

<<看誰在說謊>>

图书基本信息

书名：<<看誰在說謊>>

13位ISBN编号：9789571351438

10位ISBN编号：9571351431

出版时间：2010-11

出版时间：時報文化出版企業股份

作者：Lieberman, David J.

页数：240

译者：項慧齡

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>

<<看誰在說謊>>

前言

前言 抓住謊言蹤跡，做人生的贏家 不論在工作場合或私人生活之中，誠實是每一種人際關係的基石。

隨時察覺他人的真正意圖很重要，這麼做通常可以節省你的時間、金錢、精力，以及避免被騙、傷心。

當你知道一個人的真正企圖時，你就會知道如何控制局面，或至少不會被占便宜。

沒有一種能力比能夠持續一致地為人生做出正確的決定更棒的了，但必須牢記在心的是，唯有根據事實真相所做的決定，才會是正確而牢靠的決定。

藉由本書，你將學習如何參透言外之意，以及當人們口是心非的時候，如何看穿他們心裡真正的想法。

我以前的一位客戶對此做了絕佳的詮釋，她說：「這就像是成了人們肚子裡的蛔蟲一樣。」

在一個理想社會中，根本不需要撒謊，這本書也沒有存在的必要。

然而，我們生活在一個爾虞我詐的世界，在這場遊戲中，不管你想「玩下去」還是「不玩了」，都由不得你。

問題是，你想不想成為這場遊戲的贏家——在情場上不再失意；在商場上掌握優勢，無論在何時何地與人們交涉，你都握有成為常勝軍的利器。

我是研究人類行為領域的專家，同時也是擁有心理學博士學位的合格催眠治療師。

我從事團體催眠治療與私密的個人治療，並提供一種影響力，而這種影響力是許多費用昂貴的律師、頂尖優秀的會計師，以及經驗豐富的總經理無法給予的。

正如大家所知道的，人們總是口是心非或話中有話，更經常忽略許多訊息背後的意義。

而這本書就是要教你如何發掘真相。

作為一個成功、有效率的談判者，你必須運用許多策略與技巧，而所有的策略與技巧，全賴你所獲得訊息的精確程度。

這就像你使用一台全世界性能最佳的電子計算機，但你輸入的數字是錯誤的，那麼就算計算出答案，也沒有任何意義。

我們經常忘記，事實真相是多麼容易掩藏在交談、協商或訊問之中。

據說美國總統林肯曾被問到一個難題：「如果把一隻羊的尾巴也稱做一條腿的話，那麼羊總共有幾條腿？」

林肯回答：「四條腿。」

因為光是說牠的尾巴是一條腿，它並不會真的變成腿。

當人們為了許多不同原因撒謊的時候，他們的謊言很少會為受騙的對方帶來什麼好處。

一個不可否認的事實是：每一個人都會說謊，卻沒有人喜歡這種事發生在自己頭上。

一個巴掌拍不響，謊言要發生作用，至少需要兩個人——一個說謊；一個相信。

我們無法阻止人們說謊、欺騙的行為，但我們有辦法不讓他們得逞。

本書分為八章，分別探討說謊的不同面向，並提供一些創新的技巧，幫助你判斷對方是否在說謊。

如果你是受騙的苦主，這些技巧可以協助你找出真相，控制局面。

書中列舉的許多例子都發生在私人關係以及工作職場中，相信大家對這些情節都不陌生。

【Part1 破解謊言密碼】 本書提供了尋究謊言的各種線索，在這一章裡，首先舉出四十六條關於欺騙的線索，共分為七大類。

有些線索是關於肢體語言的基本原理，有些則使用了較高階的技巧與步驟，例如語言心理學強調法（psycholinguistics emphasis, PLE），以及神經語言選擇知覺（neural linguistic choice perception）。

