

<<別對我說謊，我看得出來>>

图书基本信息

书名：<<別對我說謊，我看得出來>>

13位ISBN编号：9789866404733

10位ISBN编号：9866404730

出版时间：2010年08月11日

出版时间：華冠文化

作者：查爾斯

页数：256

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>

## <<別對我說謊，我看得出來>>

### 前言

前言：誰最需要閱讀本書？

據研究發現，右腦主管形象思維（視覺的、繪畫的、幾何學的、綜合的、圖像、直觀感覺等）；左腦主管語言邏輯思維（算術的、倫理的、分析的、理論的和解析的等方面）。

也就是說，人的左、右臉往往是不對稱的，談話對象的真情實感是通過左半側臉，尤其是通過“左眼”最容易流露出來。

右側臉流露出來的是理性的信號，被稱為“公共表情（public face）”，左側則表示的是自己的情緒和感情，被稱為“私人表情（private face）”。

所以要知道一個人的真實想法，請看他的左臉，左臉所顯露的資訊，正是右臉所掩飾的。

如果問某人“您認為這個意向書如何？

”時，即使他的回答是“還不錯”，但是如果他給人的感覺是左眼空洞，左臉毫無表情的話，那他是在說謊。

會看人、能識謊，才能縱橫人生的精彩。

本書就是教我們簡單快速看人，不露痕跡地發掘事實的真相。

（一）領導最需要閱讀本書！

作為老闆、上司，要保住自己權威的同時，又要明察秋毫。

你的下屬遲到了，說路上堵車了，你信嗎？

由於你一再強調結果，下屬為了達到你要的“結果”，最後交不了差，被迫撒謊了，你知道嗎？

一些下屬對你恭敬至極，三天兩頭請你吃飯，你該不會相信，這個下屬是崇拜你吧？

本來做得好好的下屬，向你辭職了，理由是要出國深造，這可能嗎？

所以，老闆、上司們需要識破下屬們的謊言。

（二）下屬最需要閱讀本書！

作為下屬，雖有一定的權利，但是沒有絕對的權利。

所以要看老闆的臉色行事，又要分清楚老闆真實的意圖。

老闆口口聲聲說給你加薪資，讓你升職，一個月過去了，一點動靜也沒有，這是為什麼？

老闆想辭退你，你知道他會找什麼樣的藉口？

老闆、上司經常請你吃吃喝喝，難道真的是想跟你稱兄道弟不成？

你可知道，口口聲聲說公司人員要團結起來的老闆，其實還是挑撥離間的高手？

作為下屬的你們，是不是應該更深層次地讀懂老闆的心？

（三）生意人最需要閱讀本書！

人們常常把生意場比作沒有硝煙的戰場，誰能夠時刻保持清醒的頭腦，誰就等於擁有了馳騁商場的利器法寶，就能夠在生意圈裡生存、發展、盈利；否則，將陷入艱難的境地，甚至無法生存。

商場之上，充斥著各種各樣的謊言與欺詐。

惡意欠款賴帳的不少；“小蝦米”冒充“大龍蝦”的也有；也有的仗著自己的實力欺強凌弱的；有些無賴商人，更是讓人頭疼。

有些生意人可能這樣感歎：人在商場，身不由己！

但是面對他人的謊言，要想讓自己立於不敗之地的一條捷徑就是：練就一雙慧眼，勇於破謊！

（四）行銷人員最需要閱讀本書！

行銷是一門技術，也是一門藝術。

做過銷售的人員都知道，如果你一開始就對顧客說：“你好！

請買我們的產品！

”得到的很可能是拒絕。

如果轉換一下方式與口氣，這樣說：“您隨便看看，不買也沒關係，可以試試看。

”通常情況下，人們會在不知不覺中參與進來。

想像一下，行銷人員如果句句都是大實話，會是什麼樣的結果？

可能是老闆發怒，顧客走掉，自己失業。

## <<別對我說謊，我看得出來>>

(五) 你！

最需要讀這本書！

如果有人斷言：“我這一輩子都沒說過謊話。

”那麼他這句話就是最大的謊話。

古人說：“最糟糕的欺騙莫過於欺騙自己。

”陷入自我欺騙中的人，是最難被勸服的，即使極具論證方法的哲人，也沒有多少把握說服自欺者從迷途中歸來。

能做的就是，讓他自己醒悟。

當然如果沒有一個觸動點，這個醒悟可能會很漫長。

如果機緣巧合，可能只需要一句話，一個眼神，一個小故事，一分鐘就能讓他從迷失的夢裡徹底醒悟。

不管你是從事什麼職業，不管你是青年、中年，還是已近老年，我們聽著別人的謊言，我們說著自己的謊言，我們警醒著別人的欺騙，我們甚至走進自我編織的謊言不能自拔，這些該怎樣面對？

