的帮凶。

FBI认为，撒谎者更倾向于使用被动语态。因为在主动语态中，主要强调的是主语，而被动语态更容易让人感觉主语在实施状态中，并不一定就是主谋。比如，“张三打伤了李四”，主语是张三，宾语是李四，明显强调宾语李四是被主语张三打的，但转换成被动句“李四被张三打伤了”，这样一来，强调的重点就转换为李四挨打了，但是不是被张三打的，还并不一定，强调的重点从打人者变成了被打者。从心理学上讲，这种表达方式可以让撒谎者不需要直接说出那个他想掩盖的行为，是一种自我保护意识在起作用。

回答时间间隔

在被问及一个问题时，被调查者回答问题的速度迅速还是缓慢，同样能够说明谎言的存在。如果被调查者事前就已经想到会被问到某个问题，并在大脑中构想好了回答的内容，一经询问就想要迫不及待地说出来，这也是谎言的一大标志。还有一种情况，撒谎者可能会马上作出简单的回答——“是”、“不是”，但在此之后的详细解说比较缓慢，因为他需要足够的时间来编造没有破绽的理由。

也有的时候，撒谎者为了减少编造谎言的时间，直接将调查员询问的问句转换成否定句，生硬地重复回答，也是说谎的明显标志。

比如，调查员问：“你知道整个事件的全部过程吗？”嫌疑人如

pdf下载网 http://www.i8788.com

果回答："不，我不知道整个事件的全部过程。"那很可能是在说谎。

FBI 发现，有些撒谎者并不急于回答提问，而是用诸如"嗯"、"啊"、"哦"一类词语来故意拖延时间，好在心中进一步编织没有漏洞的谎言。聪明的说谎者还会故意要求对方重复一遍问题，好像自己真的没有听明白一样；还有的嫌疑人会反问，如"你什么意思？"，"你怎么这么认为？"，"你能不能说得更清楚一点？"

不正面作答

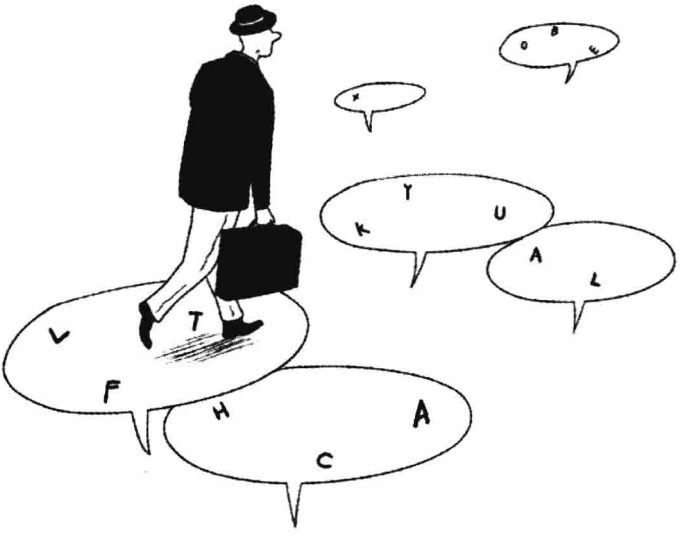
有时，说谎者会避免正面回答问题，以免由于心理压力而作出反常的举动。例如，当你问对方"是不是撒谎"的时候，被调查者反而说："我不是说谎的人"、"我永远不会说谎"、"做人要诚实"、"我说的话全是真的"，这些回答都没有从问题的正面回答，"我永远不会撒谎"本身就是一个谎言。

跳跃式回答问题

FBI 发现，很多嫌疑犯在回答提问时，都会使用"后来……"、"之后……"、"没过多久……"、"结果……"等句式，这其实是一种跳跃式的回答方式。撒谎的人在遇到不愿意说的情节时，往往会采用这种方式跳跃过去，隐瞒了部分信息。因为多半的撒谎者都不愿编造谎言，而是隐瞒实情，这样不仅不用花费时间思考，还可以保证毫无漏洞。调查者如果发现被调查者时常采用这种模式说话，很可能他是想隐瞒什么。

pdf下载网 http://www.i8788.com

不过，使用跳跃方式回答问题还不能表明被调查者一定在说谎。因为有些说实话的人也有可能采用这种方式，信息部分缺失很关键，调查员要冷静地判断，弄清楚缺失信息的价值，如果缺失信息很重要，而被调查者又总是在关键时候采用跳跃式说法，那一定要针对该环节进一步追问下去。



