



心理神探

犯罪心理侧写

Psychological

艾琳（知名心理作家）◎著

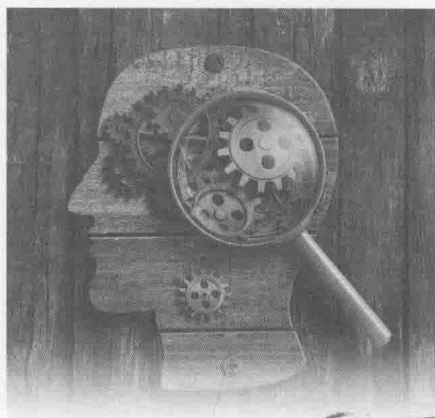
察言观色

识别谎言

引导对手

从容把控

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



心理神探

犯罪心理侧写

艾琳（知名心理作家）◎著

Psychological Detectives

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

心理神探：犯罪心理侧写 / 艾琳著. —北京：中国法制出版社，2018. 1

ISBN 978 - 7 - 5093 - 9096 - 2

I. ①心… II. ①艾… III. ①犯罪心理学 IV. ①D917. 2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 292478 号

责任编辑：李 佳 (amberlee2014@126. com)

王 悦 (wangyuefzs@163. com)

封面设计：李 宁

心理神探：犯罪心理侧写

XINLI SHENTAN; FANZUI XINLI CEXIE

著者/艾 琳

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/14 字数/108 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 - 9096 - 2

定价：36.00 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：010-66034985

邮购部电话：010-66033288

(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)

前 言

在一间审讯室内，一个名叫安东尼的嫌疑犯正在接受审讯。坐在他对面的审讯员是FBI（美国联邦调查局）特工道格拉斯，安东尼被怀疑杀害了自己的妻子并焚尸，但面对审讯，安东尼什么都不说，只是目光呆滞地紧紧盯着一个地方看。“安东尼先生，请你告诉我，你的妻子失踪当天，你在哪里？都做了些什么？”“听说你的妻子经常带着宠物狗散步，请问那只宠物狗现在在哪里？”“你们之间的关系如何？她是否会经常关心你？”“她的社交圈是否广泛？平时都会接触到什么样的人？”……这一连串的审问，对安东尼来说根本不管用，他依旧保持着茫然的面部表情，目光无神。其他审讯员开始觉得，也许安东尼不应该被怀疑，他是因为失去了爱妻才变得神情木讷、反应迟钝的。

但道格拉斯并不这么认为，因为他发现了一些细节：虽然安东尼的面部表情几乎骗过了所有的人，但他的手一直躲在桌子下面做摩擦动作，两只脚踝紧紧交叠靠拢在一起。道格拉斯认为，这是很典型的“脚踝紧缩”的肢体动作，代表有所隐瞒。因此，道格拉斯并没有放弃审讯，还将那张桌子从两人之间挪开，这下道格拉斯发



现安东尼的眼皮明显上抬，看了道格拉斯一眼，随后变换了一下自己的身体姿势。

在接下来的审讯中，道格拉斯再次将刚才的问题追问了一遍，但这次他换了一种方式：“安东尼先生，我已经知道，在你的妻子失踪当天，你就在家！在和你的妻子争吵！”“她要带着宠物狗出门散步，但被你拒绝，后来你们发生口角，你开始大骂宠物狗，你嫉妒它得到妻子的爱比你多……你们的关系并不好！”这一连串的问题之间并没有给安东尼留出回答的时间，安东尼惊愕地看着道格拉斯，想要狡辩，此时他的愤怒表情已经将他装出的悲伤、茫然表情推翻了。

这个时候，道格拉斯并没停止，而是接着说：“是你杀害了你的妻子，连同宠物狗一起杀害了！”“胡说，我没有杀害那条狗，那个笨女人为了一条狗连自己的命都不要了……”安东尼终于开口说话了。后来道格拉斯乘胜追击，终于查出了真相。原来，安东尼当天确实和妻子发生了争吵，他想一刀要了宠物狗的命，但不料妻子挡住了那一刀。

道格拉斯所采用的正是心理神探们经常使用的破案手段之一。那么，你想知道在上面这个案例中，道格拉斯是怎样看穿安东尼的表演的吗？为什么仅仅凭借安东尼的手部动作以及他紧紧交叠的脚踝就能确定他有所隐瞒呢？阅读完本书，你将发现你所获得的已经不仅仅是以上问题的答案了。

