第一图书网, tushu007.com

<<别对我说谎>>

图书基本信息

书名：<<别对我说谎>>

13位ISBN编号：9787508634050

10位ISBN编号：7508634055

出版时间：2012-10

出版时间：中信出版社

作者：帕梅拉·迈耶

页数：243

字数：139000

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

前言

我从未想过自己会成为一名谎言识别者。
我既不是科学家也不是心理学家，更未想过自己会花3年时间去研究欺骗行为，然后创建一套可以防止我们遭受欺骗的系统。
然而，当我发现一个普通人每天会遭受将近200次的欺骗，在如何分辨真实与幻想上人与猴子似乎并没有什么不同，安全专家和政府官员们所使用的复杂的谎言识别技术并不适合在日常生活中使用时，我毅然决定创建这样一个系统，让每个人都能掌握识别谎言的方法。
把自己称为谎言识别者（人类测谎仪），或许暗示我们生活在一个被欺骗的环境中，会对每一个我所接触的人保持警惕与怀疑。
然而事实情况恰恰相反，作为一名受过专门训练的谎言识别者，你会发现自己拥有识破谎言与疑惑的能力，但不必担心自己看起来会像一个偏执狂。
工作中的欺骗和大家一样，我也遭受过欺骗，并承受了与之伴随的失望。
毕业证上的墨水尚未干透，我就在商业世界领略到欺骗。
那时我还是一名刚刚走出校门的哈佛商学院毕业生，刚刚步入这个世界，不愿看到欺骗与谎言肆意蔓延。
离开学校后，我在一家电影公司的国际部工作，我热爱电影。
在许多方面，这确实是一份让我充满梦想的工作。
然而，当我发现电影业已陷入谎言的沼泽，我不禁感到震惊。
例如，我们可以很轻易地发现，为一部电影支付的数百万美元的前期费用，被立刻用于偿还发行商的前期债务，这几乎和庞氏骗局没什么两样。
我们还可以轻易地发现，公司领导非常喜欢与评估师交朋友，这样付给评估师较低的酬劳就能获得一个较高的电影评估价值，投资银行家会根据评估师的估价向公司投资，继续哄抬电影公司本来已被高估的价值，并通过获得公司部分原始股票来牟取暴利。
当时这样的欺诈行为很常见，特别是对于那些没有稳定收入的公司来说，大多数人习惯这样去做，仿佛这是哄炒电影业的合理回报。
如此卑劣的行为使我感到震惊，尽管我喜欢这份工作，但我仍感到无比失望。
当我所在的电影公司要搬到洛杉矶时，我决定辞去工作，随后我接受了国家地理电视台的工作，成为节目分公司的副总裁。
自然界的欺骗我喜欢国家地理电视台的这份新工作，而且很幸运能够在这样一个非常诚实的环境中工作。
我周围的同事是如此完美，我非常信任和尊重他们。
然而，每天我依然会看到许多欺骗行为。
我在为《国家地理探索系列》电视节目选取博物学影片时，花了大量时间去观看那些由各个独立电影制作人或电视台所提交的博物学影像资料。
通过观看这些影像资料，我发现欺骗或许是自然界的内在本质——掠食者将自己伪装在海底或森林里，蜘蛛创建模型避免被发现，鸟类假装受伤引诱敌人远离它们的巢穴。
动物越高级，它们的欺骗就越复杂。
像灵长类和海豚这样的高智商动物，其影像资料最为有趣（它们掌握一些手段和骗术），而且具有一定的启示作用。
同人类一样，这些哺乳动物在面对危险的时候，会用尽各种办法以保护自己。
植物也是欺骗的艺术家，比如欧洲西部的一种蜂兰花可以模仿成雌性黄蜂，并使用激素和颜色刺激雄性黄蜂，引诱它们与之交尾，而事实上这只是蜂兰花引诱雄性黄蜂帮助其传播花粉的手段。
我开始怀疑谎言和欺骗是否是动物王国的天生属性，人类是否同样无法改变欺骗的本性。
于是，我开始研究这一领域，发现科学家坚信谎言是人类社会生活中的重要组成部分。
切身体会或许你会认为我对谎言的研究经历和兴趣意味着，我遇到谎言时能够更轻易地揭穿它。
但不幸的是，并非如此。

