

<<CIA教你万能读心术>>

图书基本信息

书名：<<CIA教你万能读心术>>

13位ISBN编号：9787801419354

10位ISBN编号：7801419359

出版时间：2012-3

出版时间：台海

作者：雷蒙

页数：243

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;CIA教你万能读心术&gt;&gt;

## 前言

美国中央情报局(CIA)成立于第二次世界大战后的1947年，它是美国庞大的情报系统中的重要机构。

“作为美国政府公开外交活动的补充”，中情局的秘密行动各式各样，其中包括策反宣传、心理战、破坏、反破坏、颠覆、暗杀、准军事行动、策动和援助叛乱，等等，几乎囊括了除发动大规模正式战争外的所有方式。

用“大胆”、“异想天开”、“甚为巧妙”、“而且十分艰巨”之类的辞藻来形容美国中央情报局和它的做事风格是再贴切不过的了。

不得不说，美国中央情报局凭借着机警、灵敏和冷酷，在保卫国家安全和搜集情报等行动中取得了令人瞩目的成就，它的触角遍布全球。这个情报组织也被认为是“世界上最公开的情报组织”。

美国中央情报局的人员有明确的目标、坚韧不拔的毅力和想好了就豁出去的勇气。

当然，他们更有超越常人的意志和智慧——这就是CIA的局徽——秃鹰的精神，也正是我们要从他们身上学习的精华所在：解决问题时的逆向思维能力——他们清楚具体业务执行者比上司更容易找出问题的节点——是人为的，还是客观的；是技术问题，还是管理漏洞。

采用逆向思维找寻问题的解决方法，会更容易从问题中解脱出来。

考虑问题时的换位思考能力——在考虑如何解决问题时，常人通常会站在自己的职责立场上寻求妥善处理的方法，而他们却总会自觉地站在公司或老板的立场上去考虑解决问题的方案。

强于他人的总结能力——他们对问题的分析、归纳、总结能力都比常人强。

他们总能找出规律性的东西，并驾驭事物，从而达到事半功倍的效果。

信息资料收集能力——他们很重视各类信息资料的收集，包括各种政策、报告、计划、方案、统计报表、业务流程、管理制度、考核方法等，尤其重视竞争对手的信息。

因为任何成熟的业务流程本身就是很多经验和教训的积累，要用时，就可以信手拈来。

这在任何教科书上都是无法找到的，也不是哪个老师能够传授的。

解决问题的方案制定能力——常人遇到问题，首先是向领导汇报，请示解决办法。

带着耳朵听领导告知具体操作步骤，这是在让领导做“问答题”；而他们常带着自己拟定好的多个解决问题方案供领导选择、定夺，这是在给领导出“选择题”。

领导显然更喜欢做“选择题”。

美国中央情报局的局徽造型独特、警醒，在蓝色镶金边的圆形底盘中心。

是一面银色的盾牌，盾牌中心是一个有16个红色尖角的罗盘图形，盾牌上面是一颗美国秃鹰的头，外圈写着“美利坚合众国中央情报局”的字样。

银盾象征中央情报局是保护美国安全的一道强有力的屏障；罗盘图形的16个尖角象征中央情报局的势力渗透到世界各地，各种情报资料从四处向中心汇聚；秃鹰头则象征机警、灵敏和冷酷——这正是中央情报局的风格。

表面上看，它似乎没有秘密可言，但实际上，它的行动无处不在——这正是我们要强调的，请不要以为这是在演戏。

真正的社交高手，不但能从他人的细微动作里，读出其内心世界，还能拥有詹姆斯·邦德式的“气场”——藏而不露！

取法其上得乎其中。

只要你不是独居荒岛，你就需要这本书。

因为你每天都要同其他人接触，需要沟通。

如何让自己的沟通更准确而有效？

希望你看完本书之后，能更懂得别人的真实想法，并了解，这些所谓的技巧，不过是学着注意你从来不曾注意的细节罢了。

如果你觉得自己很忙，没有时间系统地学习，那么这本书正好提供了一条捷径——让你在最短的时间内，吸收最实用的读心术。

## <<CIA教你万能读心术>>

### 内容概要

《CIA教你万能读心术》以“世界上最公开的情报组织”美国中央情报局为对象，从身手、心计、话术、气场、博弈、细心和关卡等七个方面，讲述了美国中央情报局如何“取法其上得乎其中”，同时，结合生活中可能遇到的情形，给许多普通的读者提供了读心的非凡技巧，以便于读者在最短的时间内，吸收最实用的读心术，更懂得别人的真实想法，成为真正的社交高手。

