



FBI 20多种套话技巧大揭秘!

无论谈判协商、面试招聘、恋爱人际
都让你瞬间攻克对方心理防线，轻松驾驭对手!

老A 著

FBI

让他不知不觉
说真话

终极套话术

FBI 20多种套话技巧大揭秘!

无论谈判协商、面试招聘、恋爱人际，
都让你瞬间攻克对方心理防线，轻松驾驭对手!

让他不知不觉
说真话

终极套话术

老A 

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

FBI 终极套话术: 让他不知不觉说真话/ 老 A 著. —北京: 北京理工大学出版社,
2012. 5

ISBN 978 - 7 - 5640 - 5420 - 5

I. ①F… II. ①老… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.3 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 270866 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

排 版 / 北京精彩世纪印刷科技有限公司

印 刷 / 保定市中国画美凯印刷有限公司

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 15

字 数 / 204 千字

版 次 / 2012 年 5 月第 1 版 2012 年 5 月第 1 次印刷

责任校对/陈玉梅

定 价 / 29.90 元

责任印制/边心超

图书出现印装质量问题, 本社负责调换

引言

警察与犯罪嫌疑人是水与火的关系，是互相对立的角色，若要从犯罪嫌疑人的嘴里套出所需要的相关资讯，是非常困难的，需要一定的技巧，从沟通的那一刻开始，调查员需要使用各种方法从对方的嘴里套话，通过对方说话的音量、音调、速度以及脸部、头部、手部、腿部的动作和坐的姿势，身体的接触，空间的行为，衣着及其他方面的仪表，非言语的发音与任何反射或者是非反射的动作等，套出有价值的话和线索。通过这些方式，推断出对方的情绪是紧张、稳定、抗拒、合作还是有攻击的倾向，所表达的只言片语是真还是假，以上这些方面是身为一个侦讯人员所必要要注意和了解的。

在当前知识经济、资讯爆炸的时代，对犯罪嫌疑人非言语行为的观察，其复杂的程度超过我们过去所了解的。尤其在讲究专业分工的时代，社会对于询问犯罪嫌疑犯的调查员的要求也十分高。一个不懂电脑、金融、工程、机械、心理学等专业的侦查人员，是无法对有关的案件或者涉嫌方进行侦讯的，且侦讯者本身的工作态度、个人偏好，也会影响双方之间的攻防行为以及决定以何种策略进行询问和对方的回答，而这些又直接影响着套话的效率。

在十几年打击犯罪的生涯中，我接触过各种各样的嫌犯。在本书中，我将以自身丰富的实务经验，透过侦查人员与被询问者的问答、互动，从各种可能遇见的反应和情景，运用心理学、行为学的观点，由情境、座位方向、细节玄机、态度等，一步一步细致入微地解析如何观察犯罪嫌疑人微妙的非言语讯息变化。

本书将我多年对心理操控技巧的研究结果与应用经验相结合，列举出许多不为人所熟知的套话技巧与方法。这些方法与技巧经实践证明，确实是行之有效的。

我所说的经历，不仅是一部探险之旅，更是对人们心理的剖析，希望能帮助人们在正常的人际沟通中，探其真伪，为自己所用。本书所介绍的各种技巧，在任何场合都能派上用场，读者大众可依自己所需，从中学习套话的技巧，利用不同的方法，正确地掌握人际关系。这是一本执法人员必看、一般民众可参考的好书。

老 A

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	2
——对应是套话最科学的规则	6
有的放矢，你想问出什么	10
套话就是一场舞台剧	14
角色需要事先排演	17
表演时间早晚有别	21
哪种环境下约谈更有效	25
嫌犯是问讯的主演	28
不能抖搂全部底细	30
颜色对套话有影响	33

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	38
道具怎么放置有玄机	40
有轮子的椅子最容易挪动	42
关一扇门，开一扇窗	44
文化与种族的差异	46