面对谎言和欺骗，我也比较容易上当。
1994年，我离开国家地理电视台去创办自己的公司——曼哈顿工作室。
为了寻找一名助手，我面试了许多人，最终找到了一名才华横溢且符合我要求的常春藤盟校的毕业生。
她非常专业地处理每一项我所交给她的工作，远远超过了我对她的预期。
20世纪90年代中期是一个互联网技术蓬勃发展的时代。
她看起来对即将发展的互联网行业非常感兴趣，在这个方面做了很多工作，深入研究网络技术、担任项目经理、运行公司网站，她几乎无所不能。
要知道，在一家小公司里，你很难不去接触你的同事。
我觉得我和自己的员工都很亲近，尤其是对这个助手。
当时公司的发展速度非常快，而我却需要整天待在福特基金会管理他们的媒体基金。
因此我将公司的日常业务交给了我的员工处理，我对她非常信任，将大部分工作交给她全权处理，只有一些非常重要的事务才让她通知我。
但这却使我得到一个教训，它教会我应该花费一定的时间和精力，去了解我的曼哈顿工作室究竟发生了什么事情。
某个星期六，想到自己已经很久没有处理公司业务了，我开始仔细检查公司的账目。
我发现账目出现了一些错误，多次检查依然如此。
我立刻打电话给我的助手，告诉她一定什么地方出错了，我需要她过来帮我检查一下。
她却一口回绝我：“我想我怀孕了，不能过去帮您了。
”我开始怀疑是不是哪里出现问题了。
我很快就发现在我没有关注于公司业务的那段时间里，这个聪明能干的女人自己伪造支票，挪用了公司大量的现金。
尽管她还没有偷走我的身份证，但是她已经记录下我的信用卡账户，并用它为自己买了一台计算机，她甚至还冒充我的健身馆会员资格接受了营养健康咨询。
我被彻底击倒了！
为什么我会轻信于她？
为什么我所喜欢和尊重的人会背叛我？
我甚至发现自己希望她可以给我一个能够让我谅解的理由，但她却没有这样做。
我解雇了她，获得了相应的赔偿，并同意不会将她送上法庭。
与大多数经历过欺骗的人相同，我发现自己很难接受被欺骗的这个事实。
我不再相信自己的判断，怨恨自己为什么会委托其他人管理自己的公司。
这次受骗经历时刻在耳边警醒我，面试员工翻阅他们的简历时要加倍谨慎。
识别商业谎言当我参加第二十期哈佛商学院聚会时，上次被助手欺骗的事情已经慢慢淡忘，我的注意力逐渐转向电视、杂志、互联网这种发展、传播信息的新兴产业。
但在这次聚会上，我突然对深入研究专业的谎言识别这门科学产生了极大的兴趣。
一名专注于谈判过程动态的管理学教授迈克尔·惠勒，在这次聚会上举行了一个研讨会，专门探讨谎言识别的技术。
迈克尔教授告诉我们，其实每个人在生活中是很难发现谎言的，为此他播放了一个关于敌友选择游戏的录像——让之前相互陌生的一对选手成为队友，合作回答问题赢取现金奖励。
答对最多问题的那个队还将参加一个“信任之盒”的游戏，决定如何与队友分配奖金，这个游戏的规则是：· 如果两人都选择“友好”，那么每名队员将拿到一半的奖励。
· 如果一人选择“友好”，一人选择“敌对”，选择“敌对”的那名队员将拿走全部奖金，而选择“友好”的队员会一无所得。
· 如果两人都选择“敌对”，那么两名队员都拿不到奖金。
我们发现每个选手都试图使他的队友相信自己会选择“友好”，而事实他们并不会这样做，每个人都想自己拿走全部的奖金，而我们要做的是，辨别哪位选手说的话才是真的。
当公布结果的时候，我们预测的正确率还不到50%。

