

榎藤子/著

FBI心理暗示学

为什么你总是被别人搞定？

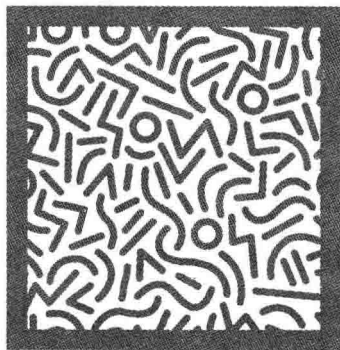


专业系统的心理分析
帮你洞悉心理波动背后的行为逻辑

SEEING INTO PEOPLE'S HEARTS IS
A WAY OF ACQUIRING WEALTH

FBI 心理暗示学

榎藤子/著



图书在版编目 (CIP) 数据

FBI心理暗示学 / 赵一著. -- 北京 : 中国友谊出版公司,
2015.3

ISBN 978-7-5057-3493-7

I. ①F… II. ①赵… III. ①心理交往 - 社会心理学 - 通俗读物 IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第 037287 号

书名	FBI心理暗示学
作者	赵一 著
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	北京时代华语图书股份有限公司 010-83670231
印刷	北京建泰印刷有限公司
规格	880*1230毫米 16开 17印张 200千字
版次	2015年4月第1版
印次	2015年4月第1次印刷
书号	ISBN 978-7-5057-3493-7
定价	38.00元
地址	北京市朝阳区西坝河南里17-1号楼
邮编	100028
电话	(010) 64668676

/前言/

美国有一部很受观众欢迎的关于心理学的电视剧——《别对我撒谎》。剧中的 FBI 特工，个个枪法精湛，身怀绝技，他们能发掘深埋在犯罪嫌疑人脸部、身体和声音里的线索，然后将犯罪调查中的真实与谎言昭示天下。如 Lightman，他能从别人的面部表情、说话声音、下意识的肢体语言等蛛丝马迹中寻找真相……

确实，FBI 特工在茫茫人海中一眼就能认出罪犯，根据一个细微的动作便知对方是否在撒谎，在和对手交锋的时候，一个眼神，就知道对方下一步的举动……

为什么他们能拥有这样的“超能力”？

其实，这一切都源于 FBI 特工们对身体语言的熟稔掌握。行为透露心理，心理预示行为。所有的行为背后，都有心理学的力量。很多时候，通过观察一个人身体所发出来的信号，就可以看出他的真实想法，了解他的内心世界。

言行举止皆心理，察言观色识人心。穿着打扮、签名笔迹、人性心理、言语习惯等这些再微小不过的事，往往能透露出一个人的内心世界，如果能善于观察，巧妙利用，那么这些就完全可以成为我们掌控他人的利器。

我国晚清重臣曾国藩说：“欲成天下之大事，须夺天下人之心。”美

国思想家爱默生说：“成功者并非比失败者有脑筋，只不过他们比失败者多了一点计谋。”人都有自己的内心需求和自身弱点，如果我们能多了解一些人性心理，掌握一点做人做事计谋，那么再难解决的问题也会迎刃而解。鉴于此，我们策划出版了《FBI 心理暗示学》一书。

本书以 FBI 侦破案件为主线，用故事引出主题，不仅告诉读者如何通过身体语言来了解对方心理、掌握他人行为背后的玄机、识别谎言……同时，还向广大读者展示了怎样利用人类普遍存在的心理及人性的弱点来影响操纵对方，如何在第一时间看透并说服他人、怎样更好地与人交往等等。

本书在内容上分为心理基础篇、心理实践篇和行为拓展篇三个部分。心理基础篇介绍了 FBI 读心术的基本内容和要素；心理实践篇介绍了读心术原则、技巧的实际运用；而行为拓展篇则介绍的是读心术在日常行为中的运用和拓展。在具体篇章的结构上，每一篇目的内容都包含典型场景的重现、跟 FBI 学读心术、实用锦囊三个部分。本书力求用最细致的分析解读，让每一位读者都能在轻松有趣的氛围内入题，更好地了解现象背后的深层心理原因，认识自我，了解他人，以成为职场、商场、人际交往中最受欢迎、最能呼风唤雨的人。

