



日本心理学咨询专家结城优
教你明辨真伪 识破谎言

谎言心理学

● 结城优 ●

韩婧◎译



轻松、有趣、实用的心理学读本
深入剖析谎言行为背后的心理秘密



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

谎言心理学

◎ 结城优
著

韩婧◎译

漫画
图解版



人民邮电出版社

— 1 —

图书在版编目(CIP)数据

谎言心理学：漫画图解版 / (日) 结城优著；韩婧译。—北京：人民邮电出版社，2018.9
ISBN 978-7-115-49040-7

I. ①谎… II. ①结… ②韩… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第177468号

版权声明

“NARUHODO!” TO WAKARU MANGA HAJIMETE NO USO NO SHINRIGAKU
supervised by Yu Yuki

Copyright © 2015 _____

All rights reserved.

Original Japanese edition published by SEITO-SHA Co., Ltd., Tokyo.

This Simplified Chinese language edition is published by arrangement with
SEITO-SHA Co. Ltd., Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo
through Beijing Kareka Consultation Center, Beijing

内 容 提 要

本书主要从8个方面介绍了谎言心理学，包括谎言是如何产生的，说谎的目的，为改变自己而说出的“谎言”，受骗者的“内心战”，看穿谎言背后的深层心理，大脑会“说谎”，用“谎言”来构筑人际关系，完美恋爱的“谎言”攻心计等各个方面。本书主要以文字与漫画相结合的方式撰写，从而更加方便读者的阅读与理解。另外本书还附带有趣的心理学小测试，使读者更能充分参与其中，享受读书的乐趣。本书各个板块分布合理，便于读者阅读。

通过阅读本书，读者可以掌握一定的心理学常识，也在一定程度上为读者的日常生活服务，让读者关注一些之前可能没有注意到的事情。总之，本书非常值得一读！

◆ 著 [日] 结城优

译 韩 婕

责任编辑 李士振

责任印制 周昇亮

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

天津翔远印刷有限公司印刷

◆ 开本: 880×1230 1/32

印张: 6 2018年9月第1版

字数: 258千字 2018年9月天津第1次印刷

著作权合同登记号 图字: 01-2017-8664号

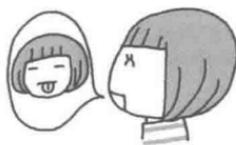
定价: 49.80 元

读者服务热线: (010) 81055296 印装质量热线: (010) 81055316

反盗版热线: (010) 81055315

广告经营许可证: 京东工商广登字 20170147号





人在什么时候会 说谎？说谎者有 什么特征？

谎言不一定指骗婚、欺骗消费者这类可能构成犯罪的行为，让人们说谎的可能只是生活中一些无足轻重的小事。比如说，当早上起晚了或是上班迟到的时候，就会为自己找借口“地铁晚点了……”；当收到别人的礼物时，虽然不怎么喜欢，但是考虑到需要给对方留些情面，就会违心地说：“我一直想要这个东西。”

德国心理学家威廉·斯特恩认为，所谓谎言是指为达到某种目的而有意识地发表的欺骗性言论；所谓欺骗是指有意识地以虚假的言行掩盖事实真相，使人上当。学习谎言心理学不仅可以帮助我们更好地运用“谎言”，还能帮助大家去识破别人的谎言，以防上当。



谎言的种类

也有的时候会通过说谎来照顾对方的情绪。

说谎的三个特征

威廉·斯特恩列举了说谎的三个特征。为了更好地识破谎言，我们需要了解对方的想法，也就是说谎的目的。

① 欺骗性

所谓欺骗是指有意识地以虚假的言行掩盖事实真相，使人上当。也就是说，说谎者非常清楚自己说的话是谎话。



② 计划性

企图让对方相信虚假的言行，也就是说，说谎者有意识地、有计划地欺骗对方。



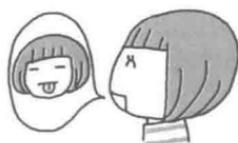
③ 目的性

说谎者为了维护自己的利益、为了不受他人责难、为了保护自己等目的而说谎。当然，说谎也并不一定是为了自己，有很多人为保护他人或集体的利益而选择说谎。

※从严格意义上来说，如果说谎者并不知道自己所言为假，那该种行为就不应被看作是说谎。



说谎者的心灵 · 受骗者的心灵



方谎言帮助心理我学习们知识破可以对

对你说谎的人，不会被你一眼就看穿，甚至可以说，很多说谎者在说谎时都给人很正直、诚实的感觉。因为，如果不认真研究谎言心理学，在以后生活中就很可能会遇到诈骗，到时候不论是钱财损失还是被人出卖，都会给你造成极大的伤害，所以，这种时候，学习心理学知识会大有裨益。人们在紧张不安的时候，会无意识地抚摸自己（不经意的自我触摸）以便让自己平静下来。即使对方没有做出很明显的举动，我们也可以通过眼神、声调、脸色等微小的举动做出判断。换句话说，学习心理学，可以帮助我们从对方细微的举动中判断出他的心理活动。

