

FBI

攻心术

美国联邦警察的超级心理战术

金圣荣◎编著



解读FBI独有的强势攻击心理策略，让你拥有像FBI一样强大的心理资本，以粉碎对手充满敌意的心理战术。

哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

FBI 攻心术

美国联邦警察的超级心理战术

金圣荣◎编著



解读FBI独有的强势攻击心理策略，让你拥有像FBI一样强大的心理资本，以粉碎对手充满敌意的心理战术。

哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

FBI攻心术:美国联邦警察的超级心理战术/金圣荣编著. —哈尔滨:哈尔滨出版社, 2011.8
ISBN 978-7-5484-0671-6

I. ①F… II. ①金… III. ①心理交往—社会心理学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第133118号

书 名: FBI攻心术——美国联邦警察的超级心理战术

作 者: 金圣荣 编著

责任编辑: 韩伟锋 李金秋

责任审校: 陈大霞

版式设计: 张文艺

封面设计: 朝圣设计

出版发行: 哈尔滨出版社(Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市香坊区泰山路82-9号 **邮编:** 150090

经 销: 全国新华书店

印 刷: 保定市中国画美凯印刷有限公司

网 址: www.hrbcs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcs@yeah.net

编辑版权热线: (0451) 87900272 87900273

邮购热线: 4006900345 (0451) 87900345 87900299 或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线: (0451) 87900201 87900202 87900203

开 本: 787×1092 1/16 **印张:** 16.25 **字数:** 213千字

版 次: 2011年8月第1版

印 次: 2011年8月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-0671-6

定 价: 29.80元

凡购本社图书发现印装错误,请与本社印制部联系调换。**服务热线:** (0451) 87900278

本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所



前言

PREFACE

随着FBI的名字被越来越多的人知晓，FBI的攻心策略成了越来越多人争相学习的对象。许多人都希望从FBI的实践中学习到一些攻心智慧，从而使自己成为一个攻心高手。

但是，许多人却对“攻心”怀有一种错误的认识——这些人认为“攻心”必然与“阴谋”、“阴险”和“狡诈”等词语之间有着必然的联系，而实际上，“攻心”并不是贬义。在社交场合中和职场中，若懂得攻心战术，就会在人际交往中游刃有余。如果你处在企业领导者的位置，那么懂得攻心战术就会让你把自己的团队和企业打理得更好。但是，在生活中，并非人人都是攻心高手。由于很多人不懂得处理人际关系、管理下属或公司的技巧，因此他们进行谈判时常常以失败告终。其实，这主要是因为他们不懂得攻心策略所导致的。

有很多人认为，攻心高手一定是一个善于言谈的人，其实这也不符合FBI的攻心智慧。在FBI，很多攻心高手并不是一个善于言谈的人，但是这些人却有一个共同的特点，这就是话不多，但是字字有力。当人们问他们是怎样征服那些嫌疑人，使嫌疑人不得不承认自己的罪行时，FBI这样说道：“我们在攻心战争中赢得胜利的原因并非口才极佳，而是因为我们有一套非常聪明的攻心智慧。”同时，FBI也提醒那些渴望学习攻心术的人，若想影响一个人的行为，首先必须影响他的态度，而影响态度的前提则是影响思维，而影响思维的前提就是了解他的所需，而这就为人们揭示了攻心术的内涵：所谓的攻心术，实际上就是满足对方的心理需求，或者利用对方内心的恐惧诱导他改变自己的态度，进而获得自己希望看到的结果。而使读者懂得更多的攻心智慧，进而能在社交

场合中游刃有余地发展即是编写者编写本书的目的。

其实，能言善辩者不一定会成为攻心高手，而懂得攻心智慧的人才会在攻心战争中胜出。在FBI内部，并非所有人都巧舌如簧，但是可以肯定的是，每一个人都了解FBI的攻心精髓，而让更多的读者了解到FBI的攻心智慧即成了本书的目标。

