

如何第一时间识别欺骗，如何让他人看不出破绽
如何更好地掌控社交生活

[美] 丽娜·西斯科 著
原正飞 译

超级识谎术

YOU'RE LYING!



一本正在风靡中国的社交魔书
帮你摆脱思想控制和精神绑架的第一步



让你更好地掌控社交生活

(鄂)新登字 08 号

图书在版编目(CIP)数据

超级识谎术 / 西斯科著 ; 原正飞译. -- 武汉 :

武汉出版社, 2016.4

ISBN 978-7-5430-9631-8

I. ①超… II. ①西…②原… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第265300号

著作权合同登记号: 图字 17-2015-308

YOU' RE LYING! © 2015 Lena Sisco

Original English language edition published by The Career Press,
220 West Parkway, Unit 12, Pompton Plains, NJ 07444 USA.

All rights reserved.

著 者: [美] 丽娜·西斯科

译 者: 原正飞

责任编辑: 唐瑞雯

封面设计: 门乃婷工作室

出 版: 武汉出版社

社 址: 武汉市江汉区新华路490号 邮 编: 430015

电 话: (027) 85606403 85600625

<http://www.whcbs.com> E-mail: zbs@whcbs.com

印 刷: 北京彩虹伟业印刷有限公司 经 销: 新华书店

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 16 字 数: 185 千字

版 次: 2016 年 4 月第 1 版 2016 年 4 月第 1 次印刷

定 价: 38.00 元

版权所有·翻版必究

如有质量问题, 由承印厂负责调换。

自序

“你人实在太好了，应该加入穆斯林。但你应该清楚，虽然我很喜欢你，可要在大街上碰到你，我还是会宰了你。”这是我在古巴关塔那摩审讯一个拘留犯时他说过的话。我很高兴能和他建立一种良好关系，并从中获得了很多信息。我只要确保自己不在大街上撞见他就行了（其实这点我根本不用担心）。

写这本书是为了和大家分享我在人际交往、建立良好关系、肢体语言分析和测谎方面的一些人生阅历。读了这本书，你会知道测谎术的很多奥秘，明白许多专业人士将肢体语言当作巫术，经常质疑肢体语言的原因，还会了解到肢体语言是如何在五步法（R-E-B-L-E）肢体语言分析里运作的，以及它的运作原理。

通过学习浅显易懂的五步法，你将掌握准确解读肢体语言的方法，能够辨别语言和非语言中的破绽，从而得到真相。毕竟我们学习解读肢体



语言和辨别欺骗行为，就是为了获得真相，不然还有什么意义呢？

我将分享自己与恐怖分子建立良好关系，取得他们的信任，获得他们手中情报的秘诀，透过我的这些经历，你将看见一个女军审员的人生。

本书会教给你：我在进行基线分析时的三条黄金法则（在你自认可以检测谎言前，知道这些非常必要），准确地辨别语言和非语言性破绽的技巧，以及发现这些欺诈信息时的应对方法。本书也会告诉你如何进行有效提问、掌控谈话、在保持融洽关系的情况下提取真相，等等。

人们每天都会有意无意地用肢体语言和周边的人交流互动，建立良好关系或解除关系。（我一直觉得肢体语言研究应该包含在社会科学里面。因为从定义来看，社会科学是指在社会范围内来研究人与人之间关系的科学。）从书中你还会学到一些技巧，比如，如何与其他人建立良好关系，如何启发自己和他人，如何赢取别人的信任，如何让人家想与你真诚相处。

作为一名军审员，我曾用这些方法从基地组织和塔利班成员那里获得情报，挽救无辜生命，并为证实恐怖分子的战争恶行提供证据。相信这些方法不仅适用于执法人员和侦查员，如果销售员、医生、护士、律师、法官、教师、辅导员、理疗师等将之运用于日常生活中，也都会从中获益。

例如，你会得到该有的晋升；辨别孩子在嗑药的事儿上有没有撒谎；跟客户建立良好关系，了解他们的真正所需；判断证人是否知情不报；调整自己的肢体语言去和别人进行更有效的沟通，展示自己的魅力，赢得别人的真诚相待、尊重和追随；更好地和同事相处，完成团队任务，通过帮助客户来提高你的利润；得到罪犯的信任和尊重来唤醒他们的忏悔之心；当直觉告诉你他没有做到知无不言时，能在不破坏你们关系的



