

<<FBI操纵术>>

图书基本信息

书名：<<FBI操纵术>>

13位ISBN编号：9787543882263

10位ISBN编号：7543882264

出版时间：2012-4

出版时间：湖南人民

作者：鲁毅

页数：277

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操纵术>>

前言

FBI的盛名可谓由来已久，这个成立于1908年的美国联邦调查局在其100多年的历史进程中处理了无数棘手的核心案件，为美国立下了汗马功劳，堪称世界上最大的情报机构和执法机构。其一流的技术和设备令人叹为观止，而FBI特工的心理素质和工作过程中所运用的心理操纵术则最让人称道。

的确，FBI特工一流的操纵术使其具有超强的办案效率。

值得指出的是，人性的相通使得FBI操纵术在很大程度上也适用于我们的日常生活。

在我们的日常生活中，人与人之间的交往，往往就是心理与心理的较量，不是你影响他人，就是他人驾驭你。

随着FBI的名字被大众所熟知，FBI操纵术也成了大家争相学习的对象。

许多人都希望从FBI的实践中学习一些读心、攻心智慧，从而使自己成为一个人际交往的高手。

但是，很多人对“操纵术”有一点误会，在他们看来，“操纵术”总是与“阴险狡诈”、“阴谋”、“算计”等词语有必然的联系。

其实，“操纵术”并不是贬义。

不管是在职场中还是在社交场合，若懂得读心和攻心战术，就会让自己在人际交往和工作中左右逢源、游刃有余。

人心是世界上最复杂的东西，人与人之间的关系也是世界上最复杂的关系。

读心攻心，掌控别人的心理，是一种战术，也是一种技呆，需要我们认真观察，仔细判断，知人知面更要知心，掌控别人的心理才能洞察别人的一言一行，才能在人际交往中趋利避害、八面玲珑，在工作中如鱼得水、尽得先机、掌控一切。

FBI认为，人的一切行动都是由心理控制的，在生活和工作中，懂得并且运用操纵术可以使人有效地驾驭他人，如此自然会达到事半功倍的效果。

所以一旦学会了FBI操纵术，我们就可能在人际关系和工作场合中摆脱被动局面，占据主导地位，从心理层面影响和驾驭他人。

本书系统总结了FBI在身体语言、攻心术、操纵术等方面的理论研究成果和刑事侦破活动中的实战经验，并将之灵活运用到人们日常工作、交往和生活中。

全书分为“FBI特工神秘读心术”、“FBI特工绝密攻心术”上下两篇。

阅读本书，你将对FBI操纵术的形态、内涵战术、技巧及其运用有全面深入的了解，运用FBI的系列读心攻心策略，识人心知人性，揭开人心的神秘面纱，洞穿他人的内心世界，在人生各个场合驾驭局面、战胜对手、稳操胜券，让事业、财富、成功、幸福等手到擒来，如愿而至！

<<FBI操纵术>>

内容概要

只需3秒钟就可明察别人神态，判断出对方的职业、性格和心理？

看一个人站立的姿势和方位，就能明白他们内心的微妙思想？

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？

喜欢眨眼的人，往往心胸狭隘，不太值得信任？

.....

社会如迷局错综复杂，难以应对？

人心如深潭神秘莫测，难以揣摩？

千人千面？

人心难测？

识人太难？

领会FBI人心操纵术，所有问题将会迎刃而解，秘密不再是秘密，你也能像FBI特工一样在第一时间看透对方，举手投足间破译对方心理，瞬间搞定对方。

本书通过生动的语言，结合精彩的案例，将FBI特工的系列读人攻心技术公诸于世，读者从中可掌握世界最先进高效的破译人心的智慧，解读老板、同事、客户、男人和女人、朋友或竞争对手的身体语言，在第一时间看透对方心理，洞察他人行为背后的玄机，利用人类普遍存在的心理及人性弱点来影响操纵对方，消除障碍、化解冲突、解决矛盾，驰骋于社交大世界，在职场、商场、人际场等人生各个场合中左右逢源、进退自如，顺利实现人生的目标与成功。

<<FBI操纵术>>

作者简介

鲁毅，某著名外企人力资源部培训总监，对FBI心理侦破术有着深入的研究，结合多年实践经验，使得他具备了细致敏锐的人心洞察力。

无论是职场中人际关系的进退腾挪、老板上司的阴晴好恶，还是商业谈判的攻防战守、朋友之间的冷热酸甜、恋爱男女的心思游离……所有这些都无不藏在细腻的心理之中，侦破这些心理玄机，你就是王道。

