

<<侧写师>>

图书基本信息

书名：<<侧写师>>

13位ISBN编号：9787122127860

10位ISBN编号：7122127869

出版时间：2012-2

出版时间：化学工业出版社

作者：邓明

页数：242

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<侧写师>>

### 内容概要

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)。

## &lt;&lt;侧写师&gt;&gt;

## 书籍目录

- Chapter . 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 . 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 . 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 . 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 . 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 . 气场压倒对手  
——拥有胜负师气质的强大自信

<<侧写师>>

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

## 章节摘录

版权页：插图：从家到案发现场道路畅通，车子只开了短短十几分钟，但对于詹姆斯来说，仿佛过了几个小时。

现场位于一座大桥上，嫌犯在一辆大巴上，手握匕首，抵在一个9岁小女孩的脖子上，旁边还有一个男乘客，也被当做入质控制。

他根据仅有的少量信息，迅速制定了初步的谈判思路。

赶到现场的时候，嫌犯只抽了一根烟。

身着休闲便装的詹姆斯，一上大巴车，便主动摊开双手，拍了拍自己的腰间、裤兜，“兄弟，放心，我只是来跟你聊聊天，没有恶意。

”说这话的时候，詹姆斯迅速瞄了一眼车内的情况：车子是40座左右的大巴，嫌犯坐在倒数第三排，小女孩被他紧紧地抱在怀中，正在发抖。

另外一个人质距离嫌犯50厘米左右。

詹姆斯拿出一包烟，抽出一支，衔在嘴上，点燃，深吸了一口。

“来一支？”

”詹姆斯又掏出一支，准备递过去。

嫌犯犹豫了一下，似乎想接，但很快将手收回去。

詹姆斯笑了笑，“不好意思，我忘了你不方便点烟。

”说完将自己嘴上点燃的香烟递过去，嫌犯伸手拿烟的时候，匕首紧紧地抵在小女孩的脖子上。

詹姆斯瞄了一眼，笑了笑，心里却在默念：“此人极为谨慎，还要寻找破绽。

”趁着嫌犯吸烟稍微放松时，詹姆斯迅速将车上观察到的情况用手势传递给了后面的同事，之后，不动声色地与他拉起家常。

不管詹姆斯怎么诱导，和他说话，嫌犯在整个过程中一直沉默，只是用鼻音发出“嗯”、“哼”等字眼。

根据这一情况，詹姆斯判断此人极为难谈，必须“攻坚”。

于是，他转变策略，在信息量严重不对称的情况下，随便说出了一个地名，来试探他的老家。

这下，嫌犯动了动嘴：“我就是纽约的。

”詹姆斯长长地舒了一口气：“只要开口，就有戏。

”詹姆斯接着纽约这个话题，很快往下谈，希望了解他家人的情况。

这一策略奏效，十几分钟后，嫌犯提出想要一辆车。

“没问题。

你有什么要求，尽管说，我可以协调，在最短的时间内满足你。

”詹姆斯继续问，“你还有什么要求？”

”“没了，就一辆车，加满油，车子要好一点。

”嫌犯说，他家里有个老母亲，还有个姐姐在加拿大。

“要车去哪里？”

我们也可以帮你开。

”詹姆斯说。

“我去找我姐姐。

”嫌犯说，母亲一个人在家，没人照料，去找姐姐，就是要让姐姐照顾好母亲。

就在谈判专家紧急协调车辆的时候，嫌犯突然改口：“我不要车了，没有用的，要车没有用的。

”于是谈判再次陷入僵局。

## <<侧写师>>

### 编辑推荐

《侧写师:用犯罪心理学破解微表情密码》编辑推荐：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。相由心生，当一个人言行不一时，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！

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>