

别对我说谎

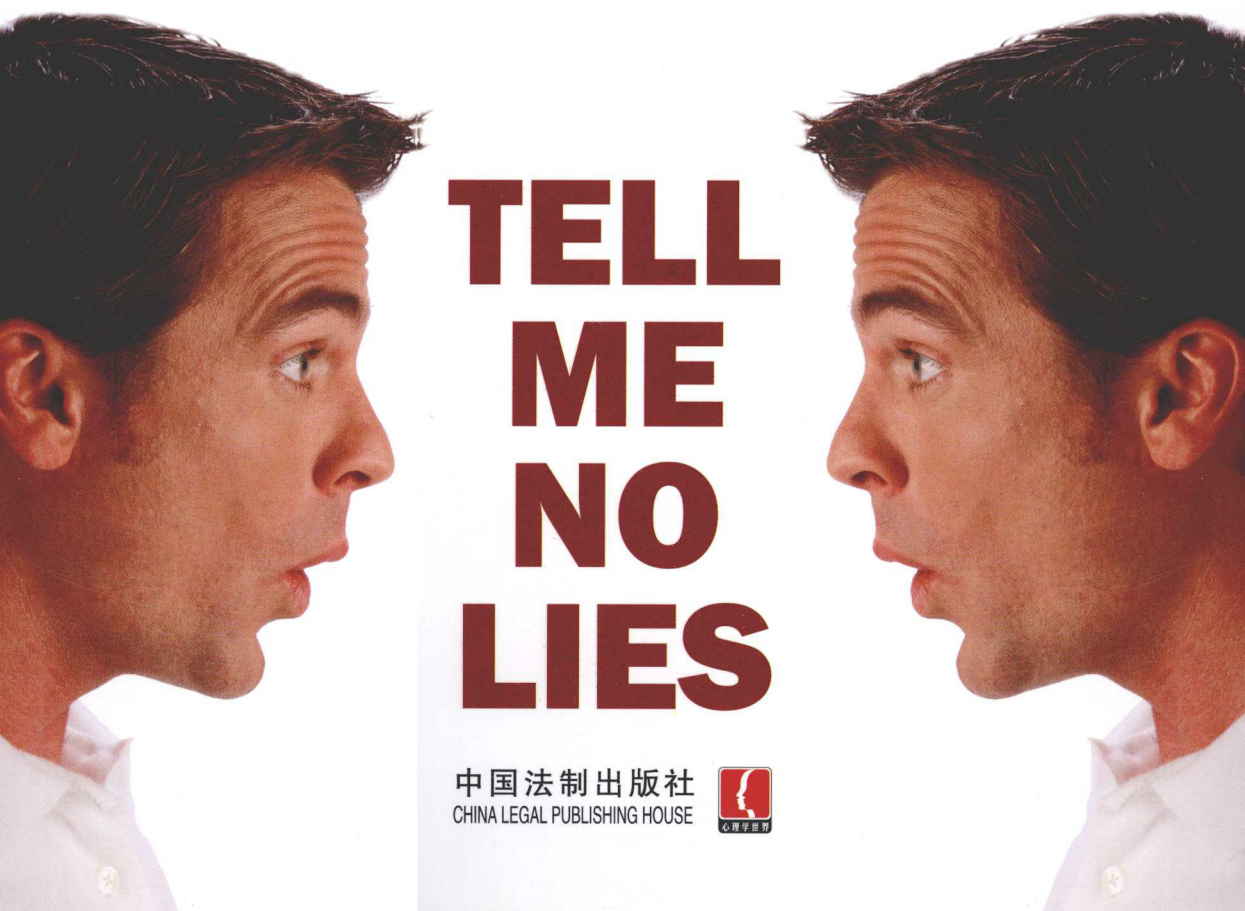
认识谎言 识别谎言 揭穿谎言
破解谎言 预防谎言 驾驭谎言



鲁芳（知名心理作家）著

京师心智（专业心理教育机构）组编

世界如此险恶，你要学会破谎



TELL
ME
NO
LIES

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



别对我说谎

认识谎言 识别谎言 揭穿谎言
破解谎言 预防谎言 驾驭谎言

鲁芳（知名心理作家）著

京师心智（专业心理教育机构）组编

TELL
ME
NO
LIES

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

别对我说谎：认识谎言、识别谎言、揭穿谎言、破解谎言、预防谎言、
驾驭谎言 / 鲁芳著. —北京：中国法制出版社，2012. 6

ISBN 978 - 7 - 5093 - 3802 - 5

I. ①别… II. ①鲁… 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 118945 号

策划编辑：刘 峰 (52jm.cn@163.com)

责任编辑：郑文阳

封面设计：周黎明

别对我说谎：认识谎言、识别谎言、揭穿谎言、破解谎言、预防谎言、驾驭谎言

BIEDUI WO SHUOHUANG

著者/鲁芳

经销/新华书店

印刷/三河市紫恒印装有限公司

开本/710 × 1000 毫米 16

印张/16.5 字数/218 千

版次/2012 年 7 月第 1 版

2012 年 7 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 3802 - 5

定价：36.00 元

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

传真：66031119

网址：<http://www.zgfzs.com>

