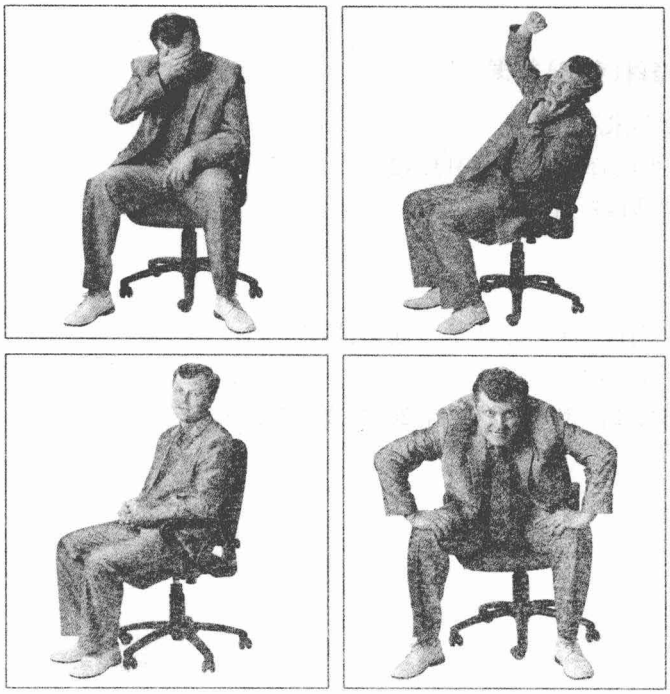


华 生◎编著

FBI教你攻心术

FBI攻心术经过实践证明，是全世界最犀利的攻心术！它不仅可以让犯罪分子投降，也可以应用于生活的各个方面，让你无所不能。

全国百佳出版社
中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

pdf下载网 http://www.i8788.com

前言

FBI是美国联邦调查局的英文缩写，该机构成立于20世纪初。经过数十年的发展壮大，FBI逐渐成为美国打击犯罪、维护社会稳定的核心机构。曾经有许多疑案悬案，到了FBI手中都迎刃而解，这使得FBI声名鹊起，逐渐成为这个世界上最令人瞩目的执法机构。

伴随着FBI的名声大噪，外界对FBI的研究也越来越深入，而最后得出的结论是：FBI之所以有那么多的成就，与其攻心术有着密不可分的关系。

事实上，在20世纪中期，随着社会心理学的发展，FBI就开始重视起攻心术，在FBI内部成立了专门的心理分析部门。该部门为FBI的侦破工作可谓立下了汗马功劳。

1987年7月9日，美国FBI抓获一名嫌犯，这名嫌犯混入美国军方试图获取非常敏感的高度机密资料。这些资料如果被泄露，将会对美国及其盟国造成不可挽回的损失。经过审问，FBI审讯员确信这位嫌犯应该还有同谋，遗憾的是，嫌犯虽然愿意承认自己涉及此案，但拒绝承认有同谋。FBI审讯员尝试唤起这位嫌犯的爱国意识，希望他能为数百万险些被他置于危难中的人民考虑，但不起任何作用。事态陷入了僵局。

一位FBI心理分析师介入调查此案，他安排了一次别开生面的审讯：首先，他一改以往嫌犯坐在桌子后面的习惯，而改由与侦讯人员面对面而坐，并且在嫌犯背后放着桌子，让桌子的一角背对着这名嫌犯。此举主要目的在于去除以往以桌子为屏障的心理护卫作用，让嫌犯在空无一物的情况下再加上芒刺在背的下意识恐惧下解除其心防。并且还让嫌犯坐在一张摇摇欲坠的断椅上，这张断椅能让人下意识感受到随时有跌倒的危险，此时嫌犯心灵脆弱且分心，抗拒的能力顿减。加上前面没有遮挡物，嫌犯的面部表情和身体反应一览无遗。然后，FBI心理分析师列出了所有可能的共谋者名单，其中包括32位有

pdf下载网 http://www.i8788.com

机会拿到那些高度机密资料的人，并且他把每个人的名字分别写在一张小卡片上给那位嫌犯看，一次看一张，并让他大致地描述一下他看到的每一个人。FBI 其实并不关心嫌犯的回答是什么，而是注意观察他的脸部表情。当嫌犯看到了其中两个名字时，他抬了下眉毛，瞳孔也缩小了。这位有着多年侦查经验的 FBI 心理分析师自然知道抬眉毛意味着嫌犯认识这两个人，而瞳孔的缩小则表示他感受到了威胁。这些就是 FBI 心理分析师真正想知道的信息，于是这位心理分析师收起卡片起身离开了。过了一会儿，FBI 心理分析师带着两份厚重的文件夹进来，拿出那两张嫌犯有所反应的人的照片对嫌犯说："跟我说说这个人，还有这个人。"使用厚重的文件夹就为了让嫌犯以为 FBI 已经掌握了此案的许多内情。果然，这名嫌犯以为大势已去，在沉默了一小会儿之后，问道："你是怎么知道的?" FBI 心理分析师说："难道你真的认为你是唯一一个与我们合作的人吗?"那一刻，嫌犯骂道："这两个混蛋!"接着，他开始一一如实招来。最终，三个嫌犯都被定罪了。

仔细分析这次审讯，看似简单，却完全体现出了攻心术的核心内涵：抓住对方的心理弱点，满足对方的心理需求，根据对方的心理状态恰到好处地进行心理操纵，进而攻克对方的心理壁垒。

事实上，FBI 不仅会在审讯阶段用到攻心术，而且在调查取证、案件侦破、教育改造以及执行任务等所有执法过程中都会用到攻心术。可以说，攻心术已经融入到 FBI 的血液之中，无论是正面突击、威逼利诱，还是迂回包抄、因势利导，FBI 都能完美地使用攻心术，使其执法效率大大提高，创下了辉煌的业绩。

不仅如此，FBI 对于攻心术的研究已经臻至化境，他们对于人的心理弱点以及攻破方法的研究，渗透到了社会的各个领域。虽然他们的初衷是打击犯罪，但目前的高度早已经超过了法律层面。我们了解 FBI 攻心术之后，才发现它几乎适用于生活的方方面面。

所以说，FBI 攻心术虽然是针对犯罪，基于法律，但是绝对高于法律，贴近生活。我们提供给你的这本《FBI 教你攻心术》，首先是一本工具书，它能教你破解很多心战密码；这同样是一本攻略集，你能学会很多心理战术，用于人际交往；最后，这还是一本故事书，因为 FBI 的案例本身就是一个个鲜活的传奇。

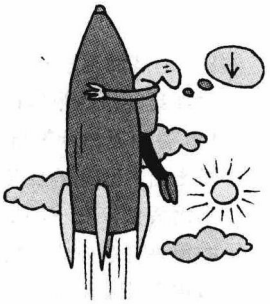
pdf下载网 http://www.i8788.com

第一章

占据心理优势——FBI强势突击的攻心术

在心理战役中，FBI首先要做的就是牢牢地占据主导地位。正所谓先下手为强，只要对手露出任何破绽，FBI绝对会抓住时机，强势突击，瞬间就会让对手只有招架之功，而无还手之力。

FBI与罪犯之间的较量，其实质是心与心的较量/003
FBI拥有强大的心理资本，能够临危不乱/006
FBI需要强硬的心理素质，以避免被罪犯操纵/010
FBI善于抓住细节分析心理，把握犯罪动机/014
FBI善于利用罪犯的心理，主动发起攻势/018
FBI擅长通过攻心说服术，轻松瓦解罪犯的心理防御/021
FBI的心理摧残法，能有效逼迫嫌疑犯开口/024
FBI利用谈判攻心法，可以使罪犯放下武器/027
FBI善于发掘罪犯的心理症结，使其悔过自新/031



第二章

利用心理弱点——FBI乘虚而入的攻心术

知己知彼者，才能百战百胜，攻心术的关键就是抓住对手的心理弱点有效进攻。FBI对于这一点毫不含糊，犯罪分子的弱点往往刚一暴露，FBI就已经乘虚而入了。

FBI发现软肋就会乘虚而入，主动进攻/035
FBI在解救人质时，首先要抓罪犯的心理弱点/039
欺善怕恶原理：有时不妨装装“坏人”/043
比马龙效应：赞美和恭维的话人人都爱听/046
抓住了对方的把柄，他就逃不出你的手掌心/049
适当的时候揭揭短，让他嚣张不起来/051
标签约束效应：要善于给他人贴标签/054
意外动作：故意制造意外抢夺话语权/057

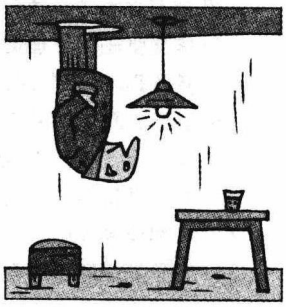
pdf下载网 http://www.i8788.com

第三章

突破心理防线——FBI 迂回包抄的攻心术

很多犯罪分子会在心理上把自己武装起来，任凭对方如何进攻也不为所动，这时候FBI 就会从侧面迂回包抄，一点一滴地消磨对方的耐心，逐渐获取对方的信任，最终卸下对方的武装，瓦解其心理防线。

FBI 的迂回包抄法，能有效突破罪犯心理防线/061
对罪犯的行为报以理解，FBI 可以使其敞开心扉/064
FBI 善用黑白脸策略使罪犯说出实情/068
做出对方意外的反应，使其心理上处于被动/071
善用蚕食策略一步步瓦解对方的防线/074
布里丹毛驴效应：犹豫不决的人需要推一把/077
运用钳子策略可以轻松争取到更好的条件/080
沉默战术：适时的沉默会给对方带来无形的压力/083



第四章

设置心理陷阱——FBI 欲擒故纵的攻心术

对于有些难缠的犯罪分子，FBI 没有直接的证据给其定罪，往往就会采取欲擒故纵的策略，为其设下陷阱，使得犯罪分子的罪行暴露，才起而歼之。

FBI 通过设置陷阱引诱嫌疑人，使其露出破绽/089
故意透露假信息，从而获得真信息/094
诱捕策略：设置诱饵，等待猎物上钩/097
热土豆策略：把问题踢回给对方/100
红鲱鱼策略：放出烟幕弹迷惑对手，获得想要的结果/103
跷跷板原理：贬低自己是抬高别人的最好方式/106
激怒对方然后道歉，使对方接受苛刻的条件/109
霸气不外露，才能降低周围人的戒备/112

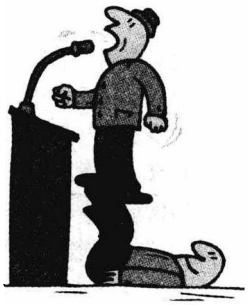
pdf下载网 http://www.i8788.com

第五章

攻克心理壁垒——FBI威逼利诱的攻心术

威逼利诱也是FBI对待犯罪分子的一个重要策略，有些顽固的罪犯会设下坚固的心理壁垒，这时候FBI就只能做好艰苦作战的准备，打一场攻坚战。

FBI善于营造强大的心理压力，直接压碎对手的心理防线/117
蔡戈尼效应：既然做了，你就要做到底/121
最后通牒效应：你需要给他下最后的“通牒”/124
运用拖延战术，逼迫对方让步/127
用“牵制法”，事前堵死对方反驳的余地/130
把条件说成是对方的机会，使其无法拒绝/133
威吓效应：突然大声说话能够扰乱对方心智/136

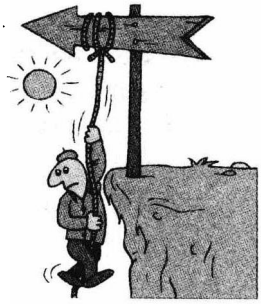


第六章

满足心理需求——FBI因势利导的攻心术

将欲取之，必先予之，犯罪分子也和常人一样有着心理需求。所以，FBI对待犯罪分子的一个重要策略就是因势利导，发现了犯罪分子的心理需求就尽量满足他，从而得到犯罪分子的全力配合。

FBI沟通时往往从对手的角度出发，让其权衡利弊/141
自尊原理：维护好他人的面子，你才有“好果子”/144
焦点效应：人人都希望地球围着自己转/147
多得心理：巧妙应对人“贪婪”的本性/149
禁果效应：难以得到的东西，才会懂得珍惜/151
霍桑效应：让他人把不满和抱怨发泄出来/153
单一诉求效应：集中一点式的强调可加深印象/155
飞轮效应：行动前要有预测他人需求的准备/158



pdf下载网 http://www.i8788.com

第七章

运用心理暗示——FBI 潜移默化的攻心术

心理暗示永远都是攻心术里的一个重要技巧，FBI 更是惯用此招，他们经常通过道具、语言以及一些小动作向犯罪分子进行暗示，进而扰乱犯罪分子的心神，使之就地认罪。

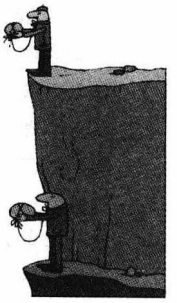
运用催眠术，FBI 能诡异地套出信息/163
让疑犯自己暗示自己，产生恐惧感/166
同步意识：模仿对方说话，使其潜意识里相信你/169
补充、重复对方的话，让他对你另眼相看/172
即使迫不及待，也要表现得不情愿/175
用“才想到的”提建议，使对方不觉得被冒犯/178
想让对方停止长篇大论，就把眼光移向别处/181

