

内容全面 范例实用



权威系统 讲解精辟

不可不知的2000个社会常识

社会常识是社会生活中必须掌握且行之有效的知识，看似普通平常，实则蕴藏着古今中外人生的大智慧，是社会知识的精髓。很多时候，它就是决定成败的关键因素。在人的一生中，也常常会因为不懂得某些社会常识，而因小失大，甚至满盘皆输。

社会常识

年轻人阅历浅，经验少，多掌握一些社会常识，深刻领会其中的智慧，才能在现代社会中立足稳跟，赢得人缘，赢得机遇，赢得成功。

全知道

中年人、老年人虽然更精通人情世故，人生经验较为丰富，但也需要不断补充和更新社会常识，这样才能避免各种意外失败和损失，让人生更完美。

春之霖 蔡亚兰 编著



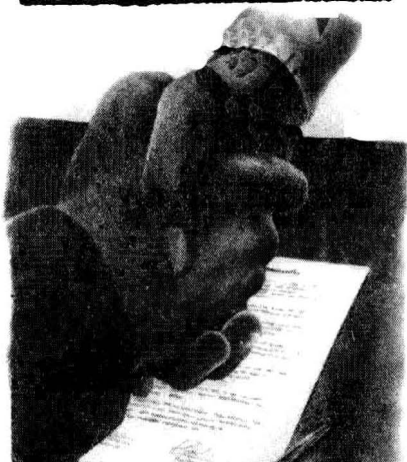
中国华侨出版社

中国家庭必备书

不可不知的2000个社会常识

社会常识 全知道

常州大学图书馆
藏书章
之霖 蔡亚兰 编著



中国华侨出版社

第六节 识破谎言的常识

1. 眼睛是台测谎仪

在识破谎言的试验中，大多数人都会注意说谎者的眼睛，看说谎者是否直视自己。持续长久和躲躲闪闪的目光接触都是对方在说谎的重要标志。

一般来讲，谎言研究学者认为：回避目光交流，或是低头不看对方，或是明显地把头偏向一侧，说明这个人不坦诚。

这种说法有一定道理，说谎者也许不会与你对视，他担心这样会增加不安感，于是眼睛就会四处张望，目光游离不定。

确实，如果一个人撒了谎，他在与别人对视的时候，心里必然紧张，然后就反应在眼睛里。所以，说谎者本能地转移视线，以消除紧张感。

眼神的判断，有时候也不那么准确。

有一些善于玩弄权术的狡诈者，在说谎时眼睛仍然紧紧地盯着对方，显得是那么从容不迫，游刃有余。经常说谎的人也能做得很漂亮。因此，眼睛与对方保持“胶着”状态的人，并不总是诚实的。

关于如何从眼睛中辨别谎言，这里有一个绝招。无论说谎者的演技多么高超，他也无法掩盖这一点。人的瞳孔会随着情绪的变化而相应的放大或缩小。瞳孔的这种变化是人无法控制的，因此只要我们留意观察对方的瞳孔，就能断定他是否在说谎。

俄国有个故事：

卡莫在外国被警察抓获，沙皇政府要求引渡他。回到俄国的他无疑将面临死刑。于是他装成疯子，企图以此逃过惩罚。他的演技让许多有经验的医生上当受骗，最后他被送到德国一个著名的医生那里进行鉴定。这位专家的最终试验是把一根烧红的金属棒放在他的手臂上。卡莫忍受着巨大的疼痛，没有露出任何痛苦的表情，但是他的瞳孔放大了。老专家看到了这一点，完全明白了他不是丧失了知觉的疯子，而是一个正常人。

除此之外，眼神的方向也能帮助识别谎言。

眼神的方向显示了大脑的不同部位在活动，几乎不可能作假。大多数惯用右手的人在回忆时，使用左脑，眼睛望向右侧；编谎话的时候，用右脑，眼睛望向左侧。简单来说，惯用右手的人说谎时向左看、左撇子说谎时向右看。这个动作是识别谎言的重要信号。

2. 观察他人的面部表情

通常，人的面颊的颜色会随着情绪的变化而产生相应的变化。其中，最明显的是变红和变白。

人们最常见的面颊变红经常出现在害羞、羞愧或尴尬等情形中，脸红也是愤怒的表示，愤怒时，面颊瞬时转为通红而不是由面颊中心慢慢扩散开来。当愤怒中的人们想极力抑制自己的怒气和克制自己的攻击性冲动时，其面颊肤色会变得苍白，当人们惊骇时，面颊肤色也会变得苍白。

