

<<FBI心理催眠术>>

图书基本信息

书名：<<FBI心理催眠术>>

13位ISBN编号：9787564057220

10位ISBN编号：756405722X

出版时间：2012-4

出版时间：北京理工大学出版社

作者：张振华

页数：264

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心理催眠术>>

内容概要

FBI/心理/催眠/读心/攻心

FBI最神秘的心理技巧，让他人像被催眠一样受的你影响和操纵！

作为特工人员，FBI经过最严格的培训，通过一定的心理技巧，进而影响和操纵身旁的人。那些和FBI接触的人，就像被催眠了一样，不知不觉地被对方影响、操纵，把一些秘密告诉了对方。本书介绍了FBI最神秘的心理技巧，从而让你在人际交往中读懂他人、影响他人：

我能给你想要的——FBI如何巧妙破译对方的需求；

我知道你在想什么——FBI屡试不爽的读心术；把你想说的都告诉我——FBI让人畅所欲言的掌控术；

你会喜欢上我——FBI获得他人好感的心理密码；

我们可以成为朋友——FBI与“罪犯”交友的人情战术；

我告诉你的都是正确的——FBI使人心悦诚服的说服技巧；

我需要你的帮助——FBI让他人积极效力的心理攻略；

你的支持对我很重要——FBI获得他人支持的有效手段；

我愿意听听你的想法——FBI处理反对意见的最佳措施；

我不是你的敌人——FBI化解矛盾的制胜法门；

你完全可以相信我——FBI展现自己正面形象的催眠术；

按照我说的去做——FBI驾驭他人心理的必杀技；

.....

看完本书，你将成为人际关系的大赢家，像FBI一样具有了强大气场！

<<FBI心理催眠术>>

作者简介

张振华，男，1978年7月出生，山东临沂人鲁迅文学院学员，毕业于曲阜师范大学中文系。
著有电影剧本：《冷床》《真爱无悔》《末路迷情》《小刀子》等、著作出版：《感动青少年一生的16本世界文学名著》《激励青少年一生的16本世界文学名著》《百年中国》《人脉为鼎》《博弈人生的江湖艺术》《古代博戏文化——距地斗蟋蟀》《建国大业——开国那些事分》《富人不说穷人不知》等图书，著有《职场女妖日记》《爱情无需潜伏》等小说。

策划出版：《穷日子富过》《天堂里也有你的舞台（永远的迈克尔·杰克逊）》《养不教父之过》男孩版、《养不教父之过》女孩版、《培养优秀女孩最需要的50个心理暗示》《培养优秀男孩最需要的50个心理暗示》、《培养令人骄傲的男孩》、《培养令人骄傲的女孩》等励志、教育书。

<<FBI心理催眠术>>

书籍目录

- 第一章我能给你想要的——FBI如何巧妙破译对方的需求
 - 提前预测对方需求
 - 当你一无所知时,可以“投石问路”
 - 必要时与他“同病相怜”
 - 巧用感情投资,攻下对方内心壁垒
 - 研究其动机,巧妙得知对方需要
 - 以话套话,往往知道对方的真正需求
- 第二章我知道你在想什么——FBI屡试不爽的读心术
 - 表情是内心的“晴雨表”
 - 身体语言泄露了心语
 - 紧抓他人的“无心之失”
 - 直言利益得失,引诱对方主动摊牌
 - 言语迂回转折,屡次成功的攻心术
 - 消除对方戒心,诱导对方吐真言
- 第三章把你想说的都告诉我——FBI让人畅所欲言的掌控术
 - 沉默能激发心理能量,造成无形压力
 - 激起对方的兴趣,吊足对方的胃口
 - 触动对方内心深处的柔软,以“柔”驭人
 - 多谈他人最在行、最得意的事
 - 做他人最好的听众
 - 利用对方的弱点,掌握主动权
- 第四章你会喜欢上我——FBI获得他人好感的心理密码
 - 适当示弱,让他轻视你
 - 偶尔来几句小幽默
 - 时不时献点小殷勤
 - 给足对方面子
 - 满足对方的虚荣心
 - 贬低自己,捧高对方
- 第五章我们可以成为朋友——FBI与“罪犯”交友的人情战术
 - 找出你与对方的共同意向
 - 相比完美的神,人们更喜欢稍有不足的人
 - 关键时刻要学会雪中送炭
 - 告诉他“你很重要”
 - 先提出苛刻的要求,然后再大度让步
- 第六章我告诉你的都是正确的——FBI使人心悦诚服的说服技巧
 - 关注细节找破绽,让对方“弃甲投降”
 - 用他最能接受的说话方式
 - 利用照片打入对方内心
 - 将实物展示给对方
 - 利用不容置疑的语气
- 第七章我需要你的帮助——FBI让他人积极效力的心理攻略
 - 给他先戴一顶“高帽”,他便会严格要求自己
 - 让对方在不知不觉中上套
 - 把他跟你“拴”在一根绳上
 - 投其所好,让对方尝到甜头

