## <<谎言与欺骗>>

#### 图书基本信息

书名:<<谎言与欺骗>>

13位ISBN编号:9787111348122

10位ISBN编号:7111348125

出版时间:2011-6

出版时间:机械工业出版社

作者:马克 L.纳普

页数:325

译者:郑芳芳

版权说明:本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介,请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com

### <<谎言与欺骗>>

#### 内容概要

本书讲述人际交往中的谎言和欺骗,首先告诉我们这是每天都在发生的正常现象;然后是现象表现:从动植物的保护色到儿童撒谎、成人的自欺欺人以及人格障碍的诱发等;接着讲述如何识破,最后是政治活动中的表现,如政治演讲如何煽动群众等。

谎言和欺骗本身就是很有意思的话题,本书把心理学和社会学的理论分析与实际案例相结合,深入浅出,让读者对谎言与欺骗有一个全面认识。

### <<谎言与欺骗>>

#### 书籍目录

译者序

前言

第一部分 现象的本质

第1章 有关谎言和欺骗的观点

作为沟通的谎言和欺骗 关于欺骗的构想

第2章 有关事实的观点

判定事实的四种途径

事实和确定性

每个人的真话同等有效吗

第3章 有关道德的观点

我们为什么要关注伦理道德

说谎有时是正确的吗

道德准则

道德和自我欺骗

谎言检测的道德

打造诚实市民

第二部分 欺骗行为

第4章 非人类欺骗

分子水平的欺骗

植物也会欺骗

非人类世界欺骗策略的类型学

非人类欺骗

第5章 儿童的欺骗与被骗

儿童期说谎:成长

孩子们为什么说谎

父母为什么说谎

谎言检测

孩子在法庭上的证言

第6章 自我欺骗

自我、欺骗和自我欺骗

为什么会自我欺骗

自我欺骗:如何做到自我欺骗

自我欺骗:好处和坏处

第7章 实施谎言与欺骗

分辨谎言行为的困难

低危险谎言

高危险谎言

撒谎者的行为

这是撒谎吗:介绍谎言的"亲戚"

第8章 说谎/骗子专家

人格障碍

掺假者

冒名顶替者

骗局和骗人专家

# <<谎言与欺骗>>

恶作剧

警惕恶作剧

第三部分 谎言探测

第9章 无辅助的谎言检测

谎言检测方式

我们可以通过观察行为来精确的探测谎言吗

为什么不能更准确

本领高超的谎言探测者

警察和军队审讯

第10章 辅助性谎言探测

我们对谎言探测设备的信任

测谎仪

测量压力——撒谎指标

脑扫描

吐真药真能让人们说实话吗 诚信度测试:纸谎言探测器

欺骗性语言线索的计算机辅助分析

面部线索的计算机辅助分析

第四部分 面向民众的谎言和欺骗

第11章 面对公众:谎言与政治领导

公众谎言的特性

公众在多大程度上想要知道政治领袖的诚实

撒谎与欺骗:领导者的视角

血亲欺骗再次拜访

总统谎言

保持公众警惕性

第12章 政治领域中的欺骗性文字

收集和报道新闻

著写历史

写回忆录

写简历

第13章 公众领域里的视觉欺骗

视觉图像的可信性

篡改记录下来的视觉图像

识别出伪造的视觉图像

后记

参考文献

### <<谎言与欺骗>>

#### 章节摘录

第一部分 现象的本质 第1章 有关谎言和欺骗的观点 关于欺骗的构想 有关意识的观点 人们是明知故骗吗?

是有预谋的吗?

大多数情况下,谎言是故意而为之。

因为说谎而被指控时,骗子有时假装自己根本是无意的,"什么?

我说过吗?

我没有。

如果是的话,那我肯定是发昏了。

你知道,我肯定不会有意去那么说的。

&rdquo:如果信了骗子的辩解,那么判定为谎言的可能性就小了,相应的惩罚就不会那么严重。

我们也给那些处在压力中、心灵创伤中或者病痛中的人类似的宽容,他们所处的环境影响了他们的沟通行为。

有关信息改变的观点 有时候,骗子会承认他们说或做某事时的意识,但是拒绝承认他们原本知道那是错误的信息。

谎言是指骗子改变了他认为的真实信息。

当人们犯了诚实的,甚至粗心的错误时,他们可能只是表达了错误的消息,他们认为那是真的。

在这种情况下,我们一般认为他是被误导了,算不上骗子。

当然,如何判断当事人实际知道些什么以及他是否操纵了信息,这不是件容易事。

在日常交际中,我们经常遇见此类沟通者,他们闪烁其词。

使人误解,或者对一些内容反应迟钝,所说的话前后不一致甚至相互矛盾,让人觉得他们说的不是实话。

有时候这些表现预示着撒谎,有时候不是。

当然,问题在于知道什么是真实的信息,才能决定什么是经过改变的(见第2章中对"判断事实的四种途径&rdquo:一节的讨论)。

有关意图的观点 尽管我们认定某条消息内容虚假,我们也不能将此作为唯一或最重要的理由 判定信息的发出者进行了欺骗。

语言或行为可以分为几类:欺骗性质的、明晃晃的欺骗、不完全真实的或者是完全真实的。

沟通者的意图或动机是影响他们是否认为谎言存在并接受与否的关键因素。

假设你给朋友买了一个会爆炸的高尔夫球,在挥杆前他问你:"我击球时它不会爆炸吧?

"你说: "它会爆炸的。

" ……

# <<谎言与欺骗>>

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介,请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com