

<<FBI终极套话术>>

图书基本信息

书名：<<FBI终极套话术>>

13位ISBN编号：9787564054205

10位ISBN编号：7564054204

出版时间：2012-5

出版时间：北京理工大学

作者：老A

页数：228

字数：204000

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终极套话术>>

内容概要

社会生活中，处处充满“别人不说，但你一定要明白”的情况，职场中尤为明显。那么，如何能够读懂别人心思，用不着痕迹的方式得到真相？

本书作者老A将多年FBI心理操控术研究及实际应用经验相结合，使其成为轻松、实用的人际交往技巧，不仅教会读者如何读懂并精准判断对手心理，更进一步揭露如何在关键时刻用微小技巧攻克其心理防线，让对方对你倾心相告，让秘密不再是秘密！希望此书能够帮助读者进行更为有效的人际沟通，成为人际关系中的大赢家。

<<FBI终极套话术>>

作者简介

老A，多年FBI心理操控术研究及实际应用经验，以令人难以置信的方式套取出对手的机密。在深入研究各类心理类著作后，决定编著此书，将专业的心理操控技巧与实际案例相结合，使其成为轻松、实用的人际交往技巧。

希望能够借助此书帮助读者进行更为有效的人际沟通，成为人际关系中的大赢家。

本书不仅教会读者如何读懂并精准判断对手心理，更进一步揭露如何在关键时刻用微小技巧攻克其心理防线，让对方对你倾心相告，让秘密不再是秘密!

<<FBI终极套话术>>

书籍目录

引言

第一章：套话问话环境——舞台选址是最重要的

人以群分，我是最合适的人吗

——对应是套话最科学的规则

有的放矢，你想问出什么

套话就是一场舞台剧

角色需要事先排演

表演时间早晚有别

哪种环境下约谈更有效

嫌犯是问讯的主演

不能抖搂全部底细

颜色对套话有影响

第二章：舞台布景安排——站位不可忽视

桌面下的动作更应受到关注

道具怎么放置有玄机

有轮子的椅子最容易挪动

关一扇门，开一扇窗

文化与种族的差异

第三章：道具套出真话——道具直接影响套话效果

风声鹤唳草木皆兵

潜意识、自卫与真相

看眼睛说话

用“我们”套出同谋

咆哮是最愚蠢的举动

第四章：关键在于细节——套话的关键在细节

成功套话的三个技巧

神色比衣着更关键

性别、年龄不可忽视

套近乎更容易套出话

性格差异与心理病态

别被他兜了圈子

美色动摇不了女人

腿的动作有大学问

第五章：把握主动是关键——地位高才能支起架子

掌握主动才能把握关键

强虎压不住地头蛇

在被动时站住脚跟

假定对方有一种美德

从情感上融化他

解除对方的道德困境

给嫌犯足够的面子

第六章：距离是套话的关键——远水救不了近火

握手大有文章

满脸皱纹的微笑最能打动人

你的关注会让对方说更多

<<FBI终极套话术>>

寻求彼此的共同点
向对方靠拢
先向对方吐露秘密
反其道而行之
套话，你真的准备好了吗？

第七章：察言观色——准确判断套话是不是谎言

证据薄弱怎么办
常见的判断错误
说不说实话与人品无关
发动突然袭击
性格外向的人更擅长说谎
沟通与说谎的关系
让嫌犯有选择权
和嫌犯站到一起
消除掉对方的运气心理
缩小侦查范围

第八章：套话时需要弄懂对方——知己知彼方能取胜

合适的距离产生美
做出举动显示自己的领域
满足对方好为人师的心理
手势是另一种语言
假定这一切都是真的
如何突破僵局
调查员要学会果断

第九章：没有天衣无缝的谎言——谎言总会有纰漏

四种方式判断对方是否说真话
说谎的人自身会有压力
谎言潜伏着漏洞
谎言破解在细节
选词有讲究
连续约谈嫌犯
让约谈对象愿意配合的说辞
嫌犯最常问的问题及回答
说话风格是重要的突破点
约谈的收尾工作

<<FBI终极套话术>>

章节摘录

物以类聚人以群分，我是最合适的人吗？

在进入正题之前，我来说一个轻松幽默的笑话：在美国学习刑事侦查期间，我结识了一个朋友，他喜欢追逐潮流、时尚。

夏天的时候，他开始琢磨要设计出一种别具一格的发型。

那时，恰赶上球星大卫？

贝克汉姆加入美国足球大联盟，他想到贝克汉姆曾经剃过光头，便兴冲冲地跑到理发店，剃了一个油光锃亮的光头，并乐滋滋地向我们炫耀。

然而，两天后，他不再那么兴奋了。

他说：“现在的年轻人真是特爱追逐潮流，之前从来没有发现过光头，可是自从我剃光头之后，在什么地方都能发现光头。

昨天去迪厅，短短的一个小时就看到5个光头，怎么突然之间有那么多光头呢？

”这是一种视觉效果，我们通常所说的“物以类聚，人以群分”，就是这个意思。

在人的潜意识中，人容易接受自己的复制品，也就是说，人们比较容易接受与自己某些特征相同的人或者事物。

这是一种潜意识行为，通常发生在我们视觉与听觉可触及的范围内，或当我们碰到自己喜欢的事物时。

当我们希望通过接触或者附和见到的事物接近潜意识时，或当我们想表示对别人的喜欢时，我们可能就会不自觉地以自己作为标签，将别人的某些特征向自己固有的标签靠拢，潜意识里接受并认同这种行为，这种标签所呈现出来的共通的特点，就成为沟通双方感情的一条线，连接着双方的沟通意识。

这个朋友的标签里标榜着独树一帜，当他发现有人与他的头型相类似的时候，这种独树一帜的标签就不复存在。

……

<<FBI终极套话术>>

编辑推荐

终极读心，让秘密不再是秘密！

社会生活中，处处充满“别人不说，但你一定要明白”的情况，职场中尤为明显。那么，如何能够读懂别人心思，用不着痕迹的方式得到真相？

本书整理了国际情报专业研究成果，首度以轻松的方式公开情报专业人士套取信息的技巧和案例，使其成为在任何场合都能派上用场的套话技巧，让你轻松攻克对手心理防线。

你知道吗？

你的一个微笑、点头、握手甚至眼神，都可以让他说更多！

<<FBI终极套话术>>

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>