

FBI 全面解读FBI超强攻心策略 让你在交际中处处抢占先机
TEGONG
GONGXINSHU

FBI

李强◎编著

特工攻心术

美国联邦警察让你**3**秒钟攻破对方心理



九州出版社
JIUZHOU PRESS

FBI 全面解读FBI超强攻心策略 让你在交际中处处抢占先机

TEGONG
GONGXINSHU

FBI

李强◎编著

特工攻心术

美国联邦警察让你**3**秒钟攻破对方心理



九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

FBI 特工攻心术 / 李强编著. —北京: 九州出版社,
2011. 10

ISBN 978-7-5108-1152-4

I. ① F… II. ① 李… III. ① 心理交往—通俗读物
IV. ① C912.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 189294 号

FBI 特工攻心术

作 者 李 强 编著

出版发行 九州出版社

出 版 人 徐尚定

地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号 (100037)

发行电话 (010) 68992190/2/3/5/6

网 址 www.jiuzhoupress.com

电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 640 毫米 × 960 毫米 16 开

印 张 14.5

字 数 128 千字

版 次 2011 年 12 月第 1 版

印 次 2011 年 12 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5108-1152-4

定 价 26.80 元

★版权所有 侵权必究★

前言

FOREWORD

FBI 是一个全世界都耳熟能详的团队。在全美，几乎所有大案要案的现场都能够看到他们的身影，无论对手多么强大，在他们面前都会显得那么微不足道，因为他们总能迅速从中找到突破点，总能迅速将犯罪嫌疑人逮住，无论是臭名昭著的江洋大盗，还是潜伏至深的敌对间谍，在他们面前最终都难逃法网。

FBI 始终是犯罪调查分析技术的创新者，FBI 的每一个优秀探员，都是专门预测罪犯的人格和心理的高手。在多年的实战经验中他们总结出了一系列实用的办案经验，攻心术便是其中最主要的一项。他们认为“攻人先攻心”，不管是战胜对方、赢得先机，还是化敌为友、化解矛盾，“攻心”都是一条行之有效的捷径。

FBI 专家说：心理活动主导着人的一切行为。所以，在侦办案件的过程中，他们运用最多的就是“攻心策略”。实际上，他们能够破获这么多大案要案的原因正是因为他们拥有了这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”。在与对手周旋的过程中，他们能够通过对方蛛丝马迹的变化中去捕捉对方的心理动态，只要对方在心理上有任何一点细微的松动，他们都能迅速捕捉并加以攻击，直到对手彻底崩溃。

那么，什么是 FBI 攻心术呢？概括起来它就是指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，从心理的角度占据优势，以最小的成本完成任务。

总而言之，FBI 攻心术是他们必不可少的获胜武器，是他们在长期的办案过程中总结出来的智慧结晶，是他们在平时的刻苦训练中苦练出来的办案技巧，更是我们可以学习并加以借鉴的一种交际技能。