前言

心理基础篇

01

微表情

Expression /003

不放过一切细节，破解各种难被人发现的微表情破绽

神态——神态举止透露出真实的心理信息

眼神——读懂对方的眼神，了解对方的心思

表情——多变的表情，难掩饰的心情

姿势——掌握姿势下的“潜台词”，读懂他人心

手——手部动作所蕴藏的心理世界

腿——腿部的“非话语泄露”

配合——配以恰当的身体语言，让表达更具成效

02

身体语言

Body language /023

顺藤摸瓜，从行为的破绽中发现情绪变化的端倪

挠脖子和搓鼻子——欲盖弥彰还是别有他因

交叉双臂——拒绝还是伪装

握手——握手是一门学问

低头耸肩——低头耸肩背后的秘密

触碰——肢体接触带来的神奇效用

斜视——冷漠的斜视意味深长

小动作——抚慰紧张内心，识别不经意间的多余动作

03 | 习惯 Habit /041

见微知著，在不被人重视的习惯中识破诡诈的心机

衣着打扮——衣着打扮泄露出的心理秘密

语言习惯——言语习惯反映一个人的性格习性

身体困境——锁定求助对象反能取得帮助

环境选择——谈事情场合的选择与人不同的心理特征

公开——当众公布自己树立的目标往往容易实现

签名——从签名看他人个性特征

笔记线条——笔迹线条对心理的无意识暴露

04 | 谎言的解构 Fairy tale /061

如果你发现有这些举动，那么他很可能就在说谎

识破——以“眼”识心，挖掘事情背后的真相

假象的空间——营造安全的假象，掌控对方于无形

超时的谎言——面部表情持续时间与谎言的关系

言语假象——言语难以包装真实的内心

谎言背叛者——不经意间的动作，往往是谎言的泄密者

空间防御法——透视空间距离，有效避免被人蒙蔽

心理实践篇

01 | 诱 Enticement /081

让对方消除戒备的策略——找准软肋，寻找最好的切入点

诱饵——给对方一点好处，然后再提出自己的要求

关心——关心对方最亲近的人和事

麻痹——谈对方得意的事，麻痹松懈对方让其自曝实情

从众心理——掌握从众心理，利用周围人的行为来影响别人

安全感——利用“安全”心理，改变对方的立场和行为

紧抓把柄——掌握对方的“心理死角”，令其乖乖听从于你

好奇心——利用越“禁”越“想”心理实现自己的目的

自尊心——告诉他“你很重要”，会出现意想不到的结果

02 | 攻 Pressure /107

得到对方认同的策略——攻心的第一战，颠覆从这里开始

高尚的动机——赋予对方高尚的动机，可以极大地左右他的行为

适时的“缺席”——当不被重视时，适时“缺席”会得到改观

表达期望——给予对方积极的期望，他便会竭尽全力地办好事情

角色转换——从对方的需求出发，把自己想说的转化为他想听的

制造困难——制造别无他选的困境，让对方做出你所希望的决定

诱惑和刺激——先以大诱惑刺激对方，然后让其自愿接受

适当的许诺——先让对方做出一定的承诺

自己人效应——制造“自己人效应”，让对方感同身受

03 | 驭 Control /131

心理驾驭的策略——掌控有方，谁也逃不出你的手心

步步紧逼——得尺先得寸，一步步“登堂入室”

