



FBI

教你学攻心

董豪旭 / 著

他要的是什麼心計？她鬧的是什麼心思？

在這個人心越來越難測的時代里，

FBI——美國聯邦調查局特工為你處理人際關係，

帶你撥開層層帷幔，攻占心理高地！



新世界出版社
NEW WORLD PRESS



FBI

教你学攻心

董豪旭 / 著

图书在版编目 (CIP) 数据

FBI 教你学攻心 / 董豪旭著. —北京: 新世界出版社, 2012.1

ISBN 978-7-5104-2468-7

I. ① F… II. ①董… 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 (2011) 第 274550 号

FBI 教你学攻心

作 者: 董豪旭

责任编辑: 余守斌 邓东文

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 北京中振源印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 680 × 960 1/16

字 数: 250 千字 印 张: 15

版 次: 2012 年 3 月第 1 版 2012 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-2468-7

定 价: 29.80 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638



与人交际是我们生活的这个时代越来越凸显的重要环节，人在交际中沟通和协作，最终实现整个时代的进步。

而人固有的群居特性，也说明了交际与人的生活的密切关系。然而人的进化，社会的进步，都使交际变得越来越不简单了。人们不会直白地表述自己的想法，不再按常理出牌，表现得讨厌心里却喜欢……总之，人心被裹上了厚厚的幔帐。为了防止被人伤害，也为了能在无形中一招制胜，人心变得越来越难测。

但是，良好的人际关系还是要建立的，人心还是要懂的，这是人的生存法则，任何人都不可能独立成事。攻心既然势在必行，那么我们就要掌握其中的要领了。如何拨开层层迷雾，见到晴天，进而攻取其内心领域，最终实现自己的成事或成功的愿望是我们该深思的问题。

一句最朴实的话，即是“人心都是肉长的”。因为人的这一普遍共性，再多么伟大的圣人也是普通人。普通人喜欢听好听的话；遇到危险的情况会躲避；在不喜欢的时候会拒绝，在心情不好的时候，面色就很难看；会向喜欢的人敞开心扉……人所具有的这些特性，让实

施攻心成为可能。

同是做一件事情，对一些人可能是难题，而在一些人那里，可能就再简单不过了。攻心对于 FBI 来讲，并不是什么难题。在长期的与恐怖分子的作战中，他们积累了大量的攻心技巧与策略，这使得他们通过一个动作，或是一个面部表情就能看透对方的内心，进而对症下药，采取攻略，并最终赢取攻心的胜利。

