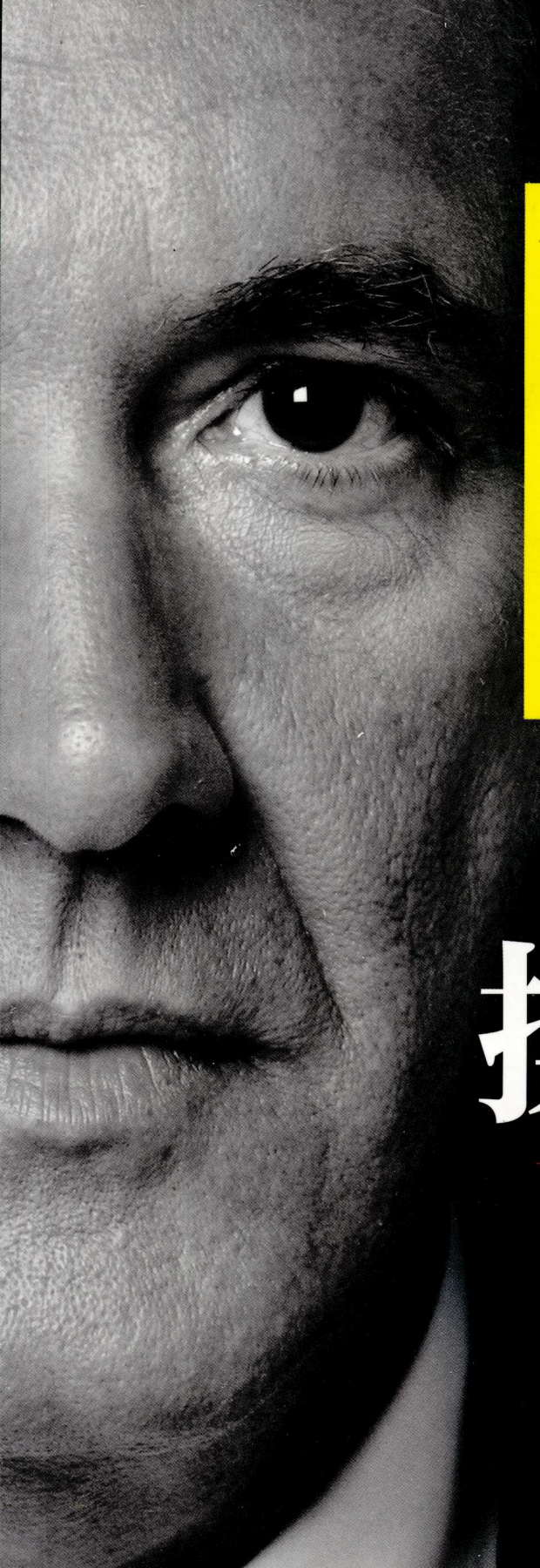




FBI

心理 操纵术

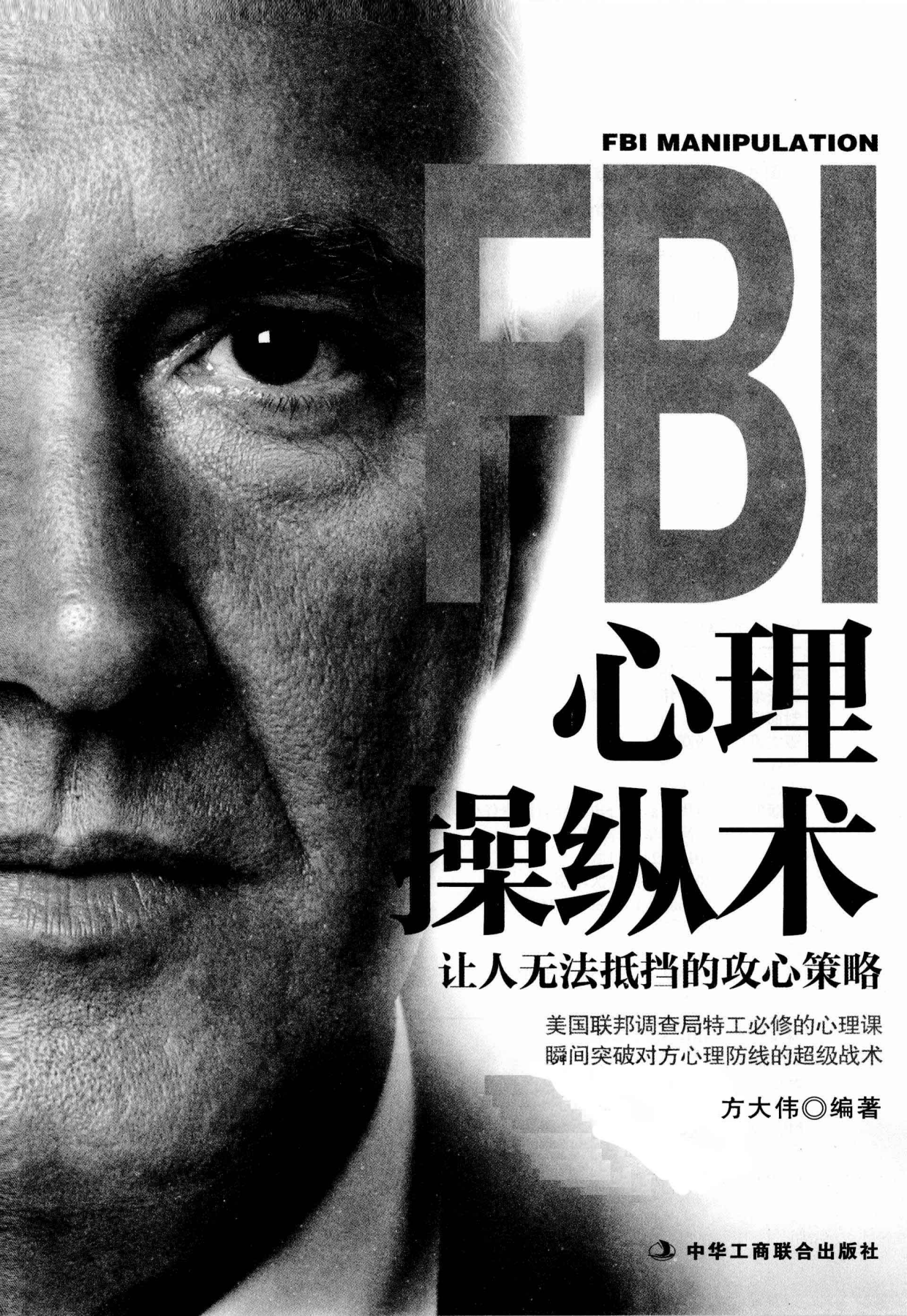
让人无法抵挡的攻心策略

美国联邦调查局特工必修的心理课
瞬间突破对方心理防线的超级战术

方大伟◎编著



中华工商联合出版社



FBI MANIPULATION

FBI 心理 操纵术

让人无法抵挡的攻心策略

美国联邦调查局特工必修的心理课
瞬间突破对方心理防线的超级战术

方大伟◎编著

 中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

FBI 心理操纵术 / 方大伟编著. — 北京: 中华工商联合出版社, 2011

ISBN 978-7-5158-0082-0

I. ①F… II. ①方… 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 (2011) 第 227809 号

FBI 心理操纵术

编 著: 方大伟
责任编辑: 方 伟 李 瑛
封面设计: 周 源
版式设计: 颜森设计
责任审读: 徐海鸿
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2月第1版
印 次: 2012年2月第1次印刷
开 本: 710mm×1020mm 1/16
字 数: 140千字
印 张: 14.5
书 号: ISBN 978-7-5158-0082-0
定 价: 29.80 元

服务热线: 010-58301130
销售热线: 010-58302813
地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>
E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)
E-mail: gszbs@sina.com (总编室)

工商联版图书
版权所有 翻印必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系。
联系电话: 010-583026915

| 第一章 |

◎ 首先自己的心理要足够强大 / 1

- 你有多自信 / 2
- 自信不等于自傲 / 4
- 如何克服自卑 / 6
- 假愚蠢，真聪明 / 8
- 布置自己的舞台 / 10
- 手机的妙用 / 12
- 要成功，就先笼络反对者 / 14
- 取得对手的认同 / 16
- 你的关系网络够大吗 / 18

| 第二章 |

◎ 人性的弱点是最好的切入点 / 21

- 崇高的名义 / 22
- 公而忘私 / 24
- 心理暗示作用 / 26
- 大家都是这样做的 / 28
- 流言蜚语有妙用 / 30
- 打消戒心 / 32
- 人情债，伤不起 / 34
- 立场决定态度 / 36
- 缺点很关键 / 38
- 骄傲是陷阱 / 40



