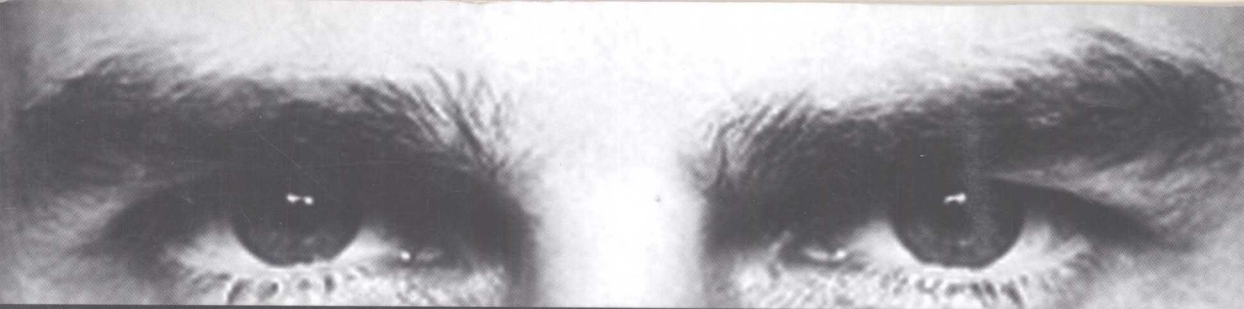




FBI心理催眠术

在不为人知的情况下影响和操纵他人的心理技巧

FBI最神秘的攻心技巧，让他人像被催眠一样受你的影响和操纵！

作为特工人员，FBI经过最严格的培训，通过一定的心理技巧，进而影响和操纵身旁的人。那些和FBI接触的人，就像被催眠了一样，不知不觉地被对方影响、操纵，把一些秘密告诉了对方。



张振华◎编著

FEDERAL BUREAU OF INVESTIGATION
PSYCHOLOGICAL HYPNOSIS



FEDERAL BUREAU OF INVESTIGATION
U.S. DEPARTMENT OF JUSTICE

张振华◎编著

FBI心理催眠术

在不为人知的情况下影响和操纵他人的心理技巧



版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

FBI 心理催眠术/ 张振华编著. —北京:北京理工大学出版社,2012. 5 (2012. 6 重印)
ISBN 978 - 7 - 5640 - 5722 - 0

I. ①F… II. ①张… III. ①心理学-通俗读物 IV. ①B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 048192 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](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 / 保定市中华美凯印刷有限公司

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 16. 5

字 数 / 228 千字

版 次 / 2012 年 5 月第 1 版 2012 年 6 月第 2 次印刷

责任校对/杨 露

定 价 / 29. 80 元

责任印制/边心超

图书出现印装质量问题,本社负责调换

序 言

一提起 FBI，不少人的脑海里就会浮现出那些身形矫健、身手不凡的特工。在大多数人的心目中，这是一群身体强健，智勇双全，拥有高超智商的人，不管把多么棘手的任务交给他们，不管面对多么穷凶极恶的罪犯，他们都能无所畏惧、从容不迫地完成任务或抓住罪犯。

近几年，随着美剧《犯罪现场调查》《妮基塔》等铺天盖地地到来，人们对特工的兴趣也变得越来越浓厚。特工是怎样抓住可怕的罪犯，又是怎样从一件件貌似天衣无缝的谋杀案中找到凶手的呢？为什么特工们能做出许多常人无法做到的事？他们身上具备什么样的特质，又是如何像心理催眠师那样让他人乖乖地听从自己的“安排”呢？有太多的谜底需要解开。

FBI 是美国联邦调查局的英文缩写，它是美国司法部的主要调查机构，它的职责是调查具体的犯罪，支持法律，在忠实于美国宪法的前提下履行职责。在大多数美国人的印象里，这是一个打击犯罪最有效的机构。许多人都希望能像这个机构里的特工一样智勇双全，拥有超强的识人、读懂他人心理的本事，成为一个外在和内在都很强悍的人。

