

一本谁都看得懂的破谎指南

一本最贴身的破谎说明书

教你识破谎言 的心理学

你可以不去说谎话，
但不能不懂怎样识破谎言。

文 晴 / 编著

让你在生活中读懂那些人、那些事……



朝華出版社

教你识破谎言 的心理学



文 晴 / 编著

 朝華出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

教你识破谎言的心理学/文晴编著. —北京: 朝华出版社, 2011. 7
ISBN 978-7-5054-2834-8

I. ①教… II. ①文… III. ①社会心理学
IV. ①C912. 69

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 125071 号

教你识破谎言的心理学

作 者 文 晴

选题策划 杨 彬 赵文闻
责任编辑 张 冉
特约编辑 赵 倩
责任印制 张文东
封面设计 红十月设计室

出版发行 朝华出版社
社 址 北京市西城区百万庄大街 24 号 邮政编码 100037
订购电话 (010)68413840 68996050
传 真 (010)88415258(发行部)
联系版权 j- yn@163. com
网 址 www. mgpublishers. com
印 刷 三河市鑫金马印装有限公司
经 销 全国新华书店
开 本 710mm×1000mm 1/16 字 数 200 千字
印 张 16
版 次 2011 年 7 月第 1 版 2011 年 7 月第 1 次印刷
装 别 平
书 号 ISBN 978-7-5054-2834-8
定 价 29. 80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前 言

人为什么要说谎

“上帝啊上帝，这个世界为什么这样喜欢说谎呢？”

——莎士比亚

几乎没有人一辈子不说谎话，每个人都有用谎言骗人和被谎言欺骗的时候，说谎似乎对我们人类有一种不可抵挡的魔力，并且随着年龄的增长，人们甚至越来越会说谎，也越来越习惯于听各种各样的谎言。

美国心理学家洛特蒙德在北美和西欧的抽样调查显示，每个成年人平均每周至少要撒十五次左右的较大谎言。洛特蒙德还指出：“说谎是人类十分重要的一个特点，是人类生活中不可缺少的部分。可以说，说谎是人类区别于其他动物的一大‘成就’。”

日常生活中，人们时不时会善意地说句谎话，“你长得真漂亮”，“你长得太帅了”，“你太有才了”等，明知自己并不怎么好看的男女听到这样的谎言时，也会觉得很顺耳；即使知道自己不过就是个并不能干的平庸之辈也会开心。

人们为什么会说谎呢？人们撒谎无非是有以下几种情况：为了某种目的而撒谎；因对他人不信任而撒谎；为了自己的想象而撒谎或因为他人教唆逼迫而撒谎。

在现实生活中，许多孩子会为了避免父母的打骂、老师的批评，推卸自己的责任，或掩盖自己的错误而经常撒谎；成年人则是因为过于自卑和维护自尊，或因强烈的虚荣心，或者是出于外界的压力以及为了某





种自己要达到的目的而说谎。

生活中到处都充斥着谎言，无论你身处社会还是家庭，形形色色的谎言都像幽灵一样紧紧地追随着你，令你心烦意乱。它会打乱你的工作和生活秩序，破坏人与人之间真诚的关系，招来不必要的麻烦，造成意想不到的损失。有些谎言听听也无关紧要，有些善意的谎言可能还会保护你不受伤害，但更多的时候，谎言会让你痛苦伤心，或者是让你的事业遭受前所未有的打击。正像美国作家冯纳古特说的：“人需要好的谎言，可惜好的谎言难逢，烂的谎言太多。”

另外，最新的研究表明，说谎对身体健康还有坏处。学者们在调查研究中发现，一个人在说谎时，他的神经系统将受到不良影响。说谎常常引起人的交感神经兴奋，使大脑的正常功能不能完全发挥，容易造成神经系统疾病或精神障碍。如果紧张情绪长时间得不到消除，脉搏跳动频率就会加快，血压上升，呼吸频率加快，并使体内白细胞的数目减少。

说谎既然是一种很坏的习惯，但人们为什么对待谎言的态度不像对待其他罪恶那么深恶痛绝呢？这是因为，说谎对于人类具有普遍性，有的人说谎是出于恶意，为了欺骗，为了伤人；但有些时候有些谎言并无恶意，甚至是出于对某些人的保护，且心存善意。

