

<<跟FBI学读心术>>

图书基本信息

书名：<<跟FBI学读心术>>

13位ISBN编号：9787505728844

10位ISBN编号：7505728849

出版时间：2011-9

出版时间：中国友谊出版公司

作者：榎藤子

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>

<<跟FBI学读心术>>

内容概要

本书以FBI侦破案件为主线，告诉读者如何通过身体语言来了解对方心理、掌握他人行为背后的玄机、识别谎言。

同时，还向广大读者展示了怎样利用人类普遍存在的心理及人性软点来影响操纵对方、如何在第一时间看透并说服他人、怎样更好地与人交往等多方面内容，文理兼具，具有知识性、实践性和趣味性，实为一次风光旖旎的读心之旅！

<<跟FBI学读心术>>

作者简介

赵一（笔名：榼藤子）

资深撰稿人，所出《本草纲目中的女人养颜经》《本草纲目中的女人养颜经2》《每天学点心理学全集》《脑筋急转弯大全》等书均为市场上的畅销图书。

<<跟FBI学读心术>>

书籍目录

第一章 破解身体信号，学得FBI的超强阅人术

在大多数人看来，FBI是神秘莫测的，他们枪法精湛，身怀绝技，在茫茫人海中一眼就能认出罪犯，根据一个细微的动作便知对方是否在撒谎，在和对手交锋的时候，一个眼神，就知道对方下一步的举动……

其实，这一切都源于FBI特工们对身体语言的熟稔掌握。作为语言的补充，身体语言可以帮助真实意思的表达，也可以掩饰虚假内心的真相。很多时候，通过观察一个人身体所发出来的信号，就可以看出他的真实想法，了解他的内心世界……

神态举止透露出真实的心理信息…

读懂对方的眼神，了解对方的心思…

配以恰当的身体语言，让表达更具成效…

腿脚部的“非话语泄露”…

手部动作所蕴藏的心理世界…

掌握握手玄机…

多变的表情，难掩饰的心情…

第二章 顺藤摸瓜，破译行为背后的心理密码

俗话说：画龙画虎难画骨，知人知面难知心。

的确，人的外在行为较为容易观测和推断，但人的内心世界却往往难以把握。

其实，所有的行为背后都有心理学的力量。

深受观众喜爱的电视剧《犯罪心理》就很有说服力地向我们证明了这一点：剧中的FBI探员根据罪犯的心理活动预测他们的下一步行动，然后将其抓获归案。

行为透露心理，心理预示行为，掌握了这些行为背后暗藏的玄机，就可以有效读懂他人，这不仅适用于荧屏中特设的情节，也同样适用于现实生活，只是我们忽略了或是还没有看懂。

摸后颈、搓鼻子是欲盖弥彰还是别有他因…

交叉双臂的深层含义…

抚慰紧张内心，识别不经意间的多余动作…

低头耸肩背后的秘密…

肢体接触带来的神奇效用…

冷漠的斜视意味深长…

第三章 见微知著，瞬间读懂人心

穿着打扮、签名笔迹、人格心理、言语习惯……在我们常人看来，再微小的事物都可以成为FBI探员了解他人、识破谎言、侦破案件的关键。

见微知著识人心。

其实，只要我们仔细观察，谨小慎微，并善于从微乎其微的小事物中挖掘其背后隐藏的深层含义，那么我们也可以成为瞬间读懂他人、操纵他人的高手。

衣着打扮泄露出的心理秘密…

言语习惯反映一个人的性格习性…

身处困境，锁定求助对象反能取得帮助…

谈事情场合的选择与人不同的心理特征…

当众公布自己树立的目标往往容易实现…

从签名看他人个性特征…

笔迹线条对心理的无意识暴露…

<<跟FBI学读心术>>

第四章 把握问话玄机，无往不胜

FBI不仅是识别表情的读心高手，还是善于问话的专家。很多时候，在案件没有任何眉目的情况下，他们往往凭借自己超级的问话术来打破僵局，从犯罪嫌疑人身上寻找蛛丝马迹，从而获取到有力的破案线索。

的确，我们外在的一切都是内心的投射，要想真正了解一个人，除了注意观察对方的精神世界在身体的每一个反射信号外，还要掌握一些问话技巧，以敏锐而有穿透力的提问，震慑对方的精神世界，让其自曝内心信息，从而获得自己想要的答案。

顾及对方的接受程度，慢慢地将对方“吃进”...
 营造安全的假象，掌控对方于无形...
 以错误信息引导，让对方“原形”毕现...
 巧使情感攻势，让对话顺利展开...
 把你想问的问题拆开来，诱导对方说出真话...
 以对方的弱点说事，占据谈话的主导地位...
 抓住细节问题，让对方自露破绽...

