

FBI 读心术 II

美国联邦特工教你瞬间操纵他人心理

沐阳 萧睿 / 著



MIND
READING

揣情攻心 高效驭人

看完这一本，一切尽在掌握

美国联邦特工 100 年来秘而不宣的读心驭人秘籍

西奥多·罗斯福 埃德加·胡佛 丘吉尔 普京

全球政治圈金字塔顶尖人物都在秘密运用的超级心理战术

中国妇女出版社

FBI读心术Ⅱ

美国联邦特工教你瞬间操纵他人心理

沐阳 萧睿 / 著

中国妇女出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

FBI 读心术 . 2, 美国联邦特工教你瞬间操纵他人心理
/ 沐阳, 萧睿著. — 北京: 中国妇女出版社, 2012.12

ISBN 978-7-5127-0507-4

I . ① F… II . ① 沐… ② 萧… III . ① 心理交往 - 社会
心理学 - 通俗读物 IV . ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 238124 号

FBI 读心术 II —— 美国联邦特工教你瞬间操纵他人心理

作 者: 沐 阳 萧 睿 著

责任编辑: 陈 元

封面设计: 吕彦秋

责任印制: 王卫东

出 版: 中国妇女出版社出版发行

地 址: 北京东城区史家胡同甲 24 号

邮 编: 100010

电 话: (010) 65133160 (发行部) 65133161 (邮购)

网 址: www.womenbooks.com.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京楠萍印刷有限公司

开 本: 170 × 240 1/16

印 张: 15.5

字 数: 204 千字

版 次: 2013 年 1 月第 1 版

印 次: 2013 年 1 月第 1 次

书 号: ISBN 978-7-5127-0507-4

定 价: 29.80 元

版权所有·侵权必究 (如有印装错误, 请与发行部联系)

美国 FBI 秘而不宣的无敌心理战术

美国联邦调查局简称 FBI，是专门打击各种犯罪的政府组织，在和各种罪犯交锋的一个世纪里，FBI 付出了很大努力，也取得了巨大的成绩。无论面对的案件多么棘手，对手多么狡猾，FBI 总能从中找到突破口，查出罪犯的犯罪证据和行踪，从而抓捕罪犯落网。自从 FBI 成立的那天开始，就肩负起了维护社会治安、维持社会秩序的重任，在美国社会中，FBI 的职能和国会、五角大楼同等重要；在社会大众的心中，总统、国务卿、国防部长、联邦调查局局长，是这个国家四个最重要的职位，他们决定着这个国家的命运和未来的走向。

如今，FBI 已经家喻户晓，被越来越多的人所认识，人们在钦佩 FBI 办案手段高明的同时，也深深为 FBI 高超而多样的读心方法所折服。FBI 探员不仅可以从点滴之中找到线索，还可以快速掌控对手的内心，让对手走入 FBI 早已铺设好的陷阱中。

“为什么 FBI 能够成为全球最著名的刑侦和情报机构？”

“为什么人们一提起 FBI 总是带着敬佩的眼光？”

“为什么 FBI 总是能轻而易举地击败自己的对手？”

.....

这些问题既源于我们对 FBI 的不了解，也源于我们对 FBI “心理读心术”的向往，希望自己也能像 FBI 那样，轻松而精准地掌握他人内心的秘密。

在生活中，我们无论是与人交流还是共事，都要时刻留意他人的行为举止，通过日常交往中的细节揣摩出他人的心理变化，分析他人的心理变化可以给我们带来的影响，然后及时采取应对方法。

但是，在生活中有很多人不懂得怎样揣摩他人的心理变化，更不懂得如何去掌控他人的内心，只是因为怕受到他人的伤害或打击，而将自己刻意伪装起来。其实，这样的伪装很多时候都是徒劳的，因为对手会时刻想着要撕掉你的伪装，无论你怎么进行防守，还是会露出蛛丝马迹，被对手抓住。这就好比在战场上，最终获胜方往往都是主动进攻的一方，毕竟进攻才是最好的防御手段。因此，我们要先下手为强，率先撕开对手的“防护衣”，让对手充分暴露出来，这样我们就可以根据对手的弱点展开攻势，达到全面掌控对方心理，进而克敌制胜的效果。

我们要想在社交场合中占据主动的位置，就必须懂得心理读心术。学会读懂他人心理的人会很好地梳理自己的人际关系，让自己始终处于融洽的氛围中，因此会操控他人心理的人能更多地得到他人的信任，也能更多地得到发展的机会。如果你处在领导岗位上，掌握操控他人心理的方法，有助于你打造一个强大、高效、团结的团队，从而让自己立于不败之地。

