

SUPER QUESTIONING
TECHNIQUE

超强问话术

如何有逻辑地问到你想要的一切

[澳] 大卫·克雷格◎著 李琼◎译



英联邦警探、法学博士22年研究及实战后揭秘
从未公开的沟通培训课

—— 本书适用于 ——

人际沟通、情感交流、职场交往、商务谈判、企业管理、
公关危机及生活八卦等

南方出版传媒
花城出版社

SUPER QUESTIONING
TECHNIQUE

超强问话术

如何有逻辑地问到你想要的一切

[澳] 大卫·克雷格◎著 李琼◎译



南方出版传媒
花城出版社
中国·广州

图书在版编目(CIP)数据

超强问话术 / (澳) 大卫·克雷格 (David Craig)
著; 李琼译. — 广州: 花城出版社, 2016.7

书名原文: How To Get People To Tell You
Everything

ISBN 978-7-5360-7992-2

I. ①超… II. ①大… ②李… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第141577号

版权登记号: 图字 19-2016-143 号

How to get people to tell you everything by Dr. David Craig

Copyright [2014], Marshall Cavendish International (Asia) Pte Ltd. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means, or stored in any retrieval system of any nature without the prior written permission of Marshall Cavendish International (Asia) Pte Ltd.

出版人: 詹秀敏

责任编辑: 陈宾杰 王铮锴

技术编辑: 薛伟民 凌春梅

封面设计: 视觉传达

书 名	超强问话术 CHAOQIANG WENHUASHU
出版发行	花城出版社 (广州市环市东路水荫路11号)
经 销	全国新华书店
印 刷	佛山市浩文彩色印刷有限公司 (广东省佛山市南海区狮山科技工业园A区)
开 本	880毫米×1230毫米 32开
印 张	7.375 1插页
字 数	112,000字
版 次	2016年7月第1版 2016年7月第1次印刷
定 价	32.00元

如发现印装质量问题, 请直接与印刷厂联系调换。

购书热线: 020-37604658 37602954

花城出版社网站: <http://www.fcph.com.cn>

作者序言

2000年11月，我在某国完成特工工作后，直接从那里前往华盛顿帮助开展特工训练课程。那时距我获得在秘密组织研究方面的博士学位刚刚四个月。值得一提的是，这一博士学位算是给自己多年来从事特工和卧底技巧方面的研究工作，画上了一个圆满的句号，因为我在研究中先后花了10年的时间与澳大利亚联邦派驻世界多个国家的各类警员打交道，他们中许多人从事卧底工作。

在开始培训前，我决定先去拜会一位传奇人物，他就是美国联邦调查局第一个成功渗透至黑手党的卧底——乔·皮斯特。乔曾因参加美国联邦调查局代号为“太阳-苹果”的卧底行动计划，在迈阿密和纽约黑手党的核心圈内生活和工作达6年之久。由于他极其勇敢且足智多谋，在卧底期间收集了大量的有力证据，最终令200名黑手党分子因勒索和谋杀等罪名而被绳之以法。虽然他已经

度过了多年的证人保护期，但现在仍然有黑手党悬赏 50 万美金换他的人头。好莱坞根据他的不凡经历和成就，拍摄了一部名为《忠奸人》的电影大片，其中乔的角色由约翰尼·德普饰演。

我见乔的原因是想了解他的经历，并分析为什么他比其他人更成功。当然，黑手党也想见乔，却是出于完全不同的原因。

离开机场前往接头地点途中，我用了反监视技术以确保无人跟踪，我可不想不速之客影响我们的此次见面。当我们在一个秘密地点碰面后，我马上迫不及待地直奔主题：“嗯，×××（保密原因，恕隐其名），你当卧底这么长时间，什么是你最强有力的心理支撑？”

他说：“嗯，大卫，你得知道你真正是谁，你代表着什么，以及你有办法让他们愿意开口交谈。如果他们不说话，你就对他们一无所知或者也不知道他们在干些啥。你得让他们开口。”

因为有过当卧底的经历，我知道他说的话千真万确。如果你以失败告终，那么你在卧底过程中的所有焦虑和牺牲都不值一提。我和乔待了一段时间，认真倾听和学习他那货真价实的经验和手法。



