

<<FBI攻心术>>

图书基本信息

书名：<<FBI攻心术>>

13位ISBN编号：9787510428968

10位ISBN编号：7510428963

出版时间：2012-9

出版时间：新世界出版社

作者：金圣荣

页数：277

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<FBI攻心术>>

内容概要

FBI善于捕捉对方的心理动态，达到攻心的目的，这与他们在日常训练中注重攻心方面的训练密不可分。

因此，大多数人都对FBI这个带有神秘色彩的组织肃然起敬，并希望从他们在实战中总结出的经验里学习到攻心方法。

FBI认为，攻心的目的就是要彻底了解对方的心理状况，以便及时采取应对措施。

如果不能做到对一个人的心理了如指掌，又怎么可能做到彻底地了解对方呢？

因此，FBI把对一个人的攻心作为重要的训练科目。

美国联邦调查局的心理专家西蒙斯说过：“威吓与欺骗都是不正当的手段，但是当你对于那些犯有重罪的人使用这两种手法时，一点都不为过，这就是以其人之道还治其人之身。

”“一手大棒，一手胡萝卜”，这是美国人最喜欢的一种“攻心术”，而FBI中这一“攻心术”也被演绎到了极致。

《FBI攻心术：美国联邦警察的超级心理战术》帮你解读FBI独有的强势攻击心理策略，让你拥有像FBI一样强大的心理资本，以粉碎对手充满敌意的心理战术。

<<FBI攻心术>>

作者简介

金圣荣，中国商报新闻出版总社资深编辑，社科心理图书作家，2011年先后出版过《FBI读心术——美国联邦警察的超级心理密码》、《FBI攻心术——美国联邦警察的超级心理战术》、《FBI心理操控术：美国联邦警察的超级心理策略》、《CIA读心术——美国中情局决胜全球的秘密武器》、《FBI沟通术——美国联邦警察的超级人际沟通策略》、《FBI气场修习术——美国联邦警察独有的秘密气场能量手册》等著作，位居同类图书榜首。

其中《FBI读心术》更是成为连续成为2011年4-9月全国心理图书类畅销榜第一名。

随后出版的《FBI攻心术》也位居心理图书类畅销榜前十名。

<<FBI攻心术>>

书籍目录

第一章 强势攻击，逼迫就范——FBI强势攻击的心理策略1.进攻心理才是上策2.适时改变战术，粉碎对手敌意3.学会驾驭对方，破解对方防守心理4.立威造势，控制有术5.必须拖过三分钟热度，然后才能够谈及胜利6.斩断对手后路，FBI逼迫对方说出实情第二章 刚柔并济，借力打力——FBI刚柔并济的超级心理密码1.绵里藏针的心理密码2.FBI精英懂得欲擒故纵，先给予对手想要的3.攻心不一定靠言语，不说话的心理战更高明4.用“糖衣炮弹”诱导对手说真话5.反驳不一定处处有用，防守得当也会有收获6.先潜入对手内部，再打心理战第三章 晓之以理，明之以利——FBI精明的“人情战术”1.以退为进，瓦解对方心理壁垒2.先讲道理，再摆利益，大打人情战术3.套话有技巧，让对方主动摊牌4.FBI的最佳心理战术：趁虚而入，动之以情5.给对方留有余地，设法引诱对方向自己靠拢6.灵活设置悬念，FBI使对方洗耳恭听第四章 故弄玄虚，深不可测——FBI虚张声势的心理战术1.表现出自己的“强势”，给对方施加心理压力2.想方设法调整和控制对话3.抱有“善意”之心，用鼓励代替批评4.巧妙化解对方排斥心理5.不断重复、强调，回击不合理的请求和行为第五章 从旁枝人手，迂回找孔——FBI迂回攻击对手的心理策略1.FBI攻心策略：迂回找孔，寻找共同的“敌人”2.学会寻找与对手之间的共同意向3.扰乱对手的心神，分散对手的注意力4.顺应对手的意愿，将计就计的心理策略5.用对方感兴趣的事情作为进攻策略6.用感情投资的方式换取回报7.有话慢慢说，不要急于得出最终的结果8.换位思考9.隐藏自己的真实意图第六章 先礼后兵，给足面子再摆条件——FBI后发制人的心理战术第七章 先声夺人，先发制人——FBI主动出击的心理战术第八章 连哄带吓，既指明利益又说明利害关系——FBI的恐吓心理战术

