第一图书网, tushu007.com

<<FBI读心术大全集>>

图书基本信息

书名：<<FBI读心术大全集>>

13位ISBN编号：9787227050704

10位ISBN编号：722705070X

出版时间：2012-3

出版时间：宁夏人民出版社

作者：黄青翔

页数：480

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

内容概要

对于读心术，美国联邦调查局（简称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、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关于身体语言方面的知识和技能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，从而成为交际中的终极赢家。

本书系统总结了FBI在读心术方面的理论研究和实践经验，并将之灵活运用到人们日常的工作、交往和生活中。
阅读本书，你将对身体语言的形态、内涵及其运用有全面深入的了解，从而揭开身体语言的密码，读懂他人的真实意图，窥破人际关系的秘密，掌握和运用比说话更高效的沟通技巧；你将学会如何解读他人的身体语言，知道你的老板、同事、商务伙伴、爱人到底在想什么，而不是仅仅知道他们在说什么；你将能够认清谁是你真正的朋友，谁一门心思想要欺骗你；你将可以轻松辨别某个人是不是真的爱上了你，还是仅仅是你自己的错觉；你将学会怎样控制非语言信号，只传递你希望传递的信息，而不传递你不希望传递的信息，让你在工作与生活中游刃有余。
其实，读心术并不高深莫测，而是一种人人都可以通过练习而掌握的一种能力。
只要你留心观察、认真揣摩，久而久之，也能够练就FBI那样瞬间读懂人心的高超技巧。

第一图书网, tushu007.com

<<FBI读心术大全集>>

书籍目录

第一篇 非语言智慧的秘密
第一章“ 视觉倾听 ”——比交谈更可靠的解读方式
第二章 视觉吸引力——比说话更有效的表达方式
第二篇 身体传达的信息
第一章 腿和脚——最诚实的部位往往被忽视
第二章 躯干的信号——身之所向即心之所向
第三章 手臂的权力宣言
第四章 百变手势——股掌之间暗藏玄机
第五章 一切从头开始
第六章 多情多义的眼睛
第七章 表情——心灵的广告牌
第八章 模仿行为——简单有效的社交工具
第九章 身体距离与私人空间
第十章 听身体“ 讲解 ”男女有别
第十一章 座位传达的信息
第三篇 行为的力量
第一章 自我展现——看起来就要像个成功者
第二章 声音——你的 第二件外套
第三章 口才——怎么说比说什么更重要
第四章 礼仪——让别人感到舒服的艺术
第五章 生活品位——多维度衬托个人形象
第六章 行为习惯——开启心灵的窗户
第四篇 外表的力量
第一章 不修边幅的人在社会上没有影响力
第二章 为了成功而穿着，而非为了漂亮
第三章 成为比尔?盖茨之前，请穿职业装
第四章 配饰与装备——增值器还是减值器
第五章 鞋袜会泄露你真实的身份
第六章 美容与化妆：玉不琢不成器
第七章 外表是思想的形象表达
第五篇 工作场所的交流
第一章 办公室
第二章 上下级之间
第三章 会议
第四章 与客户会面
第五章 个人陈述
第六章 面试
第七章 谈判
第八章 销售
第六篇 组织形象
第一章 每个人都是企业形象的代言人
第二章 让客户感到舒适是 第一要务
第三章 服务细节决定企业成败
第四章 如何管理员工表现
第五章 网站——企业的名片

第七篇 情绪管理
第一章 危险信号：怎样判断事情正在恶化
第二章 我情绪管理
第三章 如何处理同事、朋友、家人的情绪
第四章 激怒了客户怎么办
第八篇 揭开谎言的面纱
第一章 无法阻止别人撒谎，那就学会永远不上当
第二章 谎者的“马脚”
第三章 识破谎言

