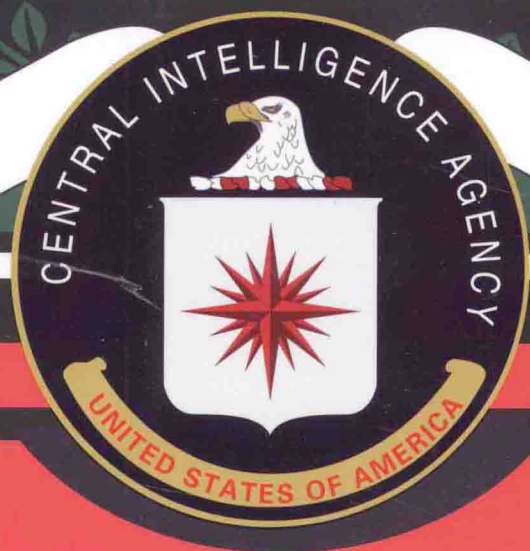


CIA

心理战术



鲁芳（知名心理作家）著 京师心智（专业心理教育机构）组编

美国中央情报局教你无敌心理战术

教你察言观色，驾驭人心，说服他人，化解矛盾

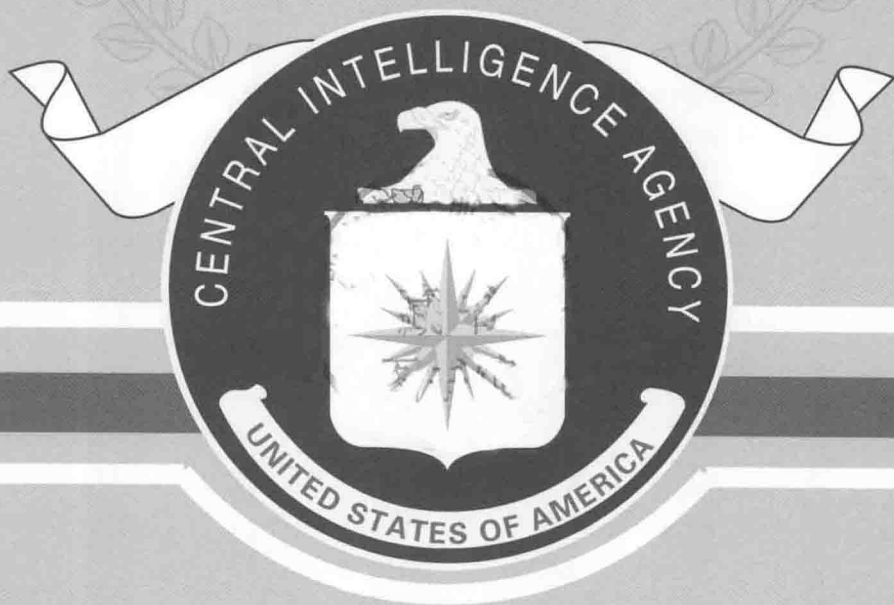
中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



心理学界

CIA

心理战术



鲁芳（知名心理作家）著

京师心智（专业心理教育机构）组编

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

CIA 心理战术：美国中央情报局教你无敌心理战术：
最新升级版/鲁芳著. —2 版. —北京：中国法制

出版社，2014. 7

(心理学世界)

ISBN 978 - 7 - 5093 - 5539 - 8

I. ①C… II. ①鲁… III. ①心理交往 - 通俗读物
IV. ①C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 157094 号

策划编辑：刘 峰 (52jm. cn@163. com)

责任编辑：杨 智 (yangzhibnlaw@126. com)

封面设计：周黎明

CIA 心理战术：美国中央情报局教你无敌心理战术 (最新升级版)

CIA XINLI ZHANSHU: MEIGUO ZHONGYANG QINGBAOJU JIAONI WUDI XINLI ZHANSHU (ZUIXIN SHENGJIBAN)

