

FBI

犯罪心理

分析课



霁阳 编著

美国联邦特工的职业秘密，教你如何识破内心

剖析伪装者的表象世界
解读犯罪者的心理动机

中国商业出版社

FBI

犯罪心理

分析课



霁阳 编著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

FBI 犯罪心理分析课 / 霁阳编著. —北京: 中国商业出版社, 2017. 6

ISBN 978-7-5044-9912-7

I. ①F… II. ①霁… 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 (2017) 第 146543 号

责任编辑: 武文胜

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店经销

香河利华文化发展有限公司

★ ★ ★ ★ ★

710 × 1000 毫米 1/16 18 印张 260 千字

2018 年 4 月第 1 版 2018 年 4 月第 1 次印刷

定价: 49.80 元

★ ★ ★ ★ ★

(如有印刷质量问题可更换)

前言

P r e f a c e

FBI 是美国联邦调查局的英文缩写，隶属于美国司法部，是世界上最为知名的警察组织之一。FBI 一直秉承着忠诚（Fidelity）、勇敢（Bravery）和正直（Integrity）的信条，也是他们享誉世界的重要基石。

作为打击犯罪的重要机构，FBI 承担着反恐、反垄断、反诈骗、反暴行、反贩毒、反暴力、反间谍、反高智商犯罪等职能。总之，在美国犯罪发生的地方就有 FBI 的身影。正是他们执着的敬业精神，自成立之初，破获了许多大案要案，保卫了美国的安全和公民的权利。

犯罪一直伴随着人类的发展史，随着科技的发展和人类认知的提高，犯罪嫌疑人的犯罪手段也随之提高。FBI 之所以能够抽丝剥茧，识破伪装，将犯罪嫌疑人绳之以法，对犯罪嫌疑人的心理解读起到了至关重要的作用。换句话说，FBI 长期在与犯罪嫌疑人的博弈过程中，能够准确把脉其心理，通过犯罪嫌疑人的一些微妙变化，可以推测出犯罪嫌疑人说的哪一句是真话，哪一句是假话。

犯罪动机决定犯罪的性质，也决定了犯罪的方向。大多数情况下，犯人都不会轻易承认自己内心的想法。心理学上，人的每一次心理活动都与外界有必然的联系，孤立存在的现象几乎不会发生。也就是说，当一个人内心想某件事时，一定与行为、语言、表情、动作等方面有所关联。这些表现，通常是微妙的，普通人不易觉察出来，然而却逃脱不了 FBI 的眼睛。可以毫不夸张地说，FBI 的每一名成员都是心理专家。

美国人本主义心理学家马斯洛认为，人活着必然有五种需要，从低到高分别为：生理的需要、安全的需要、归属与爱的需要、尊重的需要和自我实现的需要。每个人都有这些需求，并为满足需求不懈努力。在这个过

程中，有的人对某种需求产生极度强烈且扭曲变异的欲望，这种欲望强烈到驱使其敢于挑战社会规范和法律规定。在 FBI 眼中，犯罪动机有三种，分别是财欲、性欲和攻击欲。因财欲而犯罪的人对钱财有着极强的渴望，并因此对各种财物进行抢夺和占有；因性欲而犯罪的人对性有着极强的渴望，并为了满足这种渴望而对其他人做出性侵犯；因攻击欲而犯罪的人将攻击他人视为一种乐趣，并享受这一过程。犯罪动机来自于犯人的内心，如果细致地去分析，每一个人都有犯罪动机，或强烈或微弱，但并不是所有犯罪动机都能够促成犯罪，真正的犯罪需要外界的刺激，一旦这种刺激将心中的动机激发出来，变得强烈，犯罪就开始产生了。

本书从“盯紧表情：一眼识破罪犯的内心”“身体语言：从行为中发现破绽”“扰乱心智：挫败对手的心理战术”“撕破伪装：狙杀罪犯的种种谎言”“心理抚慰：以柔克刚的取胜之道”等十个方面，阐述 FBI 运用心理分析，如何侦破案件、打击犯罪的事情。书中引用许多 FBI 侦破的经典案例，在增加可读性的同时为我们提供了借鉴和参考性的作用，可以帮助我们提高自身的安全。

当然，我们每一个人不可能都像 FBI 那样成为出色的心理专家，一眼识破周围对我们不利的人或事情。但是，通过阅读本书，可以提升一些常识性的认知，有效避免风险的发生，继而提高自身的安全系数和生活品质，这也是本书的宗旨所在。所以，阅读本书不仅仅是为了满足猎奇心理，而是从形形色色的案例中获得宝贵的经验，为我们的美好人生起到保驾护航的作用。