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	52
潜意识、自卫与真相	55
看眼睛说话	57
用“我们”套出同谋	59
咆哮是最愚蠢的举动	61

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	64
神色比衣着更关键	67
性别、年龄不可忽视	70
套近乎更容易套出话	74
性格差异与心理病态	77
别被他兜了圈子	80
美色动摇不了女人	83
腿的动作有大学问	86

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	90
强虎压不住地头蛇	94
在被动时站住脚跟	98
假定对方有一种美德	100
从情感上融化他	103
解除对方的道德困境	106
给嫌犯足够的面子	110

第六章：距离是套话的关键——远水救不了近火

握手大有文章	114
满脸皱纹的微笑最能打动人	118
你的关注会让对方说更多	122
寻求彼此的共同点	125
向对方靠拢	129
先向对方吐露秘密	133
反其道而行之	136
套话，你真的准备好了吗？	139

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	144
常见的判断错误	147
说不说实话与人品无关	150
发动突然袭击	152
性格外向的人更擅长说谎	155
沟通与说谎的关系	156
让嫌犯有选择权	158
和嫌犯站到一起	160
消除掉对方的运气心理	164
缩小侦查范围	167

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	170
做出举动显示自己的领域	173
满足对方好为人师的心理	175

手势是另一种语言	179
假定这一切都是真的	183
如何突破僵局	185
调查员要学会果断	189

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	194
说谎的人自身会有压力	202
谎言潜伏着漏洞	205
谎言破解在细节	209
选词有讲究	213
连续约谈嫌犯	216
让约谈对象愿意配合的说辞	220
嫌犯最常问的问题及回答	221
说话风格是重要的突破点	224
约谈的收尾工作	227

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？

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。

除此之外，当我们自己具备一件东西或拥有某一项特征时，在潜意识作用的支持下，我们会比平常人更容易注意到别人是否跟我们一样具备这种特征。

在接受培训期间，我的教官告诉我：

一个人的特质中大约有90%是长处或优点，而余下的10%左右是我们的缺点。不管是缺点还是优点，当一个人经由别人提点或者通过自己了解自己的特点，他就会刻意去寻找这种特点，并且深为喜爱自己所具有的特点，不管是自己的还是别人的。

人以群分，在阅读档案、了解卷宗之后，要这样问自己：我是进行这次审讯嫌疑犯的最适合的人选吗？我和嫌疑犯有多少共通点？他会接纳我吗？

如果你找不到任何与嫌疑犯的共通点，应该想想有没有更适合审讯嫌疑犯的人，这个必须要诚实。因为审讯效率才是第一位的。

另外，审讯工作要做到主次之分，当两个人一起对嫌疑犯进行问讯时，要做到主次有别，主辅相成，这很关键，以免将嫌疑犯陷入角色冲突的困扰中。

年龄

调查员的年龄不应该被忽略。与一个不善言辞的孩子交谈时，一个中年人与一个同龄的孩子相比而言，效果会截然不同。孩子更喜欢与孩子交往，即便中年人的话更有说服力，能给予孩子更多的东西，孩子还是喜欢与自己的同龄人接近，因为孩子与孩子之间是不会存在代沟的。

问讯嫌疑犯的调查员，年长者更容易让嫌疑犯敞开心扉，当嫌犯面对一个长者时，就像面对自己的父亲一样充满敬畏。反之，一个年龄较轻的人，问讯一个嫌疑犯，嫌疑犯的心里会不由自主地产生一种排斥感——乳臭未干的毛孩，没有资格问讯我！这样，问讯就会陷入被动，降低问讯效率。

性别

一般而言，性别不会影响到问讯嫌疑犯的结果。但是，一个女调查员面对嫌疑犯时，会让嫌疑犯心理放松，觉得有机可乘。

尤其是在中国，中国男人的大男子主义深入骨髓，男人骨子里对女性会有所轻视，当面对一个女性调查员时，在心理方面会放松警惕，但这需要视嫌疑犯的特点而定。此外，在中国，由女性来约谈嫌疑犯，效果可能会不太理想，因为男性面对女性时，会有一种撒谎的本能。

