

可以在某些特殊的场合解读对手的心理

使人“落网”的艺术

——如何看破对方

〔日〕北芝健 著 陈俊英 王云红 译

使人“落网”的艺术

——如何看破对方

〔日〕北芝健 著 陈俊英 王云红 译

上海人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

使人“落网”的艺术:如何看破对方/(日)北芝健
著;陈俊英,王云红译. —上海:上海人民出版社,2009
ISBN 978-7-208-08727-9

I. 使... II. ①北...②陈...③王... III. 人间交往—社会
心理学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 131883 号

责任编辑 曹怡波

封面装帧 张志全

使人“落网”的艺术

——如何看破对方

[日]北芝健 著

陈俊英 王云红 译

世纪出版集团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行

上海华业装璜印刷厂有限公司印刷

开本 890×1240 1/32 印张 4 插页 2 字数 81,000

2009 年 11 月第 1 版 2009 年 11 月第 1 次印刷

印数 1-5,100

ISBN 978-7-208-08727-9/B·770

定价 15.00 元

前 言

“到底是不是你干的?”

“证据如山!”

“赶快如实交代!”

年轻刑警一边大声喊叫,一边用手“砰”地一声拍着桌子,桌子上的烟灰缸都被震动了。接着,那些饱经人生酸甜苦辣的老刑警上场。

读者听说“警察审讯”一词,脑海里肯定会立刻浮现出电影、电视剧里经常出现的这些审讯场面吧。

然而,在实际审讯的时候,却极少有那样的场面,电影、电视剧里出现的审讯场面只不过是表演艺术高超的演员为了获得观众的好评而在舞台上夸张的演技而已,而给人的感觉好像警察日常就是那样工作似的。

在审讯现场,刑警绝对没有那么潇洒,他们常常被卷入人们自私、算计的漩涡之中,需要采取各种虚虚实实的方法与罪犯斗智

斗勇。

所谓审讯，其实就是拿定主意绝不开口认罪的嫌疑犯与一定要设法让嫌疑犯如实招供的刑警这两个有着极端对立关系的双方进行面对面的交锋。

从嫌疑犯一方来看，一旦认罪的话，就有可能一生都受到制裁。而从另一方审讯刑警来看，因为是掌握了对方的证据才抓捕的，如果眼睁睁地让对方漏网，肯定大伤自尊。

审讯室就是这样一方双方思想交锋、对决胜负的舞台。

有句话叫做“穷途末路”，您知道它的本来意思是什么吗？

在日本的江户时期，这句话原本是指执行斩刑的场所，来到斩刑场的人就意味着“死”。据说几乎所有被带到斩刑场的人，都非常害怕，浑身发抖，拼命挣扎。

可以说，审讯室就相当于现代社会的“穷途末路”。当然，审讯室里没有丧命的危险，但却意味着有可能要被押送到监狱或判死刑，从这种意义上讲，无疑也是与生命息息相关的地方。

