

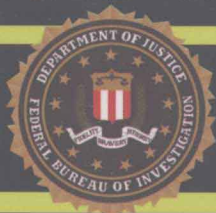
# FBI

# 操纵术

鲁毅◎编著

## 联邦调查局特工的绝密人心侦破术

世界最神秘的尖端阅人密码  
风靡全球的超级心理战术



你来我往中洞察人心，言谈举止间识破心机，掌握FBI超级心理战术，让你在第一时间看透他人，攻克心理堡垒，占据社交主动权，尽得成功先机。

中南出版传媒集团  
湖南人民出版社

# FBI

# 操纵术

联邦调查局特工的绝密人心侦破术



中南出版传媒集团  
湖南人民出版社

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

FBI操纵术 / 鲁毅编著. — 长沙 : 湖南人民出版社, 2012. 3  
ISBN 978-7-5438-8226-3

I. ①F… II. ①鲁… 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032665号

出 版 : 中南出版传媒集团·湖南人民出版社  
(地址: 长沙市营盘东路3号 410005)

经 销 者 : 全国新华书店

印 刷 者 : 北京佳顺印务有限公司

开 本 : 787 × 1092 1/16

字 数 : 250000

印 张 : 18

出版时间 : 2012年4月第1版

印 次 : 2012年4月第1次印刷

出 版 人 : 谢清风

责任编辑 : 胡如虹

特约编辑 : 陈荣赋 张 斌

封面设计 : 柏拉图创意

ISBN 978-7-5438-8226-3

定 价 : 29.80元

发 行 : 中南出版传媒集团·北京涌思图书有限责任公司  
(地址: 北京市朝阳区安定路39号长新大厦1001室 100029)

联系电话 : 010-64426679

邮购热线 : 010-64421810

传 真 : 010-64427328

公司网址 : [www.yongsibook.net](http://www.yongsibook.net)

投稿邮箱 : [tougao\\_qc@yongsibook.net](mailto:tougao_qc@yongsibook.net)

**领略FBI的神奇  
窥破人际关系的奥秘  
揭开人心庐山真面  
轻松成为社交达人**

---

FBI是美国联邦调查局的简称，是美国最重要的大型情报警务机构，美国司法部下属的主要特工调查部门。FBI特工在多年的反间谍和犯罪侦破实践中，探索和总结出了一整套核心锐利的识人读心技术，这些技术让他们在世界各个重大事件和场合中大显身手，察人于无形，识心于无痕，建立了赫赫功勋。

本书通过生动的语言，结合精彩的案例，将FBI特工的系列读人攻心技术公诸于世，读者从中可掌握世界最先进高效的破译人心的智慧，解读老板、同事、客户、男人和女人、朋友或竞争对手的身体语言，在第一时间看透对方心理，洞察他人行为背后的玄机，利用人类普遍存在的心理及人性弱点来影响操纵对方，驰骋于社交大舞台，在职场、商场、人际场等人生各个场合中左右逢源、进退自如，顺利实现人生的目标与成功。

---



FBI 的盛名可谓由来已久，这个成立于 1908 年的美国联邦调查局在其 100 多年的历史进程中处理了无数棘手的核心案件，为美国立下了汗马功劳，堪称世界上最大的情报机构和执法机构。其一流的技术和设备令人叹为观止，而 FBI 特工的心理素质和工作过程中所运用的心理操纵术则最让人称道。

的确，FBI 特工一流的操纵术使其具有超强的办案效率。值得指出的是，人性的相通使得 FBI 操纵术在很大程度上也适用于我们的日常生活。在我们的日常生活中，人与人之间的交往，往往就是心理与心理的较量，不是你影响他人，就是他人驾驭你。随着 FBI 的名字被大众所熟知，FBI 操纵术也成了大家争相学习的对象。许多人都希望从 FBI 的实践中学习一些读心、攻心智慧，从而使自己成为一个人际交往的高手。

但是，很多人对“操纵术”有一点误会，在他们看来，“操纵术”总是与“阴险狡诈”、“阴谋”、“算计”等词语有必然的联系。其实，“操纵术”并不是贬义。不管是在职场中还是在社交场合，若懂得读心和攻心战术，就会让自己在人际交往和工作中左右逢源、游刃有余。

人心是世界上最复杂的东西，人与人之间的关系也是世界上最复杂的关系。读心攻心，掌控别人的心理，是一种战术，也是一种技术，需要我们认真观察，仔细判断，知人知面更要知心，掌控别人的心理才能洞察别人的一言一行，才能在人际交往中趋利避害、八面玲珑，在工作中如鱼得水、尽得先机、掌控一切。

