

<<FBI读心术-美国联邦特工教你瞬间>>

图书基本信息

书名：<<FBI读心术-美国联邦特工教你瞬间操纵他人心理-II-插图白金版>>

13位ISBN编号：9787512705074

10位ISBN编号：7512705077

出版时间：2013-1

出版时间：中国妇女出版社

作者：沐阳 萧睿

页数：234

字数：204000

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读心术-美国联邦特工教你瞬>>

前言

美国联邦调查局简称FBI，是专门打击各种犯罪的政府组织，在和各种罪犯交锋的一个世纪里，FBI付出了很大努力，也取得了巨大的成绩。

无论面对的案件多么棘手，对手多么狡猾，FBI总能从中找到突破口，查出罪犯的犯罪证据和行踪，从而抓捕罪犯落网。

自从FBI成立的那天开始，就肩负起了维护社会治安、维持社会秩序的重任，在美国社会中，FBI的职能和国会、五角大楼同等重要；在社会大众的心中，总统、国务卿、国防部长、联邦调查局局长，是这个国家四个最重要的职位，他们决定着这个国家的命运和未来的走向。

如今，FBI已经家喻户晓，被越来越多的人所认识，人们在钦佩FBI办案手段高明的同时，也深深为FBI高超而多样的读心方法所折服。

FBI探员不仅可以从点滴之中找到线索，还可以快速掌控对手的内心，让对手走入FBI早已铺设好的陷阱中。

“为什么FBI能够成为全球最著名的刑侦和情报机构？”

” “为什么人们一提起FBI总是带着敬佩的眼光？”

” “为什么FBI总是能轻而易举地击败自己的对手？”

” …… 这些问题既源于我们对FBI的不了解，也源于我们对FBI“心理读心术”的向往，希望自己能像FBI那样，轻松而精准地掌握他人内心的秘密。

在生活中，我们无论是与人交流还是共事，都要时刻留意他人的行为举止，通过日常交往中的细节揣摩出他人的心理变化，分析他人的心理变化可以给我们带来的影响，然后及时采取应对方法。

但是，在生活中有很多人不懂得怎样揣摩他人的心理变化，更不懂得如何去掌控他人的内心，只是因为怕受到他人的伤害或打击，而将自己刻意伪装起来。

其实，这样的伪装很多时候都是徒劳的，因为对手会时刻想着要撕掉你的伪装，无论怎样进行防守，还是会露出蛛丝马迹，被对手抓住。

这就好比在战场上，最终获胜方往往都是主动进攻的一方，毕竟进攻才是最好的防御手段。

因此，我们要先下手为强，率先撕开对手的“防护衣”，让对手充分暴露出来，这样我们就可以根据对手的弱点展开攻势，达到全面掌控对方心理，进而克敌制胜的效果。

我们要想在社交场合中占据主动的位置，就必须懂得心理读心术。

学会读懂他人心理的人会很好地梳理自己的人际关系，让自己始终处于融洽的氛围中，因此会操控他人心理的人能更多地得到他人的信任，也能更多地得到发展的机会。

如果你处在领导岗位上，掌握操控他人心理的方法，有助于你打造一个强大、高效、团结的团队，从而让自己立于不败之地。

FBI的“心理读心术”说难也难，说简单也很简单，说它难是因为社会的复杂性和人心的不确定性，每个人的性格都各有不同，不可能用一套程式化的方法对不同的人进行套用，而是要学会根据不同人的性格，采用不同的方法，还要掌握根据事态变化的程度，逐渐调整所用方法的能力，这些都不是一朝一夕所能练就的；而说它简单是因为学习的过程，可以由易到难，逐步推进，在与他人交往时，要时刻注意自己的行为，也要时刻调整自己的思维，在发现自己方向错误时，要及时改变，经过生活实践的不断历练，就完全可以掌握并能灵活运用。

FBI所推崇的“心理读心术”不是以语言为基础，“口才”只是“心理读心术”的一个分支而已。

FBI的攻心高手很多都是不善言谈的人，他们表面看上去虽然有些冷漠，但是却又有着共同的特点：心思细腻，能看到最细微之处；语言不多，但话锋犀利；行事多变，可以轻松攻破对手的防御；思维灵活，总能让思维领先于对手。

因此，FBI总结出的心理操控策略是：“赢得攻心战胜利的原因不是极佳的口才，而是各个方面都要跑赢对手的攻心智慧。”

” FBI建议那些想要掌握“心理读心术”的人，学会读懂对手心理的目的是掌控对方的行为，要想掌控对方行为的关键是要影响对方的思维，而影响对方的思维首先要做到转变对方的态度，要想让对方转变态度前提就是要了解对方所需。

<<FBI读心术-美国联邦特工教你瞬>>

以上就是“心理读心术”的核心概念，因此FBI总结出了“心理读心术”的实施过程，即先满足对方的心理需要，然后诱导对方让其转变原有的态度，接下来就要让对方推翻自己原有的思维，最后就是全面掌控住对方的行为。