当你了解了人为什么会说谎的科学理论后，你就能正视生活中存在着大量谎言这样一个事实，也就知道想让人不说谎有多么难，而更多的时候这些“高明”的谎言和说谎者会让你被欺骗以后却无法识别出它的真伪。正因如此，学习掌握一点日常心理学的知识，用以快速辨别各种各样的谎言就成为了我们的一门必修课。

人说话时是要受到心理和大脑支配的，特别是人在说谎话的时候，心理变化很大。如果没有掌握一些简单的日常心理学常识，你就很难做到在最短的时间里，用最简便的方式去识别哪些是谎言，哪些是真话，哪些是话中话，哪些是玄外音，看不清从肢体行为的一个细微动作，到



情绪起伏而导致的脸部细微的表情变化，觉察不出谎言是如何利用不同的道具来蒙蔽你的眼睛的。

在和人的交往中要养成认真观察的习惯，因为对方的任何一句话、一个动作、一个表情都会向你传递出有价值的信息。当一个人在说谎的时候，他的心理和外表会产生什么变化呢？如果你明明知道他在撒谎，可他却表现得镇定自若，看起来和平时一样，那你又该从哪里戳破他说的谎言呢？例如，当你和一个女人谈恋爱的时候，你并不能确定这个女人是否爱你，你要她亲口说，她蹙着眉头对你说：“我爱你！”你信吗？你相信她是真心的吗？还有，当一个人的脸突然变红，你除了觉得是天热晒的、天冷冻的、生性腼腆这些常情之外，还会想到他的心理产生了什么样的变化吗？是否会想到他是因为撒谎而脸红的呢？

如果你正在谈一次千万元的商务谈判，如果你正在和一个交易了很久的大客户过招，如果你正在让领导考核……总之，对方一个不引人注意的眼神，一个不经意的微笑，一个细微的小动作，就可能决定你的成败。

本书突出理论和实用性的结合，为了让你能够在复杂的人际交往中更加游刃有余，在本书的编写中，我们列举了说谎行为的不同形式，以及用什么相应的方法能简单快速地识破谎言，帮你创造一个真实自在的人生。

本书将心理学常识和勘破谎言知识相联系，教你如何解开谎言的困惑，避开欺骗的陷阱，并对影响自己的恶意谎言进行有效地反击。同时还告诫读者，在识破他人谎言之时，自己应该怎样杜绝说谎，自尊自重，诚实不欺，只有不说谎或少说谎才是人生的大智慧，才能获得别人的尊重与肯定。



目 录

Part I 无处不在的谎言

第一章 身边的那些言不由衷	(3)
算命先生破谎有方	(3)
牌桌上的身体密语	(5)
头发中不能说的秘密	(7)
双手放口袋的多重解码	(8)
别让人看出你的焦虑	(10)
如何看出心不在焉	(12)
说谎也需要用心经营	(14)
撒谎“小动作”，各有特点	(16)
第二章 出卖你真诚的那些习惯	(19)
摊开掌心：你什么时候是真诚的	(19)
闭嘴微笑：你什么时候是抗拒的	(21)
握紧拳头：你什么时候是愤怒的	(22)
拉扯领口：你什么时候是心虚的	(24)
握住手肘：你什么时候是紧张的	(26)
四处乱摸：你什么时候是敷衍的	(27)
轻抚耳朵：你什么时候是焦虑的	(29)





第三章 表里不一的那些人	(32)
职业骗子的骗人高招	(32)
职场老油条的“虚晃一枪”	(34)
父母常说善意的谎言	(36)
权力越大的人，谎撒得越心安	(37)
恋爱中的女人爱说谎	(40)
推销员的销售高招	(41)
商业中的人爱说谎	(43)
外交官的智慧谎言	(45)