目录

Contents

001

第一章

盯紧表情：一眼识破罪犯的内心

- 读懂对方的眼神，了解对方的心思 / 002
- 眼皮的跳动能折射出真实的心理特征 / 005
- 眉毛的微反应，透露出对方的心理轨迹 / 008
- 鼻子是内心世界的“晴雨表” / 009
- 不同笑容的心理解码 / 013
- 解密嘴唇，直击罪犯的内心 / 015
- 从表情与环境气氛不一致看穿心理 / 018

021

第二章 身体语言：从行为中发现破绽

- 不可忽视的头部信号 / 022
- 下巴是影射内心的投影机 / 025
- 手部隐含的秘密 / 028
- 握手的动作里其实暗藏玄机 / 031
- 走路姿势说明了一切 / 034
- FBI 对腿和脚动作的深度“解读” / 039
- 坐姿中隐藏的秘密 / 042
- 站姿暴露出的心理活动 / 045

- 凶手往往是被“吓死”的 / 052
- 主动出击，让对手防不胜防 / 054
- 用语气较强的词来提升你的气势 / 058
- 如何彻底征服“百折不挠”的嫌疑犯 / 060
- 在气势上压倒对手 / 064
- 置对方于绝地，逼迫他打开心理闸门 / 067
- 批亢捣虚，直击对方的心理软肋 / 069
- 利用权威效应征服对方 / 074

- 掌握负面信息，成功“遥控”对手的内心世界 / 078
- 在套话中摸清对方的底牌 / 083
- 恩威并施，FBI 挫败对手的最佳方法 / 086
- 给对方设定思路，利用思维惯性把握对方 / 092
- 施压时，无形与有形同时进行 / 094
- 分散对方的注意力 / 097
- 给对手呈上一碗“迷魂汤” / 100
- 处处反驳不如顺水推舟 / 104

- 谎言的“开场白” / 110
- 缜密的逻辑思维，是识别谎言的重要武器 / 114
- 言语难以包装真实的内心 / 117
- 不经意的动作，往往是谎言的泄密者 / 120
- 心理暗示掩盖下的真相 / 122
- 透视空间距离，有效避免被人蒙蔽 / 125
- 适当的语言刺激，能让你察觉谎言 / 127
- 刁钻的盘问让说谎者无言以对 / 130
- 说谎时，表现出异常的语言行为 / 134
- 利用不同的方式，反复问同样的问题 / 138

- 隐藏自己的真实意图 / 144
- 过分镇静最容易引起怀疑 / 147
- 从“可疑”点中寻找突破口 / 149
- 通过做“局”达到目的 / 151
- 对付矢口否认的人 / 154
- “主观”变成“客观”的交叉变幻 / 157
- 识别供词中的真伪 / 161
- 运用囚徒效应，让对方供出自己想要的信息 / 164
- 在重复博弈中，寻找制胜的技巧和时机 / 167
- 从点滴中窥探对方心理变化 / 171

- 从证人的爱好入手，“撬开”沉默的嘴 / 174
- 从谈话中发掘对方的优势 / 177
- 利用假设切断罪犯的退路 / 182
- 打断对方发言，但别让自己的发言被打断 / 183
- 以彼之道还施彼身 / 186
- 给对方设下层层圈套 / 188
- 不附和对方，让对方心里没底 / 189
- 关注细节找破绽，让对方“弃甲投降” / 190
- 仔细倾听与研究，沉着巧妙地应对 / 193
- 做对方抱怨的“垃圾桶” / 195

- 建立融洽的对话关系 / 198
- 善于巧妙利用情感攻势 / 200
- 如何消除对方的心理戒备 / 204
- 恰到好处的示弱 / 209
- 找出你与对方的共同意向 / 212
- 从对方的兴趣点打开防线 / 213
- 贬低自己，抬高对方 / 218

- 根据服装类型，透视弯刀杀手的心理 / 224
- 性格不同，着装风格有所不同 / 226
- 根据服装色彩，透视人的个性与心理 / 230
- 鞋子是传达对手心声的介质 / 236
- 领带是暴露对手个性的媒介 / 239
- 帽子泄露了人的内心密码 / 242
- 手表是剖析性格特征的论据 / 244
- 通过手提包，也能洞察对手的心理特征 / 246
- 透过配饰看穿对方 / 249
- 揭开妆容下掩盖的真相 / 252