| 第三章 |

◎ 获得对方好感的技术 / 43

- 好印象从称呼开始 / 44
- 拉近彼此的距离 / 46
- 隐私帮你获得好感 / 48
- 有缺点才真实 / 50
- 谦虚是宝 / 52
- 利用对方的需求 / 54
- 加深印象 / 56
- 坦白的好处 / 58
- 重在参与 / 60
- 间接夸奖自己 / 62
- 让自己充满抱负 / 64
- 拥有共同的经验 / 66

| 第四章 |

◎ 操纵先要读心 / 69

- 贵的就是好的 / 70
- 光环效应 / 72
- 抽象受害者 / 74
- 先入为主 / 76
- 人类的盲从心理 / 78
- 懂得克制自己 / 80
- 学会抓大放小 / 82
- 比较性思考 / 84
- 认知的误差 / 86
- 额外收获 / 88
- 品牌的力量 / 90

| 第五章 |

◎ 时时牢记的攻心策略 / 93

- 对比效果 / 94
- 利用对方的心虚 / 96
- 第三方立场 / 98
- 赢得信任 / 100
- 我们总爱占便宜 / 102
- 单位错觉 / 104
- 让自己高深莫测 / 106
- 疲劳轰炸 / 108
- 使威胁的效果加倍 / 110
- 用好最后期限 / 112
- 冥冥之中，自有天意 / 114

| 第六章 |

◎ 牢牢占据主导地位 / 117

- 各个击破 / 118
- 找到对手的软肋 / 120
- 出其不意 / 122
- 放长线，钓大鱼 / 124
- 政策性让步 / 126
- 到底谁有主导权 / 128
- 集体压力 / 130
- 只提供自己可以接受的条件 / 132
- 间接操纵 / 134
- 利用谣言 / 136



| 第七章 |

◎ 不可忽视的谈话技巧 / 139

- 真真假假 / 140
- 说话要留有余地 / 142
- 让对方感到你的关心 / 144
- 如果我是你 / 146
- 模棱两可的说话术 / 148
- 保持灵活机动 / 150
- 拒绝的艺术 / 152
- 让人难以说“不” / 154
- 凡事不宜太躁进 / 156
- 沉默是金 / 158
- 最终发言权 / 160

| 第八章 |

◎ 适当采用的退让之道 / 163

- 适时地夸奖对方 / 164
- 让对方自豪 / 166
- 适当给予奖励 / 168
- 再给一次机会 / 170
- 你一定做得到 / 172
- 心理退化现象 / 174
- 暗示强化 / 176
- 部分刺激 / 178
- 斥责之后的抚慰 / 180

| 第九章 |

◎ 巧妙化解困局的要点 / 183

- 转移话题 / 184
- 以慢制快 / 186
- 承认错误 / 188
- 接受批评 / 190
- 让他一次说个够 / 192
- 暂停的功能 / 194
- 共同的敌人 / 196
- 以时间换取空间 / 198
- 拉开距离 / 200
- 间接说服 / 202

| 第十章 |

◎ 步步制胜的诀窍 / 205

- 扩大影响力 / 206
- 诱之以利 / 208
- 眼神告诉我们什么 / 210
- 偷换概念 / 212
- 只有一个选择 / 214
- 暗度陈仓 / 216
- 心理负担，不能承受之重 / 218
- 对强者的刺激方式 / 220
- 让借口无懈可击 / 222

第一章

首先自己的心理要足够强大

当FBI探员面对艰难的抉择时，是什么让他们可以鼓足勇气，坚持自己的职业道德，保证自己的选择不会脱离法律的轨道？答案只有一个，那就是自信！

你有多自信

如果周围的人全都把白说成黑的话，你也会这么认为吗？

在美国弗吉尼亚州昆迪克地区，有一处方圆385英亩的土地，植被茂密，与世隔绝，这就是美国联邦调查局特工学院的所在地。这里不仅是美国执法部门的进修学院，同时也是FBI后备力量的培训基地。每年都会有数以百计的新人通过层层选拔，脱颖而出，成功进入特工学院，接受为期18周的特训，期待自己有朝一日能够成为真正的FBI探员。