Part II 谁又能骗得了谁

第四章 故作浪漫的那些谎言	(51)
男人，女人，哪个更能说谎	(51)
男女说谎的不同思维	(53)
男人“情非得已”的说谎	(56)
谎言，爱情世界的病毒	(58)
女人如何为自己设置屏障	(59)
婚姻里不能说的“实话”	(61)
婚姻杀手：“一句话的事”	(63)
第五章 短兵相接的职场谎言	(65)
让“职场谎言”来得更猛烈些	(65)
识别面试者谎言的技巧	(67)
不经意间的多余小动作	(69)
最好的朋友，最大的敌人	(72)



老板的“金科玉律”	(74)
老板辞人的策略	(75)
叉腰的上司难伺候	(77)
中层领导的说话“艺术”	(79)
读懂上司的身体语言信号	(81)
“白色谎言”无处不在	(83)
如何调和你与公司之间的谎言	(84)
第六章 读懂你周围的人	(87)
握手看一个人的控制欲	(87)
握手能促进交往	(88)
该出手时就出手	(90)
善于使用手势让你更有亲和力	(92)
不同的姿态，不同的态度	(94)
迟疑信号的发出	(96)
不要滥用招牌动作	(98)
从点头中判断各种虚假应付	(100)
身体距离的心理暗示	(102)
第七章 商务谈判中谎言迭出	(105)
商家的谎言背后另有隐情	(105)
明辨公关笑容的真伪	(107)
头部动作暗含的机密	(109)
坐姿非常说明问题	(111)
谈判时的独具慧眼	(113)
商场如战场的玄机	(114)
让本能告诉你答案	(116)





教你

识破谎言的

心理
学

Part III 好玩的谎言心理学

第八章 谎言“读心术”	(121)
什么人总爱说谎	(121)
揭开谎言与假想的面纱	(123)
谎言是一场博弈游戏	(124)
谎言标签下的前兆	(127)
情绪状态看出谎言	(129)
胡思乱想是种“病”	(130)
心态决定说谎的概率	(132)
无意中的谎言知多少	(134)
童言真的无忌吗	(136)
当谎言来敲门	(137)
第九章 谎言背后的“七宗罪”	(140)
欺诈的谎言，骗你没商量	(140)
掩饰的谎言，虚弱的内心	(142)
虚荣的谎言，辛酸的背后	(143)
善意的谎言，温暖你的心	(145)
婉转的谎言，立场巧表达	(148)
腼腆的谎言，不做老好人	(150)
好强的谎言，信任被摧毁	(152)
第十章 智慧应对谎言——测谎法统观	(154)
测谎的历史	(154)
测谎仪的演变	(156)



测谎仪的应用	(158)
如何成为识谎专家	(160)
情境观察法	(162)
历史追踪法	(164)
细节观摩法	(167)
全面考察法	(170)

Part IV 出卖你的身体语言

第十一章 最诚实的身体语言	(175)
不容忽视的肢体信号	(175)
肢体行为——无声的话语	(177)
拉响说谎的四种身体警报	(179)
双臂交叉的误区	(180)
昂首挺胸暗示的信息	(182)
走路姿势表露你的意图	(185)
频频晃动双腿=挫败感	(187)
不要迷信专家解说	(188)
第十二章 表情，思维的拼图	(191)
脸色是如何泄露真相的	(191)
三个线索，暴露假表情	(193)
脸部表情来判断	(195)
摇头前的快速点头	(197)
歪嘴笑容表示什么	(199)
从左脸看过去	(201)





眉毛紧锁的秘密 (202)

转头微笑的语言信号 (204)

第十三章 上帝为你开启的“灵魂窗口” (207)

眼神传的是什么情 (207)

眼睛所传达的信号 (209)

说谎者瞳孔的变化 (212)

眼球转动出的信号 (213)

挤眼的动作，眨眼的意味 (215)

注视方向反映人的内心 (217)

眉眼中的体态密语 (219)

第十四章 聆听来自你内心真实的声音 (222)

声调与停顿看出端倪 (222)

唯唯诺诺的人不可信 (224)

反复地重复一个问题 (226)

故作镇定的低级谎言 (228)

滔滔不绝不意味着真相 (230)

声高的人未必有理 (232)

强调字眼的不同 (233)

越描越黑的解释 (235)

后记 测试 (238)

你是个习惯说谎的人吗? (238)

你是个容易被欺骗的人吗? (241)






