



国际刑警

—— 教你 ——

读心术、推理术、
★★★ 测谎术 ★★★

解读身体信号



破译神奇密码

文 清◎编著

第一时间看透对方心理，洞察行为背后的玄机，驰骋于社交大世界
在职场、商场、情场、人际场等各个场合中，做到左右逢源，进退自如，稳操胜券，顺利达到人生的巅峰



中国财富出版社
CHINA FORTUNE PRESS

国际刑警

—— 教你 ——

读心术、推理术、 测谎术



文清◎编著

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际刑警教你读心术、推理术、测谎术 / 文清编著. —北京: 中国财富出版社, 2013. 12

ISBN 978-7-5047-4896-6

I. ①国… II. ①文… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 228761 号

策划编辑 王秋萍

责任印制 方朋远

责任编辑 康书民 宋 宇

责任校对 梁 凡

出版发行 中国财富出版社 (原中国物资出版社)

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电 话 010-52227568 (发行部) 010-52227588 转 307 (总编室)

010-68589540 (读者服务部) 010-52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.cfpress.com.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京京都六环印刷厂

书 号 ISBN 978-7-5047-4896-6/B·0371

开 本 710mm×1000mm 1/16 版 次 2013 年 12 月第 1 版

印 张 16 印 次 2013 年 12 月第 1 次印刷

字 数 252 千字 定 价 32.00 元

版权所有·侵权必究·印装差错·负责调换

前言

PREFACE

自20世纪以来，国际刑警在执法过程中越来越多地用到读心术、推理术以及测谎术。伴随着国际刑警整体执法水平的提升，这些战术也取得了日新月异的发展，同时逐渐融入了国际刑警的血脉。如今的国际刑警无论是搜集情报、侦破审讯，还是在日常工作中，都离不开它们。

1987年一个看似平静的午后，国际刑警马克接到报警电话：美国马萨诸塞州的一条高速公路上发生了一起严重的交通肇事逃逸事故。马克赶到现场后，被眼前的景象惊呆了：一辆运送货物的大型运输车与一辆满载游客的大巴车发生了严重的碰撞。满载货物的大型运输车以超快的速度将大巴车撞翻在地，车上45名旅客中有20人不幸遇难。而运输车司机却没有受伤，为了逃避责任，他选择了逃跑。马克立刻采取了限制通行措施，并迅速保护了现场，及时把伤员送到了医院。国际刑警清理完现场后，发现在现场除了指纹以外，没有提取到任何有价值的线索，这辆运输车没有牌照。根据证人描述得知：这名大型运输车司机年龄在35岁左右，身高在6英尺左右，穿一身褐色牛仔服。最明显的特征是在右臂文了一头狮子。国际刑警根据证人的供述，开始对这名逃逸的大型运输车司机展开调查。

追查的过程漫长而曲折。国际刑警在对这名大型运输车司机进行追查的时候，根据证人的描述，他们从总部的数据库中找到了8位有类似体貌特征的人，通过排除法，又从中找出了更加贴近嫌疑犯的人。调查进展到此时，一位

自称是大型运输车司机的人来自首，声称撞车逃逸的人就是他。国际刑警发现这个人与证人描述的司机外貌有些相似，但是国际刑警并没有相信他的话，他们对这个人心存疑虑。凭借着推理术，他们认为，如果这名司机在撞车后便逃逸的话，不会这么快便投案自首。同时，通过测谎术，国际刑警从自首者的眼神中丝毫没有看到内心的不安和恐惧。他们后来通过读心术审讯得知，这名声称撞车后逃逸的人只不过有严重的心理障碍，他在社会上经常制造一些麻烦，让别人的关注点都聚焦到他身上。该人的出现拖延了国际刑警追查犯罪嫌疑人的时间。于是他们通过指纹识别和证人的对比缩小了选择范围，把目光放在了两个非常相似的人身上。正当他们对两人展开调查的时候，接到了警察局局长的电话，警察局局长异常兴奋地告诉他们：“通过我们警员的调查，发现了你们的疑犯。”两周后，在一家酒店里发现了这个人的踪迹。国际刑警立刻赶往酒店，向酒店工作人员出示了证件，并要求他们提供这个犯罪嫌疑人的信息。通过核实酒店内的监控录像得知，这个人跟他们要找的犯罪嫌疑人非常相似，之后又通过对他在酒店内使用过的餐具提取指纹，最终锁定了这个名叫费特拉的人，便是高速公路上肇事逃逸的司机。

