

FBI攻心术经过实践证明，是全世界最犀利的攻心术！它不仅可以让犯罪分子投降，也可以应用于生活的各个方面，让你无所不能。



华生◎编著

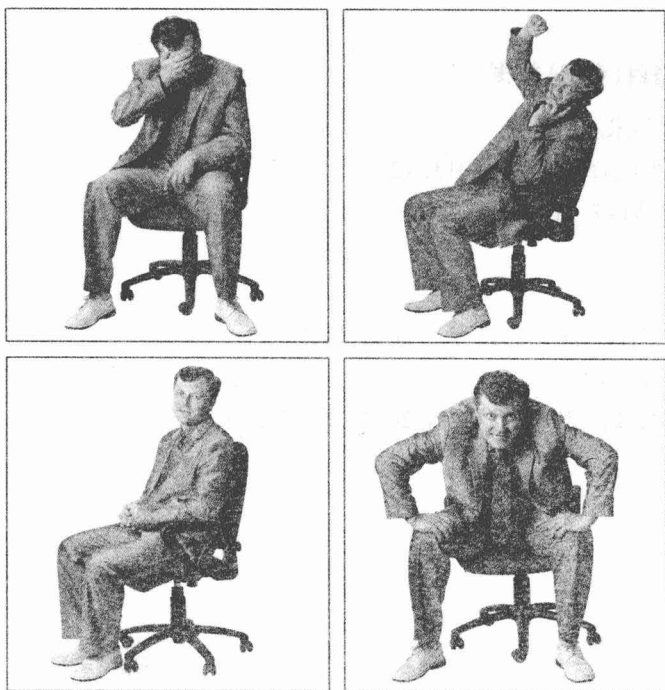
FBI 教你攻心术

美国FBI超强攻心术，教你瞬间征服人心

★★★ FBIJLAONI ★★★
GONGXINSHU



全国百佳出版社
中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press



华生◎编著

FBI 教你攻心术

FBI攻心术经过实践证明，是全世界最犀利的攻心术！它不仅可以让犯罪分子投降，也可以应用于生活的各个方面，让你无所不能。



全国百佳出版社
中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目(CIP)数据

FBI 教你攻心术/华生著.

—北京:中央编译出版社,2011.12

ISBN 978-7-5117-1176-2

I. ①F...

II. ①华...

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 252327 号

FBI 教你攻心术

出 版 人 和 龑

责任编辑 文 莲

出版发行 中央编译出版社

地 址 北京西城区车公庄大街乙 5 号鸿儒大厦 B 座(100044)

电 话 (010)52612345(总编室) (010)52612352(编辑室)
(010)66161011(团购部) (010)52612332(网络销售)
(010)66130345(发行部) (010)66509618(读者服务部)

网 址 www.cctpbook.com

经 销 全国新华书店

印 刷 三河市耀德印务有限公司

开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16

字 数 220 千字

印 张 15.25

版 次 2012 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

定 价 28.00 元

本社常年法律顾问:北京大成律师事务所首席顾问律师 鲁哈达

凡有印装质量问题,本社负责调换,电话(010)66509618

前言

FBI 是美国联邦调查局的英文缩写，该机构成立于 20 世纪初。经过数十年的发展壮大，FBI 逐渐成为美国打击犯罪、维护社会稳定的核心机构。曾经有许多疑案悬案，到了 FBI 手中都迎刃而解，这使得 FBI 声名鹊起，逐渐成为这个世界上最令人瞩目的执法机构。

伴随着 FBI 的名声大噪，外界对 FBI 的研究也越来越深入，而最后得出的结论是：FBI 之所以有那么多的成就，与其攻心术有着密不可分的关系。

事实上，在 20 世纪中期，随着社会心理学的发展，FBI 就开始重视起攻心术，在 FBI 内部成立了专门的心理分析部门。该部门为 FBI 的侦破工作可谓立下了汗马功劳。

