

FBI

心理操控术

美国联邦警察的超级心理策略

金圣荣◎编著



揭示FBI高效驭人的心理策略，
教你在人际交往中运用心理操控术，识破对方的伪装和谎言

哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

FBI

心理操控术

美国联邦警察的超级心理策略

金圣荣◎编著



揭示FBI高效驭人的心理策略，
教你在人际交往中运用心理操控术，识破对方的伪装和谎言

哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

FBI心理操控术:美国联邦警察的超级心理策略/
金圣荣编著. —哈尔滨:哈尔滨出版社, 2011.11
ISBN 978-7-5484-0735-5

I. ①F… II. ①金… 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189447号

书 名: FBI心理操控术——美国联邦警察的超级心理策略

作 者: 金圣荣 编著

责任编辑: 李金秋 孙 迪

责任审校: 陈大霞

版式设计: 张文艺

封面设计: 朝圣设计

出版发行: 哈尔滨出版社(Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市香坊区泰山路82-9号 邮编: 150090

经 销: 全国新华书店

印 刷: 保定市中国画美凯印刷有限公司

网 址: www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

编辑版权热线: (0451)87900272 87900273

邮购热线: 4006900345 (0451)87900345 87900299 或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线: (0451)87900201 87900202 87900203

开 本: 787×1092 1/16 印张: 15.5 字数: 186千字

版 次: 2011年11月第1版

印 次: 2011年11月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-0735-5

定 价: 29.80元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。服务热线: (0451)87900278

本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所

前言

PREFACE

“FBI是谁？是做什么的？”

其实，FBI不是一个人，而是一群人，它的全称是“美国联邦调查局”，是一个既打击犯罪又维护美国司法权力的机构——近年来，FBI在美国的地位不断上升，现在已经成为全美最令国民信服的机构，这是任何侦破和安全机构都不能与之相比的。

“FBI是如何成为当今全球最著名的侦破和安全机构的？”

这个问题的答案有很多个，但是有一个答案最为人们所知——FBI通过研究和分析人的心理，掌握操控人的心理的技术，从而完成侦破和安全工作。准确地说，美国联邦调查局就是通过对犯罪嫌疑人和不法分子的心的掌控，破获了一起又一起重大案件，创造了在美国社会甚至国际社会上又一个又一个传奇。

美国联邦调查局是当前全球所有犯罪心理研究机构中，对犯罪心理的研究最为出色的机构之一。更值得人们关注的是美国联邦调查局结合社会环境和人性的本质对犯罪主体进行全面的心理研究，从而形成了一门专门掌控犯罪分子心理的技术——“FBI心理操控术”。

“FBI心理操控术”是对犯罪主体进行全方位研究与分析之后的成果，也是美国联邦调查局在一百多年的发展过程中积累的一项宝贵技术，它从犯罪主体的心理与性格特征所体现出来的信息出发，对犯罪心理进行研究，因此具有很



大的实践价值。

在美国联邦调查局工作了二十五年的乔·纳瓦罗说：“世界上最重要的方式不是你该去怎么做一件事，而是你该和别人怎么去做这件事，我们的社会是一个不可分割的整体，如果你不顾及别人的想法，那么你很有可能遭到全社会的反对。所以，你在做自己本该做的事时，还应该了解别人的想法，读懂别人的心理变化，这样你就能变成一个能够和别人一起做事的人。”因此，我们要想让自己成为别人最愿意去结交、最愿意去信赖的人，那么就应该懂得别人的想法和心理，让彼此完美地融合在一起，这样才能得到自己想要的。

可以说，随着现代社会的快速发展，越来越多的人都希望能够读懂别人的心理变化，因为在当前这个竞争异常激烈的年代，读懂别人的心理变化，成功地操控别人的心理，能够让我们赢得更多的竞争，从而成为社会的强者。

在日常生活和工作中，我们不论是与人交流，还是与人共事，都需要揣摩与我们打交道的那些人的心理变化，分析他们的心理变化给我们带来的影响——不论你是驰骋在商场的经商高手，还是在职场不断晋升的“职场明星”，你都需要掌握一些操控别人心理的技术，这样才能保证你趋利避害，不断地实现人生的飞跃。

