

<<FBI谎言心理解读术>>

图书基本信息

书名：<<FBI谎言心理解读术>>

13位ISBN编号：9787511330185

10位ISBN编号：7511330185

出版时间：2013-1

出版时间：中国华侨出版社

作者：吴昱荣

页数：222

字数：150000

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谎言心理解读术&gt;&gt;

## 前言

每过四年，美国就会进行一次大选，这是全美乃至全世界的一件盛事。

有心人都会发现这样一个现象，那就是当所有的集会、演说、广告宣传、辩论都结束了的时候，没有人会真正记住候选人说了什么，大家能够记住的只是谁看起来更加沉着，谁看起来更加老练，谁的眼神像大学里的啦啦队队长般有活力，谁看起来更加称职，谁看起来“更像总统”。

大多数情况下，人们脑子里留下的都是这些“非言语”的东西。

不仅美国人会一次又一次重提“非言语”行为的重要性，还有那些在公司里竞选行政总裁的候选人，他们也是一样，他们被记住的往往不是说了什么，而是他们在舞台上的举手投足和外露气质，是他们的某个表情、某个行为。

在这个世界上，每个地方、每个时间都在进行着非语言信息的交流和互动。

我们的肢体动作、脸部表情、走路姿势，我们怎么说话、如何表达感情、怎样穿衣打扮，以及各种有意识无意识的小动作、小细节、小习惯都在不停地向外界传递着信息。

如果你没有接收到别人传递过来的非语言信息，反而让别人把你的非语言信息给读懂了，那你只能眼看着别人一步步从平凡走向卓越。

要想从人生困境中突围，建立良好的社会关系，取得事业上的成功，我们就要学会揣摩对方的微表情、微行为，读懂各种非语言信息。

只有了解他人的内心，读懂他人的所需所求，才能在工作上面如鱼得水，更上一层楼；只有了解他人的真实想法，懂得体谅他人，才能在感情上觅得知音，让人倍感可靠；只有了解他人的意图，参透他人的一举一动，才能在生活中百战不殆，活出精彩。

如今，破解非语言信息已经成为人际交往中不可或缺的一项能力。

对非语言信息，你到底懂多少？

假如你对破解非语言信息感兴趣的话，那么你完全可以向世界上最有洞察力的FBI探员学习。

也许你曾经感到疑惑，为什么任何犯罪在FBI面前都无所遁形，任何谎言在FBI面前都能被揭穿？

成为FBI之初，每一名探员都被告知，一个人外在的表现能够真切地反映出他内心的想法。

因此，FBI探员一直将破解非语言信息作为掌握犯罪心理的有效武器，从犯罪嫌疑人的身体特征入手，对面部表情、握手动作、腿脚摆放、形体特点、生活习性等反映出的信息进行多角度分析，进而掌握审讯对象的真实想法。

这本《FBI谎言心理解读术》全面系统的总结了FBI多年以来的识人读心经验，语言轻松诙谐、通俗易懂，既具有FBI“一针见血”的明确性，又将FBI读心术的专业知识以案例、故事的形式表现出来，真正做到了专业性与可读性的统一。

等跟FBI学完读心秘笈之后，我们就可以洞悉一个人的微表情微行为，了解他的想法、感受或意图，对他的言行产生强大的说服力，在他面前淋漓尽致地展现自信、权威和风度，进而让自己变成生活中的强者。

## <<FBI谎言心理解读术>>

### 内容概要

《FBI谎言心理解读术》全面系统的总结了FBI多年以来的识人读心经验，语言轻松诙谐、通俗易懂，既具有FBI“一针见血”的明确性，又将FBI读心术的专业知识以案例、故事的形式表现出来，真正做到了专业性与可读性的统一。

等跟FBI学完读心秘笈之后，我们就可以洞悉一个人的微表情微行为，了解他的想法、感受或意图，对他的言行产生强大的说服力，在他面前淋漓尽致地展现自信、权威和风度，进而让自己变成生活中的强者。

#好书分享#：正能量——正向心态带来非凡的成功（畅销珍藏版）（改变全世界10亿人生活及命运的神奇力量。

不可思议的有趣启示，有求必应的美妙体验！

比尔盖茨、巴菲特、乔布斯、奥巴马、马云、柳传志等人都是此书受益者！

)