FBI 的“心理读心术”说难也难，说简单也很简单，说它难是因为社会的复杂性和人心的不确定性，每个人的性格都各有不同，不可能用一套程式化的方法对不同的人进行套用，而是要学会根据不同人的性格，采用不同的方法，还要掌握根据事态变化的程度，逐渐调整所用方法的能力，这些都不是一朝一夕所能练就的；而说它简单是因为学习的过程，可以由易到难，逐步推进，在与人交往时，要时刻注意自己的行为，也要时刻调整自己的思维，在发现自己方向错误时，要及时改变，经过生

活实践的不断历练，就完全可以掌握并能灵活运用。

FBI 所推崇的“心理读心术”不是以语言为基础，“口才”只是“心理读心术”的一个分支而已。FBI 的攻心高手很多都是不善言谈的人，他们表面看上去虽然有些冷漠，但是却又有着共同的特点：心思细腻，能看到最细微之处；语言不多，但话锋犀利；行事多变，可以轻松攻破对手的防御；思维灵活，总能让思维领先于对手。因此，FBI 总结出的心理操控策略是：“赢得攻心战胜利的原因不是极佳的口才，而是各个方面都要跑赢对手的攻心智慧。”

FBI 建议那些想要掌握“心理读心术”的人，学会读懂对手心理的目的是掌控对方的行为，要想掌控对方行为的关键是要影响对方的思维，而影响对方的思维首先要做到转变对方的态度，要想让对方转变态度前提就是要了解对方所需。以上就是“心理读心术”的核心概念，因此 FBI 总结出了“心理读心术”的实施过程，即先满足对方的心理需要，然后诱导对方让其转变原有的态度，接下来就要让对方推翻自己原有的思维，最后就是全面掌控住对方的行为。

沐阳 萧睿

2012 年 10 月

第1章

修炼强大的内心 FBI激励自我的心理暗示术

在美国的发展历史上，FBI创造了显赫的功绩。事实上，FBI之所以能侦破许多重要案件，在于FBI的特工们拥有强大的心理资本。当他们面对艰难的抉择时，可以鼓足勇气，坚持自己的主见，向对手展现自己强大的气场，并让自己的观点攻入对手的内心，正是凭借着这种攻心智慧，FBI才成功地破获了一个又一个案件。

不自信的人请走开·····	2
用强大的内心来指挥别人行动·····	5
贬低对方，展现你的自信心·····	7
无论何时，请坚持主见·····	10
别让困难在心中放大·····	13
立威造势，控制有术·····	16

第2章

让对手知难而退 FBI克敌制胜的心理博弈术

人生处处有纷争，这些纷争往往被人动了手脚：只有看清它是怎样被动的手脚，我们才能利用心理学的“诡计”、博弈术的“花招”，最大限度地被动过手脚的环境中实现自己的目标。每一个FBI特工都懂得如何看穿对手的心理变化，懂得如何引导对手按照他们的思路去做，让自己处于最为有利的位置。向FBI特工们学习这些克敌制胜的博弈术，无疑是我们在这个竞争激烈的时代中的最佳选择。

加减博弈：让他人接受自己·····	20
蝴蝶效应：从点滴中窥视对方·····	23
囚徒困境：谁先坦白谁受益·····	26
利益博弈：用对方关心的为诱饵·····	28
换位博弈：懂得换位思考问题·····	31
人质策略：让对方被软性套牢·····	34

第3章

运用人性的弱点 FBI因势利导的心理迎合术

在大多数人眼中，FBI特工是神秘莫测的，他们枪法精湛，身怀绝技，在茫茫人海中一眼就能认出罪犯；在和对手交锋的时候，凭借一个小小的细节，就知道对方下一步的举动，并顺势采取行动，令对方束手就擒……其实，这一切都源于FBI特工对犯罪人心理的把握。他们善于找到对方心理上最为脆弱的地方，从而成功地控制对方的心理。

维护好他人的面子·····	38
为对手解决后顾之忧·····	41
乐于倾听，赢得信任·····	43
成全别人的好胜心·····	46
激起对方的自尊心·····	49
给予对手所需要的·····	52

第4章

用假象迷惑对方

FBI欲擒故纵的心理驾驭术

FBI欲擒故纵的战术，其基本原则就是：你表面的行为表现得与自己的目标相反，但是却达到了自己的目标。这是FBI常用的攻心术之一。表面上来看，FBI特工在与对手周旋的时候是在顺应对方的意愿，但是在无形中让对方遭遇挫折或发现自己的缺陷，进而纠正对方的观点，从而达到攻心的目的。

贬低自己，抬高别人·····	56
找到共同的好恶·····	59
“出丑”让周围人对你放松戒备·····	62
设置诱饵，等待猎物上钩·····	64
放出烟幕弹迷惑对手·····	67
把问题踢回给对方·····	70