众所周知，联邦调查局训练特工是非常严格的，除了对体质和身手有近乎苛刻的要求外，对特工们的心理素质也有极高的要求。最令人称奇的是，FBI 的几乎所有探员都惯用心理催眠术，并能在第一时间看穿人心。

虽然世界上最难揣摩的就是人心，但人心也并非完全不可掌握，FBI 的心理催眠术就是这样一门学问，它教你在心理学的基础上把握人心、

解析人性，能够让你正确、有效地处理人际关系中的诸多难题，从而赢得他人的认可、支持，轻松驾驭人际关系。

除此之外，FBI心理催眠术还能帮你很好地控制自己的情绪，调节心理，更重要的是，可以帮你吸引他人的注意，获取他人的信任，还可以帮你影响他人的决断，让别人跟随你的指挥棒去做事，帮你看穿他人的心理、了解他人的需求、戳穿他人的谎言……

FBI心理催眠术经过上百年的沉淀，如今已然成为当今社会最为犀利的攻心术。只要你掌握了这种心理催眠术，在交往中，别人就如同被你催眠了一样，不知不觉地被你操纵与影响。

但在日常生活中，并非人人都懂得心理催眠术，大多数人采用自以为是、“想当然”的方法去猜测、揣摩对方的想法，不但把自己都搞得身心俱疲，还将人际关系处理得一团糟，甚至还遭到他人的利用、陷害。人活在世，就必须与人打交道，不懂得处理人际关系，不动脑筋去想如何与人交往，不懂得操控他人的心理，往往会给自己带来很多麻烦。

对别人进行心理催眠并不是让你耍手腕，使用阴谋诡计，而是让你站在一个更高的立场来看待人性与人的心理。它会教你如何保护自己，如何一眼看透“坏人心”，如何处理生活与工作中看似麻烦的关系，能使你以更饱满、更充实和更乐观的态度面对许多人与事。

本书选取了大量的案例，不但讲述了一些聪明勇敢的特工是如何破案的，还将那些孕育着智慧和勇气的心理催眠策略——道来，从客观、平和和公平的角度来帮助大家理解什么是真正的攻心智慧。

阅读本书，你还能从中学到不少处理人际关系、识别人心的方法与技巧，理论联系实际，有着很强的操作性。

只要你掌握FBI心理催眠术的精髓，懂得攻心智慧，就能不知不觉地影响与操控他人的心理，让你轻松与人相处，在人际交往中做到攻无不克、战无不胜，成为生活中最优秀的“特工”！

