

侧写师 PROFILER

用犯罪心理学破解微表情密码

邓明◎著

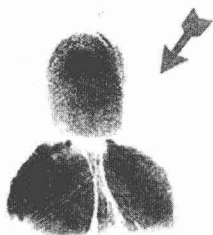
相由心生，
当一个人言行不当时，
一个小小的微表情就会暴露真相。
从此洞察一切，
让对方没有秘密！

侧写 (profile)，可以根据一个人的行为方式，从而推断出他的心理状态，分析出罪犯的性格、生活环境、职业、成长背景等，最终锁定目标人。

侧写 (profile)，能让你用最短时间了解一个人，看穿他（她）的内心和行动。



化学工业出版社



侧写师

——用犯罪心理学破解微表情密码

邓明 著



化学工业出版社

·北京·

犯罪侧写师 (Criminal Profile)

始于 20 世纪 70 年代, 是一种经过专业训练的特殊职业。侧写师们通过对作案手法、现场布置、犯罪特征等的分析, 勾画案犯的犯罪心态, 从而进一步对其人种、性别、年龄、职业背景、外貌特征、性格特点及至下一步行动等做出预测, 以便警方缩小搜捕范围, 及时制止犯罪行为的延续。

历史上很多连环杀人案就是借助犯罪侧写师的协助破案的。

世界上最著名的该机构为隶属于 FBI 的行为分析科 (BAU)。

图书在版编目 (CIP) 数据

侧写师: 用犯罪心理学破解微表情密码 / 邓明著,
北京: 化学工业出版社, 2011.12
ISBN 978-7-122-12786-0

I . 侧… II . 邓… III . 犯罪心理学 - 通俗读物
IV . D917.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 231365 号

责任编辑: 王 津 李岩松
责任校对: 顾淑云

装帧设计: 单纯视觉

出版发行: 化学工业出版社 (北京市东城区青年湖南街 13 号 邮政编码 100011)
印 刷: 北京云浩印刷有限责任公司
装 订: 三河市万龙印装有限公司
880mm×1230mm 1/32 印张 7³/₄ 字数 150 千字
2012 年 4 月北京第 1 版第 2 次印刷

购书咨询: 010-64518888 (传真: 010-64519686)

售后服务: 010-64518899

网 址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换。

定 价: 25.00 元

版权所有 违者必究

目 录

Chapter I. 一种最强大的说服控制术

——来源于犯罪心理学的侧写术

1. 锁定你的目标人 · 3
2. 在瞬间赢得好感的技术 · 9
3. 引导他人说出真相的技术 · 14
4. 用侧写术影响他人的想法和行动 · 20
5. 用侧写术掌控谈判 · 25

Chapter II. 成为住在对方心里的魔鬼

——侧写的关键在于侵入

1. “为什么”源于“做什么” · 35
2. 永远是条件换取合作 · 41
3. 有限承诺更快被接受 · 47
4. 假意制造对称信息 · 53
5. 我是来帮你的 · 59
6. 询问对方最在行的事 · 65

7. 运用对方最熟悉、最感兴趣的语言 · 71
8. 迎合对方的直觉判断 · 77

Chapter III. 侦破对手的真实想法

——侧写的目标在于挖掘掩藏的真相

1. 潜意识不能被精神强迫 · 85
2. 让对手进入过度紧张或过度放松的状态 · 91
3. 表情控制，总会晚一秒 · 97
4. 身体不会说谎 · 102
5. 无意识暴露真相的身体语言 · 109
6. 潜意识掩盖真相的身体语言 · 113

Chapter IV. 引导对手掀开底牌

——侧写的过程在于说服和协商

1. 寻找弱点或制造弱点 · 121
2. 不置可否面对谎言 · 126
3. 倾听这时显得尤为重要 · 131
4. 陷阱式提问 · 136
5. 双重引导法 · 142
6. 在人性上引起共鸣 · 147
7. 亲切、微笑总是很有力量 · 152
8. 多给对手说话的机会 · 157

