

<<FBI读心术>>

图书基本信息

书名：<<FBI读心术>>

13位ISBN编号：9787504477606

10位ISBN编号：7504477605

出版时间：2012-7

出版时间：中国商业出版社

作者：阮伶俐

页数：258

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>

## &lt;&lt;FBI读心术&gt;&gt;

## 前言

FBI，即美国联邦调查局，是美国最早建立的现代大型情报警务机构。

FBI的特工人员有着独到的研究方法和丰富的经验。

他们致力于人类语言和非语言的破解工作，可以通过罪犯、恐怖分子、间谍的面部表情、手势、身体移动（人体动作学）、身体距离（空间关系学）、接触（触觉学）姿势，甚至包括服装，来揭秘其真实的思想、意图和真诚度。

FBI在办案的过程中，非常注重犯人的肢体语言，这些非语言信息里往往潜藏着重要的破案线索。人可以通过语言掩饰自己的内心世界，但是肢体语言往往会出卖他。

所以，破译他人的肢体语言背后的秘密是FBI最关注的能力。

FBI专家乔·纳瓦罗谈到谎言时说：“在FBI警官学校教学的那几年，我经常教导每一位学员要细心观察犯罪嫌疑人的各种行为，尤其是要关注他的肢体动作或是面部表情是否自然。

自然或非自然法则可以帮助我们检测和察觉出很多的有用信息。

”任何谎言，只要我们足够细心，就能找到破译它的蛛丝马迹。

在生活中，你能从一个人的站姿就看到他内心的微妙变化吗？

在工作中，你的同事、老板与你匆匆擦肩而过，你能得到什么讯息？

在宴会中，你能通过吸烟与饮酒的方式来判断对方吗？

在商务谈判中，你的对手不自觉地摸了一下鼻子，你能得出什么结论？

在男女交往中，你能准确判断自己在对方心目中的真实位置吗？

所有这些，都可以通过读心术窥破天机，一眼看透人心，让你处处掌握主动权。

在人际交往中，如何才能看人“不走眼”？

如何才能瞬间识破他人之心？

如何才能在不为人知的情况下了解和影响他人？

在这个竞争日益激烈的时代，想要取得事业的成功、建立广泛的人脉、追求家庭的幸福，就需要掌握读心术，这样才能在复杂的人际关系中游刃有余、得心应手，使自己成为人际关系的终极赢家。

FBI的读心术值得我们借鉴和学习，可以帮助我们更好地理解周围人的感觉、思想和意图，在与人交往的过程中灵活运用心理学的方法。

用眼睛洞察一切，“读”懂他人的微妙心思，并对此作出精准的判断，同时正确地展现自己，进行更有效的人际沟通，提升个人形象。

这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。

这也是一本全面实用的处世学宝典，教你简单易学的读心攻心技巧，练就一双火眼金睛，教你成为社交达人，在高明的处世过程中实现自我价值。

## <<FBI读心术>>

### 内容概要

《FBI读心术：美国联邦调查局教你破译肢体语言》以FBI，美国联邦调查局 为例来详细解读攻心术。

FBI，即美国联邦调查局，是美国最早建立的现代大型情报警务机构。

FBI的特工人员有着独到的研究和丰富的经验，他们致力于人类语言和非语言的破解工作，可以通过罪犯、恐怖分子、间谍的面部表情、手势、等甚至包括服装，来揭秘其真实的思想、意图和真诚度。

## <<FBI读心术>>

### 书籍目录

第一章 FBI解读微表情——瞬间读懂面部表情的含义1.通过眼神解读对方的内心想法2.要走进内心世界先看对方的眼睛3.摩擦眼睛是说谎者的习惯反应4.笑的背后都有极高的信息量5.微笑也能隐藏谎言6.嘴巴动作是内心的反映7.看清说谎者的情绪掩饰第二章 FBI扫描体貌特征.....