目 录

第一章 我能给你想要的——FBI 如何巧妙破译对方的需求

提前预测对方需求/2

当你一无所知时，可以“投石问路”/5

必要时与他“同病相怜”/9

巧用感情投资，攻下对方内心壁垒/13

研究其动机，巧妙得知对方需要/18

以话套话，往往知道对方的真正需求/21

第二章 我知道你在想什么——FBI 屡试不爽的读心术

表情是内心的“晴雨表”/26

身体语言泄露了心语/31

紧抓他人的“无心之失”/35

直言利益得失，引诱对方主动摊牌/39

言语迂回转折，屡次成功的攻心术/42

消除对方戒心，诱导对方吐真言/46

第三章 把你想说的都告诉我——FBI 让人畅所欲言的掌控术

沉默能激发心理能量，造成无形压力/50

激起对方的兴趣，吊足对方的胃口/54

触动对方内心深处的柔软，以“柔”奴人/58

多谈他人最在行、最得意的事/62

做他人最好的听众/65

利用对方的弱点，掌握主动权/69

第四章 你会喜欢上我——FBI 获得他人好感的心理密码

适当示弱，让他轻视你/74

偶尔来几句小幽默/77

时不时献点小殷勤/80

给足对方面子/84

满足对方的虚荣心/87

贬低自己，捧高对方/91

第五章 我们可以成为朋友——FBI 与“罪犯”交友的人情战术

找出你与对方的共同意向/96

相比完美的神，人们更喜欢稍有不足的人/100

关键时刻要学会雪中送炭/104

告诉他“你很重要”/107

先提出苛刻的要求，然后再大度让步/111

第六章 我告诉你的都是正确的——FBI 使人心悦诚服的说服技巧

关注细节找破绽，让对方“弃甲投降”/116

用他最能接受的说话方式/119

利用照片打入对方内心/122

将实物展示给对方/126

利用不容置疑的语气/129

第七章 我需要你的帮助——FBI 让他人积极效力的心理攻略

给他先戴一顶“高帽”，他便会严格要求自己/134

让对方在不知不觉中上套/138
把他跟你“拴”在一根绳上/143
投其所好，让对方尝到甜头/147
从点滴中窥探对方心理变化/150
愧疚感越重，越是想补偿/154

第八章 你的支持对我很重要——FBI 获得他人支持的有效手段

步步为营，接近对方最亲近的人/158
想尽办法让他人说“是”/162
给他人一份殊荣/165
给他人“画”一张“大饼”/168
搞清对方的真实意图/171

第九章 我愿意听听你的想法——FBI 处理反对意见的最佳措施

做对方抱怨的“垃圾桶”/176
仔细倾听与研究，沉着巧妙地应对/179
听取他人想法，寻求他人支持/182
指出他话里的漏洞反驳他/185
尽量避免发生争辩/188

第十章 我不是你的敌人——FBI 化解矛盾的制胜法门

你的笑是他人的“定心丸”/192
站在对方立场，替他说话/196
学会使用“烟幕弹”，隐藏自己的动机/200
让对方自露破绽/203
让对方不知不觉顺遂你/207

第十一章 你完全可以相信我——FBI 展现自己正面形象的催眠术

把自己的长处充分“秀”出来/212

充分展示自己独特的个性/216
适度地公开自己的私人信息/220
以身作则，让他人甘愿听从指挥/224
想方设法增加自己的魅力“指数”/228

第十二章 按照我说的去做——FBI 驾驭他人心理的必杀技

寻找共同的“敌人”/234
连哄带吓，震慑对方/238
得尺先得寸，一步步“登堂入室”/242
制造自己人效应，让对方感同身受/246
抓住对方的“心理死角”不放手，令其乖乖听从于你/250
把“别无他选的困境”摆在他面前/253

第一章

我能给你想要的

——FBI如何巧妙破译对方的需求





提前预测对方需求

1999年，某国的间谍组织在美国安插了一个名为“猎鹰”的小组。“猎鹰”很快被FBI发现。FBI派了一位名叫特里克·韦尔斯的优秀特工去调查此事。

特里克将自己伪装成了一个画家，在一次画展上与“猎鹰”的负责人霍林格尔斯基夫结识。此后，特里克经常以交流绘画为理由约霍林格尔斯基夫出来喝咖啡、散步、谈心，加强两人之间的联系。

随着交流时间的加长，两人的关系越来越好，后来成为了好朋友。这时，特里克开始有意无意地暗示霍林格尔斯基夫他在某些生活方式上与普通老百姓不一样，例如“指责”与他喝酒的时候为什么他老挑离某国大使馆最近的酒吧，或者“指责”他老烧掉自己的画。

霍林格尔斯基夫当然装作没有听懂，他这时也有点看出特里克一些不对劲的地方，觉得这人也不是个寻常人。但两人都没有先开口。

到了时机成熟的时候，特里克将霍林格尔斯基夫的犯罪证据拿了出来，霍林格尔斯基夫的脸色当即变了，手不知不觉地摸向了放着枪的口袋，全身冒出了冷汗。

但特里克对霍林格尔斯基夫说道：“只要你能够让‘猎鹰’为我们服务，我就可以放你走。你还能继续在美国生活下去，我绝对可以保证你的自由。”

