

# FBI

## 教你套话术

杜丽丽 / 著



**FBI**探员的超级套话术  
他在说谎？！  
她对你有所隐瞒？！  
让**FBI**告诉你，如何把  
他们的心里话套出来！

 新世界出版社  
NEW WORLD PRESS



杜丽丽 著

 新世界出版社  
NEW WORLD PRESS

## 图书在版编目 (CIP) 数据

FBI 教你套话术 / 杜丽丽著. —北京: 新世界出版社, 2011.11

ISBN 978-7-5104-2309-3

I. ① F… II. ① 杜… III. ① 说服—语言艺术 IV  
① H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 213344 号

## FBI 教你套话术

---

作 者: 杜丽丽

责任编辑: 余守斌 邓东文

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: [frank@nwp.com.cn](mailto:frank@nwp.com.cn)

印 刷: 北京中振源印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 680 × 960 1/16

字 数: 200 千字 印 张: 14.5

版 次: 2011 年 11 月第 1 版 2011 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-2309-3

定 价: 29.80 元

---

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638



人与人之间良好关系的搭建，很大程度上取决于彼此在交流过程中的成功与否。无论是老板间的商务谈判，还是上司与下属之间的感情互动，抑或是同事与同事、店员与顾客、家长与孩子、先生与妻子间的交流，谁能够更好的把握住对方的心理，也就能在整个事态发展中掌握主动权，否则只能被对方牵着鼻子走。那么想要了解对方心理的最好方法莫过于通过谈话技巧来套取对方的所思、所想。

如何才能顺利套出对方的真心话呢？如何在占据上风的同时又不被对方看穿自己的心思呢？

本书借助了前 FBI 反情报部门情报人员及非语言沟通专家乔·纳瓦罗的职业经验和 FBI 探员们在破案过程中的一个个侦讯案例，并结合交流中所需要的心理常识，具体详尽的阐述了在与他人交流过程中如何借助各种有利因素套取对方真实想法的谈话技巧。

采用一些虚张声势的道具，会使套话过程事半功倍；

用一些所谓的“实情”套出对方的真话，这是秘密与秘密的交换；

暂时放低自己的姿态，只不过是为了更好的找到线索；

注意对方的语气、看对方的举止、模仿他人的动作。

这不仅是在讲述一幕幕的套话游戏，也是在讲述能帮助读者轻松与人交流，成为人际交往主角的成功之道。

每个人都有自己不愿说出真话的时候，尤其是在 FBI 探员们的约谈或是审讯中更是如此。所以在读过探员们工作生活中的经历和一次次出色的套话技巧运用的事例后，还处于套话菜鸟状态中的我们将会得到或多或少的启发。当然书中的探员们都是经过专业训练和不断在工作中积累才能将这些套话技巧运用的如此娴熟。所以读者们在读完此书后，不妨也对这些方法进行消化和吸收，让其成为自己特质的一部分，以便在今后的人际交往过程中运用自如。

伟大的思想家马基雅维里（Niccolo Machiavelli）曾在《君主论》中说过：“守信义不被奸计玩弄，活得光明正大是值得赞赏的，然而现实的世界毫不在意信义，玩弄奸计让对方晕头转向的人总能获胜。施展奸计的人往往可以打败遵守信义的人。”

