

<<左脸比右脸诚实>>

图书基本信息

书名：<<左脸比右脸诚实>>

13位ISBN编号：9787560957661

10位ISBN编号：7560957668

出版时间：2010-1

出版时间：华中科技大学出版社

作者：凤莲

页数：242

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>

<<左脸比右脸诚实>>

前言

你能从尼克松的脸上读懂他的心理吗？

仔细观察他的面部表情，特别注意他的左脸。

哈里·杜鲁门总统称尼克松是“贼眼溜溜，从来不说实话的骗子”。

这个“从来不说实话”的总统，在“水门事件”之后，结束了他的总统生涯。

据研究发现，右脑主管形象思维（视觉的、绘画的、几何学的、综合的、图像、直观感觉等）；左脑主管语言逻辑思维（算术的、伦理的、分析的、理论的和解析的等方面）。

也就是说，人的左右脸往往是不对称的，谈话对象的真情实感是通过左半侧脸，尤其是通过“左眼”最容易流露出来。

右侧脸流露出来的是理性的信号，被称为“公共表情（public face）”，左侧则表示的是自己的情绪和感情，被称为“私人表情（private face）”。

所以要知道一个人的真实想法，请看他的左脸，左脸所显露的信息，正是右脸所掩饰的。

如果问某人“您认为这个意向书如何？”

时，即使他的回答是“还不错”，但是如果他给人的感觉是左眼空洞，左脸毫无表情的话，那他是在说谎。

<<左脸比右脸诚实>>

内容概要

我们为什么会相信谎言？

因为我们对金钱充满着强烈的渴望。

所以看见中大奖的信息会兴奋不已；因为爱情至上，遇见别有用心的人也不知道设防；因为嫉妒心理强烈，眼里容不下一粒沙子，成为别人欺骗的棋子；因为不辨是非，上了居心叵测小人的当。

我们怎么捕捉谎言线索？

识破谎言的线索可能出现在说谎者的表情、情绪上；识破谎言的线索可能出现在说謊的身体，手势、动作等，也可能是他的说话方式出卖了他；识破谎言的线索更有可能出现在事情的来龙去脉中；抑或在您与说谎者的行为互动中就该对对方产生怀疑。

<<左脸比右脸诚实>>

书籍目录

第一章 知己知彼：说谎者为什么要说谎 / 1为了辩解而说谎 / 3为了自我保护而说谎 / 6为了保护自尊心而说谎 / 8为了维护自身利益而说谎 / 11为了掩饰自己而说谎 / 14因为虚荣而说谎 / 16虚言症——被夸大的谎言 / 18人类的10种说谎动机 / 20第二章 谎言心理学：我们为什么会相信谎言 / 21谎言产生于逻辑与理性的丧失 / 23谎言利用人们的欲望进行欺诈 / 25谎言利用爱情与嫉妒进行欺诈 / 28谎言利用崇高的动机进行欺诈 / 32谎言利用强烈的情感进行欺诈 / 34谎言利用人们的贪婪进行欺诈 / 36谎言利用人们的愚蠢进行欺诈 / 38谎言利用人们的恐惧进行欺诈 / 40谎言利用人们的联想进行欺诈 / 43谎言利用人们的思维定势欺诈 / 45什么样的人容易受骗 / 47第三章 一分钟捕捉谎言的线索 / 49谎言的线索在说谎者的情绪变化中 / 51谎言的线索在说谎者的身体语言中 / 54谎言的线索在说谎者的说话方式中 / 59谎言的线索在与说谎者的行为互动中 / 63谎言的线索在事情的来龙去脉中 / 67捕捉欺骗的线索 / 71第四章 一分钟找出谎言背后的真相 / 73逻辑解读：破译谎言需要理性的反省和分析 / 75循循善诱：引导说谎者吐露真相 / 79博弈游戏：对说谎者施压的心理策略 / 89生理测谎仪：流露欺诈的生理心理学 / 96商业领域：识破广告、金融、交易、服务领域的谎言 / 104检测自己辨别谎言的能力 / 116第五章 第一类说谎者：职业骗子 / 119骗子也有“职业” / 121商业领域的职业骗子 / 124爱情骗子：偷心高手 / 127稀里糊涂叫你上套 / 130职业骗子十大主打骗术 / 132第六章 第二类说谎者：谋略家 / 137军事家——常做一些假动作扰乱对方视线 / 139政客——谎中高段位 / 141外交官——说谎是其秘密武器 / 145第七章 第三类说谎者：上司 / 147别拿口头“馅饼”当点心 / 149老板辞人的策略 / 151老板们的变脸术 / 154老板们的潜台词 / 156管理制度中的欺诈 / 160中层领导说话的“艺术” / 164小恩小惠，笼络人心 / 167挑拨离间，寻求平衡 / 169第八章 第四类说谎者：下属 / 171老板只重结果，下属可能被迫说谎 / 173职场老油条：善于猜老板心思的高手 / 175给老板戴高帽，达到自己的目的 / 177撒谎，是为顾及双方的情面 / 179第九章 第五类说谎者：经销商 / 181势大、势小都在装 / 183行与不行先占位 / 186满口应允为“串货” / 189无赖经销商收账难 / 191合同欺诈形式多种多样 / 194第十章 第六类说谎者：供货商、合作伙伴 / 197欲瞒天过海，偷梁换柱 / 199使用糖衣炮弹的策略 / 202识破供货商涨价的理由 / 204丑话应该说在前 / 205连锁加盟，应慎重选择 / 207第十一章 第七类说谎者：营销人员 / 211商场如战场，谎言满天飞 / 213特殊消费品背后的谎言 / 217愈演愈烈的捆绑销售 / 219生意人的谎言，大多与诚信无关 / 221第十二章 第八类说谎者：购买者 / 223心里在意，表面淡定 / 225虚晃一招，问东买西 / 226假装离开，购物者的必杀技 / 228第十三章 第九类说谎者：你自己 / 231让假象俘虏了自己的意识 / 233侥幸心理：这样也许没事 / 236以逃避获得安慰 / 238事不如意，多学阿Q / 240