编辑部电话：66034985

市场营销部电话：66017726

邮购部电话：66033288

鲁 芳

知名心理类图书作家，京师心智心理培训师。代表作有《别对我说谎》《FBI心理术》《CIA心理术》《FBI读心术与攻心术》《FBI识人术与测谎术》《心理学是本故事书》等。

京师心智

国内知名的心理健康教育机构和心理自助类图书开发机构。京师心智依托中国心理学会、北京师范大学等权威机构的资源优势，上百位心理学专家组成的技术团队，致力于将心理学研究成果应用于实践，服务大众。凭借自身优势和丰富的经验，被中国心理学会测量专业委员会认定为“正版量表进学校工程”的全国唯一推广单位。

顾问委员会

孙啸海	朱桂梅	兰祁蓉	李宏军	鲁 芳
李永康	明 明	李井杰	刘丽娜	周家全
石 楠	武 杰	刘志新	彭剑锋	董 欣
姜晓秋	江胜萍	刘俊萍	曹伏雨	刘 雪
崔明磊	王成静	孙镇镇	罗应方	磨 剑

—— 前 言 ——

有人说，判断一个社会是否诚信，要看在这个社会，欺骗行为所付出的代价有多大。那么，要以什么来衡量一个人是否诚信呢？

几乎没有一个社会能够避免谎言，正如没有一个人可以说谎一样。如果说“我从来都不会说谎”，那么这句话本身就是一个谎言。假如你承认你也是会撒谎的，那么我会说，你是相对诚信的。

如果没有人撒谎，那你现在就不会把这本书捧在手里了，因为你没有理由去做一件对自己毫无意义的事。但正是因为我们所处的是个谎言无处不在的社会，才使得这场揭谎的游戏深具吸引力与号召力。你不得不学点揭穿谎言的秘诀，才能及时察觉撒谎者的真正意图，避免上当受骗。

阅读本书的时候，你会从以下几点来重新认识谎言，并掌握揭穿谎言的身体语言（非言语特征）以及言语特征，从而能更好地识别谎言，揭穿谎言，破解谎言，预防谎言。

本书一共分五编，第一编向你介绍人们在日常生活中最常见的谎言，在接下来的第二、三编中，则分别从人类的非语言行为（即肢体语言）方面逐个对撒谎的线索进行了分述，面部表情、四肢以及躯体所暗含的谎言信号，这些是撒谎者在撒谎时必然会流露出的线索，只要沿着这些线索，终会揪出谎言的小辫子。

