

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تشخیص دروغ در کمتر از پنج دقیقه

چگونه در کمتر از پنج دقیقه بفهمیم
کسی دروغ می گوید

دکتر دیوید جی. لیبرمن

مترجم:

رضا ابراهیمی

سرشناسه	: لیبرمن، دیوید ج.
عنوان و نام پدیدآور	: Lieberman, David J.
کسی	: تشخیص دروغ در کمتر از پنج دقیقه: چگونه در کمتر از پنج دقیقه بفهمیم دروغ می‌گوید / دیوید جی. لیبرمن؛ مترجم رضا ابراهیمی.
مشخصات نشر	: تهران: گلپا، ۱۳۸۹.
مشخصات ظاهری	: ۲۴۰ ص.
شابک	: 978-964-7938-54-9
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیبا
یادداشت	: Never be lied to again: how to get the truth in 5 minutes or less in any conversation or situation.
یادداشت	: کتاب حاضر قبلاً با عنوان‌های مختلف توسط مترجمین و ناشران متفاوت منتشر شده است.
موضوع	: راستگویی و دروغ‌گویی
موضوع	: فریبکاری
شناسه افزوده	: ابراهیمی، رضا، ۱۳۶۰، مترجم
رده‌بندی کنگره	: ۱۳۸۹ J۹۱۶ / BF۶۳۷
رده‌بندی دیویی	: ۱۵۸/۲
شماره کتابشناسی ملی	: ۲۲۱۱۲۳۵



تشخیص دروغ در کمتر از پنج دقیقه
چگونه در کمتر از پنج دقیقه بفهمیم کسی دروغ می‌گوید
مؤلف: دکتر دیوید جی. لیبرمن

مترجم: رضا ابراهیمی

ناشر: انتشارات گلپا

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۰

تیراژ: ۵۰۰۰ جلد

چاپخانه: غزال

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۷۹۳۸-۵۴-۹

ISBN : 978-964-7938-54-9

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است.

قیمت: ۵۰۰۰ تومان

آدرس: مقابل دانشگاه تهران - خیابان ۱۲ فروردین - خیابان شهدای ژاندارمری
پلاک ۱۳۰ - طبقه اول - تلفن: ۶۶۹۵۲۵۶۲ - ۰۹۱۲۱۷۲۰۸۲۴ - دورنگار: ۶۶۴۱۰۸۶۰

«فهرست مندرجات»

صفحه

عنوان

مقدمه

۱۵ فرآیند و قدرت

۱۶ محتوای کتاب و نحوه‌ی استفاده از آن

فصل اول:

علائم فریبکاری

۲۶ بخش اول: زبان بدن

۲۶ نشانه‌ی یک: زبان چشم‌ها

عنوان	صفحه
نشانه‌ی دو: بدن هیچ وقت بدون حرکت دروغ نمی‌گوید	۲۷
نشانه‌ی سه: لاک دفاعی ناخودآگاه	۲۹
نشانه‌ی چهار: کمی شانه را بالا انداختن	۲۹
بخش دوم: حالات روحی: هماهنگی و تناقض	۳۱
نشانه‌ی یک: زمان‌بندی مهم‌تر از هر چیزی است	۳۲
نشانه‌ی دو: تناقض و هماهنگی	۳۴
نشانه‌ی سه: هیاهوی احساسات	۳۴
نشانه‌ی چهار: محدوده‌ی حالت چهره	۳۵
مواظب لب‌خندی که شاد به نظر نمی‌رسد باشید!	۳۵
بخش سوم: تعاملات بین فردی	۳۷
نشانه‌ی یک: حرکت سر	۳۸
نشانه‌ی دو: حالت قرار گرفتن بدن دروغگو	۳۸
نشانه‌ی سه: اگر به سمت در می‌رود	۳۹
نشانه‌ی چهار: اگر با شما تماس فیزیکی ندارد، احتمالاً دروغ می‌گوید	۴۰
نشانه‌ی پنج: دروغگو هیچ وقت با انگشت اشاره نمی‌کند	۴۰
نشانه‌ی شش: موانع و سدها	۴۱
بخش چهارم: آنچه گفته شده است: مضمون حقیقی کلام	۴۳
نشانه‌ی یک: کلماتی به کار ببرید تا منظور او را برساند	۴۴