- 犯罪动机决定犯罪的方向 / 256
- 欲望不满引发的过激行为 / 258
- 惯犯通常经不起诱惑 / 261
- 刺激是犯罪的导火索 / 263
- 个人经历对犯罪有影响吗 / 265
- 芝麻小事也能引发血案 / 266
- 对错往往只在一念间 / 268
- 犯罪分子如何获得可乘之机 / 270
- 嘲笑他人生理缺陷引发的犯罪 / 273

第一章

盯紧表情：一眼识破罪犯的内心

FBI指出，人们通过一些表情动作，把内心的感受表达出来，但是并非所有的表情都是真实的。有些时候，罪犯会掩饰自己的真实情绪，会做出一些虚假的表情。但是，FBI认为在不同表情转换的过程中，或是在做某种特定的表情时，面部会泄露内心的真实秘密，特别是通过某些表情的微反应，可以捕捉到对方真实的心理活动。

读懂对方的眼神，了解对方的心思

FBI 探员在进行审讯时，往往会直视嫌疑人的眼睛，因为他们知道，眼睛是心灵的窗口，透过眼睛，他们能够更加清楚地感受到嫌疑人的真实情绪和心理状态。当嫌疑人说谎时，通常不敢和 FBI 探员进行眼神交流，因为他们的情绪比较紧张，害怕 FBI 探员从自己的眼神中发现在说谎。

在交流活动中，如果对方对你的谈话内容不感兴趣，或者对你所说的内容并不关心，那么他们的眼神就会随意地移开。虽然对你提出的问题他们也会作答，但实际上，他们根本没有关心你说的是什么，并且没有真正地把你说所说的内容放在心上，因为他们的思想可能正在开小差，甚至有时会忘记回应你的话，当你喊了对方多遍时，他们会恍惚地说：“啊？噢！”足够聪明的人意识到这一点时，想必会尽快结束谈话或换个话题。而在日常生活中，下属被领导训话时，转移视线并不是酝酿谎言的表现，而是正常的社交心理，因为上级的身份总会给下属一种心理压迫感，所以下属通常在受训时，会下意识地转移视线以缓解这种不适感。

1989 年，经过长时间的跟踪与观察，FBI 抓住了一个间谍。这位间谍还算比较合作，FBI 提出的问题，他基本上给予回答。当问及同伴时，这位间谍避而不答。FBI 与间谍几次较量后，没有得到想要的结果。一天，FBI 的相关人员又去提审间谍，不同的是，相关人员在间谍面前展示出 32 张卡片，每张卡片上写着一个曾和他一起工作的人的名字。FBI 之所以这样做，是因为这些人中极有可能有他的同伙。

FBI 方面要求这位间谍在看卡片时，一一讲述他所知道的对方的情况。

间谍根据 FBI 的要求进行讲述，并没有向 FBI 吐露相关重要信息。但 FBI 却从中找到了线索，抓获了他的同伙。这位间谍至今都不知道，他的同伙是如何被 FBI 挖掘出来的。

其实，FBI 对间谍的讲述一点都不感兴趣，他们只关注间谍的表情变化。当间谍看到卡片上两个人的名字时，眼睛突然睁大，紧接着瞳孔快速收缩，随之又眯了一下眼。这一微妙的变化，被 FBI 捕捉到，说明在间谍的潜意识里，不希望看到这两个人。也就是说，这两个人是他同伙的概率非常大。后来，事实证明 FBI 的判断是正确的。

常说眼睛是心灵的窗口，也是最容易泄露秘密的途径。FBI 的探员们在破案时，经常通过观察罪犯的眼睛，获取有用信息，从而侦破案件。FBI 根据工作经验，总结出通过眼睛阅读他人内心的方法。

1. 眯眼动作

当我们确认了眼前发生的状况后，会对外界发生的信息做出一些消极的认知，这个时候，瞳孔随之缩小，眼睛自然会眯起来。这是自我保护的行为。

一天，FBI 探员迪伦和朋友一起外出散步，两人边走边聊。迎面走来一位西装革履的中年男性。迪伦的朋友看到后，向中年男人轻轻挥了挥手，同时眯了一下眼。迪伦发现了朋友的这个细节，暗自猜想两个人一定认识，不过他们之间一定存在某种过节。那位中年男人与他们擦肩而过后，迪伦扭头看了一眼那人，确认中年男人不能听到他们的谈话，便问朋友，刚才那人是谁。朋友告诉他，刚才那人是以前自己的同事，因在工作中经常跟自己过不去，所以两个人的关系就不怎么好。朋友向那人挥一挥手，是出于礼貌，而眯眼的动作，则透露出迪伦的朋友对那个人产生讨厌的情绪。