我们在实际生活中总是不愿让自己受到别人的伤害，所以我们总是会有意或无意地穿上“伪装服”。而我们在和别人交往的过程中，也总是会试图扒开对方身上的那一层“伪装服”。实际上，我们这样做很累，不但没能看清别人，还使得双方的信任全无。乔·纳瓦罗说：“每一个人都会精心地将自己隐藏起来，每一个人也都会努力地去看清别人的真面目，谁都没有错，因为每一个人的内心深处都或多或少地缺乏安全感，都觉得自己一不小心就会受到伤害。”所以，对每个人而言，掌握一门心理操控术是有必要的。因此，跟着FBI的特工去学习心理操控术，无疑是身处激烈竞争中的我们的最佳选择。

本书就是从犯罪心理学的角度，结合FBI的办案经验，对人体语言、性格特征等多方面进行有针对性的分析和阐释，为读者提供了一些实用的心理操控技术和手段，从而让读者在阅读本书的过程中，轻松学会“FBI心理操控术”。

由于编者水平有限，书中难免出现纰漏，欢迎广大读者批评指正。

目录

CONTENTS

Part 01 先观其行再控其心——FBI的形体操控心理策略

1. 行走的姿势是一个人心理的外在表现 002
2. 简单的握手背后折射出别人的内心世界 006
3. 我知道你在想什么——脚比嘴更容易说出真相 012
4. FBI善于从犯罪嫌疑人的笑容中揣摩其内心的变化 018
5. 从对方鼻子的变化中一眼看透对方的心理 023
6. 观察对方的脾气，判断对方的性格 027

Part 02 雄狮与猛虎的交战——FBI的博弈操控心理策略

1. 每个FBI都懂得囚徒困境中的心理博弈 034
2. 加减博弈是每一个FBI特工都懂得的心理博弈法则 039
3. 从点滴中窥视对方心理变化——FBI特工都善于使用
“蝴蝶效应”去博弈 044
4. 直接利益博弈原理——抓住对方最为关心的去攻击
对方的心理防线 048
5. 换位博弈——懂得换位思考，在博弈中巧妙地摸清对方的心理 053
6. 结果博弈——多用烟幕弹，假设多种结果扰乱对手心神 059

Part 03 瞬间改变对方想法——FBI的言语操控心理策略

1. 初次见面就叫别人的名字是打开戒备心的钥匙 066
2. 言语间留有余地，利用迂回方式使对方靠近自己 069
3. 改变顽固人的想法可以对其多加赞美 075
4. 故意贬低对方从而实现转变对方的想法 083
5. FBI的车轮心理战术——软磨硬泡，连续攻击 088
6. 优化你的谈话技巧，改变对方的心理认知 097

Part 04 捕捉眼球转动的信息——FBI的眼神操控心理策略

1. 最容易出卖说谎者的是他的眼神 102
2. 读懂眼眉背后的心理 107
3. 观察瞳孔的大小挖掘目光后的真相 113
4. 眼为心声，透过眼睛洞察对方的内心 118
5. 仔细观察眼神，通过视线探测对方心理 122
6. 捕捉眼球转动的信息，学会操控眼神背后的心理态势 126

Part 05 **操控其人就是操控其心——FBI有效驭人的心理策略**

1. 要想“驭”人，先学会“敬”人	132
2. 震慑效应让对手闻风丧胆	135
3. 八面玲珑化解争执	138
4. 让别人对你言听计从	140
5. 让对方履行诺言的心理技巧	144
6. 满足对方虚荣心的心理策略	148
7. 满足对方要求的心理策略	150
8. 以柔克刚的心理策略	152

Part 06 **收买人心是个好套路——FBI笼络人心的策略**

1. 出丑效应——故意将自己的劣势暴露给对方	156
2. 喜好原理：对方总愿和与自己有共同语言的人交往	160
3. 降低自己身份，抬高对方身价——笼络人心最实用的心理战术	165
4. 笼络人心就要帮助对手解决后顾之忧	169
5. 巧妙赞美对手的缺点以达到笼络人心的目的	172
6. 微笑效应：可以通过对方的微笑揣摩其心理变化	177
7. 感情投资——笼络人心最温情的法则	179