<<FBI心理催眠术>>

从点滴中窥探对方心理变化

愧疚感越重，越是想补偿

第八章你的支持对我很重要——FBI获得他人支持的有效手段

步步为营，接近对方最亲近的人

想尽办法让他人说“是”

给他人一份殊荣

给他人“画”一张“大饼”

搞清对方的真实意图

第九章我愿意听听你的想法——FBI处理反对意见的最佳措施

做对方抱怨的“垃圾桶”

仔细倾听与研究，沉着巧妙地应对

听取他人想法，寻求他人支持

指出他话里的漏洞反驳他

尽量避免发生争辩

第十章我不是你的敌人——FBI化解矛盾的制胜法门

你的笑是他人的“定心丸”

站在对方立场，替他说话

学会使用“烟幕弹”，隐藏自己的动机

让对方自露破绽

让对方不知不觉顺遂你

第十一章你完全可以相信我——FBI展现自己正面形象的催眠术

把自己的长处充分“秀”出来

充分展示自己独特的个性

适度地公开自己的私人信息

以身作则，让他人甘愿听从指挥

想方设法增加自己的魅力“指数”

第十二章按照我说的去做——FBI驾驭他人心理的必杀技

寻找共同的“敌人”

连哄带吓，震慑对方

得尺先得寸，一步步“登堂入室”

制造自己人效应，让对方感同身受

抓住对方的“心理死角”不放手，令其乖乖听从于你

把“别无他选的困境”摆在他面前

<<FBI心理催眠术>>

章节摘录

提前预测对方需求 1999年，某国的间谍组织在美国安插了一个名为“猎鹰”的小组。

“猎鹰”很快被FBI发现。

FBI派了一位名叫特里克·

韦尔斯的优秀特工去调查此事。

特里克将自己伪装成了一个画家，在一次画展上与“猎鹰”的负责人霍林格尔斯基夫结识。

此后，特里克经常以交流绘画为理由约霍林格尔斯基夫出来喝咖啡、散步、谈心，加强两人之间的联系。

随着交流时间的加长，两人的关系越来越好，后来成为了好朋友。

这时，特里克开始有意无意地暗示霍林格尔斯基夫他在某些生活方式上与普通老百姓不一样，例如“指责”与他喝酒的时候为什么他老挑离某国大使馆最近的酒吧，或者“指责”他老烧掉自己的画。

霍林格尔斯基夫当然装作没有听懂，他这时也有点看出特里克一些不对劲的地方，觉得这人也不是个寻常人。

但两人都没有先开口。

到了时机成熟的时候，特里克将霍林格尔斯基夫的犯罪证据拿了出來，霍林格尔斯基夫的脸色当即变了，手不知不觉地摸向了放着枪的口袋，全身冒出了冷汗。

但特里克对霍林格尔斯基夫说道：“只要你能够让“猎鹰”为我们服务，我就可以放你走。

你还能继续在美国生活下去，我绝对可以保证你的自由。

“为何特里克要如此直白地与霍林格尔斯基夫谈条件呢？

正是因为提前洞悉了霍林格尔斯基夫的需求，特里克才会大胆地说出这些话。

在特里克看来，霍林格尔斯基夫是一个只关心自己利益，而不会顾及组织利益的不合格的特工，所以，当他直接提出满足霍林格尔斯基夫对“自由”的需求时，霍林格尔斯基夫一定会同意。

