

<<看透>>

图书基本信息

书名：<<看透>>

13位ISBN编号：9787547022856

10位ISBN编号：7547022855

出版时间：2013-1

出版时间：万卷出版公司

作者：李太赫

译者：王福娇

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>

<<看透>>

前言

辨别真伪是一种绝技 不管你面对的是什么人,家人、朋友、同事或者商业伙伴,都不希望自己被欺骗。

但事情往往不像大家希望的那样,不管是善意也好,恶意也罢,我们面对的所有人,几乎每天都说着谎话。

大家都不希望对方跟自己说谎,却没注意到自己每天说了多少谎言。

看不见自己的大毛病,专挑别人的小毛病;不去看自己真实的样子,只去找别人虚伪的一面——这种做法从一开始就错了。

善于发现别人虚伪的人,反过来也是会直视自己虚伪的人。

我想要揭示的是一些“区分真相与假象的技术”,但这并不容易。

把不真实的事物编造成“真相”,其历史要比我们想象的更久远,它已经巧妙到我们无法察觉的程度。

有时假象因时隔太久而又太精巧,以至于有人站出来证明它是假的,人们也不愿相信,就像疯狂的信徒,宁献出生命,也要死守谎言。

我最终想说明的不是如何辨别某句话或某种行为的真假,那是学者们要做的事情。

在人际关系中,语言和行为难免有很多骗术,我不想人们因此受到伤害、遭遇不幸。

从道德角度来看,谎言分明是坏事。

但为了生存,人们几乎每天都在说着谎言,做着虚伪的事。

从年轻时起我就周游世界,见过不同肤色和不同阶层的人。

我认为,所有人都说谎,只是程度不同而已,甚至连最应该远离谎言的高僧、神父、牧师也说谎话。

当然,他们所说的谎言大都是善意的,但并不全是,为了自己或是自己所属的组织而说谎或作假的时候也很多。

我并不把虚假言行看作是应被消灭的对象,相反,谎言也有善意的,像白色谎言(white lie,善意的谎言)的目的是为了保护被欺骗的一方,理应存在。

区分某句话、某种行为是否虚假固然重要,更重要的是了解那些语言和行为的最终目的。

区分某句话、某种行为的真假,方法有很多种:可以通过语言暗含内容的真伪来判断,也可以通过语气、表情、行动来判断,还可以通过周围的情况来判断。

书中虽然提到如何通过某一种方法来辨别真伪,但是现实生活中,很多时候我们需要把这些方法混合使用。

例如,善于说谎的人,我们可能无法从他们的语气、表情、行动等方面看出破绽。

而且有些看起来虚假的语言或是行动,很可能是为了另一个谎言而采取的手段。

因此,很难判定其真实性的人,就不能一味地朝着某一方向判断,还需要缜密地掌握周围状况,接触周围环境。

想要看透对方的心思,不被谎言欺骗,最好的方法就是保持怀疑的态度。

说到保持怀疑,虽然从道德上有被谴责风险,但在现实中却是首先要做的。

不过,也不能把怀疑本身作为目的,怀疑只是一种手段。

就像讨厌罪恶,但不要讨厌人一样,可以怀疑语言和行为,但怀疑人本身就不对了。

人是根据环境和情况的不同而改变的动物。

没有人一出生就是骗子,也没有人一出生就是天使。

天使般的人在极端的情况下也可能突变为恶人,穷凶极恶的人如果给他改变的条件,也可以变成善人。

任何人都会有一两次被所信任的亲密的人背叛、欺骗或是推入不利境地的经历。

虽然不知道当时是否会因背叛感而咬牙切齿,但是仔细想想,欺骗方也许有他们的苦衷,大家经常犯的错误就是忽略了他们为什么那么做的理由。

真实的行为有时候可能是毒药,虚假的行为有时也可能是良药。

只要不会对自己造成太大不利,我们有时也需要忍耐和不追究的雅量;只要是能给对方很大帮助的真

<<看透>>

相，无论多么微不足道，我们也一定要果断揭露。

我不希望大家只限于学习区分真相与假象的技术，而是希望大家利用这种技术发展人际关系。

李太赫

<<看透>>

内容概要

韩国扑克大王用真实案例，教你瞬间识破千谎百计！

周游世界的扑克天才，《看透》作者，韩国人李太赫，因其特殊身份，经历到多数人无法经历的情况，听闻了多数人不曾听闻的故事——在此之间，他逐渐悟到为什么有的人成功有的人失败；为什么有人看似聪明却无所作为。

他也亲眼目睹那些遍布世界的朋友们，有的稍加努力便实现所想，有的勤勤恳恳但一无所获。

因而李太赫先生选择坐下来，仔细回忆过往点滴，总结所感所悟并著作成文，集结成《看透》一书，将他的经验与思考，择最直接有效的方式传达给他的朋友们，也传达给你——没有什么天生好运，也不需要天资卓越，只要你愿意，你也可以！