第五章 找准人性软肋，事半功倍

多一点计谋便多一分胜算，多了解一些人性心理便多一分成功的机会。FBI在做事时之所以能得心应手，游刃有余，一个很大的原因就是他们了解人性，善于攻心。爱默生说：“成功者并非比失败者有脑筋，只不过他们比失败者多了一点计谋。”每个人的心灵，都有其柔软的地方，再强势的人，也有他人不易察觉的弱点，如果我们能够了解人性，看透人类身上存在的那些弱点，然后巧妙地加以利用，那么再难解决的问题也会迎刃而解。

给对方一点好处，然后再提出自己的要求...
 关心对方本人，不如关心对方最亲近的人...
 谈对方得意的事，麻痹松懈对方让其自曝实情...
 掌握从众心理，利用周围人的行为来影响别人...
 利用“安全”与“认可”心理，改变对方的立场和行为...
 掌握对方的“心理死角”，令其乖乖听从于你...
 利用越“禁”越“想”心理实现自己的目的...
 告诉他“你很重要”，会出现意想不到的结果...

第六章 攻心有术，操控有方

在惊叹FBI精湛的识人技巧、超强的记忆能力、惊人的阅人能力，以及敏锐的洞察力时，我们也疑惑，想知道他们是如何掌控主动权，出其不意地操纵对方的？又是怎样将对方制伏，让其甘愿按照他们的意志行事的？.....这一切，接下来我们将全部为你解答。

赋予对方高尚的动机，可以极大地左右他的行为...
 当不被重视时，适时“缺席”会得到改观...
 给予对方积极的期望，他便会竭尽全力地办好事情...
 从对方的需求出发，把自己想说的转化为他想听的...
 制造别无他选的困境，让对方做出你所希望的决定...
 先以大诱惑刺激对方，然后让其自愿接受其余的部分...
 改变别人的态度和行为，就要先让他做出一定的承诺...
 制造“自己人效应”，让对方感同身受...

第七章 抽丝剥茧，摸透人心好说服

FBI高手云集，他们个个都拥有“超能力”，可以在最短的时间内读懂他人，说服他人，那么他们是

<<跟FBI学读心术>>

如何做到的？

一个人的心理决定了一个人的行为模式。
摸透他人的心思、把握他人的内心世界，便可以掌控他的言行举止；掌控了他人的言行举止，便可以抢占主动权，控制事态的发展；有了主动权，便可以为自己开辟出一条前进的道路……总之一句话，摸透人心好说服！
FBI如此，我们普通人也可以做到！

得尺先得寸，一步步“登堂入室”...
触动对方内心深处最薄弱的环节，以“柔”驭人...
以沉默激发心理能量，给对方以无形的精神压力...
激起对方的兴趣，吊足对方的胃口...
以对方关心的利益为诱导，往往能旗开得胜...
让他人多说，引导他人多说，形成互动以完成说服...
用“第三人”来引导，以“角色”去说服...

第八章 透视心理，巧妙施策有效影响

生活中，每一个人都是独特的，会有不同的喜好，不同的个性特质，对事物也会有着不同的看法与见解。

所以，要想让对方心甘情愿地接受你，按照你的意愿去做事情就显得特别困难，但是FBI却成功地做到了，他们经常可以随心所欲地干扰，甚至完全左右他人，让他们乖乖说出真相，交代事实。

那么这些FBI是怎样影响芸芸众生的呢？

其实，世间万物都有其潜在的规律可寻，抓住了这个规律就可以看懂他人真实的心意，以便影响他人的行为，继而达到影响他人的目的。

巧用视线影响、干扰他人...
切断对方的信息来源，让其逐步接受你提出的要求...
利用思维惯性，诱使对方说出事实真相...
设定思维线路，让对方做出你想要的回答...
多方面运用喜好原理影响他人的行为...
以“引导”代替“命令”，别人才会心甘情愿地接受你...
适时地“示弱”，让他人放下心理戒备...
激发出对方的冲动情绪，让其做出有违本意的举措...

第九章 与人交往，洞悉心理巧驾驭

FBI特工不仅是破案的高手，也是为人处世的达人，他们了解人心，擅长攻心，知道怎样用不同的方式来处理好与每个人的关系。

屠格涅夫说：“人的心灵是一片幽暗的森林。
”人心如一个深潭神秘莫测，复杂多变。
行走社会，如果不能像FBI那样掌握一套读心攻心术，那么就会在人际关系中徒增很多矛盾与烦恼。

增加接触的频率，用熟悉度拉近彼此的心理距离...
关键时刻雪中送炭，以后别人会回报你更多...
“出迎三步”，更要“身送七步”...
等距交往方能让人际关系处于平衡状态...
创造“人情催化剂”，拓展人脉网，为后续利益不断铺垫...
循序渐进，与人交往不可操之过急...

