

فریب نخورید

در کمتر از ۵ دقیقه به دروغ‌گویی دیگران پی ببرید.

مؤلف: دکتر دیوید لیبرمن

مترجم: دکتر محمد بهشتیان

(متخصص روانشناسی، استاد دانشگاه علامه طباطبائی، عضو هیئت علمی پژوهشگاه
علوم انسانی و بنیانگذار مشاوره اینترنتی در ایران)

بہشتیان

انتشارات بهشتیان

تهران ۱۳۹۰

سرشناسه :	لیبرمن، دیوید ج.
عنوان و نام پدیدآور :	Lieberman, David J
فربین نخورید : در کمتر از ۵ دقیقه به دروغ‌گویی دیگران پی ببرید/مولف دیوید لیبرمن	
مترجم محمد بهشتیان	
مشخصات نشر :	تهران : بهشتیان ، ۱۳۸۹
مشخصات ظاهری :	۱۵۸ ص: ۱۴/۵، ۲۱/۵ س.م.
فروست :	۱۰۱ کتاب برتر روانشناسی کاربردی ۲
شابک :	۹۷۸-۶۰۰-۹۱۸۴۳-۳-۰
وضعیت فهرست نویسی :	فیبا
یادداشت :	عنوان اصلی: be lied to again: how to get the truth in 5 Never conversation or situation, 1st ed, minutes or less in any 1998
یادداشت :	این کتاب با عنوان های مختلف توسط مترجمین و ناشران متفاوت قبلا منتشر شده است.
موضوع :	راستگویی و دروغ‌گویی
موضوع :	فریبکاری
شناسه افزوده :	خسینی بهشتیان، محمد، ۱۳۵۵ - مترجم
رده بندی کنگره :	۶۳۷BF / ۹۱۶ ۱۳۸۹
رده بندی دیویی :	۱۵۸/۲
شماره کتابشناسی ملی :	۶۷۷۵۰۹۲

نام کتاب: فربین نخورید.

مولف: دیوید لیبرمن

مترجم: دکتر محمد بهشتیان

ناشر: بهشتیان

نوبت چاپ: اول، ۱۳۹۰، تیراژ: ۱۰۰۰، شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۱۸۴۳-۳-۰

قیمت: ۳۱۰۰ تومان

آدرس سایت (فروشگاه اینترنتی) و ایمیل انتشارات

www.beheshtiyar.com info@beheshtiyar.com

آدرس سایت و ایمیل دکتر بهشتیان

www.beheshtiyar.ir info@beheshtiyar.ir

تلفن مرکز بخش: ۰۹۱۲۸۰۱۹۴۵۵

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به انتشارات بهشتیان است.

درباره ۱۰۱ کتاب برتر روانشناسی کاربردی

کتابی که پیش رو دارید یک جلد از مجموعه کتاب های " ۱۰۱ کتاب برتر روانشناسی کاربردی " انتشارات بهشتیان است. امروزه علم روانشناسی آنچنان در حوزه های مختلف گسترش پیدا کرده که به جرات می توان گفت هیچ فردی بی نیاز از این علم نیست. بسیاری از افراد به غلط فکر می کنند که فقط افراد بیمار نیاز به روانشناس و علم روانشناسی دارند در صورتی که فقط بخش کوچکی از این علم به درمان بیماران روانی اختصاص دارد.

به طور کلی هر فردی که می خواهد توانایی ها و میزان رضایتش از زندگی را بهبود ببخشد، به علم روانشناسی نیاز دارد. از طرفی تحقیقات متعدد نشان داده است که در بسیاری از موارد مطالعه یک کتاب مناسب می تواند بسیاری از این نیازها را برطرف کند. امروزه کاربرد و اهمیت این کتاب ها به حدی است که شاخه ای در علم روانشناسی به نام " کتاب درمانی " بوجود آمده است. بر همین اساس انتشارات بهشتیان اقدام به انتشار کتاب های مناسب در حوزه مختلف روانشناسی کاربردی تحت

عنوان "۱۰۱ کتاب برتر روانشناسی کاربردی" کرده است. امید است که این کتاب ها بتواند گامی هر چند ناچیز در جهت ارتقا سلامت روان جامعه بردارد.

