

FBI

FBI Micro-Behaviour Psychoanalysis

美国联邦警察教你变身超级测谎家

微动作心理分析术

教你破解他人伪装

洞悉行为背后的真相

掌控自己的命运



白丽洁（知名心理作家）◎著

京师心智（专业心理教育机构）◎组编

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

FBI

FBI Micro-Behaviour Psychoanalysis

美国联邦警察教你变身超级测谎家

微动作心理分析术

白丽洁（知名心理作家）◎著

京师心智（专业心理教育机构）◎组编

中国法制出版社

CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

FBI 微动作心理分析术/ 白丽洁著. —北京: 中国法制出版社, 2017. 5

(心理学世界)

ISBN 978 - 7 - 5093 - 8374 - 2

I. ①F… II. ①白… III. ①动作心理学 - 通俗读物 IV. ①B84 - 069

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 073739 号

策划编辑/责任编辑: 陈晓冉 (chenxiaoran2003@126.com)

封面设计: 李 宁

FBI 微动作心理分析术

FBI WEIDONGZUO XINLI FENXISHU

著者/白丽洁

经销/新华书店

印刷/河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/710 毫米 × 1000 毫米 16 开

版次/2017 年 6 月第 1 版

印张/14.75 字数/179 千

2017 年 6 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 8374 - 2

定价: 32.80 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话: 010 - 66033393

值班电话: 010 - 66026508

传真: 010 - 66031119

编辑部电话: 010 - 66054911

邮购部电话: 010 - 66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010 - 66032926)

白丽洁

畅销书作家，作品包括《心理学与说服力》《FBI微动作心理分析术》等，深受读者喜爱，在青年群体中有一定的影响力。

京师心智

国内知名的心理健康教育专业机构和心理自助类图书开发机构。京师心智依托中国心理学会、北京师范大学等权威机构的资源优势，上百位心理学专家组成的技术团队，致力于将心理学研究成果应用于实践，服务大众。凭借自身优势和丰富的经验，被中国心理学会测量专业委员会认定为“正版量表进学校工程”的全国唯一推广单位。关联企业京师博仁，是一家集研究、开发、生产、销售、售后服务、培训、专家支持于一体的专业的心理学应用服务机构。

顾问委员会

孙啸海	朱桂梅	李红军	兰祁蓉	李井杰
朱 玲	段然琪	师晨晖	赵金辉	王亚雄
谢欣原	孔马兰	鲁 俊	周家全	崔 潇
刘璐薇	杨 攀	谢 琴	崔慧辉	李艳萍
杨 驰	王涑雯	刘 博	李 想	孟 龙
郝红敏	宋亚丽	陈庆峰	陈国栋	孙风兰
刘 敏	陈涛涛	鲁 芳	隋 岩	董 斌
史文建	杨珊珊	李娟娟	王星星	常振兴

前言

FBI 身体语言专家提醒我们：对于一个人非语言行为的分析，不能简单地就一个表情或一个动作做出判断，而是要把这些表情、动作与各方面的因素结合起来，综合判断之后再下结论。

关于微动作的解读，FBI 认为首先要做到的就是综合解读。正如人不可能与周围完全不发生联系一样，世界上不可能有绝对孤立的事物，微动作的发生也一样。我们已经知道微动作的发生受到情绪的影响，我们也知道人可以刻意地模仿一些动作来达到自己的目的，我们还知道情绪和动作都会受到环境的影响。因此，同一个动作可能表达多种含义，比如捂嘴代表的是撒谎，但如果发生在打喷嚏的时候，那它可能只是为了表示对他人的尊重；在谈判时，如果对方做出抱臂的姿势，这是一种无声的拒绝，但如果是因为当时房间内的温度过低，这个动作可能仅仅是为了保暖。因此，我们在判断一个动作发生的真实意图时，一定要结合其他相关动作和发生的环境来进行解读。如一个人在捂嘴巴的同时，出现眼神闪烁、语言含糊其词，同时伴随着揉眼睛、摸鼻子等小动作，那么这个人八成

