



让他不知不觉说真话

美国联邦特工的绝密人心侦破术——

他在撒谎？她隐藏了实情？

让FBI来教你如何瞬间洞察人心，

轻松操控对手！

移然◎编著

FBI

超级读心术 教你瞬间洞悉人心

破解身体语言，让谎言无所遁形。

揭秘读心术的终极秘密，让你纵横职场、情场。



超级读心术

教你瞬间洞悉人心

移然◎编著



吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目(CIP)数据

FBI 超级读心术 教你瞬间洞悉人心 / 移然编著. —

长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2013.9

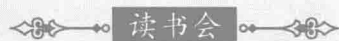
(读书会)

ISBN 978-7-5534-2954-0

I. ① F… II. ① 移… III. ① 心理交往—通俗读物

IV. ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 203550 号



FBI超级读心术 教你瞬间洞悉人心

FBI Chaoji Duxinshu Jiao Ni Shunjian Dongxi Renxin

出 版 吉林出版集团有限责任公司 (www.jlpg.cn/yiwen)

(长春市人民大街4646号, 邮政编码130021)

发 行 吉林出版集团译文图书经营有限公司

(http://shop34896900.taobao.com)

电 话 总编办0431-85656961 营销部0431-85671728

制 作  (www.rzbook.com)

印 刷 北京天宇万达印刷有限公司

开 本 889mm × 1194mm 1/16

印 张 20

字 数 440千字

版 次 2013年11月第1版

印 次 2013年11月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5534-2954-0

定 价 39.90元



前言



人际关系是世间最微妙的东西，美国成功学大师、人际关系学鼻祖戴尔·卡耐基曾说过：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”

为什么罗斯福会被公认为“私人交际专家”？因为他擅长于了解别人的需求和爱好，和他交谈过的人，内心都会有一种自豪和骄傲的感觉，因为他们感到自己被重视、被需要。

为什么乔·吉拉德能连续12年保持全世界推销汽车的最高纪录（平均每天销售6辆），被载入吉尼斯世界纪录大全，成为“美国历史上最伟大的推销员”？因为他不只是在推销汽车，更是在推销自己，让别人由衷地喜欢上自己，信任自己。

为什么还只是杂志社小编辑的爱德华·博克能与众多名人交上朋友，并能让美国总统为他的杂志撰稿？因为他熟知每个人的兴趣爱好，并且能在适当的时机用这些兴趣敲开机会的大门，去和对方成为真诚的朋友。

大人物们总是能掌握好这样的策略，用自己的真诚和独特的人格魅力赢得周围人的信赖和认可。他们知道如果没有这些人的支持和喜爱，光靠自己的力量，要想成就事业是很困难的。

当然，这样的人格魅力并不是天生的，而是在长期的社会生活中历练出来的。善于观察，善于从小事和细节上发现问题，善于倾听，善于从接收的内容当中分析出对自己有用的信息，这是他们成功的法宝。

很多人都知道墨西哥前总统阿尔瓦罗·奥布雷贡只有一只胳膊，在1928年的时候，他被刺身亡。当他还是革命军将领的时候，第一次会见他的第一首领加仑沙，会见结束之后，有人问起他对加仑沙的印象，他是这样回答的：“我不了解他，也不能做出太多的判断，不过关于他做元帅的才能，我倒是有些印象。他这个人在小事上是个大人物，可是在大事上却十分渺小，一叶障目，行事武断。”

奥布雷贡的结论很有意思，但让人奇怪的是何以在一次见面之后，奥布雷贡就能形

成这样的印象呢？

其实奥布雷贡的评价并非无稽之谈，当他和加仑沙谈话的时候，有两三次，加仑沙突然停了下来，跑出去看自己的马吃得好不好。这些马匹都是有专人照顾的，如果加仑沙对照顾马匹的人有足够的信任的话，就不会这么焦虑和担心了。这预示着在特殊情况下他根本无法抗拒诱惑，自然也做不到统筹全局了。

事实证明，尽管只是第一印象，但是奥布雷贡的判断是正确的。

如果我们能够发现别人会忽略什么类型的事件、在什么情况下能全神贯注、在提到什么事情的时候会眼前一亮、又是什么事情会让他们表现出惊恐的话，我们就开始真正地了解这个人了。