2. 闪光灯眼

当看到某人或某物高兴时，眼睛会睁大，瞳孔会扩张，眉毛也会向上挑，对于这种情况，FBI 称之为“闪光灯眼”。这个时候，瞳孔扩张表达的是一种满足感，以及其他的积极情绪。在这种状态下，大脑似乎在说：

“我喜欢看这样的东西，让我看得更清楚些吧。”

日常生活中，稍加留意，就会发现，当他人说“哇！”时，眼睛就会睁得比平时要大，眉毛也是向上挑着的。当一个人讲故事时，讲到精彩处，眼睛也会出现这样的动态，这表现出讲述者当时的真实情绪。可以说，眼睛睁得越大，表明好感就越多。当看到他人眼睛缩小或者眯了起来，这个时候，你就要有所觉悟了。这说明，对方对你或事不怎么感兴趣。

当然，任何事情都不是绝对的。FBI提醒大家，瞳孔扩张或收缩，有时与状态或情绪无关。例如，光线的强弱、健康状态、药物反应等，都要考虑进去，判断时要格外小心，否则的话，就可能造成误会。

3. 不敢直视的眼睛

一般情况下，人们在与对方交流的时候，要想与对方建立起彼此信任的关系，就需要互相坦诚地注视对方的眼睛。但如果一个人在谈话中刻意避开他人的注视，说起话来也心不在焉，那么对方自然就会对其产生怀疑。

汤姆·约翰逊是一名优秀的FBI探员，他在一次执行秘密任务的过程中，巧妙地潜入了恐怖组织的内部，并和组织里的头目交上了朋友。但是没过多久，组织里就有人怀疑他的身份，于是便有人开始调查他，并对他进行盯梢。

汤姆一开始并没有发觉自己受到了怀疑，这天他回到住处，看到前来“拜访”自己的组织头目，便热情地招呼他，还给他看了自己高价收购的劳力士金表。可是等这个头目一出门，汤姆就立即开始收拾东西，当天夜里就逃走了，因为他发觉了自己的危险处境。

在正常情况下，我们向朋友炫耀自己的“奇珍异宝”时，他们一般都会啧啧称赞，而这个头目却没有出声，而且还有意无意地避开他的注视，显得心不在焉，甚至还朝窗外看了一眼，这些细节都没有逃过汤姆的眼睛。汤姆怀疑当时外面还有其他人，只是藏起来了。于是，他果断地选择了逃跑，躲过一劫。

眼皮的跳动能折射出真实的心理特征

眼睛被誉为“心灵的窗口”，但很多人都忽略了，眼皮正是打开这扇“窗口”的“大门”。FBI探员通过与嫌疑人眼神之间的接触，能够窥探到嫌疑人的心理活动，这在现实社会生活中，也是被人经常用到的交际方式。事实上，人本身就是视觉性动物，人的视觉能够影响人的心理状态，而反过来讲，心理状态也能够由眼睛外延到外界。正如，人们在形容一个人的眼睛时经常说“你的眼睛炯炯有神”，其中，这个“神”就是神韵，即人们心理特征的表露。但是，如果眼皮不打开到最大的限度，眼睛是无法做到炯炯有神的状态的。

其实，眼皮的动作并不比其他部位少。比如，眨眼就是人们的眼部经常做的动作，仅仅这样一个常见的动作，就代表了很多含义。通常，眨眼可分为两种：一种是有意识眨眼；另一种则是无意识眨眼。有意识的眨眼非常明显，是受到大脑指示而做出的动作，而无意识的眨眼活动，则是在不知不觉中完成的。FBI指出，在正常情况下，人们的心情处于一种放松状态时，眼皮每分钟会眨动6~8次，而眼皮张开闭合的时间却只有1/10秒。这种间隔时间通常是比较正常的频率，而一旦这种频率被打破，那么就说明对方的心理出现了起伏，开始不正常了。所谓的非正常心理状态，则是指人们心情的变化，比如，紧张、慌张、愉快等，这个时候眼皮跳动的频率就会发生明显的变化。

FBI分析，造成这种情况的原因可能是因掩饰某些秘密而让自己的内心无法平静。比如，嫌疑人说谎时担心警官把自己的谎言识破，在这种担忧和压力之下，人们或许能控制自己口头上的言辞，但是却无法控制自己眼皮的跳动，说谎者总会做出不停眨眼的举动。很显然，眼皮不停地跳动并不是一种常态，而出现这种情况时最好的解释就是，对方想要掩饰什么信息。因此，FBI探员在进行一些调查或审讯时，往往会通过被调查者的眼皮跳动的频率来判断对方供词的可信度。而在处理一些棘手的案件时，