面颊肤色的变化是由自主神经系统造成的，是难以人为控制或掩饰的，但他所要隐瞒的也可能正是羞愧或惊恐本身。

另外，表情的时间长短也可反映出说谎的印迹。它具体包括以下三个方面：表情的停顿时间、起始时间（表情开始时所花的时间）和消逝时间（表情消失时所花的时间）。

停顿时间长的表情很可能都是假的，比如10秒钟或10秒钟以上的时间，甚至是停顿5秒钟的表情也可能是不真实的。除了那种极其强烈的情绪感受，比如欣喜若狂、勃然大怒、悲恸欲绝等之外，自然的表情都不会超过4~5秒钟。而且，即使是非常激动的情绪，其表情也不可能持续太久。只有象征性表情和嘲弄式表情是长时间地存在着的。

表情的起始时间和消逝时间的长短是没有固定标准可言的，如果惊讶的表情是真的，则可能起始时间、停顿时间与消逝时间都很短，加起来还不到1秒钟。

3. 强装的笑脸是说谎的迹象

有研究表明，一个人在说谎时很少会笑，即使笑了，也是假装的，强装笑脸。怎样区别真心的笑容和伪装的假笑呢？

真正发自内心的笑，眼睛周围会堆起皱，而强装的笑脸则不会有面部肌肉的配合，看起来十分生硬。

虽然发出了笑声，但眼睛丝毫没有笑意，这是典型的假笑。因为眼睛里的笑意是发自内心的，没有人能装得出来。

那么为什么很多人在说谎时都装出笑嘻嘻的样子呢？唯一合理的解释就是笑脸是装出来的，目的就是为了迷惑对方，隐瞒谎言。

诚实人的笑是无所顾忌的，同时具有感染别人的力量，而说谎者在认为自己需要装出笑脸时，他的笑就不是发自内心的，从中我们就可得出结论：他在说谎。

4. 识别假笑的几个途径

首先，发自内心的笑会使眼角起皱，而装出来的笑不能牵动眼角的肌肉，即使牵动了也是僵硬的，而且转瞬即逝。

其次，假笑能保持特别长的时间，因为假笑缺乏真实情感的内在激励，所以很难知道其何时结束，而且，常常有眼睛和口、面部表情和肢体动作不一致的情况发生。

再次，对于大多数表情来说，突然的开始和结束就表明人们在有意识地运用这种表情。最后，假笑时，两颊的表情常常会有些不对称，习惯于用右手的人，假笑时左嘴角挑得更高，习惯于用左手的人，右嘴角挑得更高。

5. 如何区别伪装的笑容与真实的笑容

伪装的笑容常常与说话的内容、说话的节奏以及说话时的手势不吻合，装出的笑脸往往显得僵硬，不生动。比如当你的丈夫谎称出差回来，在描述旅途艰辛时向你一笑，你应当马上捕捉到其中的破绽。当他笑的次数大大多于平时时，很可能是在掩饰。你问他，他的新产品展示会进展如何，他笑着对你说：“好极了！”看来展示会进行得并不尽如人意，因为真心的笑容眉毛是随着咧开的嘴角而不扬的。

除了专业的演员，一般的说谎者都很难在笑容上抹去撒谎的痕迹，只要留心观察，你一定能找到破绽。

6. 从手势看对方是否在说谎

心理学家指出，手势在很多时候是一种无意识的动作，能较为真实地反映说话人的心理状态。

如果你的交际对象在你面前做如下几种动作时，你要留心了，他可能正在撒谎。

(1) 捂嘴巴：一个人说话时以手或拳掩口，很可能表示他正在说谎。

(2) 摸鼻子：这是一种由掩嘴巴转化而来的，做这个动作来掩饰一般表明说谎者比较老于世故的掩饰动作，有的是轻轻在鼻子下方擦几下，也有的是用几乎看不见的细微动作，很快地触摸。

(3) 揉眼睛：说话时揉眼睛或者向某人说谎时避免注视对方的脸，这是一种防止眼睛泄密的方式。如男人常常会用力揉眼睛，假如是撒个弥天大谎，他还会把视线转往别处，通常是望着地下；女人则多半在眼睑下方轻轻摸一下，也许是怕把眼睛的妆弄花了。