1987 年 7 月 9 日，美国 FBI 抓获一名嫌犯，这名嫌犯混入美国军方试图获取非常敏感的高度机密资料。这些资料如果被泄露，将会对美国及其盟国造成不可挽回的损失。经过审问，FBI 审讯员确信这位嫌犯应该还有同谋，遗憾的是，嫌犯虽然愿意承认自己涉及此案，但拒绝承认有同谋。FBI 审讯员尝试唤起这位嫌犯的爱国意识，希望他能为数百万险些被他置于危难中的人民考虑，但不起任何作用。事态陷入了僵局。

一位 FBI 心理分析师介入调查此案，他安排了一次别开生面的审讯：首先，他一改以往嫌犯坐在桌子后面的习惯，而改由与侦讯人员面对面而坐，并且在嫌犯背后放着桌子，让桌子的一角背对着这名嫌犯。此举主要目的在于去除以往以桌子为屏障的心理护卫作用，让嫌犯在空无一物的情况下再加上芒刺在背的下意识恐惧下解除其心防。并且还让嫌犯坐在一张摇摇欲坠的断椅上，这张断椅能让人下意识感受到随时有跌倒的危险，此时嫌犯心灵脆弱且分心，抗拒的能力顿减。加上前面没有遮挡物，嫌犯的面部表情和身体反应一览无遗。然后，FBI 心理分析师列出了所有可能的共谋者名单，其中包括 32 位有

机会拿到那些高度机密资料的人，并且他把每个人的名字分别写在一张小卡片上给那位嫌犯看，一次看一张，并让他大致地描述一下他看到的每一个人。FBI 其实并不关心嫌犯的回答是什么，而是注意观察他的脸部表情。当嫌犯看到了其中两个名字时，他抬了下眉毛，瞳孔也缩小了。这位有着多年侦查经验的 FBI 心理分析师自然知道抬眉毛意味着嫌犯认识这两个人，而瞳孔的缩小则表示他感受到了威胁。这些就是 FBI 心理分析师真正想知道的信息，于是这位心理分析师收起卡片起身离开了。过了一会儿，FBI 心理分析师带着两份厚重的文件夹进来，拿出那两张嫌犯有所反应的人的照片对嫌犯说：“跟我说说这个人，还有这个人。”使用厚重的文件夹就为了让嫌犯以为 FBI 已经掌握了此案的许多内情。果然，这名嫌犯以为大势已去，在沉默了一小会儿之后，问道：“你是怎么知道的？”FBI 心理分析师说：“难道你真的认为你是唯一一个与我们合作的人吗？”那一刻，嫌犯骂道：“这两个混蛋！”接着，他开始一一如实招来。最终，三个嫌犯都被定罪了。

仔细分析这次审讯，看似简单，却完全体现出了攻心术的核心内涵：抓住对方的心理弱点，满足对方的心理需求，根据对方的心理状态恰到好处地进行心理操纵，进而攻克对方的心理壁垒。

事实上，FBI 不仅会在审讯阶段用到攻心术，而且在调查取证、案件侦破、教育改造以及执行任务等所有执法过程中都会用到攻心术。可以说，攻心术已经融入到 FBI 的血液之中，无论是正面突击、威逼利诱，还是迂回包抄、因势利导，FBI 都能完美地使用攻心术，使其执法效率大大提高，创下了辉煌的业绩。

不仅如此，FBI 对于攻心术的研究已经臻至化境，他们对于人的心理弱点以及攻破方法的研究，渗透到了社会的各个领域。虽然他们的初衷是打击犯罪，但目前的高度早已超过了法律层面。我们了解 FBI 攻心术之后，才发现它几乎适用于生活的方方面面。

所以说，FBI 攻心术虽然是针对犯罪，基于法律，但是绝对高于法律，贴近生活。我们提供给你的这本《FBI 教你攻心术》，首先是一本工具书，它能教你破解很多心战密码；这同样是一本攻略集，你能学会很多心理战术，用于人际交往；最后，这还是一本故事书，因为 FBI 的案例本身就是一个个鲜活的传奇。