成功人士总能从别人的表现里看出关于性情的真实暗示，这些表现包括他做的是什
么，已经做了什么。勤勉地观察别人在特定环境下的行为细节，是成功人士能掌握人性的关键。

读心的智谋从来就是一门无法概述的学问，它看起来用条条框框就能说明，但运用起来却博大精深、难以把握。这并不是因为它神秘，而是因为使用的人不同，使用的度也不同。有的人能够有效运用这些心理策略达到自己的目的，有的人却会在种种算计当中被推到悬崖之下。

本书集结了古今中外各类风云人物在操纵人际关系时的事例，详加分析他们对于读心术的运用，这些将帮助我们读懂人性，读懂人心，能够更妥当地处理生活中、职场中遇到的各种问题，拥有更融洽的人际关系。而FBI（美国联邦调查局）探员们的实战经验更是本书独特的魅力所在，让读者赞叹之余，更会获益匪浅。



01

FBI说：一切从心开始

- 他是真心还是假意..... 8
- 他们的隐藏只是为了受欢迎..... 9
- 注意观察对方无意识的动作..... 11
- 没表情不一定没感情..... 13
- 看一个人，就看他身边的人..... 15
- 不会有无事献殷勤的人..... 17
- 从肢体语言看约会对象..... 20
- 找出对方的弱点..... 22
- 真诚度，决定交往的尺度..... 25
- 不要低估对方的智慧..... 27
- 懂得倾听才会战无不胜..... 31
- 运用他人熟悉的语言..... 33
- 打好友情牌..... 35
- 就对方感兴趣的话题展开交谈... 37
- 拣对方最在行的问题提问..... 40
- 接受别人特别的习惯..... 42
- 揭人勿揭短..... 44
- 给别人恰如其分的赞美..... 46
- 说别人想听的，哪怕只是谎言... 49
- 知人是恰当用人的前提条件..... 53
- 攻克对方的心理防线..... 58

02

情绪的蛛丝马迹

- 跟自己的表情说“你好”..... 64
- 微表情：最具诱惑的面部线索... 65
- 你控制不了的肌肉..... 66
- 说谎的情绪和被怀疑的情绪..... 70
- 快乐的心声..... 71
- 愤怒原来是这样..... 73
- 认识悲伤..... 81
- 惊讶的秘密..... 85

- 别怕，赶走恐惧你就赢..... 90
- 走开，讨厌的人..... 94
- 轻蔑就是这样简单..... 97
- 如何回应对方的微表情..... 99
- 认识情绪信号..... 102

03

不是嘴巴，却也能说话

- 眉毛告诉你的事..... 106
- 眼珠转来转去为什么..... 108
- 泄密的眼睛..... 110
- 什么样的眼神最迷人..... 114
- 平静之中出彩的鼻子..... 117
- 嘴唇也会七十二变..... 119
- 不甘寂寞的下巴..... 123
- 被低估的笑脸..... 125
- 复杂的笑容..... 126

04

小动作的密语

- 摆动头颅的深意..... 132
- 最忠诚的情绪传达者——手... 134
- 不开心的手..... 141
- 与大脑同步的手..... 144
- 手臂表达的情绪..... 146
- 被禁锢的手臂..... 148
- 领地维护与身体距离..... 150
- 拥抱：最炙热的情感表达..... 153
- 叉腰：手臂的宣言..... 154
- 你的脚也在说话..... 157
- 不安分的脚是快乐的..... 159
- 脚引导心的方向..... 162
- 负面情绪：踢脚和锁脚..... 164
- 膝盖的语言..... 167

目录

目录

让腿和脚有个好心情.....	168
从步态中看性格.....	171
喜欢还是厌恶, 身体告诉你....	173
敞开胸怀的欢迎.....	175
胸前铸造的心防.....	177
鞠躬的敬意.....	179
胸膛表达的愤怒.....	181
不容忽视的肩膀情绪.....	183
服装和裸露.....	185

05

。 FBI阅人术: 他说谎了吗

神奇的阅人术.....	188
谎言都是这样开场的.....	191
究竟是谁出卖了你.....	197
阅人术, FBI的万能法宝	200
谎言是自我保护的本能.....	201
别被他的外表迷惑.....	207
他的语调和词汇为何变了.....	210
一个谎言, 千百个漏洞.....	214
布罗考陷阱.....	217
奥赛罗谬误.....	219
巧“舌”如簧.....	220
不容忽视的边缘反应.....	221
冻结反应的信号.....	224
看, 他想逃跑了.....	226
战斗就此拉响.....	228
也许他需要安慰.....	230