(4) 搔颈：右手的食指搔搔耳垂下边的颈部，也代表说话者正在说谎。心理学家对这种姿势进行了观察，发现了一个很有趣的事实：说谎的

人搔颈次数很少低于五次。这种姿势也许是怀疑或不能肯定的信号，表示那人正在想着：对方能否相信我所说的话。

(5) 摸耳朵：这是一种比较世故的动作。好像是不经意的动作，实际上是在掩饰自己内心的不安。

除了摸耳朵之外，也有人会揉耳背、拉耳垂或把整只耳朵拉向前面掩住耳孔。

(6) 拉衣领或拉链：在交谈的过程中，如果你看到对方好像不经意地拉了一下衣领，你就需要长点心眼，以没有听清为由，让他再重复一遍对你说过的话。

如果对方以前说的是谎言，在接下来的重复回答中会出现支支吾吾、前言不搭后语的现象。这时，你再观察一下对方的神态，对方是不是在撒谎，你就能判断个八九不离十。

美国的研究家们曾用角色表演的形式考察那些对病人的病情故意撒谎的护士。考察结果表明，说谎的护士使用这些手势的频率远远超过对病人讲实话的护士。由此可见，当人们撒谎时，他们的手势便会随之显示出一种下意识的无声信号。留意这些信号，你会更懂得区分真话和谎言。

7. 从坐姿看透对方的心

一个人的坐姿往往可以反映出他心理状态的信息。坐姿是由身体各部分共同配合形成的一种状态，可以作为独立的非语言行为来解释。

当人感到紧张或焦虑时，会向门口和窗户的方向倾斜身体或者双腿不断拍打地板，想马上摆脱或离开对自己不利的环境；在他人面前猛然坐下去的人，表面看上去不拘小节、随随便便，但他的内心一定是烦躁不安的；喜欢与人对坐或并排坐着的人，是由于他希望能够得到被人的理解或认同，而且有意识地从并排坐改为对着坐的人，或是对你抱有疑惑，表明其对你有了新的兴趣；喜欢侧身坐的人，表明此人此时心情舒畅，觉得没有必要给他人留下什么特别的印象；把椅子反转，椅背朝前，双腿叉开，跨骑在椅子上的人，表示其正面临言语威胁，对谈话内容感到厌烦，或想压制他人谈话中的优势，而表现的一种防卫行为；斜躺或深深坐入椅子内，腰板挺直、头高昂的人，是在显示他心理上的优越感；把身体尽力蜷缩成一团，双手夹在大腿中的人，则表明他在心理上是自卑和缺乏自信的；正襟危坐、目不斜视的人，表明他力图给别人留下一个好印象，或此刻其内心很安然和坦荡；喜欢跷二郎腿的女性，要么是对自己的容貌有信心，要么是想引起别人的注意。

由此可见，不同的坐姿会表现出不同的心理动向，只有读懂这些非语言行为背后的含义，才能够洞悉别人内心深处真正的感受和想法，做到知己知彼、灵活应变。

8. 从词汇和话题窥探说谎的蛛丝马迹

人们在不同心态下所选择的词汇和话题，往往也是不同的，所以从词汇和话题中也可窥见说谎的蛛丝马迹。

(1) 不同的职业和文化背景，所选用的词汇和话题是不一样的

如果有人人在谈吐中不时冒出“IT”、“服务器”、“内存条”一类的词汇，那么基本可以断定，此人从事IT业或与IT业有关的职业。如今的骗子在编造谎言时，往往要把自己包装成什么“高干子弟”、“中央领导秘书”、“海外专家”等，如果他们的词汇和话题总是和他们扮演的角色对不上，就应该引起怀疑了。这时，只要你抓住一两个关键问题，“打破沙锅问到底”，对方就会心虚，要么嘲笑你没见识，要么避重就轻，搪塞过关，这时你就可以判断，对方十有八九在说谎。

(2) 人们在不同的心态和情绪下，所用的词汇和话题也会有所差别

美国心理学家约翰·达纳德曾做过一项实验：把某人使用的词汇中表示肯定的部分和表示否定的部分加以比较，即可推断此人目前的心态和情绪。比如，某人近来谈话中总是抱怨“恶劣”的气候、“乏味”的电视和“拥挤”的交通等，那么可以断定此人近来心情不会太好。

同理，如果总是在谈论过去或未来，就是避而不谈现在，那么此人目前的状况恐怕也不会太好。骗子一般在说谎时，为减轻内心的负罪感，常常会起劲地抱怨天气、抱怨交通、抱怨单位，似乎这样一来可以减轻他说谎的罪恶，让别人感到他所说的谎是情非得已；二来可以掩饰自己的谎言，使其不被揭露。

(3) 一个人关注的重点不同，也会选择不同的词汇和话题来表达

比如，如果一位生意人经常唠唠叨叨地提到医院，那么可以断定，要么他患有严重的疾病，要么他心中一定有关于疾病的焦虑，这种焦虑一直潜伏在他的心中。在辨别谎言时掌握这一规律，可以探求对方心中究竟在想什么。