用词细节

FBI 认为，介词使用的较少代表谎言。这是因为，介词的使用需要较多的认识过程，为了减少语言漏洞，撒谎者往往不敢过多地使用介词，而更加倾向于简单的句型。

FBI 发现，说谎的人更倾向于使用指定冠词，而非不定冠词。举个例子来说，假如被调查者被问及“是否在上周末见过瑞莎（被害者)”，回答“我出差好几个月了，这段时间内我都没见过那个女

pdf下载网 http://www.i8788.com

人”，由此，调查者就可以猜测，这句回答里的潜在信息是：被调查者认识瑞莎。FBI分析，说“一个女人”和“那个女人”的差别就在于冠词的意义，“一个”表示当事人并不认识被提及的某个女人，“那个”（或“这个”）代表当事人知道特定的人或事。在FBI案件调查的过程中，犯罪嫌疑人或证人的用语细节往往成为破案的关键。

除此之外，还有代词的使用，可以帮助揭露谎言或确认真相。如果被调查者使用“我们”，比如“我们走进了附近一家咖啡店，喝完咖啡后，我和他就回去工作了”，表明两人一起走进咖啡店，并且“走进咖啡店”是双方都认可的行为；但两人却并不是一起离开。这就说明，很可能中间发生了什么事情，致使一开始的亲密关系没能维持。

“我的”表示所属关系。心虚的犯罪嫌疑人不会将和案情有直接关系的物件和自己扯上关系，所以在提及该物件时，就会避免使用“我的××”。例如，被调查者说：“我穿着我的蓝色棉布鞋，背着我的旅行包，手里提着笔记本。”调查者应当注意到，被调查者在说其他东西时使用了“我的”，但在说起笔记本时，就没有“我的”做限定词，这很可能意味着笔记本里有秘密信息。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节　寻找撒谎的证据——破解肢体语言密码

撒谎者的心理分析

FBI发现，通常人在说实话时会竭尽全力让听者了解，而撒谎的人往往会试图操控他人，因而在语言或非语言中就会流露出欺骗的痕迹。但实际上，依旧没有哪一种语言或非语言行为能够百分百地证明谎言，证明谎言唯一可靠的途径还是事实资料。当真相摆在眼前，犯罪嫌疑人就无从狡辩。那为何还要有谈话或审讯的程序呢？这是因为在谈话或审讯的过程中，调查员能够获得更多的额外信息，帮助识别谎言，找出真相。因此，我们也可以说，面对面的谈话和审讯是一个测谎的过程，调查者可以搜集、筛选出欺骗的有效信息。

撒谎者更擅长操纵他人，这与一个人的性格也有一定的关系。FBI认为，性格外向的人一般撒谎较多，因为他们往往擅长交际，在频繁的社交活动中已经渐渐意识到谎言，尤其是善意谎言的重要作用；而不善交际的人则刚好相反。和诚实的人相比，撒谎的人和同性之间的关系较差，社会责任感也差。

撒谎的嫌疑犯往往担心谎言被戳穿，既要承受犯罪感，又要为正在进行的审讯而焦虑，面对审讯员的讯问，必然要瞻前顾后，以便选择要说谎还是什么都不说；另外，还有一些犯罪嫌疑人会在心

pdf下载网 http://www.i8788.com

里估量眼前的审讯员对谎言的辨识能力如何，假如他认为该审讯员的辨识谎言的能力很好，那么，他在撒谎时的心理恐慌程度就越深，暴露出来的破绽也就越多。

一些诚实的人面对谈话或审讯时，能够泰然自若，一是因为他们内心坦荡，不怕泄露什么破绽；二是他们认为审讯是案件调查的合理程序，不会表现出抗拒的行为反应；但撒谎的嫌疑人就不一定了，他们会担心露出破绽，认为审讯是决定生死的关键环节，这些紧张与担忧的心理越强烈，越有可能在语言或非语言上（肢体语言）露出破绽。