这件交通肇事逃逸的案子看似简单，但如果没有通过读心术、推理术以及测谎术对自首的嫌疑人进行分析而轻信了自首者的话，那么真凶必将逍遥法外。

国际刑警读心术、推理术以及测谎术经过了百年沉淀，已经成为这个世界上最犀利的心理战术。本书系统论述了国际刑警的各种读心术、推理术和测谎术，内容上结合了大量的国际刑警实战案例和心理学理论知识，力求用通俗易懂的语言展现国际刑警神秘而强大的心理战术。并适当结合人们的实际生活，力求使读者不仅能一窥国际刑警强大的心理战术，而且可以把这些强大的战术应用于自己的实际生活中，最终能拥有像国际刑警那样强大的能力，在人际交往中做到攻无不克，战无不胜，无往而不利！

编者

2013年8月

目 录

CONTENTS

第一篇 读心术

➡ 第1章 洞悉弱点的破心术 / 003

交锋时，抓住对方的心理弱点 / 003

发现软肋，乘虚而入 / 005

皮格马利翁效应：恭维赞美的影响力是巨大的 / 007

在对方嚣张时揭短，打压其不可一世的情绪 / 010

➡ 第2章 潜移默化的融心术 / 013

互惠效应，让对方知道这样对他有利 / 013

绵里藏针的巧妙战术 / 015

反复暗示，让对方印象深刻 / 017

➡ 第3章 声东击西的迷心术 / 021

以问作答，将皮球踢给对方 / 021

手腕暗使，让对手“后院起火” / 023

强调是犯错而非犯罪，明在宽心实则读心 / 025

➡ 第4章 欲擒故纵的诱心术 / 028

藏起霸气，消除对方的戒备心理 / 028

给对手想要的，才能得到自己想要的 / 031

后退一步，把对方向供认推进一步 / 033

挂好诱饵，设置陷阱等待“鱼儿”上钩 / 035

➤ 第5章 避实就虚的瞒心术 / 038

故意犯错，让对手得意忘形 / 038

透露假信息，套取真情报 / 040

如果谈不拢，就佯装离开 / 042

直言相向并非良策，能绕会转才是真办法 / 044

➤ 第6章 施压震慑的逼心术 / 047

突然提出一个问题 / 047

重复对手的漏洞 / 049

用心理高压震慑对方 / 052

虚张声势，给对方造成心理压力 / 054

➤ 第7章 釜底抽薪的摧心术 / 057

48小时压迫，攻下对手只需两天 / 057

发掘罪犯的心理症结，让其悔过自新 / 060

你可以无理取闹，我可以置之不理 / 064

软硬兼施，胡萝卜加大棒的哲学 / 066

用对方观点驳倒对方 / 069

➤ 第8章 环境制胜的驭心术 / 072

处处反驳不如顺水推舟 / 072

“最后通牒”将对方逼向极限 / 074

用道具套出真话 / 076

第二篇 推理术

➤ 第1章 揭开面具——国际刑警教你读懂微表情 / 081

无意识表情是推理的重要依据 / 081

眉毛泄露的秘密 / 083

眼睛传递的非语言信息 / 085

❖ 第2章 留意声音——透视人心的韵律 / 088

语速透露人的心理 / 088

从声调探知话语的真假 / 090

说谎者常言辞激烈、声调升高 / 093

❖ 第3章 发掘线索——找出语言的破绽 / 096

说话习惯泄露的心里的秘密 / 096

捕捉到异常语言行为的表现 / 098

事事完美的心理背后隐藏着恐惧 / 101

❖ 第4章 言表心声——亮出自己的底牌 / 104

言辞过恭必怀戒心 / 104

语言信息过量或转移话题 / 106

极少动作强调，并常有口误 / 109

❖ 第5章 了如指“掌”——国际刑警的手掌推理术 / 111

合掌伸指动作背后所反映的内涵 / 111

从双手握手的动作解析对方的心理密码 / 114

通过握手让对方感觉到你强大的气场 / 116

❖ 第6章 巧“手”能言——挖掘手部信息的内在含义 / 119

交谈时不断摸头发泄露的信息 / 119

拍打头部藏着什么暗语 / 121

深层解读“交叉的双手” / 124

将手背在身后暗示着什么 / 127

❖ 第7章 腿脚秘密——通过腿脚推理信息 / 130

伸出左脚的弦外之意 / 130

膝盖紧紧并拢折射的信号 / 132