以“柔”驭人——触动对方内心深处最薄弱的环节

沉默的压力——以沉默激发心理能量，给对方以无形的精神压力

吊胃口——激起对方的兴趣，吊足对方的胃口

关心则乱——以对方关心的利益为诱导，往往能旗开得胜

让他人多说一点——引导他人多说，形成互动以完成说服

第三者效应——用“第三人”来引导，以“角色”去说服

04 | 慑 Influence /153

心理突破的策略——透视心理，巧妙施加有效影响

干扰——巧用视线影响、干扰他人

信息屏蔽——切断对方的信息来源，让其逐步接受你提出的要求

思维惯性——利用思维惯性，诱使对方说出事实真相

设套——设定思维线路，让对方做出你想要的回答

心理共鸣——多方面运用喜好原理影响他人的行为

温柔的刺刀——以“引导”代替“命令”，让别人心甘情愿地接受你

示弱的好处——适时地“示弱”，让他人放下心理戒备

激怒对方——激发出对方的冲动情绪，让其做出有违本意的举措

行为拓展篇

01 | 度 Moderation /181

- 获得对方好感的手段——中庸有度，掌握与人交往的火候
- 触碰——增加接触的频率，用熟悉度拉近彼此的心理距离
- 善用帮助——关键时刻雪中送炭，以后别人会回报你更多
- 低姿态——“出迎三步”，更要“身送七步”
- 对等交往——等距交往方能让人际关系处于平衡状态
- 人情催化剂——拓展人脉网，为后续利益不断铺垫
- 循序渐进——与人交往不可操之过急
- 微笑战术——一展笑颜，胜过千言万语

02 | 柔 Soft /199

- 打动对方的手段——情理并济，以柔克刚，以弱胜强
- 故意犯点小错——露些缺点，有时会更具吸引力
- 谈谈自己——适度公开私人信息，有助于赢得他人的信赖
- 竞争——引入竞争机制，让对方不令而从
- 美人计——适时利用“异性定律”来提高做事效率
- 投其所好——把控心理，投其所好，驭心才能安人
- 当众夸奖——笼络人心，有效激励方能起到最佳的效果
- 自己当榜样——以身作则，让大家心甘情愿地听你指挥
- 动之以情——获取赏识，赢得青睐，攻心是根本

03 | 势 Power /221

掌控局面的手段——强势是不够的，你还需要一点智慧

先抑后扬——先提出苛刻的要求，然后再做出大方的让步

利用对方的情绪——强化对方的惜失心理，变被动为主动

突然施压——故意制造压力，利用最后时限逼服对方

利用环境——巧妙利用“空间”获取自己的优势地位

时间推演——采取时间战术来掌握控制权

危机假象——故意制造危机假象，促使对方快速做出决定

压迫式推导——逼问对方试图否认的事情，在慌乱中寻找破绽

谄媚的陷阱——激发对方的优越感，让其接受你开出的条件

04 | 诈 Trap /245

突破心理防线的手段——主动制造意外，在突发状况下抓住破绽

慢一点——顾及对方的接受程度，慢慢地将对方“吃进”

误导——以错误信息引导，让对方“原形”毕现

情感攻击——抓住对方情感弱点，让对话顺利展开

步步为营——把你想问的问题拆开来，诱导对方说出真话

乘虚而入——抓住对方漏洞，占据谈话的主导地位

蚁穴溃堤——抓住细节问题，让对方自露破绽

FBI

心理暗示学

When the dangers coming,
Will you become a victim?

第一篇
心理基础篇

/ 心理基础篇 /

01 | 微表情 Expression

不放过一切细节，破解各种难被人发现的微表情破绽

“

在大多数人看来，FBI 是神秘莫测的，他们枪法精湛，身怀绝技，根据一个细微的动作便知对方是否在撒谎，在和对手交锋的时候，一个眼神，就知道对方下一步的举动。但是，这不是超能力，而是一门熟能生巧的技能。

”

神态——神态举止透露出真实的心理信息

■ 典型场景

FBI 审讯室里被带进来三名犯罪嫌疑人。

在三名犯罪嫌疑人坐定后，面孔严峻的探员说道：

“害怕了？看着我。”

三个犯罪嫌疑人缓缓地抬起了头。

“你们三个人中间有一个是真正的罪犯。我知道是谁，但我不会说出来。从之前的血液化验结果看，罪犯患有严重的肾炎或者传染病，如果不想耽误治疗的时间就自己站出来；如果想拖延下去，随你的便。但关键是，这样拖下去，有好下场吗？”