FBI 发现，很多人经常会出现“透明度错觉”。这种现象在撒谎者的身上更加常见。也就是说，说了谎话的人会以为自己所做的一切都被看在眼里，以为他人早就看穿了他的把戏，因而在某些肢体动作中就会出现“反常”，而调查员要充分利用这种错觉，暗示嫌疑犯一切掩饰都是徒劳的，进而说服其放弃抵抗，说出真相。

FBI 认为，欺骗的非语言行为在无辜的嫌疑人身上也会出现，他们往往担心不被相信，或者更有可能是隐瞒信息。其中隐瞒的信息包括与案情有关的重要信息，也包括一些与案情无关的尴尬信息。FBI 就曾经找到一名目击证人，但在审讯的过程中，这位证人表现得很恐慌，每一句话都小心谨慎，这让 FBI 怀疑他是这起凶杀案的参与者或者帮凶。但最后案情揭晓，这位表现出欺骗行为的证人，事实上并没有参与凶杀，也不是帮凶，只不过他当时正在和另外一名小姐幽会，他担心的是，如果说出真相，会让他的太太大发雷霆。

pdf下载网 http://www.i8788.com

可见，对于被调查者的欺骗行为，调查者还要进行综合分析。真相往往并不简单，它由一个综合的整体构成，即使有时候构成真相的某些环节出现错误，FBI 调查员依旧可以通过语言或非语言行为的补丁修补缺失或错位的部分。

FBI 识别谎言的四象限法

乔·纳瓦罗研究发现，调查员在讯问的过程中可通过建立坐标模型来识别谎言。如果用两条坐标轴把空间分成四个区域，那么，舒适与不安、强调行为、同步行为以及认知管理就分别各据一方。假如这四大区域中的内容都表现得不尽如人意，那说谎的可能性就极大。

（一）舒适与不安

正常情况下，一个人在感觉自在和舒适时，身体会不知不觉间呈伸展模式，将身体的脆弱部位展示出来，比如，把头部歪向一侧，露出颈部，手臂动作开放以及大腿的内侧也暴露出来；如果在交谈的双方之间存在阻挡彼此视线交流的东西，他们会主动地将这些东西移开；随着交谈的深入，双方会逐渐靠拢，以便听清对方的谈话。除此之外，当一个人感觉自在的时候，会不自觉地模仿对方的动作。也就是说，当你的身体向前倾的时候，他的身体也会随之前倾；当你交叉双脚站立的时候，他也这样做。甚至两个人的呼吸节奏、语气语调都会变得一致。以上就是一个人在感觉自在的时候常会出现的表现。

pdf下载网 http://www.i8788.com

说真话的人更加容易表现得舒适坦荡，但犯罪嫌疑人是很难做到这些的，因为心理压力始终在起作用。FBI 研究发现，相比于自在的表现，不自在的表现更明显。我们可以根据常见的额头冒汗、呼吸急促等生理现象，判断被调查者正在承受的心理压力，当面对不喜欢或不愿谈论的话题，他们往往会表现出不安和不自在，当被迫谈论一些他们极力想要隐瞒的事情时，他们也会表露出不适感，甚至坐立不安，不断挪动身体，变换姿势，生理迹象也很明显，比如心跳加快、手心冒汗等。

除了上述反应，FBI 发现，大多数的犯罪嫌疑人在谈到敏感话题时，肢体动作会出现瞬间僵硬的状态。该现象被 FBI 专家称为“瞬间冻结”现象，也就是说，一个人的姿势好像在瞬间定格了一样，僵硬呆板。这是撒谎者因为心理压力而束缚了自己的手脚，不能像诚实的、心理轻松的人那样自由活动。或者是他们担心举止不当，会暴露自己内心的秘密，所以才把自己冻结起来，结果欲盖弥彰。

与诚实的被调查对象主动清除自己与谈话对象之间的障碍物相反，撒谎的人会想方设法在自己与对方之间制造障碍，以获取一种心理上的安全感。比如，被调查者会用他们的肩膀、手臂、大腿等在双方之间树立起人为障碍，也可以通过某些随手可得的无生命物体建立屏障，如把喝完茶的杯子摆在自己和调查者之间。如果一场谈话结束的时候，双方之间已经出现了由饮料瓶、文件夹、香烟盒、堆满烟头的烟灰缸等组成的一堵“墙”，那么，不自在的心理状态就显而易见了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在交谈中，如果一个人感觉不自在，他会设法远离那些让他不自在的人或者事物。例如两个面对面坐的人，其中的一方尽量将身体向后仰，陷在沙发里，就是想拉开彼此的距离。撒谎者可能有其他的身体动作，我们在后面会进一步讲述。