06

。 化解敌意, 让你如鱼得水

化解他人敌意的心理策略.....	234
“敌意”是引起冲突的重要原因	236
自尊没你想的那么脆弱.....	237
避免恶性竞争.....	239

坚守你的立场.....	240
尽量多让对方说“是”	242
无论多亲密, 也要给对方私人空间	244
保持适当的沉默.....	246
这样提建议最有效.....	247
通过感官词汇拉近距离.....	250
跟喜欢的人建立亲善关系.....	253
抬高对方, 让他撤掉防备.....	255
转移他人的情绪焦点.....	257
赞美你的敌人.....	259
服软其实是掌握了主动.....	261
不要放弃那些能够修好的机会..	263
最好让对方低头.....	265
以柔克刚, 施行软征服.....	268
让对方提出可行的方案.....	270
有话好好说.....	272

07

。 隐藏自己, 让他人无可挑剔

虚张声势也无妨.....	276
绕圈子的智慧.....	278
弱势时, 不妨虚与委蛇.....	280
想说的未必需要说出口.....	284
可以先戴个假面具.....	286
不要让人轻易看穿你.....	288
让对方先动起来.....	290
认清人性的多面.....	292
谋和比谋胜更重要.....	295
不要祸从口出.....	299
直来直往, 不如迂回取胜.....	302
退一步海阔天空.....	305
学会拒绝.....	308
有气量才能有力量.....	311
不要以己度人.....	313
用心锚影响他人.....	316



超级读心术

教你瞬间洞悉人心

移然◎编著



吉林出版集团有限责任公司



前言



人际关系是世间最微妙的东西，美国成功学大师、人际关系学鼻祖戴尔·卡耐基曾说过：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”

为什么罗斯福会被公认为“私人交际专家”？因为他擅长于了解别人的需求和爱好，和他交谈过的人，内心都会有一种自豪和骄傲的感觉，因为他们感到自己被重视、被需要。

为什么乔·吉拉德能连续12年保持全世界推销汽车的最高纪录（平均每天销售6辆），被载入吉尼斯世界纪录大全，成为“美国历史上最伟大的推销员”？因为他不只是在推销汽车，更是在推销自己，让别人由衷地喜欢上自己，信任自己。

为什么还只是杂志社小编辑的爱德华·博克能与众多名人交上朋友，并能让美国总统为他的杂志撰稿？因为他熟知每个人的兴趣爱好，并且能在适当的时机用这些兴趣敲开机会的大门，去和对方成为真诚的朋友。

大人物们总是能掌握好这样的策略，用自己的真诚和独特的人格魅力赢得周围人的信赖和认可。他们知道如果没有这些人的支持和喜爱，光靠自己的力量，要想成就事业是很困难的。

当然，这样的人格魅力并不是天生的，而是在长期的社会生活中历练出来的。善于观察，善于从小事和细节上发现问题，善于倾听，善于从接收的内容当中分析出对自己有用的信息，这是他们成功的法宝。

很多人都知道墨西哥前总统阿尔瓦罗·奥布雷贡只有一只胳膊，在1928年的时候，他被刺身亡。当他还是革命军将领的时候，第一次会见他的第一首领加仑沙，会见结束之后，有人问起他对加仑沙的印象，他是这样回答的：“我不了解他，也不能做出太多的判断，不过关于他做元帅的才能，我倒是有些印象。他这个人在小事上是个大人物，可是在大事上却十分渺小，一叶障目，行事武断。”

奥布雷贡的结论很有意思，但让人奇怪的是何以在一次见面之后，奥布雷贡就能形

成这样的印象呢？

其实奥布雷贡的评价并非无稽之谈，当他和加仑沙谈话的时候，有两三次，加仑沙突然停了下来，跑出去看自己的马吃得好不好。这些马匹都是有专人照顾的，如果加仑沙对照顾马匹的人有足够的信任的话，就不会这么焦虑和担心了。这预示着在特殊情况下他根本无法抗拒诱惑，自然也做不到统筹全局了。

事实证明，尽管只是第一印象，但是奥布雷贡的判断是正确的。

如果我们能够发现别人会忽略什么类型的事件、在什么情况下能全神贯注、在提到什么事情的时候会眼前一亮、又是什么事情会让他们表现出惊恐的话，我们就开始真正地了解这个人了。

成功人士总能从别人的表现里看出关于性情的真实暗示，这些表现包括他做的是什
么，已经做了什么。勤勉地观察别人在特定环境下的行为细节，是成功人士能掌握人性的关键。

读心的智谋从来就是一门无法概述的学问，它看起来用条条框框就能说明，但运用起来却博大精深、难以把握。这并不是因为它神秘，而是因为使用的人不同，使用的度也不同。有的人能够有效运用这些心理策略达到自己的目的，有的人却会在种种算计当中被推到悬崖之下。

