


TS. DAVID J. LIEBERMAN

Quỳnh Lê dịch

THINHBOOKS
Phong sự đề dẫn đầu

NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG



ĐỌC VI

BẤT KỲ AI

ĐỂ KHÔNG BỊ LỪA DỐI VÀ LỢI DỤNG

Các kết quả nghiên cứu trong cuốn sách này được đưa ra dựa trên phương pháp S. N. A. P. – cách thức bài bản để phân tích và tìm hiểu tính cách trong phạm vi cho phép mà không làm méch lòng đối tượng được phân tích. Phương pháp này dựa trên những phân tích về tâm lý, chứ không chỉ đơn thuần dựa trên ngôn ngữ cử chỉ, trực giác hay võ đoán.



Nhà xuất bản Lao động

175 Giảng Võ - Đống Đa - Hà Nội
Tel: (024) 3851 5380
Fax: (024) 3851 5381
Website: www.nxblaodong.com.vn

Công ty Cổ phần Sách Thái Hà

119 C5 Tô Hiệu - Cầu Giấy - Hà Nội
Tel: (024) 3793 0480
Fax: (024) 6287 3238
Website: www.thaihabooks.com

Chịu trách nhiệm xuất bản:

Giám đốc - Tổng biên tập Võ Thị Kim Thanh

Biên tập: Lê Thị Hằng

Trình bày: Phạm Đức Hoàng

Sửa bản in: Cẩm Tú

Thiết kế bìa: Nhật Nam

YOU CAN READ ANYONE: NEVER BE FOOLED, LIED TO, OR
TAKEN ADVENTAGE OF AGAIN

Copyright © 2007 by David J. Lieberman

Bản quyền tiếng Việt © 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017,
2018 Công ty Cổ phần Sách Thái Hà

Cuốn sách được xuất bản theo hợp đồng bản quyền giữa David J. Lieberman và
Công ty Cổ phần Sách Thái Hà.

Không phần nào trong cuốn sách này được sao chép hoặc chuyển sang bất cứ
dạng thức hoặc phương tiện nào, dù là điện tử, in ấn, ghi âm hay bất cứ hệ
thống phục hồi và lưu trữ thông tin nào nếu không có sự cho phép bằng văn
bản của Công ty Cổ phần Sách Thái Hà.

Biên mục trên xuất bản phẩm của Thư viện Quốc gia Việt Nam

Lieberman, David J.

Độc vị bất kỳ ai : Đề không bị lừa dối và lợi dụng / David J. Lieberman ;
Quỳnh Lê dịch. - Tái bản lần thứ 25. - H. : Lao động ; Công ty Sách Thái Hà,
2018. - 225tr. ; 21cm

Tên sách tiếng Anh: You can read anymore: Never be fooled, lied to, or
taken advantage of again

ISBN: 978-604-59-9288-3

1. Tâm lí 2. Giao tiếp 3. Phân tích tâm lí

153.6 - dc23

LDF0161p-CIP

In 12.000 cuốn, khổ 13 x 20,5cm tại Công ty Cổ phần In & TM Prima, địa chỉ:
Số 35 ngõ 93 Hoàng Quốc Việt, Cầu Giấy, Hà Nội. Số đăng ký kế hoạch
xuất bản: 98-2018/CXBIPH/10-02/LĐ. Quyết định xuất bản số: 1398/QĐ-
NXBLĐ, cấp ngày 21/9/2018. In xong và nộp lưu chiểu năm 2018.

DAVID J. LIEBERMAN

Độc vị bất kỳ ai

Để không bị lừa dối và lợi dụng

Quỳnh Lê *dịch*

Trần Vũ Nhân *hiệu đính*

Tái bản lần thứ 25



NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG



THAI BOOKS
Phụng sự để dẫn đầu

Mục lục

Sử dụng cuốn sách này thế nào? | 11

Lời nói đầu | 13

Phần I

Bảy câu hỏi cơ bản

Học cách phát hiện ra điều người khác nghĩ hay cảm nhận một cách dễ dàng và nhanh chóng trong bất kỳ hoàn cảnh nào.

Chương 1: Liệu đối phương có đang che giấu điều gì không? | 17

Đừng để bạn bị lâm vào tình trạng “vài thưa che mắt thánh”! Lần tới khi bạn nghi ngờ ai đó đang giấu giếm điều gì, hãy sử dụng những thủ thuật này để phát hiện ra điều đó – dù người đó là con cái, đồng nghiệp, nhân viên hay bạn bè của bạn.

Chương 2: Dấu hiệu tán thành hay phản đối: Liệu anh ta có thích điều đó không? | 33

Khi không thể phát hiện được liệu họ có thích hoặc ghét ai đó hay điều gì đó không, có thể áp dụng

những biện pháp này để tìm hiểu điều anh ta thực sự nghĩ, dù cho anh ta có nói gì đi chăng nữa.

Chương 3: Liệu đối phương có thực sự tự tin? | 49

Bạn muốn biết người đang đối diện với mình có thực sự sở hữu một ngôi nhà tiện nghi hay không? Nhân viên xuất sắc của bạn có thực sự sẽ nghỉ việc nếu không được tăng lương? Lần tới khi đang thực hiện thăm vấn, đàm phán hay thậm chí chỉ là chơi tú lơ khơ, hãy áp dụng các biện pháp này để nắm thóp đối phương.

