第一图书网, tushu007.com

# <<FBI读心术>>

## 图书基本信息

书名：<<FBI读心术>>

13位ISBN编号：9787512703797

10位ISBN编号：7512703791

出版时间：2012-2

出版时间：中国妇女出版社

作者：沐阳

页数：289

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

## 前言

FBI洞察人心的超级心理密码　在美国，如果有危害民众安全、受到恐怖主义袭击或国外间谍的渗透等情况发生，那么就一定会有FBI(美国联邦调查局的英文缩写)特工的身影。
他们会在法律规定的范围内对犯罪分子进行调查或给予打击，从而保证国民以及国家的利益不受侵害。
FBI的办案过程往往跌宕起伏，但不管犯罪分子多么狡猾，最终还是会在训练有素和具有良好心理素质的FBI特工面前露出马脚。
　也许你会感到疑惑，为什么任何犯罪在FBI面前总是无处遁形，任何谎言在FBI面前总是被揭穿，FBI始终认为一个人外在的表现能够真切地反映出他内心的想法，因此他们会把破解身体语言作为掌握罪犯心理的有效武器，从罪犯外在的身体特征，如手臂、笑容、面部表情、握手动作等反映出的信息多个角度进行分析，进而破解出罪犯内心的真实想法。
　有效地破解身体语言密码为提升FBI的工作质量与工作效率创造了必要的条件。
事实上，这些密码也能被我们常人所用。
例如，生活中我们可以通过面部表情了解微笑者背后的目的；通过眼神读懂上司的内心；通过握手方式看穿陌生人的性格；通过坐姿了解对话者的意图，等等。
或许你认为这些有点多此一举，但人心叵测，复杂多变的人心让人防不胜防，人与人之间激烈的竞争早已让这个社会充满了欺诈、坑骗、陷阱和钩心斗角，而当你拥有了洞察人心的能力，便能够更好地看穿人的心计，避开各种各样的陷阱。
　学习和掌握身体语言不仅能够轻松帮你洞悉他人的想法、感受或意图，还能够令你的言行产生强大的说服力和影响力，使你在他人面前淋漓尽致地展现自信、权威和风度。
破解身体语言已经是现代人际交往不可或缺的能力。
　如果你对破解身体的密码颇有兴趣，那么你完全可以向世界上最具洞察力的FBI特工学习。
此刻，摆在你面前的这本书就是一本已获得世界范围内认可的FBI读心术指南，它不仅揭示了许多辨人读心的秘诀，还搜集了FBI特工在办案过程中遇到的真实案例，并逐一分析解读人们的每个姿势和动作。
本书行文简洁明了，包含大量有趣、活泼的配图，即用通俗的语言和直观的视觉表现将一个个成熟的理论娓娓道来，引人入胜。
因此，阅读它不仅能给你带来快乐，而且还能够让你轻松掌握其所阐述的理论内涵。
另外，本书除了介绍一些识人读心的技巧外，还总结出迅速升级人际关系、赢得人心的心理策略。
总之，本书介绍了每个辗转于生活竞技场中的人都会应用的读心技巧、攻心策略，无论你是销售人员、管理者、谈判代表或行政人员，都可以从中获益。
　在当今这个竞争日益激烈的时代，一切致力于扩展人脉者，一切致力于职场成功者，一切致力于建功立业者，都只有掌握了洞察人心的心理密码，才能在复杂的人际关系中世事洞明，人情练达，占尽先机，如鱼得水。

第一图书网, tushu007.com



## 内容概要

本书是一本心理励志类图书，书中为你解析FBI办案时破解身体语言的秘密，帮助你识人、观相、查心，快速理解和掌握人的微妙心理，成为人际关系的赢家，最终实现人生的幸福与成功。

## 作者简介

沐阳著，心理咨询师、个人成长顾问，体语研究者，FBI读心术忠实的拥护者。
她认为“交际成功有85%取决于读心术，只有学会读心技巧，才能在人际交往中占据主动，继而获得幸福与成功。
”著有畅销书《气场》等。

