FBI

身体语言分析术

美国联邦警察决战全球的身体分析术

金圣荣◎编著

贵州出版集团
贵州人民出版社

pdf下载网 http://www.i8788.com

前　言

长久以来，FBI（美国联邦调查局）凭借着自己高效、迅捷的办案能力，为自己赢得了全球化的良好声誉。实际上，FBI久负盛名的“看家本领”，就是他们强大的“相面识人”。很多时候，他们甚至能够越过语言交流，直接通过对方的身体语言探知到对方的内心世界。已故的联邦调查局局长埃德加·胡佛就对外界说过这样一句话：“我为什么知道得那么多，这只是因为你在我眼前不懂得看好你自己的手脚罢了。”

胡佛局长的话其实也不能全信，因为他的目的是为了敷衍来访者，并且达到威吓潜在对手的目的。但是不管怎么说，FBI在他的管理下，从一个小型的侦探机构逐步变成了世界上最令人敬畏的情报局，而供职其中的特工们自然是具备“真才实学”的。

前FBI资深探员、黄金畅销书《FBI教你破解身体语言》的作者乔·纳瓦罗就在他的著作当中讲述过这样一个故事：一名嫌疑犯在为自己辩解的时候，做出了脑体脱节的表现——他说自己向右一拐，但同时却用手臂做出了向左转的姿势。这个细小的动作引起了警察的怀疑，于是经过警察一番更为缜密地调查之后，找出了这名嫌疑人犯案的相关证据，而在证据面前这名嫌疑人终于供认了自己的罪行。

拆穿脑体脱节者对于FBI来说只是家常便饭一样的小事，甚至连堂堂国家总统比尔·克林顿的一些极为细微的表现都受到了“赤裸裸的监控”。当时外界对于他和莱温斯基的地下情炒得沸沸扬扬，而对此克林顿不得不站出来表明自己的清白：“我没有和那个女人发生关系……”

pdf下载网 http://www.i8788.com

对于这种表态，FBI身体语言专家指出，克林顿在说谎，因为他在发表观点的时候总是不自觉地去抚摸自己的鼻子，而且他的眨眼频率也较以往发生了变化。

事实证明，这种推测是正确的，因为克林顿确实在说谎，而FBI当初刊登在报纸上面的信息也成了人们争相抢读的对象。随着时间的发展，FBI内部还建立起了专门负责研究他人肢体语言的行为调查组。

可以说，经过长时间探索，FBI对于肢体语言的研究已经走上了一个高峰。不得不说的是，普通人表达自我意愿，70%左右的内容都是通过肢体语言来传达的，而这当然能够说明FBI可越过语言交流一眼识破人心。其实，读解、掌控肢体语言对于每一个人来说都是非常重要的，至少这可以帮助你更好地了解交谈对手的心理，从而使自己把握住有利于自己的先机。而这也是本书想要重点阐述的核心所在。

本书一共分为十个章节，第一章开宗明义，从整体角度提领全文。其余九个章节则分别是从面部表情、习惯性动作、人物性格、眼球、四肢、形体对抗、言语、服饰，以及不同年龄、性别等角度来阐释理论观点。我在编撰过程当中，着力研究有关于FBI的信息资料，并且借阅了大量内部参考文献，而前FBI资深探员乔·纳瓦罗、罗伯特·雷斯勒的相关著作也为我提供了宝贵信息。

在现实生活当中，每一个细小的举动都有可能改变我们的生活，从这个角度来说，这本书集结了多名肢体语言学专家以及相关理论研究人员的心血，我从中总结阐述了自己的新观念。我真心地希望每一位接触过此书的人，都能够从中汲取有价值的信息，并且将其运用到自己的生活当中，为自己的人生带来正面影响。

最后，我衷心祝愿每一位读者都能够“相面识人”，轻松地区分出好、坏，并远离坏人，生活得健康愉快。

pdf下载网 http://www.i8788.com

目录

contents

第一章　FBI秒杀对手的识人智慧——强势读解身体语言

一、FBI如何通过身体语言找出案件的突破口 / 1
二、身体语言如何传递出有声语言无法传递的信息 / 4
三、解读身体语言也要遵循“身体潜规则” / 7
四、身体语言如何成为了FBI的必修课 / 10
五、FBI如何掌握身体语言背后的原理 / 12
六、FBI从身体语言中教你解读上司的真实内心 / 15
七、身体语言中到处都是能够泄密的“舌头” / 18
八、南希·拉森的身体语言测验 / 21

第二章　FBI教你神奇无限的“相面识人”——表情中的思维画板

一、细微的表情变化，更容易让对手现出原形 / 25
二、眉头紧锁：FBI教你一眼看穿眉头下的心结 / 29
三、微微一笑包罗万千：FBI解读笑容背后的真实含义 / 32
四、说谎的鼻子真的会变长吗 / 35
五、唇齿之间“暗送秋波”：读懂嘴部信息的言外之意 / 37
六、伸出你的舌头：FBI告诉你不会说话的舌头比语言更诚实 / 40
七、伸缩自如的下巴究竟能告诉我们什么内情 / 43
八、FBI教你如何捕捉对手脸上透露出来的信号 / 46
九、紧缩颚肌，谎言随之显现 / 49
十、额头出汗：从身体里流出来的“真实谎言” / 52

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三章　FBI克敌制胜的超级法宝——习惯性动作下的真情独白

一、“V”形手势能将一个人的自我肯定心理展露无遗 / 56
二、握酒杯的动作能够折射出不同的性格和心理特征 / 60
三、习惯性动作背后隐含的真实内心 / 65
四、潜意识是使人产生无心之过的罪魁祸首 / 69
五、握手表现出来的身体语言是破译对方内心的解码器 / 72
六、从脚部姿势和动作中FBI就能看出一个人的内心世界 / 77
七、透析头部动作，辨别人的内心变化 / 80

第四章　FBI强势接收一切心理“超声波”
——截杀不同性格群体的心理信号

一、笔迹真的能透露出人的性格特征吗 / 84
二、纯感觉性的音乐与人的性格紧密相连 / 87
三、喝咖啡的方式就可将人的性格和心理暴露无遗 / 91
四、人的性格和心理难道与吃饭的方式也有关联 / 94
五、FBI告诉你不要忽视下意识的小动作 / 97
六、你认可不同的人有不同的阅读习惯吗 / 101

第五章　FBI最具杀伤力的识人绝技——猎获眼球转动的信息

一、联邦特工从眨眼动作背后找出的“惊天玄机” / 105
二、眼眉之间的“暗语”：FBI俘获犯罪分子的“秘密武器” / 107
三、FBI从不同人的眼神差异中读懂的信息 / 111
四、FBI将眼神的变化做为透视对手心理的“一面镜子” / 114
五、通过视线的变化窥探对方的心理是FBI实战中的一堂必修课 / 117
六、为什么说FBI个个都是社交高手 / 119

pdf下载网 http://www.i8788.com

七、从瞳孔的变化弄清事情真相的识人绝技 / 122

第六章　FBI超级强大的读心利器——捕捉四肢的微妙变化

一、手部传递出的信息比证据更有说服力 / 127
二、叉开双腿是抵抗和防御的信号 / 131
三、双腿颤动或轻摇是机会还是陷阱 / 133
四、“锁住”双脚可以冻结肢体却无法冻结内心 / 135
五、不同的手势牵引出不同的心理世界 / 138
六、从手指交叉攥在一起显露哪些秘密 / 141
七、冻结手臂彰显的并不一定是弱势 / 144
八、“乌龟效应”让你在人群当中无处遁形 / 147
九、触摸胸口是在安慰自己还是在提示别人 / 151
十、抻抻衣领告诉你我要做什么 / 154

第七章　FBI咄咄逼人的攻心奇谋
——形体对抗当中透露出来的内心密码

一、形体背后反馈出来的信息可以透视人心 / 158
二、嘴部动作是准确领悟出对方真实想法的有效“武器” / 163
三、从手形就可洞察出他人的真实意图吗 / 166
四、与人的心理密切相关的嗅觉器官 / 169
五、不同的眉形之下隐藏着怎样的性格特征 / 173

第八章　FBI最为得意的读心命门——话语“出卖”心灵堡垒

一、读懂声调高低背后的“秘密”：FBI无敌至上的心理分析术 / 177
二、语言习惯中会泄露出怎样的心理秘密 / 181

pdf下载网 http://www.i8788.com

三、赞美背后也隐藏着一定的心理玄机 / 185
四、语速的快慢也能显示出对手的心理密码 / 188
五、挖掘暗语背后的秘密——FBI最得意的读心命门 / 190
六、从说话方式的差异中寻找出对手的性格特点 / 193
七、FBI如何从“雷声大雨点小”中看穿造势者外强中干的内心世界 / 196
八、不容忽视的妙计 / 200

第九章　FBI让锦衣华服欲盖弥彰——穿衣打扮当中的心理幻术

一、FBI善于从服饰的色彩当中判断一个人的喜好和性格 / 203
二、帽子究竟能够传达出多少信息 / 206
三、不同的鞋子诉说着不同的过去与将来 / 209
四、手提包可将你的性格呈现得淋漓尽致 / 212
五、戴上墨镜却无法遮挡住一个人的内心世界 / 215
六、口红涂抹出来的并非只有亮丽的嘴唇 / 218
七、FBI教你如何从发型上看出一个人的性格 / 221
八、眼花缭乱的化妆术透露出的是不同的心理特征 / 224

第十章　FBI狡猾透顶的识人通典——不同年龄不同性别的身体语言

一、FBI戳穿对手谎言惯用的招数 / 227
二、FBI从女人挽着男人胳膊的动作中读懂的弦外之音 / 231
三、FBI从孩子多变的身体语言中发现的“秘密” / 233
四、绝对机密的无声传递：FBI告诉你为什么男性更适合做特工 / 236
五、FBI对老人犯罪没有办法？——其实只是你不够聪明 / 239
六、FBI告诉你女性寂寞时的身体语言 / 242

参考书目 / 245

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一章　FBI秒杀对手的识人智慧——强势读解身体语言

身体语言到底是什么呢？美国心理学家、第三代心理学的开创者马斯洛认为，身体语言是比有声语言更有效的沟通方式。在FBI探员的眼中，身体语言蕴涵着人的情感、态度、想法、修养、心理等，它能揭示人的各方面信息，而FBI探员们也经常依靠它作为破案的工具。FBI的身体语言专家乔·纳瓦罗认为，如果能够充分认识和有效利用身体语言，就能够读懂他人内心的真实想法和情感，从而窥破他人内心的密码。不仅如此，恰当地使用身体语言还可以帮助你去影响和掌控甚至改变他人，让你在不同场合占据绝对优势。由于身体语言比有声语言能够表达更多的意境，所以充分理解他人的身体语言是准确识别对方的一个重要途径。

一、FBI如何通过身体语言找出案件的突破口

所有的FBI探员都会致力于身体语言的破译工作，即通过面部表情、视线、手势、姿势、身体距离（空间关系学）、身体移动（人体动作学）以及身体接触（触觉学）甚至服装配饰来揭秘人们的思想、内心和意图。这对普通人而言或许并不意味着什么，但对于罪犯和恐怖分子

pdf下载网 http://www.i8788.com

以及间谍来说却并不是什么好消息，因为FBI总能通过对不法分子身体语言的分析和推敲令他们原形毕露。

乔·纳瓦罗是FBI一名拥有25年工作经验的联邦调查特工，同时他也是FBI公认的名副其实的“身体语言专家”——他能通过任何一种身体语言，即便是再微妙的身体语言细节，分辨出罪犯的心理和思想。那么，他是如何做到的呢？因为他掌握了破解身体语言的技巧。

1965年，美国波多黎各州的一家旅馆发生了一起特大纵火案，并且该纵火案最终演变成了一件共有98人丧生的特大惨案。当时，纳瓦罗以最快的速度赶到了现场，一番询问之后，在餐厅幸存的人员中，一名叫威廉·史密斯的保安人员立即成了纳瓦罗的怀疑对象，因为在当时的特殊情况下，他表现得异常镇定，脸上几乎没有任何惊恐的表情，而纳瓦罗觉得这一点非常反常。于是，纳瓦罗问了史密斯几个非常细节性的问题，以确定案发时他是否在现场。纳瓦罗问史密斯的问题诸如他是否参与了此次纵火案，失火前后他在什么地方等等，纳瓦罗仔细地观察了史密斯回答每一个问题时的表情，希望能够从中获得一些有用的线索。

纳瓦罗发现，史密斯在回答前几个问题时表情都很自然，而且回答得也相当干脆。但是，当被问及起火前后他身在何处时，他的眼睛突然眨动了一下，并且接下来连续眨动起来，视线也开始游移不定。由于在被问及其他的问题时史密斯都没有这种反应，所以纳瓦罗觉得他有些异常。凭着多年的断案经验以及在身体语言方面的领悟，纳瓦罗断定，史密斯一定和案情有关。因此，纳瓦罗将史密斯带回了警局，并对他进行了审讯。最终，史密斯不得不承认，案发前，他擅自离开工作岗位去见了从邻市赶过来看望他的女友。不幸的是，纵火犯却趁此机会进入了旅馆，从而酿成了此次惨案。

pdf下载网 http://www.i8788.com

所幸的是，在他回到工作岗位的时候，他看到有三名男性骑着摩托车慌乱逃离，而且，FBI依据他所描述的那三名男性的大致特征，很快便将那三名纵火犯缉拿归案了。最后，在严厉的审问和人证之下，他们对自己的罪行供认不讳。而史密斯虽然未被追究刑事责任，但他的内心却因自己的渎职所造成的惨案而愧疚。

显然，在这起案件中，保安史密斯眨眼的动作以及游移不定的视线成为了FBI侦破案件的突破口。

纳瓦罗解释说，其实史密斯在被问及是否在场时所表现出来的异常反应，正是一种被称之为“视觉阻断”的非有声语言行为，即身体语言。它通常发生在人们感觉自己受到了某种威胁，或者遭遇到了什么不好的事情，又或者是处于紧张恐惧的状态下之时。当人们希望避免这些“威胁”或“不好的事情”，从而保护自己之时，人们就很可能会突然眨动眼睛、视线游移不定或遮遮掩掩，而这些在身体语言中就被称为“视觉阻断”行为。

在生活当中，我们经常会被谎言蒙蔽，我们可以通过“视觉阻断”进行很好的判断，至少别让谎言蒙蔽了我们的双眼。

人本主义心理学的主要代表人物之一卡尔·兰塞姆·罗杰斯也曾指出，“视觉阻断”多发于一些压力场合之中，比如一些发言人在讲到没有信心或没有把握的内容时，会突然间眨眼，如果一直没有信心和把握，眨眼就会持续下去，而这种眨眼也属于典型的“视觉阻断”，它反映出发言人不愿意看到摄像机、黑压压的话筒以及听众期盼的目光所带来的压力。而当大脑处于高压状态时（有可能因为压力而高速运转），眼睛就会不由自主地眨动，或者向上翻、向下看，又或者视线游移不定。

凭借多年的办案经验以及对身体语言的分析和研究，纳瓦罗说：

pdf下载网 http://www.i8788.com

“如果疑犯开始眨眼，或出现视线游移不定时，这就说明疑犯可能感受到了压力有些紧张了，或者有什么事情令他们感到焦虑不安了，而此时，极有可能就是打开案件突破口的最佳时机。”纳瓦罗还指出，在一般情况下，如果压力或者不好的事情过去后，疑犯眨眼动作的频率可能会变慢或者停止，而其心理也会逐渐放松下来。但如果局面或气氛再次变得紧张起来，疑犯的眨眼动作会再次出现，且频率比上一次要快。

美国心理学家乔治·米勒认为，人们在紧张和感受到压力的情况下，之所以会出现眨眼或视线游移等“视觉阻断”行为，其实是出于一种“自我安慰”的心理。而心理学研究也表明：每一个人在面对威胁、压力等情况时，都会采取各种各样的方法来化解内心的紧张情绪，调整失衡的心理，缓解心理压力。这种现象，在心理学上被称之为“自我安慰”。

颇为有趣的是，FBI探员们对疑犯眨眼的“视觉阻断”行为做了一个较为形象的比喻：眨眼动作有点像应力计上的指针，它总是根据紧张和压力的程度变化而进行变化。

二、身体语言如何传递出有声语言无法传递的信息

众所周知，人们的心理活动、身体状况、精神状态都可以通过身体语言表现出来。比如人们高兴时会笑，沮丧时会哭，说谎时小动作会明显增加，羞涩时也会感到脸红等等。那么，人为什么会出现这些反应呢？或者说是谁在幕后操纵着这一切呢？对身体语言颇有研究的FBI的专家对此做出了解释。

布朗·奥尔梅尼是FBI中的身体语言分析专家，一直致力于研究身体语言以及与身体语言相关的所有东西，而且他明确指出，要充分了解

pdf下载网 http://www.i8788.com

人们的身体语言，就必须先了解人类的大脑结构，因为大脑是指挥一切语言行为的总部。按照大脑不同的职责，大脑总共分为三个部分，分别是脑干、边缘大脑以及新皮质，它们相互配合共同形成了人类大脑的“司令部”，控制着人体的各个部位。其中边缘大脑在操控身体语言方面扮演着重要的角色，可以说它是身体语言的幕后主使者。

奥尔梅尼解释说，边缘大脑对外界的反应类似于条件反射，因此它所反映出的信息是最真实也是最客观的。它可以命令身体语言将人类的情感、意志、思想、心理状况很好地表现出来。比如在你第一次登台演出时，无论你准备得多么充分，一旦面对台下无数双眼睛时，你就会不自觉地紧张起来，开始变得言语迟钝，甚至全身发抖，即便是在寒冷的冬天，你的额头也可能会冒汗。这就是由于内心慌乱和紧张所引起的，而这些外在的身体表现则是由于边缘大脑对身体发出了指令，从而导致了一系列身体语言行为的显现。因此，只要你对身体语言稍稍有研究，你就会通过身体语言判断出他人的心理处在一种什么状态之下。

奥尔梅尼还指出，当人们遇到棘手或危险的事情时，边缘大脑还会促使身体语言作出最及时的反应——趋利避害，寻找最佳的解决方法。无论是听到悲惨的噩耗，还是遭遇到威胁生命的事，边缘大脑都会随时命令身体作出相应的反应，这反应可能是冻结，也可能是逃跑，也可能是战斗。

（一）冻结

当人们感觉到某种威胁时，第一反应就是冻结，即保持镇定和静止，以避免敌人的注意力，等待救援。可以说，这是在自然界中非常实用的避害方法之一。但是，在某些场合，所表现出的冻结反应则有可能害了自己。比如，在FBI办案的过程中，当犯罪分子听到令他们感到震

pdf下载网 http://www.i8788.com

惊的消息时，也会发生冻结反应。一次，FBI抓捕罪犯时，由于罪犯手上有人质，为了保护人质，FBI探员在没有完全把握的情况下是无法开枪的。这时，名叫凯勒·斯格林的FBI探员突然想出了一条妙计，他对那名罪犯说："伙计，你们的头目已经落网了，我想你应该表现得更加乖一些！"顿时，那名罪犯目瞪口呆，愣了好一会儿，而FBI则抓住罪犯发愣的这个机会，成功抓获了罪犯，解救出了人质。

斯格林指出，那名罪犯所表现出的便是"冻结"反应，这种反应一般体现在对某种事情感到震惊、质疑等不确定的心理状况下，其通常表现为目瞪口呆、两眼圆睁、嘴唇张大、发愣等身体语言。很明显，FBI有效地利用了这种身体语言，从而在确保人质安全的情况下，一举抓获了罪犯。

（二）逃跑

逃跑的身体反应是建立在当冻结反应不足以解决问题时的情况下，人们便会选择逃跑或避开威胁。然而，在现代社会中，人们在遭遇威胁时想要逃跑似乎不太容易，而且在一些场所根本无法逃跑。而逃跑的反应一般发生在被追捕的罪犯身上，但是，就算这些罪犯逃跑的本领再高，往往也逃不出FBI的手心。因为FBI对身体各方面的行为反应都做了充分的研究，其中一项研究结果是：每一种身体行为发生之前都有其独特的身体语言表现形式，比如一名罪犯被FBI堵截，他在逃跑前，会出现东看西看、瞻前顾后、转身、一只脚慢慢伸出等身体语言，而依据FBI人员多年的办案经验，罪犯在逃跑前，至少会出现一种或两种与之相关的身体语言。

（三）战斗

战斗是边缘大脑对人们身体回应危险时所作出的最后指令，因为在

pdf下载网 http://www.i8788.com

一般情况下，边缘大脑不会指挥人的身体做出过激的战斗行为，除非是对方咄咄逼人、不依不饶之时，人们才会不得已去选择应战。奥尔梅尼指出，在人们选择战斗前，也会出现诸多相关的身体语言，比如蔑视、愤怒的眼神、双臂交叉、蠢蠢欲动、肌肉绷紧等。其实，人在选择应战的情况下，一般情绪都很激动且容易失去理智，而在这种情况下，办案人员就必须保持一颗镇定清醒的头脑，并且利用这一点和犯罪分子斗智斗勇。

FBI探员们凭借多年的工作经验总结得出，充分掌握各种身体语言的表现形式以及有效利用各种身体语言，能够给FBI的侦破工作带来意想不到的帮助和作用，而有些时候，身体语言比真枪实弹还要管用。奥尔梅尼每次在给新的FBI探员教授身体语言的课程时，总是会强调："千万不要小看了身体语言，它可以传递出有声语言无法传递的信息。"

三、解读身体语言也要遵循"身体潜规则"

FBI资深身体语言专家罗伯特·K·雷斯勒指出，想要准确解读他人的身体语言，就必须遵循身体语言解读的潜规则，这样才可以准确无误地解读对方的身体语言，从而分析和判断出眼前人的心理状态以及真实意图，进而作出明智的选择和决定。而以下一些解读身体语言的规则就需读者留意。

第一规则，要注意综合解读。主要从事人格、智力、行为遗传学和行为理论等方面研究的英国心理学家艾森克认为，这个世界上不存在任何绝对孤立和单一的事物，身体语言也一样。就此而论，联邦调查局中利用身体语言破获多起大案并最终升为FBI身体语言教官的戴维斯·布

pdf下载网 http://www.i8788.com

罗迪也有类似的认识。布罗迪曾说："虽然在身体语言的培训过程中，我们总是会分别认识举手投足间的每一个动作、姿势、表情，但是，如果仅仅是凭借某个表情、姿势等就轻易下结论，这样容易得出荒谬的答案。"布罗迪指出，同一个表情、动作可能代表着不同的含义。比如仰头的动作在希腊、土耳其等国家是一种表示拒绝和否定的态度，但在新西兰，仰头的动作却表示对人或事的一种肯定的态度。

因此，在解读身体语言时，只有在同时出现几个代表同一种意思的动作、表情、姿势，并与有声语言相一致时，才能作出判断。比如，当一个人同时出现捂嘴、目光游移不定、摸鼻子以及言语含糊其辞时，那么这个人一定在说谎，因为这些都是撒谎的表现。但是，如果一个人在做出捂嘴的动作后，又伴随着打哈欠，那么这个人可能就没有撒谎，其之所以捂嘴，可能是因其有些困乏了。

布罗迪教官还指出，身体语言类似于有声语言的语法，也有着单词和句子之分，每个姿势都代表着一个单词，而每个单词都有其一定且丰富的含义，也只有放在句子中才能表达出确切的意思。而一系列的身体姿势、动作、表情连接起来便是身体语言的句子。

第二规则，即在解读身体语言时，一定要判断出身体语言是否和有声语言一致。而判断一个人是否心口合一时，最好的方法就是对他的身体语言和有声语言综合起来比较，如果这个人的举止行为和他所说的话（语速、语调）保持一致的话，就说明这个人很诚实，如果相矛盾（比如一个人极力赞同某个方案，但却有明显的排斥表现），那么只能说明这个人心口不一，嘴上在撒谎。

然而，对于那些善于说谎或堪称"谎言专家"的人而言，他们在撒谎时，可能会有意识地将自己的言行控制如一，但这也只能是一定范围内的控制。就像美国著名的身体语言专家帕蒂·伍德所指出的那

pdf下载网 http://www.i8788.com

样："也许善于说谎的人会有意识地控制和伪装自己的言谈举止，使它们不表露出任何破绽，但任何人都不可能完全控制自己的有声语言和身体语言相一致，谎言会随时通过各种身体语言泄露出来，对于任何撒谎者而言，这都是防不胜防的。"就此而论，美国哈佛大学著名的心理学家罗伯特·罗森塔尔根据泄露程度的不同，列举出了三种身体语言迹象，即矛盾迹象：指身体语言出现矛盾状况，比如某个人双臂交叉，不正视对方，却又表现出对谈话很感兴趣的样子，这表示此人是在撒谎，在敷衍对方，实际上此人并不想再与对方交谈下去；身体迹象：只有有了明确目标的人，身体才会容易控制；瞬间迹象：人的表情、姿势或动作都会在瞬间泄露了内心的真实想法，但也会马上消失。

第三规则，解读身体语言要结合具体环境。同样的行为在不同的环境下有着不同的含义，而身体语言在不同性格和性别的人之间也存在着极大的差异，所以结合环境来解读身体语言是非常必要的。比如摆出双臂交叉的姿势一般是出于自我保护；但在寒冷的天气里，排队等车的人摆出的双臂交叉的姿势则表示给自己取暖；而在推销或谈判时，如果客户摆出这种姿势，则表示其可能对产品或谈判不感兴趣，想要表达拒绝。

第四规则，要注意捕捉身体语言的细节。"细节决定成败"这句话用在解读身体语言时同样重要，因为身体语言的信号往往转瞬即逝，如果不注意捕捉身体言语的细节，很可能会错过成功解读身体语言的机会。FBI探员在调查案件或审讯犯人时，常常会花很长的时间来仔细观察一些相关的录像带，因为他们清楚，录像带上的任何一个细节都有可能反馈出有价值的信息，从而帮助他们侦破案件。

pdf下载网 http://www.i8788.com

四、身体语言如何成为了FBI的必修课

认知心理学的奠基人赫伯特·西蒙曾说："人们在谈到成功的时候，往往会不约而同地想到能力、天赋、知识、性格等方面的因素，认为这些才是成功的必备条件，但却严重忽视了身体语言。"西蒙认为，身体语言对于人类而言，犹如整个心灵的代表者。也就是说，人们内心一丝一毫的思想和波动，都会通过身体语言传递出来。

在FBI的眼里，身体语言占据着举足轻重的位置。FBI探员弗里认为，身体语言所传递出的信息是极为丰富的，有时候，它所传递出的信息会是有声语言的数倍。其实，早在一百万年以前，有声语言还未出现时，身体语言就在人类生活中起着巨大的作用。无论是合力捕捉猎物还是传授生存经验，人类都是通过身体语言实现的。即便是在有声语言诞生之后，身体语言也仍然扮演着重要的角色，发挥着重要的作用。

美国心理学家艾伯特·梅拉比安经过研究发现，一条信息的传递，只有7%靠语言，38%靠声音，而55%则都是靠身体语言。后来，也有一些此方面的研究者得出了类似的结论。比如雷·伯德惠斯特尔分析得出，人类平均每天实际使用语言的时间大约是10～11分钟，平均每句话只用2.5秒钟，换句话说，即人们每天与人面对面交流的时间不足35%，而大部分时间都是利用身体语言来交流和沟通的。而一位专门研究身体语言的学者罗伯特·帕金森也提出了一个对身体语言有益的观点：有声语言传播信息的范围是有限的，而身体语言则可以传播任何信息。比如，一个人通过有声语言可以表示出喜欢与不喜欢，但却无法表达出喜欢与不喜欢之间的细微区别以及个人内心的反应和情感等等，而身体语言却可以很好地体现出这一点。

pdf下载网 http://www.i8788.com

除此之外，FBI探员也透露出了身体语言的一个重要之处，那就是身体语言的自发性和可靠性。这两个要点对于FBI探员而言，可以说比任何有声语言都具有强大的杀伤力。通过有声语言说出的谎言，往往可以在身体语言那里找到真实的答案。虽然有些时候，人们也会有意识地伪装自己，使自己的言行举止如一，但正如FBI身体语言专家乔·纳瓦罗所指出的，任何伪装都无法做到天衣无缝，因为身体语言往往会在不经意间充当泄密者。从这一点而言，学会了解读身体语言，便学会了洞察他人内心的真实想法、探知他人有声语言背后的秘密的本领。

因此，FBI很注意身体语言的运用。在身体语言的运用上，FBI身体语言教官布朗·费雷罗拉每次都会谈到卓别林的无声电影。卓别林作为20世纪享誉世界的电影艺术家，通过丰富的表情、滑稽的动作、灵动的眼神，再配上只有只言片语的字幕，就表达出了其丰富的内心和情感世界。同时，他借助音乐、色彩、画面，配合演员们演绎出了完美的身体语言，把电影演绎到了极致。因而，可以说在身体语言的运用上，卓别林是当之无愧的先驱人物。

费雷罗拉指出，积极有效地运用身体语言更有助于FBI探员们迅速侦破案件。因此，在费雷罗拉给新FBI探员授课时，很多时候都采用身体语言进行授课。比如费雷罗拉需要让某个探员站出来示范某个动作给大家看时，他会用眼神或手部动作将那名探员请出来，而不是用嘴巴说出来。又比如，当费雷罗拉对某个探员的学习能力感到不满时，他会通过表情和头部等动作表达出来，而不是直接用说的方式来表达。

其实，不仅仅是在FBI中，在当今社会里，身体语言的重要性更不容人们忽视——积极有效地运用身体语言有助于人们取得成功，而消极的身体语言则极有可能导致人们的失败。比如在FBI审问犯人时，如果

pdf下载网 http://www.i8788.com

不懂得揣摩和利用对方的身体语言，则极有可能错失重要的线索；在面试中，消极的身体语言可能会使你丧失一份满意的工作；在商业谈判时，如果你不懂得观察对方的身体语言以及有效运用自己的身体语言，那么，双方就极有可能无法达成共识；推销员一个不经意的微笑、一个诚恳的动作，很可能瞬间就能成交一张百万大单。

总之，在FBI探员眼里，身体语言很实用，对于普通人而言身体语言同样实用。因为它可以帮助人们了解一个人的心理处在一个怎样的状态下。

五、FBI如何掌握身体语言背后的原理

FBI所有的探员都一致认为，身体语言是破解谎言的一条重要线索。这是因为在他们看来，人的手、手臂、腿、头等部位，以及各个部位的动作，都会或多或少地泄露出一个人内心的真实想法和秘密。只不过，很多人意识不到自己的嘴巴在拼命撒谎的时候，他的身体语言却已经将真相告诉对方了。

FBI语言专家梅森是鉴别谎言的能手，他指出，人在试图说谎时，总是千方百计回避对方的眼睛，而很少与对方进行目光交流，而这就是典型的撒谎信号。众所周知，眼睛是心灵的窗户，而人们也最容易通过一个人的眼睛看穿一个人的心事。梅森发现，人们在说谎时以及说谎后，眼光总是会飘忽不定，即不知道应该把目光放在哪里为宜。相反，如果一个人问心无愧，那么他就会毫不心虚地正视对方的眼睛；如果被误会了，还会用眼睛瞪着对方，直到事实被澄清为止。可见，判断一个人是否在撒谎，完全可以从这个人的身体语言中找到线索。而梅森依照自己多年的工作经验，指出了人在撒谎时的三种最为明显的身体

pdf下载网 http://www.i8788.com

语言表现。

首先，一个人在撒谎的时候，他的手部动作会明显减少，且有些慌乱，整个身体也会变得较为不自然。坐着时，也许这个人会规规矩矩地将手放在大腿上，而站着的时候，则可能两手紧贴裤腿。而一般人不管在什么样的状态下，都会作出相应的回应，或积极，或消极，或愤怒，或辩解，又或者认同等等，也只有当人处于撒谎的状态时，动作才会变得如此不自然。

其次，撒谎者出于对自身安全的考虑，会有意识地缩小身体所占据的空间。因此，撒谎可能会双臂交叉或双腿交叉，这是一种典型的自我保护的小动作，因为他们为撒谎感到心虚，所以才会如此强烈地缺乏安全感。相反，如果一个人诚实守信，其身体会不自觉地向外扩展，可能会随意地摊开双手，或者张开双臂等等。总之，内心诚实的人，身体语言也会表现出一种开放性和随意性，而撒谎的人，其身体语言则会表现得封闭、不自然。即便没有撒谎，这种不自然的身体语言至少也可以说明这个人的话有所保留。

最后，撒谎者的身体语言往往很僵硬。虽然所有的撒谎者都想利用身体语言来掩饰自己，但最终却往往都会被身体语言出卖。因为他们在撒谎时的表情、动作以及姿势看上去都很矫揉造作且机械僵硬，即他们的身体语言就像那些刚出道不久、演技不成熟的演员或某些心怀不轨的商人和政客那样，一举一动都透露出一个“假”字，所以他们的意愿只得与自己所期望的背道而驰。

《我在FBI的20年》的作者之一汤姆·夏希特曼认为，一个人在撒谎时，他的潜意识会不自觉地做出一些加以掩饰的小动作。比如FBI在审讯犯人的过程中，如果犯人在回答某个问题时，做出了摸脸、摸鼻、手臂抖动、双腿并拢等其中一个动作时，那就表示这个人极有可能是在

pdf下载网 http://www.i8788.com

说谎，如果做出其中两到三个动作时，那就表明这个人一定在撒谎。如果犯人用手捂嘴，这也是撒谎的身体语言表现，这就表明犯人自己也不相信自己所说的话。夏希特曼指出，当犯人在撒谎或者想要撒谎时，他们会做出一系列用来掩饰自己的小动作，而这是源于他们的一种自我保护的心理趋势所致。美国行为主义心理学的创始人华生认为，他们的这种小动作之所以会出卖他们，是因为他们的潜意识试图掩饰谎言，而他们的意识对他们的这些小动作可能一无所知。

当然，不仅仅是面对FBI审讯的犯人会做出一些小动作来掩饰谎言以及撒谎时内心的慌张，而在日常生活中，人们在接受长辈或师长的教导时、在和别人交流时，都有可能撒谎，并会利用一些小动作来加以掩饰和遮盖。这样的小动作有很多，比如摸鼻子、触脸、摸耳朵、掩面、侧头、双腿并拢等等，对熟知身体语言的人而言，通过这些他们便可判定出说话者在说谎。

不过，凡事都有例外，比如人们在专注于某个事情或问题时，也会做出用手触摸脸部的动作，而在这情况下，就表示这个人陷入了某种沉思状态，并非是在撒谎和进行掩饰。因此，在通过身体语言来判断某人是否在撒谎时，还应该考虑当时的情景，以免做出错误的判断。

众所周知，“耸肩”通常代表着“我不在乎”、“我不知道”等意思。通常，人们往往会用这个动作来表示自己的不知情和清白。而一些的确与案情无关的疑犯往往也会使用这个动作来表示他们的清白无辜，但是，如果对方耸肩过快，那就有撒谎和作案的嫌疑了。这就如一些疑犯为了敷衍办案人员，会用假笑来表示自己的“清白”一样。

FBI身体语言专家梅森说：“识破谎言的身体语言线索不胜枚举，但是要想真正掌握这些技巧，不仅要充分了解身体语言，还必须要掌握各种身体语言背后的原理和真正含义，只有这样才能够以不变应万变，

pdf下载网 http://www.i8788.com

成为名副其实的身体语言行家。”

六、FBI从身体语言中教你解读上司的真实内心

美国心理学家詹姆斯认为，在日常生活中，那些懂得解读他人身体语言的人才更容易俘获人心。而作为FBI中的一员，能够准确把握上司的内心动态是十分重要的，只有这样才不至于在不恰当的时间做出不恰当的事，同时，也能够及时为上司排忧解难，以及找准方向迅速侦破案件。想要做到这一点，先决条件就是必须懂得解读上司的身体语言。

在FBI任职18年的资深探员约翰·谢弗尔认为，解读上司的身体语言可以从最善于伪装的头部开始。如果你的上司总是把头部抬得很高，并保持静止，这表示他对眼前的事情持中立态度；如果他两眼放大且平视着你，摆出一副津津有味的样子，这说明他对眼前的事相当感兴趣；如果你在向上司汇报工作时，上司将头侧向一边，且带有烦躁的情绪，这表明他对你的汇报感到很不满意；如果他不停地摇头，但嘴上又表示肯定，那说明他在敷衍你，想要急于将你打发走。

而手势是打开他人心灵的一把神奇钥匙。如果你的上司在与你交流时，手心朝上，则表示他对你很坦诚、友好，正在以真诚、平等的心态与你谈话；如果他与你沟通时，手心朝下，那表示他在向你展示他的权威，或者对你最近的工作感到相当不满意，又或者他内心想要压制于你；如果你的上司在与你交谈的过程中，总是做出双臂交叉的动作，那表示他在拼命压制心中的怒火或负面情绪，而其负面情绪的强度一般与他双臂交叉的高度有关，如果他的双臂交叉得越高，表示他的负面情绪就越高。因而，当你发现你的上司做出这个手部动作时，你可以选择让

pdf下载网 http://www.i8788.com

谈话暂停一会儿，或者适时地给上司递上一杯温水，以此缓解他的负面情绪，以便使你们的谈话最终能够圆满结束。而如果不懂得这个身体语言的含义，很可能使谈话以不愉快结束。

FBI探员霍尔登发现，上司在下属面前总喜欢背着手或者放进裤兜里，这表示上司是在显示自己的权威。不过，这也有可能代表他们正在对下属撒谎，而他们正是在用这种显示权威的动作掩饰他们的谎言。此外，上司还喜欢用手指着下属训斥等，这表示的是一种强权，但这更多地表示出上司的愤怒和怒不可遏的心理，尤其是在争论某件事情的时候，作为下属的你不管是否有理，都应该停止和上司争论，等上司说完或怒气消了之后，再找个适当的时间讲出自己的看法。要知道，火上浇油不仅不会让问题得到解决，有时还会令问题变得更加难以解决。

可以说，脚部动作也是透露上司真实内心的一面镜子。对于身体语言专家而言，处于神经末梢的脚部动作，是最容易泄露人心真实想法的身体语言。如果上司在和你谈话时，跷起“二郎腿”，那表示上司对与你的谈话不感兴趣或者对你的某个观点表示否定；如果你的上司在跷起“二郎腿”的情况下还对你赞不绝口，你一定不要被这种有声语言的假象蒙蔽了，实际上，你的上司心里对你的想法并不像口头上所称赞你的那样。

此外，霍尔登还发现，当上司在和你交流时，他原本平放在地板上的脚忽然跷了起来，脚尖向上（事实上，这种细微的动作很少有人会注意到，或者注意到了也认为这只是一种无关紧要的动作），则说明上司一定是想起了什么值得高兴的事，或者说他对与你的谈话或某个观点相当满意。而主要从事心理测量方法、人格和智力等方面研究的美国心理学家乔伊·保罗·吉尔福特也曾指出，跷起脚尖在绝大多数情况下是因

pdf下载网 http://www.i8788.com

为受到内心愉悦感的驱使，从而不由自主地做出了一种身体语言的表现形式。

行为主义心理学的创始人华生认为，往往在这种情况下，下属可以尽情地将心中的想法和观点表露出来，甚至还可以将想要提但平常又不敢对上司提的意见也趁机提出来，因为在这种情形下，即便你说的话不对上司的口味和想法，他也不会对你进行批评和责罚，更重要的是，在愉悦感的驱使下，上司还有可能心平气和地与你交谈和讨论，说不准最终还会接纳你所提出的不中听的意见和建议。这是为什么呢？用提出社会科学方法论的美国杰出的心理学家安格斯·坎贝尔的话来解释就是："人在愉悦心态下，更容易心理和谐，而理智和情感也会比平常尤其是烦躁心理状态时要高出一倍。"换句话说，人在愉悦的心理状态下，不容易与人产生矛盾和摩擦，而往往会用理性和情感思维去看待人和事。

相反，如果上司的脚尖紧贴地板，而脚跟抬起，那么就表示你的上司对与你的谈话或某个观点感到相当愤怒，又或者你的话使他想起了某种极不开心或者沮丧的事，因而他做出了"起跑"的姿势，急于想要结束和你的谈话。除此之外，FBI身体语言教官乔·纳瓦罗还明确指出，这种脚部动作也是一种意图线索，它告诉FBI办案人员，做这个动作的人已经准备好了做出其他一些身体语言动作，而这种身体语言动作需要脚的配合。它可能表示某个疑犯想要趁机逃跑，或者想要袭警等等恶劣且危险的行为。

如果一个人能够及时迅速地解读上司的身体语言，对其工作的顺利展开就会很有帮助。而这样的人往往也懂得在什么样的场合，应该说什么，不应该说什么，而不是一味地莽撞行事。况且，所有的事情都是有共性的，能够正确解读上司的内心，自然也就可以顺利洞察其他人的内心。因而，人们应该充分利用身体语言这个人心解码器。

pdf下载网 http://www.i8788.com

七、身体语言中到处都是能够泄密的“舌头”

FBI资深探员汤姆·夏希特曼认为，通过身体语言有意或无意之中传递出来的信息要比有声语言传递出来的直观信息有意思得多。因为身体语言可以说是潜意识的，而有声语言则是意识性的。人们的内心是由潜意识来指挥的，所以，通过身体语言所传递出来的信息，许多都是来自内心深处的真实信息。而美国杰出的社会心理学家斯坎特曾经过一项实验研究得出一个结论，即无论是在被观察还是不被观察的情况下，人们较为能够控制自己的有声语言，但却无法完全控制身体各部位的动作，尤其是一些细微的动作。也就是说，身体语言是不受人们意识控制的，它完全取决于一个人的内心世界，所以，可以说它能够透露出人的内心真实想法和情感。

但是，对于身体语言是如何传递信息的，很多人都不太了解。而一直致力于身体语言研究工作的FBI探员认为，想要知道身体语言是如何传递信息的，就必须充分了解身体语言信息。对此，与FBI心理学家们有过多次合作的南佛罗里达大学心理学教授马文·卡林斯指出，身体语言主要包括眼神、手势、触摸、肢体动作、语调和面部等这类显性行为，以及通过空间、服饰等所表现出的非显性信息，而其中使用最广的则是眼神、手势等显性行为。正是因为如此，美国行为学家斯泰恩将人们进行交流中的显性行为称为身体语言，也称为“体语”。

马文·卡林斯教授认为，身体语言虽然无声，但却具有与有声语言同等的含义，且很多时候有声语言无法表达的含义身体语言则可以将其表达出来，并且更鲜明和准确。其实，它和有声语言一样，在人们的生活中无处不在。譬如，放学回家的孩子正在做功课，作为父亲或母亲的

pdf下载网 http://www.i8788.com

你想要提醒家人不要影响到孩子，而为了不吵到孩子，你不能选择大声提醒家人，而此时你往往会用眼神或手势向家人表达你想要传递给他们的信息，而家人在看到你的眼神或手势后，也能够在无声中顿时明白你的意思。如果孩子在功课做完了之后，想要出去玩一会儿，需要征得你的同意，而此刻有老人正在闭目休息，你可以朝正在等你答复的女儿挥挥手，孩子看到你的这个手势后，稍微一想，便会调头兴高采烈地和伙伴们出去玩了。

整个过程中，你都没有说一个字，仅仅凭借手的两个简单动作，便和孩子与家人完成了两次默契的交流。同理，大多在车水马龙的大街上指挥车辆和行人的交通警察，靠的也是这种无声的“身体语言”。而一些目的性极强的身体动作，则完全可以看作是一种行为信号。譬如，某个人在书架前踮着脚尖时，人们便知道，这个人是想拿某本书。当图书馆的工作人员看到他把脚尖踮得很高，还是够不着时，便会帮助这个人将某本书从书架上取下来。那么，工作人员是如何知晓这个人心理的呢？实验社会心理学的先驱勒温指出，一个人踮起脚尖的动作，其实表现出了一种难以被人忽视的窘境——“我现在需要得到帮助”！

FBI资深探员查理·威廉·米勒认为，身体语言不同于有声语言的蕴藉性和委婉性，身体动作所表达出来的语言是具有鲜明性和准确性的，而这一点人们经常意识不到。精神分析学派的创始人弗洛伊德认为，要想真正了解一个人的深层心理，即无意识领域，仅凭有声语言是远远不够的。因为有声语言在某些情况下，往往会因为一些原因而将绝大部分意思隐藏起来。所以，要想真正了解说话者完整的意思，就必须充分了解和利用身体语言，同时将有声语言与身体语言相结合。

尽管身体语言在信息的交流和沟通中占据着非常重要的位置，发挥着非常重要的作用，但它不能代替有声语言。因为很多理性层面的意思

pdf下载网 http://www.i8788.com

还需要用具有委婉性和蕴藉性的有声语言才能传递出来。在一般的社会生活中，身体语言也很少能够担任独当一面的沟通技巧，它往往需要配合有声语言来共同完成信息的交流和传递。此外，身体语言也不能对一些抽象的话题进行表达和阐述，而这会导致信息交流的不顺畅。

然而，米勒和一些FBI探员却发现了一个颇为有趣的现象，即在很多时候，一旦将身体语言与有声语言相结合，能够准确表达和传递出说话者内心世界的情感和思想的往往不是有声语言，而是身体语言。譬如，一名年轻女孩子对她的心理医生说，她一直很开心，与此同时却又神情沮丧且不停地摇头，因而，她的心理医生否定了她有声语言所表达出的意思。因此，要想真正了解对方内心的真实想法，除了听对方诉说之外，还必须认真解读对方的身体语言。同理，想要准确地向对方传达自己的想法、建议、观点，除了运用有声语言外，还要充分利用身体语言，且不可随意地摇头晃脑、指手画脚，因为你的一言一行都在传达着某种意思。

教育心理学体系的创始人爱德华·李·桑代克曾这样说过："若想了解一个人内心的真实情感和想法，只要仔细观察他的身体语言就可达到这样的目的。因为人的任何一个表情、姿势和动作都极可能泄露出此人当时内心的真实信息。"譬如，一个人若是感受到了相当大的压力，他可能会来回踱步；一个人在看演出时觉得索然无味，他可能会用手掐在额头上；一个人若是忽然受到了某种惊吓，他可能会两眼圆睁甚至全身颤抖；一个人如果意识到某种尴尬或威胁时，他可能会来回搓手；一个人感到羞涩时，他可能会用手搔头。可以说，诸如此类的身体语言的表现形式不胜枚举。

FBI资深心理专家罗伯特·K·雷斯勒认为，身体语言正是借助施动者（说话者）在某些状态下做出的表情、姿势和动作来宣泄其内心的

pdf下载网 http://www.i8788.com

情感和想法，同时也能够泄露其内心的真实信息。可见，如果想要真正了解一个人的真实想法和情感，就必须仔细观察他的身体语言。这正如美国杰出的思想家拉尔夫·沃尔多·爱默生所说："聪明的人从你的行为、步态以及外表中便可知晓你所有隐匿的过去以及当下的内心真实信息，整个自然体系都倾向于自我表达，而身体语言中到处都是能够泄密的'舌头'，就像那拥有水晶表盘的日内瓦手表，内部零件的动作是一览无余的。"

八、南希·拉森的身体语言测验

早在20世纪五六十年代时，西方一些国家就开始对身体语言的重要性进行研究了，并由此发展成为了一门颇具诱惑力的新科学——身体语言学，也有人称它为举止神态学。美国心理学家赫尔认为，身体语言在各个不同的领域均有着各不相同的重要作用。比如，身体语言为人们了解一个家庭中的权力和支配关系提供了崭新的手段——当一家人随便坐在一起时，只要通过对这个家庭成员的手臂和腿脚的动作进行观察，便能获得富于启发性的信息，并从中看出这个家庭的权力和支配结构。如果母亲首先将双腿交叉起来，其他家庭成员才相继跟着做这一动作，在这种情况下，基本上就可以认为，母亲在这个家里处于领导地位。赫尔指出，当你了解了一个家庭的内部关系后，再对这个家庭进行某些调查时，就会做到心中有数，从而使调查顺利进行。

美国比较心理学家理查德·赫恩斯坦曾在催眠医科大学的一次学术研讨会上谈到，如果一个人的眼睛看见一些令他兴奋的事物时，他的瞳孔就会放大，且内心会持续兴奋（这种情况下瞳孔就会一直处于放大状态）。可以说，这一发现对身体语言有很好的实用性。例如几个人一

pdf下载网 http://www.i8788.com

起在玩扑克牌，假如其中一位玩家懂得这种身体语言信号，一看到对家的瞳孔放大了，基本上就可以认定这个对家抓了一手好牌，也就可以做到内心有数了。当然，一个人在看到极度恐惧的事物时，也会将瞳孔放大，但这种放大和兴奋状态下的放大是有一定区别的。

脚部动作和眼部动作都是身体语言中的一种。其实，身体语言应该是包括整个身体或身体某一部分的每一个有意识或无意识的动作，而它们都会向外界发送出各种思想、信息以及情感。不过，当你从别人身上接收到这些身体语言所传递出来的信息时，还需要注意不同地区文化的差别，这样才不会导致对某些身体语言的错误理解。

一直以来，FBI都在致力于身体语言的各种研究工作，而且为了证实身体语言究竟有多么重要，FBI的身体语言专家们还进行了各种各样的试验。比如，FBI语言专家南希·拉森对身体语言在某些特殊环境中所具有的重要性所做的试验：拉森在研究身体语言在特殊环境中的重要性的问题时，把一个大学的图书馆作为试验场地，因为图书馆非常适合用来观察人的身体语言反应。图书馆里笼罩着一种特殊而又严肃的气氛，这种气氛似乎在警告人们不要去干扰别人，而事实上，在大多数情况下，走进图书馆的人都会选择一个旁边无人的位置坐下，根本不会去打扰别人。

但是，拉森却故意在图书馆中一位读者的旁边坐下，并且不断把自己坐着的椅子挪向那位读者。在这一过程中，拉森观察到那位读者立即摆出一副极不情愿的样子，并挪动身体和拉森拉开了更大的距离，而拉森又将自己的椅子向那位读者挪了挪。此时，拉森发现那位读者表露出了极其厌烦的神情，并摆出了防御性的姿势。但拉森对那位读者所发出的肢体语言信号置之不理，无奈之下，那位读者只好站了起来，做出要离开的姿势。这时，拉森站了起来，做了一个抱歉的手势，随即离开，

pdf下载网 http://www.i8788.com

而那位读者又重新坐到了位置上。

这个测试持续了两个多月，在受到拉森故意侵犯的80名图书馆读者当中，仅仅有1名读者用有声语言要求拉森另找一个地方坐下，而其他79人都用身体语言表达出了对拉森侵犯他们“私人空间”的不满、愤怒甚至鄙视等等。那么，80人中有79人用身体语言来“说话”的现象表明了什么呢？拉森指出，在那种特殊的环境中，图书馆中任何一个人说的任何一句话，都有可能打破图书馆一贯的安静氛围，但是，在人们遇到自己不愿意的事情或私人空间遭到侵犯时，又不得不表示内心强烈不满的情绪，于是在为了不打扰其他人的条件下，身体语言就派上了用场，即人们可以用身体语言来表示内心的不满、愤怒和拒绝等等。其实，这个试验对于那些至今对身体语言学还不够重视或者干脆不理不睬的人而言，还是一种警示。

除此之外，拉森还在医院中进行过这一试验：拉森穿着白大褂，有计划地进入一些病人的房间和休息室，或坐在他们的床边，或是挨着他们的身子，而由此拉森发现，他们大多眼中流露出了不愉快以及不安宁的表情，有的病人还不安地用腿在床边移来移去，有的病人还将一条腿压在另一条腿上，有的病人还用手指敲弹椅子的扶手或床沿，但最终他们所要表达的意思都是让拉森离他们远一些。

拉森指出，这些都是人的一系列人体语言信号，意在说明：你离我太近，你的行为使我感到不愉快。这也可以理解成身体语言的前奏信号，因为接下来还有一系列更加强烈的身体语言信号，比如有的病人会选择闭上眼睛、把头侧向一边、怒目而视、双臂交叉等等，这一系列的身体语言信号表示：请你马上离开，我不希望再看到你，你已经侵犯到了我的私人空间。

拉森进一步指出，在某些特定的环境中，一些身体语言已经成了

pdf下载网 http://www.i8788.com

某种固定的语言信号，而且这种语言信号能够明确地告诉你，一个人内心在想什么，他要求你怎么做，他对你的看法等等。就像美国心理学家约翰·威廉·阿特金森在其一篇论文中所指出的那样："一个人正在休息、沉思或者为了不影响他人休息或沉思的情况下，在面对外界的侵犯时，他们一般都会采用身体语言信号向侵犯者发起回击。"

当然，人们也是可以用有声语言来回击的，只需要小声一些便可。但是，根据威廉进行的一项社会调查报告表明，一些时候，尤其是处于特殊的环境中时，身体语言比有声语言更能够体现出人的内心想法，尤其是内心的情绪波动。从这一点上来看，正应验了FBI的"身体动作所表达出来的语言是具有鲜明性和准确性"的观点。比如要表达一个人对某个东西感到很厌烦的态度，他可以说"我不喜欢"、"我不想再看到这个东西"等等，但一个人若想要表达出自己对某件事感到很厌烦的情绪或者说厌烦的程度，那么，用有声语言则是无法明确体现出来的，而用身体语言却可以，比如他可以用愤怒得快要喷出火来的眼神、整个身体气得发抖，或者干脆将这个东西扔在地上等身体语言表达自己对这个东西的厌烦程度。显然，这些身体语言都能够体现出他对这个东西的厌烦程度到了快要使自己崩溃的地步。

FBI语言专家南希·拉森总结性地指出，这些试验对于人们充分认识和了解身体语言，有着非常重要的意义。而人们也十分有必要认识且了解一些身体语言，因为在一些特殊环境下身体语言的使用还是十分必要的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二章　FBI教你神奇无限的“相面识人”——表情中的思维画板

FBI认为，在人与人交往的过程中，如何在最短的时间内以最快的速度了解到对方真实的心理状态是至关重要的，而这一点不仅仅局限于联邦特工与犯罪嫌疑人在审讯室里的巧妙周旋之中，在职场、商场或是任何社交场所中这都有着非凡的意义，因为在FBI特工眼里，只有一眼就看透对方的内心世界，才能在与之交谈时占据优势地位。为此，FBI研究出了一整套行之有效的理论方法，而其中，FBI特别偏重于“相面识人”，因为在人与人的交往中，要认识一个人首先就要从认识他的一张脸开始。

一、细微的表情变化，更容易让对手现出原形

FBI的教官们在训练新的FBI探员时，总会不厌其烦地强调：由于犯罪嫌疑人的面部表情可以说明一些问题，所以从嫌犯的面部表情中就能发现一些蛛丝马迹，甚至能够洞察出对方的内心真实想法。可以毫不夸张地说，人的面部表情是折射人的内心变化最直观和最有效的方法之一。

主要从事人格、智力、行为遗传学和行为理论等方面研究的英国

pdf下载网 http://www.i8788.com

心理学家汉斯·艾森克曾说："人类面部表情的感知度是所有身体器官中最丰富的，它比其他任何一个部位都要具有灵性，更重要的是，它还具有语言表达和传递信息的能力，且丝毫不亚于人类有声语言的传递方式。"的确如此，面部表情在国际上已经成为了一种普遍使用的语言，一种不受文化、区域限制的国际通用语言，更是一种有效的交流方式。

布朗·费雷罗拉曾是FBI的一名资深探员，同时也是FBI中一位专门研究人的面部表情的教官。他指出："面部表情有很多种，比如微笑、失落、慌张、惊恐、欣喜以及假笑等等，每种表情传递出来的信息都不同，且相当丰富，尤其是在观察疑犯的面部表情时，一定要充分利用疑犯的每一种面部表情。"对此，费雷罗拉还举出了他曾侦破的一个案例：

1986年，费雷罗拉接手了一起年轻女孩谋杀案。经过一番具体的调查后，嫌疑犯加西亚·罗杰斯落入了FBI特工的视线。在面对费雷罗拉的审讯时，罗杰斯一开始显得非常镇定，一副"我不知情"的表情。但FBI搜集到的种种证据以及人证都将矛头指向了罗杰斯，而对于罗杰斯狡猾、强硬的态度，费雷罗拉决定换一种审讯方式。有多年办案经验和心理知识的费雷罗拉认为，对于狡猾同时态度又非常强硬的嫌犯而言，太礼貌和太传统的审讯方式几乎不起作用。因此，他决定从犯罪心理的角度进行审讯："你在作案时，是使用的枪？还是用的刀子？或者你使用了锤子？还是仅仅用一根绳子勒死了受害者？"

罗杰斯在听到一根绳子时，表情突然变得僵硬起来，刚开始还左右转动的眼珠子也瞬间停止了活动，不过，罗杰斯随即便咧开嘴笑了起来，并称自己听不懂费雷罗拉在说些什么。但费雷罗拉却不这么认为，相反，他认为罗杰斯这一次听得明明白白，他之所以这么说，是因为他

pdf下载网 http://www.i8788.com

内心害怕了。费雷罗拉认为，罗杰斯和此案一定有关，而且极有可能就是凶手，因为他笑的表情出卖了他。费雷罗拉指出，罗杰斯的笑其实是装的，即他是假笑。原因就是他内心感觉到了慌张和恐惧，所以他想要用假笑来掩饰自己，以防露出破绽。

费雷罗拉这样说道：“我之所以提到绳子，是因为我在案发现场发现了一根绳子，令我惊喜的是，在我说出绳子可能是他的作案工具时，他先是表情僵硬，之后又咧嘴大笑，这使得我更加怀疑他了。”当然，费雷罗拉断定罗杰斯的假笑是有根据的。费雷罗拉指出，尽管假笑看上去非常像真笑，但实际上两者之间仍有着细微区别，这是因为它们所用的是不同的肌肉，即以大脑中不同的部位作为驱动。驱动假笑的是大脑中的“理性”部位，它使得人们的嘴角向外咧开做出笑的表情，这种笑的表情比哭还要难看。而发出真笑的则是大脑中的“情感”部位，它使得人的两颊张开，眼部还能挤出皱纹，并使得眉毛微微弯曲。