为了实现这个目标，本书编写者站在一个客观的角度为读者讲述了FBI的攻心策略，同时选择了许多FBI的案例来讲解FBI的攻心智慧，以便使读者对这些攻心智慧了解得更加深刻，从而将其更好地应用到自己的生活和工作当中。

我们希望，读者能够从本书中了解处世的方法和社交技巧，然后在职场和社交场合中巧妙应用，使自己赢得他人的青睐，然后在社交场合中达到自己的一些合乎法理、情理的目的。

目录

CONTENTS

第一章 强势攻击，逼迫就范

——FBI强势攻击的心理策略

1. 进攻心理才是上策，像FBI一样拥有强大的心理资本 002
2. 适时改变战术，粉碎对手充满敌意的心理战术 005
3. 学会驾驭对方，破解对方防守心理 009
4. 立威造势，控制有术——FBI彻底占领他人心理 014
5. 必须拖过三分钟热度，然后才能够谈及胜利 018
6. 斩断对手后路，FBI逼迫对方说出实情 021

第二章 刚柔并济，借力打力

——FBI刚柔并济的超级心理密码

1. 开阔思维，设置巧妙局势——绵里藏针的心理密码 028
2. FBI精英懂得欲擒故纵，先给予对手想要的 032
3. 攻心不一定靠言语，不说话的心理战更高明 038
4. 用“糖衣炮弹”诱导对手说真话 043
5. 反驳不一定处处有用，防守得当也会有收获 045
6. 先潜入对手内部，再打心理战 048

第三章 晓之以理，明之以利

——FBI精明的“人情战术”

1. 以退为进，瓦解对方心理壁垒 054
2. 先讲道理，再摆利益，大打人情战术 057
3. 套话有技巧，让对方主动摊牌 061
4. FBI的最佳心理战术：趁虚而入，动之以情 068
5. 给对方留有余地，设法引诱对方向自己靠拢 071
6. 灵活设置悬念，FBI使对方洗耳恭听 076

第四章 故弄玄虚，深不可测

——FBI虚张声势的心理战术

1. 表现出自己的“强势”，给对方施加心理压力 084
2. 心理交锋的秘诀——想方设法调整和控制对话 090
3. 抱有“善意”之心，用鼓励代替批评 098
4. FBI运用攻心策略的招数，巧妙化解对方排斥心理 103
5. 不断重复、强调，回击不合理的请求和行为 110

第五章 从旁枝入手，迂回找孔

——FBI迂回攻击对手的心理策略

1. FBI攻心策略：迂回找孔，寻找共同的“敌人” 118
2. 学会寻找与对手之间的共同意向 122
3. 扰乱对手的心神，分散对手的注意力 126
4. 顺应对手的意愿，将计就计的心理策略 130
5. 用对方感兴趣的事情作为自己的心理进攻策略 133
6. 面对对手时，FBI用感情投资的方式换取回报 138



- 7. 有话慢慢说，不要急于得出最终的结果 142
- 8. 换位思考，引导对方按照自己的方式进行心理思维 146
- 9. 隐藏自己的真实意图，FBI是这样操纵别人心理的 150

第六章 先礼后兵，给足面子再摆条件

——FBI后发制人的心理战术

- 1. 心理攻击也真诚：先礼后兵，获得对方的信任 156
- 2. 恰到好处地赞美对方——能洞悉对方的心理 160
- 3. 给足对手面子，伺机给予对手打击 165
- 4. 实现攻心术的最高境界——FBI让对手“后院起火” 169
- 5. FBI从对手角度出发，让对手权衡利弊 172
- 6. 处处反驳不是好方法，顺水推舟才是硬道理 176
- 7. 贬低自己，捧高对手 180
- 8. 赞美具体化——FBI实施攻心策略的“必杀技” 183