而作者著述此书的初衷，即为与读者一同探讨成为王道的门径。

<<FBI操纵术>>

书籍目录

上篇 FBI特工神秘读心术——一眼看透人心

第一章 知面知心，一眼识破

——FBI特工的外观容貌读心战术

头：透视对方内心的起点

眼睛：一眼看穿对方的命门

眉：透视对方的点睛之笔

鼻：FBI特工教你读懂鼻上的表情

口：FBI特工透视对方的语言利器

下巴：个性心理密码解锁器

耳朵：FBI特工的信息接收器

面部表情：内心活动的真实折射

第二章 穿着打扮，透视人心

——FBI特工的衣着装扮读心战术

服装：展示内心的飘动符号

鞋子：小鞋子浓缩人心大世界

化妆：浓妆淡抹，闻香识女人

饰品：心灵文化的显示屏

手表：形象和地位的心理表征

手提包：藏满了人的喜好和兴趣

第三章 行为习惯，泄露心机

——FBI特工的行为习惯读心战术

生活习性：透露你的性格特征

行为动作：一不小心出卖你的心

阅读习惯：反映你的品位涵养

吃有吃相：吃相泄露人心端倪

酒中有真意，把盏品酒识人心

抽的不是烟，是性格

签名：看透人心的痕迹

打电话：高科技下的人性分析

第四章 闻声识人，听话观心

——FBI特工的言语说话读心战术

声音：透视人心的韵律

声调：探知人心的深度

口头语：随口说出你的心

话题：亮出自己的底牌

场合：从聊天场合观察对方

说话的习惯：最自然的心灵表白

说话的方式：道出人性密码

说话的动作：难以遮掩的心理平台

第五章 肢体语言，暗藏密码

——FBI特工的肢体语言读心战术

形体：蛛丝马迹看透人心

头姿：打开信息的大门

手部动作与手势：和内心一起变化

手臂：发出内心的信号

<<FBI操纵术>>

脚部：内心活动的弦外音

从坐姿看他的性情

看他的走姿了解他

笑容：蕴涵丰富的内心世界

第六章 你来我往，各怀“鬼”胎

——FBI特工的人际交往读心战术

从交际习惯看为人处世

握手是一门识人大学问

选择座位就是选择一种交际心理

判断对方是否采取防卫性的姿态

准确接收对方传递的信息

有距离才有安全感

第七章 火眼金睛，看谁说谎

——FBI特工的破解谎言读心战术

人类的天性之一——说谎

细数八大说谎动作

破解谎言背后的心理密码

利用对方的谎言“以毒攻毒”制伏对手

下篇 FBI特工绝密攻心术——攻克心理堡垒

第八章 先声夺人，先入为主

——FBI特工的强势出击攻心战术

展开闪电式袭击，让对方措手不及

主动进攻，占据心理制高点

居高临下，占据优势地位强势出击

充分利用对方心理上的“空白区域”

知己知彼方能百战百胜

第九章 顺势而为，借力打力

——FBI特工反客为主的攻心战术

反客为主，分散对手注意力

发散思维，巧妙地设他一局

要欲擒故纵，也要欲求先予

有时无声胜有声——不说话的攻心策略

反击不是万能的，防守得当才是王道

处处反驳会使人陷入困境，顺水推舟才是硬道理

第十章 将计就计，以退为进

——FBI特工的后发制人攻心术

以退为进，瓦解对方心理壁垒

摸清对方的意图，将计就计

先礼后兵，拿出你的真诚让对手信任你

FBI特工攻心最高境界——让对手自乱阵脚

先贬低自己，再给对方戴顶高帽

第十一章 连哄带吓，刚柔并济

——FBI特工的绵里藏针攻心战术

一针见血，直指利益关系击溃对方心理防线

FBI特工“一招制敌”术——掌控交锋要点

出其不意的突袭，出乎意料的效果

大打“成人心理战”和“儿童心理战”

