

<<看谁在说谎>>

图书基本信息

书名：<<看谁在说谎>>

13位ISBN编号：9787505420700

10位ISBN编号：7505420704

出版时间：2009-5

出版时间：朝华

作者：项贤兵

页数：230

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>>

前言

身体永远不会说谎 可能很多人在学生时代都有过这样的经历： 上课的时候，老师在课堂上激情飞扬，妙语连珠，自己却在座位上心不在焉，不知道神游到哪儿去了。突然，老师叫自己的名字，并让自己谈谈刚才讲课的内容。结果当然是自己满脸通红，哑口无言。

你尴尬地坐下后，心里还会纳闷地想：我明明装作认真听讲的样子啊，老师怎么知道我在开小差？

其实很简单，老师已经从你的身体语言——一动不动的身体、空洞的眼神中看出了你完全没有听讲。

美国的神经学者阿兰·赫希和精神病学者查尔斯·沃尔夫，深入研究了美国前总统比尔·克林顿就性丑闻事件向陪审团陈述的证词。

他们发现，克林顿说真话时，很少触摸自己的鼻子。

但是，只要克林顿一撒谎，在谎言出口之前，他的眉头就会不经意地微微一皱，而且每四分钟触摸一次鼻子。

<<看谁在说谎>>

内容概要

一个人城府再深，也不可能彻底掩饰自己的全部心思；一个人本性再虚伪，也不可能永远不露出自己的真面目。

一个不经意的眼神、动作、手势，都隐含着内心的秘密。

本书提供各种精准具体、屡试不爽的测谎技巧与应对策略，告诉你如何简单、快速地识破谎言，不露痕迹地发现真相。

通过本书，你可以知道：

如何在3秒钟内识破谎言	如何在1分钟内快速看透对方
如何避免身体泄露你的内心	如何快速取得陌生人的好感
如何吸引异性的注意	如何
何加强自己的说服力	如何让你显得自信而权威
如何看出对方对你有没有好感	如何
运用身体语言促进你的销售	如何让你更具有魅力
如何得知他人是否诚实可靠	如何
提防生活中层出不穷的诡计和花招	