# <<FBI读心术>>

## 书籍目录

导读：FBI特工是这样炼成的/
身体语言—最有效的读心方式
FBI调查取证时，85%取决于读心术
无言的智慧，其实就在你眼前
第1章：相由心生——FBI通过相貌看穿人心的心理密码
心情变化时，眉毛也会随着改变
根据一个人的眼皮情况，判断他的性格
从眨眼可以看出一个人的内心世界
瞳孔就是信号，如何从罪犯眼中看出本意
不要忽略鼻子所传达的无声语言
如何借助胡须看一个人的内心
嘴部动作是解读人心的突破口
从嘴唇薄厚看一个人的诚实度
下巴蕴涵着丰富多彩的心理暗示
审视对方的耳朵，判断对方的性格
化妆的态度与方式折射出的心理信号
口红是女人心理特征的投射
通过笑容揣摩对方复杂的心理变化
从一个人的体形中捕捉到的信息
第2章：身随心动——FBI从肢体语言观察人心的心理密码
根据点头和摇头动作分析对方的心理
办案时从不会忽略的细节动作
坐姿变化的蛛丝马迹可以看透人心
就座时的身体方向所发出的心理信号
从一个人的站姿中捕捉到有价值的信息
通过步态揣摩对方的内心变化
睡姿能够透露一个人详细的性格特征
喝酒举杯姿势表现出来的弦外之音
一个人的吸烟姿势“说”出了什么
信手涂鸦能显露一个人的真实性情
第3章：了如指“掌”——FBI从手掌见识人心的心理密码
从掌心方向捕捉到有价值的信号
合掌伸指动作背后所反映的内涵
通过握手窥探一个人的内心
与人初次见面用握手占据交际主动权
瓦解强势的握手方式，迅速地反败为胜
从双手握手的动作解析对方的心理密码
通过握手让对方感觉到你强大的气场
八种令人反感的握手方式
第4章：巧“手”能言——FBI根据手部信息读懂人心的心理密码
擅长从手部动作观察人的心理
通过拇指动作挖掘内在含义
通过对方摩擦、紧握双手判断其心理活动
表示内心不安的手部小动作
一个人将手背在身后暗示着什么

用手指触摸自己的嘴唇意味着什么
抚摸下巴反映出的心理秘密
抓挠脖子和拍打头部有什么暗语
第5章：腿脚秘密——FBI通过腿脚信息解开人心的心理密码
双腿交叉的坐姿所反馈出的内心信息
联邦特警对站立时腿部动作的解读
从一个人脚尖的指向分析其心理
伸出左脚所折射出的弦外之意
从脚踝相扣动作把握罪犯的心理变化
腿脚并拢动作暴露出一个人的性格
膝盖紧紧并拢所传达的信号
罪犯不停抖腿透露出的内心变化
第6章：言表心声——FBI透过言谈辨明人心的心理密码
通过打招呼的方式了解一个人
学会根据回答问题的习惯读懂人心
说话的语速可以折射出一个人的心理状况
从说话声调中读懂对方的内心信息
从声音大小判断对方的性格特征和内心变化
根据讲话方式解读对方的性格密码
借助言谈内容窥探罪犯的真实心理
言辞过于恭敬，只会加大彼此的距离感
喜欢争辩的人在本质上是个弱者
幽默是保护自己和展示性格的最佳武器
第7章：爱屋及乌——FBI通过兴趣爱好读懂人心的心理密码
根据所养宠物来判断主人的性格
通过音乐品读犯罪分子的性格
对球类的喜好能暴露出一个人的性格
通过对香烟的喜好了解对方
通过对不同水果的偏爱看人的个性
从热衷的舞蹈类型判断对方的性格特征
从阅读喜好读出一个人的性格
咖啡是性格的开关，如何凭借咖啡识人
对汽车的爱好是一个人性格的浓缩
通过旅游偏好也能了解一个人
根据对交际场所的选择观察人心
第8章：装扮看人——FBI通过衣着打扮观察人心的心理密码
衣着是一个人品行的外在表现
根据一个人偏爱的衣着颜色判断其心理
凭借一个人戴帽子的喜好判断其个性特征
性格不同的人，对眼镜的选择也不同
向FBI特警学习T恤识人的技巧
教你破解藏在耳环中的心理密码
如何从领带中探寻男人的“本色”
手表能够彰显一个人的性格
从提包类型分析携带者的性格特征
跟FBI读心高手学习以鞋识人的技巧
第9章：习惯密码——FBI从生活习惯知晓人心的心理密码

