

هوشیار باشید

۹

فریب نخورید!

با خواندن این کتاب، در هر موقعیت یا گفت‌وگویی

در کمتر از ۵ دقیقه

به حقیقت دست خواهید یافت

دکتر دیویدجی، لیبرمن

مترجم: امیرحسن مکی

سرشناسه	: لیبرمن، دیوید Lieberman David
عنوان و پدیدآور	: هوشیار باشید و فریب نخورید! با خواندن این کتاب در موقعیت یا گفتگویی در کمتر از ۵ دقیقه به حقیقت دست خواهید یافت. دیوید جی. لیبرمن : مترجم امیرحسن مکی.
مشخصات نشر	: تهران: نسل نواندیش، ۱۳۸۵.
مشخصات ظاهری	: ۲۳۴ ص.
شابک	: ۹۶۴-۴۱۲-۱۸۴-۸
یادداشت	: فیبا
یادداشت	: Never belied to againi How to get the trath in 5 minutes or less in any :
یادداشت	: این کتاب قبلاً عناوین مهارت کشف دروغ گویان و از کجا بفهمیم کسی دارد دروغ می گوید؟ توسط مترجمین و ناشرین مختلف در سال های مختلف منتشر شده است.
موضوع	: راستگویی و دروغگویی
موضوع	: فریبکاری
شناسه افزوده	: مکی، امیرحسن. ۱۳۵۷ - مترجم
رده بندی کنگره	: ۱۶۵۹ / ۱۴۶۳۷ (۱)
رده بندی دیویی	: ۱۵۸/۲
شماره کتابخانه ملی	: ۴۴۱۹۷ - ۸۵م

مشخصات کتاب

هوشیار باشید و فریب نخورید!

مؤلف: دکتر دیوید جی. لیبرمن

مترجم: امیرحسن مکی

صفحه آرایی: زهرا کاوسی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۳۰۰۰

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۸۶

شابک: ۹۶۴-۴۱۲-۱۸۴-۸

ISBN:964-412-184-8

کتاب های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.

نشانی: میدان ولیعصر، اول کریمخان - پلاک ۳۱۲

تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷-۹ نسل نواندیش

فهرست

- مقدمه ۱۳
- مطالب درون کتاب و نحوه کاربرد آن ۱۵
- بخش یک: نشانه‌های فریب ۲۱
- قسمت اول: زبان بدن ۲۵
- زبان چشم‌ها/ بدن هیچگاه دروغ نمی‌گوید/ پوشاندن ناخودآگاه/ بالا انداختن
نصفه و نیمه شانه‌ها
- قسمت دوم: وضعیت‌های احساسی: هماهنگی و مغایرت ۳۰
- زمان انجام حرکت، گویای همه چیز است / مغایرت و هماهنگی / انقلاب
احساسی / مراقب لبخندی که نشانه خوشنودی نیست، باشید
- قسمت سوم: رفتار متقابل اشخاص ۳۵
- جا به جا کردن سر/ طرز نشستن و ایستادن فرد دروغگو/ اگر او به سمت در
حرکت کرد.../ اگر فردی تمایل به برقراری تماس جسمی نداشته باشد احتمالاً
بلوف می‌زند / انگشتی که هیچوقت اشاره نمی‌کند/ موانع و حصارها
- قسمت چهارم: مضمون واقعی کلام ۴۱
- استفاده از کلمات و سخنان شما برای رسیدن به مقصود خودش/ هر چه او
بیشتر تلاش کند شما باید بیشتر نگران شوید/ نظریه قدیمی و جالب توجه
فریود درباره لغزش زبان/ من اصلاً اهل این کار نیستم/ سکوت طلاست/ یک
پاسخ ضمنی هیچ ارزشی ندارد

قسمت پنجم: نحوه بیان یک موضوع ۴۹

سرعت پاسخگویی / برخوردی شلوغش نکن! / تکیه بر روی یک کلمه، معنای واقعی آن را نشان می‌دهد / زیر لب سخن گفتن یا جویده گویی / جملات خبری نباید مانند جملات پرسشی ادا شوند

قسمت ششم: شرح حال روانی ۵۶

مواظب باشید، او شیاد و دغل باز است! / مرد مجرد / بُعدی دیگر در دروغگویی / همه چیز عالی بود! / چیزی هست که بخواهی بدونی؟

قسمت هفتم: نشانه‌های کلی فریب ۶۲

آخی، از شرش خلاص شدم! / چطور جرئت می‌کنی به من تهمت بزنی؟! / هیچوقت به کسی که چنین می‌گوید، اطمینان نکنید! / جوابمو از قبل آماده کرده ام! / ممکنه لطفاً سوالاتان را تکرار کنید؟ / باور کردنش مشکله! / مفهوم ضمنی / مسخره بازی در نیار! / ما این جنس رو نداریم! / منطقه اعداد / واکنش‌های غیرارادی ناشی از دلهره و نگرانی / عجب ترفند زیرکانه‌ای! / تظاهر اخلاقی / اوه، ضمناً ... / مثل ریگ دروغ می‌گه! / دروغ به این گندگی!