章节摘录

观察身体反应，可了解心理活动　精神和生理是一个硬币的两面　◎头脑中的每一个想法都会引发一连串的生理反应　咬嘴唇、摸鼻子、揉眼睛、摩擦前额、摸脖子、倾斜身体、抱手臂……这些动作都是我们一直在做的。
你可以花一点时间观察一下周围的人，你会发现他们也经常做这些动作。
可曾想过他们为什么做这些动作？
又可曾想过你为什么会做这些动作？
这些问题的答案就藏在我们的大脑里。
　当你思考时，大脑会发生电气化学反应。
为了让你产生一个想法，很多脑细胞必须根据相应的模式互相传递信息。
如果你的大脑中存在既有模式，那么脑细胞就会按照这个模式产生与过往相似的想法。
如果你的大脑中没有既有模式，你的大脑就会创建一个崭新的模式或者神经细胞网络，让你产生一个崭新的想法。
大脑中的模式不仅会让你产生想法，同样会影响你的肉体，改变你体内荷尔蒙(如内啡肽)的分泌，引起自主神经系统的变化，例如呼吸急促、瞳孔大小的变化、血压升高、出汗、脸红，等等。
　大脑中的每一个想法都以这样或那样的方式影响你的身体，有时候这种影响非常显著。
例如，当你感到恐惧时，你的嘴唇会发干，涌到大腿的血液会增加，以便帮助你随时逃跑。
有时候，身体所起的变化很细微，难以被察觉到，但是它们的确存在。
例如：当你撒谎时，你可以尽量让自己保持“脸不红，心不跳”的状态，但是你还是会不敢直视对方的眼睛，这样看似不经意的回避，也是你无法避免的，它是由大脑中的想法控制的。
　那大脑中的想法是如何引发一连串的生理反应的呢？
这与我们大脑的边缘系统大有关系。
很多人都知道自己拥有一个大脑，也知道这个大脑是他们认知能力的基地。
事实上，人的头颅中有三个“大脑”，每个大脑都有着不同的职责。
它们合并起来就形成了“命令加控制中枢”，后者驾驭着我们身体的一切。
1952年，一个名叫保罗·麦克林的科学先驱提出，人类大脑是由“爬虫类脑”(脑干)、“哺乳动物类脑”(边缘系统)和“人类大脑”‘(新皮质)组成的三位一体。
　大脑边缘系统对我们周围世界的反应是条件式的，是不加考虑的。
它对来自环境中的信息所作出的反应也是最真实的。
边缘系统是唯一一个负责我们生存的大脑部位，它从不休息，一直处于“运行”状态。
另外，边缘系统也是我们的情感中心。
各种信号从这里出发，前往大脑的其他部位，而这些部位各自管理着我们的行为，有的与情感有关，有的则与我们的生死有关。
　这些边缘的生存反应是我们神经系统中的硬件，很难伪装或剔除——就像我们听到很大的噪声时试图压抑那种吃惊的反应一样。
所以，边缘行为是诚实可信的行为，这已经成为了公理，这些行为是人类的思想、感觉和意图的真实反映。
　1999年12月，美国海关截获了一名被称作“千年轰炸者”的恐怖主义分子。
入境检查时，海关人员发现这名叫阿默德的人神色紧张且汗流不止，于是勒令他下车接受进一步询问。
那一刻，阿默德试图逃跑，但是很快就被抓住了。
海关人员从他的车里搜出了炸药和定时装置，阿默德最终供认了他要炸毁洛杉矶机场的阴谋。
　神色紧张和流汗正是大脑对巨大压力固有的反应方式，由于这种边缘行为是最真实的，海关人员才能毫无顾虑地逮捕阿默德。
这件事情说明，一个人的心理状态会反映在身体语言上。
　一般来说，当边缘系统感到舒适时，这种精神或心理上的幸福就会反映在非语言行为上，具体表现