读完本书，希望每一位读者都能成为套话高手，也希望本书能为正纠结于交际困惑或是不善察言观色的读者们带来意外的收获。



## 前言 | 1

### 第一章

#### **FBI 这样套话：关键时刻，解除心防**

小心，第一句话就已经决定了胜负 | 002

“4 分钟内”散发你的最大魅力 | 005

初次见面谈话时间不宜过长 | 007

适当装傻，消除对方的戒备心 | 010

装笨：讲话易懂的人容易得到信任 | 012

故意说漏嘴，透露点对方感兴趣的秘密 | 014

重要的约会迟到时，不要“道歉”要“道谢” | 017

套话前应该准备些什么 | 020

观察对方，看看对方是否真的准备好了 | 023

## 第二章

### 什么时候，人们最容易吐露真言

先填饱对方的肚子，再松动他的嘴巴 | 028

别让下雨害了你，尽量挑选晴天与对方谈判 | 031

早上谈 or 晚上谈，哪种效果会更好？ | 034

面对面，还是通过其他方式？ | 036

FBI 为什么热衷于把谈判安排在下午 | 038

温度舒适一点，会有意想不到的效果 | 041

让人放松的座位排列会让人毫无顾虑 | 044

FBI 套真话时需要营造的 5 种谈话氛围 | 046

在警局还是家里？ | 049

## 第三章

### 如何撬开对方嘴巴，让他人不知不觉说真话

先让对方熟悉你的问答模式 | 054

要使对方觉得“并非事不关己” | 057

让对方觉得你握有什么 | 060

让对方缄默，他反而更想说 | 062

不能不掌握的技巧——称赞与提问 | 064

让对方“二选一”的套话策略 | 067

使用倒置法表达自己的钦佩之情 | 069

模拟情境，冒充媒体采访 | 071

把他的同谋变成你的 | 074

## 第四章

### 一分钟打动人心：赢取他人信任是套话的关键

装成“值得信赖的家伙” | 080

表达友善，你会事半功倍 | 082

通过建立关联来增加可信度 | 084

“自我表演”赢得对方的好感 | 086

不管遇到谁，都要有意识地睁大眼睛 | 088

真诚的微笑最可靠 | 091

你点头，对方就会说更多 | 093

无论说什么，谈话都要在“明快的氛围”中结束 | 095

## 第五章

### 方位与道具——套话时不可忽视的私人空间

站着说比坐着说更能表现气势 | 100

座位越靠近门口，“存在感”就越强 | 102

说话时，重心不要只放在一条腿上 | 104

谈判时，穿短袖衬衫你可能会一败涂地 | 106

谈话时，应该将胳膊肘儿支在桌子上 | 108



只有 FBI 才知道——如何让椅子最实用 | 110

只有你走到门边他才会说实话 | 112

## 第六章

### 套话的线索——FBI 套话时必用的读心术

看懂对方说话时“Yes”与“No”的手势 | 116

通过表情把握对方是否自信 | 118

摸耳朵，表示对方对话题很感兴趣 | 121

尽量消除双方的“障碍” | 123

一条眉毛上扬，表示对方在怀疑 | 125

摸袖口，表示对方的心里开始动摇 | 127

观察眼珠的转动判断对方是否性急、易怒 | 130

把握对方是否真想合作的方法 | 132

记得多看对方一眼 | 134

## 第七章

### 主导地位——掌握说话主动权的套话技巧

不要笑，严肃的表情可以让你掌握说话的主动权 | 140

多使用语气较强的词表现你的力量 | 142

打断对方发言，但不让自己的发言被打断 | 144

不让对方“接近” | 146

机关枪一样的“问题攻势”可以让你占据上风 | 148

告诉对方，“我很忙，就是要你等” | 150

不附和对方，让对方心里没底 | 152

FBI 如何通过“表情和姿势”控制对话 | 154

身份不同，迎接地点也不同 | 156

## 第八章

### 陷入尴尬，FBI 这样突破僵局

寻找自己的“拉拉队”，让第三者“插足” | 160

尝试煽动对方的恐惧心理 | 162

哪怕一次也好，别按常理出牌 | 165

再约谈，下次要他露馅 | 167

不再提问，起身就走 | 169

巧用“南风法则”，化解对立情绪 | 171

幽默和风趣是突破僵局的利剑 | 174

FBI 常用的让对方愿意合作的说词 | 176

## 第九章

### 真话还是谎言——FBI 甄别谎言的心理策略

是谁在说谎？FBI 如何甄别谎言 | 180

不敢看你的人未必说谎 | 182

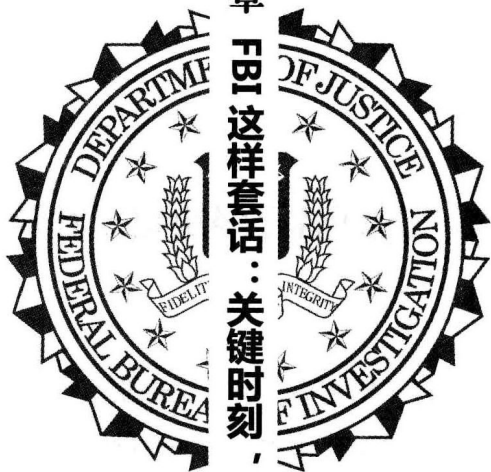
- 他整个身体都在告诉你 | 184
- 抓挠脖子的秘密：口是心非 | 186
- 拉拽衣领：隐藏于谎言背后的恐慌 | 188
- 高明的撒谎者也无法掩饰的漏洞 | 190
- 意想不到——FBI 也玩真心话大冒险 | 193
- 诚实很重要，但不能假戏真做 | 195
- 永远难掩紧张的腿 | 197