沐阳 萧睿 2012年10月

<<FBI读心术-美国联邦特工教你瞬>>

内容概要

如今，FBI已经被越来越多的人所认识，人们在钦佩FBI办案手段高明的同时，也深深为FBI高超而多样的读心方法所折服。

你只要掌握了FBI操纵对手的超级心理战术，就能在人际交往中攻无不克，战无不胜，无往而不利！

克敌制胜的心理博弈术
因势利导的心理迎合术
欲擒故纵的心理驾驭术
赢得支持的心理拉拢术
乘虚而入的心理擒拿术
循序渐进的经典套话术
巧言利口的说服攻心术
化解敌意的心理防范术
强势突击的心理恫吓术
运筹帷幄的心理操纵术

<<FBI读心术-美国联邦特工教你瞬>>

作者简介

沐阳 硕士，心理咨询师，个人成长顾问，体语研究者，FBI读心术忠实的拥护者。

她认为“交际成功有85%取决于读心术，只有学会读心技巧，才能在人际交往中占据主动，继而获得幸福和成功。

”著有畅销书《FBI读心术：美国联邦特工教你瞬间看穿他人心理》，深受读者好评。

潇睿 青年学者，个人成长顾问，长期专注心理学、管理学、成功学、语言学的研究，尤其热衷于身体语言学的研究。

2012年3月，普京第三次当选俄罗斯总统，人们普遍认为普京的高支持率主要来源于他任期内民生的显著提高和俄罗斯重获世界发言权的事实。

但潇睿却认为，除此之外，普京作为职业特工，拥有一套完整的“心理操纵术”，他能轻松洞察人心、掌控局势、战胜恐惧，为他的政治生涯奠定了良好的基础。

后来的事实也证明了这一点。

<<FBI读心术-美国联邦特工教你瞬>>

书籍目录

第1章 修炼强大的内心

FBI激励自我的心理暗示术

不自信的人请走开

用强大的内心来指挥别人行动

贬低对方，展现你的自信心

无论何时，请坚持主见

别让困难在心中放大

立威造势，控制有术

第2章 让对手知难而退

FBI克敌制胜的心理博弈术

加减博弈：让他人接受自己

蝴蝶效应：从点滴中窥视对方

囚徒困境：谁先坦白谁受益

利益博弈：用对方关心的为诱饵

换位博弈：懂得换位思考问题

人质策略：让对方被软性套牢

第3章 运用人性的弱点

FBI因势利导的心理迎合术

维护好他人的面子

为对手解决后顾之忧

乐于倾听，赢得信任

成全别人的好胜心

激起对方的自尊心

给予对手所需要的

第4章 用假象迷惑对方

FBI欲擒故纵的心理驾驭术

贬低自己，抬高别人

找到共同的好恶

“出丑”让周围人对你放松戒备

设置诱饵，等待猎物上钩

放出烟雾弹迷惑对手

把问题踢回给对方

第5章 攻克对方的壁垒

FBI潜移默化的心理诱导术

先讲道理，再摆利益

反复暗示彼此“是友非敌”

拖延战术，越过“3分钟热度期”

黑白脸策略能使罪犯说出实情

蚕食策略，瓦解对方的防线

以退为进，瓦解对方心理壁垒

第6章 攻心离不开人情

FBI赢得支持的心理拉拢术

先笼络反对者

用关爱打开对方的心理防线

感情投资让你收获人心

<<FBI读心术-美国联邦特工教你瞬>>

营造“自己人”的亲近感

给别人恰如其分的赞美

维护对方的自尊心

第7章 找准弱点再下手

FBI乘虚而入的心理擒拿术

找出罪犯的心理弱点

有时不妨装装“坏人”

用自己的热情影响对方

FBI的车轮心理战术

善于给他人贴标签

制造意外，抢夺话语权

第8章 用情绪影响他人

FBI征服人心的情感操纵术

塑造受欢迎的语调

善意的幽默是最好的武器

用笑话化解僵局

适时沉默，有力挫败敌人

学会有预谋地发怒

隐藏自己的真实意图

第9章 为语言施加套索

FBI循序渐进的经典套话术

以错制敌，迷惑对方

旁敲侧击，打乱对手部署

用激将法击溃对手心理防线

言语间要留有余地

巧借他人之口

以事论事将对方锁死

第10章 牵着对方鼻子走

FBI巧言利口的说服攻心术

向对方暗示眼前的利弊

大量使用“我们”一词

一开始就引导对方说“是”

用对方的观点说服对方

通过对比让对方摸不清方向

用糖衣炮弹诱导对方说真话

第11章 将干戈化于无形

FBI化解敌意的心理防范术

八面玲珑化解争执

有话可以慢慢说

不吝啬表达自己的感激

建立私人之间的信任

避免争论，绕过矛盾

以柔克刚的心理策略

第12章 令对手自乱阵脚

FBI强势突击的心理恫吓术

大声说话能扰乱人的心智

震慑效应让对手闻风丧胆

<<FBI读心术-美国联邦特工教你瞬>>

发出最后的“通牒”