费雷罗拉还指出，眼睛周围的皱纹有时也能够折射出疑犯的内心世界，而这也有助于FBI办案人员分清疑犯的笑是真笑还是假笑。但是，咧开嘴角的假笑也能挤出相似的眼部皱纹来，所以要因情况而定。

因此，费雷罗拉当时立即判定罗杰斯是在假笑。凭借他多年的办案经验以及对犯罪嫌疑分子身体语言的分析和研究，在接受审讯时，只有一种情况会使疑犯发出假笑，那就是审讯切中了疑犯的要害，使得他们无从狡辩，内心变得异常恐惧时，他们便会以假笑等表情来掩饰和迷惑办案人员。

除此之外，费雷罗拉通过多年的工作经验，还总结出了一些如何通过人的面部表情来分析人的内心世界真实想法的方法。在他看来，每个人在现实生活中都会遇到一些困难，而很多人在遭遇困难的逆境期时都会产生消极的情绪，从而演化为一些消极的表情。这些表情包括对人、

pdf下载网 http://www.i8788.com

对事的一些厌烦和紧张情绪，而这些表情都会通过面部的基本特征体现出来。某些人的情绪或心理出现问题时，会表现为脸红、鼻尖通红、眼珠不停转动、目光呆滞、嘴唇紧闭以及面部僵硬等表情，如果你对这些表情做进一步的观察便会发现，他们的神态会越来越不正常。这对于FBI探员而言，是最好的案情突破时期，因为此时的疑犯心理防御能力是极低的，而这主要是因为他们的内心受到了阻碍和压力。

FBI提醒大家，如果从面部表情去观察一个人，线索可能很快就消失了，因为人的表情变化是复杂多变同时也是短暂的，稍不留意，便会错过一个表情。所以，在观察对方的面部表情时，一定要认真仔细，同时，还要及时而准确地从对方的面部找到线索和答案，这样才不会造成前功尽弃的后果。而这也成为了FBI探员训练中的一个指定课程。

另外，一些细微的面部表情是很难被发现的。通常，这些细微的表情往往不能引起人们的注意，因为它们看上去是微不足道的。其实不然，这些看似微不足道的表情，很可能反映出对方内心深处更为复杂的心理变化，同时在某些方面还能对研究人员揣摩对方心理的变化起到借鉴作用。

所以，人们在与他人交谈时应该抓住对方任何一个面部表情，哪怕是再细微的表情变化也不应该放过。正如FBI联邦探员大卫·弗朗尼所领悟的那样："有些时候，从疑犯的面部表情很难发现什么有价值的信息，尤其是那些善于伪装面部表情的罪犯，他们让办案人员无法分清他们的真实心态，但具有敏锐洞察力的FBI探员们会通过疑犯的一些细微表情变化，做到让疑犯现出原形，因为细微的表情变化通常是很难伪装的，而且伪装起来也是容易露出痕迹的。"

pdf下载网 http://www.i8788.com

二、眉头紧锁：FBI教你一眼看穿眉头下的心结

在对人类非语言行为进行的研究中，有一个非常重要的部位是不容忽视的，那就是人的头部。头部可以说是人体的总司令部，而面部又可以说是一个人思想的急先锋，因为一个人心理上的变化通常都会在第一时间通过面部表情最先反映出来，它就像一个人心理活动的晴雨表。所以FBI认为，观察一个人面部表情的细微变化，更能够准确地掌握一个人真实的内心情况。

通常，FBI将人的面部表情分为两种类型进行归类：积极表情和消极表情。在FBI看来，即便是一位再优秀的演员，只要你去仔细观察，他也很难从表情上完全掩饰住自己内心的真实感受。而作为一名优秀的FBI探员来说，如何透过不同的面部表情去了解和掌握一个人真实的内心世界，几乎成了每一位加入FBI的探员的必修课。

而一谈到面部表情，人们总会自然而然地想到眼睛。虽然眼睛包括人的目光往往会受到一些客观因素的影响，而令人产生一些不真实的认知，但作为眼睛周围的肌肉和眉毛等等，却能够更为客观地去表达或是反映出一个人更为真实的内心世界。比如当一个人眉头紧皱的时候，一定是他遇到了什么紧张、焦虑的事情让他无法释怀所致，而当一个人心里充满了喜悦之情时，即便他有意皱紧了眉头，他的动作也定会是僵硬且做作的。其实，一向善于“相面识人”的FBI正是通过这些细微之处的变化，从而破解了一桩又一桩离奇的案件。

比如FBI探员在审理案件时，当遇到一位狡猾的心理素质很好的嫌疑犯时，正面去审讯嫌疑人往往很难达到预期的效果，但是如果FBI能够通过对方面目的不同变化去了解他的内心活动，再牵引着他的心理去展开审讯的话，那么将会收到事半功倍的效果。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2003年10月，在南卡罗来纳州的首府哥伦比亚，曾发生了一起当时轰动全国的连环强奸杀人案，在不到半年的时间里，就先后发生了8起杀人案，凶手作案的手段极其凶残，在对被害者实施强奸后，都无一例外地将其一条胳膊砍断，然后割断其喉咙。因案件造成了极其恶劣的影响，案件转入了FBI。通过大量的调查，一位FBI探员于一个夜晚在一个偏僻的巷子里抓住了一个一直在跟踪一位女孩的男子，而且从他身上搜出了一把明亮的斧头。虽然通过化验，这把斧头是崭新的（还不曾使用过），但种种迹象表明，该男子就是接连制造了8起命案的凶手。可一来由于斧头上没有提供什么证据；二来那位抓捕他的探员太过心急了一些，没能等到他实施犯罪时再将其抓个现形；再加上这家伙又矢口否认，所以让案件的审理一时间进入到了僵持的状态。但在不断的审讯过程中，细心的探员发现了一个十分奇怪的现象，就是每次拿出那些受害者的照片让他指认时并没有发现他有什么情绪上的变化，奇怪的是当他翻动那些照片时却总是会忍不住皱一皱眉头，而当他一一看完那些照片后，眉头又忽然间舒展开来，但当审讯他的FBI问他是否认识照片中的这些人时，他却又一次矢口否认了。

即便如此，细心的FBI探员还是意识到，这说明他在看照片时情绪上产生了一种不快，但究竟是什么原因导致了他的不快呢？而看完照片后，他又是因为什么原因心情舒畅展开了眉头呢？为了弄清事情的原因，FBI针对这名犯罪嫌疑人展开了更为全面深入的调查。很快，真相终于浮现了出来：原来这名犯罪嫌疑人对阿拉伯数字十分敏感，而且还有轻微的顺序强迫症。这就是说，这个犯罪嫌疑人很难容忍一些既定的事物顺序被打乱的情形。再结合之前审讯这名犯罪嫌疑人时的情况，FBI探员终于明白了一切。

当又一次审讯开始后，FBI再一次拿出了那些被害者的照片，而这

pdf下载网 http://www.i8788.com

一次，他们故意将那些照片上被害者死亡的时间先后顺序打乱，贴到展示板上，摆到犯罪嫌疑人的面前，然后对他开始了例行的审讯。在整个审讯过程中，FBI探员发现，他当天显得有些心绪不定似的，不时地皱皱眉，又摇摇头，一副坐立不安的样子。不过，FBI的探员们却没有理会这些，而是继续自己的审讯。终于，那个犯罪嫌疑人有些受不了了，他借FBI探员为他拿水的空当，突然从座位上弹跳起来，跑到展示板前，一面按真实的时间先后调整着照片的顺序，一面在嘴里自言自语地说：“你们这些白痴，这个女的是我在8月份干掉的，应该放在后面；这个呢是5月份干掉的，应该放在那里。”FBI的探员皱皱眉说：“不对吧，这个好像在前面？”犯罪嫌疑人一把夺过来，大声辩解道：“你说错了，我记得很清楚，那是个夏天的夜晚，天上有很多的星星，所以就记住了这个女人的嘴唇边上长的这颗痣了。”说完他冷笑地看了一眼那个FBI探员，当发现那个FBI探员正一脸微笑地望着自己时，犯罪嫌疑人才猛然意识到了什么，一屁股瘫坐在了椅子上。而在接下来的审讯中，他不得不交代出了全部作案的经过。

这就是FBI通过细心观察犯罪嫌疑人在审讯过程中突然出现的异常行为而侦破案件的真实例子，如果不是细心的FBI探员发现了犯罪嫌疑人在审讯过程中出现的紧锁眉头和舒展眉头的动作，进而通过深入的调查了解到他原来具有顺序强迫症，对于那些既定的事物顺序被打乱的情形有着难以容忍的情况，那么整个案件极有可能依然难以找到新的突破口。而在随后的审讯中，FBI的探员们又根据犯罪嫌疑人的这种特殊情况将被害人照片的时间顺序打乱，随着时间的推移最终激怒了犯罪嫌疑人，让他内心的情绪完全真实地爆发了出来，从而将自己犯下的罪行都一五一十地交代出来。

pdf下载网 http://www.i8788.com

三、微微一笑包罗万千：FBI解读笑容背后的真实含义

同眼睛一样，人的嘴巴除了用来进行语言表达以外，同样能表达很多丰富的信息。但是如果你没有仔细去区分，就会被它传递出的一些虚假信息所蒙蔽。比如说一个人突然对你微微一笑，它所流露出来的信息究竟是赞许、原谅，还是一种虚伪的礼貌性的回应呢？

FBI认为，要区分出一个人是真笑或是假笑，其实并不难。联邦特工通过多年大量的实践研究证明，如果一个人的笑是发自内心的，那么他笑的时候嘴巴周围的肌肉会是松弛的，同时他的目光会配合流露出一种充满善意的光，他的眉毛也会轻轻地弯成一个弓形，整个面部表情会传递出一种积极的愉悦的信息。而当一个人出现礼貌性的虚假的笑时，他的两个嘴角就会在不知不觉中被拉向两只耳朵的方向，而他的目光中也不会露出什么积极意义方面的信息，他的嘴巴周围的肌肉也会随之出现局部的僵硬，总之，整个面部是不带任何感情色彩的。

FBI曾联合多位美国心理学家通过大量的试验，专门研究一个人出现各种不同类型的笑的时候，其内心所表达出的种种情绪，而通过大量的研究比对，FBI特工的目光更为关注那些具有内向性格或是多重性格的人所透露出来的具有消极意义方面的笑。比如喜欢悄悄笑的人，研究表明，这种人的心思一般都十分缜密，容易害羞，属于内向的性格，做事总是比较客观，喜欢以旁观者的身份去看待周围的事物，并且这种人很善于伪装自己，一般不会轻易流露出自己内心的真实情感；还有就是那种笑不出声的笑，喜欢这样笑的人大多比较感性，性格比较低沉，个人的情绪化较大，容易受到外界事物的感染，但是在外表上看，具有这种性格的人又往往会流露出一种亲切、温和的样子。FBI还发现，那种

pdf下载网 http://www.i8788.com

喜欢用手遮住笑容的人，多为女性（这种人多为内向性格的人），虽然她们往往表现出一副温柔的面孔，但是在为人处事上，这种人极少会向除她自己之外的人、包括她的亲人，去透露关于自己的真实信息。她们有着很深的城府，天生便对几乎所有的事物都持怀疑的态度，决不会轻易相信任何人。但是通过心理学家对一些FBI女特工所做的试验表明，具有这种性格的人却有着一个致命的缺点，因为她们从不会相信任何人，所以她们内心所承受的压力通常要比其他人大很多，以致她们常常会出现注意力不集中的情况。而根据这些不同笑容所对应的人的内心情感或情绪的流露，FBI的特工们及时准确地掌握了很多犯罪嫌疑人的心理，从而破获了一起又一起看似难以攻破的案件。

莉亚是一位年轻的联邦特工，她加入FBI仅仅有两年。有一次，根据情报部门提供的资料，FBI怀疑位于纽约闹市区的某家贸易公司实际上可能是一个伪装的间谍机构。虽然通过对这家公司所有工作人员的调查结果显示，几乎所有的员工都是美国人，只有老板是第三国家的，但FBI仍感觉有问题——表面上这家公司在从事着国际间的贸易往来，但实际上他们运作的业务并不多，可是这家公司却一直坚持了四年，所以说，这家公司极有可能表面上是在做贸易，实际上却从事着商业间谍的工作。而在随后的调查取证中，综合情报部门的资料显示（种种迹象表明），这家公司就是一个商业间谍机构，只是FBI还未能掌握到直接证据。在这种情况下，FBI特工又得到消息，这家公司出现了转移的迹象。不过，正当FBI的特工们焦急的时候，国防部却传来了令人振奋的消息——这家公司的确从事着间谍活动。于是FBI决定收网，可是等联邦特工们布置好实施秘密抓捕之际，却发现原来这家贸易公司的主要头目都已经逃离了美国。所以，虽然FBI动用了十几名特工，但最终却只抓到了两个小喽啰。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在审讯之时，一个小喽啰总是不停地冷笑，情绪经常出现几近失控的状态；而另一个小喽啰是个年轻女人，无论你问什么，她都极少说话，只有当负责审问的FBI特工将其追问急了，她才会说几句话，但多数都是关于公司业务方面的回答。一时间FBI的特工有些束手无策，最后FBI只得将这个女人交给了莉亚。

经过几次询问后，莉亚发现了一个奇特的现象，每次问到一些关键性的问题时，这个女人总是会伸手将嘴巴半遮半掩住，然后偷偷地微笑。这种笑令莉亚很不舒服，她究竟是在通过笑向外释放内心的压力，还是在嘲笑联邦特工的无能？经过一番思索后，莉亚决定还是从这个女人的性格入手。于是在下次的审讯中，莉亚照例问过几句后，突然冷笑着对她说："我劝你还是不要负隅顽抗了，你在出事前一天的工作日志中出现了一个致命的失误，忘记将工作内容转换成代码，而正是你的这种工作上的失误，FBI的工作人员已经将你们所使用的代码全都破译了出来。"说完这句话之后，这时候莉亚发现她的笑僵持在了脸上，遮嘴的手也放了下来。莉亚继续说："我不妨再次提醒你一下，你的失误出现在了那天日志的倒数第三行，你原本应该是写成'服装20万件、大豆50吨'的。"对方在这一刻突然沉默了，一会儿点点头，一会儿又摇摇头，但突然她再一次轻轻笑了，且说："你在骗我，这种低级的错误我是不会犯的，服装是代表克罗克公司，大豆代表他们公司正在研究的新产品。"莉亚说："那50呢？"对方脱口而出："当然是……"话还未说完，她突然发现了莉亚嘴角那一抹微微的笑意，一下子全明白过来，因为在她入行前曾是读心理学专业的，对于眼前这位FBI特工脸上出现的笑，她清晰地明白了她此刻的心理，那是一种积极的、乐观的笑。最终，她不得不交代出了一切。

莉亚的亲身经历再一次说明了准确地读懂一个人脸上出现的微笑对

pdf下载网 http://www.i8788.com

于FBI侦破工作的重要。所以FBI在对新成员的集训中十分注重非语言行为中面部表情变化的观察与理解，以便能够让FBI的特工能够准确地把握住犯罪嫌疑人所处的心理状态，并深入了解对方的性格，从中找出破绽，侦破案件。难怪一位美国心理学家在一次演讲中曾说：“决不要轻视对方投来的一个貌似平常的微笑，对于对手而言，它或许会成为致命的武器。”

四、说谎的鼻子真的会变长吗

美国科学家研究发现，人在撒谎的时候鼻子的确会变长，就像童话故事《木偶奇遇记》里的小木偶匹诺曹，当他说谎的时候，鼻子就会慢慢地变长。

芝加哥嗅觉基金会负责人贺西与伊利诺大学科学家沃尔夫进行的研究结果显示，人在撒谎的时候鼻部组织会由于充血而出现膨胀扩大。从人的感官上，这种细微的局部变化是很难被察觉到的，但对于说谎者自身来说，往往会忍不住鼻子的发痒，做出一些与鼻子相关的肢体行为或面部表情，比如伸手去摸摸鼻子的行为，从而露出马脚。在研究期间，他们曾经仔细观察过美国总统克林顿就他与前白宫实习生莱温斯基的关系向陪审团作证时的电视画面。他们发现，克林顿在被问及有关婚外情问题的时候，触摸鼻子的次数较陈述事实时要频繁得多。

FBI特工在对犯罪嫌疑人进行的审讯中也经常会遇到类似情况的发生，而通过实践，FBI特工还发现了另一个奇怪的现象，即有些犯罪嫌疑人在事后被认定为撒谎后，其当时表现出来的面部表情动作除了触摸鼻子外，有的还出现了鼻尖冒汗、打喷嚏，或是不同程度的眨眼睛、面部肌肉颤动等行为。心理学家认为，这些行为和拉拉衣领的行为一样，

pdf下载网 http://www.i8788.com

其实都是一种自我安慰行为的表现。因为当一个人说谎的时候，心里总会有一丝担忧：如果谎言被揭穿了那就不好了。虽然这是人的正常心理反应，但这却会使人产生一种压力，而无论这种压力或紧张的情绪有多大，持续的时间是长达一小时还是短到一秒钟，都会最先表现在鼻子上。可以说，这一点，FBI在无数次与犯罪嫌疑人交锋中体验得最为深刻。FBI根据相关结论有意在审讯犯罪嫌疑人的过程中做了记录，最后发现，有些犯罪嫌疑人在说谎后所表现出来的鼻部反应会强烈些，会出现不停地摸鼻子、揪鼻子或是连续大声地打喷嚏、鼻尖冒汗，而有些犯罪嫌疑人表现得却不明显，只是轻微地吸了吸鼻子。但无一例外，这些说谎者都感觉到了不同程度的紧张甚至恐慌。为此，FBI配合心理学家联合做了一个试验，他们按照一定的比例从FBI中挑选出了一定数量的高级特工，对他们进行了测谎试验，结果发现，其中有80%的联邦特工在说谎时都感觉到了不同程度的鼻子发痒，有20%的联邦特工感觉到好像鼻子被针芒刺了一下，另有30%的联邦特工的鼻尖瞬间产生了发凉的感觉，但所有接受试验的联邦特工都感觉说谎的那一刻就像电光石火一样在脑子里一闪而过。试验表明，FBI的高级特工们虽然经受了特殊的训练，却依然没能逃脱鼻子感应的现实。

FBI特工希伯来在1988年曾经遇到过一个很特别的案例——1988年3月12日，他接到了FBI的派遣，到佐治亚州的亚特兰大去协助当地警方对付一个难缠的对手，而对手是一起诈骗案的主谋，警方只是间接地掌握了一些他实施诈骗的佐证，并没有直接证据，为此他一直不肯承认。而又由于这个人的口才很好，头脑反应也很敏捷，所以当地警方实在没办法，这才找到了FBI。

来到佐治亚州警局后，希伯来没有急着去审问犯罪嫌疑人，而是让一名警员按照自己拟定的问题去提问他，自己只站在一旁观察犯罪嫌疑

pdf下载网 http://www.i8788.com

人的言谈举止。虽然，看了半天，希伯来并没有发现这个人有什么异常的行为出现，但这位年轻的FBI特工却真真切切地感觉到：这个人并没有讲实话。可是他的面部表情及一些肢体行为却并没有透露出他任何内心紧张、不安和说谎的举动。思虑再三，希伯来又换了几个比较尖锐性的问题，再次交给了警察，而他自己依然在一旁观察。这一次他终于发现了一个现象：每次只要是警察一问到有关他们实施诈骗的过程和人员组成时，这个人就会打出一串长长的哈欠，然后伸出一只手去擦擦眼角的泪，而且在这一次的审讯中他一共出现了三次这样的情况。于是，希伯来接下来又换了几个更为直白的问题，于是，他进一步发现相同的情况重复出现了多次，并且他还发现那个犯罪嫌疑人其实不是在擦眼泪，因为他的脸上根本就没有眼泪，他是在轻轻地蹭鼻子，而这让希伯来很快明白了他在撒谎。由于希伯来暗暗记下了犯罪嫌疑人在回答什么问题时蹭的鼻子，即他在回答什么问题时撒了谎，并根据这些线索展开了深入调查，于是希伯来很快便掌握了他们实施诈骗的犯罪事实，从而协助当地警方成功告破了案件。

FBI特工希伯来的经历将FBI针对犯罪嫌疑人面部表情的研究又推进了一步，虽然FBI的特工们无法用肉眼去看清试验结果——说谎者贺西与沃尔夫的鼻子真的会变长，但精明的FBI特工却可以透过说谎者鼻子变长时出现的反应对鼻子所做的安抚动作，准确地洞悉到说谎者的内心世界。那是因为，当一个人心里承受的压力越来越大时，虽然他的面部表情可以伪装得很好，但鼻子的表现却是无法骗人的。

五、唇齿之间“暗送秋波”：读懂嘴部信息的言外之意

美国心理学家通过研究发现，当一个人的心里出现某种压力时，他就会下意识地将嘴唇隐藏起来，这在心理学家看来，只是人的一种自然

pdf下载网 http://www.i8788.com

反应，因为紧张情绪的出现会让大脑发出指令“不要讲话，赶快将你的嘴唇藏起来”。这其实是一种消极意义上的行为，如果是具有积极意义的行为，那么一个人的嘴唇通常是十分圆满的。

人的这种行为，在FBI那里得到了更为准确的印证。据FBI的资深探员说，在他们因为某件案件进行取证的过程中，很多接受过FBI调查的人大多都会出现将嘴唇拉紧或是隐藏起来的行为，尤其是那些即将或是已经成为警方证人的人，他们在出庭时或是进入被FBI调查员更为深层的调查时，有的人甚至会紧张到完全将自己的嘴唇隐藏起来的状况。而那些有污点的证人，或是犯罪嫌疑人，在接受FBI的审讯中，如果出现了挤压、缩拢嘴唇的行为时，说明他们内心感到了一定的压力，而当这种压力变得越来越大时，他的情绪和自信心就会在瞬间跌入低谷，而担心和忧虑的压力反而会随之迅速被放大，这时候他就会出现嘴唇向下用力拉的情况，其嘴唇就会被完全隐藏起来。

FBI的资深探员汤姆斯说：“如果在面对犯罪嫌疑人的时候，当其出现这种紧缩嘴唇或是把自己的嘴唇完全隐藏起来的行为时，只要能够及时把握住对方这种情绪上的变化，及时调整审讯的方式，那么就会离真相越来越近。”

美国社会心理学家高尔顿·威拉德·奥尔波特教授曾做过这样一个试验，用来衡量一个人面对压力时的心理承受力。按照高尔顿·威拉德·奥尔波特教授的指示，FBI的探员们事先将十几个透明的玻璃器皿放在远离犯罪嫌疑人身后的一张桌子上，然后再叫来犯罪嫌疑人进行审问。当犯罪嫌疑人在FBI探员的审讯中出现极度的紧张，从而将自己的嘴唇深深隐藏起来的时候，一直站在犯罪嫌疑人身后桌旁的FBI探员便会在那位审讯的FBI探员的示意之下，突然用铁棍将摆在桌上的玻璃器皿一一敲碎。FBI探员一共选取了十位具有重大嫌疑的犯罪嫌疑人参与

pdf下载网 http://www.i8788.com

了此次的试验，结果表明，被调查的十个人中，有三个人在试验还未进行完时便当场晕倒在地，有五个人出现了极度恐慌的神色，另有两个人出现了惊呆的神情。

高尔顿·威拉德·奥尔波特教授的试验进一步清晰地证明了一个道理，即当一个人处于精神高度紧张的时候，再次出现的任何一种轻微的心灵震荡，都会成为压垮骆驼的最后一根稻草。而那十位接受过试验的犯罪嫌疑人，在随后FBI对他们进行的讯问中，无一例外地都如实交代了自己所犯下的罪行。

无论是FBI资深探员汤姆斯的经验之谈，还是高尔顿·威拉德·奥尔波特教授的试验，都一再准确地证实，当一个人表现出挤压、收缩或嘴角向下拉动而将嘴唇完全隐藏起来的时候，说明他的心理此刻正在经受着无比巨大的压力、恐惧。

在研究非语言行为的面部表情时，还有一种比较典型的嘴部动作不容忽视，那就是突然将嘴唇缩拢或是噘起嘴来。据FBI资深探员汤姆斯说，一旦与你谈话的人出现了上述这种行为动作时，则说明他对你所讲话的内容在心理上出现了反对意见或是不完全认可的态度，他这样做正是在思考怎样转换你正在侃侃而谈的话题，或是准备就你的话题或观点提出自己不同的见解。这种情况也经常出现在FBI的审讯过程之中，尤其是在FBI对某个犯罪嫌疑人的情况掌握得不够准确的时候，犯罪嫌疑人就会有意无意间突然缩拢嘴唇以示抗议，而当犯罪嫌疑人这种不满的行为累积发展到一定程度的时候，极度不满甚至是挑衅的情形就会出现，让原本狡猾的犯罪嫌疑人在一时之间失去理智，从而暴露出自己内心的真实想法，或是做出还原事实真相的举动。

在汤姆斯所承办过的案件中，他就曾遇到过不少类似的情况。其中有一次汤姆斯抓住了一个小偷，但小偷在被他抓到时突然将证物放入了

pdf下载网 http://www.i8788.com

商场保安的口袋，而在随后的审讯过程中，狡猾的小偷抵死不肯承认他偷了东西，还得意洋洋地抽起了烟，好像在向汤姆斯示威，气得汤姆斯有些动了肝火，但冷静下来一想，汤姆斯便有了办法。虽然汤姆斯清晰地记得小偷是如何从那个人的口袋里掏出钱包的，但他在随后的询问中故意反其道而行之，将小偷实施偷窃的过程说得一塌糊涂。这时候，汤姆斯发现小偷脸上的笑僵住了，有几次好像还想打断汤姆斯的述说，但聪明的拥有FBI特工身份的汤姆斯却没容他插嘴，继续胡乱地讲述着，而且在颠三倒四间还将小偷实施偷窃的过程形容得好像是一个弱智儿在玩一种脑残的游戏。小偷突然缩拢嘴唇，鼻孔间咻咻地出着气，他在强忍下又听了五分钟后，再也忍不住地一下子从椅子上弹跳起来，大声对汤姆斯说："你个蠢驴，我有那么弱智吗？"接着，那个小偷便滔滔不绝地将他是如何偷窃那位客人的财物，又是如何转移赃物的过程原原本本地向汤姆斯讲述了一遍，末了还得意地再次抽起了烟。而这时候，汤姆斯却将审讯记录的本子递给了小偷，说："先生，既然你已经交代了作案的全部过程，那就请你在这份笔录上签个字吧。"小偷闻言立刻傻了眼。

后来，汤姆斯审讯小偷的录像被展示在了FBI新成员的教学中，而汤姆斯机智甚至充满了幽默色彩的审讯，其实告诉FBI新成员的并不仅仅是如何准确地观察犯罪嫌疑人的面部表情行为从而破解其心灵密码，更是要你了解人的真实心理状态后，人为地去制造出一种令人备感压抑的行为，然后随着对手情绪上的变化而不断地调整自己的行为，从而达到出奇制胜的结果。

六、伸出你的舌头：FBI告诉你不会说话的舌头比语言更诚实

美国心理学家发现，在研究人的面部表情时，有一个虽然不常见却

pdf下载网 http://www.i8788.com

是不容忽视的部位，那就是舌头。作为经常以隐性身份出现的舌头，其实同样可以发出许多种信号，而这还为FBI侦破案件提供了大量有价值的信息。

心理学家的研究表明，当一个人感受到心里出现了很大的压力或是不舒服时，就会突然觉得口很干，而受意识的驱使，他就会伸出舌头去舔一舔自己的嘴唇，以便让嘴唇更为湿润些。这其实也是一种自我安慰式的行为，人们在遇到让他备感不舒服的事情时，用舌头去摩擦嘴唇的行为是为了让自己能够冷静下来，达到一种自我情绪的调节。

还有一种露舌尖的举动，也经常会出现在FBI探员的审讯过程之中。美国心理学家罗杰斯认为，吐露舌尖的行为暗示了人的一种侥幸心理，这种情况每个人在生活中经常会遇到。一般吐露舌尖的行为有两种情况：一种是将舌尖向外吐露，说明他侥幸做成了某件事，但如果是张开嘴巴将舌尖吐出来后又迅速缩回了嘴里，则表示这个人做的某件事被别人知晓了。FBI认为，在非语言行为学中，看似简单的舌头行为，其所蕴含的意义也是极为丰富的，一定要根据具体情况去具体分析，不可一概而论，而通常，吐露舌头所代表的含义是：侥幸做成了某件事情、不小心被别人逮到了、做了什么愚蠢或调皮的事情、或是正在专注于某件事。

在FBI中，探员詹姆森最善于捕捉犯罪嫌疑人在审讯过程中突然出现的吐舌头动作。在他所侦办的案件中，曾经有一起十分特殊的案子。那是1990年的某一天，FBI在一个写字楼的地下室里发现了一具女尸，被害人年仅16岁（还是一名在校的学生），是被人用硫酸灌进喉咙致死的。由于凶手的残忍令人发指，所以在当地引起了不小的负面影响，而且所有媒体都紧盯警方，希望他们能够早日破案。

在这种情况下，FBI特派出了经验丰富的老探员詹姆森负责侦破此

pdf下载网 http://www.i8788.com

案。经过将近两个月的调查工作后，詹姆森将目标锁定在了被害人生前的化学老师比利奥斯身上，但是出乎詹姆森意料的是，在大量的证据面前，比利奥斯就是不认罪，每次当詹姆森问到关于案件经过时，比利奥斯总是慢条斯理地说："你不要问我，我一点都不明白你在讲什么？"无奈之下，詹姆森找到相关的心理学专家为比利奥斯做了心理测试，测试结束后，心理学家表示比利奥斯的思维和普通人一样很正常，而这却越发让詹姆森觉得奇怪，甚至对那些自己辛辛苦苦找到的证据起了疑心。因为詹姆森曾遇到过很多国际间谍，但即便是再优秀的特工，在证据面前也很难抵赖掉事实，那为什么这个中学的化学老师比利奥斯能够在证据面前做到如此气定神闲呢？詹姆森曾不止一次面对面地观察过比利奥斯在接受审问时的表情：淡默的眼神，始终如一的面部表情和肌肉，略带沙哑的声音，而正是这些致使詹姆森陷入了困惑。

为了弄清事实，詹姆森取出了所有审讯比利奥斯时的监控录像，经过一遍又一遍地观看，发现其面部可能有什么不为人知的秘密，于是他又更为细致地调查了比利奥斯的个人情况，刹那间明白了为什么比利奥斯在接受审讯时其表情始终如一：原来几年前因一场车祸，比利奥斯的脸部做过手术，虽然保护了脸部的完整，但其脸部肌肉神经受到了刺激，所以迟钝的面目表情总是给人一种一成不变的感觉。于是在随后的审讯中，詹姆森换了一种方式，当他说到"我知道，其实对于你那位学生的死，你心里比我们更痛"时，比利奥斯无动于衷地转了转眼珠，依然是一副面无表情的样子，但细心的詹姆森却发现，就在自己话音刚落之际，比利奥斯的嘴唇轻启，突然伸出舌头舔了舔嘴唇。虽然这让詹姆森心头一阵狂喜，但他依然按着自己事先准备好的话对比利奥斯进行着提示性的发问，而这期间他发现，比利奥斯开始出现不停地舔嘴唇的动作，他甚至还想向詹姆森索要水喝，但都被詹姆森果断地回绝了。不一

pdf下载网 http://www.i8788.com

会儿，比利奥斯竟咆哮起来：“你这个讨厌的家伙，不要再继续问下去了，你以为我想杀掉她吗？我是那么地爱她，没想到她却拒绝了我，而将这件事告诉了学校其他的老师，所以，我只好让她永远闭上嘴了。”至此，这件轰动一时的杀人案终于画上了一个圆满的句号。

在这起案例中，固然比利奥斯因为面部做过手术，使得他的面部表情呈现出了单一的情形，再加上他那天生沙哑的嗓音，让案件一时陷入到了一种胶着状态，让一向精明的FBI探员詹姆森也被一时间蒙蔽了，但经过细致的观察后，詹姆森还是发现了比利奥斯伸出舌头舔嘴唇的行为变化，进而适时抓住当时比利奥斯内心出现的这种不适的压力，继续刺激他，而当比利奥斯向詹姆森索要水喝，企图借此来安慰一下他那颗紧张而备受压力的心时，却遭到了詹姆森的果断拒绝，而这就把比利奥斯寻求安慰的大门牢牢地封死了，使得他内心的不适与压力无形中被继续扩大，最终在忍无可忍的情况之下他完全爆发了，并说出了自己为什么杀害了女孩。

FBI探员詹姆森在成功破获了此案后曾对其年轻的同事说：“只要你观察得够仔细，其实人的舌头在很多时候比语言更为诚实。”

七、伸缩自如的下巴究竟能告诉我们什么内情

在非语言行为的研究中，下巴也被FBI列为了重要的部位，这是因为下巴在行为语言中能够透露出一些重要信息。经研究表明，当一个人的心情处于积极状态的时候，他的下巴就会处于一种自觉地向外伸展的状态，鼻子也会随之向上抬高或微微翘起，说明这个人的情绪很好，正处在一种心情舒畅的状态；而当一个人的自信心出现下降，或是当他感觉到灰心、失望、担心、紧张的时候，他的下巴就会出现朝里缩的情形，从而带动鼻子也随之出现向下低垂的动作。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在观察犯罪嫌疑人非语言的肢体行为时，FBI的探员们历来都十分注重对人体下巴的观察，并能够及时判断出下巴出现异常变化时其所对应的心理变化，从而突破一个个疑难案件。尤其是当犯罪嫌疑人的其他面部表现出来的特征不够明显，或出现某种程度的背离现象时，下巴这个经常被大多数人忽略的五官部位就显得尤为重要了。

在FBI看来，从一个人下巴的不同形态中就可以窥视到他的性格。例如尖下巴和胖下巴的人一般都属于性格外向的，这种人大多都喜欢争强好胜，容易骄傲，自身带有强烈的优越感，而且自尊心很强，经常会用一种带着否定意味的眼光或是充满敌意的目光去看待周围的人和事；而圆下巴和方下巴的人大多做事都比较小心谨慎，思想保守，疑心病很重，这种人不会轻易去相信别人。所以FBI在选择新成员时，首先就会从人的下巴去观察一个人的性格，而后再根据他自身存在的缺陷进行相关的特殊训练。

杰克·德拉威是FBI的一位高级特工，他对人体的下巴，有着更为深刻的理解与认识。他认为，很多时候不能过于单一地去根据人的下巴的形状或是下巴所处的形态就武断地对他做出心理上的评估，因为这样是不科学的，而且依此判断出的结果精准度不高。他认为，除了细致观察下巴在发生一些形态上的变化时鼻子随之出现的一些变化外，同时还要去注重对下颚的观察。而杰克·德拉威的这一观点，在美国心理学家艾伯特·班杜拉那里也得到了证实，他说："就人类或动物而言，下颚的功能是负责发声和咀嚼食物的器官，从外部形态看，男性的下颚和颧骨大多带有不同程度的棱角，所以这一点是无法伪装的。因为下巴与整个下颚又具有极强的联动性，所以在推测一个人的心理倾向时，一定要结合下颚的动作变化，这样才能够准确解读出一个人身体行为语言的真正意图。比如，当一个人内心充满了愤怒的时候，就会出现下巴收紧

pdf下载网 http://www.i8788.com

微微上翘的形态，而他的整个下颚就会出现比较明显的向前伸展的动作。”经验丰富的杰克·德拉威认为，如果这种动作做得过于明显或有些夸张时，那么站在他面前的人就要小心了，因为此时这个人的心里已经愤怒到了极点，而他的这种动作正是在向对方透露出挑衅性或即将攻击对方的信息。

心理学家艾伯特·班杜拉从心理学的角度，更为准确地阐明了FBI特工的认知。他说，突出下巴和整个下颚的动作，其实是一个人自我主张的突出表现。换言之就是，当一个人无法再控制自己内心的情绪时在寻找着一种方式来进行情绪的释放。这是种心理到行为发生转变的阶段，对于一向重视犯罪心理学和人体非语言的肢体行为学的FBI来说，艾伯特·班杜拉的观点有着不容忽视的意义。

杰克·德拉威就曾遇到过一个商业间谍，这个间谍十分狡猾，虽然当时FBI已经掌握了他从事间谍活动的部分证据，但是杰克·德拉威一连审讯了他五天，他却矢口否认一切，直到FBI拿出了相关的证据，这个间谍才点了点头，但在随后交代过程中依然不顺利，因为他只是草草地按照证据上所显示的内容做了一次复述而已，其他的却咬紧牙关一概不谈，并且对于证据，只要不是他亲眼所见到的，也全都矢口否认。通过对这个间谍面部特征的观察，杰克·德拉威发现，这个人虽然下巴处留着浓密的胡须，但很明显下巴甚至是整个下颚都圆圆胖胖的，而杰克·德拉威也已经对他做过多次观察，最后就确认这是一个性格内向、高傲自大的家伙，而对于这种自信心极强的人来说，杰克·德拉威决定换一种审讯的思路。可正在他为新的审讯方式而绞尽脑汁的时候，意想不到的事情发生了——在对着审讯的监控录像观察时，杰克·德拉威忽然发现了一个奇怪的现象，即在审讯过程中，这个间谍经常会出现鼻子向下微微低垂的动作，而且每当这种情况出现的时候，他就会停止

pdf下载网 http://www.i8788.com

说话，下意识地伸出一只手摸一摸他的胡须。这一发现令杰克·德拉威十分惊讶，在随后的锁定和放大画面的仔细观察中，“真相”终于浮现了出来。随后，FBI对所有被关押的犯罪嫌疑人进行了一次个人卫生检查，在杰克·德拉威的特意交代下，医生以影响健康为由强制为这个间谍剔去了胡须。胡须剔去之后，这个人的下巴就完全清晰地显露了出来，而在随后的审讯中，每当这个间谍再次出现鼻子向下微微低垂的动作时，杰克·德拉威发现，他的手再次摸完下巴后，反而下巴向下缩得更厉害了。在这种状态下，杰克·德拉威加大了心理攻势，从而使他交代出了此次在美国的全部任务和自己从事的所有间谍活动。

经验丰富的杰克·德拉威所经历的是一起典型伪装后的视觉错误的案例，但杰克·德拉威最终发现了自己的失误并很快纠正了。而那位商业间谍本是一个极度不自信的人，但他通过留胡须的方式弥补了自己这方面的缺陷，所以每当他出现不自信的情况时，都会不自然地摸摸胡须，借此来提升自我的信心，从而躲过了一次又一次的失败。但当他的胡须被剔掉后，他很快便原形毕露了。而当他再次往里紧缩下巴感觉不适的时候，被经验老到的杰克·德拉威抓住时机继续给他施加压力，从而攻破了他的心理防线，使他交代了自己的情况。

八、FBI教你如何捕捉对手脸上透露出来的信号

FBI教官认为，当一个人脸部的五官特征表现出来的动作行为不够明显，或是与心理学研究的结论出现背离现象时，这时候就要及时将自己所观察到的结果抛弃，然后综合所观察对象整个脸部的细微变化去重新考量。在FBI教官眼里，这种考量其实就是一种发现天平倾斜的过程。因为当一个人的情绪处于一种平和状态时，是很难从他身上捕捉到

pdf下载网 http://www.i8788.com

什么有价值的信息的，只有当他的情绪出现了某种偏差时，才能从其身上挖出自己想要得到的东西。

FBI形象地将这种偏差称之为“砝码的较量”，而较量的结果无外乎三种：乐观支持的状态、冷漠的中立状态、反对的状态。

（一）乐观支持的状态

FBI认为，当一个犯罪嫌疑人对一位正在审讯他的联邦特工所提出的问题持乐观支持的态度时，说明这个犯罪嫌疑人一定是在说谎，除非他已经承认了自己所犯下的罪，要么他就是无辜的。因为没有一个犯罪嫌疑人会在毫无抵抗的情况下就轻易地举手投降。FBI的教官说，要判断一个犯罪嫌疑人是否在说谎时，可以观察他在赞同和支持联邦特工时的面部表情，看看他是否正处于一种积极的状态之中，比如脸上是否有浅浅的微笑、目光里是否有闪亮的光出现，面部的肌肉是不是出现了松弛的状态，鼻子是否略有抬高和下巴是不是稍稍向外伸展了，眉头是否真的呈现出了一种打开的状态；而如果这些情况仅仅是在某一方面出现了，还不能过早得出“他在讲真话”的结论，还要继续深入和全面地去观察，只有发现犯罪嫌疑人确实出现了正面的积极状态后，才可以宣布他是无辜的结果；至于那些真正的犯罪嫌疑人，就要让他的情绪真正被搅动起来，从而进一步观察他们面部表情随之而出现的特征变化，才能够做到去伪存真。

（二）冷默的中立状态

在FBI探员们的调查取证中，这种持中立状态的人是他们遇到的最多的，而在审讯犯罪嫌疑人的过程中，犯罪嫌疑人面部所提供给FBI探员的这种中立状态的信息很多时候都是带有欺骗性质的，尤其是那些心

pdf下载网 http://www.i8788.com

理素质极高的间谍，经常会摆出一副无辜的样子，对FBI所提问的内容流露出一种事不关己的表情。而这时，FBI要做的就是如何来打破这种僵持中的平衡，也就是打破犯罪嫌疑人心理情绪上的平衡，因为只有在失衡的情况下，一个人才容易失误，从而露出破绽。

（三）反对的状态

虽然这种情形每一位FBI探员都遇到过，但这其中存在两种不同的情况：一种就是真正无辜而遭遇冤枉的人，另一种就是假装无辜的人。FBI特工维里亚认为，要分清这两种情况其实并不难，因为判断一个人是否在说谎，只要仔细观察他的面部表情是不难得出结论的，比如一个人的心情正处于一种极度糟糕、愤怒的情况之下时，首先他就会睁大眼睛，瞳孔也会随之迅速扩张，接下来，这种信息就会迅速被传输到他的大脑中，大脑就会支配其他的五官做出与之相对应的表情，比如咬牙切齿、鼻孔突然张大、呼吸变得有些急促，而当这种情绪扩大到他的内心无法承受时，他就会去寻找一种减压或释放的行为。

维里亚说，如果这种释放行为是受内心的真实情况支配的话，那么他身上的毛孔就会出现突张的形态，他的神情会是自然的；如果是刻意而为的，即便是受过严格训练的特工或技艺高超的演员，他面部的表情不是显得过于夸张，就是面部肌肉的动作显得有些僵硬，只要认真观察，总会找出其中的破绽。而心理学家纳齐斯·阿赫通过研究，进一步证实了维里亚的这一观点。他指出，一个人发自内心的反应与做作后大脑对面部及肢体发出的指令，在时间上是存在差异的，其肢体或面部肌肉所作出的回应也是不同的，前者是自然的，思想与他所作出的非语言行为几乎是同时的，而后者所表现出来的非语言行为往往是脱节的，甚至是不协调的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在捕捉犯罪嫌疑人面部表情所显示出来的符号时，FBI的特工们更为倾向于对方出现的那种消极性的表情，或是那种被极度扩大后的积极意义上的表情，而如果犯罪嫌疑人的情绪未能达到他们所需要的状态，FBI就会根据犯罪嫌疑人面部所流露出来的信息刻意扩大或制造出有利的条件，将对方的情绪充分调动起来，这是因为当一个人的内心处于一种厌恶、恐惧、不愉快、反感和气愤的时候，或是处于一种极度亢奋、高兴、得意的情况下，其行为或语言常常会出现失准，从而致使他在潜意识的驱动下流露出他内心最真实的意图。

维里亚还说，当犯罪嫌疑人出现这两种情绪（积极与消极情绪）时，如果其所表露出来的面部特征不明显，那么作为一个细心的观察者来说，就要通过其他一些辅助性的肢体行为去验证，比如四肢或脚部所透露出来的非语言行为。

九、紧缩颚肌，谎言随之显现

在面部表情的非语言行为研究中，有一个极为容易被忽略的部位，那就是颚肌，但FBI却对颚肌充满了兴趣。颚肌在舌边，也就是上下牙咬合的地方。据FBI专门研究心理犯罪学的专家讲，颚肌在面部表情中的表现虽然并不明显，但颚肌的变化却是判断一个人是否在说谎的有力证据。当一个人因为惊讶而张大嘴巴时，他的颚肌也会随之被拉长绷紧，这是因为吃惊而造成的面部肌肉的紧张所致。而当一个人说谎的时候，尽管他的脸上会带着不同程度的笑，或是做出很多其他的企图令人误以为他正处在心情愉悦之中的动作或表情，但如果当他说话的同时，颚肌出现了明显的紧缩，那么就说明这个人一定在撒谎。

为了证实这一点，美国心理学家斯金纳曾做过一项调查，即对

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI50名在职的特工进行了一次测谎调查。除了相关的问卷式以外，斯金纳还采用了测谎仪，而主要是针对他们的薪酬是否合理的问题进行调查，并进行了全程录制。结果显示，在被调查的50名联邦特工里，最后他们全都表示自己在回答问题时都不同程度地说了谎，而根据录像中的显示，其中有45名FBI特工在说谎时颚肌都出现了明显的紧缩，其余有4名FBI特工的颚肌部位只出现了轻微的抖动，余下1名FBI特工因以往在执行任务时面部受过伤而做了手术，所以颚肌部位没有发生什么反应。但据这位联邦特工在事后描述说，当他说谎的时候，他感觉到牙齿两旁的肌肉好像是受到了什么刺激，像是突然被什么轻轻扎了一下似的，颚肌部位出现了一瞬间不自在的感觉。斯金纳说，颚肌出现的这种反应，主要是源于人体神经的一种自然反应，因为无论一个人的心理素质多么过硬，当他说谎的时候都会出现一种思维意识上的一瞬间紧张的行为；一般而言，这种时刻普通人的意识会停顿1/4秒，受过特殊训练的人停顿的时间会更短些，但这种短暂的停顿会被大脑在一瞬间传输给面部的运动神经末梢，而运动神经末梢又传给神经末梢，进而传布到肌肉和腺体组织上，使它们产生运动和分泌活动，从而造成了颚肌有短时间的紧缩现象。

FBI不仅接纳了斯金纳的理论，还将这个理论正式作为新成员训练中一项重要的课程，并且对所有在职的FBI特工都进行了训练。胡德尔就是其中最为受益的一个，同时也是利用颚肌的变化揭穿谎言的实践中做得相当成功的一个，因为胡德尔就是那接受斯金纳教授调查的50名联邦特工之一。

数年前，在位于美国北达科他州的俾斯麦的一家博物馆里，接连发生了好几起文物被盗案，经过调查，当地警方锁定了一名犯罪嫌疑人，并且成功将其抓获。但在随后对这位犯罪嫌疑人展开的审讯中，警方却

pdf下载网 http://www.i8788.com

未能获得一点有价值的信息，而为了防止被盗文物的流失，当地警方不得不向FBI求助。FBI派出的正是胡德尔，虽然胡德尔受命后连夜对犯罪嫌疑人进行了审讯，但案情却丝毫没有进展。在审讯中，胡德尔曾对这名犯罪嫌疑人进行过仔细观察，发现他有一个明显的特点，就是每说一句话两只眼睛就会不停地眨几下，难道他有什么病或是心理障碍。胡德尔不得不暂时终止了审讯，对这名犯罪嫌疑人的家庭情况做了一番调查。结果发现，这名犯罪嫌疑人原来很小的时候就死了父亲，是他的母亲将他从小养大的。他原本是个食品加工厂的工人，但没想到几年前母亲得了重病，他花光了所有的积蓄依然没有将母亲的病治好，不得已就开始了偷盗。他先是从工厂内偷出几箱食品去卖，后来被工厂抓住，失去了工作，没办法便做起了偷盗文物的勾当，而他之所以去偷盗文物只是想多卖点钱治好母亲的病。至于他自己身体和心理上并没有什么病，眨眼只是他的一种习惯性动作，并不能作为一种失常的行为去判断其内心的变化。

了解到这一点后，胡德尔虽然被犯罪嫌疑人的身世感动了，但他知道，自己首先要做的是破案。于是他再一次提审了犯罪嫌疑人，围绕着案件又问了一些问题，但犯罪嫌疑人依然十分从容，不停地眨着眼睛，胡乱地回答着他的问话，而这就是说这一次审问依旧未取得进展。胡德尔沉思片刻后，突然对他说：“你最好还是如实交代吧，我知道你本质上并不是一个坏人，你之所以选择去偷窃文物完全是因为你母亲的病。”犯罪嫌疑人听罢此话愣了一下，说：“你不用乱猜了，我根本就没有盗窃文物。”说这句话时犯罪嫌疑人的两只眼睛又眨了起来，而这时胡德尔发现，在犯罪嫌疑人眨动眼睛的一瞬间，他嘴巴两边的颚肌突然明显地紧缩了一下，而这让胡德尔立刻意识到，这个人在撒谎。于是精明的胡德尔拿起他最为擅长的攻心术，从犯罪嫌疑人的母亲入手与他

pdf下载网 http://www.i8788.com

谈了起来，最终成功攻破了犯罪嫌疑人的心理防线，致使其交代了几次潜入博物馆盗窃文物的经过。虽然他被起诉判了刑，但他母亲却因为联邦特工的出面而得到了一家医院的赞助，而且其身体很快恢复了健康。

胡德尔的经历再一次验证了心理学家斯金纳的那个试验，虽然在最初的调查审讯中，这位有着多年办案经验的FBI探员一时间被犯罪嫌疑人面部表情中的习惯性动作——眨眼睛所迷惑了，从而没能及时地发现其心理的变化，但在随后的调查取证与审讯中很快就纠正了错误导向，准确地发现了犯罪嫌疑人颚肌收缩的撒谎行为，并采取适当的攻心策略揭穿了其谎言，让犯罪嫌疑人的犯罪行为大白于天下。

十、额头出汗：从身体里流出来的“真实谎言”

在对非语言行为的观察中，有一种并非经常出现，但经常被遗忘或是忽略的东西，那就是从人体毛孔里流出的汗。在FBI看来，出汗和人的心情有着密不可分的关系，尤其是当一个人脸部的汗出现在额头的时候。

FBI专门研究犯罪心理学的专家称，除去那些因身体或食物原因而导致的出汗现象外，一个人额头或背部突然出现细密的汗水时，说明这个人的心理正处于一种高度紧张或是精神极度压抑之中，或是突然之间受到了某种惊吓所致。其实一个人出汗的部位很多，比如手心、脚心、额头、腋窝、鼻尖、后背，但对于行为学研究来说，手心、脚心、腋窝、后背等部位出现的出汗现象具有一定程度的隐蔽性。所以在非语言性的肢体行为与表情研究中，FBI更为侧重于对犯罪嫌疑人额头和后背的出汗现象进行观察与研究。

pdf下载网 http://www.i8788.com

或许很多人都认为，一个人突然出汗说明这个人一定在说谎，但这样的推理是存在缺陷的。心理学家研究的结果表明，人的面部、手足和后背等处的汗腺，其中有一些是受肾上腺素能神经纤维支配的，而当一个人的思维意识出现短暂的间接性冻结、遇到突发的灾难性事件或心里受到了某种突发的惊吓、情绪出现焦急紧张激动时，就会引起交感肾上腺素能神经纤维兴奋，从而就会引发额头、鼻尖、手掌、足底、后背等部位出汗。这是一种精神性发汗，与温热作用引发的出汗有着本质上的差别。所以心理学家认为，人的这种类似于受到某种惊吓而导致的“冒冷汗”，并不能完全证明这个人就一定是在说谎。

FBI很早就将心理专家的这种理论广泛地应用到了侦破工作中，通过多年大量的实践，FBI认为，虽然可以从一个人的突然出汗行为中窥视到犯罪嫌疑人当时的心理状态，但很多时候冒汗行为的出现也具有很大的欺骗性，因为生活中大约有5%的人都有多汗症，会经常性地出现出汗的现象。在很多案例中，犯罪嫌疑人出现的手心出汗行为被FBI认定为一种具有遗传性质的障碍。所以在对犯罪嫌疑人非语言性的行为观察中，为了更为准确地区分对方出现的突然出汗行为，FBI更注重于犯罪嫌疑人出汗行为发生时的瞬间效应。这是因为当一个人的面部发生精神性发汗的时候，说明他的内心充满了压力，正处在一种极度紧张甚至是高度恐惧的状态，而处于这种状态的犯罪嫌疑人大多会如惊弓之鸟，他的心理承受力此刻是极度脆弱的，很容易受到外界的干扰而影响自己的理智，而FBI最需要的就是抓住这种瞬间效应的时间点。

2001年6月的某一天，FBI在对一起重大间谍活动的调查中抓到了一名男子。当时FBI只是对这名男子有很大的怀疑，但并没有找到与之相关的直接证据，更没有什么目击者。在审讯中，FBI的探员采用了轮番轰炸的方式，就几个重要的问题对这名男子展开了高强度的反复审

pdf下载网 http://www.i8788.com

问，企图从他的回答中寻找出他出现的失误。可这名男子非常狡猾，虽然他讲话还略微带些结巴，但FBI的探员发现，无论翻来覆去、颠三倒四地问他哪个问题，他总是能够准确地答上来，而且思维好像很有条理。虽然从他的面部表情观察，FBI的探员并没有发现什么有价值的信息出现，但有一个奇怪的现象却引起了FBI探员的注意，那就是在审讯中这个男子经常会伸出左手去抓抓或者摸摸额头，然后就将手放回到大腿处。

起初，FBI探员还以为这只是他的一种个人习惯性动作，并没有太在意，然而在后来的审讯中，FBI的探员再次发现了一个情况，那就是每次在审讯完这名男子后，他的左腿大腿中间的裤子上总是有一片亮亮的。细心的FBI探员对此留了心，进而发现每次接受审讯时这名男子总是穿着那条好像刚刚洗过的黑色裤子。有一次，FBI探员就有意将文件夹弄掉在地上，借机在那名男子的大腿处摸了两下，而这一摸非同小可，原来那名男子的大腿处竟然是湿的。此后FBI探员特别留意了这名男子在审讯中的每一个细节，在近距离的观察中FBI探员终于明白了一切。原来每次这名男子去摸额头时，他的额头上都出现了一层细细的汗水，只不过因为汗水太细小了，加上他的皮肤属于油性皮肤，不仔细看根本发现不了。而紧接着FBI探员又发现，这名男子每次伸出手去触摸额头时，碰巧都是在FBI探员提到一个人的名字的时候，而此人就是一直被FBI列为此次调查行动中的头号嫌疑对象墨菲。因而，FBI探员最终认定，这名男子之所以一听到墨菲的名字就出汗，是因为他害怕FBI查出这个人，而这就说明这名男子一定参与了这起间谍活动。后来，经过半年的连续跟踪调查与审问，这名男子终于承认了在这起间谍活动中墨菲是他的主要联络人的事实。

由于每个人的体质不同，所以出汗时的表现也会有所不同。比如，

pdf下载网 http://www.i8788.com

有的人会大汗淋漓，而有的人出汗时可能就表现得不够明显，就像FBI怀疑的那名男子一样，当他心里出现恐惧、惊慌时出汗就极少，再配上他那种看似习惯性的摸额头的动作，如果不是这位FBI探员从他的裤子上发现了湿潮的印迹，他那略带结巴的回答又给了FBI探员一种有条不紊的错觉，而这条大鱼也许真的就会像他心头出现的惊讶和恐慌一样随着他额头的汗水悄悄地流走了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三章　FBI克敌制胜的超级法宝
——习惯性动作下的真情独白

美国著名的人际行为学家乔治·沃尔夫曾经这样说过："你周围的人，是一个复杂的组合群体。他们既是你不可或缺的生活伙伴，又是你必须观察和留心的对手。"沃尔夫进一步指出，想要更好地观察自己对手的内心想法，就需要留意他们在日常生活中的一些习惯性动作，因为习惯性动作可以说是一个人内心的独白。"解剖"了人的习惯性动作，才能"解剖"其所想、所言、所行。那么，怎样才能更好地了解和识别一个人的习惯性动作呢？对此，首先就要了解哪些习惯性动作最能够体现出人的真实内心。沃尔夫认为，再简单不过的一个"V"手势，即能够将人的多重心理展露无遗，而且它在有些方面，比有声语言发挥的效果更大，甚至就连喝酒时不以为然的习惯性动作也能够折射出不同的心理特征，更为奇特的是，从人的习惯性站姿中也能透出一个人的内心秘密。

一、"V"形手势能将一个人的自我肯定心理展露无遗

"V"手势指的是将拇指、无名指和小指握紧，食指和中指作伸出状，掌心向外，意在表明"胜利"、"成功"以及对自己肯定的心理。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这个“V”字是由英文单词“victory”（胜利）的第一个字母演变而来的。“V”可以说是在世界范围内一个通用的手势，在东西方绝大多数的国家中人们都知道它的含义，尤其是美国人和英国人，他们在成功的喜悦以及自我肯定的心理状态下，都会做出“V”字手势。FBI认为，做出这个“V”形手势的人，表示他们拥有必胜的信念和决心，而这同时也将他们自我肯定的心理展露无遗。总之，这是一个能够鼓舞人心的动作。

据说在第二次世界大战期间，由于法西斯兴风作浪愈演愈烈，导致西欧也很快沦陷，许多不愿被纳粹统治的仁人志士纷纷流亡到英国，进行抵抗法西斯的运动。当时有一个名叫维克多·德拉维利的比利时人，他逃到英国后，每天都利用电台向比利时进行广播宣传，号召他的同胞们和他一起奋勇抵抗法西斯侵略者。1940年的某个夜晚，他在广播里号召比利时人在大街小巷以及其他地方都写上“V”字，以此表示他们对世界同盟反法西斯战争获得最终胜利的决心。因为在欧洲各国民众心中，“V”字就代表着胜利。比利时人积极响应德拉维利的号召，于是几天之内，在比利时的首都以及其他城市的大街小巷、电线杆上、墙壁上以及影剧院等地方，全都可以看到众多的“V”字。甚至在法西斯纳粹的军营、军官的住宅等地方也出现了“V”字，更重要的是，它还搅得纳粹心神不宁。后来，欧洲反法西斯的军民纷纷效仿比利时人，在各个地方尤其是被纳粹占领的地方写上诸多的“V”字，而就是这个“V”字起到了重创纳粹侵略者的作用，并极大地鼓舞了欧洲反法西斯人们的希望和决心。