另外，如果被约谈的对象是女性，最好也应该安排女性来问讯。一方面，女人比较了解女性，在情感上容易找到共通点。另外，女性的心理所表现出来的肢体语言，更容易被女性理解。如果是男性调查员，可能非常容易忽略这些肢体语言，从而错过重要的线索。

穿着打扮

很多调查员认为，要给嫌疑犯以震慑感，应该保持威严，在穿着上应该以军服为主。这对一些没有经验的嫌疑犯来说，比较有用。但对于一些比较狡猾的人，则会失去效果。

穿着打扮应该根据嫌疑犯的特点而定。对一些比较狡猾的人，调查员的穿着应该更生活化一些，让嫌疑犯在紧张的问讯过程中找到与调查员的共通点。

面对一个正襟危坐的调查员，同时处于一个充满威严的环境中，嫌疑犯缺少最基本的安全感，缺少安全感的人多半不会说真话。

在美学习刑事侦查的实习期间，我曾经参与过这样一个案子。

一个40多岁的嫌疑犯坐在桌子另一端，小心谨慎地回答着FBI调查员的问题。曾经有过案底的他，被怀疑参与一起盗窃案，因为警员在现场抓住了他。他很聪明，言辞滴水不漏。那位调查员问讯了半个时辰，都没有从他的嘴里得到任何有价值的线索。

接着，一个50岁左右的男子走进了问讯室，衣着很随便，简单地说了句：“你无需紧张。”接下来，两个人像老朋友一样聊天。接下来，棘手

的问题迎刃而解。

这位男子就是 FBI 著名的调查员。

这位调查员找到了与嫌疑犯的共通点，从而顺利地嫌疑犯沟通，成功地完成了使命。

这个调查员就是最合适的人选，在衣着上没有威严的打扮，这很关键。

——对应是套话最科学的规则

在美学习刑事侦查期间，我的教官曾经这样告诉我们：

一对一的沟通方式在全世界都是通用的。

归国后，供职于 FBI 驻华办公室，对一对一沟通方式的认识也更多了。

在中国人的传统习惯中就有一对一的沟通方式。其实，如果你能够深入了解历史，你会发现，在中国各种组织中，“一对一”的谈话交流是最有效的沟通方式。以中国近当代的历史为例，你会发现，改变中国近当代历史的，有波澜壮阔的国民革命，有风云激荡的解放战场，但更多的改变是在会场、会议桌上进行的。在会场、会议桌上的竞争就需要过人的沟通能力。会议桌上有经验的谈判者都明白，谈判和会议的功夫在会议桌之外，在谈判之前。一对一的方式是最实用的。

从人的心理层面来分析，与人沟通的过程是一个找到共通点，并在共通点的基础上，实现心理上的沟通的一个过程。一对一是在沟通过程中最容易的方式。在一对一的沟通过程中，心理上处于一种平等的交流过程，不会受到来自第三方的压力。

对 FBI 调查员而言，一对一的约谈，是最好的套话方式。即便一对一的方式无法套出对方的话，参与问讯的人也绝对不能超过两人。如果超过两人，会让被约谈者的焦虑程度升高，焦虑程度提高会让对方的不安全感增加，这样就很难与对方建立情感上的交流。感情上的交流一旦中断，套话也就无从发挥。

我曾经参与过一次问讯嫌犯的过程，现场包括记录员在内共有五名问讯人员，问题一个接着一个，甚至出现了参与问讯的工作人员抢问题的现

象。嫌疑犯逐渐不回答问题，甚至把问讯人员当成了观众，进行表演。可想而知，问讯的效率大打折扣。

教官告诉过我们：问讯的过程是一个套话的过程，让对方把不想说的，不愿意说的统统说出来。对方不想说的，不愿意说的，更多是属于秘密的东西。很多人愿意将自己秘密的东西与一个人或者少部分人分享，但是拒绝将自己的秘密与很多人分享。