第七章 先声夺人，先发制人

——FBI主动出击的心理战术

- 1. 发挥语言攻势，是占据对方心理制高点的不二法则 188
- 2. 用连珠炮发问的方式向对手发起主动攻击，以此占据优势地位 192
- 3. 搞定对方心理的“空白区域”，让其失去思考的空间 196
- 4. 先下手为强，直击对方的心理软肋 200
- 5. 抢占优势位置，居高临下才能占据心理优势 204
- 6. FBI先发制人的绝招——一眼看透人心 207
- 7. 主动出击，让对手实施犯罪的计划成为泡影 212
- 8. 迅速抢占先机，重创对手脆弱的心理防线 215

第八章 连哄带吓，既指明利益又说明利害关系
——FBI的恐吓心理战术

| | |
|-------------------------------------|-----|
| 1. 直接指明利益关系，然后再攻击对方心理 | 220 |
| 2. 掌控交锋要点，FBI“一招制敌”的策略 | 224 |
| 3. 在对方疲惫之时发动攻击，会收到意想不到的“奇袭效果” | 229 |
| 4. 连哄带吓，既打“成人心理战”又打“儿童心理战” | 232 |
| 5. 识破对方的谎言，FBI利用别人的谎言制伏别人 | 236 |
| 6. 千万不要企图说服对方，这样只会适得其反 | 239 |
| 7. 预言对手的多种结果，控制对手的心理情绪 | 242 |
| 参考书目 | 247 |



第一章



强势攻击，逼迫就范—— FBI强势攻击的心理策略

FBI一直是一个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面对的对手有多么强大，FBI总是能够从中找到突破点，进而使嫌疑人落网。而懂得心理操控术就是FBI能够做到这一点的原因。随着FBI的成功以及其知名度的提高，FBI的攻心智慧也被更多的人熟知，致使人们在关心FBI所做的事情的同时更加关注FBI在与嫌疑人周旋的过程中采用了怎样的攻心战术。在攻心战争中，FBI从来不会向对手投降，他们会在恰当的时候向对手发起攻击，以强硬的态度逼迫对手就范，进而为自己赢得取得胜利的时机。



进攻心理才是上策，



像FBI一样拥有强大的心理资本



在世界上，“FBI”是一个无人不知、无人不晓的词，这主要是因为在美国的发展历史上，FBI创造了显赫的功绩：打击3K党，抓获破坏美国的间谍，打击众多犯罪组织和集团……随着FBI的业绩被广为流传，FBI攻入他人内心的智慧也成了无数人争相学习的对象。实际上，FBI能够破获许多案件的原因在于FBI独有一套充满智慧的攻心术。

可以说，每一个FBI的精英成员都是一个如假包换的“攻心专家”。据说，在某地有一个知名的“讨债专家”。他说，在世界上，有三种人的债最难讨，分别是民代政客、警察和黑道成员。不过，这位讨债专家却有一个十分聪明的办法，而这种办法使他足以从这些人手中讨回债款。因为这位专家深明对手的弱点：民代政客十分害怕丑闻，而警察则害怕成为被告，黑道成员则害怕人情。只要掌握了他们的这些弱点，就可以轻而易举地攻入他们的内心，达到自己想要达到的目的。实际上，这位“讨债专家”获得成功的办法与FBI如出一辙，那就是“攻心才是说服他人之本”。

其实，对“攻心术”感兴趣的人并非少数，但是很多人都对“攻心术”抱有一个错误的观点：若想说服他人，口才才是最重要的，只有那些口才流利、能说会道的人才能够成为谈判高手。其实不然，FBI的智慧告诉我们，只有懂得攻心术的人才能够在谈判中占据优势。如



果人们懂得攻心术，其向往的事业、财富、爱情和幸福等往往都会手到擒来。那么，攻心术的重要性是否真的如FBI所说呢？不妨来看这样一个故事：

1971年，当时的美国斯坦福大学的社会心理学家辛巴多和他的学生正在进行一项刺激“犯人”的实验，实验地点就选在斯坦福大学的地下室中。按照辛巴多和他的学生的计划，这项实验大约要持续两个星期，而参与实验的人则分为“狱警”和“犯人”两个角色，而谁是“狱警”、谁是“犯人”，则要通过抛硬币的方式来决定。硬币抛完之后，实验者很快便进入了实验，而且他们还十分彻底地进入了他们在实验中扮演的角色。