巧妙地说谎

说谎者可以根据自己的意图巧妙地编织谎言。在部分事实的基础上，改变语境，或者是把了解的信息添油加醋，引导对方一步步走入自己所设的陷阱中，这是很多说谎者都惯用的手法。



右边④和⑤表达的主要意思相同，但由于语境、信息量的变化而给人不同的感觉。

巧妙运用心理学的知识来识破谎言

心理学是一门通过人的行为、身体状态等因素对人类的心理进行研究的科学。人与人之间主要通过语言进行交流，除此之外，身体动作、说话方式、姿势、与对方的距离等也可以向对方传递信息。

如果掌握了心理学的知识，那我们就可以通过对方的动作、手势来判断其心理活动。

■ 外表、举止传递出的说谎信号

人在说谎时，会产生负罪感、愧疚感，同时，会有焦躁等情绪的产生，这些情绪都会在无意中表露出来。如果我们能注意这些外在的变化，则能识破对方的谎言。

举止、眼神会出卖自己



表情、动作会出卖自己

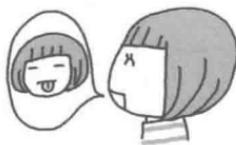


说话方式会出卖自己



说话传递出的说谎信号

通过外表、举止来识破谎言



就通过谎言激励自己、改善人际关系、成一段美好的姻缘

我们总感觉，说谎不好，但其实也有许多用于激励他人、改善人际关系的善意的谎言。

用善意的谎言来表扬对方，帮助对方激发出自己的潜能。

不要随意说谎，但如果善意谎言能够带来正能量，还会产生一个美好的结果，那说谎也无妨。

善意的谎言有时帮助自己接近目标

制定一个目标，把这个目标公之于众，即便自己可能完不成，这一方法可以帮助人们增强自身信心。这种善意的谎言在帮助自己平抚内心的同时可以激发我们的斗志。

公开承诺



既然已经把目标公之于众了，
现在只能努力达成目标了。

善意的谎言是非常有效果的。

善意的谎言帮助改善人际关系

所有人都希望自己在他人眼中非常优秀。如果受到表扬或受到领导器重，即便这是个善意的谎言，人们也会感到开心，进而对表扬自己的人也颇有好感。



受表扬后，人们会感觉自己受到重视，对表扬自己的人也会不自觉地提升好感度。

事先留下好印象

“你长得跟××好像啊”“你身材真好”诸如此类的有关外表的善意的谎言会给人留下更好的印象。

见面前对某人有了大致了解，等到实际见面时，之前的了解很容易左右自己对此人的第一印象。



**提前给人留下好印象，
随着时间推移，
这种印象会逐渐根深蒂固。**

睡眠效应

第1部分

谎言是如何产生的

019

01 人说谎的四个理由

说谎经常发生。 020

02 人从多大开始说谎呢？

从婴儿时期的假哭和装聋开始，人就开始说谎了。 022

03 孩子的谎言和大人的谎言

是什么让孩子渐渐明白了“说谎也是一种权宜之计”呢？ 024

04 先入为主的观念或自以为是造成的谎言

大脑很容易“误会”。 026

05 生病导致的说谎成瘾

不要放置“说谎”不管，建议去找医生检查一下。 028

病态性谎言 030

06 当普通人若无其事说谎的时候

自己的目标或价值观远比“不说谎”重要。 032

07 若无其事说谎的人的心理

即便说谎，也感受不到压力或痛苦。 034



01 想要受人尊敬而说谎

谁都想要被人夸奖。 038

02 因讨厌被嫉妒而说谎

说谎是为避免被嫉妒或被排斥而进行的自我保护。 040

03 为迎合别人而说谎

若能巧妙地吸引对方注意，就能妥善处理人际关系。 042

04 为了救场而说谎

想要摆脱罪恶感和自卑感。 044

05 “我不记得了”是妄言，还是真话？

06 对外宣称“身体虚弱”的理由

想得到他人同情与帮助。 048

07 说谎说得极其离谱的人的心理

逃避苦闷的现实，沉溺于空想世界中。 050

出于自我保护而说谎——自我保护的“防卫机制”

08 跟风的人真觉得这样好看吗？

明明不喜欢，却效仿他人的原因究竟是什么？ 054

09 因随大流而说谎

为什么“和大家一起闯红灯的话就不可怕”呢？ 056

10 为什么临近考试时想要玩？

为了逃避现实。 058

11 “我一点都没学习”——防线谎言

为了维护自尊心而贬低自己的谎言。 060



- 12 不认输的心理
不反省自身，反而将责任推卸给他人。 062
- 13 乐观积极者的谎言
些许自负有时是恰当的。 064
- 14 为实现目标而说谎
自我暗示“我一定能做到”。 066

第三部分 为改变自己而说出的“谎言” 069

- 01 第一印象会影响你的未来
初期效果和梅拉宾法则。 070
- 02 颠覆第一坏印象的方法
利用亲近效果逆转成功。 072
- 03 给软弱的自己加油鼓劲的“谎言”
为自己创造“好运”。 076
- 04 自我欺骗，从而成为“想成为的那个人”
人的性格是可以改变的。 078
- 05 为接近“理想中的自己”而“说谎”
在大家面前立下目标，不给自己留后路。 082



01 人为什么会上当受骗呢?