迈克尔教授将录像慢放，向我们展示如何从选手的脸上去发现信息，判断其选择的是“友好”还是“敌对”。
这时我们发现一个有趣的现象，紧皱的眉头、局促的微笑、高昂的头这些细小的动作都有其潜在的含义，甚至连选手自己都不曾察觉到他们这种下意识的肢体语言动作。
大多数参加聚会的哈佛商学院毕业生，都在他们各自的领域取得了很高的成就，但在如何识别谎言这件事情上，很多人都陷入了迷茫。
这个问题给我们带来强烈的冲击，以致大家都不愿离开去参加酒会狂欢，全身心关注于这一问题，期望知道更多识别谎言的方法。
和同学们的反应一样，这次研讨会也引起了我的思考。
想象一下如果我们能够充满自信地去判断谎言，我们可以节省多少金钱与时间？
可以避免多少伤害与痛苦？
可以消除多少忧虑与猜疑？
是否有一种能够让我们辨别谎言的方法，以建立高效信任的商业关系？
具备谎言识别能力，可以使我们创建一个属于自己的“参谋团”，一个能够彼此相互支持的人际网络，在这个人际网络圈中每个成员都可以相互信任。
但是很快我就发现，没有一所学校能够教授我如何去识别谎言，自己只能在日常生活中一点一滴地收集归纳一些小技巧。
首先，我准备去向心理学家保罗·埃克曼教授的科研伙伴埃里卡·罗森伯格先生学习，接受面部动作编码系统（FACS）方面的训练，学习如何通过观察对方的各种面部动作反应（刻意的或是自然的）来判定其内心真实情感。
埃克曼教授最近因其在面部微表情研究方面所作出的卓越贡献，被《时代》杂志评选为2009年“100位最具影响力人物”之一。
通过阅读对方面部动作反应来判定其内心真实情感，是分辨对方是否说谎的关键。
此外，我还接受了其他一些阅读面部动作反应的训练。
然而我的首要目标并不仅仅是教大家如何去识别谎言，而是帮助大家尽量避免遭受欺骗。
我认识到自己需要通过各种途径来进一步完善面部阅读技巧，揭示面部表情下的深层动机——为什么人们要说谎，说谎时人们在想什么？
这要求我必须掌握谎言心理学。
基于这样的认识，我开始学习一种讯问方法——里德方法。
事实上，这种方法已经被广泛应用在美国联邦调查局（FBI）、五角大楼和警局的问讯官培训中。
除了分析肢体语言和面部表情外，里德方法的使用者还采用各种讯问和面试技巧，去激发犯罪嫌疑人揭示自己是否有罪。
在过去的几年中，里德方法的培训师将许多罪犯之所以犯罪的信息，编辑成为一部巨大的案例库，这本800页的“圣经”几乎包含了问讯官所能遇到的各种案例场景。
这本书告诉我们，当犯罪嫌疑人被问讯时，其行为模式令人吃惊的一致，他们总是试图去说服我们相信其行为是符合情理的。
譬如这本案例库中列出了当某人非法占有公司财物时，常为自己行为辩解的10条理由；还有人们在寻找工作时粉饰履历的5大原因。
里德方法的培训师早已通过对大量案例的分析，确定了这些犯罪行为的“基本真相”，而现在我想知道他们的这些发现是否得到了科学的验证。
在研究团队的帮助下，我花费了两年时间对军事和情报机构、警察局、政府调查机构以及学术界近几十年来各种有价值的科学资料，进行收集、分析、比较，以期对谎言监测进行一个全方位的调研。
并且我还将微面部表情识别和询问训练引入到研究之中，用来探测企业董事会议、经理会议、工作面试、商务谈判以及其他高风险商业活动中的各种不诚实行为。
接下来，我创建了BASIC方法（一种综合性、跨学科且简单易行的方法），指导人们在对话、谈判以及面试中如何识别谎言。
现在您手上的这本书，是我竭尽全力所呈现的巅峰之作，它总结并综合了各种最好的测谎研究成果，