<<FBI谎言心理解读术>>

作者简介

新书速递：

陪孩子一起成长的那些年：揭开0~12岁孩子成长的秘密（孩子要成长，家长先上课。

一部爱与成长的回忆录！

一路成长，一路爱，用感觉去互动，以接纳去分享！

新浪、网易读书、中国妇女报等众多媒体及家长强烈推荐！

)

## <<FBI谎言心理解读术>>

### 书籍目录

#### 第一章

人类的非语言交流，无言的述说最能展示真实性情  
何为非语言交流，不仅是肢体语言  
无声的身体语言，非语言信息更可靠  
走进非语言行为，不可不知的基础词汇  
FBI探员办案时，85%取决于读心术  
读懂非语言信息的十大准则

#### 第二章

神奇的边缘求生系统，探寻人类本能的神经性反应  
如此重要的边缘系统，非语言信息的主宰者  
大脑的边缘反应，舒适与不舒适的差别  
冻结反应，遭遇不利刺激的第一反应  
逃离反应，不喜欢就离你远一点  
战斗反应，愤怒到极点就吹响战斗的号角  
镜像法，舒适真的很重要  
安慰反应，不舒适时就安慰一下

#### 第三章

FBI解读面部表情，表情再多变也无法掩饰心情  
心情有了变化，眉毛也会有所改变  
会说话的眼睛，抢劫犯的眼睛也不会撒谎  
冷漠的斜视与犀利的直视  
鼻子变化的玄机，他怎么用鼻孔看人  
嘴部的无声语言，谁的嘴巴挂了个油壶  
微笑的背后，美女的笑容也可能是毒药  
有个性的下巴，珍妮弗？  
安妮斯顿的下巴说了什么  
耳朵能听也能说，挠耳朵的秘密

#### 第四章

FBI解读手、臂，上肢动作蕴藏着丰富的内心世界  
手部动作很诚实，杰克的外遇知多少  
你握住的不是一只手，而是对方复杂的内心世界  
为什么他（她）那样抚摸下巴  
抚摸下巴之后他又做了什么  
摸后颈、搓鼻子跟鸡皮疙瘩的关系  
将手背在身后不仅仅是习惯  
交叉的双臂是在抵御什么  
一个热情的拥抱价值千金

#### 第五章

FBI解读腿和脚，它们是人体最诚实的部位  
脚部小动作，对你没有任何隐瞒  
被脚尖指向出卖的杀人犯  
从脚踝相扣动作把握罪犯的心理变化  
无论站还是坐，脚都在说悄悄话  
叉开的双腿，我的地盘我做主  
为什么有的人喜欢腿脚并拢

## <<FBI谎言心理解读术>>

将腿叠成“4字形”的德国间谍

腿、脚跟你一起谈恋爱

### 第六章

FBI解读躯干动作，读懂挠首弄姿的阴谋

看穿隐藏在形体背后的密码

站出来的气质，解读一个人的站姿

倾斜的躯干，准备逃到哪里去

步态与性格、情绪和职业

个性怎样，走路姿势就怎样

坐姿不同，所折射出的心理也不同

头部信号，歪头也能传递信息吗

低头耸肩隐藏着多少秘密

### 第七章

FBI解读微反应，不可错过的那些小细节

FBI总是能从细节中找到罪犯的行为动机

小小的情绪反应，剧烈的心理变化

一眼看出谁胜谁败

人类天生就懂得捍卫自己的领地

透视空间距离，看准她与他之间的关系

说话时不只嘴会动，解读下意识的小动作

场所的选择，目击证人要在家里做笔录

签名有秘密，送奶工的小阴谋

字如其人，笔迹传递出来的性格特征

### 第八章

FBI解读日常习惯，从生活习性揣度千人千态

穿红还是着绿，衣着颜色与心理的关系

识人先识鞋，听听鞋子的悄悄话

耳环中不仅有女人的风情

男人的第二张名片，会说话的领带

什么样的女人才有味道

读懂男人心，倾听他的心声

吃相的秘密，食不言都是骗人的

看购物习惯，洞察性格密码

### 第九章

FBI解读对话玄机，听话外之音，套想听的话

听开场白，看看对方的自信心

语速和语调与人的内心变化

所答非所问，“哦哦先生”真的没听懂问题吗

给对方一个说话的机会，言多必失

连珠炮式的提问帮你抢占先机

放个烟幕弹，别让对方看出你的意图

欲擒故纵，先设法降低对方的戒心

听其言更要观其行，说的不一定是心声

### 第十章

FBI解读谎言内幕，测谎专家是如何炼成的

说谎者的目的，没有无缘无故的谎言

摘下虚假的面具，识别一万零一个表情

<<FBI谎言心理解读术>>

慧“眼”识心，远离谎言陷阱  
喜欢说实话的双手，不要忽视下意识的手势  
说谎的标识，有些肢体语言必须参透  
寻踪觅迹，言语无法包装真实的内心  
说谎者是这样骗取信任的  
识破谎言的终极秘籍，跟FBI测谎专家学习  
.....

