

NEVER BE
LIED TO
AGAIN

《纽约时报》
经典畅销书

看谁在说谎

FBI教你**5**分钟内识破谎言

[美] 大卫·李柏曼 (David J. Lieberman) ◎ 著 项慧龄 ◎ 译

如果无法阻止别人说谎
那就学会永远不上当

FBI培训间谍的攻心手册

25个国家政府和企业识谎圣经

《从读心到攻心》实操版 FBI 前探员 戈登·李迪 | 鼎力
著名心理专家、CCTV12《夜线》特邀嘉宾 金颖 | 推荐

广东出版集团
广东人民出版社

NEVER BE
LIED TO
AGAIN ▶▶▶

看谁在说谎

FBI教你**5**分钟内识破谎言

[美] 大卫·李柏曼 (David J. Lieberman) 著

项慧龄 译

广东省出版集团
广东人民出版社

·广州·

图书在版编目(CIP)数据

看谁在说谎 / (美) 大卫·李柏曼著; 项慧龄译. -- 广州: 广东人民出版社, 2012.11
ISBN 978-7-218-08148-9

I. ①看… II. ①大… ②项… III. ①谎言—心理学分析 IV. ①C912.69

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第218772号

Never be Lied to Again: How to get the truth in 5 minutes or less in any conversation or situation by
David J. Lieberman

Copyright © 1998 by David J. Lieberman

Simplified Chinese edition Copyright © 2012 by **Grand China Publishing House**

This edition arranged with St. Martin's Press, LLC. through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Labuan,
Malaysia.

All rights reserved.

No part of this book may be used or reproduced in any manner without written permission except in
the case of brief quotations embodied in critical articles or reviews.

本书中文简体字版通过 **Grand China Publishing House (中资出版社)** 授权广东人民出版社
在中国大陆地区出版并独家发行。未经出版者书面许可, 本书的任何部分不得以任何方式抄袭、
复制或节录本书中的任何部分。

Kan shui zai shuohuang

看谁在说谎

[美] 大卫·李柏曼 著 项慧龄 译

 版权所有 翻印必究

出版人: 曾莹

策划: 中资海派

执行策划: 黄河 桂林

责任编辑: 肖风华 梁茵

特约编辑: 刘雪娇

版式设计: 张英 胡方杰

封面设计: 红杉林文化 胡方杰

出版发行: 广东人民出版社

地址: 广州市大沙头四马路10号(邮政编码: 510102)

电话: (020) 83798714 (总编室)

传真: (020) 83780199

网址: <http://www.gdpph.com>

印刷: 深圳市华信图文印务有限公司

书号: ISBN 978-7-218-08148-9

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 13.5

字数: 156千

版次: 2012年11月第1版 2012年11月第1次印刷

定价: 29.80元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社(020-83795749)联系调换。

售书热线: (020) 83790604 83791487 邮购: (020) 83781421

“真相听起来像什么”与“一个经过包装粉饰、似乎很真实的谎言听起来像什么”之间，有些许细微的差异。

当我们打算欺骗别人时，我们会使用自己认为可以产生真实效果的特定字句、措辞与句法结构。

——大卫·李柏曼





权威推荐

戈登·李迪 (Gordon Liddy) FBI 前探员

我真希望过去在 FBI 时我有这样的技巧可以使用！

《纽约时报》(New York Times)

大卫·李柏曼有一种大侦探家的风范，任何说谎的信息都逃不过他的眼睛。千万别对他说谎！

《大都市》(Cosmopolitan)

如果您想查出你的男友是否欺骗你、保险推销员是否愚弄你、化妆品的商家是否忽悠你……请阅读这本书。

国家公共广播电台 (National Public Radio)

《看谁在说谎》是一本很精彩的书，当中不仅涉及对身体语言的解读，还包含了大量对话中的套话秘诀。

《福克斯新闻》(Fox News)

《看谁在说谎》真的很神奇！书中提供了许多神奇的句子，能够破解连说谎者也不自知的谎言密码。大卫·李柏曼从不犯错，一次都没有！

华纳·陈 哈佛大学博士

这本书能改变你的生活。它最突出的特点是实用和通俗易懂。一读完，你就能马上运用本书中所介绍的技巧。

赵 然 中央财经大学心理学教授

人的心理像一座古老、深邃、埋藏已久的宝库，大卫·李柏曼为你提供了翔实而精妙的寻宝图。去探索吧！

胡慎之 关系心理学家、《别对我说谎》节目嘉宾

充满谎言的世界是可怕的，没有谎言的世界也是不存在的。趋利避害，人之本性，你如能在第一时间识破谎言，你的利益将少受侵犯；认识肢体语言和学习套话技巧，你将成为社交高手。本书能够让你提高情商，同时使你成为同伴眼里有趣而“神奇”的人！