为何特里克要如此直白地与霍林格尔斯基夫谈条件呢？正是因为提前洞悉了霍林格尔斯基夫的需求，特里克才会大胆地说出这些话。在特里克看来，霍林格尔斯基夫是一个只关心自己利益，而不会顾及组织利益的不

合格的特工，所以，当他直接提出满足霍林格尔斯基夫对“自由”的需求时，霍林格尔斯基夫一定会同意。

果然，这个“猎鹰”特工在考虑了十几秒后，说道：“我选择自由。”

之后，在特里克的精密安排下，“猎鹰”组织所有成员都不得不投降，使某国的情报组织损失惨重。

生活是一场博弈战。通过这个案例我们可以看出，如果你在日常生活中碰到棘手的对手时，直接找出对方最关心的“需求”，就能达到自己的目的。

拿破仑就曾成功地提前预测了对方的需求，达到了自己的各种目的，可谓是一位大师级的心理策略师。

那一年，这位 25 岁的年轻法国将军面对一些衣着破烂、腹中饥饿的意大利军队，说了这样几句话：“各位兄弟，现在你们可能衣衫褴褛，吃不上几顿饱饭，但我将要把你们带到世界上最富裕的地方去。你们在那儿不但能穿漂亮衣服，吃上美味食物，还能看到漂亮的都市和乡村。”

待军队攻下米兰后，他开始改变策略。他不再在食物和物欲上动嘴皮子，而是称赞这些卫兵是“历史的创造者”“家乡的英雄”等，并说：“你们的邻居朋友会指着你对别人说，‘他曾服役于最勇敢的意大利军队’。”

拿破仑深刻了解卫兵们的需求，并能将他的军事计划与卫兵们的欲望紧密联系在一起，鼓动他们为自己的“欲望”而战。

在金字塔下攻兵打仗时，他鼓励他的卫兵们，大声宣称：“我的兄弟们，四千年的历史正等着你们呢。”

攻打莫斯科时，他又用极为憧憬的语气说道：“将会有丰富的物资、舒服的防寒营房，胜利归来后还能与家人共享天伦。”他所说的这些正是卫兵们心中强烈渴求的，士兵们自然肯为此继续战斗。

每个人在任何时候都会有特殊的需求，只有成功预测对方的需求，才能使对方全心为自己办事。

心理研究表明，若想尽快接近一个人，并从他嘴里探出你想要的，就一定要对他谈论一些他感兴趣的東西，满足他的需求，才能达到目的。



FBI 攻心专家提醒人们，若想征服对手，不妨先找出对方真正需要的是什么，用来引诱对手向自己投降。提前预测对方的需求，显得异常重要。

很多年前，前芝加哥大学的校长马克思·梅森接受了一笔价值 50 万美元的捐赠，这笔钱足够学校建起一个新的实验室。校长聪明地将这件事告诉了当地的媒体。

第二天一早，那位慷慨捐出 50 万美元的富翁从报纸上看到了关于自己捐献的报道，还看到了自己的照片，非常高兴。此后不久，马克思·梅森又收到了那位富翁高达 100 万美元的捐款。

正因为梅森满足了富翁渴望被大众关注赞扬的需要，满足了他的虚荣心，便获得了这笔不菲的第二次捐赠。

在复杂的生活与工作中，人想达到自己的目的并不容易，每种行为的背后都有复杂的动机。关注他人并不见得有多难，关键是需要付出耐心和细心，用超敏感的观察力去关注对方真正需要的是什么。每当与对手进行心理博弈和较量的时候，应该清楚对手最关注的利益是什么，一举抓住核心，才能瞬间将其心理防线“击溃”。