果然，这个“猎鹰”特工在考虑了十几秒后，说道：“我选择自由。

之后，在特里克的精密安排下，“猎鹰”组织所有成员都不得不投降，使某国的情报组织损失惨重。

生活是一场博弈战。

通过这个案例我们可以看出，如果你在日常生活中碰到棘手的对手时，直接找出对方最关心的“需求”，就能达到自己的目的。

拿破仑就曾成功地提前预测了对方的需求，达到了自己的各种目的，可谓是一位大师级的心理策略师。

那一年，这位25岁的年轻法国将军面对一些衣着破烂、腹中饥饿的意大利军队，说了这样几句话：“各位兄弟，现在你们可能衣衫褴褛，吃不上几顿饱饭，但我将要把你们带到世界上最富裕的地方去。

你们在那儿不但能穿漂亮衣服，吃上美味食物，还能看到漂亮的都市和乡村。

待军队攻下米兰后，他开始改变策略。

他不再在食物和物欲上动嘴皮子，而是称赞这些卫兵是“历史的创造者”“家乡的英雄”等，并说：“你们的邻居朋友会指着你对别人说，‘他曾服役于最勇敢的意大利军队’。

拿破仑深刻了解卫兵们的需求，并能将他的军事计划与卫兵们的欲望紧密联系在一起，鼓动他们为自己的“欲望”而战。

在金字塔下攻兵打仗时，他鼓励他的卫兵们，大声宣称：“我的兄弟们，四千年的历史正等着你们呢。

<<FBI心理催眠术>>

” 攻打莫斯科时，他又用极为憧憬的语气说道：“将会有丰富的物资、舒服的防寒营房，胜利归来后还能与家人共享天伦。

”他所说的这些正是卫兵们心中强烈渴求的，士兵们自然肯为此继续战斗。

每个人在任何时候都会有特殊的需求，只有成功预测对方的需求，才能使对方全心为自己办事。

心理研究表明，若想尽快接近一个人，并从他嘴里探出你想要的，就一定要对他谈论一些他感兴趣的东西，满足他的需求，才能达到目的。

FBI攻心专家提醒人们，若想征服对手，不妨先找出对方真正需要的是什么，用来引诱对手向自己投降。提前预测对方的需求，显得异常重要。

很多年前，前芝加哥大学的校长马克思？

梅森接受了一笔价值50万美元的捐赠，这笔钱足够学校建起一个新的实验室。

校长聪明地将这件事告诉了当地的媒体。

第二天一早，那位慷慨捐出50万美元的富翁从报纸上看到了关于自己捐献的报道，还看到了自己的照片，非常高兴。

此后不久，马克思？

梅森又收到了那位富翁高达100万美元的捐款。

正因为梅森满足了富翁渴望被大众关注赞扬的需要，满足了他的虚荣心，便获得了这笔不菲的第二次捐赠。

在复杂的生活与工作中，人想达到自己的目的并不容易，每种行为的背后都有复杂的动机。

关注他人并不见得有多难，关键是需要付出耐心和细心，用超敏感的观察力去关注对方真正需要的是什么。

每当与对手进行心理博弈和较量的时候，应该清楚对手最关注的利益是什么，一举抓住核心，才能瞬间将其心理防线“击溃”。

FBI特别提示 在生活中只有留意他人的言行举止，关注他的个性与兴趣，才能敏锐地捕捉到他的需求。

甚至还需要清楚他曾经做过哪些事情，有哪些事最大限度地满足了他的虚荣心和对生活的期待心理，等等。

如果对手特别狡猾，在言行举止中几乎不露出破绽或漏洞时，可以去观察一下他的生活习惯。

一位美国联邦调查局的心理专家曾说：“每一个人的生活习惯就像一台投影仪，清楚地反映出了一个人的真实面目。

他喜欢什么，不喜欢什么，全都反映得清清楚楚。

”另外，一个人的成长经历往往会影响一个人的个性、兴趣、价值观等。

通过了解对手的成长经历，便能清楚地知道对手此时最需要的是什么，最渴求的是什么。

抓住了对方的软肋，达成目标便指日可待了。

……

<<FBI心理催眠术>>

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>