第一章

占据心理优势——FBI 强势突击的攻心术

在心理战役中，FBI 首先要做的就是牢牢地占据主导地位。正所谓先下手为强，只要对手露出任何破绽，FBI 绝对会抓住时机，强势突击，瞬间就会让对手只有招架之功，而无还手之力。

FBI 与罪犯之间的较量，其实是心与心的较量/003

FBI 拥有强大的心理资本，能够临危不乱/006

FBI 需要强硬的心理素质，以避免被罪犯操纵/010

FBI 善于抓住细节分析心理，把握犯罪动机/014

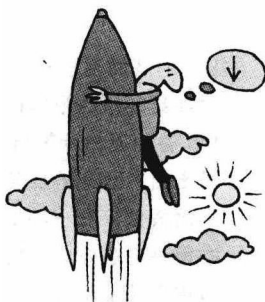
FBI 善于利用罪犯的心理，主动发起攻势/018

FBI 擅长通过攻心说术，轻松瓦解罪犯的心理防御/021

FBI 的心理摧残法，能有效逼迫嫌疑犯开口/024

FBI 利用谈判攻心法，可以使罪犯放下武器/027

FBI 善于发掘罪犯的心理症结，使其悔过自新/031



第二章

利用心理弱点——FBI 乘虚而入的攻心术

知己知彼者，才能百战百胜，攻心术的关键就是抓住对手的心理弱点有效进攻。FBI 对于这一点毫不含糊，犯罪分子的弱点往往刚一暴露，FBI 就已经乘虚而入。

FBI 发现软肋就会乘虚而入，主动进攻/035

FBI 在解救人质时，首先要抓罪犯的心理弱点/039

欺善怕恶原理：有时不妨装装“坏人”/043

比马龙效应：赞美和恭维的话人人都爱听/046

抓住了对方的把柄，他就逃不出你的手掌心/049

适当的时候揭揭短，让他嚣张不起来/051

标签约束效应：要善于给他人贴标签/054

意外动作：故意制造意外抢夺话语权/057



第三章

突破心理防线——FBI 迂回包抄的攻心术

很多犯罪分子会在心理上把自己武装起来，任凭对方如何进攻也不为所动，这时候 FBI 就会从侧面迂回包抄，一点一滴地消磨对方的耐心，逐渐获取对方的信任，最终卸下对方的武装，瓦解其心理防线。