第5章

攻克对方的壁垒

FBI潜移默化的心理诱导术

FBI一直是与犯罪分子频频交锋的团队，经常会遇到疑难案件。但是，无论FBI特工面对的对手有多么强大，他们总能从中找到突破口，进而使嫌疑人落网。而懂得心理诱导术就是FBI能够攻克对方壁垒的原因之一。他们会在恰当的时候向对手发起攻击，潜移默化中为自己赢取胜利的时机。

先讲道理，再摆利益·····	74
反复暗示彼此“是友非敌”·····	77

第6章

拖延战术，越过“3分钟热度期”	80
黑白脸策略能使罪犯说出实情	82
蚕食策略，瓦解对方的防线	85
以退为进，瓦解对方心理壁垒	88

攻心离不开人情

FBI赢得支持的心理拉拢术

FBI前局长胡佛曾经说过：“与对手交锋首先要学会收买人心，其次是将收买人心的策略不断运用到实践中。”的确如此，FBI在实践中就是通过各种笼络人心的策略和技巧成功地掌控了对方的心理。这就提示我们在日常生活中经营人际关系的时候，应该注意做好人情投资，这种投资的回报率往往会高于你的预期，可以带你走出困境，使你获得更加美好的生活。

先笼络反对者	92
用关爱打开对方的心理防线	95
感情投资让你收获人心	97
营造“自己人”的亲近感	100
给别人恰如其分的赞美	103
维护对方的自尊心	106

第7章

找准弱点再下手

FBI乘虚而入的心理擒拿术

在现实生活中，我们每个人都在靠优势生活，但同时也可能为优势所累。通常，我们说要置人于死地，就是要攻击他的弱点或者

触及他心中最敏感、最柔软的地方。FBI特工在办案的过程中经常会采用这种攻心术。他们会抓住犯罪嫌疑人的弱点加以利用，当对方招架不住时，再循循善诱地说服。

找出罪犯的心理弱点·····	110
有时不妨装装“坏人”·····	113
用自己的热情影响对方·····	116
FBI的车轮心理战术·····	118
善于给他人贴标签·····	122
制造意外，抢夺话语权·····	124

第8章

用情绪影响他人 FBI征服人心的情感操纵术

在FBI众多攻心法则中，运用情绪来影响他人可谓最简单、实用的一种。FBI特工常常利用自己的喜怒哀乐牵制嫌疑人的每根神经，以占据主导优势。比如，FBI特工时而发威，给对方一种震慑感；时而热情，使对方的情绪受到感染……他们能很好地把握犯罪嫌疑人的心理，并展示出不同的表情，在这种情况下，任凭多么偏执、强硬的人都会乖乖地束手就擒。

塑造受欢迎的语调·····	128
善意的幽默是最好的武器·····	131
用笑话化解僵局·····	134
适时沉默，有力挫败敌人·····	136
学会有预谋地发怒·····	139
隐藏自己的真实意图·····	142

第9章

为语言施加套索

FBI循序渐进的经典套话术

了解对方的真实想法是在竞争中取胜的必备之道。可是，世界上每个人都有很强的自我防卫意识，是不会轻易地让我们知道其内心的想法的，这就需要我们能在别人暴露出的蛛丝马迹中寻找线索，用自己高超的套话技巧让对方主动讲出心里话。

以错制敌，迷惑对方·····	146
旁敲侧击，打乱对手部署·····	149
用激将法击溃对手心理防线·····	152
言语间要留有余地·····	154
巧借他人之口·····	157
以事论事将对方锁死·····	160

第10章

牵着对方鼻子走

FBI巧言利口的说服攻心术

人们在社会交往中是相互影响的。怎样利用行之有效的方法和技巧去说服和改变他人的思想、态度和行为，这是一个人们经常遇到的现实问题。为此，FBI总结出一系列说服他人的方法和技巧，从不同的角度和层次告诉你怎样争取他人赞同你的观点，怎样改变他人的看法，怎样让对方放弃唱反调的意念等。只要你巧妙地运用这些方法，就能够处理好与他人的关系，使自己的事业走向成功。

向对方暗示眼前的利弊·····	164
大量使用“我们”一词·····	167
一开始就引导对方说“是”·····	169
用对方的观点说服对方·····	172

第11章

通过对比让对方摸不清方向·····	175
用糖衣炮弹诱导对方说真话·····	177

将干戈化于无形

FBI化解敌意的心理防范术

敌意是破坏人际关系、危害自身安全的一个重要因素。对于 FBI 特工来说，经常会遇到一些形形色色的罪犯，当面对一些人的敌意时，必须要有警觉的意识。本章为大家解读 FBI 独有的化解敌意的心理防范术，掌握了这些，你也可以拥有像 FBI 特工一样强大的心理资本，粉碎周围人充满敌意的心理战术。