<<跟FBI学读心术>>

无声胜有声：一展笑颜，胜过千言万语...

第十章 谨小慎微，读心有术，生存有招

曾国藩曾说：“欲成天下之大事，须夺天下之人心。

”社会是个万花筒，要想在其中更好地生存，尤其是在当今职场，如果没有对人性心理的一点了解，没有对人心的一些正确认识与影响，就很难实现。

读懂人心，知己知彼。

不管你是FBI，还是普通大众，也不管你是上级领导，还是为人下属，这一点可以说是十分重要的。

故意犯点小错、露些缺点，有时会更具吸引力...

适度公开自己的私人信息，有助于赢得他人的信赖...

引入竞争机制，让对方不令而从...

适时利用“异性定律”来提高做事效率...

把控心理，投其所好，驭心才能安人...

笼络人心，有效激励方能起到最佳的效果...

以身作则，让大家心甘情愿地听你指挥...

获取赏识，赢得青睐，攻心是根本...

第十一章 讲究策略，用心揣摩谋远利

对于FBI破案来说，了解心理可以更好地说服犯罪嫌疑人说出真相，交代事实。

而对身处商海，从事销售工作的人来说，了解客户的基本心理和要求，则可以变被动为主动，让产品魅力四射，让业绩不断攀升。

先提出苛刻的要求，然后再做出大方的让步...

强化对方的惜失心理，变被动为主动...

故意制造压力，利用最后时限逼服对方...

巧妙利用“空间”获取自己的优势地位...

采取时间战术来掌握控制权...

故意制造短缺或稀缺假象，促使对方快速做出决定...

把对手的反对意见从你嘴里说出来...

激发对方的优越感，让其接受你开出的条件...

第十二章 揣度心灵，你也可以成为破谎神探

谎言，几乎充斥了我们生活的各个角落，从同床共枕的老婆到一面之缘的路人，从相谈甚欢的朋友到朝夕相处的同事，从男人到女人，从小孩到成人.....可以说，是人都有可能撒谎，不管是善意的还是恶意的。

那么怎样才能识别谎言，了解谎言包裹下的人的真实内心世界呢？

一面表情，一种姿势，一个动作，一番话语.....这些外露的细枝末节，都像拼音一样可以拼出它特有的含义，从而让FBI，也让我们读懂对方的内心，明白他们的“潜台词”。

以“眼”识心，挖掘事情背后的真相...

面部表情持续时间与谎言...

言语难以包装真实的内心...

不经意间的动作，往往是谎言的泄密者...

透视空间距离，有效避免被人蒙蔽...

掌握姿势下的“潜台词”，读懂他人心...

<<跟FBI学读心术>>

章节摘录

肢体接触带来的神奇效用 情境再现 在一起失踪案中，作为丈夫的罗伯特成为首要嫌犯。

“罗伯特先生，你妻子失踪当天你在哪里？

在做什么？

“她平时喜欢做什么，最近跟什么人接触得比较频繁？

“你们之间的关系怎样……”面对联邦特工一连串的问题，罗伯特一声不吭，只是目光呆滞，神情恍惚地盯着桌角。

看着罗伯特的反应，调查人员开始觉得自己的怀疑是错误的，当初他们觉得罗伯特因妻子下落不明，伤心过度，所以变得木讷、神情恍惚。

“不，我们的判断并没错，只是他太会伪装了，几乎欺骗了我们所有人的眼睛。

“新上任不久的特工说道，”不知你们有没有留意到，他虽然表情很茫然，但桌子下的手却在活动，他在不停地抚摸自己的指尖。

这是什么意思？

他是在想对策，这样的动作可以刺激他敏锐的反应能力，进而来应对我们的提问。

“很快，联邦特工想出了对策。

“老兄，我们知道你很难过，不过还是希望你配合我们，毕竟你女儿现在才3岁，她需要妈妈照顾，你不想孩子从小就没有母爱吧……”询问的特工一边说一边轻轻地拍了拍罗伯特的肩膀。

至此，罗伯特的嘴唇微微动了一下，见此，询问的特工便乘胜追击，很快，罗伯特交代妻子被自己关在地下车库的木房子里。

跟FBI学读心术 一个小小的触碰指尖动作，让联邦特工找到了突破口；一个微妙的触碰肩膀的动作，让嫌疑人交了自己的罪行。

面对犯了错的学生，老师轻轻地拍拍他的头会让他知道自己错了；恋人伤心难过时，轻轻地抱抱她会让她觉得温暖贴心；朋友同事遇到困难时，拍拍他的肩会给他激励鼓舞……总之，肢体触碰可以带来神奇的效果！