脑袋偷懒，很容易上当受骗。 086

02 被地位或头衔所骗

被自己的主观臆断所骗。 088

03 价格贵的商品真的质量好吗?

摸透物品的原本价值并非易事。 090

04 “我我欺诈”（电信诈骗）中受骗者的心理

明明了解这种欺诈手法，为什么还是被骗呢？ 092

集团诈骗常用伎俩 094

这些人，更容易上当受骗 096

05 传闻或谣言引起社会恐慌

正因为是非常时期，所以冷静地分析事态、看破真相才是最重要的。 098

01 从外表或言谈举止拆穿谎言

相比语言，谎言更多表现在表情或肢体动作中。 102

看穿隐藏在言谈举止中的谎言 104

02 大胆改变自我——扑朔迷离的化妆术

给对方留下一个好印象。 106

03 会话中的谎言信号

说谎的时候会打破4项会话规则。 108

04 和平常不同的说话方式——谎言信号

说谎时人的说话风格会改变。 110



- 05 从对方的回答方式中识破谎言
细听会发现很多矛盾。 112
- 06 什么谎言是难以识破的?
“合情合理的谎言”和“白色谎言”的陷阱。 114

第6部分

大脑会“说谎” 117

- 01 大脑被“欺骗”? 不可思议的视觉错觉
错觉是大脑说的谎。 118
看得到? 看不到? 形形色色的“视觉错觉”世界
- 02 美好的记忆总是越回忆越美好
大脑会美化记忆。 122
- 03 虚假的记忆也会信以为真
人的记忆会根据别人说的话发生改变。 124
- 04 大脑会擅自创造记忆
明明没经历过的事情也会被大脑认为经历过。 126
- 05 欺骗大脑还能治病
积极乐观的想法会带来幸福。 128
- 06 自编自导的故事也能决定人生? !
按照脑海中的剧本来经历人生。 130

120



第7部分

用“谎言”来构筑人际关系 133

- 01 有时,谎言有助于构筑良好关系
旨在提高自身评价的谎言。 134
- 02 有技巧的说谎很重要
夸奖对方时,要心怀谦逊地“说谎”。 136

- 03 读懂对方的话中话
内心软弱的人不会直接表达自己的情感。 **138**
- 04 能让对方发挥自我潜力的谎言
不负众望，发挥潜力！ **140**
- 05 “你是最棒的”——特殊对待
想要发挥实力，“特殊对待”有奇效。 **142**
- 06 “我没有讨厌的人”这句谎言的效果
想要别人喜欢你的话先喜欢别人。 **144**
- 07 奉承话或社交辞令等都是重要的交流
尽自己所能做对方喜欢的事。 **146**
使人际交往更加顺利的恭维话 **148**
- 08 提高沟通能力的说谎方法
能让众人心情变好的“说谎技巧”。 **150**
- 09 恰当地表达并让对方认可自己见解的方法
太过心直口快是无法交流的。 **152**
说服或拜托他人时所用的“灵丹妙药” **154**
- 10 活用“谎言”，让团队更好地发展
为与他人做伙伴而“委曲求全”我先干。 **156**
- 11 出人头地的第一步从模仿上司开始
熟练运用人气技巧，便会轻松取得他人的好感。 **158**
- 12 让别人觉得你看起来“很能干”的方法
改变外表就可以提升印象！？ **160**
- 13 为了不说谎
“书写”能够预防说谎。 **162**



- 01 谎言常相伴？男性的谎言和女性的谎言

男女的谎言大不相同。 166

- 02 内心的小鹿乱撞欺骗了你

将紧张、兴奋状态误认为是恋爱。 168

- 03 假装偶然相遇是成就恋爱的第一步

即便是单纯的碰面也会增加好感度。 170

- 04 恋爱技巧之配合对方的喜好

恋爱初期“印象整饰”最有效。 172

- 05 用傲娇、小脾气，抓住对方的心

假装讨厌的样子，让他（她）对你更加热情。 174

通过言谈举止判断对方的心意 176

- 06 哪里可以告白成功？

放松的氛围会令人心情愉悦。 178

- 07 能够洞悉对方性格的“迟到”技巧

故意迟到，观察对方的反应。 180

- 08 以貌取人的男女心理

让对方觉得自己的长相好，这样你便得到他 / 她。 182

- 09 予人心安，培养爱情

在黑暗的空间里，内心不安，总想找个人依靠。 184

- 10 即便是说谎，也要绽放“笑容”

“表情”比声音更能影响印象。 186



谎言心理学

◎ 结城优
韩婧〇译



人民邮电出版社

邮局

试读结束：需要全本请在线购买：www.ertongbook.com