

《看誰在說謊》

图书基本信息

书名：《看誰在說謊》

13位ISBN编号：9789571351438

10位ISBN编号：9571351431

出版时间：2010-11

出版社：時報文化出版企業股份

作者：Lieberman, David J.

页数：240

译者：項慧齡

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

前言

前言 抓住謊言蹤跡，做人生的贏家 不論在工作場合或私人生活之中，誠實是每一種人際關係的基石。隨時察覺他人的真正意圖很重要，這麼做通常可以節省你的時間、金錢、精力，以及避免被騙、傷心。當你知道一個人的真正企圖時，你就會知道如何控制局面，或至少不會被占便宜。

沒有一種能力比能夠持續一致地為人生做出正確的決定更棒的了，但必須牢記在心的是，唯有根據事實真相所做的決定，才會是正確而牢靠的決定。藉由本書，你將學習如何參透言外之意，以及當人們口是心非的時候，如何看穿他們心裡真正的想法。我以前的一位客戶對此做了絕佳的詮釋，她說：「這就像是成了人們肚子裡的蛔蟲一樣。」 在一個理想社會中，根本不需要撒謊，這本書也沒有存在的必要。然而，我們生活在一個爾虞我詐的世界，在這場遊戲中，不管你想「玩下去」還是「不玩了」，都由不得你。問題是，你想不想成為這場遊戲的贏家——在情場上不再失意；在商場上掌握優勢，無論在何時何地與人們交涉，你都握有成為常勝軍的利器。 我是研究人類行為領域的專家，同時也是擁有心理學博士學位的合格催眠治療師。我從事團體催眠治療與私密的個人治療，並提供一種影響力，而這種影響力是許多費用昂貴的律師、頂尖優秀的會計師，以及經驗豐富的總經理無法給予的。 正如大家所知道的，人們總是口是心非或話中有話，更經常忽略許多訊息背後的意義。

而這本書就是要教你如何發掘真相。作為一個成功、有效率的談判者，你必須運用許多策略與技巧，而所有的策略與技巧，全賴你所獲得訊息的精確程度。這就像你使用一台全世界性能最佳的電子計算機，但你輸入的數字是錯誤的，那麼就算計算出答案，也沒有任何意義。 我們經常忘記，事實真相是多麼容易掩藏在交談、協商或訊問之中。據說美國總統林肯曾被問到一個難題：「如果把一隻羊的尾巴也稱做一條腿的話，那麼羊總共有幾條腿？」林肯回答：「四條腿。因為光是說牠的尾巴是一條腿，它並不會真的變成腿。」 當人們為了許多不同原因撒謊的時候，他們的謊言很少會為受騙的對方帶來什麼好處。一個不可否認的事實是：每一個人都會說謊，卻沒有人喜歡這種事發生在自己頭上。 一個巴掌拍不響，謊言要發生作用，至少需要兩個人——一個說謊；一個相信。我們無法阻止人們說謊、欺騙的行為，但我們有辦法不讓他們得逞。 本書分為八章，分別探討說謊的不同面向，並提供一些創新的技巧，幫助你判斷對方是否在說謊。如果你是受騙的苦主，這些技巧可以協助你找出真相，控制局面。書中列舉的許多例子都發生在私人關係以及工作職場中，相信大家對這些情節都不陌生。

【Part1 破解謊言密碼】 本書提供了尋究謊言的各種線索，在這一章裡，首先舉出四十六條關於欺騙的線索，共分為七大類。有些線索是關於肢體語言的基本原理，有些則使用了較高階的技巧與步驟，例如語言心理學強調法（psycholinguistics emphasis, PLE），以及神經語言選擇知覺（neural linguistic choice perception）。每一個類別最後都會做摘要總結，以利參考。 【Part2

善用套話技巧】 「我們往往盲目地參與一場唇槍舌戰。」這句話的意思是，我們通常會在一場爭執結束的兩天之後，才想到我們當時應該問對方哪些問題。這個章節提供了具體精確的測謊謀略，清楚告訴你何時該開口說話、該說什麼。書中將利用這一套精密複雜的系統，從每一個心理角度，選擇各種不同的情境策略加以對照因應。每一個情境都包含了基本策略、進階策略，以及終極攻勢。

