

<<FBI心理暗示术>>

图书基本信息

书名：<<FBI心理暗示术>>

13位ISBN编号：9787515801803

10位ISBN编号：7515801808

出版时间：2012-4

出版时间：中华工商联合出版社

作者：杨超

页数：233

字数：140000

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心理暗示术>>

内容概要

作为全球最著名的特工组织，FBI的读心术可谓独领风骚。

FBI经过100

多年的历练，其赖以成名的绝技也已经十分成熟完善，并且与时俱进，不断汲取心理学、神经生物学、社会学、犯罪学、传播学及人类学等领域的最新发现。

FBI读心术皆以科学事实与实验结果为基础，并力求做到真实有效，而非个人意见或臆测。

也正是因为拥有全世界最犀利的读心术，FBI才能轻易地看穿犯罪分子的心思，使其迅速认罪。

FBI读心术不仅适用于执法破案，在现实生活中也是一样犀利，几乎每个懂得读心术的FBI探员，都是充满魅力的社交高手。

《FBI心理暗示术》由杨超编著，《FBI心理暗示术》从读心到攻心，从身体到语言，在任何场合中，都能掌握先机和主动。

<<FBI心理暗示术>>

书籍目录

第一章

无处不在的心理暗示

1. 什么是暗示？

我们如何捕捉它？

2. 人人都会被暗示，FBI探员也不例外

3. 暗示是一种技巧，常被用做办案手段

4. 用暗示影响别人，常常产生奇效

第二章

暗示术中的语言技巧

1. 尊重和信赖是暗示，用它迅速找出真相

2. FBI自嘲，故意“家丑”外扬

3. 赞美也是暗示，在甜蜜中找到答案

4. 避开米兰达警告，展开暗示联想

5. 让他人获得自尊，暗示术就能用到位

6. 嫌疑犯渴望被鼓励，这是最容易的暗示技巧

7. 不要争论，反暗示效果最佳

8. 一次真正的审讯，处处离不开暗示

9. 别人的名字与称谓，都是最好的暗示关键词

10. 责任分散效应提示，暗示要有目标

第三章

身体语言中的暗示术

1. 审讯一开始，先给嫌疑人积极的暗示

2. 为嫌疑人构建情境，引其说出实情

3. 当嫌疑人犹豫不定时，应该帮助他

4. 审讯中，第三方介入、使用道具等方式很重要

5. 忙碌中，暗示“我是个很有才干的人”

6. 服装和表情，是性格的显示剂

7. 仔细分析姿态，判断是否在说谎

第四章

利用暗示让自己做主导

1. 每一分每一秒，我都说了算

2. 改变审讯的气氛，用环境暗示对方

3. 打破对方的心理优势，建立你的主导地位

4. 与其僵持，不如突然袭击

5. 处于客场，也要建立主导地位

第五章

色彩也有暗示

1. 读懂色彩的含义，巧用暗示术

2. 保险柜是黑色的，因为“色彩是有重量的”

3. 暖色和冷色，“色彩是有温度的”

4. 色彩可以放大或者缩小物体，你信吗？

第六章

打破僵局的暗示技巧

<<FBI心理暗示术>>

1. 主动联络感情，或许可以打破沉默
2. 无话可说时，找一下对方的优势
3. 谎言会把审讯带入僵局，必须识破它

第七章

用暗示看清对方，找到突破口

1. FBI使用谎言，是对有罪者的强大暗示
2. 如果嫌疑人喜欢自吹，就让他说下去
3. 给失望的对手以希望，他多半会认罪的
4. 做出暂时的牺牲，给对方适度的优越感
5. 假装无知，让对方失去心理戒备
6. 通过他人的谈话，捕捉他人的心理

第八章

用道具做暗示

1. 空间的巧妙安排，暗示主导者的目的
2. 使用一些身份道具，可以暗示地位
3. 衣着是“自我的延伸”，暗示出优势
4. 用适当的道具，套出真相
5. 利用第三方，套出真话

第九章

FBI的自我暗示术

1. 审讯之前的自我暗示，强调“我行”
2. FBI常用“镜子效应”，给嫌疑人以暗示
3. 奖章、奖杯和照片，都可以给自己良好的暗示
4. 想办法消除不安情绪，争取胜利
5. 尽量选择熟悉的物品，能克服胆怯心理
6. 健全自己的心理，是暗示的最高境界

<<FBI心理暗示术>>

章节摘录

版权页：暗示是人类心理方面的一个正常活动，主要是指在无对抗（包括行为和语言对抗）的情况下，利用动作、表情、服饰或环境气氛，对交流的另一方的心理和行为产生影响，使其接受暗示方的某些观点、意见，或是按暗示的方向去行动。

暗示几乎不受人的主观意识的反抗和抵制。

因此，在使用暗示时，应注意暗示以无批判地接受为基础，无需付诸压力，不要求他人非接受不可。

暗示可以是随意性的，也可以是命令性的；可以是直接的，也可以是间接的；可以是肯定的，也可以是否定的；可以是积极的，也可以是消极的。

不同的暗示，能起到不同的效果。

暗示可以来自他人，也可来自自己，前者称为他人暗示，后者称为自我暗示。

他人暗示既有直接的，也有间接的；而自我暗示一般都是直接的，而不是间接的。

对于自己来说，肯定的暗示比否定的暗示更有力量；积极的暗示比消极的暗示更有影响力。

暗示有一种常人难以觉察和理解的力量。

暗示使人相信自己能回忆起实际并未发生的事，暗示还能使人相信自己能感知到事实上从未感知过的事。

暗示可影响人原有的行为方式或心理状态，相信实际并不存在的东西。

例如，当FBI探员汤姆早晨来警局上班时，同事跟他打招呼：“啊呀，汤姆！你昨晚一定没睡好，脸色实在不好看。

今天可是要出任务的，你可要注意些。

”实际上汤姆起床后一直感觉很好，听到这句话大吃一惊。

几分钟后，有人又顺口说道：“汤姆，昨晚去喝酒了吧？

今天早晨你看上去很不舒服，脸色不怎么好啊。

”别人还很同情地关心他是否发烧了。

到这个时候，汤姆的感觉慢慢变得糟糕起来。

要是再有人重复一下，他就会真因为实在不舒服而去看医生了。

这种心态导致他在当天的任务中表现不佳，受到了长官的批评。

<<FBI心理暗示术>>

编辑推荐

正是因为拥有全世界最犀利的读心术，FBI才能轻易地看穿犯罪分子的心思，使其迅速认罪。

《FBI心理暗示术》讲述50种FBI暗示技巧、效果近似催眠般的沟通能力和专业的操纵技术，是提升自我强大能量、不动声色就取得主导地位的指导用书。

《FBI心理暗示术》不仅适用于执法破案，在现实生活中也是一样犀利，几乎每个懂得读心术的FBI探员，都是充满魅力的社交高手。

<<FBI心理暗示术>>

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>