

《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

出版社：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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.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。

《跟FBI学阅人术》

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；曾著有《跟FBI学阅人术》《左右逢源的人际关系9堂课》等书籍。现任某集团公司独立董事、国内多家培训机构签约讲师。

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
-
- 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

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。 ……

《跟FBI学阅人术》

精彩短评

- 1、。
- 2、赶脚前面说了很多废话。抱着“想学一点FBI知识”的孩纸请绕路。
- 3、太泛泛了,大部分不用看书就知道
- 4、FBI全然是个幌子好么.....更可气的是我居然相信了.....

精彩书评

- 1、较浅。赶脚前面说了很多废话。一些情绪或面部表情变化是可以从日常观察出来的，在这里出现……有点要凑页数的意思。抱着“想学一点FBI知识”的孩纸请绕路。毕竟蒋巍巍同学不是FBI，就算是FBI也不能逼他把毕生所学通通写在书上，那FBI干什么吃的。耸肩的是，应聘FBI的其中一条要求是“必须是美国籍”。嘶……
- 2、先做一下原文摘抄：1.说谎者在陈述时基本上是一气呵成。2.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。3.说谎时鼻子会变大。4.在现实生活中还有一些喜欢翘着二郎腿坐着的人，这种人一般情况下对自己很有信心，懂得如何生活。但那些喜欢翘着二郎腿坐着，并且一条腿勾着另一条腿的人则恰恰相反，他们做事不仅没有足够的信心，而且经常会犹豫不决，没有主见。5.有些人喜欢坐着的时候脚尖并拢，脚跟分开，这种人一般情况下做事容易犹豫不决，习惯独处，交际只局限在自己感觉亲近的范围内。6.一般情况下，双腿交叉而立表示的是一种保留态度或轻微拒绝的意思，也是感到拘束和缺乏自信心的表示。7.通常我们会将脚转向自己喜欢的人或事，而会将脚背向自己讨厌和恐惧的人或事。如果在一次交谈过程中，你发现对方的脚尖指向身体的左侧或右侧，那表明对方已经打算结束这场对话离开了，假如对方的脚尖一直指向你，则表明你们谈的十分投机。8.喜欢漫步的人比较自我。9.如果一个人和你对视的时间占了你们交流时间的一半以上，那么可能包含三个意思：1)他可能在撒谎，与你对视就是为了给你制造一种假象，让你相信他说的都是实话；2)他可能对你有所企图，比如想通过你的眼神来确定某些事情；3)他可能对你充满敌意，并随时可以向你发起挑战。10.