目 录

CONTENTS

第一章 FBI 必修的攻心课：联邦警察教你破解身体语言

通过表情揣摩对方内心的变化 / 3

眼睛蕴含着丰富的心理真相 / 10

眉目传情，要及时跟进 / 19

鼻子会说话，FBI 从不忽视鼻子的重要性 / 29

从嘴部的动作寻找心迹的波痕 / 33

手臂、手掌和手指的小动作体现了内心真实的变化 / 40

腿和脚如实地表达了一个人的感觉和意图 / 52

从面部表情捕捉有价值的信号 / 61

坐姿能反映出一个人的性格特征及对交谈对象所持的心理态度 / 65

FBI 苦练从服饰观察内在信号的本领 / 72

第二章 FBI 倾听攻心术：听是说的前提，听能了解人心

学会“听话”，才能了解人心 / 81

从言语中把握对方的心理变化 / 89

在交谈中少说为妙 / 92

要想掌握主动权就让对方多说 / 97

第三章 FBI 诱导攻心术：主动控制场面，诱导开启人心

旁敲侧击引导对方进入自己的逻辑圈里 / 109

采用循循善诱的方式打破对方的心理平衡 / 115

一语穿透对方的心理防线 / 121

FBI 教你剥茧抽丝的诱导攻心术 / 126

预测对方想说什么再准备好自己的对策 / 130

透露自己的小秘密，诱导对方说出真心话 / 135

第四章 FBI 压力攻心术：增强说话气势，有力撼动人心

言辞有力才能震慑对方心灵 / 143

站着说话是威慑对方的好方法 / 147

想要营造强势派头，说话时就尽量不要笑 / 151

声调能传递更多的信息 / 155

恰到好处的沉默比语言更有力量 / 159

第五章 FBI 劝说攻心术：做足功课，劝说就会深入人心

先服其心，再服其力 / 167

入情入理的话才能打动人 / 172

多为对方着想，以此打动对方 / 176

抓住要害，解其心中疑问 / 181

第六章 FBI 赞美攻心术：懂得赞美艺术，美言满足人心

夸人夸到点子上 / 187

真诚的赞美最让人舒服 / 191

赞美要恰到好处 / 196

让赞美的话自然一些 / 201

第七章 FBI 说服攻心术：掌握对话主动权，妙语说服人心

采用“连珠炮式的提问”掌控话语权 / 207

让对方放下戒心再说服 / 211

提问是最管用的“杀手锏” / 214

软硬兼施，催破坚冰 / 217



FBI 第一章

**FBI必修的攻心课
联邦警察教你破解身体语言**



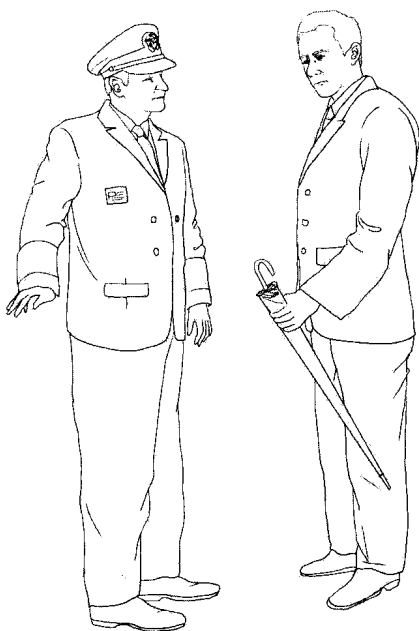
通过表情揣摩对方内心的变化

FBI 的专家们认为，人们的情绪变化往往在面部表情上有所表现，表情可以说是传递人们内心活动的显示器，它能最直观地反映出人们内心的变化。因为人类的面部肌肉分布得非常集中，这些肌肉与大脑之间的联系非常紧密，能够最快最直接地接收到大脑发出的信息，并且会把这些信息直接反映于表情之中。所以，捕捉住表情中隐藏的信息，我们就能够洞察出其内心的真实想法。

一个下着大雨的晚上，FBI 接到报案，说当地的一个



酒吧里发生了一起命案。接到报案后，FBI 的警员们立刻驱车来到现场。据现场的目击者说：死者所在的位置在一个墙角处，相对隐蔽，而且当时大家都在喝酒，所以并没有太注意。不过有人曾听到死者死之前和另外一个人发生争执。后来另一个人突然跑出去，而死者已经趴在桌子上。酒吧的服务生看到死者趴在桌子上很久没有起来，还以为他喝醉了，就跑过去叫他，却发现他早已死亡，酒吧的服务生立刻报了警。警方经过对死者的尸体进行检查，发现死者是被人用雨伞刺死的。



有人看到凶手往城东逃去，FBI的警员们立刻向城东的方向追捕。终于在半个小时后，在城东的一个便利店门口抓到了一个疑似罪犯的年轻人。罗贝特警长立刻对这个年轻人进行询问。年轻人对罗贝特警长说，他今天并没有到过那个酒吧，所以他并不是警方要找的凶手。年轻人在说话中表情相当不自然，而且嘴角一直在抽搐。罗贝特警长看到这一表情时，马上认定年轻人在说谎，于是罗贝特警长问道：“你手里拿的那把雨伞是用来干什么的？”

年轻人回答说：“今天下雨，我当然要拿雨伞遮雨了。”