FBI 的迂回包抄法，能有效突破罪犯心理防线/061

对罪犯的行为报以理解，FBI 可以使其敞开心扉/064

FBI 善用黑白脸策略使罪犯说出实情/068

做出对方意外的反应，使其心理上处于被动/071

善用蚕食策略一步步瓦解对方的防线/074

布里丹毛驴效应：犹豫不决的人需要推一把/077

运用钳子策略可以轻松争取到更好的条件/080

沉默战术：适时的沉默会给对方带来无形的压力/083



第四章

设置心理陷阱——FBI 欲擒故纵的攻心术

对于有些难缠的犯罪分子，FBI 没有直接的证据给其定罪，往往就会采取欲擒故纵的策略，为其设下陷阱，使得犯罪分子的罪行暴露，才起而歼之。

FBI 通过设置陷阱引诱嫌疑人，使其露出破绽/089

故意透露假信息，从而获得真信息/094

诱捕策略：设置诱饵，等待猎物上钩/097

热土豆策略：把问题踢回给对方/100

红鲱鱼策略：放出烟雾弹迷惑对手，获得想要的结果/103

跷跷板原理：贬低自己是抬高别人的最好方式/106

激怒对方然后道歉，使对方接受苛刻的条件/109

霸气不外露，才能降低周围人的戒备/112



第五章

攻克心理壁垒——FBI 威逼利诱的攻心术

威逼利诱也是 FBI 对待犯罪分子的一个重要策略，有些顽固的罪犯会设下坚固的心理壁垒，这时候 FBI 就只能做好艰苦作战的准备，打一场攻坚战。

FBI 善于营造强大的心理压力，直接压碎对手的心理防线/117

蔡戈尼效应：既然做了，你就要做到底/121

最后通牒效应：你需要给他下最后的“通牒”/124

运用拖延战术，逼迫对方让步/127

用“牵制法”，事前堵死对方反驳的余地/130

把条件说成是对方的机会，使其无法拒绝/133

威吓效应：突然大声说话能够扰乱对方心智/136



第六章

满足心理需求——FBI 因势利导的攻心术

将欲取之，必先予之，犯罪分子也和常人一样有着心理需求。所以，FBI 对待犯罪分子的一个重要策略就是因势利导，发现了犯罪分子的心理需求就尽量满足他，从而得到犯罪分子的全力配合。

