

心理潜能挖掘 心理阅读分析

FBI

心理分析课

FBI XINLI FENXI KE



光洪◎编著

FBI侦探大师乔·纳瓦罗告诉读者：
身体语言能透露出许多真实的信息，破译了它，你便能读懂对方！

中国纺织出版社

FBI

心理分析课

FBI XINLI FENXIKE

■ 邱光洪◎编著

 中国纺织出版社



内 容 提 要

想成就自己就要懂得阅读人心、掌控大局。如何能够精准分析他人心理,让 FBI 为你讲解权威的心理技巧。

本书共分为 14 章。从见面握手到言语沟通、心理博弈……每一方面都进行了深入的剖析,FBI 用鲜活的事实告诉你运用不同心理策略:形体语言、问话技巧等,从细节中解读人心、占据优势,让一切都尽在把握!

图书在版编目(CIP)数据

FBI 心理分析课 / 邱光洪编著. — 北京:中国纺织出版社,2013.3

ISBN 978-7-5064-8277-6

I. ①F… II. ①邱… 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(2013)第 023691 号

策划编辑:闫星 责任编辑:曲小月 责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码:100124

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2013 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:16.5

字数:188 千字 定价:29.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言



在平常的生活中，我们或许经常遇到以下这些情况：

当你苦口婆心地开导某个人时，对方却对你的劝说理不理睬；当你真诚地向一个人求救的时候，他非但没有产生任何怜悯之心，反而还对你冷嘲热讽；当你在谈判桌上做出了最大让步时，对方非但不感动，反而变本加厉地提出更加苛刻的条件。

而与之相反的情况我们也会经常遇到：

有些人的观点看起来是站不住脚甚至是荒谬的，他却能够让对方频频点头；他需要帮忙的时候，只需轻轻一句话，就有人乐意效劳；在谈判桌上他寸步不让，对方非但不急不恼，反而还会主动降低自己的要求。

为什么会出现如此大的反差呢？难道是上天的不公平吗？当然不是，出现这种强烈反差最关键的一点就在于你是否控制了对方的心理。

毋庸置疑，每一个人的行为、语言、情感都受到了个人心理的支配。如果一个人对你充满感情，愿意向你诉说衷肠，乐意为你效劳，是因为他在心理上愿意接近你；反之，则是因为他在心理上对你有疏远感和抵触情绪。

当然，别人在心理上对你产生什么样的感觉，并不是没有原因的，而关键取决于你自己。要想得到对方的信任、认可、敬畏和顺从的话，你就要学会分析他人心理。

想要做到这一点，决不能靠凭空臆想，更不能靠一厢情愿，而是要掌握

正确的方法和技巧。具体的方法和技巧究竟从哪里来呢？我们不妨向美国的 FBI 学习一下。

FBI 是美国联邦调查局的英文缩写,该机构不仅在美国也在全世界享有盛名。FBI 不仅仅是保证美国国家安全及社会稳定的中坚力量,也是犯罪分子的克星,同时还是心理分析与控制的高手。他们通过常年与知情人、犯罪分子、政府官员等不同人打交道的经验,得出了分析他人心理的方法。这些方法为他们侦破刑事案件、维护联邦安全做出了指导,提供了保证。

本书编写的目的就是为了让读者们能够拥有与 FBI 一样高超的心理分析技巧,让每一个人都能成为交际的高手,在现实生活当中为自己争取到更多的朋友,获得更大的利益,并以此为台阶走向成功。本书最大的亮点则是实现了 FBI 故事与职场环境的完美结合,综合 FBI 的故事,结合生活事实,告诉年轻人应该从哪些方面去提升自己的工作能力和处事能力。

本书共分为 14 章,分别介绍了见面法、形体法、语言法、“眼面”法、情感法、心理博弈技巧心理问话技巧、心理柔化技巧、等方面的内容。在本书中,编者由故事引出方法,由方法联系现实,以便于读者朋友更好地去学习 FBI,熟练地掌握他们的沟通方法和技巧,并将这些方法和技巧应用到生活中来,最终来让自己成为一个沟通高手。