罗贝特警长说道：“不错，今天晚上的确是下着大雨，但是你拿着雨伞并不是用来遮雨的，而是用它来杀人的。”

年轻人听到罗贝特警长这样一句话，脸顿时红了起来，并瞬间把头低了下去。

随后经过审讯，年轻人交代了自己的犯罪事实。

可以说，面部表情是一种通用的语言，它可以跨越文化、地域的限制，它来自大脑信息的传递，在这种信息传



递的过程中，每个人的面部表情都不会相同，它们所涵盖的信息也不会相同。所以我们可以通过对方的表情侦察出他的心理活动，破解隐藏在他表情背后的真实信息。当我们把这些信息都吃透之后，所有的事情就会向着我们想要的方向发展。

表情语言是反映人们情绪变化的寒暑表。FBI 心理学家帕尔·梅拉斯总结出这样的公式：“情感表达 = 7% 的语言 + 38% 的语音 + 55% 的面部表情”。事实上面部表情能够为我们提供的有用信息要比其他身体部位丰富得多，它能够让我们最直观地了解别人的思想和感觉。所以，我们在与别人交流的过程中能够识别他人面部表情所包含的内容，那么，我们将在第一时间掌握住对方的心理，从而主导整个交流的过程。

FBI 的面部表情专家经过多年的研究总结出了一系列如何通过人的表情来分析人们内心世界真实想法的方法，比如对方笑容满面而且非常热情，面对我们的对视，对方的表情自然不感到紧张，那么就表示他对我们谈论的话题非常感兴趣；如果对方下巴上扬，嘴角放松，露出微笑，这表明他对我们的讲话有一些兴趣，只是持接受的态度，

在这个阶段，我们一定不要操之过急，要耐心地说服他；但如果对方眼睛往下看，转过脸去，紧闭双唇，这表示对方对交谈毫无兴趣，我们最好赶快结束这次谈话，再择适当时机来进行交流。

FBI 专家认为，因为每个人在现实生活中的境遇都会不同，有顺境也有逆境，在不同境遇下，人们的表情也各有不同，于是便产生了喜怒哀乐。而在人的喜怒哀乐的情绪中，笑是人最常见的面部表情之一。但同时我们也知道，面对同样高兴的事，每个人的笑却表现出不同的形态：有的人捧腹大笑；有的人微微一笑；有的人掩口而笑；还有的人会不出声的笑……通过对这些不同的表情了解，更有利于我们深层了解对方的心理性格，更有利于我们谈话的顺利进行。

从心理学的角度上来讲，捧腹大笑的人多是心胸开阔的人。他们比较有幽默感，为人正直，同时极富爱心和同情心。和这种人交流就显得比较轻松。喜欢微笑的人性格一般比较内向，同时心思非常缜密，头脑冷静，善于隐藏自己。和这种人交流，我们就要费点心机了。

而当人们遇到困难也就是逆境出现的时候，他们就会



产生相应的一些消极情绪，这些表情包括对人、对事的厌烦，容易发脾气，这些表情都是通过其面部的基本特征表现出来的。这种表现虽然有可能只是极短暂地出现，但是我们还是可以从中学懂一些信号。他们有时候虽然口中的言语非常积极，但是面部的表情却显示出了非常消极的非语言信号。我们在与这类人交流的时候，只要加以引导，一样能够取得主导地位。

还有一类人是我们最难对付的，他们经常会把自己的情感隐藏得很深，不愿意与别人多做交流，更不愿意与人分享自己的感受。所以他们面部表情的变化也相应地变得很细微，如果不认真观察我们就很难察觉。但是，FBI 专家通过多年的实践证明，反而是这种细微的表情变化，更能反映出这类人内心深处极为复杂的心理变化。所以，我们在与这类人交谈的时候，必须仔细观察，抓住这种细微的表情变化，揣摩出他们内心深处最真实的想法和感受。这样在与他们沟通的时候，就会变得畅通起来。

 FBI 攻心笔记：

表情是反映人们情绪变化的寒暑表。人的喜怒哀乐经常会外露在表情上。因此我们要了解其表情背后的隐情，在与别人说话时，就要学会察言观色。