

# 《FBI心理术》

## 图书基本信息

书名：《FBI心理术》

13位ISBN编号：9787509344033

10位ISBN编号：7509344034

出版时间：2013-4

出版社：中国法制出版社

作者：鲁芳

页数：222

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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

## 前言

一家商场的结账台前面排了一支长长的队伍，等待结账的人似乎开始不耐烦了。但是，就在收银员刚刚将收银机打开的时候，有人大声喊道：“小心！”就在那一瞬间，不可思议的事情发生了：有个站在收银台旁边的人向收银机的抽屉伸出了手，天哪！他是想干吗？在场的顾客不禁冒出一身冷汗，有的甚至已经躲了起来。就在这个时候，那名机智的收银员一把将那只伸向抽屉的手抓住了，并将其反拧过来。商场的警报铃声及时响起，不久就有几名警官出现在大伙的面前，将那名抢劫未遂的罪犯带走了。这一幕被在场的所有人看在眼里，真是惊心动魄，可谁也没有注意到那个喊“小心”的人。后来人们才知道，这个及时发现罪犯作案意图的人，原来是一名FBI的探员。在案发前，他根据罪犯的表情和动作猜测出他想做什么，断定他即将实施抢劫行为，在关键时刻向收银员发出了“警报”。人们不禁要问：这名FBI探员为什么会关注那个罪犯？他是怎样判断出那个人即将要采取行动的呢？我们将镜头的焦点转向另一个地方。有一名呆坐在窗口的男子正心不在焉地注视着窗外——他约定见面的朋友没能准时赴约。就在这时，他看见一个黑发及腰的女子，温婉可人，心想：真是一道靓丽的风景线。于是，他便不由自主地走过去，坐在女子旁边的椅子上，并和她搭话。看见有人过来，女子扭过头来轻轻地微笑，却并不言语。男子以为她对自己可能也是感兴趣的，在接下来的时间里，他开始自顾自地和女子聊了起来，但是不管他说什么，女子都是紧紧闭着嘴唇，似乎是在对着他微笑。这个时候，男子等待的朋友终于来了，他看见这一场景很快就走过去，并将男子拉到一边，对他说：“你真是个笨猪！她一点都不想听你说下去！”男子傻傻地愣住了，她不是在对自己微笑吗？怎么会是对自己一点都不感兴趣呢？细心的你肯定也要问了，究竟是因为什么呢？微笑不是表示好感吗？男子的朋友怎么会作出这样的判断呢？这名男子是不是在自作多情呢？想必在生活中你也会遇到类似的情况吧，面对一个初次见面的人，想和他（她）进一步交流，又担心会被拒绝，要是能够知道他（她）在想什么就好了，这样就可以大胆地走上前去了。这时你也许会觉得那名FBI真是酷，轻易地就知道罪犯在想什么了，他有什么秘诀呢？我也能在瞬间看穿一个人的心思吗？只要翻开本书，你所有的疑问都会在不知不觉中融解。仔细地阅读完这本书，你也能成为一名日常生活中的“FBI”，拥有洞察人心的“特异功能”。

# 《FBI心理术》

## 内容概要

《FBI心理术:美国联邦警察教你无敌心理战术(升级版)》共分6章，第一章FBI都懂心理学，告诉你FBI与心理学有何渊源，FBI怎样将心理学有效地融入到案件调查中；第二章FBI教你识别谎言，告诉你如何识别话的真假，让谎言不攻自破；第三章FBI为你还原一张没有伪装的脸，帮你揭开复杂面部表情背后隐藏的真相；第四章FBI教你解读四肢传递的信号，告诉你双手、手臂、腿脚、坐姿里的秘密；第五章FBI：指点你从头看到腰，帮你解读头部、脖子、肩膀、胸腹和身体躯干传递的信号；第六章FBI教你冷读人心，告诉你如何通过语速、语气、话题、脸型、眉眼、嘴唇、服饰、笔迹透视人心。

# 《FBI心理术》

## 作者简介

鲁芳，知名心理类图书作家，京师心智心理培训师。代表作有《别对我说谎》《FBI心理术》《CLA心理术》《FBI与CLA心理术》《FBI读心术与攻心术》《FBI识人术与测谎术》《三天读懂心理常识》《心理学是本故事书》《饭局心理学》等。