FBI 探员往往就是利用了嫌疑人眼皮跳动的频率，抓住了其中的关键信息。

一天，休斯敦的一家旅馆发生了一起恶性的纵火事件，在火灾中丧生的人超过了百人，所以引起了 FBI 警部的高度重视。很快，一名旅馆的保安人员成为 FBI 探员的怀疑对象，因为最先烧起的地方，正是这名保安人员负责的范围。

于是，FBI 探员对这名保安进行了详细的询问，以确定他当时是否在案发现场。

FBI 探员问：“起火前的时间，你在哪里？”

保安说：“当时，我因为肚子不舒服，去了洗手间。”

FBI 探员接着问道：“有人证明你当时在洗手间吗？”

保安想了想说：“抱歉，大概没有，因为我进去的时候，没有看到熟人。”

FBI 探员直接发问：“你是否参与了纵火？”

保安瞬间睁大眼睛，说：“怎么可能，我是不会做出这种事情的。”

FBI 探员再次提问：“那么，起火时你在何处？”

保安说：“我，我当时在洗手间洗手，听到外面的惊呼声，就立刻跑出来了。”

虽然保安在回答的过程中，表情上并没有什么变化，但是细心的 FBI 探员还是发现他在回答“案发时在哪里”的问题时，眨眼的频率快了一些，而在被问到其他问题时，则没有任何变化。这让负责审问的探员立刻明白，这名保安所说的话语中存有谎言。最终，在 FBI 强大的压力之下，保安不得不承认，自己在案发时，离开岗位许久，并不是如他所说，用了一点时间去了洗手间，而是同旅馆中的女友在房间里待了一个多小时。不幸的是，在他离开的这段时间里，两名纵火犯乘虚而入，引发这一悲惨的结果，而因为怕承担失职的责任，所以这名保安才说了谎。

在审讯的过程中，FBI 探员没有放过这名保安的任何动作，并且，在观察到保安面对一些敏感问题时，眼皮的特殊跳动信号，让探员明白应该乘胜追击。虽然保安的做法并没有造成直接的犯罪，但是却要承担擅离职

守的惩罚。FBI 经过研究发现，眼皮跳动的频繁动作，除了是因为说谎而产生之外，人们在受到威胁时，眼皮也会频繁地眨动。比如，当 FBI 以恐吓的手段对待顽固的嫌疑人时，也能从他们的眼部看到此类动作。在这种情况下，通常眼皮眨动的间隔会拉长，而这种动作也是人们下意识的肢体反应。

在日常生活中，你也可以跟随眼皮的变化，分析别人的心理态度。比如，在人际交往中，当你在说话的时候，对方做出了频繁眨眼皮的动作，这说明他根本不想和你继续交谈下去，所以他的眼皮闭合的时间通常会持续三秒，甚至更久，仿佛是在说“赶紧从我的眼前消失”。如果对方的眼皮放低，后脑朝下，下颚轻微抬起，眼帘呈半打开的姿势凝视你，这表明对方持藐视的心理状态。此外，当一个人感觉到自己不被重视时，也是会做出眼皮半打开这一眼部动作的。总之，在看到对方做出此类姿势时，要根据事情的实际情况进行分析。

在人际交往中，如果对方眼皮跳动的频率变得拖沓，则说明你所说的内容不够精彩，无法吸引对方的注意力和引发对方的兴趣。如果你认为，别人这样是对你的不尊重，那么你可以给予相应的回应，或将谈话刻意地停顿一下，和对方的眼神做一个交汇，而对方就会明白，你希望他打起精神来听你说话。需要注意的是，女性眼皮的眨动是和男性不同的。比如，在现实生活中，常常会出现这样的情况：在一些场合，一个女性在男性身边擦肩而过的时候，微笑着对男性眨了眨眼睛，或抬了抬眼皮。这样的女性通常比较有自信，并且她们相信自身的魅力，而这种做法也是为了向异性展现自身的魅力。

与充满自信的女性相比，男性如果频繁向异性眨动眼皮，那么他在潜意识中已把自己当成了帅哥，对自己的容貌或身份背景非常自满，相信自己身上是带有魅力的，能打动女性。因此，即使男性没有“帅气”的外在形象，而他敢于在他人面前如此展现自己，再加上眼部的举动产生的影响力和感染力，也能让自己获得更多人缘，博得一些女性的青睐。此外，无论是男性还是女性，喜欢向别人眨眼、挑眉的人，性格通常都比较前卫、