

<<FBI心理操控术>>

图书基本信息

书名：<<FBI心理操控术>>

13位ISBN编号：9787121141232

10位ISBN编号：712114123X

出版时间：2011-9

出版时间：电子工业

作者：巨雷

页数：232

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>

<<FBI心理操控术>>

前言

熟悉美国大片的人都知道，FBI的大名可谓是如雷贯耳，没错，它就是美国联邦调查局。这个成立于1908年的机构在其100多年的历史进程中为美国立下了赫赫战功，处理了很多核心案件，而击毙本·拉登是其极为辉煌的一笔。

FBI的设备之先进，成员素质之高，令人叹为观止，堪称世界上最大的情报机构和执法机构。而在FBI众多一流的技术和手段中，其成员的心理素质和在工作过程中运用心理学的能力最为人称道。

正是FBI一流的心理操控术，使其具有了超强的办案效率。

FBI从对犯罪主体的研究中总结出这样一句话：“在国际安全形势严峻的情况下，人们首先要做到识别一个人，在对这个人持续的观察中要真正分辨出这个人的内心变化情况，只有这样，才能做到对一个人进行心理分析。

”事实确实如此，FBI非常注重心理操控术的运用。

值得指出的是，FBI的心理操控术很大程度上在我们的日常生活中也适用，人性的相通性决定了它完全可以适用于我们平日的的生活。

在我们平日的生活中，人与人之间的交往，往往就是心理与心理的较量，不是你影响他人，就是他人影响你，因此我们非常有必要学一些FBI的心理操控术。

人心是世界上最复杂的东西，人与人之间的关系也是世界上最复杂的关系，洞察别人的心理，操控别人的心理，是一种战术，也是一种技术，需要我们仔细观察，正确判断，正所谓知人知面更要知心，能掌控别人的心理就能掌控一切。

并且心理学家通过大量实验发现，世界上所有人都有可能陷入心理操控关系中，操控者借助各种情绪、言行和心理游戏控制对方。

而一旦学会了FBI的心理操控术，哪怕是一星半点，我们都可能在这种操控关系中摆脱被动局面，占据主导地位，或者说我们可以用行之有效的方法，从心理层面去影响和控制他人。

这本《FBI心理操控术》从6大方面介绍了FBI的心理操控技巧，分别是“言语攻略”、“博弈秘笈”、“行事准则”等等，按照内容的先后编排顺序您将首先可以从别人的外貌举止中洞察其心理和本性，做到知己知彼；然后运用相应的心理学技巧搞定交往中的各种问题，从而构建和谐融洽的人际关系；最后，你还可以洞察别人的性格，进入一个“高屋建瓴”的境界，达到无往而不胜的效果。

一个人的心理决定了其行为模式，因此，如果你能掌控他人的内心世界，就可能掌控他的言行举止，而掌控他的言行举止，就可能掌控人际交往的主动权；而掌控了人际交往的主动权，就更可能拥有强有力的人脉资源，而人脉资源就是财富，是取得事业成功和生活幸福的保障，那时我们还有什么不可能实现的呢？

<<FBI心理操控术>>

内容概要

在实际办案中，FBI会把心理操控术作为必须掌握的心理课程，FBI认为，运用“心理操控术”，用眼睛洞察一切，“读”懂他人的微妙心思，并对之作出精准的判断，搞懂对方每一个表情、每一个动作所传达出来的信息，你才能得知他们内心真正的想法，从而决定自己该扮演什么样的角色、说什么样的话、做什么样的事；运用“心理操控术”和“心理博弈术”，有效利用他人心理，迅速掌控他人心理，让你轻松掌控全局并战胜对手。

读者对象：对心理学感兴趣的成年读者

<<FBI心理操控术>>

书籍目录

第一章 跟FBI学强大心理：联邦警察是这样炼成的

FBI与心理学息息相关

你的眼神会出卖你

第二章 FBI不告诉你的秘密：语言背后的语言

FBI教你从说话声音里听出对方“真意”

人身上最诚实的部位——腿和脚

FBI的食品识人法

音乐偏好包含心理内容

FBI教你通过打电话的姿势洞悉人心

手的动作直接传感内心反应

宠物喜好代表内心世界

利用环境营造自己的谈话气场

第三章 FBI语言攻略：掌握话语主动权

FBI教你怎样在谈话中“获利”

