

<<看谁在说谎>>

图书基本信息

书名：<<看谁在说谎>>

13位ISBN编号：9787218081489

10位ISBN编号：7218081487

出版时间：2012-11

出版时间：广东人民出版社

作者：大卫·李柏曼

页数：199

译者：项慧龄

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：<http://www.tushu007.com>

<<看谁在说谎>>

内容概要

46条拆谎线索、27招套话技巧

还你一个天下无谎的世界

当恋人有所欺瞒，而你又不能直接质问时，该怎么办？

当旁观者都看出某某配偶不忠时，为何当事人却无视所有的线索？

当客户话中有话时，如何看透他们心里真正的想法？

当上司不愿透露你未获升迁的原因时，如何套出实情？

《看谁在说谎》是迄今为止最全面的识谎技巧全集，从微表情到身体语言，从唇枪舌剑到心理游戏.....援引了几乎所有情境下的识谎实例，教你通过肢体语言、口头陈述、情绪状态和心理征兆等微妙线索，精准地嗅出谎言气息，避开欺骗的陷阱，不着痕迹地拆穿各种谎言，回归诚实平等的人际关系！

你知道谎言有什么漏洞吗？

心里有鬼的人，会断断续续地说出“事实”，直到获得对方认可为止。

“说溜了嘴的错话”其实是一种下意识的漏洞。

说谎者提到的数字都是同一个数字，或是另一个数字的倍数。

在说谎者编造的事件中，通常不包含第三者的观点。

“语言”和“非语言”智慧并驾齐驱的唯一杰作，让你在情场上不再失意，商场上尽享优势。

<<看谁在说谎>>

作者简介

识谎专家中的专家

大卫·李柏曼 (David J. Lieberman)

国际人类行为学领域的领袖

心理学博士

国际畅销书作者

广受欢迎的演说家和咨询顾问

“神经官能分析”短期治疗法的创始人

大卫·李柏曼是世界上唯一兼具“语言大师”和“非语言大师”身份的学者。

他研发的识谎技巧已为美国FBI、海军部、全球500强企业以及25个国家的政府和公司运用。

他以专家身份受邀参与200多个电视节目，并频繁作客美国国家公共广播电台 (NPR)、美国公共电视网 (PBS)、今日秀 (The Today Show)、和福克斯新闻 (Fox News) 等，受到《纽约时报》等世界级主流媒体的追捧，被誉为人类行为学领域“专家中的专家”。

李柏曼“看谁”系列作品：《看谁听你的》(Get Anyone to Do Anything) 和《看谁听谁的》(Executive Power) 正引爆大众心理学狂潮，其作品已被翻译成18种语言。

