

## <<FBI教你学套话>>

### 图书基本信息

书名：<<FBI教你学套话>>

13位ISBN编号：9787515502335

10位ISBN编号：7515502339

出版时间：2011-12

出版时间：金城出版社

作者：（美）乔·纳瓦罗 Joe Navarro, 约翰·契佛 John R. Schafer

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教你学套话>>

### 内容概要

《CSI犯罪现场》中的探员为何总能基于零散证据就“问”出真相？  
《谎言终结者》中的“套话”，为何总是能够精准地套出实情？  
其实，那些套话技巧并不是编剧们的凭空想象，而是FBI成员的真实人生。

本书正是FBI套话技巧的首度大公开！

两位FBI资深成员将数十年心理学研究成果与FBI丰富翔实的调查侦讯经验完整公开：

讲出自己的秘密，才能换来对手的秘密；

说谎者必有语病，只有用恰当的方法才能立即看穿；

提问问题，最好化整为零；

模仿他的用字、动作、语调等，你的对手便会滔滔不绝；

先摆低姿态，再突然咄咄逼人；

使用假话，才最容易套出真话；

……

最后，请切记：人人都有不愿说出的真话，但总有人能令他将不愿说出的说出来！

## <<FBI教你学套话>>

### 作者简介

乔·纳瓦罗 (Joe Navarro)

美国联邦调查局 (FBI) 反情报部门的高级情报官、非言语沟通集训项目主管。

2010年退休后, 仍为FBI、美国中央情报局以及其他情报系统成员讲授非言语沟通课程。

约翰·契佛 (John R. Schafer)

美国联邦调查局 (FBI) 资深成员, 西伊利诺大学心理学学士、西伊利诺大学刑事与司法学硕士、费尔丁研究所临床心理学博士, 目前负责FBI辖下重要的国家安全行为分析计划。

## <<FBI教你学套话>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 第1课 模拟问话情景 / 1

情景模拟是进行约谈前最重要也最常被忽略的一环。

多数的侦讯约谈都可在心里先做好情景模拟，这准备起来既不困难也不耗时。

当然，如果

是比较特别的案子，则需要额外花费心思规划。

#### 第2课 方向与座向 / 13

座位的安排应视你的目的、约谈对象及具体情况而定。

谨慎安排座位可让调查员多一份心理优势。

更重要的是，无论现场形势多么不利，你都要能够掌控并主导问话的过程。

#### 第3课 用道具套出真话 / 19

证据越是有力，不管是实际如此或只是对方主观认知，嫌疑人越有可能坦白供认。

道具可以

让对方以为你拥有强力证据。

道具可强化调查员

的言语及非言语讯息，同时也向被约谈者传达无声的警告，让他依据自己的犯罪意识加以解读。

因此，约谈前应妥善规划道具的使用，谨慎决定每种道具的用途，并预估对嫌疑人产生的影响。

#### 第4课 线索藏在细节里 / 25

调查员跟踪嫌疑人或证人的时间可能已经长达好几个月，但也可能只有访谈前的几分钟。

跟

踪的重点包括他们的行为特质、习惯、衣着与配件，等等。

在找出重要特征与不寻常的行为后，你就可以安排正式的约谈。

#### 第5课 建立主导地位 / 37

除非遇到特殊状况，否则调查员在约谈过程中应力求维持主导优势，即使约谈地点是在嫌疑人或证人住家、办公室等无法主控的场合。

在必

要时，甚至可采用侵犯个人隐私空间的象征性动作，不过，此举一定会引起对方的反感。

## <<FBI教你学套话>>

### 第6课 表达友善/45

融洽和谐的关系可以产生信任感，在约谈双方的心里搭起沟通的桥梁。

如果没有融洽的关系，对方是不可能对你倾吐秘密的。

关系的建立要在约谈的最初几分钟就开始，先观察对方，评估其举止和心理状态。

你越能快速判断嫌疑人或证人的心理状态，对方吐露实情的机会就越大。

### 第7课 米兰达警语/69

调查员通常会对嫌疑人宣读“米兰达警语”

（Miranda Warnings，警察逮捕嫌疑人时，宣读嫌疑人有保持缄默的权利），但研究显示，五个嫌疑人当中有四个会放弃自己的缄默权，愿意配合调查。

### 第8课 看出谁在说谎？

/73

一般人说实话时，会竭尽所能让其他人了解；反之，说谎的人则企图操控别人的观感，因此会不自觉地在非言语及言语讯号上露出欺骗的痕迹。

很多非言语行为能成为测谎的间接方式，并提供给调查员一个观察的指标，来判断对方是否隐瞒了什么信息。

### 第9课 解读非言语行为/93

大约60%至80%的人际沟通是通过非言语行为来完成的。

如果调查员与证人或嫌疑人来自不同的文化背景，便容易产生非言语上的沟通错误。

所以在进行跨文化约谈时，建立基准行为相当重要。

### 第10课 说谎者的语病/103

诚实的人因为不需要额外的时间更改事实，因此回答往往简短、直接。

说谎者通常语多踌躇

且易出错，音调偏高。

此外，说谎者必须附上适当的情绪标签，但这个步骤经常被调查员忽略。

### 第11课 FBI套话术/119

## <<FBI教你学套话>>

如果被约谈者几乎毫不防备地侃侃而谈，那是最好的。  
万一约谈遇到阻力，调查员必须知道如何使用各种劝说技巧，还得了解每种技巧的局限。  
没有一种方法能够一体适用。

### 第12课 突破僵局/145

调查员就像个节目主持人，要设定并全盘掌握讯问过程的节奏。  
如果对方提供的信息源源不绝地流泻出来，此时最好不要打断。  
但若是侦讯过程停滞不前，双方陷入僵局，这时该如何是好？

### 第13课 当约谈结束/155

约谈的结束收尾跟开始一样重要。  
如果处理得当，对方会比较愿意接受你的再次侦讯。

结束时，双方的压力都减轻了，悬而未决的问题也得到了解决。  
此时正是解开侦讯难题的时刻。

<<FBI教你学套话>>

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>