第八章

进行心理操纵——FBI 运筹帷幄的攻心术

作为攻心高手，FBI 最擅长的就是进行心理操纵，FBI 能够在运筹帷幄之中，轻松地驾驭他人，控制双方之间的关系，使得犯罪分子能为他所用。

FBI 善于通过改变环境来操纵人心/187
鲶鱼效应：用优胜劣汰机制激发其竞争欲/191
三明治效应：夹心饼干式的批评，更易俘获人心/194
狮子大开口策略：开出高于预期的条件才能实现预期/196
摘樱桃策略：通过对比使最后的利益最大化/199
反向操纵：变命令为协商，对方更容易接受/202
用“共谋意识”拉拢对手，消除其敌对意识/205



pdf下载网 http://www.i8788.com

第九章

展开心理博弈——FBI克敌制胜的攻心术

FBI与犯罪分子之间的斗争是一场心理博弈，犯罪分子会挖空自己的心思，以求得到最为理想的结果。但FBI更是技高一筹，通常都能在心理较量中大获全胜。

FBI在审讯时，常制造语言优势打击对方气势/211
光环效应：让对方看到你的优点，他才会赏识你/214
越难以启齿的事情，就越应该毫不含糊地说出来/217
制造囚徒困境，谁先坦白谁受益/220
悬剑效应：带剑的契约才能保证有效/223
一手拿胡萝卜，一手拿大棒，两手都要硬/226
人质策略：让对方不知不觉被软性套牢/229

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一章

占据心理优势

——FBI 强势突击的攻心术

在心理战役中，FBI 首先要做的就是牢牢地占据主导地位。正所谓先下手为强，只要对手露出任何破绽，FBI 绝对会抓住时机，强势突击，瞬间就会让对手只有招架之功，而无还手之力。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI与罪犯之间的较量，其实质是心与心的较量

FBI对于心理战场的投入，是其他侦查机构所难以达到的。每一个FBI分局都有专业的犯罪心理描摹师，大型城市的分局甚至还有专业的犯罪心理研究办公室。总部每年为此投入上亿美元，而这些付出换来的，就是FBI极高的侦破率。可见，FBI与罪犯之间的较量，其实质是心与心的较量。

每一名FBI探员从实习转为正式之后，在处理案件的态度上，都有这样一种转变：执法者与犯罪者之间的斗争，不管有意无意，都是心与心的较量。

在犯罪者落网前，FBI探员作为被动一方，要模拟犯罪者的心态、动作和情景。

而犯罪者为了逃避法律的惩罚，要尽量不留痕迹，或避开、或混淆执法者的视线。

两者心理的对立，在审讯之前就已经确立。

而后犯罪者被捕，开始审讯阶段，这才是重头戏，是执法者与犯罪者之间最直接的较量，是双方的斗争从隐蔽进入公开的阶段。

20世纪70年代是美国黑手党最为猖獗的时候，而FBI与黑帮家族之间的斗争也在这个时间最为激化。

在南部城市迈阿密，最大的黑手党当时要数卢切斯家族了。他们是意大利移民，到美国后迅速纠集在一起，贩毒，放贷，贩卖军火，组织卖淫，暴力威胁，枪杀暗杀，无恶不作。

为了铲除卢切斯家族，分局瞄准了这个家族的重要成员——吉亚卡诺。

吉亚卡诺是卢切斯家族的干将，FBI怀疑他至少和七桩凶杀案有关，家族的毒品以及军火生意都有他的参与。

而FBI在卢切斯家族内的一名卧底探员提供了一份重要情报，内容是家族与哥伦比亚毒枭的一次交易，而家族这边的负责人就是吉亚卡诺。

于是，在这次大规模的毒品交易中，吉亚卡诺被当场逮捕。按照毒品的数目，吉亚卡诺肯定会被判无期徒刑（佛罗里达州在当时废止了死刑），并且不

pdf下载网 http://www.i8788.com

可假释。而那名提供情报的卧底探员也暴露了身份，被局里秘密送到北方，隐姓埋名住了下来。

接下来，FBI 开始研究对吉亚卡诺的对策，他们提出了协议：如果吉亚卡诺能够提供卢切斯家族犯罪的证据，能够帮助 FBI 把家族的几位大佬关进监狱，那么他只要蹲十五年监狱就行——而且可以被假释，服刑期可以享受一定的特别待遇。

这条件简直太优惠了，FBI 自信满满地认为吉亚卡诺肯定会接受条件，供出自己的同伙。但事实恰恰相反，吉亚卡诺愤怒地撕毁了 FBI 的协议，并出其不意地将 FBI 的谈判代表暴打一顿。

就这样，FBI 对卢切斯家族的调查陷入了僵局，再没有一步进展。

因此，接下来如何审理吉亚卡诺自然变成了谁都不愿意碰的难题，于是，这个难题就被扔给 FBI 迈阿密分局的审讯专家——阿斯伯格探员。

阿斯伯格在讯问前，对吉亚卡诺进行了充分的调查：吉亚卡诺的童年极为不幸，他不知道自己的生父是谁，而他的母亲是一名吸毒者，继父天天以殴打他们母子俩为乐。他 13 岁的时候，就把他的继父堵在车里用火烧死，然后开始流落街头以卖大麻为生。

在这期间，他的长辈和邻居中没有任何人对他伸出过援手，有的只是嘲笑和讽刺。甚至连他的母亲都对他不闻不问，从来没有尽到任何作为母亲的责任。

因此，他越来越残暴、冷酷、多疑，并且对一切社会道德嗤之以鼻。

按常理说，这样的人做任何事情都不会讲道义，而是只顾着自己，因此应该会轻易接受 FBI 的谈判条件。可事实恰恰相反！这是为什么呢？

阿斯伯格再次深入调查后发现，原来这一切都是因为一名女子：蒙妮·卢切斯。

蒙妮·卢切斯今年 32 岁，是卢切斯家族教父的次女，同时也是吉亚卡诺的未婚妻。她比吉亚卡诺大四岁，两人在一次偶然事件中相识相爱。她对吉亚卡诺非常关爱。可以说，在吉亚卡诺的生命中，蒙妮同时扮演了爱人、母亲、挚友三重角色。而吉亚卡诺对于卢切斯家族的死忠，也是因为这个女人。

了解到了这一点，一切就好办了。阿斯伯格做了一张假照片，虽然当时的

pdf下载网 http://www.i8788.com

电脑技术还不发达，但FBI的专家仍然可以利用拼贴技术，做出阿斯伯格探员想要的效果。而他想要的效果，就是蒙妮·卢切斯与一名男子之间的不雅照。

正式审讯那天，阿斯伯格把这张照片放在吉亚卡诺面前。这次吉亚卡诺再次暴怒，但暴怒的对象不是FBI，而是他的未婚妻蒙妮·卢切斯。他认为她出卖了自己，然后在愤怒之下把他掌握的一切关于卢切斯家族的不法证据交给了FBI，并表示愿意出庭做污点证人。

无论时代和地域怎样变化，最危险也最隐蔽的战斗都是心与心的战斗。因为肉体的力量是有限的，人心的力量却可以臻至无穷。FBI也是如此。

在审讯任何一个疑犯的时候，探员与疑犯之间都不可避免地去分析对方的弱点，寻觅对方的漏洞。一旦一方发现了另一方的心理弱点，往往就代表这一方会胜利。

因此，犯罪者最怕遇到的情况，就是自己一方完全处于被动，FBI掌握着自己的一切犯罪证据，自己没有任何翻身的余地，而且审讯自己的还是一位滴水不漏的老辣探员，他能利用手中的证据击破自己尽心构造的每一个心理防线——遇到这种情况，内心再强大的罪犯也只能迎接绝望。

而最令FBI头疼的犯人呢？

最令FBI头疼的，是那种由于某种原因完全不在乎任何刑罚的人。

吉亚卡诺就是这种人，他为了保护他唯一的爱人，做好了承担任何刑罚的准备。这样的人对于审讯者来说算得上无懈可击。

面对这种极端死硬分子，唯一的办法就是找到他们的精神寄托，然后予以粉碎。

就像阿斯伯格探员对付吉亚卡诺那样：你因为爱情所以坚贞不屈，那么我就粉碎你的爱情！

而这也是FBI在讯问疑犯时一直彻底贯彻的精神：想要击败你的人，先击败你的心！

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI拥有强大的心理资本，能够临危不乱

强大的FBI探员并不是生来就强大，其实他们也是从普通人一步一步变得成熟。而当一名FBI探员磨炼出强大的意志之后，他就会成为任何犯罪者的克星！

一直以来，FBI内部都有一个不成文的审讯原则，那就是在审讯重案疑犯的时候，不派遣心理弱势的探员。比如，不让年轻探员审讯连环杀人犯，不让女性探员审讯强奸犯。

很多其他的侦查机构，比如大多数的警察局，都认为FBI的这个举动并没有什么意义，因为审讯者对犯罪者来说是绝对的主动方，审讯室是审讯者的天下，犯罪者不可能反客为主。

其实对于大多数案件来说，这么认为倒也不错，但他们忽略了一点：与FBI打交道的罪犯往往都是重案犯，心理素质并不是一般犯人能够媲美的。

雷斯勒探员刚加入FBI的时候，做的是“重案犯访谈的工作”。这个工作其实是对已经结案而还未被定罪的疑犯进行采访，侧重点是对疑犯的心理进行记录，以完善FBI对犯罪分子处境的了解程度。

这种访谈在侦查阶段之后，对于破案来说并不重要，所以一般交给资历较浅的探员来做。

这一天，雷斯勒的访谈对象是身高2.1米、体重115公斤的杀人犯齐普。虽然齐普长得又高又壮，给人的感觉很憨厚老实，但实际上他是个手段凶残的杀人犯，少年的时候就把自己的外祖父外祖母杀了，因此被关进少年感化院住了四年，出来之后又杀了另外七个人，包括他的亲生母亲。

访谈开始后，齐普显得并不抗拒，很配合地回答了雷斯勒探员的问题。这之中多是关于他杀人过程中的心理状态、杀人的动机等等。实际上，齐普的心理状态很复杂，在杀人的时候，他的情绪成分里既有极度的兴奋，又有极度的冷静。于是，他制造的凶案现场往往满是尸体的碎块，但找不到他作案的痕迹。

pdf下载网 http://www.i8788.com

两人之间的谈话进行得很顺利，不久，访谈结束时间到了。雷斯勒准备按铃把狱警叫来，没想到几分钟后狱警还是没到，于是雷斯勒又按了一次铃，并开始与齐普继续深入地讨论他的杀人过程。

这时候，齐普的眼中忽然闪过一丝戏谑，他开始把自己的杀人心理说得充满激情，对杀人过程的描述越来越血腥。

然而十五分钟过去了，狱警还是没有来，因此雷斯勒就开始有些心虚。由于是半科研的讯问，所以雷斯勒这次来并没有搭档陪同，两人的交谈环境也异常狭小，而且由于齐普是死刑犯，所以只戴了脚镣却没有戴手铐。

敏感的齐普此时发现了雷斯勒的心虚，于是忽然从座位上站了起来，走到雷斯勒面前，笑着说："放松点，现在正是狱警换班的时间，他们可能正在交接枪械什么的。"

雷斯勒被齐普忽然逾越的举动吓了一跳，他无法保持刻意的平静。而齐普自然发现了这一点，他得寸进尺地说道："如果我现在想越狱的话，你的麻烦就大了，对吧？我可以把你的头拧下来，放在桌子上，欢迎等会儿过来的狱警！"

雷斯勒的呼吸开始紊乱，他的脖子后面满是细密的汗珠，他用最后一丝冷静控制住情绪，反问道："你不会认为我毫无防备就和你共处一室了吧？"

齐普讥讽地笑了笑："那你有什么防备？跆拳道黑带？一支AK47？还是这支圆珠笔？别唬我了老兄，不管你是FBI、CIA、N－tac，进入这所监狱之前都要缴械。"

这是事实，访客到监狱是不准携带任何武器的，目的是为了减少犯人持武器挟持警卫越狱的机会。

到这时候，雷斯勒已经吓坏了，他看着面前山一般的齐普，一句话都说不出来。他向上帝祈求对方只是在跟他开个玩笑，没有别的。危机感如同冲击岩石的波涛，不停地打在雷斯勒身上。

万幸的是，这时，狱警终于来了。看着身着制服的狱警，雷斯勒长舒了一口气，并发誓从此不再单独见重案犯人。

雷斯勒式的冒失举动，不得不说是一则FBI内部的典型反例。

此事虽然并不算大事，也没有造成恶劣影响，但在FBI内部影响很大。很

pdf下载网 http://www.i8788.com

多FBI新人探员，因为是在常春藤盟校毕业，所以自视甚高，往往对FBI的传统不以为意。但听到雷斯勒的事情之后，他们便多少能明白FBI一直强调的理念：与犯罪者打交道，学识的重要性并不是最高的，更多的还是要看心理素质。

1997年，美国上映了一部名为《忠奸人》（Donnie Brasco）的电影，由影帝阿尔·帕西诺和当时还很年轻的英俊小生强尼·德普主演。这部电影讲述了在六七十年代一名FBI探员的卧底故事，而实际上，这件事是真实的。

为了对付著名黑帮鲁吉洛家族，FBI派遣探员匹斯顿进入该家族进行卧底。FBI为他做了一个完美无缺的假身份：在孤儿院长大的孤儿，14岁开始流落街头，所以很有生存能力和犯罪技巧。

匹斯顿从此告别了妻女，过上了无恶不作的生活。他几乎认真参加了黑帮的每一次违法活动，并且效率出众，很快获得了黑帮大佬的青睐。大佬们出入各种场所也经常带着他。

有一次，几位核心人物带着匹斯顿去日本餐厅吃饭，进了包间，匹斯顿马上惊出了一身冷汗：日式料理吃饭时候是要脱鞋的，而为了记录黑帮的犯罪证据，匹斯顿的靴子里有一部微型录音机，如果脱鞋的话，他卧底的身份肯定会暴露。

这时候，日本侍者见匹斯顿不愿脱鞋，就走到他面前，低头说："先生，请脱鞋。"

匹斯顿轻蔑地看了侍者一眼："那你先脱裤子，算什么东西！"

侍者："先生，你必须脱鞋，这是日本人的习俗。"

匹斯顿："我就是不脱！"