细眉毛的人优柔寡断，性格消极；短眉毛的人习惯以自我为中心，性格倔强；浓眉毛的人做事保守，缺乏魄力。11.体态消瘦的人通常都带有一定程度的性格强迫症，他们最大的特征是当处于一种心神不宁的状态。在日常生活中，无论他们周身发生了什么事情，这些事情是否与自己有关，他们总能找到理由怪罪自己，认为是自己做错了事。这种人的性格一般十分怪异，对金钱和权力十分的看重，遇到事情经常会歇斯底里。12.男性在择偶时往往会喜欢比自己矮的女性，因为这样会让他们更具有身高优势，得到对方的尊重。13.当一位女性在和你谈话的过程中把十个手指无意识的交叉在一起，并自然地把它放在桌面时则代表你们的谈话进行得很顺利，如果她把十指相对摆成尖塔状，则表示她只是对你说的话感兴趣，对你这个人本身并没有什么感觉。14.一般头部越饱满则代表这个人的智商越高。15.当人们对自己听到或看到的事情不满或持反对意见时，通常会低下头。所以在一场谈话中，如果你发现对方把头低下，就说明你的谈话可能没有得到认可。16.一些性格刚强的男性不会轻易歪头，在他们看来，歪头代表的是屈从。而大部分女性则会通过歪头来获得帮助。17.如果一个人缓缓地低头表明这个人对话者产生了极大的兴趣；如果这个人迅速点头则表明这个人对话的内容感到不耐烦。18.双下巴的人宽宏大量，但是他们没有强烈的意志力，也不具备很强的领导力。19.喜欢抬高下巴的人，一般都十分傲慢。20.当一个人对自己处的环境或是接触的事物感到厌恶时，往往会通过捂住鼻子来表现出自己的厌恶。21.当一个人只耸半个肩膀时，说明这个人在说谎。22.如果对方总是喜欢抿起嘴巴微笑，那表示他一定对你有所隐瞒。当一个人对你抿嘴微笑时，你一定要警惕，不要被他的话所蒙蔽，因为他可能一直在说谎。23.人们在心情不好的时候，经常会到酒吧买醉，但人们在喝醉后，往往会大笑不止，他们此时的笑并不是看透了烦心的事，而是悲伤或是绝望的情绪到达了顶点。24.嘴唇厚的人一般心地善良，诚实可靠。嘴唇薄的人，思维灵活，口齿伶俐，比较喜欢投机取巧，但这种人一般自私自利，不够诚实。通常上嘴唇厚的人，富有人情味，勤劳不抱怨，是典型的模范丈夫或是妻子，而下嘴唇厚的人则一般属于消极的人，这些人一般小气、自私、个性顽固、固执己见。25.经常把嘴巴抿成“一”字形的人十分坚强，他们在面临困难和挫折时，一般不会临阵退缩，而是坚持到底。但这种人也十分顽固，一旦自己决定做什么事情，往往不受他人的劝谏，有不到黄河不死心的心理。26.喜欢咬嘴唇的人一般都有很强的分析能力，这些人一般心思缜密，如果生活中有这样的朋友，一定要认真采纳对方的意见。27.嘴边常挂着“不”的人心里其实很温柔。开口闭口离不开“我”的人天真。喜欢说“绝对”的人自我意识很强，常以自我为中心，不切实际。常说“我只告诉你”的人太单纯。满口都是“所以说”的人常常自以为是。喜欢说“对啊”的人可能是缺乏主见的表现。“我知道”这句口头禅意味着对方的不耐烦或是拒绝。常说“不信打赌”的人比较固执。28.一个人常常谈论自己，包括自己的家人、自己的个性、自身的经历以及自己对外界事物的态度与看法等，则表明这个人比较内向，主观意识很强，他们做事爱以自我为中心，喜欢表现自己，多少也带点虚荣，这是一种心理不成熟的表现。相反，有些人不经常谈论自己，一般来讲，这种人比较内向，相对保守，