Part I

无处不在的

谎言

第一章

身边的那些言不由衷

 算命先生破谎有方

算命是件听起来很玄的事情，所以人们通常不会将它和科学联系起来。但为什么仍会有那么多人相信算命师？生活中遇到麻烦时会找他们帮忙解决呢？

其实，算命师并不是什么能通晓过去、预知未来的人。如果你能仔细观察一位算命师给人算命的全过程，你就会发现他们之所以能赢得顾客信任，是因为在算命的过程中他们能做到不露声色地察言观色，同时，巧妙地运用自己的三寸不烂之舌与顾客展开心理战。

当一位顾客坐在算命师面前时，最初，他一定会对算命师充满怀疑和不信任，这样的想法会促使他的身体做出一些容易被人忽略的细微动作。比如，身体弯曲、双手交叉等。然而，这些蛛丝马迹却逃不脱算命师的火眼金睛。此时，有经验的算命师不会立即对他说出一些预测性的话，聊一下自己师出何门或者从业经历，从而缓和顾客的抵触情绪才是重点。





几乎每个算命师在聊到自己的经历时都会充满自信，口若悬河，滔滔不绝——“我曾在××山修行，曾帮××避过大劫……”

这是一场心理战，处于主导地位的算命师利用高涨的情绪感染心情低落的顾客，使其慢慢放下戒备，专心听他演讲。被吸引的顾客在算命师精彩的讲述中，终于放松，身体也随之舒展。顾客的这些变化当然也都在算命师的观察和预料之中。

当算命师确信能把握顾客的情绪时，他就可以放心大胆地说出他的推测。而且，令人惊奇的是他所说的话甚至都很符合顾客的实际情况——“你最近总有点烦心，遇到事情犹豫不定，不知道该怎么办……”，“以前遇到的事情都能顺利解决，但是这件事让你拿不定主意……”听到这样的话，顾客心中暗暗惊喜，以为终于找到了世外高人，自己的难题可以解决了。

殊不知，算命师所说的话皆来源于他对顾客身体姿态的观察。根据顾客不同的身体反应，说出合适的话，这是他赢得信任的关键。同时，算命师很讲究说话的技巧。他从不会说些绝对的话，遭受顾客的质疑，以致让自己陷入死胡同。不确定性是他说话的最大特点，“也许”“大概”“可能”是他经常用到的词汇，这样的话几乎放在任何人身上都合适。

“这件事情什么时候才能解决？”

“少则十来天，多则三五月。”

“我要怎么做呢？”

“这件事自会有贵人相助，不用发愁。”

懂得心理术的算命师还会按照顾客潜意识的要求，说出他们想要的



答案，让他们对未来充满希望。这也难怪顾客愿意相信他，以致算命这个行业至今仍然存在了。

说到底，在算命的过程中是顾客的身体语言和潜在心理出卖了他，使那些具有洞察力的算命师猜中了他的心事，为他预测了未来。

牌桌上的身体密语

牌桌上风云变幻，瞬息之间，便已经是暗潮汹涌了。牌桌上的高手过招，从来都是看似波澜不惊，但其实早已经把对方的一切都看在了眼里。

作为一种游戏，扑克牌的规则其实并不复杂，但总有人能够在牌桌上叱咤风云，逢赌必赢，而有的人，明明手握着一把好牌，却总是当了输家。这其中的奥秘，不在于牌，而在于人。

一名真正的扑克牌高手，从来都不是靠一把好牌取胜，而是凭着能够猜出对方有什么牌，从而根据对方的牌，来决定自己出牌的顺序和对策。这对有些人来说，可能会觉得匪夷所思。

打牌的时候，都是面对面坐着，除了出老千，谁也不知道对方手里握着的是什么牌。我们无法知道对方手中的牌，对方也不知道我们手里究竟拿着什么样的牌。但是，这看似公平的竞争环境中，还是有着一线可博之处的。

其实，在牌桌上，我们估计对方牌的信息的办法，除了技术上的，还可以依靠解读对方身体语言的能力。

所以，扑克牌真正的好玩之处，就在于游戏双方除了要保护好自己牌不被对手偷窥到之外，更要保护好自己真实想法，不要被对方看