那么，是什么让这些人在成千上万的报名者中脱颖而出的呢？聪明的头脑，过人的胆识，特殊的技能，还是优秀的品格？其实，与这些特质相比，特工学院更为看重的是新人们的自信。因为自信就像是地基，只有地基夯实，上面的建筑物才能坚固持久。虽然任何事情都不能凌驾于法律之上，但说总是比做要容易得多。当FBI探员真的面对这种艰难的抉择时（这样的情况经常发生），是什么让他们可以鼓足勇气，坚持自己的职业道德，保证自己的选择不会脱离法律的轨道？答案只有一个，那就是自信！所以，特工学院在对新人的培训伊始，就非常注意对他们自信心的培养。

如今，FBI的56个地方分局每年都会举行一个名为“初级特工计划”的活动，让当地的中学生能够有机会与FBI探员亲密接触，以便培养他们的社会责任感和法律意识。2009年9月，一个名叫帕克·诺顿的高中生就成为该活动的优胜者，并获得了2.2万美元的奖励。FBI总部对他的评语是：“帕克在本次活动中所表现出来的自信与奉献精神，正是所有初级探员的榜样。”

其实，所谓操纵术，就是双方心理的博弈。坚定者获胜，软弱者失

败，而胜败的关键就在于你是否有足够的信心，可以在这场肉搏战中坚持到底！

著名的指挥家马克，在一次指挥家比赛的总决赛中，裁判给了他一张乐谱，观察他如何正确地指挥。当他正努力地挥动指挥棒时，却发现谱子有问题。

马克心想，会不会是演奏的人出了问题呢？于是再来一遍，可是，他依然觉得不对劲。演奏者应该是按照乐谱在演奏，不会有错啊。这时作曲家也走出来，此时，除了马克以外，所有人都认为没有错误，这会不会只是他的错觉呢？那时，即使是马克，也有些动摇了，但最后他还是坚持说：“谱子错了”。

其实，这正是试探指挥者自信的考试，简单地说，就是当指挥者感觉出错时，即使周围的人都持相反的意见，还能坚持自己音乐主见的人，才是自信的指挥者。从马克的故事中，我们可以看到在与自己持有不同意见的人占大多数的情况下，要坚持自己的主张是多么不容易。

还有一个著名的实验，在实验中，测试人员让九位受测者观察画有一条线的图片和画有三条线的图片，然后分别询问一条线和其他三条线中哪一条等长。乍看之下，这是一个毫无意义的实验，但九人当中有八个受测者是所谓的“串通者”，他们被指示作出错误的回答，以便考验第九个真正的受测者，在“串通者”的误导下，到底会有什么反应，这才是这个实验的真正目的。实验的结果显示，第九个受测者全部受到了“串通者”的影响，从而做出了错误的判断。

在日常生活中，每个人都很容易受到其他人的影响，为了附和他人，即使明知自己的意见、判断是正确的，也会轻易放弃自己的主见。就如同“随声附和”这个词一样，完全不考虑事情的对错。像马克这样，对自己的判断力非常有自信，不屈服于“集体压力”，表达自己的意志，这是相当困难的。如果周围的人全都把白说成黑的话，你也会这么认为吗？

自信不等于自傲

想解除对方的戒心，就要利用人类的教训本能，变成一个“讨教者”。

自信是一种值得提倡的优秀品质，能够为人们带来诸多好处。但我们的世界从来不是黑白分明的，自信也绝不可能完美无缺。人们在自信的道路上不断前行，克服困难，取得成功。但往往就在人们为成功举杯庆祝时，自傲的萌芽却已经慢慢滋生了。

正如FBI资深心理学专家布莱恩·菲奇博士，在他的报告《态度与行为：自我实现的后果》中所说，现在的执法部门与以往任何时期相比，都处于一个更为复杂的执法环境之中，他们需要更加了解法律，掌握策略，与民众周旋，他们遭遇的精神病人和变态比以往任何一个时期都要多。这样的大背景，给特工学院的讲师们提出了更大的挑战，他们必须训练出比以往更加优秀的FBI探员，才能应付如今的复杂局面。但是，很多时候却是事与愿违。当讲师们一门心思地训练学员——更不要说庞大的训练经费——但却很难达到他们预期的效果。在FBI光环的笼罩下，随着能力的不断提升，新人们变得越来越自傲，以至于很难再接受新的思想和知识。这对于执法人员而言，是非常危险的信号。因此，如何才能保持学员的自信，同时消除他们的自傲，就成为当今FBI培训课程的重要课题。