Chapter V. 捣毁对手情感防线

——侧写的价值在于让对手崩溃

1. 注意突然出现的异常行为 · 165
2. 抓住语言关键点重复 · 172
3. 谎言倒过来说 · 177
4. 沉默时间不宜过长 · 183
5. 适时亮出手中的王牌 · 189
6. 恐吓与安抚并行 · 194

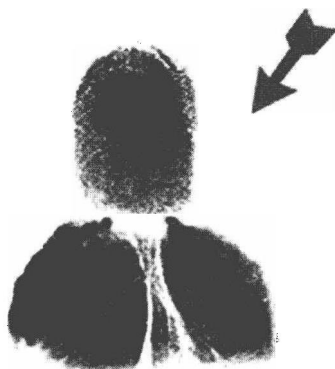
Chapter VI. 气场压倒对手

——拥有胜负师气质的强大自信

1. 修炼气场，掌握主导权 · 203
2. 捣毁他的堤坝，让他无路可退 · 209
3. 无可替代才是价值所在 · 215
4. 引导他人同意你的意见 · 221
5. 站在他人立场给他人信服的理由 · 227
6. 手势与动作的催眠与暗示 · 233
7. 关闭谈话使对方恐慌 · 238

Chapter

I



一种最强大的说服控制术

——来源于犯罪心理学的侧写术

1.

锁定你的目标人

一个人的出身背景、受教育程度、职业、性格、心理这些因素都会无形地渗透到一个人的言行举止当中。在我们日常生活中，选择对象进行说服之前，最要紧的工作是了解目标对象的信息，即锁定目标人。

这项工作做得最出色的当然要数侧写师。侧写师的职责就是帮助警方缩小搜捕范围，及时制止犯罪行为的延续。他们往往依据作案手法、现场布置等来判断犯罪嫌疑人的人种、性别、年龄、职业背景、外貌特征等。而这些具体又重要的信息都是从一些细节下手的，通过对细节的观察了解一个人。

迅速读懂一个人，这是 FBI 行为分析科的侧写师们最基本的工作。

约翰·马尔福最近在处理一个案件。在弗吉尼亚州中心偏南的地方有一片占地面积较大的树林，很多去往州北边的人不想绕路时就会从此穿行。最近，这

里连续发生了好几起枪击案件。死者大多数是年轻英俊的男性。

据勘察，这几起枪击案件都是在夜间发生的，地点都在树林的深处。因为树林较大，所以守林人并没有听说过枪击的声音。凶手的手脚很干净，现场没有留下任何痕迹，一时案件陷入了僵局。这天，联邦调查局把侧写师罗恩·恩格拉斯派来了解这个处于僵局的案件，罗恩发现这几个受害者都是从背部中枪的，也就是说凶手在背后袭击了受害人。第二天，罗恩从守林人那里探寻到最近没有残疾人或者让人印象深刻的人进出过这片树林。

回到警局后，罗恩宣布说杀人凶手是一个患有口吃的人，于是大家开始着手调查树林周边是否有语言障碍者居住，最后在离树林最近处的加油站捕获了杀人凶手汤姆，让人吃惊的是这个汤姆真的如罗恩所说有着严重的口吃，而他之所以杀害那些年轻的小伙子，是因为他们路过此处加油的时候，曾经嘲笑过汤姆口吃这个隐疾。

罗恩是怎么判断杀人凶手是个有口吃的语言障碍者的呢？

(1) 罗恩发现所有的被害者都是后背中枪、这是一个疑点。在杀人凶手持枪、被害者手无寸铁的情况下，他为什么非要选择背后偷袭而不是正面攻击呢？那么应该是杀人凶手的身上有着什么不同于别人的地方，他不想让别人看到他的不同之

处，所以用从后方偷袭的方式杀死被害者。

(2) 还有一种可能就是他的智力有问题，从小被别人耻笑，所以产生了自卑的心理。但这不可能，杀人凶手把每一个案发现场的痕迹都处理得那么干净，这绝对不是一个智力有障碍的人可以做到的。