金 颖 著名心理专家、CCTV12《夜线》特邀嘉宾

《看谁在说谎》既是一本教我们如何识别谎言的书，也是一本让我们成为沟通高手的实用手册。



专家推荐



金 颖
著名心理专家
CCTV12《夜线》特邀嘉宾

人人都可成为识谎专家

识谎专家可以让你在短时间里识破他人的谎言，而专家中的专家不但可以让你成为一个有效的沟通者或是成功的谈判者，同时还可以教会你——怎么才可以让人不撒谎。

专家也许会告诉你很多关于撒谎的理论，让你从看眼睛、听语调、看肢体动作的小细节来揭示欺骗。而专家中的专家却可以从生活里的各种情景、用不同的角色案例来协助你掌握真正的识谎技巧。

如果你是一个主管，你想要为发生在公司里的一些
内部矛盾找到线索；

如果你是销售人员，你想从客户刻意伪装的需求和
表达中获得真实讯息；

如果你已为人父母，你想知道孩子真正的想法和是
否做了违背你意愿的事情；

如果你是女人，你想试探男友的忠实程度；

如果你是面试官，你想从众多看似包装完美的应试者里找到真材实料；

如果你是客户，想要判断商家是否有恶意欺骗行为……

你都可以在这本书里得到指点。大卫·李柏曼列举的案例都很经典，其中很多发问技巧与具体的话术都可以拿来就用。当然，你需要多加练习，才会有所成效，否则我们每个人都可以去培训间谍了。

我相信即便你只是随手翻翻，也一定会有所收获和启发。但我还是要强烈建议你，多花些时间静下心来好好研读。因为这并不仅仅是一本纯粹教我们如何识别谎言的书，更是一本让我们成为沟通高手的实用手册。

我们每个人都不喜欢被骗，可是我们是否愿意承认其实自己也常常在撒谎？我们是否清晰地觉察到，很多时候被骗，其实不是对方的问题，而是我们自己的问题？虽然我们被骗的时候都非常难以接受，都认定是对方的错，是对方品行恶劣，但如果你仔细品味书中的案例，你会发现，我们不同的询问和说话的方式会导致截然不同的结果。所以，我想说，如果有人撒谎，那是被你逼的。

好的识谎者，不仅可以识破谎言，也可以引导对方不说谎，即预防谎言的发生。读完本书，相信你也做得到！



编辑推荐

破译谎言的密码

这是一个谎言大行其道的时代，这句话并不是危言耸听，虽然诚信仍然是这个时代信奉的道德准则之一，但在现实生活中，为了达成自身目的，不管是出自本心还是外界的压力，说谎成了人们的家常便饭。谎言就像挥之不去的噩梦萦绕在我们耳边，隔断着人与人之间真诚的关系。

你是不是已经被谎言折磨得苦不堪言了？还是已经没有心力再去辨别什么是真情，什么是欺骗？没关系，你手里拿的这本书可以带你脱离这片谎言弥漫的苦海。《看谁在说谎》是市面上为数不多真正实用的识谎宝典。

本书作者大卫·李柏曼是美国心理学博士、人类行为学领域的国际知名学者。多年来的心理学研究实践，使他深谙人类心理暗示、思维逻辑推衍理论以及心理分析疗法，为本书中的各种技巧提供了坚实的理论基础。更难得的是，作者并不是空谈理论，而是以一种轻松诙谐的方式教导人们发现生活中谎言的线索，进而识破谎言，探得真相。同时，作者心理学博士的背景使他可以游刃有余地向读者展示更多不为众人所知的人类心理图景，看完此书，你将猛然发现，

原来人们的心里还藏着这么多秘密，更有趣的是，这些秘密都有线索可循，能够为我们一一掌握。

本书共有 8 个章节，作者完全按照人类心理发展脉络，向你揭示谎言的所有特征，帮你捕捉谎言的蛛丝马迹。书中以翔实的案例、生动的描述，使谎言大白于天下，让你得以更轻松地掌控工作及生活。在种种心理游戏中，你可以借助书中提供的心灵测谎仪，探测出让你心烦意乱的谎言陷阱，片刻之内就可以让真相开口说话。不仅如此，书中的“防骗十诫”更是让谎言不攻自破，你只要掌握了这十种告诫，谎言就会对你绕道而走。最后，作者通过深入的分析和研究，对欺骗的最高境界——行家骗局和自欺，给出了目前最行之有效的对策。