在对攻心技巧的学习上，FBI 是我们的好榜样，下面就让我们一起去看看他们是怎么做的吧！



前言 | 1

第一章

看谁听你的——人心是怎样被操控的？

人心是怎样被操控的 | 002

“算命先生”为什么知道你心里的事 | 005

为什么奥姆真理教的干部这样互相警告 | 009

营造一个共享空间，改变对方的认知 | 013

创造临场感，将对方带进你构思的情节中 | 016

利用呼吸的深浅快慢，让对方跟你“同频率” | 019

冷读术——打开对方心门的钥匙 | 022

第二章

快速解除心防——FBI 的瞬间攻心策略

色相是世界上最古老的攻心计 | 028

欲攻其心，先攻其胃 | 032

座位安排要让对方感觉很放松 | 034

使用倒置法表达自己的钦佩之情 | 038

故意说错话，消除对方的戒备心 | 041

即使压制自己的意见也要迎合对方 | 044

主动向对方透露自己的隐私 | 047

第三章

一分钟打动人心，FBI 的攻心计

讲话易懂的人容易被信任 | 052

与陌生人接近的攻心技巧 | 055

给对方留下深刻印象的“迅速响应法” | 058

适当从众，拉近与对方的距离 | 062

“4 分钟”内散发你的最大魅力 | 064

初次见面谈话时间不宜过长 | 067

无论何时都要为“下一次”作铺垫 | 070

第四章

拉近心理距离，赢得信任的攻心术

赢得他人的信任，拉近彼此的心理距离 | 074

拉近距离的“釜底抽薪”策略 | 077

客套话——难以抗拒的语言陷阱 | 081

“牵引注意力”，与对方增加视线交流 | 084

将功劳归于他人，并与其共同分享 | 087

将对方引入你的“领地” | 089

第五章

了解心理需求，透视人心的攻心术

为什么人们对头衔没有抵抗力 | 094

越在意别人目光的人越容易随波逐流 | 096

用“具体数字”压倒对方 | 099

利用分割价格法迷惑对方 | 101

不管遇到谁，都要有意识地睁大眼睛 | 104

FBI 为什么常常使用“妄想力” | 107

细微处泄露天机 | 110

第六章

展开心理博弈，征服对手的攻心术

不让对方“接近”，可提升你的气势 | 114

站着比坐着更能表现出气势 | 117

通过“力量比值”，掌控眼神交流 | 120

用语气较强的词来提升你的气势 | 123

打断对方发言，但别让自己的发言被打断 | 127

讲到要点时，交叉十指，给对方施加压力 | 130

不附和对方，让对方心里没底 | 133

第七章

进行心理操控，战胜对手的攻心术

通过“表情和姿势”控制对话 | 138

“极力否认”反而会让人心生疑虑 | 142

提高期待度的“吊胃口”诡计 | 145

一开始就告诉对方最坏的情况 | 147

故意告诉对方无聊、没意思 | 151

不要在嘈杂的场所作出承诺 | 153

让对方甘愿效力的“锅子理论” | 156

第八章

让人主动“上钩”的心理操纵术

最初的一句话就已经决定了胜负 | 162

让人主动把钱送上门的讨债策略 | 166

投其所好——和对方站在同一战线 | 169

以缓制急，以静制动 | 173

“折中选项”背后的秘密 | 176

1次“大说服”，不如100次“小说服” | 179

利用从众心理，搬出“大家”当靠山 | 182

第九章

迅速增进与对方关系的情感攻击术

让对方做主角，自己心甘情愿当配角 | 188

餐桌攻心最见效 | 191

待人有礼：出迎三步，身送七步 | 193

攻心必杀技——逢人减岁，遇货添财 | 195

情感攻心的最高境界——双赢 | 198

人情也讲究“生态平衡” | 201

第十章

看谁听你的——FBI 这样攻心

马斯洛效应：任何人都需要被尊重和赞美 | 206

猎奇心理：满足对方的“好奇心” | 208

知觉对比：事物没有变，变的只是认知 | 211

权威效应：说什么不重要，关键要看是谁说的 | 214

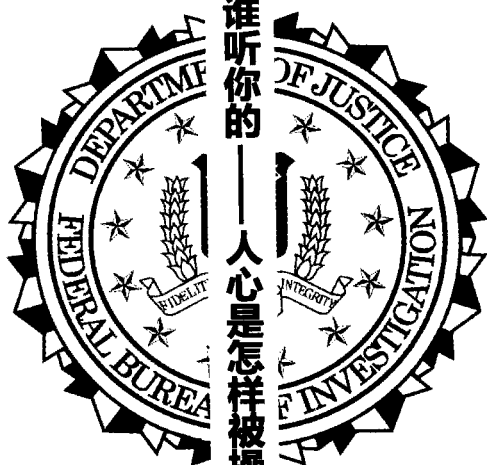
思维定势：别让惯性左右你 | 217

微笑效应：微笑的力量可以移动一座山 | 220

登门槛效应：要想进“尺”，先得“寸” | 223

威慑策略：不战而屈人之兵 | 226

第一章
看谁听你的——人心是怎样被操控的？





人心是怎样被操控的

FBI 特工约翰·杰克曾经说过，站在恐怖分子面前的时候，虽然他们什么都没说，但我们却能很准确地知道他们的想法，知道他们想说什么话。恐怖分子心里的所思所想，早已在 FBI 特工的预料之中。这是怎么做到的呢？

约翰·杰克说，其实每个人的心理都是可以被看透的。人们的一言一行都会透露出自己的性格和习惯特点。在与人交往的时候，FBI 特工们经常会细心观察这些细枝末节，逐步地了解他们的心理活动和想法。在不知不觉中，人们的心理便会通过他们的行为被出卖。

人们不相信世界上存在可以支配他人的魔法，但在 FBI 特工看来，只要摸透了对方的心理，就可以轻而易举地控制别人。这不是一种法术，而是透过行为和言语了解对方心理并使对方按照自己的想法



去做的心理操控术。下面就让我们大概的了解一下，人心到底是如何被操控的。

如果想要支配一个人，最重要的就是要了解他内心的想法。人们内心的想法往往隐藏得很深，不会轻易示人。但其实在我们与对方接触的时候，我们的肢体以及语言都会将我们出卖，将我们的想法告诉给对方。对方一旦知道了我们内心的想法，自然就会对症下药，让我们不自觉地按着他的想法行事。

首先，让我们来了解一下对方是如何通过我们的肢体语言，来了解我们的思想，继而控制我们的思维的。研究表明，人们的心理行为会通过他的肢体语言表现出来。例如，当一个人恐惧的时候，会下意识的抱紧自己的双臂。当一个人感到羞愧的时候，他会不自觉地垂下自己的头。可以说，肢体就是人心的一面镜子，透过观察这面镜子，一个人的真实想法便会显现出来。

当然，不同的文化背景下，不同的肢体语言所代表的含义是不同的。当我们处在某一文化环境中时，自然会了解动作本身所含有文化内涵，及在当地它所代表的意思。在历史的不断进化中，人类沿袭了原始的肢体表达，通过这些最真实的肢体动作，人们会很清晰地分析出对方某一时刻的心理。而不同的肢体语言也会帮助人们更好地了解这个人的文化背景。