بخش دو: تبدیل شدن به یک دروغ سنج انسانی ۸۱

مرحله اول: سه مقدمه برای آغاز حمله ۸۵

مقدمه ۱: اتهام وارد نکنید بلکه به طور ضمنی به موضوع اشاره نمایید ۸۵

مقدمه ۲: سناریوی مشابه ۸۸

مقدمه ۳: جالبه، مگه نه؟ ۸۹

مرحله دوم: یازده سکانس حمله ۹۱

سکانس حمله ۱- پرس و جوی صریح ۹۱

سکانس حمله ۲- هدایت کردن به محدوده مورد نظر ۹۸

- سکانس حمله ۳- تغییر دادن خط زمان ۱۰۰
- سکانس حمله ۴- تیر در تاریکی ۱۰۳
- سکانس حمله ۵- کی، من؟ ۱۰۵
- سکانس حمله ۶- اتهامات شنیع و وحشتناک ۱۰۸
- سکانس حمله ۷- دلیلی وجود داره؟ ۱۰۹
- سکانس حمله ۸- تایید شخص ثالث ۱۱۱
- سکانس حمله ۹- واکنش زنجیره ای ۱۱۳
- سکانس حمله ۱۰- حلقه مفقوده ۱۱۵
- سکانس حمله ۱۱- تهاجم یا تدافع ۱۱۶

مرحله سوم: یازده گلوله نقره‌ای (چگونه بدون متوسل شدن به زور،
حقیقت را از درون افراد بیرون بکشیم)

- گلوله نقره‌ای ۱- اگر فکر می‌کنی که اون بده، پس این رو گوش کن! ۱۱۹
- گلوله نقره‌ای ۲- تصادفی بود. واقعاً! ۱۲۴
- گلوله نقره‌ای ۳- بهتره با هم کنار بیاییم! ۱۲۵
- گلوله نقره‌ای ۴- اظهار حقیقت یا پذیرش عواقب ناشی از دروغگویی ۱۲۷
- گلوله نقره‌ای ۵- یا الآن حرف بزنی یا هیچوقت! ۱۲۸
- گلوله نقره‌ای ۶- روش معکوس ۱۳۰
- گلوله نقره‌ای ۷- اگرچه از این کار متنفرم اما تو چاره دیگری برایم بقی نگذاشتی! ۱۳۱
- گلوله نقره‌ای ۸- به نظرم تو اجازه این کار رو نداری! ۱۳۲
- گلوله نقره‌ای ۹- بگذار کمکت کنم! ۱۳۴
- گلوله نقره‌ای ۱۰- ناشناخته بزرگ ۱۳۵
- گلوله نقره‌ای ۱۱- اصلاً برام اهمیتی نداره! ۱۳۸

بخش سه: تاکتیک‌هایی برای شناسایی دروغ و جمع‌آوری اطلاعات در گفت‌وگوهای اتفاقی ۱۴۱

- گفت‌وگوهای کلی ۱۴۳
- مواقع خاص ۱۴۷
- هدایت کردن گفت‌وگو ۱۶۴
- روشن کردن موضوع ۱۶۸
- بگذارید حقیقت گفته شود ۱۶۹
- کنترل اوضاع ۱۷۰

بخش چهار: بازی‌های فکری ۱۷۳

- یک دفاع مؤثر ۱۷۵
- دشمنان را بشناسید ۱۷۸

بخش پنج: تکنیک‌هایی پیشرفته برای دستیابی به حقیقت ... ۱۸۱

- فرامین مستتر ۱۸۳
- چهار-سه-دو-یک ۱۸۴
- رفتارهای ناخودآگاه ۱۸۶
- تفکیک کردن ۱۸۷
- دستیابی به حقیقت با تعقیب مسیر چشم‌ها ۱۸۸
- چنگک انداختن بر حقیقت ۱۸۹
- بهشت و دوزخ ۱۹۱