并将这些成果发展成为一种行之有效的方法，可以从根源上识别我们生活中的各种欺骗。
识别谎言综述无论你是一名多么优秀的谎言识别者（事实上，我们恐怕没有自己认为的那么优秀），你都可以从本书中学到更多的识别谎言的技巧，以提高自己识别谎言的能力。
通过学习书中的各种技巧，我们能够使自己识别谎言的能力提高25%~50%。
这会对我们造成什么影响？
如果一家银行能够对全体信贷经理进行关于识别谎言技巧方面的训练，即使通过这一训练只能使得信贷的精准程度提高5%，那么也能为银行减少数亿美元的坏账。
试想一下，提高50%会为我们带来多大的收益。
本书将应用在工作与生活中的各种识别谎言的实践技巧加以总结上升为理论知识。
第一部分开篇介绍了谎言流行的历史，并探讨了三种欺骗模式，作为我们研究的基础。
本书并不关注那些为了使人际交往更友好的无关紧要的小谎言，譬如对方的领带明明很老套，我们还是会违心地去称赞其很时髦；或是对方约定餐厅的咖啡非常难喝，我们也不会揭穿，而是告诉对方这家餐厅非常不错。
事实上这不过是人的本性罢了，如果我们试图抑制这种本性，世界或许会变得悲哀，人们的相处也会变得不那么融洽。
本书将向大家介绍一种BASIC（基本）方法，它结合了面部微表情识别与询问方法。
此外这种方法还将教你如何阅读对方的面部表情与肢体语言，如何破译对方的语言和语调，抓住对方无意间暴露的各种信息，挖掘其试图隐瞒的重要真相。
第二部分针对谎言最常出现的一些高风险商业活动（譬如商务谈判和工作面试）进行了详细探讨，并量身定制了相应策略，以使大家避免受骗。
此外还介绍了揭穿骗局的方法：企业高管可以通过简单的步骤，判定企业内部各种常见的欺骗形式，并从根源入手杜绝其再次发生，最终创造具有正确价值取向的企业文化。
你还将学到如何创建一个自己可以充分信赖的内部圈子，其中你所精心挑选的每个人，都能够在你最困难的时候给予你帮助与支持。
如果我们只是需要集体讨论某一件事情，或是解决某一个麻烦、介绍一份工作，那么我可以轻易找到许多人来帮助我们。
但是我们要精心挑选的人，是那些可以成为我们“家庭”成员的人，是那些永远不会任由你失败的人。
拥有本书，就等于你拥有了一个可以帮助你揭穿谎言的强大武器库，无论你从事任何行业，它都可以帮助你彻底铲除工作中的各种不诚实的、破坏性的行为。
除此之外，本书不仅在工作中能给你更多的帮助，在生活中我们同样可以应用书中教给我们的方法，以避免不诚实行为给我们造成的重大影响——它可以帮助我们判断脸谱网中数百好友与我们交往的动机，尽管我们可能从未与其见过面；它还可以从每天各种各样的电子邮件、信息中帮我们过滤掉那些欺骗性的信息。
识别谎言是一项非常重要的技能，它能够在心理甚至情绪上为我们提供许多有益的帮助。
它为我们提供了一整套先进的方法和技巧，帮助我们作出正确的决定，有针对地进行谈判，使我们能够充满信心地应对各种复杂的工作情形。

内容概要

我们每一个人都无时无刻地在承受着欺骗对我们造成的伤害，大多数人每天要面对将近200次左右的谎言。

现在，我们面对谎言不再束手无策了。
《别对我说谎：练就一双精确识人眼》将面部表情识别训练、讯问训练与专业领域的全面细致调查这三种训练结合在一起，构成了一门专业的信息识别技术，可以帮助企业领导人识别谎言，获取所需信息，成功地完成至关重要的商业活动。

许多国际知名的商业人士通过学习《别对我说谎：练就一双精确识人眼》所介绍的各种方法，彻底根除并避免了各种高风险商业活动中所存在的欺骗。
本书将多年来所总结的各种知识技巧成功地应用到公司董事会决议、经理会议、工作面试、法律诉讼和商业谈判中，而此前这一切，都是情报部门、警察培训学校与专门科研机构的不传之秘！

