

立即學會FBI和美國軍方的超級問話術

看穿人心^的 問話術

用對七大技巧，立刻看穿任何人！

**You Can Read
Anyone**

是敵是友，聽他一句話馬上就知道！問對一個問題，任何人都無所遁形！
無論是客戶、同事、上司、好友，甚至戀愛對象，誰站在你這邊？
誰會全力給你支持？誰又是你最應該提防的人？你要如何一語辨別他們的真心？



FBI資深顧問
美軍策略指導
大衛·李柏曼

DAVID J. LIEBERMAN
博士 著

郭思好 譯



看穿人心的問話術——用對七大技巧，立刻看穿任何人！

You can read anyone: never be fooled, lied to, or taken advantage of again.

作者——大衛·李柏曼 (David J. Lieberman)
譯者——郭思好
封面設計——黃聖文
執行編輯——陳好
責任編輯——劉文駿
行銷企劃——郭其彬、夏瑩芳、王綏晨
副總編輯——張海靜
總編輯——王思迅
發行人——蘇拾平
出版——如果出版社／大雁文化事業股份有限公司
地址——台北市中正區重慶南路一段121號5樓之10
電話——(02) 2311-3678
傳真——(02) 2375-5637
部落格——<http://blog.roodo.com/asif>
發行——大雁出版基地
出版——台北市中正區重慶南路一段121號5樓之10
電話——(02) 2311-3678
傳真——(02) 2375-5637
E-mail andbooks@andbooks.com.tw
劃撥帳號 19983379
戶名 大雁文化事業股份有限公司
香港發行——大雁(香港)出版基地·里人文化
地址——香港荃灣橫龍街78號正好工業大廈25樓A室
電話——(852) 2419-2288
傳真——(852) 2419-1887
E-mail anyone@biznetvigator.com
印刷——成陽印刷股份有限公司
出版日期——2009年7月 初版
定價——260元
ISBN 978-986-6702-40-2
有著作權·翻印必究

國家圖書館出版品預行編目資料

看穿人心的問話術：用對七大技巧，立刻看穿任何人！／大衛·李柏曼 (David J. Lieberman) 著；郭思好譯。—初版。—臺北市：如果·大雁文化出版：大雁出版基地發行，2009.07

面；公分

譯自：You can read anyone: never be fooled, lied to, or taken advantage of again.

ISBN 978-986-6702-40-2 (平裝)

1. 人際傳播 2. 傳播心理學 3. 溝通技巧

177.1

98011389

YOU CAN READ ANYONE by DAVID J. LIEBERMAN, PH. D.

Copyright: © 2007 BY DAVID J. LIEBERMAN, PH. D.

This edition arranged with VITER PRESS

through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc., Labuan, Malaysia

TRADITIONAL Chinese edition copyright:

2009 As if Publishing, A Division of AND Publishing Ltd.

All rights reserved.



看穿人心的 問話術

用對七大技巧，立刻看穿任何人！

**You Can Read
Anyone**

Never Be Fooled, Lied to,
or Taken Advantage of Again.

大衛·李柏曼 (David J. Lieberman) ©著

作者序

親愛的讀者：

本書在第一部分介紹的技巧，可以幫助你學習如何洞悉目標對象，不論在何種情境之下，你都能迅速掌握優勢。一旦你將第二部分介紹的過程融會貫通之後，這種能力就會成為你的第二天性。而當這天來臨的時候，你將具備最重要和最有價值的能力，為生活的各個層面帶來莫大助益。

我衷心地希望，這本書能夠幫助各位，達成生命中值得付出的目標和目的。不可否認，若能知道對方是否在利用我們、欺騙我們，或者操縱我們，將能使我們避免付出不必要的情感、金錢以及勞力。在讀完本書以及實行這些策略之後，我想，你會對人性有更深刻的了解，且更加了解自己，然後成為一個更好、心態更健康的人，並享受更豐

富、更有意義的人際關係。

最後我真摯地祝福各位，能與他人建立良好的
人際關係，以及追求更好的生活。

敬祝 萬事如意

大衛·李柏曼

寫在前面

你是否曾希望自己能夠窺探別人的腦子，看看對方究竟在想些什麼？現在，你可以如願以償了，本書將教你一套以心理學為基礎、極度先進的方法。這是一種全方位、具實用性且人人皆能輕鬆上手的方法，任何時刻，你皆能運用這套方法去評估一個人所擁有的想法和感受。