## 第十章

### 成为套话高手一定要懂的说话潜规则

- 即使压制自己的意见也要迎合对方 | 202
- 别以为“咆哮”就能让对方就范 | 204
- “3M 法则”——让对方听清楚的方法 | 207
- 搬出“大家”当靠山 | 209
- 避重就轻 | 211
- 不要说你想说的，要说对方想听的 | 213
- 让对方从第三者的角度发表意见 | 215
- 问话的人动作不可太多 | 217
- 无论何时都要为“下一次”作铺垫 | 219

第一章 FBI 这样套话：关键时刻，解除心防





## ◎ 小心，第一句话就已经决定了胜负

在网络上有这样一则笑话，说一位待业的年轻人，各方面条件都很好，但总因为面试时说错第一句话而屡次被公司拒之门外。一次，他得到 GOOGLE 公司面试的机会，考官问他：“你是从哪得知 GOOGLE 搜索引擎的？”他的回答令考官们都哭笑不得：“百度。”面对这样的应聘者，考官只能毫不客气地将他请了出去。

上面的故事虽然只是人们茶余饭后取乐的段子，在现实生活中也绝不会出现这样的傻瓜，但这也提醒了我们：第一句话就已经决定了你的成败。FBI 高级探员乔·纳瓦罗在担任某公司顾问时，曾对公司的人事专员说：“在招聘人才的时候，应该从第一眼或者面试者的第一句话中，就能确定公司是不是需要他。”事实也确实如此，在企业招聘的面试过程中，其人事专员大多能从第一眼或者我们说出的第一

句话中，就能决定是否要录用我们，而面试过程其余的时候，也不过是为了验证他最初的决定罢了。

就以美国联邦调查局（简称 FBI）的探员们套取犯罪嫌疑人的话为例子。在约谈过程中，他们是绝不会轻易说出第一句话的。他们每次约谈时的第一句话，都是已经在大脑中进行过无数次的推敲、论证后才说出来的。若是实在找不出更好的套话方式，探员们会对犯人先宣读一遍“米兰达警告”，其内容就是告诉对方其有权援引宪法第五修正案（即：刑事案件嫌疑人有不被迫自证其罪的特权，并拥有行使缄默权和要求得到律师协助的权利）。如果对方向自己是否需要找律师时，FBI 探员通常会说：“我觉得你更应该选择说实话。”在对方明白自己的权利并签字生效后，案件便进入了正式程序。根据相关研究显示：虽然很多人知道自己所拥有的权利，但是若与探员们的关系相处还算融洽的话，人们通常会愿意放弃这种权利而选择与 FBI 合作。

俗话说：“万事开头难”。说好第一句话，可以迅速让我们在交往中获取主动权。可以说第一句话的好坏，几乎可以决定这一次交谈的成败。所以在与他人交谈时，不妨选好第一句话来打开对方的心扉，因为你的真诚与创意不单在影响着整个谈话气氛，还将影响他人聆听时的态度。如果一开始就能给予他人足够的关注与尊敬，那么我们便可以在后面自然而然地让对方陷入我们为他们设下的陷阱，套出我们想从对方身上得到的任何信息；相反，如果我们的第一句话就让彼此陷入僵局，那么交谈便会自然中止，想要套话更是不可能实现。

下面我们来看一下 FBI 的探员们在套话中通常会采取哪些方式来做开篇。



### 1. 亲和性的开篇。

众所周知，美国人的交谈常常会以谈论天气开始，FBI 的探员们也不例外。在审讯嫌疑犯的时候，由于自身掌握的资料并不多，所以探员们会想先从对方嘴里套取一些无关的话。于是便常常会说：“今天天气很不错，我喜欢这样的天气”或是“今天真是太热了”。在我们与被套话对象说出第一句话时，也不妨以此类话题做为开头，因为这很容易让对方感到放松，觉得这不过是一场朋友间的交谈，从而会无所顾虑地聊了起来。