编著者
2012 年 12 月



第 1 章 FBI 见面“礼”,从称呼与握手就开始亲近对方	1
见面第一句话就要说到点上	3
得体的称呼令对方感到舒服	5
特别的称呼令对方听你的	7
了解握手礼节,正确表达情感	9
远离五种错误的握手方式	12
在握手间了解对方	14
热情的见面礼节把握必要的火候	16
 第 2 章 FBI 形体分析法,通过动作了解他人	19
看对方的姿态,把握心理动态	21
交流时站着比坐着更有威慑力	23
行走的姿态反映一个人的心理	26
巧妙运用形体姿态,获得对方好感	28
巧用手势表现强大气场	30
看清对方手势,看他是否在说谎	33
无意间的小动作提示了心理倾向	35
 第 3 章 FBI 语言分析法,话里话外把握他人	39
站在对方的角度说话,才更有说服力	41



FBI

心理
分析
课

言语间,学会用“情”	43
正话反说会有意想不到的功用	45
用言辞抬高对方,令其不得不从	47
话语中的激将法	49
把话说到点子上才能让对方听从	51
用赞美赢得对方的好感	53

第4章 FBI“眼面”分析法,把握“心灵的显示器”

57

观察对方的眼神来了解他的内心世界	59
看懂说谎的眼神,把握心理动向	61
眼神可以表现一个人的关心重点	64
多看对方一眼,比语言更具威力	66
捕捉他的“微表情”,看他是否在说谎	68
会面时要有意识地睁大眼睛	70
识别他是真笑还是在假笑	72

第5章 FBI情感分析法,人际交往中的制胜心理

75

谈及共同话题,让对方与你更亲近	77
犯点小错,消除对方的戒备心	79
主动提供帮助,让对方欠你的人情	81
表现诚意,让对方感受到你的真诚	83
南风法则:送温暖化解敌意	84
用情感策略令己大胜	86
用柔弱换得对方的同情	88

第6章 FBI软点分析法,把握“要点”步步稳赢

91

从对方最亲近的人入手来打动对方	93
-----------------------	----



利用人的比较心理,引起他的虚荣心	95
巧用“禁果”心理	97
抬高对方,对方得意时正是松懈时	99
把握从众心理,让周围的人去影响对方	102
利用对方的生活习惯巧妙制胜	104
进入对方的个人空间,巧妙把握他	106
 第7章 FBI心理技巧:契合人心的行事策略	109
把握对方的情绪心理,获得主动	111
巧用“鸟笼效应”:换个角度吸引对方	113
“人质策略”:无形之中将对方把握	115
“闭口效应”:不让他说他反而更想表达	117
“得寸进尺”效应:让对方步步跟进	119
瓦伦达效应,让对方紧张而从中获利	122
“强者愈强”效应:用强大的气势压制对方	124
 第8章 FBI心理技巧:成为对方的心理上司	127
“二选一”的提问方式,达到自己的目的	129
用先夸大后缩小的方法进行说服	131
巧用第三方来说服,令其听你的	133
顺应对方意愿后寻找机会	135
名人效应,动用权威来说服对方	137
以柔克刚,令对方欣然顺从你	139
付出热情,融化对方心中的坚冰	142
 第9章 FBI心理技巧:引导对方的提问策略	145
把问题细化,让对方能更好地回答你	147



FBI

心理
分
析
课

反驳式问话,不如“顺水推舟”有效果	149
多用语气强烈的词,增加问话的力量	151
以“亲和力”作铺垫,赢得对方信赖	153
想让对方说真话,先说点自己的“隐私”	155
巧用“自己人效应”来问话	157
用话语瓦解对方心理防线	160

第 10 章 FBI 心理技巧:强势气场震慑他人

163

抢占先机的心理策略	165
不给对方反击空间,让其说真话	167
保持严肃的态度,让对方感受到威慑力	169
密集的攻势令对方筋疲力尽	171
“哄吓”结合,让其说出实话	173
不露深浅,让人自动“认输”	175

