

| 最新升级版 |

FBI Persuasion Skills

FBI 说服术

美国联邦警察教你无敌说服术



- 教你明察秋毫，打破僵局
- 说服他人，赢得人心
- 教你实用、有效的说服技巧
- 让你在生活中如虎添翼

王星星（知名心理作家）◎著

京师心智（专业心理教育机构）◎组编



与对方达成共鸣

表达你的友善

适度的妥协很重要

以退为进化解矛盾

权威更有说服力

表达诚意

利用

幽默

读

信息

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

美国联邦警察教你无敌说服术

FBI Persuasion Skills
FBI 说服术

王星星（知名心理作家）◎著

京师心智（专业心理教育机构）◎组编

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

FBI 说服术 : 美国联邦警察教你无敌说服术 / 王星星著. —2 版.
—北京: 中国法制出版社, 2016. 6

(心理学世界)

ISBN 978 - 7 - 5093 - 7520 - 4

I. ①F… II. ①王… III. ①说服 - 心理学 - 通俗读物
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 094651 号

责任编辑: 杨 智 (yangzhibnulan@126.com)

封面设计: 李 宁

FBI 说服术 : 美国联邦警察教你无敌说服术

FBI SHUOFUSHU ; MEIGUO LIANBANG JINGCHA JIAONI WUDI SHUOFUSHU

著者/王星星

经销/新华书店

印刷/三河市紫恒印装有限公司

开本/710 × 1000 毫米 16

版次/2016 年 6 月第 2 版

印张/16.25 字数/236 千

2016 年 6 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 7520 - 4

定价: 36.00 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfs.com>

市场营销部电话: 010 - 66033393

值班电话: 010 - 66026508

传真: 010 - 66031119

编辑部电话: 010 - 66038703

邮购部电话: 010 - 66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010 - 66032926)

— 目 录 —

第一章 FBI教你做好说服对方的准备

说服就像一场战斗。不打无准备之战，在说服之前同样要做好精心的准备，才能提高说服成功的概率。你知道如何打消说服对象的戒备心理吗？如何吸引对方的注意力，激发其好奇心，甚至虚张声势，营造说服的氛围？如何通过倾听来为下一步的说服做好铺垫？让FBI谈判专家告诉你吧！

让对方放弃戒备心理 / 010

与对方达成共鸣 / 016

引起对方的注意和好奇心 / 022

虚张声势让对方信以为真 / 028

倾听对方的真实想法 / 035

说服对方接受批评的意见 / 041

第二章 FBI教你如何说服对方改变想法

每个人都相信自己是正确的。即便明知道自己是错误的，为了

捍卫自尊，也会固执地坚持自己的想法。如何才能让一个人改变他既有的想法呢？夸大后果、运用价值观、从态度着手，这是FBI谈判专家要教给你的方法。

运用价值观说服对方 / 048

等待机会说服对方 / 054

表达你的友善 / 058

促使对方的态度变得积极 / 063

对负面的后果进行夸大 / 069

第三章 FBI教你诱导对方接受你的想法

改变对方的想法难，让对方接受自己的想法更难。如何在满足对方需求的基础上推销自己的想法？如何通过提问题引导对方接受自己的想法？如何借他人之口让对方接受自己的想法？跟FBI谈判专家学学吧！

满足对方的需求 / 078

通过问句诱导对方 / 083

从别人身上如何获得有用的信息 / 089

巧妙利用中间人说服对方 / 094

普通人都有被尊重的需要 / 099

第四章 FBI教你如何让对方主动提出合作

在紧张、激烈的谈判过程中，如何让对方主动提出与自己合作？FBI谈判专家告诉你：如果对方态度生硬、心怀不满，那就要开闸

泄洪，让对方把不满情绪释放出来；对谈判对手的异议要心平气和地容忍，适当作出妥协可以让对方心甘情愿地成为你的合作伙伴；谈判中不会有舍己为人的高手之举，也不会有损人利己的单赢局面，双赢才是王道……

让对方的不满情绪释放出来 / 106

适度的妥协很重要 / 111

要容忍对方提出不同意见 / 117

向对方提出共赢的目标 / 122

用幽默的方式说服对方 / 128

第五章 FBI教你如何从人性出发说服对方

只有了解人性，才能找到说服的突破口。什么是人性？同情心是人性；赢得别人的认可是人性；有选择的自由是人性；服从权威是人性；不愿意被强迫是人性；退一步海阔天空是人性……了解了人性，你就是同FBI谈判专家一样的说服高手。

以退为进化解矛盾 / 134

人们都有同情心 / 138

我们都有被认同的需要 / 144

权威更有说服力 / 150

罗列各种理由进行说服 / 154

给对方提供适当的选择 / 159

生活中处处都需要说服 / 165

舍弃陈旧的强制性说服 / 171

第六章 FBI教你营造合适的氛围说服对方

在战场上，需要把敌人引入包围圈，才能消灭对方。在谈判中，营造适当的氛围，同样有利于达到说服的目标。打消对方的顾虑，获得对方的信任，调动对方的情绪，加深对方的印象，这一切都是为了制造说服的气氛。