這都是為什麼？

本書會告訴你！

這本書能告訴你什麼？

我們為什麼會說謊？

謊話有兩種：一種是為了欺騙，欺騙對方跌進自己的圈套，以實現自己不可告人的目的；另一種是為了關愛，現實不總是令人愉悅的，與其讓對方因直面慘澹的現實而鬱鬱寡歡，還不如虛構幾個無傷大雅的句子，讓對方站在隔著幕紗的真實旁保留著幾分快樂。

有不少人對自己缺乏信心，為了引起別人的注意與重視，經常變換自己的角色，或者誇張自己的優點。

謊言越是荒謬，隱藏真相的可能性就越高，不要用道德的標準來評判。

謊言背後，往往隱藏著一個人不知應該如何排解的困擾，或者對環境變換的不適應。

有些謊言是善意的，也有的是因為迫不得已，這些都無可厚非。

可是有謊言癖的人只要不說謊，心裡就很難受，這時候，說謊就不是一種掩飾或者誇張的行為，而是一種心理疾病了。

說謊能力與自我意識及善於理解別人的感覺、想法和目的，有著很深的聯繫。

我們為什麼會相信謊言？

俗話說：“蒼蠅不叮無縫的蛋。

”為什麼會相信謊言，最主要的原因在於自己。

因為我們對金錢充滿著強烈的渴望，所以看見中大獎的資訊會興奮不已；因為愛情至上，遇見別有用心的人也不知道設防；因為嫉妒心強烈，眼裡容不下一粒沙子，成為別人欺騙的棋子；因為不辨是非，上了居心叵測小人的當等等。

我們在憎惡說謊者的同時，一定要進行自我反思。

如果我們曾經上當受騙，請認真反省。

我們怎麼捕捉謊言線索？

追蹤謊言線索也不是特別困難的事，有時候說謊的人一開口，他的謊言就已經暴露了。

暴露謊言的線索，可能是他臉上的表情，可能是身體、手勢、動作等，也可能是他的說話方式出賣了他，更有可能是在事情的來龍去脈中，讓人看出了破綻，還有可能是在彼此的行為互動中，讓別人產生了懷疑。

總之，若想追蹤謊言線索，可以多方面著手，如果他在說謊，總有一條線索是可以抓住的。

我們怎麼識破謊言、發現真相？

請人要用鮮奶——索馬利諺語 捕鳥要用蜜糖——俄羅斯諺語 識破謊言，要用智慧！

謊言穿幫的原因很多。

有時候會有客觀的物證：隱藏的資料檔，脖子上的口紅印等等。

有時候則是目的不一的人的爆料：被遺棄的配偶，被買通的臥底，心懷嫉妒的同事等等。

## <<別對我說謊，我看得出來>>

更多的時候，揭穿謊言的工作需要我們自己去做。

可以充分地利用自己的邏輯思維，用理性的反省去破譯謊言；也可以通過循循善誘的引導，讓說謊者自己吐露真相；甚至設置幾個巧妙的小遊戲，就可以讓謊言現出原形。

小結：在不違反法律，不違背道德的情況下，我們可以堂而皇之地去說謊；如果我們從未上當受騙，也要知道如何辨識謊言；如果我們曾經被騙，更要探知謊言背後的真相，從此不再受騙！

練就一雙火眼金睛，談笑間讓謊言無處遁形！

這些問題你能回答嗎？

1.酒醉時對異性實施了性騷擾行為，酒醒時說：“我當時爛醉如泥，到底發生了什麼事情現在都不記得了。

”他真不記得了嗎？

2.當政界和商界人物的行賄受賄醜聞等事件發生的時候，有關當局在新聞發佈會上的說辭一般都是：“當事人不太小心，沒有留意，這是工作不小心導致的失誤。

”說這番話的人是想？

。 (1) 責怪當事人 (2) 自己勇於承擔錯誤 (3) 推卸責任，淡化錯誤 (4) 純粹是作秀 3. 有的明星自己扮作粉絲在自己的部落格中“自賣自誇”，是出於什麼心理？

4.我們為什麼會相信謊言，是由於我們的。

(1) 邏輯能力太差 (2) 好財好色 (3) 愛情至上 (4) 嫉妒心強 (5) 太過慈悲 (6) 憤世嫉俗 (7) 貪婪 (8) 愚蠢 (9) 膽小怕事 (10) 聯想豐富 (11) 思維不活躍，思維形成定勢 5.如果一個女人蹙著眉頭對你說：“我愛你！