从此，“V”形手势不胫而走，传遍了欧洲各国。一时间，欧洲人就连见面也互用“V”形手势，而且这还成为了当时欧洲各国的一种时尚，且一直沿用至今。比如现今人们在拍照时，也喜欢做“V”形

pdf下载网 http://www.i8788.com

手势，并且面带笑容，摆出一副踌躇满志、意气风发的样子。当然，“V”形手势在这里就不是“胜利”的意思了，而是“喜悦”、“开心”等意思。由此可以看出，“V”形手势的意思也是根据环境的不同而各有不同的意义。

FBI语言专家梅森认为，在不同的环境中，“V”形手势代表着截然不同的含义。比如，FBI探员们接到一个任务，抓捕一名藏在某幢楼里的罪犯，而到了楼外后，一名打先锋的FBI探员向负责这次抓捕行动的长官请示，是否要冲进楼里时，长官们通常会用摇头和“V”形手势来作为回答，摇头则表示不要往里冲，而“V”形手势则表示长官同意往里冲。

可见，在FBI中，“V”形手势有表示同意和肯定某件事情的含义。当然，在FBI里，“V”形手势也会因环境的不同而有着不同含义。比如FBI探员在抓捕犯人时，由于对方甚为狡猾和凶残，特别是身上带有武器或者挟持有人质的罪犯，FBI一般在行动时都会选择不打草惊蛇。在不打草惊蛇的情况下，就需要FBI在行动的过程中，除了走路所发出的轻微的声音外，口中不能发出任何声音。在这种情况下，FBI探员们就需要依靠身体语言来进行交流和指挥行动，而长官们在决定某个重要的举措前，比如蓄势待发冲进屋去，这时，长官往往会做出“V”形手势，而此时的“V”形手势就代表着“行动”的意思。

从这一点上来看，“V”形手势在FBI探员中已经成为一种代号，类似于一种行动代号。通过这个行动代号，FBI探员们便会知道自己应该做什么，不应该做什么，因此不会导致错误行动，而且FBI探员们还一致认为，“V”形手势比说话实用得多。尤其是在抓捕嫌犯和逃犯的时候，由于犯人都非常谨慎，一有风吹草动立即就会想方设法逃跑，如果在抓捕行动的过程中，特别是在最关键或者近距离（比如FBI探员在门

pdf下载网 http://www.i8788.com

外，犯人就在门内）的抓捕之时，如果用嘴来指挥行动，难免会让犯人有所察觉，如此一来，自然就不利于成功抓捕。

曾在FBI担任高级长官的托马斯·杰西指出，手势在FBI抓捕罪犯的过程中起着举足轻重的作用。而在某些行动过程中，比如解救人质的行动中、“V”形手势几乎已经成了关键时刻的一种固定的“行动”代号。因为它比用嘴说出来的命令更具有隐秘性和可靠性，同时促进了FBI探员在抓捕行动中的成功率，而且它还能促使FBI探员在行动过程中注意力高度集中。比如在人多的地点进行抓捕，长官一般作出的“V”形手势都是很隐秘的，只有FBI办案人员才能够注意得到，如果办案人员注意力不高度集中，就有可能看不到长官所作出的“V”形手势，造成因自己延误了行动，导致危急局面或导致原本计划好的抓捕行动落空，进而造成无法挽回的错误和损失。

除此之外，当FBI探员正在审讯犯人，某长官进来寻问审讯犯人的情况时，如果FBI探员在审问中有较大的收获，或问出了什么重要的结果，他们通常都会给长官一个“V”形手势，意思是说“搞定”、“OK”等比较顺利的意思。值得一提的是，在FBI审讯犯人时，“V”形手势还有着一个极其重要的作用，那就是如果在审讯犯人的过程中，有效利用“V”形手势还可以在促进审讯有效进行的同时起到击溃罪犯心理防线的作用。

比如，一名FBI长官正在审问一个犯人，如果另一名FBI探员推开审讯室的门，长官问这名FBI探员是否探听到了最新的消息，或者是否找到了与正在被审讯的犯人的一些有价值的线索时，如果这名探员对长官做出“V”形手势，就代表其找到了相关的线索或信息，而当被审讯的犯人看到这个手势时，内心肯定会突然产生一种不安和恐惧，因为他会想，这名探员到底掌握了我的什么信息或者证据呢？一旦他这么想，

pdf下载网 http://www.i8788.com

他的内心就会心虚和害怕。心理学家利昂·费斯汀格曾经指出："人一旦产生了心虚、害怕、恐惧和不安等消极心理，其心理防线很快就会被攻破。"

也正是因为如此，FBI的探员们在适当的时候，都会利用"V"形手势来击溃罪犯的心理防线，就算FBI探员们没有找到相关的线索和证据，他们在罪犯面前有时也会做出"V"形手势，一是为了欺骗罪犯，击溃罪犯的心理防线，从而使其迅速交代案情；二是对自己的一种鼓舞，即相信自己、肯定自己，给自己以充分信心的意思。

其实，"V"形手势在国际上也比较普遍地被使用。比如在东西方不少国家中，当人们在看某场球赛，看到自己喜欢的一方取胜时，便会利用"V"形手势来庆祝自己所支持的球队取得了胜利。而除了"胜利"、"肯定"、"行动"、"庆祝"等含义外，"V"形手势在有些国家还有着别的意思。比如在荷兰"V"形手势代表着"自由"，而在塞尔维亚则表示"英雄"。总之，大多数情况下"V"形手势能将一个人自我肯定的心理展露无遗。

二、握酒杯的动作能够折射出不同的性格和心理特征

在FBI探员眼中，人的任何一个动作，无论是习惯性或是不经意间做出的动作，都能折射出不同的人性。《FBI教你破解身体语言》一书的作者之一波茵特认为：经过对人们喝酒时握酒杯的动作分析，可以看出一个人的心理、性格以及人性，而这有助于人们在充分了解他人的基础上，将工作与生活进行得更加顺利。这正如美国行为主义心理学家、新行为主义的代表人物伯尔赫斯·弗雷德里克·斯金纳曾经通过研究所得出的结论——通过观察一个人握酒杯的姿势，能够知晓这个人大概的

pdf下载网 http://www.i8788.com

性格和心理特征。

波茵特是美国的一位有名的心理分析专家，他指出：一般而言，如果一个男性喜欢紧紧握住酒杯，并同时用拇指紧紧按住杯口，即可认定这样的男性性格外向、直爽，与那种扭扭捏捏、斤斤计较的人截然不同，同时他们也是最瞧不起那种人的。在与人相处时，他们会非常友好、热情、坦率，因此而深受朋友们的喜欢和尊重。FBI亦指出，这类人在做事时，都非常有耐力和魄力，且往往是敢说敢做，但也正因为如此，他们有时显得比较莽撞。

就此而论，FBI内部人员还进行了一个试验：几名FBI探员在下了班后去酒吧喝酒，虽然这几名FBI人员都是被挑中的测试者，但其中只有一名知道这个测试，并由知晓测试的这名FBI人员带领其他几名被测试的FBI人员去酒吧喝酒，再由隐藏在酒店中的测试人员观察那几名被测试的FBI人员握酒杯的动作。测试结果表明，其中几个紧紧握住酒杯，并用拇指紧按住杯口的FBI人员正符合上述性格和心理特征。

如果一个男性喜欢用手抓住酒杯，则说明这个人性格较为内向，但逻辑思维较为严密，并喜欢静静地思考问题，而冷静则是他最大的性格特征。你不妨在生活中仔细观察一下，那些总是喜欢用手抓住酒杯的人，时常呈现出一副思考状。这类人在与人交往相处时，大都若即若离，不会与对方走得太近，也不会与对方离得太远。或许这类人的朋友并不算很多，但与他们交往的往往都是一些挚友和益友，很少有“损友”。因为他们在做事前，总是喜欢也总是习惯性地三思而后行，凡事都要做好相关的准备，再开始行动。

如果一个男性总是喜欢把杯子紧握在掌心之中，同时用拇指扣住杯子的边缘，则表明其性格比较柔和，为人处事较为忠厚，且具有较为开阔的胸襟。但这类人为人做事也较为谨慎，因此，他们在与人交往中，

pdf下载网 http://www.i8788.com

其外表让人看上去可能有些不太容易接近和相处。其实不然，这只是他们出于谨慎心理而作出的自我保护行为。只要你充分了解他们的这种心理特征后，你就会发现他们其实是相当坦诚和稳重的人。这类人在做事时，都非常有主见，而且他们往往有自己独特的看法和行为方式。值得提醒的是，如果你试图去改变他的做事方式，往往是一件非常困难的事情，除非你有足以说动他的信心以及百分百充足的理由。

如果一个男性喜欢用双手捂住杯子，则说明其城府相当深，而且这类人尤其善于伪装自己。虽然这类人在和他人交往相处时，往往会笑容满面，就像一只“笑面狐”，但实际上他们满肚子的花花点子，有时甚至一点人情味都没有。他们不仅善于伪装，还时常将自己武装起来，不肯在别人面前暴露出自己的半点信息，尤其是弱点，而且他们也从不喜欢将自己的事情告诉朋友，因为他们总是处处以一种防备的心理面对所有人。所以，他们的朋友，尤其是知心的朋友往往屈指可数。美国心理学家凯根指出，这类人其实外表看似像坚固的堡垒一样坚不可摧，其实内心相当脆弱，也正因为如此，他们时常将自己伪装和武装得严严实实，就像他们紧紧捂住杯子那样。

同样，观察一个女性握酒杯的动作，也可以知晓她大概的性格和心理特征。值得一提的是，女性握酒杯的方式和男性截然不同。

如果一位女性喜欢玩弄手中的酒杯，则说明其性格较为活泼、爽朗、直率，且具有较强的自信心和上进心，内心很坚强，是非观念也相当明确。一般而言，这类女性心胸较为宽广，在与人交往和相处时，不会斤斤计较，只要不是原则性的问题，即便是对方不小心冒犯了她们，她们也不会计较。美国人格心理学家米歇尔认为，这类女性在做事时也不会拖泥带水，是属于那种非常利落和干练型的女性。

如果一个女性总是喜欢把手中的空酒杯翻来覆去地玩耍，则说明

pdf下载网 http://www.i8788.com

其具有较强的虚荣心，喜欢表现和炫耀自己。有些时候，她们还有点任性，甚至看上去有些飞扬跋扈。特别是在参加一些宴会或聚会时，她们极有可能会大胆地向令她们心仪的男子表达好意或卖弄风情，以吸引对方的注意。如果她们发现对方对某个女子有意思，她们则会毫不客气地贬低甚至侮辱那名女子。FBI资深探员马文·卡林斯指出，在与人相处时，她们往往表现得具有较强的针对性和排斥性，同时，她们喜欢去结交那些比较有权势的人，不过，由于她们强势的性格以及偏激的心理特征，往往使得其他人对她们不理不睬，而她们也会因为对方对自己置之不理而感到羞愧难当。所以，她们很多时候都是形单影孤。

如果一个女性总喜欢把杯子放在手掌上，一边喝酒，一边滔滔不绝地跟对方交流，则说明这个女性的性格非常开朗且外向，并善于交际，对生活的态度也相当乐观、积极、向上。美国心理学家布鲁纳认为，这类女性通常都较为聪慧和机敏，并且具有一定的幽默感，和她们在一起的人会时常觉得很开心，有时还会捧腹大笑。同时，她们还具有较强烈的表现欲望，比如时常会故意给人制造一些意外和惊喜，给人带来耳目一新的感觉，以吸引他人注意到她们。除此之外，在与人交往的过程中，她们无论是走到哪里，在任何场合，总是能够将自己很快融入到集体和新环境当中，所以她们的人际关系通常都较好，朋友也较多。由于她们一直将“言行一致”作为人生的信条，所以她们很容易取得别人的信任和支持。

如果一个女性经常一只手紧握酒杯，另一只手则无目的地划着杯沿，则说明这个女性喜欢沉思，且为人处事较为稳重，不是那种脾气暴躁冲动型的女性。同时，这类女性有较为独立的个性，她们一般不会轻易向世俗潮流低头，具有一定的叛逆心理。美国认知心理学家奈瑟尔认为，这类女性比较喜欢敞开心扉，结交朋友，对人也较为真诚、率直，

pdf下载网 http://www.i8788.com

所以其人缘还是相当不错的。尽管如此，但她们却不喜欢张扬，更不喜欢出什么风头，只会做好自己该做的事。

FBI 高级特工罗伯特·汉森指出，如果一个女性习惯性地握住高脚酒杯的脚，同时食指前伸，这个动作说明这个女性的性格中，自负的成分占据了一大半，即她通常狂妄自大，总是不把别人放在眼里。同时，她也很狡猾，只要是她认为对她自己有利用价值的人，她都会想方设法去接近对方，而且她只对有钱、有势、有地位的人感兴趣，对那些比自己还差的人，她往往会嗤之以鼻。汉森认为，这类人的人际关系相当糟糕，做任何事情都缺乏责任心，所以容易出现虎头蛇尾的状况。而在遇到挫败和失败的时候，也容易半途而废。值得提醒的是，这类人在走投无路或受到某种诱惑的时候，较为容易走上犯罪的道路。

美国语言学家和语言哲学家乔姆斯基认为，无论是在哪种情况下，做到充分了解一个人的性格和心理特征，都是有必要的。而一个人的性格和心理特征，通常体现在一些习惯性的动作上，就像上述喝酒时握酒杯那种简单的习惯性动作。但是，很多人却忽视了这种习惯性的动作，或者认为它们没有任何意义。其实不然，乔姆斯基曾明确指出，这些习惯性的动作可以帮助人们了解一个人的性格特征和内心世界，而这样才可以做到充分认识和了解对方，也才可以找出战胜对方的方法。

在FBI审讯犯人的时候，这一点也显得相当重要。如果不了解犯人的性格特征和内心世界，就好比是面对一座没有任何缺口的堡垒，你再想攻破，却也不知道从哪里下手。而了解了一个人的性格特征以及内心世界，就好比找到了堡垒的弱点，如此一来，便可以迅速将其攻破了。所以，FBI身体语言学家梅森提醒大家，一定不要忽视了日常生活中一些习惯性的小动作（比如握酒杯的动作），因为它们能够折射出人的性格和心理特征。

pdf下载网 http://www.i8788.com

三、习惯性动作背后隐含的真实内心

社会学习理论的创始人阿尔伯特·班杜拉以及其他一些心理学家通过研究发现，几乎人们所使用的每一件东西，都有助于他们做出许多表明自己情绪、性格特征以及内心世界的动作姿势。而那些善于“察言观色”的人正是通过观察一个人在使用某件物品时所做出的相关动作，来洞察别人的内心想法和情感。FBI探员们尤其赞成心理学家们的这个观点，因为他们对比深有体会、而以下就是FBI对人们用眼镜所做出的动作的分析和研究结果：

（一）如何识别和眼镜有关的身体动作

FBI探员布朗·博尔发现，人们用眼镜时做出的习惯性动作中，最常见的就是将一只眼镜腿放在自己的嘴里。一般而言，一个人故意把某些物品放在嘴唇上，或者是直接放进嘴里，是为了重温婴儿时期吮吸母乳时所获得的安全感。也就是说，一个人故意将一只眼镜的腿放进自己的嘴里，就是为了让自己在心理上获得一种安全感。这同孩子吮吸手指、成人叼含烟斗，是同一个道理。

布朗·博尔进一步指出，某些犯人在接受审讯的时候，特别是审讯较为激烈时，或者是当审讯人员说中了犯人的要害时，就会致使犯人在审讯的过程中感受到强烈的不安和恐惧，这时，被审讯的一些犯人便会要求审讯人员给他一根烟抽，而事实上，在这时要烟抽的举动并不是因为他们烟瘾来了，或者说并不仅仅那么简单，更重要的是，他们在将烟放进嘴里吮吸的那一刻，能给自己带来一些安全感。美国最为杰出的心理学家之一詹姆斯·麦基恩·卡特尔认为，这种动作其实也是一种自我安慰心理。

pdf下载网 http://www.i8788.com

除了故意把眼镜腿放在嘴边或嘴里这一动作外，还有很多与眼镜有关的身体语言表现形式也能够反映出一个人的思想情绪或心理特征。美国实验社会心理学家琼斯指出，当一个人戴着眼镜与人交流时，总是习惯性地用手将眼镜往上抬一抬，这或许是你觉得眼镜太大，有些往下掉，需要往上提一下，才能更加清晰地看清事物，又或者只是习惯了这种动作。但是，这个习惯性的动作在别人看来，你却是一个勤奋、有学问的人，尤其是你和对方第一次见面的时候，会给别人留下这样的感觉。而在美国行为心理学家华生的一些问卷调查中也证实了这一点——在参与调查的人群中，有92%以上的被调查者认为，那些总是将眼镜往上提的人比不戴眼镜或者不做这个动作的人看上去要聪明和睿智很多。

曾在FBI任局长的路易斯·J·弗里奇曾指出，一些罪犯为了迷惑和蒙蔽FBI探员的眼睛，他们往往给自己戴上一副眼镜，并且在被FBI探员问讯的时候，总是时不时地将眼镜往上提，装出一副“我很有学问”、“我很睿智”的样子，想让FBI探员误以为他们是相当有学识和睿智的人，因为据FBI一项罪犯调查结果显示，这类人的犯罪概率也要小于一般人。弗里奇进一步指出，能够做出这种动作来迷惑和蒙蔽审讯人员眼睛的罪犯，往往是残忍的谋杀犯、抢劫犯，且以连环杀人犯居多。虽然他们其中有的人的确是聪明之辈，但其却一点也不睿智，只能说聪明反被聪明误。不然，怎么会去犯罪呢?

然而，聪明且可以说是“久经沙场”的FBI探员是不会被他们迷惑的。FBI探员安德鲁·瓦希尔解释说，这种动作给人的感觉不会持续太久（一般不超过5分钟），一旦与人进行正式交谈之后，一个人是否聪明和睿智就会“原形毕露”。所以，犯罪嫌疑人选择这种方式迷惑FBI探员是不明智的。而唯一明智的选择也只有在极其简短的面试中，才可以考虑故意买一副眼镜，并做出该动作，这可能会给面试官留下一个好

pdf下载网 http://www.i8788.com

的印象，但比较老练的面试官也很难被此欺骗。可是，如果你选择戴的是一副深色或者边框过大的眼镜，这极有可能让你看上去就不那么聪明了，因为这样的眼镜给人一种相当严肃的感觉，甚至老气横秋，没有灵性。不过，在一些商务或社交活动中，戴上一副这样的眼镜，往往会给人一种你受过良好教育、稳重且真诚的印象。美国社会心理学家凯利认为，这可能是因为商务人士所戴的眼镜都倾向于边框较大的类型的缘故。

（二）与眼镜相关的身体语言策略

FBI高级特工罗伯特·汉森指出，与眼镜相关的身体语言，除了可以用来彰显一个人的内心世界外，还有一个极其重要的作用，那就是帮助一个人在某些时候拖延时间。

利用与眼镜相关的身体语言来达到拖延时间的目的，在很多场合中是十分常见的，其中屡试不爽的动作就是故意将眼镜腿放在大腿上，或者放在眼前的桌子等物体上，并且轻轻敲打大腿和桌子，给人一种此人正处于考虑、思索或等待的状态中的感觉。比如，在FBI审问犯罪嫌疑人的时候，在催促犯人交代同伙或者犯罪事实的情况下，一些犯罪嫌疑人总想着拖延时间，而一些戴眼镜的嫌犯往往会将眼镜腿放在自己的大腿上，并做轻轻敲打的状态，以此达到拖延时间的目的。

汉森还进一步指出，不仅仅是在FBI的审讯过程中，犯人会利用眼镜做出这种动作。在现代没有硝烟却异常激烈的商务谈判中，当一方要求另一方作出最后的决定时，如果被要求的一方还没有考虑好是否要接受对方出具的条件，或者对对方的某些地方存在着质疑时，他们就会把眼镜的一条腿放在自己的大腿上（在戴眼镜的情况下），并时不时地敲打着大腿，一副“我正在考虑是否要接受你的条件”的样子。有时，他

pdf下载网 http://www.i8788.com

们还会若有所思地点点头，但不会给对方做出明确的答复。因此，在商业谈判中便出现了这样一个颇为有趣且滑稽的现象：一些原本眼睛不近视、本不需戴眼镜的商业人士在出外进行商业谈判前，都会给自己佩戴一副眼镜，而为了不让对方发现任何破绽，他们通常都给自己佩戴货真价实的眼镜，目的就是为了在商务谈判中遇到难以抉择的问题时，好将眼镜取下放在自己的大腿上或眼前的桌子上，给对方一种自己正在思考要不要答应对方条件的感觉，但最终目的就是为了拖延谈判时间，或者在想更好的应对方法。当然，也有一些商业人士为了谈判时拖延时间买假眼镜戴的，而因此也弄出了一些啼笑皆非的事情。

FBI另一名高级特工詹姆斯·邦德指出，除了上述这种常见的动作用以拖延时间外，一些人还会采用另一种伎俩来获得更多的思考时间，即故意不断地将眼镜摘下，然后慢条斯理地擦拭镜片。托尔曼认为，这种动作和上述那种拖延时间的动作较为不同，将眼镜放在大腿上，且轻轻敲打，看上去有种轻视他人的感觉，而做出这种擦拭眼镜的动作的人表明其内心确实很无奈，此时他或许正在思考要不要接受某种建议和条件。因此，一般而言，有丰富经验的FBI探员或者商业谈判专业人士在看到对方做出此种姿势后，往往不会催促对方马上给出明确的答案，而是会安静地坐在那里，等待对方的答复。

最后，邦德一针见血地指出，根据上述利用眼镜所做出的动作，了解了对方内心真实的想法和意图之后，便可以在审讯或谈判等各种场合中相机而动了。比如，犯人若是在擦拭镜片之后又迅速地戴上眼镜，且没有在短时间内再取下擦拭，则说明该犯人的思考结果有利于审讯，这时办案人员就要牢牢抓住这个机会，并趁此机会大力说服犯人将案情如实告知警方；如果这种情况是出现在商业谈判中，则说明其打算进一步进行谈判，并有意接受对方的建议和条件，但心中可能还存在着一些质

pdf下载网 http://www.i8788.com

疑，或者想再看看对方的各种商业数据等，在这种情况下，作为谈判的另一方，就应该主动挑明，询问对方对哪些地方存在疑惑，同时将己方的相关数据和资料传递给对方。

值得提醒的是，《我的FBI生涯》一书的作者且也是FBI资深探员的弗里曾指出，如果一方在谈判进行了一段时间后，突然把自己的眼镜摘下叠起，并放在一边，这说明他已经不再打算和你谈判下去了。因为，这种动作通常表示疲倦、烦躁等心理状态，在此种条件下，如果你还想继续谈下去，肯定会事与愿违。

四、潜意识是使人产生无心之过的罪魁祸首

很多时候，人们的一些下意识动作，往往能够泄露出自己内心的真实想法——人虽然是较为理性的动物，但却不能完全控制自己潜意识下所做出的一些动作。FBI指出，当人们感到兴奋、刺激、高兴时，人们会情不自禁地泛起笑容、眉毛舒展，除此之外，通常还会振臂欢呼、击掌庆祝，借着全身的动作将愉悦的心情表现出来。同样，当人们感到不安、紧张、恐惧时，往往就会不由自主地握紧拳头、表情僵硬、全身发抖，而这都是人们潜意识下所做出的动作。

对于潜意识下所做出的动作，FBI的非言语行为权威专家乔·纳瓦罗指出，人们时常通过面部、手、足、头部等部位的活动来表达内心情感和想法。有时，虽然人们想要隐藏面部表情，但却不由自主地引起了手、足等部位的活动，将内心活动变为了频繁的局部活动，即把内心情感和情绪所表露出的张力转换成了活动量，而所有这些活动都是在无意识的状态下进行的。一般而言，一个人有意识的动作，多出自于有目的性的表演或自我炫耀等，而潜意识的动作却是发自内心的自然动作，而

pdf下载网 http://www.i8788.com

正是因为如此，通过一个人的一些潜意识动作，才可以知晓他内心的很多真实想法和心理状态。不过，虽然潜意识产生的动作是不带目的性的，但也有它产生的两个相关原因，而以下便是纳瓦罗对这两个原因进行的分析：

（一）人的潜意识动作与人的强烈感受性有关

纳瓦罗认为，人们在观察和留意他人的动作时，与其看他们的身体动作，倒不如以他们强烈的感受性来分析他们的心理来得恰当。由于人们强烈的感受性，使得他们对于自己身边事情的变化，都会做出非常敏锐的反应。比如一个人在众人面前表演，强烈地感受到众人的目光以及期待的心情时，往往会自然而然地出现不自然的表情或动作，或者不停地扭动麦克风线。

当你去一个朋友家做客的时候，虽然朋友依旧和你像往常那样天南地北地聊天，但是你却强烈地感受到朋友对你不像以往那样热心了，或者说你感觉朋友今天似乎有什么心事而有些心不在焉。这时，你的潜意识会让你做出站起身来向朋友告辞的举动。虽然在你的意识中，你还想继续和朋友交谈下去，但你所做出的潜意识的动作已经在无意中告诉你，你开始感觉到朋友今天的不愉快了，同时也强烈地感受到了自己内心的不愉快，所以，潜意识做出的动作提醒你应该走了，再谈下去只会令彼此都不愉快。

纳瓦罗进一步指出，在彼此作信息交流的时候，如果你强烈地感受到了对方的某种反常，或者说感觉对方没有认真听你说话，这时，你就会做出一些潜意识的动作来，这表明你的内心已经出现了某种障碍。很多时候，你的这种潜意识所做出的动作，是表示你厌恶对方的一种无言的信号。你不得不承认，因为对方的某些态度或行为，让你感受到不愉

pdf下载网 http://www.i8788.com

快甚至厌恶了。

有时候，潜意识动作还可以给人造成一种企求的信号。比如人们经常可以看到一些孤苦伶仃的老人，他们经常不由自主地在玩一些小东西，这时你或许就会强烈地感受到他们是多么寂寞，渴望有人陪伴，而你则可能会下意识地在他们身边站立一会儿，静静地注视他们。

（二）潜意识动作与潜意识中的某种意愿有关

FBI身体语言专家乔·纳瓦罗指出，在日常生活中，人们常常会因为不愿意去做某件事情，而做出一些出乎他人和自己意料，但却能让自己避免做那件事的事情，比如说在买东西的时候会出现糊里糊涂地忘记给别人钱之类的事。

奥地利心理学家、精神分析学派的创始人弗洛伊德就曾犯过这样的无心之过。一天早晨，他在烟草店买了雪茄后，没有付钱就离开了。这当然不能说弗洛伊德想赖账，因为他也赖不了账，店里的老板认识他，对他也相当了解，随时可以向他索要他买雪茄的钱。但是，当弗洛伊德事后记起自己没有付钱的事情后，他感到很震惊，并问自己：为什么会出现这种行为呢？经过一番仔细琢磨，弗洛伊德发现这个小小的失误可能与前一天他筹划的家庭预算有关——前一天弗洛伊德在预算这个月的家庭开支时，发现如果再不节约一点，就可能要超支了。因此，他的潜意识始终提醒他要节约，因而就出现了他买了雪茄却忘了付钱的失误。

就此而论，纳瓦罗还举了一个较为典型的例子。有位男士在迫不得已的情况下答应陪他的太太去参加一个他实在不愿意参加的宴会，因为那个宴会上的餐饮都是自费的，而这位男士却不想花钱。就在他磨磨蹭蹭地打开衣柜拿礼服时，却忽然想要刮脸，可是当他刮完脸之后，却

pdf下载网 http://www.i8788.com

发现衣柜已经被锁上了，且到处找不到钥匙。“万般无奈”之下，这位男士只好请求太太取消了赴宴的决定。而第二天找来开锁匠将衣柜打开后，却发现钥匙就在衣柜里。

这位男士的太太以为这是丈夫的“无心”之过，因此原谅了他。可是，当她静下心来一想，丈夫把钥匙放错地方真的就没有任何原因吗？要知道，他可是一点也不情愿去参加那个宴会的。当这位太太质问她的丈夫时，不料她丈夫却说：“哦，亲爱的，你认为我会故意这样做吗？哦，不，那完全是下意识的。”

从以上两个例子可以看出，忘记付钱以减少家庭预算开支，把钥匙锁在衣柜中避免去参加自费宴会，这些下意识动作其实都源于潜意识中的某种意愿。也就是说，由于在潜意识里人们存在着某种意愿，为了努力实现这种意愿，所以才会在行为上产生许多无心之过。简而言之，即潜意识是使人产生无心之过的罪魁祸首。

五、握手表现出来的身体语言是破译对方内心的解码器

在日常生活中，握手是一个再简单不过的习惯性动作，是人与人之间互示友好的礼节。但是，FBI探员却能够从这个习惯性的动作背后，准确地捕捉到对方的内心世界，从而找出对方的弱点或破绽。FBI的心理专家杰森·哈斯勒姆曾经说过：“人在握手的时候，不同的内心世界会使握手有不同的表现，而这个习惯性的动作就像一个心理解码器，能够帮助人们解读他人的内心。因此，FBI探员在和其他人握手之时，会格外注意对方与之握手时的变化。”

1981年的冬天，FBI的一名特工在执行特殊任务时，开枪击中了三名苏联特工。对于此事，苏联的情报部门感到这是一种耻辱，为此，他

pdf下载网 http://www.i8788.com

们派出了三名他们自认为非常优秀的特工去刺杀这名美国特工。这三名特工很快就抵达了美国德克萨斯州的北部城市达拉斯，因为据他们的情报得知，他们的目标正在这里。这三名特工查清了那名美国特工的住处后，开始了行动。他们决定先到目标人的住处附近熟悉一下环境和地形，再找个合适的刺杀地点。在出发前，三名特工都戴上了手套（这在冬天是很正常的事情）。

但是，在去往目的地的途中，其中一位高个子特工的手套不小心掉了，而他索性连另外一只手套也摘了下来。当他们到了目的地之后，正巧看见那名美国特工从住处走出来。于是，他们佯装一边瞎转悠，一边计划着等那名美国特工离开后再继续观察环境。但就在美国特工从他们其中一人身边经过时，正好一阵风刮来，那个先前掉了手套的高个子特工头上的黑色帽子被吹落在了地上。令人惊讶的事情发生了，那名美国特工竟然弯下腰捡起那顶帽子交给了高个子苏联特工，然后又非常友好地伸出手和高个子特工握手，并客套地说："嗨，伙计，今天的天可真够冷的啊！"说完，他就坐上一辆出租车走了。

然而，令三名苏联特工万万没有想到的是，半个小时后，当他们选好最佳的刺杀地点正要离开时，突然被十几名FBI特工包围，并将他们全部抓走了。为什么这三名苏联特工会在这么短的时间内就被FBI特工发现了？原因就在于那名美国特工与高个子特工的握手上——那名美国特工在与高个子苏联特工握手的时候，发现了高个子特工的手上有因为经常拿枪而磨出来的茧子，并且他的手一直哆嗦不停，而那名美国特工早就知道苏联派了特工来刺杀自己的消息，所以，当他在与高个子苏联特工握手之后，他就判断这三个人极有可能就是苏联派来刺杀他的特工。

pdf下载网 http://www.i8788.com

由此不难看出，一次看似简单的、习惯性的握手动作，就能导致一次行动的失败，或者是一次意外的收获。FBI高级特工乔治·瓦斯顿诺夫指出，在这次握手事件之后，我们应该看到的是：握手并不单单只是一种简单的、习惯性的身体行为，更多的则是一种显示人内心世界变化的身体语言。”而美国著名的身体语言专家帕蒂·伍德也曾指出，握手所表现出来的身体语言是可以作为破译对方内心的解码器的，我们在握手的同时，一定要注意对方的情绪变化，从而获得自己想要的信息。

FBI心理专家杰森·哈斯勒姆认为，在握手动作的背后，折射出来的是身体语言对人的内心世界的影响——几乎每个人都可以通过身体语言来反映自己的内心世界，这也促进了人与人之间利用身体语言更好地沟通的方式。在日常生活中，如果你能像FBI的特工们那样，通过握手的动作便能解读对方的内心和意图，那么做事就能够顺利很多。以下是哈斯勒姆对日常生活中握手的几种动作以及与之相关的心理活动分析，以便让大家在与人握手的一刹那便能读懂对方的内心世界。

（一）用力握手的人

曾在FBI任局长的路易·帕特里克·格雷认为，那些在握手的时候用力很大的人，往往怀着一种在握手的一瞬间就让对方感受到自己真诚的心态。而这类人的性格大都较为开朗、活泼且自信，他们在日常生活中也颇善于交际，且往往属于交际高手那一类人。但是，这类人很多时候会自信心过于强烈，他们总是以自我为中心，并且会将自己的欲望表现得淋漓尽致，显现出一种非常强势的姿态。

所以，当你从握手的动作中觉察出对方正是这样一种类型的人时，

pdf下载网 http://www.i8788.com

尤其是在与这类人交往时，要尽可能地坚持自己的立场，千万不要被对方所显现出来的强势姿态所压倒，否则，在和这类人交往的过程中，你很难再有自己的观点和立场以及话语权，而你最终也将变成一个没有主见只会附和他人的人。

（二）握手时力气非常小的人

FBI的非语言专家杰森·哈斯勒姆认为，那些在握手的时候力气非常小的人，都属于性情随和但又爱憎分明的人。他们就像是一个矛盾的结合体，会将自己的喜怒哀乐全都表现出来，但是在表现形式上却又极为含蓄。当然，他们更不喜与人争强斗胜，在和别人相处时，他们也总是能够包容别人，因此和大家都相处得很融洽，并能够很好地处理周围的人际关系。

除此之外，这类握手时力气非常小的人通常都有这样一个特点：由于他们对事物通常较为敏感（不过，他们总是会提醒自己要三思而后行，甚至隐忍），所以，他们总是不轻易将自己的真实想法和情感表露出来。因此，他们虽和每个人都保持着不错的关系，但是却没有几个人能够真正和他们“零距离”地交往，因为他们不轻易让别人走近他们的内心世界，即便是自己的亲人也不例外。更为重要的是，他们缺乏足够的自信心，尽管他们表面上看起来非常自信，实际上他们的内心深处却异常脆弱。所以，在和这类人交往的时候，一定要懂得利用你的信心去引导他们，让他们的思维跟着你的意识去活动，从而成功掌握他们的心理状态。

（三）握手后紧紧不放的人

FBI资深探员布朗·费雷罗拉曾说：“那些与人握手时紧紧握住对

pdf下载网 http://www.i8788.com

方手不放的人，通常都是一些性格忠厚、老实的人。这类人的内心情感较为丰富，他们通常怀有一颗真诚待人、爱憎分明的心。他们的为人也非常随和，当别人向人们倾诉烦恼时，他们也总是扮演着最好的倾听者角色，并且会极有诚意地发表一些有参考价值的意见或建议。”

可那些握手后紧紧不放的人虽然随和，但是却非常敏感，其内心世界也容易被外界环境所影响。比如，当他们看到有人需要帮助时，很容易便会产生恻隐之心，也愿意尽最大的能力去帮助别人。这类人还有一个特点，那就是心思缜密，他们在做什么事前总是喜欢做好充分的准备，不打无准备之仗。所以，在和这类人交往的时候，要尽可能地谨慎一些，否则会给他们一种不够严谨的印象，从而使得他们不愿与你交往。

（四）主动握对方手的人

FBI资深心理专家罗伯特·K·雷斯勒曾指出，那些主动握对方手的人，看上去性格都较为直爽，且对人较真诚；此外，他们也似乎从来不会在意对方身份的贵贱、金钱的多少与地位的高低，总是不吝啬地将手主动伸出去；从表面来看，他们的表现给人一种非常热情的感觉，但他们的内心却不一定就是这样想的。

雷斯勒认为，那些主动握对方手的人，其实大多数都是很功利的，他们尤其看重个人的利益，只要他们的利益受到了一点点损失，他们就会耿耿于怀。而他们总是主动伸出手去握对方的手，其实正是想通过这种不吝大方的举动，来掩饰内心这种斤斤计较的真实心理。所以，在和那些主动去握对方的手的人交往时，一定要谨慎行事，特别是在有关利益的事情上。

pdf下载网 http://www.i8788.com

六、从脚部姿势和动作中FBI就能看出一个人的内心世界

FBI的身体语言专家们指出了人们在生活中的一种普遍现象，即人们在日常交往中总是会先注意到别人的上半身。其实，这既是一种视觉习惯，也是对别人的一种尊重。但是，这也使得人们很少关注对方其他部位的变化，尤其是处于神经末梢的脚部的变化。而FBI却认为，脚部的变化其实是相当重要的，所以它一直被FBI探员们当作破案的重要线索来分析和研究。FBI身体语言专家乔·纳瓦罗一针见血地指出：正是由于人的脚部很少受到人们的关注，人们对脚部姿势和动作通常都很不在意，而越是不在意的东西反映出的情况就越真实，所以，观察别人的脚部姿势和动作能够获得很多有价值的信息。

纳瓦罗和FBI的资深心理专家罗伯特·K·雷勒斯曾经联合做过这样一个试验：他们将两个疑犯分别带到不同的环境中，然后问了他们相同的问题——你是凶手吗？回答“不是”的人将获得2000美元。很明显，这是一个一开始就具有诱导性的问题。纳瓦罗负责询问的那个疑犯的答案是“不是”，同时，这名疑犯在接受纳瓦罗的询问时表现得很镇定，回答问题也很干脆利落，也没有什么小动作，更为重要的是，他的脚一直保持着同一个姿势，没有什么变化。被雷勒斯询问的那个疑犯的答案也是“不是”，但是这名疑犯自从一进到问询室，就做出了诸多的小动作，而他的脚部也在短短的问话时间内变换了好几种姿势，并且他的双脚还不停地抖动，而这让雷勒斯觉察出了他内心的不安和恐惧。

于是，雷勒斯认定这名疑犯在说谎，并且他极有可能就是凶手。但是这个疑犯百般狡辩，并反问雷勒斯：“你怎么就认定我是杀人凶手呢？”雷勒斯对他说：“你不觉得你不停地变换脚部姿势和动作，正说明你内心严重的不安与心虚吗？如果你的内心非常平静，那么你的脚部

pdf下载网 http://www.i8788.com

姿势应该和你的内心保持一致，而不是来回变换姿势和不停地抖动。一个内心无愧的人会这样慌乱吗？”

由此可见，一个人的脚部姿势和动作所反映出来的信息是极具参考价值的——它们往往能够折射出一个人的内心世界。雷勒斯指出，尤其是一些习惯性的脚部姿势和动作最能够反映出人的真实想法和内心世界，因为习惯性动作往往都不经思考和伪装，在无意识状态下所形成的，而这样反映出的东西才更加真实可靠。因此，FBI探员以及心理专家、行为专家们通过长期以来的经验和研究，总结出了人的习惯性的脚部姿势和动作所反映出来的性格特征和心理世界：

（一）习惯于以外八字姿势站立的人

雷勒斯在FBI内可以说是心理方面的权威专家，他认为，那些习惯于用外八字姿势站立的人通常都是有一定社会地位的人，他们有可能是企业创始者，或者是机构管理人员，而这个姿势总是出现在他们与下属谈话的时候。

值得提醒的是，这类人都相当有城府，且说话总喜欢用命令式的口吻。通常来讲，这类人男性所占的比例较大，因为男人都较为强势，在显示自己的自信以及气场之时，他们总是会不由自主地摆出这种站立姿势。

（二）习惯于一只脚在前、一只脚在后姿势站立的人

FBI语言教授梅森认为，那些惯于一只脚在前、一只脚在后姿势站立的人，他们的内心往往都非常缺乏安全感，因此采取这种类似于“戒备”的方式来缓解自己内心的紧张；一般来讲，这类人都是一些性格内向且不喜与人交往的人，他们很少对别人说出心中的真实想法，因为在

pdf下载网 http://www.i8788.com

他们的内心深处对其他人有着强烈的戒备心，即便是对亲人也不例外。

梅森教授还进一步指出，这类人之所以会形成这种性格和心理，主要与他们在童年时期的成长环境有关，比如非常不好的童年环境便会造成这种极其没有安全感的心理。所以，在和这类人交往的时候，你的站姿应该让他们感觉在空间上占有很大的优势，从而增强他们内心的安全感。

（三）双脚喜欢来回抖动的人

FBI身体语言行为专家纳瓦罗认为，双脚喜欢来回抖动的人，其内心都较为浮躁，做事欠缺稳重和思考，而且这类人还比较孩子气，没有什么城府；当这类人收获成功时，往往会情不自禁地抖动双脚，一副唯恐天下不知的样子；在别人眼里，他们的这种动作似乎是为了表现自己，实际上，他们就像长不大的孩子，总习惯用抖动双脚来表现自己的快乐。

此外，当一个人的内心处于极度不安和恐惧的情况下时也会出现双脚抖动的情形，就像上述雷勒斯所询问的那个疑犯那样。不过，这种双脚抖动要比内心喜悦时的双脚抖动剧烈一些，同时还会伴随着颤抖。

（四）落座时习惯将手放在膝盖上，且把身体的重心放在另一只脚上的人

英国认知心理学家、实验心理学家唐纳德·布罗德本特认为，落座时，习惯将手放在膝盖上且把身体的重心用另一只脚来支撑的人通常都很强势，且言行举止都相当果断。他们的这种习惯性姿势其实传递出了一种“我已经准备好了”、“可以谈谈你的意见了”的强势信号。这类人在做事时也非常讲究效率，不会浪费自己的时间，同时也很尊重别人

pdf下载网 http://www.i8788.com

的时间，所以他们给人的第一印象就是行为果断，绝不拖泥带水。当他们做出将手放在膝盖上，且将身体的重心放在另一只脚上的姿势时，就表示他们已经不愿意再和对方谈下去了，他们的这种姿势其实就是一种习惯性的信号，即他们马上要起身离开了。

在现实生活中，经常能够看到这样一种现象：那些非常强势的领导以及管理者们在与他人谈话的时候，往往出现了将手放在膝盖上，并把身体的重心放在另一只脚上的动作后，下一个动作就是站起身与对方告别。所以，当你在与对方交谈，并发现对方做出了这样的动作后，应当做好充足的心理准备，尤其是在重要的谈判中，因为对方做出这一动作后很可能不会再和你继续交谈下去了。

七、透析头部动作，辨别人的内心变化

社会心理学的先驱库尔特·勒温曾这样说过："头部动作是人类表达内心世界最直白的信号之一，通过头部动作可以很清楚地辨别出人的内心变化。"同样，FBI的探员们凭借多年的工作经验也得出一个结论：疑犯的头部动作能够反馈出一些对破案有价值的信息，并能对迅速侦破案件起到推动性的作用。不仅如此，FBI探员还对人的头部动作作出了分类，而以下每一种分类的背后都蕴含了人们难以察觉的心理变化。

（一）把头歪在一边

在FBI探员眼里，把头歪在一边表明了这个人默认、服从的心理状态。虽然一个人把头歪在一边表示他不会给人带来威胁和攻击他人，而这就容易让人对这个人放松警惕，但FBI探员却能从中获得一些有价值的信息。

1980年的一天，FBI探员布朗·蒙特拉和一名同事在对一名德国女

pdf下载网 http://www.i8788.com

间谍进行审讯。蒙特拉早就得知这名女间谍不是一个等闲之辈，于是做好了与她进行周旋的心理准备。据FBI总部传来的可靠消息，这名女间谍通过微型摄像机偷拍到了美国一个军事基地的图片，而蒙特拉和同事的任务便是从这名女间谍口中挖出她拍摄美国军事基地的阴谋和计划。但是，这个任务似乎相当艰难，因为女间谍表现得相当冷静和狡猾，她声称微型摄像机不是她的，而她对拍摄美国军事基地一事更是矢口否认。

蒙特拉感觉再这样问下去也不会有什么结果，于是他决定停止对女间谍的审讯，转而对那台微型摄像机和那些被拍摄到的照片上残留下来的指纹信息进行比对，而比对的结果令蒙特拉及其他侦破此案的FBI探员非常兴奋，因为结果证明那台微型摄像机和照片上的指纹都是那名女间谍的。在掌握了这一证据的情况下，蒙特拉再次对女间谍进行了问讯，并指出了那些指纹信息，但女间谍仍在狡辩，不过，她却不再像此前那样仰着头和FBI探员对视了，而是把头歪到了一边。蒙特拉凭着自己对身体语言的了解和分析，他判断出这名女间谍内心有些心虚、害怕了，而其心理防线也不再那么坚硬了，这让蒙特拉等人觉得破获此案的机会来了，因此，他们紧追不放，加大了审问力度。果不其然，德国女间谍的态度逐渐软了下来，没有继续再狡辩下去，而是把窃取美国军事基地的阴谋和计划和盘托出了。

（二）把头低下

FBI探员发现，当疑犯把头低下的时候，代表着他正缺少自信，缺乏为自己辩解的理由，或者说他正到了无路可走、山穷水尽的地步，在考虑着是否要向办案人员坦诚相告，争取从轻处理的心理状态。FBI探员约翰·托马斯说："在疑犯低头的瞬间，他的心理防线就在慢慢削

pdf下载网 http://www.i8788.com

弱，而这个时候就是办案人员最有利的时机。”

其实，当人们在对某件事情表示否定意见或不满态度时，通常也会把头低下。而在与人交谈的过程中，你如果发现对方不注视你，这说明你表述的某些观点没有被对方认可。通常，人们在感觉到这一点时，也都会把头低下来，以转移注意力和逃避尴尬。美国社会心理学家马斯洛认为，这个时候应该及时调整自己与对方的谈话内容，而不是将头低下，因为这是一种不自信和失败的表现。

（三）摇头

美国人本主义心理学代表人物之一的戈登·威拉德·奥尔波特曾说：“摇头是人们表达否定信号最直观的头部动作。”人们在面对自己不喜欢的人或事的时候，会把头从一侧转到另一侧，而这个动作就是人们内心不满情绪的外在表现。因此，摇头的人通常会说“我不赞成这个决定”或“你不能那样做”等否定的话语。

大多数时候，摇头这个动作主要是表示拒绝和反对心理，即否定态度。从世界范围来看，这基本具有通用性。不过，仍然有一些国家和地区会用仰头这样的头部动作来表达对人或事的否定态度。比如在希腊和土耳其等国家，当那里的人们听到和自己相背离的想法和决定时，他们便会习惯性地用仰头来表达拒绝和反对。尽管在审讯的过程中，犯罪分子的摇头动作也是表示否定，但办案人员却可以从中摸索出一些有价值的破案信息。

在美国加州发生的一起军火走私案中，FBI就通过疑犯摇头的动作找出了有价值的线索。一个军火走私商人被FBI捕获后，从掌握的资料来看，他与一个国际性特大走私团伙有着非常密切的关系，于是FBI想通过他挖出这个走私团伙。但是，该军火走私商人却矢口否认自己走私

pdf下载网 http://www.i8788.com

军火。在这种情况下，FBI突然想到一个巧妙的方法，他们故意把事先已经确定的走私分子的照片拿到这个走私商人眼前，并让他指认照片中的人是否正是走私团伙中的人。这个走私商人在看了照片后，连忙摇头。FBI高级探员马文·卡林斯认为走私商人的摇头动作表明了他是在撒谎，因为从他前面的强硬态度来讲，只有当照片中的人是真正的走私分子时，他才会摇头，而摇头当然是为了隐瞒和包庇走私分子。

然而，在对身体语言颇有研究和把握的FBI面前，疑犯任何一个身体动作都有可能成为出卖他们自己的语言信息。FBI始终认为，不管外在的环境和变化多么复杂，但人的身体语言总是有一定规律的，尤其是作为人体“指挥官”的头部，即便是再狡猾的犯罪分子，FBI也能从他的头部动作中发现一些有价值的信息。当然，头部动作不能作为侦破案件的唯一标准，但它却可以为FBI破案带来意想不到的帮助。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四章　FBI强势接收一切心理“超声波”——截杀不同性格群体的心理信号

分析心理学的创始人、精神病医师荣格曾经说过：“人的身心是相互作用的，人的性格是一系列相对稳定的身体语言表现之特征，而这些特征是与心理、生理共同作用而形成的。”很显然，在荣格看来，性格与心理是有密切关系的。那么，想要了解一个人的心理，就可以从了解这个人的性格入手。对于人的性格，FBI的心理专家以及探员们都有深入的研究，并总结出了一些能够洞察人的性格的方法和经验。比如从一个人的笔迹就可以洞察这个人的性格特征，而从听音乐的休闲娱乐方式中也可以洞察人的性格规律。不仅如此，就连从吃饭这种稀松平常的事和日常生活中一些下意识的小动作也可以识别一个人的性格和心理。由此可见，性格和人的一举一动息息相关。一般而言，通过人的言行举止可以洞察一个人的性格，而通过这个人的性格便可以掌握这个人的心理特征。

一、笔迹真的能透露出人的性格特征吗

文字作为人们传达思想情感、进行思维活动的手段和方式之一，它是人体信息的一种载体，也是人类性格的一种自然流露。为什么有的人

pdf下载网 http://www.i8788.com

笔迹潦草，有的人笔迹工整，这就是因为每个人的性格不同，所以笔迹也就自然不一样。

FBI资深心理专家罗伯特·K·雷斯勒曾说：“从笔迹中可以看出很多东西，笔迹还是一种潜意识的自然流露，因此，由笔迹就可以观察人的内心世界。同样，笔迹也是性格的一种自然流露，所以，笔迹还可以用来分析人的性格特征。”在这一点上，雷斯勒指出，可以从笔压、字迹大小、字形的笔迹特征来分析人的性格特征。一般可通过如下几种笔迹特征分析人的性格：

第一种笔迹特征为字体较大，笔压无力，字形弯弯曲曲，不受格式限制，具有明显的个性风采。这类笔迹较容易变成草书，有向左上扬的倾向，有时也会向右下降，字体稍显潦草，不易让人看懂。

FBI高级探员，也是FIB笔迹分析师的尚·亚瑟认为，这类人和蔼可亲，容易与人相处，并善于人际关系活动，为亲切、和善、体贴类型的人。由于他们胸襟宽阔、思维开阔且兴趣广泛，所以他们待人较热情。虽然他们也不拘小节，做事有大刀阔斧之风，但同时也稍显缺乏耐心，不够精益求精的态度和精神，而这就像他们潦草的笔迹一样，总是显得匆匆忙忙，没有太大耐性。

第二种笔迹特征为字形方正，笔压有力，笔画分明，字字独立，而且每一个字都是一笔一画仔细构成。虽然字体的大小与间隔不整齐，但却具有自己一贯的风格；虽然字体的大小各有不同，但却笔迹工整，不潦草。

亚瑟认为，这类人不善于交际，他们对各种事物也稍欠热情，对关乎自己的事也表现得不是很有激情，对别人可以说是漠不关心，反应也较为迟钝，因此，这类人很少出现一般人所具有的那种“从众心理”。也就是说，他们属于理智类型的人。因而，他们处事相当认真且严谨，

pdf下载网 http://www.i8788.com

而且在一般情况下，他们都具有较强的逻辑思维能力，且性格笃实，考虑问题也很全面，办事责任心也很强，做事非常讲究原则。

第三种笔迹特征为字形方正，一笔一画，笔压有力，但与上一类型不同的是，他们属于有规则但无自己风格的平凡型，字迹独立工整，字体大小一致。

这类人凡事严谨慎重，做事也有板有眼，中规中矩。虽然他们一般意志较为坚定，尤其热衷于自己所认定的事，为人处事也很有主见，但他们的主观性有些太过强烈，常常不容易接受他人的意见；虽然这类人说话也有些唠唠叨叨，反应也有些迟钝，行动也很缓慢，任何时候都是一副不紧不慢的样子，但他们一旦行动起来，都颇有毅力，且富有开拓和创新的精神。

第四种笔记特征为字形方正，笔压强劲有力，字的角度不固定，但字体不潦草。字与字之间有一定间距的独立，字体稍小，尤以萎缩或扁平的字形为多，有自己独特的风格。

这类人为人和善，统筹和控制全局的能力较强，但是这类人做事不够果断，总是容易受别人言语和态度的影响。因为他们非常介意别人对他们的印象和评价，于是总想着面面俱到，结果就造成了他们东倒西歪、没有主见的性格。由于这类人的气量也比较小，经常为了一些不值一提的小事与人斤斤计较，甚至还大动干戈，并且事后耿耿于怀。因此，这类人的朋友不多，而能够和他们交心的朋友更是寥寥无几，因为谁也不愿意和一个气度小得有些神经质的人交心。亚瑟指出，从这类人细小的字体、萎缩或扁平的字形来看，他们的心胸较狭窄，性格也比较固执，总是局限在自己的思维范围之内，做事很容易走向极端。

第五种笔迹特征为每次书写时不注重字体的大小与空间大小的关系，字形一贯稍圆弯曲，有时则工整且有规则，有时又呈直线形，有时

pdf下载网 http://www.i8788.com

字形又忽高忽低，有时又具有自己独特的风格，而字体的大小、形状、笔压以及角度都不固定。可以说，潦草为其显著的特征。

美国心理学家谢巴德指出，这类人虚荣心很强，且极其重视外表，并喜欢表现自己，经常希望出现以自己为话题中心的交谈。他们不仅爱慕虚荣，还很自私，因此，他们从不考虑对方的感受，更不会站在对方的立场上看待问题，而他们总是由着他们自己的性情说话做事，并且通常是想到什么就做什么，严重缺乏同情心和合作精神。此外，他们为人做事也没有一个固定的原则，怎么说、怎么做都由着他们自己的性子来决定，而这就像他们潦草的字体一样，没有任何规则可言，看上去也有些马马虎虎。同样，他们在处理问题时也相当草率，有种急于求成的心理。

谢巴德进一步指出，这类人看待问题的眼光也很现实，并且常伴有消极的性格心理，遇到问题也总是看到阴暗、消极的一面，同时又由于他们总是以自我为中心的心理，从而使他们更容易悲观失望。而他们忽高忽低的字形，则表示他们往往情绪波动很大，时常随着生活中的某种变化而出现情绪不稳定的现象。从这一点上而言，笔迹分析师亚瑟认为，这类人的心理调控能力相当差，容易遭受外界的影响和刺激，从而会给他们自己以及周围的人造成一定的影响或者伤害。

二、纯感觉性的音乐与人的性格紧密相连

生活中每一个人都有自己的休闲娱乐方式，有的人喜欢跳舞，有的人喜爱艺术，有的人喜欢慢跑，有的人则喜欢散步，也有的人喜欢静静地听音乐。美国心理学家、人本主义心理学的主要代表人物之一卡尔·兰塞姆·罗杰斯曾经说过：“任何一种娱乐方式都代表着人的一

pdf下载网 http://www.i8788.com

种性格规律。”而FBI心理专家们也指出，五花八门的休闲娱乐方式，能够折射出人们不同的性格特征。

FBI的心理专家杰森·哈斯勒姆认为，听音乐的休闲娱乐方式最能体现出人的性格规律。就此而论，哈斯勒姆这样说道：“音乐是全人类共通的语言之一，生活中离不开音乐，否则生活将变得索然无味。更重要的是，每一个人都曾有过被某一首音乐作品感动的经历。音乐是一种纯感觉性的东西，听音乐的人喜欢听哪一类型的音乐，就表示他在这一方面的感觉想当好，而这种感觉很多时候又与一个人的性格紧密相连。”

（一）喜欢听古典音乐的人

FBI高级探员约翰·谢弗尔认为，喜欢听古典音乐的人，一般是拥有理性成分居多的人，因而他们在很多时候要比其他人更加懂得如何进行自我积累和自我反省等理性思维活动，从而留下对自己非常重要的东西，将一些有违理性、可有可无的东西抛弃掉，甚至拒绝和一些不太理性的人交往。美国认知心理学家洛夫特斯指出，这类人的内心是非常孤独的，这其中最主要的原因就是他们的性格存在着较强烈的孤僻性，因而他们很少主动和其他人交往，也从来没有想过走入对方的内心去深入了解对方，而且他们更不会轻易让别人走进他们自己的内心深处去了解和认识他们。

美国心理学家、生物反馈学说的创始人乔治·米勒曾说：“性格孤僻、内心孤独的人，绝大多数都喜欢并倾向于选择听那些具有柔和性质的古典音乐，因为那种古典音乐所带来的舒缓效果，能够轻轻安慰他们孤独的心灵。”所以，具有柔和性质的古典音乐便成了他们选择的心灵伙伴。

pdf下载网 http://www.i8788.com

（二）喜欢摇滚音乐的人

FBI资深心理分析师威廉·冯特认为，喜欢摇滚音乐的人，大多数性格较为暴躁，且容易动怒，而且情绪的波动也很大。他们其中一些人可能曾遭受过心理打击，或者对社会上某些东西感到不满而造成了愤世嫉俗的心理情绪，而在这种情绪得不到充分发泄的情况下，他们便需要借助摇滚音乐的形式来宣泄心中的诸多不满，或者用摇滚音乐劲爆的声音来麻痹自己的神经——这似乎能够让他们暂时忘却烦恼之事。但是，他们通常在听完摇滚音乐之后又会感到不安，甚至更加迷茫。

著名的发展心理学家和精神分析学家艾里克·艾里克森指出，摇滚音乐的确能够帮助人们忘却烦恼，但这只是暂时的，它所起到的作用也是治标不治本的。对于消除这类人内心的不良情绪，以及改变他们这种暴躁性格最根本的方法就是，他们需要有一个人领导着他们逐渐找回已经丧失或正在丧失的自我。而这一点做起来似乎很困难，因为他们只喜欢和一些志同道合的人交往，因此，这个人必须要充分了解他们的性格和心理，从而对症下药。