不管是谁，犯罪以后在内心深处或多或少都会产生某种自责，意识到自己的人生道路已经走上了歧途。

在这种时候，当面对面追问罪责时，一般都要本能地逃避责任。也就是说，嫌疑犯的第一反应就是撒谎，把责任转嫁给别人。

刑警对于处于这种非正常精神状态的嫌疑犯，是要通过各种方法和手段读解嫌疑犯的心理，让其本人以自白的形式主动开口交代犯罪事实。

刑警们把这一过程叫做“落网”。

这种“落网”技术绝不是通过暴力拷打的方法强制性地让嫌犯招供,而是一种让嫌疑犯根据自己的意志主动讲出实情的“引导”技术。

我大学毕业以后,先是在一家民营企业工作,后来调进了警视厅。经过在警察学校进修以后,先是在派出所工作,后来又转到所谓“直辖”机构东京都警察署。

我在任职期间,属于刑事警察、公安警察,曾处理过涉及杀人、抢劫、伤人、暴行、胁迫恐吓、盗窃、欺诈、强奸、吸毒贩毒等各种案件。

在处理这些案件的搜捕、审讯过程中,有90%以上的案例都成功地引导嫌犯主动交代了犯罪事实。

有时候,虽然不是自己负责的案件,但是当听说嫌疑犯“怎么也不肯交代”的消息以后,也会赶到其他有关警察署去帮忙,让罪犯落网。

作为一名刑警,根据自己长期以来在审讯嫌疑犯的过程中积累的经验,我在本书中谈到一些进行各种激烈心理战的实例,向广大读者介绍一下解读人的深奥心理世界的艺术技巧。

人到了“穷途末路”时会出现怎样的反应呢?为了打破僵局,使对方方向自己敞开心扉,应该怎样从心理的角度去分析、去应对呢?本书将会帮助读者找到答案。

我自己也曾经是工薪阶层,坚信审讯技术也一定会在商务工作、日常生活交往中以及构筑良好的人际关系上发挥重要作用。

作者

2004年6月

目 次

前 言

第 1 章 审讯技术是构筑和谐人际关系的高超技术

打开嫌疑犯心扉的钥匙	001
让嫌疑犯自己主动开锁	002
刑警不可“让步”	003
让嫌疑犯自动招供	004
从拉家常开始审讯	005
事先收集信息	006
从无关紧要话题切入	007
从好印象到心理液化化	008
反复震撼	009
促使对方心理状态积极转化	010
审讯技术在日常生活中的应用	011

注意不损害对方的尊严	012
不存在暴力心理学	013
审讯技术也适用于抑郁症患者	014
击中要害	015

第2章 从“小小 yes”开始

抓捕现场是关键	017
直面嫌疑犯的回避战术	018
单向透明玻璃的作用	019
48 小时的桎梏	020
话题和方法适合嫌疑犯口味	021
以“世道不公”为前提	022
让对方产生好感	023
把社会问题作为攻击对象	025
用“同乡”话题获得对方认同	026
特殊的夸奖办法	028
以奉承取悦对方	030
肯定对方的存在价值	032
赞赏对方容姿或秉性	033
让对方产生优越感	034
刺激高智商罪犯自尊心	035
有效利用嫌疑犯不知道的信息	037
抓住小辫子不放	038
面对面一决胜负	039
服输的过激派活动家	042
“示弱”法	043
“同情”法	044

唤醒母性本能	045
留住原刑警	047
男嫌疑犯的“仗义”	048
第3章 通过动作和服装读解性格	
从识破性格入手	050
眼睛会说话	051
眼神反映精神状态	053
逞强的嫌疑犯	054
动作表达心声	054
脸面朝向的挑战性	055
读解前倾体态	056
下半身动作反应心理活动	058
手也会说话	059
心态变化引起声调和语速变化	060
冷静对待快言快语	061
防水工杀害恋人后的睡姿	062
自白后改变睡姿的高中教师	064
通过酒读解性格	065
滋事黑社会成员喝酒	066
通过服装读解性格	067
通过服装识破惯偷犯	069
把名牌领带换成素色领带的大会混混	070
鞋反映人的“社会化程度”	071
通过饮食读解性格和身体状况	073
日本式犯罪信息分析秘诀	074

第4章 建立亲和关系，驾驭各种“讨价还价”时机

- “yes·but 法” 077
- 审讯室是歇息之地 078
- 审讯室最安全 079
- 座位反映罪犯与警察的心理状态 080
- 因时制宜 081
- 女嫌疑犯避免“5K” 083
- 又抽鞭子又给糖块 084
- 既不全面接受也不全面拒绝 086
- 在“特殊空间”树形象 086
- 建立亲和关系 087
- 共享“小秘密” 088
- “点心”与“咖啡”效应 090