吃相会显露一个人的性格特征
借助口头禅快速地了解对方
点餐的方式会真实地显露一个人的性格
破解挤牙膏的习惯所传递出的密码
依靠书写者的笔迹分析其性格特征
座位的选择显露一个人的心理
通过阅读习惯解读出一个人的内在性格
购物习惯是洞察一个人的方法
第10章：意在言外——FBI勘破谎言察识人心的心理密码
走入说谎者的内心
读懂各种肢体语言，它们可能是说谎的标识
说谎者经常采用的八种骗取信任的方式
跟随FBI学习通过眼睛辨别谎言的技巧
人的面部表情也可以“说谎话”
最值得信赖的线索是人们下意识的手势
从言辞上揪出对方的破绽和漏洞
识破谎言的八大技巧
如何让说谎者主动坦白，讲出真话
第11章：九型人格——FBI根据性格知晓人心的心理密码
完美主义者——完美型，追求进步
给予者——全爱型，占有欲强
实干者——成就型，追求成果
悲情浪漫者——艺术型，追求独特
观察者——思想型，追求知识
怀疑论者——忠诚型，追求衷心
享乐主义者——开朗型，追求快乐
保护者——领袖型，追求权力
调停者——和谐型，追求平和
第12章：读懂异性——FBI参透异性解开人心的心理密码
送给异性的礼物不同，含义也不同
如何迅速识破女人心
女人细微动作透露出的心理信号
从男人对家人的关爱程度分析其性格特征
通过细节识别男人的品性
对方出轨后会表现出哪些蛛丝马迹
如何判断你的女朋友是否喜欢你
通过约会方式揣摩恋人的心思
品读生活中常见的八种“味道女人”
第13章：洞悉职场——FBI读懂人情鉴别人心的心理密码
通过眼神读懂上司心理的技巧
办公桌状态可以透露出上司的个性信息
从上司的工作习惯判断其能力
通过对人的态度看透老板的性格
揣摩上司心理，准确领会对方的意图
识破上司身体语言信号的技巧
从言行上判断下属的真面目
什么样的员工不能委以重用

甄别职场“千里马”的快捷途径
瞬间看透同事人品的方法及应对技巧
第14章：情景应用——FBI在不同情景中的攻心密码
问候和介绍：给人留下难忘的第一印象
会面：FBI特工教你启动“非语言雷达”
打电话：看透对方的意图，藏好自己的心
应酬：人生必须掌握的应酬技巧和策略
讲演：将说话的影响力发挥到最大
面试：了解面试官心理的读心秘诀
谈判：抓住对方心理，实现成功谈判
说服：改变他人的思想、态度和行为
请求：绝对不会被对方拒绝的策略
道歉：和对方重归于好的认错技巧