著者/鲁 芳

经销/新华书店

印刷/三河市紫恒印装有限公司

开本/710 × 1000 毫米 16

印张/16. 75 字数/216 千

版次/2014 年 9 月第 2 版

2014 年 9 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 5539 - 8

定价：39. 80 元

北京西单横二条 2 号

值班电话：010 - 66026508

邮政编码 100031

传真：010 - 66031119

网址：<http://www.zgfzs.com>

编辑部电话：010 - 66038703

市场营销部电话：010 - 66033393

邮购部电话：010 - 66033288

(如有印装质量问题，请与本社编务印务管理部联系调换。电话：010 - 66032926)

鲁 芳

知名心理作家，京师心智心理培训师。代表作有《色彩心理学》《怪诞心理学》《别对我说谎》《做自己的心理医生》《FBI心理术》《FBI读心术与攻心术》《FBI识人术与测谎术》《CIA心理术》《CIA超级心理战术》《FBI与CIA心理术》《心理学是本故事书》《三天读懂心理常识》等。

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开发机构。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。

关联企业京师博仁，是一家集研究、开发、生产、销售、售后服务、培训、专家支持于一体的专业的心理学应用服务机构。

顾问委员会

孙啸海	朱桂梅	兰祁蓉	李红军	李永康
陈志卫	李井杰	张馨月	赵金辉	周家全
崔 潇	师晨晖	孙 鹏	孟 玲	刘彩琴
李艳萍	刘卫平	潘光琳	杨 攀	王亚雄
陈庆峰	陈国栋	孙凤兰	刘 敏	鲁 芳

前 言

俗话说“画龙画虎难画骨，知人知面不知心”，世间最难以揣摩的便是人心。一般情况下，我们对一个人的了解往往都流于表面，有的人善于掩饰，外人根本无法在短时间内看透他的内心；而有的人虽然不善于掩饰，但他们知道小心翼翼行事，而心思不够细腻的人同样难以看清楚。所以就有了那句“知人知面不知心”，可见世人对人心的揣测实际上是期待的，对人心的难懂也是无奈的。

不过，美国中央情报局在读懂人心方面却有着自身独特的技巧。身为维护美国利益的一股特殊力量，它为美国国家安全做出了不朽的贡献；而作为美国乃至全世界最大的情报机构，它总是能搜集到最新、最及时、最准确的情报，这些情报也成了美国政府实施战略性行动的必要依据。

美国中央情报局简称中情局，在中情局中工作的特工们被称为CIA，他们几乎活动在世界各地，力求消除一切对美国国家安全造成威胁的因素。这些CIA拥有强大的、惊人的力量，其中就包括他们独有的读懂人心了解他人的技巧，即便是善于伪装的人，他们也能够透过表

面现象看清其内心的真相。那么，CIA到底有什么办法去解读如此复杂的人心呢？或者说，假如一个人就在CIA的面前，他们会用什么办法知道这个人的心思？会怎么判断这个人是不是恐怖分子呢？而对于我们普通人来说，日常交际不也需要这种本领去解读你想要了解的身边人吗？

在美国历史上，共授予了十名五星上将，艾森豪威尔的晋升速度第一。他从上校到五星上将仅仅用了四年时间。可你知道吗？那时他还没有上战场打过仗，他仅仅是一个参谋！事实上，在他被马歇尔举荐为指挥欧洲战场的美军最高统帅时，艾森豪威尔还只是一个刚刚晋升为少校的军官。这件事，不但艾森豪威尔自己意想不到，就连整个美军，乃至美国都不曾想到，这个名字对大家简直是太陌生了。

马歇尔在提交给罗斯福的提名报告中，有一段评价艾森豪威尔的话是这样说的：“艾森豪威尔不但具有超凡的军事组织才能，并且还善于促使别人接受他的观点和思想，善于调解不同的分歧意见，而他这种本领又使人感到心情舒畅，人们真心地信赖他。我想，这些品德正好是我们驻扎欧洲作战的部队统帅应当具备的素质。”

罗斯福看完这段评述，十分激动，最终他决定任用艾森豪威尔。就这样，艾森豪威尔从一个小军官一跃成为了美国历史上第二位远征欧洲的统帅。要知道，在艾森豪威尔的前面，还有366名比他资格更老的高级将领，而他就是凭借着“善于促使别人接受他的观点和思想，善于调解不同的分歧意见”，成就了他名垂青史的伟大事业。