本书将全面揭秘心理神探的破案技巧：识人密码，如何看穿一

个人的心思；另类情绪分析术，展露情绪下的真实表情；肢体动作阅人术，做自己最诚实的心理专家；听出弦外之音，把握对手性格；破解谎言密码，直取事实真相；独特心理影响术，迅速笼络人心；巧妙说服术，让对方无法说“不”。读完本书，你将会成为无懈可击的破案高手！

— 目 录 —

第一章 识人密码

面对任何一个嫌疑犯，对方一个眼神或一丝表情的变化、一个细微的动作等，都能成为心理神探识人的线索。你能通过观察对方的肢体动作解读他的心思吗？隐藏在头部动作中的心理奥秘有哪些？观察一个人的表情就能知道他在想什么吗？眼睛、鼻子、嘴角，还有常常被人忽视的眉毛，通过这些都可以看穿一个人的心思吗？

第一节 何以看出你在想什么 / 002

低头、耸肩心理 / 003

赢得好感的头部姿势 / 005

歪着脑袋是在想什么 / 006

第二节 内心世界的反射镜 / 008

第三节 隐秘表情背后的秘密 / 014

第四节 睁开眼睛这扇窗 / 019

眼睛会说话 / 019

透过视线读懂心思 / 020

观察瞳孔大小可知内心变化 / 022

眼球的秘密 / 024

眨眼的秘密 / 028

观眼识人其实是有根据的 / 031

第五节 嘴角泄露心机 / 035

嘴部动作的心理玄机 / 035

关于撒谎的嘴部小动作 / 037

第六节 根据笑容看穿其底细 / 039

笑容的磁场 / 039

不同的笑容代表不同的性格和心理 / 042

第七节 眉毛如何“表情达意” / 045

眉毛向你传达什么信息 / 045

第八节 鼻子“嗅出”的信号 / 049

鼻子向你传达什么信息 / 049

鼻子帮你解读性格秘密 / 053

第二章 另类情绪分析术

情绪是一种很复杂的心理现象，我们平时在理解一个人的喜怒哀乐时，常常通过他的面部表情来一探究竟。的确，面部表情可以很形象地反映某种特定的情绪，但如果对方故意掩饰，我们就没法从表情中得到真相。不过，情绪也有其特殊的表现方式，比如肢体动作。情绪从哪里来？情绪真实的表现面部是什么样子的？怎样通过情绪的解读把握犯罪主体的心理变化？

第一节 你不知道的情绪 / 058

情绪来自哪里 / 058

情绪是如何产生的 / 060

第二节 被情绪主宰的几种微表情 / 063

被惊讶主宰的面部表情 / 063

被悲伤主宰的面部表情 / 065

被恐惧主宰的面部表情 / 068

被愤怒主宰的面部表情 / 069

被厌恶主宰的面部表情 / 071

第三节 由情绪变化把握主体的心理变化 / 073

引发罪犯作案的罪魁祸首 / 073

学会研究和分析情绪的变化 / 075

第四节 由情绪引起的几种行为变化 / 078

示弱的脖颈 / 078

冻结反应 / 080

第三章 肢体动作阅人术

俗话说：“画龙画虎难画骨，知人知面不知心。”很多时候我们看得到一个人的外在，却很难看清楚他的内心。心理神探认为，肢体语言是人类的第二语言，它比口头语言还要真实。你知道躯体距离的远近在心理学中如何解读吗？手臂可以传达哪些信息？腿脚又为什么被称为“最诚实的心理学专家”？一个人的习惯性动作中透露出什么信息？坐姿、行姿又是如何反映一个人的性格特征的？

第一节 距离远近的奥秘 / 086

躯体远近的信号 / 086

躯体的自我保护 / 087

躯体距离背后的秘密 / 089

“胸”“腹”语 / 091

第二节 手指传达什么信号 / 095

第三节 来自手臂的心语 / 098

手臂想表达什么 / 098

手臂的领地占领与捍卫 / 099

第四节 最诚实的心理专家 / 102

“快乐脚”与“转向脚” / 102

何时最融洽 / 103

腿脚的领地占领和捍卫 / 104

第五节 坐姿与行姿泄露性格 / 106

坐姿帮你识别人心 / 106

走路的姿势也可昭示人心 / 108

第四章 听出弦外之音

日常生活中，常常有很多人能够通过一个人的声音就辨识出他是谁，还能听出这个人的情绪是高涨还是低落。在心理神探看来，说话的声音包含了很多个层面，比如声调的高低、语速的快慢等，从中可以把握对方的情绪变化和心理状态，甚至还可以解读出他们的性格特征。你想知道如何由声音听出性格吗？在语速的快慢中隐舍了多少心理秘密呢？一个人喜欢谈论的话题也能表现他的性格吗？口头禅是否也能泄露某些不为人知的心理秘密呢？