希望你可以把本书放在手边，时常温习其中的策略和技法，这样你就能够破译连说谎者也不自知的谎言密码了。我们深信你将进入一个“天下无谎”的世界。



导 读 见招拆招：让人对你说真话 1

第 1 章 46 条欺骗的线索 侦察身体和潜意识 7

说谎者在表情、眼神、举手投足间都传达了真相的信息。而人们说话时所选择的字眼则反映了他们当前的心理状态。当你掌握本章知识，你就会发现，说谎者掩饰得再好，也常常被自己的身体和潜意识背叛。

- 类别 1 身体不会说谎 10
- 类别 2 情绪与言行矛盾 15
- 类别 3 姿势动作与环境互动 20
- 类别 4 特定的交谈措辞 26
- 类别 5 说话方式隐藏意念 32
- 类别 6 说谎者的思维模式 37
- 类别 7 谎言大搜索 42

第 2 章 27 道谎言追缉令 口头测谎攻势 57

你觉得男友或女友昨天晚上与人有染，如何询问？你认为有位同事在上司面前说你坏话，怎样通过谈话确认真有其事？一个简单的关键句竟能让说谎者不打自招！让你不伤和气地揭开对方的面具，充分展现如同侦探般的智慧和风度。

- 阶段 1 基本攻势：轻描淡写的话引子 60
- 阶段 2 进阶攻势：不露底牌的质问句 65
- 阶段 3 终极攻势：不伤和气的逼供法 88

第3章 让真相说话 搜集欺瞒证据 103

你想拥有神探般的问话技巧吗？原来一个神奇的句子就可以打开对方的话匣子，而如果你用了另外一种方式问话，对方则可能宁死也不透露任何信息。

情境1 一般情境：运用“事实”套话 106

情境2 特殊情境：打开话匣子的神奇问句 110

情境3 主导话题的方向 122

情境4 把抽象回答具体化 125

情境5 发掘真相的关键词 127

情境6 取得发言权 129

第4章 心理游戏 遏制说谎动机 131

在谎言还未成为谎言之前，是扼杀说谎动机的最佳时机。当你想要确认一个真相，而这个真相与对方先前的行为有关时，你知道怎样转移对话焦点，预防对方产生说谎的动机吗？你知道哪些问话技巧已经普遍应用于应聘者的筛选过程吗？

步骤1 强力守备：预防谎言 133

步骤2 积极进攻：认识骗徒 137

第5章 心灵测谎器 善用催眠脚本 141

在美国，测谎仪被警察局和情报局频繁使用；而对应聘者测谎已经成为它最常见的用途。大卫·李柏曼发明的“催眠脚本”与测谎仪功能相当，但它不需要仪器的辅助，而是通过拟订好的言辞对人的潜意识施加影响。

脚本1 嵌入暗示指令 143

脚本2 4-3-2-1法则 145

脚本3 潜意识的行为 147

脚本4 心理分裂 148

脚本5 眼睛的秘密 150

脚本 6	抛下诚实之锚	152
脚本 7	天堂向左，说谎向右	154
脚本 8	架起心灵之桥	155
脚本 9	话塞子催眠术	157
脚本 10	运用暗示的力量	159

第 6 章 防骗十诫 武装情感和逻辑 161

在我们所作的决定中，有 90%是基于情感因素。而信息内化的逻辑方式不同，对事件也会产生截然不同的观感。从情感和逻辑上武装自己，是高阶的预防措施。

告诫 1	动之以情，诱之以利	163
告诫 2	增强心理内化	164
告诫 3	改变生理机能	165
告诫 4	提供额外信息	166
告诫 5	把问题扩大	167
告诫 6	表达期望	168
告诫 7	在对方不自在时逼供	170
告诫 8	突显自己的优势	171
告诫 9	精通信息处理程序	172
告诫 10	运用“趋乐避苦”法则	173

第 7 章 自欺的陷阱 摒除内在障碍 175

什么时候是你被骗得最过火的时候？答案是“自欺的时候”！生活中的自欺案例比比皆是，我们要做的就是学会摒除情感、偏见的干扰，理性地观察事实。

障碍 1	拒绝看清事实	177
障碍 2	扭曲的偏见	179
障碍 3	被情感打败	181

第8章 | 行家的骗局 超越外在影响 183

你在看一件名牌毛衣，售货员说：“在那边，我们也展示了一些不那么昂贵的毛衣。”你是否很想证明自己买得起贵的那件？欺骗的行家总是善于利用“客观”的外在因素来牵制你的心理和行为，懂得超越这些外在的影响，任何专家都没法让你上当。