第5章 突破最后一道心理防线

- 突破心理防线的局面 091
- 罪犯落网王道——“笹原流自白术” 092
- 老刑警与黑社会老板的较量 093
- 他为我所用 094
- 控制谈话节奏 096
- 迫使对方守约 097
- “演戏”效果 098
- 音响效果 099
- 将计就计 101
- 交替审讯 102
- 一气呵成 104
- 对等关系 105

强调“现在”	106
宠物效应	107
施虐母亲	108
撕开尊严面纱	110
恢复母亲尊严	111
自我中心欲	112
少年们的本意	113
杀杀罪犯的嚣张气焰	114
自白陷阱	115
暴力导致冤案发生	116
尊重、理解对方	117
后记:我为富有精神医学见地的此书而“征服” ——致作者	118

第 1 章 审讯技术是构筑和谐人际关系的高超技术

打开嫌疑犯心扉的钥匙

开启各个嫌疑犯心扉的钥匙是不同的。

这是因为，每个嫌疑犯都有自己特有的性格，都有各自不同的经历。所以，如果有 100 万个嫌疑犯的话，要想让他们人人都招供，就需要有 100 万把打开他们心扉的钥匙。

但是，在现实生活中，是不可能有那么多种把钥匙的。

要想从一大堆钥匙中找出一把能与某个嫌疑犯的心扉对上号的钥匙，是非常不易的。

那么，到底应该怎样去打开嫌疑犯的心扉呢？

让嫌疑犯自己主动开锁

我能够让 90% 以上的嫌疑犯招供的秘诀是“不任意插钥匙”。

就好比手里拿着一大把钥匙一样，如果随意从中选一把去试着开启一把锁头的话，可能正好能够打开锁头的几率也不是很高吧。

作为刑警来说，即便是强行把钥匙插进了锁头里，也不过是对嫌疑犯进行逼供而已，到头来，在法庭上还很可能会把当时的供词推翻。

如果警方的钥匙与犯人不匹配的话，那么就不可能打开嫌疑犯的内心世界之锁。

当然，审讯的时候也不能像土匪一样，对嫌疑犯施以威胁或动用暴力进行恐吓，破坏性地把钥匙插进去。

应该全面地调查嫌疑犯的家庭情况、生活环境，根据审讯中嫌疑犯无意透露的信息读解其性格、想法。为了打开嫌疑犯的心扉，应该运用最有效的心理战术和谈话技巧。

值得注意的是，在和嫌疑犯在一起的二人世界审讯室里，应该以重视对方的人权和作为人的尊严为原则，弄清事实真相。

审讯嫌疑犯有多种多样的技巧，但是最终目标都是为了了解事实真相，不，应该说是为了让嫌疑犯讲出事实真相来。

审查案件一定要有某些客观证据，即便对方是一个确定无疑的罪犯，如果没有本人的自白和供词，将来在法庭辩论的时候，也可能

会出现很多难题。

当然,自供词不能说明一切,但是,通过自供词可以引出只有嫌疑犯当事人自己才最清楚的信息,如果在自供词里又暴露出新证据的话,嫌疑犯的罪行就是确定无疑了。

刑警不可“让步”

在不伴随着犯罪行为的日常社会生活中,通常是通过双方相互让步,最后找到一个双方都能认可的角度。

可是,社会生活中也有不准许有丝毫让步的工作岗位。我过去的职业、现在仍然通过各种形式有密切联系的警察工作,就是这样的岗位。

在审讯那些与恶性犯罪案件有染的嫌疑犯时,假如你认为“如果刑警作一定让步的话,嫌疑犯也会作相应让步”的话,那么,就不能公正地判决犯罪者的罪行了,或者是本来应该进监狱却进不了监狱了。

美国有一种叫做“司法交易”的制度。这种制度的主要内容是,为了在法庭审判刑事案件时节约时间和费用,由检察官和辩护人先进行交涉,了解嫌疑犯的某些信息等,这样,一方面为检察方提供了方便,另一方面也可以商定从轻处理的问题。这是典型的美国式思维模式。