Part 07 识破谎言的心理密码——FBI识破谎言的心理操控策略	
1. 抓住一闪而过的面部表情就能识破对方的谎言	184
2. 微笑并不能隐藏真实的谎言	187
3. 一些不经意间的动作就能证实他在对你说谎	190
4. FBI的经验之谈：女性更擅长说谎	195
5. 坚定地不移开视线是说谎的征兆	198
6. 有备而来的回答更成为让你看懂对方的说谎讯号	201
7. 如何拆穿对方的谎言	206
Part 08 交际中的制胜心理学——FBI人际交往中的心理操控策略	
1. 如何让对方敞开心扉，消除对方的心理戒备	212
2. 设法将对方的“主观”变成“客观”	219
3. 刺激对方的参与意识，变“被动”为“主动”	222
4. FBI与非嫌疑人之间的交流	225
参考书目	233

A grayscale photograph of two FBI agents in tactical gear, including helmets and vests, standing in a doorway. The agent on the left is partially visible, and the one on the right is more prominent, facing away from the camera. The background is bright and slightly overexposed.

Part 01



先观其行再控其心—— FBI的形体操控心理策略

《成为美国联邦调查局探员》的作者霍尔登说：“每个人的举动都是对自己内心状况的真实反映，一个出色的FBI特工是可以从犯罪嫌疑人的动作、表情、眼神中发现一些蛛丝马迹，阅读出犯罪嫌疑人异常的心理状况的。”人的内心是最复杂，也是最神奇的。在这复杂的内心往往会出现一种思维，支配着一个人的行为，所以FBI的特工们势必要掌握一门特殊的心理操控术——通过观察对方的一举一动去阅读犯罪分子的内心，操控对方的心理，是FBI运用心理操控术的主要目的。而在当前这个复杂的现代社会中，我们若像FBI的特工一样，能够在观察别人的肢体语言的同时，了解对方的心理，对我们来说很有好处——谁能够像FBI的特工一样，成为最棒的肢体语言破译者，谁就能轻而易举地操控别人的心理。

行走的姿势是一个人 心理的外在表现

对我们来说，走路是再平常不过的事。但是，美国联邦调查局的特工却会告诉你，每个人走路的姿势都是不一样的，而且每个人走路的姿势会反映出他们的心理状况——在不同的心理状况下，每个人走路的姿势都有所不同。

美国联邦调查局的资深心理学专家罗伯特·K·雷斯勒说过：“通过观察每一个犯罪嫌疑人的走路姿势，能够发现其在案件发生后的心理状况，寻找犯罪嫌疑人的破绽，从而找出最后的真相。所以，我们在日常生活中，学会从观察别人的走路姿势以判断其心理状况，有利于我们阅读别人的心理，这样我们就能更好地与别人相处，减少纠纷的发生。”

时间是凌晨三点钟，一个穿着花格子衬衫的男人走在奥兰多的商业街上，而在他身后的不远处有两双锐利的眼睛正死死地盯着他。

穿花格子衬衫的男人叫维斯特·杰米瑞，他的真实身份是一名贩毒团伙的老大，不过外界只知道他是当地一家酒吧的老板。而在他后面不远处悄悄跟踪的两个人都是美国联邦调查局的特工，年纪大的叫



凯斯特，年轻的叫哈里斯。

“哈里斯，我敢断定，今天晚上我们一定能找到维斯特犯罪的证据。”凯斯特悄声对哈里斯说道。

“为什么？我看他走路的样子，感觉就像是去参加一个派对一样轻松。你怎么就敢断定今天晚上能够找到他的证据？我可不相信。”哈里斯不相信地答道。

“不，等你像我一样做了近二十年的FBI特工的时候，你就会同意我刚才说的话了。现在你只需要好好跟踪就可以了，我会帮助你找到他的证据的，小伙计。”凯斯特一脸自信地说道。