<<看谁在说谎>>

书籍目录

导读见招拆招：让人对你说真话

第1章46条欺骗的线索侦察身体和潜意识

说谎者在表情、眼神、举手投足间都传达了真相的信息。

而人们说话时所选择的字眼则反映了他们当前的心理状态。

当你掌握本章知识，你就会发现，说谎者掩饰得再好，也常常被自己的身体和潜意识背叛。

类别1身体不会说谎

类别2情绪与言行矛盾

类别3姿势动作与环境互动

类别4特定的交谈措辞

类别5说话方式隐藏意念

类别6说谎者的思维模式

类别7谎言大搜索

第2章27道谎言追缉令口头测谎攻势

你觉得男友或女友昨天晚上与人有染，如何询问？

你认为有位同事在上司面前说你坏话，怎样通过谈话确认真有其事？

一个简单的关键句竟能让说谎者不打自招！

让你不伤和气地揭开对方的面具，充分展现如同侦探般的智慧和风度。

阶段1基本攻势：轻描淡写的话引子

阶段2进阶攻势：不露底牌的质问句

阶段3终极攻势：不伤和气的逼供法

第3章让真相说话搜集欺瞒证据

你想拥有神探般的问话技巧吗？

原来一个神奇的句子就可以打开对方的话匣子，而如果你用了另外一种方式问话，对方则可能宁死也不透露任何信息。

情境1一般情境：运用“事实”套话

情境2特殊情境：打开话匣子的神奇问句

情境3主导话题的方向

情境4把抽象回答具体化

情境5发掘真相的关键词

情境6取得发言权

第4章心理游戏遏制说谎动机

在谎言还未成为谎言之前，是扼杀说谎动机的最佳时机。

当你想要确认一个真相，而这个真相与对方先前的行为有关时，你知道怎样转移对话焦点，预防对方产生说谎的动机吗？

你知道哪些问话技巧已经普遍应用于应聘者的筛选过程吗？

步骤1强力守备：预防谎言

步骤2积极进攻：认识骗徒

第5章心灵测谎器善用催眠脚本

在美国，测谎仪被警察局和情报局频繁使用；而对应聘者测谎已经成为它最常见的用途。

大卫·李柏曼发明的“催眠脚本”与测谎仪功能相当，但它不需要仪器的辅助，而是通过拟订好的言辞对人的潜意识施加影响。

<<看谁在说谎>>

脚本1嵌入暗示指令

脚本24-3-2-1法则

脚本3潜意识的行为

脚本4心理分裂

脚本5眼睛的秘密

脚本6抛下诚实之锚

脚本7天堂向左，说谎向右

第6章防骗十诫武装情感和逻辑

在我们所作的决定中，有90%是基于情感因素。

而信息内化的逻辑方式不同，对事件也会产生截然不同的观感。

从情感和逻辑上武装自己，是高阶的预防措施。

告诫1动之以情，诱之以利

告诫2增强心理内化

告诫3改变生理机能

告诫4提供额外信息

告诫5把问题扩大

告诫6表达期望

告诫7在对方不自在时逼供

告诫8突显自己的优势

告诫9精通信息处理程序

告诫10运用“趋乐避苦”法则

第7章自欺的陷阱摒除内在障碍

什么时候是你被骗得最过火的时候？

答案是“自欺的时候”！

生活中的自欺案例比比皆是，我们要做的就是学会摒除情感、偏见的干扰，理性地观察事实。

障碍1拒绝看清事实

障碍2扭曲的偏见

障碍3被情感打败

第8章行家的骗局超越外在影响

你在看一件名牌毛衣，售货员说：“在那边，我们也展示了一些不那么昂贵的毛衣。

”你是否很想证明自己买得起贵的那件？

欺骗的行家总是善于利用“客观”的外在因素来牵制你的心理和行为，懂得超越这些外在的影响，任何专家都没法让你上当。

花招1解除你的戒备心理

花招2穿起白袍扮专家

花招3以退为进激将法

结束语永远不上当

<<看谁在说谎>>

章节摘录

(1) 如果可能的话,经常询问第二个人的意见。
这很容易,而且可以有效避免痛心的情况。

(2) 确定对方领有执照、已投保,并且经过注册经营。

(3) 把你们的协议用白纸黑字记录下来;口头的承诺此不上书面的契约。

(4) 要求他人的推荐认证。

如果他对以上4点之中的任何一点表现出犹豫不决,你可要考虑换人了。
当你在暗处时,那些花言巧语的骗子最容易得逞。
最后,以下的策略应该可以让你洞悉对方的意图。

这个策略的关键是,不要告诉他你真正想要的是什么,而是要说反话。

情节1 旅行社的桑迪建议你搭乘客轮,作为期5天的系列旅游行程。

你希望在旅途中恣意狂欢,尽情享乐。

但是,你不确定桑迪是否为了提成而极力推销这个系列旅游行程,或是她真的认为那是一个很棒、很划算的行程。

你说:“桑迪,这本旅游册子看起来很棒。

我只是想确定它不是每晚都有狂欢派对、笙歌乐舞的客轮。

我想要好好地休息与放松。

(反话)这是那种可以让我放松的行程吗?

” 借由这个问题,你可以知道桑迪的意图,以及问题的答案。

如果她回答“是”,表示这项行程并不是你想要恣意狂欢的航游类型,不然就是她为了做成生意而说谎。

无论如何,你都不会向她购买这套行程。

桑迪唯有告诉你不想听的答案——它是一艘派对客轮,才表示她是诚实的。

而你也可以确定,它就是你想要参加的航游行程。

情节2 你要求服务生给你一杯不含咖啡因的咖啡。

5分钟后,他端来一杯咖啡。

你说:“这是一般的咖啡,是吗?

” 如果他回答“是”,表示他不够细心,未去确定它是一般咖啡或不含咖啡因的咖啡,或者它真的就是一般的咖啡。

同样的,现在你自己拿到的咖啡可能不是未含咖啡因的咖啡。

但是,如果他说那是一杯不含咖啡因的咖啡,一种他认为你不要的咖啡(因为你问:“这是一般的咖啡,是吗?

”所以他认为你要的是一般的咖啡),那么你可以十分确定,他端来的正是你原先所点的咖啡。

.....

<<看谁在说谎>>

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:<http://www.tushu007.com>