是在说谎。

进行综合判断时，我们还可以将其身体语言和口头语言放在一起进行比较。我们已经知道“言行不一致”是撒谎的表现，但是什么是言行一致呢？它的表现形式有很多，比如行为举止与说话的内容、语速、语调等保持一致；面部表情与肢体行为传达的信息一致；眼神的指向与手势所指一致等。虽然某些说谎专家可以有意识地控制自己的行为，但是身体上“不听话”的部位实在太多，有时候难免会出现疏漏，所以我们要善于观察。

心理学家罗伯特·罗森塔尔将身体的泄密行为总结为以下五种：一是矛盾迹象。即上文提到的“言行不一”，如明明交叉双臂，还表现出自己很有兴趣。二是瞬间迹象。即我们以前提到过的真正的表情“瞬间即逝”，而刻意维持的表情一定是抱有某种目的。三是声音迹象。一个人的声音包含音质、语速、节奏等特征，这些都远比它诉说的语言更能告诉我们真相。四是身体迹象。身体行为并不完全遵从我们的大脑，因此没有得到大脑允许的信息，身体也可能会不假思索地将其表露出来。五是脸部迹象。面部的肌肉最为灵活，也最容易控制，所以成为我们需要注意观察的地方。

以上这五种迹象的发生一般都是紧密相连的，即使一个方面得以控制，其他方面也会有所显露。我们只需在观察到一种迹象时，马上寻找其他迹象加以验证，就可以做到综合判断。

关于微动作的解读，我们还要做到的是将微动作的发生与它产生的环境联系起来。这里的环境包括社会环境，如社会习俗、文化

背景、民族习惯、现场气氛等综合因素。比如一个美国妈妈带小孩到中国朋友家里做客，朋友家中的老人热情地摸了摸孩子的头，称赞道：“这小孩真漂亮。”美国妈妈可以觉得不习惯，也可以觉得惊讶，但是一定不能误解为这是对自己的一种侵犯。因为在中国的习俗里，长辈抚摸孩子的头是一种亲昵和宠爱的表现，与尊重与否无关。当然，出于对彼此的尊重，我们最好还是互相遵循对方的习俗，以免造成尴尬的局面；点头这个动作，在世界上的大部分地区都是表示肯定的意思，但是如果发生在尼泊尔人、斯里拉卡人或者某些印第安人、因纽特人之间，这就是表示“不”的意思。不要觉得不可思议，每一个身体动作的产生都有着自己的文化背景和含义，想要正确解读，就要了解对方的文化和风俗习惯。

对于成年人来说，有时我们还需要判断一些动作是否属于遗传性动作，对这些先天的动作也不适宜做过度解读。通常，我们可以将不同文化背景下相同的动作认为是人类通用的，属于先天性动作。比如愤怒时我们都会跺脚，害羞时会脸红，打招呼时眉毛会扬起等；对于身体语言的解读，我们还应考虑到性格、性别的差异。荷兰心理学家海曼斯认为，男性的理论抽象能力要高于女性，而女性在情感表达方面则优于男性。因此，他们在说话的方式、日常动作和面部表情的表现等方面都存在差异。比如和男性相比，女性总是显得“话多”；男性比女性在说话的时候更容易打断对方，以显示自己的支配权；女性比男性更喜欢用哭、笑等情绪的表达，因此面部表情相对丰富；在使用肢体语言方面，男士会更“木讷”一些。当然，

我们所说的都是一般情况。

除了社会习俗、文化环境、民族习惯、性别差异之外，我们在解读微动作的含义时还需要考虑到温度、环境、心境的影响。这里就不再一一赘述。

关于微动作的解读，最重要的就是认真观察。观察是一种能力，但这种能力不是与生俱来的，而是我们在生活中逐渐培养出来的。一个人能否很好地读出别人潜藏的心理，会不会使用身体语言更好地展示自己，很大程度上都和这个人的观察能力有关系。