让对方进入你想要的情绪状态 / 178

表达诚意，获取对方的信任 / 184

“肯定”让对方不要有后顾之忧 / 189

包装让你更有说服力 / 195

反复强调让对方印象深刻 / 201

第七章 FBI教你经典的说服规律

现实中有说服的规律可言吗？如果你了解了人们的心理，回答就是肯定的。一个说服高手也是一个高明的心理专家，你知道稀缺律吗？你了解从众心理吗？说服仅仅是口头上的事儿吗？每个人都希望自己保持言行一致，这种心理对说服有什么价值？

越稀缺越想要 / 210

利用人们的从众心理 / 215

利用对方的一致性进行说服 / 221

读懂语言之外的信息 / 226

第八章 FBI说服术的禁忌

说服中有一些不能闯的禁地。如果你一不小心闯入了禁区，就会碰得头破血流，造成严重的后果。简单粗暴地解决问题是禁忌；贸然地拒绝对方的要求是禁忌；过于执着、不会变通是禁忌；冒犯对方的情感是禁忌……

禁忌一：莽撞、粗暴地解决问题 / 234

禁忌二：涉及个人感情和情绪 / 238

禁忌三：没有说服经验急于立功 / 244

禁忌四：执着的谈判专家 / 249

禁忌五：贸然拒绝对方的要求 / 254

前 言

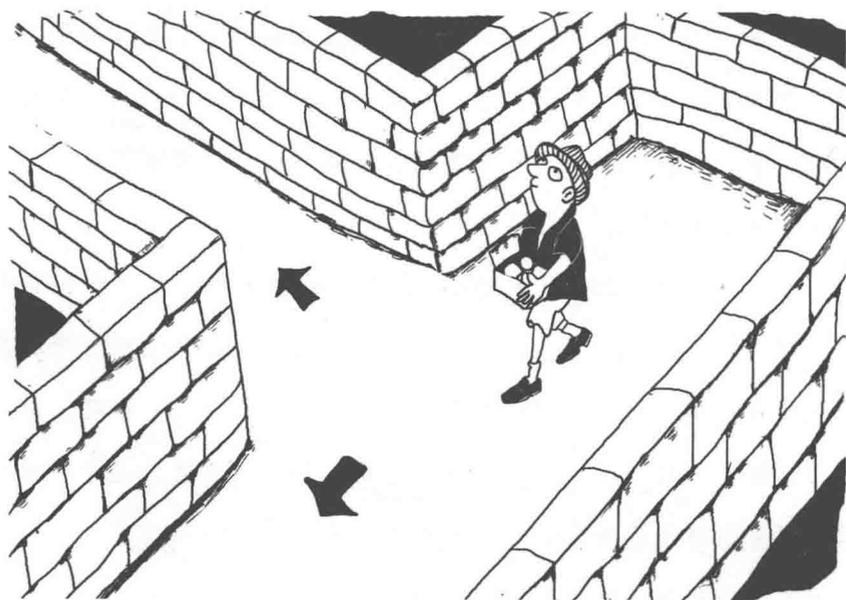
在生活中，我们随时随地需要说服别人，说服的对象可能是客户、同事、上司、下属、家人、朋友，甚至是素昧平生的陌生人。怎么让客户买下我推销的商品呢？怎么让上司同意给我加薪呢？怎么让同事赞同我的方案呢？怎么让妻子（丈夫）周末陪我一起出门呢？这些问题我们每个人都会遇到。如果你是一个说服高手，不管在生活中还是职场上，你都会如鱼得水。

在举世闻名的FBI当中，就有很多这样的说服高手，他们对人的心理明察秋毫，反应灵敏，巧舌如簧，有着丰富的谈判经验和高超的说服本领。这些人被称为危机谈判专家，面对丧心病狂、劫持人质的罪犯，精神崩溃、随时可能结束生命的自杀者，出于种种原因不愿意跟警方合作的证人，谈判专家会想方设法地说服对方，拯救无辜者的生命，打击犯罪。

本书通过收集和分析FBI的危机谈判案例，对FBI多年积累的谈判经验和说服技巧进行了系统整理。从这些生动的案例和作者深入的分析中，相信你会学到有效、实用的说服技巧，让自己在工作和

生活中如虎添翼。

向 FBI 学说服术，或许你就是下一个说服高手和谈判专家。



— 目 录 —

第一章 FBI教你做好说服对方的准备

说服就像一场战斗。不打无准备之战，在说服之前同样要做好精心的准备，才能提高说服成功的概率。你知道如何打消说服对象的戒备心理吗？如何吸引对方的注意力，激发其好奇心，甚至虚张声势，营造说服的氛围？如何通过倾听来为下一步的说服做好铺垫？让FBI谈判专家告诉你吧！