- ۱۹۲ پل روانی
- ۱۹۴ متوقف کردن گفت و گو با استفاده از جملات خلسه آور
- ۱۹۵ خودتان ملاحظه کنید
- ۱۹۷ بخش شش: روانشناسی در خدمت شما
- ۱۹۹ ده قانون مرتبط با رفتار بشر
- بخش هفت: موانع درونی موجود بر سر راه حقیقت (بزرگترین دروغی که می توانیم بگوییم، دروغی است که به خودمان می گوئیم) ۲۰۹
- ۲۱۱ خودفریبی
- ۲۱۳ اعتقادات و باورها
- ۲۱۴ اجازه ندهید که احساساتتان شما را گمراه کند
- بخش هشت: موانع خارجی موجود بر سر راه حقیقت (ترفندهای فروشندگان و معامله گران) ۲۱۷
- ۲۲۰ قانون ۱- او! شما درست مثل من هستید
- ۲۲۲ قانون ۲- مراقب غریبه ای که به شما هدیه تقدیم می کند، باشید
- ۲۲۳ قانون ۳- این نصف قیمت! اما نصف چه قیمتی؟!
- ۲۲۴ قانون ۴- فقط همین یک کار کوچک را برایم انجام می دی؟
- ۲۲۶ قانون ۵- تاثیرپذیری از دیگران
- ۲۲۷ قانون ۶- روپوش سفید آزمایشگاهی هیچکس را دانشمند نمی کند!
- ۲۲۸ قانون ۷- متأسفانه از این جنس موجود نداریم!
- ۲۲۹ قانون ۸- یک نمودار یا بروشور رنگی هیچ چیز را واقعی نمی کند!
- ۲۳۰ قانون ۹- من طرف تو هستم!

قانون ۱۰ - به آنچه که به شما داده می‌شود توجه کنید، نه آنچه که به شما وعده داده شده است .. ۲۳۰

قانون ۱۱ - پس حداقل این کار را برایم انجام می‌دی؟ ۲۳۲

قانون ۱۲ - بهت نشون می‌دم! ۲۳۳

مقدمه

صداقت، اساس کلیه روابط را تشکیل می‌دهد، خواه این رابطه، رابطه‌ای شغلی باشد و خواه رابطه‌ای خصوصی. پی بردن به نیات واقعی طرف مقابل بدون تردید بسیار ارزشمند است چرا که مانع از این خواهد شد که وقت، پول، و انرژی شما بیهوده تلف شده و احساسات و عواطف شما به بازی گرفته شود. زمانی که به نیت واقعی یک شخص پی ببرید، می‌توانید بر اوضاع مسلط شده و یا حداقل مورد سوءاستفاده قرار نگیرید.

در زندگی هیچ توانایی بالاتر از این نیست که همیشه و همواره تصمیم‌های درستی اتخاذ نمایید. اما به خاطر داشته باشید که تصمیم‌گیری شما تنها زمانی منطقی و صحیح خواهد بود که بر مبنای واقعیت پایه‌ریزی شده باشد. در اینجا شما فرا خواهید گرفت که چگونه به مقصود واقعی اشخاص پی برده و حقیقت ماجرا را از لابه‌لای سخنان ایشان بیرون بکشید. یکی از مراجعین سابق من این مطلب را به گونه‌ای شیوا چنین بیان کرده که: «این کار درست مانند این است که نیرویی خودی را به اردوگاه دشمن بفرستید و از نقشه‌هایی که در سر می‌پروراندند با خبر شوید.»

در یک جامعه ایده آل که هیچ دروغی وجود ندارد، نیازی به این کتاب نیست. اما متأسفانه ما در دنیایی پر از نیرنگ و فریب زندگی می‌کنیم و شما خواه ناخواه درگیر این بازی هستید. اینک این سؤال مطرح می‌شود که: «آیا می‌خواهید که در این بازی برنده شوید؟» چرا که نه؟ بدین ترتیب دیگر در عشق فریب نخواهید خورد یا در معاملات هیچگاه مغبون نخواهید شد. در یک کلام، در هر زمان و در هر مکانی که با مردم سروکار دارید این کتاب ابزاری است که شما را به یک برنده تبدیل خواهد کرد.

مطالب درون کتاب و نحوه کاربرد آن

تخصص من در زمینه شناخت رفتار بشر است و دارای دکترای روانشناسی و درمان از طریق هیپنوتیزم می‌باشم. از این رو، راهکارهایی را جهت کشف حقایق در اختیار مراجعین خود قرار می‌دهم که اکثر وکلای حقوقی که دستمزدهای کلانی را از مشتریان خود دریافت می‌کنند، از ارائه دادن آن عاجزند.

