



Psychological Force Technology

FBI

心理
暗示术

魔术般强大的暗示效应
每一分钟，都由我说了算

美国联邦调查局必修的心理课
瞬间掌控对方心理的超级技术

杨 超◎编著

 中华工商联合出版社

FBI心理暗示术

Psychological Force Technology

**魔术般强大的暗示效应
每一分钟，都由我说了算**

杨 超◎编著

图书在版编目(CIP)数据

FBI心理暗示术 / 杨超编著. -- 北京: 中华工商联合出版社, 2012.4

ISBN 978-7-5158-0180-3

I. ①F… II. ①杨… 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(2012)第 051244 号

FBI心理暗示术

作 者: 杨 超

责任编辑: 方 伟 和冠欣

封面设计: 周 源

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市华丰印刷厂

版 次: 2012年4月第1版

印 次: 2012年4月第1次印刷

开 本: 710mm×1020mm 1/16

字 数: 140千字

印 张: 15

书 号: ISBN 978-7-5158-0180-3

定 价: 29.80元

服务热线: 010-58301130工商联版图书

销售热线: 010-58302813版权所有 侵权必究

地址邮编: 北京市西城区西环广场A座

19-20层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>凡本社图书出现印装质量问题

E-mail: cicap1202@sina.com(营销中心)题, 请与印务部联系。

E-mail: gslzbs@sina.com(总编室)联系电话: 010-58302915

目 录 Contents <<<

第一章 →

无处不在的心理暗示

1. 什么是暗示？我们如何捕捉它？ / 002
2. 人人都会被暗示，FBI探员也不例外 / 010
3. 暗示是一种技巧，常被用做办案手段 / 013
4. 用暗示影响别人，常常产生奇效 / 021

第二章 →

暗示术中的语言技巧

1. 尊重和信赖是暗示，用它迅速找出真相 / 028
2. FBI自嘲，故意“家丑”外扬 / 030
3. 赞美也是暗示，在甜蜜中找到答案 / 032
4. 避开米兰达警告，展开暗示联想 / 037
5. 让他人获得自尊，暗示术就能用到位 / 041



FBI

心理暗示术

6. 嫌疑犯渴望被鼓励，这是最容易的暗示技巧 / 045
7. 不要争论，反暗示效果最佳 / 050
8. 一次真正的审讯，处处离不开暗示 / 054
9. 别人的名字与称谓，都是最好的暗示关键词 / 058
10. 责任分散效应提示，暗示要有目标 / 061

第三章 →

身体语言中的暗示术

1. 审讯一开始，先给嫌疑人积极的暗示 / 070
2. 为嫌疑人构建情境，引其说出实情 / 078
3. 当嫌疑人犹豫不定时，应该帮助他 / 085
4. 审讯中，第三方介入、使用道具等方式很重要 / 089
5. 忙碌中，暗示“我是个很有才干的人” / 094
6. 服装和表情，是性格的显示剂 / 096
7. 仔细分析姿态，判断是否在说谎 / 100

第四章 →

利用暗示让自己做主导

1. 每一分每一秒，我都说了算 / 108
2. 改变审讯的气氛，用环境暗示对方 / 112
3. 打破对方的心理优势，建立你的主导地位 / 117
4. 与其僵持，不如突然袭击 / 120
5. 处于客场，也要建立主导地位 / 125

II

第五章 →

色彩也有暗示

1. 读懂色彩的含义，巧用暗示术 / 130
2. 保险柜是黑色的，因为“色彩是有重量的” / 132
3. 暖色和冷色，“色彩是有温度的” / 134
4. 色彩可以放大或者缩小物体，你信吗？ / 137

第六章 →

打破僵局的暗示技巧

1. 主动联络感情，或许可以打破沉默 / 142
2. 无话可说时，找一下对方的优势 / 147
3. 谎言会把审讯带入僵局，必须识破它 / 152

第七章 →

用暗示看清对方，找到突破口

1. FBI使用谎言，是对有罪者的强大暗示 / 160
2. 如果嫌疑人喜欢自吹，就让他说下去 / 164
3. 给失望的对手以希望，他多半会认罪的 / 167
4. 做出暂时的牺牲，给对方适度的优越感 / 169
5. 假装无知，让对方失去心理戒备 / 171
6. 通过他人的谈话，捕捉他人的心理 / 173