花招1 解除你的戒备心理 185

花招2 穿起白袍扮专家 194

花招3 以退为进激将法 197

结束语 永远不上当 199



见招拆招：让人对你说真话

不论在工作场合还是在私人生活中，诚实都是人际关系的基石。及时察觉他人的真正意图是至关重要的，因为这么做可以节省你的时间、金钱、精力，以及避免因被骗而伤心。当你知道一个人的真正企图时，你就会知道如何控制局面，至少不会被别人占便宜。

没有一种能力比能够持续一致地为人生作出正确的决定更重要的了。但必须牢记在心的是，唯有根据事实真相所作的决定，才是正确而牢靠的决定。

阅读本书，你将学习如何参透言外之意，以及当人们口是心非的时候，如何看穿他们心里真正的想法。

我以前的一位客户对此作了绝佳的诠释，她说：“这就像是成了人们肚里的蛔虫一样。”

在一个理想的社会里，根本不需要撒谎，那么这本书也没有存在的必要。然而，我们生活在一个扑朔迷离的世界里，在这场游戏中，不管你想不想“玩下去”都由不得你。

问题是，你想不想成为这场游戏的赢家——在情场上不再失意，在商场上掌握优势，无论在何时何地与何人交涉，你都握有成为常胜将军的利器。

如何使用本书

我是人类行为领域的专家，同时也是拥有心理学博士学位的合格催眠治疗师。我从事团体的催眠治疗与私密的个人治疗，并提供一种连费用昂贵的律师、顶尖优秀的会计师以及经验丰富的经理们都无法给予你的影响力。

众所周知，人们总是口是心非或话中有话，而我们也常常忽略了许多信息背后的含义。这本书的重点就是要教你如何发掘其中的真相。

要成为一个成功而又高效的谈判者，你必须运用许多策略与技巧；而所有的策略与技巧全凭你所掌握信息的精确程度。这就像你使用一台全世界功能最强大的巨型电子计算机，但如果你输入的数字是错误的，即使计算出答案也没有任何意义。

我们经常忘记，事实真相是多么容易地隐藏在交谈、谈判或审问之中。据说亚伯拉罕·林肯曾被问了一个难题：“如果你把一只羊的尾巴也称做一条腿的话，那么这只羊总共有多少条腿？”林肯回答：“4 条腿。因为硬要说它的尾巴也是一条腿的话，它并不会真的变成腿。”

当人们为了许多不同的原因撒谎时，他们的谎言很少会为那个受骗的人带来什么好处。一个不可否认的事实是：每一个人都会说谎，但却没有一个人喜欢别人对自己撒谎。

一个巴掌拍不响，谎言要发生作用，至少需要两个人——一个人说谎，一个人信谎。我们无法阻止人们的说谎和欺骗行为，但我们有办法不让他们得逞。

本书分为 8 章，分别探讨谎言的不同方面，并提供一些创新的

技巧，帮助你正确判断对方是否说谎。如果你是受骗的苦主，这些技巧可以协助你找出真相，控制局面。书中列举的许多例子都曾发生在我们的生活和工作中，相信我们对这些情节都不陌生。

第1章 46条欺骗的线索

本书提供了识破谎言的各种线索。第1章包含了46条关于欺骗的线索，共分为7大类。有些线索涉及到肢体语言的基本原理；其他线索则使用较高阶的技巧与步骤，例如语言心理学强调法以及神经语言选择知觉。每一个类别最后都会作摘要总结，便于参考。

第2章 27道谎言追缉令

“我们往往盲目地参与一场唇枪舌剑。”这句话的意思是，我们通常会在一场争执结束的两天之后，才想到我们当时应该问对方哪些问题。这个章节提供了具体而又精确的测谎攻势，详细陈述了你该说什么，该何时开口。在这一套精密复杂的系统中，作者从不同的心理角度，选择了各种不同的情境策略加以对照说明。每一个情境都包含了基本攻势、进阶攻势以及终极攻势。

第3章 让真相说话

在一场轻松随意的交谈中，当你认为对方可能有所欺瞒，但又无法随随便便地直接质问时，该怎么办？本章提供一些绝佳的、又不至于明目张胆的技巧，让你搜集更多的信息。你也可以学习如何掌握交谈进行的方向，获取你所想要的信息。本章也涵盖了一些必要的策略手法，在你缺乏所需的优势之际，助你获知真相。如果你居于强势地位，你所使用的心理步骤也随之不同。