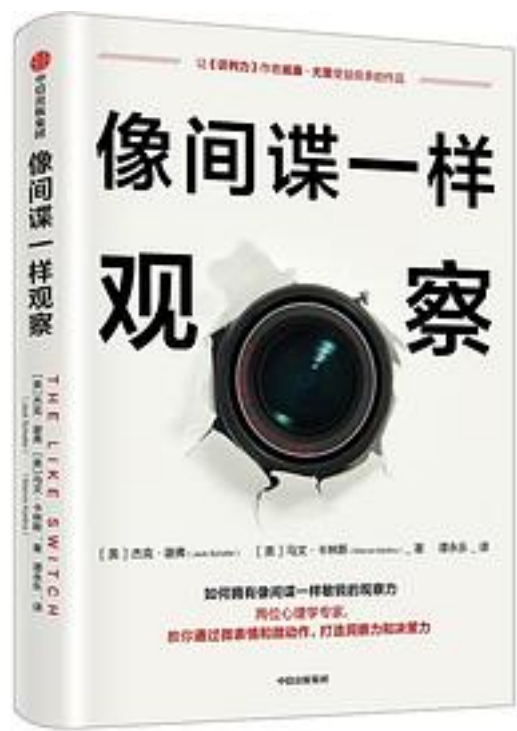


像间谍一样观察



[像间谍一样观察 下载链接1](#)

著者:[美]杰克·谢弗（Jack Schafer）

出版者:

出版时间:2019-1-1

装帧:假精

isbn:9787508697024

这是一本前FBI特工教你如何观察的书。作者认为，间谍工作需要的技能适用于家庭、职场等人际交往场合。通过阅读这本书，你将在思维方式、收集信息、取得信任、辨别谎言等方面获得提升。如果你属于以下人群，这本书将对你大有裨益。

- 消费者：期待获得更好的服务，以及个性化的关注
- 销售人员：需要获客，维护老客户，强化客户关系
- 经理和员工：需要和上司、同事、下属、顾客更有效地互动

- 内向面试者：需要展现自己，获得工作机会
- 家长：需要修复、维护、强化亲子关系
- 寻觅朋友或是爱人的人：需要克服社交障碍，维护亲密关系

作者介绍:

杰克·谢弗（Jack Schafer）

前FBI特工和情报顾问、博士、心理学家、西伊利诺伊大学法律执行与刑事司法学院教授。从事反情报和反恐怖调查15年，担任FBI美国国家安全部门行为分析项目组的行为分析师7年。开发了间谍招募技巧，审讯过“恐怖分子”，对特工进行过审讯与说服艺术培训。为《当代心理学》杂志在线撰稿，有6部专著及合著作品。

