

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.
مشخصات نشر	تشخیص دروغ در کمتر از ۵ دقیقه : چگونه در کمتر از پنج دقیقه بفهمیم کسی دروغ می گوید/ دیوید جی. لیبرمن ؛ مترجم رضا ابراهیمی.
مشخصات ظاهری	تهران: کتابسرای بیان، ۱۳۹۶.
شابک	۲۴۰ ص.
وضعیت فهرست نویسی	978-600-9915-17-0
پادداشت	فیبا
پادداشت	عنوان اصلی: Never be lied to again : how to get the truth in 5 minutes or less in : any conversation or situation.
عنوان دیگر	چاپ قبلی: گلیا، ۱۳۹۰.
موضوع	چگونه در کمتر از پنج دقیقه بفهمیم کسی دروغ می گوید.
موضوع	راستگویی و دروغگویی
موضوع	Truthfulness and falsehood
موضوع	فریبکاری
موضوع	Deception
شناسه افزوده	ابراهیمی، رضا، ۱۳۶۰ - مترجم
رده بندی کنگره	۱۳۹۶ ج۱۶ / BF۶۴۲۷
رده بندی دیویی	۱۵۸/۲
شماره کتابشناسی ملی	۵۰۵۷۸۶۱



نشر
هومیس

تشخیص دروغ در کمتر از پنج دقیقه

نویسنده : دیوید جی. لیبرمن

مترجم : رضا ابراهیمی

نوبت چاپ : سیزدهم / چهارم ناشر

سال چاپ : زمستان ۱۴۰۰

تیراژ : ۳۰۰ جلد

ناشر : هومیس

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۹۹۱۵-۱۷-۰

قیمت : ۵۷۰۰۰ تومان

لطفا کتاب را قانونی بخوانید !!!



۰۲۱) ۶۶ ۱۲ ۸۰ ۵۹

۰۲۱) ۶۶ ۱۲ ۷۱ ۱۹



humispub@gmail.com

www.humis.ir



تهران میدان انقلاب خیابان کارگر
جنوبی خیابان مهدیزاده پلاک ۶

«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: محدوددهی حالت چهره	۳۵
مواظب لب‌خندی که شاید 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: جهان کردن
۵۴	نشانه‌ی سه: تأکید، سازنده‌ی معناست
۵۶	نشانه‌ی چهار: کسی که من و من 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 دسترس 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	مرحله ی یک: سه مقدمه ی آغازین حمله
۸۷	مقدمه ی یک: اتهام نزند، اشاره کنید
۸۸	نمونه هایی از مقدمات جمله بندی
۸۹	مقدمه ی دو: سناریوی مشابه
۹۰	مقدمه ی سه: شگفت انگیز است، این طور نیست؟
۹۲	مرحله ی دو: مراتب یازده گانه ی حمله
۹۳	قسمت اول حمله: سؤال کردن مستقیم
۹۹	قسمت دوم حمله: هدایت کنید و مچ 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 زنجیره ای
۱۱۴	سناریو
۱۱۶	قسمت دهم حمله: حلقه ی مفقوده
۱۱۶	سناریو

عنوان

صفحه

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

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...».....

مقدمه

فرآیند و قدرت

صداقت، اساس هر رابطه‌ای، اعم از تجاری یا فردی است. آگاه بودن از مقاصد واقعی دیگران به طور قطع ارزشمند است و اغلب موجب صرفه‌جویی در وقت، پول، انرژی و کاهش غصه‌های شما می‌شود. وقتی نیت واقعی فردی را بدانید، این قدرت را دارید که وضعیت را کنترل کنید یا حداقل مورد سوءاستفاده‌ی او قرار نگیرید.

هیچ توانایی بزرگ‌تر از گرفتن تصمیم‌های همواره درست در زندگی نیست؛ اما به یاد داشته باشید که تصمیمات شما، تنها بر مبنای حقایقی که به آنها استناد کرده‌اید، قابل اطمینان و درست هستند.

