

职场实战图解

人际交往系列

借助心理学  
找出谎言的标志

〔日〕桦 旦纯 著

陈刚 译

如果有人断言，我从生下来就没说过谎。  
那么，他一定是在撒弥天大谎。

# 识破 谎言



形体语言是下意识的，也是最真实的；

**学会观察说谎时对方的表情、动作的变化，  
就能借助形体语言轻松识破谎言。**



科学出版社

www.sciencep.com

职场实战图解

人际交往系列

# 识破 谎言

借助心理学  
找出谎言的标志

〔日〕桦 旦纯 著  
陈刚 译

科学出版社  
北京

图字：01-2004-3371 号

## 内 容 简 介

“职场实战图解——人际交往系列”主要针对人们的工作和日常交际，点拨思维行动和语言技巧。以提升个人的魅力、素质和修养为出发点，从思维和行为的细节入手，通过以轻松的文字和精美的图片，将为人处事的要诀娓娓道来，从而帮助读者具备犀利的眼光和独到的判断力，树立良好的人际形象。

本书是该系列之一，重点介绍如何识破谎言。随着社会的不断发展和变迁，人们需要以更加精明的眼光来辨别身边的人、事、物。本书就是要告诫人们要警惕身边各种人的言语，避免上当受骗。书中首先分析了人们说谎的原因和目的，以及不同情况下的谎言；然后对说谎人的心理活动进行解析，对他们的言谈举止间所透露出来的谎言的信号进行揭示。本书通过实例的引用，不但告诫人们要洞悉真相，而且要探究说话者的本意，保持良好的人际关系。

本书适合上班族、白领阶层以及心理学、社会学专业的学生阅读参考。

### 图书在版编目(CIP)数据

识破谎言/(日)桦 旦纯著;陈 刚译. —北京:科学出版社,2009  
(职场实战图解——人际交往系列)

ISBN 978-7-03-023395-0

I. 识… II. ①桦… ②陈… III. 人际交往-通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 177689 号

责任编辑：张丽娜 赵丽艳 / 责任印制：董立颖 魏 谨

封面设计：柏拉图

北京东方科龙图文有限公司 制作

<http://www.okbook.com.cn>

科学出版社出版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码：100717

<http://www.sciencep.com>

新蕾印刷厂印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

\*

2009 年 1 月第 一 版 开本：B5(720×1000)

2009 年 1 月第一次印刷 印张：12 1/4

印数：1—5 000

字数：110 000

定 价：28.00 元

(如有印装质量问题，我社负责调换(新蕾))

# 序

身在职场的俊男靓女们,下面这组统计资料大家是否关注过?有统计资料显示统计:良好的人际关系,可使工作成功率与个人幸福达成率达85%以上;一个人获得成功的因素中,85%决定于人际关系,而知识、技术、经验等因素仅占15%;某地被解雇的4000人中,人际关系不好者占90%,不称职者占10%;大学毕业生中人际关系处理得好的人平均年薪比优等生高出15%,比普通生高出33%。

可以说,人际交往能力是对人的一生起着重要作用的基本素质,它直接影响着一个人的生活、学习和工作。在人与人之间联系密切的现代社会,仅靠一个人单枪匹马,单打独斗去建功立业已经是不现实的幻想了。只要我们稍做留意就能发现,我们身边的在人生和事业上都不如意的人,并不是因为他专业能力不强,也不是因为他学历不高和智力不足,而是因为他社交能力差,不会很好地与人相处,因而缺乏社会支持与认可,从而四处碰壁,举步唯艰。但有些人却正好相反,他们结交了一“帮”肝胆相照、智慧而真诚的朋友,构建了良好的人际关系,因而,朋友的智慧成了他们强有力的精神养分,朋友的能力为他们的生命提供了能量,并最终形成了一个良好的社会支持系统。我们人类有着爱和归属的强烈需求,我们正是在相互交往中寻求着归属、安

慰、友情、价值和保护，正是由于这种星罗棋布的人际关系，才使得我们每个人不至于独自面对风云多变的自然界和错综复杂的人世间。可以说，人正是依靠彼此的互助才得以生存的，无论是生活还是事业，我们都需要他人的理解和支持。马克思有恩格斯的理解和支持，列宁有斯大林等的理解和支持，即便是流落到荒岛上的鲁滨逊，也还有一个叫“星期五”的亲密伙伴，更何况是身处竞争日益激烈、社会关系纷争复杂的现代社会中的我们这些凡夫俗子。