FBI 认为，人的一切行动都是由心理控制的，在生活和工作中，懂得并且运用操纵术可以使人有效地驾驭他人，如此自然会达到事半功倍的效果。所以一旦学会了 FBI 操纵术，我们就可能在人际关系和工作场

合中摆脱被动局面，占据主导地位，从心理层面影响和驾驭他人。

本书系统总结了 FBI 在身体语言、攻心术、操纵术等方面的理论研究成果和刑事侦破活动中的实战经验，并将之灵活运用到人们日常工作、交往和生活中。全书分为“FBI 特工神秘读心术”、“FBI 特工绝密攻心术”上下两篇。阅读本书，你将对 FBI 操纵术的形态、内涵战术、技巧及其运用有全面深入的了解，运用 FBI 的系列读心攻心策略，识人心知人性，揭开人心的神秘面纱，洞穿他人的内心世界，在人生各个场合驾驭局面、战胜对手、稳操胜券，让事业、财富、成功、幸福等手到擒来，如愿而至！



## 目录

# 上篇 FBI 特工神秘读心术——一眼看透人心

## 第一章 知面知心，一眼识破

### ——FBI 特工的外观容貌读心战术

- 头：透视对方内心的起点 / 3
- 眼睛：一眼看穿对方的命门 / 5
- 眉：透视对方的点睛之笔 / 8
- 鼻：FBI 特工教你读懂鼻上的表情 / 10
- 口：FBI 特工透视对方的语言利器 / 11
- 下巴：个性心理密码解锁器 / 14
- 耳朵：FBI 特工的信息接收器 / 17
- 面部表情：内心活动的真实折射 / 18

## 第二章 穿着打扮，透视人心

### ——FBI 特工的衣着装扮读心战术

- 服装：展示内心的飘动符号 / 21
- 鞋子：小鞋子浓缩人心大世界 / 24
- 化妆：浓妆淡抹，闻香识女人 / 26
- 饰品：心灵文化的显示屏 / 28
- 手表：形象和地位的心理表征 / 31
- 手提包：藏满了人的喜好和兴趣 / 34

### 第三章 行为习惯，泄露心机

#### ——FBI 特工的行为习惯读心战术

---

生活习性：透露你的性格特征 / 37

行为动作：一不小心出卖你的心 / 41

阅读习惯：反映你的品位涵养 / 43

吃有吃相：吃相泄露人心端倪 / 44

酒中有真意，把盏品酒识人心 / 48

抽的不是烟，是性格 / 50

签名：看透人心的痕迹 / 56

打电话：高科技下的人性分析 / 58

### 第四章 闻声识人，听话观心

#### ——FBI 特工的言语说话读心战术

---

声音：透视人心的韵律 / 63

声调：探知人心的深度 / 65

口头语：随口说出你的心 / 68

话题：亮出自己的底牌 / 70

场合：从聊天场合观察对方 / 71

说话的习惯：最自然的心灵表白 / 73

说话的方式：道出人性密码 / 74

说话的动作：难以遮掩的心理平台 / 75

### 第五章 肢体语言，暗藏密码

#### ——FBI 特工的肢体语言读心战术

---

形体：蛛丝马迹看透人心 / 78

头姿：打开信息的大门 / 82

手部动作与手势：和内心一起变化 / 86

手臂：发出内心的信号 / 89  
脚部：内心活动的弦外音 / 90  
从坐姿看他的性情 / 95  
看他的走姿了解他 / 97  
笑容：蕴涵丰富的内心世界 / 99

## 第六章 你来我往，各怀“鬼”胎

——FBI 特工的人际交往读心战术

从交际习惯看为人处世 / 103  
握手是一门识人大学问 / 105  
选择座位就是选择一种交际心理 / 109  
判断对方是否采取防卫性的姿态 / 111  
准确接收对方传递的信息 / 113  
有距离才有安全感 / 115

## 第七章 火眼金睛，看谁说谎

——FBI 特工的破解谎言读心战术

人类的天性之一——说谎 / 118  
细数八大说谎动作 / 121  
破解谎言背后的心理密码 / 124  
利用对方的谎言“以毒攻毒”制伏对手 / 125

# 下篇 FBI 特工绝密攻心术——攻克心理堡垒

## 第八章 先声夺人，先入为主

——FBI 特工的强势出击攻心战术

展开闪电式袭击，让对方措手不及 / 131

- 主动进攻，占据心理制高点 / 132
- 居高临下，占据优势地位强势出击 / 136
- 充分利用对方心理上的“空白区域” / 139
- 知己知彼方能百战百胜 / 142