FBI

心理暗示术

第八章 →

用道具做暗示

1. 空间的巧妙安排，暗示主导者的目的 / 180
2. 使用一些身份道具，可以暗示地位 / 184
3. 衣着是“自我的延伸”，暗示出优势 / 186
4. 用适当的道具，套出真相 / 188
5. 利用第三方，套出真话 / 191

第九章 →

FBI的自我暗示术

1. 审讯之前的自我暗示，强调“我行” / 196
2. FBI常用“镜子效应”，给嫌疑人以暗示 / 207
3. 奖章、奖杯和照片，都可以给自己良好的暗示 / 211
4. 想办法消除不安情绪，争取胜利 / 217
5. 尽量选择熟悉的物品，能克服胆怯心理 / 222
6. 健全自己的心理，是暗示的最高境界 / 225



FBI

· 第一章 ·

无处不在的心理暗示

1. 什么是暗示？我们如何捕捉它？
2. 人人都会被暗示，FBI探员也不例外
3. 暗示是一种技巧，常被用做办案手段
4. 用暗示影响别人，常常产生奇效



FBI

心理暗示术

1 什么是暗示？我们如何捕捉它？

暗示是人类心理方面的一个正常活动，主要是指在无对抗（包括行为和语言对抗）的情况下，利用动作、表情、服饰或环境气氛，对交流的另一方的心理和行为产生影响，使其接受暗示方的某些观点、意见，或是按暗示的方向去行动。暗示几乎不受人的主观意识的反抗和抵制。因此，在使用暗示时，应注意暗示以无批判地接受为基础，无需付诸压力，不要求他人非接受不可。

暗示可以是随意性的，也可以是命令性的；可以是直接的，也可以是间接的；可以是肯定的，也可以是否定的；可以是积极的，也可以是消极的。不同的暗示，能起到不同的效果。

暗示可以来自他人，也可来自自己，前者称为他人暗示，后者称为自我暗示。他人暗示既有直接的，也有间接的；而自我暗示一般都是直接的，而不是间接的。对于自己来说，肯定的暗示比否定的暗示更有力量；积极的暗示比消极的暗示更有影响力。

暗示有一种常人难以觉察和理解的力量。暗示使人相信自己能回忆起实际并未发生的事，暗示还能使人相信自己能感知到事实上从未感知过的事。暗示可影响人原有的行为方式或心理状态，相信实际并不存在的东西。

例如，当FBI探员汤姆早晨来警局上班时，同事跟他打招呼：“啊呀，汤姆！你昨晚一定没睡好，脸色实在不好看。今天可是要出任务的，你要注意些。”实际上汤姆起床后一直感觉很好，听到这句话大吃一惊。

几分钟后，有人又顺口说道：“汤姆，昨晚去喝酒了吧？今天早晨

你看上去很不舒服，脸色不怎么好啊。”别人还很同情地关心他是否发烧了。到这个时候，汤姆的感觉慢慢变得糟糕起来。要是再有人重复一下，他就会真因为实在不舒服而去看医生了。这种心态导致他在当天的任务中表现不佳，受到了长官的批评。

用暗示追凶

美国联邦调查局（简称FBI，以下无特殊情况均使用简称）是一家重要的情报机构，也是美国司法部下属的主要特工调查部门，于1908年7月26日正式成立。FBI的总部在华盛顿，离白宫只有几条街。

目前，FBI正在进行人的语言和形象对身体机能的影响的研究。根据研究成果，即使是胡乱说出的话，也会对身体机能产生惊人的影响。这是通过生物反馈装置跟踪监视到的，具有很高的可信度。

思考能左右体温，促使激素分泌，刺激末梢神经，使动脉发生收缩，甚至影响到脉搏。而大多时候，人的言语会对自己的思考产生影响。因此，你很有必要控制自己的言语。在强者的语言里是不会出现贬低自己的话语的，即便是自言自语。可以说，今天的自己或许是过去的言论或行动的结果，你的将来大体上是由你今天的思考和语言行为决定的。