作者简介

帕梅拉·迈耶(Pamela Meyer)，Simpatico网络公司（一家业内知名的私人社交网络公司，拥有并经营在线社交网络）的创始人兼首席执行官。
她拥有哈佛大学MBA学位，克莱蒙特研究生院公共政策专业硕士学位，同时还是一名注册欺诈调查员。
她在高级采访、审问技巧、面部微表情解读、身体语言解释、陈述分析以及行为引发技巧方面有着广泛的培训经历，尤其是在视觉线索和心理识别方面造诣颇高。

第一图书网, tushu007.com

<<别对我说谎>>

书籍目录

引 言
第一部分
识别谎言
第一章 谎言的流行
第二章 欺骗要素
——谁在欺骗，什么时候欺骗，为什么欺骗
第三章 观察面部表情
第四章 观察身体
第五章 分析语言
第六章 基本会谈方法
第二部分
建立信任
第七章 高风险谎言定位
第八章 欺诈审计
第九章 建立智囊团
第十章 总述
附 录1
附 录2
致 谢

章节摘录

第一部分识别谎言第一章谎言的流行斯蒂夫·马克斯（Steve Marks）是北加州的一名风险投资人。
当走进所参观公司首席执行官办公室的时候，他感觉棒极了。
那是2005年的秋天，他被安排参观一个新成立的计算机动漫公司，考察这家公司是否值得投资。
一切看起来似乎非常适合。
这个公司位于旧金山最繁华的商业金融圈SOMA区附近，员工看起来很忙碌，一群衣着时尚的动漫设计师坐在办公桌前忙碌地工作着，或是沿着宽阔的、长长的办公区匆忙地走来走去。
马克斯为工作人员的活力与公司高效的氛围所深深感染，这正是他所希望见到的。
他知道这家公司已经成功地削减了生产成本，目前的成本只有行业平均水平的60%。
公司大部分的工作被外包到亚洲，这使得公司具备了非常好的潜力，很有可能在未来几年占据动漫设计行业的大部分份额。
所有的数字都看起来棒极了，现在他要做的只剩下去确认一下，公司的首席执行官是否具有远见卓识，能够使公司安全运行、持续增值。
公司的首席执行官并没有浪费时间去做一个常规报告，而是在马克斯身边走来走去，解释各方面的工作，并轻松地回答马克斯所提的问题。
马克斯注意到，首席执行官的语速很快，同时语言有点混乱，但是他看起来却显得自信而沉着。
显然他为公司在较短的时间内取得这样的成绩而备感骄傲和自豪，马克斯对此也是可以理解的。
会谈之后，马克斯向公司首席执行官热情接待表示了感谢，便径直走向了电梯。
这时他几乎确定，自己可以带着好消息回办公室了。
在马克斯离开的路上，他经过了一个办公桌，一位全身衣着黑色的年轻女孩正在那里工作。
她的皮夹克和鼻环使她看起来更像是参加夜总会的狂欢，而不像是在办公室工作。
当然这也可以理解，毕竟这是一个年轻而时尚的公司。
马克斯停下来观察这位女孩，她正在专心地盯着电脑屏幕。
几秒钟之后，马克斯走了过去，向女孩介绍了自己，并随口问道：“今天早晨你做了些什么？”“我做了些什么？
噢，就是一些软件工作。
”女孩回答道。
之后他们又闲聊了几分钟，马克斯就走开了。
这个骗局被马克斯揭穿了，这个公司毫无投资价值。
马克斯再次回到公司首席执行官的办公室，并问了一些新问题。
马克斯没有花太多时间就确认那位年轻女孩和公司其他的“员工”，都是公司临时雇来的演员。
他们被雇用到公司，使公司能够在马克斯前来参观的时候看起来显得非常繁忙。
而真实情况完全不是这样，公司已经濒临破产。
马克斯当场戳穿了这些演员并不娴熟的表演。
更重要的是，马克斯成功避免了一次糟糕的投资。
马克斯是如何揭穿这些演员表演的呢？
在我们讲解揭穿谎言的方法（第三、四、五章将会讲解）之前，让我们先初步了解一下各种形式的谎言。
被谎言包围斯蒂夫·马克斯的故事仅仅是各种骗局之中的一个非常戏剧性的例子。
每天，我们都会听到人们因为信任那些奸诈的经纪人、不诚实的顾问、背信弃义的雇员、向媒体泄露信息的董事会成员，而损失惨重。
如果这些接二连三的坏消息还不足以让你警醒，如果你还在惊诧“这些会发生在我身上吗”？
那么就请看看下面这些数据吧，看完之后你还会这么认为吗？