## &lt;&lt;FBI谎言心理解读术&gt;&gt;

## 章节摘录

FBI探员办案时，85%取决于读心术。在美国，FBI探员们凭借对犯罪嫌疑人心理方面的成功解读破获了一起又一起案件。

从美国联邦调查局多年的发展情况来看，对心理学方面的研究已经成为他们破获案件最重要的指导理论之一，也是每一个FBI探员走向成熟并不断进步的基础。

对犯罪心理学有所了解的人都知道，犯罪者在犯罪过程中总会受到一定的犯罪动机的支配，这些动机非常复杂，可能是对社会、对个人的不满，可能是对自身境遇的一种抱怨，也有可能是因为心理畸形把犯罪当成是一种常态。

面对各种各样的犯罪动机，假如FBI探员仅凭主观判断，那么在案件侦破上恐怕很难有所突破，而且也不容易掌握犯罪者的犯罪动机。

因此，读心术就成为FBI探员调查取证时的一种惯用手段。

当抓获一名犯罪嫌疑人后，FBI探员会尽力从嫌疑人的犯罪行为、审问时的非语言信息及供述情况了解其犯罪动机。

比如，乔治？

汉特警官在审讯一个向政府工作人员射击的罪犯时，就充分运用了读心术技巧，通过解读罪犯身体语言发现了破绽，寻找到了犯罪动机。

那个嫌疑人是在现场被逮捕的，被捕时他的脸上表现出超乎寻常的冷静，并且这种冷静一直延续到审讯。

当时，是乔治？

汉特警官对他进行审讯的。

嫌疑人不动声色，坐在那里一言不发，而时间在一分一秒地过去。

两个小时后，乔治？

汉特警官还没有得到任何有用的信息。

于是，乔治？

汉特警官开始从心理学角度对这个嫌疑人进行判断。

这个嫌疑人虽然自始至终都在极力掩饰他的情感，但乔治？

汉特警官还是从他尖锐的目光、不断咬牙和双手握拳等动作体会到他内心充满了仇恨。

乔治？

汉特警官断定，嫌疑人者与被射杀的政府工作人员之间肯定存在着无法化解的矛盾。

乔治？

汉特警官从调查嫌疑人的身份出发，得知这个嫌疑人是一个失业的银行职员，由于背负高额的房屋贷款，希望政府能给予一定的救济。

他曾经多次去找政府，并要求能安排一份工作，但那个被射杀的政府工作人员一直以没有适合的岗位为借口来加以推诿。

乔治？

汉特警官在获得这些信息后，向嫌疑人表示了自己的同情，劝导他供述事情始末，并答应给予他最大的帮助。

就这样，获得理解的嫌疑人向乔治？

汉特警官交代了一切。

他说自己在高额贷款的压力下，终于没有了任何耐心，决定跟那个政府工作人员进行最后谈判，可谈判的结果依然令他大失所望，于是身陷绝境的他决定报复那个政府工作人员。

类似这种调查案件的方式在美国联邦调查局每天都会上演，而且几乎每次都会得到令FBI探员满意的结果。

美国联邦调查局曾做过一项统计，他们发现在对犯罪嫌疑人的调查取证过程中，85%取决于是否运用读心术技巧。

简单点说，读心术已经成为FBI能否成功破案的关键性因素。



## &lt;&lt;FBI谎言心理解读术&gt;&gt;

在训导初入行的FBI探员时，前美国联邦调查局局长路易斯·

弗里赫曾说过这样一句话：“谁掌握了读心术，谁就掌控了对方，掌控了案件。”

