

<<FBI教你攻心术>>

图书基本信息

书名：<<FBI教你攻心术>>

13位ISBN编号：9787511711762

10位ISBN编号：7511711766

出版时间：2012-1

出版时间：中央编译出版社

作者：华生

页数：231

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教你攻心术>>

前言

FBI是美国联邦调查局的英文缩写，该机构成立于20世纪初。

经过数十年的发展壮大，FBI逐渐成为美国打击犯罪、维护社会稳定的核心机构。

曾经有许多疑案悬案，到了FBI手中都迎刃而解，这使得FBI声名鹊起，逐渐成为这个世界上最令人瞩目的执法机构。

伴随着FBI的名声大噪，外界对FBI的研究也越来越深入，而最后得出的结论是：FBI之所以有那么多的成就，与其攻心术有着密不可分的关系。

事实上，在20世纪中期，随着社会心理学的发展，FBI就开始重视起攻心术，在FBI内部成立了专门的心理分析部门。

该部门为FBI的侦破工作可谓立下了汗马功劳。

1987年7月9日，美国FBI抓获一名嫌犯，这名嫌犯混入美国军方试图获取非常敏感的高度机密资料。这些资料如果被泄露，将会对美国及其盟国造成不可挽回的损失。

经过审问，FBI审讯员确信这位嫌犯应该还有同谋，遗憾的是，嫌犯虽然愿意承认自己涉及此案，但拒绝承认有同谋。

FBI审讯员尝试唤起这位嫌犯的爱国意识，希望他能数百万险些被他置于危难中的人民考虑，但不起任何作用。

事态陷入了僵局。

一位FBI心理分析师介入调查此案，他安排了一次别开生面的审讯：首先，他一改以往嫌犯坐在桌子后面的习惯，而改由与侦讯人员面对面而坐，并且在嫌犯背后放着桌子，让桌子的一角背对着这名嫌犯。

此举主要目的在于去除以往以桌子为屏障的心理护卫作用，让嫌犯在空无一物的情况下再加上芒刺在背的下意识恐惧下解除其心防。

并且还让嫌犯坐在一张摇摇欲坠的断椅上，这张断椅能让人下意识感受到随时有跌倒的危险，此时嫌犯心灵脆弱且分心，抗拒的能力顿减。

加上前面没有遮挡物，嫌犯的面部表情和身体反应一览无遗。

然后，FBI心理分析师列出了所有可能的共谋者名单，其中包括32位有机会拿到那些高度机密资料的人，并且他把每个人的名字分别写在一张小卡片上给那位嫌犯看，一次看一张，并让他大致地描述一下他看到的每一个人。

FBI其实并不关心嫌犯的的回答是什么，而是注意观察他的脸部表情。

当嫌犯看到了其中两个名字时，他抬了下眉毛，瞳孔也缩小了。

这位有着多年侦查经验的FBI心理分析师自然知道抬眉毛意味着嫌犯认识这两个人，而瞳孔的缩小则表示他感受到了威胁。

这些就是FBI心理分析师真正想知道的信息，于是这位心理分析师收起卡片起身离开了。

过了一会儿，FBI心理分析师带着两份厚重的文件夹进来，拿出那两张嫌犯有所反应的人的照片对嫌犯说：“跟我说说这个人，还有这个人。

”使用厚重的文件夹就为了让嫌犯以为FBI已经掌握了此案的许多内情。

果然，这名嫌犯以为大势已去，在沉默了一小会儿之后，问道：“你是怎么知道的？”

”FBI心理分析师说：“难道你真的认为你是唯一一个与我们合作的人吗？”

”那一刻，嫌犯骂道：“这两个混蛋！”

”接着，他开始一一如实招来。

最终，三个嫌犯都被定罪了。

仔细分析这次审讯，看似简单，却完全体现出了攻心术的核心内涵：抓住对方的心理弱点，满足对方的心理需求，根据对方的心理状态恰到好处地进行心理操纵，进而攻克对方的心理壁垒。