同时也可能是城府很深的表现。29.假如他总是对国家大事感兴趣，则反映出此人开阔的心胸和长远的目光，这种人不会局限于一个小圈子，他们是属于比较有野心的一类人。30.如果一个人在说话时喜欢进行推理，从而给出自己的结论，表明他有很强的逻辑思维能力，较为注重客观和实际。同时其自信心和观点强，常把自己的观点强加于人。31.如果一个人在谈论一件事情的时候，喜欢非常简单的概括，然而又概括得准确到位，则表明他是一个注重结果而不关心过程的人，这类型的人一般具有管理者和领导者风范。相反，则属于执行性比较强的人。32.如果一个人喜欢畅想未来，意味着他是一个爱幻想的人。33.开头便是“我以为……”“我肯定……”等话的人自我意识很强而且高度自信，爱把自己的想法强加于人，这类型的人往往也容易武断。34.那些喜欢使用时下流行语的通常是年轻人，这类人的特征就是缺乏主见，喜欢随波逐流，同时对权威表现出很强的依从性。34.有些人会常常借用名言警句或是名人名事来表达自己的想法，这是一种缺乏自信心的表现，也可能是在表达对权威的崇敬。而爱挪用生僻词句者往往是借此来炫耀自己的见多识广。35.说话粗声大气的人往往也较为豪迈和粗放，但也容易被人利用而浑然不知。36.当一个人在讲话过程中常说错话的时候，你就要留意，这可能是他潜意识的表现，他说错话的内容，可能恰好就是他内心的真实想法。37.喜欢说粗话的人内心时常焦躁不安。能说会道的人内心比较圆滑。避实就虚的人喜欢使用小伎俩。38.如果一个女人对一个男人在说话时，过多使用客套话，绝对不是表达对他的尊重，反而是表明“我对他一点感觉也没有”。39.有时候朋友突然对你使用过分谦虚的客套话，可能是在表示自己的嫉妒心、敌意、轻蔑和嫉妒心。40.男女朋友的一方，突然对另一方使用客套话时，很可能是心里有鬼的预兆。41.礼貌用语或敬语等客套话通常是讲给陌生人或不相干的人听的。42.沙哑声音的男性，通常十分坚毅又极具行动力。他们的不足之处是往往自以为是，在一些看似不重要的事情上容易掉以轻心，因小失大。43.鼻音是不受大众欢迎的一种声音，一般发出这种声音的人，给人一种拖泥带水，不爽快的感慨。44.说话长篇大论的人内心可能隐藏着不安。45.“嘿嘿……”是一种带有批判或轻视心态的笑声。“呵呵……”强迫压抑自己情绪时，心浮气躁或精神不振时以这种笑声来应对对方。46.通过幽默讽刺他人的人心胸狭窄，这类型的人相当自私，他们关注的只是自己。嘲讽他人时，自身却不曾从中获得快乐，也很少真正开心过。47.我们要当心一种人，那就是在谈话中，语速突然加快的人。这种人极可能是因为害怕对方从话语中窥测出他的心理而故意加快说话速度来扰乱对方的心智。48.喜欢吃蔬菜瓜果的人比较聪明，喜欢吃肉的人心思细腻，喜欢吃辣的人爱挑剔。49.喜欢独自进餐的人一般都自命清高、孤芳自赏。50.边煮边吃的人，是一个习惯牺牲自己的人；喜欢一边吃一边看书的人一般有很多的梦想和计划；一边看电视一边吃的人，一般比较孤独，他们需要看电视来丰富自己的生活。51.喜欢背靠墙壁的人一般都缺乏安全感，他们和喜欢坐在角落的人一样，是一种十分普通的人。52.喜欢侧睡的人多缺乏安全感，性格懦弱，独立意识较差。对熟悉的环境或人总是有着较强的依赖心理。53.好喝酒的女人敏感、脆弱、容易失去理智。54.喜欢和啤酒的人更具有真性情。55.不喝酒的人一般自我防御意识很强，比较顽固，不愿听从他人的意见。他们习惯以自我为中心，和人相处时会故意收敛自己的真性情，让人琢磨不透。56.喝酒时老爱喊“干杯”的人不仅有心计，而且还很顽固。与人相处时，他们时常表现出一幅和蔼可亲的样子，然而事实上却恰恰相反，他们很讨厌有人接近他们，他们更喜欢以自我为中心。57.那些喝得再多都没事的人，一般忍耐力和自我控制力极强。与这种人相处，一定要格外小心谨慎，因为他们可以洞悉你的心思，可你却很难看出他们的心理活动和意图。58.喜欢交响乐的人踌躇满志；喜欢摇滚乐的人，害怕孤独，不能忍受寂寞，将音乐作为满足各种欲望的工具；喜欢流行音乐的人，属于平凡的随波逐流类型，力图通过听音乐保持轻松和自在；喜欢进行曲的人，墨守成规，不求变迁；喜欢古典音乐的人，理性较强，能够用理智约束情感；爱好爵士的人，往往脱离客观实际，总是有一些荒唐的幻想；喜欢歌剧的人，思想传统保守，容易情绪化；喜欢乡村音乐的人，成熟老练，细心而又敏感；喜欢打击乐的人，一般耿直爽快，对生活充满希望，并精心设计自己的未来，他们具有极强的社交能力，能够得到大多数人的欢迎。59.喜欢看恐怖小说的人渴望用刺激和冒险激活自己的脑细胞，他们有懒惰的性格，不喜欢思考，所以很难从周围获取乐趣和欢愉。60.爱好收集玩具的人一般都善于满足，知道分寸，宁静安逸的生活是他们莫大的享受。61.如果一个人在吸烟的时候是吸一口，弹一下烟灰，则说明这个人正处于进退两难的尴尬境地。如果一个人在吸烟时，经常忘了弹烟灰，则说明这个人十分自卑，与人交往时，这种人一般会显得较为谦卑，不过他们对人十分的真诚。而一个人如果把烟吸到烟头也舍不得丢掉，则说明这个人虽然十分节俭，但却工于心计，他们常常处心积虑，很少对别人袒露心机，所以他们的人际关系较为糟糕。62.喜欢抽外国烟的人一般虚荣心强，爱出风头。他们常常为了达到出风头的目的而不断地完善自己、严格要求自己，但是太过虚荣可能会让他们走向极端。63.有些人