更確切地說，本書絕對不是討論肢體語言的回收精選集。我們不會告訴你如何藉由女人的髮型來分析她的靈魂，也不會依據直覺去模糊、空泛地討論人們的行為模式。這本書更不會告訴你如何從某人雙手交叉或繫鞋帶的方式，來洞悉對方的想法或感受。

我們這裡討論的原則，不是那種只有在某些時刻才適用某些人的理論、概念或招數。本書介紹的是具體且經過實證的心理學技巧，不論在何種情況下均適用於所有的人。

但這就表示你可以每次都準確無誤地判斷他人的想法或感受嗎？答案是，不。未必每個人都會正確地使用這些方法，也因此結果未必會百分之百正確。然而，你會擁有統計上的絕對優勢。在閱讀本書後，你將學會掌管人類行為最重要的心理學工具，不僅可以藉此評估眼前的狀況，還能自然而然地享有優勢。

我們在本書所討論的，不是要發展所謂的「心電感應」能力，不是要教你猜測對方心中想的號碼是多少，或是某人今天午餐是否想吃鮪魚三明治之類的。

本書將一步一步地向讀者解說在真實生活情境中，如何分辨其他人在想些什麼或有什麼樣的感受。比方說，你將會知道如何看出對面的牌家是要跟注還是棄牌，眼前的業務員是否可靠，或者第一次出去約會的對象對你的心意是如何。

當賭注越高的時候，你手中可以握有的優勢就越大。先了解遊戲規則，這樣你就不會輸了。

如何使用本書

本書在第一部分中，將向讀者介紹如何快速了解他人，判斷別人的基本思維模式、可能會有的感受和情緒。這套方法適用任何人、地點、臆測和情境。比方說，只需要幾分鐘的時間，你就可以知道對方對你是否有興趣、對方是有信心還是感到害怕、是否在說實話或是有事隱瞞你。

在這部分中，我們將焦點放在七個主要的問題上，也就是你可能對其他人的想法或意圖可能會有的疑問，而我們將使用各式各樣的生活實例來說明如何輕鬆簡單地運用這些技巧。本書的每一個章節都涵蓋各種藉由觀察和對話來取得進一步資訊的技巧。

有的時候，你可能沒有辦法直接與對方進行對話進而取得資訊，這時候你就需要藉由對方釋放出來的各種徵兆和訊號來判斷。而又有些時候，你會有與對方進行互動的機會，這時你就可以使用一些較為複雜的策略。

本書第二部分介紹的則是進階性的技巧，讓你能夠獲得更多的資訊。在本部分中，你將學到如何近乎精準地剖析他人，判斷對方正在想些什麼或有什麼樣的感受，以及預測他或她接下來會採取什麼樣的行動。

比方說，利用第一部分介紹的技巧，你就可以分辨你的約會對象是否對你感興趣。然後，如果你想知道他或她對你所說的話或所做的行為會有何反應的話，你就可以開始對這個人進行全方位的剖析。而在進行談判時，你也將能快速分辨對方的誠實和信心程度。

