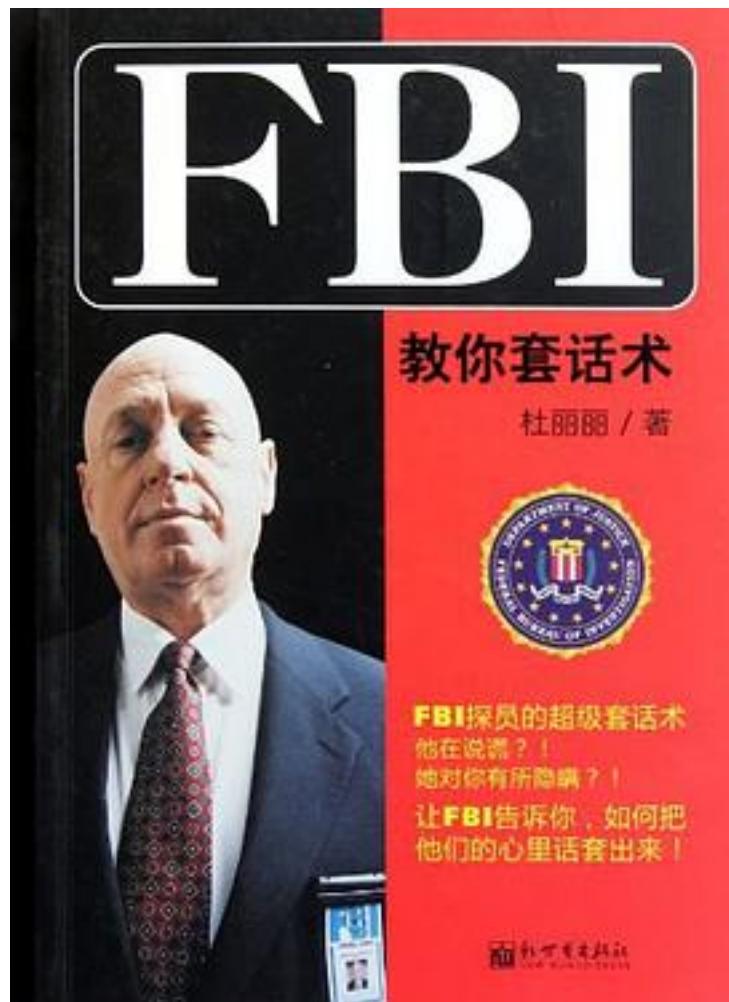


FBI教你套话术



[FBI教你套话术 下载链接1](#)

著者:杜丽丽

出版者:

出版时间:2011-11

装帧:

isbn:9787510423093

《FBI教你套话术》讲述了：“知已知彼，百战百胜。”在许多情况下，我们都希望能了解对方的真实想法。无奈人心叵测，世道浇漓。没有人愿意在这个社会中轻易表露自

自己的想法。这就需要我们循着蛛丝马迹，一步一步将对方的想法套出来。

如何套话？这个问题由FBI的探员们来回答最合适不过了。因为他们的工作就是套出那些狡猾的犯罪分子内心的秘密。所以每个探员都是识人、读心、套话的高手。语言、动作、语气甚至于细微的表情变化都是他们套话时最有用的线索。

《FBI教你套话术》借助了前FBI反情报部门情报人员及非语言沟通专家乔·纳瓦罗的职业经验，同时结合了FBI探员们工作中的精彩案例，具体详尽地将探员们的套话技巧呈现给你。让他人的秘密在你面前无所遁形。

作者介绍：

目录: 前言

第一章 FBI这样套话：关键时刻，解除心防

小心，句话就已经决定了胜负

"4分钟内"散发你的魅力

初次见面谈话时间不宜过长

适当装傻，消除对方的戒备心

装笨：讲话易懂的人容易得到信任

故意说漏嘴，透对方感兴趣的秘密

重要的约会迟到时，不要"道歉"要"道谢"