想要操纵别人，首先就要重视对手，而自傲往往会让人产生错觉，小看对手。所以，自傲是心理操纵术需要小心避免的禁区。但自傲又是人的本性之一，在我们的日常生活中，自傲的表现随处可见。

每当新职员进入公司，公司的老职员都会十分开心，因为此时在自己面前会出现许多的讨教者，一些平常孤僻的人，此刻身旁也会有许多洗耳

恭听的新职员。不仅是老职员，每个人都希望别人来向自己请教。

因此，要掌握心理操纵术，就要时刻保持谦虚的姿态，大海正因为不择细流，才变得无边无际，人生也是同一个道理。反过来，要操纵这种自傲的人也非常简单，只要放低姿态，让他得到优越感就可以了。在整理学术论文时，你或许会对老教授说“敬请教授不吝赐教”或是“希望前辈批评指教”，而这也是使论文的审核委员能对自己产生好感的心理术。当你如此虚心请教时，对方明知是客气话，也会放松审核的尺度。

这个方法最有效的就是对付阅历丰富的老人。老人都比较顽固，好批评人的不是，但是反过来，他们也是因为想把经验传给下一代，所以难免急于求成。为了要刺激老经验者的这种本能，不管他如何斥责，都要保持请教的低姿态，如此便能得到对方的关心，更能因此而获得益处。



如何克服自卑

并不是你长的太矮，而是别人长得太高了。

2007年4月16日，随着一阵猛烈的枪响，美国弗吉尼亚理工大学原本宁静的校园，顿时成为恐怖的人间地狱。23岁的韩国籍学生赵承辉在9分钟之内近乎疯狂地射出170发子弹，枪杀了32人，随后饮弹自尽。这一事件震惊了整个世界，人们不禁发出感叹：美国校园枪声何时才能停止！

在赵承辉邮寄给官方的视频录像中，他说道：“我其实没有必要这么做，我可以离开，也可以逃走，但是我不再逃走了。这不是为了我，而是为了我的孩子、我的兄弟姐妹。我为了他们才这么做。当机会来临的时候，我这么做了，我不得不这么做。”

校园惨案的频频发生引起了FBI的关注，在暴力犯罪分析中心一份名为《校园杀手：评估与透视》的报告中，FBI探员路易斯·J·弗里奇对轰动美国的18起暴力枪击事件进行了深度的解读。他在报告中指出：导致这些暴力枪击事件的主要因素之一就是自卑，凶手们虽然极力吹嘘自己，伪装成高傲的样子，但他们的自卑却是难以掩盖的事实。他们往往对集体活动极为冷淡，甚至在大部分时间里，同学会忽视他们的存在。

赵承辉正是如此。1992年他随父母一起移民到美国，但自卑使他很难融入到当地文化中，从上一段他将自己与当地人截然分开的语气，就可以看出这一点。而据他的同学回忆，平时的赵承辉也总是郁郁寡欢，很少与人交往。

前面说过，操纵术实际上就是双方心理的博弈，坚定者胜利，软弱者失败，而自卑正是软弱的渊藪。自卑源自于人们自身的缺陷，这些缺陷往往是天生的，很难被改变。

美国匹兹堡大学过去曾对一百多位毕业生进行追踪调查，研究身高与薪酬的关系。调查结果显示，身高6英尺（1英尺 = 0.3048 米 = 12 英寸）以下的毕业生，周薪平均为700美元；6英尺的毕业生，周薪为715美元；超过6英尺的毕业生，则为812美元。超过6英尺的毕业生，比6英尺以下的人的所得高出20%之多。这一组数据显示，身高的差别似乎与成就大小的关系重大。

根据美国社会学家费特曼的研究，身高差别的优劣，似乎也反应在美国总统选举的结果上。他研究过自1900年以来，每一届总统选举候选人身高的差别——也许是巧合，但结果显示，身材较高者最后都会获胜。根据他的调查，1968年的尼克松与汉弗莱两雄相争的结果，尼克松之所以获胜，是因为他的身材是5英尺12英寸，而汉弗莱仅为5英尺11英寸，换言之，获胜的关键，就在于多了这1寸。

