

<<FBI心理操纵术>>

图书基本信息

书名：<<FBI心理操纵术>>

13位ISBN编号：9787515800820

10位ISBN编号：7515800828

出版时间：2012-2

出版时间：工商联

作者：方大伟

页数：223

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心理操纵术>>

内容概要

从读心到攻心，从身体到语言，在任何场合中，都能掌握先机和主动，人性是最好的切入点、牢牢占据主导地位、只提供自己可以接受的条件、隐私帮你获得好感、让自己高深莫测、让借口无懈可击、公检法系统人员的参考书、人力资源主管、销售人员的实用手册、普通人随时随地用得着的沟通指南。

<<FBI心理操纵术>>

书籍目录

第一章 首先自己的心理要足够强大

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

第二章 人性的弱点是最好的切入点

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

第三章 获得对方好感的技巧

- 好印象从称呼开始
- 拉近彼此的距离
- 隐私帮你获得好感
- 有缺点才真实
- 谦虚是宝
- 利用对方的需求
- 加深印象
- 坦白的好处
- 重在参与
- 间接夸奖自己
- 让自己充满抱负
- 拥有共同的经历

第四章 操纵先要读心

- 贵的就是好的
- 光环效应
- 抽象受害者
- 先入为主
- 人类的盲从心理
- 懂得克制自己
- 学会抓大放小
- 比较性思考
- 认知的误差
- 额外收获

<<FBI心理操纵术>>

品牌的力量

第五章 时时牢记的攻心策略

对比效果

利用对方的心虚

第三方立场

赢得信任

我们总爱占便宜

单位错觉

让自己高深莫测

疲劳轰炸

使威胁的效果加倍

用好最后期限

冥冥之中，自有天意

第六章 牢牢占据主导地位

各个击破

找到对手的软肋

出其不意

放长线，钓大鱼

政策性让步

到底谁有主导权

集体压力

只提供自己可以接受的条件

间接操纵

利用谣言

第七章 不可忽视的谈话技巧

第八章 适当采用的退让之道

第九章 巧妙化解困局的要点

第十章 步步制胜的诀窍

<<FBI心理操纵术>>

章节摘录

版权页：在电视中，我们经常可以看到警察审问嫌疑人时采用好警察、坏警察的方法。在现实生活中，这种方法也是执法人员审讯的一个重要手段。

FBI探员迪尔伯曼认为：“坏警察的作用在于威慑嫌疑人，击垮他们的心理防线；而好警察的作用正好相反，目的在于拉近与嫌疑人的心理距离，让对方产生亲近感，从而操纵嫌疑人。

”1996年，迪尔伯曼探员接手一起贩毒案，19岁的非裔小伙布罗伊尔在纽约街头交易毒品时当场被捕。

为了揪出布罗伊尔背后的贩毒集团，FBI的一个小组连夜对他进行了审问，审问方法当然还是惯用的好警察、坏警察。

在这次审问中，迪尔伯曼的搭档威利扮演坏警察，而他自己则扮演好警察。

威利黑着脸，紧紧地盯着布罗伊尔，问道：“你知道贩毒的罪名有多严重吗？”

“你吓唬不了我，”布罗伊尔满不在乎地说，“我以前也被抓住过，但最后都被放走了。”

“你被抓过？”

“是的。”

“你进过牢房吗？”

“……”“没有？”

这次你可能要尝尝新鲜了。

我们手里的证据，足以让你在里面住上几年。

如果有需要，我可以让里面的兄弟好好地‘照顾’你。

”迪尔伯曼发现布罗伊尔明显紧张了起来，他知道该自己登场了。

迪尔伯曼说道：“你不用害怕，我们可以帮助你，但前提是你要跟我们合作。你愿意和我们合作吗？”

”布罗伊尔犹豫着。

威利说道：“你知道黑人被关进白人牢房的下场吗？”

不知道？”

我也不知道。

我们可以试验一下。

”此时布罗伊尔的眼神中已经充满了恐慌。

<<FBI心理操纵术>>

编辑推荐

《FBI心理操纵术》用FBI真实案告诉你：如何在人际交往中，瞬间取得主动；如何让对方对你知无不言、言无不尽；如何说服最顽固的人，让他对你言听计从；如何找到同盟者，在残酷的竞争中百战百胜；如何给对方留下深刻的印象，让对方对你信心十足；如何中止对方的抱怨，让他们的想法来个180度大转弯？

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。

<<FBI心理操纵术>>

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>