套话前应该准备些什么

观察对方，看看对方是否真的准备好了

第二章 什么时候，人们容易吐露真言

先填饱对方的肚子，再松动他的嘴巴

别让下雨害了你，尽量挑选晴天与对方谈判

早上谈or晚上谈，哪种效果会更好？

面对面，还是通过其他方式？

FBI为什么热衷于把谈判安排在下午

温度舒适一点，会有意想不到的效果

让人放松的座位排列会让人毫无顾虑

FBI套真话时需要营造的5种谈话氛围

在警局还是家里？

第三章 如何撬开对方嘴巴，让他人不知不觉说真话

先让对方熟悉你的问答模式

要使对方觉得"并事不关己"

让对方觉得你握有什么

让对方缄默，他反而更想说

不能不掌握的技巧--称赞与提问

让对方"二选一"的套话策略

使用倒置法表达自己的钦佩之情

模拟情境，冒充媒体采访

把他的同谋变成你的

第四章 一分钟打动人心：赢取他人信任是套话的关键

装成"值得信赖的家伙"

表达友善，你会

通过建立关联来增加可信度

"自我表演"赢得对方的好感

不管遇到谁，都要有意识地睁大眼睛

真诚的微笑可靠

你点头，对方就会说更多

无论说什么，谈话都要在"明快的氛围"中结束

第五章 方位与道具--套话时不可忽视的私人空间

站着说比坐着说更能表现气势

座位越靠近门口，"存在感"就越强

说话时，重心不要只放在一条腿上

谈判时，穿短袖衬衫你可能会一败涂地

谈话时，应该将胳膊肘儿支在桌子上

只有FBI才知道--如何让椅子实用

只有你走到门边他才会说实话

第六章 套话的线索--FBI套话时必用的读心术

看懂对方说话时"Yes"与"No"的手势

通过表情把握对方是否自信

摸耳朵，表示对方对话题很感兴趣

尽量消除双方的"障碍"

一条眉毛上扬，表示对方在怀疑

摸袖口，表示对方的心里开始动摇

观察眼珠的转动判断对方是否性急、易怒

把握对方是否真想合作的方法

记得多看对方一眼

第七章 主导地位--掌握说话主动权的套话技巧

不要笑，严肃的表情可以让你掌握说话的主动权

多使用语气较强的词表现你的力量

打断对方发言，但不让自己的发言被打断

不让对方"接近"

机关枪一样的"问题攻势"可以让你占据上风

告诉对方，"我很忙，就是要你等"

不附和对方，让对方心里没底

FBI如何通过"表情和姿势"控制对话

身份不同，迎接地点也不同

第八章 陷入尴尬，FBI这样突破僵局

寻找自己的"拉拉队"，让第三者"插足"

尝试煽动对方的恐惧心理

哪怕一次也好，别按常理出牌

再约谈，下次要他露馅

不再提问，起身就走

巧用"南风法则"，化解对立情绪

幽默和风趣是突破僵局的利剑

FBI常用的让对方愿意合作的说词

第九章 真话还是谎言--FBI甄别谎言的心理策略

是谁在说谎?FBI如何甄别谎言

不敢看你的人未必说谎

他整个身体都在告诉你

抓挠脖子的秘密：口是心

拉拽衣领：隐藏于谎言背后的恐慌

高明的撒谎者也无法掩饰的漏洞

意想不到--FBI也玩真心话大冒险

诚实很重要，但不能假戏真做

永远难掩紧张的腿

第十章 成为套话高手一定要懂的说话潜规则

即使压制自己的意见也要迎合对方

别以为"咆哮"就能让对方就范

"3M法则"--让对方听清楚的方法

搬出"大家"当靠山

避重就轻

不要说你想说的，要说对方想听的

让对方从第三者的角度发表意见
问话的人动作不可太多
无论何时都要为"下一次"作铺垫
· · · · · (收起)

[FBI教你套话术 下载链接1](#)

标签

学习

方法、工具、经验

心理

人性

社会

欧美

值得纪念

评论

中国人攒的一本书。很好奇，一个中国人，怎么知道FBI的行为模式呢？要是名字改成《中国公安教你套话术》就比较靠谱了。

这本书比较适合一些有需要察言观色、心思细腻的人阅读。有时候想太多反而成为累赘~不过我确确实实对Federal Bureau of Investigation这个组织产生了兴趣~美国联邦调查局~

看了两遍，这书我感觉写得挺好的，教会我如何察言观色，评分不该这么低啊

听书

[FBI教你套话术 下载链接1](#)

书评

[FBI教你套话术 下载链接1](#)