其次，是了解如何通过他人的心理，来控制他人的内心的。当一个人了解另一个人的思想之后，他通常会有两种选择，一是根据对方的喜好刻意地迎合对方，二是根据对方的厌恶来人为地避免一些事情的发生。

当与不同的人接触时，懂得攻心术的人会聪明地避开他人心里



不愿涉及的领域，而主攻对方乐衷的领域。久而久之，对方就会越来越信任和支持他，他的话语也会在对方心里越来越有份量。这样一来，攻心的条件就具备了。

在日常生活中，我们最信任的就是和自己亲近的人或者和自己相似的人，但是我们不能确定的是，到底哪些人是真正站在自己这边的。学会了攻心术，不管你的性格如何，都可以轻而易举地让对方相信，你就是与他“志同道合”的人。

在与他人打交道的过程中，把自己变成他人是一个能够找到与他人沟通连接点的有效方式。这种效应不但可以使双方在心理上很快地产生共鸣，而且能够拉近双方的心理距离，从而使双方的关系变得更加亲密。杰克强调说，每个人首先相信的是自己，因此往往会在下意识中对与自己性格、行为等相近或相似的人更容易产生信赖，同时对其观点和所说的话也更容易接受。

心理学家指出，一旦在相处中把自己变成他人，那么彼此之间的心理冲突或是人际摩擦就会在很大程度上减少。杰克从业多年的经验是，在审讯重要的嫌疑犯时，有时候他会先观察嫌疑犯的行为特征，进而从中分析对方的心理状态。在有一定的结论之后，往往会派出一个与嫌犯性格和行为类似的新面孔，以与之相近的语调和声音和嫌犯对话。这是他刻意安排的，目的就是为了让对方听从自己的意见。

最后，就是要学会沟通。在人际交往的环节中，最能增进感情，让对方信服的手段就是有效地沟通。两个人从彼此不相识到成为亲密的朋友，这一转换过程，通常都是需要大量的沟通作为依托的。而且，即使是关系密切的人，也需要时不时地沟通一下，联络感情。

而我们也经常会发现，在生活当中，那个善于发言的人往往更能控制住大家的心理。

例如，历届美国总统选举，都要让总统候选人上台演讲一番。通过他的语言和巧妙的沟通方式，让底下的民众跟从他的思想，继而支持他们当上总统。历史上深得人心的政客，通常也是能说会道的辩客。

约翰·杰克最后告诉我们，攻心的技巧需要长期的实践和不断领悟，要在与人的频繁交往中总结出真正适用的方法。本书会在之后的章节中，为大家讲述不同的攻心策略，但具体的情况还要具体分析，其中的奥秘，还要大家仔细琢磨。

◎ “算命先生”为什么知道你心里的事

当人们遇到难题时，会不由自主地找个算命先生来为自己“占卜”一下。尽管现在封建和迷信的思想已经被破除了，但有时候人们也会不自觉地产生疑问，为什么自己的事情算命先生总是能算得很准呢？他们就像是自己肚子里的蛔虫一样，自己的想法他们都能清楚地知道。

FBI 特工吉姆通过心理学和行为学的研究，对这些江湖术士“准确”的算命做出了解释：一个人的性格习惯，通过这个人的衣着和谈吐就可以粗略地估计出来，不需要掐指一算。在听到自己的命运之后，



人们会做出一些肢体动作，在对这些肢体语言进行解读后，算命先生会根据它们对自己的说辞进行更改，让自己的言语更加具有真实性。

一个政治老师曾经向他的学生们讲述了这样一个有趣的故事。

有一次，我坐火车的时候旁边坐着一个体态丰满，穿着华丽的中年妇女。一段闲谈之后，我便抱着游戏的态度替妇女算了算命。妇女希望算一下自己目前的状况。我看了看妇女的面相便说，“太太，你的生活很富足，但婚姻状态不太好，可能和丈夫的关系不是很融洽。”

我刚说完，妇女便流露出信服的神情。之后便又让我算了一些事情，我几乎都说对了。

自那以后，闲来无事我便总是替人算命，每次准确率都很高。

台下的学生们听老师讲完这个故事，都纷纷好奇起来，为什么老师能够准确地分析出这些当事人的情况呢？

老师笑着告诉他的学生们：“其实算命很简单，通常算命的人苦恼的只有两件事——事业和婚姻。如果前来算命的人穿着很好，气质也不凡，心情愉悦，那么说明他衣食富足并且感情顺利。但如果他的穿着很好表情却很凝重，无精打采，而且很消沉，那么多半是自己的婚姻出了问题。”

事实的确如此，我们自认为只有自己知道的事情，其实已经通过自己的穿着和行为透露了出来。对方只需要认真地观察你的外在特征，就能够对你的事情掌握得十之八九了。

下面，就让吉姆来为大家破解算命大师看命的小伎俩。学会这些你也可以替他人算算命，并能说出个之乎者也。

一、从穿着的颜色看透他人的性格

喜欢穿红色衣服的人个性坚强，积极豁达、开朗活泼。遇到高