Chương 4: Mọi chuyện... có thực là vậy? | 67

Buổi họp của người đồng nghiệp đã diễn ra thế nào? Bạn gái của tay hàng xóm mới có là người dễ tính hay lúc nào cũng bám riết anh ta? Nhân viên của bạn có thực sự vui vẻ với công tác mới? Những thủ thuật sau đây sẽ giúp bạn nhận biết điều một người thực sự cảm thấy kể cả khi anh ta có kín miệng đến thế nào chẳng nữa.

Chương 5: Đo mức độ quan tâm: Liệu anh ta có thực sự quan tâm hay bạn chỉ đang lãng phí thời gian? | 81

Đối tượng hẹn hò có thích bạn không? Đồng nghiệp có thực sự muốn giúp bạn hoàn thành công việc không? Khách

hàng tiềm năng có thực sự quan tâm tới sản phẩm của bạn hay không? Hãy sử dụng những thủ thuật này để khám phá chân tướng sự việc.

Chương 6: Đồng minh hay kẻ phá hoại: Thực ra họ đang ở phía nào? | 95

Liệu người đó có đang ủng hộ bạn hay không? Nếu nghi ngờ ai đó có vẻ như đang ủng hộ bạn, song thực ra lại là người làm hỏng những nỗ lực của bạn, những biện pháp này sẽ vô cùng hữu dụng.

Chương 7: Đọc vị cảm xúc: Có phải bạn đang nói chuyện với một người ôn hòa không? | 111

Chỉ cần qua quan sát thông thường hoặc dăm ba phút trò chuyện, bạn cũng có thể biết được đó có phải người có những dấu hiệu bất ổn hay bạo lực tiềm tàng không. Hãy chiếm thế thượng phong trong việc chủ động nhận biết điều cần tìm kiếm – ở bất kỳ ai – và điều cần hỏi để bảo vệ bản thân bạn và những người quan trọng đối với bạn.

Chương 15: Nghệ thuật và khoa học tìm hiểu tính cách:

Những ví dụ thực tế | 193

Mài dũa các kỹ năng và áp dụng hiểu biết của bạn về bản chất con người vào những ví dụ thực tế.

Kết luận | 225

Sử dụng cuốn sách này thế nào?

Phần I của cuốn sách sẽ giúp bạn đọc vị người khác một cách nhanh chóng, biết được suy nghĩ, cảm giác và xúc cảm cơ bản của họ. Phương pháp này có thể áp dụng với bất kỳ ai, tại bất kỳ đâu và trong bất kỳ hoàn cảnh nào. Ví dụ như chỉ trong vài phút, bạn có thể quyết định liệu họ có hứng thú thật hay không, tự tin hay hoảng sợ, thành thật hay đang giấu giếm.

Trong phần này, chúng ta tập trung vào bảy câu hỏi chính mà bạn có thể gặp phải khi xét đoán suy nghĩ và dự định của người khác; thông qua những ví dụ thực tế, bạn sẽ thấy các thủ thuật và chiến thuật có thể được áp dụng vô cùng dễ dàng. Các thủ thuật được cung cấp trong mỗi chương đa dạng, dựa trên việc quan sát và đàm thoại.

Trong một số trường hợp, đôi khi bạn không thể lấy được thông tin cần thiết qua cuộc trò chuyện, khi đó hãy sử dụng các chiến thuật về ngôn ngữ cử chỉ và dấu hiệu. Trong một số trường hợp khác, bạn lại có thể kết nối với người khác bằng các câu hỏi. Và còn rất nhiều phương pháp đa dạng và tinh vi khác có thể được sử dụng.

Phần II sẽ phân tích các trường hợp mà bạn cần đi sâu vào chi tiết hơn. Trong phần này, bạn sẽ học cách xây dựng một bản tính cách tương đối chi tiết cho một

người, học cách đoán biết suy nghĩ hay cảm giác và dự định cá nhân của họ.

Ví dụ, bằng cách áp dụng các thủ thuật đã nêu ở Phần I, bạn có thể nhận biết được đối tượng bạn đang hẹn hò có thực sự thích bạn hay không. Sau đó, bạn tiếp tục tìm hiểu thêm các tính cách khác khi muốn biết phản ứng của họ trước bất kỳ điều gì bạn nói hoặc làm. Khi đàm phán, bạn có thể nhanh chóng ước lượng được mức độ thành thật và tự tin của đối tác.

Nhưng nếu bạn muốn biết sâu hơn về diễn biến tâm lý, đoán trước được phản ứng của họ, hay tìm các chủ đề nhạy cảm với anh ta, bạn có thể cần sử dụng chiến lược phân tích tâm lý này để tạo nên bộ tính cách hoàn chỉnh một cách nhanh chóng và cẩn thận.

Qua các ví dụ cụ thể và thực tế, bạn sẽ nhận biết tầm ảnh hưởng của một thành viên ban hội thẩm, mức độ thành khẩn khai báo của tên tội phạm hay bạn có thể biết liệu một người có dễ dàng tha thứ cho người khác khi anh ta phát hiện ra điều khuất tất khiến anh ta khó chịu hay không.

Cuốn sách này sẽ giúp bạn biết cách nhận biết chân tướng của sự việc, tránh bị lợi dụng và duy trì thế thượng phong với bất kỳ ai, vào bất kỳ thời điểm nào – chỉ trong vòng năm phút hoặc ngắn hơn.