صفحه	عنوان
۴۵	نشانه‌ی دو: هر چه بیشتر تلاش می‌کند، باید بیشتر نگران شوید!
۴۶	نشانه‌ی سه: لغزش فرویدی معروف
۴۷	نشانه‌ی چهار: این جور چیزها از من بعید است
۴۸	نشانه‌ی پنج: سکوت، ارزشی برابر طلا دارد
۴۹	نشانه‌ی شش: پاسخ سربسته دادن؛ یعنی پاسخ ندادن
۵۱	بخش پنجم: نحوه‌ی بیان مطلب
۵۲	نشانه‌ی یک: گنزالس تند و فرز
۵۳	نشانه‌ی دو: جبران کردن
۵۴	نشانه‌ی سه: تأکید، سازنده‌ی معناست
۵۶	نشانه‌ی چهار: کسی که مین و مین می‌کند
۵۶	نشانه‌ی پنج: سؤالات و جملات نباید شبیه هم به نظر برسند
۵۸	بخش ششم: نیمرخ روانشناسی
۵۸	نشانه‌ی یک: او ذهنش را فریب می‌دهد
۵۹	نشانه‌ی دو: جوان مجرد
۶۰	نشانه‌ی سه: بُعد دیگری از دروغ‌گویی
۶۲	نشانه‌ی چهار: همه چیز خوب پیش رفت
۶۳	نشانه‌ی پنج: آیا چیزی هست که بخواهید بدانید
۶۵	بخش هفتم: نشانه‌های عمومی دروغ‌گویی
۶۵	نشانه‌ی یک: وای! واقعاً خوشحالم که تمام شد!

عنوان	صفحه
نشانه‌ی دو: با چه جرأتی به من تهمت می‌زنی؟	۶۶
نشانه‌ی سه: هیچ وقت حرف کسی که این را می‌گوید باور نکنید ..	۶۶
نشانه‌ی چهار: جوابم را تمام و کمال گرفتم	۶۸
نشانه‌ی پنج: ممکن است لطفاً سؤال خود را تکرار کنید؟	۶۹
نشانه‌ی شش: ترفند دهان	۷۰
نشانه‌ی هفت: تلویح به جای اظهار	۷۱
نشانه‌ی هشت: مضحک نباشید	۷۳
نشانه‌ی نه: ما در دستری نیستیم	۷۳
نشانه‌ی ده: محدوده‌ی اعداد	۷۴
نشانه‌ی یازده: آدم ترسو	۷۵
نشانه‌ی دوازده: او! چه قدر باهوش!	۷۶
نشانه‌ی سیزده: تظاهر به اخلاقیات	۷۷
نشانه‌ی چهارده: او! راستی	۷۹
نشانه‌ی پانزده: دروغ‌های فراوان	۷۹
نشانه‌ی شانزده: غیر منطقی، غیر منطقی، غیر منطقی	۸۰

فصل دوم:

تبدیل شدن به یک انسان دروغ‌سنج

نمای کلی	۸۴
مرحله‌ی یک: سه مقدمه‌ی آغازین حمله	۸۴
مرحله‌ی دو: مراتب یازده گانه‌ی حمله	۸۴
مرحله‌ی سه: یازده ضربه‌ی نهایی	۸۵

صفحه	عنوان
۸۶	مرحله‌ی یک: سه مقدمه‌ی آغازین حمله.....
۸۷	مقدمه‌ی یک: اتهام نزنید، اشاره کنید.....
۸۸	نمونه‌هایی از مقدمات حمله بندی.....
۸۹	مقدمه‌ی دو: سناریوی مشابه.....
۹۰	مقدمه‌ی سه: شگفت‌انگیز است، این طور نیست؟.....
۹۲	مرحله‌ی دو: مراتب یازده‌گانه‌ی حمله.....
۹۳	قسمت اول حمله: سؤال کردن مستقیم.....
۹۹	قسمت دوم حمله: هدایت کنید و مُج بگیرید.....
۱۰۱	قسمت سوم حمله: پیچیدگی خط زمان.....
۱۰۲	سناریوی الف.....
۱۰۳	سناریوی ب.....
۱۰۴	قسمت چهارم حمله: تیری در تاریکی.....
۱۰۶	قسمت پنجم حمله: کی؟ من؟.....
۱۰۹	قسمت ششم حمله: اتهامات ظالمانه.....
۱۱۰	قسمت هفتم حمله: آیا دلیلی وجود دارد؟.....
۱۱۲	قسمت هشتم حمله: تأیید طرف سوم.....
۱۱۳	سناریو.....
۱۱۴	قسمت نهم حمله: واکنش زنجیره‌ای.....
۱۱۴	سناریو.....
۱۱۶	قسمت دهم حمله: حلقه‌ی مفقوده.....
۱۱۶	سناریو.....