本书第四编着重从谎言的言语特征上加以介绍，不仅仅是书面谎言，人们在口头陈述时也往往显示出谎言特有的特征，比如说话的语气语调、说话方式、谈论的话题等。

第五编为揭谎者介绍了一些实用的揭谎招式，它们既可以单独使用，也可以联合起来使用，如果识谎术尝试不成功的话，你还可以转而进入到破谎术阶段。当然，一个优秀的揭谎者还应该做到将谎言扼杀在萌芽状态，不给谎言出口的机会。

如果你想成为这场游戏的赢家，那这本书将是你不后悔的选择。

—— 前 言 ——

有人说，判断一个社会是否诚信，要看在这个社会中，欺骗行为所付出的代价有多大。那么，要以什么来衡量一个人是否诚信呢？

几乎没有一个社会能够避免谎言，正如没有一个人可以不说谎一样。如果谁说“我从来都不会说谎”，那么这句话本身就是一个谎言。假如你承认你也是会撒谎的，那么我会说，你是相对诚信的。

如果没有人撒谎，那你现在就不会把这本书捧在手里了，因为你没有理由去做一件对自己毫无意义的事。但正是因为我们所处的是个谎言无处不在的社会，才使得这场揭谎的游戏深具吸引力与号召力。你不得不学点揭穿谎言的秘诀，才能及时察觉撒谎者的真正意图，避免上当受骗。

阅读本书的时候，你会从以下几点来重新认识谎言，并掌握揭穿谎言的身体语言（非言语特征）以及言语特征，从而能更好地识别谎言，揭穿谎言，破解谎言，预防谎言。

本书一共分五编，第一编向你介绍人们在日常生活中的最常见的谎言，在接下来的第二、三编中，则分别从人类的非语言行为（即肢体语言）方面逐个对撒谎的线索进行了分述，面部表情、四肢以及躯体所暗含的谎言信号，这些是撒谎者在撒谎时必然会流露出的线索，只要沿着这些线索，终会揪出谎言的小辫子。

本书第四编着重从谎言的言语特征上加以介绍，不仅仅是书面谎言，人们在口头陈述时也往往显示出谎言特有的特征，比如说话的语气语调、说话方式、谈论的话题等。

第五编为揭谎者介绍了一些实用的揭谎招式，它们既可以单独使用，也可以联合起来使用，如果识谎术尝试不成功的话，你还可以转而进入到破谎术阶段。当然，一个优秀的揭谎者还应该做到将谎言扼杀在萌芽状态，不给谎言出口的机会。

如果你想成为这场游戏的赢家，那这本书将是你不后悔的选择。

— 目 录 —

第一编 说谎者的不同角色演出

第一章 人际交往中的谎言辨别

“谎言”，就是这么一个令人浮想联翩的词语，几乎每天、每时、每刻都有人在围绕着它不断地上演着一幕幕感人、无奈、悲愤、欺诈、可笑抑或可悲的戏码。也许你不禁要问了，到底什么才是谎言？生活中那些撒谎的人到底是怎么想的？为什么要有欺骗？人们究竟为何而说谎？人际交往中那些躲在华丽言语背后的谎言，是该被揭穿还是该被原谅？别人对你撒谎时，或许你会很厌烦，但你有没有想过，自己也同样撒过谎呢？

第一节 善意的美好——为了一颗温暖的心 / 015

第二节 掩饰的技巧——为了一颗虚荣的心 / 019

第三节 委婉的谎言——为了一颗自尊的心 / 023

第四节 无奈的谎言——为了一颗期待被接受的心 / 025

第五节 纯粹的欺骗——欺诈的目的性 / 027

第二章 商业往来中的谎言辨别

你逛街时被一家挂着“清仓促销”招牌的女装店吸引了，不知不

觉便走了进去，看着那些琳琅满目的服饰，你或许都不敢相信自己的眼睛：这么好看的衣服就卖 59 元吗？这么便宜！这时导购妹妹走过来，对你糖衣炮弹一阵乱轰，于是你就彻底被征服了：这么好的机会不能错过了，多买几件吧。可是回家穿不了几天便起毛、掉色，于是你开始抱怨：骗子！假货！我当时怎么就没看出来呢？实际上这些都是商业中常见的骗术。