事实上，FBI不仅会在审讯阶段用到攻心术，而且在调查取证、案件侦破、教育改造以及执行任务等所有执法过程中都会用到攻心术。

可以说，攻心术已经融入到FBI的血液之中，无论是正面突击、威逼利诱，还是迂回包抄、因势利导

<<FBI教你攻心术>>

, FBI都能完美地使用攻心术, 使其执法效率大大提高, 创下了辉煌的业绩。

不仅如此, FBI对于攻心术的研究已经臻至化境, 他们对于人的心理弱点以及攻破方法的研究, 渗透到了社会的各个领域。

虽然他们的初衷是打击犯罪, 但目前的高度早已经超过了法律层面。

我们了解FBI攻心术之后, 才发现它几乎适用于生活的方方面面。

所以说, FBI攻心术虽然是针对犯罪, 基于法律, 但是绝对高于法律, 贴近生活。

我们提供给你的这本《FBI教你攻心术》, 首先是一本工具书, 它能教你破解很多心战密码; 这同样是一本攻略集, 你能学会很多心理战术, 用于人际交往; 最后, 这还是一本故事书, 因为FBI的案例本身就是一个个鲜活的传奇。

<<FBI教你攻心术>>

内容概要

FBI9大攻心术，69个攻心策略，教你轻松操控人心，成为人生大赢家。

强势突击，占据心理优势。

乘虚而入，利用心理弱点。

迂回包抄，突破心理防线。

欲擒故纵，设置心理陷阱。

威逼利诱，攻克心理壁垒。

因势利导，满足心理需求。

潜移默化，运用心理暗示。

运筹帷幄，进行心理操纵。

克敌制胜，展开心理博弈。

<<FBI教你攻心术>>

书籍目录

第一章 占据心理优势——FBI强势突击的攻心术

FBI与罪犯之间的较量，其实是心与心的较量
FBI拥有强大的心理资本，能够临危不乱
FBI需要强硬的心理素质，以避免被罪犯操纵
FBI善于抓住细节分析心理，把握犯罪动机
FBI善于利用罪犯的心理，主动发起攻势
FBI擅长通过攻心说服术，轻松瓦解罪犯的心理防御
FBI的心理摧残法，能有效逼迫嫌疑犯开口
FBI利用谈判攻心法，可以使罪犯放下武器
FBI善于发掘罪犯的心理症结，使其悔过自新

第二章 利用心理弱点——FBI乘虚而入的攻心术

FBI发现软肋就会乘虚而入，主动进攻
FBI在解救人质时，首先要抓罪犯的心理弱点
欺善怕恶原理：有时不妨装装“坏人”
比马龙效应：赞美和恭维的话人人都爱听
抓住了对方的把柄，他就逃不出你的手掌心
适当的时候揭揭短，让他嚣张不起来
标签约束效应：要善于给他人贴标签
意外动作：故意制造意外抢夺话语权

第三章 突破心理防线——FBI迂回包抄的攻心术

FBI的迂回包抄法，能有效突破罪犯心理防线
对罪犯的行为报以理解，FBI可以使其敞开心扉
FBI善用黑白脸策略使罪犯说出实情
做出对方意外的反应，使其心理上处于被动
善用蚕食策略一步步瓦解对方的防线
布里丹毛驴效应：犹豫不决的人需要推一把
运用钳子策略可以轻松争取到更好的条件
沉默战术：适时的沉默会给对方带来无形的压力

第四章 设置心理陷阱——FBI欲擒故纵的攻心术

FBI通过设置陷阱引诱嫌疑人，使其露出破绽
故意透露假信息，从而获得真信息
诱捕策略：设置诱饵，等待猎物上钩
热土豆策略：把问题踢回给对方
红鲱鱼策略：放出烟幕弹迷惑对手，获得想要的结果
跷跷板原理：贬低自己是抬高别人的最好方式
激怒对方然后道歉，使对方接受苛刻的条件
霸气不外露，才能降低周围人的戒备

第五章 攻克心理壁垒——FBI威逼利诱的攻心术

FBI善于营造强大的心理压力，直接压碎对手的心理防线
蔡戈尼效应：既然做了，你就要做到底
最后通牒效应：你需要给他下最后的“通牒”
运用拖延战术，逼迫对方让步
用“牵制法”，事前堵死对方反驳的余地
把条件说成是对方的机会，使其无法拒绝
威吓效应：突然大声说话能够扰乱对方心智

<<FBI教你攻心术>>

第六章 满足心理需求——FBI因势利导的攻心术

FBI沟通时往往从对手的角度出发，让其权衡利弊

自尊原理：维护好他人的面子，你才有“好果子”