صفحه	عنوان
۱۱۷	قسمت یازدهم حمله: محکوم کردن یا اطلاع دادن
۱۲۰	مرحله‌ی سه: یازده ضربه‌ی نهایی
۱۲۱	وعده و وعید را فراموش نکنید
۱۲۴	مهم‌تر از همه این است که هماهنگ عمل کنید
۱۲۵	ضربه‌ی نهایی یک: اگر فکر می‌کنی کارت بد بوده، صبر کن تا بشنوی!
۱۲۵	ضربه‌ی نهایی دو: این یک پیشامد و تصادف بود! واقعاً!
۱۲۶	ضربه‌ی نهایی سه: ضربه‌ی برگشت
۱۲۷	سناریوی الف
۱۲۷	سناریوی ب
۱۲۸	سناریوی ج
۱۲۸	ضربه‌ی نهایی چهار: یا گفتن حقیقت یا پذیرش پیامدهای دروغ
۱۲۹	سناریوی الف
۱۳۰	ضربه‌ی نهایی پنج: یا حالا حرف بزن یا برای همیشه ساکت بمان!
۱۳۳	ضربه‌ی نهایی شش: روش معکوس
۱۳۴	ضربه‌ی نهایی هفت: از این کار متنفرم، ولی چاره‌ی دیگری برایم نگذاشتی
۱۳۵	ضربه‌ی نهایی هشت: حدس می‌زنم اجازه نداری
۱۳۷	ضربه‌ی نهایی نه: قدرت مافوق
۱۳۷	سناریوی الف

صفحه	عنوان
۱۳۸	سناریوی ب
۱۳۸	ضربه‌ی نهایی ده: مجهول بزرگ
۱۴۰	سناریو
۱۴۱	ضربه‌ی نهایی یازده: مجهول بزرگ

فصل سوم:

تاکتیک‌های کشف دروغ‌گویی و جمع‌آوری اطلاعات در مکالمات روزمره

۱۴۳	مکالمات عمومی
۱۴۳	۱- از یک حقیقت سؤال کنید
۱۴۵	۲- موضوع نادرستی را اضافه کنید
۱۴۶	۳- موضوع را ثابت کنید
۱۴۷	۴- موضوع را بسط و گسترش دهید
۱۴۸	موقعیت‌های خاص
۱۴۸	۱- حمایت از شخص سوم
۱۴۹	سناریوی الف
۱۴۹	سناریوی ب
۱۵۰	۲- نمایش قدرت
۱۵۰	سناریوی الف
۱۵۱	سناریوی ب
۱۵۱	۳- احساسات جریحه‌دار شده

صفحه	عنوان
۱۵۱	سناریو:.....
۱۵۲	۴- این دیدگاه است که اهمیت دارد
۱۵۲	سناریوی الف
۱۵۳	سناریوی ب
۱۵۳	۵- نمی دانم.....
۱۵۵	۶- راستش خجالت می کشم.....
۱۵۵	سناریوی الف
۱۵۶	سناریوی ب
۱۵۷	سناریوی ج
۱۵۸	سناریوی د
۱۵۸	۷- جدایی بینداز و حکومت کن.....
۱۶۰	سناریو
۱۶۰	۸- ارتباط حرفه ای
۱۶۲	سناریوی الف
۱۶۳	سناریوی ب
۱۶۳	۹- نمی دانم و برایم مهم هم نیست که بدانم
۱۶۴	سناریوی الف
۱۶۴	سناریوی ب
۱۶۵	۱۰- تازه شنیدم.....
۱۶۶	جهت دادن به مکالمه و گفتگو
۱۶۸	● «یعنی...؟»
۱۶۸	● «و...»