در هر یک از کتاب های این مجموعه به یکی از نیازهای روانشناسانه جامعه پرداخته شده و سعی شده است کتاب هایی برای انتشار انتخاب شوند که دارای سه ویژگی ۱- ساده و قابل فهم بودن، ۲- کاربردی بودن و ۳- انطباق با اصول و آخرین یافته های علم روانشناسی باشند. اکثر کتاب های این مجموعه جزو بهترین و پرفروشترین کتاب های روانشناسی کاربردی هستند.

در صورتی که پس از مطالعه این کتاب یا کتاب های دیگر این مجموعه به سوال یا مشکلی برخورد کردید، می توانید به سایت دکتر بهشتیان به آدرس www.beheshtivan.ir مراجعه فرمائید. در این سایت امکان مشاوره اینترنتی با دکتر بهشتیان وجود دارد. همچنین باعث مباحثات است اگر پیشنهادات و انتقادات خود را درباره این کتاب و دیگر کتاب های انتشارات بهشتیان به آدرس info@beheshtivan.ir ارسال فرمائید.

دکتر محمد بهشتیان

متخصص روانشناسی

عضو هیئت علمی پژوهشگاه علوم انسانی

استاد دانشگاه علامه طباطبائی

فهرست مطالب

۱۵	 مقدمه
۱۶	 ساختار کتاب
۱۶	 آیا می توان دروغ را تشخیص داد؟
۱۹	 فصل اول
۱۹	 ۴۱ نشانه دروغ‌گویی
۲۲	 بخش ۱: زبان بدن
۲۴	 نشانه ۱: تماس چشمی
۲۵	 نشانه ۲: حرکت دست ها و پاها
۲۶	 نشانه ۳: پنهان کردن ناخودآگاه
۲۷	 خلاصه
۲۸	 بخش ۲- حالت های هیجانی
۲۹	 نشانه ۴: هماهنگی حرکات بدن و جملات گفته شده
۳۰	 نشانه ۵: نشانه های ابرار احساس دروغ
۳۲	 نشانه ۶: میزان فراگیری احساس
۳۲	 خلاصه

- بخش ۳- تعاملات بین فردی ۳۳
- نشانه ۷: حرکت سر ۳۴
- نشانه ۸: وضعیت بدن دروغگو ۳۵
- نشانه ۹: جهت بدن ۳۶
- نشانه ۱۰: تماس بدنی ۳۷
- نشانه ۱۱: عدم استفاده از انگشت اشاره ۳۸
- نشانه ۱۲: ایجاد مانع ۳۹
- خلاصه ۴۰
- بخش ۴: محتوای کلام ۴۱
- نشانه ۱۳: استفاده از کلمات شما برای پاسخ دادن ۴۲
- نشانه ۱۴: تلاش زیاد برای متقاعد کردن شما ۴۳
- نشانه ۱۵: لغزش های فزیندی ۴۵
- نشانه ۱۶: پاسخ های کلی ۴۷
- نشانه ۱۷: فرار از سکوت ۴۸
- نشانه ۱۸: پاسخ غیر مستقیم ۴۹
- خلاصه ۵۱
- بخش ۵: چگونگی بیان مطلب ۵۲
- نشانه ۱۹: سرعت در پاسخ دادن ۵۳
- نشانه ۲۰: جبران کردن ۵۴
- نشانه ۲۱: عدم استفاده از ضمایر ملکی ۵۵
- نشانه ۲۲: مین مین کردن ۵۷
- خلاصه ۵۷
- بخش ۶: نیمرخ روانی ۵۸
- نشانه ۲۳: کافر همه را به کیش خود می پندارد ۵۸
- نشانه ۲۴: عدم بیان دیدگاه های فرد دیگر ۵۹
- نشانه ۲۵: توجه به ابعاد مثبت ۶۰
- نشانه ۲۶: نپرسیدن سوال ۶۱
- خلاصه ۶۱

