

<<CIA心理术>>

图书基本信息

书名：<<CIA心理术>>

13位ISBN编号：9787509337240

10位ISBN编号：7509337240

出版时间：2012-6

出版时间：中国法制出版社

作者：鲁芳

页数：283

字数：216000

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>

<<CIA心理术>>

内容概要

《CIA心理术：美国中央情报局教你无敌心理战术》是美国中央情报局的英文简称。CIA是美国政府的情报、间谍和反间谍的机构，主要的任务是公开或秘密地收集外国政治、科技、文化等方面的情报，并向总统及国家安全委员会提供报告与资料。

CIA特工都精通心理学，擅长读心术、测谎术和心理操纵术。CIA特工一个个目光灼灼，走在人群中你绝对不能辨认出他们的身份，他们却早已把身边的人都看穿看透。洞悉人心、一眼识别对方的阴谋、掌控主动权是CIA特工不可或缺的素质。

鲁芳老师长期跟踪研究CIA和FBI，书中讲述了CIA的光辉历史和精彩案例，以及CIA的独门秘技——面部表情识谎术、身体语言破谎术、闻声识人法、心理操纵术等。

读完本书，读者朋友也可以像CIA特工那样，察言观色，识别谎言，透视人心，操纵心理。

<<CIA心理术>>

作者简介

鲁芳，知名心理作家，著。

京师心智，专业心理教育机构，组编。

长期跟踪研究FBI和CIA。

已出版大量心理辅导、心理学知识普及读物，其中，“京师心智心理悦读书系”《别对我说谎》《每天3分钟读懂心理学》《三天学会心理调节》《图解心理学》《FBI心理术》《FBI读心术与攻心术》等，深受广大读者的认可和喜爱。

京师心智

国内知名的心理健康教育专业机构和心理自助类图书出版机构。

京师心智依托中国心理学会、北京师范大学等权威机构的资源优势，上百位心理学专家组成的技术团队，致力于将心理学研究成果应用于实践，服务大众。

凭借自身优势和丰富的经验，被中国心理学会测量专业委员会认定为“正版量表进学校工程”的全国唯一推广单位。

京师心智旗下图书品牌——京师心智心理悦读书系、心理学世界系列（均由中国法制出版社出版，当当网均有销售）

《FBI心理术：美国联邦警察教你无敌心理战术》

《FBI读心术与攻心术：美国联邦警察教你无敌读心攻心战术》

《FBI识人术与测谎术：美国联邦警察教你无敌识人测谎战术》

《FBI推理术：美国联邦警察破案精华，帮你提高逻辑推理能力》

《CIA心理术：美国中央情报局教你无敌心理战术》

《FBI与CIA心理术》

《别对我说谎》

《三天读懂心理常识》

《三天读懂心理术》

《三天学会心理调节》

《心理学常识速查速用大全集》

《每天3分钟，读懂心理学》

《图解心理学》

《哈佛情绪控制课》

.....

<<CIA心理术>>

书籍目录

第一章 CIA精通心理学

CIA是什么？

CIA是美国中央情报局的简称。

CIA究竟是一个什么样的组织机构？

他与众人眼中的FBI有什么本质上的异同呢？

CIA有何伟大的力量？

什么样的人才资格成为CIA？

CIA与心理学又有何关联？

第一节 “光天化日”下的情报组织

白色的兰利大楼

中情局CIA简介

CIA视窗：众人眼中的FBI与CIA

第二节 CIA与心理学

人员招募及训练

机构组织简介

CIA异于常人的心理历程

CIA视窗：美国间谍之父--乔治·华盛顿

第二章 CIA教你面部表情识谎术

面部表情的丰富性就在于它可以展示各种各样的心理特征，任何一种心理情绪都可以通过一个人的面部表情呈现出来。

你知道其中的原因么？

表情和情绪之间有什么样的关系？

表情可不可以造假，情绪又能不能掩饰？

生活中最为常见的几种表情有哪些？

如何判断表情的真假？

笑也不完全是善意的符号，CIA将带你从另一角度解析隐藏在笑容背后的秘密；如果说面部表情与真实的内心情绪不符合，那又该如何识别和判断呢？

鼻子、嘴巴，还有下巴，它们都有哪些小动作，这些小动作意味着什么呢？

第一节 表情与情绪

第二节 五种典型的微表情

悲伤

惊讶

恐惧

愤怒

厌恶

CIA视窗：CIA根据面部表情破案

第三节 CIA教你解读笑容玄机

笑容的积极意义

笑容的秘密

几种不同的笑容特征

第四节 鼻子、嘴巴、下巴，谁在撒谎？

鼻子的说辞

<<CIA心理术>>

嘴巴的辩解

下巴的供认不讳

CIA视窗：下巴上的胡须

.....