第一节 别上虚假广告的当 / 034

第二节 促销、甩卖、大清仓 / 036

第三节 上门推销赠礼的陷阱 / 037

第三章 职场中的谎言辨别

假如你身在职场，那你或多或少都会有所感叹：职场如战场，稍不留心就会被赶下马。从最初的面试，到后来的正式就职，以及在职期间与同事、老板的相处，这其中无不贯穿谎言。你知道怎样提防招聘骗局吗？你知道面试考官面试的是什么呢？在与领导和同事相处时，你该不该多长个心眼，而不做心直口快的爽快人呢？职场中每个人都有一张面具，你应该做的不是揭下它，而是看清它。

第一节 求职招聘中的谎言辨识 / 042

第二节 识别面试者的撒谎技巧 / 043

第三节 上司的言外之意 / 044

第四节 职场办公室谎言辨识 / 046

第四章 婚恋男女谎言迭出

谎言不仅存在于我们的人际交往、商业往来、职场办公室中，它

还在恋爱中生根发芽。你知道相恋的两个人谁更容易说谎吗？他们的谎言又有什么区别呢？为什么男人在女人的面前总是谎言迭出？他们究竟是怎么想的？那些甜言蜜语难道都是一时的敷衍吗？你该相信谁？

- 第一节 恋爱时最易说谎的是谁 / 050
- 第二节 小心你身边的“爱情骗子” / 051
- 第三节 男人常撒谎，女人就爱揭谎 / 053

第五章 谎言的华丽外衣——行家的骗局

谎言为什么会在那么多的人中间生效？那些行骗的人究竟是抓住了你的哪些弱点取得成功的？有多少表面上道貌岸然的人，其实背地里一直在进行着无休止的欺骗？你发现了吗？你觉得真正科学的东西就不会造假吗？数字的客观性的确增加了可信度，但是你知道数字其实也是可以作假的吗？谎言正是披着一套华丽的外衣才能掩人耳目，无数次行骗成功，你上过这样的当吗？

- 第一节 心理效应大骗局 / 057
- 第二节 谎言的科学掩护 / 058

第二编 说谎者的面部表情大揭秘——撕下谎言的面具

第六章 藏在微笑背后的秘密

既然谎言如此盛行，那你知道如何识别谎言吗？当一个人对着你笑的时候，你有没有想过，其实这也许是假的？如何分辨出真笑和假笑？真正的笑是发自内心的，但反映在脸上又是什么样的？你知道笑

其实也分为很多种吗？每一种笑都暗含着不同的心理，一个人高兴还是悲伤，喜悦还是愤怒，往往都可以通过笑传递出来。一个撒谎的人，他会用笑来加以遮掩吗？笑容里究竟藏着哪些不为人知的秘密呢？

第一节 细品真笑还是假笑 / 063

第二节 细数笑的几种典型心理 / 066

第七章 掩饰不了的情绪表情

笑容实际上是面部表情的一种，除了笑，人类还有很多丰富多彩的面部表情。你知道每种表情的背后其实都有情绪的作用吗？当一个人内心烦闷、纠结不安的时候，他的面部会呈现出什么样的表情？不喜欢、厌恶、极度惊讶、害怕等，你知道都是什么样的表情吗？通过观察这些表情，你可以看透对方的心里在想什么吗？他的内心与他的举止言行是否一致？