其实，这三个人中，坐在中间的那个是警方的卧底，在听到同事说罪犯的血液化验有问题后，他将沾有血液的手向其他两人靠近。

坐在卧底旁边的两个人似乎紧张起来，面部表情有些许变化。其中某个犯罪嫌疑人还稍稍躲闪了一下。

见此情形，FBI 将另一名犯罪嫌疑人关起来单独审问，很快犯罪嫌疑人便如实招供，案件也就此侦破。

■ 跟FBI学读心术

也许你很奇怪，不知道 FBI 是怎样侦破案件的。

在这个故事中，警方并没有要求罪犯现身，他只说明了犯罪嫌疑人患

有疾病这一信息，如果对方是无辜的，他就会躲闪，谁都不想被传染上恶疾。如果他是真正的罪犯，他就不会有过多的反应，得病的人是他，这一点他心知肚明。

由此我们不难发现，FBI 审讯的秘密其实是一种巧妙的心理战术，他的目的是为了给犯罪嫌疑人制造恐惧感，增添心理压力，逼迫他将内在的压力通过外在的表情或者动作表现出来。再老练的犯罪嫌疑人也会露出蛛丝马迹，这些就是 FBI 破案的关键。

口头语言和身体语言不同，口头语言往往要经过大脑思考和处理之后才表达出来，经过斟酌之后，某些意思就可能被掩饰和遮蔽。但是身体语言是下意识的，是在不经意间表达出来的，它是个人思想的真实反映。一个人若有想法，有企图，有动机，都会在他的身体上做出相应的反应。心理学家弗洛伊德就说过，凡人皆无法隐藏私情，他的嘴巴可以保持缄默，但他的手脚却会多嘴多舌。

的确，同有声语言相比，肢体语言更微妙、更复杂。人们在各自的生活经历中，已经形成了一些自己独特的神态举止，比如习惯双手抱臂而立，习惯坐着时跷二郎腿，喜欢说话时用各种手势，等等。这些习惯动作组成的肢体语言在不知不觉中就会透露出一个人的真实信息。

肢体语言可以传递信息，透露出一个人的情绪、想法，甚至是喜好和身份。神态举止，无声胜有声，有时候即使不说一句话，别人也可以通过观察对方的神态举止来窥探其内心世界。

身体语言专家亚伦·皮斯曾讲过这样一个故事：

某次面试中，一位男性面试者在解释他放弃之前那份工作的原因时，他说他觉得之前的公司没能给他提供足够的发展机会，但是由于他和所有的同事都相处得十分融洽，所以在是否离开原来那家公司的问题上，他一直有些犹豫，觉得很难抉择，直到最近才做出了这个艰难的决定。听完他的陈述后，女面试官说，她的“直觉”告诉自己，这位求职者在说谎，而且尽管他对自己的前任老板赞美不已，但是事实上，他却并不认可这位上司。

后来，通过对面试录像进行慢动作回放，面试官们发现，每当提到前任老板，这位求职者的左脸上便会闪现出一种转瞬即逝的嘲笑的表情。事后，招聘单位致电他的前任老板，果然不出面试官所料，他并非像他所说是因为没有发展前景才离开公司的，而是因贩毒而被公司开除的。

自相矛盾的细微肢体信号让面试官发现了他的破绽，从而揭穿了他的谎言。由此可见，一个人阅历再怎么丰富，城府再怎么深不可测，再怎么可能会掩饰自己，他的神态举止尤其是下意识动作却很难伪装，可以说世界上任何一个人都无法掩饰一些他们自己不能控制的、却能直接反映内心真实世界的表情、肢体语言和习惯动作。所以，要想了解一个人，熟悉他的心理活动，就要用心观察和总结他的“一举一动”，从身体上将 he 看透！

■ 实用锦囊

洞察身体语言，可以让我们更好地理解他人的情绪、想法，看到他的内心世界，进而与之游刃有余地沟通、交往。同样，为了更好地传情达意，获得他人更多的理解和支持，我们应该学会善用自己肢体的语言。

眼神——读懂对方的眼神，了解对方的心思

■ 典型场景

1989年，FBI抓住了一个间谍。这位间谍很合作，但却不愿意供认自己的同伴。几经审理都无结果。后来，迫于无奈，FBI向这位间谍展示了32张卡片，每张卡片上都写着一个与他一起工作过的人的名字，而这些人很可能是他的同伙。

FBI要求这位间谍在看每张卡片的同时讲述他所知道的情况，言谈之间，该间谍并没有说出任何有用的信息，但FBI却从此次审讯中找到了线索，并挖出了与他一起参加此次犯罪活动的同伴。