第 11 章 FBI 心理技巧:以柔制刚之道

179

委婉表达让对方逐步接受	181
真诚沟通,以“忠告”方式最佳	183
进行感情投资,换取丰厚回报	186
诉说“苦楚”,让对方对你产生同情	187
心怀善意,用鼓励代替批评	189
从旁影响对方心理	192

第 12 章 FBI 心理技巧:用对利益心理影响他人

195

以对方的闪光点为切入点,让他乐意听下去	197
点明利害关系,引导对方心理	199
谈对方得意的事情,让他乐意自曝实情	201



给对方安全感,让其主动配合	203
用自己的“秘密”交换对方的“情报”	205
表达稀缺,使对方做出决定	208
给人以积极的期望,让其心甘情愿做事	210
第 13 章 FBI 心理技巧:主动出击占据优势	213
先声夺人,占领“高地”	215
直奔主题,不给对方留过多思考空间	217
表现出坚定的勇气,震慑对手心理	218
占据主动地位,利用沟通不对称性	220
给对方设定思路,利用思维惯性把握对方	223
悬念设置,引导对方	225
从一开口就说“是”	227
第 14 章 FBI 心理技巧:巧借声势影响他人	231
包装自己来影响对方的心理	233
“自我镀金”,赢得他人好感	235
造声势,巧妙影响对方	236
利用心理策略要到你想要的结论	238
利用心理策略隐藏自己的意图	241
故意制造时间压力	243
趁对手疲劳时让对方听从于你	246
考虑发怒,事半功倍	248
参考文献	250

第①章

FBI 见面“礼”，从称呼与握手就开始亲近对方

和初次见面的人打交道时，每个人都希望引起对方的注意，得到对方的认可和尊重。要想达到这一目的，就应该在第一时间里抓住对方的心，让对方产生相见恨晚的想法，乐意与你进行交谈，愿意和你做朋友。怎样才能初次见面时就抓住对方的心呢？FBI 为我们提供的方法就是以符合礼仪的握手方式、得体的称呼作为切入点。在 FBI 看来，做好了这两点，就等于让交际成功了一半。



见面第一句话就要说到点上

几乎每个 FBI 都是交际高手。他们在和别人交谈的时候，能够一句话就抓住对方的心，深深地吸引对方。那些和 FBI 交谈的人，不但愿意倾听他的讲话，还愿意主动配合，向其提供必要的信息。

究竟 FBI 是凭借什么本领深深地吸引谈话对象呢？FBI 告诉我们，要想让别人和自己进行有效地交谈，形成有益的互动，就要在见面的第一句话上下一番工夫。只要第一句话说好了，就能让对方消除心理屏障，在最短的时间之内与自己形成心理上的共鸣。

FBI 认为，无论交谈对象是谁，第一句话都应该传递出亲热、友善、贴心的信息。唯有如此，才能消除彼此的陌生感，让双方的交谈顺利地进行下去。

FBI 提供了以下三种方式，我们不妨来学习一下。

1. 问候式谈话

问候式谈话能够给人带来亲切感。FBI 认为，简短的一句问候可以传递出三方面的重要信息：我把尊重送给你、我把亲切感送给你、我十分愿意和你成为朋友。当你将一句问候传递给对方的时候，就能够让对方了解到你的热情、风度以及涵养。

FBI 探员詹姆斯常常坐火车去异地办案。在火车上，他就会主动和其他旅客打招呼：“您好，您是去老家探亲的吧？”或者说：“您好，能不能把您的报纸借我看一下。”于是，他就和那些乘客们天南海北地聊了起来。在聊天的过程中，詹姆斯了解了一些目的城市的情况，也收获了很多重要的线索，为最终的破案带来了很大的帮助。