侍者："这恐怕不行，先生。"

匹斯顿："该死的，我就是不脱又怎么样？"

这时候，一位叫尼基的大佬有点看不下去，就提醒他："嘿，东尼（匹斯顿的假名），在罗马的时候……"

匹斯顿打断了他的话："尼基，谁打赢了那场战争？"

又一位名叫桑尼的大佬严厉地说道："战争，什么战争？快脱掉你的鞋。"

匹斯顿："不脱！"

pdf下载网 http://www.i8788.com

这时，其他人都有些看不下去了，纷纷劝道："快脱掉鞋吧，咱们是来吃饭的。"

严厉的桑尼甚至说："要么脱了鞋，要么砍掉你该死的脚。"

匹斯顿心里紧张极了，但他似乎想到了一点办法，他猛地走到桑尼面前，激愤地问道："桑尼，你为什么要听小日本的话？知道吗？我之所以在孤儿院长大，就因为小日本在冲绳岛杀死了我的父亲。你觉得这些鸟人现在叫我脱鞋，我就该听他们的？不！我——才——不——会！"

这时，桑尼相信了匹斯顿的解释，带头把鞋子重新穿上，其他成员也都把本来脱下来的鞋子又穿上。他们甚至因此和侍者起了冲突而大打出手。但无论如何，匹斯顿度过了这次危机。

FBI卧底的成功率一直以来就高于其他侦查机构，固然是因为FBI内部的组织性比较严密，同样也是因为FBI对卧底探员的选择很有学问：只有心理素质过硬，处理突然危机能力极强的人，才能成为卧底。

匹斯顿就是这样一个人。很多人在当时的情形下，想出的最好办法，可能就是借口上厕所而"尿遁"。这样的话，卧底的任务就砸了。而匹斯顿探员能够利用日本人与美国人之间的矛盾，让黑帮大佬们相信自己，这就不得不说是心理素质和应变能力的体现了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI需要强硬的心理素质，以避免被罪犯操纵

从20世纪70年代开始，FBI已经把办案的侧重点慢慢往“心理”方面偏移。他们明白，客观线索可以作假，但犯罪者心理永远做不得假。这样的认知，使得绝大多数犯罪者在FBI面前都无所遁形。

堪萨斯城的连环杀手“山姆大哥”，曾在90年代初在这个城市里造成了极大的阴影。他的杀人习惯是在夜间带着一个面具，潜入一家中产阶级家庭，用乙醚麻醉全家人，并在父母醒过来之后，在他们面前虐杀孩子，然后扬长而去。

在三个家庭遭受荼毒之后，FBI开始介入此案，而此时，已经有五个死去的孩子，还有一个家庭的父亲在报案后三天自杀。

不用说，FBI上下对此事自然义愤填膺，并展现了极高的效率。当“山姆大哥”准备谋划第四起凶杀案的时候，被当场捕获，反抗之下，被SWAT成员击中两枪。

而在抢救之后，FBI发现“山姆大哥”极其虚弱，于是就暗示出他命不久矣的假象。FBI的策略很成功，“山姆大哥”果然认为自己撑不下去了，因此如实交代了犯罪细节。这让FBI松了一口气，因为他们虽然抓到了人，却没有足够的客观证据指正其为杀人凶手。所以，凶手的自供就极为重要，这几乎相当于认罪书。

但当“山姆大哥”从虚弱状态回过神，才明白自己中了FBI的圈套。他开始对自己的招认感到后悔，他想要翻供，但他知道第一次询问口供往往最被陪审团采信，所以他开始为自己的脱罪进行冥思苦想。

由于犯人的招供，FBI的调查已经宣告结束，就把“山姆大哥”移交当地警署。此案很快落到了公诉律师手中（相当于检察官）。

年轻的公诉律师巴克·巴比尔负责控告“山姆大哥”，这位律师是一名哈佛法学院的高材生，并且有着极强的正义感，是堪萨斯城市长新树立的“正义先锋”。

pdf下载网 http://www.i8788.com

很快，巴比尔律师开始了对犯人的例行公事的讯问，“山姆大哥”目测了一下这名探员的年纪，忽然有了脱罪主意。

在接下来的讯问过程中，“山姆大哥”详细而面带陶醉地向年轻探员讲述虐杀孩子时的感受和心情。他观察着年轻探员的神态，然后语言越来越放肆，神情越来越享受。

巴比尔律师自然越来越气愤，终于，在忍受不了的时候揍了“山姆大哥”一顿。但很快被闯入的法警拉开。

几天后开庭，“山姆大哥”忽然反悔说自己并没有杀人。公诉律师问他为什么要翻供，他说对方对他进行刑讯逼供，所以才认罪。由于脸上的伤痕还在，并且讯问录像上他也确实挨了打，所以陪审团相信了他，最后判了他无罪。

事后，巴比尔律师被市政厅辞退，灰头土脸地离开了堪萨斯城。

本来，FBI已经可以把凶手绳之以法，却因为巴比尔律师没有控制住情绪而导致犯人脱罪。不得不说，美国是个个人英雄主义色彩极强的国家。民众相信英雄，热爱英雄。然而在与罪犯的交战中，个人英雄主义是最应该摒弃的东西。

不止个人英雄主义，很多在电视上吹嘘得神乎其神的东西，在FBI看来都是陋习。比如靠直觉和纯经验主义处理案件，这就很容易让罪犯摸到警方的规律，从而规避甚至操纵警方。

盐湖城发生过一起绑架案，19岁女孩金妮遭到绑匪绑架，下落不明。家属没有接到任何勒索，直到金妮失踪后三十个小时，当地警署才接到绑匪的电话。

绑匪称目前金妮完好无损，并要求警署全体警员在24小时后，到中心广场脱光衣服，并在臀部写上“我们是蠢驴”，这样走回警署。他会在警察回到警署后，释放人质。

很显然，绑匪此举意在侮辱警察，但绑匪还很“宽大”地给出了另一个条件：他马上会寄给警署一个包裹，里面的线索可以帮助警署找到金妮的藏身地。如果警方能在24小时之内找到金妮，证明自己不是蠢驴，那么绑匪也会释放人质。

pdf下载网 http://www.i8788.com

几分钟后，绑匪把“线索”寄了过来，里面有一组数字、一把钥匙、一张明信片、一栋房子的照片。这些东西让警局毫无线索，反而更加一头雾水。为了人质安全，他们甚至已经开始制订中心广场的“裸奔”计划。

而在此时，FBI秘密接管了此案。

在对案件进行调查之后，FBI发现这里面有一个被人忽略的现象：绑匪提出了自己的条件，并声称条件满足后会释放人质，却没声明任何伤害人质的条款。真正的绑匪绝对会在提出条件的时候，说一些关于“如果不这么做，我就割掉她的耳朵”之类的话，以震慑警方和家属。

而不这么做的绑匪，只有两种情况：

1. 绑匪过于紧张，很有可能是第一次作案，或者心智有问题，所以给忘了。但从绑匪有条不紊的要求条件、提供“线索”来看，绑匪的心态是很轻松的，心智是正常的。所以这一条不太可能。

2. 出于种种原因，绑匪不会伤害人质。比如说绑匪与人质有某种关系，比如绑匪只是利用人质达成条件。

在FBI看来，只有后两种情况有可能成立，但不管哪一种，人质金妮都是安全的。所以FBI马上制止了警察的“裸奔”行为，并开始通过媒体展开搜救。

最终，在盐湖城市民的协助下，FBI顺利找到了金妮。他们发现金妮的时候，这个女孩正在和几个朋友聚在一所偏僻的房子里，听摇滚，吸食大麻，丝毫看不出有被绑架的痕迹。

原来，一周前，金妮参加男友的生日派对，年轻人在一起总是很吵闹，社区的邻居们很不满，于是就报了警。警察赶到后停止了派对，一群年轻人都很沮丧，为了报复警察，才炮制出虚假的“金妮绑架案”。而寄给警方的所谓“线索”，更完全是无稽之谈。如果警方沿着这条线索去寻找，一万年也找不到金妮。

这其实只是一场闹剧，算不上刑事案件。但细想，如果没有FBI的介入，警方必然找不到金妮，可能真的会去中心广场裸奔。这样，盐湖城警察的形象必将一落千丈，对罪犯的震慑力也将一落千丈。

所以，FBI虽然只是制止了一场闹剧，但实际上是挽救了警察的声望，客

pdf下载网 http://www.i8788.com

观上制止了盐湖城的犯罪率增高。

为什么令警察手忙脚乱的案子，到FBI手里就变得井井有条了呢？

很简单，FBI对于探员们的心理更为看重，他们定期给探员进行心理疾病监测和预防，并且会对探员进行心理培训，使他们在与犯罪者斗争的时候，不会处于下风。相比之下，警察局看重的往往是所谓的“推理能力”、“设计成绩”，这些传统的“英雄主义”项目在制止犯罪的时候实际作用并不大。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI善于抓住细节分析心理，把握犯罪动机

“为了什么”，简单的词组里蕴含着犯罪者的目的、动力、习惯、行为手法等。世界各地的侦查机构在对疑案的侦破过程中，首先要确定的往往都是疑犯的犯罪动机。而FBI对此更加重视，做法也更加客观，不得不令人佩服。

在拉斯维加斯迈特洛地区的一所女子神学院里，先后有五名女学生在被强奸后报案。凶手沉寂了一段时间之后，又开始了新一轮的犯罪，两名年近40岁的职场女性遭到强奸。

由于案情严重，此案很快转到FBI手里。

经过调查和对被害人的询问，FBI发现凶手的作案有一个共同特征：他会在作案之前给被害人打电话，说上一两句话，比如“我知道你想要什么，亲爱的”。而在施暴过程中，该疑犯则不停地对被害人描述一些东西：“我们会一起去巴塞罗那”、“我会把橄榄油涂抹在你身上”、“我们会在院子里烤着美味的东普鲁士烤肠”……而犯人所描述的，正是被害人最喜欢的。

而且整个施暴过程，疑犯除了用一把手枪威胁被害人之外，没有其他的暴力动作，甚至称得上温柔。

而且此案还有两点疑惑：

1. 连续性暴力罪犯往往只会瞄准同一类被害者，不会轻易改变受害者种类。而从十七八岁的女学生，突然转变成四十多岁的职场女性，这种转变实在匪夷所思。

2. 罪犯为什么对被害人的喜好如此熟悉？难道罪犯是被害人的熟人？如果疑犯是神学院教工，那么女学生的受害原因可以解释得通。但后两名成年女性之间没有任何联系，疑犯如何获取到她们的情报？而且据FBI调查，神学院的教工多是女性，仅有的几名男性也不可能那么了解学生们的喜好。

带着这两点疑惑，FBI开始调查。他们发现了一个新的线索，那就是，被疑犯强奸的第五名女学生在得知自己因被强奸而受孕之后选择了自杀。

而该女生自杀的时间，与疑犯转移施暴目标的时间完全吻合。

pdf下载网 http://www.i8788.com

因此，FBI大胆地得出了一个结论：疑犯“温柔”地对待被害人，实际上是把自己置换到一种幻想当中；而他的最终目的，是令被害人受孕。正是由于那名因受孕而自杀的女学生刺激了疑犯，令其改变了施暴目标。那两名中年女性都是单身，无子，应该更渴望怀孕，不会因受孕而自杀。而凶手因此也能达到自己的目的了。

从这个角度，FBI再次询问了两名中年女性是否有人工受孕的意愿。果然，两人都在同一家医院填写了人工受孕的申请书，申请书上有一栏要求申请人填写其喜好和个人情况。而那所神学院在给学生体检的时候，也是选定的这所医院，女学生们同样要填写一张类似的表格。可以肯定，疑犯就是通过这种表格才得知被害人的基本资料。

FBI于是顺藤摸瓜，在这所医院里找到了一名可疑的清洁工。经过DNA验证之后，发现此人果然就是那名强奸犯。

可以说，此案之所以能够侦破，就是因为FBI敏锐地察觉到疑犯的动机（使被害人受孕），再由此顺藤摸瓜，找到疑犯。

其实，关于犯罪动机的确认，简单地说，就是根据一个人的行为推测一个人为什么这么做。

但这是一门严谨而考究的手艺。试想，如果把这个案子交给警局去做，警局很可能根据经验认为疑犯的动机是满足自己的性需要（传统意义上大多数性犯罪者的共同动机）。但若以此为出发点，就很难找到疑犯。因为这种行为等于把所有性犯罪者归为一类人。

而这正是FBI所反对的，他们把每个案子的凶手都当做一种人，每个罪犯都是特殊的。想要知道疑犯的动机，必须把自己完全带入疑犯的心理，因此，他们也就更能把握犯罪者的心理动态。

西蒙是爱达荷州警局的新晋警探，然而他的第一个案子差点办砸。

这个案子发生在爱达荷州首府得梅因，在一个中产阶级社区里，一家四口人被残忍杀害。每具尸体都被人用荧光笔在背上写着“revenge”的字样（意为复仇），而凶杀现场则极为混乱：所有的抽屉衣柜全部大开，每一面墙上都画着极为抽象的符号——结合尸体，这个空间给人以极强的宗教复仇感。

西蒙代表警局接手此案后，由于他一厢情愿地认为这是一场复仇谋杀，案

pdf下载网 http://www.i8788.com

情较为简单，所以并没有上报，FBI也就没有接管。

接下来，他开始把所有精力花费在寻找这个家庭的仇人上。一连三天，没有任何线索。

后来，由于西蒙办案的延迟，上司决定把此案上报FBI。

FBI分局了解案情后，派来了资深探员、犯罪心理分析大师库珀协助警方办理此案。库伯与西蒙见面，谈了几句后，马上断言西蒙的办案方向错了。

西蒙对此很不服气，他认为凶案现场的布置很明显就是一场仇杀，这个办案方向错不了。

库珀叹了一口气，问道："我们FBI应付凶杀案的办案程序里面，最先要做的两项，一是现场和尸体鉴定，二是进行凶杀过程拟态，局里也叫犯罪侧写——这需要你完全描摹凶手的心态、作案的环境、案发的过程——这一步你做了吗？"

