

FBI

FBI Behavior Analysis

美国联邦警察教你破译行为暗语

行为分析术



见微知著：慧眼看穿事件表象下的真相

敏锐观察：洞悉心理活动背后的行为逻辑

陈泊菡 ◎ 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 Behavior Analysis*
美国联邦警察教你破译行为暗语

行为分析术

陈泊菡 ◎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 行为分析术：美国联邦警察教你破译行为暗语 / 陈泊菡著. —北京：中国法制出版社，2017.12

ISBN 978-7-5093-8717-7

I . ① F… II . ① 陈… III . ① 行为分析—通俗读物 IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 176674 号

责任编辑：郭会娟 (gina0214@126.com)

封面设计：李 宁

FBI 行为分析术：美国联邦警察教你破译行为暗语

FBI XINGWEI FENXI SHU: MEIGUO LIANBANG JINGCHA JIAO NI POYI XINGWEI ANYU

著者 / 陈泊菡

经销 / 新华书店

印刷 / 北京海纳百川印刷有限公司

开本 / 710 毫米 × 1000 毫米 16 开

版次 / 2018 年 1 月第 1 版

印张 / 13.25 字数 / 188 千

2018 年 1 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5093-8717-7

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

(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)

值班电话：010-66026508

传真：010-66031119

编辑部电话：010-66054911

邮购部电话：010-66033288

FBI 行为分析术

XINGWEIFENXISHU

前言

美国联邦调查局（FBI）凭借长期以来在打击犯罪上的高效，为自己赢得了世界性的关注和赞美。

在绝大多数人眼中，FBI 特工是神秘莫测的。似乎每个 FBI 特工都拥有神乎其神的绝技，犯罪分子在他们面前无所遁形，就算是连环杀手遇到他们也要退避三舍。更让人觉得神奇的是，许多 FBI 特工似乎拥有能够看穿人心的双眼！他们可以在人海中精准锁定犯罪嫌疑人；他们能够在气氛沉闷的审讯室里捕捉到犯罪嫌疑人的异动，并且准确判断出对方所言是真是假；犯罪嫌疑人的一个眼神、一个动作，在 FBI 特工眼中都可以变成将其绳之以法的罪证……诸如此类，让人不得不怀疑，难道 FBI 的特工真的都是身怀特异功能的奇人异士？

当然不是，FBI 的特工也是普通人。他们之所以拥有看穿人心的本领，主要是由于他们接受过专业的训练，这种训练让他们变得更加细心，让他们能够通过他人的行为动作敏锐地窥探到他人的内心世界。虽然通过他人外在的行为语言去分析对方的性格、情绪、心理特征，并不能百分百地准确，但在大多数情况下都是有效的。

人心叵测，想要让自己在复杂多变的世界里不受伤害，就一定要有“识人”之能。在现实生活中，一个细小举动都会不经意地反映出其真实的内心世界，若想拥有见微知著的本领，我们就需要有敏锐的观察力和丰富的知识储备。

本书通过列举大量实验和案例，来丰富读者的知识储备，以众多研究者的切身经验来帮助读者掌握行为分析的技巧。



FBI 行为分析术

XINGWEIFENXISHU

目录

第一章 肢体语言与行为分析

肢体语言的研究 / 003

行为解读与日常生活 / 007

肢体语言存在性别差异 / 011

行为分析技巧 / 015

脑缘系统操纵行为动作 / 019

第二章 五官密码解析

头部动作解读 / 025

眉毛暗传心情变化 / 029

不会说谎的鼻子 / 035

嘴唇动作的含义 / 039

耳朵也会说话 / 043

眼睛的信号 / 046

下颌行为解读 / 053

第三章 肢体动作语言

手部动作解读 / 061

交叉的手臂 / 067

叉开的双腿 / 072

纠缠的双脚 / 075

手掌语言解读 / 080

耸动的肩膀 / 086

躯干常见动作分析 / 091

第四章 行为习惯分析

抚胸的意义 / 099

餐桌吃相识人 / 104

卫生习惯与性格 / 109

笔迹透露内心 / 116

金钱揭示性格 / 120

握杯动作折射人心 / 124

结账方式所透露的信息 / 131

性格迥异的签名 / 137

第五章 解读兴趣爱好

音乐类型与性格特征 / 147

你喜欢喝什么酒 / 155

饮食习惯反映性格 / 161

阅读习惯与性格特征 / 164

车辆喜好反映性格 / 170

第六章 穿着打扮的秘密

服饰与行为分析的关系 / 179

通过眼镜能够看出什么 / 188

手表折射出的内心世界 / 194

口红透露出的心理特征 / 200



FBI

行为分析术

第一章

肢体语言与行为分析

FBI 肢体语言的研究

肢体语言又被称为身体语言，顾名思义是指代替有声语言来传递情感或表达语意的特殊身体动作。

狭义的肢体语言是指通过头、眼、颈、手、肘、臂、身、胯、腿、足等人体部位的协调活动来向交流对象传达信息、表达情感；广义的肢体语言不仅包括身体及四肢的动作，还包括面部表情。