马文·卡林斯（Marvin Karlins）

普林斯顿大学心理学博士，目前在南佛罗里达大学商业管理学院任管理学教授。从事人际关系有效性问题的国际咨询，著书24本。

目录: 引言：如何取信于人

第一章 间谍的友谊公式

人们会忘记你说过的话、做过的事。但永远不会忘记你带给他们的感觉。

“海鸥”行动 / 友谊公式 / 有品质的聚会 / 强化夫妻关系 / 被蒙在鼓里的科学家 /

好奇心圈套 / “稀缺原理”和“压抑加剧冲动原理” /

识别大脑释放的信号 / “城市怒容” / 有意识地行动 / 强化人际关系的非语言信号 /

现实是唯一真实的东西 /

第二章 释放友好信号

你没有第二次机会给人留下美好的第一印象。

三大友好信号 / 眼神接触 / 友好信号鼓励“招供” / 整容变美的悖论 / 十大社交细节 /

敌意信号 / 攻击信号 / 侮辱性姿态 /

衣服和配饰的信号 / 入侵个人空间 / 不失礼貌地加入谈话 / 足部行为线索 /

非语言信号的刻意练习 / 步步为营 / 犯错是人之常情 / 浪漫关系 / 破裂关系 / 善于观察 /

第三章 运用首因效应

真诚关注别人的人和试图吸引别人关注的人相比，前者在两个月内交到的朋友可以超过后者在两年内交到的朋友。

让你在“关键时刻”获得成功 / 让别人喜欢上你 / 移情表述案例 / 奉承和赞美 /

第三方赞美 / 第三方和“首因效应” / 人工测谎仪 / “首因效应”并非万能 /

予人玫瑰，手留余香 / 结合友谊工具，促进有效关系 / 免费升舱背后的“移情能力” /

第四章 吸引力法则

如果你想找别人做朋友，你会发现朋友无从寻觅。

如果你想做别人的朋友，你会发现朋友无处不在。

相似性法则 / 同生体验 / 共同记忆 / 替代性体验 / 附带收益 / 约会 / 好奇心法则 /

互惠法则 / 自我披露法则 / 个人吸引力法则 / 幽默法则 / 熟悉法则 / 联合法则 / 自尊法则 /

稀缺性法则 / 应对逆反心理 / 岩石路法则 / “冷落”上司 / 差异化营销 / 赞美法则 /

第五章 观察：在10分钟之内建立信任

无论是在婚姻还是在友谊中，交谈是一切相伴的最终纽带。

错误的汇报 / 尊重为先 / 荣耀易逝，声誉长存 / 积极倾听 / 警惕“话语地雷” / 有效沟通 /

蹙唇（有意反驳） / 咬唇（有话想说） / 敛唇（不愿说出） / 触碰嘴唇（不愿讨论） /

语言得体 / 保全面子的技巧 / 把选择权留给对方 / 诱导技巧 / 回避谈话陷阱 / 结论 /

第六章 营造亲密

最高的大厦需要最深的地基。

建立融洽关系 / 测试融洽关系 /
第七章 打破愤怒循环
人们了解你多在乎，才会在乎你多了解。
关怀伴侣 / 有效倾听 / 三种错误的伴侣关系 / 移情 / 处理愤怒情绪 / 提供选项 /
维持长期关系 / 分歧降级 /
第八章 洞察人性
每个人都可以在网上为所欲为。现实世界里的相遇才更复杂。
互联网适合内向群体 / 发布前请三思 / 网络空间的数字礼仪 / 数字特工 /
发展在线关系前须知 / 测试网络世界和现实世界的真实性 / 我为什么要相信你 /
个人简历中的欺骗行为 / 降低受骗的概率 / 事实偏见 / 首因效应 / 竞争性假设 /
错误归因 / 寻找共同点 / 感情投资 / 认知失调 / 防止被网络“钓鱼” /
结语：实践友谊公式
正如每个间谍都知道的，盟友往往是从公敌开始的。
附录
· · · · · (收起)

[像间谍一样观察_下载链接1_](#)

标签

心理学

人际交往

心理

微表情

思维

方法论

社交

人性

评论

这本姜振宇推荐，FBI指南。

1、书尾的间谍故事很有趣，套路闪闪。不同于宫斗的打怪升级爽，这里充斥着温柔的心理技巧。

2、不同于《像间谍一样思考》那样以事情为中心，这本从人的角度出发，解释、分解每个影响联系的要素。

3、这些要素汇结成一个叫友谊的公式，友谊=趋近度+频率+持续时间+强度。

4、真实的友谊肯定与套路无关，所以这本适合那些想与某人建立联系、加深合作的伪装者们。

确实套路满满，他们FBI每天在干什么呀

核心就是如何让别人喜欢上你。一个公式是友谊=趋近度Distance+频率Frequency+持续时间Endurance+强度Tense。十分钟建立信任用LOVE方式，展开缩写是listen/observe/Vocalize/Emphize。打造亲密关系用CARE模式，展开缩写是Compassion/Concern，Active Listen、Reinforcement、Empathy。翻译的一般，内容也一般吧，还是得现实里思考、落实、复盘、改进。这书最多就是一个药引，甚至药引都不是仅仅一句医嘱。

整本书的结构安排稍微有点儿乱 但内容算是同类型里我看过挺言之有物的了 毕竟现在什么驴唇不对马嘴的印刷品都能卖钱了 3.5

作者是研究心理和微表情的专家，书中有大量引人入胜的案例，能让我通过直观的举例明白书中提出的技巧，甚至应用到实际生活中。书中用了中国人的照片辅助解释，看起来很亲切！

想做朋友就要让对方放下心防尽量提共同点，想问出真话就盯住会露出破绽的细节，想解决矛盾就假装站在对方角度转移怒气，想识别网络骗子最简单的方法就是见面和视频再回到微表情这一套，但这些对社恐交朋友似乎都没什么用，和熟人相处倒是用得上