西蒙摇了摇头，说道："没有，我们更习惯从犯罪现场入手。"

库珀说："我知道你们认为我们FBI的很多必要程序过于拖沓，是官僚主义，是低效的。但你是否想过这种可能：如果凶手只是一个入室抢劫犯，被被害者发现后，临时起意杀死了他们，然后故意布置成仇杀的现场，以打乱你的侦破线索。"

西蒙无话可说了，因为他确实没有想过库珀说的这一点。

库珀继续说："年轻人，案件描摹这个过程二十年前就写在FBI章程里，之所以至今我们还在用，就是因为这是驱散凶手故意布置迷雾的最好方式。"

至此，西蒙虽然说不出什么，但还是无法赞同库珀。但他表示可以提供所有案情资料，配合库伯的侧写。

库伯于是开始了对案件的描摹，得出的结果不出所料：这其实就是一起入室抢劫案，凶手杀害了一家四口，然后故意布置成凶案现场的景象。

接着，警方按照库珀的思路开始进行调查，在一家珠宝拍卖行里找到了被害人夫妻的结婚戒指，并以此为线索找到了凶手。

很多疑犯非常聪明，他们懂得掩藏自己的动机。此案就是如此，犯罪者把抢劫伪装成仇杀，以此混淆视听，使侦破者不能正常侦破。

而如果没有FBI的介入，聪明的抢劫犯可以说已经成功，至少他成功地骗

pdf下载网 http://www.i8788.com

过了警察。

然而，FBI是更专业更科学更高效的侦查机构，他们也重视现场考察，但他们更重视犯罪心理动态的描摹，也就是库珀探员所说的“侧写”。

通过身临其境的侧写，FBI能够更加精准地复原犯罪动机，排除犯罪者的故布迷雾。所以，一个FBI探员绝不会轻易对疑犯的动机下结论，这是他们多年来所培养的传统。正是这种传统，使他们在“犯罪动机确认”这个领域始终保持在前列。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI善于利用罪犯的心理，主动发起攻势

化被动为主动，是FBI面对有心理缺陷的疑犯时的一大杀手锏。疑犯甚至会不由自主地配合FBI的侦查，这是其他侦查机构难以企及的。

萨拉门托有四所银行遭到抢劫，据案发时现场人质称，劫匪在这个过程中处在一种极度亢奋的状态，就连端着枪的手也是颤抖的。每次抢劫，劫匪都会找到人质中的一名年轻男孩和一对中老年男女，命令年轻男孩殴打两位中老年男女。而在抢劫完成后，劫匪都会对那位年轻男孩说一句“对不起”。

除此之外，这名罪犯作案手段极为纯熟，没有给FBI留下任何线索。

据FBI的心理侧写专家分析，这名疑犯很有可能在年轻时受过父母的虐待，因此极度憎恨那个年纪的人。而在男孩对老人施暴的过程中，疑犯产生了强烈的报复性快感，因此也会对那位男孩道歉——他认为男孩就是自己。

这种伴随着严重臆想情结和悔过情结的暴力罪犯往往是不可控的，他们极度危险，在幼年时心理受到过极大的创伤。某种场景对此类人拥有难以抗拒的吸引力，就该案的罪犯来说，命令少年向中年男女施暴就是一种难以抗拒的场景。

而且这种人往往吸毒，随着心理障碍越来越重，他们也会变得越来越危险。所以，FBI必须在此人对人的生命造成伤害之前率先抓到此人，避免悲剧的发生。

FBI很快成立了一个临时的应对小组，正当小组为劫匪线索抓耳挠腮的时候，一位年轻的探员忽然说道：“我们可不可以营造一个他无法抗拒的氛围，然后让他自己跳进来？”

这条建议给了应对小组很大启发，于是他们顺着这个思路开始发散，不一会儿，一个极为高明的计划诞生在办公桌上。接下来，FBI调动人力物力，发动媒体关系，开始了一场主动围捕……

当晚，萨拉门托当地所有媒体都在报道一则消息：三天后，萨拉门托胜利之火话剧团将在城市大剧院为萨拉门托表演一场盛大的剧目。现在，剧目暂定

pdf下载网 http://www.i8788.com

为希腊悲剧：《奥狄浦斯王》。

接下来，各媒体开始长篇累牍介绍《奥狄浦斯王》的剧情梗概：忒拜王拉伊奥斯预知自己的儿子会杀父娶母，因此奥狄浦斯一出生，拉伊奥斯便叫一个牧人把他抛弃。这个婴儿被科林斯王收为养子。奥狄浦斯成人后，得知他的可怕命运，便逃往忒拜，杀死了忒拜王，成了当地的新王，并娶了前王的妻子。而事实上，他所杀的前王就是自己的生父，而他的妻子就是自己的母亲。

三天后，一名身材魁梧的拉丁男子来到剧院，扫描仪检查出他的背包里有两支mp5全自动冲锋枪。伪装成清洁工的剧院保安当场逮捕了他，经过询问，此人承认了前几次抢劫就是自己所为。

心理学界早就有个论断：持续性的暴力犯罪者都有严重的心理疾病。而FBI的心理分析师，经过多年与犯罪者打交道的经验积累，更是确凿地证明了这一观点。

而这个论点的确立，给侦破者带来了极大的方便：一个人即便再聪明，逻辑思考能力再仔细，只要他有心理疾病，FBI就能利用这一点，主动出击，将其击败。

本案正是这样的一个过程。FBI通过劫匪的行为，确定了劫匪的心理疾病，并利用与媒体的良好关系，布置了一个劫匪无法抗拒的环境，坐等劫匪自己跳进陷阱。

就事理的发展来说，犯罪行为永远在侦破行为之前。因此，在疑犯落网之前，犯罪者是主动的，侦破者是被动的，这是一个万年不变的定律。而FBI对这起案件的办理，可以说是化被动为主动，这不可谓不高明。

俄亥俄州的克利夫兰市出现了一名连环入室强奸犯，已经有六名妇女被他强奸。这名罪犯的身份虽然还没有被确定，但可以确定的是，他的目标都是三十五岁以下的单身大学女教授。

这名犯人很聪明，没有在现场留下任何线索，只留下一些DNA样本，但这并不能帮助FBI找到犯人。

而这种连环强奸犯往往都有心理疾病，不会轻易改变施暴类型。而整个克利夫兰市一共只有六名三十五岁以下的单身女教授，均遭到侵犯。因此，可能会出现两种情况：一是犯人窜入其他城市，侵犯其他城市的女教授；二是犯人

pdf下载网 http://www.i8788.com

就此洗手不干，隐姓埋名。

第一种情况等于放任凶手继续作案，而如果凶手选择了第二种情况，那么在没有任何线索的情况下，FBI 不可能找到他。很明显，这两者都是 FBI 不能接受的。

于是，FBI 决定“伪造”一名女教授，引诱这名罪犯继续犯罪。

接下来，分局把漂亮的女探员芭芭拉·詹金斯包装成克利夫兰市州立大学的一名古典哲学教授。校方也很配合 FBI，詹金斯探员摇身一变，变成了詹金斯博士。

然后，FBI 对詹金斯进行全方位秘密保护，在她家客厅（前几次案件均发生在客厅）装上监视器，准备当凶手潜入客厅后，对凶手进行抓捕，然后采集他的 DNA 样本作为证据（在前几次案件中犯人遗留了 DNA 样本），把他绳之以法。

州立大学新聘请了一位单身女教授的消息传开后的第四天，FBI 的辛苦终于迎来了收获。当晚十点十七分，一名男子驱车来到詹金斯的家门外。下车后，男子在房子周围徘徊了近十五分钟，然后从窗子潜进詹金斯的卧室，意图对其施暴，却没想到被训练有素的詹金斯探员当场逮捕。

在经过检测后，此男子 DNA 与之前六起强奸案的 DNA 相同，经过法庭审判后，其被判终身监禁。

大多数连续犯罪者，都有一种“捕猎”心态。被害人对他们来说更像猎物，而犯罪对于他们来说则是值得享受的猎捕过程。因此，主动设立一个虚假的猎物，引诱疑犯上钩，可以说更有效。

这种主动出击的战术，可以说是 FBI 的首创。这种战术看似简单，实际上需要很精心的布置。

首先，对于犯罪者心态的把握，必须做到绝对精准。

其次，对于诱饵的选择，必须准确。

再次，对于诱饵的安全，必须要绝对保障。

做到这三点，才能主动出击。而 FBI 显然做得很好。这就是为什么大案要案往往由他们经办，而不是警察。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI擅长通过攻心说服术，轻松瓦解罪犯的心理防御

消除心理防线，取得对方的信任，这是一门学问，极其容易使用且不难学的学问。只要找准对方的心理需求，就能乘虚而入，破解他的防线，如此而已。

伯克利大学的某实验室丢失了一种极其危险的生物种子，这是转基因产品，正在研发过程中。这种植物生命力极强，可以在沙漠中生长，但如果生长在普通土地上，就会抢夺其他作物的养分，使其他作物死亡。

由于事态危急，校方马上报了案，警察和FBI接到此案后，立即展开调查，却发现此案异常简单。摄像机里最后抓拍的接触过生物种子的人，竟是一个十三岁的孩子。

这个孩子叫贝克，是跟随自己所在的小学到伯克利大学参观的，误打误撞走进了实验室，随手拿起了一个小型玻璃器皿把玩。而这个器皿里盛放的正是生物种子。

由于着急，警察说话的语气很紧迫，甚至恐吓贝克说他很可能就此毁灭美国。小贝克显然很害怕，死不承认是自己拿了那个瓶子。

一旁的FBI看到后，马上制止了那名警员的讯问，找到一名女FBI探员去和孩子谈。

女探员的口气很温柔，她先摸了摸孩子的头，然后和贝克聊了聊闲话，比如学校的事情以及他喜欢的女孩子。

然后，女探员才说道："贝克，那个玻璃瓶子里面有我们必须找到的东西。我们知道你没有犯错误，学校不应该把那东西放在谁都能拿到的地方。但如果你知道那东西的下落却不告诉我们，就是犯错误了。现在，你愿意把那东西的下落告诉我们吗？"

贝克想了想，点了点头，说随手把那东西扔进了一个实验室旁边的垃圾桶。探员跑去实验室，果然发现了生物种子，事情总算有惊无险地过去了。

贝克是个孩子，他之所以不合作是因为恐惧，他害怕自己惹了大祸。因

pdf下载网 http://www.i8788.com

此，想让他配合警方，威吓并不能达成，最简单的做法其实就是消除他的恐惧。由恐惧而构筑的心理防御，只要恐惧消失，这种防御自然消失。

这种心理防线每个罪犯都有，只不过未必都是由恐惧而构筑的。

赛特和门德斯是一对古文物走私商人，两人把欧洲文物和拉美文物互相贩卖，从中牟取暴利。

其中，赛特是主要负责人，但他隐居幕后。门德斯虽然是执行者，却听从赛特指示。

后来，在美国的一次非法文物交易中，门德斯被 FBI 当场抓获。而根据 FBI 的证据，他们至少能够指证门德斯亲自策划了十七笔非法走私。但 FBI 清楚地知道，赛特才是这个团伙的主要负责人，于是他们决定以门德斯为突破口，抓捕赛特归案。

但门德斯的口风出奇地紧，因为他有家庭，而他的账户又被冻结了，所以赛特成了门德斯家人的唯一经济来源。

想通了这一点，FBI 制定了新的条件。他们派遣一位与门德斯妻子年纪相仿的女探员，与门德斯开始新一轮谈判："门德斯先生，我们知道你为什么要这样。但你有没有想过，以赛特的性格，他会让你安然地在监狱里吗？退一万步讲，一旦你把赛特的罪责背到自己身上，以我们现有的证据，至少可以让你在监狱里蹲四十年，这四十年中，你的妻子和孩子会发生什么？"

门德斯陷入了沉默。

探员继续讲："现在我们有个新条件，我们可以解冻你的账户，并秘密转移你的家人。在赛特被捕之前，FBI 将对他们提供 24 小时保护，并向公诉律师和法官请求罪轻条款，减少服刑期，你只要坐六年牢，就可以和家人团聚了。"

这个条款，尤其是最后一条，让门德斯大为意动。于是第二天，他就与 FBI 达成了协议，为 FBI 提供了无数足以逮捕赛特的证据，里面甚至有两宗谋杀案。赛特很快被捕，被判处一百七十年监禁。

与小贝克不同，门德斯的心理防线是家人构筑的，因此，帮他料理好家人，就瓦解了他的防线。

而在这个过程中，FBI 探员在习惯用语中尽量避免冷冰冰的词汇，多使用

pdf下载网 http://www.i8788.com

“和家人团聚”这种让他充满憧憬的词，从而轻易让他在感情上倒向 FBI。

其实，把疑犯从敌人变成合作者，从他身上挖到更多的价值，一直是 FBI 所钻研的一个重要项目。最先在次要罪犯身上寻找合作的可能，而不是一味地给他们贴上“罪犯”的标签，然后追查到底。这种思想使 FBI 在处理案件的时候灵活了许多，整体效率也得到了大大的提升。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI的心理摧残法，能有效逼迫嫌疑犯开口

对于一个社会性生物来说，没有什么比心灵的摧残更可怕。FBI率先把这一点用到刑事讯问中，不得不说很明智。

“9·11”事件是美国建国二百年其本土第一次遭受的大规模袭击。而这个悲剧使美国人极为憎恨恐怖主义，布什总统以最快的速度通过了《爱国者法案》。这个法案在一定程度上是违宪的，其很多条款枉顾人权，甚至是在践踏人道主义精神。