本书集结了古今中外各类风云人物在操纵人际关系时的事例，详加分析他们对于读心术的运用，这些将帮助我们读懂人性，读懂人心，能够更妥当地处理生活中、职场中遇到的各种问题，拥有更融洽的人际关系。而FBI（美国联邦调查局）探员们的实战经验更是本书独特的魅力所在，让读者赞叹之余，更会获益匪浅。



01

FBI说：一切从心开始

- 他是真心还是假意..... 8
- 他们的隐藏只是为了受欢迎..... 9
- 注意观察对方无意识的动作..... 11
- 没表情不一定没感情..... 13
- 看一个人，就看他身边的人..... 15
- 不会有无事献殷勤的人..... 17
- 从肢体语言看约会对象..... 20
- 找出对方的弱点..... 22
- 真诚度，决定交往的尺度..... 25
- 不要低估对方的智慧..... 27
- 懂得倾听才会战无不胜..... 31
- 运用他人熟悉的语言..... 33
- 打好友情牌..... 35
- 就对方感兴趣的话题展开交谈... 37
- 拣对方最在行的问题提问..... 40
- 接受别人特别的习惯..... 42
- 揭人勿揭短..... 44
- 给别人恰如其分的赞美..... 46
- 说别人想听的，哪怕只是谎言... 49
- 知人是恰当用人的前提条件..... 53
- 攻克对方的心理防线..... 58

02

情绪的蛛丝马迹

- 跟自己的表情说“你好”..... 64
- 微表情：最具诱惑的面部线索... 65
- 你控制不了的肌肉..... 66
- 说谎的情绪和被怀疑的情绪..... 70
- 快乐的心声..... 71
- 愤怒原来是这样..... 73
- 认识悲伤..... 81
- 惊讶的秘密..... 85

- 别怕，赶走恐惧你就赢..... 90
- 走开，讨厌的人..... 94
- 轻蔑就是这样简单..... 97
- 如何回应对方的微表情..... 99
- 认识情绪信号..... 102

03

不是嘴巴，却也能说话

- 眉毛告诉你的事..... 106
- 眼珠转来转去为什么..... 108
- 泄密的眼睛..... 110
- 什么样的眼神最迷人..... 114
- 平静之中出彩的鼻子..... 117
- 嘴唇也会七十二变..... 119
- 不甘寂寞的下巴..... 123
- 被低估的笑脸..... 125
- 复杂的笑容..... 126

04

小动作的密语

- 摆动头颅的深意..... 132
- 最忠诚的情绪传达者——手... 134
- 不开心的手..... 141
- 与大脑同步的手..... 144
- 手臂表达的情绪..... 146
- 被禁锢的手臂..... 148
- 领地维护与身体距离..... 150
- 拥抱：最炙热的情感表达..... 153
- 叉腰：手臂的宣言..... 154
- 你的脚也在说话..... 157
- 不安分的脚是快乐的..... 159
- 脚引导心的方向..... 162
- 负面情绪：踢脚和锁脚..... 164
- 膝盖的语言..... 167

目录

目录

让腿和脚有个好心情.....	168
从步态中看性格.....	171
喜欢还是厌恶, 身体告诉你....	173
敞开胸怀的欢迎.....	175
胸前铸造的心防.....	177
鞠躬的敬意.....	179
胸膛表达的愤怒.....	181
不容忽视的肩膀情绪.....	183
服装和裸露.....	185

05

。 FBI阅人术: 他说谎了吗

神奇的阅人术.....	188
谎言都是这样开场的.....	191
究竟是谁出卖了你.....	197
阅人术, FBI的万能法宝	200
谎言是自我保护的本能.....	201
别被他的外表迷惑.....	207
他的语调和词汇为何变了.....	210
一个谎言, 千百个漏洞.....	214
布罗考陷阱.....	217
奥赛罗谬误.....	219
巧“舌”如簧.....	220
不容忽视的边缘反应.....	221
冻结反应的信号.....	224
看, 他想逃跑了.....	226
战斗就此拉响.....	228
也许他需要安慰.....	230