第一节 听声音——得知其性格 / 114

声音大小的心理学秘密 / 114

语气里的心理学秘密 / 115

- 第二节 听语速——了解其内心 / 119
- 第三节 听话题——把握其性情 / 122
- 第四节 听口头禅——解读其潜在人格 / 126

第五章 破解谎言密码

不管是审讯还是谈判，都应该凭借敏锐的观察力、卓越的辩论才能，以及缜密的思维。而心理神探在和对手的较量中，通常会耗费很大一部分精力去分析对方的心理和行为，因为只有找准了对方的软肋，才能一招致命。那么，我们如何与对手开展一场有效的谈话？在谈话中怎样顺利走进对方的心？在对话的过程中如何通过观察细节来获得有价值的信息？怎样才能保持优势，并成功击垮对方的心理防线，获得我们想要的真相？

第一节 侧写侦查技巧 / 134

第二节 走进他的心里 / 138

进行一场有目的的谈话 / 138

表明立场——我来帮助你 / 139

对方最感兴趣的是什么 / 140

寻求合作的条件 / 142

如何有效且恰到好处地给出承诺 / 144

第三节 通过表情与动作发掘其真实想法 / 148

潜意识的作用 / 148

表情的秘密 / 151

第四节 赢得绝对优势 / 154

使用连续发问的形式 / 154



有效运用空间 / 155

第五节 击垮对方心理防线的技巧 / 158

第六章 独特心理影响术

要想从对方口中获得你想知道的信息，或者达到某种目的，势必要懂得一些影响他人心理的技巧。比如，你首先要笼络你想施加心理影响的对象，与其建立起信任的关系，而面对不同性格的人，还要采用不同的心理策略等。如果突遇对方发怒，你该如何应对，是和他针锋相对，还是巧妙化解？面对困局，你该学会哪些能够帮助你转危为安的心理技巧？

第一节 笼络人心的技巧 / 164

询问对方最拿手的 / 164

赢得好感 / 167

建立信任 / 169

第二节 不同的性格不同的应对策略 / 172

第三节 如何对付愤怒之人 / 175

第四节 “矛盾”心理突破术 / 178

第五节 困局心理影响术 / 182

坦承错误 / 182

转移话题 / 183

沉默战术 / 184

转身离开 / 186

变换姿态 / 186

第七章 巧妙说服术

运用心理影响术的一个最主要的目标就是要说服对方，让对方无法说“不”。这已不仅仅是心理神探的独门心理秘籍了，因为这些心理技巧早已被广泛应用于日常生活之中。你想知道怎样说服人心才最为有效吗？在这一章中，心理神探将教你巧妙说服术，让你在不知不觉中成为说服高手。

第一节 自己人效应——被信任很重要 / 190

找到共同利益 / 190

寻求共鸣 / 191

投其所好，内部离间 / 193

欲擒故纵 / 194

适当的距离 / 197

第二节 从众效应——大家都招了，你还不招吗 / 199

第三节 顺水推舟——快速突破心理防线的诀窍 / 202

顺水推舟，归谬说理 / 202

顺水推舟，请君入瓮 / 204

第四节 逐层深入——直达人心的步步制胜法 / 206

以情动人，达成共识 / 206

抽丝剥茧，各个击破 / 208

抓准最佳的时机 / 209

第一章

识人密码

面对任何一个嫌疑犯，对方一个眼神或一丝表情的变化、一个细微的动作等，都能成为心理神探识人的线索。你能通过观察对方的肢体动作解读他的心思吗？隐藏在头部动作中的心理奥秘有哪些？观察一个人的表情就能知道他在想什么吗？眼睛、鼻子、嘴角，还有常常被人忽视的眉毛，通过这些都可以看穿一个人的心思吗？