这个枉顾人权的法案实际上并没有得到美国社会的广泛支持，美国内部分成了两派：一派主张为了制止恐怖主义，在有必要的时候完全可以用任何手段，包括刑讯逼供；另一派坚持在一定程度上坚守人道主义原则，反对对任何人使用肉体摧残。而体现在情报机构上，这种分歧也尤为明显。

有着较强军事反间职能的CIA（美国中央情报局），就是刑讯逼供的支持者。而FBI则反对刑讯逼供，反对肉体伤害。

但这并不是说，FBI在对待死硬犯人的时候就完全变成了温和派，事实上，他们拥有远比肉体折磨更加强大的武器——心理摧残。

贾许·易卜拉欣是阿富汗裔美国人，在目睹了美军对他家乡的摧残后，心生愤怒，认为美国政府才是世界上最大的恐怖主义分子。带着这种思想，他录制了一个录像寄给白宫，在录像里，他说：

……我憎恨基地组织的一切，因为他们用暴力逼迫人们。因此，在那几年（指“9·11”发生后），我依然热爱同情着美国，直到美国向我的故国发动战争！我并不觉得用导弹杀人比用自爆手雷杀人更高尚。而从90年代之后，美国政府几乎包揽了世界上所有的大型战争！你们打着反恐的旗号，却做着恐怖分子的作为。对此，我表示愤怒。20天后，我将在各大城市引爆15颗C4炸药，除非你们撤军。为了表示我没有撒谎，你们可以在云门（芝加哥著名景点）的镜子之间找到第一枚……

白宫收到录像后，马上派遣拆弹专家对云门进行排查，果然发现了巨量的

pdf下载网 http://www.i8788.com

C4炸药。如果炸药在白天爆炸，至少有数百人将被波及！

因此，政府选择相信贾许·易卜拉欣的话。而抓捕贾许的差事，最开始交到了负责国土安全的CIA手上。CIA不愧是世界上最高效的情报机构之一，他们很快抓获了贾许。而贾许也承认还有14颗致命的炸药，藏在无人知道的地方。

CIA马上对他进行了刑讯逼供，要他供出其他炸药的位置，于是，电椅，注射，模拟溺毙，无所不用其极。但贾许完全承受了这些酷刑，在身体极度虚弱的情况下，依然嘲笑着美国政府。

两天后，贾许已经被CIA折磨得不成人形，危在旦夕。政府高层得知后，马上把贾许转往医院，他们害怕贾许被CIA折磨死，炸药就完全失去了线索。

但很显然，CIA的酷刑对付不了贾许，在这个时候，FBI主动请缨，要求接管此案。

虽然CIA很不服气，但迫于上层压力，仍然把贾许交给了FBI。

FBI的做法大异于CIA。他们把贾许接到重症病房，用最好的药物和医疗服务，尽快使贾许恢复了健康。

紧接着，贾许以为下一轮逼供即将到来的时候，FBI却把他出乎意料地扔到了一间干净整洁的房间里。

这个房间四周都是白色的，只有一张床和一个马桶，四壁上都亮着耀眼的白光，除此之外什么都没有。

就这样，时间一点一点地流逝了。每到贾许感觉到饿的时候，天花板上的通风口处就会扔下两片黑面包片和一瓶水。

一开始，贾许还搞不懂FBI要做什么。而接下来的一切就让他明白了什么是地狱：在这个单调的房间里，没有任何事件和语言，任凭贾许大喊大叫，就是没有人回应他，有的只是面包片和水。

在这种环境下，入睡也变得极为困难，因为房间太亮了，他闭着眼睛仍然能感觉到眼球的刺痛。

这一切几乎要把贾许逼疯了，他开始冲着墙壁说话，冲着马桶说话，冲着空矿泉水瓶子说话。他不停地说着阿拉伯语和英语，仿佛这样能缓解寂寞。

终于有一天，他在沉寂了不到半个小时之后，忽然无神地冲着通风口说

pdf下载网 http://www.i8788.com

道："放我出去，我告诉你们，一切都告诉你们。国会山前的方尖塔里有第二颗炸药，时代广场U型转弯处的地砖里是第三颗……"

经过各地的拆弹专家核实后，贾许的话被证实为正确的，一场危难被FBI挽救了。

美国曾作过一项电视调查，内容是采访成年妇女对于家庭暴力和家庭冷暴力的看法。大多数女性表示她们更讨厌冷暴力，受不了其他家庭成员不理她们。

在FBI眼中，CIA和美国军方的那种严刑逼供实在是过时、单调，甚至低效的。很多人在处于精神亢奋时，意志力都会变得很强，而肉体折磨恰恰能够让一些人精神亢奋。

相比之下，心理的摧残就有更多选择。不同性格的人可以用不同种类的摧残方式。比如说贾许，他关心政治，有无数政见要表达，是外张型的人格。对于这种人来说，没有比不让他说话更难受的事了。所以，FBI就屏蔽他的每一个交流渠道，让他接触不到任何人，甚至不知道时间的流逝。

事实上，FBI只关了他不到70个小时。

由此可以看出，心理摧残的力量多么强大。这个世界上能够承受肉体折磨的人很多，但能够忍受精神折磨的，理论上没有一个。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI利用谈判攻心法，可以使罪犯放下武器

相比于全副武装的SWAT特警和身手敏捷的FBI常规探员，谈判专家看上去手无缚鸡之力，实际上却拥有比枪支刀具更为强大的武器——智慧和语言。

谈判学是FBI率先重视的领域之一，在早年的案件处理中，FBI发现很多时候与罪犯之间的交流比单纯的暴力侦破更加重要。因此，FBI把擅长交涉的一批探员独立出来，进行专门训练，成立了谈判专家小组。

1994年初夏，位于内华达州的西南小城雷诺市发生了两起银行抢劫案。劫匪一共两人，据人质说，两人并不算老练，而且也并不残暴，整个抢劫过程中只向天上开枪，并没有对任何人施加暴力。

此时，59岁的FBI探员蒙奇·肖恩刚刚退休，回到他在雷诺的家中，准备颐养天年。他是个黑人，在局里的时候以性格幽默开朗、思维缜密著称，是拉斯维加斯分局的首席谈判专家。

这一天，他去银行给小女儿寄大学学费和生活费，没想到竟然遇到了劫匪。

对于这一对劫匪，蒙奇·肖恩早就有所耳闻。他之前就觉得很奇怪，绝大多数抢银行的人都是为了钱，而两人团伙抢一次银行，把所有现金和贵重金属、珠宝折合起来的话，至少在三百万美元以上，这足够两个人花天酒地一番了，完全不需要一星期之内抢两次银行。要知道，连续在同一个城市抢劫是银行劫匪的大忌。

而现在，距离两人第一次抢银行还不到十天，他们就进行了第三次抢劫，这实在太匪夷所思！因此，蒙奇·肖恩断定这两位劫匪应该有什么难言之隐，并不是罪大恶极的惯犯。

想到这里，蒙奇·肖恩决定阻止这两个人。

于是他缓缓站起身，对两人说道："嗨，朋友们，我叫蒙奇·肖恩，他们都叫我老蒙，我是个FBI探员，你们如果有什么困难可以告诉我。"

两名劫匪面面相觑，怎么会有人在枪口下还如此淡定自若？这实在无法

pdf下载网 http://www.i8788.com

想象。

于是，一名劫匪紧张地说道："你干……干什么！快回去蹲好！我开枪了！"

但蒙奇·肖恩并没有被吓住，他听出这名说话的劫匪声音很稚嫩，而且紧张得要命，便缓缓向他走去，并温和地说道："别害怕孩子，告诉我你叫什么名字？"

这时候，另一名劫匪挡在蒙奇与这名劫匪之间，用手枪指着蒙奇，大声说道："快照他的话做，否则我开枪了！"

这个人的声音是个中年男人，虽然音调并不颤抖，但也能听出其中的紧张。

蒙奇灵机一动，忽然说道："你们是父子？"

两名劫匪又惊呆了，年轻的那位条件反射地问道："你怎么知道？"

中年劫匪连忙大喝："比利，别上他的当！"

蒙奇向前走的速度加快，并说道："哦，上帝，你们真是父子！什么样的父亲能带着孩子来抢银行！你不觉得羞愧吗，老兄？嗨，比利，你多大？十六岁？十五岁？我有个外甥女也这么大，她很……用你们年轻人的话说，她很辣，是拉拉队队长，我可以介绍你们认识……"

中年劫匪见蒙奇向他们走的速度越来越快，更加紧张地大喝道："别动啦！别动啦！我真的开枪了！"

蒙奇根本不理会中年劫匪的话，这时候，那名年轻劫匪忽然开了枪，子弹击中了蒙奇的右肩膀。枪声之后，蒙奇应声而倒，周围的其他人质纷纷发出尖叫。

中年劫匪连忙握住了年轻劫匪的手，呵斥道："你干什么，比利，我们不是说好了不准对着人开枪的吗！"

年轻劫匪慌乱地说道："对不起，爸爸，我以为他要伤害你。"

这时候，蒙奇痛苦地支起上身，说道："嘿嘿，没事，我没事老兄，不要责怪比利，年轻人就是在不断伤害他父母的过程中越来越成熟的。"

中年劫匪走到蒙奇身边，帮他挽起袖子，观察了一会儿伤口，说道："告诉过你不要动！"

pdf下载网 http://www.i8788.com

蒙奇能从中年劫匪的语气中听出一丝歉意，他更认准了这对父子不是坏人，于是低声说道："老兄，说真的，为什么要带着比利抢银行？"

中年劫匪皱了皱眉头，可能是出于对开枪打了蒙奇的愧疚，回答道："比利的妈妈被一伙毒贩子绑架了，他们让我在十天之内凑齐一千万。我不知道除了抢银行还有什么方法。"

蒙奇："为什么不报警？"

中年劫匪："报警了，但第二天我们就在邮箱里发现了他妈妈带着结婚戒指的无名指！警署里肯定有他们的内线。"

蒙奇："老兄，你该去找FBI的。"

中年劫匪："来不及，只有卡森和拉斯维加斯有FBI分局。而且我怕他们已经盯上了我，我一出城，我妻子就会有危险！"

蒙奇："可是我在这儿，你该听过那句话，探员在哪里，FBI就在哪里。告诉你老兄，全美国没有我们办不了的案子。"

中年劫匪沉默不语。

蒙奇接着说："嗨，嗨，瞧瞧我，我是个快60岁的老黑。我有三个儿子和一个女儿，我的小女儿今年读大学。我在FBI干了将近四十年，你可以相信我。再说，你希望你的儿子被打上银行劫匪的标签吗？他的后半辈子可能就这么毁了！现在，现在，趁着警察没来，只要你向我自首，我保证让局里替你向法官求情。你本来就是胁从犯，又是个顾家的好男人，陪审团最喜欢你这种纯爷们了。到时候，假释和缓刑随你选，你甚至不用进监狱。至于比利，他还未成年，连少管所都不用进！你看怎么样？"

中年劫匪沉思不语，他握着枪的手攥得死紧，然后猛地抓住蒙奇的领子，说道："听着，明天就是绑匪给的最后一天期限，你能在一天之内救她出来吗？"

蒙奇轻松地说道："老兄，在雷诺这么大的地方，秘密找一群毒贩子兼职绑架犯用不了五个小时。"

中年劫匪松开蒙奇的领子："我该怎么做？"

蒙奇："很简单，让我打个电话。但为了不打草惊蛇，你还要表面上做出抢银行的样子。当然，这次不是让你真抢，其他的事交给我们就行。"

pdf下载网 http://www.i8788.com

中年劫匪点了点头："成交！"

后来，FBI通过秘密探查，很快找到了绑匪，并顺藤摸瓜查出了他们在警署里的内线，顺利地救出了比利的妈妈。比利的爸爸，也就是中年劫匪愿意做污点证人指证那些绑匪，作为胁从犯和污点证人，他和比利只被判了三个月的无偿社区服务。

临危不惧，冷静自若，诙谐幽默，观察透彻，这就是FBI谈判专家需要的技巧。正常探员手中有枪，而谈判专家为了不刺激疑犯，往往赤手空拳就进入现场，与疑犯交涉。

每一个谈判专家面临的压力更大，而他们起到的作用也更为显著：兵不血刃地使犯罪者放下武器。

实际上，谈判专家的每一个动作都是在走钢丝，面对犯罪者的时候，他们的第一个行动就是迅速根据现场状况和疑犯的紧张程度判断犯罪者的性格属性。要知道，冷静型犯罪者和激情型犯罪者之间的差异极大，应对方式也完全不同。

第二点，就是实质的交流了。谈判专家要判断出犯罪者的真实动机，此案中，蒙奇就是准确地判断了两名劫匪的动机并不是单纯为了钱，才敢于有接下来的动作。

而在交流过程中，首先要尽量站在犯罪者角度思考，迎取他的信任。蒙奇称呼劫匪为"孩子"、"老兄"，就是因为这个。

在交流中，还要注意词语的运用，不要傻乎乎地使用"投降"这种容易激起犯罪者负面态度的词语。可以说，"把那东西（指枪，甚至连枪、刀这种暴力型字眼都不要用）给我吧。"

在称呼人质（如果有的话）的时候，不要用"人质"这种冰冷的词汇，而要用"大家"这种词语，让犯罪者认识到他枪口下的是活生生的生命。

最后，很多时候谈判专家发现对方很死硬堪称油盐不进，比如恐怖分子。这时候就要积极地为SWAT下一步的行动争取空间，比如把对方引到利于狙击手攻击的位置上。

总之，谈判专家所营造的双赢结局，其实是所有人都愿意看到的，也是确保人质安全的最合理应对方式。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI善于发掘罪犯的心理症结，使其悔过自新