FBI 沟通时往往从对手的角度出发，让其权衡利弊/141

自尊原理：维护好他人的面子，你才有“好果子”/144

焦点效应：人人都希望地球围着自己转/147

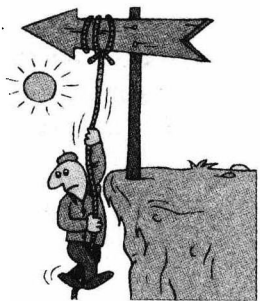
多得心理：巧妙应对人“贪婪”的本性/149

禁果效应：难以得到的东西，才会懂得珍惜/151

霍桑效应：让他人把不满和抱怨发泄出来/153

单一诉求效应：集中一点式的强调可加深印象/155

飞轮效应：行动前要有预测他人需求的准备/158



第七章

运用心理暗示——FBI 潜移默化的攻心术

心理暗示永远都是攻心术里的一个重要技巧，FBI 更是惯用此招，他们经常通过道具、语言以及一些小动作向犯罪分子进行暗示，进而扰乱犯罪分子的心神，使之就地认罪。

运用催眠术，FBI 能诡异地套出信息/163

让疑犯自己暗示自己，产生恐惧感/166

同步意识：模仿对方说话，使其潜意识里相信你/169

补充、重复对方的话，让他对你另眼相看/172

即使迫不及待，也要表现得不情愿/175

用“才想到的”提建议，使对方不觉得被冒犯/178

想让对方停止长篇大论，就把眼光移向别处/181



第八章

进行心理操纵——FBI 运筹帷幄的攻心术

作为攻心高手，FBI 最擅长的就是进行心理操纵，FBI 能够在运筹帷幄之中，轻松地驾驭他人，控制双方之间的关系，使得犯罪分子能为他所用。

FBI 善于通过改变环境来操纵人心/187

鲶鱼效应：用优胜劣汰机制激发其竞争欲/191

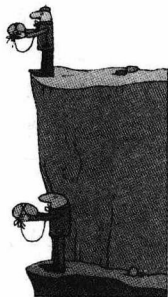
三明治效应：夹心饼干式的批评，更易俘获人心/194

狮子大开口策略：开出高于预期的条件才能实现预期/196

摘樱桃策略：通过对比使最后的利益最大化/199

反向操纵：变命令为协商，对方更容易接受/202

用“共谋意识”拉拢对手，消除其敌对意识/205



第九章

展开心理博弈——FBI 克敌制胜的攻心术

FBI 与犯罪分子之间的斗争是一场心理博弈，犯罪分子会挖空自己的心思，以求得到最为理想的结果。但 FBI 更是技高一筹，通常都能在心理较量中大获全胜。

FBI 在审讯时，常制造语言优势打击对方气势/211

光环效应：让对方看到你的优点，他才会赏识你/214

越难以启齿的事情，就越应该毫不含糊地说出来/217

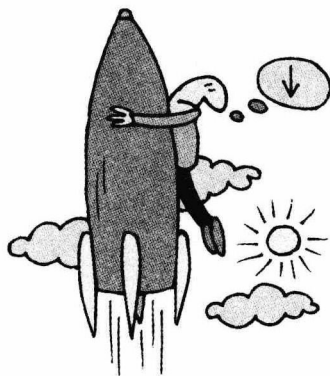
制造囚徒困境，谁先坦白谁受益/220

悬剑效应：带剑的契约才能保证有效/223

一手拿胡萝卜，一手拿大棒，两手都要硬/226

人质策略：让对方不知不觉被软性套牢/229





第一章

占据心理优势

——FBI 强势突击的攻心术

在心理战役中，FBI 首先要做的就是牢牢地占据主导地位。正所谓先下手为强，只要对手露出任何破绽，FBI 绝对会抓住时机，强势突击，瞬间就会让对手只有招架之功，而无还手之力。

FBI 与罪犯之间的较量，其实是心与心的较量

FBI 对于心理战场的投入，是其他侦查机构所难以达到的。每一个 FBI 分局都有专业的犯罪心理描摹师，大型城市的分局甚至还有专业的犯罪心理研究办公室。总部每年为此投入上亿美元，而这些付出换来的，就是 FBI 极高的侦破率。可见，FBI 与罪犯之间的较量，其实是心与心的较量。

每一名 FBI 探员从实习转为正式之后，在处理案件的态度上，都有这样一种转变：执法者与犯罪者之间的斗争，不管有意无意，都是心与心的较量。

在犯罪者落网前，FBI 探员作为被动一方，要模拟犯罪者的心态、动作和情景。

而犯罪者为了逃避法律的惩罚，要尽量不留痕迹，或避开、或混淆执法者的视线。

两者心理的对立，在审讯之前就已经确立。

而后犯罪者被捕，开始审讯阶段，这才是重头戏，是执法者与犯罪者之间最直接的较量，是双方的斗争从隐蔽进入公开的阶段。

20 世纪 70 年代是美国黑手党最为猖獗的时候，而 FBI 与黑帮家族之间的斗争也在这个时间最为激化。

在南部城市迈阿密，最大的黑手党当时要数卢切斯家族了。他们是意大利移民，到美国后迅速纠集在一起，贩毒，放贷，贩卖军火，组织卖淫，暴力威胁，枪杀暗杀，无恶不作。

为了铲除卢切斯家族，分局瞄准了这个家族的重要成员——吉亚卡诺。

吉亚卡诺是卢切斯家族的干将，FBI 怀疑他至少和七桩凶杀案有关，家族的毒品以及军火生意都有他的参与。

而 FBI 在卢切斯家族内的一名卧底探员提供了一份重要情报，内容是家族与哥伦比亚毒枭的一次交易，而家族这边的负责人就是吉亚卡诺。

于是，在这次大规模的毒品交易中，吉亚卡诺被当场逮捕。按照毒品的数目，吉亚卡诺肯定会被判无期徒刑（佛罗里达州在当时废止了死刑），并且不

可假释。而那名提供情报的卧底探员也暴露了身份，被局里秘密送到北方，隐姓埋名住了下来。

接下来，FBI 开始研究对吉亚卡诺的对策，他们提出了协议：如果吉亚卡诺能够提供卢切斯家族犯罪的证据，能够帮助 FBI 把家族的几位大佬关进监狱，那么他只要蹲十五年监狱就行——而且可以被假释，服刑期可以享受一定的特别待遇。

这条件简直太优惠了，FBI 自信满满地认为吉亚卡诺肯定会接受条件，供出自己的同伙。但事实恰恰相反，吉亚卡诺愤怒地撕毁了 FBI 的协议，并出其不意地将 FBI 的谈判代表暴打一顿。

就这样，FBI 对卢切斯家族的调查陷入了僵局，再没有一步进展。

因此，接下来如何审理吉亚卡诺自然变成了谁都不愿意碰的难题，于是，这个难题就被扔给 FBI 迈阿密分局的审讯专家——阿斯伯格探员。

阿斯伯格在讯问前，对吉亚卡诺进行了充分的调查：吉亚卡诺的童年极为不幸，他不知道自己的生父是谁，而他的母亲是一名吸毒者，继父天天以殴打他们母子俩为乐。他 13 岁的时候，就把他的继父堵在车里用火烧死，然后开始流落街头以卖大麻为生。