【Part3 冷靜旁敲側擊】 在一場輕鬆隨意的交談之中，你認為對方可能有所欺瞞，但又無法大刺刺地直接質問時，該怎麼辦？本章提供了一些絕佳、但又不至於明目張膽的方法，讓你蒐集到更多訊息；你也可以學習如何掌控交談進行的方向，獲取你所想要的訊息。除此之外，本章也涵蓋了一些必要的策略手法，在你缺乏所需的優勢之際，助你取得真相。而如果你居於強勢地位，所使用的心理步驟也將隨之不同。 【Part4 設下欺瞞防火牆】 這一章包含了兩個簡單、卻能帶來驚人效果

的技巧。只要使用第一個技巧，就幾乎沒有人能騙得了你；第二個技巧則讓你無論在何種情況下，都能明辨對方的真正意圖與動機。 【Part5 誘引潛意識投降】 本章陳述了最高階、最具開創性的技巧。運用催眠以及由我研發出來、稱之為「催眠腳本」（Trance-Scripts）的一套系統，就可以在不被對方察覺的交談情況下，直接控制使喚對方的潛意識。經由這個過程，你將能說服對方吐露真相。

【Part6 熟習心理戰術】 本章探討如何操控人類思想的心理戰術，一旦你熟習這些技巧，就知道如何讓人們說出實情。也就是說，藉由瞭解大腦處理訊息的過程，你可以輕易地左右人們的決定。

【Part7 避開自欺陷阱】 在一本談論謊言的書中，曾提及一句最真的真理：我們騙得最過火的時候，就是自欺的時候。例如，我們都知道某人的配偶不忠，但是當事人卻無視所有的警訊，拒絕相信配偶出軌的事實。本章會教導你如何察覺、並進一步消除阻擋你看清真相的障礙。 【Part8

戳破行家騙局】 這個章節介紹了專家所運用的心理祕訣，你將發現這些專業人士——從職業撲

《看誰在說謊》

克牌玩家到談判大師——是如何用客觀的方式，阻擋你察覺事實真相，甚至影響你評估訊息的能力。專家的影響力是很巨大的，他們可以強烈影響你對現實的觀感。當然，讀了本書之後，你的思想就能超越他們所帶來的影響。

《看誰在說謊》

內容概要

厭倦了被愛情的謊言耍得團團轉？
如何提防詐騙集團層出不窮的詭計花招？
怎樣看穿誰是會出賣你的朋友？
面對花言巧語的推銷員，如何測試他們是否誠實可靠？

《看穿人心的問話術》《讓人對你說YES！》作者

終極版心理測謊戰術

從公事到私事、從隨意的交談到嚴正的談判，
教你巧妙破解騙局、做出正確決定，成為人際溝通常勝軍！

你知道誰在說謊嗎？

Q：你確定東西不是你拿走的？

A：當然不是。

我確定東西不是我拿走的。

受指控時，說謊者由於是在毫無準備下被逮到，沒有時間思考，便會出於恐懼地套用對方的話做出否定回答。因為把肯定句轉換成否定句，是最快速的反應方法。

Q：你有作過弊嗎？

A：沒有。

沒有，我考試從來不作弊的。

為了贏得你的信任，說謊者會刻意選用堅定的字眼，以達到「補強」的作用，試圖讓自己的說法更具說服力。

Q：你昨天晚上下班後去了哪裡、吃了什麼？

A：我昨天下班後就直接回家了，室友煮了義大利麵，但我沒吃。

我昨天下班後就直接回家了，室友很驚訝我竟然不吃晚餐，尤其是她最拿手的義大利麵。

說謊者會十分小心地陳述一個事件的細節，卻經常遺漏了一個關鍵要素——加入第三者的觀點或意見，因為他們通常沒有聰明到能考慮到這種思惟層面。

謊言經常以各種型態充斥在生活中，不論是無毒的善意欺瞞、或是有害的惡意詐騙，都將使人際關係蒙上一層令人不安的虛偽感。

隨時察覺他人的真正意圖是很重要的，這樣你才能節省更多時間、金錢和精力，以及避免被騙而傷心。

就算是再厲害的扯謊高手，也無法完全隱藏不經意顯現的各種心理線索，本書剖析說謊行為的不同面向和類型，揭露說謊者也不自知的解謊密碼，教你洞悉人類最微妙、最誠實的生理和情緒反應，嗅出謊言的氣息、避開欺騙的陷阱，以絕佳的制衡策略，在人際互動中攻守自如，立於不敗之地！