（三）喜欢听爵士音乐的人

喜欢听爵士音乐的人，他们的性格中感性化的成分居多，而理性化的成分则相对少一些，因此，他们在做某件事情时，大多数时候都是从自己的感觉出发，以情感为依据，往往忽略了客观的事实。即便是别人主动提醒他们，他们也不以为然，因为他们自由自在惯了，喜欢无拘无束，并总是努力摆脱试图控制他们的一切东西。由于他们一直在努力追求丰富多彩的生活，而讨厌一成不变的环境，因此，他们的生活多是由很多个不同的方面组合而成，而这些方面往往又彼此相矛盾，从而给他

pdf下载网 http://www.i8788.com

们生活的表面笼罩上了一层神秘的面纱，进而使他们在生活中总是具有无尽的神秘感以及十足的魅力，就像那些优雅的爵士乐一样。

（四）喜欢听乡村音乐的人

喜欢听乡村音乐的人多是十分敏感和心细的人，他们的性格一般也较为多疑，不会轻易相信别人所说的话，为人比较圆滑、老练且沉稳，遇事也较冷静，不会轻易动怒。尽管他们疑心较重，但他们的性格一般较为温和、亲切，主动攻击别人的欲望不强，比较喜欢安定且富足的生活。

冯特指出，这类人的性格促成了他们自己一个较为明显的特征，即缺乏创新性。这一点从他们喜欢安定的生活上就可以看出，而一般喜欢安定的人都缺乏创新思维。因为他们不太喜欢改变，因此，他们也很容易得到满足。可想而知，这类人一般没有太大的作为，正如德国著名的哲学家格奥尔格·威廉·弗里德里希·黑格尔曾经所说的："害怕改变的人，也就谈不上大的作为。"

（五）喜欢听流行音乐的人

简单是流行音乐的主旨，当然，这并不是说喜欢听流行音乐的人都很简单，但它说明那些在追逐流行音乐的人是在追求一种相对简单的生活方式。这类人的性格趋于叛逆，崇尚自由自在的生活方式，不愿意受陈规旧俗的约束，而且他们总是想方设法地让自己过得轻松快乐一些。美国神经心理学家莱士利认为，这类人的性格虽然叛逆，而且有时叛逆起来就像是脱缰的野马一样不受控制，但在一般情况下，他们的内心却是很温和的，只要你不过分地惹怒他们，你就会发现他们是最值得交心的朋友，因为他们追求简单的性格使他们没有太多的心机。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI资深心理分析师冯特指出，喜欢听流行音乐的人，时常会表现出对一些问题过分地关注和关心的情况，这是因为他们内心在追求简单的同时，又对一些复杂的问题有着探知的欲望，而这很容易使他人将他们这种行为理解为具有针对性的行为，从而产生一些不必要的误会。

三、喝咖啡的方式就可将人的性格和心理暴露无遗

FBI心理专家杰森·哈斯勒姆发现，人们喝咖啡的方式其实和人们的性格有着密切关联，为此，他还做过一项颇为有趣的试验，即喝咖啡的试验。试验是秘密进行的，哈斯勒姆邀请了几位朋友一同去某咖啡店喝咖啡，并仔细观察这几位朋友喝咖啡的方式。不仅如此，他还用了近半年的时间，去不同的咖啡厅，观察不同人喝咖啡的方式，并争取和其中一些人取得交流。

哈斯勒姆的试验以及长期以来的观察结果表明，由于在味道和口感上的选择不同，人们喝咖啡的方式也有所不同，而一个人喝咖啡的方式，会不经意地将这个人的性格和心理特征暴露出来。

哈斯勒姆指出，喜欢速溶咖啡的人属于珍惜时间、节约时间的一种类型，他们不会轻易浪费一点时间。在工作甚至日常生活的过程中，他们总是喜欢一蹴而就，希望能够尽快看到结果，而从这一点上而言，这类人拥有急于求成的心理。但是欲速则不达，他们在这种心理的作用下，取得的结果往往不太乐观，而且这还容易把他们弄得筋疲力尽。

由于他们对工作与生活都没有足够的耐性，因此他们无法去从事一些需要精益求精的工作，更没有心境去设计出一个长远的计划，以及长时间地朝着一个目标奋斗，而即便是有了一个长远的目标，他们也很难坚持下去，总是半途而废，所以他们往往成就不了什么大的事业。但

pdf下载网 http://www.i8788.com

是，他们总会在很快的时间内将他们自己安抚好，因此，他们这种人一般不会陷入某个无法自拔的泥沼。

相反，喜欢喝过滤咖啡的人，是最不懂得珍惜时间的人，他们甚至经常把浪费时间当成是对别人的一种炫耀，而且他们还会认为这是他们的高雅、脱俗的生活品位。他们这种人还是绝对的完美主义者，对自己拥有或已经拥有的都要求绝对的完美性，并且舍得为了实现这些完美而投入大把的情感和金钱。虽然他们很期待自己的这种投入会有所回报，但大多数情况之下，他们所期待的结果都不甚理想——现实毕竟是不完美的。

美国社会心理学家多奇认为，从这一点上而言，他们具有严重的幻想心理。这种幻想心理可能是由于其内心某种长久的愿望或期待一直没能得到实现，从而在内心产生了一种郁结，当这种郁结越来越烈，且得不到有效解决时，便会出现严重的幻想心理，而这种幻想心理从某种意义上来说，也是他们的一种自我安慰心理，即依靠自我调节、自我解脱来实现心理平衡。多奇指出，每个人都需要得到安慰，有的人依靠在他人处得到安慰，有的人则选择自我安慰。虽然适当的自我安慰会使人释放心理压力，但切忌不可过当。

喜欢亲自磨咖啡豆喝咖啡的人，通常都是个性鲜明、追求独立自主这一类型的人，他们不喜欢受到来自他人或外界的约束和摆布，他们历来都自信心十足，甚至带有一种自我崇拜的心理。不仅如此，他们也很有胆识，似乎从来没有他们不敢尝试的事情，而且他们更愿意接受一些一般人不敢接受的挑战。虽然这在一些人看来是一种莽撞的行为，也经常会让他们的亲朋好友为他们捏一把汗，但他们通常都能够成为挑战的成功者。

发展了社会学习论的美国心理学家罗特认为，选择亲自磨咖啡豆

pdf下载网 http://www.i8788.com

方式喝咖啡的人有一个非常显著的特点，即喜欢自食其力（这是一种心智成熟的表现）。在这类人看来，无论是男人女人都应该自食其力。或许正是因为他们有了这种成熟的想法，所以他们一般经济都比较独立，也有着良好的心态和理性思考的能力，因而在面对一些突如其来的变化时，他们也能够凭借自己的能力，将之处理得较好。而不劳而获的人是这类人最鄙视的一类人。

喜欢用酒精炉加热咖啡的人，拥有一般人所不具有的浪漫情怀。他们不喜欢太单调的生活，总是希望生活中有不断的惊喜出现，因为这会令他们无比兴奋。此外，他们还具有强烈的好奇心，对所有的事情都具有高度的探知欲。因此，这类人总是容易受到外界人群行为的影响，而在自己的知觉、判断、认识、行为上表现出来，这也是人们所说的“从众心理”。由此而论，他们很少能够保持自己的独立性。

美国心理学家卡尔·哈维指出，这类人还具有一种“怀旧心理”，并且总是想营造出一种怀旧的气氛，渴望重温往日的情调。而具有“怀旧心理”的人，思维通常都比较保守，为人行事也总是按照传统的思想和陈规旧俗进行。尽管他们也有着非常美好的理想，但总是畏首畏尾，难以付诸实践，因此实现的可能性很小。

而喜欢用电热器煮咖啡喝的人，拥有一个显明的特点，即具有忧患意识，而且他们总是未雨绸缪，即他们往往在事情还没有发生之前就已经做好了相应的准备，所以在他们的工作与生活中，很少有手忙脚乱的情况发生。无论是在工作、学习还是社会活动中，他们处处都表现得谨小慎微，而且在和别人发生利益冲突的时候也不轻易越过雷池一步，所以这使得他们有极好的人缘，也深得同事和上级的喜爱。

美国当代心理学家斯金纳指出，这类人一般都拥有热情、大方、温和的性格，特别是对待他们自己的亲朋好友，往往能够在对方需要帮

pdf下载网 http://www.i8788.com

助时伸出援助之手（帮助对方克服困难），而且他们的这种行为是发自内心的，不带有任何目的性，所以这也是他们能够赢得对方尊重的原因。

四、人的性格和心理难道与吃饭的方式也有关联

主要研究上瘾和情绪的美国杰出心理学家斯坎特以及其他一些心理学家经过研究发现，生活习惯是人们在日常生活中逐渐形成的，它除了与生活内容的不同有关，同时还受条件、环境等因素的影响，更重要的是，它与人的性格、心态也是密不可分的。因此，斯坎特指出，在人们的生活习惯中，可以看出每个人不同的性格特征。

吃饭是每个人生命中不可缺少的一项重要内容，折射着不同的生活习惯，吃饭的方式却与人的性格心理有着密切关联。FBI联邦心理专家约翰·道格拉斯指出，吃饭是一个人从出生到死亡一直持续并且自然而然在做的一件事情，所以会在自然而然中养成一定的习惯，而这些习惯中又最能表现出一个人的性格和心理来。对此，道格拉斯还列举出了以下几种与性格心理有着密切关联的吃饭方式。

（一）喜欢站着吃饭的人

喜欢站着吃饭的人并不是特别地讲究吃法，但他们会尽力讲求简单、方便，省时又省力，因为对他们而言，只要能够填饱肚子就可以了。这类人被分为截然不同的两种类型，一种是对生活没有太大的理想和追求，即他们很容易满足现状，而且性格温和，不喜与人争执，懂得关心他人，为人也很慷慨；另一种是对人生有着过高的理想和追求，即他们时刻不停地要求自己尽可能多地节省时间，尽可能多地做一些事情，以便更快地实现自己的人生目标。可以说，这类人最

pdf下载网 http://www.i8788.com

显著的一个特点就是节省时间——即便是在吃饭的时候，他们也在想着工作与事业。所以，他们对吃饭也不太讲究，总是匆匆吃完，匆匆离去。

（二）喜欢边看书边吃饭的人

边看书边吃饭的人，很明显是属于那种一生都在为了学习和工作而努力的人，因此，他们甚至在吃饭的时候也总是拿着一本书翻看。对于他们而言，他们的时间表总是安排得满满的。由于除了工作和学习，没有多余的时间去做别的事情，所以，他们不得不千方百计地挤时间。美国心理学家梅奥指出，这类人有着积极乐观的性格，且有着冷静的头脑，对生活充满了计划和希望，会努力付诸实践。此外，他们对人生也有着强烈的欲望和要求，而且他们对整个人生都有具体的计划。

（三）吃饭时喜欢细嚼慢咽的人

吃饭时喜欢细嚼慢咽的人，属于那种不急不慢、不瘟不火的性格，他们做任何事，都是以缓慢而悠闲的方式来进行。从这一个侧面来说，他们也是最懂得享受生活的人。他们对生活没有太大的欲望，他们追求的仅仅只是开心、时尚，过着自由自在的慢生活，有品位而不乏味，有情调而不单调。尽管他们当中也有一些人努力地工作，但他们会把生活与工作分得很开。

美国心理学家布鲁纳认为，这类人平时少言寡语，喜欢独处，拒绝甚至有些排斥集体社交活动，总是喜欢一个人静静地品味生活中的孤独。他们在遇到挫败的时候，情绪上也不会有较大的波动，因为他们不管遇到什么事情，似乎永远都是一副不瘟不火的性格。不过，这类人虽然做事速度比较慢，但他们相比做事快的人而言，头脑要显得格外冷静

pdf下载网 http://www.i8788.com

一些，所以在他们身上很少出现意气用事的情况。

（四）吃饭速度相当快的人

吃饭速度相当快的人，做任何事情也相当追求速度，因为他们非常重视效率——有速度才有效率。他们性格开朗，思维也很开阔，看待和思考问题不会局限在某一点上。在看待问题的时候，他们也通常都很乐观积极，即便是遭遇到了不好的事情，他们也不会太过悲观失望，即便有，他们也会以极短的时间迅速调整好自己的状态，并重新投入到最佳的状态中去。他们在做任何一件事情时，总是希望和要求自己在最短的时间内将事情完成好。但结果与过程对他们这类人而言，前者相对要显得重要一些。

FBI心理专家杰森·哈斯勒姆指出，这类人有一种典型的心理特征，即急于求成。他们凡事都想要一个“快”字，即便是吃饭也不例外，而且他们往往过于着急导致盲目地作出某个决定，以致最终事实证明，这种决定大多都会偏离正确的方向，甚至背道而驰。更需要这类人注意的是，一旦决定出现偏差或者错误；如果在操作和指挥上再急于求成，就会造成更大的错误。正所谓“心急吃不了热豆腐”，人越是在急躁的情况下，思维和行动上越容易出现错误。而错误的决定，无疑会造成事倍功半，甚至滑向失败的深渊。FBI指出，这类人需要学习和具备冷静的头脑，凡事不要操之过急，在冷静的思考后，作出正确的决定，这样才会事半功倍。尤其是在面临重大的抉择面前急不得，要知道任何事情都不是急出来的，做大事的人更需要冷静、稳重的头脑。

（五）边吃盒饭边走路的人

一边拿着盒饭吃一边走路的人，虽然给人的感觉是那种来去匆匆、

pdf下载网 http://www.i8788.com

时间万分紧迫的样子，但实际上则不一定就是如此。他们其中一些人之所以如此，很有可能是因为他们缺少纪律性和组织性。这类人的行为一般都较为散漫、任性且放纵，通常是想到什么就做什么，总是容易给人带来惊奇，这类人也较容易忽视别人的感受和想法，而且他们比较喜欢以自我为中心，也喜欢引起别人的关注。而为了引起别人的关注，他们其中一些人还会制造一些戏剧性的事情，以此吸引别人的目光，从而让他们获得一种被关注的满足感。

FBI资深心理专家罗伯特·K·雷斯勒指出，这类人的想法都比较极端，且容易冲动，经常会感情用事，做事欠缺理性，还总是把事情弄到无法收拾的地步。更令人难以忍受的是，他们往往还做出一副不知情，或者事不关己的样子，以逃避自己所犯下的错误。因此，在和这类人交往的时候，一定要多加留心，因为他们很可能为了逃避责任而陷害他人。

五、FBI告诉你不要忽视下意识的小动作

美国社会心理学家、人格理论家亚伯拉罕·哈罗德·马斯洛曾经说过：“一个人的举手投足都能够准确地反映出这个人的性格特征和心理状态，尤其是下意识的举止行为。”而FBI的心理专家和身体语言专家们经过多年的研究和实践也证明了，想要了解一个人的性格和心理特征，可以通过观察一个人的一举一动得到答案，尤其是一些下意识的小动作。

对此，FBI的心理专家们还列举出了一些能够明显透露出人的性情中下意识的小动作，并对之做出了一定的解释：

（一）说话时一边说一边打手势

这种类型的人在与别人交谈时，只要他们一开口说话，一定会伴有

pdf下载网 http://www.i8788.com

一些手部动作，比如摊开双手掌心、左右摇动手臂、两手相互拍打掌心等，这些手势主要是对他们自己说话内容的解释或者强调，从而加深对方的理解和印象，进而促进对方认同和肯定自己的观点；这类人性格外向、性情开朗，善于各种社交活动与人际关系的处理，并且自信心非常强；这类人做事也很果断，并且有始有终，不轻易妥协和半途而废；这类人喜欢追求权力，或者说权力所带给他们的那种受人尊敬和崇拜的感觉。因此，这类人在任何时候、任何场所都喜欢将自己塑造成一个领导型人物的形象，而如果是女性，她们还具有男子汉的气概，性格大都很外向，不轻易与人斤斤计较。

FBI心理学家道格拉斯指出，这类人身上有一个极大的优点，那就是口才极佳。如果这类人去演讲，或者做节目主持人，又或者被派去调解人事纠纷，他们一定会完成得很好。FBI中有一名资深探员就属于这种类型，他叫布朗·凯萨尔。凯萨尔跟任何人说话的时候，都喜欢--边说一边打手势，唯恐别人不明白他的意思。但凯萨尔的同事们却很喜欢听他讲话，因为在他们看来凯萨尔这样讲话相当有趣，以致FBI只要一有演讲报告或任命公文等，必定会让凯萨尔去宣读。不仅如此，凯萨尔在FBI任职时，还做了一件轰动的大事情。当时，凯萨尔和同事们正在追捕一名穷凶极恶的逃犯，结果逃犯挟持了一位女孩做人质，在这种紧急情况下，双方陷入了僵持的境地。结果出人意料的是，凯萨尔竟然用他那“三寸不烂之舌”配合着丰富的手势，吸引住了那名逃犯的注意力，使其他的探员瞅准了机会，击倒了逃犯，顺利救下了人质。

（二）一边说话一边笑的人

当你在和这种人交谈的时候，你可能会觉得非常愉悦和轻松，还有可能被他们同化，因为这种愉悦性质的感染力是相当强烈的。这类人

pdf下载网 http://www.i8788.com

的“笑神经”似乎特别发达，不管对方或他们自己讲出的话是否好笑，值不值得笑，他们在说话时总是带着一抹笑意。美国心理学家班杜拉指出，这类人大都性格开朗，对生活没有太大太高的要求，因而，他们信奉“知足常乐”的生活方式。由于他们在生活中的人缘极好，所以不管走到什么地方，他们总是会和很多人成为朋友。更令人羡慕的是，这类人也很少受到什么伤害，因为“伸手不打笑面人”嘛！

但是，FBI的资深心理专家罗伯特·K·雷勒斯指出，虽然一边说话一边笑的人在生活中很受欢迎，但这类人在警察面前却一点也不受欢迎，因为通常在警察面前一边说话一边笑的疑犯，一般都是犯罪智商极高的罪犯。他们在警察面前一边说话一边笑，使得办案警察对他们束手无策，无可奈何，因为他一边说一边笑的姿态并没有抗拒情绪，也没有侮辱警察的意思，而这却会使得办案的一方很容易陷入一种被动的情形，不知道从哪里下手寻找突破口。此外，对于一边说话一边笑的疑犯，办案警察往往无法准确猜测出他们的内心到底是怎么想的，因为一边说话一边笑很容易使疑犯达到掩饰真实内心的目的。因而在这种情况下，办案警察一般会要求疑犯表情严肃起来，否则调查将会进行得很困难。

（三）走路时一边走一边捏鼻子的人

这一类型的人一般都属于自卑型，他们在参加各种聚会走路时，总是会一边走一边捏鼻子，表现出一副唯恐别人识破他们自卑内心的样子，而且这类人的性格大都有着比较古怪的一面——如果你说他无能，他极有可能做出一件大事给你看；如果你说他很有能力，他则极有可能会做出令你相当失望的事情；当大家都赞成某个意见时，他却捏了捏鼻子，说出了完全与大家相反的意见；当众人都说这件事情不能去做的时候，他却表现出偏要一试的样子。显然，这类人是不合群的，而这类人

pdf下载网 http://www.i8788.com

的人际关系自然不好。

美国著名的身体语言专家帕蒂·伍德还特别指出，走路时一边走一边捏鼻子的人，极有可能在想着做某件不好的事情，比如犯罪。只要你仔细观察他们，便会发现，他们在一边走一边捏鼻子的同时，眼睛还是左顾右盼的，一副贼眉鼠眼的样子。因此，当你遇到一边走路一边捏鼻子的人的时候，一定要格外注意，说不准你就成了他即时瞄上的“作案”对象。

美国心理学家桑代克认为，人们所有下意识的行为都是因环境而定的，所以，通过下意识行为判断一个人的想法或者意图的时候，还需要借助当时的环境因素。因此，桑代克还指出了另外一种情况，即一个人在思考问题或者需要做出重大决策的时候，也会一边走路一边捏鼻子。但这种下意识的行为和帕蒂·伍德所指出的那种不怀好意的行为是有区别的，当人在一边走路一边捏鼻子思考问题时，通常走的步伐都较快且匆忙，而捏鼻子的手法也较重。相反，在不怀好意的情况下一边走路一边捏鼻子的人，走的步伐则较慢一些，且捏鼻子的手法也较轻，因为他们走得慢是为了寻找目标，而用手轻轻捏鼻子只是为了掩饰自己的行为。

（四）总是拍打头部的人

拍打头部这个动作多数时候是出于表示懊悔、自我谴责的心理因素，比如把交代的事情遗忘了，或者没有把别人交代自己的事情做好，又或者把某个重要的会议耽搁了等等。因此，当你问下属某个事情完成了没有时，如果你的下属猛地拍打了一下自己的脑袋，这表明你就不用再问下去了，他肯定忘了，或者没有完成好。从这一点上来看，有些人便认为这类人做事不认真、没有责任心，其实不然，这类人有时只是做

pdf下载网 http://www.i8788.com

事马虎了些，只要你提醒他们，并告诉他们延误事情的重要性，他们还是会很好地完成你交代的事情。

FBI身体语言专家纳瓦罗认为，这类人虽然做事比较马虎，但他们一般都是心直口快的人，且为人真诚、坦率，富有同情心，即他们一般没有什么坏心眼，也没有什么城府，而从这一点上来看，他们是值得交心的朋友。此外，他们也很乐意与人交往，且很懂得为他人着想。

六、你认可不同的人有不同的阅读习惯吗

马休斯·迈克尔不仅是FBI的一名高级探员，他还一直致力于性格与心理关系的研究工作。他认为，在阅读习惯上，不同性格的人有不同的阅读习惯。比如，当人们买回一本书或者是一份报纸后，有的人会迫不及待地立即去进行阅读，而有的人则可能会先把它放在一边，等有闲暇时间再去阅读。这其中的原因就是，不同人的不同性格和心理使其在阅读方面也会具有不同的习惯。所以，通过对阅读习惯的观察也可以得出一个人的性格和心理特征。

迈克尔指出，一些人买回一本书或一份报纸后，不论时间、地点、环境，总是迫不及待地马上去进行阅读的人，性格多是外向型的。他们的性格大方开朗，真诚且豪爽，工作与生活的态度也很乐观积极，并有着充沛的精力和热情，即他们是不甘于悠闲的好动分子；他们的头脑通常都较为聪明灵活，且具有一定的随机应变能力，但他们从来不善于伪装自己，也时常喜怒形于色，没有太多的隐私；他们的思想比较前卫，对于新鲜事物的接受能力也比一般人要强，所以，他们很得上司的欣赏。但是，他们这类人有一个非常大的缺点，即在做事时总是雷厉风行——虽然干劲十足，但不太愿意冷静地进行思考后

pdf下载网 http://www.i8788.com

再行动。因此，这类人缺乏必要的稳重和沉着，做事的结果也往往不是很乐观。

有些人买回一本书或一份报纸后，则先将它们放在一边，等把眼下的工作做完做好后，再在没有任何打扰的情况下，静静地、仔细地阅读，而当他们看到较好的内容时，还可能将之剪下来收藏起来。这一类人大多数属于内向型性格，他们很多时候都沉默寡言，也不太善于社交活动，所以，他们的人际关系相对来说不是特别的好。但是，他们这类人却很有自己的思想和主见，他们不鸣则已，往往一鸣惊人。由于他们是很注重现实的一类人，所以他们很少会产生一些不切实际的想法，更少有做出冲动的行为；由于他们自我约束能力较强，办事也较认真，不会半途而废，所以总是能将事情一件一件按事情的先后顺序、轻重缓急做好。

迈克尔指出，这类人也有一个相当大的缺点，那就是对周围的人或事一般没有太大的热情，他们喜欢独来独往，不希望从别人处获得什么。换句话说，这类人思想比较封闭，不大愿意与别人互换意见和知识，而这样就容易导致其思维和见识过于闭塞。

而有一种人则是在买回一本书或读物之后，先是大致地浏览一下，然后将之放在一边又不看了，因为他们很难静下心来，将其仔细地阅读完。这样的人的性格大多外向，生活态度还算乐观积极，具有一定的幽默感，且兴趣广泛。但是，这类人为人做事有一些随性，且没有耐力，所以他们做任何事虽然很积极，但总是容易半途而废。美国心理学家布鲁纳曾说，没有耐性的人，即便是做事再积极，也不会受到别人的欣赏和器重，因为很多人看重的不是过程，而是最终结果。其实，没有耐性的人做事，往往不会取得好的结果，或者最终连个结果都没有。

pdf下载网 http://www.i8788.com

还有一种人则在买回一本书或读物后，放在一旁不看，非要等到自己无事可做，或者心情极佳又或者心情极闷甚至突然想起了的时候，才把它们拿出来阅读，权当是一种解闷的消遣或娱乐的方式。这一类型的人大多数性格较为散漫，且喜欢自由自在，不喜欢受到任何约束，而且性格中还带有一种多愁善感的因素。迈克尔指出，从他们将书、报等读物买回来，放在一旁不看的态度，可以看出这类人有一个显著的缺点，那就是做事缺乏坚定的毅力和果断的勇气，即做什么事都拖拖拉拉，总是下不了决心。这类人很难有大的成就，尽管他们有着丰富的想象力甚至充沛的精力，但他们在做任何事情时，总是一推再推，甚至推到最后，把要做的事情都忘得无影无踪了。

美国心理学家卡尔·哈维指出，这类人还总是异想天开，有严重的幻想心理倾向。虽然他们内心充满了幻想，而且大多是一些不切实际的想法，但是他们自己往往意识不到这一点，因而使得他们在生活中总是遭受打击。或许是因为他们的性格中存有多愁善感，所以他们总是不停地抱怨，而且情绪的波动也很大，有时候他们的心情极佳，有时却又极坏，而这使他们常常做出一些不合乎逻辑的事情，比如将某个读物买回来后，却放在一边不进行阅读，而是因心情而定，甚至什么时候想起来再拿出来进行阅读。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五章　FBI最具杀伤力的识人绝技
——猎获眼球转动的信息

眼睛是一个人心灵的窗户，因此想要观察一个人的内心世界，最好的方式就是通过眼睛来进行观察，而眼睛能够反映出一个人的心灵是否纯洁或者混浊，所以通过眼睛所表达出来的内容无疑是最真实的，是不能被掩藏的。例如，在交谈中一个单纯天真的人的眼睛所传达出来的目光一定是非常纯净和清澈的，而一个充满私心和贪念的人呈现出来的目光定是浑浊不清的。

FBI认为眼睛透出来的光是人最真实的心理镜头，只要仔细观察，就能看透对方的内心世界和其性格特点，而其做的事情真相也就自然能够得以呈现。

如果两个陌生的人第一次见面，彼此最先注意的是对方的脸，而在脸上第一个被彼此注意到的就是眼睛，对方的眼睛形状如何以及目光是否稳定或者坦荡等等，都能映射出对方的性格特点和道德素质以及人品和内心的情绪等。因而，FBI的特工在执行任务的时候或者在接触一个陌生人的时候，总是会先用眼睛紧紧地盯着对方的眼睛，以求从对方眼睛的形状以及各种各样的目光中察觉对方复杂多变的心理。

pdf下载网 http://www.i8788.com

一、联邦特工从眨眼动作背后找出的“惊天玄机”

现实中的每个人都会有眨眼的现象。在FBI前犯罪学专家罗伯特·雷斯勒上校看来，眨眼和心理活动有着非常紧密的关联。一个人眨眼时速度有快有慢，而且有时表现得目不转睛，有时又会快速扑闪。虽然眨眼看似是一个简单的小动作，但有时却隐藏着一些不为人知的心理秘密。

“从一个人眨眼的动作中可以真切地看出隐藏在其内心深处的信息。”这是罗伯特·雷斯勒经常说的一句话。他一直认为，虽然一个人的行为举止是无意的，但正是无意的一举一动，才显露出了这个人的性格特征，进而使他人得以窥探到这个人的内心，而从眨眼动作中就可以看出很多人不少的心理玄机。

眨眼频率是很多人下意识控制的行为。当一个人和别人谈话时，如果出现了厌烦、不安等情绪时，这个人每次眨眼时就会闭上两秒甚至更长的时间，而这就意味着这个人在潜意识里希望尽快结束谈话，更希望对方消失在自己的视线中；如果一个人在和别人交谈的过程中，他的眼睛一直处于闭着的状态，那么就透露出这个人对谈话的内容表现出了不耐烦，与此人进行谈话的人便可就此停止与他的谈话。

心理学方面的研究表明，人在正常且放松的情况下，眼睛每分钟会眨10次左右，而每次眨眼时眼睛闭上的时间也只有1毫秒。当人们撒谎时，眨眼的频率就会明显提高，而且闭上眼睛的时间也会比正常状态下要长。

关于对眨眼动作的研究和分析，包括罗伯特·雷斯勒在内的很多进行心理研究的人都做过相关的试验。早在20世纪60年代之时，罗伯特·雷斯勒就做过这样一个测试：他将接受测试的人分为两组，第一组人

pdf下载网 http://www.i8788.com

自由活动15分钟，并且活动内容要尽量简单一些，而这样做的目的就是为了让测试者在短时间内不会做出任何需要用说谎来掩盖真相的事情；第二组测试者没有自由活动的15分钟，而是被告知要马上对他们进行提问。之后，罗伯特·雷斯勒让接受测试的人戴上了可以测试眨眼频率的专业仪器设备。结果发现，说真话的测试者，眨眼频率比一般情况要高，这是因为这些人由于担心自己回答不好问题心里产生了焦虑不安的情绪；而那些说谎者，他们的眨眼频率变化得则十分明显，首先他们表现出的是眨眼频率放慢的情况，这表明他们在思考如何回答被提到的问题，以便用撒谎掩饰真相，可当他们将谎话说出口后，眨眼频率就开始明显上升。由于此时他们眨眼的行为根本不受自己大脑的控制，所以他们这一前一后眨眼动作的明显变化也将他们的谎言暴露无遗。

罗伯特·雷斯勒甚至开玩笑地说："一个人眼睛的变化中蕴藏着很多信息，如果这个人在说谎时你能读懂这些信息的话，你所判定的结果的准确率丝毫不比测谎仪低，这就好比是把测谎仪随时带在身边一样。"

一般情况下，一个人在说谎的时候眼神会飘忽不定，眼珠转个不停，或者一直眨眼睛，不敢正视对方的眼睛，视线往往会转移到其他方位，甚至还会脸红。确实，一个普通人在说谎的时候会有这样的表现形式，但是FBI认为当一个人和对方在说话的时候敢于直视对方的眼睛，并不意味着这个人就没有撒谎，因为有些说谎的人与上述的情况恰恰相反，在说谎的时候，会直视对方的眼睛，并且丝毫没有紧张和慌乱的感觉。

FBI的这种说法并不是没有根据的，随着现代社会科技的进步和发展，人说谎的"技术"自然也就越来越高，而且人们不再单纯地用在说话的时候是否敢正视对方的眼睛作为撒谎的特征了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

随着社会的发展，现实生活中也有越来越多的骗子的说谎“技能”在不断提高，随着他们行骗技能的不断提高，他们在说谎的时候也是非常注意对方的心思，他们敢于正视对方的眼神，而且他们还会加上他们从容或者带有感情的说谎，因为他们明白，这样会使对方更加容易相信他们，而他们也就更加轻而易举地进行欺骗。最终的事实也证明这样的人是对的，因为现实中大多数的人都会认为一个人在说谎的时候，眼神会出卖这个人，但实际上仅仅凭借着一个人的眼神是不能够完全判定出一个人是否在说谎，还必须根据对方的其他动作或者行为，再加上对其眼睛的凝视，这样才能看出一个人是否在说谎。

FBI认为，现在虽然说谎者的“技术”得到了提高，但是由于这些人在说谎的时候不躲避对方的眼神，因此，他们会从容地直视对方的眼睛，而且有时候直视的时间还会较长。一般，在这样的情景下，这个人可能会有三种情况，其一是这个人可能企图想从对方那里得到什么，采用这种长时间直视对方的方式来暗示对方；其二是这个人可能对对方充满了敌意和挑衅；其三便是有可能这个人在撒谎。而在这三种情况中，一般撒谎的可能性是最大的。

二、眼眉之间的“暗语”：FBI俘获犯罪分子的“秘密武器”

被称为“现代福尔摩斯”的美国著名的犯罪心理学家约翰·道格拉斯认为，眼睛和眉毛是FBI在实战中观察一个人是否诚实可靠的重要参考因素，更是俘获犯罪分子的“秘密武器”。一般而言，FBI不会依照泛泛的面相学来解释或者评价一个人的真实心理。在实战中，FBI特工人员一直希望为这个话题找到更为合理的解释。实际上，人们眉眼之间传达出来的信息，和四肢相比，也是不遑多让的。约翰·道格拉斯曾

pdf下载网 http://www.i8788.com

经做过这样一个有趣的试验，他为一些年轻的情侣们设计出了几个不同的约会地点，同时观察这些人的眼眉变化。观察中道格拉斯得出的结果是，大多数情侣都偏向于那些黑暗的角落——这里一方面游人少，另一方面，研究者发现，那些女孩子们在光线暗淡的地方，眼睛的瞳孔都比较大，这让她们看上去更加美丽，因此在选择约会地点的时候，她们不约而同地选择了光线较暗的角落，而那些男孩子们，也就很自然地跟着自己的女伴走了。这就说明，人们对于自己眼睛的利用，是多渠道的。通过实战中的不断研究和总结，约翰·道格拉斯概括出了以下这些从一个人眼眉之间表现出的“暗语”：

（一）“不配合”的眼睛

现实中，FBI在一些案件的调查审理过程中，也会非常注重嫌疑人的眼神变化。很多时候，在负责调查一些间谍分子的时候，FBI特工都会面临着对方不配合的情况，因为这些人试图用下垂的眼神躲避FBI的问讯。如果放到平时，眼神下垂更多指代的是“退让”、“谦卑”，但是在被FBI抓获的犯罪分子身上，情形就不一样了。约翰·道格拉斯认为，眼神下垂在某些时候具有轻蔑的含义，而且低垂眼帘，可以有效掩盖自己的眼部信息。由此便可认定，这一种眼神是顽固狡猾的犯罪分子最为喜爱的。因而他们神情淡定，目光直直地垂落在自己脚下的那一片土地上的情景只要一出现，FBI特工就会意识到，他们需要和这样的犯罪分子打一场持久的心理战了，而这就需要FBI先瓦解对方的心理防线，使双方成为“合作”关系，否则一切都将是徒劳。

（二）表现出“弱势”的眼神

实战中，一些犯罪嫌疑人在受到强势逼问的时候会做出这样一个

pdf下载网 http://www.i8788.com

动作：将自己的眉眼向上扬起，整个额头都缩成一团。在FBI看来，犯罪分子做出的这个动作是具有两层意义的，第一层意义是，他在告诉你，我不明白你在说些什么，我是无辜的，不要把我当成是犯罪嫌疑人；另一层意义是，他试图通过这样一个抬眼的动作来观察提问者。很明显，这个动作的发起者是弱势的，他或者是心里有鬼，或者是胆小怯弱。也就是说，这样一个动作所传递出的是犯罪分子心理防线较弱的信息。

（三）瞳孔变化背后的真实含义

约翰·道格拉斯研究还发现，一个人的瞳孔也会随着自己的情绪发生不同变化。也就是说，当一个人因为听到某一件事情或者受外界影响而感到兴奋或者高兴的时候，他的瞳孔就会放大；而如果遇到一些不高兴的因素时，瞳孔就会相应地缩小；如果是一些他漠不关心的事，那么这个人的瞳孔就会“静止不变”。虽然人们的瞳孔的变化，一般而言，没有专业的仪器是看不出来的，但对于那些能瞬间洞察一切的FBI特工来说，这却不是很难的事情。2000年，FBI警察在美国加州的一条商业街上抓获了一名盗窃犯，但是盗窃犯却拒绝说出自己的同伙。由于FBI警察掌握了这个团伙的一部分资料，于是就将许多嫌疑分子的照片拿去给该盗窃犯看，并要这名盗窃犯对于自己眼前的照片里的人进行一个短暂的评价。

FBI一共拿出了数百人的照片，在他描述照片里的人物时，经验丰富的肢体语言专家就在一旁仔细地观察着他的眼部变化。当其中的10张照片进入该盗窃犯眼帘的时候，激起了他瞳孔的变化——他先是一惊，瞳孔扩散，随后又迅速缩小。而FBI就是根据这样的眼神变化，最终顺藤摸瓜，成功地端掉了这个盗窃团伙。

pdf下载网 http://www.i8788.com

（四）会“撒谎”的眼睛

FBI结合长时间的研究成果以及实战经验，找出了相对科学的“眉眼暗语”。约翰·道格拉斯认为，一个人在说谎的时候会将眼睛向左上方看。这可不是什么“经验论”，他发现，人说谎的过程是：他们先要在自己的脑海当中假想一个画面，然后再将自己头脑当中的这个画面复述出来。也就是说，人们在说谎话的时候，需要不停地进行思考。在人体的两个大脑半球当中，右脑是偏向于想象的，而且人的大脑右侧主管人身体的左躯干，而左半边则管右躯干。所以，当一个人开始挖空心思试图用谎言掩盖事情真相的时候，他的大脑右侧就开始“运转起来”，与此同时他的眼睛就会朝着左上方看。有了这样的理论作为基础，FBI特工在实战中也就显得得心应手了，但FBI特工在这一方面的运用更多的是体现在测谎考试和犯罪嫌疑人方面。

20世纪90年代末，FBI抓获了一个制造三起恐怖爆炸未遂的犯罪分子。犯罪分子起初对自己的犯罪经过不但根本不承认，还表现得非常平静。在这种情况下，FBI对他进行了测谎测试：FBI特工将一些连着线的感应芯片贴到犯罪嫌疑人的心口、腰、背上面，然后展开了提问。在其中一个“你制造过恐怖爆炸吗？”这个问题上面，双方产生了分歧。

犯罪分子这样表示道：“坦白地说，我根本不知道是谁实施了恐怖爆炸袭击，虽然我确实到过现场，但不能因为此前我有过犯罪记录就判定我实施了恐怖爆炸吧。如果你们非要这样想，我真的感觉很无辜，我想告诉你们的是，我没有实施过恐怖爆炸。”这名犯罪嫌疑人非常轻松地接受了FBI的测谎测试，而测谎仪器的测试数据也表明这个人“没有问题”。当犯罪嫌疑人获悉这个测试结果，脸上洋溢着胜利的喜悦，并且说道：“我早就说过，我没有说谎，这就可以证明我是清白的

pdf下载网 http://www.i8788.com

了吧？”

“很抱歉地告诉你，仍然不能排除你和恐怖爆炸案之间的关联，虽然测谎仪器证明你无辜，但我们还是会对你产生怀疑。”参与调查犯罪嫌疑人的FBI特工平静地说道。

其实FBI特工的怀疑是有道理的，他在提问的时候一直都仔细地凝视着犯罪嫌疑人的眼睛，而犯罪嫌疑人同样也注视着FBI特工的眼睛，以此来证明自己“毫不心虚”。但是在回答说“没有”的时候，FBI特工发现，犯罪嫌疑人抬起眼珠转动了一下，向左上方瞟了一眼。而心率、脉搏、体热等都可以通过一个人的心理素质来掌控，可以说犯罪嫌疑人（在其说谎时，其心率、脉搏、体热均未出现异常）是一个心理素质超强的家伙。但是编造谎言，却和心理素质没有什么关系，这是由人的大脑系统控制的，因此他在这个上面栽了跟头——FBI根据他的眼睛变化对其进行了深入的调查，最终在相关证据之下他只得供述了自己的犯罪过程。

从约翰·道格拉斯以上的这些分析中可以看出，一个人眼眉之间确实存在一些“暗语”，而读懂其中的含义无疑为更加深入地了解一个人提供了必要的前提。因此可以说，眼眉之间的“暗语”是了解一个人内心世界变化以及俘获人心不可或缺的“秘密武器”。

三、FBI从不同人的眼神差异中读懂的信息

FBI前任局长威廉·H·韦伯斯特曾经说过：“要全面读解一个人的内心世界，那么从其眼神分析是必不可少的，重要的是，男女看人的眼神也存在很大不同的。而这些差异主要体现在察人顺序、同性之间的眼神交流、男女不同的识别力度等方面。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

在男女察看别人的顺序上，威廉·H·韦伯斯特将男女看人分为：男性观察女性的眼神、女性观察男性的眼神。

那么，男性是如何观察女性的呢？在大多数情况下，就像人们常说的那样，男性看女性，首先一点就是看她的容貌，其次才是对她的整体感官进行观看。威廉·H·韦伯斯特将这个顺序大致分为脸蛋、头发、胸部、衣服、腿部、腰肢、臀部、手部饰物、鞋子，最后才是背部。也就是说，在男性眼中，女性更多扮演的是一个“纯生物个体”，他们会先从其生理感官上面了解、透视这个人。简单说来，可以用一个“色”字来概括。这一点在FBI女性特工身上体现得比较多，当美女特工执行危险的卧底工作时，要区分眼前的人是否是危险的反间谍人员，先从他看自己的眼神顺序就可以略知一二。假如对方的眼神一直停留在美女特工的手部、服饰上，那么注意，这很有可能就是一名伪装起来的反间谍分子。

而女性又是如何观察男士的呢？当女性第一眼看到男性的时候，观察男性的顺序大致是从脸部开始，经过头发、上衣、领带、衬衣、鞋子、腹部、皮带、手表、前半身等部位。也就是说，男人注重女人的体形，而女人更注重男人的衣饰。在女人看来，她们最希望第一眼就从这个男人的穿着打扮上看出这个人的品位及其社会地位，而这也正是一个男人的魅力所在。在一次FBI入门考核当中，负责招募FBI新特工的玛丽女士可谓是“阅人无数”，她见过很多装束怪异的人，其中有一个人给她留下了深刻的印象。玛丽回忆道：“他敲门进入房间站在我眼前时，我不禁发出了感叹声：一块儿花蝴蝶模样的纹身印在他的脖子上，头发上印染的痕迹很明显，上身还穿着一件没有熨烫的西服，更为糟糕的是，他竟然穿着一双嘻哈风格的鞋子，这一切给人的感觉是那么的不自然。”依靠自己的判断能力，玛丽认为这个申请加入FBI的人过一段时

pdf下载网 http://www.i8788.com

间依然会回到自己的嘻哈风格当中去，因为这种穿衣风格的人不喜欢约束。很明显，这位申请者最终没有顺利过关，而其没能过关的原因很大程度上是他在自己的装束上面出了很大的问题。虽然他事后不止一次地抱怨自己是一个诚实可靠并且具有献身精神的优秀人才，但遗憾的是，他的个人形象在玛丽眼中是糟糕的，更是缺少约束力的，而那些关于他诚实可靠、具有献身精神的表述，则完全被玛丽否决掉了。

威廉·H·韦伯斯特在自己多年以来的总结当中指出，同性之间的眼神（女人观察女人、男人观察男人）交流也是有很大差异的。在他的结论当中，男人在交流的同时，不喜欢将两个人的眼神直接碰撞，他们会换一个方式，或者侧身坐下谈话。

“我们走到大街上去看，你会发现，那些男孩子，通常都是并排坐着的，不管年龄界限如何。”从他们最原始的本能上来解释，两个雄性动物互相靠近的时候，它们会感到征服、支配的压力，而当一个雄性动物遇到雌性时，它会受到本身欲望的鼓动，产生和对方发生亲密举动的冲动。这样的解释只适用于为什么男人习惯并排坐，即他们为了避免直视的目光接触，因为那是一种支配性姿态。与此不同的是，女孩子们在交流的过程当中，更多的是面对面直视对方眼睛的，如果有一条长板凳，两个男孩子会并排坐下，而假如这是两个女孩子，她们很可能会把头偏向对方，面对面一起交谈。由于很多时候FBI特工面对的都是一些形形色色的伪装者，所以这就需要他们灵活辨别对方的眼神，从中发掘出有用信息了。

其实，在男女使用自己的眼睛去识别他们所处的环境上面，双方的差异也是很明显的，对于这一点，FBI特工早就有了自己清晰的认识。在很早以前，威廉·H·韦伯斯特曾与FBI心理研究中心就这一个话题展开了调查。他们从中挑选了100名“无精神病史、心理健康”的人进

pdf下载网 http://www.i8788.com

行试验，男女各占一半。研究人员特意请来了专门的演员，在台上做出令人恐惧和反感的表情，然后让男女试验者给出判别。结果和研究者最初的预料是一致的，即女性试验者对于试验的反应更加准确、敏锐一些。威廉·H·韦伯斯特也解释："试验的结果表明，在观察力方面，女人是强于男人的。这一点不光是由于双方不同的生理差别造成的，文化和社会因素对于人群的影响也非常明显。"而在现实生活当中，FBI也发现，男人在处理情绪和表达情感，甚至感知情感方面都要落后于女人，而且在他们的统计当中，男人患上孤独症的可能性要大于女人。"孤独症形成的一个重要原因就是由于他们不善于识别情绪。"威廉·H·韦伯斯特说。

在威廉·H·韦伯斯特看来，女人在眼神识别力度上超过男人，主要和她们长时间在社会当中照顾他人有关系，因为照顾他人需要她们有更加突出的观察力。他举例说："就像一个母亲要去照顾她尚未开口说话的幼儿一样，她必须要有非常敏锐的观察力，从一点点的蛛丝马迹当中快速、准确地了解到孩子的真实感受。正是如此，经过时间的积累，女人在观察力上要超过很多男人。"而且，由于生理上的弱势，她们对于外界的危险感知也要超过男人，从而做出让男人不能企及的事情。

四、FBI将眼神的变化做为透视对手心理的"一面镜子"

从医学的角度来看，人的眼睛在五官感觉器官中是最敏锐的，因此有人将其称为"五官之王"。的确如此，研究中发现眼睛占感觉领域的70%以上。美国FBI异常心理犯罪科的研究表明，一个人眼睛里可以真切地流露出其心里最真实的想法，而且人类心里最深处的欲望和感情，会

pdf下载网 http://www.i8788.com

在第一时间反映在视线变化上。此外，视线的转移以及视线方向的变化等都可以表现出一个人不同的心理特征，而观察视线的变化，不仅有利于彼此间的沟通，还能知晓对方的真实心理变化状况。

司克尔·罗安作为FBI异常心理犯罪科的一名资深心理专家，通过多年的实战研究，他总结出了这样的心得——通过观察一个人眼神的变化可以透视出对方的心理特征。而他的这一心得或许会给人们带来一些启发。

司克尔·罗安认为，如果对方的眼神下垂，连同头部也呈下倾状态，说明这个人的心里一定充满了苦痛。所以此时不要再提他们的伤心事，那样会加重他们的苦痛，最好多说些安慰他们的话语，这样才能赢得他们的感激，使他们最终对你敞开心扉。

如果对手的眼神表现得很平静，说明对手的心理素质非常强，对事情的发展变化已经稳操胜算了。因此这样的人在心里不会产生慌乱，反而会让人看到他们沉稳的一面。

如果一个人的眼神呆滞无神，说明这个人的心理防线已变得非常脆弱，同时他们也会表现出惶恐不安的状况。在这种情况下，外界的任何一点变化都会让这个人的心里掀起波澜。而读懂这个人的心理特征后，适时地对其进行反击，就会提升胜算的概率。

如果对方的眼神好像在发火，说明这个人此时的意气极盛，如果在此时与其交锋的话，会被他们的怒火“烧掉”。最明智的做法是当他们的怒火平息后，再与其展开对决——这样既可以有效避免不必要的损失，还能最大限度地操控其心理。

如果对手的眼神里充满了笑意或非常恬静的话，说明这个人的心里非常平静，他对于某件事也非常满意。在这种情况下，要学会讨好他，多说恭维的话语，这样才能让他得到心理上的极大满足，而最终也更容

pdf下载网 http://www.i8788.com

易知道他的所思所想。

如果一个人的眼神凝定，说明这个人已经对某一件事情或人物产生了极强的兴趣。在这种情况下，你如果与其谈判一件事情，那么你大可按照你预定的计划，婉转陈说，只要你的见解不差，你的办法可行，这个人必然是乐于接受的。

如果对手眼神散乱，说明对手心里产生了恐惧之情，他不能让自己的情绪放松。而随外界向其施加的压力不断增大，对手六神无主的程度也会增加，因此此时是控制对手最佳的时机。

如果对手眼神横射，眼神中仿佛带了一把刀，则说明对手异常冷淡，是个性情怪异的人。由于这样的人心里总是把别人当成敌人一样看待，所以这样的人非常不容易接近。

如果一个人的眼神阴沉，你应该明白这是凶狠的信号，如果与这样的人交往就需要小心谨慎。这样的人气场非常强，与他们交往时需要注意的是，要尽一切可能主动地对其实施攻击——这样才不至于让自己陷入被动位置。

如果一个人的眼神上扬，说明这个人已经产生了不耐烦的情绪，无论此时你的理由多么充分，你的说法如何巧妙，还是不会产生好的结果，不如戛然而止，这样或许能博得对手心理上对你的好感。

以上这些就是司克尔·罗安在实战中总结出的用眼神观察人心的经验，相信这些经验能给人们带来一定的启发和借鉴作用。而罗安始终坚信，观察一个人眼神的变化是打开对方心理最简单、最有效的一把钥匙，更是对其进行心理分析必不可少的一剂良方妙计。因此，我们有理由相信，FBI在实战中取得令人瞩目的成绩与其能够通过眼神的变化读懂对方的心理有关。

pdf下载网 http://www.i8788.com

五、通过视线的变化窥探对方的心理是FBI实战中的一堂必修课

在现实中，一个人的视线也是一种能够探视他人心理的信号。而通过视线探测对方的内心世界，也是FBI在审讯犯罪嫌疑人时经常使用的一种方法。因为FBI的特工发现一个人的视线往往能够反映其内心的变化，而他们也往往能够通过观察疑犯视线的变化来洞悉其内心世界，从而为破获案件提升概率。FBI的行为心理分析专家认为，人的视线方向能反映出其心理状态，而当人的内心发生变化的时候，其视线也必然会有所变化。在与人交谈时，斜视的目光就蕴藏着非常丰富的含义。

通常来说，斜视可能表示感兴趣，也可能是表示猜疑和不确定，甚至是表示轻蔑或者敌意。那么，斜视到底表示拒绝、轻蔑，还是猜疑对方呢？曾经担任过FBI代理局长的路易·帕特里克·格雷通过多年的实战经验，掌握了一些通过视线读懂别人心理特征的心得。在他看来，当你与别人谈话的过程中，如果对方斜视你，往往意味着他对你的话题并不感兴趣，或者他并不重视你甚至是想远离你。显然，在这种情况下，斜视意味着不屑一顾，甚至是鄙视；如果别人在斜视你的同时，眉毛微微上扬或者面带笑容，那可能就表示他对你很有兴趣，而如果发生在异性之间，那很有可能是一种求爱的信号。相反，如果对方斜视你的同时伴随眉毛向下压低或眉头紧皱，嘴巴下拉等表情，那多半表示猜疑、敌意、反对等态度。

路易·帕特里克·格雷在长期的实践中还发现，在与人谈话的过程中，那些喜欢目不转睛地盯着对方的人通常比较诚实，但这并不意味着他盯着对方不放。很多时候，路易·帕特里克·格雷在与疑犯周旋的过程中就十分注重对疑犯视线变化的观察，而且在观察中他发现，相当一

pdf下载网 http://www.i8788.com

部分嫌疑人往往会在特工的注视下移开视线，而这恰好说明疑犯多半因为心中存在愧疚感等，而快速将视线移开，试图掩盖自己一些不为人知的事情。比如，路易·帕特里克·格雷曾经将画有一双皱着眉头的眼睛放在一家珠宝店巨大而透明的玻璃上，玻璃的里面放着一些珠宝，并对其进行了观察。观察中他发现，当一些人来到珠宝店玻璃前的时候，被眼前的珠宝深深吸引，并将手放在玻璃上想要去摸珠宝，可当他们看到玻璃上放着的眼睛后，手则快速地缩了回来，并匆忙离开了。原来，他利用了人们做贼心虚的心理，虽然不是真的眼睛，但却在心理上能对那些偷盗者构成一定的心理压力。而那些试图偷盗珠宝的人为了避开这种视线，自然不敢进入商店行窃了。

路易·帕特里克·格雷认为，在观察对方视线的时候，要注意几个细节：首先，观察对方是否在注视自己。那些想掩盖事实的人，多半会将视线移开。其次，观察对方视线移动的情况，是目不转睛地注视，还是刚一接触就移开，甚至是飘忽不定地看其他的地方，是自下而上地移动，还是自上而下地移动。最后，不要忽视观察对方是在正视你，还是侧视或者斜视你。因为不同的情况，视线的移动变化能反映出不同的心理。比如，当领导和下属讨论工作时，领导的视线一定是从高处出发，并且很自然地投射下来，而作为下属，即便没有做错事，但视线却往往会由下而上，显得软弱无力。显然，这与职位和权限有关。职位高的人自然希望在下属面前保持其威严，而下属通常对领导也怀有一种畏惧的心理。另外，初次见面时，如果对方在你身上上下打量，不要认为对方对你不尊重，这只是出于一种本能，而你完全可以表现得大度、从容一些。

实际上，路易·帕特里克·格雷在研究中还发现，人的视线变化与人们的性格有很大的关联。通常在人们的交往中，性格内向的人，多半无法始终注视对方，他们往往频繁地移动视线。相反，那些初次见面

pdf下载网 http://www.i8788.com

时，先将视线移开的人往往性格较为主动。而在交谈的过程中，能否很快占据优势地位往往取决于最初的30秒。也就是说，先移开视线的人多半是胜利者。此时，你可能会因为对方先移开视线而感到不适，以为对方不喜欢自己，甚至于因此对其耿耿于怀，而因此在无形中你已经完全受制于对方。所以，在日常交往中，与一人初次见面时，在没有特殊原因的情况下，先将视线移开而不能集中视线与你交谈的人，你要小心应付。

除此之外，当人们面对异性时，如果对异性瞄上一眼，然后有意匆忙移开视线，多半说明这个人对对方有好感。比如，走在大街上，如果迎面走来一位年轻貌美，穿着时尚的女性，几乎所有人的视线都会投向她。但这时，年轻的男性通常匆忙地看上一眼便很快地将视线移开，把脸转向一旁，而这基本可以认定他们对这样的女性非常感兴趣；如果他们的兴趣或者欲望表现得极为强烈的话，他们很可能会通过斜视来偷看女性。

总之，视线的变化能够反映出不同的心理状态。路易·帕特里克·格雷提醒FBI特工，实战中要学会留意别人视线的变化，这样才能准确把握对方的心理，并洞悉对方内心真实的想法，而做到这些才能为获胜赢得十足的把握。所以说，FBI将观察别人视线的变化作为了实战中获胜必备的一堂课程，而且他们坚信学好这门课程可以有效地分析别人的心理。

六、为什么说FBI个个都是社交高手

FBI一向将人的眼睛喻为人心灵的窗户，所以即使一个人“大门”紧闭，对于懂得身体语言分析的FBI来说，也可以通过这扇窗户窥探到

pdf下载网 http://www.i8788.com

别人内心的世界。而FBI特工从一个人凝视别人的动作中还总结出了一些心得体会，且将其作为实战中必须要掌握的一项本领，因为这能提升他们的社交能力。

在FBI看来，人与人的交流中（谈话时）需要凝视对方，而凝视对方不同的位置则代表着不同的意思。这对于每一个在人脉圈中不停挖掘人脉财富的人来说不可谓不是一个重要的部分。因为不同的位置代表着在对方的心中你的不同地位，而若对凝视进行分析，可以将凝视分为以下三种：

（一）社交性凝视

在FBI看来，这是一种最为常见的凝视方式，是将目光投向以双眼、鼻尖为三个顶点的三角形区域内。如果你发现对方的眼神正注视在自己的这块区域内时，那么说明对方将你视为一种普通、平等的社交关系。虽然这种关系在他的心中甚至不算是朋友，但却是可以相处交谈甚至合作的关系。而这就说明对方对你的态度是一种中性的态度，即既不亲密也不排斥。可以说，接下来的关系就要通过你的努力来发生改变了。如果彼此交谈得好，那么你们可以成为很好的朋友或是合作伙伴，而且你们都会成为彼此的人脉；如果彼此交谈得不好，那么你们就只能是彼此的过客而已。其实，对方的视线常保持在这个区域内的原因是因为目视对方是一种礼貌的行为，而这就说明对方不想在你的心中留下不礼貌的印象。

（二）亲密性凝视

这种凝视方式的双方属于亲密的关系，他们凝视的区域在双眼以下，胯部以上的所有地方。或许对方的眼神可能会在你的躯干部游离，

pdf下载网 http://www.i8788.com

但这正是因为对方自信他在你心中的地位，相信你并不会因此而认为他是无礼的，所以他才敢将目光脱离你的双眼而观察你最近是否有所变化。如果对方对你采取了这种凝视方式，那么说明你在对方的心目中占有比较重要的地位，你们的关系会比普通朋友好一些。

（三）控制性凝视

这种凝视方式多用于严肃正式的场合，例如上下级之间。这种凝视的目光会对准前额正中的三角地带，就是前额中心与双目为顶点的三角形区域内，而这种凝视的作用是能够将气氛变得紧张、严肃，产生震慑作用。所以即使不是上下级的关系，在某些时刻还是会有人采取这种方式凝视他人，而他的目的其实很简单，那就是震慑对方。可以说，这在竞争时代，无论各种场合都很容易看见。如果你遇到这种情况，需要小心应对。

FBI资深特工玛特鲁·约翰曾经说过："眼睛不仅是外界信息进入的主要通道，同时也是内心情感的输出通道，所以在与人交流时应时刻密切关注对方的眼睛，因为这能够让你洞察出对方细微的心理变化，从而让你读懂对方的内心情感，而这对于双方的沟通会有莫大的帮助。可以说，在人脉圈中挖掘财富，如果对于人的情感一无所知，那么将会处处碰壁。想要了解人的情感不能只通过对方表现出来的情感进行判断，更需要通过分析来得出对方内心中的真正情感，而观察对方的眼睛就是一个分析对方真正情感的最好的方式之一。"