“哦，那就借你吉言了，老伙计。”

哈里斯的话音刚落，就看见维斯特突然闪进路边的一个会计所。令人疑惑的是，到了凌晨三点，一般的会计所肯定会熄灯关门的。为什么这家会计所还透出微弱的亮光呢？而进去的维斯特肯定不是去找会计师做财务的，里面的人也不可能是在加班——大毒枭深夜闪进一家会计所，即便是做财务，也是不合法的财务。

当维斯特进入会计所后，凯斯特和哈里斯立刻带领潜伏在周围的其他FBI特工冲了进去，结果收缴了大包毒品，将维斯特逮了个正着。事后，哈里斯问凯斯特为什么知道他们能在那天晚上人赃并获，凯斯特告诉他：“他走路的姿势和之前有很大的不同，之前他走路的时候都是挺直腰板一副很严谨的样子。但是那天晚上却走得很轻松，而且还时不时地左顾右盼。这明显说明他有事情，而且还是需要掩人耳目的事情。”

从犯罪嫌疑人的走路姿势判断其心理，这是FBI特工最常用的一个破案手法，因为人在特定的心理状况下，走路的姿势会与其正常走路的姿势有不同之处，而这种不同恰恰暴露出破绽。因此，我们在判断别人的心理状况时，可以通过观察他们的走路姿势来读懂其内心。

下面我们就来看看，FBI特工是如何通过观察别人的走路姿势来探视其内心状况的：

(1)一些走路姿势一直保持大踏步向前的人，速度突然变慢，而且步子显得比较碎，这说明他们的内心正在被某些事情困扰着

美国联邦调查局的资深心理学专家罗伯特·K·雷斯勒说：“那些平时大踏步向前走的人，通常都是身心健康、品行善良的人，不过这种人却十分好胜和顽固。因此，当这类人成为嫌疑人时，如果他们一改之前的走路姿势，那就说明他们有作案的动机。”

一个平时惯于大踏步向前走的人，说明其内心是非常坦荡的，这类人往往比较正直。但是，这类人也都有一个很突出的特点，那就是做事容易冲动，很可能因为一件不顺心的事就做出极端的行为。所以，当我们和走路姿势是大踏步向前走的人交往之时，一定要注意其内心的变化，仔细观察其走路姿势，如果其走路姿势发生变化，就说明其内心也在变化，这个时候我们应该做好准备工作，防止其出现极端状态，做出伤害我们的事情。

(2)相反地，那些走路姿势一直都惯于小碎步且步伐较急的人突然变成大步向前走，这说明他们的内心已经起了变化

美国联邦调查局的心理培训官杰森·哈斯勒姆认为，那些以小碎步姿势走路且步伐较急的人，通常都是性情非常急躁的人，不过也可能是因为腿短所致。一般这类人走路的姿势变成大步向前走的时候，说明其此时的心情非常急躁，甚至烦躁不安。而这类犯罪嫌疑人在犯案的前后都会变成大步向前，其犯罪愿望也非常强烈。

因此，我们在和这类人交往的时候，一定要注意对方走路姿势的变化——当他们一改往日的小碎步开始大步向前的时候，说明他们内心的愤怒可能已经达到了顶点，这个时候我们就应该提高警惕，谨防对方做出伤害我们的事情。



(3)拖着鞋子走路的人或是鞋跟磨损很严重的人通常思想都比较消极

美国联邦调查局的资深心理学专家罗伯特·K·雷斯勒说：“那些拖着鞋子走路的人，或者鞋跟磨损很严重的人，都是思想比较消极的人，因此这类犯罪嫌疑人往往都有着很强的忌妒心，他们犯的案子大多数都是因为忌妒他人而伤害他人。”

一般来说，这类人在生活中都不够积极，总是希望通过简单的付出收获丰厚的回报。因此，一旦这些人走路的姿势发生变化，很可能做出伤害身边人的举动，尤其容易伤害那些跟自己关系最近且比自己成功的人。所以，我们在日常人际交往的过程中，如果发现这类人的走路姿势不同于往常，那么我们就应该小心提防了。