（二）寻找强调行为

通常情况下，自信而诚实的人在说话时多半会在重点处使用强调，比如提高声调、改变音量、使用强调手势等加强可信度，比如前文中提及的表示自信的尖塔状手势。但说谎的人关注的重点是如何把谎言编织得更加完美，没有漏洞，而往往忽略了需要重点强调的地方，也即撒谎的人几乎不会在重点处使用强调。

用以强调观点的动作有很多，比如各种手势（手指轻轻敲击桌面、指关节或拳头抵在桌面上等）、面部表情（如睁大眼睛、眉毛微挑）、身体前倾等。还有一种强调动作被FBI称为“对抗地心引力”，例如踮起脚尖，坐着时把自己的膝盖抬起来，有时还会在激动的情绪作用下拍打自己的膝盖，以强调自己的观点。FBI的专家认为，“对抗地心引力的姿势代表强调的语气，一般是观点真实的表现，这些动作说谎者很少能做得出来”。没有强调动作的人表情淡漠，还会故作沉思状，例如触摸自己的下巴，抚摸脸颊。这时候，他们可能正在考虑如何编造谎言。

因此，调查员在与犯罪嫌疑人或证人交流时，可以寻找强调行为，假如没有语气的加强，又缺乏强调动作，面部表情僵硬淡漠，那就说明当事人目前正处在不安的状态中，内心不够坦然，有事隐瞒。

pdf下载网 http://www.i8788.com

（三）同步行为

我们知道，诚实的人会在说话时有所强调，但也不能否定有些高明的撒谎者同样会使用强调来掩人耳目。FBI 认为，还可以通过动作和语言之间的同步性来识别谎言。

通常情况下，这种同步性表现在四个方面：

首先，调查者和被调查者在语言和肢体语言中表达的信息应当是同步的，包括交谈内容和当前环境、事件本身以及双方情绪的呈现。也就是说，两个人的语调应当是相互呼应的，说话方式、肢体动作、坐姿、站姿等应该是同步的。因为同步性可以判断双方关系是否和谐，而关系是否和谐又将关系到被调查者能否坦诚交代实情。

其次，被调查者自身的肢体动作与表达信息的一致性。比如，一个犯罪嫌疑人否认奸杀妙龄少女，并说自己当天在大街上一直往前走，之后在一家面包店旁边的岔路口左拐回家。细心的调查员发现，在说到“左拐回家”时，犯罪嫌疑人做了一个向右的手势，而右边则刚好是被害者遇害现场的位置。这就是很明显的不同步行为，因为大脑中真实浮现的场景应该是向右，而嘴巴却在隐瞒真相。又如，当被调查者说：“那绝对不是真的，我并没有见过那个女人。”但说话时，他却在轻微点头；或者说“没有”时也在点头，迅速意识到后，又改做摇头，这些都是典型的不同步行为，表明被调查者很有可能在隐瞒实情。

再次，被调查者想要扯开话题，忽然谈论一些与案情无关的事情，或者答非所问，故意偏离重点，说明他很可能在拖延时间，编

pdf下载网 http://www.i8788.com

造谎言。

最后，被调查者的情绪和谈论内容的一致性。假如受害者是犯罪嫌疑人的亲属，然而在被问及和死者有关的问题时，犯罪嫌疑人像是在讲述别人的事，没有丝毫悲伤和难过，或者情绪表现得过分激动，明显是假装的表情，这也暗示犯罪嫌疑人与案情脱不了干系。

（四）认知管理干扰

认知管理指的是撒谎者对调查者的认知活动进行干扰。表现在语言上，撒谎者很可能频繁地绕开话题重点、故意不提关键情节，或者是把一些与案情本身无关的人物牵扯进来，试图分散调查员的注意力。比如，犯罪嫌疑人说："当天我和里昂去看电影，期间他的手机响了，出去了大约二十分钟。后来，我们一起去吃午饭，之后我和里昂就回家了。"在这段叙述中，很明显被调查者将叙述重点转移到了里昂的身上，并且用"后来"、"之后"省略掉了接下来的事情。有经验的调查员就会针对被省去的环节追问下去，直到问出真相。

