



看你的脸
在说谎！

[韩]李太赫 著
王福娇 译

LIE TO ME

每一个微表情都隐藏着说谎者的真正意图
看穿谎言，再不被欺骗！

天津出版传媒集团
天津人民出版社

看你的脸在说谎！
LIE TO ME [韩]李太赫 著
王福娇 译

天津出版传媒集团

天津人民出版社



著作权合同登记号：图字02-2014-125号

图书在版编目 (CIP) 数据

看，你的脸在说谎！ / (韩) 李太赫著；王福娇译
—— 天津：天津人民出版社，2014.5
ISBN 978-7-201-08700-9

I. ①看… II. ①李… ②王… III. ①心理交往—社
会心理学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第083501号



The Art of Reading Mind by Lee Tae Hyuk 李太赫

Text Copyright 2010 © by Lee Tae Hyuk 李太赫

rights reserved

Simplified Chinese copyright © 2013 by Liaoning Wanrong Book Co., Ltd

Simplified Chinese language edition arranged with Wisdomhouse Publishing Co., Ltd.
through Eric Yang Agency Inc.

天津人民出版社出版

出版人：黄沛

(天津市西康路35号 邮政编码：300051)

邮购部电话：(022) 23332469

网址：<http://www.tjrmcbs.com.cn>

电子信箱：tjrmcbs@126.com

北京鑫瑞兴印刷有限公司印刷 新华书店经销

2014年5月第1版 2014年5月第1次印刷

700×1000毫米 16开本 11.25印张

字数：110千字

定价：29.00元

如发现印装质量问题，影响阅读，请联系021-64386496调换。

辨别真伪是一种绝技

不管你面对的是什么人，家人、朋友、同事或者商业伙伴，都不希望自己被欺骗。但事情往往不像大家希望的那样，不管是善意也好，恶意也罢，我们面对的所有人，几乎每天都说着谎话。大家都不希望对方跟自己说谎，却没注意到自己每天说了多少谎言。看不见自己的大毛病，专挑别人的小毛病；不去看自己真实的样子，只去找别人虚伪的一面——这种做法从一开始就错了。善于发现别人虚伪的人，反过来也是会直视自己虚伪的人。

我想要揭示的是一些“区分真相与假象的技术”，但这并不容易。把不真实的事物编造成“真相”，其历史要比我们想象的更久远，它已经巧妙到我们无法察觉的程度。有时假象因时隔太久而又太精巧，以至于有人站出来证明它是假的，人们也不愿相信，就像疯狂的信徒，宁献出生命，也要死守谎言。

我最终想说明的不是如何辨别某句话或某种行为的真假，那是学者们要做的事情。在人际关系中，语言和行为难免有很多骗术，我不想人们因此受到伤害、遭遇不幸。

从道德角度来看，谎言分明是坏事。但为了生存，人们几乎每天都在说着谎言，做着虚伪的事。从年轻时起我就周游世界，见过不同肤色和不同阶层的人。我认为，所有人都说谎，只是程度不同而已，甚至连最应该远离谎言的高僧、神父、牧师也说谎话。当然，他们所说的谎言大都是善意的，但并不全是，为了自己或是自己所属的组织而说谎或作假的时候也很多。

我并不把虚假言行看作是应被消灭的对象，相反，谎言也有善意的，像白色谎言（white lie，善意的谎言）的目的是为了保护被欺骗的一方，理应存在。区分某句话、某种行为是否虚假固然重要，更重要的是了解那些语言和行为的最终目的。

区分某句话、某种行为的真假，方法有很多种：可以通过语言暗含内容的真伪来判断，也可以通过语气、表情、行动来判断，还可以通过周围的情况来判断。书中虽然提到如何通过某一种方法来辨别真伪，但是现实生活中，很多时候我们需要把这些方法混合使用。

例如，善于说谎的人，我们可能无法从他们的语气、表情、行动等方面看出破绽。而且有些看起来虚假的语言或是行动，很可能是为了另一个谎言而采取的手段。因此，很难判定其真实性的人，就不能一味地朝着某一方向判断，还需要缜密地掌握周围状况，接触周围环境。

想要看透对方的心思，不被谎言欺骗，最好的方法就是保持怀疑的态度。说到保持怀疑，虽然从道德上有被谴责风险，但在现实中却是首先要做的。不过，也不能把怀疑本身作为目的，怀疑只是一种手段。就像讨厌罪恶，但不要讨厌人一样，可以怀疑语言和行为，但怀疑人本身就不对了。

人是根据环境和情况的不同而改变的动物。没有人一出生就是骗子，也没有人一出生就是天使。天使般的人在极端的情况下也可能突变为恶人，穷凶极恶的人如果给他改变的条件，也可以变成善人。任何人都会有一两次被所信任的亲密的人背叛、欺骗或是推入不利境地的经历。虽然不知道当时是否会因背叛感而咬牙切齿，但是仔细想想，欺骗方也许有他们的苦衷，大家经常犯的错误就是忽略了他们为什么那么做的理由。