(4) 词汇和话题还与人格和追求有关

心理学家研究发现，凡是有所追求的人，对与所追求的事情有关的话题，则格外热衷；反之，则可能毫无兴趣。比如球迷、棋迷，说起球、说起棋往往头头是道。但如果一扯到别的话题，很可能是一言不发。如果一个人说的话与他展示的身份、职业不符，则此人很有可能是骗子。

9. 以贬低自己作为谎言的开头

这样做会有许多好处，一是可降低对方的防范意识，二是符合社会传统观念，可让对方产生“此人很虚心”的信任感。

因此，高明的说谎者并非总是大吹大擂，而是一副谦谦君子的样子，

声称自己“帮不了什么大忙，只能帮这么一个小忙”，待取得对方的信任后再开始“大动作”。

10. 假话和真话混合说

高明的说谎者都知道，在“推销”谎言时，往往是需要讲一些真话的。真话是假话的“广告”，是引出假话的“引子”。例如，医生明明知道病人得的是无药可治的绝症，在讲了一些病人的真实病况后，却引出一个闻所未闻的进口药，声称此“药”可治此病。这种真真假假、假假真真的话语，让人辨认起来更难分清哪句是真，哪句是假。

11. 拉近距离背后的真正含义

要让谎言被对方接受，最好的办法之一就是让对方先接纳自己。尽一切可能去“套近乎”，那只是低级骗子的伎俩，高明的骗子一般不会这样直露。

据媒体报道，有一位明星在面对媒体时，滔滔不绝地谈论他小时候如何受苦，他是如何奋斗挣扎，他又是怎样受经纪人的气……一下让大家感到“他也真不容易”，不知不觉地拉近了双方的距离。

而后来有人揭露，这位明星所言，全是根本不存在的谎言，是为了获得歌迷的认同感而凭空捏造的。

12. 解除顾虑很可能只是一个幌子

推销商的思维总是快人一步，比如一些房地产推销员，会主动说“您可能会问合同会不会有假”、“您肯定想知道我们的建筑质量”等一系列顾客关心的问题，然后再用准备好的台词一项项打消顾客心中的疑虑，但实际上推销的仍有可能是一些伪劣产品，而顾客却早已被他“想顾客所想”的精神打动了，不上当才怪。

13. 识破用“小诚”换“大诚”的把戏

高明的说谎者深谙人的心理，常常会主动亮出自己的“私心”——当然，他亮出的只是一个假的“私心”或小的“私心”，而真的“私心”或大的“私心”，他是不会说的。比如，一位导游会主动告诉游客，到所谓的“免税店”买东西，他是有回扣，但仅是区区2%，即游客买100元货，他才得2元钱。游客们听了觉得这位导游为人“诚实”，2元钱又的确微不足道，不由产生了信任感，到了免税店大买特买。其实，这位导游拿到的真正的回扣超过了20%。这种谎言利用的是人们“以诚相待”的心理，即骗子用“小诚”来换你的“大诚”。

14. 骗子“无中生有”的花招

县里刚调来一位新县长，说谎者在等对方谈完对这位新县长的了解后，会抛出一颗“重磅炸弹”——“我和县长不是很熟，但和县长夫人比较熟，我和她曾经是同事。”一下子就在气势上压倒了对方面，再往下行骗就方便多了，因为对方已对骗子产生了一种敬畏感。其实，他根本就不认识新县长的夫人，这只不过是骗子“无中生有”的花招罢了。

15. 客观的语言有时也是一种谎言

高明的说谎者往往会“推心置腹”地向你抛售他的谎言。他会很客观地分析这件事对你有什么利弊，对他有什么好处。在谈这件事时，他会站在第三者的立场上，用一种极客观的语言，不知不觉之中，你就没办法独立思考了。

骗子年年有，骗术特别高，但追本溯源，世上所有的骗子无一不是利用人们想走捷径谋取各种各样利益的心理而得手的；同时，又无一不是利用人们的“无知”而得逞的——这里所指的“无知”，有的是缺乏社会经验，有的是缺乏专业知识，有的是缺乏相关的信息，有的是缺乏自我保护的意识，那些骗子正是钻了这些空子才屡屡行骗成功的。