双腿“从交叉到分开”隐藏的玄机 / 135

➡ 第8章 身随心动——国际刑警教你推理肢体语言 / 138

从站姿中捕捉有价值的信息 / 138

就座时的身体方向表现出来的弦外之音 / 141

睡姿能透露详细的性格特征 / 143

➡ 第9章 信息推理——不放过任何蛛丝马迹 / 147

追溯原始信息，让谎言无所遁形 / 147

论证对立信息，让真相浮出水面 / 149

复查重点信息，顺利排除疑点 / 152

比较同类信息，有效判断真假 / 154

第三篇 测谎术

➡ 第1章 洞悉本性——从需求探索说谎动机 / 159

寻求存在感导致说谎 / 159

心理补偿效应之下的谎言 / 161

推卸责任或掩饰错误是常见的说谎动机 / 163

➡ 第2章 透视心理——测谎要懂点心理学 / 167

探索谎言背后的言语漏洞 / 167

让说谎者自己露馅的心理策略 / 169

“4—3—2—1，1—2—3—4”心理法则 / 172

➡ 第3章 原则至上——测谎要遵循的四大原则 / 175

常态原则下判定是否说谎 / 175

交叉验证原则保证公正性 / 178

避免偏见原则保证客观性 / 180

影响原则下保证免干扰性 / 183

➡ 第4章 见微知著——隐藏在四大情绪中的测谎秘密 / 186

惊讶中的测谎秘密 / 186

恐惧中的测谎秘密 / 188

愤怒中的测谎秘密 / 190

轻蔑中的测谎秘密 / 192

➤ 第5章 慎思逻辑——破解谎言的制胜策略 / 195

调整步调，迅速引起共鸣 / 195

不断插话，乱其心智 / 197

声东击西，打说谎者一个措手不及 / 200

心理分裂，让对方自我说服 / 202

➤ 第6章 询问技巧——打破僵局的识谎方式 / 205

自由联想，突发讯问 / 205

连珠诘问，占据话语主动权 / 208

刁钻盘问，让说谎者无言以对 / 210

➤ 第7章 循循善诱——国际刑警破译谎言的必备战术 / 213

把问题转个弯 / 213

故意延伸说谎者的说辞 / 216

用话题引导说谎者 / 218

捏造“事实”，引出真相 / 221

➤ 第8章 恩威并施——国际刑警的软硬兼施测谎术 / 224

测脉搏法 / 224

隐蔽信息测试法 / 226

引导性谎言准绳测试法 / 229

贝克斯特测谎系统 / 231

➤ 第9章 瓮中捉鳖——国际刑警的情境测谎技巧 / 235

特定情境下的心理与说谎行为 / 235

用空间布置影响对方情绪 / 237

囚徒困境下的侦讯心理博弈 / 240

侦讯的情境技巧与场景安排 / 242

第一篇

读心术



- >> 第1章 洞悉弱点的破心术
- >> 第2章 潜移默化的融心术
- >> 第3章 声东击西的迷心术
- >> 第4章 欲擒故纵的诱心术
- >> 第5章 避实就虚的瞒心术
- >> 第6章 施压震慑的逼心术
- >> 第7章 釜底抽薪的摧心术
- >> 第8章 环境制胜的驭心术

第1章 洞悉弱点的破心术

交锋时，抓住对方的心理弱点

再强势的人也有自己的弱点，这弱点就是一个人的命门，如果能够捏住这个命门，对方就会乖乖听话。国际刑警深谙此道，他们在和犯罪分子交锋的时候总是先对犯罪分子进行背景调查，查出他们犯罪的原因和他们最在乎什么，并且根据这些信息选择最合适的读心办法。这种读心办法让国际刑警制伏了很多的犯罪分子，这也成为他们最锋利的读心利器，特别是在和犯罪分子谈判时，这种办法最有成效。

一起很大的抢劫案震惊了国际刑警，遭受抢劫的是一家证券公司。国际刑警赶到现场时，四名抢劫犯正挟持着人质和警方对峙。由于他们在行动的时候往往带着严实的面具，所以国际刑警无法判断他们是什么人。但是新的信息告诉他们这些人在电梯中没有戴面具，所以被电梯的监控器材拍到了长相。让国际刑警们吃惊的是这几个劫匪只有十六七岁的年纪，经过调查，国际刑警很快就知道眼前的四个人是当地一所贵族学校的中学生，最大的17岁，最小的14岁。这几个孩子家里都很富有，他们的父母不是大企业家的，就是企业高管。国际刑警断定眼前的几个孩子不是为了钱而抢劫，而是因为平常缺少父母的关心。