❶ FBI 特别提示

在生活中只有留意他人的言行举止，关注他的个性与兴趣，才能敏锐地捕捉到他的需求。甚至还需要清楚他曾经做过哪些事情，有哪些事最大限度地满足了他的虚荣心和对生活的期待心理，等等。

如果对手特别狡猾，在言行举止中几乎不露出破绽或漏洞时，可以去观察一下他的生活习惯。一位美国联邦调查局的心理专家曾说：“每一个人的生活习惯就像一台投影仪，清楚地反映出了一个人的真实面目。他喜欢什么，不喜欢什么，全都反映得清清楚楚。”

另外，一个人的成长经历往往会影响一个人的个性、兴趣、价值观等。通过了解对手的成长经历，便能清楚地知道对手此时最需要的是什么，最渴求的是什么。抓住了对方的软肋，达成目标便指日可待了。

当你一无所知时，可以“投石问路”

20 世纪 80 年代，一位曾在美国联邦调查局工作多年的工作人员曾遇到过这样的案件。有一天，他在马里兰州监狱与一位叫做查理·戴维斯的罪犯谈话。在谈话之前，他没有做任何准备，包括翻查该罪犯的档案资料、审讯记录，等等，他基本上对犯人的情况一无所知。

戴维斯是一个块头硕大，三十出头，打扮得整齐的男人。戴维斯对这位工作人员说：“我杀了 5 个人。”

随后，戴维斯描述了一下犯罪现场是怎样的，以及他又是如何加害受害者的。戴维斯在进监狱以前是个兼职救护车司机。他曾勒死一名女子，然后把尸体丢在他负责救护区域的一条公路旁。接着，他打了一个匿名电话，然后作为对电话的回复，他会去收拾尸体。这种能够控制局面的策划让他感到十分兴奋。

工作人员心里有种感觉，这是一个一时冲动型的杀人犯，于是对他说：“你是一个警察迷，想当警察，而不是去做一些无法发挥你才能的工作。”

戴维斯笑着承认，自己的父亲当过警察中尉。然后戴维斯说起了他犯罪时的方法。他跟踪一名年轻女子，然后通过他父亲在警察局的优势，查到了这名女子的车牌照。得知女子的姓名后，他打电话到餐馆通过广播呼叫此人，要求她关掉车灯。等她走出餐馆，他就劫持了她，给她戴上手铐，推入她或他的车中迅速离去。

戴维斯描述了五起凶杀案，讲到最后一件案件时，他说道：“我曾把她放到车的前排座位。天啊，这是我第一回想起这些事。”



这位工作人员淡笑了起来，说道：“我现在能猜到你的一些情况。你不擅长与女性交往，或者说，你在与女性交往上或多或少存在些问题。你第一次作案时财务问题缠身，当时快三十岁，你觉得工作不是很称心，生活一团糟对吗？”

戴维斯惊奇地点点头，发现他说的居然一点都没错。

工作人员又说道：“你那时酗酒、欠债，和同居女友经常吵架……”戴维斯听到这儿脸色都变了，他从未告诉过他自己和人同居，但他居然猜到了。

“在特别烦躁的那些夜晚，你会外出寻找作案对象。你不想对同居女友下手，所以只有去找其他的下手对象。”

戴维斯这时身体渐渐发生变化，轻轻颤抖，情感有所流露。工作人员凭借掌握的那点资料又大胆猜测道：“不过，你对最后一起案件中的被害人下手已不像刚开始那么残忍了。在你眼里，她可能有些不同。所以你在强暴了她之后还给她穿上了衣服，将她的头蒙上。但在前几次的作案中你没有这么做。”

这时戴维斯已开始细细地倾听起来了。工作人员知道自己已经说到点子上了。通过多次与囚犯的谈话，他知道一旦对方开始仔细聆听，就说明自己猜得八九不离十了。

“据我揣测，她可能是在死前对你说了些什么，你突然有些不忍心，虽然你最后还是把她杀了。”