## 章节摘录

版权页： 插图： 心情变化时，眉毛也会随着改变 在生理学家眼中，眉毛是保护眼睛的“卫士”；在美学研究者眼中。
眉毛是使面部协调不可或缺的部分；而在FBI特工眼中，眉毛是反映人们内心喜、怒、哀、乐的工具。
对于眉毛的这一角色，我们中国人也早有总结，比如“眉飞色舞…‘眉目传情…‘眉开眼笑”“喜上眉梢”等这些与眉毛有关的成语都是我们用来描述某些情感或思想的。
破获多起轰动全美的大案的FBI特工乔治·汉特曾讲过这样一句破案心得：“每当那些犯罪嫌疑人心情变化时，他们的眉毛也会随着改变，进而我们可以从中获得许多重要信息。
”原来一直被我们忽略的眉毛还有这种能耐——透露人的内心信息。
大家现在一定想知道眉毛的各种变化所代表的含义吧？
下面就让我们一起看看乔治·汉特警官是如何解读眉毛语言的。
低眉 当一个人感到自己受到侵略时，他就会做出一种防御性低眉反应。
这种反应主要是人们出于本能，为了保护眼睛免受外界侵害的一种下意识动作。
事实证明，人们在遭遇危险时低眉还不足以保护眼睛，因此还会将眼睛下面的面颊向上挤，尽可能地提供更多保护。
这样做的最大好处是可以使眼睛保持睁开状态，以便观察周围的动静。
这种眉毛和面颊上下挤压的形式通常是人们面对外界袭击时的典型躲避反应。
一个人的眼睛突然被强光照射或情绪反应强烈，例如大哭、大笑，或感到极度恶心时，都会产生这样的反应。
皱眉 大多数人是很难将皱眉与自卫联系在一起的。
其实我们在生活中不难发现，那些面带侵略性的、无所畏怯的脸庞上都是一副瞪眼直观、毫不皱眉的样子。
皱眉所代表的心情可能有许多种情况，例如：诧异、怀疑、希望、惊奇、疑惑、否定、傲慢、无知、愤怒、错愕、恐惧和不了解等。
一个深皱眉头、表情凝重的人，其内心活动往往是想逃离目前的境地，但却因某种原因而无法离开；一个大笑而皱眉的人，他心中可能会有轻微的惊讶成分。
眉毛一条降低、一条上扬 一条降低、一条上扬的眉毛所传递的信息就介于低眉和扬眉之间，半边脸显得恐怖，半边脸显得激烈；眉毛斜挑的人，通常正处于怀疑状态，那条扬起来的眉毛看上去就像一个问号。
眉毛打结 眉毛打结并不是说两条眉毛真的纠结在一起，它是指眉毛同时上扬且相互趋近。
这种表情通常表示这个人有巨大的烦恼和忧虑，有些慢性疼痛的患者也会常有此表情。
眉毛闪动 眉毛先上扬，然后在几分之一秒的瞬间下降，这种眉毛向上闪动的细微动作是人们看到熟人出现时的友善表示，也表示自己心情愉悦，它时常会伴随着扬头和微笑。
眉毛闪动也经常发生在与人对话的过程中，做加强语气之用。
比如在说话时要强调某一个字或词，那么这时眉毛就会扬起并瞬间落下。
耸眉 耸眉常发生在与人对话时。
人们在进行热烈的谈话时都会重复做一些小动作以强调自己所说的话，大多数人在讲到重点时便会不断耸眉，还有一些惯性抱怨者在絮絮叨叨时也会这样。
经过上面乔治·汉特警官的解释，大家对于眉毛的语言一定有所了解了。
不过，眉毛的动作千变万化，它们的不同动作代表着不同的心理变化。
因此，下面再为大家补充一些常见的眉毛语言。

## 编辑推荐

《FBI读心术:美国联邦特工教你瞬间看穿他人心理》告诉你如何在第一时间看透人心？
如何结交知己，看人不走眼？
如何修炼自己，避免掉进他人设置的陷阱？
如何消除对方的心理戒备、疑虑和成见？
如何运用心理策略，操纵和影响他人。
《FBI读心术:美国联邦特工教你瞬间看穿他人心理》将给你破解想知道的答案。

## 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