其实，这句话不仅适用于每一位FBI探员，它对任何一个普通人也同样具有积极的意义。

只要我们能够深谙读心术的种种技巧并灵活应用，就能顺利走进别人的内心，真正掌控自己的生活，成为人生的赢家。

**读懂非语言信息的十大准则** 我相信每一个智商正常的人都可以学会解读非语言信息的方法。

要是你想成功地解读一个人，不仅需要不断地深化学习，还需要用实践来检验。

为了能在学习这一环节上助你一臂之力，我总结了一些重要的准则，它们对你读懂非语言行为有很大的帮助。

当你将这些准则融入自己的日常生活后，它们很快就成为你的第二特性，当然，你是否具备一些理性思维也很关键。

这种学习跟学开车有相似之处。

还记得自己第一次开车上路的情景吗？

你对驾驶技能越关注，车就越不听使唤，你也无法时时注意车外的情况。

后来，你找到了坐在方向盘后面那种舒适感，并学会将注意力转移到整个驾驶环境中。

学习解读非语言信息也一样，一旦你掌握了使用这种交流方式的技巧，它就会变成一种本能，你就能全神贯注地去解读身边的每一个人。

下面是推荐给大家的“十大准则”，它们能帮助你熟练掌握这种技巧。

**准则一：做一个合格的观察者** 对想解密非语言信息的人来说，这是一项最基本的要求。

要知道，仔细观察对理解身体语言的重要性，并不亚于仔细聆听对理解口头语言的重要性。

问题的关键在于，很多身体语言并不难发现，但人们总是疏于观察，正如那名大名鼎鼎的英国侦探福尔摩斯对他的搭档华生医生说的那样：“你看见了，但是你没有注意观察。”