## &lt;&lt;FBI读心术&gt;&gt;

## 章节摘录

FBI测谎专家指出：说谎的人往往不敢直视别人的眼睛，因此，打算说谎或正在说谎的人往往会用手摩擦眼睛的动作来下意识地挡住自己不自然的眼神。

我们都有这样的经历，当我们在和父母或是不太熟的异性一起看电影或是电视剧时，遇到男女主人公亲热的镜头，我们会做出摩擦眼睛的手势，并且期盼这个镜头尽快过去。

这个用手摩擦眼睛的动作传达的其实是我们企图阻止眼睛看见令人不愉快、不舒服或是遭怀疑的事情。

因此，记住，当别人摩擦眼睛时，这个手势代表的意思是：“我很不安，我不想看！”

”Mary将一份重要的文件交给了同事Linda，后来主管向Mary要这份文件时，Mary来到Linda办公桌前向Linda要文件，Linda在办公桌上翻了一遍没找到。

后来，Linda想了一会儿，如恍然大悟似地说：“对了，我当时用完就给你了，你当时在打电话，我就放在你桌子上了。”

”Mary一听，就知道Linda在睁眼说瞎话，因为自从她把文件给到Linda的这三天来，她一直在忙着做策划案，根本没有工作上的电话可打，而私人电话都是在办公室外打的。

而且Mary注意到，Linda在思考文件的去向时，下意识地摩擦了几下眼睛。

电影里面，一般反面人物会在说谎或者做坏事时有抓摸眼睛的动作，这个动作一般代表人的伪善或心虚。

很多时候，正如前面案例中的Linda一样，有很多人会当着你的面睁眼说瞎话，但是要识破对方的谎言是非常容易的，因为人的眼神是无法骗人的。

FBI测谎专家研究发现：说谎的人往往不敢直视别人的眼睛，因此。

打算说谎或正在说谎的人往往会用手摩擦眼睛的动作来下意识地挡住自己不自然的眼神。

如果你觉得无法单凭摩擦眼睛这个动作判定对方在说谎，那么还可以告诉你一个小窍门，说谎的人在摩擦眼睛时还常常会看向别处！

例如我们常见的电影里的场景，警察在审讯犯人时，犯人一般在回答问题时会不时地搓揉一下眼睛，同时将头低下或者将脸转向别处，这说明犯人正在试图掩盖一个弥天大谎，因此他们会把脸转向别处以避开警察审视的目光。

即使说谎者在脸转向别处的时候作出了听起来还算合理的解释，但是他还是管不住留在别人眼前的那另一边脸的表情变化和转过头那一刻的眼神变化。

李杰去一家广告公司面试，面试官看到李杰简历上有在一家国企的广告部实习的经历，于是便问李杰在这家单位负责了哪些事情。

其实李杰没有在这家单位实习的经历，他的一个同学在这家单位实习过。

因为他觉得很有用就写了进来。

但是李杰提前准备了应对的答案，于是当面试官问到这个问题时，他比较流利地按准备好的答案说了一遍。

但是最后，李杰并没有被这家公司录用，原因是李杰在陈述实习经历的时候几次下意识地偏转了一下头，像在作思考状，好像对自己的实习经历不熟悉。

后来，面试官打电话到这家单位询问李杰的实习情况，这才得知李杰所说的全是虚假的。

一个人要是说的是真心话，他肯定有勇气看着你的眼睛说，在摩擦眼睛的同时将头转向别处的人，是在告诉我们：他说了谎，而且正在编造出更大的谎言！

一个人在摩擦眼睛时，就说明他正在撒谎吗？

答案是否定的，因为我们不能忘了一种情况下的人也会不自主地去摩擦眼睛，那就是他眼睛真的不舒服！

在摩擦眼睛时，有些人会直接告诉你他眼睛不舒服，而且从对方眼睛泛红的状况和不舒服的表情来看，他确实是眼睛不舒服。

这时，不要把摩擦眼睛的动作看成人家在撒谎。

否则就会发生误会。

<<FBI读心术>>

所以，任何表情解码都不是一定的，应该根据当时当地的情形来判断对方的动作代表的意义，不应该犯“教条主义”的错误。

眼病还是心病，这要先观察、再判断，最后定论！

.....

## <<FBI读心术>>

### 编辑推荐

美国联邦调查局教你译肢体语言！

《FBI读心术：美国联邦调查局教你破译肢体语言》由阮伶俐编著，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。

<<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>