人的行为举止和面部表情都能传达出许多含义。很多时候，人们虽然想刻意地遮掩某些情感和意图，但身体却不会说谎，FBI 特工正是凭借这一点才练就了一双洞悉事实的火眼金睛，拥有了让狡猾奸诈的罪犯无所遁形的能力。

行为分析以及身体语言辨析，并不是 FBI 特工的专利，普通人在生活中也会做一些简单的行为分析。比如，与他人聊天时，发现对方一直左顾右盼，此时人们往往会主动停止交流，因为从对方的身体语言中感受到了他传递出的不耐烦情绪。

1967 年，美国心理学家和传播学家做了大量的实验，发现人类在沟通中表达的全部信息是由 7% 的口头语言信息、38% 的声音信息和 55% 的肢体语言信息所组成的。这意味着，人类在交流时，口头语言和声音并不是

主要的信息传播方式，相比之下，肢体语言所传递的信息更加丰富、重要。

例如，人们在生活中一般都会用鼓掌来表达欢迎或喜悦之情；生气时则会皱眉、顿足；因为某些事情感到焦虑不安时，会抓头发、搓手；面对困境无计可施或对某些人和言论感到无奈时会摊手、耸肩；垂头或扶额则代表沮丧、懊恼之意。诸如此类的身体动作往往会传递出人们的真实情绪。

虽然人类很早就已经学会了如何用口头语言去欺骗他人，但是却从未进化出用肢体语言欺骗的机能。所以，解读分析肢体语言的重要意义不言而喻。FBI 特工在侦破案件的过程中，往往是通过犯罪嫌疑人的肢体语言特征和变化获知对方内心的真实想法和试图隐瞒的信息，同时判断对方在交流过程中是否刻意说谎。很多大案要案中，犯罪嫌疑人虽然可以用谎言来短暂地蒙混过关，但最终还是会被自己的肢体语言所出卖。

最早对肢体语言进行研究的是约翰·布尔沃，他在 1644 年进行过一些尝试实验，并且出版了《手势研究：手部的自然语言》一书，后人将之视为肢体语言的开创性研究。

1790 年，朱利叶斯·法斯特在此基础上深入考察研究，出版了《体态语言》，使得人们注意到肢体语言的重要性。19 世纪 70 年代末，达尔文用更加科学的方法对人类和动物的表情进行了一番细致的研究和剖析，并将研究成果收录在《人类和动物的表情》一书当中。从此，肢体语言的研究被正式引入科学的殿堂。20 世纪以后，人们对于肢体语言的研究达到了前所未有的高度，并且开始尝试将现代科技发展成果引入其中，涌现出一批杰出的肢体语言研究专家、微表情专家和谎言辨析专家。

生物学家认为，人类最初是没有语言的，那时候的人类还处在蒙昧的状态，他们试图传递信息时，一般都会做出一些动作，比如打手势，

并伴随一些简单的音节，这就是人类最初传递讯息的方式。后来，人类慢慢进化，手势的作用和声音结合在一起，词汇逐渐从简单的音阶中产生。随着词汇的增多以及词汇意义的延伸，它们最后演变成了如今的人类语言。尽管口头语言已经成为人们的主要沟通方式，但肢体语言也并未被人们忽视。

时至今日，我们在日常交流中依旧会有用肢体动作来传达信息的行为。比如我们想要招呼朋友或服务员过来一下，一般都会伴有招手的动作；反之，希望对方离开，则会摆手示意。对某些意见表示赞同时，我们都会点头示意；若是不同意，则会摇头示意。由此可见，无论是口头语言还是肢体动作都是人们认可的交流方式，人们都能准确理解其所表达的意思。口头语言与肢体语言的结合使用，使人与人之间的交流变得更加方便快捷。

20 世纪 60 年代中期，美国心理学家对生活在五种不同文化氛围中的人分别进行了调查研究，对他们的面部表情和肢体动作展开了细致的剖析，最终发现有 7 种基本情感反应的表情表达是完全一致的。也就是说，无论肤色人种、生活环境、社会地位有多大的差别，在表达这 7 种情绪时，人的表情没有本质上的差别。

这 7 种基本情感反应是：愉快、悲伤、蔑视、愤怒、厌恶、惊讶以及恐惧。

由此可见，面部表情作为肢体语言的重要组成部分，具有共同性和普遍性。但同时，研究发现，肢体语言的表达习惯和外部特征也会因风俗习惯以及文化环境的不同而产生差异，也就是说，同一个动作在不同的国家或地区所表达的意思可能并不相同。比如点头这个动作，在中国代表认可或同意的意思，但在斯里兰卡、尼泊尔等一些国家，却代表反对、否定和

批评之意。

总之，肢体语言是人们必不可少的沟通方式。虽然地域或文化的差异导致其含义有所不同，却并不妨碍人们对它的依赖。而且肢体语言也更加诚实，这也是人们研究肢体语言的动力之一。

