第一图书网, tushu007.com

<<别对我撒谎>>

图书基本信息

书名：<<别对我撒谎>>

13位ISBN编号：9787801418449

10位ISBN编号：7801418441

出版时间：2011-8

出版时间：台海出版社

作者：梦雪

页数：246

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《别对我撒谎——深度破解人类的谎言》—— 一部识破人类谎言的实用指导书！

一部辨识人类谎言的工具书！
一部让人们远离谎言生活的实用书！

人类为什么要说谎？
说谎的目的是什么？
在那些细微的动作后面。
又隐藏着什么样的内心秘密？
如何看穿人们的这些小伎俩？
梦雪的这本《别对我撒谎——深度破解人类的谎言》用一个个真实存在的案例，向读者们充分展示现实生活中说谎的人的内心世界，使读者能够比较容易的辨识那些人类的谎言，了解人类说谎的深层次原因。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

梦雪，原名张梦雪，毕业于石家庄学院心理咨询专业。
在校期间已获得三级心理咨询师资格证。
毕业后一直致力于心理咨询工作，曾就职于创业管理培训公司，从事开发创业心理课程的编撰与讲授。

第一图书网, tushu007.com

<<别对我撒谎>>

书籍目录

第一章 人为什么要说谎
 什么是说谎
 说谎是天性
 为什么要撒谎
 人际关系的需要
 欲望的陷阱
 利益的驱使
 什么样的人爱说谎
 认识说谎的“ 人 ”
 说谎的代价
 谎言与搪塞
第二章 面部表情的漏洞
 情绪露出的尾巴
 嘴巴上的“ 文章 ”
 眉毛上的暗语
 头部动作蕴藏玄机
 强笑的背后
 下巴上画出的情绪表
 鼻子透露的秘密
 会说话的瞳孔
 眼球转动的方向意味着什么
 摩擦眼睛隐藏内心的不安
 目光坚定不一定诚恳
 眼部动作的密语
第三章 无处安放的“ 手 ”、“ 脚 ”
 手掌遮不住真相
 小手势，大含义
 手臂也会“ 开小差 ”
 握手动作的潜台词
 指上无声胜有声
 双腿流露真感情
 小心被脚出卖
 脚的习惯动作
第四章 透过语言看穿你
 谎言的线索
 口误暴露的谎言
 习惯性用语泄露天机
 语气是心情的透视镜
 闻声辨人识谎有术
 从声调、速度的变化中听话外音
 真意在言外
 真心话与场面话的区别
第五章 读懂你身边的人
 领导的面具
 同事的忽悠

下属的蒙蔽
面试者的谎言
真假朋友辨别术
第六章 浪漫的背后
谎言是男人的利器
男人的承诺，谎言的代名词
男人说谎的信号
点破男人的谎言
男人常用的谎言词典
她喜欢上你了吗
男人电话背后的秘密
说分手不过是想被挽留
眼泪背后的欺骗
女人常用的谎言词典
女人的说谎心理
第七章 生活中的谎言
瞄准钱包的微笑服务
赞美是为了把东西卖出去
另类的谎言——委婉语
打折、减价真的实惠吗
优惠、返券——商家的连环计
赠品是免费的午餐吗
打着义诊幌子卖假药
免费服务，请君入瓮
中奖了，还是中套了
网上陷阱须留意
电话推销大反击
算命先生的绝招
第八章 说谎不一定不好
谎言——生存保护色
适应社交环境的通道
成就梦想的谎言
引发人的潜能
生活必须要学会说谎
看破谎言别说破
有些时候，可以利用谎言
利用人潜藏的欲望
隐藏起真实的动机
用谎言覆盖虚荣心
巧借谎言
以假乱真，迷惑对手
在必要的时候撒合适的谎
用谎言造“台阶”
正话反说更有力度
第九章 别对我说谎
堵住说谎者的嘴
解除对方的心理戒备

第一图书网, tushu007.com

将计就计破谎言
让说谎者自乱阵脚
谎言的行为线索
纸笔测验辨真伪
控制欲望少上当
惯于恭维的人
善于伪装的人
外表愚钝的人
关键时刻装傻的人
过于谦虚的人
言辞绝对的人
装糊涂的人