CIA丰富的读懂人心了解他人的经验告诉我们，善于使人接受自己的意见和想法的人，其实就是善于掌控他人的人，只有击中了对方的

心，才能使其打心眼里接受和赞同你。读懂人心其实读的就是一个人内心最真实的想法，读的是一个人掩藏在心中的不为人知的秘密；而掌控他人实际上就是在读懂人心的基础上恰到好处地攻占对方的心，操控其思想和选择。

每个人的心中都藏有一张底牌，瞧瞧你身边的那些人，你是不是也会感到困惑：他／她究竟在想什么呢？我到底怎样才能让他／她接受我的意见呢？你知道了这张底牌究竟是什么，那这些问题也就迎刃而解了。

本书分为两篇，上篇专门介绍 CIA 在执行任务时经常用到的读懂人心了解他人的技巧，教你通过外貌、表情、肢体动作、语言等方面，从多角度入手，洞悉一个人的内在及其真实想法；下篇专门讲述 CIA 在审讯的过程中，如何巧用掌控他人的技巧让嫌疑犯乖乖就范，同时还穿插了一些小故事、小案例，帮助你更准确地理解和应用。

亲爱的读者朋友，如果你也想成为看透他人心理的高手，成为掌控他人的能手，那就看 CIA 教你怎样做吧。



—— 目 录 ——

上篇 CIA教你读懂人心

第一章 CIA教你读懂人心的技巧 / 001

CIA，其实就是美国中央情报局的简称。很多人听说过，但却从未真正认识CIA，甚至在很多人眼里，CIA分明就是一个神话，是普通人难以企及的，可事实上并非如此。本章将带你从心理学的角度重新认识CIA，并将一个全新的、具有现实意义的CIA带到你的面前，因为这里为你揭秘CIA不为人知的训练程序，告诉你具有神一般超能力的CIA是如何由一个普通人炼成的。此外，本章还将告诉你，CIA是如何一眼识破人心的，观察面部表情是如何识破人心的，眼睛是如何展示内心的，并且为你揭晓隐藏在嘴巴上的秘密。

第一节 美国中央情报局的秘密档案 / 002

一、美国中央情报局简介 / 002

二、关于中情局的招收与训练 / 004

三、CIA艰辛的心路历程 / 007

第二节 CIA教你一眼读懂人心 / 009

第三节 读懂他人“眼”中的世界 / 016

一、瞳孔大小暗示怎样的心理变化 / 016

二、视线转移代表怎样的心理变化 / 017

三、观眼识人的小诀窍 / 019

第四节 嘴巴上漏出的心理秘密 / 021

第五节 CIA 独特的“隔布”读懂人心法 / 023

一、穿衣打扮中的各种心理 / 023

二、领带中隐藏的男性心理 / 025

第二章 CIA教你闻声读懂人心 / 028

有没有一种声音，你一听就知道是谁的？你一听就知道对方心中的喜怒哀乐？甚至你一听就知道这个人在想什么？告诉你，CIA除了用眼睛观察，还会用耳朵听，不同的声音不同的音质，代表着各种不同的性格。你知道声音中隐藏着人心的玄机吗？有的人说话声音小，有的人说话声音大，其实这些都是性格使然，还有很大一部分都是当前的心理状态决定的。知道了这些，你也就知道了解读声音的奥秘；而说话用语的风格、说话语速的快慢以及说话经常涉及的内容，其实都在一定程度上代表了一个人的性格和内心。下面就跟着CIA一起来看看吧！

第一节 闻其声，辨其心 / 029

一、闻声辨识人心的奥秘 / 029

二、声音的大小暗示真实想法 / 033

第二节 根据语言风格解读性格 / 036

第三节 语速中的微妙心理变化 / 041

第四节 对话内容折射的心理 / 045

第五节 CIA教你看穿伪装的语言 / 049

- 一、言辞过谦者戒心极重 / 049
- 二、爱找借口是对自身缺陷的遮掩 / 051
- 三、表扬一下，看对方的反应 / 055

第三章 CIA教你肢体语言读懂人心 / 057

自幼小时候起，一直到我们长大，或许我们已有过很多与他人直接或间接的沟通经验，而在整个的交流过程中，我们其实并非只是“闻其声”，必要的时候我们还需要“观其行”；一个人怎么说，我们无从辨别真假，除非我们事前就得知了真相，而其行为动作相对于话语而言，实在是我们辨识真假的凭据。那举手投足间所隐藏的真意，能够被经验丰富的CIA一眼看穿。你想知道CIA是怎么做到的吗？人体的每一个部位几乎都有说话的功能，比如手势、腿脚、坐姿等等。