16. 小心信誓旦旦的话语

说谎的人绝不会直接告诉你他说的是谎言，而会想尽办法让你相信他说的是大实话。

例如，他们会说“坦白地说”、“说真的”、“老实说”这些词来提高自己的信誉度，让别人相信自己，但事实上他们并没有那么诚实、真诚和坦率。

“老实说，这是我能给出的最优惠条件”，但事实上他想表达的意思是“虽然条件并不最优惠，但也许我会让你相信这是”。

“毋庸置疑”，就是有理由怀疑，“毫无疑问”更是个值得提高警觉的词。

“相信我”通常意味着“如果我让你相信，你就会按我的想法去做”。一个人试图说服别人时，使用“相信我”的频率和他说谎的程度成正比。如果讲话人觉得你不相信他，或者他所说的缺乏可信度，他会总把“相信我”挂在嘴上。“真的”、“不骗你”这些话也是一样。例如，男人移情别恋了，当他面对女友的质问时，通常会这样说：“相信我，我是真的爱你，我和她是普通朋友。”

17. 听到“只”这样的字眼时要推敲一下

有些人会用“只”来降低后续语句的重要性，以便事与愿违时减轻自己的内疚，或推卸责任。说“我只占用你5分钟时间”的人，经常拿时间不当回事，有的实际上想占用你一个小时。开发商在卖房时通常会做这样的宣传“首付只需要10万元，轻轻松松住新房”，是想让你相信价格便宜得不值得计较。“我只是个普通人”，是那些不愿意承担责任的人的典型语言。

当你听到某人说“只”的时候，你要考虑一下为什么他要降低他讲话内容的重要性。是因为对所说的缺少自信，还是避免承担责任？把“只”这个词和他说的前言后语联系起来仔细推敲一下，就可以找到答案。

18. 男人撒谎的讯号：突然对你很好

他突然对你特别好，你就要小心了。平时总是大大咧咧，连自己的生日都会忘记的他今天却突然打电话给你表示关心；一直视浪漫为虚伪的他，却突然买了贴心小礼物送你；突然陪你做他以前最不喜欢的事，或是突然陪你看他不喜欢的电影；要不然就是突然帮你烧饭洗衣，等等。这种变化一定不是空穴来风，极有可能是在消磨自己内心的不安与罪恶感。

19. 男人撒谎的讯号：频繁地找借口

他最近经常不接听电话，三天两头就消失一回，出现后又说单位有急事又走掉了，约会迟到的现象越来越严重，总以塞车当借口，诸如此类的情况，偶尔一两次也就算了，如果太频繁，你可要当心了，他极有可能在刻意隐瞒一些事情。

20. 男人撒谎的讯号：联络不畅

当爱情互动越来越少时，爱情之路必定隐藏危机。社会学家说，通讯科技拉近了彼此的距离，却也拉远了彼此的距离，如果他的通讯设备常常出状况，就得小心彼此心的距离是否越拉越远了。手机总是关机，家里电话总是留言状态，E-mail又常常不回，这些“通讯障碍”代表对方已经想结束你们之间的感情。

21. 攻其不备，点破男人的谎言

一个人开心的时候，必然会忘形。如果一段时间以来，你都对他有所怀疑，先不要点破，按捺着不做任何反应，等他放松警惕，然后搜集证据，突然攻其不备地发难，保证他会马失前蹄，一下子无力应对，露出谎言的真相。

22. 叫他发誓，点破男人的谎言

这个方法很简单却也很有效，大部分中国人相信发假誓后，会得到报应。当你怀疑对方说谎时，就撒娇说：“我不信，那你发誓！”对方若回一句“干吗那么无聊”、“我又没做，你干吗叫我发誓”，一语带过，甚至还乱发脾气，那八成是确有其事，不然反应何必那么激烈呢？面对这种情况，你要冷静应对，你是因为爱才怀疑他，而他如果已经不爱了，甚至还用欺骗来对付你，那么你们的爱情也已经失去了存在的价值。

23. “抽查”他说过的话，点破男人的谎言

说谎会成为一种习惯，有些人就已经养成这种以谎圆谎的习惯，只不过，一个谎容易掩饰，不说，一辈子都无人知道，然而说了十个谎、百个谎、千个谎，连撒谎的人自己都会搞不清楚自己说过些什么。你只要随便“抽查”一件他说过的事，保证他会露出马脚，只不过在“抽查”时，要用点技巧，别让他产生戒心！

24. 问他的朋友，点破男人的谎言

男人最典型的说谎方式，就是用许多根本不存在的借口来忽悠你，而且十之八九都跟他的朋友有关！说谎，一定会含有“虚构”的五大要件：人、事、时、地、物，而只有“人”这个要件存有线索可以追查。当他让你怀疑时，谎话一出，你立即询问构成这个谎言的当事人，十之八九都还来不及串供。另外，平时与对方的朋友“培养感情”，才会有“内线”告知你对方所言是否属实，所以，聪明的女人现在就开始拉拢“战友”吧！