### 2. 故事性的开篇。

当然，有一些犯罪嫌疑人会对自己所犯的罪行表现出不知所措的状态。面对这种情况，FBI 探员们通常会采用说故事的方式来调动对方的情绪，如“我有一个妹妹，在你这个年纪的时候和你一样贪玩，她和你一样对毒品有着很强的好奇心”。

在生活中，我们同样可以以此种方式开头，先用说故事的形式来吸引对方注意力。但要切记：所说的故事，并不能是随意想象的，而是要非常具有启发性和引导性，不仅能让对方对自己的行为做出反思，还能给对方一个正确的引导。

### 3. 威胁性的开篇。

对于那些本身就存在抵触心理的罪犯，温和的方式显然是行不通的。所以此时需要做的就是先给对方施加一定的压力，如“你要知道这是你最后一次机会了”。让对方知道不合作的后果，使其增加紧迫感。

当然，在生活中我们不可能像探员面对犯罪嫌疑人时那么夸张，但适当的暗示还是能起到不错的效果。同时可以用说话时的节奏和语

调进行配合，以增强紧迫的气氛。

“第一句话”看似很简单，却至关重要。只有当第一句话开起了一个良好的开端后，在第二句、第三句时才能使交流精彩地进行下去。在套话时，恰当的“第一句话”是不可或缺的。在社交活动中说好第一句话，同样会对交往的成功与否带来直接的影响。

## ④ “4分钟内”散发你的最大魅力

我们每天都在和不同的人打交道，当然不同的人给我们留下的印象也自然不同。有的人可能只是几分钟短暂的交谈，却留给你极为深刻的印象，甚至有一种相见恨晚的感觉。而有的人可能与你交谈过数小时，但是你对他却毫无印象，甚至还会产生一种抵触心理。在人际交往中，第一印象是极为重要的，特别是当我们与他人交流的目的是想从其口中获取更多的信息时，第一印象的好坏必然会决定套话的成与败。

马克是个帅气的小伙子，可他由于性格腼腆，在社交活动中总是成为“靠墙族”，即：靠着墙看着的一类人。人们最初总会被马克漂亮的外貌所吸引，但也只是局限于打声招呼就离开了。而他在 FBI 工作的朋友则不同，他总能成为聚会时的焦点，哪怕是一个完全不熟悉的陌生人，在短短几分钟之内，也可以与他亲密得像一对莫逆之交。这让马克非常羡慕，于是他便缠上朋友请他传授一两招“杀手锏”。





朋友不负马克的信任，用心传授起来。

朋友首先问了马克一个问题：当两个人初次见面时，第一印象的形成需要多长时间？马克从来没想到过这个问题，回答“1个小时”、“1天”、“1个月”……却都得到了否定的回答。

朋友告诉马克，美国心理学家兹尼通过实验证明：人与人见面的最初4分钟，就已经形成了对对方的第一印象。虽然也有专家说“6秒钟”甚至认为“0.1秒”就足够了，但是想要通过几秒就对一个陌生人形成清晰、完整的第一印象还是显得短了一些。4分钟的时间虽然不长，却足以让他人对你有所了解。这也就好像我们前面曾提到的面试官在对求职者进行面试时，4分钟已经足以让他对你做出录用与否的判断了。所以如果你不能在4分钟内让别人对自己产生好感，那么今后无论你怎么努力，都很难改变你在他人心里的形象。

可是对于大部分人来说，初次与陌生人见面，紧张和拘谨在所难免，谁都想要尽量克服这种情绪。所以要在4分钟内将自己的魅力展现给别人，并不是一件容易的事情。于是为了增强马克的实战能力，朋友在每次聚会的时候都会带着他，并在回来之后让马克对这次聚会的感受进行总结。

通过总结几天来与朋友聚会的经验，马克有了一个惊人的发现：朋友每次与陌生人聊天时，聊的最多的话题居然是“健康问题”，他经常会向别人说：“最近，我的头疼得很厉害”、“我的花粉过敏症很严重”、“我好像有点发福的倾向”之类的话题，而听到这话题后，大家都会饶有兴致地与他畅聊下去。这让马克感到非常奇怪，于是他便向朋友请教。

朋友告诉马克，将自己的个人信息告诉他人叫做“自我展示”，