在现实生活中，我们在说第一句话的时候不妨多说一些问候式的话语，



多将“您好”作为问候致意的常用语。若能因对象、时间、场合的不同而使用不同的问候语,效果则更好。对德高望重的长者,应说“您老人家好”,以示敬意;对年龄跟自己相仿者,称“老×(姓),您好”,显得亲切。

2. 敬慕式的谈话

FBI认为,敬慕式的话语能给人带来贴心的感觉。不过用这种谈话方式的时候要掌握一定的分寸,尽量做到恰到好处,不能肉麻地吹捧,在内容上也应该因时因地制宜。比如:“您的急公好义在这个城市里是出了名的”,“早就听说过您是一位著名的画家,没想到今天竟然能在这里一睹您的风采”,决不能用那些“久仰大名”“百闻不如一见”之类的陈词滥调。

FBI发现,谁都希望别人关心自己,重视自己,如果你能够对准对方选择话题,对方就会对你产生好感,也就愿意和你交谈下去,提供你想要的信息。

有一次,探员吉姆想从一个作家那里了解一些线索。他见到这位作家时,并没有提和案子有关的话题,而是对他说:“你写的文章棒极了,我经常看你写的文章,有时候还会模仿你的写作手法写一些东西……”作家听后,非常受用,没等吉姆开口问,就将自己了解的情况全部告诉了他。

我们和别人交谈时,不要过多地以自我为中心,而是要多谈谈对方的事情,在言谈之中多说一些仰慕甚至是恭维对方的话。这样的谈话能够消除对方的敌视心理,拉近彼此间的关系。

3. 以攀认式拉近彼此的距离

FBI指出,面对任何一个素不相识者,只要你愿意做一番认真的调查研究,都能够从中找到一些或明或暗、或远或近的关系。找到这种关系之后,就要有效地加以利用,及时地和对方拉关系、套近乎,如此一来,就能迅速地缩短彼此间的心理距离,让对方产生亲切感。

FBI在和一些陌生人交往的时候,都会尽力地和对方“套近乎”。譬如“听说你来自加州,我的童年就是在那里度过的,说不定咱们小时候还是伙伴呢”,“你是毕业于华盛顿州立大学的硕士,我也是从那里毕业的。今天遇



到了校友,真让人感到兴奋啊”。这种初次见面就互相攀关系的谈话方式,能够让对方对你产生亲切感,减少拘束感,也能让其原意主动和你交谈。

FBI 强调,和陌生人打交道并没有那么可怕,如果你选择躲避,将会一事无成。只要你能够采取主动的态度,热情地说好第一句话,亲切自然地和他们聊天,就能够赢得对方的好感,拉近彼此的距离。在生活中,我们就应该向 FBI 学习,和陌生人交谈的时候,说好第一句话,抓住对方的心。

得体的称呼令对方感到舒服

FBI 认为,称呼是人与人沟通的开始,它既是见面礼,也是打开交流之门的钥匙。无论是 FBI 内部工作人员的交流,还是向知情人调查取证,都应该选择正确的称呼。称呼选择对了,对方就愿意与你进行沟通交流,反之,他们就会对你产生排斥心理,拒绝和你进行合作。

称呼绝不是简简单单的一个名词,它体现了一个人的自身修养和对别人的尊敬程度,同时,也表现了交谈双方的关系。因此,每一个人都应该引起足够的重视,决不能乱用错用。

FBI 认为,称呼的基本规范就是要表现出对对方的尊敬、恰当地说明两者之间的关系,让双方的沟通变得更加顺畅,使彼此的距离有效地缩短。这就要求人们在交谈中要注意应有的分寸,使用正确的称呼。

如何正确称呼别人呢? FBI 认为,在国际交往中,因为国情、民族、宗教、文化背景的不同,称呼就显得千差万别。这就要求人们一是要掌握一般性规律,二是要注意国别差异。FBI 根据东西方不同的文化总结出了以下两点。