صفحه	عنوان
۱۶۹	● «پس ...»
۱۷۰	● «خُب ...»
۱۷۱	دقیق شدن
۱۷۱	۱- در پاسخ به یک نظریه یا باور
	۲- در واکنش به بی‌انگیزه بودن طرف مقابل نسبت به قبول
۱۷۲	مسئولیت
۱۷۲	بگذارید حقیقت گفته شود
۱۷۴	کنترل شرایط را در دست گرفتن

فصل چهارم:

بازی‌های ذهنی

۱۷۷	دفاع محکم: جلوی دروغ را بگیریدا
۱۸۱	دشمن را بشناس: شناختن دروغگو و نیات او

فصل پنجم:

تکنیک‌های پیشرفته برای دست‌یابی به حقیقت

۱۸۶	فرمان‌های پنهانی
۱۸۷	چهار، سه، دو، یک
۱۸۸	سناریو
۱۸۹	خلاقیت‌های ناخودآگاه
۱۹۰	تفکیک
۱۹۱	اشارات چشمی یا سرنخ‌های چشمی

صفحه	عنوان
۱۹۳	تثبیت واقعیت یا تداعی واقعیت
۱۹۵	بهشت و جهنم
۱۹۷	پل
۱۹۸	روش‌های ایجاد وقفه در مکالمه
۱۹۸	عبارت‌های گیج‌کننده
۲۰۰	برای خود ببینید
۲۰۱	سناریو

فصل ششم:

روانشناسی طرفدار شماست

۲۰۴	ده ویژگی رفتار انسان
-----	----------------------

فصل هفتم:

موانع درونی حقیقت

۲۱۷	نظرات، دیدگاه‌ها و اعتقادات
۲۱۸	نگذارید احساسات بر شما چیره شوند

فصل هشتم:

موانع خارجی حقیقت

۲۲۱	فوت و فن کار
۲۲۲	قانون یک: وای تو کاملاً مثل منی!

صفحه	عنوان
۲۲۶	قانون دو: مراقب غریبه‌ای که هدیه می‌آورد باشید
۲۲۷	قانون سه: نصف قیمت است، اما نصف چی؟
۲۲۸	قانون چهار: فقط این یک کار کوچک را برایم انجام می‌دهی؟
۲۳۱	قانون پنج: تأثیر ارابه‌ی موسیقی
۲۳۲	قانون شش: روپوش سفید آزمایشگاه کسی را متخصص نمی‌کند!
۲۳۳	قانون هفت: هر چیز کمیابی، لزوماً باارزش نیست
۲۳۴	قانون هشت: یک نمودار رنگی، نشانه‌ی درست بودن نیست
۲۳۵	قانون نه: من طرفدار شما هستم
۲۳۶	قانون ده: به آنچه به دست شما می‌رسد، نگاه کنید نه آنچه به شما قولش را داده‌اند
۲۳۸	قانون یازده: خُب، حداقل می‌توانی این کار را انجام بدهی؟
۲۳۹	قانون دوازده: نشانت می‌دهم!
۲۴۰	نتیجه‌گیری

اگر تا به حال شنیده‌اید که:

- جلسه دیر برگزار شد...
- با دوستانم بیرون بودم...
- می‌توانی روی من حساب کنی...
- فردا با شما تماس می‌گیرم...
- این یک مسئله‌ی شخصی نیست...

اگر تا به حال با خود فکر کرده‌اید که:

- آیا او این جمله را به همه می‌گوید؟
- آیا او بیرون آمده تا مرا تعقیب کند؟
- آیا چک در این نامه است؟
- آیا او واقعاً دوستم دارد؟
- آیا می‌توانم به آنها اعتماد کنم؟

اگر خسته‌اید از اینکه:

- احمق به نظر برسید
- احساس درماندگی کنید
- مورد سوءاستفاده قرار بگیرید
- فریب همان حرف‌های قدیمی را بخورید
- افراد بی‌کفایتی را استخدام کنید یا آدم‌های نالایق را دوست بدارید
- پس این کتاب را بخوانید و دیگر نگذارید کسی به شما دروغ بگوید!