第一节 何以看出你在想什么

一般而言，你的心里在想什么谁都不会知道。但假如你的面前是一位心理神探，那可就要小心了，因为他们很可能一眼就能看穿你的心思。

曾经在一次审讯过程中，FBI 特工面对一名嫌疑犯，询问他关于作案工具的问题。嫌疑犯很谨慎地回答着审讯者的提问。当时他还不是重点怀疑对象，并且也有充分的证据证明自己不在案发现场。

审讯者连续问道：“如果你参与了这宗杀人案，你会使用手枪作为作案工具吗？”“如果你参与了这宗杀人案，你会使用尖刀作案吗？”“如果你参与了这宗杀人案，你会使用碎冰锥作案吗？”“如果你参与了这宗杀人案，你会使用锤子作案吗？”在发问的同时，审讯者一直在观察对方的面部表情以及肢体反应。

这里所提到的很多作案工具都是有可能的，但只有“碎冰锥”是大家早就心知肚明的作案工具，嫌疑犯自然也很清楚。于是，FBI 特工发现了一个很有价值的信号：嫌疑犯在听到“碎冰锥”的时候，眼皮明显下耷，同时脑袋微微下垂，整个身体也渐渐改变了之前的开放模式，转而集中向内收缩。经过这次讯问，该名嫌疑犯便成了重点怀疑对象。结果证明，FBI 特工的判断是完全正确的。

低头、耸肩心理

一个人在逃避心理的作用下，即使嘴上不会表达，在肢体动作上也会露出端倪。如果只从头部动作观察，很多作案后的罪犯，比如盗贼，在公共场合都会不由自主地将脑袋压低，耸起肩膀，或者将衣领竖起来，恨不得一下子把头缩进身体里，这其实正是逃避心理在起作用，以此来减少被关注度，犹如那些掩耳盗铃的人，以为把耳朵堵住，自己听不见铃声，就不会被发现。可见，低头和耸肩可以使身体范围变小，潜意识中是不希望被别人发现。

心理学家认为，低头是逃避心理的典型表现。或者说，头部动作是心理状态的暗示。头部是人类身体最为重要的器官之一，是身体的总指挥部，肢体反应几乎全部由大脑决策。因此，它是心理神探在解读肢体语言时重点关注的一个部分。

一般情况下，低头代表的是服从。心理神探认为，如果是在特定的情境下，结合具体的肢体反应，那么低头表示的“内涵”要更加丰富。低下头，脸向下，似乎要把脸藏起来，试图用这种方式来减少对方对自己的关注程度，进而获得心理上的安抚。除了上文所说的盗贼在行窃之后会做出这样的动作之外，也有人在害羞的时候喜欢这样做。因此，它究竟传达的是哪一种心理，还需要根据具体情境作判断。

实际上，害羞的人心中存在某种担忧，担心在重视的人面前暴露不足和缺点，减少了被认可和被接纳的可能性，于是将自己的脸隐藏起来，或者躲开对方的视线；当然，一个人在愧疚的时候也会



下意识地低下头。当一个人很清楚地意识到自己的不足和错误，此时其自我的评价已经远远低于别人的客观评价，便会因担心客观评价降低而低下头。但面对类似的情况也并非所有人都会低下头，有些人也会在惭愧的时候闭上眼睛，或视线移向下方。

不过，不排除故作姿态者。很多人虽然低下了头，也并不一定表示他屈从了。心理神探发现，一个人如果在低头时脊柱依然保持挺立的状态并且看上去很有力度，那就表示一定的服从。但心理神探认为，这种形式的低头只代表对事件本身的服从，却并不表示对对方传递的信息的接受与认可，具体还要结合他的面部表情作判断。

比如说，老师在教导考试不及格的学生时，往往谆谆教诲，表达期望，言辞间会为其灌输很多自认为很有用的学习方法或大道理。但这在学生的眼里却并不一定就是真理，虽然他也不知道自己考试不及格，确实说不过去，于是低着头表示服从，可心里显然对那些“谆谆教诲”不认同——表面服从，内心并不认同。那么，此时他的脊柱往往就是直立的；如果低头的同时，也真心表示愧疚，那么脊柱会向前倾斜一个幅度，看上去就不再那么有力度。

相反，假如脊柱是弯曲且背部呈微驼状，更有甚者身体的其他部位也跟着一起降低姿态或弯曲，那就表明动作发出者当前并没有反抗的意思，但也并不一定代表认可。如果排除礼仪需要和有意识地加以培养的动作，我们就可以认为，人在站立的时候低头且脊柱弯曲，是出于对对方的认同，有时候也是对身份差异的认可。