思考、语言、行为对人体的作用，大都是通过暗示来产生的。FBI根据多年的跟踪研究最终发现，暗示有着惊人的力量。有研究证明，美国有几十家百货公司用暗示法减少了偷窃货物的行为。他们在音乐中掺进“我诚实，我不偷东西”这样的信息，然后在商店中公开播放。美国一组连锁零售商店在实行这项举措的9个月里，货物失窃事件减少了1/3。

这样的研究结果对于安全人员的行动也有很大的指导意义，特别是FBI这样倾向于利用世界最先进的技术和理论的安全部门，更是最早使用心理技巧的机构。FBI的警员都会接受大量的此类课程培训。并且被鼓励将新技术、新理论应用到实践中去。下面的一个例子就是心理暗示术在FBI中的应



FBI

心理暗示

用实例。

捕获凶手的过程实际上是警方与凶手心理较量的过程。凶手实施犯罪后，都会害怕被查获和受到惩罚而心情趋于紧张，因此他们通常十分关注警方的动向，主动收集相关信息。为了尽快将其抓获，FBI常常会根据实际情况推断出的凶手特有的个性心理，对凶手实施心理干预。比如20世纪80年代初的圣迭戈凶杀案，FBI探员就建议警方向媒体公布一定的信息：

1. 描述案情，介绍FBI行为科学调查支援科对案件的分析，以显示警方的准确判断和强大力量；
2. 指出警方正全力以赴缉拿凶手，这是为了暗示警方破案的决心；
3. 信息还指出，警方已收到一些重要举报，这些情报正在处理之中，如果公众得到有价值的线索，可以继续举报。这样做的用意是暗示作案者，他极有可能因被举报而受到怀疑，这就会使他认为有必要向警方解释他怎么会出现在案发现场的。

结果不出所料，不用警方四处追捕，凶手主动钻进了警方的调查网而被抓获。

色彩暗示

在其他的一些研究中，科学家还发现，色彩也有暗示功能。人们不仅用缤纷的色彩使万物生辉，而且赋予它一定的意义，使它成了人类生活中独特的暗示语言。并且，在不同国家，色彩的含义也会有不同。例如在英国，各种团体佩戴的盾牌形徽章所用的九种色彩，就有九种不同的含义：

- ◇ 金色或黄色，表示名誉与忠诚；
- ◇ 银色或白色，表示信仰与纯洁；

- ◇ 红色，表示勇气与热心；
- ◇ 蓝色，表示虔敬与诚实；
- ◇ 黑色，表示悲哀与悔悟；
- ◇ 绿色，表示青春与希望；
- ◇ 紫色，象征王威与高位；
- ◇ 橙色，表示力量与忍耐；
- ◇ 红紫色，则象征着献身精神。

色彩在人类生活中，不仅能暗示人的抽象意念，而且还被用来暗示人类生活环境中的具体事物。

美国的大学自1893年以来，就以各种色彩来表示大学的不同科系：

红橙色代表神学系，蓝色代表哲学系，白色代表广义的文学系，绿色代表医学系，紫色代表法学系，金黄色代表理学系，橙色代表工学系，粉红色代表音乐系，黑色代表美学、文学系。

另外，一些人体语言学家在研究后认为，无论是在会客厅，还是在办公室，有计划地调整和摆设一些物品，对于提高主人的地位有很强的效果。比如：

1. 为客人摆设低沙发；
2. 在离客人座位较远的地方摆上一个昂贵的烟灰缸，有意造成客方弹烟灰的不便；
3. 放上一个高级的烟盒；
4. 桌上放一些标有“绝对机密”字样的资料袋；
5. 墙上挂些主人的奖状、学位证书或照片；
6. 使用精致的小公文包。因为，大公文包似乎是大小事全包的人用的。

这些物品的摆设，也是暗示符号，它在无形中提高了主人的影响力。



FBI

心理暗示术

然而，现实生活中不少人未能意识到上述环境暗示的神奇效应，很少有人意识到这些暗示符号在无声无息地传递着积极或消极的信息。

巴拿马运河的命运

任何人都无法抗拒暗示的力量，至少在某种情形下面，一个人对于自己的行动，在短暂时间内会失去意识上的控制力，因此任何人均会采取本能的和自动的反应。一般来说，接受暗示者会认为自己的行为并非被动，而是出自本意。因而，暗示的成果富有神话性。