شما با مطالعه‌ی این کتاب، خواهید آموخت که چگونه معنای ضمنی کلمات را دریابید و چه طور وقتی دیگران آنچه را در ذهن‌شان می‌گذرد به

زبان نمی‌آورند، افکارشان را بخوانید. یکی از مشتریان سابق من، با گفتن این جمله که: «این مثل جاسوسی در اردوگاه آنها و داشتن پایگاهی در ذهن آنهاست!» حق مطلب را به بهترین نحو و رساترین شکل ادا کرد.

در یک جامعه‌ی ایده‌آل، نیازی به دروغ گفتن و در نتیجه، خواندن این کتاب نیست؛ اما مادر دنیایی از فریب زندگی می‌کنیم، و چه بخواهید بازی کنید چه نخواهید، در بازی هستید. سؤال این است که آیا می‌خواهید برنده شوید یا نه؟

در عشق هرگز نباید بار دیگر فریب بخورید. باید در حرفه‌ی خود ترقی کنید. از این به بعد، هر جا و هر وقت که با مردم سر و کار پیدا کنید، ابزار لازم برای برنده بیرون آمدن از بازی را خواهید داشت.

محتوای کتاب و نحوه‌ی استفاده از آن

من، متخصص رشته‌ی رفتارشناسی هستم؛ همان رشته‌ای که به عنوان یک سلاح از آن یاد می‌شود. من، به عنوان یک درمانگر تأیید شده با مدرک دکتر در رشته‌ی روانشناسی که نمایندگی برخی شرکت‌ها و اشخاص حقیقی را نیز برعهده دارم، قدرتی به شما می‌دهم که بسیاری از وکیلان گران‌قیمت، حسابداران خبره و مدیران باتجربه از دادن چنین قدرتی به شما عاجز هستند.

ما خیلی وقت‌ها معنای نهفته در پیام را متوجه نمی‌شویم. همان طور که می‌دانید آدم‌ها همیشه منظور خود را نمی‌گویند، یا منظورشان آنچه می‌گویند نیست، موضوع اصلی این کتاب، حقیقت و چگونگی رسیدن به آن می‌باشد.

برای اینکه یک مذاکره کننده‌ی تأثیرگذار باشید، باید از تکنیک‌ها و استراتژی‌های بسیاری استفاده کنید که همه‌ی آنها بر پایه‌ی صحت اطلاعات دریافتی شما استوارند. اگر ارقامی که برای محاسبه به قوی‌ترین ابرکامپیوتر دنیا می‌دهید، اشتباه باشد، پاسخ‌هایی هم که از آن دریافت می‌کنید، ارزشی نخواهند داشت.

ما اغلب فراموش می‌کنیم که حقایق چه قدر ساده می‌توانند در یک مکالمه، مذاکره یا سؤال و جواب، گم شوند. می‌گویند شخصی سؤال زیر را مطرح کرده است: «اگر دم گوسفند را پایش بنامید، آن وقت چند پا خواهد داشت؟» در ادامه خود او جواب می‌دهد: «چهار تا.» چون صرفاً اینکه آن دم را پایش بنامید، پای دیگری برایش نمی‌سازد!

افراد به دلایل بسیار دروغ می‌گویند، اما به ندرت پیش می‌آید که دروغ آنها به سود مخاطب دروغ‌شان باشد. حقیقتی انکارناپذیر درباره‌ی دروغ گفتن وجود دارد: همه دروغ می‌گویند، اما هیچ کس دوست ندارد دیگران به او دروغ بگویند.

در مؤثر واقع شدن دروغ حداقل دو نفر دخیل هستند:

۱- کسی که دروغ می‌گوید

۲- کسی که آن را باور می‌کند.