(3) 守林人告诉罗恩，最近没有残疾人或者相貌让人深刻的人出入树林。也就是说，杀人凶手的外表没有问题，是那种看一眼不会记住的。要不然守林人绝对会有印象。

(4) 如果杀人凶手外表没有明显的问题，那么就是看不见的隐疾使他自卑。看不见的隐疾大多数是眼、鼻、嘴、耳这些地方的障碍。

①不会是眼睛的问题，如果一个杀人凶手是盲人，那他怎么可能一发击中受害者呢？

②不会是嗅觉和味觉的问题，这些地方的障碍往往不会让人产生自卑心理。

③如果是单纯的哑巴或者聋子，那么不开口说话，听不见别人的嘲笑，也不会有这么强烈的自卑心理，不想让别人看见自己。

④如果是这个样子，那么就只有口吃了。这类人可以开口说话，并且别人会很容易地发现他语言上的缺点，对此进行嘲笑。

(5) 确定了杀人凶手是一个口吃患者之后，罗恩就把目标锁定在了树林附近。因为树林位置比较偏僻，怎么会有一个患有口吃的人在半夜停留在这里伺机杀人呢？只有一个可能，

那就是杀人凶手和被害者之间有过节，最有可能的就是被害者曾经嘲笑过杀人凶手的隐疾。

人们在生活当中，会遇到形形色色的人。你可以通过这些人的一些小的细节去分析推理出他们的地位和职业，这会让你更好、更有效率地去编织你的人际网，也可以避免在社交过程中出现的“班门弄斧”的尴尬场面。快速地分析，锁定你要去接触的对象，就需要注意细节。

（ I ） 日常的观察和取证

首先你要学会观察，观察是侧写师的基本职业素养。对锁定目标人物信息的观察主要注意以下几个方面。

a. 手

中国古代有“看相”之说，也是要先看手。当然这里的看手跟我们传统意义上所说的看手的纹路来算命就大不同了。看手主要是看手指甲，通常指的是手指甲的长度，还有指甲里面的残留物。例如，指甲里面有白色粉末，再配合上这个人衣着的搭配和整体的气质等，就可以大胆地假设这个人是从从事教育工作的。再如，一个人的手指甲都很长，但唯独右手的食指指甲非常干净，那么就说明这个人可能有咬指甲的习惯。在澳大利亚的说法是咬指甲的人通常是从事接待工作的，而且他们的接待工作劳动密集度应该很强。

b. 长相

重点看的是脸、腰、臀部和脚。清康熙年间的施琅曾经在训练他的海军时说过这样的观点：“北人善马，故臀大；南人

善舟，故脚大”。就是说北方人经常骑马，所以臀部很大；南方人经常站在甲板上，所以脚大。这都是因为长期从事一项工作所导致的，注意这些小细节，也可以分析出别人的职业范围。

c. 衣着

通常所说的看衣着，主要是看衣服的面料，这可以判断出这个人的大概收入。这也好让你在接下来的判断里排除一些和他的身份、地位不符合的职业。另外，如果是在日常生活中碰见的，那么请注意他衣服的褶皱和是否哪个位置有磨损或者污渍。例如，他的衣摆和袖口有白色粉末，再加上前面所说的指甲里面也存在着白色粉末，很有可能这个人就是个老式学校的教师。

d. 言谈举止

言谈举止就是指一个人的说话方式、气质、表情和动作。这是在看一个人的内在，这也是最能反映一个人职业与地位的。例如，一个女生有舞蹈家的气质，那么这个气质具体是指什么，就要从她的走路姿态、动作来分析了。这点是要靠平时经验的积累才可以做到的。

（Ⅱ）积累经验

要想准确地看人，不仅仅是观察就够了。你要把你的观察用平时所积累的经验分析，才能得出确切的答案。例如，我们看到一个挺胸抬头的姑娘，面容姣好，身材不错，身上有种说不出的高雅气质，于是就可以把她暂时认定是艺术领域的。

然后我们又看见她走路有些外八字，就可以由此判断她是一个舞者；如果看见她指甲修理得很干净，并且手指上有手茧，那么她就是音乐工作者，会弹奏乐器。

观察和积累没有前后的关系，两者必须一起用才能够达到效果。不能光凭其中的一点就去判断一个人所从事的行业和他所处的环境，这是片面且不理智的。

我们要经常观察，培养自己的洞察力，学着从生活中的一个微小的细节，推出一个完整的结果。

2.