· 1/4的美国人认为对保险公司撒谎是没关系的。
· 1/3的简历中存在着虚假信息。
· 1/5的员工认为自己在工作中有过说谎行为。
· 超过3/4的谎言并没有被人们发现。
· 在商业往来中，每年由于欺骗导致的财产损失高达9 940亿美元——这大概是美国全年财政收入的7%。
工作中所存在的欺骗比大多数人想象的更加普遍、更加频繁。
识别谎言小贴士当我们听别人的故事时，不要试图自己去填充缺失的信息。
要留意哪些是对方说过的，哪些对方未曾提到过。
事实上我们身边的谎言更多。
一些调查机构的研究表明，我们大多数人每天会遭受将近200次的欺骗。
这意味着，如果你足够幸运，每天能够保持8小时的睡眠，那么当你不睡觉的时候，每个小时平均都会遭受12次的欺骗。
假定这200次谎言中的绝大多数是善意的谎言，是那种人们为了使交谈能够继续下去所讲的谎言。
譬如，当我们对身边朋友说“是的，我非常想看一看你度假时所拍的相片”的时候，我们心里却在祈祷他相机里面的相片千万不要超过500张。
或许我们都会说一些无伤大雅的谎言，我们有时会随口说“这件夹克真不错”，而这时我们可能会想这好像弗瑞达阿姨打扮她鹦鹉的样子。
有时我们说“对不起，我迟到了，路上车太堵了”，而这仅仅是为了避免尴尬。
事实上，根本就没有堵车，但是谁会承认自己赖床起晚了呢。
善意的谎言确实无关紧要。
对人们真正重要的是，每天你所听到的谎言中，或许有十几条是你期望从中得知真相的。
这些谎言会影响你的工作、你的生意，或是与你最亲密伙伴之间的关系，以及你的私生活。
· “这个建议棒极了，我将会和董事会讨论你的建议。
”· “不要听那些小道消息，我们公司的资产净值增长得非常快。
”· “我确定你就是我们要找的人，我会把你的简历送到人事部门。
”· “假如这不是一个新兴的、快速增长的市场的话，我是不会建议你投资这项事业的。
”· “我被困在了芝加哥，宝贝。
客户一定要我参加下一个晚宴。
”· “现在只剩下这套房子了，我建议您马上就把它订下来。
”这样的谎言非常危险。
如果你没有察觉这些谎言，那么就会像是行驶在公路上而没有察觉到前面关于流沙警告的标志一样危险。
幸运的是，通过训练你可以轻易地发现各种欺骗的破绽，这种本领会成为你的第二本能。
这样，骗子就不会逃过你的法眼。
但是如果你希望能够达到轻易识别谎言的水平，第一步必须先来了解一下关于识别谎言的基本知识，以具备对谎言敏锐的观察力：首先，为什么谎言会在我们的生活中如此普遍呢？
我们将在这一章的剩余内容中详细回答这个问题。
其次，我们真正担忧的是哪些谎言？
我们将在第二章中对这一问题进行讨论。
我们和猩猩没有什么区别我们对那些非常明显的欺骗标志熟视无睹。
事实上，通过反复的研究我们发现，一个普通成年人能够正确分辨真实与谎言的概率只有54%，这仅仅比随便乱猜的概率高一点！
这确实令人失望。
如果让黑猩猩来识别谎言的话，它们判断正确的概率大概也会和人类差不多。
更不可思议的是，当我们怀疑其他人对我们撒谎的时候，我们识别谎言的正确概率会更低。

