第一图书网, tushu007.com

<<FBI心理操控术>>

图书基本信息

书名：<<FBI心理操控术>>

13位ISBN编号：9787548407355

10位ISBN编号：7548407351

出版时间：2011-11

出版时间：哈尔滨出版社

作者：金圣荣

页数：248

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

前言

前言随着FBI的名字被越来越多的人知晓，FBI的攻心策略成了越来越多人争相学习的对象。
许多人都希望从FBI的实践中学习到一些攻心智慧，从而使自己成为一个攻心高手。
但是，许多人却对“攻心”怀有一种错误的认识——这些人认为“攻心”必然与“阴谋”、“阴险”和“狡诈”等词语之间有着必然的联系，而实际上，“攻心”并不是贬义。
在社交场合中和职场中，若懂得攻心战术，就会在人际交往中游刃有余。
如果你处在企业领导者的位置，那么懂得攻心战术就会让你把自己的团队和企业打理得更好。
但是，在生活中，并非人人都是攻心高手。
由于很多人不懂得处理人际关系、管理下属或公司的技巧，因此他们进行谈判时常常以失败告终。
其实，这主要是因为他们不懂得攻心策略所导致的。
有很多人认为，攻心高手一定是一个善于言谈的人，其实这也不符合FBI的攻心智慧。
在FBI，很多攻心高手并不是一个善于言谈的人，但是这些人却有一个共同的特点，这就是话不多，但是字字有力。
当人们问他们是怎样征服那些嫌疑人，使嫌疑人不得不承认自己的罪行时，FBI这样说道：“我们在攻心战争中赢得胜利的原因并非口才极佳，而是因为我们有一套非常聪明的攻心智慧。
”同时，FBI也提醒那些渴望学习攻心术的人，若想影响一个人的行为，首先必须影响他的态度，而影响态度的前提则是影响思维，而影响思维的前提就是了解他的所需，而这就为人们揭示了攻心术的内涵：所谓的攻心术，实际上就是满足对方的心理需求，或者利用对方内心的恐惧诱导他改变自己的态度，进而获得自己希望看到的结果。
而使读者懂得更多的攻心智慧，进而能在社交场合中游刃有余地发展即是编写者编写本书的目的。
其实，能言善辩者不一定会成为攻心高手，而懂得攻心智慧的人才会在攻心战争中胜出。
在FBI内部，并非所有人都巧舌如簧，但是可以肯定的是，每一个人都了解FBI的攻心精髓，而让更多的读者了解到FBI的攻心智慧即成了本书的目标。
为了实现这个目标，本书编写者站在一个客观的角度为读者讲述了FBI的攻心策略，同时选择了许多FBI的案例来讲解FBI的攻心智慧，以便使读者对这些攻心智慧了解得更加深刻，从而将其更好地应用到自己的生活和工作当中。
我们希望，读者能够从本书中了解处世的方法和社交技巧，然后在职场和社交场合中巧妙应用，使自己赢得他人的青睐，然后在社交场合中达到自己的一些合乎法理、情理的目的。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

在多年的实战经验中，FBI越来越重视心理操纵的作用。
FBI认为，人的一切行动都是由心理控制，在生活和工作的种种场合中，心理操控术都可以使人在人际交往中胜出。
在社交场合中，懂得并且运用心理操纵术可以使人们笼络更多的人呢新白妍可以有效驾驭他人，如此自然会达到事半功倍的效果。

编者站在一个客观的角度为读者讲述了FBI的心理策略，同时选择了许多FBI的案例来讲解FBI的攻心智慧。
我们希望，读者能够从本书中了解处世的方法和社交技巧，然后在职场和社交场合中巧妙应用，使自己赢得他人的青睐，然后在社交场合中达到自己的目的。