<<左脸比右脸诚实>>

章节摘录

插图：大多数男人一旦看到漂亮的女人就会暴露出他们的贪念或者占有之心。

“窈窕淑女，君子好逑”这无可厚非，但是有的人好色到了极点，甚至包含着一种邪念。

正所谓“英雄难过美人关”，有些骗子可是很好地诠释了这句话。

有多少男人，在商场上叱咤风云，赚得盆满钵也满，但是，只因好色。

落得个悲惨可笑的下场。

身价千万的王老板，事业一帆风顺，但是唯一的缺点是好色，最终也是在这上面吃了亏。

王老板去外地谈生意，对方非常热情地把他接到了宾馆，在非常豪华的饭店吃了大餐，陪酒的几位美女让王老板大饱眼福。

晚上对方安排的节目也非常“精彩”。

先是在夜总会观看艳舞表演，后是到包厢K歌，期间当然少不了叫美丽的服务员坐陪。

在王老板醉醺醺之际，对方拿出了早已拟好的合同，王老板匆匆看了一眼便签了合同。

第二天醒来，一看合同才知上当，里面有许多恶意条款。

但是，黑纸白字再争辩也没用，谁让自己好色呢。

人都是有弱点的。

欲望越多的人弱点也就越多，陷入圈套的可能性也就越大。

对名利和地位的贪欲，使一些人为了扫除自己前进脚步的障碍而不择手段地去做一些事情，道德对于这些人来说根本就是不值一提。

正是人们有这些欲望才令骗子有机可乘。

你的欲望被他利用，最后上当的是你，吃亏的是你。

<<左脸比右脸诚实>>

后记

每一本书的出版，都是许多人用辛勤付出换来的成果。

本书从策划开始，就受到各方人士的关照与帮助，在编写时更是得到了不少老师和作者的鼎力支持。

特此向参与本书编写的人员致以诚挚的谢意，他们是：杜金霞、刘俊义、高涛、董芳、谢海峥、滕龙江、金源、马宏宇、于向勇、张宇浩、陈艳军、孙良珠、杨威、赵林、魏凤莲、孙豆豆、郭育彩、崔文英、于超英、胡燕、戚浩、沈海霞、许会玲、冯敏、谷伟伟、张晓萍、林天翔、刘坚、王海山、王豹、孙恩棣、杨运成、张文娟、肖冉、邓明、罗宇、刘振中、杨文忠、卢志丹、郭海平、胡建军、吴力强、续金健、马树全、张廷伟、张廷职、张春蓉、孟凡祥、邹之蕴、范德胜、廖小微、于富荣、王秀清、李瀚洋、代学峰、房茂利、朱彤、王琳、刘惠芳、陈德中、曹晔晖、霍启军、郭晓雷、刘朝辉

。本书编写中借鉴和参阅了大量的文献作品，从中得到了不少启发和感悟。

得益于前人的劳动成果，才使本书能够有如此之多的详实案例和丰富的理论基础。

在此向各位专家、学者以及资料的提供者表示最崇高的敬意。

另外。

凡被本书选用的材料，我们都将按出版法有关规定向原作者、译者支付稿酬，但因为有的作者、译者通信地址不详，尚未取得联系。

恳请您见到本书后及时来电来函，以便支取我们为您留备的稿酬。

<<左脸比右脸诚实>>

编辑推荐

《左脸比右脸诚实》：测谎专家教你智取对手识破谎言。

在谎言和广告盛行的时代，我们如何做到知人知面又知心？无论你是领导、公务员、销售人员、技术专家，还是其他任何人都面临形形色色的谎言。

只有不露痕迹地看穿谎言，还原真相，作出正确的决定，才能成为人生的终极赢家！

会看人、能识谎，才能纵横人生的精彩。

《左脸比右脸诚实》就是教你简单快速地看穿人，不露痕迹地发掘真相！

第一章 知己知彼：说谎者为什么要说谎第二章 谎言心理学：我们为什么会相信谎言第三章 一分钟内捕捉谎言的线索第四章 一分钟内找出谎言背后的真相第五章 第一类说谎者：职业骗子第六章 第二类说谎者：谋略家、艺术家第七章 第三类说谎者：老板、上司第八章 第四类说谎者：下属第九章 第五类说谎者：同事第十章 第六类说谎者：经销商第十一章 第七类说谎者：供货商、合作伙伴第十二章 第八类说谎者：营销人员第十三章 第九类说谎者：你自己

<<左脸比右脸诚实>>

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>