戴维斯显得有些心神不宁，脸也慢慢涨红。显然，他的思绪飘到了当初的那个情景。戴维斯说道：“是的，她是对我说了一些话。她说她丈夫的身体不好，她为他的健康状况感到担忧。她的丈夫可能活不了多久了。说这些话可能是她的计谋，当然也许不是。但我不得不杀她，因为我当时没戴面具，她看到了我的面容。”

工作人员问道：“你是不是从她身上拿走了一些东西？”

戴维斯说道：“是的。我当时拿了她的钱包，把里面的一张她与丈夫、孩子的合影照片拿了出来，并保存下来。”

这位工作人员从前从未见过戴维斯，也没怎么查阅过他的档案，但对他的性情等已大致了解清楚。他说道：“你是不是去过墓地？你对杀了她感到内疚，于是就带着一样东西去了墓地，并把它放在墓碑前。”

在场的其他犯人们全都不说话，他们已听入了迷。他们从未见过戴维斯这般模样。这时工作人员又问道：“你带的就是那张合影照片对不对？”

戴维斯点了点头后，便有些愧疚地垂下了眼眸。

就这样，这位联邦调查局的工作人员通过“投石问路”似的试探，通过戴维斯的情绪、身体的微妙变化，调整问话方式，一步步将戴维斯的所做与所想全都猜了出来。

畅销书《我的 FBI 生涯》的作者说过：“每一个犯罪嫌疑人都会说谎，但他们流露出来的情绪会把他们出卖。我曾做过一个测谎实验，发现每个人在说谎的时候都有与平常完全不同的情绪。”

在人们的日常生活中，每个人都有可能遇到隐藏自己真实想法的对手，也有可能对方一无所知的情况下需要与对方交锋。这时你想要胜出，并非一件容易事。如果你不能在他身上找出破绽，那么就可能被他人掌控。

如果联邦调查局的人员采用直接的问话方式，比如问“你有没有……”或者“你说一下那女人和其他女人有什么不同”等，你得到的回答多半是敷衍和搪塞。可当你采用温和、迂回的方式，让对方放松警惕，缓解心理压力，对方就会慢慢透露你想打探的东西。

1998 年，美国总统克林顿和白宫女实习生莱温斯基的性丑闻传遍全球。CNN 著名节目主持人芭芭拉说服了莱温斯基来她的节目做客。

芭芭拉是这样问莱温斯基的：“您好，请问有些媒体报道说在白宫的女实习生都期待着能与总统有进一步的接近，你是怎么看待这个问题的？”

芭芭拉聪明地使用了“媒体”两个字，澄清了不是芭芭拉本人对莱温斯基有贬义的看法，而是让莱温斯基觉得她是站在中立的立场看问题。因此，莱温斯基被她的善意打动了，说出了全部事情经过，还了美国公众一个真相。



当人们以不同的假设或迂回方式询问对方，让对方放松警惕，感到自己的善意的时候，对方的情绪都会出现变化。在这个过程中，他们的情绪会对某一种问话方式反应强烈，这种方式就是最能让对方说出真实情况的好方法。

❶ FBI 特别提示

当对对方情况一无所知时，采用以下的方法能迂回曲折地问出自己所需要的信息：

首先，有亲和力的人往往能带来一种气场或力量，让对方对自己充满信任。一旦对方信赖自己，接下来的试探与询问就变成了一件较容易的事。

其次，培养观察别人情绪变化的能力尤为重要。FBI 特工之所以能力出众，很大程度上就是因为他们能细心留意对方面部表情的情绪变化，一下抓住重点，然后问出自己想要的东西。

再次，FBI 特工发现，当面对一些狡猾的罪犯时，把自己当做“知情人”，便有可能制止对方胡乱编造的可能，也使得对方略微紧张、小心。在极度的小心中，他们就有可能露出马脚，而特工也在双方关系中因此占据了主动位置。