玛特鲁·约翰说，FBI的特工总能从一个人的凝视中读懂这个人的心理特征，并针对不同的凝视采取不同的交往方式与之（FBI进行交谈的一方）交往。由此看来，FBI的特工在分析人心理的同时，还提升了自身的社交能力，这不能不说是一箭双雕的事情。

pdf下载网 http://www.i8788.com

七、从瞳孔的变化弄清事情真相的识人绝技

1988年4月初，FBI资深特工威尔逊·费雷接手了一起凶杀案——美国田纳西州纳什维尔城的一名10岁女孩下了学校的班车后竟然离奇失踪了。威尔逊·费雷调查得知，女孩失踪的地点距离她的家不足500米远。为了尽快找到女孩的下落，威尔逊·费雷便开始竭尽全力地调查起来。而一个星期后，一对中年夫妇在一处种满花草的花池里面发现了一具死尸，随即他们报了警。当威尔逊·费雷来到现场后，经过调查与核实，证实死者就是此前失踪的女孩。

女孩的尸体被一件红色的外衣蒙住，头部有撞伤的痕迹，并且在尸体附近有一块血迹斑斑的大石头，而女孩的脖子上还有一处明显的伤痕。威尔逊·费雷断定，女孩是被人从背后用手掐晕，然后被大石头撞击致使颅骨破裂致死的。

为了尽快破案，威尔逊·费雷便从女孩的朋友和同学入手展开了调查。然而，熟悉女孩的人都向警察描述说，女孩是一个活泼、天真、善良友好的人，究竟是谁会对她下此毒手呢？案件陷入了僵局，然而，威尔逊·费雷很快就发现了一名嫌疑人，即一名生性暴躁、高傲自负、名叫瑞斯翰的中年男子进入了威尔逊·费雷的视线。

虽然瑞斯翰曾经服过兵役，但却有多次犯罪记录，并于3年前因为暴力事件而被判入狱。现在瑞斯翰在一家园林公司做园艺师，前不久被公司派遣到北卡罗来纳州负责分公司的园艺工作。直觉告诉威尔逊·费雷这名园艺师就是他要找的人。很快，威尔逊·费雷就对瑞斯翰进行了审讯。

威尔逊·费雷问道："死者被害时，你在干什么？"瑞斯翰回答道："我在不久前就被公司派来负责园艺工作，我的工作就是修剪

pdf下载网 http://www.i8788.com

树枝。”接着，威尔逊·费雷还就案件的一些细节问题对他进行了问讯，结果，他的表现一如往常，没有任何异常表现。不仅如此，他还顺利通过了测谎仪的检查。即便如此，威尔逊·费雷并没有消除对他的怀疑。

很快，威尔逊·费雷发现，瑞斯翰十分熟悉审讯的程序，他具有较好的心理素质。在这种情况下，威尔逊·费雷决定再对其进行一次审讯，不过这次，他做了一些精心的准备和安排。一天晚上，威尔逊·费雷将审讯室布置成案发现场的样子，他将女孩遇害现场的那块血迹斑斑的大石头搬来放在一张矮矮的桌子上，而威尔逊·费雷深信，如果瑞斯翰就是真凶，那么，他对血迹斑斑的石头一定会有所反应，而他的身体语言也会暴露他的犯罪心理。

被带进审讯室的瑞斯翰首先看到了血迹斑斑的大石头，而此时，威尔逊·费雷则仔细地观察着瑞斯翰的瞳孔变化情况。他明显觉察到瑞斯翰的眼睛在瞬间瞪大，并且瞳孔明显收缩，随即眼睛微眯，同时威尔逊·费雷还注意到瑞斯翰的呼吸有些急促，而且其额头上还冒出了虚汗。显然，这一切都是他惊讶和心虚的表现。而看到这种情形，威尔逊·费雷问道：“你见过这块石头吗？”听罢此话，瑞斯翰目光坚定地看着威尔逊·费雷并回答道：“没有，我根本就没有见过这块石头。”然而，威尔逊·费雷却觉察到，此时，瑞斯翰的瞳孔依然是扩张的，而在随后一个小时的审讯中，每次提及与这块石头相关的话题时，他都会有这种反应，而这让威尔逊·费雷认定瑞斯翰在说谎，并认定他就是杀人凶手。于是威尔逊·费雷极力搜寻瑞斯翰杀害女孩的证据。不久后，威尔逊·费雷就找到了瑞斯翰杀害女孩的原因。而最终，在巨大的心理压力下，瑞斯翰对自己的犯罪事实供认不讳。原来，女孩的父亲与瑞斯翰此前有过经济上的往来，女孩的父亲欠瑞斯翰10万美元没有还，可由于瑞

pdf下载网 http://www.i8788.com

斯翰入狱，女孩的父亲就想赖掉这笔欠款。当瑞斯翰刑满被释放后，他便找到女孩的父亲要求支付欠款，可没有想到的是，女孩的父亲不仅矢口否认了欠款的事情，还将瑞斯翰赶出了房门。就这样，瑞斯翰对此产生了强烈的报复心理，而最终女孩就成为了他报复的牺牲品。

在上述案例中，威尔逊·费雷巧妙地借助了嫌疑人瞳孔的变化及其肢体语言发现了他的犯罪心理，掌握了他的犯罪事实。他提醒人们，在社交过程中，要想成功解读他人的内心，不要单纯地相信其坚定的目光，因为有时坚定的目光反而是一种华丽的伪装，而要挖掘出目光背后的真相还要根据具体的情境，观察他人眼睛里瞳孔的大小变化，这样才能掌握最有效的信息。

威尔逊·费雷总结多年的实战经验发现，无论是在社交场合还是在与嫌疑人交锋的过程中，眼睛的沟通都是至关重要的。一方面在谈话中看着对方的眼睛是一种礼貌，另一方面，还可以通过眼神的交流判断出对方的心理变化，进而成功地窥探对方的内心世界。而在眼睛的语言中，瞳孔的变化往往是十分细微而不易被察觉的，但这些细微的变化却能真实地反映出一个人的心理活动。因此，FBI心理专家提醒人们，在与人交流的过程中要格外注意对方的瞳孔变化。

通常情况下，人们瞳孔的变化受外界光线强弱的影响。当光线强烈时，眼睛受到强光的刺激，瞳孔会缩小；当光线弱时，瞳孔就会变大。而心理学家的研究表明，当人们的心理活动和情绪发生变化的时候，瞳孔的大小也会随之变化。FBI心理学专家指出，人的情绪变化与瞳孔的大小之间存在内在的联系，在特定的情境下，人的瞳孔的大小变化能够反映一个人的心理状态。当人们产生积极情绪的时候，瞳孔会变大；当人们的情绪跌落时，即产生倦怠、厌烦、紧张等消极情绪时，瞳孔就会缩小；当人们看到令自己反感或厌恶的人或事时，内心就会产生一种消

pdf下载网 http://www.i8788.com

极、抵触的情绪，瞳孔也会立刻收缩，而从心理学的角度来说，这种现象被称为消极的瞳孔反应，其主要目的在于使人们能够更加清晰地观察周边的环境，看清眼前的事物，以便更好地保护自己。

在FBI心理学专家凯恩·霍尔特看来，当人们看到美丽的景象或者其他美好的事物时，瞳孔会扩大；当人们看到争斗、血泊、丑陋的事物时，瞳孔会相应地缩小。而作为瞳孔运动研究领域的先锋，芝加哥大学的心理学专家埃克哈特·赫斯也指出，人们的情绪状态决定了瞳孔的大小变化。一般来说，当人们周边的环境对情绪产生刺激作用时，瞳孔就会扩大。比如，对于性取向正常的人来说，无论男人还是女人，当他们看到异性明星的宣传海报时，瞳孔便会扩张；而当他们看到同性明星的海报时，瞳孔就会收缩。同样，当人们看到令人高兴、愉快或者痛苦、悲伤的事物时，瞳孔也会发生变化。比如，看到美食和豪华的别墅时，瞳孔会扩张；相反，看到残障儿童和凶残的战争场面时，瞳孔便会收缩。

由此可见，眼睛里的瞳孔能够传递人们真正的热忱与兴趣，表达人们内心的真实情感。而瞳孔变大多半与高兴、愉快的事情相关，因此，瞳孔放大虽然是一种非有声语言交际方式，但却往往给人以“热情”、“友好”的感觉。

凯恩·霍尔特认为，在恋爱期间，眼睛可以说是最传神的部位。通常，女人为了突出眼睛的神采奕奕而十分注重眼部的化妆。当一个女人试图吸引一个男人注意的眼光，并深情地凝视那个男人时，瞳孔就会扩张。此时，这个男人很可能会心照不宣地读懂女人瞳孔扩张的信号，而且彼此都极有可能会被对方扩张的瞳孔激发出兴奋的情绪。于是，在灯光朦胧的地方，人们扩张的瞳孔会让相遇的两个人互相吸引，最终，微弱的光线和瞳孔的扩张就成就了两个人罗曼蒂克的爱情。

pdf下载网 http://www.i8788.com

虽然威尔逊·费雷在与嫌疑人周旋的过程中发现，嫌疑人在说谎时，瞳孔也会扩大，但这不代表所有瞳孔扩大的现象都表明对方在说谎。因为，当人们产生恐惧、愤怒、兴奋等情绪时，瞳孔也会明显扩大。如果在谈话中，谈话的内容不能激起对方强烈的反应时，对方的瞳孔依然明显扩大，这就表明他可能在说谎。

威尔逊·费雷总结认为，当下人们说谎的技巧越来越高明，很多人即便在说谎也能保持坚定的目光（只有少数人在说谎时目光游离不定），因此单纯地通过眼神已经不能准确地判断对方是否在说谎了。尽管如此，FBI的特工还是能够通过嫌疑人瞳孔的细微变化来解读对方的心理，发现其目光背后隐藏的真相。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六章　FBI超级强大的读心利器——捕捉四肢的微妙变化

美国行为心理学创始人约翰·华生认为，心理学不应该只研究意识，还应该研究行为。所谓行为就是有机体用以适应环境变化的各种身体反应的组合，而这些反应不外乎是肌肉收缩和腺体分泌。它们有的表现在身体外部，有的隐藏在身体内部，而且其强度也有大有小。经过多年的实践和研究，FBI很好地用他们的行动阐释了约翰·华生大师的观点，尤其是在非语言的肢体行为研究方面取得了更大的突破。FBI认为，一个人的肢体行为是丰富多彩的，如何快速地从一个人非语言的肢体行为变化中捕捉到对方真实的心理活动，对他们破解各种疑难案件可起到至关重要的作用。所以FBI心理专家说：一个人通过肢体行为流露出来的信息，远远比他用语言所表达出的信息要更为真实、可靠。

一、手部传递出的信息比证据更有说服力

1996年，一群情绪异常激动的美国民众在密西西比州警察局外进行抗议示威活动，原因是密西西比州警察至今都没有破获发生在他们居住的小区里的多起盗窃案，而这令他们人心惶惶。由于密西西比州警察花费了半年的时间也没有找出任何有价值的线索，盗窃犯一直逍遥法外。

pdf下载网 http://www.i8788.com

而在重重压力之下，密西西比州警察只得向FBI求助。

FBI接手案件后，首先找到了被盗的户主，并让他们仔细描述了被盗的物品以及一些可靠的信息。根据这些户主的描述，几乎所有被盗的户主周末都在外地旅游或探亲，只有工作日的时间才会回到家中。FBI了解了这个情况后，立即派人在这个小区外暗地蹲守，并且还有FBI特工24小时对这个小区进行监视，特别是周末期间的监视更加细密。但7天过去后，没有丝毫发现。但FBI的特工依旧没有松懈下来，直到第8天那个星期六的夜里，一个身影进入FBI监视的范围——这一天夜里FBI的特工突然发现有个黑影闪进了这个小区，而通过多年的经验判断，这个黑影极有可能就是盗窃嫌疑犯。于是，他们加强了对这个黑影的监视。果然，这个黑影在一番环顾之后，用随身携带的工具打开了一家住户的房门。此时，FBI的特工立即出动，在其作案现场抓获了这个人。

然而，在FBI进行审讯时，这名嫌犯表现得非常狡猾，并坚称自己并非盗窃，而是帮助朋友修理房门。FBI的特工原本是打算向那家住户求证的，但他们很快发现这名嫌犯一直在搓手掌，手臂也在轻微地颤抖，并逐渐加剧，于是FBI的特工认为这名嫌犯是在撒谎，并判断他肯定和小区盗窃案有关，因此对他展开了更加深入的调查，并发现他有前科。随后，在FBI的特工严厉地审讯下，他很快交代了在周末盗窃小区住户的犯罪事实。

这起盗窃案件的主要负责人是FBI的探员奥斯汀·希贝尔。希贝尔是FBI中一名很优秀的探员，曾破获多起入室盗窃、抢劫以及谋杀命案等，而且他一直认为，在实际调查过程中，面对不同类型的嫌犯和复杂多变的外在环境，不仅要有一身过硬的破案本领，还需要从心理学的角度出发，仔细研究和揣摩嫌犯的内心世界，而这不是一朝一夕可以办到

pdf下载网 http://www.i8788.com

的，需要FBI探员不断地学习和实践，从嫌犯外在的一些信息，比如从其身体语言方面来解读他们内心的真实状况。

在解读嫌犯身体语言时，希贝尔认为，从手臂的变化情况来识别嫌犯的心理是最有效的方法之一。为什么？从人的身体特征上来看，手与其他的身体器官相较而言最具有独特性。手可以说是身体器官中最主要的组成部分，人们还可以通过手势向其他人传递一些内心的信号，而聋哑人唯一的语言也是通过手来传递的，由此足见手的作用的重要性。希贝尔认为，手臂的变化信息可以直观地反映出嫌犯面对审讯时的心理状态，从而为有效侦破案件提供一定的帮助。

“在那桩盗窃案中，嫌犯面对审讯时，手臂不停地抖动，这表示出他内心极其慌乱和恐惧。尽管他想极力掩饰，但那种不由自主产生的慌乱和恐惧还是通过手臂传递了出来。”希贝尔在结案后这样说道。

然而，一些犯罪分子为了躲避FBI探员利用身体语言破案的能力，想尽办法在手上下工夫，为的就是不让自己的手出卖自己。希贝尔指出，在1963年就发生过这样的事——一名在美国三角特种部队服役的士兵退伍后，由于没能得到美国政府的工作安排，在生活拮据的情况之下，他决定铤而走险——抢劫银行。这名退伍特种兵是一个心思缜密的人，由于服役时是侦察兵，他不仅具有军人过硬的格斗技能，而且还具有一定的反侦查能力，这使得他几次都逃脱了警方的追捕。为了防止在FBI调查他时露出破绽，不让手臂在关键时刻出卖自己，他平常不停地练习手臂如何在危机、紧张甚至恐惧的情况下保持镇定的能力，比如无论如何也不让手臂颤动。

但是，这名退伍士兵最终还是未能逃出FBI的手心，因为在审讯的过程中，当FBI的探员告诉他，有意隐瞒将会加大自己的罪行时，消极的情绪使得他的手从桌子上垂到了膝盖部位，而这个小小的动作却

pdf下载网 http://www.i8788.com

让FBI的探员起了疑心——如果他没有犯罪，便不会有这样的情绪和动作。

可见，身体语言中的手臂信息能给FBI探员侦破案件的工作带来极大的帮助。也正是因为如此，FBI的一位教官说："FBI很注意身体语言，尤其是手臂传递出来的信息。因此，在招纳新的FBI成员时，都会进行一项小测试，而只有通过了这项测试才能成为FBI中的一员。"这项测试要求应征的男性将手放在桌子下面，另一些应征的女性则将手放在桌子上面，并保持半小时。而在这个过程中，FBI教官们会通过他们手臂的变化来检验他们，并以此判定他们是否可以被录取。

这位教官解释说，将手从桌子下面移到桌子上面的男性，表明他是一个不尊重女性甚至有一些不轨企图的人，所以FBI是不会录取这种人的；没有将手移到桌子上面的男性，表明他有一种严谨和守信的品质；而坚持不了半小时便提出结束测试的男性或女性，这表明他们没有耐心和恒心，而且意志力薄弱，做事容易半途而废，所以FBI也坚决不会录用这种人。

FBI教官指出，虽然这只是一个简单的小测试，或许它并不能够客观地说明什么，但却足以从一个侧面反映出人的内心想法以及对生活与工作的态度。而很多时候，人的内心世界都会不由自主地通过手的变化反映出来，因为当人们受到外界环境的影响而心理紧张时，最明显的一个表现便是手足无措，而手的反映相对而言比处于神经末梢的脚要快得多。

因此，FBI探员们在办案时，总是会格外注意疑犯的手部变化信息，而一名叫威尔逊·安德鲁的联邦探员甚至认为，有些时候，从疑犯的手部传递出来的信息要比一些客观的证据更具有说服力。

pdf下载网 http://www.i8788.com

二、叉开双腿是抵抗和防御的信号

在解读身体语言时，多数人都习惯从人的脸部变化开始观察，但是对那些心理素质较好的人来说，反而会很好地利用脸部的表情变化来掩盖他内心真实的情绪。所以，通常那些有经验的FBI特工往往会把目光对准到那些嫌疑人的腿和脚上来，即通过观察犯罪嫌疑人的腿和脚部的细微变化，从而打开他们真实心理的第一扇窗。

FBI心理专家认为，当一个人在你面前突然叉开双腿的时候，那么就说明他同时也向你摆出了一副对立或抵抗的姿态。这是因为很多哺乳类动物，当它们感觉到烦躁、压力或威胁时，都会本能地生出一种抵触情绪，以此来捍卫自己的领地，而人也是如此，尤其是那些军人和执法者，在战胜对方欲望的驱动下，他们常常会在有意或无意间将双腿尽量分得更为宽些，以此来彰显他们是不容侵犯的。

当双方陷入到一种僵持的状态之际，他们往往会不自觉地将两条腿叉开，而这样做的目的并非是让自己能够站得更加稳固一些，而是他们感受到了某种不安、威胁、恐慌，但是对于那些富有经验的FBI探员来讲，这其实是其在向对方表达出一种更为强烈的信号，或者是在向对方传达你的麻烦即将来临了。

如果你发现一个人的腿并在一起后突然又叉开了，那么就说明这个人忽然变得有些不高兴了，而对于那些经验老到的FBI探员来讲，对方突然出现的这种细微的肢体行为动作变化，说明他内心情绪变化的临界点出现了，如果能够及时捕捉并利用好这次难得的机会，也许将会成为FBI破解整个案件最为关键的一环。

米罗加入到FBI已经有近十年的时间了，经过训练和长久的实践，他能够从人不同的肢体变化中读到很多重要的信息。据米罗回忆说，在

pdf下载网 http://www.i8788.com

冷战期间，有一次他和一名FBI探员抓住了一名苏联间谍，而这位苏联间谍在被捕后表现得十分冷静，当米罗问到谁是他的幕后指使者时，他坐在那里闭口不言（其实，在被抓之前他就早已做好了为了祖国而不惜牺牲自己的想法了）。此时美国国防部长命令米罗一定要尽快找到这名间谍的同伙，因为他的同伙极有可能还会对美国的安全构成潜在的威胁。形势迫在眉睫，米罗决定用对方所表现出来的肢体动作上的变化，去捕捉其内心的变化，从而收集到自己需要的情报信息。

米罗和他的同事搜集到了很多图片，每张图片上都是一位与这位苏联特工曾经一起工作过的人，而在这些人中极有可能有些就是他的同伙。当米罗的同事将这些照片一一展示在那名苏联特工面前时，这名特工便回忆着并一一讲述起了他们与他相处时的事情，但是从他流利的讲述中。米罗明白，这位老练的特工决不会就这么轻易地透露出他所需要的东西，但他并没有放松对这名苏联特工的观察。随着时间一点点地过去，当米罗的同事（一位FBI探员）突然说出一个人的名字，然后将照片递到那名苏联特工面前时，这名特工照样轻描淡写地瞟了一眼照片上的人，同时两条原本随意垂在地上的腿突然下意识地朝两边分开了一些，因为他从照片上看到了自己的同伙，但只是电光石火般的一闪念间，这位苏联特工便恢复了常态，继续讲述起了关于这个人的一些情况。然而苏联特工的这一细微变化却没能逃脱米罗那锐利的眼睛——他微微叉开的双腿所表现出的那种抗拒和抵御情绪，在那一刻完全暴露在了米罗面前。虽然那名特工最终也没有说出什么有价值的信息，但其实他突然微微叉开的双腿却在无形之中将他出卖了。根据这一信息，FBI的探员们很快在一个小镇上将那名苏联特工的同伙抓获了，而这名特工在随后的审讯中交代出了他们此次的任务，从而进一步证明了米罗当初的判断。

pdf下载网 http://www.i8788.com

可笑的是，那位最先被抓住的苏联特工几年后在他的回忆录中写出了这样的话："在秘密潜入美国的那一次行动中，虽然我被捕了，但我并没有出卖任何一位同事，可是那些FBI特工们却像无所不知的天神一样，很快便将我的同事抓到了，这一点令我百思不得其解。"

苏联特工的失败在于他自身对非语言表达的肢体行为的漠视，而细心的米罗则捕捉到了那位苏联特工在听到一个人名时瞬间出现的分腿动作，及时读懂了他心理上对那个人所做出一种保护意念，从而在这场交锋中取得了突破性的胜利。而那位苏联特工却不知虽然他自己能够做到守口如瓶，但他无意中的一个分腿的肢体行为却将他的心理在那一刻完全表露了出来，从而在无形之中将自己的同事暴了出来。

三、双腿颤动或轻摇是机会还是陷阱

一个人的双腿轻轻颤动、摇动或是稍稍移动，都是十分常见的行为。虽然有的人会经常这样做，但有的人却从来都不会这样做，而对于诚实和不诚实的人来说同样如此，所以这些肢体语言并不能证明一个人是否存在着有意欺骗的心理和意图。但心理学家弗朗兹·布伦塔诺却认为，在这种情况之下，观察的重点应当放在出现这种肢体行为语言的起点和变化点上。

在美国新泽西州的一个小镇上，曾发生过一起轰动当地的盗窃案。因案件发生在晚上，加上案发地点又十分偏僻，更主要的是盗贼作案的手段十分高超——将失主家值钱的东西偷走后，失主一家人还在呼呼睡大觉，直到次日醒来发现家中被盗，这才报了案。

虽然FBI的探员赶到后，对案发现场进行了仔细观察，但并没有提

pdf下载网 http://www.i8788.com

取到什么有价值的线索，甚至是罪犯留下的一个脚印也没提取到，以至于FBI产生了这样的质疑：被盗人家里的东西难道会凭空消失吗？这让参与办案的FBI探员十分头痛，而这时当地一名警长带来了一位女子，因为这位女子就在离案发现场不远的加油站工作。可经过审讯后，这名女子却说出事那天晚上他们早早就下班了。这引起了FBI探员的注意，并认为这个女子一定是这起案件的目击者，可能因为种种原因不愿意说出实情。于是FBI探员对这名女子展开了反复询问，可是几个小时下来后，没有丝毫进展，而那个女子翻来覆去讲的总是同样的话，致使审讯开始变得有些枯燥乏味。但就在这时，那位带她来的警长突然问了一句："既然你在那家加油站工作了快两年了，那你认识莱特吗？"这时，站在一边的FBI探员发现（事情终于在这一刻有了进展），那个女人甚至还没来得及回答警长的问题，她的腿便从最初的左右摇动变成了一上一下的踢动。经验丰富的FBI探员马上就意识到，这是一个十分重要的信息，说明莱特这个名字刺激到了眼前的这个女人。随即，FBI探员将那位警长叫出了审讯室，在详细了解了那位叫莱特的人的情况后，FBI探员和警长再次回到了审讯室，而且他们围绕着莱特对那个女子展开了问询。可是那个女子却突然间不说话了，她低着头，两只脚不停地一上一下地踢着。而这时FBI探员朝警长使了个眼色，警长立刻就出去了。过了一会儿，警长再次回到了审讯室，而且手里还端着一盘面包和一杯牛奶，轻轻放到了女子面前。FBI探员说："虽然你什么也没说，但是通过我们第一次提到莱特时你的表现，我们就已经知道了一切。不过，我想你一定饿了，我们给你几分钟的时间，吃点东西吧。"

20分钟后，当FBI的探员和当地的警长再回到审讯室的时候，他们却惊讶地发现，盘子里的面包，还有杯子里的牛奶，女子竟然一点没动，而且她好像是得了什么病似的，浑身在不停地抖动着。见此情

pdf下载网 http://www.i8788.com

景，FBI的探员立刻对女子说："我们其实已经掌握了证据，这件事你本来也只是一个从犯，我劝你还是好好想一想吧。"FBI探员的话还没说完，那个女子却突然抬起了头，哆哆嗦嗦地将事情的经过全都说了出来。

事情果真如这位FBI的探员所料，这个女子那天晚上本来是下班了，但路上她却发现了正要作案的莱特，而她被莱特发现后，莱特便以威胁利诱的手段将她收买了，以致让她成为了从犯，所以当FBI的探员向她询问莱特时她心里特别紧张，两只脚便不由自主地上下踢踏着……随后，FBI的探员根据这个女子所提供的情况，很快抓住了犯罪嫌疑人莱特，并在他的家中搜出了那些还未来得及出手的赃物。由于人证物证充分，所以莱特没有任何辩解。但莱特却连做梦也不会想到，警察这么快就找到了他。其实，就连那位当了多年警长的警察也没有料到，如此一起可以说是十分蹊跷的盗窃案，竟然被这位看似不过刚刚30岁出头的年轻FBI探员，仅仅用了不到一天的时间，而且是足不出户就将案子破掉了。

从上面的案例中不难看出，如果不是那位FBI的探员及时捕捉到了那个女子在肢体行为语言上的细微变化，这起没有目击证人、现场又没有任何线索的入室盗窃案就很难在如此短的时间内寻找到突破口，而破案更是无从谈起。所以说，一个优秀的FBI探员，是决不会轻易放过任何一个细微的肢体行为语言的表达的。

四、"锁住"双脚可以冻结肢体却无法冻结内心

据美国心理专家卡尔·哈维研究证明，当一个人突然向内侧旋转两只脚，并且相互绞在一起时，这种肢体行为语言的变化所传递出

pdf下载网 http://www.i8788.com

来的信息是，这个人内心一定是感觉到了某种焦虑不安甚至是某种威胁。而这一点在联邦监狱里也得到了证实——据那些经常审讯犯罪嫌疑人的FBI探员讲，被审讯犯罪嫌疑人里面有很多人都会将两只脚相互绞在一起，这或许仅仅是表现出了他们紧张的内心，并没有什么奇特之处，但是，一位工作过8年的FBI探员说："如果一个人绞住双脚的时间过长，那么就应当引起我们的注意了，尤其是一个男人出现这种行为时。"

按照卡尔·哈维教授的观点，双脚相互绞在一起其实也是大脑边缘系统受到威胁时的一种自然反应。但经验丰富的FBI探员们却提出了另一种值得注意的现象，那就是说谎人的双脚往往像被冰冻在了那里一样，保持长时间不动，或者是两只脚紧紧地绞在一起保持着一种姿势，甚至是将两只腿绞缠在椅子腿上。但反过来，卡尔·哈维教授很快就通过他的研究证明了FBI探员们的这一发现，那是因为人们在说谎话的时候往往会在有意或是无意间限制他们的四肢动作。

1981年11月，美国亚利桑那州警察局接到一对年轻夫妇的报警电话，因为那对夫妇在公路边的一个小树林散步时，突然发现了一具尸体。警察赶到之后，立刻封锁了现场。死者是一个十几岁的小女孩，经过检查，警方认为，小女孩的脑部曾受到过钝器的重击，而这也是造成小女孩死亡的直接原因。很快，警方就在案发现场发现了一个沾有少许血迹的锤子。后经法医验证，小女孩的颅骨确实是在锤子的重击之下才破裂的。随后，警方立刻展开了调查，并很快得到了关于这个小女孩的相关情况。死者叫安娜，12岁，当天她是在回家的路上出事的。但在之后的一段时间内，警方对这起凶残的奸杀案却再没有任何进展。

直到有一天FBI介入了此案，因为此时在同样一个偏僻的地方再次发生了一件相同的案子。综合两起案件，FBI的探员排除了蓄意谋杀的

pdf下载网 http://www.i8788.com

可能，认为这是两起随机性的奸杀案，而经过进一步地仔细观察，两起案件死者的背部、臀部、脚上均十分干净，没有任何杂物，这说明发现尸体的地方都不是第一犯罪现场，而凶手实施犯罪的地方极有可能是在汽车上。富有经验的FBI探员们很快推断出，凶手一定是一个具有强迫性格的人，而这类人大多偏爱深蓝色的汽车。随后，附近一个州的警察局抓获了有着重大作案嫌疑的人杰克，但是警察对他进行了反复的询问并动用了测谎仪器，仍然毫无结果。在这种情况下，FBI的探员们调出了当时审讯杰克的监控录像，而当看到一半时，他们立刻下令，再次将那个叫杰克的男子带回了警察局。

在同样的审讯室里，FBI的探员对杰克展开了审问，而上次审问杰克的警长自始至终都目睹了整个审问过程。令这位警长感到惊讶的是，一向被人们传得神乎其神的FBI却没有做出什么惊人的举动，他们拿着上次的审问笔录，当问到“你真的没有杀过人吗”时，FBI的探员忽然加重了语气说：“请抬起头来！”杰克随即抬起了头，目不转睛地回答：“是的，警察先生，再过一个多月我就要结婚了，怎么会去杀人呢？”FBI的探员说：“杰克先生，我劝你还是老实交代吧，虽然你讲话时的神态很坦然，但是你的双脚已经把你的内心出卖了。”杰克不以为然，FBI的探员们马上让人将他们刚才的监控录像调了出来，并指着录像中杰克的双脚说：“你看，每次询问你的时候，你总会习惯性地将两只脚紧紧绞在一起，而这说明你一直在撒谎。”杰克依旧矢口否认。而FBI的探员们很快就调出了之前所有审讯他的监控录像，果然每次审讯前，杰克都会将两只脚绞在一起。只有一次例外，那就是对他实行测谎时的录像中，杰克没有绞住双脚，而是将两只脚分开顶在了两根椅腿上。而每次询问即将结束时，杰克才会轻轻地松散开两只脚。

在一段段录像面前，杰克终于有些坐不住了，但聪明的FBI探员却

pdf下载网 http://www.i8788.com

没有给杰克喘息的机会，他们一面加紧对杰克进行审讯，一面派人对杰克的住所进行了搜查。在杰克的住所，FBI发现了几个光碟，原来这个杰克每次作案时都喜欢将那些过程拍下来然后刻录成光碟。在铁一般的证据面前，杰克终于再也无法抵抗，只得将所有的犯罪事实都交代了出来。

不可否认，细心的FBI探员们敏锐地捕捉到了杰克绞脚的这一动作，准确地把握住了他面对审讯时的心理变化，最终将一起原本毫无头绪的连环奸杀案及时地告破了，而杰克虽然做事一向谨慎，并且有着极好的心理素质，但他怎么也没有想到，最终还是被自己的肢体语言行为给出卖了。据破解此案的FBI探员讲，其实无论是将双脚绞在一起，还是将两只脚缠住椅子的把手，都是一种心理上冻结行为的体现，其表露出来的一定是内心的焦虑与不安，而这种长时间地将自己的肢体冻结的行为，其目的无非是寻找到其恐慌内心的一个支撑点而已。

五、不同的手势牵引出不同的心理世界

据研究表明，人的大脑对手部，包括手腕、手指、手掌的偏爱程度要远远高于人体的其他部位，而且这一点在人类的进化学研究中也得到了进一步证实。但作为语言交流的辅助性动作——肢体行为语言，FBI的心理专家又将手部的变化分为具有积极效应的手势和具有消极意义的手势两种。而FBI的心理专家们往往更偏重于对后者的研究，因为消极意义上的各种手势更有助于FBI探员去揭穿犯罪嫌疑人的各种谎言，破解犯罪嫌疑人的心灵密码，从而为侦破案件带来实质意义上的帮助。

从事过近30年FBI探员培训的教官博贝特介绍说，譬如咬指甲，通常说明这个人在突然之间缺少了安全感，由于神经过度紧张而去咬指

pdf下载网 http://www.i8788.com

甲。其实，这就像手心出汗一样，是一个人内心在说谎后的最为直接的表现。同样，突然出现的手掌抖动行为，也说明这个人一定是在瞬间其心理受到了某种刺激，因为当一个人看到或是听到了某种不好的信息时，他的大脑会在第一时间将这种反应直接传输到肢体的边缘部位。

在宾夕法尼亚州首府哈里斯堡的一个闹市区，有一家生意火爆的咖啡屋在一天忽然出现了一件奇怪的事情，每到深夜店里的咖啡便不知被谁全部倒到了大街上，而且在地面上还发现不知谁用咖啡歪歪扭扭地写下了几个字：我也要喝咖啡。开始老板对此并没有在意，可是第二天、第三天……接连好几天都发生了同样的一幕，致使知晓此事的人们都感觉到这十分诡异，而且有人还将这件事与一些灵异事件联系到了一起，一时间搞得人心惶惶。

调查此事的FBI探员是有着十几年特工经历的科鲁兹。由于科鲁兹是一个不折不扣的无神论者，他根本就不相信什么灵异，所以当他了解到事情的经过后，并没有急着去下结论，而是穿着便装在这条繁华的街道上秘密走访了一遍。在离这家咖啡厅20米左右的地方同样也开着一家咖啡店，并且生意也很好，而这样一来，他立刻就排除了同行之间的恶意行为。但随着更为深入的了解，他得到了另一个消息，那就是这家（出现怪异事情的咖啡厅）咖啡厅的老板对店内的员工十分苛刻，哪怕迟到1分钟都会扣掉10美元。这时候科鲁兹心里立刻想到：一定是店内的员工因不满老板的苛刻做出的过激行为。如果按照FBI的惯例，只需立即对店内的所有员工进行一一调查询问即可，但在科鲁兹的建议下，他们没有这样做。因为科鲁兹意识到，假如贸然对员工们采取行动，他们如果全都矢口否认的话，事情就很难再继续查下去，因为整个事件本身既没有目击人，也没有重大嫌疑之人，对方只要洗手不再做此事，这件事将成为一个再也无法解开的谜了。科鲁兹认为，想要破此案，必须

pdf下载网 http://www.i8788.com

从人的心理入手。

经过商议之后，科鲁兹和他的同事们将这家咖啡厅的员工都叫到了一间宽大的房间里，开始了调查行动，但此次调查的方式十分怪异：FBI的探索员们将一本小说发给了每一位员工，让他们认真阅读，并让他们记住书里的主人公，表示一会儿将会对他们进行单独询问，而回答不上来的就要被带回警局。于是每个人都认真地读了起来。几个小时之后，科鲁兹叫他们拿好自己的书排好队，然后让他们一个个单独去另一个房间接受阅读后的询问，而每进去一个，科鲁兹都会照例问一下书的内容和里面的主人公叫什么名字，然后冷不丁地在对方没有防备情况之下突然提高声音说："倒咖啡的事情就是你做的，还不老实交代！"被问的人立即回过神来，开始大声争辩甚至发怒，而科鲁兹就挥挥手让其离开。然而轮到一个瘦高个留着小胡子的员工时，当科鲁兹再次提高声音说出那句话时，小胡子员工握书的手腕忽然一抖，啪哒一声，那本书掉落到地上，而此时立在一旁的FBI探员立刻上去将他铐住了。虽然为了稳妥起见，科鲁兹还是对剩下的员工全都照例进行了同样的提问，最终只留下了那位小胡子。

在随后的进一步审问中，小胡子的双手始终不停地抖动着，甚至手心里还冒出了汗。在这种情况下，科鲁兹加强了心理攻势，以致小胡子终于交代出了整个事件的经过。原来一切正如科鲁兹最初所料一样，这个小胡子员工正是因为经常迟到所以常常会遇到工资被扣的事情，而前些天，老板又唠叨了他半天，他一时气愤就做出了倒咖啡的举动。

对于毫无经验的咖啡厅员工来说，科鲁兹正是准确地抓住了他的心理，运用让人读书这种方式对所有有着嫌疑的员工们进行一种另类的精神麻醉，然后突然又将矛头对准每一个人。这样，对方在毫无心理准备的情况下，突然遭到质问，那么只要是曾经做过这种事情的人必然会出

pdf下载网 http://www.i8788.com

现那么一瞬间的记忆重现，而这种记忆重现的结果就会让他的大脑在第一时间里将其内心的这种惊讶传输到肢体的末梢或边缘部位，使其做出一些有失常理的举动。而在随后的审问之中，小胡子员工所出现的手心冒汗也同样是这种心理的反映。

科鲁兹在事后的回忆中说："当一个人的心理遭受过这种突发式的打击后，即便是随后他能很快回过神来进行反击和抵抗，也无济于事，因为他在和你交锋的第一个回合就已经失去了先机，无论他在后面的表演会如何精彩，也无法掩盖他这一次致命的失误了。"

六、手指交叉攥在一起显露哪些秘密

在肢体行为语言中，虽然手部出现的一些动作往往是最为直观的，人们一眼便能够看得到，但这种看似简单的手势所表现出的对应的心理却很精准和细致。美国心理学家桑代克曾说："当一个人的边缘大脑受到某种刺激而让他感觉到有压力并开始出现紧张时，那么他的肾上腺素等激素就会出现迅速激增，随之而来的表现会最先传达给他的手部。换言之，就是说当环境发生变化之后，一个人对他周围事物的反应也会出现相应的调整。比如当一个人心理上的自信发生动摇或对他固有的思维观念产生怀疑的时候，首先这种反应会出现在手部，比如手指交叉攥在一起。而与之对应的是双手十指张开，做出合掌式的形态，但手掌可能并不合在一起，十指若即若离甚至是轻轻扣动，这表明他的心情得到了缓解，自信再次回到了他的身上。"桑代克的观点，在美国联邦调查局的档案里，几乎每一位FBI探员都得到过更为清晰的见证和深刻的实践。

但是人的心理往往是复杂的，多变的，也许只有那么一瞬间的工

pdf下载网 http://www.i8788.com

夫，对方的心理就已经发生了完全不同的改变。有过多年办案经历的FBI探员哈里森在一次对FBI新成员授课时这样说："比如人的手势，刚刚他可能还是双手交叉攥在了一起，而等你发现后，一转眼可能又会被对手伪装而摆出了一种极具自信的合掌式，然后又将双掌放在双腿上搓来搓去。而这就说明，这个人正处于一种患得患失的反复与犹豫之中。"

据哈里森回忆说，他曾经就遇到过这样一位对手，那是5年前的一个冬天，FBI接到了一家银行的报案，而哈里森被派到这家银行进行调查。可以说，事情发生得十分蹊跷——放在银行金库里的500万美元现金竟然在一夜之间神不知鬼不觉地不翼而飞了。在哈里森介入调查的第二天，更不好的消息再次传来，不知道是哪个人将银行失窃的消息传了出去，被好事的记者写成文章上了报，一时间舆论哗然："有着如此严密的保安防范和监控设施的银行，竟然会出现现金丢失的情况，一定有内鬼！"政府受到压力后，责令FBI限期破案。虽然这些对于哈里森来说并没有什么，但是如此一来，却让犯罪嫌疑人有了更为充分的心理准备。

随后，哈里森便调取了银行的监控录像。但是，将丢失巨款的那两个晚上的录像看完后，哈里森并没有发现什么异常的情况。接着，他又一一对银行的所有工作人员进行了地毯式的询问，同样没得到任何有价值的线索。这就怪了，什么人能够如此精准地逃避开了所有的监控和银行众多的耳目而将500万美元现金盗走的呢？

经过反复研究，在接下来的调查中，哈里森再次将目光锁定在了银行的所有工作人员身上，因为他坚信，犯罪嫌疑人肯定就是他们中间的一位或几位，而且很快哈里森又得到了一条重要线索——就在银行被盗的半个月前，银行刚刚更换了一套全新的监控设备。

pdf下载网 http://www.i8788.com

哈里森立刻赶到那位为银行更换监控设备的技术工程师的公司，对他展开了调查。对于FBI的突然造访，这位工程师表现得十分冷静，甚至没有让坐在一旁的助手停止工作回避一下就对哈里森说："对不起警察先生，我很忙，请你抓紧时间问吧。"从一开口，哈里森就感觉这一次遇到了对手，果然在随后长达半个小时的询问中，这位工程师的每一次回答都十分准确，让哈里森无懈可击。在这种情况下，哈里森不得不和对方玩起了心理战："我想你对银行更换的监控设备和位置一定还记得吧？"工程师答道："那当然。"哈里森笑道："那么，我想窃贼一定也十分熟悉这些，所以在他实施盗窃之前一定是将所有的监控设备全部关掉了，这样才能够神不知鬼不觉地实施盗窃。你说对吗？"然后哈里森冷冷地观察着对方神情和肢体上的变化。没想到这位工程师果决地摇着头说："不可能！绝对不可能！"这一刻哈里森忽然困惑了，他继续观察着工程师的一举一动，忽然感觉到办公室里变得很安静，于是他下意识地朝工程师那位助手看了一眼，发现他正坐在电脑前，目光死死地盯着显示器，双手放在电脑桌前，十指紧紧地交叉攥在一起。而助手好像发现了哈里森对他的注目，迅速松开了双手。哈里森再次和工程师聊了起来，而且语气也变得轻松了许多，但话题还是围绕着银行被盗案，像是在和工程师探讨案情一般。而用眼角的余光，哈里森发现那位助手一会儿将十指攥在一起，一会儿又松开，指尖不停地轻轻敲击着。很快，哈里森结束了与工程师的对话，却拿出手铐将那位助手带回了警局。

在随后的审讯中，那位助手的双手十指始终都紧紧地攥在一起。哈里森见状为他递上了一支雪茄："不要急，好好想想自己该怎样做。"助手张开十指，两只手掌不停地搓动了半天，才接过了哈里森递来的雪茄。随后，他终于没能顶住内心的巨大压力，主动交代出了自己盗窃银

pdf下载网 http://www.i8788.com

行的全部过程。其实，事情的经过很简单，正如哈里森所预料的一样，只不过主角被那位工程师的助手给替换了。

哈里森的经历或许多了几分幸运的成分，但其幸运的背后却是由哈里森对肢体行为语言的精准判断为后盾的。事后，哈里森曾说，即便当时工程师的助手没有在场，但如果从那位工程师那里没有得到他所要的答案后，他将对工程师公司里的所有员工进行询问，而这就表明那位助手同样无以遁形。其实，对于一名优秀的FBI来说，很多时候，并不一定要在询问的力度上过于花费精力，只要是准确地读懂了犯罪嫌疑人肢体行为语言的变化，然后根据他心理上所处的状态，再施以不同的心理压力，往往会收到事半功倍的效果。

那位工程师的助手就是一个很好的例子，哈里森在他长时间攥紧十指之际及时地递给了他一支雪茄，目的就是企图为他打开一扇窗好让他能够释放一下情绪，因为多年办案的经验告诉他：如果你为犯罪嫌疑人打开了一扇窗，那么他一定会为你打开一扇门的。而那位助手伸出手掌来回上下搓动时，说明他内心焦躁、紧张、不安的情绪正在试图以此来得以缓解，但最终经过内心的一番挣扎后，这位助手还是选择了接过哈里森递来的雪茄。

七、冻结手臂彰显的并不一定是弱势

在观察肢体行为语言的时候，手臂很容易被大多数人忽略掉。但在FBI的训练营中，手臂却是被列为单独的一个课目。大量的实践和研究表明，手臂和脚一样，是人类天生的生活工具，所以它所透露出来的内心活动绝大多数都是真实可靠的。

美国心理学家高尔顿·威拉德·奥尔波特教授通过他的研究发现，

pdf下载网 http://www.i8788.com

当一个人的情绪处于一种发自内心的高兴或兴奋状态时，他的手臂所做出的一些动作是不受重力束缚的，其所表现出来的情形是：动作有力，舒展自如；相反，一个情绪低落或是心里缺少安全感的人，他的手臂所表现出来的动作一定是显得有些僵硬的，甚至是被自己的意识所冻结了的。而这些都是人类边缘大脑自然的第一反应所致，所以它所传递出的信息是最为真实可靠的。

在FBI探员的眼中，他们更为注重收回手臂和冻结手臂等肢体行为语言所透露出来的信息，也就是高尔顿·威拉德·奥尔波特教授所说的情绪低落者的表现。这是因为FBI认为，当一个人的情绪处于低落或是不稳定阶段的时候，他所透露的各种肢体行为语言只受命于他的潜意识支配，也就是说其肢体所表现出的行为最能直接反映出他当时的心理状态。由于此时他的思想是完全落后于他所表现出来的行为的，所以这就为FBI的探员们打开了破案的缺口。不过，虽然冻结手臂所透露出来的是一种低落和缺少安全感的情绪，但它所传递出来的信息却并不一定会是弱势。

几年前，在美国内布拉斯加州的一个小镇上，发生了一起在当地轰动一时的凶杀案。当FBI的探员赶到凶案现场时，他们也被眼前的场景震惊了：一个年纪不到40岁的女人惨死在了自家的浴池里，而她头顶的水龙头依然哗哗地流着水。见此状况，FBI的探员马上关闭了水龙头，然而地上的血迹已经很少，所以经过化验，也没有找到凶手留下的任何证据。但女人的死状十分悲惨，身中十几刀，而致命的正是刀伤（流血致死）。从女人的死状分析，FBI得出一个结论：凶手行凶的手段如此残忍，死者一定是死于仇杀。

随后，FBI的探员围绕着死者的社会关系展开了一系列调查。死者名叫索菲亚，6年前其丈夫死于一场交通意外，留下索菲亚带着两个女

pdf下载网 http://www.i8788.com

儿一起生活。大女儿刚刚过了16岁的生日，而小女儿才仅仅12岁。

索菲亚的社会关系有些复杂（她生前是一家保险公司的业务员，接触的人较多），据她公司里的人讲，索菲亚的性格虽然很活泼，善于与人交往，但其在公司的业绩平平。很快，FBI的探员们就对索菲亚庞杂的社会关系展开了调查，而且FBI探员还对她的两个女儿进行了询问，企图从她们口中获得一些重要的破案信息。

因死者是死于家中，报案的是索菲亚的大女儿，但谈起母亲的社会交往，大女儿却知之甚少。FBI的探员们又找到了索菲亚的小女儿（见到这个小女孩时，FBI女探员发现小女孩的双臂上有多处伤痕）。由于索菲亚的小女儿虽然只有12岁，但却很少说话，所以FBI派了一位女探员和她沟通，企图打开她的心窗，可也仅仅得到了小女儿不足三句的回答，而直到后来这位FBI女探员才从侧面了解到，这个年仅12岁的小女孩原来是一位残障儿童。在这种情况下，FBI女探员认定她的双臂之所以受伤是由于她缺乏协调能力所致，而她的母亲索菲亚被害时，她正好在赶往游泳馆的路上。

FBI的女探员被索菲亚的小女儿的经历震撼了。随着调查的继续深入，FBI的女探员在游泳馆里发现了一个奇怪现象——在姐姐或FBI面前，这个小女孩的手臂动作极少。在游泳馆里FBI发现她的双臂伸展自如，就像一个美丽的小天使！而奇怪的是在小女孩的臂弯里却有多处淤青。在接下来的深入调查中，这位FBI的女探员内心的想法得到了索菲亚邻居们的认证：小女孩经常会受到母亲索菲亚的打骂。起初的几年，邻居们还能够听到小女孩的哭泣反抗声音，但后来他们却只能听到索菲亚那尖刺的叫骂声了。

至此，FBI的女探员瞬间明白了一切，她找来医生为小女孩的胳膊做了全面的检查，而当医生将为小女孩治疗完时，小女孩躺在病床上终

pdf下载网 http://www.i8788.com

于开口了，小女孩向FBI的女探员说出了事情的详细经过。

索菲亚果然是被眼前这个看似柔弱的小女孩杀死的——那天索菲亚因为一桩保险单没签成，喝了很多酒，一回到家便对着正要去游泳馆的小女儿发作起来，而且借着酒劲索菲亚在小女儿的胳膊上戳打了将近半个小时，然后便走进了洗澡间。或许小女儿是忍不住疼痛，所以她拿起了放在茶几上的水果刀，发疯似的冲进洗澡间。

其实，在这位FBI女探员第一次发现这个小女孩的手臂出现冻结现象时，她就发现了这个小女孩极为不正常的心理。但一来考虑到小女孩仅仅12岁，二来索菲亚毕竟是她的亲生母亲，加之在长期备受家庭虐待的条件下，小女孩的肢体行为已经麻木到了只要一见到陌生人便会出现冻结（但这种冻结已经远远超过了普通意义上的肢体行为冻结），而她善良纯真的柔弱表面又恰到好处地掩藏住了其内心的那股愤怒之火，所以FBI一开始并未怀疑小女孩就是杀人凶手。

虽然案件最终破获了，但这位FBI女探员的内心却是沉重的，而在后来她被邀请对FBI新探员培训时，这位女探员对FBI新人说："在肢体行为语言的观察中，虽然冻结手臂所透露出来的是一种低落和缺少安全感的情绪，但它所彰显出来的却并不一定会是弱势。所以，无论摆在我们面前的是如何复杂的一个案件，一切都要遵从肢体行为语言的指示和引导。"

八、"乌龟效应"让你在人群当中无处遁形

在对肢体行为语言的观察中，FBI还十分注重对人体肩部的细致观察，因为他们认为，作为身体与肢体之间的连接纽带——肩，对于窥视人的心理有着较为重要与积极的意义。

pdf下载网 http://www.i8788.com

美国心理学家卡尔·哈维在对一家世界500强企业的员工的演讲中，曾经现场对场下的一位员工说："如果当你的老板问你：'你有没有听到过客户的抱怨'时，你会怎么回答？"这位员工立刻站起来不假思索地答道："没有。"然后耸了耸半个肩坐下了。卡尔·哈维当即对台下的这位员工说："你说谎了。"卡尔·哈维的结论是在大量的实践研究后所做出的，因为如果一个人是诚实的，那么他的两个肩膀的耸动应该同样是积极的、向上的，而且步调也应该是一致的，而当一个人对自己所说的话感觉到非常自信的时候，那么他双肩耸动的幅度也会随之加大。虽然这是一种背离重心的行为，但说明这个人对他自己的言行充满了自信。而一个人的肩膀单一地耸动，则说明他对自己的结论缺乏信心。

在肢体行为语言的研究中，还有一种耸肩的动作，在FBI看来，是尤为值得关注的，那就是双肩的向内收缩。这是一个人处于消极心理状态之下做出的自然反应，这样做的目的是想通过肌肉的内缩和双肩的缓缓上升，使自己的头部缩下来，以达到尽量不引起自己对立面的注意，就像乌龟遇到了让它感觉到威胁的力量出现后的第一反应。而这就是所谓的"乌龟效应"。

1979年8月，在美国内华达州一个偏远的小镇上，连续出现的野生动物谋杀案让平静的小镇上空笼罩上了一层阴云。据当地居民讲，在8月份每隔两三天，就会隐隐听到从野生动物园那边传来野鹿一声声凄惨的嚎叫，就像是鬼哭狼嚎。而野生动物园方面的管理人员则说，他们虽然加强了园内的保护措施，但罪犯却像个幽灵一样出没无常，根本就看不到他的影子，而等到他们闻声赶去的时候，罪犯早已不见了。

接到报案后，FBI立即赶到了现场，可通过一番实地勘察后，FBI不由得连连称奇——根据附近居民和野生动物园的讲述，他们都曾听到

pdf下载网 http://www.i8788.com

过野鹿的叫声，奇怪的是他们找遍了整个野生动物园，却没有发现一滴血，而且也没有找到任何一条有价值的线索。在这种情况下，向来无所不能的FBI一时间也束手无策，只好对园区进行全天候的蹲守。但是，如果罪犯从此洗手不干了，还能抓到凶手吗？

一天过去了，三天过去了，一周过去了，野生动物园里十分平静，难道罪犯已经知道了FBI在这里蹲守？一个年轻的FBI探员终于想到了一个办法。第二天，FBI的探员找到了小镇的镇长，而很快，几乎整个小镇上的村民都知道了：那个接连残杀、偷盗野鹿的罪犯被FBI抓住了，而且在次日上午，FBI将押着罪犯在镇广场上举行一个游街仪式，以让大家看看这个罪犯的模样。

那天上午，小镇广场上聚集了不少当地的民众，而镇长也早早赶到了那里，但民众等了老半天，FBI探员却迟迟没有出现，眼看就快到中午了，很多妇女都领着孩子回家做饭去了，而最终只有二十几个男人还吸着烟在那里等着。这时，一辆警车出现了，两名身着制服的FBI探员从车上下来，缓缓走到了主席台上。此时，下面开始有人起哄：不是说已经抓到罪犯了吗？有人嗤之以鼻，有人吹口哨。而FBI的探员拿起话筒，说："大家请放心，我们没有骗你们，我们将现场抓住那位残杀偷窃野鹿的罪犯。"一片嘘声过后，FBI探员双目朝下面扫了一眼，伸手向人群中一指，然后大声说："大家不要猜测了，因为那个嚣张的罪犯就在你们当中，我今天当场就让他自己跳出来。"广场上顿时静了下来，两位荷枪实弹的FBI探员走到主席台的前面，掏出了手枪，然后对着下面的人有节奏地念着："十，九……"当念到一时，一个FBI探员伸手冲着台下一个留着长胡子的男人说："他就是凶手，抓住他！"长胡子男人刚跑了十几步，就被混在其中的一位FBI探员给抓住了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

随后，FBI立即对长胡子男人的家进行了搜查，而在他的家中真的找到了捕杀野鹿的工具，还有麻醉野鹿用的麻药针。在铁证面前，长胡子男人不得不承认猎杀野鹿的事情的确是他做的。而他之所以这么做，是因为他好赌，欠了别人好多钱，走投无路之下才决定猎杀几头野鹿来卖钱。他虽然承认了一切，但好奇心却驱使他很想知道FBI是如何发现自己是凶手的，而在他的请求下，FBI将事情的真相毫无保留地告诉了他。

原来那位年轻的FBI探员发现在他们蹲守了一个星期之后，罪犯却没出现，就感觉到罪犯一定就住在野生动物园附近的村庄，所以便故作声势说抓住了凶手，其目的显然是把真正的凶手引出来，而当凶手发现他们并没有带来什么凶手时，FBI探员突然宣布凶手就在现场，并且掏出枪对准现场所有的人，面对这一突发事件，现场每个人都会做出惊讶的表情，但这仅仅是正常人的一种自然反应，无论他们做出什么惊人的举动都可以，但作为真正的凶手，在枪口的注视之下，必定会心里突然发慌，下意识地出现双肩上挑、缩头的动作，从而使自己变得矮小些，以使自己不要引起FBI探员的注意。

FBI探员正是抓住了罪犯的这种微妙的心理变化所引发的肢体行为上出现的“乌龟效应”，从而一眼就把隐藏在人群中的凶手认了出来。可笑的是，当FBI的探员问起凶手当时是否耸肩缩头时，长胡子男人却默然地摇了摇头。而这更进一步说明了当一个心怀忐忑的人突然遭遇到了令他觉得尴尬甚至恐慌的事情时，其第一反应就是如何能够把自己隐藏起来，就像人群中那个猎杀野鹿的凶手一样，做出了下意识的耸肩缩头的动作，而他自己却不知道。如此一来，反而将自己独特地孤立在了人群之中，再也无法遁形了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

九、触摸胸口是在安慰自己还是在提示别人

在肢体行为研究中，大量的事实证明，当一个人遇到麻烦、不舒服或是感觉自己正在经受着某种威胁的时候，在他的潜意识里就会有一种自发式的自我安慰行为出现。而这种行为并非是人类专有，动物亦然，比如猫或是狗用舌头舔自己身上的毛。德国著名心理学家奥斯瓦尔德·屈尔佩通过他的研究，就证明了这一点，他说：这是因为当一个人感到或是正在遭遇着某种压力时，人类的大脑就会发出命令式的信息，而这种信息指令会首先传输给手部，所以手部就会最先做出某种回应。

自我安慰行为的表现方式其实有很多种，仅仅在肢体行为的表现中就有很多，比如常见的用手摸摸鼻子、额头、胸口，活动一下领带结，摸摸头发、脖子等等，都是一种下意识的自我安慰方式。当一个人有这种无意识的行为出现之时，说明了这个人的内心正在遭受着某种突然而至的不适，正在借此来缓解一下内心紧张、慌乱的情绪。在FBI看来，这种肢体行为语言的显露更有助于他们侦探一个人的内心世界，而且能够有效地帮助他们揭穿犯罪嫌疑人的谎言，或是找出他们隐藏在内心深处不愿透露出来的某些信息。此外，FBI从大量的实践出发，还发现这种从自我安慰行为中捕捉真实信息的准确率甚至是超过了测谎仪，即它们更值得可信，因为它们能够帮助FBI探员找出究竟是什么东西正在让犯罪嫌疑人感受到苦恼或厌烦。

2008年，在美国俄亥俄州的首府哥伦布发生了一起特大抢劫案，5名歹徒持枪抢劫了一辆运钞车，并在抢劫的过程中将运钞车上的所有护送人员枪杀，因而该案件当时轰动了整个俄亥俄州。在强大的社会压力之下，俄亥俄州政府只得求助于FBI，所以FBI受命承接了这起抢劫案。通过调查，他们很快就掌握了这5名嫌疑犯的体貌特征和详细信息，并

pdf下载网 http://www.i8788.com

且确定了这些之后，FBI向全国各地下达了通缉令，然而几个月过去后，案件却没有丝毫进展。正当FBI探员为此一筹莫展之际，他们了解到了其中一名犯罪嫌疑人的情况。这个犯罪嫌疑人早年丧父，而他年迈的母亲前不久因心脏病发作住进了哥伦布的一家医院。虽然这本来是一件很平常的事情，但FBI随后了解到，这位年迈的母亲家境原本不错，可是自从她那不争气的儿子迷恋上赌博后，便从此家道败落，此时的母亲可以说已经家贫如洗。通过对这位母亲在银行的账户调查，FBI查找到了新的证据，就在这位母亲住院前，有一笔奇怪的巨款打入了其账户。但在他们进一步的追踪调查中他们却没有找到什么新的线索，只知道这笔钱是通过很多次转账才划到了这位母亲的账户上，而源头则远在纽约的一家银行，接着便失去了一切信息。