بخش ۷	۶۲
نشانه ۲۷: تمایل به تغییر موضوع صحبت	۶۲
نشانه ۲۸: بی تفاوتی	۶۳
نشانه ۲۹: به کسی که چنین جملاتی را می گوید اعتماد نکنید	۶۴
نشانه ۳۰: به یاد آوردن جزئیات	۶۵
نشانه ۳۱: ممکنه سوالت را تکرار کنی؟	۶۷
نشانه ۳۲: تقاضای غیر مستقیم	۶۹
نشانه ۳۳: مسخره کردن شما	۷۱
نشانه ۳۴: صحبت کردن درباره یک موضوع بدون آنکه سوالی درباره آن پرسیده شده باشد	۷۲
نشانه ۳۵: تمام کرده ایم	۷۳
نشانه ۳۶: نشانه ها بدنی دروغگو	۷۴
نشانه ۳۷: تبدیل ضعف به قوت	۷۶
نشانه ۳۸: ادعا می کند که فرد کامل و بی نقصی است	۷۸
نشانه ۳۹: از کنار مطلب مهم گذشتن	۷۹
نشانه ۴۰: مشت نمونه خروار	۸۰
نشانه ۴۱: استفاده از اعداد مشابه	۸۱
خلاصه	۸۲
فصل ۲	۸۳
چگونه سوال کنیم تا طرف مقابل اعتراف کند؟	۸۳
مرحله اول: ۳ روش مقدماتی	۸۷
روش مقدماتی ۱	۸۷
روش مقدماتی ۲	۸۹
روش مقدماتی ۳	۹۱
مرحله دوم	۹۳
حملات متوالی ۹ مرحله ای	۹۳
حمله ۱	۹۴
حمله ۲	۹۶

..... ۱۰۰	حمله ۳
..... ۱۰۲	حمله ۴
..... ۱۰۶	حمله ۵
..... ۱۰۸	حمله ۶
..... ۱۱۰	حمله ۷
..... ۱۱۲	حمله ۸
..... ۱۱۴	حمله ۹
..... ۱۱۹	۱۱ گلوله نقره ای
..... ۱۲۳	گلوله نقره ای ۱
..... ۱۲۴	گلوله نقره ای ۲
..... ۱۲۶	گلوله نقره ای ۳
..... ۱۲۸	گلوله نقره ای ۴
..... ۱۳۰	گلوله نقره ای ۵
..... ۱۳۱	گلوله نقره ای ۶
..... ۱۳۳	گلوله نقره ای ۷
..... ۱۳۵	گلوله نقره ای ۸
..... ۱۳۷	گلوله نقره ای ۹
..... ۱۳۹	گلوله نقره ای ۱۰
..... ۱۴۰	گلوله نقره ای ۱۱
..... ۱۴۱	فصل ۳
..... ۱۴۱	فریب های تجارت و داد و ستد
..... ۱۴۴	روش ۱: چه جالب، تو درست شبیه منی
..... ۱۴۶	روش ۲: مراقب هدایای غریبه ها باشید.
..... ۱۴۷	روش ۳: نصف قیمت! اما نصف چه قیمتی
..... ۱۴۸	روش ۴: با پوشیدن روپوش سفید، کسی دکتر نمی شه.
..... ۱۴۹	روش ۵: به نمودارها شک کنید.
..... ۱۵۰	روش ۶: کالای کمیاب لزوما خوب نیست.
..... ۱۵۱	روش ۷: من طرف تو هستم.

- روش ۸ : نشانت می دهم من چقدر آدم پولدار و ولخرجی هستم ۱۵۲
- روش ۹: روش دانه پاشیدن ۱۵۳
- روش ۱۰: در باغ سبز نشان دادن ۱۵۴

راستگویی و صداقت اساس هر رابطه ای است. چه این رابطه کاری، یک رابطه عاطفی و یا شخصی باشد. آگاهی از قصد و نیت واقعی افراد می تواند فواید زیادی برای ما داشته باشد. به ویژه زمانی که کسی می خواهد به ما دروغ بگوید پی بردن به دروغ گویی او می تواند کمک زیادی به ما بکند. مثلاً می تواند از هدر رفتن وقت، پول، انرژی و از همه مهمتر از جریحه دار شدن احساسات ما جلوگیری می کند.

وقتی شما نیت واقعی طرف مقابل خود را نمی دانید، کنترل شرایط در دست شماست و بنابراین دیگر کسی نمی تواند از شما سوء استفاده کند. در یک جامعه ایده آل و آرمانی هیچ نیازی به دروغ گویی و بالطبع وجود چنین کتابی نیست. اما متأسفانه ما در جهانی زندگی می کنیم که دروغ و فریب جزئی از آن شده است و شما چه بخواهید و چه نخواهید در همین دنیا زندگی می کنید و اگر قواعد بازی زندگی در آن را ندانید، مسلماً متضرر خواهید شد.

