

<<FBI攻心术>>

图书基本信息

书名：<<FBI攻心术>>

13位ISBN编号：9787504477613

10位ISBN编号：7504477613

出版时间：2012-7

出版时间：中国商业出版社

作者：万佳昕

页数：239

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攻心术>>

### 前言

FBI是美国联邦调查局的简称，它是美国司法部的主要调查机构，主要负责调查具体的犯罪事件。

研究人的心理，对他人进行心理战术是FBI最擅长的事。

FBI的一些攻心术的方法和经验，我们可以引用到生活中来。

比如：在生活中，我们会遇到各种各样的人，他们的性格、爱好、处事方式各有不同，那么我们应该如何与这些人打交道，如何让这些人接受我们，并且心甘情愿地给我们办事，为我们所用呢？

攻克他人的心理防线是FBI最擅长的工作之一。

FBI的经验给我们带来了许多启示。

在生活中，我们如何才能攻克他人的心理防线呢？

了解对方的内心想法、迎合对方的兴趣爱好、适当暴露自己的缺点，这些都是非常有效的心理操纵手段。

FBI心理专家乔·纳瓦罗说：“在FBI任职期间，每次在与罪犯接触时，我都会和同事们一起将大量的时间花费在与被访者建立自然和谐的关系上。

因为大量的事实告诉我们，人越是处在高度压力、不信任或憎恨的情绪下，越不容易与他人合作。我可以向你保证，如果一个罪犯对我极其反感或仇恨，他永远不会向我坦白任何事情。

”FBI最擅长的是利用他人的心理，对对方进行操纵。

只要FBI掌握了对方的心理，并运用攻心为上的心理策略，对方往往会丧失敌对意识，在不知不觉中按照FBI预定的方向走下去。

这就是攻心术的妙处所在！

另外，互惠定律是FBI审讯犯人时常用的手法。

FBI心理专家乔·瓦纳罗指出：“给了他们足够的空间和时间释放内心积郁的情感之后，犯人对我提出的要求和问题就会变得顺从很多了。

这就好比当你从别人那里得到好处或者甜头之后，就会总想着回报点什么。

这个简单的道理尽人皆知——今天我照顾你，明天你也会照顾我：今天我给你口饭吃，明天你也不会让我饿着；今天你听我的，明天我也会听你的。

”擒拿术是FBI必备的基本功。

不管是对犯罪分子肉体上的擒拿。

还是心理上的擒拿，都是FBI所擅长的。

常看恐怖片的朋友。

一定会有这样的体验：最令人毛骨悚然的往往是落地一根针都能听见的寂静。

所以适当的沉默，比起滔滔不绝更能给人一种威慑力。

这就是FBI常用的心理擒拿术。

在交际中，如果我们掌握了FBI神奇的攻心术，可以轻松接近他人，进而达到掌控他人的目的。

如果你要想读心理学类的书籍，这一本就足够了，因为这是美国特工们在实战中总结出来的宝贵经验！

本书详细介绍了FBI心理防线攻克术、FBI心理拉拢术、FBI心理擒拿术、FBI心理震慑术、FBI心理围攻术、FBI心理干扰术、FBI心理反操纵术等精彩内容。

## <<FBI攻心术>>

### 内容概要

FBI是美国联邦调查局的简称，它是美国司法部的主要调查机构，主要负责调查具体的犯罪事件。

研究人的心理，对他人进行心理战术是FBI最擅长的事。

攻克他人的心理防线是FBI最擅长的工作之一。

FBI的经验给我们带来了很多启示。

在生活中，我们如何才能攻克他人的心理防线呢？

了解对方的内心想法、迎合对方的兴趣爱好、适当暴露自己的缺点，这些都是非常有效的心理操纵手段。

如果你要想读心理学类的书籍，就这一本就够了，因为这是美国特工中在实战中总结出来的宝贵经验！

《FBI攻心术：美国联邦调查局教你瞬间掌控他人》详细介绍了FBI心理防线攻克术、FBI心理拉拢术、FBI心理擒拿术、FBI心理震慑术、FBI心理围攻术、FBI心理干扰术、FBI心理反操纵术等精彩内容。

## <<FBI攻心术>>

### 书籍目录

第一章 FBI心理防线攻克术——卸下他人的防备心理1.对面而坐会增强人的敌对心理2.缩短空间距离可拉近心理距离3.同步行为可赢得对方的好感4.迅速掌握他人的意图5.谈论对方感兴趣的话题6.要让人喜欢你先成全对方的好胜心7.满足一下对方的虚荣心8.想方设法摘下他人的面具9.对方喜欢什么就给他什么10.发现他人引以为豪的地方11.喜欢被恭维是人的弱点12.自我暴露可让人更喜欢你13.善用心理名片原理走进对方第二章 FBI心理拉拢术.....