怀俄明州警局有一位很厉害的谈判专家，他救出过很多被绑架的人质。别人问他工作经验时，他说得很简单：让他相信自己是个好人就行了。

“犯罪者都是十恶不赦的罪犯，执法者的唯一存在目的就是与他们斗争到底。”——这种陈旧的想法在FBI内部早就没有了市场。事实上，FBI对犯人的研究越深刻，他们的办案风格也就越人性化。

几乎每个FBI探员都相信，每个人骨子里都拥有一些好的特质。他们认为，激发这些善良的特质，才是避免犯罪、避免被害人损失的最好办法。

圣伯克利安塞中学是美国著名的私立学校，很多富商都让孩子来这里念书。2001年，这里曾发生了不为人知的劫案。

休伦是这所学校的清洁工，他有极轻微的智障，无法从事过于复杂的工作。

巴特勒是一名富豪学生，十六岁，喜欢恃强凌弱。

有一天，巴特勒在厕所里发现了打扫厕所的休伦，就故意把脏水桶扣在休伦头上，然后用拖把杆打击休伦头上的水桶，又大声侮辱休伦。

当时有几个人在场，但也都是巴特勒的同伙。

休伦表情木讷地接受了一切，任由坏小子们推推搡搡，但谁也没有发现他眼中的怒火。

第二天，巴特勒没有来上课，宿舍（圣伯克利安塞是寄宿学校）也没有人发现他。

而当时，校长的儿子FBI探员米勒正去学校看望父亲。得知此事之后，米勒决定帮助父亲解决问题。

米勒很快从巴特勒的死党那里得知了他曾欺负过休伦，然后找到休伦，没想到休伦竟然承认了巴特勒就是被自己绑架的。

但当米勒继续问他巴特勒被关在哪里的时候，休伦却表示“无论如何，那个混蛋都要受到惩罚”，拒不告诉他巴特勒在哪里。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在场的校长很生气，马上威胁说要辞退他。而米勒制止了他的父亲，温和地说道："休伦，休伦，你不想伤害那孩子，对吧？"

休伦忽然激动起来："他不是孩子！他是恶魔！他把一桶污水扣在了我头上！"

米勒按住休伦的肩膀，说："是的，他做了错事，而你把他藏了起来，他已经受到了惩罚。那么你还打算怎样呢？杀了他？"

休伦连忙摇头。

米勒："那就告诉我他在哪里吧。校长是我的父亲，我想如果你告诉我们巴特勒被关在哪里，他就不会追究你的任何责任。对吧，爸爸？"

校长连忙说道："是的，如果你告诉我们巴特勒在哪里，我以校长的名誉保证，今天的事情不会被任何人知道，而你依然享有这份工作。此外，下个月的例会上，巴特勒必须当着所有教工的面向你道歉！"

实际上，上面的话是米勒让校长说的。

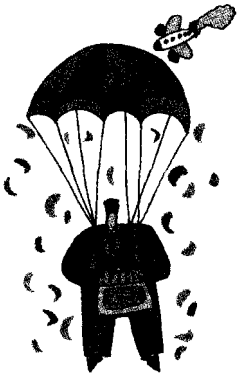
休伦听了之后，点点头，说："洗漱室旁边有个存放清洗器械的木箱，他在那里。"

"你不想伤害那孩子"，米勒就是靠这句话，在第一时间打动了休伦。这时候，针锋相对地呼号只能起到反作用。然而米勒没有这么做，说明他是明智的。

让一个人从罪犯变成好人有多难呢？其实没有多难，因为他心里总有一些柔软的地方。看准了这些地方，然后轻轻抚摸，自然可以让对方变得软化和善良。

除此之外，很多法学家和犯罪学家都认为，真正意义上的杜绝犯罪必须从心理着手。因为一个犯罪者被捕之后，如果只对他施以惩罚，那么他报复社会的心理会越来越重。因此，最好让他感到社会的温暖，帮助他成为其中的一分子——把一个犯罪者变成一个好人，比抓捕一百个犯罪者更能制止犯罪。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第二章

利用心理弱点

——FBI 乘虚而入的攻心术

知己知彼者，才能百战百胜，攻心术的关键就是抓住对手的心理弱点有效进攻。FBI 对于这一点毫不含糊，犯罪分子的弱点往往刚一暴露，FBI 就已经乘虚而入了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI发现软肋就会乘虚而入，主动进攻

攻心之术一直是FBI优于犯罪者的一项能力。而攻心术的核心，就是找到心理的弱点，让犯人不得不这样做。或许叛逆的犯人们不会听从别人的话，但没有人会拒绝自己的内心。

每个人都有自己的弱点，比如残疾、贫穷、肥胖等等。这些外在的弱点比较直观，而一个人心理的弱点却往往很难被发现，可是，这种心理弱点一旦被发现并利用起来，将会产生更为显著的效果。

在缅因州的一座小城里，发生了一起恶性袭警事件，在半个月时间里先后有七名骑警在夜间巡逻的时候被打伤。而且犯人的手段从最初钝器造成的皮肤瘀伤，到利器造成的疤痕，再到粉碎性骨折，越来越凶残。最近的一次骑警被袭事件，凶手甚至割掉了骑警的左耳。人人都断定，如果有人再落在疑犯手里，很可能会有生命危险。

于是FBI派出了调查员帮助警察处理此事，帮助警察侦查并抓捕疑犯。

经过受伤骑警的脸谱描述，疑犯初步定为小城内的黑人青年索乔·芬利。骑警被打伤后，警员曾经寻找过芬利，但他却不知去向。警方发动了市民、政府部门甚至民兵组织来搜寻芬利，但都没有下落。这也没办法，这座城市建在群山之中，几十年前还经常有入山打猎的猎人，他们在密林深处建立了一座座临时木屋当哨站。没有人能确切地知道缅因州的深山老林里有多少木屋。而只要索乔找到了一个木屋，就能利用深山里丰富的资源躲避警察一辈子。

芬利今年17岁，母亲是一名妓女，叫萨拉·芬利。由于他的父亲身份未知，所以索乔随的母亲姓。虽然母亲的名声不好，但对芬利很好，把不多的钱花在芬利身上，母子俩感情很好。

知道了这一点，大概也就知道了索乔·芬利的犯罪动机：半个多月前，萨拉·芬利在街头卖淫，被巡夜的骑警逮捕，现在还在等待夜间法庭（美国的一种司法制度，为了保全当事人的名誉，很多小案件在夜间审理）的开庭。索乔·芬利应该是因为这个原因憎恨警察，所以开始报复性殴打警察。而在这

pdf下载网 http://www.i8788.com

种暴力施加的过程中，他体验到了某种心理满足感，所以开始下手越来越重。

知道了这一点，逮捕索乔·芬利就容易得多了。FBI与法院达成协议，释放了萨拉·芬利，然后派遣警员埋伏在监狱周围。

萨拉出狱后，马上有个鬼鬼祟祟的男青年来接她，并拦下了一辆计程车，开往城市附近的森林。

这名男青年正是索乔，但警方现在不能逮捕他，因为受伤警员的证词并不足以给索乔定罪。于是他们一路跟踪索乔，到密林里的一个小屋。

索乔下车后领着母亲进了小屋，他的眼神有些不正常，萨拉能很明显地看出来。她有些担心，便摸着索乔的脸问道："儿子，你怎么了？"

索乔搬来一个工具箱，打开盖子，很开心地告诉他母亲："妈妈你看，我用这里面的东西为你报了仇，以牙还牙以眼还眼，这是上帝说的。还有，这是那个坏蛋的耳朵……"

不等他的话说完，三名警员冲进了木屋，把索乔死死地按在地上，开始宣读米兰达宣言："你有权保持沉默。如果你不保持沉默，那么你所说的一切将会成为在法庭上控告你的证据……"

索乔·芬利的软肋就是他的妈妈。FBI抓住了这一点，就等于提前控制住了索乔·芬利，只要跟着他的妈妈，就能找到他，甚至他的罪证。这个思路被证明是正确的。

找到犯人的软肋其实并不难。

首先要作充分的调查，要尽可能了解对手的所有情况。《孙子》说"知己知彼，百战不殆"，就是这个意思。

然后根据所得的信息，进行分析。这个阶段一定要做到全面，否则很容易出现错误的解读。也就是说，要尽量将对手的资料与其所作所为的逻辑关系理清，要客观，不要想当然。

最后，经过理性观察后，你会清晰对手内心的一切优缺点，然后因势利导，抓住这个（或许不止一个）软肋，给予致命一击。

哈维尔·塔特是个犯罪团伙头目，他们擅长用定向爆破技术劫持运钞车。而作为团伙头目和爆破师，他异常狡猾，从不亲自参与抢劫。但每次抢劫，他都西装革履，开着一辆轿车，出现在案发现场附近，用微型通讯器材半遥控

pdf下载网 http://www.i8788.com

现场。

他的脸出现在五起运钞车抢劫案的现场录像中，FBI认定他是凶手，抓住了他，却拿他毫无办法。用他自己的话说："嗨，我的阳光宝贝，你说的什么抢劫我确实都在场，你们还想让我招什么？我只能说巧合，你没听说过新罕布什尔州有个人在十五年里连续被雷劈了六次没死吗？"

事实上，哈维尔说得对，FBI现有的证据确实拿他没有任何办法。

于是，FBI精心设计了一个计划。他们找到媒体放出了一则假消息，说前几天的运钞车抢劫案已经有两名案犯落网。

而哈维尔·塔特正在用手机上网浏览这条新闻（由于没有证据，所以法院无法签发逮捕令，因此警方只能以"协助调查"为理由请他进警局进行短期拘留。因此他在看守所里的人身自由是不受限的，也可以使用属于他自己的东西），他看到之后心理就开始不稳了。因为他害怕他的同伙被捕后供出自己，那样一切就都完了。

因此他忐忑不安，接下来的二十四个小时，没有任何探员找他谈过话。哈维尔·塔特更不安了，他断定FBI已经从同伙那里得到了可以给自己定罪的证据。因此，他忽然从座位上站起来，对着外面大喊："快去叫警察来，我有话说！"

最终，趁着哈维尔·塔特心虚，FBI要求他供出两名成员名字以及自己的犯罪经过，换取假释机会（美国一些州的刑事立法规定重暴力犯是不可以假释的）。塔特虽然知道这个条件不好，但也只能同意。

没有证据能难倒FBI吗？如果能的话，美国至少有五分之一的暴力案件无法侦破了。没有证据，在一般人看来就已经是死案，但FBI从不这样认为，他们可以利用罪犯的心理弱点，让他们自己招供。

不同的罪犯有不同的弱点。

像哈维尔·塔特这种为了金钱而犯罪的人，并没有什么精神可言。他们无非是为了享受生活掠取利益。这样，只要用更大的恐惧吓住他，就等于在他看似没有弱点的身上找到了弱点，掐中了他的软肋。

针对激情型的暴力罪犯也可以使用这种方法，因为激情型的罪犯也会在作案后产生对于牢狱之灾的恐惧感。

pdf下载网 http://www.i8788.com

还有的罪犯，有着一定的坚定性，甚至可以说有某种坚定的信仰，比如大多数恐怖分子。对付这些人，恐惧无法使他们屈服。因此，最好的办法是精神折磨，因为这些人的内心虽然强大，但只要用疲劳战术摧毁，他们就会知无不言。

无论哪种罪犯，都是不可能不存在心理弱点的，因为没有心理完全健全的人类个体存在。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI在解救人质时，首先要抓罪犯的心理弱点

“用兵之道，攻心为上”，被FBI体现得淋漓尽致。的确，处理人质问题很麻烦，但FBI另辟蹊径，使这种麻烦得到了削弱，不得不说是对反犯罪的一大贡献。

应该说，任何警察最不愿意碰到的情况，都是人质被暴力犯罪者所劫持。FBI其实同样讨厌碰到这种情况，因为这种情况一旦出现，那么首先考虑的就必须是人质的安全。而人质的安全实际上操纵在绑匪手中，这样等于在与罪犯的对抗中失去了主动权。

因此，FBI只能通过他们的老办法找回主动权，那就是心理战。

2002年到2003年间，日本关西一带发生了多起恶性暴力抢劫案，劫匪制造了三起银行抢劫案、两起列车劫案、两起贵重品店劫案、四起绑架案。

2003年7月11日，大阪一个慈善基金组织的拍卖活动遭到劫持，大阪的许多社会名流均在场并被绑架。

警方赶到后，劫匪正在向家属要钱，要求他们在三小时之内凑齐十亿日元。

这起劫案与之前的六起重案在作案手法、勒索风格等特征方面有充分的统一性，所以警方怀疑这起案件正是以前的连环劫匪所作。

由于他们在行动的时候往往带着严实的面具，所以警方至今无法得到他们的任何信息。而正在警方一筹莫展的时候，新的线索传来了：这些人在电梯中没有戴面具，所以被电梯的监控器材拍到了长相。

知道了长相，利用先进的户籍管理系统，日本警视厅电子科也就可以很快知晓他们的身份：他们一共六人，是关西一所贵族学校——黑银中学的学生，从初中到高中，最大的17岁，最小的14岁。他们自称k99，并不是顽劣不堪的孩子，相反，他们成绩至少是中上，有两个还是校理事会的学生理事。

而且他们家庭都很富裕，据他们的档案显示，他们的父母都是大企业家或企业高管，由于父母只忙于事业，所以他们受到的关爱很少。警方断定，这也

pdf下载网 http://www.i8788.com

是他们连续作案的一大诱因：希望得到别人的注意和父母的关爱。

而且他们的作案过程也确实显示出对金钱没有强大的依赖，k99 制造的一起银行劫案中，他们抢劫了三亿多日元，但在逃走过程中为了制造混乱，把近一亿撒向了人群。

知道了这些，警察开始与 k99 成员交涉，用劝孩子的语气希望他们释放人质。由于没有成年，他们大部分人无法被判刑，只要去少管所学习一段时间就可以了。

但想不到的是，这让 k99 成员恼羞成怒，他们马上找到了一名服务生，当着警察的面把他枪杀。

这种暴虐的行径让所有警察震惊，他们于是放弃劝降，准备暴力解救人质。这时，现场的调停官三上警司阻止了警员们，他冷静地说道："把这些孩子的家长叫来。"