曾有一位执著的法国工程师菲利普·让·比诺瓦里耶，用小小的一张尼加拉瓜邮票决定了巴拿马运河的命运。

一枚小小的邮票，如何改变一条闻名世界的运河的命运呢？

美国议会曾有一个在尼加拉瓜修运河的方案，而比诺瓦里耶早年曾在法国巴拿马运河公司工作。1889年该公司破产，比诺瓦里耶打算把法国的工程权益卖给美国。

在美西战争的紧要关头，美军前线焦急地等待战舰“俄勒冈号”，可是它竟航行了68天，才从圣弗兰西斯科绕南美洲到达加勒比。从此美国充分认识到修一条穿过美洲中部的河道的必要。

1899年，一个关于运河的议案被通过了，但它的方案是通过尼加拉瓜而不是通过巴拿马，这使比诺瓦里耶十分失望。

幸而不久后就发生了一个决定性的事件：1902年5月8日，马提尼克山脉的佩莱山火山喷发，3万人因此而遇难。大约一个月后，尼加拉瓜的莫莫通博火山接踵爆发。这些悲剧给比诺瓦里耶提供了一个极好的机会。他找到600枚1900年发行的尼加拉瓜邮票，上面绘有莫莫通博火山爆发的情形。他将它们邮寄给美国国会，暗示这个问题：为什么不修建一条更安全的运河，通过没有火山的国家，例如巴拿马。

址放在巴拿马。

无须赘述：暗示能创造奇迹！在这个意义上，还可以说暗示是一种把握、操纵和驾驭个性的思维智慧术，是打开智慧之门的钥匙。因此，暗示可以开掘人的潜能，包括人的生理潜力。

直接暗示与间接暗示

有意识地向他人直截了当地发出刺激信息，使其不加考虑地接受，以达到预期的反应和目的而不会引起抵触，这样的暗示方式，就叫直接暗示。目前，商业活动中常用到直接暗示。推销者不惜金钱聘请名人作广告，让他们穿着一件衣服，拿着一样东西，或者服用一种药品，面对观众郑重其事地说：“这个，我喜欢。”从心理学来看，这是在运用暗示诱发人们的购买欲望。

暗示者向他人发出比较含蓄的刺激信息，既不显露动机，也不指明意义，而是让他人从暗示的内容去理解，从而接受其暗示，称为间接暗示。这种暗示含义深刻，委婉自然，易为人接受。

另外，间接暗示还可在其他方面表现出来。

FBI的一个新兵训练营接收了一批新兵。这些新兵文化程度低，不讲卫生，还沾染了许多不良习惯。为了把他们训练成合格探员，军营教官动了一番脑筋。他们印发了一些家信，要求新兵们阅读，并仿照着给自己的家人写信。信中的内容是告诉家人，他们在军队中养成了好的生活习惯。说来奇怪，从此以后，这些新兵果真克服了以往的坏习惯，变得精神焕发，懂礼貌、讲卫生、守纪律，个个成了合格的军人。究其原因，主要是他们在阅读和写信的过程中受到暗示，认为自己已经是一个合格的军人了，于是就自觉或不自觉地使自己的行为举止合乎军人的规范。这样，以往的不良习惯就改掉了。

林肯在一次演说中说：“有人写信问我有多少财产。我的回答是我



FBI

心理暗示术

有一位贤惠的妻子和一个懂事的儿子，他们都是无价之宝。此外，我租了一个办公室，室内有一张桌子，三把椅子，墙角还有一个大书架，架上的书值得每个人读一读。我本人既高又瘦，不会发福。除此之外，我实在没有什么可依靠的，唯一可依靠的就是你们。”这番话是林肯对自己“有多大财富”的答复，所以最后一句话“唯一可依靠的就是你们”就暗示人们说：“你们是我唯一的财富，我离不开你们。”人们听过之后，自然会体验到林肯热爱民众的深厚情感。与直接表露情感的方式相比，用间接的、意在言外的暗示方式表达情感和意愿能使人体验更强烈，印象更深刻。