也有一些嫌疑人故意摆出一副轻松自在的姿态，让调查员觉得他们问心无愧；甚至还强调"我是一个老实人"、"我从来不撒谎"……或者频繁地使用一些"老实说"、"坦白说"这类表示诚实坦率的口头语。这样做其实是为了误导对方，掩盖自己的谎言。

撒谎的典型肢体动作

FBI 发现，人类的沟通百分之七十以上都是通过非语言完成的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

可见，掌握了非语言信息就掌握了沟通的关键。调查员在讯问犯罪嫌疑人时，不能忽视了被调查者的肢体动作所泄露的信息，并在整体观察的基础上解读非语言的心理密码，找出真相。

（一）面部表情识别谎言

一般情况下，一个人心里想什么，情绪如何，都可以在面部表情中略见一二。也许许多人很善于伪装，但在FBI的面前，即使再完美的伪装都会有漏洞。

第一，FBI善于发现撒谎者面部的迟疑信号。FBI认为，撒谎者会尽量使用揉眼睛、假装微笑等动作来做掩饰，可是他的整个面部表情却很难完全被控制，在谎言说出口的那一瞬间会出现一种极其生硬的状态——面部迟疑，并且这个表情不会持续得很久，伴随这种迟疑表情而出现的一系列不连贯的言语也是很好的证明，比如“哦……”、“嗯……”、“哦……”等，并且都会有较长的拖音，或者是在某个词语上发出拖音，比如“肯——定是的”、“我有把——握”等。这其实是在编织谎言。

第二，不对称的脸。FBI教官费雷罗拉在联邦调查局工作期间就一直专门从事面部表情研究，他认为，面部表情折射一个人的内心情感世界。而它们往往具有隐蔽性，一般人很难辨别真假，在费雷罗拉看来，不仅要能够解读出每一种面部表情的基本特征，还要能够及时、准确地在面部表情中寻找到作假的线索——说谎的脸往往并不对称。FBI经过实验证明，表情虚假时，左右两边脸上的表情是不对称的；美国心理学家罗加思贝利也认为，人类的右脑是掌

pdf下载网 http://www.i8788.com

管形象思维的，比如直观感觉、视觉、图像、绘画、几何等，而左脑掌管语言逻辑思维，比如分析、理解、算术、理论等。但大脑和它所掌管的身体部位恰恰是相反的，掌管情绪与感情的右脑所支配的身体部位是左侧，左脑则支配身体的右侧部位。也就是说，说话者的真实情绪是充分表露在左脸上的，即左侧才是情绪和感情的最真实流露者，右侧代表理性化的信息。

撒谎者如果想尽量让对方相信他的笑容是真的，那么左右半脑都会极力使笑容看起来更加完美，由于潜意识的控制，左右半边的脸上就出现了并不完全相同的笑，左侧会比右侧更加夸张。这种两边并不对称的笑就是虚假的，而真情流露的面部表情，看起来则完全是自然且舒服的。

第三，视线的变化。有人说，撒谎的人往往不敢正视对方的眼睛。但实际上，当这条理论被更多的人熟知之后，竟失去了它原本的效用，因为更多的撒谎者开始注意到这一点，并在撒谎的同时面不改色地看着对方的眼睛。如此看来，似乎不能再用视线的变化来判断谎言了。不过，FBI 发现，人在遇到负面刺激时，往往会下意识地将目光投向具有安慰作用的目标上。所以，那些撒谎的人很可能会眼神游离，他们不会长久地对着对自己具有负面刺激的人或事。