但是，FBI的探员们对这一消息却如获至宝，因为这说明犯罪嫌疑人还没有离开美国逃到其他国家，而恰在此时，前去埋伏在医院跟踪调查的FBI探员得到了消息，这位母亲刚刚办理了出院手续回到了自己家中。而通过对这位母亲邻居们的走访，FBI进而了解到，这个犯罪嫌疑人虽然嗜赌如命，但对母亲却十分孝顺，而这就意味着他在开始逃亡前，极有可能会回到家中探望一下自己刚刚做完手术的母亲。

当FBI的探员们赶到该犯罪嫌疑人的母亲居住的小镇时，当地协同侦查的警员报告说，有一个打扮很可疑的人进入了犯罪嫌疑人的家中。FBI探员当即断定，这个可疑的人极有可能就是那位在逃的犯罪嫌疑人，而他手里持有杀伤力极大的武器。于是，FBI派出了两位经验丰富的探员到犯罪嫌疑人的家里探查情况，而当他们敲开门出示了证件后，那位母亲将他们让到了屋里。进到屋里后，FBI的资深探员列文便开始了一系列询问。但当他问到“你的儿子托尼在家吗”时，他发现那位母亲突然将自己的左手放到了胸口处，然后说：“我儿子不在家，他

pdf下载网 http://www.i8788.com

上个月就出门了。”而列文继续询问，但问完一个问题后他突然又问：“夫人，你说你的儿子托尼他会不会趁你外出时偷偷回到了家中呢？”这时候，列文发现那位夫人再一次将左手放到了自己的胸口处，接着才说：“不，我想他应该不会回来的。”就在这一刻，列文证实了自己的判断，即他已经确认犯罪嫌疑人一定藏在了家中，但为了审慎起见，在即将离开前，列文说：“那好吧，夫人，既然您已经确定您的儿子不在家，那我们就告辞了。”而这一次，那位母亲的手再次下意识地抬了起来，但在接近胸口的时候她好像意识到了什么，又将其放了下来。但是列文发现，她放下手来的动作显得有些僵硬。从犯罪嫌疑人的家出来后，FBI探员很快勘探了周边环境，而后折回犯罪嫌疑人的家，在一番搜查之后，他们在一间隐藏的密室里抓获了托尼。抓获托尼后，根据其供述，FBI成功抓获了其他几名罪犯，很快告破了这起轰动一时的抢劫运钞车大案。

列文的经历再一次印证了肢体行为语言在侦破案件中的作用。如果不懂得肢体行为变化折射出来的真正意义，列文就很难在这次看似普通的询问中发现老夫人左手触摸胸口时所透露出来的这种心理上的微妙变化，及时掌握到老夫人在说谎，从而也可能因此而错过犯罪嫌疑人托尼回家探望母亲的这一难逢的良机，将其抓获。

在肢体行为语言研究中，因说谎、烦躁、紧张等心理导致的自我安慰行为，比如，在列文侦破的案件中，老夫人触摸胸口的动作，仅仅是女性做出的一种安慰动作。也就是说，触摸胸口这样的安慰动作是女性的“专利”。据列文事后讲，当人心里出现紧张时，其所做出的一些安慰行为，有时候并不是固定在某种单一的行为动作上，可能会因人习惯的不同有几种动作交叉出现的情况，但无论对方做出什么样的手部动作，只要你留意到对方是在出现某些关键性的问题时所做出的这些举

pdf下载网 http://www.i8788.com

动，那么也就等于是对方在用他自己的肢体行为提示你，他是不是在说谎。

十、抻抻衣领告诉你我要做什么

每个人都会有这样的经历，无论是在生意上的一次谈判中，还是在求职或是与朋友聊天中，当对方的一句话让你感觉到有点尴尬或是不适的时候，男人往往会轻轻拉开一下紧扣的上衣领，或是松一松袖口，而女人则往往会拿手轻轻撩一下头发，或是轻轻抖几下自己的衬衫。在肢体行为语言的研究中，让身上的衣服能够稍稍远离一下自己皮肤的这种动作，其实是一个人因内心感觉到了某种压力所做出的一种释放压力的行为动作，因为这样让身体透透气的同时，其紧张的心情也可以随之得到一定缓解。从严格意义上讲，人的这种透气行为动作与自我安慰所做出的一些手部行为动作一样，同样属于一种释放心情的行为。但在FBI的训练营中，这种行为是绝对不允许的，因为当你为了缓解内心的紧张、不适、尴尬而做出了一系列看似不经意的肢体行为动作时，同时也在向你周围的环境透露出了“我现在感觉到了一些不愉快”的信号，尤其是在FBI特工执行某些特殊任务时，这种肢体行为的出现，很有可能就会因此而导致整个行动计划的失败。所以在FBI的特训中，每一位教官都很注重这一方面的训练，而在实际的工作中，FBI特工往往会利用这种人类特有的条件反射般的肢体行为语言，有意向对方透露出某些信息来迷惑对方，从而达到误导对方的目的。但从心理学的角度看，绝大多数人都很难做到这一点，用德国心理学家纳齐斯·阿赫的话讲：“释放情绪的肢体行为是人体机能的一种自然反应，除非你的心里还没有遭遇或感受到困难，否则，谁也无法走出这种行

pdf下载网 http://www.i8788.com

为怪圈。”

在FBI女特工凯瑟琳的记忆里，有一个案件令她终生难忘。那是她刚刚加入FBI不久，便遇到的一件十分棘手的案件。其实案情并不复杂，警方在得到有人在进行毒品交易的线报后立刻出动，可是等他们赶到某酒店内时，却只抓到了一个叫作墨尔本的男子（只是一个小角色），而其他的探员仅仅在酒店里就找到了500克海洛因。虽然根据线报的消息可以得出准确的结论：这500克海洛因正是这些毒犯要交易的东西，但FBI毕竟没有人赃俱获。而墨尔本也正是由于这一点，才摆出了一副有恃无恐的样子，但他毕竟是落在了FBI的手里，所以他的一言一行仍然十分谨慎。凯瑟琳每问一句，墨尔本总是要把她的话先在脑子里转一个弯，然后再给出自己的回答。墨尔本这种谨小慎微的行为让凯瑟琳很是头痛，她接连对墨尔本审问了5天，却一点进展也没有。

经过一番思索之后，凯瑟琳再一次提审了墨尔本。此次审讯并没有什么特别之处，凯瑟琳照例从一些细节开始了询问，而墨尔本却依然像往常一样，认真回答着凯瑟琳的每一个问题。但是经过一个漫长甚至于显得有些枯燥的过程之后，不知是凯瑟琳的大脑出现了迟钝，还是这位年轻的FBI在有意而为——有几个一开始她就问过的问题在这次审讯中她重复问了好多遍，但墨尔本仍然做了不厌其烦的回答，并且跟最初的回答一模一样。见此状况凯瑟琳合上了笔记本，一副打算要走的样子，而且她还对墨尔本说：“经过这些天和你的接触，我发现你的确是和这些毒品有关系的，但是关系并不太大，所以我决定不对你进行起诉了。”说着凯瑟琳从椅子上站了起来，她发现，一直绷紧神经的墨尔本这时候轻轻舒了口气，而就在她起身的时候，那家伙竟然伸出手拉了拉脖子处的衬衣领，接着又摸了摸喉头下方的领带结。凯瑟琳假装朝门口走了几步，突然又回过头来，冲墨尔本摇了摇头说：“不过，我还是对

pdf下载网 http://www.i8788.com

你感觉到有点不值。因为我们真正要起诉的是你那些所谓的朋友，可是他们却逍遥法外，而让你来替他们背黑锅，简直太不公平了。其实依我看，他们根本算不上什么好朋友，哪里有这样的朋友？你说是不是？你这个人太无辜了。”没想到凯瑟琳的话音未落，墨尔本却愤怒地骂了起来：“你说得没错，这帮自私的家伙，每次分钱的时候，他们几个总是借故少分给我一些，说什么我只是负责拿货，不用耗费智商，其实我干的才是最危险的事情。”听罢此话，凯瑟琳暗自高兴起来，然后她取过一杯饮料递给了墨尔本，说：“我可怜的朋友，不要急，喝点东西，把你心里所有的苦闷都说出来吧。”凯瑟琳回到了座位上，在她的引诱下，墨尔本很快便将这些人都一一说了出来，而且他还将那些在他们这里买货一方的情况也讲了出来。几天后，在警方的统一部署下，一举将这伙有组织的贩毒团伙给端掉了。

凯瑟琳的这一次经历在她今后的FBI生涯中，可以说，是一次很好的启示。其实，凯瑟琳在此次案件中审讯犯罪嫌疑人时是故意选择较轻松的话题的，以让犯罪嫌疑人紧绷的神经得以松懈下来，而当对方轻轻活动了一下衣领后，凯瑟琳知道她的目的实现了，便继续选择较轻松的话题，以使犯罪嫌疑人进一步地放松下来，从而引导其在不知不觉中吐露了真言。而如果一个人处于压抑、威胁、紧张状态时，他的意识就会总是处于一种警惕状态，自然会时时提防着对方，所以凯瑟琳就换了一个角度进行审讯，而当墨尔本失去了警惕的心理后，便向凯瑟琳发出了抻抻衣领的肢体行为语言。看到这种情况后，凯瑟琳知道自己离成功破案这一目标不远了，于是引导其讲出了与本案相关的情况，从而成功破获了案件。

从肢体语言的不同变化去剖析一个人内心世界的波动，对于FBI来说是一门必修课。FBI心理专家认为，在人与人的交往中，对方的肢体

pdf下载网 http://www.i8788.com

语言，哪怕是仅仅出现了一个细微的变化，其实都说明在对方的内心世界里发生了某种情绪上的变化，及时发现并把握住对方这种情绪转换中的临界点，往往可以让FBI探员在很短的时间内取得最大的突破。而如何捕捉到一个人肢体语言的变化，并及时准确地了解到对方情绪上的变化，不仅仅适用于FBI，对于在职场或是商界求生存的人而言同样有着至关重要的意义。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第七章　FBI咄咄逼人的攻心奇谋
——形体对抗当中透露出来的内心密码

读懂他人的身体语言有着极其重要的意义——在你与他人交流沟通时，即便不和对方交流，也可以凭借对方的身体语言来探知对方内心的真实想法和意图，当然，对方（懂得身体语言的情况下）也同样可以通过身体语言了解到你的内心世界。因为每个人都可以用嘴来掩饰和伪装自己，但身体语言却往往不受人的控制，下意识地充当着“出卖者”的角色。有些时候，当一个人出于各种原因，有意或无意地对另一个人掩盖事实的真相时，他的身体语言可能早已经先一步将真相透露给那个人了。而这足以说明，读懂身体语言相当重要，因为它可以帮助你更加准确地识别他人。其实，身体语言除了身体各部位做出的所有动作之外，还有一种更加含蓄的表现形式，即形体。FBI的心理学家、身体语言专家们认为，人的形体其实是人们在社交过程中一门重要的语言表现形式——人的形体、形态等可以反馈出许多有价值的信息，而通过这些信息还可以看清楚一个人的内心世界。

一、形体背后反馈出来的信息可以透视人心

FBI身体语言专家莱特曼博士认为，形体语言是人们社交过程中一

pdf下载网 http://www.i8788.com

门重要语言，并且可以通过形体背后的蛛丝马迹看透人心。莱特曼博士指出，虽然人的形体无法表达出人的内心想法，但人们却可以通过观察一个人的形体变化分析出其内心的变化。因为一个人形体的变化可以真实地反映出这个人的性格和心理特征，并且可以通过形体背后所反馈出来的信息透视出人的内心世界。那么，形体背后反馈出来的哪些信息才可以让人们透视出一个人的内心呢？莱特曼博士从以下几个方面进行了阐述。

（一）从一个人的体形中透视出人的心理

体形显示出了一个人的整体轮廓，是一个人给对方留下良好印象的第一因素，而与人交往，首先进入对方眼中的也是人的体形。对于人的体形，FBI将之分为了以下几种类型：

1. 体形总体偏大，身体圆胖型。

这类人的性格一般是开朗、乐观且拥有自信心，他们非常喜欢且善于与人交往，也往往会主动与陌生人说话、交流，而由于他们拥有温厚的性格，因而他们深受周围人的欢迎和喜爱。由于他们还极富有爱心和同情心，所以当别人遇到困难需要帮助的时候，他们会主动并尽力去帮助别人。其实，这类人还有一个显著的特点，那就是他们的忍耐性特别强，即便在生活与工作中遇到了对他们自己不公平的事情，他们也没有怨言，而是会踏踏实实地做好自己的工作。不要以为他们这样太傻，其实他们凭借这样的心理，不仅和同事的关系处得很好，而老板也更愿意提拔这类人。

FBI曾做过一个有趣的测试，他们把3名FBI探员分别派到美国人口流量较多的地方，观察那些体形偏大的人的性格和心理特征，然后根据观察的结果，对体形偏大的人做出性格和心理分析。观察的结果是，

pdf下载网 http://www.i8788.com

这3名FBI探员都一致认为，那些体形偏大的人在行走时都有一个共同的特点，那就是昂首挺胸，且充满了自信。其中一名参与观察的FBI探员说："为了证实他们极富爱心和同情心的心理，我故意装出需要得到他们帮助的样子，结果，他们真的问我是否需要帮助之类的。"

2．体形纤瘦、身体苗条的类型。

这类人的性格通常较为刚烈，给人的感觉也是较为冷漠的，而且他们的脾气也是非常古怪的。尤其是当别人的想法或者建议与他们的想法相冲突时，他们往往会朝别人歇斯底里地大声嚷嚷，直到对方被迫同意他们的想法和观点为止。更重要的是，这类人对物质和权力的追逐是无止境的，他们总是幻想着一夜暴富，对物质和金钱可谓相当看重。但是，他们却非常吝啬，当别人向他们借钱的时候，他们通常不会轻易借给别人，即便是亲人和朋友，他们也会以种种借口拒绝别人。不仅如此，这类人通常还较多疑，他们经常会为别人的一句话或者一件小事而与对方大动干戈，吵得不可开交，以致这类人在别人的印象中，简直是不可理喻的，而一般熟知他们这种性格和心理的人，都是不会选择再和他们深交下去。

在FBI当中曾经发生过这样一件事：当时，FBI几名探员到一个救助站中进行案件调查，这个救助站中聚集了从美国各个地方拥来的需要被救助的对象。虽然这里的人们有高有矮，有胖有瘦，但是，其中一位身体瘦小的中年女士却吸引了FBI探员的目光。这名瘦小的中年女士，目光虽然炯炯有神，但眼珠却一动不动，对于周围的人也是一副漠不关心的样子，似乎周围所有的事情都与她无关似的。总之，她给FBI探员的感觉就是相当冷漠无情的一个人，而且她还给了FBI探员一种感觉，即她是一个有不同寻常故事的女人。

为此，FBI探员向救助站的站长仔细了解了这位中年女士的情况，

pdf下载网 http://www.i8788.com

结果发现，这名中年妇女很可能与他们现在正在查办的一起拐卖儿童的案件有关——据FBI总部的可靠消息，那名拐卖了30多个儿童的妇女已经假扮成需要救助的对象混入了这个救助站。于是，FBI探员对这名瘦小的中年妇女展开了秘密调查，而经过两个多星期的秘密跟踪和观察，结果发现，这名中年妇女的行踪非常可疑，她白天会假扮成可怜兮兮的被救助对象，而夜里则偷偷溜出救助站，秘密进行拐卖儿童的犯罪活动。在掌握了这个有利的证据后，FBI探员向总部申请了拘捕令，成功抓捕了这名妇女，从而成功破获了一起震惊美国的拐卖儿童案。

（二）从一个人的身高中解读其内心的秘密

身高不仅是一种形体特征，更是一个重要的信号——通过它，可以分析出人的性格特征和内心世界，而经过多年的研究经验，FBI总结出了以下两种身高特征以及它们所反映出的人的性格特征和内心世界。

1．身材高大魁梧型。

这类人一般非常要强，同时也有强烈的进取心。在很多时候，他们总是具有快人一步的工作精神，因为他们不甘于落人之后，且每时每刻都在激励自己要超越别人。而这类人有一个最大的优点就是，他们通常有着非常强大的自信心和耐力，当他们在做某一件事情的时候，总是会坚信自己一定会成功，并且会坚持到底。更为重要的是，他们还拥有开朗的性格，因此，即便是他们所做的事情的结果不理想，或者说失败了，他们也往往不会气馁。从这一点上来看，他们对待工作与生活是非常理性的。而对待事情非常理性的人，思维都非常敏捷，反应也相当机灵，当出现紧急状况时，他们还能够利用理性的思维当机立断，因此能够更好、更及时地处理好危机事件。

此外，他们还总是对别人抱有很高的期望，尤其是对于他们信任

pdf下载网 http://www.i8788.com

和器重的人，他们希望这些人也能够和他们自己一样富有进取心，热情开朗地对待生活与工作，并且希望这些人和他们一样，信心十足。但是，当他们所期望的这些人在工作上出现失误的时候，他们便会满腹牢骚，并且指责对方，因为他们不希望看到自己寄于期望的人出现糟糕的情况。因为他们在工作上本身就有着很强的纪律性，总是把工作做得一丝不苟，让领导和下属都满意为止。他们尤其讨厌那种被别人催促着工作的人，在他们看来，被别人催促着工作会直接影响到他们对待工作的态度和积极性，甚至影响到一个人的人格魅力。而他们也不会依赖别人帮助自己完成某件事情，他们的人生格言就是通过自己的努力去完成任务。因为他们始终认为，过分地依赖别人，会给自己的成长和发展造成不利的影响。

2. 身体矮小、瘦弱型。

这种人虽然看上去有种营养不良的感觉，但他们内心却非常机敏，对待事物也总有着他们独特的看法和观点。他们似乎从小便有某种天赋似的，会把常人看起来不可能完成的事情，用自己的方式方法去完成，而这与他们原本矮小瘦弱的体形形成了鲜明的对比。或许，因此有了“不能以貌取人”这样的观点。这类人还总是喜欢用科学的思维和方法去论证一些观点和事情，并且对数字相当敏感，往往精晓非常复杂的运算，而且他们在语言方面也有极高的造诣，甚至还精通好几个国家的语言，对语言的学习和领悟能力就好像是他们这类人与生俱来似的。

此外，这类人通常都具有强烈的好奇心。可以说，这类人的好奇心也正是引导和促使他们去解开疑问的动力，而且他们也经常把这种好奇心带到日常生活中。在工作上，他们或许不是一个好员工，因为在他们的骨子里始终都有着自己创业的欲望，给别人做事只是暂时的，这也正符合他们内心强大的性格特征。但是，对于这一类人，美国心理学家斯

pdf下载网 http://www.i8788.com

腾伯格指出，他们有一个非常大的缺点，那就是他们在经济上总是会想着依赖于别人的帮助。比如，他们在缺钱的时候，首先想到的是去向别人借，而不是通过自己的努力去获得。而在创业的时候，他们也会选择依赖别人——这类人创业多半会选择合伙创业，而不是单打独斗。

二、嘴部动作是准确领悟出对方真实想法的有效“武器”

FBI的非有声语言专家杰森·哈斯勒姆在给FBI的新探员们教授如何从形体上掌控人的心理的课程时，曾举出过这样一个案例：一位年轻漂亮的女士，20岁，她正坐在丈夫的身边。她的丈夫正在和一位生意上的合作伙伴谈事，不过，他们的谈话似乎不太愉快，而且女士看到丈夫还拉长了脸。或许是出于想要缓和一下气氛的缘故，这位女士站起身想要插话，谁知她的丈夫却劈头盖脸地嘲她吼了一句：“你别插嘴行不行？”而女士也不肯示弱，对丈夫说：“行，都怪我多嘴！”说完，她转身低下了头，同时撅起了她那漂亮的小嘴。但丈夫马上又说了几句好听的话哄女士，结果女士便咧嘴笑了起来。

哈斯勒姆指出，在这个案例中，那位丈夫说妻子“插嘴”，紧接着妻子说自己“多嘴”，再到妻子“撅嘴”，直到最后的“咧嘴”，在这其中，“插嘴”和“多嘴”其实指的不是嘴本身，而是指人嘴里说出来的话，而“撅嘴”和“咧嘴”的动作才是嘴本身的变化。这位女士的嘴巴一“撅”一“咧”，反映出了她对丈夫的两种截然不同的态度和心理变化。哈斯勒姆指出，人的嘴巴除了会“撅”和“咧”之外，还可以做出“挑嘴”、“撅嘴”、“张嘴”等各种各样的动作。当然，还有一些嘴部的基本动作，比如“收缩”、“凸出”、“张开”等等，它们都是由上下两片嘴唇构成的，而这些嘴部姿势表示出了这个人对某人或某事

pdf下载网 http://www.i8788.com

的认识、看法、感受以及心理状态。

哈斯勒姆认为，这些动作和姿势其实都是嘴部的身体语言，它远远超过了有声语言的作用，它可以“一言不发”地告诉人们一个人的想法、感受、观点以及这个人的心态。哈斯勒姆还指出，嘴部所表现出来的姿势和动作是很奇妙的，比如，一个人的意志坚定与否，从这个人说话时的嘴形便可以看出来。如果这个人在说话时，嘴巴抿成一个“一”字形，那么则表示他是一个意志力坚强的人。为什么这么说呢?

事实上，在生活中不难发现，当一些领导在交代下属去做某项工作的时候，通常会问：“你感觉自己能够将之很好地完成吗？”

“行！”如果下属这样回答，就表示其信心十足，意志坚定。而这样的回答常常会把嘴抿成“一”字形。值得提醒的是，如果他嘴上回答“行”，但张开的嘴却没合上，这就要考虑他回答的可信度了。因为没合上的嘴，即张开的嘴是一种内心惊讶而产生的嘴部姿势，意思是连他自己对自己的回答也感到惊讶。除此之外，表示内心意志不坚定的嘴部动作还有“咬嘴唇”，它表示人的内心仍处于犹豫和考虑中，思想反复，意志不坚。

另外，当人们处于失败的境遇时，也会做出“咬嘴唇”的动作，这里就有一种自我惩罚的心理作用。而当人的内心感到羞涩时，同样也会做出“咬嘴唇”的动作，不过，这一种动作通常多出现在女性身上，给人一种可爱矜持的感觉。如果出现在男人身上，则给人的感觉就无比别扭了，说不定还会让人以为他是同性恋。

这里需要提醒的是，还有几种借助嘴这个部位来表达意思的动作，它们虽然不是由嘴这个部位独立做出的动作，但却是必须借助嘴这个部位才能准确表达出意思的动作。比如，当一个人在交谈中突然做出用一根指头竖在鼻子下面挡住嘴唇（也有伸两根指头挡的），而这就是

pdf下载网 http://www.i8788.com

一种借助嘴来表达意思的动作，那么它到底意味着什么呢？FBI探员大卫·弗朗尼认为，这其实就是说谎的一种下意识动作——挡嘴。所不同的是，“挡嘴”除了说谎外还有另一种意思，即提醒对方注意什么。弗朗尼指出，在FBI探员执行某个任务时，当某个FBI探员突然感受到某种威胁或发现一些突发状况时，他通常会对其他一起行动的FIB探员做出这种“挡嘴”的动作，意思是提醒自己的同事要格外注意安全，或者不要发动声响，又或者停下来观察一下动静和情况，再继续行动。

美国心理学家桑代克还指出，这种“挡嘴”的动作在日常生活中同样实用。比如当两个职员正在议论某个人或公司的是非事时，其中一个人看见公司的领导走了过来，于是他就会伸出手指头在自己的嘴唇边上一挡，另一个人虽然没有看见领导走过来，但他会立即明白“有情况”发生，于是便会停止议论，而等领导走了之后再继续。另外，“挡嘴”还有要求对方为听到的话保密的意思。比如在生活中时常可以看到这样的情形：当某个人将自己的心事或者秘密告诉给了一个朋友之后，会做出“挡嘴”的动作。意思是说：“这件事情一定要替我保密哦！”而朋友听了之后，也会根据语境理解这一层意思。

值得一提的还有“捂嘴”的动作。“捂嘴”除了有惊讶和隐藏的常见意思之外，同时也使用于拒绝对方的情形之下。比如一个人在交谈过程中，十分讨厌对方的大嗓门，想要提醒对方嗓门小一些，但又不好明说出来，于是便把头后仰，并同时做出用手捂嘴的动作，这个动作会产生一种较好的效果——会给对方传递去一种你不想再听他说下去的意思，而当他体会到你的这种态度和心理时，便会从他自己身上找原因，他或许就会发现是自己嗓门太大的缘故了，从而便会降低嗓门。当然，这种“捂嘴”的动作不是随便可以使用的，尤其是在谈判中，当你处于优势或占主导地位的一方时，才能利用这种动作提醒对方。如果情况相

pdf下载网 http://www.i8788.com

反，那么对方很可能拂袖而去。

总之，FBI的心理学家、身体语言学家以及FBI探员一致认为，了解了各种嘴的动作、形态以及借助嘴所做出的动作之后，就能在与人交往的过程中，通过对方的嘴部动作，准确地领悟出对方的真实想法，以及看清他们的内心世界。而也只有掌握了这一点，在和他人交往的过程中才会更加顺利。倘若你看不懂对方嘴部动作或者利用嘴部动作所传递出来的有声语言不便传递的信息，那么就有可能导致和对方的某次交流处于一种尴尬的境地，从而影响到之后的发展。

三、从手形就可洞察出他人的真实意图吗

手是人体中最重要的一个组成部分，虽然每个人都有同样的一双手，十根手指，但是他们手指的粗细长短、手掌的厚薄宽窄都各有不同。在FBI一直致力于身体语言研究工作的布朗·斯佩克指出，不同的手形分别代表着各不相同的含义，而以下就是斯佩克对各种手形代表的不同的意义所做的总结。

魅力之手：手指修长、手掌柔软的手通常都被视为最有魅力的手，而这样的手似乎就是上帝对手的最美杰作。由于它和它主人的气质是一致的，因此，它的主人也可以说是上帝手中最美的杰作之一。拥有这种手指和手掌的人，或许没有值得炫耀的金钱和权势，但他们通常都具有优雅高贵的气质，同时也具有不屈不挠的精神。

这类人往往对情感和家庭十分投入，当然，这并不意味着他们对情感就忠贞不渝，他们往往是带着情绪去投入情感乃至家庭的，甚至是带着幻想去投入的，就像对传说中的经典爱情顶礼膜拜一样。而一旦他们的情绪受到干扰，或者这种幻想破灭时，他们往往会变得像另外一个人

pdf下载网 http://www.i8788.com

似的，让人感觉相当陌生。所以说，这类人是相当情绪化的，而和这类人交往时，一定要注意不要惹怒了他们，否则连他们自己也想象不出自己会做出什么样的举动来。需要提醒的是，这类人通常都很喜欢他们的一双手，因此，和这类人交往时，尤其是当你有求于这类人的时候，不妨先赞美一下他们的手。

肥胖之手：胖乎乎的手虽然看上去不太雅观，但却总是让人不由自主地喜欢。因为肥胖厚实的手总是给人一种可爱、诚实、值得信赖的感觉。当然，它的主人也不会因为拥有了这样肥胖的手而自卑，相反，他们也会陶醉在这种值得别人信赖的感觉中，因为这能给他们带来诸多好运。

这类人没有什么特殊的嗜好，他们内心的欲望也不是很强烈，而且还有一种怀旧心理。也就是说，他们总是喜欢那些传统的事物，比如对古典音乐的热爱，对早期的爵士音乐的热衷，而对现在的热门流行劲歌却充满了排斥。不过，这并不是因为他们不喜爱新生的事物，而是因为他们更为怀旧，同时对一些时下流行的也是多数人喜欢的东西并不是很看重。斯佩克认为，从这一点上而言，可以推测出这类人不喜于甚至拒绝变革。虽然这类人一直认为自己是能成大器的人，并且野心也很大，然而，在许多时候，他们总是忽视了自己保守的一面，而这就注定了他们在面对新的事物和一些变化之时，缺乏冒险精神，因此，他们在事业上总是显得有些不尽如人意，而且他们所期待的结果也往往是事与愿违的。

玉器般的手：玉器般质地的手，是令人陶醉的，而它的美丽动人，也是让人无法拒绝的。可以想象，当你遇见这样的一双手时，也会被它的美丽所打动，被它妙不可言的感觉所折服，甚至会感叹，世界上怎么会有如此美妙的一双手。它的形态和质地都是无懈可击的，有着玉器般

pdf下载网 http://www.i8788.com

完美无缺的质感，而这样的手似乎天生就不需要过多华丽的首饰，因为它本身就代表着高贵、华丽。

但是，这类人有一个显著的心理，即完美心理。可是，他们的这种完美心理却是一种缺点，因为他们过于追求完美，事事都要求绝对完美，就如同他们那一双玉器般的手的本质一样。而当某个人或某件事达不到他们对于完美的追求时，他们便会大发雷霆，表现得一点涵养也没有。如果是女性，这种举动还会一改其那双玉器般的手带给人们窈窕淑女的印象。这类人不会随便与人交朋友，对于追求他们的人，他们首先给出的条件就是要“绝对完美”，否则，他们便不会和对方交往。因而，在和这类人交往的时候，就要尽可能地使自己表现得完美一些。

强盗之手：强盗之手是指那种消瘦而细长、好动且灵活的双手。这种手通常都较为灵敏、机警，而且攻击性极强。有着一双强盗之手的人，他们一般都很阴险、狡诈，就像真的强盗一样，从来不打算让自己露出真实面目。他们不仅善于伪装自己，还有一整套伪装的经验。因为他们不想或者害怕别人看穿他们的内心，所以他们总是想方设法地把自己装扮起来，使自己看上去不那么阴险和狡诈，而且他们还会尽量把自己伪装得具有某种良好的形象和高尚的气质，从而掩饰一些他们认为不够理想甚至见不得光的事情。但是，由于他们手指非常消瘦，容易给人一种刻薄尖酸的形象，而又不能像面部一样去做整形手术，所以，他们就经常利用一些装饰物来修饰他们的指形。

这类人对金钱相当重视，并给金钱赋予了极其重要的功能，而从这一点上来看，他们属于势利眼类型的人，并且喜欢揣测他人的心思，以便于他们投机钻营，从而得到上级的不断提升或者在金钱上获利。由于他们对金钱和财富有着本能的欲望，因此他们也时常揣摩他人的财富，同时也有着“仇贫”的心理。但是，这种人不“吝啬”，因为相较吝啬

pdf下载网 http://www.i8788.com

而言，他们更加要面子，因此，当朋友向他提出借钱的请求后，他们一般都会出手相“助”，不过，他们也会拿他们的慷慨解囊而大肆宣扬。因此，当你在和这类人交往时，一定要抓住他们的这种心理特征，当然，这并不是说抓住这种特征然后向他们借钱，而是通过他们这种极爱面子的心理，在和他们交往的过程中，充分洞察出他们内心的真实想法和意图来。

四、与人的心理密切相关的嗅觉器官

FBI的一项心理研究结果表明：鼻子不仅是人体中重要的呼吸通道和嗅觉器官，而且它还与人的心理有关，即人们可以通过鼻形、鼻子的种类、鼻色以及鼻势等洞察出人的内心世界。

眉心鼻：这一类型的鼻子直插脑门，鼻根几乎与眉心连接在一起，给人一种一气贯通的感觉。由于眉心鼻上的肉与骨头互相映衬，含而不露，所以给人一种神清气爽的感受。据FBI对这项研究得出的结果显示，长着眉心鼻的人运气都较好，时常有贵人相助，所以，他们往往到最后都能够居于高处。但是，拥有这种鼻形的人却有一个明显的算是缺点的心理特征——急于求成。

拥有这种鼻子的人给人的感觉是，做任何事都很努力——总是一副风风火火的势态，让人觉得他们非常勤奋踏实，而这让他们在别人眼里占尽了优势，尤其是在上级眼里。其实，这正是源于他们急于求成的心理。而这种急于求成的心理也给他们造成了一定的劣势，即做事易冲动，欠缺一定的考虑，从而导致他们的行为存在盲目的现象。特别是在受到某种挫折或失败的态势下，他们急于求成的心理状态表现得极为明显。

FBI心理专家约翰·雷华德指出，这类人应该学会做自己的心理医

pdf下载网 http://www.i8788.com

生，调整好自己的心态。如果你是一名船长，那么你就要遵循正确的（即便是遥远的）航行路线，千万不要为了急于求成而走捷径，因为很多捷径往往就是陷阱。在遇到大风大浪、遭遇海盗袭击、迷失航行方向时，都要坚持住，要坚信朝着正确的航行路线前进，一定可以摆脱困境。要知道，急于求成无法解决任何问题，而一步一个脚印才是解决问题的上策。

猛虎鼻：这一类型的鼻子的鼻尖很圆很壮，鼻孔不外露，鼻梁也不偏不歪，给人一种英俊挺拔的感觉。拥有这种鼻子的人一般做事比较稳重，遇事会冷静思考，通常很少出现浮躁的表现，这是源于他们拥有对待任何事情都懂得“三思而后行”的性格特征，而诸多的事实证明，他们的这种性格特征使得他们做事的结果基本上都是很乐观的。由于他们对工作常常是一丝不苟，甚至精益求精，所以他们中的大多数人都是较为成功的，而他们周围的人也很羡慕他们，这使得他们的人缘极广，人际关系也相当好，甚至在别人眼里，他们就是成熟形象的代表。

但是，拥有这种鼻子的人的人格魅力往往使他们在日常生活中容易遭遇一些小的波折。因为他们不仅在工作上一丝不苟，精益求精，同时也把这种方式方法带入了日常生活中。他们不知道，日常生活与工作的状态是截然不同的两个方面，如果以要求工作的态度来要求生活，即便是你这个人再能干，再具有人格魅力，也有可能适得其反。因此，在与这类人交往的时候，如果你是他们工作上的朋友，那么你大可放心，同时还可以向他们学习、体会他们的人格魅力；如果你是他们生活中的朋友，你不妨提醒他们，以他们稳重、成熟的心理特征，他们还是会接受的。

猎狗鼻：这类型的鼻子的中部骨锋突起，就像一只可爱而又顽皮的小狗的鼻子。拥有这种鼻子的人，一般都较为有主见，但同时也很自

pdf下载网 http://www.i8788.com

大，且心高气傲，他们的主观意识可以说相当强烈，这就使得他们拥有不听取别人的意见的习惯和心理。在任何时候，他们都喜欢凭借着自己的意愿和意志去办事，对于别人提出的意见或建议，他们一般不会采纳，而自大的性格使得他们总是认为他们的意思是最正确、最好的。由于自大的人通常要面子的思想都很重，所以即便是他们早就发现自己的做法不太完美，或者说压根就不正确，但他们也不会否定自己的想法，而去采纳他人的建议。

通常，这种自大的性格和傲慢的心理往往使得他们将自己置于孤军作战的地步，而他们也总是会为自己所做的错误的决定以及内心的固执付出沉重的代价。美国心理学家多奇曾经指出过，这种自大的性格和傲慢的心理给人带来的负面影响是相当巨大的——它会使人们无法意识到自己的缺点和错误，即便是意识到了他们也会装作没有意识到，从而继续在错误的路上走下去，而当他们真正意识到了这一点之后，往往已经没有了任何退路。所以，在和这类人交往的时候，一定要坚持自己的主见和立场，同时还不要忘了用事实去提醒他们。

偏门鼻：这一类型的鼻子鼻根比较细小，鼻梁也比较低，同时鼻翼又矮又小，鼻尖不正，通常都有些向右侧偏离，给人带来的视觉效果不怎么理想，因此，他们往往会无端地受到别人的格外“关注”、取笑甚至冷眼，而他们在做事的时候也常常会遭到一些意外的困难。有时，所谓的困难极有可能是某些人为了捉弄他们而设置的陷阱，因为在他们受到捉弄而生气的时候，鼻子会更加偏斜，更惹人发笑。由于拥有这种鼻子的人经常受到一些人的捉弄，因此使得他们在人际关系方面相当保守，从不主动与人说话和交往，因为他们害怕引来对方的嘲笑或冷眼。

但是，尽管他们总是受到一些人的捉弄和欺负，他们的自尊心却非

pdf下载网 http://www.i8788.com

常强烈，而在他们眼里，任何的捉弄都会让他们的自尊心大受损失，而为了保护自己的自尊心，或者说受到伤害的自尊心不想委曲求全，他们通常会做出一些较为反常和过激的行为，比如平常躲在角落里害怕与人交往的“弱小”的他们，会突然对某个捉弄或伤害他们的人发起意想不到的攻击。FBI探员史密斯·凯蒂芬指出，拥有这种鼻子的人的犯罪概率要高于其他类型鼻子的人，而曾经就有一个杀人犯因为对方的捉弄和侮辱，对侮辱他的那个人痛下了杀手。也就是说，这个杀人犯的鼻子正好属于这种“偏门鼻”，而他在警局接受审讯时说：“由于我长着一副不太惹人喜欢的鼻子，我总是处处躲着别人，以免被他们嘲笑。可在我看来，这有什么值得嘲笑的呢？但那些该死的捉弄和嘲笑我的人却不这样想。”

凯蒂芬认为，在和拥有这种鼻子的人交往的时候，千万不要带着任何嘲笑和捉弄的心理，同时，还要尽量避免关注他们的鼻子，因为他们的内心原本就很敏感和脆弱，很容易将任何一个注视他们鼻子的眼神看作是嘲弄。而在与之交谈的时候，也应该尽量避免在他们面前提起与鼻子有关的话题，从而避免一些不必要的误会和不好的事情发生。

猩猩鼻：此类型的鼻子有些像聪明的猩猩的鼻子一样，鼻梁很宽，眉毛、眼睛和鼻子紧紧地挤在一起。拥有这类鼻子的人的面部都比较宽，身体也比较厚实，以致他们整个人给人的感觉就是朴实和憨厚，而这使得他们在生活中总是很顺心，在工作上也往往平步青云，令人羡慕。而当他们在获得晋升之后，他们也不会用势利的眼睛对待他人，而这可以说是他们与生俱来的一种品行。

但是，这类人却较容易被人利用，因为他们的善良宽厚总是让他们不懂得如何去拒绝别人，而他们对答应了别人的事会更加努力去做到，因此，时常有不怀好心的人利用他们来达到某种不为人知的目的。他们

pdf下载网 http://www.i8788.com

虽然容易被别人利用，但只要他们发现了谁利用了他们的事实，他们便会为自己讨回公道，并且不计较个人的名誉，也要澄清事实的真相。从这一点上而言，这一类人虽然过于厚道，但他们却是明辨是非的。

因此，在与这类人交往的时候，一定要对他们坦诚相待。如此，便可以换来他们和你全心全意的交往，以及毫不吝啬的帮助。但是，如果你一旦对他们起了利用之心，当他们发现后，他们会毫不犹豫地与你划清界线，而且会丝毫不考虑个人名声地揭发你的行径。

五、不同的眉形之下隐藏着怎样的性格特征

FBI资深非语言行为专家史密斯·菲尔顿指出，人类的形态复杂多变，每个人都有不同的一张脸，一对眉毛，一张嘴巴等，没有完全一模一样的人，而即便是一些细微的差别也会使人的思想和心理产生巨大的变化。而不同的眉毛也代表了不同的性格特征与内心想法和情感世界。因此，FBI一直以来都在与人的交流以及与犯罪嫌疑人的交锋中仔细观察对方不同的眉形所体现出来的不同性格与心理，从而洞察和辨别出他们内心的想法和意图。

而美国人格心理学家、实验社会心理学之父的戈登·威拉德·奥尔波特以及其他一些心理学家和FBI的精英们也在长期的研究和实践的过程中发现，不同的眉形可以传递出人的不同的信息和心理特征。通常来讲，较为常见的眉形主要有以下几种：

（一）柳叶眉

这一类型的眉毛较粗，眉尾呈弯曲状，并呈现出不规则的角状，就像是春天里的一片柳叶。拥有这种眉形的人对人比较诚恳，与朋友的相处也很融洽，而且他们笑起来其弯弯的眉形给人一种既可爱又诚实的感

pdf下载网 http://www.i8788.com

觉，而也正是因为如此，他们在生活中的表现往往给人一种糊里糊涂的感觉，但他们的内心却往往是哑巴吃汤圆——心中有数。

在和这类人交往的时候，千万不要意图对他们不轨，或者想要利用他们等等，因为他们嘴上不说，内心却明白得很。他们之所以不说，是他们尊重朋友，但是，一旦他们感受到了实实在在的威胁，他们便会不遗余力地进行反抗，而他们的爆发力也是很强的。

（二）短眉

此眉形短不过目。拥有这种眉形的人，在性情上都较为自私，容易动怒，而且从不轻易与人妥协。由于这种人较为多愁善感，所以一旦遭遇某种挫折，便会不由自主地哀叹命运对他们不公平。但是，他们却从来不喜欢去找原因，因为在他们看来，一切都是命中注定，就像他们短短的眉形一样，形成了就无法从根本上改变。此外，他们还喜欢冷战，和任何他们认为不满意的人冷战，而且他们从不打算将他们的心事说出来，总想着让对方向自己妥协。

这类人较为容易患上心理疾病。可以想象，如果一个人总是把所有快与不快的事情闷在心里，势必会给自己造成各种心理障碍，而当这种心理障碍得不到有效解决时，便会引发心理疾病。更重要的是，这类人往往意识不到他们心理上的这种变化。

（三）卧蚕眉

拥有这种眉形的人的眉毛清秀而细长，眉头和眉尾都比较细，但眉的中间却比较粗，拥有这种眉形的人的外形通常都比较高大，身体也很健硕，往往会给他人一种安全感。虽然这类人生性比较机灵敏捷，但他们为人却较为坦诚。由于这类人有一个非常显著的特征，即是非分明，所以他们从不冤枉好人，也从不放过坏人。从这一点上而言，人们往往

pdf下载网 http://www.i8788.com

容易对这类人产生敬意，因此，他们的人际关系也较好。

但是，这类人做事往往不计后果，只要他们认为是对的，或者值得去做的事情，他们就会毫不犹豫地去做。而一旦他们认定的事情，别人一般是无法轻易改变的，除非他们自己意识到了某种错误。从这一点上而言，与其说他们这类人是固执的，不如说他们坚持己见，因为他们虽然固执，却很讲道理，因此，在他们意识到某些错误的时候，他们能够及时改正，从而避免造成无法挽回的错误。

（四）倒竖眉

“倒竖”之眉，指眉形倒成一个“八”字。一般而言，这类人没有什么过高的理想和抱负，也缺乏进取心，不具备成功的心理素质。这种眉毛看上去过于飞扬，使眼睛显得有些低陷，以致他们多为好高骛远之徒，即他们往往小事不愿意做，但大事又做不了，而总是幻想着天上掉馅饼，不，是掉金子。

这类人还特喜欢吹嘘和显摆，总是在同学、朋友甚至亲人面前高谈阔论，标榜自己，夸大自己。比如，他们因为某件事赚了500元，他们在表现自己的时候，总是会将这个可以表现他们价值的数额夸大一些，比如他们会说赚了800元或1000元，甚至1000元以上。为了使朋友们相信，他们甚至不惜将这500元全部拿出来请客，而在朋友眼里，他们只是拿出了赚来的一部分钱请客，而实际上，只有自己知道，在拼命吹嘘自己的情况下，他们拿出了自己所赚得所有的钱，即500元钱。

可以说，他们的行为属于典型的夸大人格的体现。如果这类人不彻底抛弃这种夸大的人格，一生很难有大的成就。而在跟这类人交往的时候，人们一定要仔细检验他们说话的可信度。

pdf下载网 http://www.i8788.com

（五）三角眉

三角眉也俗称勇士眉，因而，一般的杀手、武士等威武彪悍的人大多长有这种眉毛。拥有这种眉形的人做事刚毅果敢，不惧遭受任何挫折，但喜欢以自我为中心，因为他们内心对杀手、武士有着深深的崇拜之情，因而他们之中的很多人都选择了这个职业。

FBI高级探员米歇尔·蒙特指出，在众多的残忍杀人犯、抢劫犯、绑架犯中，有多数都长着三角眉，而且在他看来，长着三角眉的犯罪分子都相当狡猾、狠毒。或许正因如此，他们对待生命才比一般的犯罪分子要残忍许多，对生命毫无敬畏感。而他们的这种眉毛似乎也成了他们凶残本性的象征，甚至于让人望而生畏。所以，一般而言，长着一对三角眉毛的人都不怎么讨人喜欢，而这则使得他们总是独来独往。

（六）一字眉

一字眉也就是眉形像正楷字“一”的样子。一字眉有粗细之分，长着粗的一字眉的人，胆识很大，意志力也很强，且有一种精神势头。你不妨观察一下生活中那些长着粗一字眉的人，他们看上去总是给人一种庄严威武之感，而且他们说话的声音大且洪亮，还无比严厉，因此，这种粗一字眉往往多属于男性眉毛的特征。

FBI高级特工查理·威廉·米勒指出，有着粗一字眉的男性极有可能成为令警察们头疼的智慧型罪犯。由于这类人较为沉着冷静，所以这类人犯罪后从其外表看上去根本看不出什么破绽，而其庄严威武的粗一字眉极有可能成为伪装自己的工具之一。因此，在遭遇到这种粗一字眉的犯罪分子时，一般而言，不要试图从他们的外形上找出什么线索，一定要和他们打心理战，从瓦解他们的内心入手。而细一字眉的人则是女性居多，拥有这种眉形的人往往行为固执，做事缺乏耐性，总是急于求成。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第八章　FBI最为得意的读心命门——话语“出卖”心灵堡垒

话语是人与人之间最直接的表达方式，一个人在与他人交谈的时候，其所有的内心想法以及变化都能够通过语言表达出来，而且一个人说的话不仅能够体现出其心理特点，还能反映出一个人的性格特点。FBI特工在经历了严格的训练之后，能够通过与一个人的交谈迅速判断出这个人的性格，而这主要包括说话的方式、说话期间展现出的动作、说话的声音以及各种各样的口头禅等方面。可以说，FBI的过人之处就是能从对方的谈话中真切地知道对方的心里在想什么。正是他们具备这种独特的读心术，才为他们的获胜打下了坚实的基础。

在FBI局长穆勒看来，语言的读心术最重要的因素在于仔细揣摩语言，而通过细心地揣摩语言，一个人的性格和心理变化就能显而易见了。此外，令穆勒局长最引以为豪的是，FBI特工在实战中总能从对手的话语中找到击破他们心灵堡垒的蛛丝马迹，让对手被自身话语“出卖”的同时，使自己获胜的概率大大提高。

一、读懂声调高低背后的“秘密”：FBI无敌至上的心理分析术

在FBI看来，一个人说话声音的大小与他自身的性格密切相关。一

pdf下载网 http://www.i8788.com

般来说，喜欢大吼大叫的人通常支配欲比较强，这一类人擅长单方面贯彻自己的意志，喜欢以自我为中心，且控制欲极强。FBI心理学家罗伯特·K·雷斯勒曾对此做过简单分析，即那些大嗓门喋喋不休的人，性格一般比较外向，似乎是为了使对方听懂他的话，所以说话的语调比较明快，也比较希望自己能成为焦点。在雷斯勒看来，这类人一般比较重视人际关系，擅长外交。而当自己的想法或建议被对方所接纳，达到情投意合的境地时，这类人的声音就会变得更大，而且声调里会充满自信。不过，雷斯勒他表示，这一类人往往会表现出强加自己的想法在别人身上的状态，他们总是将自己的想法坦言说出来，并希望别人接受。

而另一类说话声音特别小的人，大都是性格比较内向的人，他们往往较压抑自己的感情，即一般不会轻易吐露自己内心的想法。

除了声音的大小外，FBI往往还会通过辨别一个人的声调来判定对方的性格与心理。罗伯特·K·雷斯勒表示，当从一个人的面部表情、动作、言语等方面无法掌控对方的心态时，就可以选择从声调上去揣摩这个人的情绪变化。通过多年的研究，雷斯勒将声调分为了以下几种类型：

（一）高亢而尖锐的声调

如果一个人在交谈的过程中声调突然飙高，就反映出了他心虚的心理状态。但如果一个人的声调是习惯性的高亢尖锐，反映出的则是他自身的性格特征。通常情况下，这样的人比较敏感，对外部环境的刺激反应强烈。而从他们的性格上看，他们比较富有想象力，艺术细胞丰富，比较固执，不会轻易向别人低头认输，说起话来也是滔滔不绝。FBI表示，应对这类人，没有必要当面反驳他们，而是要表现出谦虚的态度，

pdf下载网 http://www.i8788.com

以便让其在心理上得到满足。

罗伯特·K·雷斯勒通过观察发现，对女性而言，发出这种声调说明她们特别容易情绪化，为人也较爱憎分明。她们如果执著于某一件事，往往不会顾及其他，而且一般情况下，她们也会为一点小事而伤感情或勃然大怒。针对男性而言，发出这种声调的男性多属于狂热分子，只不过他们容易狂热也容易疲倦。

FBI在对案件进行审查时，也时常会利用到这一点。我们来看看以下这样一段FBI探员和犯罪嫌疑人之间展开的对话：

“圣诞节那天晚上，你去过哪里？”

“圣诞节我当然要在家里和家人共度节日了，而且一整天都和家人在一起。”

“谁能证明你圣诞节在家里过的呢？”

“我确实在家里，根本没有必要对你们撒谎！”

“请你再好好想想，那天你还去过哪里？”

“我在家和我的家人共度节日！请不要再来烦我了，我还有很多事情要做！”

“我再重复一遍，圣诞节那天，你到底在哪里？”

“我要说多少遍你才能听得懂？我怎么会是一个坏人呢？请你们拿出足够的证据再问！如果你再这样的话，我将拒绝回答你的提问。”

“嗨，老弟，干嘛这么激动，我们并没有说你一定是坏人，只是想知道圣诞节那天你到底去了哪里，你怎么会联想到自己是一个坏人呢？”听罢此话，犯罪嫌疑人顿时无语。

可以看到，FBI探员在和犯罪嫌疑人的整个对话过程中，犯罪嫌疑人的声调始终是高亢而尖锐的，他的情绪也一直处于激动状态，当犯罪嫌疑人被问话激怒时，FBI探员也意识到他并没有说实话，于是犯罪嫌

pdf下载网 http://www.i8788.com

疑人就这样暴露了自身的犯罪罪行。

（二）温和而沉稳的声调

FBI高级警员安托万·卡迪纳尔表示："那些声音温和沉稳的人，一般属于慢条斯理的温和类型的人。他们一般富有同情心，不会坐视受困者于不顾。或许刚开始与他们相识时很难同他们进行交流，但是他们却是忠实可靠的人。"

而如果是女性，音质柔和、声调低则表明她们的性格多属内向，她们的情绪会受到周围大环境的影响，并会使自己的情绪适应周围的情况，但同时她们也渴望表达自己的观点。因此FBI建议，与这一类人交往时，应该让她们尽情地抒发自己的观点。而针对男性而言，这类男性看上去很老实，但其实他们也有较为顽固的一面，即他们往往会固执己见，不会讨好奉承别人，也绝不会受别人意见的影响。

（三）沙哑的声调

在安托万·卡迪纳尔看来，拥有沙哑声调的人，具有极强的攻击性。这样的人如果是公司的领导者，他会凭着自己的力量拓展势力，在公司团队里率先领导他人，而且具有愈挫愈勇的势头，并全力以赴。对于具有这种声调特质的女性而言，她们的外表看似柔，但却具有强烈的性格。即便她们对任何人都亲切有礼，却一般不会显露出自己的真性情，给人一种神秘感。她们可能在同性之间不受欢迎，却很容易受到异性的赏识。此外，她们对服装的品位要求很高，也往往具有音乐、绘画等方面的才赋。安托万·卡迪纳尔提醒，想要同这一类人打交道，最好不要将自己的想法强加于她们。而具有这种声调的男性，往往是耐力十足的人。虽然他们对自己认定的事情，会充满干劲，但这类人最大的缺

pdf下载网 http://www.i8788.com

点是他们容易自以为是，会对一些看似不重要的事情掉以轻心，从而遭受到不必要的损失。

（四）粗而沉的声音

安托万·卡迪纳尔表示：“发出这种粗而沉声调的人，具有乐善好施、喜好当领导者的个性，他们很活跃，不会安守本分。”在安托万·卡迪纳尔看来，如果是女性拥有这种声调，她们会在同性之间有很好的人缘，也很容易获得别人的信任，因为她们比较容易相处；而如果是男性，所从事的行业常常是实业家或政治家。但是，这类人的感情比较脆弱，可他们又有强烈的正义感，因此要谨慎处理和他们的关系。

FBI相信从一个人说话声调的高低中就能够读懂这个人的内心世界的变化情况，而他们也常常将其运用在破案过程中，并收到了良好的效果。因而，人们在与别人交谈时也可以通过声调来分析出与自己交谈的人的心态，以便彼此的交谈始终处于愉快的状态中。

二、语言习惯中会泄露出怎样的心理秘密

曾多次被邀请到FBI对特工进行培训的著名语言学家诺姆·乔姆斯基曾说过：“语言是人与人沟通时最直接的交流方式，一个人在与另一个人沟通时表现出的语言习惯与这个人的心理特征密不可分。”通过日常对他人语言习惯的研究，乔姆斯基发现，那些以自我为中心的人在与别人沟通时，语言习惯大多会以“我”字开头；一个宽容大度之人与人沟通时，会充分考虑到别人的感受，必定能统观全局，而不会将交谈的切入点局限在一些细微繁琐的小事上；一个悲观主义者在与别人沟通时往往也会将自己的不良情绪传递给其他人。由此看来，一个人与另一个人沟通时显现出的语言习惯，必定与其心理特征有着千丝万缕的联系。

pdf下载网 http://www.i8788.com

而乔姆斯基从实际的研究中总结出了以下一些语言习惯背后反映出的心理特征。

（一）不说出具体的时间，而是用“两三天”代替

在FBI服役15年的资深特工索科塔·莫恩曾经说过：“在众多的语言习惯中，人们经常会听到‘两三天’这样表示不确定的语言，而这句话背后的含义很可能是故意拖延甚至是漠不关心某件事。”其实，索科塔·莫恩谈到的这种语言习惯在现实中随处可听见。比如：一些人有事求自己不太熟悉的朋友时，朋友一般不会当面拒绝这个人的要求，而是会说：“让我考虑两三天后再看情况定吧。”一些不懂得通过语言习惯摸清对方心理特征的人，肯定会在两三天后再去找这位朋友，结果可能还会得到继续等待的答案。在这种情况下，这个人或许就会充满疑惑地问道：“两三天到底是多久呢？”事实上，“两三天”或许就意味着朋友根本没打算帮你，而他说此话的目的很可能只是为了敷衍你。因此，当听到这样的话语时，不要天真地认为别人能帮助自己，而是应该采取其他方法尽快解决问题，以免耽误自己的时间。当然，如果对方是个讲义气、注重诚信的人，或许“两三天”后就能帮助到自己，但在大多数情况下，“两三天”这种带有拖延意思的话语也就意味着他人委婉地拒绝。

同理，当自己的朋友或上司与其他人谈及一件事情之时，对方如果突然打断说：“这件事情改天再讨论吧。”而这句话就是在告诉你，他们对这件事情已经不感兴趣，也不愿意再提起这件事。此时，如果你的朋友或上司没有读懂对方的心理，还是继续谈论这件事的话，就会令对方感到厌烦，对方甚至会认为你的朋友或上司是不识趣的人。因此，在现实生活中，你求人办事时如果听到别人回答“等三两天再看情况定

pdf下载网 http://www.i8788.com

吧”这样的话语时，不要以为两三天后他能真的帮你解决问题，而是应该尽快自己去寻求解决问题的方法。如果你在和一个人谈话时提及某件事的时候，对方的回应是“这件事改天再商量吧”，那么真的改天了，你也不要再提及此事了，因为对方的心里根本没有要继续提及这件事的想法，这只不过是其委婉地拒绝罢了。

（二）习惯用“哦”作为语言习惯的人

现实中很多人或许都有这样深刻的体会：自己滔滔不绝地说了很多话，可对方总是用“哦”字表达自己的意见，而这样难免就会使你在心理上产生不舒服的感觉。不可否认的是，别人对自己说的话采取的这种回应的确会让人心里不舒服。其实，这样的语言行为背后蕴含了一些不为人知的信息。大多数情况下，如果双方之间谈论的话题是一方不感兴趣或者令他们不开心的事情时，一方在谈话中就会用“哦”字作为回应习惯，因为他们内心对谈论的话题不感兴趣，希望换个话题，如果说话者没有及时观察到他的心理特征及变化，还在滔滔不绝任由自己的情绪说下去的话，那么对方就会产生厌烦心理，并且会用“哦”字作为应付交谈的方法。因而，如果你在与人交谈时出现这种情况，一定要及时住口，不要一厢情愿地说下去。

索科塔·莫恩讲述了这样一件他所经历过的有趣案例：由于索科塔·莫恩有了一天难得的休息时间，所以他便陪着妻子到服装店购买衣服。当他们进入服装店后，销售员正在向一对中年夫妇热情地介绍衣服的情况。虽然这对中年夫妇从销售员口中能够听到的大多是衣服款式好、颜色漂亮等话语，可有意思的是，任凭她如何介绍，中年夫妇口中始终说着“哦”字。看到这里，索科塔·莫恩意识到，中年妇女可能对衣服本身不感兴趣或者对销售员的过度介绍感到厌烦才会用“哦”

pdf下载网 http://www.i8788.com

字作为应付她的话语。可销售员并没有意识到中年夫妇的这种心理特征，反而继续没完没了地介绍衣服的情况，以致这对中年夫妇匆忙离开了店铺。

（三）习惯用“敬语”

现实生活中你可能会发现，在平时礼貌用语或尊敬的语言大多是对陌生人而言的。因为在很多人的潜意识里，自己熟知的人是最了解自己的人，也是和自己关系最为亲近的人，他们也会包容自己的过失和无礼，所以，大部分人对熟人说话时就会表现得非常随便。由此看来，如果你想要把一个人当成自己人，就没有必要在讲话时跟对方说敬语——这样不仅不能拉近你们之间的距离，相反还会让对方感到你们的关系很生疏。但是当和自己不熟悉的人交谈时，由于不了解对方的脾气性格，最好使用一些敬语，以免你的语言过于随便而引发不愉快。