反暗示与积极暗示

暗示者发出暗示后，引起了受暗示者性质相反的反应，这就是反暗示。反暗示又分两类，一是有意反暗示，二是无意反暗示。

(1) 有意反暗示

有意反暗示就是暗示者故意说反话以达到正面效果。如军事上常用的“声东击西”“欲擒故纵”等方法，以及日常生活中的“激将法”，所利用的都是有意反暗示。在商业活动中这种方法也得到广泛运用。

美国有家饮食店，在门外摆了一个大酒桶。在桶壁上用引人注目的大字写着：“不可偷看！”但桶周围却无遮无拦。凡路过此地的人，甚至连本来对这个大酒桶毫无兴趣的人也都禁不住好奇心的驱使，停下脚步往桶里看个究竟。可见，“不可偷看！”从字面上看，是对“看”的行动的一种抑制，实则起的作用是与此相反。本来不想看的人也要看一下，这正是经营者巧妙地通过暗示利用了人的好奇心理。只要你一看，饮食店老板的目的就达到了。因为桶里写着“我店有与众不同、清醇芬香的生啤酒，一杯5元，敬请享用。”“与众不同”四个字又激起人们的好奇，就会想到花5元钱去品尝一下他的酒到底有什么与众不同之处。这样一来，老板的生意就成了。

（2）无意反暗示

正面的暗示无意中起了相反的效果，称之为无意反暗示。有经验的人常根据这种原理洞悉别人的心理。如有的儿童在家中毁坏了东西，但家长查问时，却把手藏在背后，连声说：“我没有，不是我。”这就是无意反暗示，经营者也可巧妙地加以利用。

积极暗示是指受暗示者的行为达到暗示者预期目的的暗示。

查理士·修瓦普是一家连锁工厂的大老板。在他拥有的众多工厂中，有一家生产情况特别差。修瓦普去找那位厂长，想要了解他们厂比别的厂生产情况差得多的原因。厂长说他试了种种方法，或命令，或奖励，甚至巴结奉承，工人就是提不起对工作的兴趣。

当时正好是夜班和白班交班的时候。修瓦普拿了支粉笔，走向车间。他问一位快下班的白班工人：

“今天你们共浇铸了几次钢模？”

“6次。”那位工人回答说。

修瓦普没有说一句话，只是在地板的通道地面上写了一个很大的“6”字，就出去了。

夜班工人进厂时看见地上的字，就问白班工人那是什么意思。白班工人回答说：“刚才老板进来，问我们浇铸了几次，我回答说6次，他就在地板上写了一个6字。”

第二早晨，修瓦普又到车间，发现地板上“6”字已经被改成“7”字。

白班工人看见了地板上的“7”字，知道夜班的成绩比他们好，不觉产生了竞争心理。下班时，白班工人也很得意地在地板上写了“10”。此后，工厂的生产率一直保持在较高水平。

竞争能使人利用机会、发挥潜能胜过对手，从而实现自我价值。所以修瓦普利用数字符号的暗示，刺激工人的竞争意识，可谓是激励的妙诀。



FBI

心理暗示术



人人都会被暗示，FBI 探员也不例外

或许从小每个人心中都有一个梦想，如果能当一名FBI探员就好了！无论是电视剧，还是好莱坞大片中都常常有这样的情节：

一名特工突然破门入院，一手持枪，一手举着证件，大声地对嫌疑人说：“FBI！你被捕了！你有权保持沉默，但你所说的每句话都将成为呈堂证供……”（这是著名的“米兰达警告”。——作者注）

这句重复了千万遍的话，至今依然在使用。从心理学角度看，这是探员试图对嫌疑人施加一种效果极佳的心理暗示，意图是要制造警方的优势感。因为FBI这个组织本身无时无刻不在传达着一个强大的信息：FBI是无可战胜的。每一个加入FBI的人都受到过这种暗示。

愿意去做FBI探员的人，心中都有一份自豪感，正如FBI现任局长罗伯特·米勒曾说：“无论你走到哪里，当人们听说你是一名FBI探员的时候，都会向你投来尊敬的目光。”

的确如此，不仅仅探员们加入FBI是受到了巨大心理暗示的指引，就连FBI的日常工作都常常离不开心理暗示。

暗示与攻心

在日常工作中我们会有这样的感受：

你作为一个会议的主持人，有时会遇到必须让出席者说出真心话的情况，但对方却不愿意说。为了不致出现冷场，也为了你能够顺利完成主持