

<<FBI教你套话术>>

图书基本信息

书名：<<FBI教你套话术>>

13位ISBN编号：9787510423093

10位ISBN编号：7510423090

出版时间：2011-11

出版时间：新世界出版社

作者：杜丽丽

页数：221

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教你套话术>>

内容概要

“知己知彼，百战百胜。”在许多情况下，我们都希望能了解对方的真实想法。无奈人心叵测，世道浇漓。没有人愿意在这个社会中轻易表露自己的想法。这就需要我们循着蛛丝马迹，一步一步将对方的想法套出来。

如何套话？这个问题由FBI的探员们来回答最合适不过了。因为他们的工作就是套出那些狡猾的犯罪分子内心的秘密。所以每个探员都是识人、读心、套话的高手。语言、动作、语气甚至于细微的表情变化都是他们套话时最有用的线索。

《FBI教你套话术》借助了前FBI反情报部门情报人员及非语言沟通专家乔·纳瓦罗的职业经验，同时结合了FBI探员们工作中的精彩案例，具体详尽地将探员们的套话技巧呈现给你。让他人的秘密在你面前无所遁形。

<<FBI教你套话术>>

书籍目录

前言

第一章 FBI这样套话：关键时刻，解除心防

- 小心，第一句话就已经决定了胜负
- "4分钟内"散发你的最大魅力
- 初次见面谈话时间不宜过长
- 适当装傻，消除对方的戒备心
- 装笨：讲话易懂的人容易得到信任
- 故意说漏嘴，透露点对方感兴趣的秘密
- 重要的约会迟到时，不要"道歉"要"道谢"
- 套话前应该准备些什么

观察对方，看看对方是否真的准备好了

第二章 什么时候，人们最容易吐露真言

- 先填饱对方的肚子，再松动他的嘴巴
- 别让下雨害了你，尽量挑选晴天与对方谈判
- 早上谈or晚上谈，哪种效果会更好?
- 面对面，还是通过其他方式?
- FBI为什么热衷于把谈判安排在下午
- 温度舒适一点，会有意想不到的效果
- 让人放松的座位排列会让人毫无顾虑
- FBI套真话时需要营造的5种谈话氛围

在警局还是家里?

第三章 如何撬开对方嘴巴，让他人不知不觉说真话

- 先让对方熟悉你的问答模式
- 要使对方觉得"并非事不关己"
- 让对方觉得你握有什么
- 让对方缄默，他反而更想说
- 不能不掌握的技巧--称赞与提问
- 让对方"二选一"的套话策略
- 使用倒置法表达自己的钦佩之情
- 模拟情境，冒充媒体采访
- 把他的同谋变成你的

第四章 一分钟打动人心：赢取他人信任是套话的关键

- 装成"值得信赖的家伙"
- 表达友善，你会事半功倍
- 通过建立关联来增加可信度
- "自我表演"赢得对方的好感
- 不管遇到谁，都要有意识地睁大眼睛
- 真诚的微笑最可靠
- 你点头，对方就会说更多
- 无论说什么，谈话都要在"明快的氛围"中结束

第五章 方位与道具--套话时不可忽视的私人空间

- 站着说比坐着说更能表现气势
- 座位越靠近门口，"存在感"就越强
- 说话时，重心不要只放在一条腿上
- 谈判时，穿短袖衬衫你可能会一败涂地

<<FBI教你套话术>>

谈话时，应该将胳膊肘儿支在桌子上

只有FBI才知道--如何让椅子最实用

只有你走到门边他才会说实话

第六章 套话的线索--FBI套话时必用的读心术

看懂对方说话时"Yes"与"No"的手势

通过表情把握对方是否自信

摸耳朵，表示对方对话题很感兴趣

尽量消除双方的"障碍"

一条眉毛上扬，表示对方在怀疑

摸袖口，表示对方的心里开始动摇

观察眼珠的转动判断对方是否性急、易怒

把握对方是否真想合作的方法

记得多看对方一眼

第七章 主导地位--掌握说话主动权的套话技巧

不要笑，严肃的表情可以让你掌握说话的主动权

多使用语气较强的词表现你的力量

打断对方发言，但不让自己的发言被打断

不让对方"接近"

机关枪一样的"问题攻势"可以让你占据上风

告诉对方，"我很忙，就是要你等"

不附和对方，让对方心里没底

FBI如何通过"表情和姿势"控制对话

身份不同，迎接地点也不同

第八章 陷入尴尬，FBI这样突破僵局

寻找自己的"拉拉队"，让第三者"插足"

尝试煽动对方的恐惧心理

哪怕一次也好，别按常理出牌

再约谈，下次要他露馅

不再提问，起身就走

巧用"南风法则"，化解对立情绪

幽默和风趣是突破僵局的利剑

FBI常用的让对方愿意合作的说词

第九章 真话还是谎言--FBI甄别谎言的心理策略

是谁在说谎?FBI如何甄别谎言

不敢看你的人未必说谎

他整个身体都在告诉你

抓挠脖子的秘密：口是心非

拉拽衣领：隐藏于谎言背后的恐慌

高明的撒谎者也无法掩饰的漏洞

意想不到--FBI也玩真心话大冒险

诚实很重要，但不能假戏真做

永远难掩紧张的腿

第十章 成为套话高手一定要懂的说话潜规则

即使压制自己的意见也要迎合对方

别以为"咆哮"就能让对方就范

"3M法则"--让对方听清楚的方法

搬出"大家"当靠山

<<FBI教你套话术>>

避重就轻

不要说你想说的，要说对方想听的

让对方从第三者的角度发表意见

问话的人动作不可太多

无论何时都要为"下一次"作铺垫

<<FBI教你套话术>>

编辑推荐

《FBI教你套话术》借助了前FBI反情报部门情报人员及非语言沟通专家乔·纳瓦罗的职业经验和FBI探员们在破案过程中的一个个侦讯案例，并结合交流中所需要的心理常识，具体详尽的阐述了在与其他人交流过程中如何借助各种有利因素套取对方真实想法的谈话技巧。

<<FBI教你套话术>>

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>