随着实验的进行，“狱警”变得越来越像狱警，而“犯人”则更像犯人。因此，“狱警”逐渐像真正的狱警那样不断对犯人增加新的管制条例，甚至对他们的“犯人”进行侮辱、强迫、威胁和殴打。最初的时候，“犯人”也曾在遭受侮辱和殴打之后组织了反叛活动，但是他们的反叛活动却都被“狱警”镇压了。久而久之，“犯人”就变得对不公平的对待习以为常了，甚至像真正的犯人那样无助。最终，在这个实验中扮演“犯人”的人们越来越像真正的犯人，他们的行为渐渐失去了控制，竟然让人有些害怕。

后来，心理学家分析了这个实验。心理学家认为，由于参与实验的人长期在同一种角色下生活，所以这种角色渐渐深入了他们的内心，甚至占领了他们的心灵。因此，在实验中扮演狱警的人则越来越像狱警，而扮演犯人的人则越来越像犯人。从另一个角度讲，实验中的角色早已进入了他们的心灵，因此他们自然而然地按照实验中的人物的生活方式来生活。正因为实验中的角色占领了他们的内心，所以他们才改变了自己的生活。

由此可见，征服一个人最好的办法就是让自己的观点攻入其内

心，这样人们自然就会得到希望见到的结果。正因为如此，FBI的精英经常表示，单纯凭借口才并不能说服一个人，而攻心才能够在说服一个人的过程中起到非常重要的作用。

在美国联邦调查局，有一个十分优秀的探员，其主要工作就是专门预测罪犯的人格和心理。正是这个探员多次在侦破案件的过程中运用老道的手法突破罪犯的心理防线，进而使他侦破了许多重大案件。这促使很多记者慕名前来采访，而令这些记者意外的是，眼前的探员并不是他们想象中的能言善辩的人，而是一个不善言辞的人。在交谈中，记者惊讶地发现，虽然眼前的探员话语不多，但是字字有力，而且每个字都能够准确无误地攻入对手的内心。在交谈中，这名探员告诉记者，他并不是一个能说会道的人，如果仅仅凭借口才，在审讯中获胜的希望并不大。他的意思即是，他能够在审讯中获胜依靠的并非口才，而是攻心策略。实际上，无论面对怎样的对手，“攻心策略”始终都是战胜对手的最佳办法。因此，美国警察才可以在面对对手的时候不惊不慌，与其巧妙周旋，最终利用自己的攻心智慧直击对手内心，使得对手在自己的攻心智慧之下不得不低头认输。

FBI的攻心智慧告诉我们，当我们面对对手的时候，就可以把我们的话语当做子弹，而我们唯一的目标就是对手的心理弱点和需求。如果我们不能够准确地猜测到对手的内心，自然不会成功攻入对手的内心。如此一来，即使你妙语连珠，也只是浪费口舌，不会有丝毫收获。此时，你不妨重新制定策略，直捣对方内心。要知道，只有如此，我们才会获得最终的胜利。

然而，尽管FBI攻心的策略极富智慧，可是仍然有很多人认为说话妙语连珠的人才可能成为谈判高手。实际上，从FBI的攻心智慧的角度讲，当一个人话语过多的时候，他思考的时间就会减少。再加上他的话语太多、说话速度过快，对方根本没有时间接受。而这就意味



着说话的人完全是在浪费自己的口水和力气。显然，这个过程对谈判结果没有任何有益的帮助。而FBI的攻心智慧就在于，FBI精英知道在与对手的谈话过程中巧妙利用自己的语言，同时融入攻心智慧，因此FBI的精英无须太多的语言就可以攻入对方内心。如此一来，FBI的观点就会在对方的内心牢固地占据一个位置，就像上文的“实验”。其意思就是说，对手在不知不觉中就接受了FBI的观点，并且按照FBI的意愿行动。如此一来，FBI自然就会得到他们想要的结果。