在FBI特工索科塔·莫恩看来，敬语的背后还能体现出一个人的心理特征，即：与你的沟通有代沟，为了照顾你的情绪，我必须要用敬语，因此，我们之间不会成为挚友，最好的方法就是保持一定的距离。如果得知别人对你存在这样的心理特征后，就要在与之交往时出语谨慎，以免惹怒对方。

（四）对方与你交谈时总是夸别人

索科塔·莫恩认为，习惯用这种语言习惯与你说话的人大多存在着暗示你要向他人学习的心理。因为一些人不喜欢直来直往地说话，而是喜欢用暗示的方式向对方传达自己的意思。虽然这看似较为普通，但这其实暗藏着一个人很深的心理特征。一些人认为，暗示或含蓄既不会因夸耀自己勾起对方的嫉妒，也不会因否定对方的观点而惹恼对方，这

pdf下载网 http://www.i8788.com

样做比较有利于彼此间的和睦相处。但随着社会发展，人们越来越讲究效率，于是一些人就想用直来直往的说话习惯与别人沟通，因为他们认为这样能提高效率，可事实是，虽然效率提高了，可自己的人际交往的效果却往往大打折扣。由此看来，在当下人们依旧有必要用含蓄和暗示的方式与别人进行沟通。而当别人与你谈话中总是赞美别人如何如何好时，你千万不要认为这是他在贬低你，要认识到这是他的语言习惯，而且这个语言习惯还能真实地传递出他的心理特征：希望你能学习别人的优点。如果你能充分理解到这个人的心理特征，那么，你不仅不会以为他在贬低你，你还会被他的这种暗示技巧所打动，最终与其成为心灵相通的好朋友。

以上这些语言习惯背后的含义就是索科塔·莫恩从多年的日常观察与研究中得出的宝贵经验，而他认为这是分析一个人心理特征不可或缺的方法，因而，他将这些心得和经验传授给了很多FBI特工，而目的就是让越来越多的特工领会到其中的含义，并付诸实战中。毕竟语言习惯确实能够泄露对手的心理秘密。

三、赞美背后也隐藏着一定的心理玄机

人与人之间的称赞可以说是最平常不过的事情了，但你可曾想过，别人对你的称赞是发自内心的还是虚情假意的称赞呢？或许很多人没有意识到这个问题，在他们固有的意识中，来自别人的称赞大多数情况下都是发自内心的称赞。其实，事实并不完全是这样，因为有些人对你的称赞并不是发自其内心的，而是虚伪的，你甚至还可以从别人的称赞声中读懂对方的心理特征。那么，真的能从别人的称赞声中读懂这个人的心理特征吗？

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI前任局长胡佛就曾这样表示过："有时别人对你的称赞并不完全是真实的，因为其中有些称赞有很多虚假的成分。而用虚假方式对你进行称赞的人大多是怀着虚情假意心理特征的人。"在胡佛看来，两个人之间进行的言语沟通中，虽然时常可以听到对方对自己的称赞，但有些称赞并不完全是真实的，而且称赞之中或许还暗藏有发出称赞之人很多不为人知的心理特征。比如，一个级别低的人在与一个级别比自己高的人的沟通中，为了实现他级别提升的目标，他或许就会对级别高的人采用虚假的称赞方式。例如："您看起来真年轻！""您一定是拥有过人智慧的人，否则怎么可能在事业上取得如此大的成就呢？"如果仅从称赞的内容来看，或许很多人都以为这是别人发自内心的称赞，其实事实并非如此，有时看似真诚称赞的背后却蕴藏着发出称赞之人的很多不可告人的心理特征，不过这个心理特征往往会被这个人隐藏得很深。

"从别人的称赞声中可以很直观地察觉到这个人的心理特征，这是有效读懂人心的一种策略。"每当胡佛和别人说起这句话时，都会深有感触，因为有这样一个真实的案例发生在他的身上。

20世纪60年代，在美国白宫举行的一次圣诞节宴会上，胡佛被邀请参加宴会。在金碧辉煌的宴会大厅里聚集了美国的政要，而这些人大多拥有令人羡慕的社会地位和财富。宴会中的胡佛正站在大厅靠近吧台的位置上喝着手中的鸡尾酒时，从不远处向他走来一位身穿黑色西服的中年男子，只见这名中年男子面带微笑地来到胡佛面前，与其打了招呼，并紧握住胡佛的手对他说道："胡佛先生竭尽所能地在情报事业上做出了举世瞩目的贡献，实在是令人钦佩，国家能拥有您这样的人物，会感到自豪的。"其实，胡佛每天都会得到外界一些人不同的称赞，虽有些是发自内心的，但也有一些是虚情假意的。根据胡佛的分析，那些发出

pdf下载网 http://www.i8788.com

虚情假意的称赞的人大多带有一定目的性，而且他们大多具有利用他人做某事的心理特征。其实，胡佛也深知在宴会厅内称赞自己的人在很早以前和自己还因为政见的不一致而发生过争执，并且这个人还有很多政敌，而他突然称赞自己很可能有一些不为人知的原因。根据这样的分析，胡佛清楚地知道了这名中年男子的心理特征，即：先对自己大加赞赏，因为这样能极大地增进彼此间的互信，然后借助自身（胡佛）在美国政界的影响力为自己（在宴会厅内称赞胡佛的人）“撑腰”，从而实现他打压政治对手的目的。

中年男子本以为通过称赞胡佛而起到拉拢他的目的，可他没有想到的是，胡佛听完他的称赞后并没有露出笑容，而是神情严肃地离开了。虽然此事已经告一段落，但这名中年男子总是非常疑惑，他不知道胡佛是通过何种方式将自己内心的真实想法揣摩得如此透彻。正如他所疑惑的那样，有人曾找到胡佛问其原因，胡佛对此表示道：“其实从他开始对我称赞的言语中分析，他就不是用真诚的言语对我进行称赞的，因为他的语气中透露出的更多是虚假以及不真实的成分，而通过这些我就可以判断出他所说的每一句都是虚假的，都是想为了讨好我而说出的带有目的性的言语。在这种情况下，我读懂了他的心理特征，也就是他心里的真实想法。虽然这对于他来说可能会备感意外，或许他认为他对我的称赞可以掩饰住他心里的真实想法，但他的言语最终还是出卖了他，而我通过他的言语便得知了他想利用我的心理特征。”

从胡佛的案例中可以看出，胡佛之所以能准确地摸透中年男子想利用自己的影响力打击政敌的心理特征，关键就在于他能通过中年男子在言语方面的表现读懂其心理特征，因为胡佛从多年的心理研究中懂得了一个人的言语是这个人的心理最真实表现的道理，因此他才能够如此快速且准确地读懂中年男子的心理特征。

pdf下载网 http://www.i8788.com

胡佛的案例告诉人们的道理是，不要认为你对别人虚情假意的言语称赞，就能拉拢对方的心，因为你对别人虚情假意的称赞能让别人更加清楚地看出你的心理特征，而这样一来，你对别人的称赞不仅不能使你拉拢到别人的心，还会令人对你产生厌恶之感。

其实，从心理学角度进行分析的话就可以看出，当一个人为了实现某种不可告人的目的时，就必须要用一些方法进行伪装，而这个伪装方式可以是身体上的伪装，也可以是外表上的伪装，更可以通过语言进行伪装。在胡佛看来，即使这个人想用语言进行伪装，即对别人采用虚假的称赞迷惑对方，还是不可避免地会露出破绽，这个破绽就是其最真实的心理想法。而只要别人能够识破其心理，自然不会受其迷惑。

四、语速的快慢也能显示出对手的心理密码

人类是高级生物体，人与动物最直接的区别之一就是人具备自己独特的语言。经常会听到有人这样说："人的语言是一套音义相结合的复杂系统，更是一个特殊装置。"人与人在说话时，不会像动物般吼叫，而是会采用语言进行思想沟通。人所说的话是其心理、感情以及态度的真实流露，而其说话速度的快慢在很多人看来是最平常的事情，但心理学家通过研究后认为，说话速度的快慢能直接反映出说话者心理最真实的状态。

FBI高级特工查理·威廉·米勒曾表示过："从一个人说话速度的快慢中可以察觉到这个人心里的所思所想。"在他看来，一个心理健康且感情细腻的人在不同场合或不同环境中会表现出不同的说话速度。在日常工作或生活中，每个人或许都会有自己独特的说话方式和说话速度。比如，有些人天生就是性情缓慢之人，说话吞吞吐吐，不急不躁，

pdf下载网 http://www.i8788.com

就算再着急的事情，他也照样会用其独特的缓慢说话速度来叙述给别人听；可有些人的脾气却非常急，说话速度能快到让人听不清他们在讲些什么，而别人也根本没有插嘴的机会。但是，现实中很多人的说话速度是介于两者之间的，即这部分人采用的是中速的语速与人交流。总之，语速是每个人长期以来形成的固有性格特性所致。大多数情况下，说话速度缓慢的人大多比较厚道老实且性格属于内向类型，甚至还会给人木讷的感觉；而说话速度快的人，往往是比较精明的人，且热情外向，偏向于张扬的性格。

而在现实中，人们可以较深刻地感受到说话速度中传递出的人的心理特征。也就是说人们可以从一个人说话速度的快慢中判断出这个人心里最真实的想法。比如，一个人平常与人沟通时口若悬河、伶牙俐齿，而当他们面对某个人或某件事情时，却变得反应迟钝，甚至吞吞吐吐，那么这个时候就可以判定这个人一定是有什么事情进行了隐瞒，或者自己做错了什么事情才表现出了心虚和底气不足的情况。

曾经对FBI进行过心理培训的美国心理学家约翰·布鲁德斯曾用恋人之间的案例告诉人们语速快慢背后存在的心理特征。一男子可以在朋友面前谈笑自如，甚至是风流倜傥，并保持快速的说话速度，可是一旦面对面和自己喜欢的女士沟通时，他往往就会变得不知所措，甚至不知道要说什么，有时即使有话要说也会含含糊糊，语速缺少连贯性。而这样的信号所传递出的就是这样的心理特征：他喜欢这名女士。

一个平常说话吞吞吐吐、慢慢悠悠的人，面对别人对自己指责的言语时，如果他采用了快速的说话速度并大声进行反驳，那么这就表明别人对他的话语是无端诽谤，而他用快速的说话速度表明是他抗击无端诽谤的决心。但如果这个人吞吞吐吐，半天说不出反驳的话语，那么别人指责他的可能就是事实，他自己心虚，并缺少底气，才半天说不

pdf下载网 http://www.i8788.com

出反驳的话语。而当一个平时说话语速很快的人，或者说话语速一般的人，突然放慢了语速时，就一定是他想要强调什么，想引起别人的注意。

“语速可以很微妙地反映出一个人说话时的心理状态，因而，只要你留意他的语速变化，你就能捕捉到他的内心变化。”这是查理·威廉·米勒对FBI进行培训时曾说过的一句话。在他看来，语速的变化虽然看似是微不足道的事情，但其背后却隐藏着一些心理特征，而当你在与一个人交谈时只要掌握了其心理特征，那么接下来你们的交流基本可以在愉快中结束。

五、挖掘暗语背后的秘密——FBI最得意的读心命门

暗语虽然是人们交流中的一种方式，但FBI却能从暗语中得知其背后暗藏的秘密。比如在一次FBI与犯罪分子交锋的案例中，FBI就是通过暗语读懂犯罪分子的心理特征，从而有效制止了犯罪活动的发生。

20世纪90年代末期，美国纽约金融街一家银行的运钞车险些被劫匪劫持，幸好被FBI特工及时发现才避免了财物上受到损失。这一天早上9点，运钞车像往常一样停靠在银行门口，由押运人员从车里将放有钞票的保险箱提到银行里，而此时银行对面一家饮料店里则有两名身穿黑色风衣、头戴黑色礼帽的人在目不转睛地看着运钞车中的保险箱。恰巧，此时FBI资深特工威廉·慕斯也在饮料店里喝果汁，而且他就坐在两名行踪诡异的人后面的座位上。威廉·慕斯点了一杯果汁后便假装翻看起书架上的杂志，暗暗观察了几分钟后，他发现自己前面的两名行踪诡异的人依旧注视着对面运钞车一动不动。看到这种情况威廉·慕斯假装没有在意，而是继续喝着杯中的果汁。5分钟过去了，他不经意间发现前

pdf下载网 http://www.i8788.com

面的两个人将头靠得很近，而其中一个人对另外一个人还在低声细语。虽然威廉·慕斯没听清他们谈话的内容，但他隐约感觉到了事情的不妙。于是，威廉·慕斯随即提高了警惕，继续观察着他们的一举一动。过了一会儿，其中一名行踪诡异的人站起身，漫不经心地在饮料店里走了一圈，好像在查看饮料店的情况，经验丰富的威廉·慕斯意识到这是其在观察现场环境，于是他假装拿起书并喝着杯中的果汁。当此人回到座位上后，便和另外一个人说起了暗语，说完以后并用手指向了对面的运钞车。威廉·慕斯从两名行踪诡异的人所说的暗语中推断出，他们很可能正酝酿着要抢劫运钞车。

随后，两名行踪诡异的人不再说话，而是大口喝着杯中的果汁，而当他们将果汁喝完后，再一次说起了暗语。但是，说完这次暗语之后他们将手伸进了肩上斜挎的布包中。见此状况，威廉·慕斯立即警觉起来，也不由得将手放在了挂在腰间的手枪上。一分钟后，两名行踪诡异的人忽然站起身，跑出饮料店向运钞车跑去。威廉·慕斯也迅速跑出饮料店，尾随在两名行踪诡异的人后面。当行踪诡异的人来到运钞车前掏出包中的手枪准备实施抢劫时，却被身后威廉·慕斯传来的一声大吼吓得慌了神儿，丢下枪后想逃跑，而威廉·慕斯继续大吼道：“举起手来，蹲到墙角处！”无奈之下，两名行踪诡异的人只得乖乖地蹲在地上束手就擒。就这样，威廉·慕斯成功制止了一起抢劫案的发生。

其实从这个案例中不难看出，威廉·慕斯之所以能成功制止这起抢劫案的发生，是从行踪诡异人的暗语中发现秘密后及时采取了行动，从而避免了犯罪的发生。当FBI总部得知威廉·慕斯在此次案例中的表现后，不仅对其提出了表彰，还号召其他特工也像他一样掌握从暗语中读懂对方心理特征的技巧。而在表彰会上，威廉·慕斯向台下的FBI特工

pdf下载网 http://www.i8788.com

传授了以下从暗语中读懂对方心理的技巧。

（一）细心观察才是直击对手心理特征的首要因素

在威廉·慕斯看来，要从对手的暗语中读懂他们的心理特征，首先要做到细心观察。比如细心观察对方的言语特征等。通过观察后，就可以初步判断对方心里的想法。本案中，威廉·慕斯就是通过细心观察的方式观察到犯罪分子总是低声细语地说暗语的，这在威廉·慕斯看来，他们这是明显地想隐藏内心的秘密。

（二）分析暗语所处的环境

在威廉·慕斯看来，并不是所有的暗语都存在问题。比如情人之间在温馨浪漫的环境中所说的暗语可能代表的是两个人之间的呢喃；子女和父母在家庭里的暗语反映的是亲情的一种表露。而本案中两名行踪诡异的人在饮料店盯着对面的运钞车而说的暗语就值得人怀疑。因为在这样的环境下，他们内心的意图会充分暴露出来——抢劫运钞车。经验丰富的威廉·慕斯看到两名行踪诡异的人总是在说暗语，并将目光停留在运钞车上时，就判定两名行踪诡异的人心里有作案的想法。于是，在这种情况下，为了避免犯罪的发生，威廉·慕斯就提前做好了心理准备。

（三）从暗语的使用频率中洞察出对手的心理特征

在威廉·慕斯看来，一般情况下，一个人将自己内心真实的想法通过不公开的方式告诉给别人采取的方法就是说暗语，这本身毋庸置疑，但如果暗语使用的频率过多，问题就可能不那么简单了。FBI心理研究中心的负责人约翰·波特尔曾这样表示过："一个人在对别人说暗语时，大多都是将不便于公开的信息告诉给了这个人，可当这个人向别人

pdf下载网 http://www.i8788.com

说的暗语过多时，就会让人感觉到他们心里有很多秘密，甚至是不可告人的秘密。在这种情况下，就可以通过他们暗语的使用频率得知他们的心理特征。”比如本案中的两名行踪诡异的人第一次说暗语时，并没有引起威廉·慕斯的怀疑，但当他们在第二次、第三次说暗语时，便引起了威廉·慕斯的注意。而最终事态的发展正如威廉·慕斯所料的那样，两名行踪诡异的人想抢劫运钞车。

由此可以看出，暗语确实是一种能洞察出对方心理特征的手段。

六、从说话方式的差异中寻找出对手的性格特点

语言作为人类的第二种表情，可以透露出一个人内在的很多特征。比如性格、兴趣、遇事的态度、对人的感觉，等等。同样，要想了解一个人的习性，通过一个人的说话方式是完成这一目的最直接方式。虽然有的人不能真正地了解自己，但是别人却可以通过他的说话方式来了解他的个性和秉性。

说话的方式有很多，每个人的说话方式也不同，有的人喜欢幽默风情的说话方式，有的人喜好简单明了的说话方式，有的人却偏偏喜欢废话连篇，喜欢绕弯子。由此可见，说话的方式不同，人的个性也就不一样，而FBI的特工们就很容易通过一个人的说话方式，洞察出一个人的性格，协助自己更好地办案，从而提高工作效率。

FBI特工通过这种语言读心术曾经破获过众多的案件，而且在工作中他们还总结出通过人的说话方式看透一个人的性格的方法，而这些说话方式主要包括以下几种：

（一）幽默风趣的说话方式

FBI在与对方交锋的时候，会经常碰到言谈幽默的人。比如，FBI

pdf下载网 http://www.i8788.com

特工在与线人或者陌生情报人员接触的时候，就经常碰到言谈幽默的人，而如果对方是一个善于用幽默来打破僵局的人，那么特工们就能够判断出此人的反应能力非常灵敏，而且具有强烈的表现欲望，希望能够吸引别人的注意力，得到别人注意的目光。有时候FBI特工因任务需要，会去调查一些陌生对象，而每次在与对方处在同一个环境中的时候，特工们就会主动上前搭讪，还经常采用幽默的说话方式来打破与陌生对象不认识的僵局，以此来获得对方的注意力，从而促进自己与对方有一个幽默轻松的谈话空间，这样特工们也就能更好地调查此人。

FBI特工在工作中有时候还会遇到一些自嘲型幽默的人，即这种人说话往往自我嘲讽，尽显自己的幽默。对于这种人，FBI认为他们有一定的心胸，能够较容易地接受他人的意见，因而他们的人缘非常好。由于特工在这种人身上看到了一种含蓄的自信，从而认为这种人十分有心机，因此在与之相处的时候会格外小心和谨慎。

而有的人则喜欢用幽默的方式来讽刺他人。FBI特工通过这样的说话方式可以判断出这种人比较机智风趣，但是他们却十分自私，而且还具有一定的嫉妒和报复心理，一旦对方有得罪他的地方，他会想方设法地让对方付出代价，而且在别人有一定的成绩的时候，他还会故意嘲讽他人，让人很不舒服。

只要FBI特工遇到这样的人，他们都会更加谨慎地行事，不过，只要FBI特工看透了这类人的心理，他们也就比较容易想出应对这种人的策略。

（二）拖泥带水的说话方式

在FBI眼中，采用拖泥带水说话方式的人，大多是属于比较软弱无

pdf下载网 http://www.i8788.com

能、胆小怕事的人。这种人与之交谈时往往废话连篇，絮叨不停。具备这种说话方式的人基本没有责任心，遇到不好解决的事情多喜欢逃避，而且心胸十分狭隘。FBI特工在工作中接触这样的人也比较多——很多犯罪团伙或者组织里面，总会掺杂有这样的人，而他们通过这类人的说话方式，就能掌握这种人的性格特点和习性。FBI特工碰到这类犯罪嫌疑人往往会通过加大讯问力度，以及对这种人实施强势手段，迫使其不打自招，从而顺利破获案件。

（三）温和的说话方式

有些人说话非常温柔和气，显得非常有亲和力。这种人的性格大多数十分柔弱，没有太多的欲望。FBI特工在办案的时候，发现采用这种说话方式的大都是女人。虽然这样的人看似性格软弱，胆小怕事，没有征服的欲望，但是这种人却有一种独特的优势——能迷惑对手。也就是说，当一些人看到如此温和的人站在自己身边后，心理上自然就会放松对其警惕，而如此一来，若是这样的人在与别人进行谈判，那么，他便可以借助这个时机反败为胜。鉴于这些人具有如此独特的性格特征，FBI还会专门挑选一些这样的女子进行训练，并将之培养成为合格的特工，因为这样的人心思大多比较细腻，而如果加强对她们的训练的话，她们在工作中必将能够出色地完成任务。

（四）夸夸其谈的说话方式

现实生活中具备这种说话方式的人占有很大的比例，这种说话方式的特点是侃侃而谈，显得很不谦虚，仿佛自己什么都懂似的，但事实上却只是略懂表面，而且容易在小事情上翻跟头，因为这类人大多不拘小节，因而会犯下错误。特别是在说话的时候，这种人很容易透露出自己

pdf下载网 http://www.i8788.com

的秘密。FBI特工在遇到这类嫌疑人的时候，往往会在第一时间采取一些手段，让对方不知所以然地就透露出一些有价值的破案线索，从而成功破获案件。

（五）简单明了的说话方式

FBI由实战经验总结出，采用这种说话方式的人个性非常大方豪爽，做事果断，显得非常干练。在遇到事情的时候，不会拖拖拉拉，有一种拿得起放得下的气魄。FBI特工基本都具有这种性格，他们不管是在接受任务或者与对方交锋的时候都会呈现出这种特征，他们的说话方式自然属于简单明了。比如，特工会经常把“明白”、“无可奉告”以及“立即行动”等等这类直截了当的话语挂在嘴边，而这就充分地表现出了特工所具有的果断、干练的风范。

（六）阿谀奉承的说话方式

FBI特工们通过一个人的说话方式往往就可以看得出此人是不是属于善于拍马屁的人。具备这种说话方式的人说话唯唯诺诺，善于花言巧语。这种人之所以阿谀奉承，是因为这类人多急功近利。其实，这种人在职场中很常见。而一旦你遇到这种人，需小心应对。

FBI特工通过以上这些说话方式便可以轻松地判断出一个人的心理特征以及个性特点，从而在收集情报或者调查案件中更加出色地完成任务，也正是因为如此，FBI特工在与对手交锋的时候才会更加从容。

七、FBI如何从“雷声大雨点小”中看穿造势者外强中干的内心世界

FBI前任代理局长弗洛伊德·I·克拉克曾经说过：“在实战中不要被对手的外表所蒙蔽，更不要受到他们看似强大气势的影响。因为在很

pdf下载网 http://www.i8788.com

多情况下，对手表现出的这些特征都是假象，这多是他们试图掩盖内心惶恐不安的一种表现。而对待这样的人，就要勇于揭穿他们，让他们的心理防线迅速瓦解，如此一来，获胜的概率就会大大提高。”

正如弗洛伊德·I·克拉克局长所说的那样，现实中的一些犯罪分子确实善于为自己造势。比如他们会通过抬高嗓音的方式来掩饰自己的谎言；或者通过借助环境或地形等方面的优势为自己营造强大的气势。但无论他们如何造势，其内心的恐惧或不安都不会消失。而FBI特工也正是由于能看穿犯罪分子内心的不安和恐惧，才不会被他们制造出的强大气势所迷惑。在FBI特工实战中类似的案例非常多，而其中一件发生在弗洛伊德·I·克拉克局长身边的案例尤为经典，因为这是FBI特工在实战中看穿造势者外强中干内心世界的一次精彩对决。

在弗洛伊德·I·克拉克担任FBI代理局长的1993年，美国亚利桑那州首府凤凰城发生了一起持枪抢劫案——劫匪将一家大型珠宝店的店长劫为人质后迅速逃离至凤凰城郊外的一所教堂里。弗洛伊德·I·克拉克驱车追赶过去时，劫匪绑架着人质早已进入到教堂里。弗洛伊德·I·克拉克在教堂里寻找了一会儿后，在教堂的二楼看到绑匪正将刀子架在人质的脖子上，还大声喊道：“不要过来！否则我就杀了她！”弗洛伊德·I·克拉克只好站在原地。

过了一会儿，弗洛伊德·I·克拉克缓缓地对劫匪说道：“嗨，老弟，有什么事情都可以商量，先放了人质再说。”

听罢此话，劫匪大声说道：“让我放了人质简直是做梦！马上给我找一辆去往机场的汽车，否则我将引爆身上的炸弹！”听到这里，弗洛伊德·I·克拉克不禁被惊出一身冷汗，因为他知道穷凶极恶的犯罪分子什么事情都可能做出来，但他在听犯罪分子讲话的过程中却发现，犯罪分子在说话的时候虽然表现得非常凶狠（给人的感觉气势非常强），

pdf下载网 http://www.i8788.com

但其话语中却透着一丝颤抖。由此，弗洛伊德·I·克拉克初步断定犯罪分子的内心充满了恐惧。做出这一判断之后，弗洛伊德·I·克拉克假装以安排逃生汽车为由走出了教堂，随后他迅速拨打了要求支援的电话，并在电话中对抓捕行动进行了部署。做好这些准备工作后，弗洛伊德·I·克拉克再次找到藏在教堂里的犯罪分子，并告之为其提供的逃生车辆已经准备好。闻语，犯罪分子随即架着人质走出了教堂。走出教堂后，犯罪分子正要走向汽车时，弗洛伊德·I·克拉克对其说道："老弟，先放了人质吧！"

"少废话，再啰唆我真的要引爆身上的炸弹了！"说完他还恶狠狠地瞪了弗洛伊德·I·克拉克一眼。此时，弗洛伊德·I·克拉克清楚地看到，虽然犯罪分子的目光十分凶狠，但其声音中依旧透着颤抖，并且他说话的同时，右腿还发生了轻微的抖动。弗洛伊德·I·克拉克凭借多年的实战经验认为，犯罪分子身上根本没有炸弹，这只是他为自己造势撒的谎而已。为了能保护人质的安全，弗洛伊德·I·克拉克认为对付为自身制造气势的犯罪嫌疑人，最有效的方法就是对其实施攻心策略，而只有这样才能让他们丧失抵抗心理。于是他一改此前平和的语气，采用严厉的声音对犯罪分子大声说道："你在撒谎，你身上根本没有炸弹！"此话一出，犯罪分子猛地摇了一下头，并且双腿也在不自觉地发生颤抖。弗洛伊德·I·克拉克见此情况继续大声吼道："放开人质，停止不必要的抵抗吧，这样你才能有出路，否则后果将不堪设想！"此时的犯罪分子听完这些话后，再也没有此前看似强大的气势了，身子一软，瘫坐在地上，而最终，弗洛伊德·I·克拉克没费一枪一弹便成功抓获了他。

事后对犯罪分子的讯问中，弗洛伊德·I·克拉克发现，正如自己的预测一样，犯罪分子身上并没有携带炸弹，他这样做的目的就是想

pdf下载网 http://www.i8788.com

为自身提高“不可战胜”的气势，以便迷惑FBI特工，但他没有想到的是，弗洛伊德·I·克拉克凭借超群的胆识以及独特的慧眼看穿了隐藏在他内心深处的秘密，从而战胜了他。

每当回想起这个故事时，弗洛伊德·I·克拉克都会这样说：“在与对手交锋的过程中，当看穿对手的心理秘密以后，提高说话声调不仅在心理上能占据优势地位，更重要的是这能让对手受到惊吓而不知所措。”他从多年的心理研究中发现，在与对手交锋的过程中，说话的声调必须要大，这样才能在心理上占据优势地位。如果在与对手交锋中你的说话声音小，而对手的声音大，这样就会造成在心理上你输给对手的情况。如此一来，还谈何镇住对手呢？美国心理研究中心的一项研究表明，人说话声音声调的高低与其内心是否自信有关，很多时候，那些说话声调小的人往往是一些不自信的人，而这样的人与对手交锋时又怎么能有效地镇住对手、一招制敌呢？因此，有时在与人交谈时不能在声调上输给对方。

此外，在弗洛伊德·I·克拉克看来，对手即使把计划做得再周密，为自身营造的气势再强大也会有疏忽的地方，即对手会露出“小尾巴”。很多时候，对手出现“小尾巴”是非常致命的，因为它能将对手的心理特征和行为特征表露无遗。这样一来，当有人发现并抓住其“小尾巴”后，也就等于抓住了他们致命的弱点，而在这个时候，对其展开语言攻势就能击破他们的弱点，从而达到镇住对手的目的。

从弗洛伊德·I·克拉克解救人质这一案例中可以清楚地看出，虽然起初他遇到了气势非常强的对手，但他并没有受其影响，而是通过观察和分析看穿了犯罪分子内心的秘密——外强中干，最终用强有力的话语对其发起强势攻击，从而取得了胜利。而在职场中或日常生活中，我们便可通过这种方式应对自己的对手。

pdf下载网 http://www.i8788.com

八、不容忽视的妙计

现实中，每个人或多或少都会有抱怨，有的人抱怨工作中没能取得成绩，有的人抱怨生活中总遇到烦心事，还有的人抱怨社会财富分配不公……在FBI特工看来，不同的抱怨声之中都有不同的心理特征。比如，抱怨工作没能取得成绩的人大多是上进心强的人，在他们的内心深处总是渴望成功；抱怨生活中总遇到烦心事的人大多是那种不善于排解压力的人，他们的心里想得更多的是如何得到别人的帮助；而那些抱怨社会财富分配不公的人大多是一些愤世嫉俗的人，他们期望更多的是得到更多公平的机会。

FBI特工每天都会接收到各式各样的情报，有犯罪分子潜入机场实施犯罪活动的情报；有恐怖分子劫持人质的情报；有贩毒团伙出逃境外的情报；有因为失业率过高引发的暴力示威情报等。面对如此繁多的情报，FBI特工总能从容对待，快速察觉到对方心理特征的同时，还能快速地采取应对措施。而有这样一件发生在美国波士顿金融区的案例就足以说明FBI特工具有快速察觉对方心理特征的能力。

20世纪80年代，随着美国国内失业率的不断攀升，美国各主要城市相继出现了示威游行活动，而波士顿金融区也未能摆脱示威的浪潮，但所幸的是，在示威游行中并没有出现人员伤亡的情况。之所以未出现人员伤亡的情况，与FBI特工能够快速察觉游行人群的心理特征，并及时对其进行心理疏导有关。

这一天，波士顿金融区聚集了数百名手持标语和横幅的示威人群。示威人群缓慢地走在大街上，并齐声喊着口号，要求政府帮助他们解决就业问题。中午时分，示威游行的人越来越多，而此时驻守在金融区附近的FBI特工意识到如果示威人数越来越多就会引发骚乱，于是FBI特工

pdf下载网 http://www.i8788.com

便伪装成示威者混入了游行队伍。其实，FBI特工混入游行队伍就是想听听示威者心里的想法，以便帮助他们解决问题。当一位FBI特工来到一名正在高喊着“我要工作！”口号的中年男子面前后，中年男子随即大声抱怨起来：“我本来是个银行家，可上周却接到了被辞退的消息，这让我不能接受，因为我每个月还要支付5000美元的银行账单。如果政府不能为我提供就业，我就不会善罢甘休！”显然，FBI特工从这个人的抱怨声中便得知他是个为失业而苦恼的人。为了弄清楚其他游行人心里在想什么，这位FBI特工又继续寻找抱怨声。当他来到一位年轻女士身边时，这名女士正在抱怨道：“本以为从哈佛大学毕业后能找到一份适合我的工作，可找了半年，工作不仅没有着落，甚至我还过起了借钱的日子。我希望政府能帮助我们这样的高材生解决就业问题。”听完她的抱怨之后，FBI特工基本了解到了示威人群的心理特征，即他们就是想要政府帮助他们解决就业的问题。随后，FBI特工钻进一辆停放在金融区中心的宣传车，对着示威人群高声喊道：“各位朋友，你们的抱怨我们能理解，政府应该为你们解决就业问题，但你们想通过示威游行的方式解决问题是不可能的，希望你们停止游行，相信政府会做出让你们满意的答复。”

在场的游行人员听到宣传车里的话后，此前愤怒的情绪开始有所缓解，而抱怨声也随之减少许多，因为他们对政府还是充满信心的，游行示威只不过是一种抱怨的方式而已，而且有人还拿着横幅开始撤离金融区。可喜的是，不到半个小时，金融区的游行人群便得到了有效疏散。就这样，FBI特工通过这样的方式使一场游行示威以和平的方式结束。

事后参与此事件的FBI特工感叹道：“能快速察觉对方心理并及时作出解决方案是极其重要的一件事情！”的确如FBI特工所说的那样，善于倾听人们的抱怨声，并从抱怨声中察觉到对方的心理特征具有非常

pdf下载网 http://www.i8788.com

重要的意义。那么，FBI特工是通过怎样的方式从抱怨声中快速洞察出这些人的心理特征的呢?

第一，FBI特工能够耐心地倾听别人的抱怨。在他们看来，洞察对方心理要善于倾听对方的抱怨，而在倾听过程中就必须做到耐心，这样才能更真切更全面地听清抱怨声，而这样就为洞察对方心理做好了必要的铺垫。现实中的FBI特工总是能做到耐心倾听对方的抱怨，因为他们将其视为接近对方、洞察对方心理的首要因素。

第二，FBI特工能够站在对方的立场倾听抱怨。很多时候，能否快速知道别人心里想什么的关键就是要懂得站在对方的立场上倾听其抱怨。在FBI特工看来，当站在别人的立场倾听其抱怨之后，总能拉近自己与别人的关系，还能及时了解这个人的内心世界。

“想要快速知道一个人内心的真实想法必须要懂得聆听他们的抱怨声，这无论是对于日常训练还是实战都具有非常重要的意义。”每当FBI特工听完这句前任局长艾伦·杜勒斯的话后，都会为之一振，因为他们坚信从对方的抱怨声这样的细节中能真切地洞察出他人的心理特征。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第九章　FBI让锦衣华服欲盖弥彰——穿衣打扮当中的心理幻术

在非语言行为研究中，FBI一直信奉“细节决定成败”的理念，而且他们认为，一个人的穿衣打扮所反映出来的不仅仅是他的容貌、气质、风度和审美观，更能反映出他的性格——这是因为服饰本身就是一个人内在特性的一种外在表现。无论是大到穿衣戴帽，还是小到脖子间的一条项链、鼻梁上的一副眼镜；也无论是男人的一个手提包，还是女人的一管口红，在FBI特工眼里无不透露着灼灼闪亮的信息。在FBI特工看来，只有准确地通过一个人在穿衣打扮中所表现出来的特征，窥视出他独特的人格魅力或性格缺陷，才能够做到知己知彼，百战不殆。

一、FBI善于从服饰的色彩当中判断一个人的喜好和性格

心理学家认为，一个人喜欢的服装颜色是和他本身的性格有着直接关系的——服装的颜色和一个人当时的心理活动有着密不可分的关联。一个有经验的FBI特工，几乎一眼就可以透过花花绿绿的服装颜色洞穿一个人的内心世界，从而让犯罪嫌疑人于熙熙攘攘的人群中无处遁形。

比如喜欢穿蓝色或偏紫色服装的人。虽然这类人在表面上带给人们

pdf下载网 http://www.i8788.com

的感觉是一副温和的模样，但这类人的自尊心都很强，而且他们说话一般都比较啰唆，责任感和羞耻心都很差，做事喜欢按部就班，缺少果断的决断力和执行力。据FBI高级特工保尔·罗佳说，如果想要接近喜欢这种衣服颜色的人，就一定要在为人处事上做到有条不紊，并且要投其所好，同时千万不要在这种人面前去说别人的坏话，因为这种人在一边听着你讲别人坏话的时候，他表面上会对你假惺惺地附和，而心里却会偷偷地说你的坏话甚至是骂你。

喜欢穿黑色衣服的人。在心理学家看来，喜欢这种颜色的人善于在人前故弄玄虚，常常会刻意留给人一种高贵、神秘的错觉，而在性格上，这类人做事不喜欢半途而废，对任何事物都想搞清楚弄明白。虽然表面看来他们是非常乐观的人，但很多时候他们的所作所为其实都是为了掩饰其内心的惶恐与不安的情绪。FBI特工认为，如果与这类人周旋，首先就要先了解他的短处，因为这类人大多信赖心都很强，而且不太擅长社交，给人的第一印象或许会是不易交往相处，但实际上他们的性格大多十分忠厚、宽容，并且很善良。FBI高级特工保尔·罗佳在他的特工生涯中就曾遇到过很多这一类的犯罪嫌疑人。

在心理学家眼里，虽然白色衬衣可以和任何颜色的衣服搭配，会给人一种表面上的亲切感，但是喜欢穿白色衬衣的人实际上多是一些自负性格的人，他们对于自己喜欢从事的事业会努力去追求并力争实现，是一种典型的工作狂，也是不折不扣的现实主义者。FBI特工认为，如果想去接近这一类人其实并不难，只要能够和他成为同事，最好是其下属——通过工作你可以轻松就获得自己想要得到的东西。而在FBI的女特工眼里，其实还有更为简捷的办法，即这种人虽然一般不大参与酒色话题与活动，好像一心只为工作，但其实他们通常是缺乏爱情的，只要稍稍运用几个爱情影片中的“桥段”，轻易就能够将他们捕获。

pdf下载网 http://www.i8788.com

对于FBI的女特工来说，遇到钟爱于咖啡色衣服的人是一件十分头痛的事，因为这类人多数都很内向，而且不会轻易表露自己的情绪，总是把自己隐藏得很深，而且生活和工作中遇到了什么挫折或有什么苦衷也从不向人坦言，因为他们总是喜欢将生活中光鲜的一面展示给别人，但这类人做事很踏实。而最令FBI女特工头痛的是，虽然知道这种人属于外冷内热型的人，但是你却很难真正走进他们的内心世界，尤其是在情感上。FBI女特工艾薇儿对此就深有感触，曾经因为一件商业间谍案，她被奉命前去接触一位受到间谍蒙蔽的工程师，恰好他就是这种对咖啡色十分偏爱的人，包括家里的所有家具都是咖啡色的。艾薇儿运用美人计去接近他，但是一个月过去后竟然没有一点起色，以致后来负责这起案件的FBI特工几乎都认为这个家伙可能是存在生理上的缺陷，因为艾薇儿的姿色十分出众，当FBI萌生换掉艾薇儿时，没想到这个家伙才抱着一束花木呆呆地站到了艾薇儿的面前。直到后来艾薇儿才了解到，这位工程师并不是不喜欢她，只是在表达上缺乏主动，以致于给艾薇儿造成了一种呆头呆脑（工程师）的印象，更让FBI险些错失了良机，但最终艾薇儿还是顺利地完成了任务。

对于FBI的所有特工来说，他们都很乐意与喜欢绿色衣服的人打交道，因为这种人的性格外向，对生活和工作的态度十分乐观，并且个性爽直，有强烈的道德感，一望便能给人一种谦虚平实的感觉，而且这种人很会克制自己，他们心地无私，不与人争强好胜，即便是自己并不喜欢的人也不会做出刻意疏远或排斥的行为。对于这类人，尤其是那些长得帅气的男性，FBI极少会派女特工去执行任务，因为这类人身上的人格魅力极易感染他周围的人。

针对喜欢粉色衣服的人而言，心理学家给出了这样的一种说法：这是一群喜欢做白日梦的人。因为这类人大多天真活泼，内心充满幻想，

pdf下载网 http://www.i8788.com

虽然他们外表大多给人性感、高贵、富有朝气的印象，其实这类人的内心都很单纯，而且具有强烈的逃避现实的性格缺陷。FBI特工在遇到这类犯罪嫌疑人时，常常会利用他们身上这种明显的性格缺陷与天真单纯的个性来作为破案的切入点。

FBI特工认为，遇到倾向于棕色衣服的人时一定要不断提醒自己要提高警惕，尽管这些人的外表和处理事情时的态度会给人一种很强的信赖感，而且个性耿直，说话做事看似有些拘谨，但还是一定要小心，因为这一类人往往自我价值观念都很强，在他们内心往往有着一个强烈的意识：不要让外来因素的介入打乱自己的现状。在FBI的审讯过程中，具有这种性格的犯罪嫌疑人是最为顽固的，因为在他们心里十分清楚人与人之间的利害关系。

从感官上而言，热衷于穿紫色衣服的人大多会给人一种矫揉造作的感觉。虽然这类人性格内向，多愁善感，却能够很好地控制好内心的情绪，而且文化素养都较高，从事艺术工作者居多；虽然对于那些与他们不属同一工作领域或是不同档次的人或事，他们常常会表现出一种不屑一顾的态度，但FBI特工认为，无论作为犯罪嫌疑人也好，还是与这类人接触也好，其实并不困难，因为一个人身上的特点或个性越是鲜明，反而越是容易成为“特洛伊木马”的植入点。

二、帽子究竟能够传达出多少信息

在FBI特工看来，帽子不仅仅可以御寒、遮阳，它还具有伪装自我的功能。例如FBI特工在执行跟踪、观察等相关任务时，经常会遇到一些以帽遮面的犯罪嫌疑人。但在心理学家眼里，帽子还能够帮助一个人树立某种形象，让人们看到一种全新的有悖于其真实个性的形象。然而

pdf下载网 http://www.i8788.com

在FBI特工眼里，即便如此，一个人无论去选择哪一种帽子作为装饰或是伪装工具，只要仔细去观察，他都无法掩藏其内心真实的性格。这是因为，当一个人选择帽子款式的时候，其实就已经向人们表白出他特有的性格特征了。

研究表明，喜欢戴礼帽的人，在别人面前经常会表现出他们十分热爱传统，总给人一种稳重、成熟，而且颇有绅士风度的感觉。除此，FBI特工也发现，这类人除了喜欢戴礼帽外，还喜欢把自己的皮鞋擦得锃亮，哪怕是天气再热，他们都从不穿丝袜，一定会选择那些具有厚实感的袜子，并且从不穿凉鞋和拖鞋外出走路。虽然这类人表面会给人一种非常清高的印象，而且大多很自命不凡，自以为是个做大事的人才，但也正是其拥有这种自命不凡的个性，让他们很容易就将自己的缺点全都暴露出来。因而，无论是在社交中还是在审讯室中，这类人很容易就会成为FBI的“盘中餐”。

FBI高级特工西蒙通过自己30年的特工经历，他发现，喜欢选择鸭舌帽的人大多是那些上了年纪的中老年人，这主要是因为鸭舌帽常常会给人一种办事稳重、踏实的印象。就此而论，西蒙提醒说，如果是看到了一位年轻人戴上了鸭舌帽的话，那么就一定要留意他了，尤其是FBI特工在侦查行动中遇到这类年轻人，除非是他有什么特殊的嗜好（爱好戴鸭舌帽），否则一定会跟紧他。西蒙认为，这种人一般都不太喜欢那些虚华的东西，他们不会由于一些细枝末节的东西而影响了大局，做事总喜欢从大局出发。西蒙在担任FBI训练营教官时，曾反复告诫FBI新成员，与这类人周旋的时候要格外小心，尤其当他是一名犯罪嫌疑人的时候，因为这种人做事往往很老练，在与他人交往中，即便对方是一个毫无城府、性格直率的人，他也总是会和其兜圈子，一直到将对方搞得晕头转向了，他还是不肯轻易就向其表白出他内心的真实意图。所以，在

pdf下载网 http://www.i8788.com

挑选FBI新成员时，FBI总喜欢挑选具有这种性格的人。但西蒙也表示，具有这种性格的人其实也并不是无懈可击，因为这类人往往都很自负，而高度自负的人表面上看来好像做什么都显得滴水不漏，其实只要从细节处着手，很快就会得到你想要得到的信息——做大事的人，很容易忽略小节。

心理学家认为，喜欢戴圆顶毡帽的人，给人的第一感觉就像是一位好好先生，对周围的所有事情都好像很热衷，但如果和他接触几次后会发现，这种人好像没有自己的主见似的，在与人交谈中总是在附和别人的观点。但在FBI探员眼中，这只是视觉上造成的一种错觉，对于一名FBI探员来说，遇到这类情况时他们反而会让自己变得更加冷静——具有这种性格的人从来都不会向外人表达自己的见解和观点，他们从不轻易去得罪一个哪怕是看起来毫不起眼的小人物。美国心理学家桑代克通过研究发现，这种人在本质上其实属于踏实肯干的一类人，他们一生都会坚信：只有付出才会有收获。但在FBI看来，这其实也正是这类人的最大缺点，因为多年与犯罪嫌疑人周旋的FBI探员发现，在这类人的思想意识里，虽然他们的性格很执著，并且痛恨那些不劳而获的人，但这种执著的性格往往会在无形之中把自己出卖了。

在FBI探员眼中，几乎所有戴旅游帽的人都是那种爱慕虚华的人，因为除了装饰之外，旅游帽可以说毫无实用价值，而他们之所以选择旅游帽，不是为了刻意装饰出某种气质或形象，就是企图以此来掩饰自身某个自以为有缺陷或是不理想的东西。FBI的心理专家认为，这是由旅游帽的功能所决定的，所以当你在人群中看到那些戴旅游帽的人后，第一反应就应该是：这是一个不诚实的人。通过从不同行业对具有这种倾向的人的抽查，FBI再次证实了他们的结论，这类人大多善于伪装自我，所以，一般人所看到这类人的外表基本都是他们经过修饰后的外

pdf下载网 http://www.i8788.com

表。这类人最大的缺点就是喜欢投机取巧，所以FBI探员对付具有这种性格特征的犯罪嫌疑人往往都会利用这一点，因为每一位喜欢或善于投机取巧的人内心都不同程度地存在着一定的侥幸心理，而侥幸与危险在FBI探员眼里就像是一对孪生兄弟。

FBI心理专家认为，喜欢戴彩色帽子的人可以说是天生的社交家，因为他们天生就知道在什么样的场合去选择什么样的服饰和佩戴什么样的帽子，这样才会很快融入到他所要接触的那个场合。这种人对流行的东西往往都有着敏锐的目光，喜欢色彩鲜艳的东西，懂得如何快乐地去享受人生，喜欢走在时代潮流的最前沿，而且大多精力都很旺盛。在FBI探员看来，这种人的思想都很活跃，只要是在社交或公众场合，他们极少说错话办错事，而且很会恰如其分地把握好分寸。但这种人最大的缺点就是害怕寂寞，所以FBI特工在执行任务时，只要遇到这种性格的人，往往都会在他孤独寂寞的时候去寻求突破。

三、不同的鞋子诉说着不同的过去与将来

在非语言行为的观察中，FBI探员认为一个人所穿的鞋子同样是不容忽视的，因为鞋子不仅有保护脚的作用，同时也可通过对一个人所穿鞋子的仔细观察而捕捉到他内心的情绪与性格，在FBI探员与犯罪嫌疑人的周旋中，对犯罪嫌疑人鞋子的细微观察往往会让他们获得意想不到的收获。

FBI心理专家研究发现，喜欢穿运动鞋或是拖鞋的人大多都为人亲切、和蔼，能够很好地与周围的人相处，即便是对陌生人也常常会表现出一种友好的态度，而且他们对生活也往往充满了积极向上的乐观态度。FBI探员认为，虽然这种人表面上看起来都十分随和，很容易接

pdf下载网 http://www.i8788.com

触，但他们的生活往往没有什么规律，做事时也缺乏细腻和耐心，表面上好像他们很热爱运动，实际上这类人的毅力大多都不强。FBI的犯罪心理专家通过调查还发现，这一类人其实是最容易被别人引诱犯罪的一类人，这是由于他们性格上的随和与骨子里的不墨守成规所决定的。在FBI对犯罪嫌疑人的审讯中经常会遇到一些这样性格的人，如果不了解他们的这种性格，极容易在最初的审讯阶段造成一种错觉，以为他是具有某种性格缺陷的人，因为可能他刚刚还在就FBI探员提问的问题进行着回答，可一眨眼的工夫没准他就会从自己讲述的话题中的某个旁枝之处跑到什么地方去了。但是，如果FBI探员能够通过观察及时掌握到他性格上的不足的话，只需集中火力对其进行质问即可——毅力的薄弱很快就会让他乖乖地举起自己的双手。

心理学家认为，喜欢穿时髦鞋子的人大多都很前卫，他们喜欢跟着流行走，却从来不在乎流行的鞋子与自身的条件是否相合拍，而且这种人不仅鞋子会选时尚的，衣着也是一样时尚。在性格上而言，他们喜欢盲从。通常，只要是新鲜的刺激的好玩的他们往往都会来者不拒，而冲动的结果常常会让他们犯下一些即便是之后回想起来还懵然不知的错事。在FBI侦破的案件中，有很多这样的例子，而且在激情犯罪中这类人占据的比例比较大。但这些人却有着一个似乎是与生俱来的优点，那就是接受新生事物的能力非常强，而且这种人对环境的适应能力之强很突出——在对犯罪嫌疑人进行审讯时，FBI探员曾遇到过很多这类性格的人，审讯刚刚进行了几分钟他们就已经适应了这种方式，在回答FBI探员的问题时立刻就会生出一些刁钻古怪的话题来进行刻意干扰，再加上他们看似毫无心机的穿着打扮，常常会在最初的审讯中给FBI探员造成一种无辜的错觉，但只要是FBI探员稍稍调整一下自己询问话题的角度，他们就会在他们极强的虚荣心和表现欲的驱动下，露出自己一直隐

pdf下载网 http://www.i8788.com

藏的那条狐狸尾巴。

研究表明，喜欢穿靴子的人一般自信心都不是很强，但是他们却十分懂得如何提高自己的自信心，自己为自己加油，尤其是那些喜欢穿着那种又高又尖的靴跟和又细又高靴筒的靴子的女人，她们足以和任何男人一比高下，令许多男人都对她们施以敬畏的眼光。通过大量的实践，FBI特工得出一个结论：通常这类女人的安全意识都很强，她们懂得在社交中如何很好地将自己掩蔽起来。FBI特工布朗就曾有过这样一次经历，他去国外执行一项间谍调查案时，必须要接近一位名叫玛丽的女人，因为玛丽曾经和那位间谍有过短暂的恋爱关系，而FBI从已经掌握的情报分析得出，玛丽极有可能是知情者。但接近玛丽，布朗却遇到了很大的困难，虽然他已经观察到玛丽每次出入社交场合时都会穿着一双靴跟又高又尖、靴筒又细又高的靴子，明白了这个人很善于保护自己，但是他却很难从她口里得到什么。因为无论是在玛丽的办公室还是在一些社交场合，这个女人讲话从来都是滴水不漏。最后，布朗不得不通过FBI在当地线人的配合下，乔装成两名当地警察敲开了玛丽家的门，而脱去长靴和盛装的玛丽仿佛突然变了个人（由于这个女人很快认出了布朗，所以布朗只好如实相告）——没想到玛丽却将她所知道的情况全都告诉了布朗（这大大出乎了布朗的意料）。布朗的经历再一次证明，当一个盛装的女人还原她本来的面目后、其内心真实的一面就会不知不觉中毫无保留地呈现出来。

心理学家的研究结果认为，喜欢穿没有鞋带的鞋的人通常在衣着打扮和思想上都很平常，乐于和他周围的人打成一片，而这类人不爱出风头，也不喜欢追赶时髦，他们的思想大多都很传统和保守，做事喜欢中规中矩。在FBI特工眼里，这类人往往都是比较顽固的类型，他们从不会轻易就交出手中的砝码，对付这一类的犯罪嫌疑人，FBI特工的做

pdf下载网 http://www.i8788.com

法是让他及早看清他所做的事情的结果，因为这类人只要是他们决定了的事情往往都会不遗余力地去实行，无论是遇到什么挫折都无法动摇，其结果必然不是失败便是成功。这种悬殊迥然、大起大落的情形在FBI特工看来，往往会给他们内心造成极大的震撼，从而彻底改变他的想法。而那些喜欢穿带鞋带的鞋的人，内心总是会有一种依赖的思想，老是希望能够有人来帮助他们安排他们的生活，但他们对这些安排又不会完全满足，常常会借助这种安排来寻找新的发展空间，从而更好地释放自我。由于这种人的性格本身就充满了矛盾，所以遇到这一类性格的犯罪嫌疑人时，FBI特工经常会从他前后不一的言行中寻找出破绽，采取以己之矛攻己之盾的策略，让犯罪嫌疑人在无法自圆其说的情况下打破内心的平衡。

四、手提包可将你的性格呈现得淋漓尽致

在普通人眼里，手提包可能仅仅是一件再普通不过的东西了，就像手机一样平常，但在FBI探员眼里，手提包也不容忽视——通过手提包的不同样式，同样能够一眼就看透一个人的内心世界。比如那些选择大众化手提包的人，往往个性都不是特别突出，目光和思想大多都很平庸，做事也喜欢人云亦云。

在FBI探员看来，喜欢携带装满了东西的大提包的人，常常给人的印象是比较冷淡的。虽然这类人生活上不太会体贴人，但是他们却很容易让人接近，同时人们又很容易与他们分开，而这主要是源自于他们冷淡的个性。FBI探员在审讯室里每遇到这种性格的人时都会发现，即便是FBI探员主动和这种人讲话，他也总是显得有些心不在焉，摆出一副事不关己的脸孔，即便是当他们正在交代自己所犯下的罪行时，给人的感觉也总是好像在陈述别人的事情一样。心理学家认为，这主要是由其

pdf下载网 http://www.i8788.com

内向的性格所决定的。所以，当FBI探员面对这样一种喜欢携带装满了东西的大提包的犯罪嫌疑人时，通常都不会因为其面部表情所表现出来的满不在乎的样子所迷惑，而是会从他并不严谨的回答中轻而易举地就发现其中的漏洞。

喜欢提休闲包的人，这种人的生活和工作环境一般都很不错，人生的压力也不大。这种人大多都懂得如何去享受生活，对生活也保持着积极乐观的态度，而且无论做什么事都不会苛刻地对待自己或是他人。心理学家认为，这主要是由他们先天的性格所决定的。但对FBI特工来说，在与这种性格的人的交往中，千万不能因为他们表面上所流露出来的这种类似率真的表象就对其失去警惕，这并不是说他们所做作出来的率真是用以伪装自己的，而恰恰相反，他们所表现出的一切都是真实可信的。但是，在他们看似悠闲的背后却有着令人惊讶的对生活和工作的条理性，正因为这类人很会安排工作、生活和学习的时间，所以他们往往会给人一种不慌不忙甚至有些怠慢的样子。在FBI特工劳伦斯看来，如果你这样以为，那就大错特错了。那是因为隐藏在这一切背后的是，这些人往往有着持之以恒的进取心，只不过他们比较喜欢营造一个轻松、舒适的环境来工作和生活而已。

FBI心理专家认为，对那些喜欢携带有着很多口袋手提包的人，一定要格外小心，因为这种人大多都能够保持比较清醒的头脑，并且十分善于思考。此外这种人做事也很冷静、沉稳、老练。因而，但凡遇到这一类性格的犯罪嫌疑人，即便是那些经验丰富的FBI探员也很难从询问或是面部表情、肢体行为中发现他们的破绽。因为他们总是喜欢摆出一副“万年青”一样程式化的动作和表情，似乎对什么东西都显得波澜不惊，所以每当遇到这一类的犯罪嫌疑人时，FBI探员往往都会从他们日

pdf下载网 http://www.i8788.com

常的生活和工作方面去入手调查，因为这类人在生活和工作上很有规律性，而且他们是不会轻易打破这种规律的。

研究发现，喜欢提公文包的人大多对待工作和生活都比较严肃，即便是对他周围的人也会持这种态度，包括对他自己。这种人做事往往都比较认真、谨慎，但在FBI特工眼中，如果想从这种人手里获得情报，其实很容易就可以做到。FBI特工彼得在办案时就遇到过这样一个人（这个人是医生），当时他只是想从这位医生手里获得一位犯罪嫌疑人住院时的一些资料，那位整天拎着个公文包上下班的医生却以不能随便透露病人的隐私为由非要得到院长的批示才肯给他所需要的资料，可巧的是院长刚好出国参加一个国际医学研讨会去了。在这种情况下，彼得很快想到了一个办法，在医院门口附近等那位医生下班路过时，他故意对另一位FBI探员说："我已经知道那个医生把那个嫌疑人的资料放哪里了，护士刚刚给我打了电话，说他今天忘记上锁了，一会儿他下班后我们就去拿。"这位医生听到后立刻折身回到医院去检查那个资料库的锁，结果被紧跟其后的FBI探员轻松就知晓了藏资料的地方，并偷偷拿到了他们想要的资料。因为FBI特工很清楚，这种成天夹着公文包的人虽然办事很谨慎，但是这样的人往往做事过于小心，因而疑心也会越重，而当他们对自己做过的事表现出怀疑的时候，就一定会再回去认真地核查一下。

还有一种人，他们虽然不提手提包，但经常会以购物袋代替手提包，而心理学家认为，这种人的性格大多都很随和，容易满足，并且独立性很强。在FBI特工眼中，这种人表面上看起来好像很讲求做事的效率，总是力争在最短的时间里用最少的精力办完事情，但他们真的做起事来时却总是会显得杂乱无章，而且不讲究规定和原则性，喜欢意气用

pdf下载网 http://www.i8788.com

事。FBI特工在审问犯罪嫌疑人时也不免会遇到这种性格的人，而面对这种性格的犯罪嫌疑人时，FBI特工采取的策略是利用他们性格上的缺陷，充分制造一些错误的引导，利用他们性格中多于理性成分的感性认知，使他们尽可能多地出现一些失误，然后再揪住这些失误逐一去击破犯罪嫌疑人的心理防线。

针对那种不喜欢带手提包的人来说，FBI心理专家给出的观点是，这种人要么就是比较懒惰，把手提包当作了一种负担，觉得手上拎个包太麻烦了，要么就是这个人的自主意识很强，比较喜欢独立，如果拎个手提包的话，无形之中会成为一种心理上的负担。但无论是哪一种情况，这种人大多责任心都不是很强，对任何事或是任何人都不想负责。所以在遇到这一类的犯罪嫌疑人时，只要他出现极力想把自己从某件事中择出的情况时，FBI特工就基本上可以认定：这个人一定跟那件事情有关。