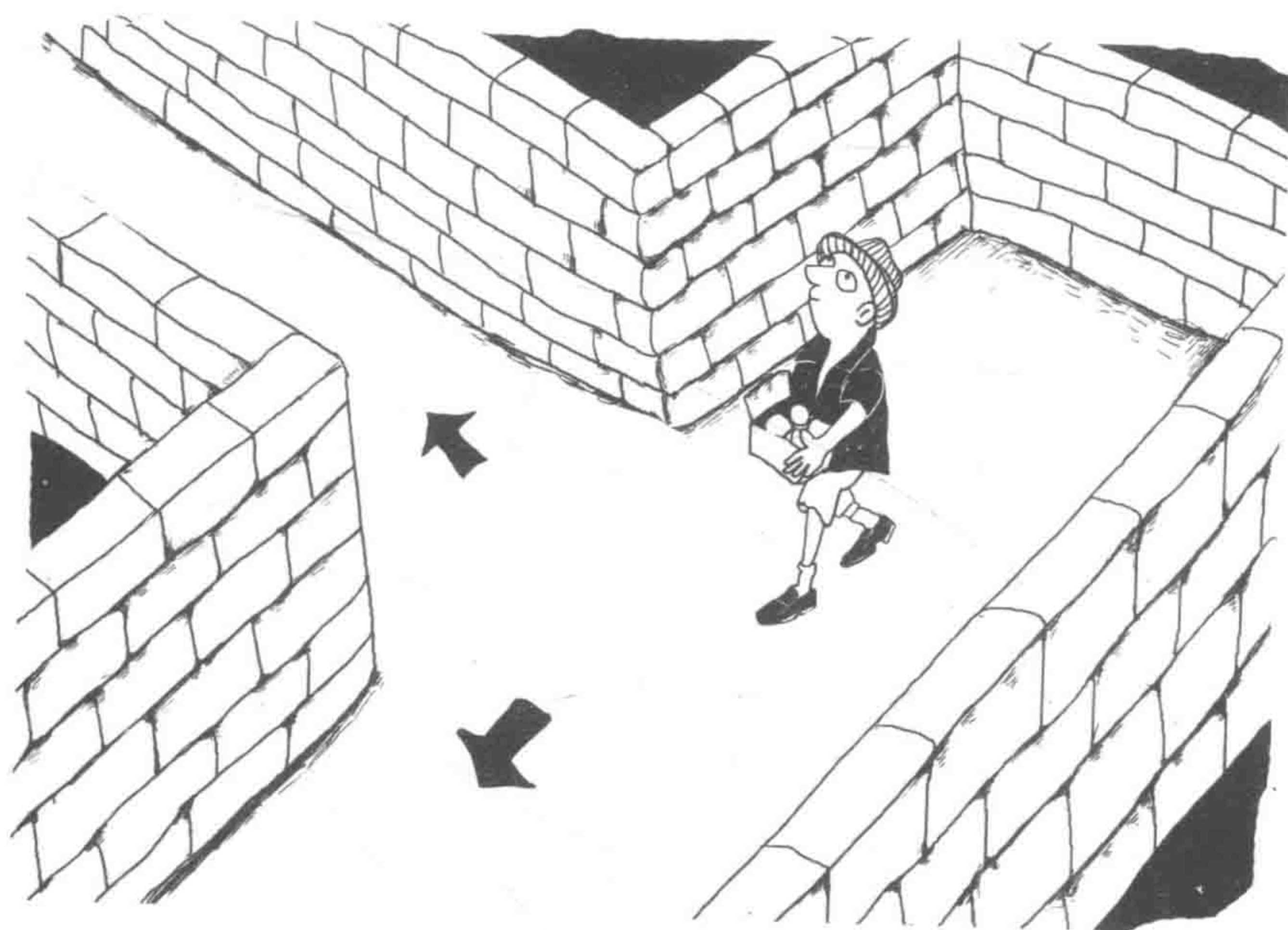
美国心理学家雷·L·伯德惠斯特尔指出：如果一个人每天平均使用语言的时间大约是10到11分钟，而每句话则只用2.5秒钟，剩下的交流基本上都是通过身体语言进行的。由此可见，如果我们不善于观察，那么我们对于信息的领会将多么片面。要想培养观察的能力，首先我们需要一双善于观察、善于发现的眼睛。只要我们去用心去配合眼睛的发现，这双眼睛就足以成为世界上“最明亮”的眼睛。