从心理的角度来说，“秘密”对一个人来说是一种心理压力。一个人的心理可以分为三个区域，一个是可以让别人觉察到的部分，即自己知道别人也知道层面；另一个是不能让别人发现的层面，即自己知道而别人不知道的部分；还有一个是自己不知道而别人可能知道也可能不知道的部分。

对嫌疑犯而言，他的秘密属于不能让别人发现的层面，这种秘密越多，他的心理压力就会越大。拥有这种秘密的人，需要不停地寻求着宣泄的途径，把秘密以某种方式说出来，从而释放自己的压力。

你想要套出他的话，就需要帮他找到这种压力的宣泄方式，而建立在一对一情感上的沟通方式是最好的方式。这样，你需要套话，对方需要发泄，可谓“双赢”。一旦你找到了正确的方式，还担心套不出对方的话吗？

与一个人或者少部分人分享秘密，必须建立在感情沟通的基础上。如果参与问讯的人太多，会增加被问讯的人的表演欲，将问讯人员当成观众。经过舞台渲染过的话语，也就成了台词，变得失真了。这种失真的话，是没有任何参考意义的。

被嫌疑犯当成观众而套出来的台词，没有丝毫价值。

在一次侦查工作中，我们得到可靠消息：一名携带毒品，甚至可能携带武器的危险逃犯可能会藏匿在云南老家他母亲的家里。另四名侦查员和我一行五人一起走到了这位老妇人的家门口。和很多农村住户一样，院门敞开着，我们打过招呼后，走进去。正好迎面碰到老妇人，她很警觉地看了看我们五人。我们出示证件后开始询问一系列问题。

当我问她：“你儿子在家吗？”，她再一次扫视我们一行人，摆了摆手，

动作很不协调，然后说：“没有，他不在。”恰好在这个时候，屋子里走出一个老大爷，看得出来，是这个老妇人的老伴。她神色很不安地看了看老伴，老伴狐疑地看了看我们，说：“不在家！”

我注意到了这一切，回头示意他们几个人，让他们先出去。

一分钟后，我再次问道：“你儿子最近有没有回过家？”他们两个对视了一下，老妇人说：“你们找他有什么事情吗？”此时此刻，我已经可以确定他儿子一定就藏在这里，至少他们清楚地知道儿子的下落。我继续问问题，当我说道：“我们最近在查获一起毒品案件，你儿子是重要的人证，我们需要他协助调查！”

老妇人的老伴说话：“哦，是吗？”同时不自觉地往屋子里看了看。

由此，我更肯定他们的儿子在屋子里，于是我出示了逮捕令，结果他儿子就藏在屋子最里面的夹板里。

一开始进入院子，我们一行五人让老妇人不知所措，这个时候，她的不确定加剧了她的不安全感。这种情况下，她是不会和我们说实话的。让他们几个人先出去，采取一对一的约谈方式，这样，她的不安全感就会削弱，她说话的可信度就高了。

总结起来，一对一的约谈方式是最理想的问讯方式，主要有以下优点：

第一，约谈规模小，调查员容易掌控局势，在与被约谈者的约谈工作的准备和地点、时间安排上，都可以灵活、变通。

第二，由于约谈双方人员都是自己权利的主要代表，有权处理约谈中的一切问题，从而避免了局势混乱、无法做出决断的不利局面。

第三，约谈的方式可以灵活选择，气氛也比较和谐随便，特别是当约谈双方熟悉、了解时，约谈就更容易进行。这就可以消除多对一约谈中正式、紧张的约谈气氛，以及拘泥、呆板、谨慎的言行，有利于与被约谈者的沟通与合作。

第四，一对一约谈克服了多对一约谈中人员之间相互配合不利的状况。另外，调查员之间的相互配合、信任是套取秘密、争取占据主动的主