《CIA教你万能读心术》由雷蒙编著。

## <<CIA教你万能读心术>>

### 作者简介

雷蒙，神经语言程序学（NLP）专业技15高级执行师，于全球各企业及大专院校开班授课，咨询对象包括个人、团队，以至企业。

## <<CIA教你万能读心术>>

### 书籍目录

#### 第一章 身手：CIA教你“身手不凡”，破解肢体语言

神奇的身体语言让生意变简单

1. 肢体语言如何泄露秘密——一个动作丢掉一份百万订单
  2. 当客户出现这些动作时，你就可以放心报价了
  3. 像007那样握手——教你获取商务谈判的优势地位
  4. 要想知道他要什么，学詹姆斯·邦德给他点烟
- 控制好自己的肢体语言，像CIA一样“身手不凡”

1. 美国心理学家的“视线控制术”——办公室里练电眼
2. 英国心理学家的“脚尖术”——最值得相信的生意伙伴是你的脚尖
3. 中国古代识人术——识人之前，重在观人

#### 第二章 心计：CIA谎言鉴定教程——玩的就是“狙击”

找到狙击谎言的最佳观察点

1. 撒谎者的表情特征——此时无声胜有声
  2. 撒谎者的身体小动作——捏造出来的身体语言
  3. 谎言的“标志性句式”——再聪明老练的撒谎者也不会滴水不漏
- 快速解除说谎者的心理伪装

1. 让对方说出真心话，最好的方法是让他生气
2. 巧妙应对谎言——这样见招拆招

CIA揭露真相与谎言潜规则

1. 潜规则一——越是不可能的事情，越容易答应下来
2. 潜规则二——越是轻易获得的信息，越不可信
3. 潜规则三——永远不要试图发现别人不想告诉你的事

#### 第三章 话术：像007里的“美式幽默”一样说话

FED语言——美式幽默是怎样炼成的

1. 美式幽默的种类
  2. 美式幽默的特点——通过“废话”建立感情
  3. 美式幽默的修炼——让自己变得幽默的说话技巧
- 如何一说话就获得更大优势——“鹤立鸡群”的四个绝招
1. 善用体态语言——真实性更强
  2. 即使自己的意见被压制也要迎合对方
  3. 积极倾听，给你的工作穿上“防弹衣”
  4. 记住人名，就能拉近彼此的关系

CIA之职场金话VS黑话

1. 员工“金话术”——美化缺点：把话说得更漂亮
2. “红人”“真”话术——实话不一定要实说

#### 第四章 气场：像詹姆斯·邦德那样留份“酷”给自己，让对手不知深浅

CIA特工性格大忌

1. 遇事慌乱——请你注意一下
2. 唠叨你的不满——适得其反

塑造领袖人物的两把宝剑——领袖性格与操控能力

1. 跟詹姆斯·邦德学习，遇到危机不惊慌失措
2. CIA面临“叛变”不会一筹莫展
3. 领袖：面对重要决策不会草率从事

如何磨砺CIA特工“性格”

1. 见人只说三分话——不要随便流露你的情绪

## <<CIA教你万能读心术>>

2. 征询他人意见前先思考，但不要先讲

第五章 博弈：没有硝烟的战争——不是你操纵别人，就是别人操纵你  
心理实战课：对抗于无声。

决胜于无形

1. 心急吃不了“热豆腐”——没有“立竿见影”的生意

2. 温水“煮”青蛙——让他难以脱逃

3. 越是不好攻破的客户就越有可能成交——不要说放弃  
心理礼仪课——99%的生意人都会忽视的商务礼貌

1. 在自信的前提下，可以“故意示弱”

