<<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"!

答案是"目欺的时候"! 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,现在你知道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