## 第九章 顺势而为，借力打力

### ——FBI 特工反客为主的攻心战术

- 反客为主，分散对手注意力 / 145
- 发散思维，巧妙地设他一局 / 148
- 要欲擒故纵，也要欲求先予 / 151
- 有时无声胜有声——不说话的攻心策略 / 153
- 反击不是万能的，防守得当才是王道 / 155
- 处处反驳会使人陷入困境，顺水推舟才是硬道理 / 156

## 第十章 将计就计，以退为进

### ——FBI 特工的后发制人攻心术

- 以退为进，瓦解对方心理壁垒 / 160
- 摸清对方的意图，将计就计 / 163
- 先礼后兵，拿出你的真诚让对手信任你 / 165
- FBI 特工攻心最高境界——让对手自乱阵脚 / 168
- 先贬低自己，再给对方戴顶高帽 / 170

## 第十一章 连哄带吓，刚柔并济

### ——FBI 特工的绵里藏针攻心战术

- 一针见血，直指利益关系击溃对方心理防线 / 172
- FBI 特工“一招制敌”术——掌控交锋要点 / 176
- 出其不意的突袭，出乎意料的效果 / 180

大打“成人心理战”和“儿童心理战” / 182

大胆预测，掌控对方的心理情绪 / 186

坚决回击对方不合理的请求和行为 / 189

## 第十二章 旁敲侧击，迂回进击

### ——FBI 特工的侧面突破攻心战术

侧面突破，让对方自己泄底 / 192

迂回出击，寻找共同敌人 / 194

化敌为友，寻找共同利益 / 196

投其所好，用对手的兴趣点引蛇出洞 / 199

沉着冷静，不紧不慢步步紧逼 / 201

换位思考，将心比心以心换心 / 204

## 第十三章 虚张声势，故弄玄虚

### ——FBI 特工的心理博弈攻心战术

让对手感受你的强大气场 / 208

巧用对比让对方摸不着头脑 / 210

保护自己，从隐藏自己的真实意图做起 / 213

给对方留有余地，引诱对方向自己靠拢 / 215

灵活设置悬念，让对方洗耳恭听 / 217

以话套话，让对方主动摊牌 / 220

## 第十四章 说到心坎，突破心防

### ——FBI 特工的无敌说服攻心术

语言是最有力的攻心武器 / 223

说服也要讲方法，该出手时就出手 / 228

占据话语权的撒手锏——连珠炮式提问 / 229

- 与其矢口否认，不如坦白从宽 / 233
- 掌握谈话内容才能掌握主动权 / 235
- 表情和姿势是控制对话的得力帮手 / 240
- 让别人倾听并被别人认可 / 242

## 第十五章 糖衣炮弹，威力巨大

### ——FBI 特工的人情投资攻心术

- 情感投资，打开对手的心门换取回报 / 247
- 先讲道理，再摆利益，大打人情战术 / 249
- FBI 特工的最佳心理战术：动之以情，乘虚而入 / 252
- FBI 特工攻心“必杀技”——夸人夸到点子上 / 253
- FBI 特工攻心最强手段——给足对手面子 / 256

## 附 录 FBI 在行动

### ——FBI 大事绝密档案

- FBI 与珍珠港事件 / 260
- FBI 与马丁·路德·金之死 / 262
- FBI 与肯尼迪被刺 / 264
- FBI 与梦露之死 / 267
- FBI 与尼克松下台事件 / 268
- FBI 与克林顿性丑闻案 / 273
- FBI 与古巴、沙特等世界袭击间谍案 / 276



# **FBI** 上篇

---

**FBI 特工神秘读心术**  
**——一眼看透人心**



# FBI 第一章

## 知面知心，一眼识破

### ——FBI 特工的外观容貌读心战术

在 FBI 特工看来，通过对一个人外貌的观察，就可以做到对这个人的性格特征以及情绪变化的把握，这种观察，包含了对眼睛、眉毛、鼻子、嘴巴、耳朵、头等部位的观察。FBI 心理专家在这方面的研究，完全可以借鉴到我们的生活中，让我们通过“知面”进而“知心”，从而了解对方。

## 头：透视对方内心的起点

头是一个人的重要组成部分，人们在情急之下往往会顾“头”不顾“尾”，这种本能反应也很好地说明了头是人最关键的部位。事实上，头的作用还很多，我们可以通过“头”了解到很多的信息。FBI 特工根据头的形状来分析人的性格：