总而言之，在FBI与对手周旋的过程中，其攻心智慧是他们获胜的必不可少的关键武器。而所谓的攻心术实际上就是满足对手的心理需求或者利用对方心中的恐惧情绪等，通过一定的话语诱使对方改变自己的态度，进而使FBI看到自己想要的结果。而那些希望仅仅凭借出色的口才获得胜利的人并非就是攻心能手。而FBI的与众不同之处，就是他们懂得如何抓住对方的死穴、如何攻击对方心理，进而不浪费一枪一弹地从心理的角度占据优势，以最小的成本完成任务。而FBI的攻心智慧告诉我们的就是，在当前的社会环境下，攻心说服方法越来越重要。有时候，人们说错一句话就很可能导致自己一败涂地。相反，一句恰到好处的话往往可以使自己反败为胜、使危机变为转机。而正是凭借着这种攻心策略，FBI才能够破解一个又一个案件中的谜团，进而成为异常优秀的警察队伍。

2

适时改变战术，

粉碎对手充满敌意的心理战术

在多年的发展历程中，FBI也遇到过各种各样的顽固不化的对

手。为了躲避FBI的调查，这些对手往往会通过伪装或谎言等渠道破坏FBI的思路，甚至软硬不吃，拒不认罪。这样的对手的确是FBI面对的一个令人头疼的问题。因为他们的谎言很多时候都天衣无缝，而他们的伪装往往也完美无瑕。此时，FBI若想找出一个破绽进而攻入对方内心就显得极其困难。但FBI会在此时重新审视自己的审问方式，及时调整自己的进攻策略，然后从一个新颖的途径中获得成功。

实际上，FBI破解谎言的方法非常简单，就是先把谎言看做人类生活中的一个重要的组成部分，然后再正视谎言。这种方法看似简单，却行之有效。更重要的是，这种方法有益于FBI在与对手周旋的过程中保护自己。而FBI的实践经历也告诉人们，如果我们在与对手交锋的时候能够存有戒心并且保持警惕的话，我们必然会识破大部分骗局。可是，道理简单，而实践起来却没有那么容易。有时候，一些顽固不化的对手会执著地反复说自己的谎言，丝毫不会落入警察的圈套。此时，改变战术就显得尤为重要。在二战期间，法国的情报机关就在改变战术的情况下逼迫着一个伪装成流浪汉的间谍显露了原形。

在第二次世界大战期间，法国的情报机关的注意力被一个流浪汉吸引了。这个流浪汉自称是比利时人，但是情报机关却认为这个流浪汉的身份背景绝非这么简单。后来，为了安全，法国的情报机关毅然控制了自称“来自比利时”的流浪汉。然后，法国情报机构将审讯这个流浪汉的任务交给了法国军官吉斯。

首先，吉斯军官并没有急于审讯流浪汉，也没有急于使流浪汉就范。当吉斯对这个人的面貌、语气、语调和动作等方面进行了仔细观察并对其进行详细调查之后，吉斯确定了情报机构的判断：“来自比利时的流浪汉”绝对只是一个伪装的身份，而他真实的身份则是来自于德国的间谍。但是吉斯并没有确凿的证据来证实自己的推断，因此吉斯与这个流浪汉之间展开了较量。由于狡猾的对手对吉斯提出的问题对答如流，完美的过程让吉斯根本找不到任何破绽。屡屡碰壁的吉斯只好审视自己的行为。在对自己进行了一番审视之后，吉斯认



为，通过语言来判断他的真实身份是一个比较不错的办法。

于是，吉斯立即对其展开了行动。最初，吉斯让这个流浪汉数数。结果，这个流浪汉不卑不亢地在吉斯面前用法语流利地数数。由于整个过程非常顺利，所以吉斯依然没有找到任何破绽。过了一会儿，吉斯派人在窗户外燃起熊熊大火，随即有人用德语喊道：“着火了！”吉斯认为，如果这个流浪汉在此时流露出惊慌的神色，他必然听得懂德语，因此吉斯就有了确凿的证据证明自己的推断。遗憾的是，流浪汉依然无动于衷。