虽然没有驾照却特别喜欢开车，这些人一般内心非常的矛盾，他们常常对他人指手画脚，可是真的给他一个发言的机会，他们却很难把自己的意思表达清楚。64.如果对方握着你的手，很长时间没有收回，则表明他对你感兴趣，想大胆直白地与你更深入的交流。但是，如果在谈判前，对方握着你的手不放，则可能是他在测验两个人之间的支配权，此时如果你先收回手，说明你没有对方有耐力，交涉时胜算就不会太大。65.喜欢强求别人的人一般都很自私。喜欢顺从别人的人一般都很圆滑。66.人们在说谎或是试图说谎的时候总是会先把自己武装起来，要打破这种武装，首先要做的就是使对方有安全感，这时候你可以对他说：“你把实话说出来，不要紧，事情并不是很严重。”人们在说谎的时候只能说一次，如果经过多次的重复，多多少少都会露出破绽。67.喜欢陈述自己成绩的人一般头脑灵活，做事机警很善于随机应变，经常能得到老板的赏识。但是他们一般十分缺乏责任心，总是喜欢为自己的过失辩解，借以逃避责任。在工作中这种人很善于专营和投机，他们时常窃取他人的劳动果实，所以和这种人合作，一般人都会吃亏。在爱情中，这种人很善于察言观色，但是自己却总是隐藏得很好，让对方难以琢磨。68.喜欢穿式样繁杂，五颜六色的人，虚荣心比较强，爱表现和炫耀自己，任性而嚣张。69.喜欢穿深色衣服的人多沉着沉稳，不爱说话，但深谋远虑，沉浮较深，常会作出常人难料的举动。喜欢穿色彩鲜明、缤纷亮丽衣服的人单纯善良，坦诚豁达、乐观向上，且聪慧机敏，常给人一种耳目一新的感觉。70.穿西裤的人城府很深。71.常穿靴子的人一般自信心比较缺乏，而靴子却能在一定程度上为他们带来自信。72.喜欢用橙色口红的女人冷静理智。73.有的人签名时喜欢故意画一个圈将自己的名字牢牢地圈起来。这类人一般非常没有归宿感，他们总是被一种深深的孤独感所包围。他们常常喜欢在自己和他人之间画上一道清晰的分界线，防止别人闯入他们的领地，从而把他们封闭起来不与他人接触。74.边说话边打手势的人一般做事果断，十分具有男子气概，性格外向，这种人对朋友相当坦诚，但他们不会轻易把别人当成自己的知己。75.当一个人出现摸后颈的动作时，一般表示这个人出现了懊恼、懊恨或是害羞的情绪。这种人的性格大多都十分内向，遇到某些事情时，常常用摸后颈的动作来掩饰自己的情绪。76.递上两张名片的人，一般考虑周全和细致，精力充沛，创新和创造能力强。77.说“名片用完了”的人，一般都十分谨慎小心，他们得过且过，生活和事业都没有长远计划，很难博得对方的信任。78.喜欢洗冷水浴的人能够保持冷静，他们无论做什么事都会保持清醒的头脑，他们喜欢保持合乎逻辑的情绪，不让外界的东西强烈影响他们的判断。他们头脑清楚，而且非常专业，是个冷静的人，不喜欢表现出相对烦恼或十分满意的情绪。他们一般不会批判别人，但私下里他们对每个人、每件事都有自己独到的见解。看完这本书收获不少。但此类书籍仍免不了走入“厚黑学”的境地。书中一点观点，很明显加上了作者本人的感情色彩，不仅不准确，而且有些偏激。需要我们在实际生活中，自己观察发现。但其中不少观点的确加强了鄙人对自己的认识。百度了一下作者。可以和“FBI”三个字划开联系。每一本书有所收获就好，认真你就输了。

《跟FBI学阅人术》

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：www.tushu111.com