

《FBI教你学套话》

图书基本信息

书名：《FBI教你学套话》

13位ISBN编号：9787515502335

10位ISBN编号：7515502339

出版时间：2011-12

出版社：金城出版社

作者：（美）乔·纳瓦罗 Joe Navarro, 约翰·契佛 John R. Schafer

页数：159

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《FBI教你学套话》

内容概要

《CSI犯罪现场》中的探员为何总能基于零散证据就“问”出真相？《谎言终结者》中的“套话”，为何总是能够精准地套出实情？其实，那些套话技巧并不是编剧们的凭空想象，而是FBI成员的真实人生。

本书正是FBI套话技巧的首度大公开！两位FBI资深成员将数十年心理学研究成果与FBI丰富翔实的调查侦讯经验完整公开：

讲出自己的秘密，才能换来对手的秘密；

说谎者必有语病，只有用恰当的方法才能立即看穿；

提问问题，最好化整为零；

模仿他的用字、动作、语调等，你的对手便会滔滔不绝；

先摆低姿态，再突然咄咄逼人；

使用假话，才最容易套出真话；

……

最后，请切记：人人都有不愿说出的真话，但总有人能令他将不愿说出的说出来！

《FBI教你学套话》

作者简介

乔·纳瓦罗 (Joe Navarro)

美国联邦调查局 (FBI) 反情报部门的高级情报官、非言语沟通集训项目主管。2010年退休后，仍为FBI、美国中央情报局以及其他情报系统成员讲授非言语沟通课程。

约翰·契佛 (John R. Schafer)

美国联邦调查局 (FBI) 资深成员，西伊利诺大学心理学学士、西伊利诺大学刑事与司法学硕士、费尔德研究所临床心理学博士，目前负责FBI辖下重要的国家安全行为分析计划。

书籍目录

前言

第1课 模拟问话情景 / 1

情景模拟是进行约谈前最重要也最常被忽略的一环。多数的侦讯约谈都可在心里先做好情景模拟，这准备起来既不困难也不耗时。当然，如果也是比较特别的案子，则需要额外花费心思规划。

第2课 方向与座向 / 13

座位的安排应视你的目的、约谈对象及具体情况而定。谨慎安排座位可让调查员多一份心理优势。更重要的是，无论现场形势多么不利，你都要能够掌控并主导问话的过程。

第3课 用道具套出真话 / 19

证据越是有力，不管是实际如此或只是对方主观认知，嫌疑人越有可能坦白供认。道具可以让对方以为你拥有强力证据。道具可强化调查员的言语及非言语讯息，同时也向被约谈者传达无声的警告，让他依据自己的犯罪意识加以解读。因此，约谈前应妥善规划道具的使用，谨慎决定每种道具的用途，并预估对嫌疑人产生的影响。

第4课 线索藏在细节里 / 25

调查员跟踪嫌疑人或证人的时间可能已经长达好几个月，但也可能只有访谈前的几分钟。跟踪的重点包括他们的行为特质、习惯、衣着与配件，等等。在找出重要特征与不寻常的行为后，你就可以安排正式的约谈。

第5课 建立主导地位 / 37

除非遇到特殊状况，否则调查员在约谈过程中应力求维持主导优势，即使约谈地点是在嫌疑人或证人住家、办公室等无法主控的场合。在必要时，甚至可采用侵犯个人隐私空间的象征性动作，不过，此举一定会引起对方的反感。

第6课 表达友善 / 45

融洽和谐的关系可以产生信任感，在约谈双方的心里搭起沟通的桥梁。如果没有融洽的关系，对方是不可能对你倾吐秘密的。关系的建立要在约谈的最初几分钟就开始，先观察对方，评估其举止和心理状态。你越能快速判断嫌疑人或证人的心理状态，对方吐露实情的机会就越大。

第7课 米兰达警语 / 69

调查员通常会对嫌疑人宣读“米兰达警语”（Miranda Warnings，警察逮捕嫌疑人时，宣读嫌疑人有保持缄默的权利），但研究显示，五个嫌疑人当中有四个会放弃自己的缄默权，愿意配合调查。

第8课 看出谁在说谎？ / 73

一般人说实话时，会竭尽所能让其他人了解；反之，说谎的人则企图操控别人的观感，因

此会不自觉地非言语及言语讯号上露出欺骗的痕迹。很多非言语行为能成为测谎的间接方式，并提供给调查员一个观察的指标，来判断对方是否隐瞒了什么信息。

第9课 解读非言语行为/93

大约60%至80%的人际沟通是通过非言语行为来完成的。如果调查员与证人或嫌疑人来自不同的文化背景，便容易产生非言语上的沟通错误。所以在进行跨文化约谈时，建立基准行为相当重要。