观察力的培养要分散在日常生活中。我们可以每天都抽出一定的时间专门观察自己看到的世界，并将其记录下来，对我们学习到的理论加以验证；我们也可以在日常生活中的每时每刻都注意观察，用心记下自己的见闻和感想。至于观察力的培养场所，更是生活中处处皆可实践，因为只要有人的地方就会有交流，而有交流就必然会用到身体语言。这样每天积累一点点，积少成多，就会极大地丰富我们的经验，提高解读他人身体语言的能力。

培养观察力还可以通过观看无声电影来进行。由于无声电影的特殊性，演员的表演只能依靠身体语言进行，而观众也只能通过解读演员的表情、动作来理解电影的含义。为了便于观众看懂，演员采取的动作都是日常生活中常见的，传达的内容也是非常贴近生活的。因此，观看无声电影不失为培养观察力的一个好办法。

除了观察别人的动作，还可以对自己崇拜或者喜欢的偶像的行为进行模仿。在微动作的模仿中，人们往往可以更好地体验到这种动作之下的情绪，进而影响自身性格和情绪的形成。久而久之，也可以积极地影响自身的行为。不论是开怀大笑，还是昂首挺胸，在体会到这些动作之下的心情的同时，我们对情绪的感受会使我们的观察力更为敏锐。