另外，假如被调查者在面对质问时面露不屑的表情，那么，通常情况下该质问就是真的。面露似笑非笑的表情，也代表欺骗。

（二）暗示谎言的小动作

面部表情在一定程度上是一个人内心情绪的展现。除了面部表

pdf下载网 http://www.i8788.com

情，撒谎者的手脚动作都会出现一系列反常的表现。

FBI 发现，调查员如果读懂了被讯问者手部动作发出的信息，不仅可以解读他当前的心态，还可以测试出他是不是在说谎。

FBI 认为，手是人体中较为灵巧的一个部位，当我们的大脑感觉到压力或威胁时，它会诚实地作出一些条件反射式的回应。如果被审讯者一边说话，一边不停地摆弄手边的小东西，倘若不是因为害羞，那便是内心焦虑、不安的表现；如果是在说谎，那他的手部小动作会不知不觉间变得多起来。FBI 发现，通过手边的小动作来识别犯罪嫌疑人是否说谎很有效，比如触摸自己的额头、摸脸、摸鼻子、摸嘴巴、触摸颈窝等。研究证明，触摸颈窝代表的是担忧和烦恼，当被调查者被问到某个问题时，有欺骗意图的人就会下意识地触摸自己的颈窝。双手的手掌摊开放在膝盖上来回地摩擦，在说话的时候如果伴随有这些动作，那很可能就是对方没有讲出实情。

值得留心的小动作主要有以下几种：

首先是触摸、遮掩锁骨。FBI 发现一个很有趣的现象，在案件调查的过程中，很多女性嫌疑人在感到不安的时候，多半会触摸自己的锁骨，或者把玩戴在胸前的诸如项链一类的饰物。事实也证明，那些在审讯阶段做出这些动作的女性，往往都在撒谎。

审讯员和犯罪嫌疑人之间最好不要有障碍物出现，这也是本章在一开始时所强调的，因为这样才能对嫌疑犯的肢体动作一览无余。当嫌疑人感觉到情势渐渐对自己不利时，心理紧张与焦虑迫使其身体无所适从，尤其当周身都无遮掩物时（没有桌子作为遮挡物，没

pdf下载网 http://www.i8788.com

有口袋、书本、玩具等可供把玩），此时手会显得无所适从，脖子渐觉发热，于是便下意识地将手指放在了锁骨部位，似乎这样就为自己设置了一层保护屏障，实际上一切都是心理作用。

当说谎者企图掩饰实情，或感觉到周身存在某种紧张不安时，总会试图将最敏感的部位遮掩起来，比如锁骨、颈部，帮助其从心理上减轻来自现实和想象中的威胁与压力。但该动作往往在女性中比较常见，而如果是男性，类似触摸锁骨的动作就转换成为拉扯衣领。

FBI 发现，大多数男性似乎对带有衣领的衣服都情有独钟。一方面，西装革履的男性往往具有成熟的魅力；另一方面，穿这些带有衣领的西装便于他们拉扯衣领。FBI 建议，在欣赏其成熟魅力的同时，也别忽视了一个重要的小细节——拉扯衣领。同女性喜欢在有所隐瞒的时候触摸锁骨的道理类似，他们也会在说谎话的时候用拉扯衣领来缓解不适。心理学家证实，一旦情绪处于焦虑状态，人的颈部便会产生很异样的感觉，说谎的人在特定心理压力的作用下，不适感很强烈，很多人借口松松气、透透气来拉扯衣领，以便缓解这种不适感。

FBI 认为，紧张不一定是因为说了谎话，但是一般人在说了谎话时基本上都会出现不同程度的心理压力，比如紧张、不安、想办法以谎圆谎等。那么，在肢体语言方面就会出现泄密行为，譬如轻抚下巴、嘴巴、触碰额头、触摸鼻子（根据相关研究，男性的鼻子里有一种很特殊的物质，被称作海绵体，一旦说谎，鼻子就会产生

pdf下载网 http://www.i8788.com

不适感，需要用手揉搓，才会缓解这种症状）等，因此触摸鼻尖也被视为有所保留的暗示。所以，调查员在讯问嫌疑犯的时候，要从整体出发，综合分析小动作背后的心理秘密。

需指出的是，倘若一个人在说话时用手抵住胸膛，就表示他对当前所说的内容极其投入，一般情况下表示这个人说的就是实话。如果被调查者做出掌心向上的姿势，代表开诚布公，表示没有什么隐藏的，一般情况下，伴随该动作的语言陈述多为真实的。