我曾经当过 22 年的联邦法律执行官和 8 年秘密行动组织的顾问及政府机构、公司、企业的培训师，我愿与大家分享在此期间所学到的有效的人际沟通技巧。因此，在《超强问话术》这一书里，我会介绍间谍和卧底们为了解秘密信息所使用的高级技巧和方法，向你演示在日常工作和私人交往下怎样使用这些技能。这些技能将令你在生意场、职场和人际关系方面，更具明显的心理优势，而这一点是以往任何教材未曾涉及的。

《超强问话术》是我心理优势系列丛书里的第二本，建立在我的第一本——《超强测谎术》基础之上。两本书互为补充，第一本书有助于及时识别是否有人向你撒谎并隐藏信息，而这本书则教你如何破解这些信息。但是即便没有阅读第一本书，也无碍于你学会和应用这本书里所教的技巧。

当你阅读这本书并实践技巧时，你会更好地理解 and 影响他人，其他人也会向你敞开心扉，告诉你他们通常不会泄露的信息，而且是自发自愿地告知。

阅读并享受这些独特的技巧所带来的好处。祝你好运！

前 言

人们往往出于种种原因向其他人隐藏信息，有些信息无害，有些信息则不尽然。很多情况下，我们所不知的信息变成了秘密，如能知道这些信息我们将获得优势。多年来，间谍和卧底成功地让人们透露秘密信息。我将展示这些专家使用的技巧，这样你就可以在日常人际交往和工作环境里，有效地使用这些技巧。

你是否曾发现，有人向你隐瞒了信息？对方可能是个懵懂的孩子、你的客户、合作伙伴或者竞争者。这本书将提供你所需的知识与实践技巧，以便使人们主动与你分享秘密信息。

你会被这本书所吸引，可能因为过去曾有人隐藏信息而深深地伤害过你，或者将你或和你很亲密的人，置于不利的境地。也许你需要了解被隐藏的信息，以便更好地管理你的孩子或学生、潜在的客户、病人、合作伙伴

以及生意场上的竞争者。

你也可以利用这些信息来寻找新的机会，拓宽人脉，甚至见到想见的特别人物。你没听错！学到这些技能，可以帮助你约会成功，或者让现有的关系更加紧密，你还可以借此来拓展你的人际关系和生意圈伙伴。

获取秘密是以上种种成功的关键。秘密是让人神往的话题，当有人与我们分享秘密时，我们往往会觉得备受重视。而且，我们还可以利用别人向我们隐藏的信息，来更好地自我保护，维系双方关系，或帮助秘密所有者（可能是个孩子或病人），以及帮助我们经营好生意。在第一章节，我会告诉你有关秘密的种种：为什么人们保持秘密？坚守秘密和泄露秘密会有什么后果？

当然，这本书不是要让你使用这些技能让人们泄露秘密，从而伤害别人或让人们难堪，而是要让他们和你一起受益，并得到保护。解密信息可以消解人们的负能量，协助资产管理，并向医疗专业人员、律师、教师以及父母提供急需的信息。它也能让人们在谈判中处于有利的地位，提供市场优势，提升销售业绩，以及为在职场的人提供有利的心理优势。

吐故纳新

20世纪80年代早期，肢体语言算得上是人际沟通领域的前沿学科，因而有大量这方面的专业论述。这些书为人们打开了一片新天地，并大大提升了人们对于人际沟通的理解。精通肢体语言的人获得了更大的优势和独特的视野。现在，数以百计的这类书籍，介绍如何将肢体语言应用到日常生活中。一些人刻意假装肢体语言信号来获得优势，或给人一种假象，甚至有些培训课程还专门教人们怎么弄虚作假。

激励人们追求新知识以及提高人际交流能力的新领域，可以通过理解、发展和应用高级心理技能而实现。这些技能并不会否理解肢体语言的必要性，正因为有如此多的人已掌握了这方面的知识，我们需要换个角度来开拓人际交流的新领域，使我们的人际思维技巧与肢体语言技巧更加契合和匹配。

新的领域不再像肢体语言那样是形体上的，而是心理上的。

从“沉默到开口”——诱导式

我在第二章将谈到“诱导”。诱导这个方法，被政府情报部门、卧底机构以及便衣特工广泛使用，用来提取嫌疑人在提供信息时所表现出的细微的语言文字变化。换言之，“诱导”能解锁隐藏的秘密。诱导的技巧已经使用了许多年，现在仍在使用，并被特工作为最主要的手段来获取“防守型和攻击型”情报项目的信息。