在《看透》中，李太赫先生通过数十真实事例，为诸读者详细阐述如何简单地通过勤于观察、经验累积、概率计算，识破人际交流中的谎言、欺骗、障眼法；如何在不同状况下做出不同选择，以期达成自我保护与人际交往的“胜利”，在涉关人事的活动中始终立于“不败之地”。

作者简介

作者：（韩国）李太赫 译者：王福娇李太赫，韩国知名扑克达人，精通牌理，久经世界各大牌局，并长期潜心研究各种人群的行为与心理，著有多部心理学著作。

书籍目录

01时间不会说谎 02口型中隐藏着假象 03证据越多，虚假的概率越大 04你身后的高级情报 05遮住额头，就是遮住真实证据 06拥有一张扑克脸是制胜奇招 07微笑，并不代表快乐 08人总会被讨喜的话蒙骗 09通过鼻子来掌握自信 10黑手党也挑选善良的人 11不要随便透露你的优势 12留意你的身体语言 13冷静的头脑让你看清局势 14控制你的求胜欲 15从表情的持续性来辨别真伪 16木秀于林，风必摧之 17揭开面具看透本性 18聪明人随时都准备着B计划 19我知道你在和谁通话 20心理学中的“作用力与反作用力” 21“福尔摩斯之眼” 22耐心能够战胜直觉 23逻辑数据比直觉更可信 24“三个阶段的谎言”战略 25“原地绕圈”是阻碍思想的杀手锏 26好感是把双刃剑 27天外有天，人外有人 28识人中的“混沌理论” 29想要在谈判中获胜，先要解除防线 30自以为是必遭败局 31做事识人首先会疑 32人际交往中的“相互性法则” 33分合观察法要兼具 34知识是外来品，而智慧由心而生

章节摘录

版权页：插图：时间不会撒谎 扑克中最高级的战术就是虚张声势（bluffing），也叫“吹牛”，这是一种骗术：手中握的牌明明不好，却又故意下大注，让对方误以为自己有好牌。

诺贝尔经济学奖获得者、博弈论大家、哈佛大学教授罗伯特·约翰·奥曼（Robert John Aumann）曾经说过：“虚张声势是所有头脑游戏中的最高战术”。

这足以证明骗术战略的高明。

这种战术不仅仅在扑克游戏中可以发挥威力，在日常生活中，我们也时时刻刻用得着。

例如，营业员为了与客户保持持久关系，向他们许诺连计划都没有的新商品；男人为了表现得很有能力，博得女朋友的欢心，掏空原本不厚的腰包去买高价手提包，这都是虚张声势的行为。

还有更小的事，比如明明知道离约会地点还有30分钟的路程，却说“马上到，再有5分钟就到了”；再比如总是因会餐回家很晚而感到抱歉，便对妻子撒谎说去了朋友父亲的葬礼，这也是一种虚张声势的欺骗手段。

虚张声势是一种假意行为，从道德上来说很容易让人觉得这是不对的，但其本身既不好，也不坏，只是游戏中的一种战术而已。

从道德论者的观点来看，虚伪的行为本身有可能不好，但在现实生活中，如果不这么做的话，有时或许会让情况恶化。

例如：父母对得了不治之症的子女说“不是什么大病，不用太担心”的时候；丈夫对第一次分娩的妻子谎称“不会疼，不要太担心”的时候。

在现实生活中，谎话并不全是恶意的，假意的程度也是分强、中、弱的。

有很容易让人察觉出来的谎言，也有不管怎么细心也无法辨别真伪的谎言。

像父母子女、兄弟姐妹一样在一起久了，了解固有行为模式后，谎言很容易被揭穿。

而一般人则很容易被那些说谎如家常便饭，并以其为谋生手段的陌生骗子所欺骗。

容易被拆穿的谎言，大部分都是很小的谎言，因此很可能不会造成什么大问题。

但如果是被骗子所骗，就有可能造成金钱方面的损失，从而导致精神上的压力。

那么，就没有一种方法可以知道陌生人所说的话是真是假吗？

下面以我所经历的事情为例，为大家提供一种可以辨别真伪的方法。

2008年那个炎热的夏季，我接到了一个电话。

“这里是××集团秘书室，您是李太赫老师吧？”

“是的，怎么？”

“我们公司董事长想见见您，不知您是否有时间呢？”

“虽说该集团的名字很陌生，但说董事长想见我，这还是很有诱惑力。”

我想，可能是自己刚回国没多久，并不了解这是一种很自然的与他人联系的方式吧。

几天后，我见到了××集团的金会长。

他在首次见面时便爽快地提议给我投资。

“久仰李太赫先生的大名，先生的大名已经成为品牌了。”

如果我投资10亿的话，不知您是否有意与我合作呢？”

“什么？”

“投资10亿？”

没有拒绝的理由，我当场同意了。

“那就从明天开始设计合作方案吧。”

“就这么定了。”

谢谢。

“但是，初次见面便许下投资10亿豪言的金会长，随后的行动却很缓慢。”

3周过去了，关于投资的话题毫无进展。

开始我觉得“也许是在韩国投资，有过分慎重的倾向”，但后来我开始怀疑，“这是为什么呢？因为这件事，其他的事情我都不能做，但他不谈投资，总是在拖延时间，理由是什么？”

