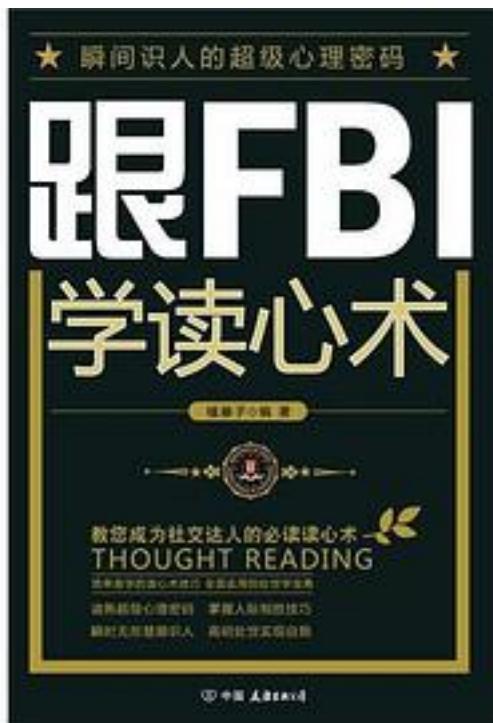


# 跟FBI学读心术



[跟FBI学读心术 下载链接1](#)

著者:榦藤子

出版者:中国友谊出版公司

出版时间:2011-9

装帧:

isbn:9787505728844

本书《跟FBI学读心术》可以让您收获:

了解人心

怎样通过一个人的神情举止、穿着打扮、语言习惯、签名笔迹等，学得超强阅人术，见微知著，慧眼侦知事件的真相，瞬间读懂人心！

攻克人心

怎样通过一些心理学策略和技巧，如从众心理、贝勃定律、登门槛效应等，熟知人性，攻克他人心理堡垒！

## 获得人心

怎样通过一些人际交往方法和处世技巧，如期望定律、互惠原理、自己人效应等，驭人有术，聚心有方，成就自己！

《跟FBI学读心术》由榎藤子编著。

## 作者介绍：

目录: 第一章 破解身体信号，学得FBI的超强阅人术

神态举止透露出真实的心理信息／002

读懂对方的眼神，了解对方的心思／004

配以恰当的身体语言，让表达更具成效／007

腿脚部的“非话语泄露”／011

手部动作所蕴藏的心理世界／013

掌握握手玄机／016

多变的表情，难掩饰的心情／018

第二章 顺藤摸瓜，破译行为背后的心理密码

摸后颈、搓鼻子是欲盖弥彰还是别有他因／022

交叉双臂的深层含义／024

抚慰紧张内心，识别不经意间的多余动作／027

低头耸肩背后的秘密／029

肢体接触带来的神奇效用／031

冷漠的斜视意味深长／034

第三章 见微知著，瞬间读懂人心

衣着打扮透露出的心理秘密／040

言语习惯反映一个人的性格习性／043

身处困境，锁定求助对象反能取得帮助／046

谈事情场合的选择与人不同的心理特征／048

当众公布自己树立的目标往往容易实现／051

从签名看他人个性特征／054

笔迹线条对心理的无意识暴露／056

第四章 把握问话玄机，无往不胜

顾及对方的接受程度，慢慢地将对方“吃进”／060

营造安全的假象，掌控对方于无形／062

以错误信息引导，让对方“原形”毕现／065

巧使情感攻势，让对话顺利展开／068

把你想问的问题拆开来，诱导对方说出真话／070

以对方的弱点说事，占据谈话的主导地位／073

抓住细节问题，让对方自露破绽／075

第五章 找准人性软肋，事半功倍

给对方一点好处，然后再提出自己的要求／080

关心对方本人，不如关心对方最亲近的人／083

谈对方得意的事，麻痹松懈对方让其自曝实情／087

掌握从众心理，利用周围人的行为来影响别人／090

利用“安全”与“认可”心理，改变对方的立场和行为／093

掌握对方的“心理死角”，令其乖乖听从于你／096

利用越“禁”越“想”心理实现自己的目的／099

告诉他“你很重要”，会出现意想不到的结果／103

第六章 攻心有术，操控有方	
赋予对方高尚的动机，可以极大地左右他的行为	/108
当不被重视时，适时“缺席”会得到改观	/110
给予对方积极的期望，他便会竭尽全力地办好事情	/114
从对方的需求出发，把自己想说的转化为他想听的	/117
制造别无他选的困境，让对方做出你所希望的决定	/119
先以大诱惑刺激对方，然后让其自愿接受其余的部分	/122
改变别人的态度和行为，就要先让他做出一定的承诺	/125
制造“自己人效应”，让对方感同身受	/128
第七章 抽丝剥茧，摸透人心好说服	
得尺先得寸，一步步“登堂入室”	/132
触动对方内心深处最薄弱的环节，以“柔”驭人	/135
以沉默激发心理能量，给对方以无形的精神压力	/138
激起对方的兴趣，吊足对方的胃口	/140
以对方关心的利益为诱导，往往能旗开得胜	/144
让他人多说，引导他人多说，形成互动以完成说服	/147
用“第三人”来引导，以“角色”去说服	/150
第八章 透视心理，巧妙施策有效影响	
巧用视线影响、干扰他人	/156
切断对方的信息来源，让其逐步接受你提出的要求	/158
利用思维惯性，诱使对方说出事实真相	/161
设定思维线路，让对方做出你想要的回答	/164
多方面运用喜好原理影响他人的行为	/168
以“引导”代替“命令”，别人才会心甘情愿地接受你	/171
适时地“示弱”，让他人放下心理戒备	/174
激发出对方的>中动情绪，让其做出有违本意的举措	/177
第九章 与人交往，洞悉心理巧驾驭	
增加接触的频率，用熟悉度拉近彼此的心理距离	/182
关键时刻雪中送炭，以后别人会回报你更多	/184
“出迎三步”，更要“身送七步”	/186
等距交往方能让人际关系处于平衡状态	/189
创造“人情催化剂”，拓展人脉网，为后续利益不断铺垫	/192
循序渐进，与人交往不可操之过急	/194
无声胜有声：一展笑颜，胜过千言万语	/196
第十章 谨小慎微，读心有术，生存有招	
故意犯点小错、露些缺点，有时会更具吸引力	/200
适度公开自己的私人信息，有助于赢得他人的信赖	/203
引入竞争机制，让对方不令而从	/206
适时利用“异性定律”来提高做事效率	/209
把控心理，投其所好，驭心才能安人	/211
笼络人心，有效激励方能起到最佳的效果	/214
以身作则，让大家心甘情愿地听你指挥	/217
获取赏识，赢得青睐，攻心是根本	/219
第十一章 讲究策略，用心揣摩谋远利	
先提出苛刻的要求，然后再做出大方的让步	/224
强化对方的惜失心理，变被动为主动	/227
故意制造压力，利用最后时限逼服对方	/230
巧妙利用“空间”获取自己的优势地位	/233
采取时间战术来掌握控制权	/236
故意制造短缺或稀缺假象，促使对方快速做出决定	/238
把对手的反对意见从你嘴里说出来	/241
激发对方的优越感，让其接受你开出的条件	/243
第十二章 揣度心灵，你也可以成为破谎神探	
以“眼”识心，挖掘事情背后的真相	/248

面部表情持续时间与谎言	/251
言语难以包装真实的内心	/253
不经意间的动作，往往是谎言的泄密者	/257
透视空间距离，有效避免被人蒙蔽	/260
掌握姿势下的“潜台词”，读懂他人心	/262
· · · · · (收起)	

[跟FBI学读心术](#) [下载链接1](#)

## 标签

跟FBI学读心术

心理学

读心术

豆瓣跟FBI学读心术

微表情

读心

学读心术

跟fbi学读心术

## 评论

这书可以打负分不？居然也会出版？扫了一圈，完全没有科学依据和数据支持，跟我小时候家里翻出来的相面书差不多。。。我同事买这个真是白瞎钱了(▼皿▼#)

---

建议改个名字：上门推销必读宝典

-----  
这么垃圾的书果然没人评。

-----  
满满的都是心机

-----  
突然发现这个名叫ke藤子的“知名人士”写了不少垃圾鸡汤，我艹，这个人的书全部都是毒瘤。首先没有任何根据的伪造心理学，其次用的事例很多被证实系数伪造，最后这些垃圾鸡汤读起来真的心塞。恶心透了，真怕有些人相信了。【脑袋被驴踢了丛书之三】

-----  
语言还比较流畅，但读了几页，突然觉得里面写的东西没有说服力，因为完全没有提到各种研究结果的来源。于是就不再读了

-----  
不是很专业

-----  
真的般般

-----  
消遣的书和想象的还是有不少区别的

-----  
不得不说这本书看了以后。连作者是谁都懒得看第二遍。估计作者纯粹是想发本书赚个钱或者留名青史。好些内容纯粹的应付。好些内容都是一些书刊上有看过的。没有什么新鲜感。自己对于人体的行为学还是颇感兴趣的。悲催的是自己对于作者的描述方式想打瞌睡。

-----  
垃圾

-----  
心理学的好书

-----  
2B一个

-----  
不错

[跟FBI学读心术 下载链接1](#)

## 书评

1. 别根据自以为真实的食物往下论断，观察并倾听逻辑上能互相佐证的线索，避免寻找的咨询嵌进你预设的框架。  
2. 挑眉和皱眉的含义： \* 询问是否理解自己话的意思 \* 可能认识对方但不知道在哪里认识  
3、摩擦两眼间的疼痛肌：压力太大、烦恼痛苦的表现。 4、调试动作： ...

[跟FBI学读心术 下载链接1](#)