真实的行为有时候可能是毒药，虚假的行为有时也可能是

良药。只要不会对自己造成太大不利，我们有时也需要忍耐和不追究的雅量；只要是能给对方很大帮助的真相，无论多么微不足道，我们也一定要果断揭露。我不希望大家只限于学习区分真相与假象的技术，而是希望大家利用这种技术发展人际关系。

李太赫

李太赫（Lee Taehyuk）

韩国知名扑克达人，作家

精通牌理，久经世界各大牌局，
并长期潜心研究各种人群的行为与心理，
掌握了一套通过察言观色洞悉人心的理论与方法。
著有多部心理学著作。

代表作品

《看透》

《52种心理游戏攻略》

《商场冷读术》

《巧解肢体语言》

看，你的脸在说谎！

特约编辑 | 喵呜 责任编辑 | 任洁 封面设计 | 白咏明

内文制作 | 顾利军 责任印制 | 梁拥军

产品总监 | 赵海萍

策划人 | 吴畏

目 录

C o n t e n t s

- 01 时间不会说谎 · 001
- 02 口型中隐藏着假象 · 006
- 03 证据越多，虚假的概率越大 · 012
- 04 你身后的高级情报 · 015
- 05 遮住额头，就是遮住真实证据 · 021
- 06 拥有一张扑克脸是制胜奇招 · 026
- 07 微笑，并不代表快乐 · 031
- 08 人总会被讨喜的话蒙骗 · 036
- 09 通过鼻子来掌握自信 · 042
- 10 黑手党也挑选善良的人 · 046
- 11 不要随便透露你的优势 · 051
- 12 留意你的身体语言 · 054
- 13 冷静的头脑让你看清局势 · 057
- 14 控制你的求胜欲 · 063
- 15 从表情的持续性来辨别真伪 · 070
- 16 木秀于林，风必摧之 · 074
- 17 揭开面具看透本性 · 080

- 18 聪明人随时都准备着B计划 · 086
- 19 我知道你在和谁通话 · 091
- 20 心理学中的“作用力与反作用力” · 097
- 21 “福尔摩斯之眼” · 103
- 22 耐心能够战胜直觉 · 107
- 23 逻辑数据比直觉更可信 · 111
- 24 “三个阶段的谎言” 战略 · 116
- 25 “原地绕圈” 是阻碍思想的撒手铜 · 122
- 26 好感是把双刃剑 · 129
- 27 天外有天，人外有人 · 134
- 28 识人中的“混沌理论” · 138
- 29 想要在谈判中获胜，先要解除防线 · 141
- 30 自以为是必遭败局 · 145
- 31 做事识人首先会疑 · 150
- 32 人际交往中的“相互性法则” · 153
- 33 分合观察法要兼具 · 158
- 34 知识是外来品，而智慧由心而生 · 164

扑克中最高级的战术就是虚张声势（bluffing），也叫“吹牛”，这是一种骗术：手中握的牌明明不好，却又故意下大注，让对方误以为自己有好牌。诺贝尔经济学奖获得者、博弈论大家、哈佛大学教授罗伯特·约翰·奥曼（Robert John Aumann）曾经说过：“虚张声势是所有头脑游戏中的最高战术。”这足以证明骗术战略的高明。

这种战术不仅仅在扑克游戏中可以发挥威力，在日常生活中，我们也时时刻刻用得着。例如，营业员为了与客户保持持久关系，向他们许诺连计划都没有的新商品；男人为了表现得很有能力，博得女朋友的欢心，掏空原本不厚的腰包去买高价手提包，这都是虚张声势的行为。还有更小的事，比如明明知道离约会地点还有30分钟的路程，却说“马上到，再有5分钟就到了”；再比如总是因会餐回家很晚而感到抱歉，便对妻子撒谎说去了朋友父亲的葬礼，这也是一种虚张声势的欺骗手段。

虚张声势是一种假意行为，从道德上来说很容易让人觉得

这是不对的，但其本身既不好，也不坏，只是游戏中的一种战术而已。从道德论者的观点来看，虚伪的行为本身有可能不好，但在现实生活中，如果不这么做的话，有时或许会让情况恶化。例如：父母对得了不治之症的子女说“不是什么大病，不用太担心”的时候；丈夫对第一次分娩的妻子谎称“不会疼，不要太担心”的时候。在现实生活中，谎话并不全是恶意的，假意的程度也是分强、中、弱的。

有很容易让人察觉出来的谎言，也有不管怎么细心也无法辨别真伪的谎言。像父母子女、兄弟姐妹一样在一起久了，了解固有行为模式后，谎言很容易被揭穿。而一般人则很容易被那些说谎如家常便饭，并以其为谋生手段的陌生骗子所欺骗。容易被拆穿的谎言，大部分都是很小的谎言，因此很可能不会造成什么大问题。但如果是被骗子所骗，就有可能造成金钱方面的损失，从而导致精神上的压力。那么，就没有一种方法可以知道陌生人所说的话是真是假吗？

下面以我所经历的事情为例，为大家提供一种可以辨别真伪的方法。

2008年那个炎热的夏季，我接到了一个电话。

“这里是××集团秘书室，您是李太赫老师吧？”