每一個類別最後都會做摘要總結，以利參考。

【Part2 善用套話技巧】 「我們往往盲目地參與一場唇槍舌戰。」

這句話的意思是，我們通常會在一場爭執結束的兩天之後，才想到我們當時應該問對方哪些問題。

這個章節提供了具體精確的測謊謀略，清楚告訴你何時該開口說話、該說什麼。

<<看誰在說謊>>

書中將利用這一套精密複雜的系統，從每一個心理角度，選擇各種不同的情境策略加以對照因應。每一個情境都包含了基本策略、進階策略，以及終極攻勢。

【Part3 冷靜旁敲側擊】 在一場輕鬆隨意的交談之中，你認為對方可能有所欺瞞，但又無法大刺刺地直接質問時，該怎麼辦？

本章提供一些絕佳、但又不至於明目張膽的方法，讓你蒐集到更多訊息；你也可以學習如何掌控交談進行的方向，獲取你所想要的訊息。

除此之外，本章也涵蓋了一些必要的策略手法，在你缺乏所需的優勢之際，助你取得真相。

而如果你居於強勢地位，所使用的心理步驟也將隨之不同。

【Part4 設下欺瞞防火牆】 這一章包含了兩個簡單、卻能帶來驚人效果的技巧。

只要使用第一個技巧，就幾乎沒有人能騙得了你；第二個技巧則讓你無論在何種情況下，都能明辨對方的真正意圖與動機。

【Part5 誘引潛意識投降】 本章陳述了最高階、最具開創性的技巧。

運用催眠以及由我研發出來、稱之為「催眠腳本」(Trance-Scripts)的一套系統，就可以在不被對方察覺的交談情況下，直接控制使喚對方的潛意識。

經由這個過程，你將能說服對方吐露真相。

【Part6 熟習心理戰術】 本章探討如何操控人類思想的心理戰術，一旦你熟習這些技巧，就知道如何讓人們說出實情。

也就是說，藉由瞭解大腦處理訊息的過程，你可以輕易地左右人們的決定。

【Part7 避開自欺陷阱】 在一本談論謊言的書中，曾提及一句最真的真理：我們騙得最過火的時候，就是自欺的時候。

例如，我們都知道某人的配偶不忠，但是當事人卻無視所有的警訊，拒絕相信配偶出軌的事實。

本章會教導你如何察覺、並進一步消除阻擋你看清真相的障礙。

【Part8 戳破行家騙局】 這個章節介紹了專家所運用的心理祕訣，你將發現這些專業人士——從職業撲克牌玩家到談判大師——是如何用客觀的方式，阻擋你察覺事實真相，甚至影響你評估訊息的能力。

專家的影響力是很巨大的，他們可以強烈影響你對現實的觀感。

當然，讀了本書之後，你的思想就能超越他們所帶來的影響。

<<看誰在說謊>>

內容概要

讓他心甘情願對你說實話！

謊言以各種型態充斥在生活中，不論是無害的善意欺瞞，或是有所目的的詐騙，都將使得人際關係蒙上一層令人不快的虛偽感。

大家都知道誰在說謊，如何藉由讀心術看透心理行為機制，進而不著痕跡、不傷和氣地迅速扭轉騙局、套出實情，回歸對等的誠實關係，才是你非知道不可的終極心理戰術。

暢銷好書《看穿人心的問話術》《讓人對你說YES！

》作者又一精采、實用之作，教你聰明輕鬆破解詐騙詭計，取得真相同時擁有好人氣！

你常因受騙吃虧而懊惱嗎？

或者，明知對方說謊，卻苦無方法戳破他的謊言？

就算是再厲害的扯謊高手，也無法完全隱藏說謊時會不經意顯現的自然行為反應。

本書透過剖析各種謊言類型，揭露連說謊者也不自知的謊言密碼，教你洞悉人類最微妙、最誠實的生理情緒反應，嗅出謊言的氣息，避開欺騙的陷阱，進行有效的反擊，重拾只有真相、沒有虛假的人際關係。

<<看誰在說謊>>

作者簡介

大衛李柏曼 (David J. Lieberman) 擁有國際權威的人類行為專家，同時也是極受歡迎的演說家、諮詢顧問，更是美國各大廣播電視節目爭相邀請的學者來賓。其著作已被翻譯成十幾種語言，由他研發的各種心理技巧，被二十多個國家的政府、企業，以及專業人員廣泛運用於各領域，均獲得突破性的成效。著有《看穿人心的問話術》、《讓人對你說YES！》等書。