第10课 说谎者的语病/103

诚实的人因为不需要额外的时间更改事实，因此回答往往简短、直接。说谎者通常语多踌躇且易出错，音调偏高。此外，说谎者必须附上适当的情绪标签，但这个步骤经常被调查员忽略。

第11课 FBI套话术/119

如果被约谈者几乎毫不防备地侃侃而谈，那是最好的。万一约谈遇到阻力，调查员必须知道如何使用各种劝说技巧，还得了解每种技巧的局限。没有一种方法能够一体适用。

第12课 突破僵局/145

调查员就像个节目主持人，要设定并全盘掌握讯问过程的节奏。如果对方提供的信息源源不绝地流泻出来，此时最好不要打断。但若是侦讯过程停滞不前，双方陷入僵局，这时该如何是好？

第13课 当约谈结束/155

约谈的结束收尾跟开始一样重要。如果处理得当，对方会比较愿意接受你的再次侦讯。结束时，双方的压力都减轻了，悬而未决的问题也得到了解决。此时正是解开侦讯难题的时刻。

《FBI教你学套话》

精彩短评

- 1、跟那个洗脑术是一伙的 内容比较少 审讯入门
- 2、：
H019/2116
- 3、说话
- 4、看犯罪心理比較實際。lietome。

1、向证人或嫌疑人“问话”的方法，通常可分为两种类型：约谈与审讯。“约谈”是比较友善的询问方式，向证人及其他跟案件没有直接关系的人搜集情报；“审讯”则是威吓意味较浓的做法，向不愿吐实的嫌疑人套取信息。面对这两种完全不同的套话术，调查员的态度也不相同。在约谈时他们可以扮演比较温和的角色，但审讯时的态度则要比较强硬。尤其是当约谈的证人因为各种原因，而出现类似嫌疑人的不合作行为时，调查员就要从温和的约谈者转变为强硬的审讯者。根据研究，被讯问者的态度常常会不时转变，在“抗拒连续区”（resistance continuum）内的不同程度间游走。也就是说，有时，被约谈者会滔滔不绝地不断提供信息，但是过一阵子就突然闭口不提或是与调查员陷入毫无意义的争论。当这种情况发生时，调查员就可以利用一连串的专业约谈技巧，随时游走在“抗拒连续区”的不同区域，克服对方不同程度的抗拒行为。调查员只需谨慎选择适当的约谈技巧，就能克服证人与嫌疑人不愿合作的心理。当然，光是学习各种不同的套话技巧，并不足以成为优秀的侦讯人员。杰出的调查员不仅知道如何应用约谈技巧，还懂得辨识每种方法适用的状况。如果你用错了方法，对约谈结果可能会造成毁灭性的影响，因此必须小心谨慎。优秀的调查员会从正式训练、个人学习及同事的经验中逐渐累积套话技巧，再将这些方法消化吸收。当这些套话技巧成为你性格中的一部分时，你就可以在约谈过程中自然施展，无须因刻意伪装而平添压力。没有一种套话方法或技巧是确保成功的神奇方程式。但只要事实俱在，调查员一定能找出答案。每次的问话，无论多么细多么琐碎，都是练习套话的机会。别人认为有效的套话术，对你来说不见得同样有用，何况每次的案件情况都不一样。如果某种技巧在第一次使用时未能奏效，你就应该稍做调整，或是增加一些你的个人特色。本书是以调查员、警察、律师的沟通技巧为基础，深入探讨他们的套话技能的实用手册。前三课探讨的是情景模拟、“座位”的安排及道具的使用，以建立成功的基础。接下来四课包括观察、找线索、建立主导地位、表达友善，以及米兰达警语（Miranda Warnings），强调在法律的约束下建立有效沟通。第8~10课讨论何谓欺骗行为，以及如何察觉谎言的言语及非言语讯号。第11课提供程度不等的套话技术，可供调查员克服约谈对象的不合作心理。第12课练习突破约谈僵局的技巧，这也是侦讯过程的关键重点。最后三课着重讨论约谈的结束和收场，这也是最容易被忽略的部分。

《FBI教你学套话》

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:www.tushu111.com