<<看谁在说谎>>

书籍目录

序言： 撒谎时的身体语言信号身体永远不会说谎猜透人心的秘密欺骗的信号撒谎时的“假动作”女性为什么是天生的“撒谎家”第一章 小心！

意在言外扑克游戏中的身体秘语来自本能的表述“命理大师”为什么知道你心里的事你为何心口不一身体动作的渊源身体语言的分类每个人都可以一眼看透人心第二章 警惕！

眼睛泄露你的秘密撒谎者大多会看你的眼睛瞳孔的奥秘哈佛视觉教程如何控制别人的视线表达屈从的视觉语言信号眼神交流的影响力眨眼、使眼色的秘密信号直指人心的凝视目光泄露你的秘密让你的眼睛会说话怎样使眼睛更性感在裸体浴场，你的眼睛应该放在哪里第三章 微笑背后的真相让英国王室颤抖的微笑隐藏在笑容里的身体语言转头微笑的语言信号微笑传达的信息你的微笑给人多少好感识别真笑和假笑度的改变，让你成为万人迷伪装的笑脸送给女性的微笑建议第四章 头部动作的语言信号点头、摇头低头、耸肩的姿势自大、自命不凡者的姿势歪头传递的信息利用头部动作获取赞同头部前伸与后仰传递的信号思考时的头部姿势第五章 手和手臂动作的信号手触摸下巴的信号双手紧握——热情欢迎还是蕴含阴谋不要让你的双手出卖了你五指之间的身体信号十指交叉暗示的信息指尖的秘密独树一帜的尖塔式手势怎样探知名流的内心练习象征真诚的手势女人为什么喜欢挽住男人的手臂交叉双臂意味着心灵之门已经关闭给人留下坏印象的种握手方式如何握手可获得控制权关于手势的趣闻第六章 腿部传递的语言信号来自腿部的防御信号走路姿势，表露你的意图离大脑越远的部位越诚实双腿交叉和抖动的语言信号站立姿势传达的种信息坐姿的秘密第七章 习惯、姿势传递的信息言不由衷的秘密身随心动，身体角度蕴含玄机奥巴马、萨科齐的“一指神功”从驾乘习惯看人的性格睡姿传递的信号吃饭、饮酒时的语言信号谈话习惯泄露个人信息第八章 眼镜、服饰和手提包“优势与权威”眼镜的秘密信号社会地位、角色和道具赖斯的时装政治男性服饰透露出的信息穿T恤看性格服饰语言领带传递的信息手提包透露主人性格倾向求职时的“晕轮效应”第九章 吸烟时的身体语言信号香烟，身体语言的道具吸烟方式透露的信息吸烟透露你的职业线索如何通过拿烟姿势看对方是否认同你吐烟的方向吸烟的动作与吸烟者职业性格的联系女性吸烟者的体态秘语第十章 表示焦虑时的身体语言信号汗如雨下的尴尬焦虑的征兆“焦虑的”声调扭绞双手表示不安控制焦虑的袭击第十一章 性关系中的身体语言信号第一次亲密接触吸引男性注意力的身体部位好感的判断“我爱你”的身体语言信号俘获芳心的眼神翘起双唇的暗示用颈部和肩部表达“风情万种”男人最让女人着迷的地方传递性趣的种信号女人具有强烈性意味的身体动作男人和女人的个差异第十二章 面试、办公室政治身体语言——面试的最佳武器演讲和致辞时的身体语言沟通中应该避免的语气如何读懂上司的身体语言信号从细节看透同事的心快速了解下属的秉性识别小人的基本办法树立权威的身体语言察言观色第十三章 销售、谈判和私人空间如何获得客户的信任抓住成交前的身体信号身体的模仿——迅速改变气氛的妙方谈判时的座位安排亚瑟王的圆桌策略一个撒谎业务员的蹩脚表现每个人都有一个私人空间私人空间的体语言信号人与人之间的最佳距离打破“身体领地”的界限附录 测试——看谁在说谎

<<看谁在说谎>>

章节摘录

第一章 小心！

意在言外 我们在一个解读身体语言的高手面前，其实并没有秘密可言。因为我们的大脑还没有具有可以控制我们身体的每一个毛孔的强大能力。

你的一言一行，一举一动，一笑一颦，已经把你出卖，让你根本没有秘密可言。

扑克游戏中的身体秘语 扑克牌诞生至今已有数百年历史，虽然扑克的游戏方法千差万别。但是作为一种游戏，成为一名扑克高手的首要本领就是要判断出对方手中究竟掌握着怎样的一副牌，然后根据对方手中的牌，决定自己出牌的对策和顺序。

在牌桌上，我们无法知道对方手中的牌，对方也不知道我们手里究竟拿着什么样的牌。我们估计对方牌的信息的办法，除了技术上的，还可以依靠解读对方身体语言的能力。

所以，游戏的双方就需要不断地掩饰自己真实的想法，尽可能地控制自己信息的泄漏，让自己的身体尽量减少信息的散发，同时我们还要不断地观察对方，从对方的刹那表情、不经意的动作中找到推断对方手中牌的信息的蛛丝马迹。

在这个过程中，我们还会不断地诱导对方，而与此同时，对方在小心判断你行为真假的过程中，也在绞尽脑汁地想让你误入他的陷阱。

一个好的扑克牌高手会在和对方的较量中不断地完善自己的判断，当他完全掌握你的身体语言对应的密码的时候，他就会完全将你打败。

比方说，一个玩家会经常舔自己的嘴唇，这个动作代表了三个方面的内心想法：一是缺乏安全感的表现，有可能代表他手中的牌比较差，让他感觉到担忧；二是一种期待的心理表现，就好像是我们正面对一桌丰盛晚宴之前的表现，代表对方已经抓到了一手好牌，而你已经被他幻想成了可以“宰割”的猎物；最后一种可能是他正在思考的一种表现。

