

<<FBI教你学攻心>>

图书基本信息

书名：<<FBI教你学攻心>>

13位ISBN编号：9787510424687

10位ISBN编号：7510424682

出版时间：2012-3

出版时间：新世界

作者：董豪旭

页数：229

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教你学攻心>>

前言

与人交际是我们生活的这个时代越来越凸显的重要环节，人在交际中沟通和协作，最终实现整个时代的进步。

而人固有的群居特性，也说明了交际与人的生活的密切关系。

然而人的进化，社会的进步，都使交际变得越来越不简单了。

人们不会直白地表述自己的想法，不再按常理出牌，表现得讨厌心里却喜欢……总之，人心被裹上了厚厚的幔帐。

为了防止被人伤害，也为了能在无形中一招制胜，人心变得越来越难测。

但是，良好的人际关系还是要建立的，人心还是要懂的，这是人的生存法则，任何人都不能独立成事。

攻心既然势在必行，那么我们就掌握其中的要领了。

如何拨开层层迷雾，见到晴天，进而攻取其内心领域，最终实现自己的成事或成功的愿望是我们该深思的问题。

一句最朴实的话，即是“人心都是肉长的”。

因为人的这一普遍共性，再多么伟大的圣人也是普通人。

普通人喜欢听好听的话；遇到危险的情况会躲避；在不喜欢的时候会拒绝，在心情不好的时候，面色就很难看；会向喜欢的人敞开心扉……人所具有的这些特性，让实施攻心成为可能。

同是做一件事情，对一些人可能是难题，而在一些人那里，可能就再简单不过了。

攻心对于FBI来讲，并不是什么难题。

在长期的与恐怖分子的作战中，他们积累了大量的攻心技巧与策略，这使得他们通过一个动作，或是一个面部表情就能看透对方的内心，进而对症下药，采取攻略，并最终赢取攻心的胜利。

在对攻心技巧的学习上，FBI是我们的好榜样，下面就让我们一起去看看他们是怎么做的吧！

<<FBI教你学攻心>>

内容概要

《FBI教你学攻心》结合大量FBI行动中的攻心实例。并从犯罪学，心理学等一些角度进行分析，让你也能掌握这些看似高深，实则简单，但十分有效的沟通技巧。

<<FBI教你学攻心>>

书籍目录

前言

第一章 看谁听你的——人心是怎样被操控的?

人心是怎样被操控的

“算命先生。

为什么知道你心里的事

为什么奥姆真理教的干部这样互相警告

营造一个共享空间, 改变对方的认知

创造临场感, 将对方带进你构思的情节中

利用呼吸的深浅快慢, 让对方跟你“同频率。

冷读术——打开对方心门的钥匙

第二章 快速解除心防——FBI的瞬间攻心策略

色相是世界上最古老的攻心计

欲攻其心, 先攻其胃

座位安排要让对方感觉很放松

使用倒置法表达自己的钦佩之情

故意说错话, 消除对方的戒备心

即使压制自己的意见也要迎合对方

主动向对方透露自己的隐私

第三章 一分钟打动人心, FBI的攻心计

讲话易懂的人容易被信任

与陌生人接近的攻心技巧

给对方留下深刻印象的“迅速响应法”

适当从众, 拉近与对方的距离

“4分钟”内散发你的最大魅力

初次见面谈话时间不宜过长

无论何时都要为“下一次”作铺垫

.....