<<FBI操纵术>>

大胆预测，掌控对方的心理情绪

坚决回击对方不合理的请求和行为

第十二章 旁敲侧击，迂回进击

——FBI特工的侧面突破攻心战术

侧面突破，让对方自己泄底

迂回出击，寻找共同敌人

化敌为友，寻找共同利益

投其所好，用对手的兴趣点引蛇出洞

沉着冷静，不紧不慢步步紧逼

换位思考，将心比心以心换心

第十三章 虚张声势，故弄玄虚

——FBI特工的心理博弈攻心战术

让对手感受你的强大气场

巧用对比让对方摸不着头脑

保护自己，从隐藏自己的真实意图做起

给对方留有余地，引诱对方向自己靠拢

灵活设置悬念，让对方洗耳恭听

以话套话，让对方主动摊牌

第十四章 说到心坎，突破心防

——FBI特工的无敌说服攻心术

语言是最有力的攻心武器

说服也要讲方法，该出手时就出手

占据话语权的撒手锏——连珠炮式提问

与其矢口否认，不如坦白从宽

掌握谈话内容才能掌握主动权

表情和姿势是控制对话的得力帮手

让别人倾听并被别人认可

第十五章 糖衣炮弹，威力巨大

——FBI特工的人情投资攻心术

情感投资，打开对手的心门换取回报

先讲道理，再摆利益，大打人情战术

FBI特工的最佳心理战术：动之以情，乘虚而入

FBI特工攻心“必杀技”——夸人夸到点子上

FBI特工攻心最强手段——给足对手面子

附录 FBI在行动

——FBI大事绝密档案

FBI与珍珠港事件

FBI与马丁·路德·金之死

FBI与肯尼迪被刺

FBI与梦露之死

FBI与尼克松下台事件

FBI与克林顿性丑闻案

FBI与古巴、沙特等世界袭击间谍案

<<FBI操纵术>>

章节摘录

版权页：2.嘴唇大且厚的人性格坚强 嘴唇大而厚的人给人的印象往往是沉着稳重，这种人性格坚强，自尊心和好胜心都很强，做起事来，总有一股冲劲和拼搏力，不达目的，他们绝不会罢休。对于这样的观点，FBI特工给出解释：嘴唇厚的人，面颊也丰满，会让人感觉忠厚老实，而这种人待人温和，具有良好的人缘。

为了保持这一系列优势，他们对工作要求也很严格，做事很踏实。

如果女性拥有这样的嘴唇，那表明其内心感情十分丰富。

3.嘴唇薄者爱吹毛求疵 嘴唇薄者往往是尖酸刻薄、吹毛求疵的人。

根据这一观点，我们不妨再去仔细观察我们周围的人，可以发现，那些尖酸刻薄的人，平常喜欢说话，唠唠叨叨。

在他们看来，滔滔不绝的语言是战胜对方的法宝，他们从不打算用诚信与对方交往。

4.嘴唇松弛的人缺乏耐力 嘴唇松弛的人给人一种松松垮垮的感觉。

这种人身体状况也欠佳，所以在做事的时候很容易显示出疲软和精疲力竭来。

FBI告诉我们，这种人适合从事那些风风火火的事，因为他们的动作往往很迅速，只不过需要注意的是，他们需要加强锻炼身体和增加营养，把体力和意志都提到一个新的高度。

嘴部的无声语言远远超过了有声语言的作用，它可以“一言不发”地告诉你一切。

FBI特工从实战中得来的这一心得，在我们的日常生活中同样很重要，当然，这要依赖于你对身体语言的理解，只有这样才能使其发挥出相应的作用。

有这样一句关于嘴巴的谚语：好马长在腿上，好人长在嘴上。

以此说明嘴巴对人有着非常重要的作用。

这句话其实有两层含义：一是说人的嘴长得好看，这是嘴巴在视觉上的功能；二是嘴巴可以花言巧语和雄辩。

根据FBI特工的经验，嘴巴的不同动作代表着不同的含义，甚至我们可以通过嘴巴去了解一个人的性格特征和情绪变化：1.谈吐清晰、口齿伶俐 这种人给他人的第一印象就是能说会道，这种人比较极端，要么才华横溢，要么平庸无奇。

前者虽然口若悬河，但是往往倚仗着自己丰厚的知识底蕴，无法让人辩驳，让人对其敬而远之；后者就不是这样了。

错误百出，往往不堪一击，唯一的好处就是他们思维敏捷而又机智，与人交往中不会呆板和迟钝，往往由此而拥有良好的人缘。

<<FBI操纵术>>

编辑推荐

《FBI操纵术:联邦调查局特工的绝密人心侦破术》由鲁毅编著，FBI是美国联邦调查局的简称，是美国最重要的大型情报警务机构，美国司法部下属的主要特工调查部门。

FBI特工在多年的反间谍和犯罪侦破实践中，探索和总结出了一整套核心锐利的识人读心技术，这些技术让他们在世界各个重大事件和场合中大显身手，察人于无形，识心于无痕，建立了赫赫功勋。

<<FBI操纵术>>

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>