《看誰在說謊》

作者簡介

大衛·李柏曼 David J. Lieberman

國際知名的人類行為研究權威，也是極受歡迎的演說家、諮詢顧問，以及美國各大廣播電視節目爭相邀請的學者來賓。擁有心理學博士學位，其著作已被翻譯成十多種語言，由他研發的各種心理方法與技巧，廣泛被FBI、美國海軍、財星五百大企業以及二十多國的政府、企業與心理衛生專業人員運用於各領域，均獲得突破性的成效。著有《看穿人心的問話術》、《讓人對你說YES！》等書。

書籍目錄

【前言】 抓住謊言蹤跡，做人生的贏家

Part1 找出欺騙線索

- 洩露真相的身體語言
- 相互矛盾的情緒與言行
- 不自在的互動表現
- 欲蓋彌彰的應對表達
- 不尋常的說話方式
- 漏洞百出的心理徵兆
- 謊言大搜索

Part2 善用套話技巧

- 三項基本策略，試探背後意圖
- 十一項進階策略，掌握詐騙證據
- 十一項終極攻勢，直搗謊言核心

Part3 冷靜旁敲側擊

- 一般對話的試探技巧
- 特殊情境的個別策略
- 掌控話題的主導權
- 要求具體的說明
- 發掘真相的關鍵詞
- 取得發言權

Part4 設下欺瞞防火牆

- 不讓謊言有發生的機會
- 誠實的人不在乎做出負面回應

Part5 誘引潛意識投降

- 嵌入暗示指令
- 4-3-2-1 法則
- 讓他照著做
- 分裂他的自我認知
- 觀察眼睛的轉動
- 拋下誠實之錨
- 營造說謊與痛苦的連結
- 建立心靈橋樑
- 話塞子催眠術
- 改變他對現實的看法

Part6 熟習心理戰術

- 動之以情，誘之以利
- 善用心理內化作用
- 改變他的生理機能
- 提供額外訊息
- 把問題擴大
- 從容地表達期望
- 在對方不自在時逼供
- 突顯自己的優勢
- 精通訊息處理程序
- 運用「趨樂避苦」法則

Part7 避開自欺陷阱

- 拒絕看清事實

《看誰在說謊》

扭曲的偏見

受情感操弄

Part8 戳破行家騙局

拉近彼此的關係

天下沒有白吃的午餐

熟知比較的錯覺

善用自我行為合理化的傾向

營造盲從跟風效應

對專家的迷思

物以稀為貴

提供花俏的輔助訊息

只為你著想

以不實的承諾換取信任

抓準補償心態

「善意」的提醒

【結語】永遠不上當

（摘自【前言 > 抓住謊言蹤跡，做人生的贏家】） 【前言】抓住謊言蹤跡，做人生的贏家
不論在工作場合或私人生活之中，誠實是每一種人際關係的基石。隨時察覺他人的真正意圖很重要，這麼做通常可以節省你的時間、金錢、精力，以及避免被騙、傷心。當你知道一個人的真正企圖時，你就會知道如何控制局面，或至少不會被占便宜。沒有一種能力比能夠持續一致地為人生做出正確的決定更棒的了，但必須牢記在心的是，唯有根據事實真相所做的決定，才會是正確而牢靠的決定。藉由本書，你將學習如何參透言外之意，以及當人們口是心非的時候，如何看穿他們心裡真正的想法。我以前的一位客戶對此做了絕佳的詮釋，她說：「這就像是成了人們肚子裡的蛔蟲一樣。」

在一個理想社會中，根本不需要撒謊，這本書也沒有存在的必要。然而，我們生活在一個爾虞我詐的世界，在這場遊戲中，不管你想「玩下去」還是「不玩了」，都由不得你。問題是，你想不想成為這場遊戲的贏家——在情場上不再失意；在商場上掌握優勢，無論在何時何地與人們交涉，你都握有成為常勝軍的利器。

我是研究人類行為領域的專家，同時也是擁有心理學博士學位的合格催眠治療師。我從事團體催眠治療與私密的個人治療，並提供一種影響力，而這種影響力是許多費用昂貴的律師、頂尖優秀的會計師，以及經驗豐富的總經理無法給予的。正如大家所知道的，人們總是口是心非或話中有話，更經常忽略許多訊息背後的意義。而這本書就是要教你如何發掘真相。作為一個成功、有效率的談判者，你必須運用許多策略與技巧，而所有的策略與技巧，全賴你所獲得訊息的精確程度。這就像你使用一台全世界性能最佳的電子計算機，但你輸入的數字是錯誤的，那麼就算計算出答案，也沒有任何意義。