第一节 难逃情绪的纠结 / 072

第二节 从不喜欢到厌恶 / 073

第三节 愤怒时的表情 / 075

第四节 极度惊讶 / 076

第五节 恐慌惧怕 / 079

第六节 悲伤痛哭 / 082

第七节 压抑的内心 / 084

第八章 抓住面部表情“造假”的线索

也许你已经知道，人的面部表情其实是可以造假的，那么我们怎样发现呢？有哪些线索可以帮助我们准确找到造假的痕迹呢？心理学

家研究证明，左脸其实最诚实；最真实的表情不会在脸上停留太久；说出口的话和表情在先后顺序上有规律可循的。抓住这三点，可以帮助我们通过对面部表情识别撒谎者。你知道这其中的奥秘吗？如果你来进行试验，你会成功找出说谎的人吗？

第一节 左脸与右脸的差异 / 091

第二节 时间的差异 / 093

第三节 慢半拍的迟疑 / 096

第三编 说谎者的“身”不由己——谎言的身体语言信号

第九章 那些可以揭穿谎言的欺骗信号

你知道通常撒谎者都有哪些身体语言的暗示吗？当一个人在说谎时，他的语言和肢体动作之间会出现不一致吗？那么，表现在头部动作上会有哪些差异呢？那些暗藏谎言的点头与摇头、抬头与低头等是怎样在揭谎中发生效用的呢？你知道一个人如果很喜欢，他会做出什么样的动作来吗？过于亲密的举动你可以接受吗？

第一节 暗藏在点头与摇头间的各种信号 / 101

第二节 抬头与低头，前倾与后仰 / 103

第三节 歪着的脑袋里究竟在想些什么 / 106

第四节 躯体的远离与靠近 / 108

第五节 潜意识中的自我保护 / 110

第十章 别忘了还有一扇“心灵之窗”

要想一眼看出一个人的内心，就要观察对方的眼睛。都说“眼睛

是心灵的窗户”，一点都不假，一个人的眼睛里所蕴含的信息真的太丰富了。在人类的肢体语言中，可以说眼睛这扇心灵的窗户带给我们的信息是最具有价值并且是最可靠的。视线可以传达什么？眼神可以暗指什么？瞳孔变大表示什么含义？眼球其实也会说话，这些你都知道吗？

第一节 藏在视线里的秘密 / 115

第二节 观察眉眼，识别谎言 / 117

第十一章 以手观心——用双手揭开谎言的面纱

很多人在说话时都喜欢打手势，你知道这是为什么吗？手势的作用是什么？当一个人频频使用他的手做出各种动作时，他要表达的是什么意思呢？你能通过观察一个人的双手习惯摆放的位置读懂他的内心吗？当那些撒谎者天花乱坠地编造着谎言的时候，其实他对面的人早就识破了他的计谋，你知道这是怎么回事吗？

第一节 那些关于谎言的手部动作 / 123

第二节 从双手摆放的位置洞悉你的内心 / 126

第三节 指尖揭露了你的谎言 / 130

第十二章 谎言背后的忠诚撒谎者

腿和脚距离人的大脑是最远的，正因为如此，他们才被誉为“最诚实的撒谎者”。他们往往被说话者、观察者忽视，也因为这样，他们才更加大胆地表露最真实的情感，也就是说，他们代表的往往是主人当前最真实的想法——尽管他们主人嘴上加以否认。那你知道各种不同的腿脚姿势都代表着什么样的含义吗？它们所透露的是什么信息呢？当一个人说话时频频晃动双腿，那是因为他紧张，还只是一种习

惯？坐着的时候，你观察过你的伙伴吗？知道根据这些坐姿以及腿脚摆放的位置和姿势还可以看出一个人的性格特质吗？那些在大街上行走的人，你知道他们都在想些什么吗？

- 第一节 双腿摆放姿势的隐含意图 / 137
- 第二节 观察双脚，看穿其最真实的内心 / 140
- 第三节 晃动的双脚暗含的心理信息 / 143
- 第四节 坐姿的体态密语 / 146
- 第五节 行姿特征透露的意图 / 150
- 第六节 教你读懂身体语言的秘诀 / 152

