第一图书网, tushu007.com

<<FBI特工读心术>>

图书基本信息

书名：<<FBI特工读心术>>

13位ISBN编号：9787510810893

10位ISBN编号：7510810892

出版时间：2011-10

出版时间：九州

作者：李强

页数：217

字数：128000

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

前言

在社会中生存的人们，在与他人交往的过程中，不能揣摩到对方内心的变化情况将会给自身带来诸多不利。
人们不管是在职场还是在商场，如果不能分析出他人心里在想什么，就不能驰骋于职场或商场中。
FBI认为在与人交流时，语言沟通是最主要的方式，是人与人之间传递情感、态度、信念和想法的过程，但是，读懂他人心理，光靠语言是不够的，有时候，一种不经意的非言语信息，更能透露出他的内心想法。
　美国著名心理学家艾伯特·赫拉伯恩曾提出过一个公式：信息交流的结果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作。
由此可知，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，可见，读懂和使用非言语信息具有重要的意义。
　那么，什么是非言语信息？
非言语信息是指人们在日常生活中，通过身体某些部位的表情、姿态、动作、生理反应以及衣饰等，透露出他们的心理信息。
身体的不同部位会传达出不同的非言语信息信息。
比如说，人与人目光接触时，一个人可以从对方那里得到很多的信息，可以帮助交往的双方心理同步，也可以用来表达一个人的喜、怒、哀、乐；而从对方面部五官的表情，则可以看出对方的信任、怀疑、兴奋、犹豫等在言语中有意掩饰的涵义；而不安地来回走动则显示某人的某种焦虑不安的情绪……　人类是符号化的动物。
人们不但可以将自己心里的感觉、念头、情绪以非言语信息的形式传递出来，而且也可以通过破译他人的非言语信息来了解其所欲传达的心理信息。
所以，非言语信息是一种双向的表达和沟通方式。
　在非正式的聚会上，当你看到他人吸烟的姿势，你能判断出对方是一个什么样的人吗？
在工作中，你看到同事走到你的办公桌前，你想到了什么？
在销售活动中，你的客户摸了一下鼻子，你认为对方在向你发出什么信号？
在男女交往中，你是如何运用非言语信息来增强自身的最佳优势的？
　……　在识别非言语信息方面，FBI（美国联邦调查局）的特工们有着独到的研究，他们致力于非言语信息的破解工作，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，甚至包括着装，来揭秘其真实的思想、意图和真诚度。
FBI关于非言语信息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了解周围人的感觉、思想和意图，从而在人际交往中更加占据主动地位。
　本书从心理学角度出发，从人的非言语信息、内在性格等方面进行分析与研究，通过FBI多年来总结出的读心术，帮助读者获得有价值的信息，轻松学到一些读心术的方法和技巧。

内容概要

在社会中生存的人们。
在与他人交往的过程中，不能揣摩到对方内心的变化情况将会给自身带来诸多不利。
不管是在职场还是在商场，如果不能分析出他人心理，就不能驰骋于职场或商场中。
FBI认为人们不但可以将自己心里的感觉、念头、情绪以肢体语言的形式传递出来。
而且也可以通过破译他人的肢体语言信息来了解其所想传达的心理信息。

<<FBI特工读心术>>

书籍目录

第一章 FBI教你从肢体语言中读透对方心理的技巧
腿和脚：如实地表达一个人的感觉和意图
手臂、手掌和手指：小动作体现了内心真实的变化
肩与腹部：地位和权力与舒适度的象征
脸部和脖子：可以在几秒钟内传达出一连串的非言语信息
第二章 FBI教你在行为举止中读透对方心理的策略
握手：了解不同人物性格的捷径之举
笑容：在表情变化中捕捉非言语信息
头部动作：细节中揭示身体信号的秘密
抽烟：内心混乱或者矛盾情绪的外在反映
眼镜：窥视对方心理变化的最有价值的信号
就餐：小小餐桌映射有滋有味的个性特征
第三章 FBI教你从对方外表读透对方心理的妙招
服饰：透过打扮折射对方的思想、品位
鞋子：传达心声的介质
化妆：精神状态好与坏的有力证据
领带：暴露男人个性的媒介
手表：剖析时间背后性格特征的论据
第四章 FBI教你在言语交谈中读透对方心理的方法
话题：从言语交谈主题中定位对方的心理
场合：言语交谈场合蕴含着对方的处世方式
声音：根据声音的变化寻找对方的心思
声调：听出弦外之音，从而知晓对方的真实想法
口头语：特有的说话方式带有很深的性格烙印
幽默：在言语交谈的幽默中看穿对方的动机
第五章 FBI教你在社交中读透对方心理的法则
问候和介绍：把握第一印象，读透对方心理
会面：环境影响一个人的情绪
打电话：一根电话线牵出对方的非言语智慧
面试：用非言语智慧武装自己，自信满满地迎接挑战
第六章 FBI教你揭开谎言面具的技能
探寻：寻找谎言的线索
发现：让事实真相说话
坚守：守住心理防线，预防谎言
附录：
3种最常用的跨文化交际手势
女性最常用的6种示爱信号

章节摘录

版权页：插图：3.会面时注意观察对方的非言语行为与陌生人见面的时候，除了语言交流外，也要多留意对方的肢体动作，敏感地捕捉对方的非言语行为信号，然后再见机行事。
当与陌生人会面时，从你进门的那一刻起，就要让自己尽量放轻松，使自己回归到最为基本的非言语行为准则上去，然后敏锐地关注对方脸部或者身体其他部位所表现出来的任何一丝不自认或者不舒服的迹象，准确地把握对方的内心活动，使自己立于不败之地。
虽然非言语行为在会面的过程中是极其微小，不易被察觉的，但是越是这些微小的非言语行为越能体现当事人当时的内心变化。
比如，一个人在审核文件或者阅读协议的时候，眼睑有微微放下的动作时，这表明他内心是非常紧张的，可能正读到了某些难以处理或者琢磨不透的文字细节。
4.弄懂座位中的玄机会面时为了提高会面的质量，除了需要多注意以上三点外，还要注意座位的安排。
事实上，座位的安排也是有玄机的。

编辑推荐

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