吉斯并不甘心就此失败，他想到了一个好办法。第二天，吉斯命人把这个流浪汉带到审讯室。吉斯说道：“好了，你自由了，你可以离开这里了。”听到这句话，流浪汉扬起脸，露出了微笑，随后他长出了一口气，变得格外轻松。不过，流浪汉很快便发现吉斯的脸上露出了胜利的微笑。此时，流浪汉不再轻松，而是瞬间变了脸色。原来，刚刚吉斯是在用德语说话。由此，吉斯就彻底攻入了流浪汉的内心。在事实面前，“流浪汉”不能够继续撒谎，只好承认了自己的真实身份。

实际上，吉斯的案例就是一个改变战术进而取得胜利的故事。尽管对手一再强调自己的“比利时流浪汉”的身份，强调自己不懂德语，但是吉斯在几次更换应对策略之后，流浪汉终于招架不住，在一个简单的表情上露出了破绽。其实，吉斯最初审问“流浪汉”的时候遇到困难的原因很简单：吉斯以敌对的态度对待“流浪汉”，而“流浪汉”自然不会以友好的态度对待吉斯。因此，就在吉斯通过各种办法来证明“流浪汉”的真实身份的时候，“流浪汉”早已看透了吉斯的内心：吉斯的目的是为证明自己的间谍身份。因为“流浪汉”清楚吉斯的目的是，吉斯自然不会在这场较量中胜出。

其实，吉斯的遭遇是每一个与对手打交道的人必然会遇到的情况：当你试图说服一个人的时候，他必然存在一些防备心理。就在你思考怎样才能够使对方就范的时候，你的对手也在思考你会用怎样的

办法来对待他。这意味着，当一个人在分析对手的时候，他的对手也在揣摩这个人的心理。此时，对手将这个人的心理揣摩得越真切，对手的防备心理自然也就越强。如果人们在这个时候刻意劝说对手、影响对手或者给对手设计一个计谋，都不会取得令人满意的结果。而FBI清楚，在这种时候无意之举和无意之语则会带给人们意想不到的结果。因为如果人们在此时无意中的一句话，假装在不经意间告知对手某种信息，对手反而没有抵抗心理，也不会有所顾虑。在这个时候，对手会认为你根本没有操纵他、进攻他内心的意图，因此他自然就不会有所防范，而此时就是攻心的最佳时机。

在FBI看来，当人们遇上顽固不化的对手、种种攻心策略均告失败的时候，不妨尝试着改变战术，用“无意中的语言”攻破对方的心理防线。FBI认为，佯装在不经意间说出某句话或者让对方在无意中听到你所说的是一个不错的攻心办法。当人们与对手交锋的时候，如果对手察觉到人们的意图或者意识到人们在尝试改变自己的态度的时候，对手自然会产生种种怀疑，自然会以防范的心理对待你，而这些怀疑和防备恰恰是人们攻心的最大障碍。而与之恰恰相反的是，如果人们在无意中向对手传达某种信息，对手则会认为接受这种信息并不会使自己落入对方的圈套，他们自然就会接受信息。只要对手接受了人们发出的信息，那么人们就达到了攻心的目的。显然，吉斯与“流浪汉”交锋的过程就是这样的例子。

当吉斯坚定自己的信念——“眼前的比利时流浪汉就是德国的间谍”的时候，“流浪汉”也清楚地意识到了吉斯的意图。因此，此时的“流浪汉”处处防备着吉斯。当吉斯要求他数数的时候，“流浪汉”则很快意识到，这是吉斯的计谋，稍有不慎必然会让吉斯握住有力的证据。因此，“流浪汉”小心谨慎地用法语数数，整个过程毫无破绽。于是，吉斯改变了自己的策略，试图用“放火”的方式逼迫对方讲出实情。可是，“流浪汉”依然识破了吉斯的计谋。虽然外面“着火了”的德语呼喊声响彻天空，但这个“流浪汉”依然稳稳地坐在那里，于是吉斯