前提下，巧妙地利用直觉去发掘真相……

在读过本书和吸收了书内的信息后，你就会有信心借助对方语言或非语言破绽来破解其肢体语言的含义，从而知道谁想从你的私生活和职场里获利。

在被别人利用的时候，我们大都能感觉到，但我们经常不太相信直觉，或者是发现了却不知该采取什么应对措施。我的五步法会让你首先了解到自己为什么会有直觉，敢于相信直觉去争取自己应得的东西：尊重和事实。你或许会问，五步法能否帮你辨明在乎的人有没有撒谎，配偶有没有欺骗，能否在打牌或跟热恋的人约会时派上用场，能否帮你搞定一个大合同……诸如此类或更多问题的答案，我要告诉你的是一个不折不扣的“能”。

关于肢体语言、测谎、建立良好关系等方面的书籍，可以说已出版了很多很多，其中有的还是比较出名的同事甚至我自己写的，但这本书却是唯一一本我通过自己的观点，结合自身独特实践和所学知识，迫切想向你推荐的书。书集教育性与娱乐性为一体，在最后一章会有一个清单，也就是一个针对该书涉及的技巧和方法的快速阅读指南。我的期望就是，你能学会本书教你的技能并运用到生活中去。

我教你解读肢体语言原因有三：第一，这是我的爱好；第二，不论你想建立良好关系，还是提高沟通技能，或是测谎、获取真相，它都能助你一臂之力；第三，人都需要和他人沟通互动，无论你从事什么职业，你都应该掌握这些技能。我的目标就是教给大家这些技能，让大家走向成功，不被别人利用或欺骗。

我学习肢体语言解读基本靠的是实践而不是读死书。我既没上过心理课，也没接受过正规的人类思维研读培训。肢体语言解读和人际交往



方面的经验来源于我早先从事的考古工作，来源于人类学和考古学的在校学习，来源于我曾接受过的战俘审讯培训，还有我在世界反恐怖战争时，花了无数时间来审讯基地组织和塔利班成员的经历。

经过反反复复的尝试后，我开始潜心钻研肢体语言、人的情绪和人际沟通，并参加其他专家组织的培训，还借助荣格人格类型的相关参考书和手写文献，自学了人格分析。为了证实它们能否在我和学生的交流中起到作用，我专门花了两年时间，用这些参考资料来指导自己的学生，实践证明效果确实不错！

真心希望自己在本书里分享的经验和知识能给你带来个人和事业上的成功，希望你很享受人类行为艺术与科学之间的互动，希望我的五步法能对你的日常生活有所帮助。

前言

若有人对你说“我see^[1]你正在说的话了”，其真正意思是他理解了你刚才说话的意思。但是，如果他用“我理解你说的话”来表达不是更准确吗？毕竟，我们虽然可以听到人们讲话，却看不到他们说话的真实意图（当然，手语表达除外）。

那如何才能真正看到人们在讲什么呢？事实上我们根本做不到。不过，我们可以看到别人是怎样形容事情的——他们的肢体语言、面部表情以及他们说话时所做的事情——正是这些让我们觉得自己能看懂他们说的话，只听口中所言可没这等功效！例如，我可以观察到，人们是如何通过词语、肢体语言、面部表情和某些生理反应的表征来撒谎的。

当我听到人们说“我see你正在说的话了”时，我明白他们是在告诉我，他们理解我所说的话。这使我想起纳维族的问候语，这个在电影

[1] 译者注：原文为see，在英文中see有看见、理解等意思。



《阿凡达》中的潘多拉星球上土生土长的、虚构的文明，其问候语就是“我看见你了”，最终被翻译成“我能够看透你的灵魂，我懂你，我理解你”。这本书就是要详细分析听见、倾听和看懂之间的关系：听见人们说话的声音，倾听他们所用的具体词汇，看懂他们说话时的肢体语言和面部表情。

当我们所说的内容和我们肢体语言的表达方式匹配时，就是言行一致。二者不匹配时，就是言行错位。这种情况下，肢体动作和所说的词汇或隐藏在这些词汇背后的情绪是不一致的。我会教你如何辨别人们的言行，也会告诉你如何发现破绽（异常行为是压力的表征），还有判断某人是否在撒谎时，你必须要寻找破绽群的原因。尽管词语和声音在辨识骗局中是重要依据，但你很快就会发现，理解言外之意远比只听到他们所用的词语更重要。