1、间谍的友谊公式: 友谊=趋近度+频率+持续时间+强度。
趋近度:你与他人之间的距离，也是你和他们接触时间的长短。
频率:你和他人在一定时间内接触的次數。 持续时间:你和他人接触的时长。
强度:采取需要和非语言行为满足他人心理和／或生理需求的强度。
2、友谊黄金法则:让对方感到舒心，他们就会喜欢上你。

真的好厉害。作者是培训间谍的

友谊=趋近度+频率+持续时间+强度；第1月近距离接触但忽视+第2月挑眉歪头逐步释放友好非语言行为/不迎合制造好奇心+第3月近距离移情表述（“你好像……”多关注对方，看似从对方角度思考）

我要加一星。原因是这样，我很喜欢上课一直坐在我前排的肌肉小哥。看了这本书后，我突然注意到，看到他在前面喝水，我也总会拿起水杯喝了一口。这不就是书里写的会“模仿”感兴趣的人？！哈哈。突然觉得应验到自己身上好有趣。

肤浅了

对“海鸥”行动印象深刻，似乎任何关系都可以通过友谊公式进行改善和深化，尤其是利用“好奇心圈套”和“稀缺法则”。

讲真 这是一本提升情商的书

友谊 = 趋近度 + 频率 + 持续时间 + 强度

部分表述不太接地气，值得读。

鬼才信FBI文笔辣么烂

核心内容： 1.本书的原名是“The Like Switch”，直译过来就是“喜爱开关”。
2.间谍的工作重点，其实就是与某个原本不会成为朋友的人，刻意地建立起友谊，获得他们的信任和喜欢。本书为我们展现了，如何像间谍一样取信于人？
3.策反是什么意思呢？就是潜入对方的阵营中，说服他人窥探自己的祖国或组织，为我方提供机密信息。策反间谍获取情报的过程，实质上就是和敌方间谍“交朋友”，建立一种友好的关系的过程。
4.友谊=趋近度（错误归因）+频率+持续时间（好奇心圈套和稀缺法则）+强度（移情表述）。其中，移情表述正是利用了人们总是理所当然地认为自己应该受到关注，而不觉得反常这一点，来促进谈话的亲密度。
5.在实际操作中，你需要展现友好的非语言行为，也需要能够解读对方的微表情和细节。

来看看是不是六分 既然上7了就读一读 | 最大亮点是关于愤怒的移情

间谍不易 多才多艺
虽是关于伪装者的分析思路与技巧，却对普通人有所启发不过感觉他们这样活得可真累呀

干货不多

[像间谍一样观察 下载链接1](#)

书评

中信出版社的《像间谍一样观察》，虽然书名透露着一股江湖骗子贩卖的狗皮膏药的气息，但书里介绍的内容不仅有心理学作为坚实的理论基础，而且还是大多数读者所必须的——因为它涉及的是我们如何与目标对象建立良好的关系。
而且本书的第一作者杰克·谢弗曾先后担任过FBI的特工...

友谊=趋近度+频率+持续时间+强度

趋近度：就是指“你和他人的距离”，比如说共处一个空间，你的同桌，办公位置相邻的同事，都拥有较高的趋近度。趋近度是建立人际关系的基本要素，即使一言不发，共享物理空间也更能让人关注彼此，增进你们之间的相互吸引。在同样的条件下，一张...

友谊=趋近度+频率+持续时间+强度。 1趋近度（距离）

查尔斯精心选择了和海鸥相遇的场所：难得的闲暇时间中，前往商店购物的路上。这时的海鸥刚从繁忙的工作中抽身休息，在街头悠闲地散步，心情愉快放松。在这个时机和海鸥相遇，会让海鸥无意识地将愉快的感觉和查尔斯的出现联系...

女人很相信缘分与偶遇，想办法增加见面次数，缩短见面时间是给人留下深刻印象最有效率的方法。万用友谊公示：友谊=趋近度+频率+持续时间+强度

趋近度：既是物理距离，也是接触的时间长短。在安全的环境中，缩短物理距离，增加接触时间 频率与持续时间呈反比，肯定是接触频率...

[像间谍一样观察_下载链接1](#)