一开始，一个扑克牌高手对这个动作拿不定主意，但是他会敏锐地注意到这个动作。

几轮过后，他就可以清晰地知道，对方在做出这个小动作的时候内心的真实想法了，从而将计就计，战胜对方。

类似需要观察的动作还有很多，包括对方的握牌方式、眼神，甚至还包括对方喉咙中发出的哼唧、叹息，对方玩弄眼镜、香烟、打火机的动作等。

这些微小的身体语言密码，经过扑克牌高手的分析，就会成为他们战胜对方的秘诀。

也许你对打扑克根本不感兴趣，但类似于在牌桌上发生的事情其实我们也常会遇到，在与人相处的过程中，我们就是在不断掩饰真实的自我，而伪装一个需要展现在对方面前的形象，以达到自己的目的。

仔细看看两位为了生意唇枪舌剑的谈判双方，他们不就好像是两个牌手一样，在不断地向对方出牌吗？

来自本能的表述 在文学作品中你一定看到过对一个贪婪的人的描述：当他看到一堆珍宝的时候，他的眼睛都要掉出来了。

这在某种程度上并不完全是作者的夸张。

在对身体动作和内心变化之间关系的研究中，心理学家们发现，人在看到了赏心悦目、感到满意、渴望得到的某种东西时，瞳孔会变大，看上去好像眼睛睁得比平时要大很多。

这种东西既可以是客观存在的物质，也可以是感觉层面的。

一个正在看一副充满诱惑的女性照片的男性、一位在听自己喜欢的歌曲的音乐爱好者、一名看到一份令他满意的合同的市场营销人员、一个拿到一手好牌的赌徒，他们的瞳孔平均会比往常增大一倍左右。

对一位高明的市场公关人员来说，如果了解了此中的“奥秘”，一定会在市场上大有斩获。但是一位平庸的市场公关人员也许仅仅能够根据客户的语言表达来判断对方的想法，他们也许并不知道还有这样一种方式能够了解他人的真实意思，正如对方也并未觉得自己正在把心中的想法“通知”给别人一样。

就好像我们平时说话的基础是声带发出的声音一样，身体语言表达的基础是身体的动作。

<<看谁在说谎>>

我们身体无时无刻不在运动，产生各种各样的动作。

这些动作既包括明显的，比方说挥手、移动；也有很多是微小、不易被发现的，比方说心脏跳动的加速、指尖的晃动，等等。

科学家对数以万计的人的动作分析、统计和归纳之后，将人体的动作分为四大类——避害类动作、身体恢复类动作、特殊象征类动作和亲密型动作。

1. 避害类动作。

顾名思义，这种动作就是当我们遇到危险时，用来逃避危险的动作。

但是需要解释的是，在身体语言的范畴中所说的危险往往是指生物性危险。

我们所说的避害类动作，诸如对噪音感到不耐烦时用手掩耳、光线过强时用手遮眼、气味过烈时用手捂鼻等动作，都是一种生物性的行为，目的是为了挡住外界的强烈刺激损害我们的身体。