1. 西方人的习惯称呼

(1)重要人物的称呼。对于一些有着较高社会地位的重要人物,要加上



FBI

心理分析课

其头衔,如博士、教授、大使、校长等。为了表示进一步的尊重,还应该在这些头衔之前加上对方的全名或者是姓氏。

在西方,有三种称呼在名片上和头衔上始终适用。这三种称呼是:博士(Doctor)、大使(Ambassador)以及公侯伯子男的贵族爵位。

在和重要人物交谈的时候,一定要加上头衔,否则的话,就可能引起对方的不快,也给你带来一些不必要的麻烦。

(2)和自己认识的人的称呼。一般情况下,可以用“Sir”、“Madam”或者是“Mrs”来称呼对方。不过,值得注意的是,在这些名词之前需要加其姓而不能加其名。比如,美国国父乔治·华盛顿,人们一定称之为华盛顿总统、华盛顿先生,而不能称其为乔治先生。

(3)陌生人的称呼。也可以以“Sir”和“Madam”称呼之。不过前提条件是对方看起来是一个长者或者是虽不知对方的名字却知道对方的地位很尊贵。另外,对于正在执行任务的官员和警员,人们可以直接以“Sir”来称呼之。而女士则一律以“Madam”来称呼,不论她是否已婚。

(4)年轻人的称呼。年轻的男性可称之为“Young man”,女性则一般称为“Young Lady”,如果对方是一个小孩子,则可以礼貌地称之为“Young Master”,也可以为表示亲昵而称呼其“Kid(s)”。

2. 中国人的习惯称呼

(1)称呼姓名。如果对方是自己的同事、同学和朋友,彼此之间都非常熟悉,就不妨直呼其名。比如,“王浩”“张宁”等等;如果对方比自己年龄小,也可以呼其名,这样就显得比较亲切。但如果对方比自己年长,就不能如此称呼了。对于年长者,一般可称其为“老张”“大周”;对待那些和自己关系很好的人,称呼他们的时候,最好不要带姓,叫名字就可以了。

(2)职务性称呼。在交往对象之中,有不少人具有高级或者是中级的职称,这是他们取得一定成就的具体标志,那么这就要求我们在称呼他们的时候要直接以职务相称。这种职务性的称呼可以分为三种:直接称呼,比如



“教授”“博士”“工程师”等；在姓氏后面加上职位，比如“王教授”“张工程师”“赵校长”等；在姓名之后加职称，这种一般用于正式场合，比如“李鹤鸣教授”“周天祥社长”等。

(3) 职业性称呼。在交际生活中，有时候可以根据对方的职业进行称呼。用对方当前从事的职业进行称呼可以表现出你对他的了解和兴趣，比如直接称呼对方为“老师”“医生”“律师”等。在这种职业之前，通常是要加上姓氏或者姓名的。

(4) 性别年龄性称呼。在交际场合中，如果不清楚对方所从事的职业，不妨按照约定俗成的称呼来称呼对方。在称呼别人的时候，既要注意性别的差异，又要注意年龄段的不同。在以前的时候，称呼未婚女性为“小姐”，已婚女性为“女士”，现在已经没有了这种严格的界限。至于男性，最好还是称呼“先生”为佳，那些“哥们”“兄弟”的称呼，最好不用。

特别的称呼令对方听你的

我们已经了解到，称呼是人与人相处时的见面礼，打开交流之门的钥匙，也明白了正确称呼别人的重要性。不过，FBI 告诉我们，在如何称呼这个问题上，没有必要完全遵照一个硬性的规定，也没有必要采用公式化的方式来称呼别人。在特殊的交谈对象面前，在非正式的交谈场合中，完全可以采用特别的称呼来称呼对方。这样就能够让对方“顺从”你，对你产生好感，积极与你进行交流和沟通。

那么，什么是特别的称呼呢？FBI 认为，这没有严格的规定，只要是能够让交谈对象感到舒服亲切的称呼就可以。比如，他们在和一些市民打交道的时候，除了称呼对方“先生”“教授”之外，还会用“伙计”“兄弟”这些比较亲昵的称谓来称呼对方，以此来拉近两者的心理距离，获得对方的好感。