第四编 说谎者的心口不一——探究谎言心理

第十三章 说谎者的言语行为特征

上一编中具体介绍了人们在撒谎时的身体语言信号，通过观察他们不知不觉中所发出的肢体动作，判断其言行是否一致，即有没有说谎。而这一编将要告诉你的是，不仅仅可以通过肢体语言来识谎，如果是谎言，在言语上也会有相当明显的特征。你听说过算命先生吧？相信那些关于命运的解说吗？你知道这其中隐含着什么样的不为人知的秘密吗？那些听起来似乎句句在理、句句贴紧的话，真的可以概括你的一切吗？如果不是，这其中又有什么秘诀？有哪些值得我们留心的典型特征呢？

- 第一节 骗术文字表述的一般性特征 / 161
- 第二节 关于谎言的陈述特征 / 165

第十四章 与说谎者的谈话

一场谈话，你除了留心对方给你的说话内容之外，还会注意些什么？你是否会疑心他是说了实话，还是半真半假的敷衍？如何判断他有没有在欺骗你？听他说话的语速、语调就可以初见端倪；不仅如此，说话的方式、习惯、交谈的模式等都可以帮助你识破谎言，另外，一个人喜欢交谈的话题也是他们的用意体现，读懂这些你将轻而易举地识别出哪些是谎言，哪些是可以相信的真相。

第一节 语速语调识破谎言 / 172

第二节 说话方式窥见心性 / 175

第三节 言语过分贬低自己，暗藏企图 / 179

第四节 聊天习惯背后的秘密 / 180

第五节 教你从交谈模式识别谎言 / 185

第六节 话题显露心理机密 / 192

第七节 别落下漏网之鱼 / 195

第五编 不要对我说谎——揭穿谎言的心理进攻术

第十五章 识谎术——识别谎言的技巧

你觉得不对，感觉到对方在说谎话，但是这种感觉你也不确定，那么有什么方法可以使你更进一步看清眼前的谎言呢？如果对方蓄意欺骗，已经触及到你的切身利益，你是甘愿被骗还是积极反击？生活中往往因为记忆上的偏差，也会出现一些谎言，那你将如何应对呢？有哪些方法可以让你步步为营，直接正面回击谎言，好让对方老实交代？面对那些专业领域里的骗术，你应该做好哪些准备呢？想要识别

谎言，找出真相，作为揭谎者的你，需要注意什么呢？

- 第一节 巧妙试探，看准谎言 / 202
- 第二节 积极进攻，识破恶意撒谎者 / 209
- 第三节 如何应对记忆偏差性谎言 / 213
- 第四节 直击谎言的八大招式 / 217
- 第五节 怎样与撒谎高手交锋 / 228
- 第六节 切勿陷入自欺的沼泽 / 231

第十六章 破谎术——揭穿谎言的技巧

如果你和一个骗徒进行一场谈话，以什么样的模式、什么样的姿态以及需要掌握哪些技巧能够帮助你取得胜利呢？一个合格的揭谎者，应该具备哪些揭谎技巧？还有哪些方法可以让骗徒们自己坠入陷阱？当一切招式都不管用的时候，谎言如何才能被击破？

- 第一节 一个可以破解谎言的谈话 / 237
- 第二节 揭谎者必备的揭谎技巧 / 238
- 第三节 巧用反诘问揭穿说谎者 / 241
- 第四节 以谎治谎，将计就计 / 245
- 第五节 火上浇油，让谎言来得更猛烈些 / 247

第十七章 止谎术——把谎言扼杀在萌芽时

想要真相大白，不仅需要在交谈中赢得话题的主导权，而且还很有必要学会如何控制好一个局面，赢得对方的信任以及处理好在交谈的过程中出现的一些你不可预知的事件。根据对方的反应，你是安抚还是针锋相对？如果安抚，你会怎样去有效地安抚对方的情绪呢？如