項慧齡 **政治大學新聞系學士，英國史特靈大學 (University of Stirling) 出版學碩士，曾任職《講義》雜誌、《遠見》雜誌，現專事翻譯與編輯。

<<看誰在說謊>>

書籍目錄

【前言】 抓住謊言蹤跡，做人生的贏家Part1 找出欺騙線索 洩露真相的身體語言 相互矛盾的情緒與言行 不自在的互動表現 欲蓋彌彰的應對表達 不尋常的說話方式 漏洞百出的心理徵兆 謊言大搜索Part2 善用套話技巧 三項基本策略，試探背後意圖 十一項進階策略，掌握詐騙證據 十一項終極攻勢，直搗謊言核心Part3 冷靜旁敲側擊 一般對話的試探技巧 特殊情境的個別策略 掌控話題的主導權 要求具體的說明 發掘真相的關鍵詞 取得發言權Part4 設下欺瞞防火牆 不讓謊言有發生的機會 誠實的人不在乎做出負面回應Part5 誘引潛意識投降 嵌入暗示指令 4-3-2-1 法則 讓他照著做 分裂他的自我認知 觀察眼睛的轉動 拋下誠實之錨 營造說謊與痛苦的連結 建立心靈橋樑 話塞子催眠術 改變他對現實的看法Part6 熟習心理戰術 動之以情，誘之以利 善用心理內化作用 改變他的生理機能 提供額外訊息 把問題擴大 從容地表達期望 在對方不自在時逼供 突顯自己的優勢 精通訊息處理程序 運用「趨樂避苦」法則Part7 避開自欺陷阱 拒絕看清事實 扭曲的偏見 受情感操弄Part8 戳破行家騙局 拉近彼此的關係 天下沒有白吃的午餐 熟知比較的錯覺 善用自我行為合理化的傾向 營造盲從跟風效應 對專家的迷思 物以稀為貴 提供花俏的輔助訊息 只為你著想 以不實的承諾換取信任 抓準補償心態 「善意」的提醒【結語】 永遠不上當

<<看誰在說謊>>

章節摘錄

（摘自【前言 > 抓住謊言蹤跡，做人生的贏家】） 【前言】抓住謊言蹤跡，做人生的贏家
不論在工作場合或私人生活之中，誠實是每一種人際關係的基石。
隨時察覺他人的真正意圖很重要，這麼做通常可以節省你的時間、金錢、精力，以及避免被騙、傷心。