那我们要如何才能克服肉体上的缺陷，在心理上处于优势呢？也许下面的这个例子会给你一些启示。

有一次我参加一个商业上的聚会，朋友向我介绍了一位身材矮小的美国朋友，他用了“他是个小拿破仑”（He is a little Napoleon）的比喻来介绍。这对身材不高却能取得一番成就的人是个不错的评语。同时，这句话也足以说明身高对一个人成长具有重要的意义。这位“小拿破仑”先生曾经对我说：“当我和别人初次见面时，我绝不把视线停留在高于我眼睛的位置上，我会用双倍的力量握住对方的手，这就是我克服身材缺陷的方法。”

有个故事或许可作为这句话的注脚。从前有个乞丐对他跛脚的女儿说道：

“女儿啊！其实并不是因为你的右脚太短，而是你的左脚太长了。”

在这句话中，隐含着多么意味深长的哲理啊！

假愚蠢，真聪明

愚蠢和聪明都不是绝对的，在一定条件下，它们可以相互转化。

为什么枯叶鱼要伪装成枯叶，然后突然对猎物发动攻击？因为在猎物看来，枯叶是没有威胁的，所以也不会提防它。在双方的心理博弈中也是一样。如果从一开始你就表现得精明干练，虽然看上去占据了主动，但肯定会引起对方的警觉，从而处处防范。反之，如果你能够很好地伪装自己，打消对方的戒心，那么就很容易让对方在不知不觉间落入自己设置的圈套。

也许我们都被大荧幕中精明干练的FBI探员形象给欺骗了。真实的FBI探员永远都是善于伪装的高手。他们会根据不同的情况，戴上不同的面具，惟妙惟肖地演绎出不同的人。精明干练只是他们的面具之一，有时愚昧无知也是一种选择！

在1987年的胡克山连环杀人案中，FBI探员弗朗西斯正是巧妙地运用装傻，让傲慢自大的凶手自己讲述了作案的经过。当时，苦于缺少证据，警方虽然明知凶手是谁，却很难结案。在经过多次审问后，嫌疑人勒林对警方的侦破能力越来越表现得不屑一顾。参与调查的FBI探员弗朗西斯趁机向勒林出示了多张案发现场的照片，并依照照片做出了许多“愚蠢”的推理。勒林在听了近两个小时的推理后终于犯下了错误，他漫不经心地纠正了一个推理的小细节，而这个细节只有杀人凶手才会知道。就这样，弗朗西斯用“愚蠢”战胜了勒林的“聪明”。

愚蠢和聪明都不是绝对的，在一定条件下，它们可以相互转化。报纸上有一篇报道讲了这么一件事，某位记者采访某政府官员丑闻的事。一

开始，这位政府官员对兴致勃勃前来询问的记者说：“时间多的是，我们可以慢慢聊。”然后一屁股用力地坐下去。由于这种态度，一开始记者们的热度便被抑制住了，过了一会儿，茶水送来了。接下来发生的一连串事情令人大感意外：那位政治人物看起来不喜热茶，喝了一口热茶，便直呼“烫死了”，连杯子都打翻了。在收拾完茶杯之后，刚说了一会儿话，紧接着，他又忙手忙脚的，将烟灰缸也打翻了。这位在政坛上呼风唤雨的人物，这回却让记者见识到他的窘态，不知不觉中，记者们追踪丑闻的想法便渐渐淡化了，反而觉得眼前这位大人物十分亲切。

出现这样的情况，只不过是这个政治人物的巧妙手段而已。人们在看到平日风光无限的政治人物暴露出来窘态和弱点时，对此人所怀有的紧张感便会消失，相反地，还会产生接受这个人的心理倾向。所以，我们也可故意显露自己的窘态，使对方产生亲近之感，也许还可以把对方变成自己人。

一个人在某企业担任要职，在升职为经理时，他在就职的仪式上这样说道：“我一向对数字不够敏感，所以请大家多多帮忙。”仅凭这一句话，一直战战兢兢迎接新上司的下属们，紧张感便一扫而空了。

但是某一天，当下属书面报告有误时，他又能正确地提醒道：“这个地方数字有错误。”并督促其改正，事实上，这个错误其实是很细微，如果能这样持续一段时间，下属便会形成新的评价：“经理说他对数字没概念，但其实他是相当精明的。”下属对他的信赖感也会随之增强。