“是的，怎么？”

“我们公司董事长想见见您，不知您是否有时间呢？”

虽说该集团的名字很陌生，但说董事长想见我，这还是很有诱惑力。我想，可能是自己刚回国没多久，并不了解这是一种很自然的与他人联系的方式吧。

几天后，我见到了××集团的金会长。他在首次见面时便爽快地提议给我投资。

“久仰李太赫先生的大名，先生的大名已经成为品牌了。如果我投资10亿的话，不知您是否有意与我合作呢？”

“什么？”

投资10亿？没有拒绝的理由，我当场同意了。

“那就从明天开始设计合作方案吧。”

“就这么定了。谢谢。”

但是，初次见面便许下投资10亿豪言的金会长，随后的行动却很缓慢。3周过去了，关于投资的话题毫无进展。开始我觉得“也许是在韩国投资，有过分慎重的倾向”，但后来我开始怀疑：“这是为什么呢？因为这件事，其他的事情我都不能做，但他不谈投资，总是在拖延时间，理由是什么？这不是赤裸裸的谎言吗？”我感觉到金会长的动作和表情暗含着奇怪的意味。但我还是被投资者的角色，而且金会长继续款待我，因此在这种毫无证据和把握的情况下，很难与其断绝关系。

和他见面后第四周的某一天，他再次摆了酒席，并略带醉意地先回家了。我送走金会长，再次回到了酒馆，酒馆内只有我和

女店长两人。我打算从女店长这里了解一些金会长的信息。但女店主是个很守规矩的人，对于顾客的个人看法守口如瓶，因此要想达到目的，需要慎重地接近她。我和女店主面对面坐了下来。

“那个……老板！”

“嗯？”

“金总是这里的常客吧？很有礼貌，事业发展得又好，真是一位很了不起的人啊。”

一二三——我的问题结束3秒后，女店长才回答。

“是的，没错！”

女店长回答的瞬间，我就确定了她在说谎。虽然她的回答是肯定的，但她做出回答所花费的时间证明了她所说内容为假。她刚刚完成了一个不成熟的“虚张声势”。

在扑克游戏中，为了看破对方的骗术，需要参考其下多大的注、下注时会露出怎样的表情等，通过对方扔出筹码的时间更容易判断出他的言行是真是假。这是因为人在说实话（做真事）时说谎话（做假）时的行为是存在时差的。因此，在扑克游戏中，如果一个人下注的时间比平时晚了0.5秒的话，那么他虚张声势的可能性很高。越是高手，虚张声势时和不那么做时的时差越小（也有几乎没有时差的情况），因此很难判断其真伪。

这种真假间的时差也适用于一般的日常对话。女店长是不擅长说谎话的人，因此在回答“是的，没错”时花费了很长时间。

当我确信她说谎的瞬间，我便进入了下一个阶段。

“金会长的欠款有多少？”

其实，我并不知道金会长有无欠款。但如果金会长不是事业有成的人，那么他在酒馆赊欠的可能性就会很高，因此我提出了这个问题。

女店长的回答与我意料的没有太大差异。

“嗯？啊，原来您都知道啊？请稍等，我核算一下！”

单纯的女店长比我想象的更容易地陷入了我的圈套。之后，女店长又说了很多话。

“之前也来过几次，但酒钱都是其他人结算的。之后和太赫先生一起吃的酒钱就都是欠账的。虽然我也不太了解，但感觉他好像不是什么正经的生意人。”

我和金会长的关系就那么结束了。之后又见过他几次，但对话都是形式上的，金会长也意识到我了解了他的真实面目，后来就避开与我见面了。

也有很多人认为在拆穿谎言时，具体的证据要比时间更可信。但是，越是容易看到的真相，其内部隐藏着假象的可能性越高。骗子会对被骗的人设一个明显暴露的局吗？时间却很难说谎。对你的提问，谁回答得比平时慢了，或是犹豫了，你就要对他所说内容的真实性表示怀疑了。说完之后，一、二、三——非常短的时间内便可分辨真假。

“如果怀疑某人对你说了谎话，就要表现得像完全相信他所说的一样。这样，对方就得到了继续说谎的勇气。渐渐地，他的谎言会越来越多，最终自己露出马脚。”

这引用的是叔本华的名言。正如叔本华所说，我们怀疑对方时，就要装出一副相信他的一言一行的样子，对方便会自己露出破绽。但是，假如对方也知道这一点呢？如果他因此更巧妙地欺骗你呢？这时候要做的就是细致地观察对方的面部表情。

据说人的整个面部拥有43块肌肉，相互协调，能够做出一万种表情。有趣的是，多样的表情中有自然流露的，也有虚情假意的，两者有明显的差异。

我们可以通过表情了解对方是处于说谎模式还是说真话模式中。只要与表情相关，几乎所有人都无法隐藏自己的本意，就连一流的演员也很难。只不过每个人都存在着差异，有的人很明显地露出破绽，有的人需要仔细观察才能看出。

再怎么灵活运用扑克脸的人，也一定会有表情变化，即使