我們經常忘記，事實真相是多麼容易掩藏在交談、協商或訊問之中。據說美國總統林肯曾被問到一個難題：「如果把一隻羊的尾巴也稱做一條腿的話，那麼羊總共有幾條腿？」林肯回答：「四條腿。因為光是說牠的尾巴是一條腿，它並不會真的變成腿。」當人們為了許多不同原因撒謊的時候，他們的謊言很少會為受騙的對方帶來什麼好處。一個不可否認的事實是：每一個人都會說謊，卻沒有人喜歡這種事發生在自己頭上。一個巴掌拍不響，謊言要發生作用，至少需要兩個人——一個說謊；一個相信。我們無法阻止人們說謊、欺騙的行為，但我們有辦法不讓他們得逞。

本書分為八章，分別探討說謊的不同面向，並提供一些創新的技巧，幫助你判斷對方是否在說謊。如果你是受騙的苦主，這些技巧可以協助你找出真相，控制局面。書中列舉的許多例子都發生在私人關係以及工作職場中，相信大家對這些情節都不陌生。【Part1 破解謊言密碼】

本書提供了尋究謊言的各種線索，在這一章裡，首先舉出四十六條關於欺騙的線索，共分為七大類。有些線索是關於肢體語言的基本原理，有些則使用了較高階的技巧與步驟，例如語言心理學強調法（psycholinguistics emphasis, PLE），以及神經語言選擇知覺（neural linguistic choice perception）。每一個類別最後都會做摘要總結，以利參考。【Part2 善用套話技巧】

「我們往往盲目地參與一場唇槍舌戰。」這句話的意思是，我們通常會在一場爭執結束的兩天之後，才想到我們當時應該問對方哪些問題。這個章節提供了具體精確的測謊謀略，清楚告訴你何時該開口說話、該說什麼。書中將利用這一套精密複雜的系統，從每一個心理角度，選擇各種不同的情境策略加以對照因應。每一個情境都包含了基本策略、進階策略，以及終極攻勢。【Part3 冷靜旁敲側擊】

在一場輕鬆隨意的交談之中，你認為對方可能有所欺瞞，但又無法大刺刺地直接質問時，該怎麼辦？本章提供一些絕佳、但又不至於明目張膽的方法，讓你蒐集到更多訊息；你也可以學習如何掌控交談進行的方向，獲取你所想要的訊息。除此之外，本章也涵蓋了一些必要的策略手法，在你缺乏所需的優勢之際，助你取得真相。而如果你居於強勢地位，所使用的心理步驟也將隨之不同。

【Part4 設下欺瞞防火牆】 這一章包含了兩個簡單、卻能帶來驚人效果的技巧。只要使用第一個技巧，就幾乎沒有人能騙得了你；第二個技巧則讓你無論在何種情況下，都能明辨對方的真正意圖與動機。【Part5 誘引潛意識投降】

本章陳述了最高階、最具開創性的技巧。運用催眠以及由我研發出來、稱之為「催眠腳本」（Trance-Scripts）的一套系統，就可以在不被對方察覺的交談情況下，直接控制使喚對方的潛意識。經由這個過程，你將能說服對方吐露真相。【Part6 熟習心理戰術】

本章探討如何操控人類思想的心理戰術，一旦你熟習這些技巧，就知道如何讓人們說出實情。也就是說，藉由瞭解大腦處理訊息的過程，你可以輕易地左右人們的決定。【Part7 避開自欺陷阱】

在一本談論謊言的書中，曾提及一句最真的真理：我們騙得最過火的時候，就是自欺的時候。例如，我們都知道某人的配偶不忠，但是當事人卻無視所有的警訊，拒絕相信配偶出軌的事實。本章會教導你如何察覺、並進一步消除阻擋你看清真相的障礙。【Part8 戳破行家騙局】

《看誰在說謊》

這個章節介紹了專家所運用的心理祕訣，你將發現這些專業人士——從職業撲克牌玩家到談判大師——是如何用客觀的方式，阻擋你察覺事實真相，甚至影響你評估訊息的能力。專家的影響力是很巨大的，他們可以強烈影響你對現實的觀感。當然，讀了本書之後，你的思想就能超越他們所帶來的影響。

《看誰在說謊》

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