06

。 化解敌意, 让你如鱼得水

化解他人敌意的心理策略.....	234
“敌意”是引起冲突的重要原因	236
自尊没你想的那么脆弱.....	237
避免恶性竞争.....	239

坚守你的立场.....	240
尽量多让对方说“是”	242
无论多亲密, 也要给对方私人空间	244
保持适当的沉默.....	246
这样提建议最有效.....	247
通过感官词汇拉近距离.....	250
跟喜欢的人建立亲善关系.....	253
抬高对方, 让他撤掉防备.....	255
转移他人的情绪焦点.....	257
赞美你的敌人.....	259
服软其实是掌握了主动.....	261
不要放弃那些能够修好的机会..	263
最好让对方低头.....	265
以柔克刚, 施行软征服.....	268
让对方提出可行的方案.....	270
有话好好说.....	272

07

。 隐藏自己, 让他人无可挑剔

虚张声势也无妨.....	276
绕圈子的智慧.....	278
弱势时, 不妨虚与委蛇.....	280
想说的未必需要说出口.....	284
可以先戴个假面具.....	286
不要让人轻易看穿你.....	288
让对方先动起来.....	290
认清人性的多面.....	292
谋和比谋胜更重要.....	295
不要祸从口出.....	299
直来直往, 不如迂回取胜.....	302
退一步海阔天空.....	305
学会拒绝.....	308
有气量才能有力量.....	311
不要以己度人.....	313
用心锚影响他人.....	316

Part 01

FBI说：一切从心开始

读人先读心，
掌握超级实用读心术，
让你成为精准快速洞察人心的高手，
在职场和生活中运筹帷幄、
左右逢源。

FBI Chaoji Duxinshu Jiaoni Shunjian Dongxi Renxin

他是真心还是假意



不知人心者处处碰壁、被动、吃亏，知人心者却能游刃有余、占尽上风。然而世上最难的事便是知人心。如何知人心？知人心应从何做起？了解这些常识，或许是我们极好的开端。



一个人微笑并不一定代表他真的快乐，同样，一个人哭泣也可能包含有多种信息，并且一个人的喜怒哀乐并不只是通过哭和笑来表现，所以要真正了解一个人，谈何容易！

《邹忌讽齐王纳谏》的故事里，邹忌的妻子、小妾以及有求于他的人都认为城北徐公不及他美，邹忌开始时相信了，但是次日见到徐公，才明白了“吾妻之美我者，私我也；妾之美我者，畏我也；客之美我者，欲有求于我也”。一个人在你面前展示的并不一定是真实的自己，说的也未必是真心的话。

国主用人也是如此。孟子教梁惠王识人之法，特告以“左右皆曰贤，未可也；诸大夫曰贤，未可也；国人皆曰贤，然后察之，见贤焉，然后用之”，说的就是这个道理。恭维也好，谩骂也罢，人们有时会先从自己的利益出发，做出言行不一的事来。可见真正了解一个人是多么不易，如果我们只根据一个人一时的言语行为去判定一个人，是很可能偏离真相的。

有人说我们可以采用“闻声识人”的方式来认识一个人。例如通常语速快的人性格比较外向，思维敏捷；语速慢的人大多温柔善良，为人宽厚而仁慈。另外，当人们愤怒时，说话的音量就会变大，而说话有气无力则很可能是因为这个人心情沮丧。然而这种识人的方式也需要听者认真分析，需要有敏锐的洞察力。

有这样一个有趣的故事。春秋战国时期，郑国的相国子产外出视察，突然听到从远处传来妇人悲痛的哭声。随从们看着子产，等候他下令去救助那位痛哭的妇人，不料子产却下令拘捕那位妇人。随从们都很纳闷，不解地看着子产。子产说：“那妇人的哭声没有哀痛之情，反而有恐惧之意，我怀疑其中有诈。”审问的结果也证实了子产的判断，原来这位妇人与他人通奸，谋害了亲夫。

子产正是凭借其超常的判断力和洞察力，才听出妇女哭声中的隐蔽内情。然而，闻声识人只是一种辅助手段，要想从一个人的声音中获取重要信息，需要我们掌握很多技巧。

孔子曾经说过，人心比山川还要险恶，知人比知天还要难。因为天有春夏秋冬，一目了然。而人呢？人世险恶，笑容的背后可能就是奸计，尤其是从自由单纯的象牙塔到复杂险恶的社会，面对尔虞我诈的职场，我们一时间很难分清谁是朋友，谁是敌人。

看过《杜拉拉升职记》的人应该都对知人知面难知心有一番感悟。你以为那个热情幽默的大姐是个贴心的人儿，于是将自己的委屈和不满统统倒给人家，结果不出几天，你的私事就被传得沸沸扬扬了。由此可见，千万不要单凭表象去判断一个人，因为在现实社会中，很多人总是自愿或者被迫戴上面具，以此来掩饰自己真实的内心。