2. “好脾气”创造好业绩——学点忍让的幽默

3. 先满足客户的优越感，然后才能换来订单

心理博弈学——生意场上的博弈策略

1. 生意场谈判学：想要开窗户，先要把屋顶拆掉

2. 生意场催款学：要么得寸进尺，要么漫天要价

3. 生意场竞争学：没有狼，老虎只能成为病猫

第六章 细节：优化细节是特工的制胜法宝

特工的细心——不会看不出破绽与漏洞

1. 细心的人，在竞争中不会总是后人一步、低人一档

2. 对习以为常的做事方法，要有改进或优化的建议

3. 对身边所发生的事情，常思考其因果关系

CIA绝招——简单的招式练到极致

1. 企业及行业活动成功举办的六大细节

2. 管理者要注意的十个细节

3. 要做好细节，必须培养四类习惯

第七章 关卡：巧过关卡成为“多面手”——职场CIA间谍培训

关卡——突破还是“坐困”？

1. 最郁闷的关卡——停滞不前

2. 最常见的关卡：所处环境中的勾心斗角

3. 最“伤不起的关卡”——淡定！

别咆哮！

4. 最“微妙”的关卡——像CIA那样修炼“情商”

塑造属于自己的职场影响力

1. 自测练习：了解自己发挥个人影响力的方式

2. 将影响力落实于行动——找出你的“个人魅力”

3. 成为“多面手”必须要修炼的八大职场竞争力

4. 职场必懂的22条潜规则——像特工那样保护自己

## &lt;&lt;CIA教你万能读心术&gt;&gt;

## 章节摘录

2. 当客户出现这些动作时，你就可以放心报价了。老张是一家建筑公司的业务经理，最近在和一家公司进行工程谈判时，遇到了一位难缠的老板。

这位老板一味地要求降低价格，并且不断威胁老张说，如果不降低价格，就与另一家公司合作。这让老张有点沉不住气了，现在的建筑行业竞争太激烈，能够遇到这样一个上千万元的大单实在不容易。

如果不降价，最后这笔生意黄了，对于公司而言会是莫大的损失。

但是一同参与谈判的公司老板却是铁了心，坚决不降价，不仅如此，还摆出一副爱搭不理的样子。

出乎老张意料的是，这笔生意最后竟然谈成了。

在事后的庆功宴上，老张冲着老板竖起大拇指：“您真是有胆量，这么大的单子竟然能下得了狠心

。”老板笑眯眯地说：“这不是我敢赌，如果做生意都靠赌的话。

再大的生意也得亏完了。

”老张很奇怪地问老板：“那您是凭什么断定对方会采纳我们的方案呢？难道您有内线不成？”老板嘿嘿一笑说：“老张啊，做生意要与时俱进，我的内线就是对方老板的身体，换句话说，就是身体语言！”看着老张一脸疑惑的样子，老板拍了拍老张的肩膀说，“第一次谈判的时候，我就仔细观察了对方看我们方案时的反应。

对方老板看我们的方案时，眼睛变得越来越亮。

因此我就断定，对方对我们的方案很感兴趣。

在随后的交谈中，对方老板虽然每次都告诉我们，我们竞争对手的质量如何好、价格如何低廉，但是我发现，他每次提到这些问题时都会不停地踱脚，这是一种表达厌烦情绪的身体信号，说明对方的心里对于竞争对手的情况其实并不满意。

当由于价格问题一直无法达成共识的时候，我适当地表现出我们要退出的意思，虽然对方表面上没有表现出害怕，但是却下意识地摸头，这是内心恐惧的身体表现，说明对方非常害怕失去我们这单生意。

”与言语交流不同，我们的身体语言常常是不受意识控制的，是我们无意识的反应。

正如弗洛伊德所说：“没有人可以隐藏秘密，假如他的嘴巴不说话，则会用指尖说话。

”有关研究证明，在人们沟通的过程中，肢体语言所发挥的作用有时比语言本身还要大。

因此，招聘者通过研究应聘者的肢体语言，对于掌握其性格、心理特征从而决定最终取舍，具有重要的实际意义。

肢体语言学涉及内容庞杂，三言两语难以说清楚，在此仅就其中常用的部分与读者分享。

每个人的一生中，都会一直有意无意地玩着各类肢体语言的游戏：婴儿喜欢吮吸大拇指，女人常常双臂横抱在胸前……对于这些常见的动作，一个了解肢体语言的人能十分明确地指出它们的真正含义