警察们听到这话一愣，接着马上茅塞顿开，找来了这些孩子们的家长。这些家长得知实情之后，都有些不太相信。所以当他们赶到现场，见到自己的孩子们戴着面具拿着枪威胁别人的时候，都很震惊，便要冲进大楼去。

其他警员马上准备拦住他们，老谋深算的三上警司伸手阻止了警员，说："让他们进去。"

家长在警察的引领下，迅速到达犯罪现场，k99 们见到了自己的父母，都惊讶得说不出话了，两个年纪最小的还哇地一下哭出声来。而在家长的配合下，警方迅速控制了场面，解救了人质。

这是在日本影响极大的一件案子，与 FBI 并没有什么关系。但 FBI 在当年的年度案例总结中，却把此案标注为重点。倒不是 FBI 认为"找家长摆平孩子"这个手段有多高明，而是他们在此案中发现了一条新线索——利用绑匪心理漏洞，解救人质。

也是从那时起，FBI 对于绑架案临场的绑匪心理动态搜集越来越尽心尽力。无论案件是否侦破，人质是否安全，他们都一如既往地把疑犯的心理描摹送到心理分析小组的手中。而这些心理学专家们，则对这些描摹进行拍档，归类，研究，最终总结出无数条珍贵的结论。在 2003 年以后，美国安全解救人质的案例直线上升，正是这个原因。

pdf下载网 http://www.i8788.com

马萨诸塞州法院发生了一起恐怖袭击案。

这天，雷顿法官正在审理一起暴力执法案件：一名白人警官在逮捕街头毒贩子的过程中，扭断了一个黑人混混的胳膊。这本来是一次误伤，却被美国黑人组织认为是一次种族主义袭击，要求严惩警官。

雷顿法官虽然是黑人，但他很公正，在自己审阅了所有证据之后，当庭宣判这位警官无罪。这使在场的旁听席一片哗然。

紧接着，一名穿着大衣的黑人男青年马上跳到前台，敞开大衣，露出里面的炸药，然后对着法官说道："老兄，你这个黑鬼，嘿嘿，你在干吗？为什么不判这个3k党屎人有罪？嗯？你被他塞钱了吧，嗯……"

黑人特有的腔调很有幽默感，但看到他怀里的炸药，谁也不会感到滑稽。这时候，席间突然传来一个声音："嘿，我打赌你的炸药是假的。"

黑人青年转过头，发现了一名高大魁梧的白人。这人名叫维克多·策兰，是警察内务部的，前FBI探员。他很自然地走到黑人男青年面前，指着黑人胸前绑着的炸药说："这些玩意怎么一点火药味都没有？很定是假的！而且，进入法庭是要走两道安检门的，真的炸药不可能不被发现。"

黑人歪着脖子走到维克多面前，很不服气地说道："不要瞧不起我们老黑，你这个屎人，我们牛着呢，过安检就是小菜一碟，你这个婊子养的。爱因斯坦的妈妈就是黑人！如果你不相信，我现在就给你引爆看看。"

刚说完，黑人就低下头，把目光转到胸口的炸药上，准备拔掉雷管，引爆炸药。

维克多此时离他已经很近，见他把目光移开，伸手照着黑人的太阳穴就是一拳。黑人应声倒地，晕了过去。

"对于因为愤怒而作案的罪犯，可以激发他的愤怒，在他露出破绽的时候制服他。"——《联邦调查局现场控制技巧》。

维克多很完美地把这个技巧运用起来，他首先激发黑人的愤怒，然后找准时机，一击将黑人击晕，使场面得到了控制。这其实就是FBI特有的智慧。

不只是愤怒，任何一个人在犯罪时，心理状态都很难保持平静。因此，找到他的心理冲突，激发他的不安，然后制服他，其实一切就这么简单。

有个劫匪在晚上抢劫一名警察，警察不但不害怕，还讽刺劫匪是胆小鬼，

pdf下载网 http://www.i8788.com

最后说劫匪的枪连保险都没有拉开。劫匪马上检查枪械，警察趁着劫匪的枪没有指着自己，迅速撂倒了劫匪。

瞧，就这么简单。

pdf下载网 http://www.i8788.com

欺善怕恶原理：有时不妨装装“坏人”

既然“欺善怕恶”是人性，是一种劣根性，更是一种普遍心理现象，那么，聪明的人便可以有效地运用此项心理策略，武装自己，让自己成为一个强硬的“恶”者，这样便能更好地驾驭他人、征服他人。

一对南方乡下的老夫妇，在外工作、成家的三个儿子个性都不一样，老大忠厚老实，老二脾气暴躁蛮横，老三则温温吞吞，毫无主见。三个儿子对父母的态度也不一样，老大柔顺；老二一不合意就出言顶撞，甚至斥责，比对待同辈朋友犹有过之；老三则唯父母之命是从，有恋父恋母倾向。

按照道理，父母对老大应该最好，老三次之，老二最差。但结果不然，老二反而得到父母最好的对待，家中有什么水果收成，总是先送到老二家，其次才是老大、老三。过年给红包，也是老二的孩子比较多。两位老人家始终不敢对老二有不悦的脸色，甚至还主动讨好，对老三却想骂就骂，不留任何情面，对老大则都是要求……

当儿女长大到一定程度后，亲子关系就会发生变化，有的父母会嫉妒成就超过自己的孩子，苛待不长进的孩子，奉承有钱的孩子……其中也有欺善怕恶者，如前面故事所述的现象。其实不只父母对子女有“欺善怕恶”现象，人与人之间也是如此。在同一个班级中，老师对那些调皮捣蛋的学生总是格外关照。一旦这些学生和其他学生同时争抢一个东西的时候，老师也总会将这个东西分给强硬的学生。同样在公司出点小意外，老板对那些忠厚老实、温和柔顺、埋头干活的人，可能训斥指责，骂上几句，甚至扣发工资、奖金，不留情面。而对那些脾气暴躁、当面顶撞的人，则多半会和颜悦色，客气有加地告诉一声便完事了。

这对老夫妇以及老师还有老板们，为什么要这样做呢？这是因为他们很好地运用了“欺善怕恶”心理为自己服务：首先，强硬的学生以及个人，不好安抚，所以尽量不去逆着他们，能顺着说就顺着说，能顺着来就顺着来；而温和、随和、脾气好的老好人，则更容易被说服，也更容易被劝说。

pdf下载网 http://www.i8788.com

此外，这些人也有这样的自保心理，招惹那些强硬的人，与他们为敌，矛盾不断，会让自己的日子过不消停。试想一下，他们三天两头地吵一番，三番五次地闹一下，谁的日子都过不好。而对于那些太过善良、软弱的人而言，就是自己顶撞他们了，触犯了他们的利益，他们可能也不会对自己造成多大的威胁。

所以，在多数情况下，人们往往会出于自保心理，更愿意牺牲那些善良的弱者，作为自己的垫脚石。事实上，这是每个人的自保心理，“欺善怕恶”是人性，更是一种普遍心理。但这里所说的“恶”并不是要去欺侮别人，而是要最大限度地去显示自己的力量，是一种保护自己的生存之道，它让你减少或暂缓受到伤害，让你拥有更大的生存空间。

既然“欺善怕恶”是人性，更是常人的一种普遍心理现象，那么，聪明的人便可以有效地运用此项心理策略，武装自己，让自己成为一个强硬的“恶”者，这样便能更好地驾驭他人、征服他人了。具体的方法以及注意事项如下：

首先，表现“恶”需要掌握好时机。

对于那些聪明的人而言，要做到“恶”，并不是一味地欺负老好人，也不是一味地凶神恶煞，而是在某些时候，你要表现得有立场、有魄力、有主见、有原则、有自己的心理底线。要让别人意识到你不是一个好欺负的人，不是会老老实实地接受伤害的人，甚至是一个有实力的“反伤害”者。这样一来，对方往往会对你更加服从，也利于你掌控他人、驾驭他人。

例如，与同事相处的时候，如果有的同事总是通过话语间接地贬低你，你也可以毫不客气地用话语顶撞回去；再比如，与一些不算熟识的朋友共事的时候，如果他们总是想方设法占你的便宜，那么你就不能一味地接受，而可以选择适当的时机提醒对方，告诉对方你不是一个“缺心眼”的人，也可以在日后的生活中减少与这类人接触的频率，这样对方自然会感知到你的“厉害”之处，进而对你产生几分畏惧，易于受你的掌控。

其次，当你遭到他人“恶”的时候，绝对不能显得软弱。

生活中每个人可能都会遭遇到别人的“恶”，要知道这是人类的一种普遍性。既然是普遍性，就难免会时刻围绕在人们的周围。但在遭遇“恶”的时

pdf下载网 http://www.i8788.com

候，你绝对不能在他人面前显露出你的软弱和无力的一面。

这是因为，这容易引发他人下次“欺凌”的心理，时间久了，便会认定你是一个好欺负的弱者，进而将主动权送到了对方的手中。一旦你将自己的主动权送到对方手中的时候，你又怎么驾驭他人、掌控他人呢？例如，当我们受到不公正待遇的时候，你可以不立刻暴跳如雷，可以不立刻反唇相讥，但你却可以日后找对方理论，找对方探讨……这样，对方在心里也会感觉到你不是一个甘愿被欺负的人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

比马龙效应：赞美和恭维的话人人都爱听

要赞美而不要批评，因为这是表达期待最好的方式。任何一个在别人强烈的期待中过活的人，都比其他人显得更有活力和干劲。所以，做一个善于赞美的人吧！

古希腊曾有一个很著名的神话故事。

塞浦路斯国王比马龙是个很高明的雕塑家。有一天，他梦到了一个美丽的女孩，醒来后就迫不及待地用象牙把女孩雕刻了出来。当雕像完成后，他马上被自己的作品迷住，他给这个少女雕像取名为盖拉蒂。

比马龙深深地爱上了盖拉蒂，每天拥抱她亲吻她，但盖拉蒂仍然只是个雕像，这让比马龙痛不欲生。

于是他去神殿，向爱与美之神阿弗洛狄忒（即维纳斯）祈祷，希望女神能免去他的单相思之苦。

女神于是给他降了一道神谕：同她讲话。

比马龙如奉圣旨般回到宫殿，日夜不疲地向盖拉蒂诉说衷肠，赞美她的美丽。

直到有一天，盖拉蒂忽然回应了他的话，然后雕像的身躯开始变得柔软，眼睛开始发亮——盖拉蒂活了！

变成了人的盖拉蒂嫁给了比马龙，这是个幸福的故事。

美国心理学家罗森塔尔听到这个故事后，灵机一动，便做了这样一个实验：他请教育专家在三个班里随意抽出18个学生的名单，然后炮制一份“天才名单分析”，把这18个随机抽取的名字写进天才名单里，郑重地交给校长，告诉他，这18个学生是经过科学测定的天才，只是侧重领域各有不同。

半年之后，罗森塔尔考察这所学校，发现这18个学生的成绩相较以往都有显著提高。

这期间，罗森塔尔总结了大量素材，发现了一个有趣的现象：当某人得知自己在某一方面得到了他人的巨大期待，会极大地激发自己在这一方面的

pdf下载网 http://www.i8788.com

才能。

这时，罗森塔尔也想到了前面讲到的那个希腊神话故事，便把这个现象定名为比马龙效应。

就像前面那个神话故事所说，比马龙对盖拉蒂的期待最终使盖拉蒂由雕像变成了少女，这就是期待创造的奇迹。

“期待”真的有那么大的魔力吗？答案是肯定的！要知道，至少一半的成功人士并不比普通人强太多，他们的成功其实是因为他们有成功的动力。而期待就是提供这种动力的最大源泉。因为这种期待会使人产生一种使命感，使命感即“我应该这么做”、“我就是这样的人”之类的想法。而此人的主观能动将得到最大激发，从而刺激这方面的才能，使之更好地完成任务。

约翰·洛克菲勒是美国的超级资本家，美孚石油公司的创办人，是美国托拉斯（即垄断）经济时代的主导者，比尔·盖茨唯一崇拜的企业家。

洛克菲勒是个憎恨责难别人的人，他认为赞美永远比责难更有力量。有一次，他的儿子小约翰打碎了一套很珍贵的瓷器，这孩子本以为自己会挨骂，结果洛克菲勒拍了拍儿子的脑袋，说道：“我的儿子六岁就懂得为妈妈分担家务，我很自豪。”

小约翰从此开始帮妈妈干活，长大后也开始帮助洛克菲勒管理公司，最终成了美孚石油公司的接班人。

不只对家人，洛克菲勒对员工也很少责难。有一次，他的得力部下在一次投资中受到庞氏骗局（一种诈骗手段，是非法传销的鼻祖）的欺骗，致使手头的资金损失了百分之四十。

后来部下回到总部述职，认为洛克菲勒老板肯定会痛骂自己，所以心惊胆战。没想到的是，洛克菲勒不但没有责难他，反而拍着他的肩膀，对他说：“感谢你保住了百分之六十的资金。”

这名员工对洛克菲勒的宽宏大量无限感激，从此拼命地工作，为美孚石油公司的垄断事业贡献了巨大的力量。

有错不罚反而赏，这在企业管理中看似不可行，甚至是荒谬的。但洛克菲勒就是靠这种方式创立了他的商业帝国！

上一段我们论述了期待的能量，而要如何使用这种能量呢？那就是赞美！

pdf下载网 http://www.i8788.com

洛克菲勒就是这样做的。当洛克菲勒赞赏他的儿子和他的员工时，一种强烈的使命感便出现在儿子和员工的身上。儿子认为“我应该为家里做一些事”，员工则认为“为公司卖命乃是天职”，其结果——数数你所在的城市有多少美孚公司的产品——也就一目了然了。