国际刑警开始用劝孩子的语气希望他们释放人质，因为这些人没有成年，根本无法判刑，只要劝服后，送进少管所学习一段时间就可以了。但让国际刑警吃惊的是，他们根本不想听国际刑警的劝服，相反恼羞成怒，并马上枪杀了一名人质。

国际刑警冷静了一下，决定放弃劝降，经过仔细思考后，国际刑警对身边的警员说：“把这些孩子的家长叫来。”

警察们听到这话一愣，马上又茅塞顿开，找来了这些孩子们的家长。这些家长得知实情之后很快赶到现场，见到自己的孩子戴着面具拿着枪时，都很震惊，立刻就要冲进大楼去。

身边的警员马上准备拦住他们，国际刑警伸手阻止了警员，并且说：“让他们进去。”

家长走进人质劫持现场，拿枪的孩子们见到自己的父母都惊讶得说不出话了，年纪最小的那个还哭了起来。在家长的配合下，警方迅速控制了场面，解救了人质。

国际刑警在处理这起绑架案时，就是运用抓住对方的心理弱点的办法。国际刑警知道对于这些涉世未深的孩子来说，父母就是他们最好的劝解人，同时，相信父母、依赖父母也是他们的弱点，这就是国际刑警能成功解救人质的原因。

国际刑警的资深心理专家罗斯说：“每一次审讯都是一场博弈，国际刑警和犯罪嫌疑人之间的较量主要是一场心理战。国际刑警如果能够迅速找到自己在心理战中的强势点和对方的弱势点，并且以这两个点为基础展开攻击，那么就能够轻而易举地击溃犯罪嫌疑人的心理防线。”这就是国际刑警常用的心理战术，它告诉我们在很多时候，如果想劝服别人，就要善于抓住别人的弱点，抓住他的弱点，就相当于扣住了他的命门，如此说服就会起到事半功倍的效果。国际刑警认为在和对手交锋时，要首先抓住对方的心理弱点。那么，应该怎样把握住对方的弱点呢？要想让别人露出弱点，我们最好是先让他开口说

话，他说着说着就不可避免地要暴露出自己的弱点。另外，还可以向他提出一些主要的问题，在提问中明白对方的弱点。如果抓住了对方的弱点，那么说服对方将会是一件非常容易的事情。

交锋其实就是一场对弈，一场心与心的较量，如何能够在交锋的时候占据优势地位，是一个技术性很强的命题。国际刑警在每场较量中都能运用不同的战术取得主动地位，因为本来国际刑警与犯罪分子的较量就站在正义的一方，而犯罪分子处于劣势地位。国际刑警通过仔细研究要对弈的犯罪分子，然后从对方最忌惮的事情入手，一举将对方拿下。

发现软肋，乘虚而入

国际刑警有很多和犯罪分子周旋的办法，其中最见成效的办法就是发现对方的软肋，然后乘虚而入，国际刑警认为这样才能置对方于没有还手之力的境地。在现实生活中，国际刑警们也是这样做的，他们在抓捕，或者审讯犯罪分子时总是会对犯罪分子进行仔细的调查，他们调查的最主要目的就是寻找可以制伏犯罪分子的最有价值的信息，而这其中最重要的信息是犯罪分子的软肋，这种软肋包括犯罪分子本身的性格弱点，也包括犯罪分子的情感弱点。国际刑警掌握了这些信息，总能以最快的速度将犯罪分子制伏。国际刑警成功抓捕索乔·芬利就是运用的这种办法。

在缅甸州的一座小城里，仅仅半个月的时间就先后发生了七起恶性袭警事件，七名骑警在夜间巡逻的时候被打伤，并且伤势一次比一次严重。凶犯最初只是用钝器，最后用利器，钝器只会造成伤害，但是不会留下疤痕，利器却会给受害者带来伤痕。凶犯的手段越来越残忍，最近的一次骑警被袭事件，他甚至割掉了巡逻警察的左耳。如果再这样下去，下个遭受袭击的警察可能会有生命危险。于是，国际刑警派出了调查员帮助警察侦查并抓捕凶犯。