在电影《阿凡达》中，当纳维人说“我看见你了”时，他们其实是感觉到了别人的真实情绪和内在精神，能产生情感共鸣、心领神会。情感共鸣是建立良好关系的关键，而良好关系的建立又是赢得他人欢心、信任和尊重的过程。

练瑜伽时，我发现了纳维族问候语和梵语词汇“合十礼”之间的关联。在每期瑜伽课程结束后，我都要做合十礼。这个词汇囊括了我的信仰——我们每个人的内心深处都有一簇神圣的火花，它是一个灵魂对另一个灵魂的回应。

你或许听过这种说法：如果你深深地注视某人的眼睛，你就能看穿他的灵魂。你想过没，灵魂为什么如此特别？因为灵魂是自我的本质，无法隐藏，无法欺骗，无法伪造。所以，我们知道什么时候我们没有忠于自己的内心，也知道什么时候我们在欺骗别人。我们真的无法愚弄自



己！此外，为什么你认为眼睛是通往心灵的窗户？或许是因为眼睛如此的传神吧，眼球的转动几乎不受控制，更不要说隐藏真实的感情或情绪了。

如果你想成为肢体语言专家并运用肢体语言来窥探骗局，建立良好关系，强化综合人际交流技巧，你就需要具备判断言外之意的能力。巧妙处理吧，因为这是人类艺术和科学碰撞的火花地带。

虽说读完这本书，你可能还无法具备看穿他人灵魂的能力，但却能对别人何时自欺自瞒，特别是何时对你行事有诈了然于心，这也是我写此书的初衷。

合十礼。

Contents 目录



前言 / 1

第一章 识别欺骗靠的并非读心术 / 001

我不会读心术，但我能解读你的面部表情和体态，而这足以给我许多信息，让我明白你此刻的真实想法。

我最常用的三个技巧：建立良好关系、识别语言和非语言破绽、利用高明的提问。

第二章 人为什么撒谎 / 011

我将说谎者分为两种类型：一种是普通小骗子，一种是专业撒谎家。前者说谎的时候会觉得紧张，释放皮质醇，身体会因压力出现一些生理反应。

至于专业撒谎家，说谎时不会紧张，他们还为此感到亢奋，所以他们身体内释放的不是皮质醇，而是一种难以定义的多巴胺。





第三章 人工测谎VS机器测谎 / 027

在甄别谎言上，我还是更相信肢体语言专家。你知道吗？测谎仪是不能识别谎言的，它能识别的只是压力，当然还能测试心跳、脉冲、肌张力，甚至汗水，对那些一撒谎就紧张焦虑的家伙而言，测谎仪是挺不错的。

第四章 解读肢体语言的五步法（R-E-B-L-E） / 041

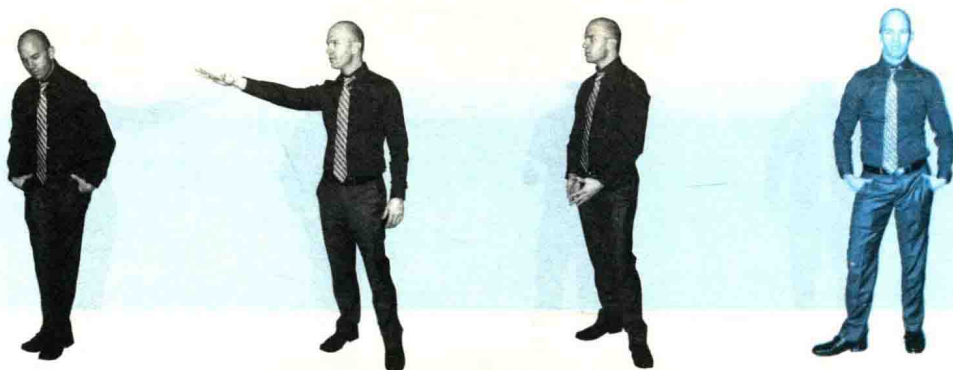
我创造的五步法，简称R-E-B-L-E，是用来甄别谎言获取事实的方法，学起来并不难。