赞美是把期待告诉对方的最简洁最有利的方法。“你一定能成为好厨师”，“我很看重你在一线工作的能力”——一个好的老板和上司必须善用这种方式激励下属，因为这能极大地提升他们的主观能动性。

即使不是对下属，比马龙效应也是大有用处的。当我们希望别人做到某件事的时候，也不妨这么说。

期待所加强的并不只是使命感，更是信心。要知道，大多数人对于一项艰巨的任务都是有畏惧感的，这时候你的期待就尤为重要。“既然他都认为我可以，那么我就真的可以”，这样的思想会随着你的期待植入对方的心中，加强他的信心。

而且从最简单的角度来说，人们也愿意跟真心实意欣赏自己的人交朋友。所以，无论是激发对方的动力，还是获得对方的友谊，一句赞美和恭维都是必不可少的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

抓住了对方的把柄，他就逃不出你的手掌心

在《红楼梦》第二十一回里，有这样一句话："这是一辈子的把柄儿！好使罢，不好你们就抖出来。"由此可见，抓把柄来打击对方的心理策略早在古代就已经被人所熟知并应用了。

什么是把柄？总结来说，就是人们在生活和工作之中所犯的过失和错误，又或者是因为恶习和罪过被他人掌握、可以用来要挟对方的依据，又或者是他人所不想被别人知道的秘密。

说起把柄来，我们通常能想到的都是有关于它的负面信息。实际上，很多事物都没有绝对的善恶好坏之分，关键在于我们怎样运用它。

当我们被恃强凌弱的人威胁时，当我们被乱逞威风的人欺压时，当我们被气焰嚣张的人侮辱时，因为对方处于强势的地位，所以盲目反抗往往会落个惨败的结局。这时候，如果知道对方的把柄，捏住对方的软肋，那么一切的劣势就可以完全扳回。

小钱刚进公司时，挨了上司的一顿欺压。身为主任的老孙见他是名牌大学的毕业生，唯恐他工作出色，将自己这个老上司比下去，因而在平时处处克扣，在经理面前也净说小钱的坏话。

明着与上司争执可不是一个好方法，深谙心理学的小钱很了解这一点。为了改善与老孙的关系，小钱下了大本钱，又是请老孙吃饭，又是向他示弱，一口一个"孙哥"，鞍前马后地伺候着。

时间长了，老孙倒也不是那么排斥小钱了，偶尔有跟客户的交际应酬也会带着他去。

时隔半年多，又到了公司里考评新人工作成绩的时候，老孙照惯例将几个才能平平的新人名单整理出来。但在这时，小钱一反常态，拍着桌子告诉老孙，必须要将他的名字加在名单上，并将他的业绩如实禀报上去。

"你小子翅膀长硬了，想要造反了啊？"老孙被气得不怒反笑，但紧接着，当小钱拿出几张复印的报表后，他就像被斗败了的公鸡一样，颓然耷拉下

pdf下载网 http://www.i8788.com

头来。

原来，在平时被欺压的过程中，小钱一直在暗地里进行着对老孙的调查，终于掌握了他私下里与客户勾结、赚取差价的证据。这一招使出来，老孙再也没有了平时作威作福的模样，只能乖乖地将小钱的业绩如实上报了。

对待身份地位都比自己高的人，针锋相对是最笨的办法。小钱如果一开始就跟老孙对着干，甚至将他中伤自己的行为告知老板，那么不仅会与老孙闹得水火不相容，结下一个仇家，老板也未必会完全相信他的话。要知道，对比起新人小钱来说，老孙跟老板更加熟悉，一个陌生的新人和一个熟悉的老员工，如果你是老板，你会选择哪一个？答案不言自明。

这就好比打蛇时，也有着专门的讲究。一定要先迷惑蛇的注意力，再趁其不备，钳住蛇的七寸，这样，即使再凶猛的毒蛇也只能被乖乖收入囊中。

人类的把柄，就好像蛇的七寸，被钳制住了，就再无反抗之力。

不过俗话说："害人之心不可有，防人之心不可无。"在这里，我们之所以要抓人把柄，正如上面故事中的小钱一样，为求自保，并得到公平公正的待遇。要知道，贪婪是一切罪恶的根源，如果动了邪念，抓住人的把柄而勒索要挟，那么结局多半是两败俱伤。

pdf下载网 http://www.i8788.com

适当的时候揭揭短，让他嚣张不起来

多数揭人短处的人会为人所不齿，被认为是小人。但是在这个社会上，宁做真小人，不做伪君子，当别人嚣张地欺压到你头上来时，不反抗才会被人认为是草包。

在中国历史上，唐太宗李世民算得上认同最多、争议最少的一位明君。他开创了大唐王朝国泰民安、四海升平的繁华盛世，因此，偶尔也难免有些骄纵。

贞观六年（公元632年）的春天，太宗起了去泰山封禅的念头。所谓的封禅，是帝王祭告天地的一种大典，也是功绩鼎盛的标志。在唐朝之前，只有秦皇汉武和东汉的光武帝等极少数几个帝王才敢举行这种大典。

当时的唐朝确实是国泰民安，因此，太宗的这个念头得到了大多数大臣的附和，甚至还出现了“公卿百僚，以天下太平，四夷宾服。诣阙请封禅者，首尾相属”的现象。

百官劝请，太宗当然高兴，满朝文武其乐融融，对相关事宜和行程的安排争相讨论。就在这时，魏征突然表情严肃地站了起来，说道：“臣以为，陛下不应封禅。”

这个魏征，总是在关键时刻捣乱！太宗满心不高兴，问他：“难道说是朕功业不够高，德望不够厚，还是说社稷不安定，或是边疆没平乱呢？”

“都不是。”魏征谏道，“陛下德行宽厚，功绩丰伟，乃是难得的明君。但是，我朝在隋末大乱之后，人口凋零，国库空虚，陛下一旦前往泰山，所经之处，地方州县必然要承受巨大的负担；再者，陛下举行封禅大典，四夷必然前来贺喜，可是如今，自伊水、洛水以东，到东海泰山这条路上，村庄萧条，人烟断绝，道路险阻，可以说是千里蛮荒。到时候，让四夷的君主看见我腹地如此景象，岂不是会降低天朝的威名吗？为了一次封禅，就要让贫苦的百姓再次遭受损失，让国家的疮痍之处显露于番邦蛮夷面前，这对陛下有什么好处呢？”

pdf下载网 http://www.i8788.com

被魏征这么一说，太宗才想起关中地区的贫苦之处，这正是他的太平盛世里还没有完全改善的缺陷。如此一来，太宗好大喜功的心理和骄纵奢侈的念头完全被打压了下去，从而心悦诚服地听从了魏征的意见。

当众臣子都在颂赞太宗的时候，只有魏征一人敢于揭露太宗政绩的短处，当真无愧于“千古第一谏臣”的美名。

但是，追究这个故事里魏征所用到的方法，我们不由得有所顿悟。如果魏征当时采取的不是揭太宗短的办法，而是苦口婆心地劝阻，说他威望不够或是时机不对的话，那么肯定会惹得包围在众人谗言中的太宗大发雷霆，更别提会听从他的意见了。

我们在与人争论时，如果遇到了对方气焰嚣张、不可一世的时候，不妨也揭揭他的短，泼一盆冷水下去，往往会比其他办法更为有效。

要知道，当一个人心理膨胀时，就好像一个充满了气的气球，自尊心和自信心都达到了顶点。这个时候，平时并不明显的短处就像一根尖尖的麦芒，只需轻轻一刺，气球就会瞬间爆掉。俗话说，打人不打脸，骂人不揭短。这句俗语充分说明了揭短在打击他人气焰时能起到的显著作用。

在小章办公室里，有一个叫小林的同事。小林平时为人还算和善，能力也足够强，但经常居功自傲，强调自己在办公室的主导地位，每当这种时候，就会惹得大家不快。

这一天，因为刚通过的一个草案的关系，小林又开始自吹自擂，强调自己在这份草案中作出了决定性的努力。

办公室的众人都有些不耐烦，小章实在忍不住了，轻声搭了一句：“确实像你所说的，我们这个办公室全靠你的带领才能够顺利工作呢，特别是前段时间的那份业务报表，那么困难的工作几乎完全是你一个人做出来的呢。”

这句话一出，小林立刻面红耳赤地不吭声了。原来，那份业务报表确实由小林大包大揽，但因为在里面虚报了自己的业务成绩被老总发现，小林挨了一顿批评。

一句话戳破了小林的牛皮，办公室众人的耳根终于落了个清净。

这正是揭短的妙用，一来阻止了小林的喋喋不休，二来让他自动闭嘴，免去了有人按捺不住产生争端的可能。

pdf下载网 http://www.i8788.com

标签约束效应：要善于给他人贴标签

当一个人被贴了“标签”之后，这个人就会成为被标签所标定的人。善于贴标签是人际关系中一种简单而实用的小技巧。有时候，一个良好的契机，再加上一个正确的标签，也许就能够完美地解决一个棘手的问题。

在1972年，斯坦福大学心理学系的罗森汉恩博士做了一个十分有趣的著名实验。他召集了八名精神正常的男女来到一所精神病院，告诉医生他们的幻听十分严重，但除此之外，他们的任何言行举止都完全正常。

医生经过检查与讨论之后，将这八个人之中的七个都认定是狂躁抑郁症，另一个也被认为有精神障碍，他们全部都被关进了精神病院。

在进了精神病院之后，这些假病人不再伪装幻听，他们的一切行为和举止都表现正常，身上也没有其他精神病理学上的症状，但是没有一个医护人员认为他们是正常人。

过了一段时间，这些假病人们要求出院，但是医护人员都觉得这些人是“妄想症”加剧，甚至还发明了精神病学的新术语来描述他们的状况。他们之间的聊天，被称为“交谈行为”，而他们为研究而做的笔记，则被记录为“书写行为”放在病历中。

最终，如果不是罗森汉恩博士拿出了这些假病人签署实验的协议以及他们在社会和生活中的成功证明，这些人恐怕会永远被关在精神病院。

这是多么危险却发人深省的实验！当一个人被医生认定患有精神疾病时，他所表现出的任何症状都会被视为反常。虽然是反面案例，但这的确是标签约束效应所产生的“严重”后果。当一个人被贴了“标签”之后，那个标签将掩盖他的其他品质，这个人就会成为被标签所标定的人。

在上面的实验中，被“标签”蒙蔽了双眼的是旁观者，但实际上，标签效应更能够约束的，却是被贴标签的人。当一个人被别人下了某种结论时，就像是被贴上了标签的商品，他自己在潜意识里就会做出相应的印象管理，以求自己的行为更符合“标签”所讲述的内容，这就是浅显易懂却意义深远的标

pdf下载网 http://www.i8788.com

签约束效应。

在法国的勒柯布西耶大教堂里，有一位阿姆什嬷嬷，在为慈善事业而募集捐款方面，她总比其他的嬷嬷要出色许多。

有一位年轻的修女觉得很奇怪，阿姆什嬷嬷长相平凡，言语也极为木讷，她为什么就能取得其他嬷嬷所无法取得的成绩呢？

为了解决自己的疑惑，她分别跟踪了阿姆什嬷嬷和其他几位嬷嬷，想要看出她们之间有什么不同。

募捐的过程都是一样的，但阿姆什嬷嬷在每来到一个人面前时，都真诚地望着他的双眼，微笑着说："先生，我记得您，您不是第一次来参加我们的募捐会了，您真是一个慈善的人。"

仅仅是由于这一句话的区别，放在阿姆什嬷嬷盒子里的钱就比其他嬷嬷要多出好几倍。

这就是标签约束效应所产生的效果。被募捐者因为被阿姆什嬷嬷戴上了"慈善家"这顶帽子，在他人的注视下，就算是不想捐款也不可能了；而在捐了款之后，在阿姆什嬷嬷的热切目光中，他们会感觉到自己真的上升到"慈善家"的高度，于是心灵上也会产生愉悦。

由此可见，标签对一个人的个性意识的自我认同有多么强烈的影响，而这种影响，如果掌握得当，恰恰能够为我们所用。

根据不同的问题，如何正确地运用标签约束效应，也有着细微的差别。

比如说，当你作为一位领导者时，多给员工们贴一些正面的、积极向上的标签，是绝对可行的行为。这能够促进员工工作的积极性，让他们向着你所期望的方向前进。

如果因为情况所迫，需要贴负面标签时，那也一定要先搞清楚被贴标签者是不是有这两个特性：第一，他了解自己的能力，知道被贴的负面标签只是一时的，不完全客观公正；第二，他的独立性很强，不会被负面标签的力量所影响，反而会因为这种"激励"奋发图强，反败为胜。

只有满足了这两点，再贴负面标签，才不会毁掉一个好员工。

又比如说，在孩子的教育问题上，贴一些积极的标签也会激发他们的信心和动力。很多父母大概都会有这样的理解：当夸赞孩子勤劳能干时，他们往往

pdf下载网 http://www.i8788.com

会乐于在家务上分担更多。

对孩子们来说，因为他们的心智还不够成熟，又很容易产生逆反心理，所以要贴负面标签，一定要慎之又慎。当一个孩子被贴上“混混”、“笨蛋”这样的标签时，他很容易就会认为自己真的是个坏人或者是头脑不好，他人的歧视会在他脑海里被无限放大，很容易产生悲剧的结果。

综上所述，我们不但要敢于贴标签，还要善于贴标签！掌握好了贴标签的方法，绝对对你的人际交往与社会关系有着非凡的帮助。

pdf下载网 http://www.i8788.com

[General Information]
书名=FBI教你攻心术
作者=
页数=1000
SS号=
DX号=
出版日期=
出版社=

pdf下载网 http://www.i8788.com