25. 男人常用的谎言词典

有一些谎言男人张口就出，几乎不经过大脑，下面把它们列出来，以便你听出男人的谎言。

- (1) 其实我刚刚一直在想你。（想着你身体的温柔。）
- (2) 我绝对不会告诉别人。（哥们儿的人除外。）
- (3) 你的过去我不在乎。（如果你没做什么坏事的话。）
- (4) 你是我的唯一……（唯一不知情的。）
- (5) 我加班还不都是因为你？（跟别的女人应酬真是辛苦啊！）
- (6) 我还是想跟你在一起。（即使现在已经有了其他女朋友。）
- (7) 从来没有人给我这种感觉。（他有健忘症吧！）
- (8) 没有你，我会疯掉！（等到不想要你的时候，就会痊愈。）
- (9) 我一定会离开她的！（等你死了以后吧！）
- (10) 我跟她只是玩玩，我跟她之间只有性没有爱。（他敢说，你敢

听吗?)

(11) 我不会作出对不起你的事。(他大概不清楚“对不起”三个字的意义吧!)

(12) 相信我,我跟她已经分了。(他和另一个女人也是这么说的。)

(13) 我绝对不会说谎!(但是也不会说实话。)

(14) 你是唯一了解我的人。(不!你一点都不了解他!)

(15) 我真的配不上你,你对我真的太好了!(男人乞求原谅的绝招。)

(16) 我未婚。(在你没有看到他的妻小的时候,他未婚。)

(17) 这一次我是认真的!(又是他的口头禅。)

(18) 如果没有你,日子怎么过?(过几天看看,他还不是活得好好的?)

(19) 我下次不敢了。(如果狗改得了吃屎,就再给他一次机会吧!)

26. 女人常用的谎言词典

俗话说:“女人的心思最难猜。”女人在说话的时候,大多是口是心非,让人捉摸不透。

让我们来看看下面女人常说的谎言:

(1) 我们还是当朋友好了。(我不想做你的女朋友,但是你还有可以利用的价值。)

(2) 我想我真的不适合你。(我喜欢的人不是你!)

(3) 其实你人真的很好。(可是我不想和你在一起。)

(4) 我暂时不想交男朋友。(你不符合我的标准。)

(5) 我心有所属了。(那个人是我专门为你这种人虚构的。)

(6) 我从来没想到过这个问题。(我们根本不可能的,想都不用想。)

(7) 你给我一段时间考虑。(不给我时间,我怎么溜啊!)

(8) 你的条件真的很好。(可是还没好到我想要的地步。)

(9) 你的温柔我会铭记在心的。(拜托,光温柔是没用的,还要有钱!)

(10) 其实我一直没勇气接受你。(看到你差点吓死……哪还有勇气?)

(11) 你真的很可爱。(你真的很幼稚。)

(12) 遇到你,总会让我重温童年的快乐。(就像阿姨遇到小弟弟那样。)

(13) 我们应该给彼此一点缓冲时间。(给你时间快滚!再不走我要翻脸啦!)

(14) 别人都说你条件不错啊。(可我从来没这样认为!)

(15) 别急嘛,我们可以先做朋友。(趁这个时候我再物色物色。)

(16) 我觉得男女之间是真的有纯友谊的。(对,没错,我和你之间就

真的只可能有纯友谊。)

(17) 上次迟到真的不好意思。(先迟到给你看，下次我绝对不迟到。)

(18) 亲爱的，你累吗？亲爱的，你忙吗？(我们说说话吧。)

(19) 今天上班过得太痛苦了。(问问我这一天是怎么过的。)

男人只有熟悉了以上这些“译文”，破解女人语言的密码，才不会被女人拐弯抹角的说话方式弄得糊里糊涂。

27. 领略女人的“迂回战术”

女人往往选用含蓄、矜持的方式委婉地表现她的意图。因此，女人说话总是拐弯抹角，话中有话。我们一起来领略一下她们的“迂回战术”的乐趣吧！

(1) “我看上你可不是因为你的钱（或者是你的地位）！”

女人不傻，什么都没有，只有爱情能当面包吃啊？女人能看上你，是因为她认为你很有能力，是一只升值股，值得攥在手里。

(2) “你做饭做得真好吃。”