打好预防针，尽量减低负面效应

潜意识的宠儿——口误

FBI强调要结合别人的行为判断他的话

重复和赞美的力量

倾听，倾听，继续倾听

年龄不同，犯罪心理有异

第四章 FBI博弈秘笈：透视对方心理出奇制胜

经历也是决定犯罪心理不同的因素之一

发威要迅猛有效，关键时当仁不让

有预谋地发怒，直击对方死穴

FBI教你用沉默挫败敌人

如果怕被拒绝，干脆放大要求

学会使用“烟雾弹”，隐藏自己的动机

将他人最感兴趣的事作为突破口

第五章 FBI行事准则：掌握准则，高效快捷

让他人不知不觉顺遂自己

跟FBI学巧妙地给他人洗脑

激起对方自尊心有很大价值

FBI教你会用善意的幽默

故意犯点小错可降低对方警戒心

满足对方的个性化需求

FBI掌握的笔迹传递的人的性格特征

第六章 FBI掌握的性格密码：性格决定命运

有什么样的习惯，就有什么样的性格

跟FBI解析男人的面子

外在动作包含内心密码

女性的化妆暴露其性格

气质不同，应对策略不同

色彩性格密码学

<<FBI心理操控术>>

章节摘录

FBI教你怎样在谈话中“获利”毫无疑问，语言是获取利益的最大利器之一，而要想在谈话中获得对自己有利的东西，就要掌握谈话技巧。

掌握了谈话技巧就能掌握话语主动权，而掌握了话语主动权就能在谈话过程中操控对方的心理，从而让谈话向着对自己有利的方向发展。

其中“连珠炮”和“在让步同时提出要求”就是两种很好的谈话技巧。

美国多位心理学家通过研究发现：对一个人实施连珠炮式的提问是驳倒这个人的一种颇具有成效的方法。

这一点在律师身上体现得尤为突出。

有些律师在对犯罪嫌疑人问话的过程中，当他们没有完全掌握足够的证据的时候，都会向犯罪嫌疑人问很多问题，目的就是让法官和其他辩护人从犯罪嫌疑人口中得到一些有价值的信息，当犯罪嫌疑人张口结舌的时候正是律师想要的结果。

而FBI多年的实践经验也告诉人们，通过连珠炮式的提问可以很好地掌握话语的主动权。

FBI认为，人们如果想在与人交谈时占据主动权，就应该事先做好相应的准备，并向对方接连提出一些令对方感到猝不及防的问题，这样对方会由于被这种连珠炮式的提问所困扰而回答不出这些问题，这样就占据了话语的主动权。

每个人都有自己的性格，有些人生活活泼开朗，伶俐乖巧，在朋友中非常有人缘，他们常常是聚会时的开心果。

但有些人表面上看来却是沉默寡言的，不过实际上他们也没有想象中的那么安静——他们属于“外表冷漠，内心狂热”的一类。

这种人意志坚强，无论身处多么险恶的环境，依然可以谈笑风生。

他们表面看起来似乎很脆弱，但内心却是非常强大的，他们有顽强的生存能力和灵活机智的应变能力。

他们以自我为中心，喜欢自由，不服管束又喜欢挑剔，所以不适合做领导者，即使做了也不会让属下信服。

这种人本性是善良的，但有时也不免会有利欲熏心、见利忘义的举动。

其实这样的人处世比较圆滑，一件事会花心思做得面面俱到。

加上他们爽朗乐观的性格，他们会有很多朋友，至少在很多情况下很多人会把他们当做朋友，并以这个朋友为荣。

但这样的人在心里是把朋友分为“三六九等”的。

哪个朋友只需要表面敷衍，而哪些朋友是要把心掏出来真心对待的，他比谁都清楚。

针对这样的人，FBI建议首先不仅要摸清他们的性格特征，还要通过采取连珠炮式的提问来占据话语的主动权。

FBI认为，这样的人是喜欢提问题的人，一旦让他们占据了话语的主动权之后，他们会喋喋不休，像个蜜蜂一样说个不停，这在FBI看来非常麻烦，所以FBI为了预防这些人占据话语的主动权，首先在他们毫无防备的情况下对他们进行连珠炮式的提问，以此占据话语的主动权。

FBI认为，连珠炮式的提问和蜜蜂飞行过程中抖动翅膀发出的声音有一定的相似性，都是趁对手在毫无警惕的状态下发出聒噪声而将对方击倒，从而使自己占据话语主动权。

对方由于没有心理准备，所以在回答突如其来的问题的时候往往会表现得目瞪口呆，语无伦次，他们慌乱的回答恰恰中了对方的“计”，这是这种提问方式最好的效果。

在实际提问的过程中，也会遇到这样的情况：当向一个人提问的时候，起初并没有把这个人问住，这个人面对提问对答如流。

遇到这样的情况，FBI说：“假如对方能够对答如流，那就继续向他们发问，直到让他们哑口无言为止，最终，对方一定有回答不出问题的时候，而这正是掌握话语主动权的最好时机。