第一节 典型的头部动作告诉你什么 / 058

第二节 CIA 为你破译“举手投足”中的心理密码 / 063

- 一、CIA 眼中的双手会说话 / 063
- 二、CIA 教你观察双脚的动作密语 / 067

第三节 CIA 送你一本会话手册 / 070

- 一、透过坐姿揣测其心理变化 / 070
- 二、观察坐姿，探究性格 / 073
- 三、会话中的身体距离 / 077

第四节 肢体语言在异性互动中的微妙变化 / 082

第五节 CIA 教你读懂孩童的身体语言 / 085

- 一、孩子“吃手指” / 085
- 二、孩童世界中的身体语言 / 086

第四章 CIA教你找出撒谎者 / 091

男人爱撒谎已经不再是什么新鲜的话题，而女人也同样爱撒谎。关于恋爱、婚姻中的谎言历来就一直是困扰年轻男女的话题之一，她想不通为什么男人都爱撒谎，他也想不明白，为什么女人也会做这种连自己都痛恨的事情……事实上，这些问题的答案也没那么难，只不过在给出答案之前，大家都有必要搞清楚两个问题，那就是：男人和女人撒谎的原因是什么？这些原因是否可以被归类并被划分出区别？如果你不想总是听到谎言，或者说你想揪出那个撒谎的家伙，那就跟着CIA一起来学一点关于识谎、揭谎、预防谎言的心理技巧吧！

第一节 男人和女人都爱撒谎 / 092

一、男人爱撒谎 / 092

二、女人也爱撒谎 / 098

第二节 CIA教你提问的技巧 / 099

一、建立基线行为准则 / 099

二、问题分四步走 / 101

第三节 撒谎的反应行为 / 105

一、安慰动作 / 105

二、冻结动作 / 111

三、逃离动作 / 115

第四节 撒谎的重要口头标志 / 116

一、愧疚感的扭转 / 117

二、跳跃式答复 / 118

三、拖延战术 / 120

- 四、翻转局面 / 122
- 五、被忘却的记忆 / 123
- 六、反反复复的老毛病 / 123
- 七、善于迂回战术 / 124
- 八、很乐于讨好你 / 126

下篇 CIA教你掌控他人

第五章 CIA教你快速拉近距离 / 127

心理距离是人际关系亲疏的根源，有些人整天待在一起，不一定就亲近，也有些人虽然相隔甚远，却心灵相通。因此身体距离并不代表心理距离，而心理距离却又在无形中决定着人际关系的好与坏。那么，如何拉近你与他人的心理距离呢？如果你与对方是初次相识，如何巧妙而不露痕迹地靠近对方呢？CIA在这里向大家介绍几个妙招，帮助你顺利走进对方的心理世界。

- 第一节 让对方感知真诚的握手玄机 / 128
- 第二节 牢记对方姓名为你加分 / 131
- 第三节 赞美有度，拒绝有方 / 134
 - 一、适度赞美的技巧 / 134
 - 二、有所拒绝才会有所收获 / 137
- 第四节 寻找共同话题，不忘适时迎合 / 140
- 第五节 学会倾听，巧用沉默 / 143

一、学会倾听他人的心声 / 143

二、巧用沉默战术 / 145

第六章 CIA教你驾驭人心 / 150

所谓驾驭人心，实际上也是掌控人心，是将对方拉到自己的战线上，运用心理技巧让对方接受自己的意愿；同时，也更深层次地拉近了双方的心理距离。你知道CIA是怎样掌控人心的吗？如何转变对方的敌对立场？如何巧妙地操控其意志和行为？