经受伤骑警描述，国际刑警基本知道了凶犯的外貌特征，并且锁定了犯

罪嫌疑人，他是小城内的黑人青年索乔·芬利。在骑警被打伤后，警员就曾经寻找过索乔，他却莫名其妙地失踪了。警方发动了市民、政府部门甚至民兵组织来搜寻索乔，但始终找不到他的影子。警方开始怀疑芬利是躲进了深山里，因为深山里有很多可以居住的木屋。几十年前经常有猎人进山打猎，他们在密林深处建造了很多小木屋。没有人知道缅甸州的深山老林里到底有多少个木屋。索乔如果真的躲在深山的木屋里，那么搜寻将会是一件非常困难的事情。

国际刑警通过调查得知：索乔今年17岁，母亲名叫萨拉·芬利，是一名妓女，虽然母亲的名声不好，但对索乔很好，把不多的钱都花在索乔身上，所以母子感情一直很好。

另外，国际刑警还得知：半个多月前，索乔的母亲在街头卖淫时，被巡夜的骑警逮捕，现在还在等待夜间法庭开庭。知道了这个消息的国际刑警基本可以推断出索乔的犯罪动机。那就是报复性殴打警察，为母亲报仇。但在施加暴力的过程中，索乔体验到了报复的快乐，所以下手越来越重。弄明白了索乔的犯罪动机，国际刑警认为逮捕索乔就容易多了。国际刑警劝服法院释放了萨拉·芬利，然后派遣警员埋伏在监狱周围。

萨拉·芬利出狱后，马上有个鬼鬼祟祟的男青年来接她，并拦下了一辆计程车，向城市附近的森林开去。这名男青年正是索乔，国际刑警一路跟踪索乔，一直来到密林里的小屋。

索乔下车后领着母亲进了小屋，他的眼神有些不正常，萨拉·芬利知道有什么事情发生，有些担心地问道：“孩子，你怎么了？”

索乔搬来一个工具箱，哆哆嗦嗦打开了盖子，告诉他母亲说：“妈妈你看，我用这里面的东西为你报了仇，以牙还牙，以眼还眼，这是上帝说的。还有，这是那个坏蛋的耳朵……”

没等索乔把话说完，三名国际刑警冲进了木屋，立刻逮捕了索乔。

案例中的国际刑警就是根据索乔的软肋将其逮捕的，索乔的软肋就是

他是个孝顺的孩子，这个软肋被国际刑警拿来当做查案的线索，并一举将其抓获。

案例告诉我们的是面对强大的对手，特别是高出自己几个重量级的对手时，力敌只能是自寻失败，只有智取才是取胜之路。而像国际刑警那样抓住对方的软肋是智取中上等的读心方法。任何人都有其软肋，和人竞争就要找到其软肋并攻击。只要我们用自己的优势攻击对方的弱点，胜利就属于我们。

国际刑警认为把对手的底细摸透，对其了如指掌，始终是战胜对手的一个重要前提。一个人的实际状况是不会轻易显现的，这需要耐心细致地调查和取证才能搞清，在此不下大工夫是不行的，没有捷径可走。国际刑警认为没有底牌可出的对手是最脆弱的，只要在他们要害处轻轻一击，也就致命了。摸清他们的虚实，便能掌握他们的动态，从他们的弱点下手，被动的就不会是自己。国际刑警高级特工布泽尔里奇说：“在与对手相对的时候，找到对方的软肋。并且直接戳过去，这样就可以很快地制伏对手了。”这句话是很有道理的。在实战上，一旦和竞争对手正面遭遇，如果能发现对方的软肋，那么就要一针见血地直接指出对方的软肋，摆出利益关系，就可以从心理上震慑住对手。在竞争的过程中，当对方心理最弱势的时候遭到了“致命一击”，那么赢得竞争就是一件很容易的事情了。

所以，国际刑警告诉我们，在对手的“软肋”上痛下杀手，能获得比正面迎击好千倍的效果。同时国际刑警还强调要想找到对手的致命弱点或软肋所在，就要摸清他的底细，将其看个清清楚楚、明明白白。没有底牌可出的对手是最脆弱的，在他们的要害处轻轻一击，也就致命了。清楚他们的虚实，便会掌握他们的动态，从他们的弱点下手，被动的就不会是自己。

皮格马利翁效应：恭维赞美的影响力是巨大的

“皮格马利翁效应”留给我们这样一个启示：赞美、信任和期待具有一种能量，它能改变人的行为，当一个人获得另一个人的信任、赞美时，他便感觉