第四章 拉近心理距离, 赢得信任的攻心术

第五章 了解心理需求, 透视人心的攻心术

第六章 展开心理博弈, 征服对手的攻心术

第七章 进行心理操控, 战胜对手的攻心术

第八章 让人主动“上钩”的心理操纵术

第九章 迅速增进与对方关系的情感攻击术

第十章 看谁听你的——FBI这样攻心

<<FBI教你学攻心>>

章节摘录

FBI特工约翰·杰克曾经说过，站在恐怖分子面前的时候，虽然他们什么都没说，但我们却能很准确地知道他们的想法，知道他们想说什么话。

恐怖分子心里的所思所想，早已在：FBI特工的预料之中。

这是怎么做到的呢？

约翰·杰克说，其实每个人的心理都是可以被看透的。

人们的一言一行都会透露出自己的性格和习惯特点。

在与他人交往的时候，FBI特工们经常会细心观察这些细枝末节，逐步地了解他们的心理活动和想法。

在不知不觉中，人们的心理便会通过他们的行为被出卖。

人们不相信世界上存在可以支配他人的魔法，但在FBI特工看来，只要摸透了对方的心理，就可以轻而易举地控制别人。

这不是一种法术，而是透过行为和言语了解对方心理并使对方按照自己的想法去做的心理操控术。

下面就让我们大概的了解一下，人心到底是如何被操控的。

如果想要支配一个人，最重要的就是要了解他内心的想法。

人们内心的想法往往隐藏得很深，不会轻易示人。

但其实在我们与对方接触的时候，我们的肢体以及语言都会将我们出卖，将我们的想法告诉给对方。

对方一旦知道了我们内心的想法，自然就会对症下药，让我们不自觉地按着他的想法行事。

首先，让我们来了解一下对方是如何通过我们的肢体语言，来了解我们的思想，继而控制我们的思维的。

研究表明，人们的心理行为会通过他的肢体语言表现出来。

例如，当一个人恐惧的时候，会下意识的抱紧自己的双臂。

当一个人感到羞愧的时候，他会不自觉地垂下自己的头。

可以说，肢体就是人心的一面镜子，透过观察这面镜子，一个人的真实想法便会显现出来。

当然，不同的文化背景下，不同的肢体语言所代表的含义是不同的。

当我们处在某一文化环境中时，自然会了解动作本身所蕴含的文化内涵，及在当地它所代表的意思。

在历史的不断进化中，人类沿袭了原始的肢体表达，通过这些最真实的肢体动作，人们会很清晰地分析出对方某一时刻的心理。

而不同的肢体语言也会帮助人们更好地了解这个人的文化背景。

其次，是了解如何通过他人的心理，来控制他人的内心的。

当一个人了解另一个人的思想之后，他通常会有两种选择，一是根据对方的喜好刻意地迎合对方，二是根据对方的厌恶来人为地避免一些事情的发生。

当与不同的人接触时，懂得攻心术的人会聪明地避开他人心里不愿涉及的领域，而主攻对方乐衷的领域。

久而久之，对方就会越来越信任和支持他，他的话语也会在对方心里越来越有份量。

这样一来，攻心的条件就具备了。

在日常生活中，我们最信任的就是和自己亲近的人或者和自己相似的人，但是我们不能确定的是，到底哪些人是真正站在自己这边的。

学会了攻心术，不管你的性格如何，都可以轻而易举地让对方相信，你就是与他“志同道合”的人。

在与他人打交道的过程中，把自己变成他人是一个能够找到与他人沟通连接点的有效方式。

这种效应不但可以使双方在心理上很快地产生共鸣，而且能够拉近双方的心理距离，从而使双方的关系变得更加亲密。

杰克强调说，每个人首先相信的是自己，因此往往会在下意识中对与自己性格、行为等相近或相似的人更容易产生信赖，同时对其观点和所说的话也更容易接受。

心理学家指出，一旦在相处中把自己变成他人，那么彼此之间的心理冲突或是人际摩擦就会在很大程度上减少。

杰克从业多年的经验是，在审讯重要的嫌疑犯时，有时候他会先观察嫌疑犯的行为特征，进而从中分

<<FBI教你学攻心>>

析对方的心理状态。

在有一定的结论之后，往往会派出一个与嫌犯性格和行为类似的新面孔，以与之相近的语调和声音和嫌犯对话。

这是他刻意安排的，目的就是为了拉近与恐怖分子的距离，继而让对方听从自己的意见。

P2-4

<<FBI教你学攻心>>

编辑推荐

他耍的是什么心计？

她闹的是什么心思？

在这个人心越来越难测的时代里，FBI——美国联邦调查局特工为你处理人际关系，带你拨开层层帷幔，攻占心理高地！

本书共分十章，内容包括：快速解除心防——FBI的瞬间攻心策略、一分钟打动人心，FBI的攻心计、拉近心理距离，赢得信任的攻心术、了解心理需求，透视人心的攻心术等。

《FBI教你学攻心》由董豪旭著。

<<FBI教你学攻心>>

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>