为满足和高度自信。
然而，当边缘系统感到不适时，相应的身体语言就会表现出压力或极度不自信。
这些身体语言将帮助你了解社交对象和工作对象的所思所想。
所以，人不可能在思考的同时不发生任何生理反应，人的大脑边缘系统会将我们的想法以身体语言的形式“泄露”给其他人。
这意味着，只要观察一个人发生了哪些生理反应，就能知道那个人的感觉、情感和想法是什么。
◎任何发生在人们身上的事情都会影响精神活动　我们在一生中有过很多经历，这些经历会留在我们的脑海中，这往往和强烈的情感状态有关，比如快乐、憎恨、爱、欢喜、背叛、愤怒、紧张，等等。
当我们回想起以往的这些经历时，不仅事件本身历历在目，当时的感受也记忆犹新，就像它们刚刚发生过一样。
有时候，我们即使记不清当时事件的具体内容，也能回忆起当时的情感。
例如，你远远地看见某一个人，就本能地感到不喜欢他，直到偶然间你才想起这可能是因为他曾经冤枉你偷摘了花园的花，或者是因为他穿着和那个冤枉你的人一样的上衣。
像这样因为偶然看到某件上衣而引发回忆中的情感反应，被称为心锚。
我们之所以在无意识中把某种事物或经历与某种情感联系在一起，就是因为这些事物或经历的出现引发了特定的情感记忆。
发生在我们身上的事情对我们的情感留下很多的印记，于是我们随时随地都会碰到心锚，比如远在异乡时吃到家乡菜，会勾起我们对家乡的回忆和思念；听到熟悉的歌，会使我们回到当初被它打动时的心境；当翻看毕业照时，我们会想起那一张张青春阳光的笑脸；当我们进医院时，会想起曾经某位亲友在这里诊治伤病的痛苦，而觉得悲从中来……　心锚不仅会让我们想起特定的记忆，也会与强烈的情感联系起来。
在这里，我们感兴趣的心锚不是那种引发回忆的心锚，而是可以触发人们不同情感状态的心锚。
你如果知道别人无意识中隐藏着什么样的心锚，你只需要去引发它们，就能影响对方的情感。
当然，你不能怀有恶意地去触动别人的心锚，故意揭别人的伤疤，或者有意地让别人难堪。
我们不妨在别人身上创造出新的心锚，让他一想起你就有快乐舒服的情感。
你可以在与对方聊天的时候，保持快乐阳光的状态，说一些让大家快乐高兴的话题，再附上一则笑话，让对方在交谈中感到快乐和轻松。
那么，以后每当他看到你的时候，都会有一种高兴的心理，因此对你有比较好的印象，以后打交道也就容易多了。
总之，发生在人们身上的事情都会影响他的精神活动，你要想了解或者掌控对方的心理或是情感，可以从那些发生以及即将发生在他身上的事情着手，这是读心术的一大准确信息来源。
◎激活与某种情感相联系的肌肉，就会激活相应的情感　不仅我们的身体语言会反映出我们的思想，反过来也是一样，我们的身体也会影响我们的精神活动。
因为思想并不只是发生在大脑中，思想也发生在整个身体之内。
就拿情感这一精神活动来举例，如果你激活了与某种情感相联系的肌肉，你也会激活并经历相应的情感，甚至是相应的精神活动，而这些又会反过来再次影响你的身体。
正如演员演一个愤怒的人的时候，他会强迫自己皱起眉毛、怒视前方、咬紧嘴唇，等等。
通过做这些愤怒的动作，演员激活了自己的自主神经系统，从而产生了愤怒的情绪，让自己融入角色。
而这些情绪又会再影响他的身体，这也就是为什么有些演员演完戏以后还不能从角色中出来的原因，他们被角色的情绪影响太深了，以至于不能控制自己的身体语言。
所以，身体和思想的影响是双向的，正在进行的思考会影响身体，而身体的任何变化也会影响思考。
精神和生理是一枚硬币的两面，是相互依存、相互影响的。
通过观察他人的身体反应，我们可以了解和掌握他人的心理活动，成为一个出色的读心者；而通过激活对方与某种情感相联系的肌肉，我们可以调动起对方强烈的情感体验，控制对方的喜怒哀乐。

当你的朋友和爱人陷入忧伤、抑郁、悲痛的消极情绪中时，你不妨使用自己的身体语言来帮助他们赶走低落的情绪。
例如，在一个因丢失钱包而心烦的人面前，你千万别跟着他一起愁眉苦脸，不如给他一个温暖的微笑，并说一些安慰的话语。
当对方看到你诚挚的眼神和温暖的微笑时，会不自觉地把撇下的嘴角收起来，甚至学着你的样子将嘴角轻轻上扬。
这个时候，一股暖流通过你的身体语言传递到他的身上，再传递到他的心里，丢钱包的低落感就能消散很多呢！
再比如你的同事因为工作进展不顺利而情绪低落，你的劝慰不管用，不如学习那些励志人士最喜欢使用的姿势——举起你的小臂，握紧拳头，这个动作将你的鼓励和信心传递到你的同事身上，他给你回应同样的动作时，必然会感受到这个身体动作所带来的信心和勇气，从而拥有更多的正面能量，将失落心情渐渐驱除！
所以说，你的身体语言是具有治疗效果的，你可以运用它来帮助他人转变消极情绪，带领对方进入你想要的积极的阳光的心理状态。
你的身体语言会影响他人的身体语言，从而影响对方的情绪，所以，在与别人交流时，你一定要注意自己的身体语言，不要给别人的情绪带来不良影响，而致使交流受阻。
例如：当别人在发表意见时，你不要把头扭到一边或者嘴向下撇，这些动作都能显露出你想打断谈话的意图，是对别人的不尊敬，因而对良好的交谈投出致命的一击。
同样的，如果别人发现你在谈话中扮鬼脸、皱眉头或摇头不信，他很可能也会跟着皱起眉头，会停下交谈，或至少改变谈话的方向，这对对方也是一种伤害，对其情绪有着强大的不良影响。
记住，你可以通过综合使用动作、表情等身体语言不断地影响对方的身体语言，在其脑海中留下你的情感的烙印，加强对方的情感体验，随后就能准确而快速地点燃你想要的情感状态了。
但是，千万不要错误使用你的身体语言，对别人的情感造成不良的影响。
另外，身体语言的使用也要有度，不是任何消极情绪都是你能用身体语言去影响和改变的。
例如，沉浸在悲痛中的人需要让其沉浸一段时间。
悲痛是一种让人们保存能量、对引起悲痛情绪的事件进行心理消化的状态。
如果你对真正经历着悲痛心情的人做出一些积极快乐的身体语言时，那么他需要心理消化从而继续前进的这个心理状态就会被你打乱甚至被封锁起来，这对他的恢复和发展都是不好的，因此，在这种情况下，你最好让对方沉浸在悲痛但必要的心理状态中一段时间，让他自己进行心理消化，逐渐走出阴霾，重获更多的阳光。
总而言之，身体语言和情感之间的联系非常紧密，在与人交流的过程中，你一定要谨慎使用自己的身体语言，让自己正确适当的身体语言引发对方的适当情感。
P3-5