五、戴上墨镜却无法遮挡住一个人的内心世界

对FBI特工来说，眼镜可以说是最为有效的修饰与伪装自我的道具了，因为在修饰自己的同时，它可以巧妙地将人的眼神遮蔽住，但也正是由于FBI十分注重眼镜对人的修饰、伪装和隐藏作用，所以在对犯罪嫌疑人的观察中，眼镜反而无形之中成了FBI特工识别犯罪嫌疑人内心世界与性格的有力标志，而透过那一副副看似平淡无奇的眼镜，FBI特工却能够一眼便窥视出一个人的真实性格。

心理学家认为，喜欢戴变色眼镜的人几乎无一例外地属于那种懂得享受生活的人，而且他们更懂得为了更好地享受生活而去创新、奋斗。一般而言，这种人往往容易走在时代的最前沿。这种人虽然适应能力很

pdf下载网 http://www.i8788.com

强，懂得如何根据不同的环境、不同的场合，甚至不同的服饰去调节自己很快适应自己当前所处的环境，但他们这种多变的本领就像一只小变色龙，尽管能够很快将自己与周围的环境伪装成一体，可毕竟那不是他们熟悉的环境，所以他们很容易从谈话中流露出他们内心的无知。而FBI探员在面对这一类犯罪嫌疑人时，通常会寻找他语言里的破绽，然后揪住这一点再对其施以重拳。

FBI心理专家帕娜朵认为，那些喜欢戴金丝边眼镜的人大多都是很注重自己仪表的人，尤其是在一些社交活动的公众场合或是朋友间的聚会上，他们必定会将自己打扮得十分光亮，因为在他们的心里希望能给人一种斯文、大方同时略带一些学者风范的印象。在FBI心理专家帕娜朵眼里这是一种突出的虚荣心心理，而这些人往往是一些假教授、伪道学，表面上看起来斯斯文文，其实内心的见识却十分浅薄。FBI探员在审讯这种性格的犯罪嫌疑人时也发现，在和别人讨论问题的时候，尤其是人多的时候，这类人总是喜欢发表一些不同于一般人的见解，以此来彰显自己的与众不同。而在面对形形色色的犯罪嫌疑人的过程中，FBI探员一旦发现了具有这种性格的犯罪嫌疑人后，他们就会将审讯室变为“聊天屋”。在“聊天屋”里，FBI探员会选择穿上便装，并且会刻意从FBI探员中尽量从年龄、性别的差异上做足文章——通常FBI至少会选一名年轻貌美的女探员参加，然后再安排两到三位老、中、轻的探员，在“聊天屋”内和犯罪嫌疑人吃着糖果聊一些轻松的话题，而当犯罪嫌疑人进入角色后，FBI探员就会将他们所怀疑的犯罪嫌疑人做的那件案子以道听途说的形式说出来，然后另几名FBI探员再配以各自的分析。在这种轻松而又有女士在场的场合中，具有这种性格类型的犯罪嫌疑人往往都不会错过表现他们见识渊博的机会，他们往往会像学者一样轻轻推一推眼镜框，然后说出一番他们自以为是独到的认识，加上FBI探员

pdf下载网 http://www.i8788.com

话语的引诱，这种人很容易在其内心表现欲的怂恿下忘记自己和对方的身份，在忘我的聊天中不知不觉地钻入FBI精心设置的圈套中。

实验证明，喜欢选择黑胶边眼镜来戴的人多数是一些思想传统的人，他们总是会有意把自己装饰成一种成熟稳重的样子，并且对朋友们彬彬有礼又斯文大方，所以他们很容易得到朋友或同事们的接受。可FBI探员却认为，同这类人接触后，虽然你会发现他们往往内心都具有很远大的抱负，自以为是做大事的人，但在机会面前他们却常常会犹豫不决，很难把握住机会。据FBI资深探员迪克斯讲，从FBI所侦破的案件中，他们曾经遇到过很多这种喜欢戴黑胶边眼镜的女犯罪嫌疑人，而事实表明，这种人在他们看似严谨的外表背后，实际上却存在很突出的性格缺陷，那就是从思想到行动上都过于保守了，缺少一定的冒险精神，只要是让他们感觉到有一定风险的事情，他们常常会表现出优柔寡断，从而错失良机。在面对属于这一类性格的犯罪嫌疑人时，FBI经常会根据他们性格上的这种先天缺陷，从言语或是其肢体行为表现中去捕捉一些让他们感到担心、害怕、紧张的事情，然后再有意过分夸大做这件事所需要承担的风险、后果，而当犯罪嫌疑人内心的压力超过他们心理能够承受的底线时，自然就会不打自招地将一切犯罪行为供出来。

此外，还有一种眼镜如果不仔细观察是很难发现的。面对戴这种眼镜的犯罪嫌疑人时，就要求每一位FBI特工一定要多方面、多角度地去尽可能更全面和细致地了解自己将要与之打交道的犯罪嫌疑人，那就是喜欢佩戴隐形眼镜的人。FBI心理专家认为，这类人特别注重自己的外貌，对各方面的细节都很在意，无论是穿着打扮还是衣帽颜色的搭配，他们都会尽量做到完美无缺。FBI特工戴维斯根据自己多年执行特别行动的经验一语道出了这类人的缺点："如果你想和喜欢戴隐形眼镜的人打道，尤其当对方是一位漂亮的女士时，那么你就要先弄明白她所从事

pdf下载网 http://www.i8788.com

的事业，首先要在事业上给予她一定的帮助，然后再摸清她的性格取向，力争以一个完美主义者的身份去和她成为志同道合的朋友。”

FBI特工认为，还有一种类型的眼镜是绝不容忽视的，那就是在2008年大选时比美国总统奥巴马还年轻3岁的共和党副总统候选人佩林所喜欢的无框眼镜。这种看似不修边幅的无边眼镜不仅表面上给人一种一目了然的感觉，而且喜欢戴无边眼镜的人在为人处事上还往往都能够从大局出发。FBI心理专家认为，喜欢戴这一种眼镜的人从来不会去计较一些细枝末节上的东西，不会因为一己私念而影响和破坏了整体上的布局。因而，针对具有这种特征的犯罪嫌疑人时，FBI特工从来都不敢有丝毫的疏忽大意。虽然这种类型的人能够做到从大局出发，能进能退，但他们同样有着比较明显的性格缺陷，那就是做事过于自负了一些，总认为自己时时处处都很理性，其实千算万算之下总会有些什么是被他们所遗漏的。

六、口红涂抹出来的并非只有亮丽的嘴唇

对于一个女性而言，口红几乎是每一位女性都无法逃脱掉的诱惑，而在FBI心理专家眼里，女人在涂抹口红来装点自己美丽的同时，就在不知不觉中完全将自己的性格暴露在了大庭广众之下。

在FBI特工眼中，那些偏爱橘红色口红的人大多心里都很自负，在她们眼里，世上根本就没有做不到的事情，所以她们做事都会力争去做到最好，再加上自己外向型的性格，她们很容易就会得到社会上方方面面的认可，从而获得一些帮助。对于FBI特工来说，这种性格的女人是招募特工的首要人选，因为这种性格的女人除了具有以上这些优点之外，还很有理智，能够很好地控制自我的情绪，绝不会因为某些情绪上

pdf下载网 http://www.i8788.com

的波动而影响了她们的判断力，而且她们的性格魅力很容易招来许多优秀男士的青睐，这在执行任务时往往会起到某种意想不到的效果。如果你面对的是这样一名对手，会让你感到十分棘手，即便是那些经验老到的FBI特工在面对这类对手时也会十分头痛，尤其是在没有掌握到她们任何犯罪证据的时候，撬开这种类型的女人的嘴几乎就是痴人说梦。但FBI心理专家却认为，对于具有此种性格的女人来说，虽然她们在工作上会是一个很成功的人，在家庭中是一位合格的好妻子、好母亲，看起来好像完美无缺，实际上这种完美本身就是一种缺陷，因为她们时时处处都在力求所有的事都能达到最好。而一旦她们自己钟爱的男人背叛了她们，或是她们的男朋友做出了对她们不忠的事情，她们的妒忌之火与愤怒之火将很难平息，而这一点正是这类性格的女人最为薄弱的地方，因为妒忌与愤怒之火会将她们内心所有的理智焚烧得一塌糊涂。

那些喜欢粉红色口红的人，一般都有着细腻而温柔的情感。FBI心理专家亚里娜认为，在她们身上可以看到几分孩子气，她们喜欢向男人撒娇，任性而富于幻想，内向的性格让她们平素总是给人一种诚实守规矩的印象，很少会有人特别留意到她们，但其实这种性格的人往往很容易改变自己，一旦她们尝到了某种冒险的乐趣后，就会突然变得十分大胆，而平时她们又往往不会给人留下什么深刻的印象，所以总是会在突然之间给人一种震惊。FBI高级特工费舍尔曾经破获过一起震惊全国的特大毒品制造案。由于该案案情重大，所以FBI领导层立刻派出了高级特工费舍尔和几名FBI特工前去调查此案。经过多方调查取证，最后FBI将目光锁定在了一名叫作米歇尔的女人身上。通过进一步的观察，费舍尔却感觉到十分震惊，因为这个米歇尔看起来就像是一位纯真可爱的小女孩，穿着一身浅颜色的衣服，嘴唇上涂着粉色的口红。不但费舍尔有点不敢相信，另外两名FBI特工也实在无法将这么一位看起来毫无

pdf下载网 http://www.i8788.com

心机、天真又烂漫的小女子与制造氯胺酮联系在一起，但随着调查的深入，FBI终于掌握到了确凿的证据，于是，他们抓捕了米歇尔。在审讯中，当FBI特工费舍尔向米歇尔问起她制造的东西是什么时，没想到她竟然说是种工业上用的药品，直到后来费舍尔将全部事实告诉她后，米歇尔才恍然大悟，原来自己这些天来一直做的分解实验是在制造毒品氯胺酮。接下来，费舍尔和他的FBI同事几乎没费什么劲，米歇尔就交代出了事情的经过，原来她是被一个男人骗来制造氯胺酮的，那个男人说做这种东西很好玩，然后米歇尔便来到了这里，而且在来到这家工厂的第三天那个男人就给了她很多钱。从米歇尔的经历可以看出，这种性格的人往往会成为被人利用的对象，因为她们的内心充满了太多的好奇，而一旦有人为她们提供了某种令她们感到好玩的事情，她们立刻就会变成一个大胆的人。

心理学家认为，喜欢涂紫色口红的人大多都有极强的表现欲，即她们喜欢以自我为中心，总是摆出一种清高的样子，给人一种好像很难接近的感觉，所以她们常常喜欢浓妆艳抹，无论从发型上还是衣着上都力争打扮得很另类。但实际上她们的内心却充满了热情，而且也很喜欢享受物质生活带来的乐趣。在FBI对犯罪嫌疑人的审讯中，特工偶尔也会遇到此类性格的女人。对于这类人，FBI特工的经验是：只要你不为其外表所表现出的现象所迷惑，她们其实是很好接触的，这是因为她们故意伪装出来的清高外表和她们火热的内心世界，本来就是一对水火不相容的矛盾共生体。所以在很多时候，她们自己的内心本来就是充满了矛盾的。

那些选择褐色口红的人在FBI特工看来，往往都是自信心极强的女人。虽然她们一般待人都很亲切，但却从来都不和谁去深交，因此她们很难有知心的朋友。可她们内心却充满了智慧和前瞻性的眼光，并且对流行的事物很敏感，而对于金钱、爱情都能够冷静地对待，所以无论做

pdf下载网 http://www.i8788.com

什么事，她们都肯花时间去研究和磨炼自己。虽然她们一般都城府极深，不会轻易透露自己的心事，但她们却是博爱主义者，且崇尚自由。因而，FBI特工遇到这样的犯罪嫌疑人只要在思想和行动上让她们感觉到自己正在或是即将会受到自由上的约束，那么很快她们就会做出逃避或是挣扎的行动，从而将破绽暴露出来。

七、FBI教你如何从发型上看出一个人的性格

FBI心理专家认为，一个人可以通过改变发型来改变自身的形象和精神面貌，但他无法改变的却是自己那与生俱来的性格。一个人，无论男女，只要是你选择的是自己喜欢的发型，那么你的性格就会通过这个发型向世人彰显出你的性格特征。

有一类人，他们会故意把自己的发型弄得很怪，对于这类人的这种行为，FBI心理专家给出的观点是：这种类型的人大多性格外向，喜欢表现自己，希望自己的所作所为能够吸引更多人的注意，从来不会在乎别人的心情和感受，喜欢我行我素，只要是他们认为是对的就会坚持去做，并且会始终坚持自己的立场。当然，在FBI经办的众多案件中，也存在这种性格的人。多年从事犯罪行为心理学研究的FBI专家霍普金斯说，这种性格类型的人往往给人一种有胆识、有魄力的感觉，而且他们敢于和权势对抗。尽管这类人的行为可能会令不少人难以接受，但他们会赢得很多人的尊敬。霍普金斯认为，这种人还有一个明显的优点，但同时也可以说是一种致命的性格缺陷，那就是对任何事情他们往往都会有自己独特的认识和见解，加上强于他人的好胜心使然，让他们在对待一些事上不够冷静，也不懂得如何去变通。

在霍普金斯看来，平时总爱留着直直的、长长的头发，看起来很飘

pdf下载网 http://www.i8788.com

逸、很潇洒的那种人，往往有着非常强的自信心，并且对成功的渴望也十分强烈，所以他们做起事来显得尤为执著。而也正因如此，FBI很乐意接受这种性格的人作为新的成员。此外，在他们看似潇洒不拘一格的外表背后，其性格大多处于现代与传统之间，而这使得他们做事通常都不会墨守成规，但又不会过于前卫，即在他们坚定的信念里，做事一向都会采取视情况而定的概念。也就是说，他们做事懂得如何去变通，而这对于FBI来说绝对是一个优点。

经心理专家分析得出，那种喜欢留着齐眉短发的女人大多属于性格比较内向的人，她们从不去追求什么流行的东西，有着较强的自主意识，所以经常会给人一种安分守已的感觉。但FBI却认为，其实这种类型的人并不是太保守，只不过她们为人处事都十分含蓄而已。由于无论做什么事情都喜欢力争完美，所以这类人的自尊心通常都比较强，并且爱挑剔。FBI女特工玛丽格特·米切尔就曾经遇到过这样一位女人。当时玛丽格特·米切尔正在执行一项抓捕任务，但追到一个偏僻的加油站时那些犯罪嫌疑人却不见了，于是FBI探员立刻分头展开搜查，但最终却没有找到那伙人。这件事让女特工玛丽格特·米切尔很恼火，她调出一路上的各个监控录像，依然没有发现任何有用的线索。究竟是哪里出了问题？玛丽格特·米切尔很快就找到了症结所在，一路上只有那家加油站没提供出监控录像，而且当天在加油站值班的女人说监控录像坏了。很快，玛丽格特·米切尔找到了那位女工。当时，女工正在家里织毛衣，但玛丽格特·米切尔一眼却发现这个女人留着齐肩的短发，尽管是在自己家中还把衣领上的扣子扣得好好的，而这使得玛丽格特·米切尔立刻看透了她的性格。

玛丽格特·米切尔表明身份后并没有直接去询问女工关于监控录像和逃犯的事，而是坐下来与女工探讨起织毛衣的事情。或许是女工对织

pdf下载网 http://www.i8788.com

毛衣很感兴趣，所以她针对此喋喋不休起来。玛丽格特·米切尔一边听着她喋喋不休的唠叨一边拿笔在一张纸上写下了自认为那伙犯罪嫌疑人从加油站逃走的情形，然后突然将这张纸递到女工面前说："太太，我差点忘记了，这是我今天来调查的问题，您看看如果没错的话，请在上面签个字吧。"女工看着看着先是不停地啧啧着，接着就不停地摇头，然后不知不觉放下手里的毛线针拿起了笔在上面勾勾点点起来，尔后又检查了一遍才递还给玛丽格特·米切尔。玛丽格特·米切尔看后，忽然从腰间拿出了手铐对女工说："对不起太太，请跟我们走一趟吧。"

后来这位女工不得不交代出了一切。原来她果真遇到了那伙人，那伙人将他们的车停在了加油站，逃跑前为了堵住女工的嘴给了她一笔数目不小的钱，还把当天加油站拍到的监控录像带给带走了。本来这件事女工不说就无人会知晓，可玛丽格特·米切尔却从女工的发型上得知了她的性格，并巧妙地利用了她做事喜欢精益求精的个性，轻而易举就让这名女工说出了真话。

心理学家研究发现，那些热衷于波浪型烫发的人多数都性格外向，很在乎他们的外在形象，并且十分懂得如何才能够让自己的形象达到最佳的效果。FBI犯罪行为心理专家表示，这种类型的人都比较现实，他们很懂得如何根据客观现实来协调和改变自我，从而更好地完成自己想要做的事情。而留平头的人虽然也是外向性格，做事稳重而又有冒险精神，但相对来说他们的思想大多都很保守，也很要面子，但这种人与波浪型烫发的人相比较，性格缺陷却更加突出一些。

喜欢剃光头的人，性格虽然会温和一些，但这类人的心理往往处于两种极端的自我较量之中，即做事既胆怯又高傲，对人既冷酷又充满温情，所以经常会处于患得患失的状态，总企图以标新立异的方式改变自己，可结果却往往会适得其反。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在FBI挑选新成员的过程中，还有一种类型的人是他们很欣赏的，那就是头发从不分边的人。因为这种人通常都有很好的创意精神，有独立见解又思想谨慎，而且他们注意外表。一般只要在不超出原则和底线的情况下，他们几乎无所不做，而最令FBI看重的是，这种人一旦决定去做一件事情后就一定会做到底，即便失败了也不会向对方妥协。

八、眼花缭乱的化妆术透露出的是不同的心理特征

对于妆容尤其是女人的穿衣打扮，FBI有着更为深入的研究和理解。虽然一个女人可以通过化妆轻而易举地将自己的内心世界隐藏起来，但她们若是犯罪嫌疑人的话，即便妆化得再精妙，她也绝逃不过FBI探员的眼睛。

那些喜欢化淡妆的人表面上看来会给人一种平平常常与世无争的印象（实际上这也是她们的性格所致），因为她们不想过多地向外界去表现自己。美国行为心理学的创始人华生认为，通常喜欢化淡妆的女人都很聪慧，同从来不化妆的女人相比较，淡妆女人更容易取得事业上的成功。这是因为从来不化妆的女人因为太现实了，为人处事总是喜欢一眼便看透事物的本质，所以她们不屑雕琢的本性有时候很难去迎合和适应一些场合。虽然她们内心都有着强烈的众生平等的理念，而且也不乏执著的追求与奋斗。但在FBI探员看来，从来不化妆的女人要比化淡妆的女人更加坚强些，这是因为在她们的内心中早就一眼看透了整个事件的本质。

与上述情况刚好相反的是那些喜欢化浓妆的女人——这种人的自我表现欲望一般都很强。这是由于她们的思想往往很前卫，总是希望通过一些极端化的行为方式去吸引他人的目光，而对一些在外人看来大胆到

pdf下载网 http://www.i8788.com

有些失常或过激的行为或举动，她们经常会持一种无所谓的态度，这使得她们经常会遭遇到一些思想保守者的恶意攻击，但她们坦率、真诚和热情的本性却让她们依然能够做到尊重他人。在与这一类性格的犯罪嫌疑人周旋时，FBI探员会抓住她们本真的个性，故意漠视她们那种强烈的表现欲，迫使其使出浑身解数来展示自我，从而从其言行上寻找出破绽。

喜欢长时间化妆的女人和喜欢长时间以同一种模式化妆的女人，这两种女人通常都是完美主义的代表，无论做什么事她们都希望能够达到尽善尽美，而不同的是：前者为了达到自己的目的，往往不会在乎付出多大的代价；而后者则会充分利用她们为人真诚热情的性格所结交的朋友去实现自己的目标。FBI女特工奥里多纳曾经就遇到过这样一名女犯罪嫌疑人。这名女犯罪嫌疑人名叫玛丽·琼斯，她因为帮助一名贩毒分子逃脱而被FBI抓获，但无论女特工奥里多纳如何审问，甚至是后来FBI通过其他途径将那名毒犯抓住了，在铁一般的证据面前，玛丽·琼斯依然没有说一句话，而不管FBI如何讯问，她总是拿着一把小梳子不停地梳着左边的头发。后来女特工奥里多纳还是从那位被抓获的毒犯口里得知，原来以前他和玛丽·琼斯的家住得很近，而在玛丽·琼斯13岁的时候，她母亲得了重病需要做手术（其父亲死得早，玛丽·琼斯当时还小），他知道后就从家里偷出了一笔钱给了玛丽·琼斯。虽然事情已过去了多年，如果不是FBI问起，他几乎早就忘记了，但玛丽·琼斯却没忘记此事，所以当她得知他（毒贩）出事后便奋不顾身地帮他逃走，尽管后来他还是被FBI找到了，但玛丽·琼斯依然为他保守着在她看来应该保守的秘密，以致女特工奥里多纳颇有感触地说："我想，也许到死玛丽·琼斯也不会说出有关那名毒犯的任何事情的。"

在FBI特工看来，在任何时候都不忘记化妆的女人是内心高度不自

pdf下载网 http://www.i8788.com

信的表现，即这种女人缺乏自信。通常，这种女人哪怕是开门到门口的信报箱里取一份报纸也会稍稍打扮一下，因为在这种女人心里总有一个永远也无法解开的结：千万不能让别人看到真实的自己。与之形成鲜明对比的是化妆时总是不停地强调某一个部位的女人，FBI特工认为，这种女人往往都有着高度的自信心，她们在心里十分清楚自己的长处和短处，并且知道如何去弥补自己的不足。这种人很现实，为人处事上也非常果断，能够始终保持冷静、沉着的态度去处理各种事情。对于这一类性格的犯罪嫌疑人，FBI特工往往会从她们的冷静入手，有意夸大她们自身存在的缺点，让她们在不间断地“避短”行为中将自己的犯罪事实暴露无遗。

面对形形色色的不同妆扮的女人，FBI行为心理学专家史帝芬说：“其实一个女人无论选择如何打扮自己或选择怎样的一种方式来打扮自己都没有问题，问题在于当你选择了一种化妆的形式和方式后，并且将这种形式和方式用于自己的日常生活妆扮中，并形成一种习惯后，那么你的性格特征就已经完全暴露了出来，因为这种日积而成的妆扮习惯其实就是你性格的直接体现。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

第十章　FBI狡猾透顶的识人通典——不同年龄不同性别的身体语言

FBI前任代理局长托马斯·J·皮卡德曾经说过："现实中不同年龄和不同性别的人身体语言各不相同，比如，男性的肢体语言要比女性的肢体语言丰富很多，而老人和儿童的肢体语言更不相同。但可以肯定的是，不同的肢体语言代表着不同的含义。而读懂这些身体语言背后的秘密，不仅可以有效地识别人心，还能为实战总结更多的经验。"

正如托马斯·J·皮卡德局长所说的那样，FBI特工为以后能够高效地破获案件，日常工作中他们就经常会从不同年龄以及不同性别的人入手，通过仔细观察和分析，总结出这些人身体语言背后的秘密。因为FBI特工相信，读懂身体语言的变化，是识别人心变化的不二法则。

一、FBI戳穿对手谎言惯用的招数

FBI特工在实战中之所以能取得如此令人瞩目的成绩，不仅与其掌握过硬的技能有关，更重要的是他们掌握了一套分析对手身体语言的方法。在审讯犯罪嫌疑人时，FBI特工就是通过自身掌握的这些方法有效地戳穿对手的谎言。而说到这里，不得不提的是FBI特工在实战中惯用的戳穿对手谎言的招数，因为这些招数是他们制胜的关键因素。

pdf下载网 http://www.i8788.com

招数一：不提及自身以及姓名。FBI行为分析组专家奥里森·怀特曾经说过："人在撒谎时会自然地感觉到不舒服，这样的人也会本能地将自己从他们所说的话中分离出去。比如，当询问他们为什么没有如期赴约时，他们会抱怨说他们的汽车抛锚了，不得不将其修好。而说谎者会用'车抛锚了'代替'我的车抛锚了'。"

在奥里森·怀特看来，如果向别人提问时，对方总是反复地将"我"省略，就有被怀疑的理由了。也就是说，说谎话的人不会使用他们在谎言中所涉及人的姓名。比如，美国前总统克林顿出现了丑闻，在向全国的电视讲话中，他没有使用"莫妮卡"（也就是丑闻中的女主角），而是用"我根本和那个女人没有关系"这句话来掩饰自己的谎言。

招数二：重复性地问撒谎者同样一个问题。奥里森·怀特在研究中发现，当问一个人问题时，第一次和第二次的回答会保持不变，因此一些说谎者就会想"看来我已经蒙混过关了"。而问话者需要注意的是，当问完第二次以后要停留一定的时间后再发问，这样做的目的是在这期间要让说谎者的身体平静下来，即当说谎者所有的生理反应消退后，自己的身体放松变成正常状态时，趁他们不注意之时再次问他们相同的问题。通常，在这种情况下，说谎者要么是恼羞成怒，要么就是倾向于坦白，因为他们没有处在说谎的状态中。奥里森·怀特认为，当从一个人口中说出："之前我不是早就和你交代这些事情了吗？"然后表现得急躁不安，这样的人大多是在撒谎。

招数三：说谎时眼睛会向右上方看。奥里森·怀特在观察中发现，聪明狡猾的说谎者会专注地盯着说话者的眼睛，而且瞳孔不断膨胀。因为在很多人看来，说谎者是不敢正视别人的眼睛的，因此聪明狡猾的人学会了反其道而行之，以避免被别人察觉，从而掩饰自身的说谎行为。

pdf下载网 http://www.i8788.com

事实上，当说谎者直视别人以表示“我没有问题”的时候，由于注意力过于集中，他们的眼球会非常干燥，从而使眨眼频率增多，而也正是因为这个信息，才泄露了他们的谎言。

此外，奥里森·怀特还认为，当人的眼球转动时，表明他们的大脑也在高速运转着。对于大多数说谎的人来说，当他们的大脑在高速运转之时，眼球的运动方向通常是在右上方。因为这种动作是一种反射性动作，除非说谎者接受过严格的训练，否则很难装出来。

招数四：说谎者从不会健忘。很多时候，人们很少能够清楚地记住发生过的所有事情，而记住某一个时间段里的所有细节也是一件困难的事情。比如问一个人从公司离开到回家吃饭期间都做了什么，这个人难免会出现记不清的情况。通常情况下，他们会反复纠正自己，努力将思绪理顺。因此会听到他们说：当我从公司离开后，驱车经过一个街区后才回到家——噢，不对，在离开公司前我给我妻子打了电话，让她在一家商店门口等我。

而奥里森·怀特则认为，当别人让说谎者陈述这些问题时，他们不会犯这样的错误，这是因为说谎者在头脑里已经将一切的假设情况想好了，而且每个细节都不会出差错。

招数五：从说话声音和声调突变中揭穿说谎者。一般情况下，人在说话时其声音非常平稳，而如果出现突然升高音调的状况就需要警惕了，因为这说明对方很可能在说谎。通常，他们这样做的目的只有一个，那就是掩饰自己脆弱的内心。

比如FBI特工在审问一名犯罪嫌疑人时，当问及一些对他而言的敏感信息时，犯罪嫌疑人极有可能会一改以往平和的语气，而且突然抬高声调和说话的声音，这基本可以判定他们的内心有着不可告人的秘密。

招数六：真笑和假笑能说明一切。奥里森·怀特在观察中发现，

pdf下载网 http://www.i8788.com

人真正的微笑应该是均匀的，在面部两边也是对称的，但微笑来得快，却消失得慢，因为它牵扯了从鼻子到嘴角处的皱纹，以及眼睛四周的笑纹。而经过伪装的笑容来得比较慢，而且在微笑时面部两边也是不均匀的。也就是说，一侧做出不真实的表情时，另一侧就会做出积极的表情，以便进行伪装。更为明显的是，虚假的笑眼部的肌肉根本没有被充分调动起来。

此外，奥里森·怀特还认为，在“伪装的脸”上，一个人的某个表情闪现的时间非常短。通过研究，他发现，一个人维持某一个特定的表情（伪装的）仅仅有短短的几秒钟时间，比如当美国前总统克林顿谈及莫尼卡·莱温斯基时，他的前额明显地皱了一下，但在短短的几秒时间内却又恢复了平静。但这足以说明克林顿在撒谎。

招数七：说谎时鼻子会变大。或许一些人会问：“说谎和鼻子有什么关联呢？”在奥里森·怀特看来，人在说谎时由于面部会变红，随着体内的血液流到脸上的越来越多，鼻子就会发生一定程度的膨胀。虽然鼻子出现的膨胀是肉眼看不到的，但说谎者会感觉鼻子不舒服，于是就会不经意地去触摸鼻子（这可以说是说谎的标志）。

招数八：说谎的人习惯触摸自己。奥里森·怀特发现，说谎的人大多习惯触摸自己，就好比是黑猩猩在受到压抑时梳妆打扮自己一样。奥里森·怀特曾做过这样一个试验：让被测试者用谎言回答面谈者的提问，而且被测试者在得到指令前、撒谎前以及撒谎后不同时间段内的非语言行为会被记录下来，还会与其不撒谎时的行为做比较。实验表明，在被测试者接受指令后，回答会变得简短，并且还伴随有用手指触摸身体部位的动作。为此，奥里森·怀特强调：“人在说谎的时候，越极力想掩饰谎言，越是会因为身体动作的变化而暴露出自己说谎的信息。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

二、FBI从女人挽着男人胳膊的动作中读懂的弦外之音

FBI行为心理专家凯恩·米特曾经说过："现实中，男人和女人不仅仅是性别方面存在差异，在身体语言方面也存在不同，而这从女人在大街上挽着男人胳膊这样的动作中就可以看出。"在米特看来，女人做出这样的行为举止背后是包含一定意义的。

熙熙攘攘的人群之中，总能看到一些女士面带微笑地挽着男人的胳膊，而且她们看上去非常陶醉，也非常开心。或许在很多人看来，女人在大街上挽着男人的胳膊是年轻人才会做的事情，但凯恩·米特通过观察发现，女人挽着男人的胳膊并不只是年轻女人的"专利"，很多中年女人或者老年女人也会有这样的动作表现。而凯恩·米特在此前曾设想，也许是女人们的胳膊被冻凉了需要让男人暖和才会挽着他们的胳膊的，可经过长时间的观察和研究，他推翻了此前这个幼稚可笑的想法，并找到了女人喜欢挽男人胳膊的原因。其实，这种原因与女人自身的心理需求有很大关系——促使女人在大街上挽着男人胳膊的行为最直接的因素是她们心里对男人产生的好感和渴望被保护的心理需求，在这种情况下，女人挽男人胳膊的动作就会非常自然；相反，如果女人对一个男人不感兴趣或者不喜欢他时，很难做出挽着男人的行为，而其心理上也不会对男人产生被保护的心理需求。

凯恩·米特从对行为心理的研究中发现，大多数女人都喜欢用自己的身体接触来向男人表达亲密和善意，但男人似乎不喜欢这样，他们更习惯于直来直往，很少会像女人那样喜欢用身体接触的方式来表达亲密感。而儿童大多也喜欢依偎在家长面前，这是人类本能属性的一个缩影。随着人们年纪的增长，人逐步摆脱了不成熟的状态，动物最原始的习性也开始呈现出"下坡路"的状态，并隐藏起来。当一个女人不善于

pdf下载网 http://www.i8788.com

或者不好意思表达自身情感之时，她们往往就会用最原始的身体接触等方式向外释放出自己的情感，而接收情感的对象大多是男人，因此从某种意义上来说，女人与儿童比男人更具动物特性。

其实，从心理学的角度分析，女子大多是注重感情的人，在考虑某一件事情之时大多也会凭其感觉，并且她们会相信感觉。或许正是因为女人的感觉往往会比男人更加敏锐，因此，女人才更习惯于用触觉的感受作为替代语言表达的一种方式。凯恩·米特博士甚至还开玩笑地和FBI特工说道："当你们在与女朋友甜蜜约会时，要养成眼观六路、耳听八方的本领，不仅要学会用耳朵仔细聆听女友在说什么，还要用眼睛去看女友在做什么。只有这样，才能洞察到女友心理的真实意图。"

凯恩·米特在研究中还发现，现实中的每个人在心理上都有警觉心理，也就是人的"安全范围"感觉。每一个人都会以自我为中心，向四处蔓延，形成一个圆形的"心理防御阵地"，而这个阵地是他们认为最安全的。但是当有人误闯入"心理防御阵地"后，这些人感觉到自己的安全受到了威胁，于是其心理就会发生预警，随即便会产生反抗。

凯恩·米特认为，越是两个不熟悉的人，心理距离就会越大，身体距离也会被拉大。但如果两个熟悉的人在一起时，这种心理上的距离就会缩短。比如，夫妻之间的关系、父母与子女之间的关系等，他们之间的心理距离可能会缩小至零，而如此一来，也就容易产生肢体上的亲密关系。因此，如果你的女朋友在走路时，总是喜欢亲密地挽着你的胳膊，或是触碰你的身体，说明她和你的心理距离已大大缩短，她不在乎你侵入她的"安全范围"，而你们之间也不存在心理上的距离。

现实中或许有些男人对女人的这种表达亲密关系的方式没有弄清楚，当女人的身体向他们靠拢过来时，他们误以为是对自己有肉体上的欲望，于是便心花怒放，可结果往往会令他们大失所望。其实女人之所

pdf下载网 http://www.i8788.com

以在大街上做出挽着男人胳膊的亲密动作，并不完全是为了想要肉体上的接触，更多的是来自于她们内心深处的情感表达。

而FBI就能够从女人做出的身体动作中读懂隐藏在内的弦外之音，因为这是每一名FBI特工必须要掌握的身体分析术，更是其识人的宝典。

三、FBI从孩子多变的身体语言中发现的“秘密”

美国麻省理工大学心理学教授费尔德曼曾多次对FBI探员进行过培训。在他对FBI进行培训期间，他曾讲述过这样一个小故事：自然界中的小兽在母兽离开巢穴之时，由于缺少了和母兽之间的互动和交流，会逐渐变得安静。在这种情况下，小兽本能地限制了自身的活动，从而让自身的新陈代谢和营养消耗都得以降低。其实，它们这样做的目的是尽量保存体力，让自己活得更长一些，因为它们不知道母兽什么时候才能返回巢穴。而最终的结果就是，小兽由于母兽不在身边，发育往往会相对迟缓一些。其实，费尔德曼教授想要告诉人们的是，不仅对于小动物，对于儿童来说，与母亲的亲密交流就好比像阳光和食物一样不可或缺。他认为，相对于语言交流，身体方面的交流是人类更原始、更本能的沟通和交流方式。

费尔德曼经过研究发现，人与人之间进行的一场完整的沟通和交流中，肢体语言占据了相当大的一部分，而语言仅占很小的一部分。对于孩子来说，父母对其进行的肢体语言所占的比例还要高，这是因为孩子的语言发育还没有完全成熟。在大多数情况下，孩子更愿意也更容易接收来自外界的非语言交流，而他们也更擅长用肢体语言传递自身所要表达的信息。费尔德曼经过多年的分析和研究，总结出了以下这些在小孩

pdf下载网 http://www.i8788.com

子身上经常会出现的肢体语言：

（一）吮吸手指

在费尔德曼教授看来，孩子如果做出吮吸手指的动作，表明他们的内心感到了不安或者紧张，即这是他们自身做出的一种“安慰行为”。在这种情况下，家长就要对其投入更多的关注。或许很多人认为，孩子吸手指没什么大不了，是一种正常现象，而有些的确如此——在费尔德曼看来，有些孩子吮吸手指是他们吮吸母乳、奶瓶的延伸，是孩子们的一种本能动作。但大多数孩子，过了一段时间后这种动作就会自然而然地消失。需要提醒的是，如果一个平时不去吮吸手指的孩子，在某一段时间里反复地吮吸手指，这可能就是他们的“安慰行为”了，也就是说，他们的心理或许产生了不安或恐惧。因而，如果出现了这种情况，父母最好回想一下，孩子最近是否经历了一些不愉快的经历。而费尔德曼建议父母，当看到这种情况后，不要强行地将孩子的手指拿下，这样非常有可能让孩子的这个动作成为习惯。其实，孩子需要的或许是父母更多的关注。如果孩子没有从父母身上得到关注，或许就会用叛逆、闹事等方式寻求父母的关注。

（二）手臂冻结

很多时候，当原本积极主动的孩子变得不积极，甚至是呈现出回避态度时，就说明他们的心理出现了一些波动。比如，孩子每次在和家庭成员碰面时，都会无比热情地和每个人拥抱，但有一天，孩子忽然躲开了家庭成员的拥抱，或者冷淡地拒绝了家庭成员的牵手等，而此时孩子的这些肢体行为就表明他正在偏离自身的基线行为（大概就是正常行为的意思）。或许当孩子出现这些肢体动作后，一些父母会用“你怎么这

pdf下载网 http://www.i8788.com

么不懂事！”“太没礼貌！”之类的指责话语批评孩子。其实，孩子的反应说明他感觉到了外界的某种威胁或者经历了让他们害怕的事。在这种情况下，父母不能让孩子感觉到孤独，要加强与其沟通。

（三）伸展躯干

现实中，一些孩子经常会将躯干伸展开来。这是因为做出这一动作他们会感觉到舒适。费尔德曼又将其称为“领地宣言”，也就是说，当孩子受到父母或外界的责难或者惩罚时，他们将四肢伸展，这就意味着他们想对抗权威。假如孩子在面对一些严肃问题时也有这样的表现，父母可以要求他们立刻坐直，如果这种方法无效，就要坐在他们椅子的旁边（等于侵入孩子的领地），在这种情况下，孩子为保护自己的领地就会马上坐直。费尔德曼认为，如果没有及时管教孩子，孩子很可能会藐视父母的权威，并对其越来越不尊重，如此一来必将影响他们的成长。

（四）非常活跃的脚部动作

费尔德曼认为，从交谈中两个人脚尖的朝向位置，就可以大致判断出双方是否友好、谈论的话题是否协调等。生活中，很多成年人一直会有这样的肢体动作。比如一个人正在接听别人的电话，话语中透露出谦虚，可脚尖却在不停地跳跃着，而这就说明他们的内心存有激动的心情。同样地，在孩子身上也可以找到缩影。比如，孩子的上半身或许正趴在桌子上安静地吃午饭，可双脚却朝向了门口的方向，通过这个动作就可以看出，孩子多半是想出去和小伙伴一起玩。显然，在这种情况下，父母可以对孩子说：“专心吃完饭就可以出去玩。”

听罢此话孩子可能会平静地和父母对视，表现出一副相安无事的模样，可他们的脚部动作此时却非常活跃，由此便可看出其内心的激动和

pdf下载网 http://www.i8788.com

高兴之情。

四、绝对机密的无声传递：FBI告诉你为什么男性更适合做特工

随着FBI特工队伍的不断成长壮大，一些女特工也逐渐进入人们的视野中。虽然这些女特工在实战中同样取得了令人瞩目的成绩，然而仔细观察就会发现，在FBI特工性别的比例中，女性特工所占的比例要远远低于男性特工。也就是说，FBI特工里有相当一部分的人都是男性。一些人不禁要问：女性特工在实战中的表现丝毫不比男性差，甚至在某些方面还要强于男性，那么为什么女性特工所占的比例如此之小呢？对此，曾担任FBI代理局长的托马斯·J·皮卡德这样表示道："的确如此，女性特工无论是军事技能还是心理素质丝毫不比男性特工差，她们也能出色地完成军事任务，而之所以女性特工占的比例不高，主要是因为女性在肢体语言方面没有男性丰富。也就是说，男性善于运用肢体语言来表达内心的变化情况，而在这一点上，女性略显不足。正是由于这个因素，所以男性特工才比女性特工更多。"

美国芝加哥大学心理学系主任卡尔·哈维在研究中发现，男人70%的心里话都靠肢体表达。哈维认为只要仔细观察男人的肢体语言，就可以了解他们的性格特征，并且知晓他们内心世界的变化。而作为FBI特聘的心理学教授，卡尔·哈维经常到FBI对特工进行心理学方面的知识培训。而在授课中，他将自己多年来总结出的男性的肢体语言变化作为了培训的重点。以下便是他总结出的男性不同于女性的肢体语言变化。

（一）假笑总是挂着脸上

卡尔·哈维认为，一个人的微笑是具有神奇魔力的，可以瞬间拉近陌生人之间的关系，并且增强彼此间的感情。此外，微笑还具有特别重

pdf下载网 http://www.i8788.com

要的作用——研究发现，男性微笑的次数越多，赢得别人相信的概率就越高，因此男性为了掩饰自己，很可能会利用微笑的魔力（即在说谎时将假笑挂在脸上）。

其实发现男性挂在脸上的笑是真是假并不难——通常情况下，真实的微笑会持续2到4秒，当男性微笑的时间超过10秒以上时，就需要引起注意了。另外，男性在假笑的时候，面部两侧的表情会出现不对称的情况，比如，习惯使用右手的人左嘴角会挑高，而习惯使用左手的人右嘴角会挑高。当看到男性脸上堆满虚假笑容之时，就要思考他们是否隐瞒了什么问题了。

（二）说话速度突然加快

卡尔·哈维分析认为，当男性在说话期间突然加快了速度，多半说明他们对自己所说的话没有把握或缺少信心。因为在男性的潜意识里，当遇到他们不愿意谈及的话题或者被发现了某些事实真相的时候，他们大多希望能尽快结束让他们尴尬不安的话题。如果男性在辩解某一些事情的时候突然提高了声调和说话速度，并想掩饰内心的焦虑和不安时，可以用轻柔的语气鼓励他，让他放松，观察他们是什么反应。如果他们还是忍不住加快说话速度，就可以判断他们有事情隐瞒。一般而言，只要仔细观察的话，就会寻找出他们言语中露出的破绽。

（三）轻轻地摇头

在很多人看来，男性的摇头动作代表着拒绝。其实，摇头的含义不仅仅如此简单。卡尔·哈维认为，摇头是人类与生俱来的动作之一。比如说，当母亲在喂养幼儿时，幼儿会左右摇晃着脑袋，以便获得更多的乳汁。而如果男性在和别人谈话的过程中，无意识地摇头，就说明他得

pdf下载网 http://www.i8788.com

到了像吸吮乳汁时一样的心理满足感。此外，卡尔·哈维研究还发现，如果男性对一个女性做出轻轻摇头的动作时，往往暗示着爱情开始的前奏，因此，当发现男性在下意识地对一个人，尤其是一名女性摇头时，不要简单地认为他在表示内心的不满。

（四）有意识地放慢眨眼次数

“其实你的眼睛就已经将你出卖了”，这是一些人发现别人说谎时随口就会说出的一句话。很多时候，男性在说谎时会忍不住眨眼，而当男性想对别人表达内心的真实想法时，就会放慢眨眼的速度和次数，以此来吸引别人的注意。

卡尔·哈维认为，现实中如果发现某一个男性突然放慢了眨眼次数的话，就要屏住呼吸认真听，也许他马上就会揭晓某件事情的真相了。

（五）用手揉搓耳朵

男性揉搓耳朵的肢体动作表明他们对某一件事情感到了厌烦，是想结束对话的信号。由于男性有了成人思维，他们会出于礼貌，用揉搓耳朵的动作告诉别人他们已经不耐烦了。此时，说话者应该注意自己谈及的话题是否占用了很长时间或者让男性感到枯燥乏味了。当发现男性做出这种动作的时候，可以适当地和其进行沟通，再看他的反应。

当卡尔·哈维总结出男性的这些肢体动作后，便作出了这样的分析：“其实正如托马斯·J·皮卡德局长所说的那样，男性特工在实战中做出的肢体动作非常多，这一点女性是无法与之相比的。当然，这些肢体动作的背后反映的是男性内心世界的变化。而现实中，每一名FBI男性特工都能用男性的视角去分析对手，可以说，这样的便利也是女性所不能企及的。其实，也正是如此，才不难解释男性为什么更适合做特

pdf下载网 http://www.i8788.com

工了。”

五、FBI对老人犯罪没有办法？——其实只是你不够聪明

可以说，在美国，老年人犯罪已经不再是稀奇的事情。但令人感到费解的是，美国一些地方警察竟然对老年人犯罪束手无策。早在20世纪70年代，美国阿拉斯加就发生了一起老年人抢劫首饰店的案件。或许有人听完后会发出疑问：为什么老年人选择抢劫首饰店呢？简直太不可思议了。事实上，抢劫首饰店的确实是个75岁的老人，他以牧师的身份（一身牧师妆扮）进入到首饰店实施了抢劫。

老人抢劫的始末是这样的，当他从百货商店买好牧师的服装将自己装扮好后便提着一个红色的口袋来到了首饰店里。此时正值平安夜，首饰店的工作人员和首饰店的保安并没有意识到老人是个“危险人物”，反而觉得老人是来给他们送快乐的。于是，所有人都若无其事地忙着手中的工作。10分钟过后，老人趁首饰店保安出去之际，快速地从红色口袋里掏出手枪，指着首饰店的工作人员，让他们将现金塞进口袋里。此时此刻，首饰店的工作人员被眼前的情景惊呆了，但迫于无奈还是将现金放进了老人红色的口袋中，拿到钱后，老人从容地离开了首饰店。

随后首饰店的工作人员就拨打了报警电话，当警察赶到首饰店时，正当为寻找老人的行踪而发愁时，首饰店对面的露天电视上却播放了这样一则新闻：一位装扮成牧师模样的人走进了阿拉斯加电视台，他声称自己抢了一家首饰店。而首饰店工作人员和警察看完这则令他们哭笑不得的新闻后，立即赶往了阿拉斯加电视台。当他们来到电视台以后，首饰店的工作人员立即认出了抢首饰店的老人。随后老人的双手便被警察

pdf下载网 http://www.i8788.com

用手铐铐了起来。但老人从容镇定的神情却让在场的无论是新闻记者、首饰店工作人员还是警察都感到十分诧异，而且他们都想知道老人为何抢完钱后不选择逃跑，而是进入到电视台接受采访的原因。随即新闻记者便对老人进行了采访："你为什么要选择在平安夜这天抢劫首饰店呢？""在你抢到钱后，本来可以逃跑，可你为什么选择进入到电视台呢？"听完新闻记者的询问后，老人选择了沉默不语。

当老人被带回警察局接受审问时，任凭警察如何讯问，他都不说一句话，并且情绪显得非常激动。在经过一整天的审问后，警察没有从老人口中得出任何信息。此时警察局的每个人都非常疲惫，决定第二天继续审问老人。而令警察没有想到的是，在接下来的审问中，老人仍然不开口说一句话，这让警察的审问工作陷入被动中。时间过去了一周，老人还是没有说任何话，此时警察局的警员就决定寻求FBI心理分析中心的专家的帮助，即让专家从心理学的角度分析老人的行为。

当FBI心理分析中心的专家来到警察局后，警员们对其抱怨道：任凭我们如何讯问，他就是不开口，这让我们非常无奈，他是不是心理有问题啊？ FBI心理分析中心的专家听完警员的话后，决定先与老人碰面后再下结论。当心理专家见到老人后，发现老人低着头，双手十指交叉放在一起，口中还喃喃自语："孩子，你快回来……"看到这里，心理专家对警员们说："从我多年的经验来看，老人实施抢劫的目的不在于钱，而是为了满足心理上的需求。"

"老人心理上会有哪些需求呢？"一名警员追问道。

"很多时候，老人也存在一定的心理问题，当这些心理问题不能及时得到满足或者心理问题让老人产生焦虑不安的情绪时，老人就会做出不理性甚至是令人哭笑不得的事情。"FBI心理专家解释着。在接下来的时间里，FBI心理专家单独对老人实施了讯问，在讯问中他没有直

pdf下载网 http://www.i8788.com

接问老人的作案动机，而是和老人聊起了家庭情况，并且还问及老人的家庭成员情况。此前一直对警察的问话选择沉默不语的老人听到有人谈及自己家庭成员的状况时，终于开口说话了，于是FBI心理专家趁热打铁，问了老人更多的问题。通过和老人的交谈，心理专家发现，老人退休前从事的是管理方面的工作，是个以自我为中心的人，也是个容易受外界影响的人。而其子女由于忙工作很少与他团聚，即使是在圣诞节的时候也不例外。在这种情况下，老人就会出现焦虑不安、孤单失落的情况。

当老人出现这些情况后，有一种渴望被关注和被关怀的心理特征，可由于子女忙于工作，老人又找不到释放这些心理问题的出口，因此老人的心理便产生了强烈的改变现状的感受，以致最终他通过扮演成牧师的模样对首饰店进行了抢劫，并拒绝回答警察的问讯。其实，发生在老人身上的这种心理特征非常常见——当老人离开工作岗位后，人际交往逐渐减少，又加之家人对他们的关心不够，老人的心理因此便会产生不平衡的感觉。如果老人没能寻找出解决心理不平衡的方法，他们便会产生出极端心理，从而做出以上看似不可思议的事情来。

FBI心理分析中心的专家还认为，老人心理产生的不平衡虽然是常有的现象之一，但这种心理现象是可以预防的。在心理专家看来，当老人的心理产生渴望被关怀的感觉后，就应该将自身的想法告诉给子女，而当子女得知老人的所思所想后，必然会回家陪老人。显然，这就会使老人渴望被关怀的心理得到满足，如此一来，老人自然就不会做出极端的事情来。而对于警察来说，如果老人真的做出了极端的事情，最好不要用常规的讯问方式对其进行问讯，因为这是一种没有弄清楚老人心理想法而展开的行为，而这样的行为无疑是没有任何价值的。最好的办法就是通过仔细观察他们的情绪变化或者肢体语言变化，来寻找识破他们

pdf下载网 http://www.i8788.com

心理的策略，这样才不至于对他们的讯问感到力不从心。

六、FBI告诉你女性寂寞时的身体语言

如果将梅花比作内心孤独以及寂寞的女人，是再恰当不过了。这样的女人，外表给人的感觉好像梅花一样，显示出一副高傲的模样，似乎显得她们非常挑剔。但在FBI资深特工梅里特·菲欧看来，她们的内心实际上是非常脆弱的。其实，她们表现出的高傲态度，只不过是为了保护自身不受侵犯戴上的一层面具而已。那么，这样的女人在身体语言方面会传递出哪些信号呢?

梅里特·菲欧进一步表示，这样的女人外面看上去和善温顺，但内心却有强烈的孤独感。她们往往不断地改变自身的发型，并盲目追求社会上存在的流行风气，甚至会将自己打扮成男人的模样，并且还煞有介事地手夹香烟吞云吐雾。

一般情况下，大多数男人看到这样的女人后，会像躲避瘟神一样远离她们。由于这样的女人大多是深怀自卑感的人，内心也是异常脆弱的，所以她们非常容易受到男人甜言蜜语的引诱，也更容易上男人的当，坠入犯罪的深渊中不能自拔。而梅里特·菲欧对FBI特工进行培训时就说过这样的话："犯罪活动的背后常常会有女人的身影。"

梅里特·菲欧认为，这样的女人非常在意别人看待她们的目光，她们将自己打扮成男人模样或者有意效仿男人的举动，都说明她们将自己当成和男人一样强大的人。而在和别人说话的时候，明明自己不懂的事情，她们也要装成一副什么都懂的样子。此外，她们自我触摸的动作比一般人也要频繁（以此排遣寂寞）。而在和别人说话的过程中不断触摸嘴巴或者用手托着下巴的女人，大多是内心强烈孤独的人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

梅里特·菲欧在研究中还发现，女人的卧室，就是其私人的领域。也可以说，女人的房间就是其身体的延长。尤其是对于内心孤独和寂寞的女人来说，从她的房间布置上就可以洞察到她的内心变化。而把房间收拾得一尘不染，可以说是一种自我亲密性的表现，从心理方面来说，这与“触摸下巴”、“摸嘴唇”等小动作一样，因而，这类女人的房间天天都会被打扫得很干净。或许她们是想借着不断地“触摸”自己的房间，来达到消除内心寂寞的目的。

那么，如何才能从身体语言的角度去识别女人内心的孤独和寂寞呢?除了在前面提及的以外，还可以从女人的一些漫不经心的小动作上，去看透她的内心世界。比如在跟她谈话的过程中，她如果有不停地用手抚弄头发、轻咬手指、经常摸自己的耳垂等这一些动作，就是其借着自我触摸来达到心理上的自我安慰及自我亲密的表现。此外，内心孤独寂寞的女人，在很多时候也是极为神经质的，对于自己和他人都有着过度的敏感性——她在心里经常会想：别人为什么要用如此异样的目光看我——等诸如此类的问题。

梅里特·菲欧认为，通过女人直接触碰自己身体的动作，很容易看清她们的所思所想。但在生活之中，一些女性虽然性格孤僻，在和别人的交谈中也不经常触碰自己，那么又该如何看透她们的心灵隐秘呢?在梅里特·菲欧看来，这样的女人，在和其他人沟通时，会发出一些特殊的信号。这些信号包括：一边看着对方，一边快速地眨着眼睛；跷起二郎腿，然后又放下；不停地用手折着手中的纸片；把玩着手中的钢笔……

她们做出的这些小动作，虽然不是直接的自我触摸，但好比和她们认真整理房间一样，可以看成是一种间接的自我触摸，而她们这样做的目的或许就是为了掩饰自己内心的孤独和寂寞。

pdf下载网 http://www.i8788.com

很多时候，女人们对于自己做出的这些小动作或许并不会在意，可只要善于通过人的肢体语言识别人心，想要解读一个女人的心理状态，通过以上动作便可达到这一目的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

参考书目

1.FBI教你破解身体语言.（美）纳瓦罗，波茵特 著，于乐 译.中华工商联合出版社有限责任公司（2010年07月）

2.FBI教你破解身体语言.（美）乔·纳瓦罗，马文·卡尔林斯 著，王丽 译.吉林文史出版社（2009年04月）

3.FBI教你破解身体语言.胡宝林 编译.中国华侨出版社（2011年01月）

4.读人.（美）狄米曲斯，马扎瑞拉 著，张芃 译.天津教育出版社（2009年03月）

5.5分钟和陌生人成为朋友.（美）唐·加博尔 著，灵思泉，韩俊燕译.京华出版社（2007年08月）

6.读心术.（瑞典）费克萨斯 著，冯扬 译.山西人民出版社发行部（2010年04月）

7.读心术2：口袋里的心理治疗师.（美）德蕾丝·博洽德 著，冯杨译. 山西人民出版社发行部（2011年04月）

8.爱因斯坦档案：美国联邦调查局对世界最知名科学家的秘密监控.（美）杰罗姆 著，席玉苹 译. 广西师范大学出版社（2011年02月）

9.成为美国联邦调查局探员.（美）霍尔登 著，蒋平 译. 译林出版社（2009年09月）

pdf下载网 http://www.i8788.com

10.FBI美国联邦调查局全传——联邦警察的罪与罚.亚诺 编著.凤凰出版社（2010年03月）

11.美国FBI重案实录.（美）赛琳杰 著，杨凯，隆民庚 译. 江西高校出版社(2010年12月)

12.我的FBI生涯.（美）弗里 著，姚敏 译. 社会科学文献出版社(2010年01月)

13.只需倾听.（美）马克·郭士顿 著，苏西 译.重庆出版社(2010年12月)

14.看谁在说谎.（美）李柏曼 著，项慧龄 译. 重庆出版社(2007年12月)

15.你能掌控任何人.（美）李柏曼 著，杨琨 译. 金城出版社(2010年12月)

16.迈尔斯心理学.（美）戴维·迈尔斯 著，黄希庭 等译. 人民邮电出版社(2011年01月)

17.心理学研究方法（第九版）.（美）克里斯腾森（Christensen. L.） 著.北京大学出版社（2005年05月）

19.社会心理学.（美）戴维·迈尔斯 著.人民邮电出版社(2006年01月)

20.心理学与生活.（美）格里格，津巴多 著，王垒，王甦等 译. 人民邮电出版社(2003年10月)

21.拖延心理学.（美）简·博克，莱诺拉·袁 著，蒋永强，陆正芳译. 中国人民大学出版社(2009年12月)

22.心理学导论.（美）库恩 等著，郑钢 等译. 中国轻工业出版社(2007年06月)

23.津巴多普通心理学.（美）津巴多 等著，王佳艺译. 中国人民大学出版社(2008年07月)

pdf下载网 http://www.i8788.com

24.瞬间洞悉人心.（日）桦旦纯 著，常兆 译. 科学出版社（2009年01月）

25. 白宫智囊的读心术.（美）尼尔伦伯格 等著，龙淑珍 译. 新世界出版社（2011年04月）

26.认知心理学.（美）斯滕伯格（Sternberg,R.J.） 著，杨炳钧 等译. 中国轻工业出版社（2006年01月）

27.警察与社区.（美）普尔普拉 著，杨新华 译. 中国人民公安大学出版社（2009年11月）

28.特工人生“深喉”回忆录.（美）费尔特 著，信强，白璐，程涛译. 新星出版社（2007年09月）

29. 读心术.徐耀武 著.机械工业出版社（2010年04月）

30.身体语言：教你超强读心术.（英）博格 著，林伊玫 译. 重庆出版社（2010年08月）

31.心理读心术.（日）内藤谊人 著，韩露 译. 南海出版社（2010年01月）

32.身体语言读心术.彬子 编著.哈尔滨出版社（2010年01月）

33.FBI心理分析术：我在FBI的20年.（美）罗伯特·K·雷斯勒， 汤姆·夏希特曼 著.江苏文艺出版社

34.不说我也知道你想干什么：察行观色三秒钟洞悉对方心理.（美）哈特莱 著，田东宇 译. 京华出版社（2008年10月）

35.身体语言密码.（英）皮斯 等著，王甜甜，黄佼 译. 中国城市出版社（2007年12月）

pdf下载网 http://www.i8788.com

[General Information]
书名=FBI身体语言分析术
作者=
页数=1000
SS号=
DX号=
出版日期=
出版社=

pdf下载网 http://www.i8788.com