交叉的十指带有自我保护意识。如果十指交叉、双手紧握，则暗示受挫。被调查者在坐着的时候，该动作会出现两种形式，一种是胳膊肘撑在桌子上，双手抬高至下巴处交叉放置；一种是双手放在桌子上交叉。假如被调查者是站着的，双手会垂在身体前方交叉放置，通常情况下，交叉的双手放得越高代表负面情绪越强烈。

还需要注意的是，被调查者的手势转换问题。如果谈话过程中伴随有丰富而精彩的手势，表示自信，是积极信号的传达。但一定要留心手势的突然变化，如果在被问及某个问题时，被调查者的手势不再丰富，或者陷入僵硬，表明该问题是有效刺激源，可以就此进一步追问。

FBI 认为，手势通常可以分为两种，即积极的手势和消极的手势。调查者更应该留意的是消极手势，当一个人感觉到周围的不友好，或者是处在一种紧迫、约束的状态下时，情绪就会由积极转向消极，这个时候双手就是最灵敏的显像器。如果他试图将双手隐藏起来，代表不自信，因为他不能保证自己的真实想法不被双手出卖。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果被调查者在说话时，上身前倾，双手按压在椅子的扶手上，表示不安，或者想要离开，双方的谈话进行得并不是很愉快，因此，被调查者说实话的可能性也就极小。

有的人在说话时习惯耸肩，如果是单肩耸动，就表明这个人对自己所说的话没有把握，甚至是在欺骗对方。

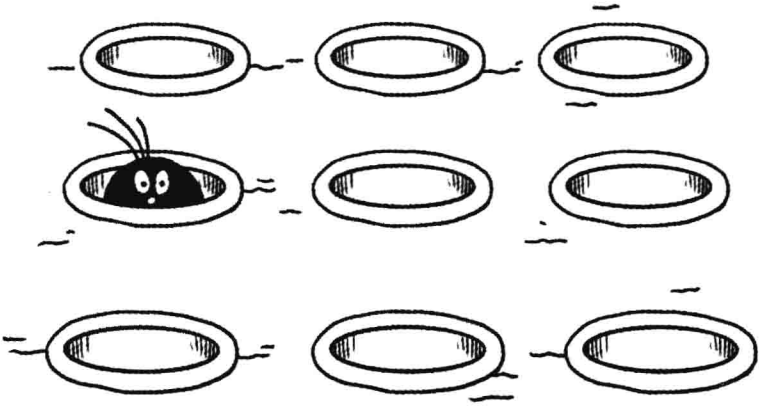
在讯问的过程中，双腿的摆放情况也可以作为测谎的线索。FBI 认为，双腿交叉代表的是阻断，是内心不安的表现。如果腿脚开始前后踢动，表示对当前话题的厌烦。除此之外，还有脚尖的指向，我们已经知道，脚尖指向的方向通常是当事人下一步将要前往的地方，调查员如果发现被调查者的脚尖朝向最近的出口处，则暗示其内心的不安。

类似的动作，还有腿脚的抖动。在谎话的压力作用下，腿脚的抖动能够起到对情绪的安抚作用，说话者多半由于紧张而无所适从，只好借助腿部动作来减轻情绪的压力。如果一个人的脚开始有节奏地颤动，传达的是欢喜的信号；但假如其内心正在承受消极压力的作用，那么，同样可以通过腿脚的抖动观察出来。

FBI 认为，紧张、焦虑不安时，可以从以下几个角度来观察：一是来回晃动双腿。这是心不在焉或遭受打击的心理暗示，由于在心理上正在承受极大的挫败感，情绪转移到腿部的时候就衍生出这样一种安慰行为。二是双腿不停地抖动。这是在极度紧张的时候，人下意识的行为动作，有时候也只是一瞬间，但它代表的是焦躁不安的内心，甚至带有恐慌。三是原本很有节奏的抖动突然停止或发

pdf下载网 http://www.i8788.com

生紊乱。和引起手势变化的刺激源一样，比如被调查者一直在摇动着的双腿忽然转变为抖动，那便要注意引起该变化的有效刺激源，只要顺着这条线索一直追究下去，谎言就一定会被识破。



pdf下载网 http://www.i8788.com

[General Information]
书名=FBI识人术与测谎术　美国联邦警察教你无敌识人测谎战术
作者=
页数=1000
SS号=
DX号=
出版日期=
出版社=

pdf下载网 http://www.i8788.com