”你信嗎？

6.一個人臉紅，你覺得除了是天熱曬的，天冷凍的，生性靦腆之外，還會有什麼情況？

7.一個說謊的人，他的身體動作會表現為？

。 (1) 觸摸鼻子 (2) 抓撓脖子 (3) 用手遮住嘴巴 (4) 摩擦眼睛 (5) 抓撓耳朵 (6) 拉拽衣領 (7) 手指放在嘴唇之間 (8) 快速地聳肩 (9) 雙臂交叉 8.應聘者花越長的時間回答“沒有”、“不會”，所獲得的評分就越低。

這是為什麼？

9.有人說話，很少進行強調，只簡短地回答“是”，而非“是，我是”。

他不會說“我們玩得很開心哦”，而是說“很不錯”、“還行”。

你覺得他是個誠實的人嗎？

10.說謊者講起話來可能會不清不楚、囁囁嚅嚅的，而且講話聲音較小，一點也不熱情，那些話好像是硬擠出來的。

這是為什麼？

11.員警在審問犯罪嫌疑人的時候，常會採用讓對方一遍一遍復述的方法。

這是為什麼？

12.如果一個人在說話時出現言語錯誤、語句中出現主謂語錯位情況，或者是一個語句中有讀音相似的文字出現，臉上再流露出適當的神色，那麼可以初步判定這個人可能？

。 (1) 在說謊 (2) 是笨蛋 13.一個簡單的問題，在回答了“是”或“否”之後，很快針對這一問題作出一大堆的說明。

主要是想。

(1) 為了完善答案 (2) 進行圓謊 (3) 閒聊 14.當我們聽得興味盎然時，會做出歪著頭的姿勢，有所隱瞞的人會做出什麼姿勢？

(1) 低著頭 (2) 撇過頭去 (3) 仰著頭 15.為什麼有的人會側著身子，或整個人轉過身去，極少採取面對面的交談？

16.有些公司的總經理，總會在自己的辦公桌上中間堆放很多東西，即使沒有，當哪個下屬向他報

<<別對我說謊，我看得出來>>

告有關勞工糾紛、產品瑕疵等令人不舒服的問題時，他也會把一個咖啡杯放在他們兩人之間的桌上。他們這樣做的目的是什麼？

17.如果丈夫是平常就連生日或紀念日都會忘記的木頭，卻突然買了貼心小禮物送你；平常總以工作或朋友為重，不曾花心思、費時間對你噓寒問暖，今天卻突然打電話對你表示關心。你覺得這種改變是他真的良心發現，還是另有隱情？

18.笑容來得太早或太遲都可能表明是一個？  
的表情。

(1) 遲鈍 (2) 欺騙 19.要怎樣引導說謊者吐露真相？

20.怎樣對說謊者施加心理壓力，讓他吐露真相？

21.廣告、金融、交易、服務領域的謊言，你能識別出多少？

## <<別對我說謊，我看得出來>>

### 內容概要

不管你是從事什麼職業，不管你是青年、中年，還是已近老年，我們聽著別人的謊言，我們說著自己的謊言，我們警醒著別人的欺騙，我們甚至走進自我編織的謊言不能自拔，這些該怎樣面對？這都是為什麼？