其实，几乎每一个人都知道处理好人际关系的重要性，但往往不是方法不得当，就是囿于性格的障碍，不知道该如何与人交往。其实，保持良好人际关系的方法很简单，只要我们用心去学习，生活中处处是学问。

为此，我们精选了这套职场实战图解——人际交往系列，希望这套书能给大家的人际交往带来一些帮助，让我们的人际交往更加顺畅，让我们在顺畅的人际交往中完善自我、摆脱忧愁、乐享人生！

# 前 言

如果有人断言：“我从生下来就没说过谎。”那么他一定是在撒弥天大谎。“撒谎就会变成坏人”这是自我儿时起，就时常被告诫的话。尽管如此，迄今为止，儿提时代说谎的经历仍记忆犹新。而且，人越是长大，说谎的次数也就越多。

那么谎言是什么呢？

如果查一下《辞书(大辞林)》来探究谎言的含义，我们就能看到如下解释：

1. 曲解事实；不是真实的事情。
2. 错误，不正确。
3. 不希望发生的事情；不应该发生的事情。

谎言，换言之就是告诉别人有违事实真相的情况，以及曲解那些被别人看作是真实的事情。

尽管同为谎言，却可分为各种不同的类型。

不爱惜他人的谎言、用于自我包装的谎言、为保全自己而说的谎言、为蒙混过关而说的谎言、陷对手于不利境地的谎言、为了伪装自己而说的谎言、为欺骗别人而说的谎言、因误解而导致的谎言……以及被称为“善意的谎言”，即为了使对方不受打击而说的谎言、作为社交辞令的谎言，以及作为幽默手段的谎言。还有，原本没有说谎打算的，但是却

被听者认定是在说谎。这不仅仅是根据说话对象和当时所处情况的不同而进行的分类,而且根据不同的立场说谎的方式和理解的方法也可能不尽相同。偶尔也会有“出于谎言,而达于真实”的情况。

如果不说谎也能办成事,那何乐而不为呢?然而,我们通常要根据不同的场合来决定,有的时候还是以不说出事实的真象为妙,而有的时候却是非说谎不可。如果人人都尽讲真话,那么人与人之间的关系肯定会出问题。

尽管不同的人对何为“善意的谎言”,何为“恶意的谎言”的判断标准不同,但以下说谎的方法,可能会对人们有所帮助,我们也可以从中学到探求事实真实性的方法。

本书以探讨成人说谎时的有关心理变化为主。

人们为什么要说谎呢?

在哪种场合下说谎的次数比较多?

如何才能识破谎言?

谎言是用语言来传达的,并通过人们的心理动机、表情以及手势等肢体动作加以表示。对方的话是真是假?通过自己的深刻观察,来捕捉信息,从说话人的手足、视线、声调以及身体等各部位散发出的信息来判断。大凡说谎并且有隐秘的人,人们常常可以感觉到他们内心深处的上述信息源。尽管他们的面部表情可能还是平静坦然的,但是心理的动摇却是难以掩饰的。

当然,有些谎言连集科学性于一身的“测谎仪”都难以识破。然而,如果能够很好地应用心理学,并通过从对方的言语和举止中传递出的信息进行分析来测谎,这种方法还



是大有用武之地的。

本书参考了心理学的实验成果，同时还对谎言的效果及其运用、“败德商法”中提及的骗术都加以了考虑。

本书涉及到了上司所使用的谎言、部下所使用的谎言、丈夫所使用的谎言、恋人所使用的谎言等等。通过身边大量事例的运用，读者肯定会在阅读时产生极大的乐趣。不管是谁受骗后都会感到气愤。为了防止被骗，人们就要探究说话者的本意，因此学习、掌握一些识破谎言的方法，就显得很有必要了。

然而，即使是认为这个人好像总是说谎，于是就严厉地质问他，有时也只是打草惊蛇之举。

本书的目的并非是为了指责说谎行为，而是为了使读者学会保持良好的人际关系。

读者自己要严防为了欺骗别人而说谎。但有时善意的谎言可以改善人际关系，通过谎言可以加深彼此的了解。如果通过本书关于识破诺言的心理分析，对读者能有如上裨益，我将感到十分荣幸。