编辑推荐

《FBI读心术大全集(超值白金版)》编辑推荐：在自然界，为了生存与繁衍，每一种动物都有伪装自己的方式；同样，在人类社会，每一个人也有自己的伪装面具。
如果不能读懂他人的真实想法，你必定会在现代社会竞争和人际交往中受制于人。
人们可以在语言上伪装自己，但自己的一举一动却经常会充当“出卖者”的角色。
有些时候，当一个人由于种种原因有意或无意地言不由衷时，他的身体的一举一动早已先于有声语言一步把他的真实想法透露给别人了。
人类心中多少隐藏着无意识，一般人都不愿意让人了解自己的内心，多以掩饰外表来将真意隐藏，避免别人的探测，有时甚至他本人都未意识到自己会无意识地隐藏一些事。
所以，我们绝不能只看人的外表。
否则在我们的生活中，必定常常因无法看出别人的深层心理而徒留许多遗憾。
如何在交往中做到知人知面又知心，提高说话办事的效率？
如何在不为人知的情况下了解他人，掌握人际交往的主动权？
如何在商务谈判中进退自如，做最具战斗力的职场精英？
如何识破细微的身体谎言，玩转商场中的逢场作戏？
如何瞬间解读身体语言背后的“潜台词”，识破他人真正动机？
那就从“读心”开始吧。
内容更全面、技巧更丰富、方法更实用、原理更透彻！
读心术是一门通过人的外在表现来探测人的心理活动的学问，是认识自己、看透别人和看透人性的学问。
美国FBI的特工人员经过专门的读心术训练，能够在第一时间识破他人的真实意图；优秀的领导者、管理者和销售精英都深谙读心术之道，在商战中运用心理战术看透并掌握对方；政治家、影视明星等公众人物聘请专业的读心术专家作为顾问，为其打造最佳的公众形象……学会和使用读心术，是一门人生的必修课，是洞悉先机、掌控全局的成功保证。
一部集古今中外读心术之大成，系统讲解读心术原理、方法和现实运用的权威读本！
读心术是一门通过人的外在表现来探测人的心理活动的学问，是认识自己、看透别人和看透人性的学问。
社交高手懂得通过密切关注对方的相貌，甚至连对方的言语、眼神、小动作等多方面的蛛丝马迹都会认真对待，仔细分析其真实意图。
人的一举一动都在泄露“天机”，一个无意识的动作，一句不经意的话语，都能反映一个人深藏不露的真实意图。
“读心术”将心理学知识应用于日常工作和生活中，教你在与人交往的过程中灵活运用读心的方法，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，使自己成为所在行业的终极赢家，进而在事业上取得突出的成就，赢得美好、幸福的人生。
现如今，社会交往的种种艰难之处，全在于个人无法洞察他人的内在心理，无法因时因地与他人在心理上达成融合——内在心理活动的差异和心理的距离总是会演变为误解、隔阂、矛盾，甚至于冲突。这种艰难正日益使很多人对社会交往产生畏惧和困扰——无论是刚刚步入社会的年轻人，还是在社会奔走多年的职业人士，无论这个人从事什么行业，心理上的困扰都是一样的。
在管理领域，一个管理者最艰难的是在与下属的交流中如何能够让下属听进去，下属是接受还是排斥，因为无法洞察下属内在心理的变化，管理活动总是阻碍重重；在与领导的交往中，职员普遍存在的困扰也许是不能清晰地把握领导的真实意图；在社会交往中，当你试图接近一个人的时候，确定对方的态度非常重要，我们要避免犯以下错误：在不应该说某句话的时候说了某句话，在不应该谈论某个问题的时候滔滔不绝地发表长篇评说，在应该让双方保持距离的时候贸然接近对方……如果你希望更加熟悉自己，了解他人；如果你渴望发现自己的内在需求并把握住命运的方向，那就从了解读心术开始吧！

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