(4)走路步伐比较凌乱的人通常都比较神经质，而且性格较为叛逆

美国联邦调查局的心理培训官杰森·哈斯勒姆认为，那些走路步伐比较凌乱的犯罪嫌疑人，都有一个共同的特征，那就是比较神经质，而且性格非常的叛逆。他们通常对自己身边最亲近的人具有很大的敌对情绪，严重伤害的往往是身边最为亲近的人。

一般来说，那些走路步伐比较凌乱的人，在日常生活中最讨厌别人督促自己或者约束自己。由于他们既比较神经质又非常叛逆，因此总是认为自己做的都是对的，一旦别人提出相反的意见，就会闹情绪，甚至还会做出非常极端的事情，给自己身边的人造成很大的伤害。所以，我们在日常生活中与那些步伐较为凌乱的人接触之时，如果发现其走路姿势发生变化，就必须提高警惕，以免他们对你造成伤害。

2

简单的握手背后 折射出别人的内心世界

在我们的日常生活中，握手是一个再简单不过的动作，是人与人之间表示友好的礼节。可是，美国联邦调查局的特工却能够从这个简单的动作背后，准确地捕捉到别人的内心世界，从而成功地抓获罪犯。

美国联邦调查局的心理培训官杰森·哈斯勒姆说过：“人在握手的时候，不同的心情会有不同的表现，这个动作就像一个心理密码翻译器，能够解读人的内心想法。所以，特工们在和犯罪嫌疑人握手之时，会注意对方的各种变化，尽量在与对方握手时找到蛛丝马迹。”

所以，如果我们也能够像FBI一样，根据握手时表现出来的态度、握手的力度以及握手时的其他行为来分析一些有用的信息，那么我们就在与对方进行简单的握手之后，准确地掌握其心理状况，从而实现操控对方心理的目的。

1981年的秋天，美国联邦调查局的一名特工在执行任务时，开枪击中了一名苏联特工。本来这种两国特工互相交手的情况很常见，吃亏的一方也只能是哑巴吃黄连。可是，苏联的情报部门对此却感到非



常的不高兴，他们认为这是一种耻辱，为此，他们派出三名特工去刺杀那名美国特工。

就在当年11月末，苏联派出的三名特工抵达美国得克萨斯州北部城市达拉斯，因为他们的目标人在达拉斯的一家网络公司做营销人员。

12月2日，苏联的三名特工开始了行动，他们先是到目标人所在的公司熟悉环境，准备找合适的刺杀地点。在出发前，三个人都戴上了手套，这在冬天也是很常见的事情。

在他们去往目的地的过程中，其中一个人却不小心掉了一只手套，因此他索性连另外一只手套也摘下来扔掉。当他们三人到达目的地的时候，正好看见他们的目标人从里面走出来。于是，他们佯装在一边瞎转悠，等对方走后再查看周围环境。但不巧的是，当目标人从他们身边走过时，正好有一阵风吹过，他们中个子最高的那个人的黑色礼帽被吹到了地上。

令人惊讶的是，目标人竟然弯下腰捡起那顶帽子交给高个子，然后非常友好地伸出手和他们握手，并说了一句：“嘿，伙计们，今天可真是够冷的啊！”说完后，他就坐上一辆出租车走了。

然而，令人意想不到的，半个小时后，当三名苏联特工在选定完刺杀地点刚准备离开时，突然十几个FBI的特工出现在他们面前，将他们全部抓走。为什么这三名苏联特工在这么短的时间内就被抓了呢？原因就在于那次无关紧要的握手——目标人在与他们握手的时候发现了那个没戴手套的人手上有枪磨出来的茧子，并且他的手正在哆嗦，而他也早就知道苏联的特工要杀他的消息，所以他在与他们握手的时候就确定这三个人就是来杀他的。

一次看似简单的握手，就能导致一次行动失败，在这件事情的背后，我们应该看到的是：握手并不仅仅是一种简单的身体接触，更多