桦 旦纯



# 目 录

## 第 1 章

### 为公众所认可的谎言和为公众所不容的 谎言

- 1 人们为什么要说谎呢 ..... 2
  - ❖ 人们常常在不经意中说谎 ..... 2
  - ❖ 为公众所认可的谎言和为公众所不容的  
谎言 ..... 4
  - ❖ 撒谎是在委婉地表达立场吗? ..... 7
  - ❖ 为迎合对方而说谎 ..... 9
  - ❖ 是谁在撒谎? ——说谎者悖论 ..... 11
- 2 为了自我保护而说谎 ..... 14
  - ❖ 说谎是为了明哲保身——自我辩护的  
形式 ..... 15
  - ❖ 为摆脱困境而说谎——将自己的言行  
正当化 ..... 16
  - ❖ 为免受侮辱而说谎——自我障碍设立 ..... 18
- 3 为维护自尊心而说谎 ..... 22
  - ❖ 阿 Q 心理——合理化 ..... 23
  - ❖ 为了博取美女芳心而说谎——代偿行为 ..... 24
  - ❖ 表里不一的心理——逆向行为 ..... 26

❖ 究竟是谁在说谎? —— 投影	28
❖ 为了逃避不安而说谎——逃避	30
4 为了维护自身利益而说谎	33
❖ 对上司阿谀奉承以达到自己的私利	33
❖ 为了使得自己的想法获得认可而游说 他人的做法——对人迎合法	35
❖ “这件事不仅仅由我一人来做,所以……” 这样的思维心理——回避责任,或是将 责任分散化	37
❖ “棘手的是不单单是自己犯错”似的谎话 ——没有责任到人	40
❖ 检测你的撒谎倾向	43

## 第 2 章

### 通过观察说话人的形体语言和面部表情来 识破谎言的方法

1 谎言辨别法	46
❖ 内心的真实想法总会表露于外在的身体 语言中——观察说话者的面部表情、 肢体语言以及口头表述	46
❖ 通过肢体语言识破谎言 ——解读非语言交流的秘密	48
❖ 解读来自身体各部位的有用信息 ——谎言借此被揭穿	50
❖ 接受的信号,拒绝的信号	52



❖ 有隐秘的心事时不住地摸鼻子和眼眶 ——缓解紧张的手势 .....	53
❖ 探测初次见面人物的真实程度 ——提高识破谎言的能力 .....	55
❖ 说谎的时候流露出来的信号有哪些?	56
<b>2 通过身体语言来识破谎言 .....</b>	<b>58</b>
❖ 如何区分出自内心的亲切之情和口是 心非的社交辞令——对个人空间的 评价非常重要 .....	58
❖ 通过观察谈话双方两脚的组方式就 可以推测出谁掌握着谈话的主动权 ...	60
❖ 通过观察说话人的面部表情来识别他 说的是真心话还是客套的托辞 .....	62
❖ 真言往往从脸的左侧流露出来 ——“左眼”能道真言 .....	64
❖ 被笑颜隐藏着的真实想法——要注意 表情的左右非对称现象 .....	66
<b>3 隐藏在台面上的谎言 .....</b>	<b>69</b>
❖ 通过语音的变化可以识破谎言——要注意 语调和语速以及语音的抑扬顿挫 .....	69
❖ 藏匿真情实感时的标志 .....	71
❖ 测谎仪能够告诉我们什么? ——记录生理上的变化 .....	72
❖ 通过声音能够测谎吗? ——对说话者的声音进行分析 .....	74