章节摘录

西方社会流行着这样一句谚语：“当真理还在穿鞋的时候，谎言已跑出很远了。
”就连莎士比亚也曾发出感慨：“上帝啊上帝，这个世界为什么这样喜欢说谎呢！
”　　事实就是这样，不管愿不愿意面对，现实生活中早已充斥着大量的谎言，我们无法回避，必须每天去面对、去听、去看、去感觉，怎么办呢？
　　一个成熟而富有健全理性的人会以一种平常的心态来看待这些谎言，不管它是由于何种目的而说，要知道，任何谎言都不是无缘无故产生的，在一些特殊的情境撒谎，也可以说是人之常情。
因此，随时保持清醒的头脑，破解谎言背后的心理密码，才是我们对待谎言的最好方式。
　　在销售领域中，当介绍、出售本公司的产品时，谎言便会大行其道。
销售者这么做完全是为了获得某种特定的好处，而不惜言过其实来美化、宣传自己的产品。
即使在企业云集的场合，比如产品发布会上，自己的谎言被当众揭穿，撒谎者也不会感到有损身价。
　　有些政客是耍阴谋诡计的大师，编织圈套的能手，对他们来讲，“赢得胜利的秘密就是欺骗”。
政客们提出一些容易被误认为是诺言的建议，经常或迫不得已地见风使舵，敷衍逢迎，或是搞密谋，耍花招。
对他们来讲，搞阴谋诡计是管理国家事务的诀窍，是绕过利害冲突最有效的方法，有时甚至是解决冲突唯一的方法。
　　1943年2月18日，纳粹德国宣传头目戈培尔在第三帝国首都的柏林体育场发表演讲，他面对成千上万的听众，以提问的方式，从10个方面，手舞足蹈地作总体战动员：“第四，英国佬硬说，德国人民政府的总体战措施顶牛，人民不要总体战，而是要投降（听众高呼：永不投降！
永不投降！
永不投降！
）我问你们：你们愿意进行总体战吗？
你们愿意在必要时进行超过我们今天想象的能力的更全面更严酷的总体战吗？
第五，英国佬硬说，德国人民对元首已失去了信任，我问你们：你们今天难道不是对元首更加信任，更加尊敬，并且比以前任何时候都更加不可动摇吗？
（听众同时起立，齐声高呼：请元首下令，我们步步紧跟！
）你们是不是情愿在任何时候，任何地方紧跟元首，在必要时贡献出自己的一切，为了把战争进行到胜利结束？
你们的这种决定是否绝对地毫无保留？
……”如痴如醉的听众爆发出雷鸣般的响应声。
希特勒和戈培尔都是20世纪最蛊惑人心的政客。
他们鼓动唇舌，可以使人们入迷，煽动起数百万人疯狂的仇恨、恐怖心理和“爱国热情”。
　　戈培尔事后不无揶揄地说：“这是发狂的时刻。
如果我要这些听众从哥伦布大厦三楼跳下去，他们一定会这样做的。
”希特勒也感叹道：“大众相信大谎言，比相信小谎言还要坚决。
”　　历史告诉我们，事情并不像我们想象的那样简单，有时，我们亲耳听见了、看见了，却不一定知道事情的本质。
无论是政客们的互相争斗，还是他们在赢得权力后许下的种种诺言，无一不是在欺骗中进行。
无论怎么样，无不是为了自己的利益而进行。
　　马基雅维利认为，君王恪守信用当然是值得称道的。
但是，欺骗、虚伪、尔虞我诈、阴谋诡计，对巩固政治统治更为重要。
一位君王为了达到统治目的，就应当完全摒弃道德、使用权术，采取软硬兼施、背信弃义的手段，以及高压和怀柔双管齐下。
对君王来讲，有两种方法，即法律的和暴力的，前者体现人性，后者体现兽性。
由于第一种方法常常行不通，就必须采取第二种方法。
　　古代中国的君王大臣，运用欺骗的手段治国安民是屡见不鲜的。

中国唐代女皇武则天任命残暴成性的官员去镇压反抗她统治的人，在这些酷吏滥杀无辜引起人们的普遍反对时，武则天列举一些酷吏的罪状，处以灭族之罪来缓解民愤。

美国普选之中，政客们经常编织一系列愚弄选民的戏言获取选票。

里根在竞选时，对选民大谈萧条时期他家庭的凄楚状况，他的父亲如何在圣诞节之夜遭到解雇，是多么的可怜。

目的是让下层选民相信，他了解他们的苦衷，若当选为总统，一定是会为争取他们的利益而努力奋斗的。

事实上恰恰相反，里根上台后，就对穷人赖以生存的社会福利计划进行了空前的紧缩。

政府预算问题是选民最为关心，也是竞选人争吵最激烈的内容。

1980年参加美国竞选的三位候选人，都作了保证和承诺：卡特要“平衡预算”，肯尼迪要“节制预算”，里根要“限制预算”。

除爱德华·肯尼迪未曾当过总统不得而知外，卡特和里根政府的赤字都超过了前任，尤其是里根政府的赤字，更是超过了历届政府赤字的总和，成为美国经济回升的障碍。

……

第一图书网, tushu007.com

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