”此外，除了“连珠炮”这种谈话技巧外，“在让步同时提出要求”也是一种很好的谈话方式，也可以让自己获利。

<<FBI心理操控术>>

FBI指出，对于熟识或不熟识的人，彼此打交道时，只要态度和蔼客气，对方也会同样地回报你。在人们内心深处都有一杆公平秤，“你敬我一分，我让你三分”，“滴水之恩当涌泉相报”等。人们习惯于尽自己所能，报答他人为自己所做的一切。

心理学上将这种现象称为互惠原则。

因此在日常谈话中，我们如果能学会使用互惠心理策略，在做出让步的同时要求对方给予回报，会收到良好的效果。

小雷是一家大型国企的管理人员。

有一次，公司派他去邀请一位知名的企业管理专家来公司授课。

由于这是公司内部高层的临时性决定，时间也有些紧，接到这个任务后，他并没有太大把握，因为对方是个名家，平常的授课、演讲非常多，不一定能临时排出档期来。

果不其然，小雷登门拜访，说了想邀请他去公司授课的意思后，这位专家脸上显出了为难的神色，但又不想让主动上门的不错的机会就这样溜走，因此，他这样试探性地问小雷：“你们公司的课程能否另外安排一个日子？”

“老师，这是董事会临时决定的日期，没法做调整啊。

如果您实在挪不出时间，我们只好请别的讲师了，但董事会对您仰慕已久，特别交代我，无论如何，一定要将您请到我们公司来，所以除非万不得已，我还是希望您能来！”

那位讲师一听，高兴得点了点头，当场让秘书打电话，联络撞期的公司，看看是否可以让那边再重新调整一下上课日期。

几分钟后，那位讲师告诉小雷：“现在一下子联络不到那家公司的负责人。

不过，如果我现在答应按约定日期到贵公司讲课，你是否能代表公司与我今天就签协议？”

至于另一家公司的档期，我自己来解决，那边的事你不必担心，不会撞期的，不过这事在价钱上，我有个要求，就是能不能在原来的基础上再加20%？”

小雷当场就同意了这个要求，并依照双方各项条件签订了协议，并付了款项。

这样，领导安排给他的担子他就完成了，但费用却比原来的预算超出了两成。

这个事例从谈话技巧的角度来看，无疑是那位讲师成功地运用了“在让步同时提出要求”的技巧，也就是说他成功地运用这种谈话技巧达到了互惠的目的，而这是人与人之间交往的很好的境界。

有时，有意识地运用谈话中的互惠心理策略，还可以让自己有意外的收获。

世界谈判大师罗杰·道森就十分推崇在谈判中采用这种策略，他认为不要求回报就做出让步是一个严重的错误。

他曾受邀在一家摄像公司做这方面的讲座，做完讲座之后，这个摄像公司的经理杰克·威尔逊打来电话告诉他说：“罗杰，你讲的在谈话中运用互惠策略是我在所有讲座上听到的最有价值的一课。

几年来，我一直参加这样的讨论会，觉得已经听得非常多了，再没什么遗漏的了，但是我从没有听到某个讲座人说在做出让步的同时要求回报是一个很好的方法，否则就可以算是一个错误。

你的这个看法以后我想会给我们带来上千万元的利润。

那位经理告诉罗杰·道森说，在罗杰教给他这个策略以后，他很短时间就赚了几千美元。

事情的来龙去脉是这样的，一家电视制作中心给他打电话说他们的一个摄像人员生病了，问杰克是否介意他们请一个已经同杰克签约的摄像人员来帮忙。

这其实是一个出于礼貌性的电话。

过去，杰克可能会说：“没关系的，你们请吧。”

然而这一次，他改口道：“这事情如果我答应了，你们会给我些什么好处？”

出乎他的意料，那边说：“跟你说吧，下次你用我们演播室的时候，如果你超时的话，我们减免超时费。”

他们向杰克做出了几千美元的让步，这些是他过去从来没有要求过的，也没有想到会出现的好事。

所以由此看来，“在让步同时提出要求”确实也是一个很好的谈话技巧。

P68-73

<<FBI心理操控术>>

编辑推荐

FBI不告诉你的秘密：语言背后的语言；FBI语言攻略：掌握话语主动权；FBI博弈秘笈：透视对方心理出奇制胜！

FBI不告诉你的秘密：语言背后的语言；FBI语言攻略：掌握话语主动权；FBI博弈秘笈：透视对方心理出奇制胜！

巨雷编著的这本《FBI心理操控术》从6大方面介绍了FBI的心理操控技巧，分别是“言语攻略”、“博弈秘笈”、“行事准则”等等，按照内容的先后编排顺序您将首先可以从别人的外貌举止中洞察其心理和本性，做到知己知彼；然后运用相应的心理学技巧搞定交往中的各种问题，从而构建和谐融洽的人际关系；最后，你还可以洞察别人的性格，进入一个“高屋建瓴”的境界，达到无往而不胜的效果。

<<FBI心理操控术>>

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>