## 第3章

# 通过分析说话者的言语和声音来识破谎言的方法

- 1 男人和女人的谎言 ..... 78
  - ❖ 眼睛会讲真话吗?
    - 就视线接触方式来说,男女有别 ..... 78
  - ❖ 好意从瞳孔中得以流露
    - 瞳孔放大表明非常关注 ..... 80
  - ❖ 女性善于说谎吗?
    - 即使明明在说谎也可以正目而视 ..... 81
  - ❖ 弄假成真的恋情
    - 心跳感的心理作用 ..... 83
  - ❖ 源于误会的恋情——吊桥效应 ..... 85
  - ❖ 爱之难,爱之深
    - 罗密欧与朱丽叶效应 ..... 87
- 2 以此来识破谎言 ..... 90
  - ❖ “为什么要轻信那种言论呢?”很可能就是说话者心虚的外在表现 ..... 90
  - ❖ 点头是真言流露的一种方式 ..... 92
  - ❖ 提高破谎能力的方法
    - 如何提升自己辨别谎言的能力 ..... 93
- 3 骗人的记忆 ..... 96
  - ❖ 被隐藏的真情实感流露出的瞬间
    - 注意“错误行为” ..... 96
  - ❖ 忘记是爱情终结的前兆吗?



——来自“想不起来”的忘却 ..... 98

❖ 人的记忆是不可信的

——记忆是被创造出来的东西 ... 100

❖ 如此来伪造记忆

——通过暗示来推断事实 ..... 102

## 第4章

### 有时在不经意的情况下撒了谎

1 为了掩饰自己而说谎 ..... 106

❖ 人们都是会演戏的演员

——“印象操作”和“自己提示” ... 106

❖ 恋爱中的女性爱漂亮 ..... 108

❖ 招人喜欢的方法

——获得型印象操作和防御型印象操作 109

❖ 为自利动机而说谎

——自我监控能力 ..... 111

❖ 为了融入既定的状态或者环境中而演戏

——自我监控能力高的人 ..... 113

❖ 根据处事对象的不同而改变自己态度

的人——自我监控能力高的人和自我  
监控能力低的人 ..... 115

❖ 你带有几张面具呢？

——人们带着多张面具 ..... 117

2 言过其实终成谎言 ..... 120

❖ 谎言是基于事实而想像出来的病症吗？

——形形色色的患“虚言症”的人 ... 120

- ❖ 为了谋得别人的称赞而说谎  
——“喝彩渴望”强烈的人 ..... 122
- ❖ 渴望成为病人的人  
——喜爱吹嘘说谎的男爵 ..... 124
- ❖ 匿名的时候人格会有所改变吗？  
——越是别人没有条件监督到自己  
的时候自己的攻击性就越强 ..... 125
- ❖ 千方百计讨女性欢心  
——桃花运心理 ..... 128

## 第5章 行骗机理

- 1 学会说谎技巧 ..... 132
  - ❖ 引导谈话对象表示认同的讲话技巧  
——认同心理引导法 ..... 132
  - ❖ 敢于自报缺点的人容易得到别人的信任  
——双面提示 ..... 134
  - ❖ 利用英雄所见略同心理——从众心理 ..... 136
  - ❖ 追赶潮流——攀比效应 ..... 137
  - ❖ 通过反问法来赢得对方的认可  
——YES IF 法 ..... 139
- 2 商品销售中惯常使用的手法 ..... 142
  - ❖ 价格虽然有点高,但.....  
——站到门里面的推销艺术 ..... 142
  - ❖ 让对方产生负罪感  
——攻心策略 ..... 144



❖ 说出最好的条件来吸引别人	
——低球策略	146
❖ 不间断心理——分步说服法	148
3 依据恶德商法来保护自己	151
❖ 人们为什么会受骗呢?	
——心理弱点被人家利用了	151
❖ 被迫购买自己原本不需要的东西	153
❖ 结婚欺诈专家的惯用伎俩	
——光圈效应	155
❖ 利用别人的不安和孤独进行欺诈	
——黑手伸向社会弱势群体	157
❖ “香典欺诈”事件难以杜绝的原因	
——“因为是故交”,这句话的效应	160

## 第 6 章

### 如何高明地说谎

1 说谎不见得都是不好的	164
❖ 为了融入周围环境而说谎	164
❖ 为了迎合别人的心情而说谎	166
❖ 想发言的时候采取间接的说话方式	
——与人对比的效果	167
2 说谎也可以起到意想不到的作用	170
❖ 用语言暗示也可以治愈疾病	
——伪药效应	170
❖ 纵然是不真实的期待之情,也能使听者的 能力提高——皮格马利翁效应	171

✦ 占星卜卦中的应用	
——巴拿姆效应 .....	173
译者跋 .....	177



# 第 1 章



## 为公众所认可的谎言和 为公众所不容的谎言