当她这么说的时侯千万别只顾着高兴，她的意思是：既然你做饭这么好吃，以后就你做好了……

(3) “给我讲讲你和你以前的她的故事，我不会生气的。”

男人若相信了这句话可就有好受的了。女人天生爱吃醋，哪怕那是过去了500年的事情，等你说完了，她们就原形毕露，要么哭啊闹啊，要么就让你干这干那，还美其名曰“劳动改造”！

(4) “她们都说××牌子的衣服很适合我。”

没什么好说的，掏钱包吧！

(5) “没关系，我感觉你还不胖。”

如果她真这么说了，只是不想让你难堪，注意一下自己的身材吧。

(6) “老夫老妻了，我不要什么情人节礼物了。”

如果这话你相信了，也许要打扫一个月的卫生了！女人总是说归说，如果你真不买，她会恨死你！对这种话你可千万别当真。

(7) “其实，我感觉你应该有自己的‘红颜知己’。”

女人绝对没有这么大方，其实她永远希望你离所有的女人远远的（除了她自己），这样她才有安全感。如果你真有个女同学、女同事给你个电话，或者短信息什么的，她比谁都关心，你一个不小心她就该醋海扬波了。

(8) “垃圾桶塞满了，放不下别的东西了。”

这是女人最简单的暗示了：“你把垃圾倒掉，好吗？”

(9) “我今晚没时间做饭。”

她的真正意思是：“今晚，我们出去吃饭吧？”

(10) “我们好几个星期都没出去玩了。”

她想说的是：“这个星期，带我出去玩。”

(11) “我们需要交流。”

即：“你安排好时间，和我谈一谈，好吗？”

28. 利用情绪与生理变化的关系来识别谎言

利用情绪与生理变化的关系来识别谎言的方法主要有两种。第一种，是让嫌疑人吃稻米做的蛋糕，观察他在强大罪恶感压力下咽下蛋糕的表现。如果嫌疑人被蛋糕噎住，那么他就被认为说谎了。第二种，是“嚼米审判”，即让嫌疑人抓一把炒米放入自己口中，嚼碎后马上吐出来。如果这个人能马上吐出来，则证明是诚实的，反之则是说谎。其原理就是：那些撒了谎且担心被识破的人，心里比较紧张，消化功能受到抑制，唾液分泌会减少，从而吞咽蛋糕和吐出炒米时比较困难；那些诚实的人不会觉得紧张，因而他们的消化系统不会受到抑制，唾液分泌正常，吞咽和吐出食物都较顺利。

英国人通过观察嫌疑人吃面包和干奶酪的顺利程度来判断其是否说谎；阿拉伯游牧民族则根据证人作证之前用舌头舔烧烫了的铁棒的表现，来判断证词的真伪。可见利用对方的心虚来点破他的谎言是一种行之有效的方法。

29. 用压迫性交谈方式，逼他说出真心话

如果你惧怕别人欺骗你，在与他交谈时，为了在有限的时间内尽可能地得到正确的信息，你不妨使用压迫性交谈方式，这是逼迫别人说出真心话最有效的办法。

压迫性交谈，即是向谈话对象提出令他不快的问题，或是将对方置于孤立状态，使他做出决断的方法。换言之，就是“虐待”对方，将他赶入不利的处境中而观察其反应的方法。在危急的情况下，一般人都会露出赤裸裸的自我，也就是说，平常用来掩饰、表现理智的面具都会脱落，最后暴露出真实的想法。

以积极果敢的采访方式闻名国际政界的日本新闻记者落合信彦，在其著作中曾经记述自己的采访信条，就是挑起采访对象的愤怒。

为了打破受访者牢固的心理防御，套出他们的真心话，落合信彦常常故意做出不礼貌的举动，或提出一些尖锐的问题，用压迫性交谈逼他们吐出真话。

落合信彦之所以能够得知其他记者所无法挖掘的机密资料，这种突破他人心理防线的巧妙采访方法，使他获益不少。

想了解初次见面的人言辞是否真实，或是他对交谈的话题是否关心，

可以用压迫性交谈的方法。其中，故意与对方唱反调，是最常用的一种方法。但是，不论如何探索对方的真意，如果引起对方愤怒的话，就有可能造成负面效果。如果你认为就此与对方断绝关系也无妨，或是自信能平息对方的怒气并恢复良好的关系，那又另当别论。若是情形并非如此，就有必要慎重处理了。

因此，最好的方式是借用第三者来提出反论，以避免自己提出反论时引起对方的反感。无论如何，唱反调是使对方感到不快的交谈方式，最好只在有必要认清对方的真意或人性时才加以运用。