不过,如果是在日本,哪怕只对嫌疑犯的辩解有一丁点认可,也会导致不惩罚凶犯了,等同于再次放虎归山。

因此，刑警决不能“妥协”、“让步”。

让嫌疑犯自动招供

谁都不想老老实实在地承认自己的罪行。

审讯工作往往是从这样的场面开始的：审讯室的气氛冰冷、紧张，负责审讯的刑警和嫌疑犯之间隔着一张桌子面对面而坐。

在审讯的第一阶段，两者之间连半点儿接点都没有。

对于日常生活中初次见面的人来说，怎样尽快打开僵局都是很困难的，更何况对方是充满戒心和敌对情绪的人，那种不融洽的气氛是可想而知的。

本来就不可能期待“相互妥协”、“相互友好”的双方的面对面，从一定意义上讲应该说是一种异常场面。

那么，要想打开这种僵局，需要怎样的技巧呢？

关键在于如何“让对方自动招供”。

不用说，如果你马上询问案情，由于对方是处于守口如瓶的状态，他也不会开口。

正因为如此，一般来说，首先应该从与案件本身毫无关系的“微不足道的话题”谈起。比如，可以与嫌疑犯谈谈社会上最近发生的事件，谈谈健康的话题、饮食的话题、理财的话题，谈谈嫌疑犯家乡的土特产、名人，谈谈女性的话题等。总之，应该先与对方拉一些与案件没有直接关系的家常话题。

从拉家常开始审讯

通过拉家常的方法开始审讯,常常是出乎嫌疑犯意料的。

在日常生活中,我们也往往是通过与主题丝毫无关的家常话与他人搭话的。但是,在一般情况下,这种家常话也只是一些很随意的话题,而在审讯的时候,就需要仔细观察对方对哪些家常话感兴趣,通过有效运用这种方法,促使对方发生转变。

这是审讯的第一阶段。

在审讯的第一阶段,每个嫌疑犯的反应有所不同。有的是很认真的回应,有的是默默不语,有的说“请问律师”,有的根本不用耳朵听别人在讲什么。

通过嫌疑犯的反应,虽然仅仅是简短的几句话,就会了解其性格及其目前所处的精神状态。

以前,在协助英国伦敦警视厅进行审讯时,我们曾就“审讯的最有效方法是什么”这个问题进行过交流。当时,英方大多数警察认为:“审讯罪犯时,首先从天气的话题切入,罪犯的招供率最高。”

这种审讯方法,不仅在英国,在日本也同样有效。日本警察一般都是通过一些不经意的话题来观察对方的反应。

事先收集信息

通过各种各样的方法逐步打开嫌疑犯紧闭的心扉是审讯工作的不变法则。要想有效利用各种方法,事先了解对方的情况十分重要。

如果对方过去曾经有过前科,那么,警局数据库里肯定留有记录。因为对方的出生地、工作经历、朋友关系、身体特征等各种所需数据资料都能拿到手,所以,在审讯之前,需要以这些数据资料为基础,去收集各种相关的信息。

当然,也没有前科经历的初犯。那么,应该怎样审讯初犯呢?

首先,要检查其驾照。如果曾有事故发生或违规行为,肯定会有记录,通过上面的记录便可以了解嫌疑犯的数据资料。

比如,如果嫌疑犯是一个经常违规超速开车的人,我们就可以断定其是一个“有反社会性倾向的、不吸取教训的人”。

许多嫌疑犯都抱有“你要能抓到我就抓”的侥幸心理,好像是在和警察较劲儿一样,屡教不改。

对这种类型的嫌疑犯,即便是对他讲“你母亲是多么为你伤心啊”之类的话,用亲情的方法劝导也是难以奏效的。

除了驾照上的信息以外,还可以利用抓捕之前进行调查时获得的信息。

审讯的时候,可以从与案件毫不相关的一些琐碎小事入手。比如,可以问他“你在旅馆潜藏的时候吃什么呀”、“你在便利店买了些