一个对你笑脸相迎的人，可能就是背后捅你一刀的“凶手”；一个说起话来引经据典、头头是道的人，可能就是在为自己的无知做掩护。

面对瞬息万变的社会，人们选择用“面具”来隐藏自己的真实想法，这只是一种与人交往的方式，无所谓对错。关键是我们自己不要被这些面具迷惑，并通过自己的方式去识别、洞察表象后的本质，从而决定我们的行为，最大限度地趋利避害。

FBI Chaoji Duxinshu Jiaoni Shunjian Dongxi Renxin

他们的隐藏只是为了受欢迎



靠撒谎来博得众人的欢迎，这是一些人的生存哲学。当然不会有人告诉你这些，你也无须这么做，但是你必须知道你可能沦为这些谎言的牺牲品。

记得大学时有一个朋友打趣说：“你们知道为什么那么多人喜欢演员吗？”当时大家七嘴八舌地说着，有的说是因为演员漂亮，有的说是因为演员的生活丰富多彩，有的说是因为演员能轻松挣到很多钱……

听完大家的回答，朋友摇了摇头：“其实演员们之所以受欢迎，并非因为他们是演员，而是因为他们会演戏。生活中，他们面对众多的追捧者也好，面对自己的亲人也好，大部分时候，他们都

善于隐藏自己的感情。他们总能让人感觉他们是那么的真实自然，所以才容易受欢迎。”

当时听完朋友的回答，大家都觉得有些不屑。然而今天回想起来，才意识到这些话不无道理。不是曾经有人说过吗，生活就好像一场戏，越会演的人，越是受欢迎。

我们在社会中生存，接触形形色色的人，经受太多的是是非非，有时候会发现，那些越是受欢迎的人，往往越善于“撒谎”。他们总能在需要的时候隐藏起自己的真实情感，就像一个出色的演员那样，即使在自己悲伤得快要落泪的时候，面对别人也能露出最灿烂的笑脸。

有时候我们很讨厌这种人，觉得这种人太虚伪，但是有时候，我们不得不承认这种人的确大受欢迎，而那些实在厚道的人却往往碰一鼻子灰。

不管这种人是不是虚伪，是有目的还是无目的地隐藏自己的情感，我们首先应该分清这种人隐藏自己的情感究竟是出于什么目的。如果他们只是单纯地不想把自己的悲喜表露给无关的人，那只能说这种人本身就是感情冷淡的人，这对我们而言也是无关紧要的。如果这种人是出于某种目的而隐藏自己的情感，那我们就需要认真对待了。

2010年12月，各大影院都在热映一部电影——《赵氏孤儿》，相信很多人都很佩服里面的程婴，妻儿为屠岸贾所杀，背负着一身血海深仇，却能够在屠岸贾身边一待就是二十几年，还让屠岸贾真心喜欢上了自己仇人的儿子。这需要有多大的勇气去隐藏自己的仇恨之情，需要有多么高超的演技才能在屠岸贾的眼皮子底下撒下这个弥天大谎。

虽然程婴的谎言最后还是被奸诈的屠岸贾识破了，但是我们却不得不承认程婴成功了。他用一生的时间经营了一个谎言，用一生的时间在屠岸贾面前隐藏自己的情感，用一生的时间报了血海深仇。生活中，我们也难免遇到这样的人。如果我们身边有这样一个十分善于隐藏自己情感的人，我们就要弄明白这个人这么做的原因。

其次，我们还应该小心结识这种受欢迎的人。越是受欢迎的人，很可能越是会撒谎。这种人因为善于隐藏自己的情感，即使心里讨厌某个人或者某件事情，但是出于某种目的，也会很自然地表现出喜欢的样子。他们的热情包含有太多目的性，有着太多的不真实，所以如果遇到这种人，我们要么避开，要么也要学会“演戏”。

无论如何，我们都不要被这种人的表象蒙蔽。他们受欢迎，很可能是用撒谎来成就的，扯开谎言的包装，也许便是丑陋的真相。

如果你不能做到敏锐地识破他们的谎言，或者对他们的受欢迎有着很强的免疫力，那么也不妨学会隐藏自己的情感，学会“以毒攻毒”来保护自己。

生活中，如果你不能做一个善于隐藏自己情感的好演员，那么不妨做一名出色的观众，冷静地看待身边那些戴着各色面具的人的演出，这也未尝不是一种生存的哲学。