在这期间，他的长辈和邻居中没有任何人对他伸出过援手，有的只是嘲笑和讽刺。甚至连他的母亲都对他不闻不问，从来没有尽到任何作为母亲的责任。

因此，他越来越残暴、冷酷、多疑，并且对一切社会道德嗤之以鼻。

按常理说，这样的人做任何事情都不会讲道义，而是只顾着自己，因此应该会轻易接受 FBI 的谈判条件。可事实恰恰相反！这是为什么呢？

阿斯伯格再次深入调查后发现，原来这一切都是因为一名女子：蒙妮·卢切斯。

蒙妮·卢切斯今年 32 岁，是卢切斯家族教父的次女，同时也是吉亚卡诺的未婚妻。她比吉亚卡诺大四岁，两人在一次偶然事件中相识相爱。她对吉亚卡诺非常关爱。可以说，在吉亚卡诺的生命中，蒙妮同时扮演了爱人、母亲、挚友三重角色。而吉亚卡诺对于卢切斯家族的死忠，也是因为这个女人。

了解到了这一点，一切就好办了。阿斯伯格做了一张假照片，虽然当时的

电脑技术还不发达，但 FBI 的专家仍然可以利用拼贴技术，做出阿斯伯格探员想要的效果。而他想要的效果，就是蒙妮·卢切斯与一名男子之间的不雅照。

正式审讯那天，阿斯伯格把这张照片放在吉亚卡诺面前。这次吉亚卡诺再次暴怒，但暴怒的对象不是 FBI，而是他的未婚妻蒙妮·卢切斯。他认为她出卖了自己，然后在愤怒之下把他掌握的一切关于卢切斯家族的不法证据交给了 FBI，并表示愿意出庭做污点证人。

无论时代和地域怎样变化，最危险也最隐蔽的战斗都是心与心的战斗。因为肉体的力量是有限的，人心的力量却可以臻至无穷。FBI 也是如此。

在审讯任何一个疑犯的时候，探员与疑犯之间都不可避免地要去分析对方的弱点，寻觅对方的漏洞。一旦一方发现了另一方的心理弱点，往往就代表这一方会胜利。

因此，犯罪者最怕遇到的情况，就是自己一方完全处于被动，FBI 掌握着自己的一切犯罪证据，自己没有任何翻身的余地，而且审讯自己的还是一位滴水不漏的老辣探员，他能利用手中的证据击破自己尽心构造的每一个心理防线——遇到这种情况，内心再强大的罪犯也只能迎接绝望。

而最令 FBI 头疼的犯人呢？

最令 FBI 头疼的，是那种由于某种原因完全不在乎任何刑罚的人。

吉亚卡诺就是这种人，他为了保护他唯一的爱人，做好了承担任何刑罚的准备。这样的人对于审讯者来说算得上无懈可击。

面对这种极端死硬分子，唯一的办法就是找到他们的精神寄托，然后予以粉碎。

就像阿斯伯格探员对付吉亚卡诺那样：你因为爱情所以坚贞不屈，那么我就粉碎你的爱情！

而这也是 FBI 在讯问疑犯时一直彻底贯彻的精神：想要击败你的人，先击败你的心！

FBI 拥有强大的心理资本，能够临危不乱

强大的 FBI 探员并不是生来就强大，其实他们也是从普通人一步一步变得成熟。而当一名 FBI 探员磨炼出强大的意志之后，他就会成为任何犯罪者的克星！

一直以来，FBI 内部都有一个不成文的审讯原则，那就是在审讯重案疑犯的时候，不派遣心理弱势的探员。比如，不让年轻探员审讯连环杀人犯，不让女性探员审讯强奸犯。

很多其他的侦查机构，比如大多数的警察局，都认为 FBI 的这个举动并没有什么意义，因为审讯者对犯罪者来说是绝对的主动方，审讯室是审讯者的天下，犯罪者不可能反客为主。