其实，大多数人都不会在意周围世界的细节变化，因此，也就意识不到周围环境的丰富多彩。

一个人手脚的动作也许跟他的思想或目的截然相反，但是却没人发现。

缺乏观察力的人大多不具备飞行员所谓的“处境意识”，即一种感知周围环境的能力。

他们的大脑无法锁定周围正在发生事情的切实的画面。

这类人的记忆力差得让你感到惊讶，他们甚至对刚进去过的房间都没什么印象。

幸运的是，这种技能是可以学会的，我们不用一辈子都过得糊里糊涂。

假如你在观察力方面遇到了“挑战”，千万不要气馁，只要你愿意花时间和精力去用心观察你周围的世界，这个困难是可以克服的。

你只需要做到让观察——用心地观察——成为你生活的一部分即可。

而且，对周围世界的观察不应该是消极被动的行为，而应该是一种自觉的、积极的行为，是一种愿意付出努力、精力和专注力去学习的能力。

观察力就像我们的肌肉一样，用则发达，不用则萎缩。

用心观察是指要调动自己的所有感官，而不仅仅是视觉感官。

**准则二：在环境中观察** 你对自己周围的环境看得越透彻，就越能理解身边人非语言行为的含义。

比如，发生了一起车祸，幸存者往往会长时间处于震惊之中，然后会茫然地走来走去，他们的手会颤抖，甚至会恍惚地向迎面而来的车辆走去。

这种情况下，交警总是要求大家待在自己的车里，这就是原因所在。

这是为什么呢？

因为事故发生后，人们的整个“思考”大脑会被边缘系统所控制，于是人体就会出现颤抖、迷失方向、紧张和不适等现象。

在这种情况下，出现上述现象是极其正常的事，属于受困于来自事故的压力表现。

同样的道理，在面试的时候，应聘者刚开始会紧张，然后这种精神上的不安会随着时间的推移而消散。

**准则三：认识普遍存在的非语言行为** 很多身体语言具有普遍性，比如，当人们遇到了麻烦或

## &lt;&lt;FBI谎言心理解读术&gt;&gt;

是什么地方出现了问题时，就会做出紧闭双唇的动作，仿佛要把它们藏起来。

这种非语言行为被叫做“嘴唇按压”，是普遍的非语言行为之一。

本书所讲述的非语言行为大多具有普遍性。

请记住，你认识和解码的非语言行为越多，就越能有效地感知观察对象的思想、感觉和意图。

**准则四：解密特异的身体语言** 普遍的非语言行为构成了一组肢体线索：每个人的这种非语言行为基本都是一样的。

其实，还有一种身体语言线索，它是一种专属于某一个体的相对比较独特的信号。

如果要识别这些特异信号，就需要仔细观察周围人的行为方式。

你对某个人越了解，或是和对方互动得越久，就越容易发现这种信息，因为你事先存储的数据完全可以令你做出正确的判断。

举个例子，当你发现你读三年级的儿子在参加考试前有挠头或咬嘴唇的举动时，你就会明白他可能特别紧张或没有准备充分。

毫无疑问，这样的举动就是他缓解压力的招牌动作，以后你会经常看到他做这样的动作，因为“过去的行为是将来的行为最好的预演”。

**准则五：在跟他人互动的过程中寻找基线行为** 如果想探知那些经常与你互动的人的基线行为，你就要注意观察他们的常态，包括坐姿、手和脚放置的位置、姿势及面部表情、头的倾斜度，甚至包括他们如何吃东西、喜欢穿什么鞋子等。

你需要分辨出他们的“正常表情”和“重压下的表情”的不同之处。

找不到基线行为，你就像那些直到孩子生病才知道检查孩子喉咙的父母。

只有多对正常的东西进行观察，我们才能认识和发现不正常的东西。

就算只是一次跟某人的偶然相遇，你也应该试着留意对方在最初交流时的基线行为。

因为了解一个人的基线行为很重要，掌握了它，你就能知道对方是否背离了常态及这种背离的重要性和其中蕴涵的信息。

**准则六：尽量获取多种信息** 精湛的应对能力对提高你通过观察获得多种信息的能力大有帮助。

集合在一起的行为信号如同七巧板的各个板块，你拿到的板块越多，把它们拼完整的可能性越大，然后你就能欣赏它们组成的图案了。

举个例子，要是你看见一个人先是一副受重压困扰的样子，紧接着又做出一连串努力保持平静的动作。

我可以自信地告诉你，他一定正在某种难以扭转的劣势中努力挣扎。

**准则七：关注非语言行为的变化** 一个人的行为是在时刻变化的，这很重要，这种变化会告诉我们这个人的思想、情感、兴趣和意图。

行为的突然变化往往意味着一个人正在对某种信息进行加工或调试。

如果一个满心欢喜奔向主题公园的孩子被告知公园已经关门，那他的行为马上会发生变化；假如我们从电话里听到不好的事情或看到某个令人伤心的情景，我们的身体会立刻对这种改变做出反射。

行为的变化还能反映出一个人在某种环境下的兴趣和意图，这些行为可以帮助我们预测即将发生的事，而精明的观察者总能因此获得额外的情报。

**准则八：识别虚假的或误导性的非语言行为** 练就这种区别真线索和误导性线索的能力需要大量的实践和经验，除了需要用心地观察外，还需要缜密的判断力。

关于一个人的举止的诚实度和某一动作的细微差别，我将在后面的章节中加以讲解。

当然，要想准确地解读一个人，我们不能只在意一点，要综合各种因素一起考虑。

**准则九：懂得区分舒适与不适** 非语言交流有两个基本的立足点，它们是舒适与不适。

学会准确地解读其他人身上的舒适与不适线索，能够帮助我们译解对方的肢体和大脑真正想传达的信息。

当你对其一行为的意义有所怀疑时，不妨先问自己一个问题，这样的行为看起来舒适（如有满足感、幸福感或松弛感）还是不舒适（如表现得不高兴、不幸福、有压力、忧虑或紧张）？

一般来说，我们所有观察到的行为都可以归入这两类，即舒适行为和不适行为。

## <<FBI谎言心理解读术>>

准则十：观察最好别引起对方的注意 要想充分发挥读心术技巧，我们必须仔细观察他人，并准确地解译对方非语言行为的含义。

而且，我们这么做时肯定不可以表现得太明显。

很多初次尝试寻找非语言线索的人总会盯着别人看，显然，这种方法是不值得借鉴的。

最理想的境界是，尽管你在观察别人，但对方却不曾察觉。

也就是说，要争取做到不被人注意。

只要坚持练习，随着观察技能的日益精湛，你迟早可以做到这一点的。

假如你想成功地解密非语言交流的奥秘，就一定要把这十条准则记牢。

接下来，我们就要一起探讨两个问题了，即，“我要找什么样的非语言行为”和“它们在传递什么样的信息”。

在正式解读非语言信息之前，大家还需要了解一下人类的反应机制，也就是人类出现非语言行为的原因。

.....

## <<FBI谎言心理解读术>>

### 编辑推荐

《FBI谎言心理解读术》是一本教你察人识人的交往技巧荟萃，读心攻心的权威策略秘诀。教你读懂身体小动作，读、脸部真表情，每一个微表情、微反应、微动作，都是你看透对方、扭转局势的重要信号。

《FBI谎言心理解读术》适用于：恋爱交友、工作升职、团队管理、业务谈判、面试访谈等人际关系各个领域，能够从根本帮助你认清谎言，撕破假面，还原真相，打造属于你的防欺骗保护伞，进而看透他人，掌控局面。

<<FBI谎言心理解读术>>

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>