<<FBI攻心术>>

章节摘录

2.适时改变战术，粉碎对手敌意 在多年的发展历程中，FBI也遇到过各种各样的顽固不化的对手。为了躲避FBI的调查，这些对手往往会通过伪装或谎言等渠道破坏FBI的思路，甚至软硬不吃，拒不认罪。

这样的对手的确是FBI面对的一个令人头疼的问题。

因为他们的谎言很多时候都天衣无缝，而他们的伪装往往也完美无瑕。

此时，FBI若想找出一个破绽进而攻入对方内心就显得极其困难。

但FBI会在此时重新审视自己的审问方式，及时调整自己的进攻策略，然后从一个新颖的途径中获得成功。

实际上，FBI破解谎言的方法非常简单，就是先把谎言看做人类生活中的一个重要的组成部分，然后再正视谎言。

这种方法看似简单，却行之有效。

更重要的是，这种方法有益于FBI在与对手周旋的过程中保护自己。

而FBI的实践经历也告诉人们，如果我们在与对手交锋的时候能够存有戒心并且保持警惕的话，我们必然会识破大部分骗局。

可是，道理简单，而实践起来却没有那么容易。

有时候，一些顽固不化的对手会执著地反复说自己的谎言，丝毫不会落入警察的圈套。

此时，改变战术就显得尤为重要。

在二战期间，法国的情报机关就在改变战术的情况下逼迫着一个伪装成流浪汉的间谍显露了原形。

在第二次世界大战期间，法国的情报机关的注意力被一个流浪汉吸引了。

这个流浪汉自称是比利时人，但是情报机关却认为这个流浪汉的身份背景绝非这么简单。

后来，为了安全，法国的情报机关毅然控制了自称“来自比利时”的流浪汉。

然后，法国情报机构将审讯这个流浪汉的任务交给了法国军官吉斯。

首先，吉斯军官并没有急于审讯流浪汉，也没有急于使流浪汉就范。

当吉斯对这个人的面貌、语气、语调和动作等方面进行了仔细观察并对其进行了详细调查之后，吉斯确定了情报机构的判断：“来自比利时的流浪汉”绝对只是一个伪装的身份，而他真实的身份则是来自于德国的间谍。

但是吉斯并没有确凿的证据来证实自己的推断，因此吉斯与这个流浪汉之间展开了较量。

由于狡猾的对手对吉斯提出的问题对答如流，完美的过程让吉斯根本找不到任何破绽。

屡屡碰壁的吉斯只好审视自己的行为。

在对自己进行了一番审视之后，吉斯认为，通过语言来判断他的真实身份是一个比较不错的办法。

于是，吉斯立即对其展开了行动。

最初，吉斯让这个流浪汉数数。

结果，这个流浪汉不卑不亢地在吉斯面前用法语流利地数数。

由于整个过程非常顺利，所以吉斯依然没有找到任何破绽。

过了一会儿，吉斯派人在窗户外燃起熊熊大火，随即有人用德语喊道：“着火了！”

吉斯认为，如果这个流浪汉在此时流露出惊慌的神色，他必然听得懂德语，因此吉斯就有了确凿的证据证明自己的推断。

遗憾的是，流浪汉依然无动于衷。

吉斯并不甘心就此失败，他想到了一个好办法。

第二天，吉斯命人把这个流浪汉带到审讯室。

吉斯说道：“好了，你自由了，你可以离开这里了。”

听到这句话，流浪汉扬起脸，露出了微笑，随后他长出了一口气，变得格外轻松。

.....

<<FBI攻心术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>