。婴儿吮吸大拇指，是为寻求回到母亲怀里的安全感而做出的象征性动作：女人把双臂横抱在胸前是一种防卫姿态，以遮盖和保护容易遭受伤害的胸部。

设想一下，你家对面有个电话亭，只要仔细观察一下就会发现，人们在打电话时，会呈现出形形色色的肢体动作。

一个男人，正端端正正地站在电话机前，全神贯注地听着，恭恭敬敬地说着。

他的服饰一丝不苟，外套扣得整整齐齐。

一望便知，他很尊重对方。

可能，他正在向他的上级汇报工作，并听取对方的指示。

尽管见不到对方的面，但他还是会像往日站在上级面前时一样郑重其事。

另一个打电话的人，姿态很轻松。

他低着头，身体的重心不断地从这只脚换到那只脚，而且将下巴抵在胸前。

看上去他似乎是望着地面，边听边频频点头，一只手却不停地用手指缠绕着电话线玩。



## <<CIA教你万能读心术>>

看上去这个人很自在，但显然地，他对通话的内容感到索然无味，却又企图隐藏这种感情。和他通话的人可能是个很熟的人，也许是父母、妻子或者一个老朋友。

第三个人通话时，背对着电话亭的门。

他耸着肩膀，嘴紧贴着话筒小声地说着；他不愿意让人看到他脸上的表情，似乎要隐藏什么秘密；他的左手不时地捋捋头发、挠挠耳朵，就像赴约前的整理一样。

从这些动作可以看出，他十有八九是在和恋人倾述衷肠。

再看第四个人。

他风衣的领子高高地耸着，脖子简直要缩到肩膀里去了；他的腰微微弓着，一手紧拉着电话亭的门把手，像要阻止别人闯进来，又像立刻就要冲出电话亭去；他一边低声说着话，一边透过低低的眼睑窥视着来往行人，一副心怀鬼胎的样子。

也许他正干着不可告人的勾当，正在向同伙传递着情报。

由上可以看出，研究人的肢体语言是一件很有趣的事。

但是，要确切了解肢体语言背后所隐藏的“真相”，就必须了解一些关于肢体语言的一般规则：第一，要正确理解对方的肢体语言，必须综合若干个动作或姿态进行分析，光研究某一个孤立的动作，是不能作出正确判断的。

比如，你只看对方眉毛的动作，不知道他在表达着什么，只有把眉毛、眼睛、鼻子、嘴和脸部的表情汇聚综合起来，才能真正洞察对方。

一个个孤立的动作就像是一个个单独的汉字。

望“字”生义是会出现偏差的。

只有把单字组成词和句子，才能明白其中的意思。

P5-7



## <<CIA教你万能读心术>>

### 媒体关注与评论

不要被现象迷惑了！

下一次，如果你怀疑别人——孩子、同事、员工或者是朋友——有所保留或隐瞒了什么时，只要用这些技术。

你就可以随时看清真相。

——FBI首席专家乔·纳瓦罗 我始终相信，了解身体语言的生物学依据会让你对非语言行为更加赏识，同时也会让你了解这是多么有力的一种对人类的思想、感觉和意图的预测。

——美国著名脱口秀主持人赖利·金(Larry King) 信息交流的结果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作、人们在人际交往中，多达93%的信息是通过非语言方式传递的。

——美国著名心理学家艾伯特·赫拉伯 相信您读完会有一种畅快淋漓的感觉。

一切问题都会在面前都变得清晰、简单起来，同时更有一种在生活中升华，想要把握生活的感觉。

——《非常了得》节目专家观察员

## <<CIA教你万能读心术>>

### 编辑推荐

只要你不是独居荒岛，你就需要雷蒙编著的这本《CIA教你万能读心术》。  
因为你每天都要同其他人接触，需要沟通。

如何让自己的沟通更准确而有效？

希望你看完本书之后，能更懂得别人的真实想法，并了解，这些所谓的技巧，不过是学着注意你从来不曾注意的细节罢了。

如果你觉得自己很忙，没有时间系统地学习，那么这本书正好提供了一条捷径——让你在最短的时间内，吸收最实用的读心术。

<<CIA教你万能读心术>>

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>