第一节 寻找共同的“假想敌”，激起对方的合作意识 / 151

第二节 打入对方内部，赢得控制权 / 155

一、深入内部，取得信任 / 155

二、潜入对方内心，操控其意志 / 158

第三节 明处让步，暗处进攻 / 161

第四节 示弱于人，化解敌意 / 165

第七章 CIA教你说服人心 / 171

在一间繁忙的办公室内，很多人都在排队等着使用打印机，而此时如果有一个人匆匆忙忙跑进来，喘着气说：“可以让我先用吗？因为这份文件有急用。”如果是你，你会赞成还是反对？事实上，绝大多数的人一般都会选择同意。生活中，每个人都会遇到类似的场景，此时你选择赞成，就表明你被对方说服了；而反对，则说明你没有被说服，就是这么简单。但严格意义上，我们还会碰到更为复杂的局面，比如对方始终坚持自己的立场，而此时，心理战就成了你的不二之选。如何选定说服的时机？如何利用对方的好奇心达到自己的目的？如何借用外界力量为己所用？如何掌控他人的决定？……在本章中，CIA将详细地为你介绍说服他人的技巧。

第一节	选对时机，攻其不备 / 172
第二节	封锁消息，激发好奇心 / 178
一、	封锁消息，让对方处于“信息饥饿状态” / 178
二、	利用对方的好奇心 / 180
第三节	权威效应，让说服的力量更强大 / 183
一、	心理学中的权威效应 / 183
二、	将权威拉来为己所用 / 185
三、	权威不说话，威慑力量也不减 / 186
第四节	给出二选一，操控其选择 / 189
一、	CIA 巧妙说服轻生女子 / 189
二、	操控二选一的心理秘诀 / 191
第五节	顺水推舟，让对方不得不低头 / 194
一、	顺水推舟，抛出认同观念 / 194
二、	顺水推舟，请君入瓮 / 195
三、	顺水推舟，归谬说理 / 199
四、	说服要注意的问题 / 203
第六节	揪出症结，猛攻对方心理弱点 / 205
第七节	将计就计，利用矛盾法说服对方 / 210
第八节	志同道合，成为对方的同路人 / 214
第八章	CIA教你化解矛盾 / 219
矛盾存在于任何人之间，哪怕是再亲密的爱人也避免不了大大小小的	

矛盾或摩擦。而在矛盾中，有的人会积怨日深，最终演变成仇恨，而有些人反而在矛盾中加深了感情，这就是面对矛盾、解决矛盾时不同的方式和方方法所导致的不同结果。你知道赞美能消除敌意吗？你相信温和而友善的沟通能化解对立吗？你知道你的换位思考同样也能换来对方的理解吗？当双方之间的矛盾一触即发，有什么好办法能够缓解呢？……及时而巧妙地清理矛盾是预防冲突的有效手段。下面，就让我们跟着 CIA 一起来学习化解矛盾的技巧吧！

第一节 背后公开赞美，消解敌意 / 220

一、赞美的妙用 / 220

二、背后赞美是妙招 / 222

第二节 换位思考，让角度互换带来双赢 / 225

第三节 破解困局，两心间自然澄明 / 230

一、坦承错误，适时转移话题 / 230

二、保持沉默 / 232

第四节 温和沟通，驱散矛盾的阴影 / 234

一、不含敌意的沟通 / 234

二、否认“我很优秀” / 237

第五节 破窗的启示：抽掉矛盾衍生的温床 / 243

第六节 巧用心理暗示化解矛盾 / 248

第七节 制造幽默，让矛盾见鬼去吧 / 252

上篇 CIA 教你读懂人心

—— 第一章 ——

CIA 教你读懂人心的技巧

CIA，其实就是美国中央情报局的简称。很多人听说过，但却从未真正认识CIA，甚至在很多人眼里，CIA分明就是一个神话，是普通人难以企及的，可事实上并非如此。本章将带你从心理学的角度重新认识CIA，并将一个全新的、具有现实意义的CIA带到你的面前，因为这里为你揭秘CIA不为人知的训练程序，告诉你具有神一般超能力的CIA是如何由一个普通人炼成的。此外，本章还将告诉你，CIA是如何一眼识破人心的，观察面部表情是如何识破人心的，眼睛是如何展示内心的，并且为你揭晓隐藏在嘴巴上的秘密。