但是，如果你想知道對方的下一步動作、他的彈性程度或者什麼是他的敏感話題，你就可以使用這些心理學策略快速且謹慎地進行全面性的剖析。

透過具體實例，你將學會如何評估嫌疑犯是否會招供或堅持原本的說詞，或者當一個人揭穿謊言時，他是否會輕易原諒對方。

本書將讓你學會如何在任何情境中迅速獲得最多的資訊，以避免他人占你便宜，甚至短短五分鐘內，不論處於何種狀況以及面對什麼樣的人，都能快速掌握優勢，立即占上風。

目次

作者序

寫在前面

如何使用本書

第一部分

七大基本問題

學習既快速又簡單的方法，洞悉目標對象的想法和感受

第一章 這個人背後藏了什麼祕密？ 15

別再受騙了！下一次當你懷疑某人有所隱瞞時，可以使用這些技巧輕鬆判別，不論對方是同事、部屬、朋友或小孩，都無人能瞞騙得了你。

第二章 大拇指朝上或朝下：他到底喜不喜歡這件事呢？ 33

當你不確定對方是否對某人或某事有好感的時候，不管對方說什麼，這些策略都可以幫助你知

道他真正的想法。

第三章 她是信心滿滿，還是強裝鎮定？

49

想要知道你對面的牌家是否真的握有一手「葫蘆」嗎？你底下的高階主管對於不加薪就要離職一事到底是不是玩真的？下一次當你在進行訊問、談判或玩牌時，你可以利用這些技巧來判別對方對於自己的勝算是否有信心，還是只是在虛張聲勢而已。

第四章 事情進展如何？真是如此嗎？

67

想知道你同事參與的會議進展如何嗎？新鄰居的女友是他穩定交往的對象，還是他快要被甩了？你的部屬是否真的對你做的安排感到滿意？透過這些技巧你就能知道對方的真實感受，不論他們的嘴巴有多緊。

第五章 推測興趣程度：他是否感興趣？還是只是在浪費你的時間？

83

你的約會對象是否對你有意思？你的同事是否真心願意幫你忙？或者你的潛在客戶是否對你的產品感興趣？透過這些技巧，你很快就知道答案了。

第六章 是朋友還是敵人：她到底站哪一邊？

97

她是支持你，還是想要整你？如果你認為某人表面上好像在幫你忙，實際上卻有可能在搞破壞的話，你可以利用這些技巧快速分辨她到底站在哪一邊。

第七章 情緒側寫：他是否安全可靠、情緒穩定，並且頭腦清楚？

113

片刻的交談加上一點觀察，你就可以知道對方是否具有情緒不穩定和暴力傾向的性格。學會如何觀察他人以及如何詢問問題，不僅能保護自己，也能保護你所愛的人。

第二部分

思維藍圖：了解決策過程

除了基本的想法和感受之外，我們還要進一步學習人們的思考方式，如此才能進行剖析，預測對方的行為，甚至比當事人還了解自己。

第八章 S. N. A. P. 並非以人格類型為基礎

131

人性是一種可靠且具一致性的指標，可以幫助我們了解別人的想法、態度和行為。

第九章 思考判斷的三原色

135

我們的思考和決策過程大部分都有「預設程式」，閱讀本章就可以知道「程式」的形成和原因，並且藉此進行準確的預測。

第十章 我們對於自身作為的看法與背後的原因

147

深入探討人類思維的心理學邏輯以及「自尊」所扮演的角色。

第十一章 自負的六大影響力

155

了解「自負」在決策過程中扮演的角色，以及「自負」如何重塑我們眼中的現實。

第十二章 他十分自負，還是只是在偽裝？

169

在評估一個人的自負程度時，別落入五大常見的陷阱！讓我們來看看一個喜歡自己的人（自負）和一個充滿自我意識的人（自尊）之間的差異。

第十三章 如何判斷一個人的自負程度

177

學習可以輕鬆快速辨別他人自負程度的傻瓜評估法。

第十四章 三大類型剖析

181

依據這三大類型特質，推測他人對自己和自已生活的看法。

第十五章 剖析的藝術與科學：真實案例

191

你對人性本質有了新的了解，現在，就從真實案例來看看如何運用這些新發現，並且進一步精進你的技巧。

參考書目

221

第一部分

七大基本問題

學會既快速又簡單的方法，洞悉目標對象的想法和感受。

- 這個人背後藏了什麼祕密？
- 大拇指朝上或朝下：他到底喜不喜歡這件事呢？
- 她是信心滿滿，還是強裝鎮定？
- 事情的進展如何？真是如此嗎？
- 推測興趣程度：他是否感興趣？還是只是在浪費你的時間？
- 是朋友還是敵人：她到底站哪一邊？
- 情緒側寫：他是否安全可靠、情緒穩定，並且頭腦清楚？

1

這個人背後藏了什麼祕密？

「誠實也許是首選，但重要的是我們必須記住，以消去法的觀點來看，欺騙是僅次於誠實的最佳策略。」

——喬治·卡林（George Carlin）