在瞬间赢得好感的技术

侧写师的工作对象主要是案例涉入者，如嫌疑人、目击证人、受害者，以及其他与案例有关联的对象。

而这些人由于特殊的现实处境，会产生恐惧、没有安全感、不容易相信他人的抵触心理。

事实上在我们与陌生人交流谈判时，也经常会出现对方不配合，存在警惕、戒备心理的情况。

这个时候在第一时间赢得对方好感，对接下来的说服显得尤为重要。

联邦探员皮特负责的辖区内发生了一起杀人抢劫案。唯一的目击证人简斯特是一位年轻的姑娘，受到严重惊吓的她不愿意回忆当时的情景，这对皮特侦破这起案件形成了极大的阻碍。皮特面临的最大问题就是让简斯特开口，描述那天晚上她所看到的一切。

但简斯特似乎对皮特非常抵触，她甚至不愿意为

皮特开门。

但皮特举着手里的光碟说：“我只是来找人陪我一起欣赏这些经典的乡村音乐，反正这个周末我们都无所事事，不如一起听听。”

事实上，皮特特别选了自己的业余时间，且没有穿警服。此外，他从简斯特的档案中了解到她大学读的是音乐系，喜爱古典乡村音乐。他还特意做了功课，了解了简斯特喜欢的乡村音乐女歌手的生平故事。

这个周末，简斯特和皮特聊得很开心，他们成为了音乐上的朋友。

另一个傍晚，皮特约简斯特到一间咖啡馆聊起最近有哪些好一点的音乐会。闲谈间皮特装作无意地把自己的杯子向简斯特的杯子移近了些。然后他观察到简斯特并没有反感这一举动而把自己的杯子移开，而是继续着他们的话题。

皮特觉得他的第一步接触成功了。

于是他同样装作无意地在他们聊起某个著名歌手时，突然说了一句：“邦尼（受害者）也喜欢那个家伙。”

简斯特愣住了，开始沉默，但并未像之前提到有关案件的话题反应得那么激烈。

接着皮特继续进行劝说，简斯特终于开口了。

这个故事里的探员皮特是个很细心的人，他在一个对他极其戒备抵触的对象的门外，只花了不到一分钟就走进了对方的家里，这是做足了功课的结果。

(1) 探员皮特了解到对方是读音乐系且喜欢乡村音乐的女孩儿，于是为这一话题做了充足的准备，包括了解她的偶像。

(2) 探员选择穿便服，且在非工作时间拜访，弱化了自己作为侦破案件的联邦探员的身份，而是以一个普通人，有着共同爱好的普通人的身份接近对方。

(3) 皮特自己轻松、不冒进、没有企图心的表现让对方放松了戒备。

在第一时间赢得好感，或者说，在第一时间打破彼此之间的戒备使说服沟通顺畅进行，有以下几种办法可以尝试。

(I) 情境设定

如果你直接问一个人：“您本人愿意或者乐于有婚前性行为吗？”相信对方一定不会回答你的问题，让你获得他内心真实的想法。估计你会很难听到正确的答案，取得对方心中真实的想法。谈判说服的过程中，我经常要去提出对方抵触的问题，而且必须得到答案，这种情况要如何处理？很简单，可以将此问题转换一个情境，这样来问：“如果两个人正在相恋，恋爱过程中有了婚前性行为，您对此怎么看？”被访者就可能侃侃而谈了，而根据心理学的投射理论，他所谈的，恰恰是他自己对于婚前性行为的态度。