在对方疲惫之时发动“奇袭”

让问题具有“杀伤力”

先下手为强，直击对方心理软肋

第13章 掌控人际主动权

FBI运筹帷幄的心理操纵术

先敬人，再驭人

拆穿对方的谎言

牺牲自己的虚荣心

直接抢占对方心理的“空白时期”

预言对手的多种结果

将功劳归功于他人

<<FBI读心术-美国联邦特工教你瞬>>

章节摘录

版权页：插图：在FBI发展过程中，一些要素是永远被其内部人员无条件遵守的：忠诚、勇敢、正直是FBI遵循的原则，自信心、观察力、灵活性则是FBI不变的行事风格。

联邦调查局的“当家人”是联邦调查局局长，作为FBI的灵魂人物，局长的选拔和任用是异常严格的，他一定要有对国家绝对忠诚的态度和勇敢、正直的内心，另外他还要具备超强的自信心。

可以说自信是整个FBI的基石，有了这块基石，FBI才会在百年的历史中不断发展壮大，越来越强盛。FBI历史上最著名的人物约翰·埃德加·胡佛曾说：“FBI可以成就有自信心的人，也可以埋葬缺乏自信心的人，FBI不欢迎没有自信心的人。”

在FBI看来，心理素质的强弱，可以决定一个人未来的发展走向，而自信心是心理素质中最重要的一个环节，只有具备自信心的人才有机会在竞争激烈的社会中赢得属于自己的一席之地。

FBI在选拔人才方面，除了要考察一个人的专业素质外，对于心理素质的考察也是必不可少的，当被选拔的人在各种素质方面不分伯仲时，他们会更加倾向于心理素质好的人，换句话说，FBI很看重那些心理承受能力强又极富自信的人，因为他们认为专业素质的不足可以逐渐弥补，但是心理素质的差距却是永远的鸿沟。

因此，在外界看来，能够进入FBI工作的人，一定都是心理素质强的人，这些人有着超乎常人的自信心，这些人都是万里挑一的精英。

由于自信心强，他们敢于挑战世界上的一切难题；由于心理素质好，他们能够承受很多无法想象的痛苦。

他们能在极度复杂的环境中，找到最方便快捷的通道；也能在极端艰难的情况下，排除万难得到自己想要的东西。

总之，这些好似能完成一切任务的“超强战士”所凭借的正是自己强大无比的能力和信念。

20世纪80年代的新墨西哥州是一个犯罪率较高的州，因为比邻边境，走私、贩卖军火和贩毒等大案件屡有发生。

为了抑制该州的高犯罪率，FBI总部派出了一个9人的精英工作组到新墨西哥州协助当地FBI和警方展开调查工作，要重新整顿该地区的公共秩序。

这个工作组的负责人叫阿尔杰·巴顿，他们来到新墨西哥州后，对当地发生的一系列走私和贩毒案件重新展开了调查，希望能有所收获。

在调查过程中，巴顿等人发现这些走私贩毒案件规模和数量很大，但是都没有发现毒犯窝藏的巢穴。为此，巴顿深感不解，这些大规模的犯罪背后，一定有一个庞大的组织控制者，不然不能做得这么滴水不漏。

经过多日的艰苦调查，巴顿等人把目标锁定在了该州首富威斯·塔齐的身上，塔齐财富无数，产业很多，交际甚广，纵横新墨西哥州二十多年，州长见了他都要矮三分。

对于这样的人，如果没有很大的把握，谁也不敢轻易行动。

但是，塔齐平时做事很谨慎，没有留下什么蛛丝马迹，如果等他自己露出马脚，那将是遥遥无期的事情，于是，巴顿等人决定相信自己的判断，要打草惊蛇，主动出击。

一天，他们来到塔齐家里，正面提出要进行搜查。

塔齐当即表示抗议，说要到国会去控诉FBI滥用职权，但是巴顿等人不为所动，坚持一定要搜查。

在搜查过程中，巴顿等人认真记录了塔齐家里的每个细节。

在这所豪宅的后花园里，巴顿和助手发现了一些很浅的鞋印，这些鞋印上的土质和当地土质有些区别。

他们把这些鞋印做了踏模，又采集了上面的土质。

<<FBI读心术-美国联邦特工教你瞬>>

编辑推荐

《FBI读心术2:美国联邦特工教你瞬间操纵他人心理》为我社畅销书《FBI读心术：美国联邦特工教你瞬间看穿他人心理》（今年到目前的销量近2万册）的姊妹篇，《FBI读心术》深受广大读者欢迎，销量势头一直很稳健，《FBI读心术2》与《FBI读心术》相比，图文更加生动、有趣，实际操作性更强，相信在读者中会获得更好的反响。

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>