焦点效应：人人都希望地球围着自己转

多得心理：巧妙应对人“贪婪”的本性

禁果效应：难以得到的东西，才会懂得珍惜

霍桑效应：让他人把不满和抱怨发泄出来

单一诉求效应：集中一点式的强调可加深印象

飞轮效应：行动前要有预测他人需求的准备

第七章 运用心理暗示——FBI潜移默化的攻心术

运用催眠术，FBI能诡异地套出信息

让疑犯自己暗示自己，产生恐惧感

同步意识：模仿对方说话，使其潜意识里相信你

补充、重复对方的话，让他对你另眼相看

即使迫不及待，也要表现得不情愿

用“才想到的”提建议，使对方不觉得被冒犯

想让对方停止长篇大论，就把眼光移向别处

第八章 进行心理操纵——FBI运筹帷幄的攻心术

FBI善于通过改变环境来操纵人心

鲶鱼效应：用优胜劣汰机制激发其竞争欲

三明治效应：夹心饼干式的批评，更易俘获人心

狮子大开口策略：开出高手预期的条件才能实现预期

摘樱桃策略：通过对比使最后的利益最大化

反向操纵：变命令为协商，对方更容易接受

用“共谋意识”拉拢对手，消除其敌对意识

第九章 展开心理博弈——FBI克敌制胜的攻心术

FBI在审讯时，常制造语言优势打击对方气势

光环效应：让对方看到你的优点，他才会赏识你

越难以启齿的事情，就越应该毫不含糊地说出来

制造囚徒困境，谁先坦白谁受益

悬剑效应：带剑的契约才能保证有效

一手拿胡萝卜，一手拿大棒，两手都要硬

人质策略：让对方不知不觉被软性套牢

<<FBI教你攻心术>>

章节摘录

版权页：在我们平时的交往中，也不乏需要说服别人的场合。

这时候，如果你发现对方的性格过于强硬，也可以卖个破绽，然后马上含糊其辞地道个歉，就能适当打消其强硬度。

比尔·盖茨与美国政府打过两次官司，都是因为他触犯了《反托拉斯法》。

而为了应付这两次官司，盖茨花重金聘请美国最优秀的律师们，组成了美联邦立国两百年有史以来最豪华的律师团队。

但如此豪华的阵容，还是输了一场官司。

这场官司导致盖茨的资产直接从1000亿美元缩水到600亿美元。

而代表美国政府战胜盖茨的，是巴斯检控官。

在那场官司里，美国政府给巴斯提供的司法资源只相当于盖茨律师团体的15%。

而盖茨的律师团有高明的陪审团顾问，有逻辑严谨的证据链条编辑，有言辞犀利的交叉询问专家，有言辞恳切的结案陈词大师，还有充分的资金做后备保障。

而巴斯只是孤零零的一个人，显得极为势单力孤。

但他自有自己的妙招。

那就是打消盖茨的律师们的斗志。

他用的方法极为简单，经常在自己的逻辑链条中故意加进去一些破绽和过分的话。

当盖茨的律师们大声喊“反对”时，巴斯不等法官说“反对有效”，就马上赔不是，“不好意思，刚才的话可能有些站不住脚”，“不好意思，我可能没说清”。

第一次听辩，法官、陪审团、辩方律师、旁观观众都觉得巴斯的错误实在太多了，这简直是场拙劣的表演。

但几场交叉执政之后，人们发现辩方律师本来犀利的言辞变得越来越软弱，最终的结案陈词也毫无生命力。

而反之，巴斯则在几次关键的质证中，一改往日的迷糊作风，利利索索地找到对方的矛盾，最终击败了盖茨的豪华陪审团，使他的资产缩减了将近一半。

<<FBI教你攻心术>>

编辑推荐

《FBI教你攻心术》编辑推荐：FBI攻心术经过实践证明。

是全世界最犀利的攻心术！

它不仅可以让犯罪分子投降。

也可以应用于生活的各个方面，让你无所不能。

美国FBI超强攻心术，教你瞬间征服人心。

尽管说“人心难测”，但人心也并非完全不可掌握。

攻心术就是这样一门学问，在心理学的基础上教你把握人心、解析人性、正确处理人际交往中的各种难题。

从而赢得他人认可、获得他人支持、轻松驾驭人际关系。

FBI攻心术经过了百年沉淀，已经成为这个世界上最犀利的攻心术。

相信你只要掌握了其中的精髓，一定能够运用心理战术轻松驾驭他人的想法。

在人际交往中做到攻无不克，战无不胜，无往而不利！

商务谈判。

你简单陈述便牵动对手的神经；社交约会，你一点示意，就让对方打开心房；职场面试，你沉着冷静，不费功夫就被录取；主题派对。

你淡然周旋，却成为全场的焦点。

<<FBI教你攻心术>>

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>