让对方放弃戒备心理 / 010

与对方达成共鸣 / 016

引起对方的注意和好奇心 / 022

虚张声势让对方信以为真 / 028

倾听对方的真实想法 / 035

说服对方接受批评的意见 / 041

第二章 FBI教你如何说服对方改变想法

每个人都相信自己是正确的。即便明知道自己是错误的，为了

捍卫自尊，也会固执地坚持自己的想法。如何才能让一个人改变他既有的想法呢？夸大后果、运用价值观、从态度着手，这是FBI谈判专家要教给你的方法。

运用价值观说服对方 / 048

等待机会说服对方 / 054

表达你的友善 / 058

促使对方的态度变得积极 / 063

对负面的后果进行夸大 / 069

第三章 FBI教你诱导对方接受你的想法

改变对方的想法难，让对方接受自己的想法更难。如何在满足对方需求的基础上推销自己的想法？如何通过提问题引导对方接受自己的想法？如何借他人之口让对方接受自己的想法？跟FBI谈判专家学学吧！

满足对方的需求 / 078

通过问句诱导对方 / 083

从别人身上如何获得有用的信息 / 089

巧妙利用中间人说服对方 / 094

普通人都有被尊重的需要 / 099

第四章 FBI教你如何让对方主动提出合作

在紧张、激烈的谈判过程中，如何让对方主动提出与自己合作？FBI谈判专家告诉你：如果对方态度生硬、心怀不满，那就要开闸

泄洪，让对方把不满情绪释放出来；对谈判对手的异议要心平气和地容忍，适当作出妥协可以让对方心甘情愿地成为你的合作伙伴；谈判中不会有舍己为人的高手之举，也不会有损人利己的单赢局面，双赢才是王道……

让对方的不满情绪释放出来 / 106

适度的妥协很重要 / 111

要容忍对方提出不同意见 / 117

向对方提出共赢的目标 / 122

用幽默的方式说服对方 / 128

第五章 FBI教你如何从人性出发说服对方

只有了解人性，才能找到说服的突破口。什么是人性？同情心是人性；赢得别人的认可是人性；有选择的自由是人性；服从权威是人性；不愿意被强迫是人性；退一步海阔天空是人性……了解了人性，你就是同FBI谈判专家一样的说服高手。

以退为进化解矛盾 / 134

人们都有同情心 / 138

我们都有被认同的需要 / 144

权威更有说服力 / 150

罗列各种理由进行说服 / 154

给对方提供适当的选择 / 159

生活中处处都需要说服 / 165

舍弃陈旧的强制性说服 / 171

第六章 FBI教你营造合适的氛围说服对方

在战场上，需要把敌人引入包围圈，才能消灭对方。在谈判中，营造适当的氛围，同样有利于达到说服的目标。打消对方的顾虑，获得对方的信任，调动对方的情绪，加深对方的印象，这一切都是为了制造说服的气氛。

让对方进入你想要的情绪状态 / 178

表达诚意，获取对方的信任 / 184

“肯定”让对方不要有后顾之忧 / 189

包装让你更有说服力 / 195

反复强调让对方印象深刻 / 201

第七章 FBI教你经典的说服规律

现实中有说服的规律可言吗？如果你了解了人们的心理，回答就是肯定的。一个说服高手也是一个高明的心理专家，你知道稀缺律吗？你了解从众心理吗？说服仅仅是口头上的事儿吗？每个人都希望自己保持言行一致，这种心理对说服有什么价值？

越稀缺越想要 / 210

利用人们的从众心理 / 215

利用对方的一致性进行说服 / 221

读懂语言之外的信息 / 226

第八章 FBI说服术的禁忌

说服中有一些不能闯的禁地。如果你一不小心闯入了禁区，就会碰得头破血流，造成严重的后果。简单粗暴地解决问题是禁忌；贸然地拒绝对方的要求是禁忌；过于执着、不会变通是禁忌；冒犯对方的情感是禁忌……

禁忌一：莽撞、粗暴地解决问题 / 234

禁忌二：涉及个人感情和情绪 / 238

禁忌三：没有说服经验急于立功 / 244

禁忌四：执着的谈判专家 / 249

禁忌五：贸然拒绝对方的要求 / 254

—— 第一章 ——

FBI 教你做好说服对方的准备

说服就像一场战斗。不打无准备之战，在说服之前同样要做好精心的准备，才能提高说服成功的概率。你知道如何打消说服对象的戒备心理吗？如何吸引对方的注意力，激发其好奇心，甚至虚张声势，营造说服的氛围？如何通过倾听来为下一步的说服做好铺垫？让 FBI 谈判专家告诉你吧！