书籍目录

Part 01 先观其行再控其心——FBI的形体操控心理策略
1.行走的姿势是一个人性格心理的外在表达
2. 经常以手托腮的人，总有逃离现实的心理倾向
3. 初次见面就以主动碰触对方身体打招呼的人，往往是个自负主义者
4. 在问话中，常搓鼻子是撒谎前兆
5. 初次见面就叫别人的名字是打开戒备心的钥匙
6. 反复舔嘴唇是内心焦虑的标志
Part 02 瞬间转变对方想法——FBI的言语操制心理策略
1. FBI如何“正话反说，指桑骂槐”
2. 先为对方着想再改变对方的思想
3. 改变顽固人的想法是把赞美说到他的心坷上
4. 故意贬低对方从而实现转变对方想法的目的
5. FBI的车轮心理战术——软磨硬泡，连续攻击
6. 以情为先，攻心为上
7. 抓住对方的心理，把话说到点子上
8. 抓住一闪而过的面部表情就能识破对方的谎言
9. 用“费解的谜题”拆穿对方的谎言
Part 03 捕捉眼球转动的信息——FBI的眼神操控心理策略
1. 眼为心声，透过眼睛洞察对方的内心世界
2. 用强势的目光，威慑对方的内心
3. 最容易出卖说谎者的是他的眼神
4. 跳出心理定势，用另类眼光影响对方心态
5. 读懂眼神背后的心理，让他的眼睛出卖他的心
6. 捕捉眼球转动的信息——学会操控眼神背后的心理态势
7. 注意：目光坚定不一定代表诚恳，也可能是在隐藏谎言
Part 04 雄狮与猛虎的交战——FBI的博弈操控心理策略
1. 每个FBI都懂得的：囚徒博弈中的心理困境
2. FBI的加减博弈论——让他人接受自己的心理操控术
3. FBI如何使用“趋合心理”主宰了对方的心理活动
4. FBI的情绪博弈——掌控好对方的的喜、怒、哀、乐
5. 智猪博弈——FBI如何设法攻击对方、保护自己，最终取得胜利
Part 05 收买人心是个好套路：FBI笼络人心的心理策略
1. 冷热混用，让他感受到你的热胀冷缩的物理效应
2. 欲擒故纵，放足够长的线能才能钓到足够大的鱼
3. 寻找共同的敌人，化解敌对者的自己的敌视心理
4. 以“诚”说服——以“心”换“心”才能心悦诚服
5. 夸大胜利的战果，让胜利者先疯狂再毁灭
6. 扰乱他的心神，分散他的注意力
Part 06 操控其人就是操控其心——FBI有效驭人的心理策略
1. 驭人设“计”，用“计”掌控和操控对方的心理认知
2. 放低姿态，要想“驭”人，先学会“敬”人
3. 谨慎防范，把小人的“心计”摸个清楚
4. 八面玲珑化解争执，把直接矛盾变为间接矛盾
5. 在充分尊重对方意见的基础上再提出自己的要求
6. 操控其心，让对方立刻行动

7. 有效驭人，让别人对你言听计从
8. 让对方履行诺言的心理技巧
9. 让对方对你唯命是从的心理策略
10. 让对方感到满足的心理策略
Part 07 交际中的制胜心理学——FBI人际交往中的心理操控策略
1. FBI如何打开对方心扉，消除对方心理戒备
2. 寻找到共同的话题才消除他人的心理疑虑
3. 设法将对方的“主观”变成“客观”，矫正彼此的认知心理
4. 刺激不配合者的参与意识，变“被动”为“主动”
5. 巧妙地让对方产生内疚心理地，欠自己一个人情
Part 08 识破谎言的心理密码——FBI识破谎言的心理操控策略
1. 抓住一闪而过的面部表情就能识破对方的谎言
2. 微笑并不能隐藏真实的谎言
3. 发现不经意间的多余动作就证实他在对你说谎
4. FBI的经验之谈：女性更擅长说谎
5. 坚定地不移开视线是说谎的征兆
6. 突兀的表情更能让你看懂对方的说谎讯号
7. 用“费解的谜题”拆穿对方的谎言
8. 最容易出卖说谎者的是他的眼神

<<FBI心理操控术>>

章节摘录

《成为美国联邦调查局探员》的作者霍尔登说：“ 每个人的一举一动都是对自己内心状况的真实反映，一个出色的FBI特工是可以从犯罪嫌疑人的动作、表情、眼神中发现一些蛛丝马迹，阅读出犯罪嫌疑人异常的心理状况的。
”人的内心是最复杂，也是最神奇的。
在这复杂的内心往往会出现一种思维，支配着一个人的行为，所以FBI的特工们势必要掌握一门特殊的心理操控术——通过观察对方的一举一动去阅读犯罪分子的内心，操控对方的心理，是FBI运用心理操控术的主要目的。
而在当前这个复杂的现代社会中，我们若像FBI的特工一样，能够在观察别人的肢体语言的同时，了解对方的心理，对我们来说很有好处——谁能够像FBI的特工一样，成为最棒的肢体语言破译者，谁就能轻而易举地操控别人的心理。

编辑推荐

《FBI心理操控术:美国联邦警察的超级心理策略》编辑推荐：FBI的心理操纵术一直是大家十分感兴趣的东西，随着FBI的名字被越来越多的人知晓，FBI的操控策略也成为越来越多的人争相学习的对象。许多人借希望从FBI的经历中学习到聪慧的攻心智慧，然后使自己成为一个攻心高手。
本书便是为读者揭开心理操控的密码，让心里操控成为人人能读懂的东西。

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