总之，所有的技能只有转化成本能，才能发挥出最大的作用。希望 FBI 微动作知识可以带给我们更高效、更优质的生活。



目 录

第一章 向FBI学习身体语言

会“说话”的身体 / 002

了解身体语言的背景 / 006

FBI 绝技：冷观察 / 010

第二章 FBI告诉你身体在说什么

人体的奥秘 / 016

最会“说话”的脸 / 019

出卖大脑的手 / 022

手臂丈量情绪幅度 / 026

脚是身体中最诚实的诉说者 / 029

躯体也有话要说 / 033

第三章 拒绝谎言，观察出真相

说谎是门技术活儿 / 038

别被他的表情欺骗 / 040

别让身体语言出卖你的秘密 / 047

嘴巴张合暗藏的玄机 / 053

延伸阅读：教授杀人案引发的思考 / 057

听他的话，懂他的心 / 058

延伸阅读：谎言，人际交往的润滑剂 / 063

第四章 穿衣打扮中透露的心灵信息

会说话的着装 / 066

配饰选择的心理奥秘（1） / 071

延伸阅读：男人为什么要系领带 / 075

配饰选择的心理奥秘（2） / 077

延伸阅读：一桩通过戒指破获的抢劫案 / 082

心事重重的鞋子 / 083

妆容背后的心情 / 089

延伸阅读：彩妆心理学——从流行妆容看性格 / 093

第五章 不动“声色”的告密者

弗洛伊德的潜意识冰山 / 096

延伸阅读：衣锦还乡背后的得意与失意 / 100

观字如观人 / 101

隐藏在嗜好中的心灵密码 / 107

和性格相关的生活习惯 / 113

距离和空间的秘密 / 119

延伸阅读：从亲密无间到距离产生美 / 124

你喜欢照相吗 / 125

延伸阅读：照片的治愈作用 / 130

第六章 巧用身体语言，展现更好的自己

从“握”开始 / 134

延伸阅读：一次握手换来的和平 / 138

“挺直的躯干”更显高大 / 139

延伸阅读：“点头哈腰”的奇妙之处 / 144

舒展肩膀，赢得信任 / 146

延伸阅读：骑士册封礼上的敲肩仪式 / 150

只有倾听是不够的 / 151

延伸阅读：4分钟留下良好的第一印象 / 155

走路姿势中的秘密 / 157

甩掉那些不良小动作 / 162

延伸阅读：神奇的肢体接触 / 166

第七章 用身体语言拉近彼此的距离

吸引力的秘密 / 170

令人如鱼得水的模仿行为 / 175

延伸阅读：为什么会有“夫妻脸” / 179

身体角度折射出的心理距离 / 180

延伸阅读：私密空间的跨文化性 / 184

如何成为魅力四射的社交达人 / 185

你有异性缘吗 / 191

“我爱你”的非语言行为 / 197

延伸阅读：亲吻的秘密知多少 / 201

第八章 不同场合中身体语言的应用

国际交流中的身体语言差异 / 204

延伸阅读：一些常见的容易引起误会的手势 / 208

商务谈判中的身体语言运用 / 209

销售工作中的身体语言技巧 / 214

身体语言在办公室中的妙用 / 219

延伸阅读：办公桌体现办事能力 / 224

—— 第一章 ——

向 FBI 学习身体语言

FBI 专家经过研究发现，在交流的过程中，55% 的信息是通过视觉传达，38% 通过声音传达，只有 7% 的信息通过所说的话传达。因此，人们在日常交流时，除了口头交谈的语言外，确实还存在另一种“语言”，那就是我们的身体语言。



会“说话”的身体

安娜是一名 FBI 特工，几年前她被派往华盛顿州的一个渡口，以海关人员的身份执行一项秘密任务。有一次，在渡口盘问一个汽车司机时，安娜发现他的表现不正常，神色非常不自然、躲躲闪闪，她和同伴开始搜查汽车，发现在橄榄油桶里装有像蜂蜜一样的液体。汽车司机见状拔腿就跑，不过最终被抓获，铐在巡逻车里。细心的安娜发现，尽管男子被铐在后座上，可他睁着大大的眼睛，泪汪汪地看着汽车的方向，而且蜷缩着身体。安娜当下便意识到这是炸药！

安娜赶紧疏散了在场的所有人，事后证明那种液体是硝酸甘油类物质，而男子的目的是炸毁芝加哥国际机场。安娜接受过身体语言的专业训练，所以她看到嫌疑犯眼睛的时候，立刻明白那个家伙一直躺在后座上蜷缩着身子，是担心爆炸，是他为了保护自己做出的自救反应，幸亏 FBI 特工查获了炸药，否则后果不堪设想。

生活中，绝大多数人不会和恐怖分子亲身交涉，可这个故事告诉我们，注意别人的眼睛，即使你认为他对你没有危险时，也一定要观察，因为眼睛是透视心灵最好的窗户！FBI 指出，一个人心中所想会从眼中流露出来，这是每个人都无法逃避的现实。在 FBI

传奇的历史上，这仅仅是解读身体语言发挥威力的普通个案。

在人类漫长的生物进化史上，语言是人类传递信息的主要载体。作为群居动物，人们日常的生活、工作、学习、人际交往都离不开语言，它是我们让自己内心世界与外面的世界实现信息交换的桥梁。我们通过语言传递情绪、诉说感情，和别人相互依赖、相互理解、共同生存。

“与他人交谈”是我们每天都在做的最平常不过的事，通过交谈我们能理解别人的想法，明白别人的感受。但是，时常出现的“言不达意”“口是心非”会让我们不由得产生困惑，通过交谈，真的就能明白对方真正的心意吗？

生活在这个事事讲究快速高效的社会里，我们越来越没耐心去琢磨别人心里的想法，越来越喜欢用第一印象来认识一个陌生人，所谓“一见钟情”“见光死”，实际上这是一条“识人”的捷径。研究发现，在交流的过程中，55%的信息是通过视觉传达的（身体语言、眼神接触），38%则是通过声音传达的（音调、语速、音量、语气）。也就是说，只有7%的信息是通过所说的话传达的。人们在日常交流时，除了口头交谈的语言以外，确实还存在另一种“语言”，那就是我们的身体语言。

身体语言是指由身体的各种动作代替口头语言，以达到表情达意的沟通目的的语言。广泛意义上说，身体语言也包括面部表情；狭义言之，身体语言只包括躯干与四肢所表达的意义。身体语言被认为是最值得信赖的语言，它几乎可以说是一个人内心世界的缩影。