هدف این کتاب این است که به شما کمک کند تا به دروغگویی دیگران پی ببرید و روش هایی که در آن ارایه شده است، همگی بر اساس اصول روان شناسی بنا نهاده شده اند.

ساختار کتاب

کتاب شامل دو بخش اصلی است.

بخش اول

در بخش اول درباره ۴۱ نشانه دروغگویی توضیح داده شده است که شناخت این نشانه ها می توانید متوجه شوید که آیا طرف مقابلتان به شما دروغ می گوید یا نه؟

بخش دوم

در این بخش با روش هایی آشنا می شوید که با استفاده از آنها می توانید از کسی که شک دارید به شما دروغ گفته است، اعتراف بگیرید و او را مجبور کنید که حقیقت را به شما بگوید.

بخش سوم

در بخش سوم برخی از روش هایی فریب در تجارت ذکر شده اند. دانستن این روش ها به شما کمک می کند که در ارتباطات کاری و خریدهای زندگی به سادگی فریب افراد را نخورید.

آیا می توان دروغ را تشخیص داد؟

شاید این سوال در ذهن شما ایجاد شده باشد که چگونه می توان دروغ را تشخیص داد. برای جواب به این سوال باید گفت که ذهن انسان دارای دو بخش است:

۱- ذهن خودآگاه :

ذهن خودآگاه همان طور که از اسمش مشخص است، مطالبی است که فرد نسبت به آنها هشیاری و آگاهی دارد. به عبارت دیگر می توان گفت که محتویات ضمیر خودآگاه همان مطالبی است که هم اکنون دارید به آن توجه می کنید و روی آن تمرکز دارید. مثلاً اگر اکنون مشغول مطالعه این کتاب هستید، مطالبی که می خوانید در ذهن خودآگاه شما قرار دارد، اما اگر حواس شما به سمت مطالبی که گوینده تلویزیون می گوید پرت شود، در این صورت صحبت های گوینده در ذهن خودآگاه شما قرار می گیرد نکته جالب درباره ضمیر خودآگاه آن است که در هر لحظه نمی توان روی چند چیز تمرکز داشته باشد. به دلیل اینکه ظرفیت ذهن خودآگاه محدود است. مثلاً اگر شما به ۱۱۸ زنگ بزنید و از آن دو شماره تلفن دریافت کنید، نمی توانید هر دو شماره را در ذهنتان نگه دارید، مگر آنکه آن را روی یک کاغذ یادداشت کنید.

ذهن خودآگاه به دلیل محدودیت هایی که دارد فقط می تواند اعمال محدودی را انجام دهد و اکثر کارها توسط ضمیر ناخودآگاه انجام می شود.

۲- ذهن ناخودآگاه:

ضمیر ناخودآگاه مهمترین بخش ذهن است. همان طور که از اسم آن مشخص است، بخشی از ذهن است که ما نسبت به مطالب آن هشیاری نداریم. یعنی نمی توانیم محتویات آن را به یاد آوریم و یا به یاد آوردن محتویات آن مشکل است. قسمت عمده رفتار، افکار و ویژگی های ما در کنترل ضمیر ناخودآگاه است. بسیاری از روان شناسان معتقدند که بیش از ۹۰ درصد از اعمال و رفتارهای ما تحت کنترل ذهن ناخودآگاه است. به

عبارت دیگر ما فقط از ۱۰ درصد اعمال، رفتار، افکار و احساسات خودآگاهی داریم.

اما این مطالب چه ارتباطی به دروغگویی پیدا می کند. تنها راز دروغگویی این است که دروغگو توسط ذهن خودآگاه گفته می شود و ضمیر ناخودآگاه به سادگی نمی تواند دروغ بگوید. و چون ذهن خودآگاه نمی تواند در یک لحظه چند کار را باهم انجام دهد بنابراین به ناچار برخی از کارها را به عهده ضمیر ناخودآگاه می سپارد و ضمیر ناخودآگاه هم ناخواسته دست ضمیر خودآگاه را رو می کند و همین مساله باعث لو رفتن دروغگو می شود. بنابراین می توان گفت که ضمیر خودآگاه قصد دروغگویی دارد اما ضمیر ناخودآگاه از خودش رد پاهایی به جا می گذارد که با شناسایی آنها می توان پی به دروغگویی فرد برد. هدف این کتاب معرفی این رد پاهاست.

www.keelab.ir