对类似这种避害类动作的延伸就可以让我们理解动作背后的含义，当内心万分痛苦而哭泣时，用手捂着脸的动作也属这一范畴之中，这是一种企图掩饰性的势态。

2. 身体恢复类动作。

这种动作是为了让我们的身体恢复到原来状态的一种动作。

最具代表性的就是挠痒，用手做出抓、擦、摸等动作，正是为了让身体回到原来不痒的状态而做出的恢复性动作。

这些动作有时也会变成我们解读身体语言的线索，当我们脱离本来的目的，陷入情绪混乱或紧张状态时，往往会做出类似整理头部的神经质的行为。

男性方面在做出抓头动作兼有面带愠色和喘气的现象时，我们可以视为不满、困惑、害羞、痛苦等心态的直接反应。

3. 特殊象征类动作。

为了强调正在用脑筋思考，用手指或笔咚咚地敲头、用手掌贴着头部不动等动作，就属于这一范畴之中。

在痛苦或思考中两手抱头，也是这种特殊象征类动作。

4. 自我安慰性动作。

这类接触的目的，是为了获得精神上的安定，是下意识所形成的心理作用造成的。

在这一类的头部接触中，我们最常做出的动作就是逃过一劫后快速地拍打自己的胸口，这个动作并非是胸部不舒服，而是为了安抚刚才因为紧张而快速跳动的心脏。

除了这种快速拍胸口的动作之外，还有一种并拢中间三指或四指，手背朝外，轻轻拍打额头的动作。

这种动作大致上可看做是腼腆、困惑心理的表现。

其动机在于试图通过紧贴额头的动作，去克服精神上的不平衡。

这四种动作就好像是我们说话中的词组和语段一样，互种含义的身体语言，通过对它们的解读，可以获知我们想要的信息。

口头语言的主要作用是用来传递信息，而身体动作，即肢体语言主要的作用是用来进行思想和感情的沟通。

我们一般人在用口头语言传递信息的时候，往往会根据自己的利益来适当处理，甚至会撒谎。

但是肢体语言却是诚实的，因为它是我们身体本能的表达，是真情实感的流露。

“命理大师”为什么知道你心里的事 算命先生在我们的生活中屡见不鲜，大多数的人都知道这种把戏是完全没有科学根据的。

不过既然他们可以在这个社会中存在，就必然有一些迷惑顾客的看家本领。

我们通过对一些算命者进行调查后得知，与其说他们是可以通晓未来的人，不如说他们是很出色的身体语言专家和熟练应用语言的人。

举个例子，当你坐在他们面前的时候，你一定会抱着将信将疑的态度，这时你的身体会呈现一种自我保护的状态，比方说，你的下巴会倾向脖子，你的手臂会交叉。

这时候算命者往往会知道你处于一种防御姿态。

他这时是绝对不会贸然开始预测的。

<<看谁在说谎>>

他知道，首先要做的是打开你心理的。

于是，一场不断抬高自己的演讲就开始了。

有的人会借助自己师父的名气，说自己是某个高人的关门弟子，还有的人会吹嘘他的出身，另外，不断地介绍他的“光辉业绩”也是必不可少的。

他们会在描述这些的过程中，一直在仔细观察你的反应。

最后，他会将所有收集到的信息都综合起来，然后根据一些技巧和经验来做出令你信服的猜测。

当你惊异于他对你的描述竟如此接近你自身情况的时候。

他就会开始对你的未来大放厥词了。

这时候他就不用再担心你会对他的预测结果产生怀疑了。

一来你这时对他已经佩服得五体投地，再说他的语言技巧永远是那样毫无定数，没有任何确定的意义，可以很轻松地圆场。

试想，当算命者用低沉的神秘的声音对你讲述这样一段话：“你最近一直有一些不安，你总是渴求得到一些你希望得到的东西，但是你或许会觉得这种想法不切合实际。

你看起来很容易控制自己，但是其实你的内心却往往有一种无名的忧伤和冲动，你不知道自己的选择是否正确，这让你久久拿不定主意。

”是不非常贴合你现在的想法？

其实算命者经常说类似的话，不但适合你，也几乎适合任何人。

如果你在一个看上去仙风道骨的算命者面前，听他讲了许多令人惊奇的想法，然后又听他哼哼唧唧地念了许久的咒语，当你再听到这样一段话，你就会对他深信不疑了。

下次如果你能看到一名算命者对别人算命的全过程，你就会发现，顾客的身体姿态往往是最开始会显现出不信任、保守的姿态，而随着算命过程的进行，这位顾客就渐渐舒展开身体，变成了代表信任和钦佩的身体姿态。

<<看谁在说谎>>

编辑推荐

商务谈判、市场攻略、职场面试必备宝典，屡试不爽的识谎技巧，解析人类神秘肢体语言之最权威读本。

3分钟识破谎言，5分钟看透人心，想知道你的情侣是否欺骗你、推销员是否愚弄你、客户是否敷衍你、商家是否忽悠你……你要做的就是3分钟内判断对方是否在说谎。

<<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>