本書會告訴你！

會看人、能識謊，才能縱橫人生的精彩。

本書就是教我們簡單快速看人，不露痕跡地發掘事實的真相。

在不違反法律，不違背道德的情況下，我們可以堂而皇之地去說謊；如果我們從未上當受騙，也要知道如何辨識謊言；如果我們曾經被騙，更要探知謊言背後的真相，從此不再受騙！

練就一雙火眼金睛，談笑間讓謊言無處遁形！

<<別對我說謊，我看得出來>>

作者簡介

查爾斯 測謊專家，從事犯罪調查多年，有相當多的閱人經驗。



## &lt;&lt;別對我說謊，我看得出來&gt;&gt;

## 書籍目錄

第一章 知己知彼：說謊者為什麼要說謊 為了辯解而說謊 為了自我保護而說謊 為了保護自尊心而說謊 為了維護自身利益而說謊 為了掩飾自己而說謊 因為虛榮而說謊 虛言症——被誇大的謊言 人類的10種說謊動機 第二章 謊言心理學：我們為什麼會相信謊言 謊言產生於邏輯與理性的喪失 謊言利用人們的慾望進行欺詐 謊言利用愛情與嫉妒進行欺詐 謊言利用崇高的動機進行欺詐 謊言利用強烈的情感進行欺詐 謊言利用人們的貪婪進行欺詐 謊言利用人們的愚蠢進行欺詐 謊言利用人們的恐懼進行欺詐 謊言利用人們的聯想進行欺詐 謊言利用人們的思維定勢欺詐 § 什麼樣的人容易受騙 第三章 一分鐘捕捉謊言的線索 謊言的線索在說謊者的情緒變化中 謊言的線索在說謊者的身體語言中 謊言的線索在說謊者的說話方式中 謊言的線索在與說謊者的行為互動中 謊言的線索在事情的來龍去脈中 捕捉欺騙的線索 第四章 一分鐘找出謊言背後的真相 邏輯解讀：破譯謊言需要理性的反省和分析 循循善誘：引導說謊者吐露真相 博弈遊戲：對說謊者施壓的心理策略 生理測謊儀：流露欺詐的生理心理學 商業領域：識破廣告、金融、交易、服務領域的謊言 檢測自己辨別謊言的能力 第五章 第一類說謊者：職業騙子 騙子也有“職業” 商業領域的職業騙子 愛情騙子：偷心高手 糊裡糊塗叫你上當 職業騙子十大主打騙術 第六章 第二類說謊者：謀略家 軍事家——常做一些假動作擾亂對方視線 政客——謊中高段位外交官——說謊是其秘密武器 第七章 第三類說謊者：上司 別拿口頭“甜頭”當點心 老闆辭人的策略 老闆們的變臉術 老闆們的潛臺詞 管理制度中的欺詐 中階主管說話的“藝術” 小恩小惠，籠絡人心 挑撥離間，尋求平衡 第八章 第四類說謊者：下屬 老闆只重結果，下屬可能被迫說謊 職場老油條：善於猜老闆心思的高手 給老闆戴高帽，達到自己的目的 撒謊，是為顧及雙方的情面 第九章 第五類說謊者：經銷商 勢大、勢小都在裝 行與不行先占位 滿口應允為“流貨” 無賴經銷商收賬難 合同欺詐形式多種多樣 第十章 第六類說謊者：供應商、合作夥伴 欲瞞天過海，偷樑換柱 使用糖衣炮彈的策略 識破供應商漲價的理由 醜話應該說在前 連鎖加盟，應慎重選擇 第十一章 第七類說謊者：行銷人員 商場如戰場，謊言滿天飛 特殊消費品背後的謊言 愈演愈烈的捆綁銷售 生意人的謊言，大多與誠信無關 第十二章 第八類說謊者：購買者 心裡在意，表面淡定 虛晃一招，問東買西 假裝離開，購物者的必殺技 第十三章 第九類說謊者：你自己 讓假象俘虜了自己的意識 僥倖心理：這樣也許沒事 以逃避獲得安慰 事不如意，多學阿Q



## <<別對我說謊，我看得出來>>

### 章节摘录

導讀：左臉能道真言 《別對我撒謊》又名《千謊百計》，該劇一經播出便流行於全美洲。劇中主角卡爾·萊特曼博士——無須測謊儀，無須確鑿證據，甚至無須聲音，多數情況下只憑細微的表情變化，便可判斷一個人說謊與否，卡爾·萊特曼博士高超的本領令人驚歎。這位超人憑藉豐富的經驗和謹慎的作風，戳穿一個又一個謊言，將事實真相還原。在他的面前，任何說謊者都無處遁形……千萬不要以為這只是一部完全虛構的劇集。該片根據真人真事改編，靈感來源於行為學專家Paul Ekman博士的真實研究以及其暢銷書《說謊》，他

## <<別對我說謊，我看得出來>>

### 编辑推荐

本書特色 識破謊言，要用智慧！

不管你是從事什麼職業，不管你是青年、中年，還是已近老年，我們聽著別人的謊言，我們說著自己的謊言，我們警醒著別人的欺騙，我們甚至走進自我編織的謊言不能自拔，這些該怎樣面對？這都是為什麼？

本書會告訴你！

會看人、能識謊，才能縱橫人生的精彩。

本書就是教我們簡單快速看人，不露痕跡地發掘事實的真相。

在不違反法律，不違背道德的情況下，我們可以堂而皇之地去說謊；如果我們從未上當受騙，也要知道如何辨識謊言；如果我們曾經被騙，更要探知謊言背後的真相，從此不再受騙！

練就一雙火眼金睛，談笑間讓謊言無處遁形！

<<別對我說謊，我看得出來>>

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>