### 1. 正方头

追求自由、不受拘束、喜欢运动、精力充沛、性格活泼、勇于探索，是这些人的特征，他们尤其喜欢野外运动。理论性的东西并不是他们喜欢的，这种人一旦发言，常常会提出富有建设性的意见。

同时，这类人特别能吃苦，对于别人很难忍受的事情，在他们看来却只是小菜一碟。他们最大的缺点就是不大喜欢读书，这就使得他们头



脑简单，思想单纯，他们也不善于思考问题。他们的观念中，生存的本领在于实干的精神和充沛的体力。

## 2. 长方头

这种人不会用武力去达到自己的目的，他们更愿意凭借智力获得成功。外交家、推销员等往往是他们适合的职业。

但是，他们缺乏应有的勇气和行动能力，能够做出完美的计划，却总是执行力不够。在金钱方面，他们会挣钱但却不懂得理财，因此金钱很容易流失。

## 3. 圆形头

这类人会让人感觉和蔼、幽默和可亲可敬。在生活上他们更愿意享受，喜欢吃，喜欢睡，所以身体越来越胖，这就使得他们行动缓慢，给人一种慵懒的印象。但是拥有这种头形的女性，往往很受人欢迎。

## 4. 三角头

这种类型的头，前额宽而高，下巴比较尖，脸就像是倒立的三角形。这种人智商很高，善于思考，逻辑推理能力也很强，爱好广泛，足智多谋，具有很强的创造力。做事也容易冲动，有拍案而起的气魄。

据 FBI 资料库显示，思想家、发明家、文学家、教育家、设计师、评论家等多属于这种类型。

## 5. 残月头

这种人喜欢说话，但是不经意间总是容易得罪人。这类人的反应很快，但热情退得也快，给人不稳定的感觉，这类人很容易冲动。FBI 特工说，喜欢发怒的，往往多是这样的人。

## 6. 新月头

这种人优点很多，其中谨慎就是这种人最大的优点，他们对别人的话持观望态度，很少会冲动，不会做出鲁莽的事情。办事比较果断也是他们的一项优点，做事理智。无论办什么事情，他们都三思而后行，从来不肯轻举妄动，一旦行动，往往会有所收获。

这种人也具有很明显的不足之处，那就是思维迟钝，行动缓慢，做事过于循规蹈矩，为人也很固执。

## 7. 平直头

这种人需要分为两种来看，鼻梁挺一些的，会很有智慧，做事成功往往会多于失败；如果鼻梁下陷或者鼻孔上仰，会让人感觉到愚蠢。事实上他们的确反应比较迟钝，所以，失败容易伴随他们做任何事情。

## 8. 凹额头

这类人的额头后仰，鼻梁很高，眉骨凸出，嘴唇后缩，下巴却很长，有点像字母“C”。这种人思维很敏捷，智商很高，他们的人缘很好，注重交际，做事有气魄，善于使用谋略，可以称得上是名副其实的奇才。

这类人同时还很容易成为领袖人物，组织及领导才能都很强，同时有雄辩之才，常常妙语连珠，让人感觉到他们所特有的魅力。但这也造就了他们固执己见的态度，做事也会疑虑重重，甚至有点杞人忧天。

# 眼睛：一眼看穿对方的命门

在 FBI 特工眼里，眼睛是人的面部最主要、最可靠的部位，它为人与人之间的信息沟通提供了一种永恒的渠道，将人的性格、学识、情操、趣味和品性暴露无遗。眼睛是人的心灵之窗，不管一个人是正是邪，只要通过观察他的眼睛就可以立即辨识。比如，天真无邪的孩子，目光必然清澈明亮；而利欲熏心的人，眼中所透露出来的就是混浊不正了。

根据 FBI 特工的观察，善良淳朴的人，一般眼神坦荡、安详；狭隘自私的人，眼神狡猾、昏暗；不恋富贵、不畏权势的人，眼神刚直、坚强；见异思迁、见风使舵的人，眼神游移、飘忽。眼睛的神采如何，眼光是否坦荡、端正等，这些都可以反映出对方的德行、心地、人品以及情绪。

在我们的日常生活中，当人们视线相互对视时，都会处于一种矛盾的心理中，一方面他们认为这种对视会让对方感到不快，另一方面又想假如视线转移了，对方会不会看透自己的心理。在这种进退两难的矛盾状态之中，人们就会变得更加焦急，越会注视对方的眼睛，更剧烈的反应便随之产生，也就越害怕对方会看透自己的心理，强烈不安的心理情绪就越严重。这种状况的产生源自于他们的不自信，据 FBI 特工分析，