ما مسلماً نمی‌توانیم دیگران را از دروغ گفتن به خود بازداریم، اما می‌توانیم کاری کنیم که اشخاص دروغگو، نتوانند به اهداف خود برسند. این کتاب مشتمل بر هشت بخش است که هر بخش، یک جنبه‌ی دروغ گفتن را بررسی می‌کند. تکنیک‌های ابتکاری در این کتاب آمده که به شما کمک می‌کند وقتی کسی به شما دروغ می‌گوید، متوجه آن بشوید: اگر

قربانی فریبکاری دیگران شده‌اید، این کتاب به شما کمک می‌کند تا به حقیقت دست یابید و کنترل اوضاع را در دست بگیرید.

بسیاری از مثال‌های عنوان شده در این کتاب، برگرفته از روابط بین فردی و موقعیت‌های شغلی است؛ و قطعاً بیشتر ما با مواردی از این دست، روبه‌رو می‌شویم.

فصل اول: علائم فریبکاری

این فصل، چیزهایی را که دیگران در نظر نمی‌گیرند گوشزد می‌کند و به چیزی فراتر از مشاهده‌ی نشانه‌های زبان بدن می‌پردازد.

فصل اول شامل هفت بخش و دربرگیرنده‌ی کاتالوگی از چهل و شش علامت فریبکاری است. بعضی از نشانه‌ها، شامل اصول زبان بدن است؛ در حالی که سایر آنها تکنیک‌های پیشرفته‌تری، مانند علم روانشناسی زبان و عصب‌شناسی زبان می‌باشد. هر بخش با خلاصه‌ای به منظور ارجاع آسان پایان می‌یابد.

فصل دوم: تبدیل شدن به یک انسان دروغ سنج

«ما اغلب کورکورانه وارد جنگ‌های لفظی می‌شویم.» به عبارت دیگر، دو روز بعد از پایان صحبت، تازه به فکر فرومی‌رویم که: «ای کاش این سوالات را می‌پرسیدیم.»

این فصل، نوعی بازی برای تشخیص دادن دروغ ارائه می‌دهد و به شما می‌آموزد که دقیقاً چه باید بگویید و چه زمانی حرف بزنید. در این سیستم پیچیده، باید از چندین زنجیره‌ی نوشته شده، یک زنجیره و هر زنجیره را

از یک زاویه‌ی روانشناسی انتخاب کرد. هر نوشته، شامل زنجیره‌ی اولیه، زنجیره‌ی حمله و ضربه‌ی نهایی است.

فصل سوم: روش‌هایی برای تشخیص فریبکاری و جمع‌آوری اطلاعات در مکالمات غیررسمی (روزانه)

مواقعی هست که در مکالمات دوستانه، فکر می‌کنید طرف مقابل دارد به شما دروغ می‌گوید، ولی آیا واقعاً در چنین مکالماتی، جایی برای بازجویی و سؤال و جواب از او باقی می‌ماند؟

این فصل، تکنیک‌های فوق‌العاده‌ای برای جمع‌آوری اطلاعات بیشتر بدون جلب توجه ارائه می‌دهد. همچنین خواهید آموخت که چگونه یک مکالمه را به هر جهتی که می‌خواهید سوق دهید تا اطلاعاتی را که می‌خواهید به دست آورید.

در این فصل، به مواقعی که در آن مواقع، روش‌های مختلفی برای رسیدن به حقیقت مورد نیاز است نیز پرداخته شده؛ مثلاً مواقعی که قدرتی را که باید داشته باشید ندارید.

فصل چهارم: بازی‌های ذهنی

«بازی‌های ذهنی» شامل دو تکنیک ساده است و نتایج فوق‌العاده‌ای به بار می‌آورد. با استفاده از تکنیک اول، تقریباً هیچ کس نخواهد توانست به شما دروغ بگوید. با به کار گرفتن تکنیک دوم، از نیات و انگیزه‌های واقعی افراد در هر موقعیتی مطلع خواهید شد.