<<看透>>

这不是赤裸裸的谎言吗？

”我感觉到金会长的动作和表情暗含着奇怪的意味。

但我是被投资者的角色，而且金会长继续款待我，因此在这种毫无证据和把握的情况下，很难与其断绝关系。

和他见面后第四周的某一天，他再次摆了酒席，并略带醉意地先回家了。

我送走金会长，再次回到了酒馆，酒馆内只有我和女店长两人。

我打算从女店长这里了解一些金会长的信息。

但女店主是个很守规矩的人，对于顾客的个人看法守口如瓶，因此要想达到目的，需要慎重地接近她。

我和女店主面对面坐了下来。

“那个……老板！”

”“嗯？”

”“金总是这里的常客吧？”

很有礼貌，事业发展得又好，真是一位很了不起的人啊。

”一，二，三——我的问题结束3秒后，女店长才回答。

“是的，没错！”

”女店长回答的瞬间，我就确定了她在说谎。

虽然她的回答是肯定的，但她做出回答所花费的时间证明了她所说内容为假。

她刚刚完成了一个不成熟的“虚张声势”。

在扑克游戏中，为了看破对方的骗术，需要参考其下多大的注、下注时会露出怎样的表情等，通过对方扔出筹码的时间更容易判断出他的言行是真是假。

这是因为人在说实话（做真事）时和说谎话（做假）时的行为是存在时差的。

因此，在扑克游戏中，如果一个人下注的时间比平时晚了0.5秒的话，那么他虚张声势的可能性很高。

越是高手，虚张声势时和不那么做时的时差越小（也有几乎没有时差的情况），因此很难判断其真伪。

这种真假间的时差也适用于一般的日常对话。

女店长是不擅长说谎话的人，因此在回答“是的，没错！”

”时花费了很长时间。

媒体关注与评论

李太赫先生在心理学方面做了很多研究。

例如，从脑科学上讲，说假话的时候人的眼睛会本能地向右看，说真话的时候会向左看。

正如李先生所说的，说谎的时候，每个人都有不同的习惯，通过对真相质疑，推测出对方的习惯是什么，便可得知他何时在说谎。

如：撒谎时，眼睛会略微睁大，或嘴角略微颤动等。

李太赫先生的《看透》是一本非常实用的心理书，只读一遍是万万不够的，需要细细阅读和学习。

——媒体推荐 最近在读《看透》这本书，真是一本非常神奇的书！

这本书的作者是个赌徒，但不要往坏处想，因为赌徒比心理学家更能读懂人们的心理。

据说，他们可以在0.15秒内看出对方的表情变化，从而读出对方的心理变化，最终取得胜局。

多数赌徒为了能够通过他人的言语、表情、行动和身体的变化来看透其心理，而努力学习心理学，甚至比心理学家还要精通。

本书的作者李太赫先生在韩国很有名气，这本书就是作者以他的亲身经历来写的，非常适用于社交和商务。

——读者推荐

<<看透>>

编辑推荐

《看透》编辑推荐：“聪明”是什么？

“智慧”是什么？

为什么有些人，看似貌不惊人，但不论是工作学习，还是恋爱交友，都如鱼得水？

为什么他们总在球桌上，在牌桌上，在谈判桌上屡屡获胜？

是天生好运？

是天资卓越？

还是另有其他？

周游世界的扑克天才，韩国人李太赫，因其特殊身份，经历到多数人无法经历的情况，听闻了多数人未曾听闻的故事——在此之间，他逐渐悟到为什么有的人成功有的人失败；为什么有人看似聪明却无所作为。

他也亲眼目睹那些遍布世界的朋友们，有的稍加努力便实现所想，有的勤勤恳恳但一无所获。

因而他选择坐下来，仔细回忆过往点滴，总结所感所悟并著作成文，集结成书，将他的经验与思考，择最直接有效的方式传达给他的朋友们，也传达给你——没有什么天生好运，也不需要天资卓越，只要你愿意，你也可以！

“最近在读《看透》，真是一本非常神奇的书！”

《看透》的作者是个赌徒，但不要往坏处想，因为赌徒比心理学家更能读懂人们的心理。

据说，他们可以在0.15秒内看出对方的表情变化，从而读出对方的心理变化，最终取得胜局。

多数赌徒为了能够通过他人的言语、表情、行动和身体的变化来看透其心理，而努力学习心理学，甚至比心理学家还要精通。

《看透》的作者李太赫先生在韩国很有名气，《看透》就是作者以他的亲身经历来写的，非常适用于社交和商务。

” “李太赫先生在心理学方面做了很多研究。

例如，从脑科学上讲，说假话的时候人的眼睛会本能地向右看，说真话的时候会向左看。

正如李先生所说的，说谎的时候，每个人都有不同的习惯，通过对真相质疑，推测出对方的习惯是什么，便可得知他何时在说谎。

如：撒谎时，眼睛会略微睁大，或嘴角略微颤动等。

李太赫先生的《看透》是一本非常实用的心理书，只读一遍是万万不够的，需要细细阅读和学习。

”

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>