我相信每个人都该有坚持自己观点的勇气，都有表达内心所想的勇气，做他们认为正确的事情。也许你能借助我的五步法，成为一个真正的“叛逆者”。一旦你拥有了这种勇气，那就再也不会失去它，你的勇气和信心会使你变得更强大。

第五章 R —— 放松 / 047

五步法的第一步就是放松（Relax），这一步很大程度上都与培养自信、克服恐惧有关。

我们每个人都有恐惧都会焦虑，那怎么克服呢？不管你信不信，你都能通过能量姿势给自己身体定位，达到这个目的。





第六章 E —— 建立良好关系：让别人喜欢你 / 081

此章不仅有助于提高你人际交流的技巧，也是我所创造的五步法中的重要一步。

建立共同点只是建立良好关系的一个技巧，接下来我还会给你另外10个让别人喜欢你、信任你的诀窍；以及跟你分享其他5个小贴士，帮你实现个人或职场上的有效沟通，建立互尊互惠的关系。

第七章 性格偏好：如何改变自己的性格偏好来赢得别人的欢心 / 117

知道自己和他人的性格偏好会给你帮大忙的，与人互动、做生意、做交易、安排主持会议、谈判、传递信息、分配任务、筛选合适的员工、指导、训练，等等，都能受惠于对性格偏好的了解。

第八章 B —— 基线：动用你所有的感觉 / 131

我们需要在别人讲话时，将所有感官——尤其是眼睛和耳朵调动起来。我们要集中注意力，获得他人泄露的微妙线索和露出的马脚，然后比较口头语言和身体的非语言信息，请记住：在整个过程中，精确地把握时间十分重要！

这章我还会和大家分享我测谎的三条黄金法则：基线，破绽群，情境。





第九章 L——寻找偏离：行为的不一致性 / 143

在本章中，我将从脸部微表情的情绪泄密、头部动作、撒谎的眼睛、嘴巴动作、手部动作，以及其他表示不确定的七大迹象，来展示如何观察人们的举止以及人们撒谎时会出现哪些暗示。从现在起，在你觉得别人对你撒谎时，你就可以试着找出他们露出的马脚。

第十章 E——提取真相：语言里的破绽 / 179

我会拆开句子，分析词语真正的意思。此外，我还会进行陈述分析。已退休的联邦副法官马克·麦克利什，有26年的联邦执法经验，创造了“陈述分析”，通过分析他人的语言，来判定其有没有撒谎。

这一章我不仅会教你用四个步骤从撒谎者那里提取真相，还会教你识别11种常见的语言破绽。

第十一章 解读肢体语言技巧大盘点 / 223

- ◎请记得在测谎时使用三条黄金法则：划定基线，寻找破绽群，注意情境。
- ◎克服无意盲视和主观臆断。
- ◎三种谎言：虚假陈述、添油加醋和隐而不报。
- ◎两种类型的撒谎者：普通小骗子和专业撒谎家。
- ◎成为专业撒谎家的四大秘诀。
- ◎解读肢体语言并提取真相的五步法。

后记 / 233

作者简介 / 237

致谢 / 239





第一章

识别欺骗靠的并非是读心术

我不会读心术，但我能解读你的面部表情和体态，而这足以给我许多信息，让我明白你此刻的真实想法。

我最常用的三个技巧：建立良好关系、识别语言和非语言破绽、利用高明的提问。



你知道吗？唯一的普世语言就是肢体语言。文化、性别、年龄几乎影响不了它的普世性。肢体语言唯一受文化影响的无非表现在具体的头姿、手势，以及对个人空间的认识上。

人在焦虑、压力下的姿势和流露的情感其实大同小异。然而这并不能说明识别欺骗很容易，相反，谎言的识别并不像科学那样具有精确的可操作性，实施起来还是有一定难度的。

我并非有意打击你的积极性，只是告诉你需要为现实做好心理准备。你得有相应的高明技巧，还得会识别数百种语言及非语言破绽（偏离正常行为习惯的异常变化），并以此判断这家伙是否在撒谎。如果确定他在撒谎，于己于人，你都有责任去查明真相。

所以说识别欺骗只是完成了一半任务，加上提取真相这一半才算完