ما غالباً مقصودی را که در ورای یک پیام وجود دارد درک نمی‌کنیم. همانطور که می‌دانید مردم همیشه منظور واقعی خود را بیان نمی‌کنند و بعضاً آنچه که می‌گویند کاملاً با نیتی که در سر دارند متفاوت است. این کتاب بر روی شناخت حقیقت و چگونگی کشف آن متمرکز شده است.

برای این که بتوانید مذاکره‌ای مؤثر با مردم داشته باشید باید استراتژی‌ها و تکنیک‌های متعددی را به کار برید که کلیه آن‌ها بر مبنای درستی و صحت اطلاعاتی که به شما عرضه می‌شود، استوارند. اگر ارقامی که به پیشرفته‌ترین ابرکامپیوتر جهان ارائه می‌کنید اشتباه باشد، اطلاعاتی که از این کامپیوتر عایدتان می‌شود نیز اشتباه و بی ارزش خواهد بود.

اکثراً، ما فراموش می‌کنیم که حقایق به چه سادگی می‌توانند در یک گفت‌وگو یا مذاکره گم شوند. معروف است که روزی آبراهام لینکلن از اطرافیان خود پرسید: «اگر دم گاوی را پا بنامید، آن گاو در مجموع چند پا خواهد داشت؟» «چهارتا،» و در ادامه افزود: «زیرا اگر دم گاوی را پا بنامید، آن دم برایش تبدیل به پا نخواهد شد!»

اگر چه علل دروغ گفتن مردم بسیار متفاوت است، اما دروغ ایشان به ندرت به طرف مقابل آنها منفعتی می‌رساند. همینطور، یک حقیقت غیرقابل انکار درباره دروغ‌گویی وجود دارد و آن، این است که هر فردی دروغ می‌گوید، اما هیچ‌کس دوست ندارد که به وی دروغ بگویند.

برای این که دروغی عملی شود حداقل دو نفر باید وجود داشته باشند- یکی فرد دروغگو و دیگری فردی که آن را باور می‌کند. و از آنجایی که ما یقیناً نمی‌توانیم مردم را از عادت دروغ گفتن باز داریم، باید کاری کنیم که دروغ آن‌ها موفقیت‌آمیز نباشد.

این کتاب به هشت بخش تقسیم شده که هر یک جنبه‌ای از دروغ‌گویی را مورد بررسی قرار می‌دهد. تکنیک‌های ابتکاری این کتاب به شما کمک خواهند کرد که به کشف حقیقت نائل شده و تشخیص دهید که آیا طرف مقابل قصد فریب دادن شما را دارد یا خیر و بدین ترتیب با پی بردن به حقیقت، می‌توانید بر اوضاع مسلط شده و فریبانی دروغ‌های وی نشوید. اکثر مثال‌های این کتاب برگرفته از روابط شخصی و موارد شغلی می‌باشند و یقیناً اکثر ما با این قبیل سناریوها آشنایی داریم.

بخش یک

نشانه‌های فریب

بخش اول این کتاب شامل فهرستی از چهل و شش سرنخ برای کشف فریب می‌باشد و به هفت قسمت تقسیم می‌شود. برخی از این سرنخ‌ها در رابطه با اصول حرکات بدنی (زبان‌شناسی حرکات بدن) بوده و برخی دیگر شامل تکنیک‌های پیشرفته‌تری از قبیل زبان‌شناسی روانی و زبان‌شناسی اعصاب می‌باشند. به منظور رجوع آسان به مطالب هر قسمت، در پایان هر قسمت خلاصه‌ای از مطالب آن ارائه گردیده است.

بخش دو

تبدیل شدن به یک دروغ سنج انسانی

«ما غالباً با چشمان بسته وارد میدان نبرد لفظی یا کلامی می‌شویم.» به عبارت دیگر، ما معمولاً دو روز پس از پایان این نبرد درباره پرسش‌هایی که باید به آن‌ها پاسخ می‌دادیم، فکر می‌کنیم. این بخش ارائه دهنده طرحی مخصوص برای شناسایی دروغ بوده و دقیقاً جزئیات آنچه را که باید بگوییم و زمان بیان کردن آن را توضیح می‌دهد. این سیستم پیشرفته از سکانس‌های متنوعی تشکیل گردیده که هر کدام از زوایای مختلف روانشناسی بررسی شده‌اند. این بخش شامل سه مقدمه، یازده سکانس حمله، و یازده گلوله نقره‌ای می‌باشد.