例如，2001年我在东帝汶和印度尼西亚边界的丛林区工作。那个时候，印尼边界军事武装队伍非常活跃，他们对东帝汶采取粗暴的袭击并给当地人民造成了严重的后果。我凭借这本书第一、二章的理论知识以及第三、四章的实践技能，从边境联络人那里获得了有效信息，而当时他并不知情。我从他所提供的人力资源碎片信息里推测出下一次袭击的计划时间。当再次发生袭击时，联合国维和部队已就位，并以拘捕少数几个军人的代价换来了多数平民的获救。

你也许没有机会在如此极端的情境下使用诱导技巧。然而，《超强问话术》一书里的许多诱导技巧，可以成功

地运用于日常生活。在第三章，我会教你在谈话中如何使用有效的人际沟通技巧去吸引人们，让人们喜欢你，并且“毫无防备”地向你敞开心扉。你可在一些特殊情境下使用这些技能，比如孩子不想向你承认他们犯的错，或者当病人、客户等知道一个隐藏很深又伤痕累累的秘密时，你若知晓后可以给他们急需的帮助。在商业领域，你的竞争对手、客户、同行、同事或者领导隐藏的信息，正好可以让你获得竞争优势。

诱导法让你获得信息，而《超强问话术》将在第四章指导你怎样使用易于掌握的 READ 模式。READ 模式在本书里第一次公开发表，这种有效的沟通模式去掉了其他复杂过程，并指导你得到你所需要的隐蔽信息。

相对而言，“坚守秘密”是一个尚在研究中的领域，也是一个等待深掘的矿藏宝地，蕴含着丰富的理论心理学知识。人们对于如何“解锁”秘密信息知之甚少，实际上很多东西隐藏在卧底机构神秘面纱的背后，直到现在也是如此。《超强问话术》一书讲述了此领域的前沿理论，一些来自特工行业最有效的心理学手段，它向人们展示了怎样在日常生活中简便有效地使用这些技能并获益。

目 录

作者序言 V

前 言 VIII

吐故纳新 X

从“沉默到开口”——诱导式 XI

第一章 秘密的秘密特性 1

什么是秘密 6

关于秘密的分类 9

自我聚焦式秘密 9

他人聚焦式秘密 13

隐藏信息的作用 18

童年的秘密 18

青春期的秘密 22

成人的秘密	24
家庭的秘密	27
职场的秘密	31
秘密的作用及影响	38
秘密的吸引力，秘密的关系以及白熊现象 ..	38
解锁秘密有益于健康吗？	44
第一章的关键点	49

第二章 解锁秘密的科学

什么是诱导？	59
诱导行动	64
直接诱导	67
直接诱导的例子	68
直接诱导技巧	69
避免僵局——提出的问题留有余地	70
消除权力壁垒障碍，展示情感共鸣	73
开放式问题	79
封闭式问题 VS 开放式问题	80
善用沉默	82
间接诱导	85

间接诱导的案例	88
间接诱导技巧	90
通过喜爱程度、情感联系和心理镜像“成为那个人”	90
第二章的关键点	103

第三章 与之熟络——设钩钩、抛引线、召唤“月光宝盒”

设诱饵	113
抛引线	118
奉承——“笑里藏刀”计	120
分享一个秘密来套取一个秘密——“抛砖引玉”计	126
“投桃报李”计——对等	131
请相信：“不信”管用！——“将军”计	136
虚假陈述——“假痴不癫”计	138
咱们再也见不到了——“走为上策”计	141
同仇敌忾——“远交近攻”计	143
唯独你有！——“稀者为贵”计	145
哇，你太了不起了，麻烦再跟我说点儿！——“引蛇	

出洞”计	150
唤出“月光宝盒”续前缘	152
第三章的关键点	157
学以致用：通过解密破获真实的案件	160
第四章 诱导的 READ 模式	177
解开秘密的钥匙	180
间谍如何使用 READ 模式	181
READ 模式四步曲	184
第一步：对守密人进行研究和估量	186
第二步：和守密人熟起来——设钓钩、抛引线、唤出 “月光宝盒”	194
第三步：接触隐藏信息——步步推进，见缝插针	199
第四步：转移谈话	203
第四章的关键点	207
去试试吧！	209
英文参考文献	211



第一章

保守秘密是人类自身发展的一部分，尽管在不同的人生阶段，秘密的主题和类型有所改变。保守过于沉重或者过多的秘密可能会成为一种精神负担，对儿童、青少年和成年人来说都是一种伤害。在未来，你可能需要使用诱导技巧来帮助那些隐藏着重大且有害信息的人。

秘密的秘密特性