事实上，我们对自己识别谎言的能力越自信，我们做的反而会越差。
为什么我们识别谎言的能力如此差，实际上这个原因很简单：欺骗已经作为一种生活形式甚至是一种文明，完全融入到我们的生活之中，并且对我们有益，心理学家把它称为“真相的偏见”。
除非我们有足够的理由去怀疑，否则人类（尤其是美国人）会习惯性地认为我们所听到的是正确的，我们所看到的是真实的。
譬如当某人说：“噢，两天前我就把报告发给你了，难道你没有收到我的电子邮件吗？”，我们通常都会相信她所说的是真实的。
这种习惯不仅仅只是我们对感知事件的一个偏见。
当我们被欺骗的时候，它还会阻碍我们正确地认识事情的真相。
学会如何识别谎言的重点在于掌握这种手段，而不必一定要有一个明确的指标来断定这是谎言。
譬如打网球时，如果经常发球出界，那么我们可以轻而易举地发现这一失误。
你只需练习一下发球就能够解决这一问题。
但是当我们辨别欺骗的时候，我们并没有得到自己已经被欺骗的线索。
如果你不知道你遭受了欺骗，那么你该如何调整你的行为以提高识别谎言的能力呢？
你又该如何去分析那些你未曾发现的谎言，应该具备什么样的特征呢？
或许你会认为，我们已经掌握了几千年来人类所积累的智慧，认为我们有许多手段可以轻易帮助我们断定某些人是不可信的。
欺骗和背叛一直是人类经验的组成部分。
从历史上最早的记录以及各种关于宗教、文明形成的叙述中，我们发现人类一直都在试图通过谎言去骗取食物、爱情以及权力。
· 早在一万七千年前，比利牛斯山脉洞穴中的壁画就描述了这样的一个情景：一个猎人使用鹿皮和鹿角将自己伪装成一只驯鹿，从而使自己更容易混进鹿群。
· 在希腊神话中，宙斯为了使赫拉爱上他，将自己变成一只在暴风雨中受伤的布谷鸟，飞入赫拉的怀抱，假装很痛苦，因此获得了赫拉的爱情。
· 在《创世记》中，该隐由于妒忌杀死了他的弟弟亚伯，但当上帝问他弟弟的行踪时，他对上帝撒谎说：“我不知道！
我又不是看守我兄弟的人？
”从特洛伊木马到“我不是骗子”的尼克松总统（1969年3月，尼克松总统没有通过国会秘密进攻柬埔寨，以打击越南在柬埔寨内的军事基地）；从兰斯洛特（Lancelot）与格温娜维尔（Guinevere）的私情（兰斯洛特是亚瑟王的第一骑士，被亚瑟王任命为王后格温娜维尔的守护骑士，却与王后格温娜维尔有了私情）到“我和那个女人没有发生过关系”的克林顿总统；从米力瓦利（Milli Vanilli）合唱团的假唱到北京奥运会官员所坚称是自己原声演唱的小女孩；从查尔斯·庞兹（Charles Ponzi）（著名的庞氏骗局的始作俑者）到伯纳德·麦道夫（Bernard Madoff）；我们可以很容易从各种传说或是历史记录中找到欺骗的例子。
当然比起谎言对人类历史进程的影响，其对生活的影响还是小得多的。
然而，这种“真相的偏见”依然还在继续。
没有它就没有我们现在的文明社会。
试想，如果我们生活的社会中，每个人都对他人充满怀疑，那么我们如何与他人打交道？
商业行为还未开始就已经失败了；一切探索与发现都不会成功；甚至是原本应该最为亲密的父子关系也会变得不那么信任……或许这一切从一开始就不太顺利。
信任与欺骗的对决——就像不断发展的军备竞赛确实，我们必须去信任他人以使我们能够生存。
然而，为了能够生存我们同样也必须去欺骗他人。
当然，那些成功欺骗他人的人确实占了一定的便宜。
那么让我们再看看自己的祖先，来探究一下为什么信任与欺骗都是我们赖以生存的要素。
假设有一个部族，正在遭受严重的饥荒。