第三章 CIA与你四目对视

第四章 CIA超强身体语言破谎术

第五章 CIA超清晰微镜头

第六章 CIA超准闻声识人法

第七章 CIA教你超凡识谎术

第八章 CIA教你超效心理操纵术

章节摘录

类似的情况在警官审问罪犯时也常有出现，当嫌疑人感觉到情势渐渐对自己产生不利的时候，心理上的紧张与焦虑迫使他身体上的不安全感，尤其当周边无遮掩物时（没有桌子、口袋、书本、玩具等可供把玩的物品），手便会显得无所适从，脖子渐觉发热，于是便下意识地将手指放在了锁骨部位，似乎这样就为自己设置了一层保护屏障，实际上一切都是心理作用。

锁骨是人体中最为脆弱的部位之一，当说谎者企图掩饰实情，或感觉到周身存在某种紧张不安时，总会试图将最敏感的部位遮掩起来，比如锁骨，比如颈部，以便从心理上减轻来自现实和想象中的威胁性压力。

但该动作往往在女性中比较常见，而如果是男性，类似触摸锁骨的动作用会转变为拉扯衣领。

大多数男性似乎对带有衣领的衣服都情有独钟，这也不是没有道理的，西装革履的男性往往具有成熟的魅力，但被旁人忽略的一个细节就是他们几乎很喜欢拉扯自己的衣领。

同女性喜欢在有所隐瞒的时候触摸锁骨的道理类似，他们也会在说谎话的时候用拉扯衣领来缓解不适。

心理学家证实，一旦情绪处于焦虑状态，人的颈部便会产生很异样的感觉，说谎的人在特定心理压力的作用下，不适感很强烈，很多人借口松松紧、透透气来拉扯衣领，以便缓解这种不适感。

实际上，与其说是为了“透透气”，还不如说是“解解压”。

因此，拉扯衣领的动作已成为心理紧张，尤其是隐瞒实情的一大标志。

CIA认为，值得注意的是，如果只凭借一双手就断定谎言，还是不可取的，教条主义很难在实践中立足。

因为一些人可能只是因为习惯，而并非说了谎话，还有些人说了谎话但自己没有感觉，他们说得内心坦荡，不会感觉不自在，当然也就无所谓小动作了，正所谓因人而异。

所以，要想明白究竟是不是谎言，还要根据具体场景做具体的分析。

CIA研究总结得出，紧张不一定是因为说了谎话，但是一般人在说了谎话时基本上都会出现不同程度的心理压力，比如紧张、不安、想办法以谎圆谎等，那么在肢体语言方面就会出现泄密行为。

譬如轻抚下巴、嘴巴、触碰额头、触摸鼻子（根据研究显示，男性的鼻子里有一种很特殊的物质，被称作海绵体，一旦说谎，鼻子就会产生不适感，需要用手揉搓，才会缓解这种症状）等等。

需指出的是，倘若一个人在说话时用手抵住胸膛，就表示他对当前所说的内容及其投入，一般情况下表示这个人说的就是实话。

总之，交叉的十指带有自我保护的意识；手指触摸鼻尖是言语间有所保留或者不自信，手掌不停摩擦脸颊是对当前话题不感兴趣；拉拽衣角是女性特有的害羞的表现；用手捂住嘴巴表示不愿透露真实想法；双手玩弄指甲则是不愿倾听的暗示，并正在专注于自我的内心世界…… CIA指出，这些

存在于手指间的小动作几乎是下意识而为之，流露出的情绪和内心信息有的时候则是因人而异，但只要认真观察、全面结合，就不难读懂自己也能更加懂得他人，因为手本身是不会撒谎的。

……

<<CIA心理术>>

编辑推荐

CIA教你面部表情识谎术：面部表情和情绪之间有什么样的关系？

表情可不可以造假，情绪又能不能掩饰？

如何判断表情的真假呢？

笑也不完全是善意的符号，CIA带你从另一角度解析隐藏在笑容背后的秘密：如果说面部表情与真实的内心情绪不符合，那又该如何识别和判断呢？

CIA教你超强身体语言破谎术：人在撒谎的时候有一些独有的手部小动作，你相信手也可以演绎情绪么？

握手，又有哪些值得注意的地方？

如何才能不会被他人先占优势？

腿脚里隐藏着什么秘密？

什么是躯体距离？

如何根据躯体距离的远近判断一个人是否愿意接纳你？

CIA教你超准闻声识人法：一个人说话的声音其实也暗藏秘密。

怎样通过一个人说话的语气准确判断出他的心理状态？

哪种语气最有可能是撒谎的语气？

语速的快慢往往和一个人的性格分不开，你知道这是怎么回事吗？

不经思索就脱口而出的口头语代表着一个人怎样的心理和性格特征？

CIA教你超凡识谎术：谎言与一个人的性格有什么关系？

谎言的心理又有哪些？

生活中我们如何用一双慧眼去识别一些最常见的谎言呢？

面对不怀好意的欺骗我们该用什么样的手段揭穿它们呢？

怎样通过一些小动作读透异性的心思呢？

CIA教你超效心理操纵术：初次见面，如何迅速读懂对方并与其建立起相互信任的关系？

想说服一个人又不想遭到拒绝，比较有效的办法有哪些？

如何在一开始就赢得主动？

怎样说话才算是会说话？

如果不抢先控制对方，对方就会逐步将你控制，神奇的心理操纵术也是CIA的绝技。

学会操纵心理的技巧无疑会为你的人际交往加分，通过探知对方内心，你将赢得更多的认同和主动。

美国中央情报局教你无敌心理战术，教你察言观色，识别谎言，透视人心，操纵心理。

<<CIA心理术>>

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>