## &lt;&lt;FBI攻心术&gt;&gt;

## 章节摘录

电视是我们观察世界的窗口。很多人都有在电视上看国际新闻的习惯。可是不知你有没有留意到，在林林总总的国际外交活动中，不同性质的活动，对两国人员的座位安排是不一样的。

在正式会议场合中，两国人员各列一排，双方面对面而坐；而在晚宴中，席位的安置为两国人员穿插着并排坐。

为何这样安排呢？

在心理学上有什么依据吗？

FBI分析，这是因为人与人之间相对而坐时，会产生一种压迫感、不自由感——这是由正面直视的视觉感受而造成的。

即使不是有意凝视对方。

直视感强烈也会具有一种直刺对方心理的攻击性。

这种面对面的坐向。

容易造成双方紧张对立的关系。

这也难怪我们平时在与人争辩时。

总是不知不觉地采取正面相对的姿势；而彼此之间横向或斜向而坐时，会使彼此的视线斜向交错，减弱视线的对立性，避免了尖锐的对立状态。

也就是说，面对面的坐向会使双方产生紧张对立的关系，反过来说，两人并排而坐或斜向而坐时，容易产生紧密关系。

这在心理学上，被称之为坐向效应。

如此看来，人们在协力合作时喜欢并排而坐，而在互相产生竞争心理时。

又往往是相向而坐。

这是有科学道理的。

美国有一个评论型电视节目制作人，他问一位心理学家，怎样才能把节目办得更叫座。

据他介绍，节目中找来的评论者，都是一时之选。

遗憾的是，节目总是缺乏论辩高潮，每次都在气势不足中草草收场。

由于是众目睽睽之下的电视节目，制作人希望办得更出色一点。

心理学家听后，给了他一个建议：“改变座位的配置方式。”

也就是说改变一下每个论辩者的坐向，由以往的横排而坐，改成两人相对而坐。

节目制作人抱着试试看的心态调整了座位。

结果令人大跌眼镜，此后，每次节目都能掀起热烈的讨论。

没过多久，这个节目就成了风靡一时的王牌节目。

坐向效应不仅仅在正式集会中发生作用，日常生活中我们也常在无意中运用这种心理学效应。

例如公司面试和刑事审问时，只求引出对方的真心话，不必考虑到双方关系友好与否，因此采取面对面的形式。

又如，在咖啡厅里，男女双方交情还尚浅时，多半是相向而坐；而交往较深者则是毗邻紧靠而坐。

相信大家都明白了上述道理。

如果能与他人相邻而坐，较容易与对方建立友好关系。

因为并排而坐时，不必担心对方正面投来的视线，关系较为自然。

双方坐得近，心中也容易产生亲近感。

由此可知，相亲时男女双方对桌而坐，实在不是理想的形式。

不如使其毗邻而坐，或是稍微侧坐，以能看到对方的相貌为佳。

如此一来，双方既可减少紧张与尴尬，又容易形成亲密的气氛。

小林是一位IT工程师，今年29岁，由于上学时忙于学业，毕业了又忙于工作，时间一长，把终身大事给耽误了。

眼看着就快30岁了，家人和好友都特别着急，于是一有机会就给他介绍对象。

## <<FBI攻心术>>

不过几次相亲下来，每次都不了了之。

与对方在餐厅约见时，每次都与对方相向而坐，聊的话题除了工作还是工作，气氛紧张，时间短促，效果可想而知。

为何会这样呢？

小林百思不得其解。

一次偶然的机会有，他在书上看到了心理学坐向效应的相关介绍，似乎明白了什么。

于是，小林决定在下次相亲中，尽量与对方并排或斜向而坐。

如此一来，气氛活跃多了，两人无所不谈，从工作到生活，从国家大事到邻居家的鸡毛蒜皮小事。从专业知识到养花养草。

聊得热火朝天。

结果想必大家都猜到了，小林很快与其中的一位双双坠入爱河，两人约定在明年春天走向婚姻的殿堂。

所以。

在明白了心理学上的坐向效应后。

如果我们想与某个人建立友好亲密的关系时，聪明的你为了与对方拉近距离，面谈时一定不会傻傻地与对方面对面地相向而坐了吧。

我们在教育孩子时，如果要帮助他分析原因，并增强他战胜困难的信心，那就要横向或倾斜交叉坐在他身旁，给他温暖的亲情感受。

但如果觉得孩子的某种行为实在恶劣，而孩子又可能不服从，你必须对他严厉批评时，那就要面对面而坐，表情严肃，注视他的眼睛，语气坚定，让他有些压力感，促使他立刻停止不良行为并深刻反省。

.....

## <<FBI攻心术>>

### 编辑推荐

FBI最擅长的是利用心理武器，对他人进行操纵和掌控。  
只要FBI掌握了对方的心理，并运用攻心为上的心理策略，对方往往会丧失敌对意识，在不知不觉中按照FBI预定的方向走下去。  
这就是攻心术的妙处所在！  
如果你要想读心理学类的书籍，这一本就足够了！  
这是美国联邦调查局特工在血与火的实战中总结出来的宝贵经验！  
它不仅能够帮助你在商业谈判中掌握对方的心理以取得有利地位，而且让你轻松应对生活中的各种难题和突发状况！

<<FBI攻心术>>

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>