



犯罪心理  
大师系列

# 犯罪心理侧写

③

用犯罪心理学解读微动作

CRIMINAL  
PSYCHOLOGICAL  
PROFILING

/ 犯罪心理侧写师教你

破解他人伪装

/ 洞悉行为背后的真相

白丽洁（知名心理作家）◎著

中国法制出版社  
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

CRIME SCENE DO NOT CROSS



犯罪心理  
大师系列

# 犯罪心理侧写 ③

用犯罪心理学解读微动作

CRIMINAL  
PSYCHOLOGICAL  
PROFILING

白丽洁（知名心理作家）◎著

中国法制出版社  
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目 (CIP) 数据

犯罪心理侧写. 3, 用犯罪心理学解读微动作/ 白丽洁著. —北京: 中国法制出版社, 2019. 1

ISBN 978 - 7 - 5093 - 9813 - 5

I. ①犯… II. ①白… III. ①犯罪心理学 - 通俗读物  
IV. ①D917. 2 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 227968 号

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

封面设计: 李 宁

---

犯罪心理侧写. 3, 用犯罪心理学解读微动作

FANZUI XINLI CEXIE. 3, YONG FANZUI XINLIXUE JIEDU WEIDONGZUO

著者/白丽洁

经销/新华书店

印刷/三河市国英印务有限公司

开本/710 毫米×1000 毫米 16 开

版次/2019 年 1 月第 1 版

印张/14.5 字数/120 千

2019 年 1 月第 1 次印刷

---

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 9813 - 5

定价: 39.80 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfs.com>

市场营销部电话: 010 - 66033393

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, 请与本社印务部联系调换。电话: 010 - 66032926)



## 前言

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、动作与各方面因素结合起来，综合判断之后再下结论。

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，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，则是一种无声的拒绝，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。例如，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。



## 前言

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、动作与各方面因素结合起来，综合判断之后再下结论。

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，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，则是一种无声的拒绝，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。例如，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。

## 犯罪心理侧写3

用犯罪心理学解读微动作

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，但什么是言行一致呢？它的表现形式有很多，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，这些都远比其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，在世界上大部分地区都是表示肯定的意思，但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，则表示“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、笑等情绪表达方式，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·伯德惠斯特指出：如果一个人每天平均使用语言的时间大约是10分钟到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。要想培养观察能力，首先需要一双善于观察、善于发现的眼睛。只要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，更是随处可见，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。无论是开怀大笑，还是昂首挺胸，在体会到这些动作之下的心情的同时，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。希望本书可以带给我们更高效、更优质的生活。

# 目 录

## 第一章 向犯罪心理侧写师学习身体语言

会“说话”的身体 / 002

了解身体语言的背景 / 006

犯罪心理侧写师绝技：冷观察 / 010

## 第二章 犯罪心理侧写师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

观字如观人 / 100

隐藏在嗜好中的心灵密码 / 106

和性格相关的生活习惯 / 112

距离和空间的秘密 / 117

延伸阅读：从亲密无间到距离产生美 / 122

你喜欢照相吗 / 123

延伸阅读：照片的治愈作用 / 128

## 第六章 巧用身体语言，展现更好的自己

从“握”开始 / 132

延伸阅读：一次握手换来的和平 / 136

“挺直的躯干”更显高大 / 137

延伸阅读：“点头哈腰”的奇妙之处 / 142

舒展肩膀，赢得信任 / 144

延伸阅读：骑士册封礼上的敲肩仪式 / 148

只有倾听是不够的 / 149

延伸阅读：4分钟留下良好的第一印象 / 153

走路姿势中的秘密 / 155

甩掉那些不良小动作 / 160

延伸阅读：神奇的肢体接触 / 164

## 第七章 用身体语言拉近彼此的距离

吸引力的秘密 / 168

令人如鱼得水的模仿行为 / 173

延伸阅读：为什么会有“夫妻脸” / 177

身体角度折射出的心理距离 / 178

延伸阅读：私密空间的跨文化性 / 182

如何成为魅力四射的社交达人 / 183

你有异性缘吗 / 189

“我爱你”的非语言行为 / 195

延伸阅读：亲吻的秘密知多少 / 199

## 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 / 202

延伸阅读：一些常见的容易引起误会的手势 / 205

商务谈判中的身体语言运用 / 206

销售工作中的身体语言技巧 / 211

身体语言在办公室中的妙用 / 217



# 第一章

向犯罪心理侧写师学习  
身体语言



# 会“说话”的身体

安娜是一名特工，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，眼泪汪汪地看着汽车的方向，而且蜷缩着身体。安娜当下便意识到橄榄油桶里有炸药！

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，是他为了保护自己所做出的自救反应，幸亏特工查获了炸药，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。犯罪心理侧写师指出，

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。当谈到由肢体表达情绪时，我们自然会想到很多惯用动作的含义。比如，鼓掌表示兴奋，皱眉代表生气，搓手表示焦虑，垂头代表沮丧，摊手表示无奈，哭泣代表难过。当事人用此等肢体活动表达情绪，别人也可由之辨识当事人的心境。

随着社会的进步，身体语言学已经被正式列为独立科目，加入了现代科学的大家庭。人们通过研究各种身体动作所表达的情感，已逐渐建立起一套完整的理论体系，慢慢进入我们的视野，并在舞蹈、舞台剧、电影等艺术领域得到广泛的运用。举个例子，即使是再迟钝的人，在观赏银幕上演员的表演时，即便没有台词，观众也能从其举手投足中感受到对方想要传达的情感和思想，被其深深地打动；世界闻名的蒙娜丽莎，一幅静止的画卷，定格的那一抹浅笑让多少人心醉，让多少人疯狂。

那么，身体语言到底有多重要呢？不用想得太深刻，就想想你每天和别人沟通，听别人说话，除了话语你还听到了什么呢？对，语气、声调、音量、节奏。那你看到了什么呢？坐姿、穿着、对方的表情。没错，这些信息都是身体告诉你的。通过分析这些信息，你又得到了什么结论呢？对方是生气、快乐、沮丧？对的，这些身体都会告诉你。关键是它告诉你的时候，你要第一时间看懂。

身体每天都在你无意识的状态下向外界传递一切关于你的情绪与心理活动的信息。透过我们不经意流露出的大小动作，别人能读懂许多可能连我们自己都不曾察觉的秘密。在沟通中，话语