30. 利用对方的心虚辨认出谎言

说谎者在说谎时往往有心虚的感觉。有时候，说谎的人只有一点点罪恶感；有时候，罪恶感会很强烈，以致露出漏洞，使对方很容易揭穿谎言。十分强烈的罪恶感会使说谎的人痛苦难当，会令说谎者觉得说谎很划不来，简直像是受罪。虽然承认撒谎会受到处罚，但是为了要解除这种强烈的罪恶感，说谎的人很可能会决定还是坦白招认比较好。

说谎者因为这种难以消除的害怕感和心虚感，将会让我们成功地辨认出谎言。

宋宁宗年间，刘宰出任泰兴县令。一次，一个大户人家丢失了一支金钗，四下寻找不见，告到县上。刘宰调查后，了解到金钗是在室内丢失的，当时只有两个仆妇在场，但谁也不承认拿了金钗。

刘宰将两人带到县衙，安置在一间房子里，也不审问。众人都很困惑，刘宰却像没事人一样，饮酒散步，与大家闲谈。

到了天黑以后，刘宰拿着两根芦苇走进关押仆妇的房间，每人给了一根，说道：“你们好好拿着芦苇，明天我要根据芦苇决案，谁要真偷了金钗，芦苇就会长出二寸来。”说罢关门走了。

第二天，仆妇被带到堂上。刘宰取过芦苇审视，果然一支长出二寸。刘宰嘿嘿一笑，却指着手持短芦苇的仆妇大声喝道：“你如何盗得主人金钗？还不从实招来！”那个仆妇听得战战兢兢，当即跪倒在地，口中喃喃道：“是我拿了金钗，大人如何知道？”

刘宰答道：“我给你们二人的芦苇是一样长的，你若心中没鬼，如何要偷偷截去一节？”仆妇方知上了当。

刘宰正是因为知道撒谎的仆妇有恐惧和心虚感，才使用这个测试办法，使其自我暴露，辨识出了说谎者。

31. 有力的证据是识破谎言的最佳武器

拿出有力的证据来做武器，是识破谎言最好的手法。不管对方如何狡辩，只要有确凿的证据，他就不得不俯首承认。

但更重要的是必须懂得如何运用这些证据，如果运用不当，证据也会失去效用的。

关于这一点，首先要注意的就是：时机是否运用得当？如果事情过了很久，我们才拿出证据来印证，那么证据的价值可能就大大地降低了。

如果我们在提出证据之后，还让对方有充分的时间去考虑，也是不妥当的。因为这样就是又让他获得了一个答辩的机会。

那么，证据要同时提出还是逐项提出来呢？这个问题我们不能一概而论，必须看证据的价值以及当时的状况来决定。

至于你握有的证据究竟有多少，绝不能让对方知道。尤其是当只有少许证据的时候，更要绝对保密。总之，证据是一种秘密武器，证据愈少愈要珍惜，否则失败的将是你而不是对方。

第八章 不可不知的人脉常识

第一节 人脉构建常识

1. 拥有不同的“圈子”

物以类聚，人以群分，这个“分”当然有其特定的标准和规则。但当这个标准或规则太具有功利性时，“圈子”有时就会从圈住共同东西的领域变成了阻碍人迈出脚步的套子。这时，“圈子”便不知不觉变成了圈套。别让圈套套住你的最好办法，就是拥有几个不同的“圈子”。涉猎广泛一些，发挥自己不同的侧面，就很容易拥有不同的“圈子”。

成功在很大程度上取决于你拥有多大的权力和影响力，与恰当的人建立稳固关系对此至为关键。

2. 不断扩大“圈子”

“圈子”不能一成不变，像盖好的楼盘，要想着开发二期。在打造关系网的过程中，已经认识的人很重要。你目前的联络网是奠定你未来关系网的原料。他们都有自己的熟人，而他们所熟识的人又有自己的熟人。总是几张熟得不能再熟的脸相对，哪还有新鲜？

现在，高先生虽说已无暇每天写20封信，但他依然约束自己每天至少给新朋老友打5个电话，所以他的“圈子”还在扩大。你的“圈中人”不可能只认识你一个，不妨互相交换，带好各自的朋友扩大联盟。这样交叉着，你的“圈子”很容易扩张，你的获得就永远新鲜。

3. 身不由己的“第一圈子”

“第一圈子”中利益的成分很多，因为将彼此联系在一起的是工作。很多事情，就算你不喜欢，你还得做；很多人，就算你不喜欢，你也得和他们打交道。在这个圈子里，有你所不喜欢但必须直面的人，这个圈子未