其实对于大多数案件来说，这么认为倒也不错，但他们忽略了一点：与 FBI 打交道的罪犯往往都是重案犯，心理素质并不是一般犯人能够媲美的。

雷斯勒探员刚加入 FBI 的时候，做的是“重案犯访谈的工作”。这个工作其实是对已经结案而还未被定罪的疑犯进行采访，侧重点是对疑犯的心理进行记录，以完善 FBI 对犯罪分子处境的了解程度。

这种访谈在侦查阶段之后，对于破案来说并不重要，所以一般交给资历较浅的探员来做。

这一天，雷斯勒的访谈对象是身高 2.1 米、体重 115 公斤的杀人犯齐普。虽然齐普长得又高又壮，给人的感觉很憨厚老实，但实际上他是个手段凶残的杀人犯，少年的时候就把自己的外祖父外祖母杀了，因此被关进少年感化院住了四年，出来之后又杀了另外七个人，包括他的亲生母亲。

访谈开始后，齐普显得并不抗拒，很配合地回答了雷斯勒探员的问题。这之中多是关于他杀人过程中的心理状态、杀人的动机等等。实际上，齐普的心理状态很复杂，在杀人的时候，他的情绪成分里既有极度的兴奋，又有极度的冷静。于是，他制造的凶案现场往往满是尸体的碎块，但找不到他作案的痕迹。

两人之间的谈话进行得很顺利，不久，访谈结束时间到了。雷斯勒准备按铃把狱警叫来，没想到几分钟后狱警还是没到，于是雷斯勒又按了一次铃，并开始与齐普继续深入地讨论他的杀人过程。

这时候，齐普的眼中忽然闪过一丝戏谑，他开始把自己的杀人心理说得充满激情，对杀人过程的描述越来越血腥。

然而十五分钟过去了，狱警还是没有来，因此雷斯勒就开始有些心虚。由于是半科研的讯问，所以雷斯勒这次来并没有搭档陪同，两人的交谈环境也异常狭小，而且由于齐普是死刑犯，所以只戴了脚镣却没有戴手铐。

敏感的齐普此时发现了雷斯勒的心虚，于是忽然从座位上站了起来，走到雷斯勒面前，笑着说：“放松点，现在正是狱警换班的时间，他们可能正在交接枪械什么的。”

雷斯勒被齐普忽然逾越的举动吓了一跳，他无法保持刻意的平静。而齐普自然发现了这一点，他得寸进尺地说道：“如果我现在想越狱的话，你的麻烦就大了，对吧？我可以把你的头拧下来，放在桌子上，欢迎等会儿过来的狱警！”

雷斯勒的呼吸开始紊乱，他的脖子后面满是细密的汗珠，他用最后一丝冷静控制住情绪，反问道：“你不会认为我毫无防备就和你共处一室了吧？”

齐普讥讽地笑了笑：“那你有什么防备？跆拳道黑带？一支AK47？还是这支圆珠笔？别唬我了老兄，不管你是FBI、CIA、N-tac，进入这所监狱之前都要缴械。”

这是事实，访客到监狱是不准携带任何武器的，目的是为了减少犯人持武器挟持警卫越狱的机会。

到这时候，雷斯勒已经吓坏了，他看着面前山一般的齐普，一句话都说不出来。他向上帝祈求对方只是在跟他开个玩笑，没有别的。危机感如同冲击岩石的波涛，不停地打在雷斯勒身上。

万幸的是，这时，狱警终于来了。看着身着制服的狱警，雷斯勒长舒了一口气，并发誓从此不再单独见重案犯人。

雷斯勒式的冒失举动，不得不说是一则FBI内部的典型反例。

此事虽然并不算大事，也没有造成恶劣影响，但在FBI内部影响很大。很