八面玲珑化解争执·····	182
有话可以慢慢说·····	185
不吝啬表达自己的感激·····	188
建立私人之间的信任·····	190
避免争论，绕过矛盾·····	193
以柔克刚的心理策略·····	196

第12章

令对手自乱阵脚

FBI强势突击的心理恫吓术

所谓心理恫吓术，即在威吓与欺骗中，既指明利益又说明利害关系的方式，它能够让犯罪嫌疑人在看到希望的同时也感受到压力，从而能让他们将犯罪事实交代得一清二楚。对于我们普通人来说，这个攻心术也是很实用的，它可以帮助我们在竞争中很好地操控对手的心理，从而赢得竞争的胜利。

大声说话能扰乱人的心智·····	200
震慑效应让对手闻风丧胆·····	203

第13章

发出最后的“通牒”	205
在对方疲惫之时发动“奇袭”	209
让问题具有“杀伤力”	212
先下手为强，直击对方心理软肋	214

掌控人际主动权

FBI运筹帷幄的心理操纵术

对于大多数人来说，如何与人交往是他们最大的问题。FBI 作为一个特殊的机构，它需要面对的不仅仅是普通人，更多的是一些无恶不作的“江湖大盗”，因此，如何把握对手的心理就成了 FBI 特工们破案制胜的关键。对于我们来说，在日常的人际交往中如果能够巧妙地运用攻心术，必将使自己在人际交往中左右逢源。

先敬人，再驭人	218
拆穿对方的谎言	221
牺牲自己的虚荣心	224
直接抢占对方心理的“空白时期”	226
预言对手的多种结果	229
将功劳归功于他人	232

...

第1章 修炼强大的内心

FBI 激励自我的心理暗示术

在美国的发展历史上，FBI 创造了显赫的功绩。事实上，FBI 之所以能侦破许多重要案件，在于 FBI 的特工们拥有强大的心理资本。当他们面对艰难的抉择时，可以鼓足勇气，坚持自己的主见，向对手展现自己强大的气场，并让自己的观点攻入对手的内心，正是凭借着这种攻心智慧，FBI 才成功地破获了一个又一个案件。

不自信的人请走开

在 FBI 发展过程中，一些要素是永远被其内部人员无条件遵守的：忠诚、勇敢、正直是 FBI 遵循的原则，自信心、观察力、灵活性则是 FBI 不变的行事风格。联邦调查局的“当家人”是联邦调查局局长，作为 FBI 的灵魂人物，局长的选拔和任用是异常严格的，他一定要有对国家绝对忠诚的态度和勇敢、正直的内心，另外他还要具备超强的自信心。可以说自信是整个 FBI 的基石，有了这块基石，FBI 才会在百年的历史中不断发展壮大，越来越强盛。FBI 历史上最著名的人物约翰·埃德加·胡佛曾说：“FBI 可以成就有自信心的人，也可以埋葬缺乏自信心的人，FBI 不欢迎没有自信心的人。”

在 FBI 看来，心理素质的强弱，可以决定一个人未来的发展走向，而自信心是心理素质中最重要的一个环节，只有具备自信心的人才有机会在竞争激烈的社会中赢得属于自己的一席之地。FBI 在选拔人才方面，除了要考察一个人的专业素质外，对于心理素质的考察也是必不可少的，当被选拔的人在各种素质方面不分伯仲时，他们会更加倾向于心理素质好的人，换句话说，FBI 很看重那些心理承受能力强又极富自信的人，因为他们认为专业素质的不足可以逐渐弥补，但是心理素质的差距却是永远的鸿沟。因此，在外界看来，能够进入 FBI 工作的人，一定都是心理素质强的人，这些人有着超乎常人的自信心，这些人都是万里挑一的精英。

由于自信心强，他们敢于挑战世界上的一切难题；由于心理素质好，他们能够承受很多无法想象的痛苦。他们能在极度复杂的环境中，找到最方便快捷的通道；也能在极端艰难的情况下，排除万难得到自己想要的东西。总之，这些好似能完成一切任务的“超强战士”所凭借的正是

自己强大无比的能力和信念。



20 世纪 80 年代的新墨西哥州是一个犯罪率较高的州，因为比邻边境，走私、贩卖军火和贩毒等大案件屡有发生。为了能抑制该州的高犯罪率，FBI 总部派出了一个 9 人的精英工作组到新墨西哥州协助当地 FBI 和警方展开调查工作，要重新整顿该地区的公共秩序。

这个工作组的负责人叫阿尔杰·巴顿，他们来到新墨西哥州后，对当地发生的一系列走私和贩毒案件重新展开了调查，希望能有所收获。在调查过程中，巴顿等人发现这些走私贩毒案件规模和数量很大，但是都没有发现毒犯窝藏的巢穴。为此，巴顿深感不解，这些大规模的犯罪