

<<跟FBI学阅人术>>

图书基本信息

书名：<<跟FBI学阅人术>>

13位ISBN编号：9787119072937

10位ISBN编号：7119072935

出版时间：2011-11

出版时间：外交出版社

作者：蒋巍巍

页数：220

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>

## <<跟FBI学阅人术>>

### 内容概要

美国联邦调查局（简称FBI）的特工人员在对犯罪主体的研究中也总结出这样一句话：“在国际安全形势如此严峻的情况下，人们首先要做到识别一个人，在对这个人持续的观察中要真正分辨出这个人的内心变化情况，只有这样，才能做到准确的读懂他”。

本书就是从犯罪心理学角度出发，从人的肢体语言、性格特征等多方面进行了有针对性的分析与研究。  
跟FBI学阅人术，让你在第一时间看透对方心理，并让你出色地运用非言语智慧，看穿对方身体语言暗藏的玄机，去解读心理及影响他人。

## 作者简介

蒋巍巍，高级企业管理顾问；中国管理咨询委员会委员；清华大学领导力培训中心研修班讲师，实战派团队建设与管理专家；《哈佛商业评论》《麦肯锡季刊》撰稿人；《全球品牌网》《中国营销传播网》专栏作家；曾任某快速反应部队尖刀训练班班长；先后在TCL集团、影响力集团担任分公司总经理、营销部长、COO、CEO等职；现任三叶集团公司独立董事、国内多家培训机构签约讲师。

## &lt;&lt;跟FBI学阅人术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 FBI的庐山真面目告诉你一个真实、全面的FBI第一节 特殊的招募要求和高超的训练技巧第二节 先进的调查工具和卓越的工作方法第三节 测谎技巧和搜集情报的能力第四节 FBI的诞生和发展史是一个不朽的传奇第五节 拥有国家英雄和危险人物双重身份的FBI局长胡佛第二章 FBI必修的心理课通过身体语言掌控对方意图第一节 通过面部表情捕捉对方细微的心理变化第二节 腿和脚能反馈出个人真实的信息第三节 通过眼睛和眉毛破解对手的心理密码第四节 从形体出发正确解读对方真实的内心想法第五节 从手部的小动作透视个人的心理第六节 头部信号能表现出很多的话外之音第七节 被忽视的下巴隐藏着很多大秘密第八节 读懂对方鼻子的“语言”第九节 透过对方的躯干捕捉真实信息第十节 音容笑貌可以折射出人类复杂的内心变化第十一节 通过嘴巴透视人的性格第三章 FBI另类的语言破解术破解日常语言中的密码第一节 通过口头禅破译对方真实的内心世界第二节 语言习惯反映出对方的真实个性第三节 通过谈话识别人类九大性格第四节 通过说话方式猜透对方的心理第五节 FBI帮你揭开客套话的神秘面纱第六节 FBI教你听声辨人第七节 通过幽默来破解对方的内心想法第八节 通过说话者语速的快慢变化认清对方的内在特性第四章 FBI绝妙的习惯判断术：透过习惯了解你的行为模式第一节 吃饭的习惯暴露出一个人的性格特点第二节 通过睡觉的姿势看透对方的性格第三节 通过细致观察发现喝酒习惯背后的人学问第四节 从一个人的兴趣爱好中窥测出对手的心机第五节 从吸烟的习惯探知对手的性格特第六节 开车的习惯小同反映出的小同性格第七节 揭开交际习惯的真面目第八节 揭开对方办公习惯背后的真实性格第五章 FBI高超的火眼金睛识人法通过衣着首饰揣摩你的基本信息&hellip;&hellip;第六章 FBI透过细节掌握你的心理透过细节看透你心内的秘密

## &lt;&lt;跟FBI学阅人术&gt;&gt;

## 章节摘录

这些信号分为六种。

第一种信号：反复问说谎者同一个问题。

在每一次询问时，细心观察他的反应，以找出破绽。

探员们在问一个人问题得到回答后，会停一段时间再问，这次的回答可能会和上次一样保持不变。

然后在第二次与第三次之间留出一些时间。

在此期间，他们会逐渐放松下来，犯罪嫌疑人会认为：“我已经蒙混过关了。

”这时，探员会猛然袭击，突然问他同一个问题。

由于此时犯罪嫌疑人已经不在说谎的状态中了，他一时反应不过来，不是恼羞成怒，就是倾向于坦白。

假如一个人说：“我不是已经和你提起过这件事了吗？

”然后才大怒，你就可以断定他可能在撒谎。

但他也许会对你说：“事情是这样的，我还是给你直说了吧。

”第二种信号：说谎者在叙述一件事情时滴水不漏，似乎天衣无缝。

对于一般人来说，记住个时间段的所有细节很难做到。

然而说谎者例外，他们在陈述时基本上是气呵成，这是由于他们已经存在头脑的假定情景中把切都想得很周全了，他们绝不会说“等一下，我想想”，不过也恰恰是说谎者的口若悬河暴露了破绽。

第三种信号：被审问的人通常不提及自身及姓名。

从FBI探员们多年的办案经验来看，人在说谎时会自然地感到不舒服，说谎者会本能地将自己从所说的谎言中剔除出去。

因此，假如你向某人提问时，他们总是省略“我”，那么这个人就很值得怀疑。

同样，说谎者也很少使用在谎言中提到过的姓名。

FBI探案史上，有这样一个极有说服力的案例，几年前美国一位国防部长在向全国讲话时，拒绝使用“科夫斯基”，而是说“我跟那个间谍没有打过任何交道”。

第四种信号：说谎时鼻子会变火。

说谎者在说谎话时，鼻子会变大也是FBI探员们在多年的办案经历中总结出的技巧和方法。

他们认为，人的身体在说谎时会使多余的血液流到脸上，这会使你的鼻子膨胀几毫米，有些人甚至整个面部都会涨红。

当然，这通过肉眼是观察不到的，但是说谎者会觉得鼻子不舒服，不自主地触摸它，由此就可以判断出他是个说谎者。

第五种信号：真实表情闪现时间极短。

人类所能维持的一个正常的表情有几秒钟，然而在说谎者“伪装的脸”上，真实的情感会在脸上停留极短的时间。

这也就是人们所说的，眼睛是不会撒谎的，哪怕语言将它描绘得再如何真实。

第六种信号：说谎着声量与声调会突然改变。

许多说谎者为了掩饰自己虚弱的内心，会在不知不觉中将自己的声调抬高。

FBI指出，运用这些测谎技巧，不但便于在调查恐怖和犯罪活动中迅速找出真凶，而且可在搜集情报的过程中，测验情报提供者的可信赖度。

同时，FBI还透过其他多种更加可靠的渠道搜集情报，比如：窃听。

FBI的人员经过高端训练，窃听手法多种多样，可谓五花八门，使人眼花缭乱。

他们最拿手的就是安装窃听器，偷拆私人信件，偷听电话。

除此之外，他们还在侦查对象的家里和办公室等地方安装电子监视设备，如播音器、录音机之类。

&hellip;&hellip;

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>