生活中，合理的肢体触碰可以给我们的人际交往带来积极的作用。

看到这里，也许有人会说，肢体触碰大多存在于男性之间，女性之间好像很少有这样的行为。

其实不然，某肢体语言专家就讲过一个很有趣的现象，他说女性之间发生肢体接触的可能性大约为男性的四倍。

当女性面对熟知的同性，她的内心不会有不安的感觉，而且女性天生就拥有比男性更细腻的皮肤，有着更敏感的触觉，所以对于肢体接触她们会更敏感。

那些轻柔的、没有敌意的触碰让她们感觉良好。

由此我们也可以看出，在与人际交往时，合理地碰触对方的某些身体部位，会使对方心里产生一些超出你的预料的友好感。

有研究表明，外界对皮肤的刺激可以传达积极的信号，当触摸让我们感觉舒服时，我们的皮肤就会扩张，毛孔打开，以充分接受这种积极信号。

当然这种触碰也有消极的信号，如果他人的碰触让我们感觉不适时，皮肤就会缩紧，并且封闭毛孔来抵制这些信号的进入。

当人对对象事物采取封锁态度时，皮肤会收缩，肌肉绷紧，而这样的肢体语言更强化了内心的封锁。

反之，当皮肤舒张时，我们的内心也就更容易接受对象事物。

所以，给皮肤传递积极信号的肢体碰触刺激也有利于心扉的敞开。

那么怎样的触碰会让人觉得舒服呢？

这里有一位网友《如何接触女孩子，又不让她反感》的文章，我们节选了一段，大家不妨从中学习与借鉴一下。

“在马路上走的时候，发现女生走在靠近车道外侧的时候，可以用手轻轻扶着她的肩膀或手

<<跟FBI学读心术>>

臂让她走到你的内侧；进餐厅吃饭时，帮女生拉完椅子坐下后，手可以轻轻搭在她的肩膀上，确认她已坐定位后，再回到你自己的座位上；过红绿灯时，发现可以过了，就牵起对方的手快速走到对面，然后再轻轻把她的手放下……”要想让人觉得舒服，内心不抵触，那么在肢体触碰时就要注意当时的环境和触碰的部位。

还以这位网友写的文章为例，如果在餐厅我们拉女孩的手而不是扶她的肩，过绿灯时搂她的腰而不是牵着她的手快速通过……那么结果可想而知。

不同环境下，触碰的肢体部位也有不同，不能乱来一气。

其次，触碰的部位要注意。

一般来说，不是很熟的人之间最好不要误闯别人的私人领域，而大多数人不把手肘当做个人的私密部位，所以选择这个部位碰触通常不会让人感觉到被侵犯。

不过需要注意碰触的强度和时长：轻轻的、短短的碰触不会让人误解你的意思，并且不会引起对方过激的反应。

因为大部分人并没有和陌生人身体接触的习惯，这样短而轻的碰触刚好给对方留下了印象，又不会引发反感。

而如果你碰触的是对方认为的私密部位，并且时间稍微长了一些，或者力度过大，都无法获得你所预期的积极效果，有的时候甚至还会产生负面效应。

所以，适当运用“手肘接触法”来吸引对方的注意力，就能帮助你在对方的心目中树立起一个良好的形象。

智慧锦囊 对于身体接触，不同文化下的人群会有不同的态度。

比如法国、意大利等国家的人在说话的时候，可以不断与对方发生身体接触，而英国人则会尽量不与对方发生身体接触。

所以，当你需要面对不同文化背景的人群时，首先要了解对方的文化与风俗习惯，这会对你们之间的沟通很有帮助。

……

<<跟FBI学读心术>>

编辑推荐

瞬间识人的超级心理密码 教您成为社交达人的必读读心术 简单易学的读心术技巧 全面实用的处世学宝典 谙熟超级心理密码，掌握人际制胜技巧。

瞬时无形慧眼识人，高明处世实现自我。

察人识人的交往技巧荟萃 读心攻心的权威策略秘笈 知人有术，练就一双火眼金睛，察人于无形 本书可以让您收获： 了解人心——怎样通过一个人的神情举止、穿着打扮、语言习惯、签名笔迹等，学得超强阅人术，见微知著，慧眼侦知事件的真相，瞬间读懂 人心！

攻克人心——怎样通过一些心理学策略和技巧，如从众心理、贝勃定律、登门槛效应等，熟知人性，攻克他人心理堡垒！

获得人心——怎样通过一些人际交往方法和处世技巧，如期望定律、互惠原理、自己人效应等，驭人有术，聚心有方，成就自己！

通过5秒钟观察别人神态，就能判断出对方的职业、性格和心理？

看职场中两个人站立的姿势和方位，就能明白他们之间的微妙关系？

从不经意的小动作上，就能看出对方说的话是谎言，还是真话？

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:<http://www.tushu007.com>