

<<FBI读心术>>

图书基本信息

书名：<<FBI读心术>>

13位ISBN编号：9787515801896

10位ISBN编号：7515801891

出版时间：2012-7

出版时间：中华工商联合出版社

作者：凹凸

页数：225

字数：230000

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>

## <<FBI读心术>>

### 内容概要

《FBI读心术(美国联邦调查局100年经验总结白金升级版)》由凹凸所著，FBI特工为什么可以对坐在审讯桌对面的犯罪嫌疑人的内心了如指掌？

难道仅仅是因为他们拥有顶尖的测谎仪器？

答案当然是否定的，他们拥有的“秘密武器”是破解身体语言的技巧。

FBI特工往往是通过面部表情、手势、身体移动（行为心理学）、社交距离（空间心理学）、接触、姿势，甚至是衣着来发掘人的思想、意图、诚实度等，尽在《FBI读心术(美国联邦调查局100年经验总结白金升级版)》解密。

## <<FBI读心术>>

### 书籍目录

#### 第1章 FBI破解身体语言的奥秘

- FBI眼中的身体语言的秘密
- FBI眼中的眨眼的秘密与非交流语言
- FBI眼中的身体语言的戒律
- FBI眼中的边缘大脑与读心术
- FBI眼中的安慰行为与读心术
- FBI眼中的坐姿识人
- FBI眼中的站姿显性格
- FBI眼中的腿部常态动作的秘密
- FBI眼中的脚踝相扣，另有深意
- FBI眼中的腿与脚
- FBI眼中的躯干语言与读心
- FBI眼中的手臂
- FBI眼中的以手观心
- FBI眼中的表情
- FBI解读眼睛
- FBI解密微笑
- FBI查找欺骗行为

#### 第2章 FBI洞察秘密，从点滴开始

- 面部表情，内心的写照
- FBI眼中的人的另外一张脸——手
- FBI眼中的不得不提的握手奥秘
- FBI眼中的双手交叉抱于胸前
- FBI眼中的饱含深意的“尖塔”手和“连锁”手
- 两种不同的步态

#### 第3章 FBI从谈话中“窃取”秘密

- 留心谈话内容
- FBI识别人说“不”的方式
- FBI从说话习惯中见端倪
- FBI识破谎言的秘密
- 说话方式读懂对方的秘密
- 说话特点的奥秘
- 轻松辨别谎言
- 吵架泄露内心的秘密

#### 第4章 FBI观察外相，体察真实心理

- 观嘴识心
- 鼻子的语言
- 观色

#### 第5章 FBI总结生活中的玄机

- 穿衣识人
- 快速读懂喜好展示的人
- 笑容背后的内容
- 并不简单的点头和摇头
- “指使”动作，暴露内心
- 在会议中解读人心

<<FBI读心术>>

交际场上的杀手锏

第6章 FBI攻心，操纵心理之道

攻心，先要“攻进”别人的心

攻心，从身体语言开始

攻心，让他心悦诚服

攻心，想破不要说破

攻心，巧妙处理不同的意见

攻心，注意他的神态

攻心，让步反对意见

## <<FBI读心术>>

### 章节摘录

在经历了上千年的演变和发展之后，手心向上这一手势衍生出了不少变体，举起一只手并以手掌示人，以及将手掌按压于心口之上等等就都是这一手势的衍生产品。

不过，一旦你将手掌反过来，摆出手心朝下的手势，你在对方眼中的权威性就会立刻大增。当你在说话时使用了手心朝下的手势，对方不仅会马上感觉到你是在命令他将这东西搬走，而且很有可能萌生出一种抗拒心理。

不过，这种抗拒心理的产生最终还是由你和对方之间的关系，或是你与他在生活中的尊卑地位来决定的。

翻转手掌，使原本向上的手心朝下，这样一个看似简单的手势的变化却能够彻底改变他人对你的看法和态度。

如果和对方的身份和地位平等，当你对他提出这个要求并做出了手心朝下的动作，那么，他可能会拒绝你的要求。

但是，同样的要求，如果你使用的是手心向上的手势，他就很有可能会按照你的要求去做。

2.手指的语言 伸出的手指就相当于“立刻照做，没有商量的余地”。

当你将手握成一个拳头，只留出一个手指时，唯一的一个突出于拳头之外的手指就仿佛凝聚了整个手掌的全部力量。

在与别人说话的同时，对方马上就会感觉到隐藏在手指背后的那种迫使人妥协的力量。

.....

## <<FBI读心术>>

### 编辑推荐

掌握这些技巧和方法，你可以轻松做到：在人际交往中，迅速掌握他人的真实想法。

在恋爱和婚姻中，准确判断恋人的真实态度。

在谈判桌上，轻松获得客户或者竞争对手的底线。

FBI读心术经典15招：真正的吃惊表情转瞬即逝，超过一秒钟便是假装的；撒谎者不像惯常理解的那样会回避对方的眼神，反而更需要眼神交流来判断你是否相信他说的话；通常情况下，人们会将身体转向自己喜欢的人或者物，我们可以借此判断别人是否愿意见到自己；描述一连串发生的事情，编造都是按时间顺序进行的，能否流利准确地进行倒叙是判断对方是否说谎的标准之一；叙事时眼球向左下方看，这代表大脑在回忆，所说的是真话；而谎言不需要回忆的过程；人在害怕时会出现生理逃跑反应--血液从四肢回流到腿部（做好逃跑准备），因此手会变凉；摸鼻子代表想要掩饰某些内容；手放在眉骨附近表示羞愧；说话时单肩耸动，表示对所说的话极不自信；明知故问的时候眉毛微微上扬；如果对方对你的质问表示不屑，通常你质问的内容是真的；假笑时眼角是没有皱纹的；嘴角轻微上扬表示轻蔑；回答问题时声音大小不变而语调上扬，不是生气就是撒谎；人的脸部还藏着一个秘密，左脸比右脸更诚实。

我不是教你“诈”，只是教你做人的心计；我不是教你“诈”，只是教你识破谎言的方法；我不是教你“诈”，只是教你看穿他人的真实意图。

<<FBI读心术>>

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>