بخش سه

تاکتیک‌هایی برای شناسایی دروغ و جمع آوری اطلاعات در

گفت‌وگوهای اتفاقی

اینک حتماً از خود می‌پرسید در گفتگوهای اتفاقی که فکر می‌کنید ممکن است کسی به شما دروغ بگوید اما امکان پرس و جویی کامل و دقیق از وی وجود ندارد چه باید کرد؟ این بخش ارائه‌گر تکنیک‌های خارق‌العاده‌ای است به منظور جمع آوری اطلاعات بیشتر، بدون این که این عمل محسوس به نظر رسد. همچنین در این بخش فرا خواهید گرفت که چگونه یک گفت‌وگو را به مسیری هدایت کنید که بتوانید به اطلاعاتی که نیاز دارید دست یابید. علاوه بر مواردی که ذکر گردید، این بخش به بررسی مواردی می‌پردازد که در آن به کارگیری تاکتیک‌های متفاوت برای کشف حقیقت، ضروری می‌باشد مانند مواقعی که شما از نفوذ لازم برخوردار نمی‌باشید. در این مواقع روند روانشناسی که باید به کار گیرید متفاوت با زمانی است که در موضع قدرت می‌باشید.

بخش چهار بازی‌های فکری

بخش «بازی‌های فکری» شامل دو تکنیک ساده می‌باشد که نتایج شگفت‌انگیزی را به بار می‌آورند. هنگامی که از تکنیک اول استفاده نمایید، تقریباً دیگر هیچ کسی قادر به دروغ گفتن به شما نخواهد بود. و زمانی که تکنیک دوم را به کار بندید خواهید توانست که به مقاصد و نیات واقعی هر کسی تحت هر شرایطی پی ببرید.

بخش پنج تکنیک‌های پیشرفته

این بخش ارائه دهنده پیشرفته‌ترین و مؤثرترین تکنیک‌ها برای دستیابی به حقیقت می‌باشد. شما با به کارگیری آمیزه‌ای از هیپنوتیزم و روشی که من آن را تحت عنوان نسخه خلصه توسعه داده‌ام، قادر خواهید بود که مستقیماً به افکار ناخودآگاه دیگران فرمان دهید. که همه این اعمال در طی گفت‌وگو و بدون این که ایشان متوجه شوند صورت می‌پذیرد. شما می‌توانید با استفاده از این روش، دیگران را متقاعد کنید که حقیقت را به شما بگویند.

بخش شش روانشناسی در خدمت شما

در این بخش ده قانون بنیادین رفتار بشر بررسی می‌شوند، یعنی اصولی که فکرم‌ان را کنترل می‌کنند. هنگامی که با این قوانین آشنا شوید، می‌دانید که چگونه حقیقت را از هر کسی بیرون بکشید. با تشخیص این که چگونه مغز اطلاعات را پردازش می‌کند، به سادگی قادر خواهید بود که در تصمیم‌گیری دیگران تأثیر بگذارید.

بخش هفت

موانع درونی موجود بر سر راه حقیقت

بزرگترین حقیقتی که در یک کتاب درباره دروغ گفتن وجود دارد این است که: «بزرگترین دروغی که می‌توانیم بگوییم، دروغی است که به خودمان می‌گوییم.» همه ما اشخاصی را می‌شناسیم که با وجود شواهد مستدل، به هیچ‌وجه حاضر نیستند بپذیرند که همسرشان به ایشان خیانت می‌کند. این بخش به شما می‌آموزد که چگونه جهت‌شناسایی و برطرف کردن موانع درونی موجود بر سر راه حقایق اقدام نمایید.

بخش هشت

موانع خارجی موجود بر سر راه حقایق

این بخش ما را با ترفندهای روانشناسی اشخاص حرفه‌ای آشنا می‌کند. در این بخش شما فرا می‌گیرید که چگونه افراد حرفه‌ای - از فروشندگان زیرک گرفته تا افراد متخصص در فن بیان - به معنای واقعی شما را از ادراک حقایق بازداشته و حتی توانایی ارزیابی اطلاعات را از شما سلب می‌کنند. قدرت تاثیرگذاری این افراد فوق‌العاده است و می‌توانند تاثیر به‌سزایی بر میزان درک شما از حقیقت بر جای گذارند - البته شما با خواندن این کتاب می‌توانید نقشه‌های آنان را برملا سازید.