## 书籍目录

第一章FBI都懂心理学 第一节无所不能的FBI 第二节无所不在的心理学 招募与训练中的心理学 案件调查中的心理学 第二章FBI教你识别谎言 第一节FBI构建的谎言模型 自在不安 强调行为 同步性 认知管理 第二节表情和行为中的蛛丝马迹 通过面部表情识别谎言 通过小动作识别谎言 通过非同步行为识别谎言 第三节揭穿谎言的“话术” 只言片语暴露谎言 让说谎者自己露馅的绝招 双重束缚法则，让谎言无处藏身 第四节直击谎言的心理攻略 通过心理操纵制服说谎者 探索谎言背后的心理黑洞 第三章FBI为你还原一张没有伪装的脸 扬起的下巴与缩起的下巴 关于下巴的小动作 交谈中的下巴动作 延伸阅读：自我安慰 第四章FBI教你解读四肢传递的信号 第一节双手演绎的心理世界 十指连心 心情都在手上 个性都在手上 积极的手与消极的手 第二节手臂表达的情绪和意图 手臂传递情感 环抱自己的手臂 手臂的捍卫行为 手臂的冻结行为 第三节诚实的腿和脚 为什么说腿脚最诚实 站立的腿脚 坐姿的腿脚 隐藏在坐姿里的秘密 从步态看心境 从步态看性格 传达爱意的腿脚 延伸阅读：交谈心理 第五章FBI指点你从头看到腰 第一节头部发来短信 消息一：抬头与低头 消息二：点头与摇头 消息三：头部歪向一侧 第二节看看他的颈肩部 面临压力的脖子 脖子不说谎 耸肩缩脖， 第三节看看他的胸腹部 胸膛能告诉我们这些 喜不喜欢，腹部表态 弯腰是一种智慧 第四节不可忽略的躯干语言 躯干的逃离与反抗 躯干的自我保护 躯干的距离 从背影读懂他的心思 第六章FBI教你冷读人J△ 第一节FBI冷读术之闻声识人 语速识人 语气识人 话题识人 说话方式显露心机 说话习惯显露心机 第二节FBI冷读术之“冷观” 人心 从脸型判断人的个性心理 从眉眼判断人的个性心理 从鼻型判断人的个性心理 从耳型判断人的个性心理 从嘴唇判断人的个性心理 从下巴判断人的个性心理 从体型判断人的个性心理 从座位判断人的个性心理 第三节FBI冷读术之服饰心理 穿出来的个性 色彩搭配的心理学 鞋帽中的个性 戴在手腕上的个性 读心“魔戒” 个性就在你的包里 透过眼镜看内心 第四节FBI冷读术之笔迹心理

## 章节摘录

版权页：插图：情绪往往开始于心理变化，心理情绪的压制引起呼吸道气流的变化，而这些气流的变化又会引起鼻翼形状的变化，最明显的表现就是鼻翼的收缩与扩张。但是这在许多人身上是会出现个体性差异的，所以需要结合对方当时具体的语言、表情、谈话内容等信息，才能进一步作出更加准确的断定。FBI提醒说，其实在人们将要做某件自己觉得具有挑战性的事情的时候，鼻孔也会慢慢胀大，譬如说，即将去登山的时候会在心里不断地给自己某种鼓励与暗示，或者是一位男士想要和眼前的陌生女士打招呼时心里会出现慌乱不安的情绪等，都伴随着鼻孔的变化。鼻子发出声音、鼻孔胀大，这些都是一个人心理情绪的反映，情绪达到高潮时，有时候还会在对方的鼻头上发现有点点的汗珠，如果不是对方有鼻子冒汗的习惯，并且排除天气的影响，那么这个人此时多半是处于紧张、焦虑的心理状态，在内心进行着一场激烈的思想斗争，担心情况不能如自己所愿。鼻子也善于捕捉自己喜欢的事物。比如说，在面对一桌佳肴时，鼻子周围的神经会慢慢放松，并且伴随着一些轻微的伸缩动作，周边的肌肉也会舒张开来；而在面对自己不喜欢的甚至是排斥的事物时，鼻子就会感到不适，所以，当一些刺激性的气味进入鼻孔时，鼻子会颤动，直至打出喷嚏。有一个有趣的现象，就是鼻子在恋人之间也有它独特的功能。当面对喜欢的人以及那人身上的味道时，鼻子会发出兴奋的讯号。即使是分手的恋人，在多年后嗅到与恋人相似的味道时，还是会感觉万般熟悉、亲切，于是通过嗅觉引发的怀念就会在瞬间贯穿身心。FBI秘诀：面部表情本身就丰富无比，在与人交谈的过程中，可以从对方的鼻子来判断其内心世界，那些喜欢用鼻孔看人的谈话对象，是骄傲自大的，不易接近；而从对方鼻翼形状的变化上也可以猜出对方当时的心理情绪。所以在说话的时候不要忽视了你的鼻子，小心它会悄悄透露出你的小秘密。有关鼻子的小动作 FBI通过经验总结得出结论，初次见面的人通过观察对方的鼻子，也可以了解到对方的性情与内心。一个鼻梁高挺的人，总是自信而智慧的。但是鼻子的高低与性格上的傲慢无理是没有必然联系的，我们在观察对方的时候不能将他天生的鼻梁高挺和鼻孔抬高混为一谈，这样就可能造成误会。

# 《FBI心理术》

## 编辑推荐

《FBI心理术:美国联邦警察教你无敌心理战术(升级版)》由专业心理教育机构京师心智组织编写,旨在帮你破译心理世界的秘密,拥有洞察人心的特异功能,成为日常生活中的FBI。

# 《FBI心理术》

## 精彩短评

- 1、不管是不是真的出自FBI但是挺好玩的，看看挺长见识
- 2、纯理论，打着FBI的旗号骗人



## 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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)