

<<FBI终极套话术>>

图书基本信息

书名：<<FBI终极套话术>>

13位ISBN编号：9787564054205

10位ISBN编号：7564054204

出版时间：2012-5

出版时间：北京理工大学

作者：老A

页数：228

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终极套话术>>

### 内容概要

社会生活中，处处充满“别人不说，但你一定要明白”的情况，职场中尤为明显。那么，如何能够读懂别人心思，用不着痕迹的方式得到真相？

本书作者老A将多年FBI心理操控术研究及实际应用经验相结合，使其成为轻松、实用的人际交往技巧，不仅教会读者如何读懂并精准判断对手心理，更进一步揭露如何在关键时刻用微小技巧攻克其心理防线，让对方对你倾心相告，让秘密不再是秘密！希望此书能够帮助读者进行更为有效的人际沟通，成为人际关系中的大赢家。

## <<FBI终极套话术>>

### 作者简介

老A，多年FBI心理操控术研究及实际应用经验，以令人难以置信的方式套取出对手的机密。在深入研究各类心理类著作后，决定编著此书，将专业的心理操控技巧与实际案例相结合，使其成为轻松、实用的人际交往技巧。

希望能够借助此书帮助读者进行更为有效的人际沟通，成为人际关系中的大赢家。

本书不仅教会读者如何读懂并精准判断对手心理，更进一步揭露如何在关键时刻用微小技巧攻克其心理防线，让对方对你倾心相告，让秘密不再是秘密!

## <<FBI终极套话术>>

### 书籍目录

#### 引言

#### 第一章：套话问话环境——舞台选址是最重要的

人以群分，我是最合适的人吗

——对应是套话最科学的规则

有的放矢，你想问出什么

套话就是一场舞台剧

角色需要事先排演

表演时间早晚有别

哪种环境下约谈更有效

嫌犯是问讯的主演

不能抖搂全部底细

颜色对套话有影响

#### 第二章：舞台布景安排——站位不可忽视

桌面下的动作更应受到关注

道具怎么放置有玄机

有轮子的椅子最容易挪动

关一扇门，开一扇窗

文化与种族的差异

#### 第三章：道具套出真话——道具直接影响套话效果

风声鹤唳草木皆兵

潜意识、自卫与真相

看眼睛说话

用“我们”套出同谋

咆哮是最愚蠢的举动

#### 第四章：关键在于细节——套话的关键在细节

成功套话的三个技巧

神色比衣着更关键

性别、年龄不可忽视

套近乎更容易套出话

性格差异与心理病态

别被他兜了圈子

美色动摇不了女人

腿的动作有大学问

#### 第五章：把握主动是关键——地位高才能支起架子

掌握主动才能把握关键

强虎压不住地头蛇

在被动时站住脚跟

假定对方有一种美德

从情感上融化他

解除对方的道德困境

给嫌犯足够的面子

#### 第六章：距离是套话的关键——远水救不了近火

握手大有文章

满脸皱纹的微笑最能打动人

你的关注会让对方说更多

## <<FBI终极套话术>>

寻求彼此的共同点  
向对方靠拢  
先向对方吐露秘密  
反其道而行之  
套话，你真的准备好了吗？

### 第七章：察言观色——准确判断套话是不是谎言

证据薄弱怎么办  
常见的判断错误  
说不说实话与人品无关  
发动突然袭击  
性格外向的人更擅长说谎  
沟通与说谎的关系  
让嫌犯有选择权  
和嫌犯站到一起  
消除掉对方的运气心理  
缩小侦查范围

### 第八章：套话时需要弄懂对方——知己知彼方能取胜

合适的距离产生美  
做出举动显示自己的领域  
满足对方好为人师的心理  
手势是另一种语言  
假定这一切都是真的  
如何突破僵局  
调查员要学会果断

### 第九章：没有天衣无缝的谎言——谎言总会有纰漏

四种方式判断对方是否说真话  
说谎的人自身会有压力  
谎言潜伏着漏洞  
谎言破解在细节  
选词有讲究  
连续约谈嫌犯  
让约谈对象愿意配合的说辞  
嫌犯最常问的问题及回答  
说话风格是重要的突破点  
约谈的收尾工作

## <<FBI终极套话术>>

### 章节摘录

物以类聚人以群分，我是最合适的人吗？

在进入正题之前，我来说一个轻松幽默的笑话：在美国学习刑事侦查期间，我结识了一个朋友，他喜欢追逐潮流、时尚。

夏天的时候，他开始琢磨要设计出一种别具一格的发型。

那时，恰赶上球星大卫？

贝克汉姆加入美国足球大联盟，他想到贝克汉姆曾经剃过光头，便兴冲冲地跑到理发店，剃了一个油光锃亮的光头，并乐滋滋地向我们炫耀。

然而，两天后，他不再那么兴奋了。

他说：“现在的年轻人真是特爱追逐潮流，之前从来没有发现过光头，可是自从我剃光头之后，在什么地方都能发现光头。

昨天去迪厅，短短的一个小时就看到5个光头，怎么突然之间有那么多光头呢？

”这是一种视觉效果，我们通常所说的“物以类聚，人以群分”，就是这个意思。

在人的潜意识中，人容易接受自己的复制品，也就是说，人们比较容易接受与自己某些特征相同的人或者事物。

这是一种潜意识行为，通常发生在我们视觉与听觉可触及的范围内，或当我们碰到自己喜欢的事物时。

当我们希望通过接触或者附和见到的事物接近潜意识时，或当我们想表示对别人的喜欢时，我们可能就会不自觉地以自己作为标签，将别人的某些特征向自己固有的标签靠拢，潜意识里接受并认同这种行为，这种标签所呈现出来的共通的特点，就成为沟通双方感情的一条线，连接着双方的沟通意识。

这个朋友的标签里标榜着独树一帜，当他发现有人与他的头型相类似的时候，这种独树一帜的标签就不复存在。

……

## <<FBI终极套话术>>

### 编辑推荐

终极读心，让秘密不再是秘密！

社会生活中，处处充满“别人不说，但你一定要明白”的情况，职场中尤为明显。那么，如何能够读懂别人心思，用不着痕迹的方式得到真相？

本书整理了国际情报专业研究成果，首度以轻松的方式公开情报专业人士套取信息的技巧和案例，使其成为在任何场合都能派上用场的套话技巧，让你轻松攻克对手心理防线。

你知道吗？

你的一个微笑、点头、握手甚至眼神，都可以让他说更多！

<<FBI终极套话术>>

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>