當你知道一個人的真正企圖時，你就會知道如何控制局面，或至少不會被占便宜。

沒有一種能力比能夠持續一致地為人生做出正確的決定更棒的了，但必須牢記在心的是，唯有根據事實真相所做的決定，才會是正確而牢靠的決定。

藉由本書，你將學習如何參透言外之意，以及當人們口是心非的時候，如何看穿他們心裡真正的想法。

我以前的一位客戶對此做了絕佳的詮釋，她說：「這就像是成了人們肚子裡的蛔蟲一樣。」

在一個理想社會中，根本不需要撒謊，這本書也沒有存在的必要。

然而，我們生活在一個爾虞我詐的世界，在這場遊戲中，不管你想「玩下去」還是「不玩了」，都由不得你。

問題是，你想不想成為這場遊戲的贏家——在情場上不再失意；在商場上掌握優勢，無論在何時何地與人們交涉，你都握有成為常勝軍的利器。

我是研究人類行為領域的專家，同時也是擁有心理學博士學位的合格催眠治療師。

我從事團體催眠治療與私密的個人治療，並提供一種影響力，而這種影響力是許多費用昂貴的律師、頂尖優秀的會計師，以及經驗豐富的總經理無法給予的。

正如大家所知道的，人們總是口是心非或話中有話，更經常忽略許多訊息背後的意義。

而這本書就是要教你如何發掘真相。

作為一個成功、有效率的談判者，你必須運用許多策略與技巧，而所有的策略與技巧，全賴你所獲得訊息的精確程度。

這就像你使用一台全世界性能最佳的電子計算機，但你輸入的數字是錯誤的，那麼就算計算出答案，也沒有任何意義。

我們經常忘記，事實真相是多麼容易掩藏在交談、協商或訊問之中。

據說美國總統林肯曾被問到一個難題：「如果把一隻羊的尾巴也稱做一條腿的話，那麼羊總共有幾條腿？」

林肯回答：「四條腿。」

因為光是說牠的尾巴是一條腿，它並不會真的變成腿。

當人們為了許多不同原因撒謊的時候，他們的謊言很少會為受騙的對方帶來什麼好處。

一個不可否認的事實是：每一個人都會說謊，卻沒有人喜歡這種事發生在自己頭上。

一個巴掌拍不響，謊言要發生作用，至少需要兩個人——一個說謊；一個相信。

我們無法阻止人們說謊、欺騙的行為，但我們有辦法不讓他們得逞。

本書分為八章，分別探討說謊的不同面向，並提供一些創新的技巧，幫助你判斷對方是否在說謊。

如果你是受騙的苦主，這些技巧可以協助你找出真相，控制局面。

書中列舉的許多例子都發生在私人關係以及工作職場中，相信大家對這些情節都不陌生。

【Part1 破解謊言密碼】 本書提供了尋究謊言的各種線索，在這一章裡，首先舉出四十六條關於欺騙的線索，共分為七大類。

有些線索是關於肢體語言的基本原理，有些則使用了較高階的技巧與步驟，例如語言心理學強調法（psycholinguistics emphasis, PLE），以及神經語言選擇知覺（neural linguistic choice perception）。

每一個類別最後都會做摘要總結，以利參考。

【Part2 善用套話技巧】 「我們往往盲目地參與一場唇槍舌戰。」

這句話的意思是，我們通常會在一場爭執結束的兩天之後，才想到我們當時應該問對方哪些問題。

這個章節提供了具體精確的測謊謀略，清楚告訴你何時該開口說話、該說什麼。

<<看誰在說謊>>

書中將利用這一套精密複雜的系統，從每一個心理角度，選擇各種不同的情境策略加以對照因應。每一個情境都包含了基本策略、進階策略，以及終極攻勢。

【Part3 冷靜旁敲側擊】 在一場輕鬆隨意的交談之中，你認為對方可能有所欺瞞，但又無法大刺刺地直接質問時，該怎麼辦？

本章提供一些絕佳、但又不至於明目張膽的方法，讓你蒐集到更多訊息；你也可以學習如何掌控交談進行的方向，獲取你所想要的訊息。

除此之外，本章也涵蓋了一些必要的策略手法，在你缺乏所需的優勢之際，助你取得真相。

而如果你居於強勢地位，所使用的心理步驟也將隨之不同。

【Part4 設下欺瞞防火牆】 這一章包含了兩個簡單、卻能帶來驚人效果的技巧。

只要使用第一個技巧，就幾乎沒有人能騙得了你；第二個技巧則讓你無論在何種情況下，都能明辨對方的真正意圖與動機。

【Part5 誘引潛意識投降】 本章陳述了最高階、最具開創性的技巧。

運用催眠以及由我研發出來、稱之為「催眠腳本」(Trance-Scripts)的一套系統，就可以在不被對方察覺的交談情況下，直接控制使喚對方的潛意識。

經由這個過程，你將能說服對方吐露真相。

【Part6 熟習心理戰術】 本章探討如何操控人類思想的心理戰術，一旦你熟習這些技巧，就知道如何讓人們說出實情。

也就是說，藉由瞭解大腦處理訊息的過程，你可以輕易地左右人們的決定。

【Part7 避開自欺陷阱】 在一本談論謊言的書中，曾提及一句最真的真理：我們騙得最過火的時候，就是自欺的時候。

例如，我們都知道某人的配偶不忠，但是當事人卻無視所有的警訊，拒絕相信配偶出軌的事實。

本章會教導你如何察覺、並進一步消除阻擋你看清真相的障礙。

【Part8 戳破行家騙局】 這個章節介紹了專家所運用的心理祕訣，你將發現這些專業人士——從職業撲克牌玩家到談判大師——是如何用客觀的方式，阻擋你察覺事實真相，甚至影響你評估訊息的能力。

專家的影響力是很巨大的，他們可以強烈影響你對現實的觀感。

當然，讀了本書之後，你的思想就能超越他們所帶來的影響。

<<看誰在說謊>>

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>