FBI 行为解读与日常生活

对于 FBI 特工而言，分析动作行为、解读身体语言，其用途更多地表现在案件调查当中。简单来说，FBI 的特工所掌握的行为分析技巧使他们可以透过犯罪嫌疑人的行为动作解读其内心的真实想法，并以此来识破对方的谎言。

当我们在生活中想要判断一个人是否诚实时，往往是看其过往是否言行一致，这种方法需要花费大量的时间，并且不具有及时性。如此一来，人们常会因错误的判断而承受不利的结果。例如，一个朋友向你借一大笔钱，鉴于对方良好的信誉，你会伸出援助之手，之后当对方存心不认账或“人间蒸发”时，你也只能悔恨自己识人不明。但若在对方向你借钱时，你便能根据对方的言谈举止判断其是否有不良居心的话，那么损失不就可以避免了吗？所以，问题再次回到原点：我们该如何判断对方是否诚实可靠？

FBI 特工根据多年的办案经验总结出：一个人的真实意图、思想和感觉往往并不会通过声音语言的形式来表现，而是通过肢体语言来表达。因为人们在交流沟通的过程中，更加注重语言方面的修饰与加工，却很容易忽略自己的肢体动作。以判断是否诚实为例，我们只要记住，一个人在说

谎的时候，他的肢体语言往往难以和声音语言保持一致。

在美国亚利桑那州曾发生过一起跨州强奸案，FBI 的特工经过调查，很快擒获了犯罪嫌疑人。

在审讯时，犯罪嫌疑人拒不承认自己的罪行，并且供述了一份对自己非常有利的证词，整个故事听起来也合情合理，找不到任何破绽。他告诉 FBI 的特工，他从来没有见过受害者，案发当时他正在中心广场散步，而且在散步过程中没有去任何其他地方，并且在散步结束后直接回到了家中，所以他既没有作案动机，也没有作案时间。

负责审讯的特工中，有一名是联邦调查局行为分析部的心理专家，在探员记录犯罪嫌疑人的供词时，这名行为分析专家却一直在观察犯罪嫌疑人的一举一动。他发现犯罪嫌疑人在供述的过程中犯了一个低级错误，那就是当他描述自己右转绕过某个街口时，手势所指的方向却是左边，而这个方向正好是案发现场。行为分析专家从犯罪嫌疑人言语和肢体动作的不一致断定他在说谎，随后加强了审讯力度，并找出了其诸多言语漏洞，在强大的心理压力之下，犯罪嫌疑人终于认罪服法。

由此可见，肢体语言不会撒谎，很多情况下，它比有声语言都要诚实。

所以，在人际交往的过程中，我们更应该加强对肢体语言的关注，虽然肢体语言和有声语言一样可以传递信息，但肢体语言所传达的信息往往更加真实。FBI 的特工告诉我们，肢体语言绝大多数是人下意识的行为，会与有声语言相违背。很多情况下，我们只通过有声语言无法了解表达者的真实意图，只有认真倾听表达者说的话，同时细致观察对方在讲话过程中的神色举止，甚至还要考虑讲话者所处的环境，才能判断其是否在说谎。

分析一个人的行为动作也可以称为破译肢体语言密码，这不是只有FBI特工才能掌握的特异功能，我们只要具备了细心观察的能力，再接受一些必要的训练，同样可以掌握并运用这项技能。

倾听是被动接收信息，而观察行为动作则是主动发现信息。如果他人讲话的时候你没有认真听，那你就无法得知他人所传达的信息，观察肢体动作也是一样的道理，一定要专注，尽量做到不错过任何微小的肢体变化。没有人可以凭空猜出对方的意图，行为分析也是建立在大量事实依据的基础之上，否则一样无法奏效。

观察周围的人及其行为动作，应该是一种积极的自觉的投入行为，不能是消极的。良好而敏锐的观察能力来自努力、专注，以及花费大量精力的练习。

除此之外，FBI行为分析专家结合自身经验提出了至关重要的一点：用心观察并不能只依靠视觉感官，而是要利用所有感官。

一名退休的老特工独自一人居住在郊外，他每天清晨都会外出健身，每次回到家后，他都会先听听有没有异常的声音，进屋后还会深吸一口气。如果闻到异常的气味，他就会非常小心，毕竟曾经从事的工作为他日后的生活埋下了许多隐患，所以他一直保持着警觉的习惯。有一次，他外出旅行回到家里后，在未听到异常声音后便开门进了屋，进屋后便闻到了一股淡淡的烟味，他立即意识到自己外出的时候曾有人进入过自己的房子。经过询问，老特工得知是一位维修工人进来过，这个维修工人是个老烟枪，虽然维修工人并没有在屋子里吸烟，但其衣服和身体上的烟味还是留在了房间里。

这个小故事就是典型的调动全部感官来观察周边环境的例子。老特工