当食物充足的时候，很显然大家会共同分享这些食物。
毫无疑问，当部族成员们都有稳定的食品供应的时候，他们对待其他人都会很慷慨，因为这样可以维持部族融洽的关系。
但是当食物匮乏的时候，由于拥有食物的人能够得到更好的生存机会，这样拥有食物的人或许会欺骗其他人，说自己也没有食物，以使自己能够生存下去。
而与此博弈的是，如果部族的其他成员如果能够戳穿他的谎言，并找到食物的话，那么他们就能多一些生存的机会。
这样一种生存的对抗就开始了。
随着社会的发展，我们识别谎言的能力持续地提高，但同时欺骗者的手段也越来越高明。
谎言越高明，识别谎言的技巧也就需要更高明。
打开电子邮件看一看，我们就会发现几乎每时每刻都与谎言对抗。
即使我们已经安装了防火墙和垃圾邮件过滤器，黑客们依然会用一些更新的伎俩和方法，绕过这些防御措施，向我们发送垃圾邮件，做一些网络诈骗的事情。
美国每年由于网络诈骗导致受害者的损失就高达32亿美元。
高风险尽管在婚姻、宗教、政治以及人类生活的各个领域都存在无数的欺骗、谎言与背叛，但是如果我们想要去检验谎言与欺骗的属性的话，从商业贸易行为入手是一个最好的办法。
随着商业贸易在全球领域的高速扩展，为了防范高风险，我们迫切需要重新审视这一问题：谁是我们可以相信的人。
在美国，信任制度可以使我们高效地进行信息传递以及财务往来。
我们认为这种信任制度是理所当然的。
如果我们按时偿还贷款余额，银行就会授予我们相应的信用等级。
如果我们购买食品和药物监管局批准的食品，那么它一定是安全的。
如果我们雇用一位优秀并有信誉的会计师，那么他一定会尽自己最大的努力来管理公司的财务。
当人与人之间这种信任的纽带被打破的时候，我们才发现，我们是多么依赖这样的信任以使自己的公司平稳地运行。
想一下法国兴业银行的“魔鬼交易员”科维尔（Jér·me Kerviel），他的非法交易导致银行70多亿美元的损失。
这件事情使我们重新认识了及时发现真相所带来的重大价值，当然如果我们不能及时揭穿欺骗的话，就会给我们造成巨大的损失。
尽管科维尔的行为并未给兴业银行以致命的打击，但是他所造成的损失，却已经达到12年前导致巴林银行破产的交易员尼克里森（Nick Leeson）所造成经济损失的5倍之多。
在极端情况下，商业谎言给我们带来的不仅是巨额的财产损失，甚至还会致人于死地。
2008年，中国政府发现22家国有乳制品生产商，为了提高蛋白质含量，故意在牛奶中填加有害的化学制剂三氯氰胺。
事发后，7家公司承诺，此后生产的乳制品将在公司内部运行更加严格的质量检验标准。
这一事件造成6名中国儿童中毒死亡，数以千计的儿童因此患病。
这次事件致使正在努力构建商业诚信的中国政府遭受了沉重的打击。
受到影响的地区除了中国大陆以外，还包括中国台湾地区、也门、孟加拉、加蓬、布隆迪、瑞典、丹麦和新西兰。
此外受到影响的还有星巴克咖啡，他们被迫从中国国内的300多个分店中召回有问题的牛奶。
不论是违规操作的魔鬼交易员，还是向股东隐瞒公司重要信息的首席执行官，抑或是做伪证意图隐藏自己性丑闻的总统，甚至明知产品存在质量问题却依然进行销售的公司，这些人或事件使我们这个社会遭受了巨大的经济损失。
信任哪里去了？
……

编辑推荐

读完《别对我说谎：练就一双精确识人眼》这本书，你将掌握破解对方各种姿势、语言和情绪的密码，学会如何看穿各种商业与个人活动的本质，探究事情的真相，并创建一个专属于自己、值得信赖的专家顾问团队！

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