

LEFT FACE IS MORE HONEST THAN RIGHT FACE

测谎专家教你智取对手识破谎言

左脸比右脸 诚实

凤莲◎编著

在谎言和广告盛行的时代，
我们如何做到知人知面又知心？

只有不露痕迹地看
穿谎言，还原真相，作
出正确的决定，才能成
为人生的终极赢家！

无论你是领导、公务员、
销售人员、技术专家，还是其
他任何人，都面临形形色色的
谎言。





会看人、能识谎，才能纵横人生的精彩。本书就是教我们简单快速看人，不露痕迹地发掘事实的真相。

（一）领导最需要阅读本书！

作为老板、上司，要保住自己权威的同时，又要明察秋毫。你的下属迟到了，说路上堵车了，你信吗？由于你一再强调结果，下属为了达到你要的“结果”，最后交不了差，被迫撒谎了，你知道吗？一些下属对你恭敬至极，三天两头请你吃饭，你该不会相信，这个下属是崇拜你吧？本来干得好好的下属，向你辞职了，理由是要出国深造，这可能吗？所以，老板、上司们需要识破下属们的谎言。

（二）下属最需要阅读本书！

作为下属，虽有一定的权利，但是没有绝对的权利。所以要看老板的脸色行事，又要分清楚老板真实的意图。老板口口声声说给你加工资，让你升职，一个月过去了，一点动静也没有，这是为什么？老板想辞退你，你知道他会找什么样的借口？老板、上司经常请你吃吃喝喝，难道真的是想跟你称兄道弟不成？你可知道，口口声声说公司人员要团结起来的老板，其实还是挑拨离间的高手？作为下属的你们，是不是应该更深层次地读懂老板的心？

（三）生意人最需要阅读本书！

人们常常把生意场比作没有硝烟的战场，谁能够时刻保持清醒的头脑就等于拥有了驰骋商场的利器法宝，就能够在生意圈里生存、发展、赢利；否则，将陷入艰难的境地，甚至无法生存。

商场之上，充斥着各种各样的谎言与欺诈。恶意欠款赖账的不少；“小虾米”冒充“大龙虾”的也有；也有的仗着自己的实力欺强凌弱的；有些无赖商人，更是让人头疼。有些生意人可能这样感叹：人在商场，身不由己！但是面对他人的谎言，要想让自己立于

不败之地的一条捷径就是：练就一双慧眼，勇于破谎！

（四）营销人员最需要阅读本书！

营销是一门技术，也是一门艺术。做过销售的人员都知道，如果你一开始就对顾客说：“你好！请买我们的产品！”得到的很可能是拒绝。如果转换一下方式与口气，这样说：“您随便看看，不买也没关系，可以试试看。”通常情况下，人们会在不知不觉中参与进来。

想象一下，营销人员如果句句都是大实话，会是什么样的结果？可能是老板发怒，顾客走掉，自己失业。

（五）你！最需要读这本书！

如果有人断言：“我这一辈子都没说过谎话。”那么他这句话就是最大的谎话。

古人说：“最糟糕的欺骗莫过于欺骗自己。”陷入自我欺骗中的人，是最难被劝服的，即使极具论证方法的哲人也没有多少把握说服自欺者从迷途中归来。能做的就是，让他自己醒悟。当然如果没有一个触动点，这个醒悟可能会很漫长。如果机缘巧合，可能只需要一句话，一个眼神，一个小故事，一分钟就能让他从迷失的梦里彻底幡然醒悟。

不管你是从事什么职业，不管你是青年、中年，还是已近老年，我们听着别人的谎言，我们说着自己的谎言，我们警醒着别人的欺骗，我们甚至走进自我编织的谎言不能自拔，这些该怎样面对？这都是为什么？本书会告诉你！

8. 有人说话，很少进行强调，只简短地回答“是”，而非“是，我是”。他不会说“我们玩得很开心哦”，而是说“很不错”、“还行”。你觉得他是个诚实的人吗？

9. 说谎者讲起话来可能会不清不楚、嗫嗫嚅嚅的，而且讲话声音较小，一点也不热情，那些话好像是硬挤出来的。这是为什么？

10. 警察在审问犯罪嫌疑人时，常会采用让对方一遍一遍复述的方法。这是为什么？

11. 如果一个人在说话时出现言语错误、语句中出现主谓语句错位情况，或者是一个语句中有读音相似的文字出现，脸上再流露出适当的神色，那么可以初步判定这个人可能_____。

(1) 在说谎 (2) 是笨蛋

12. 一个简单的问题，在回答了“是”或“否”之后，很快针对这一问题作出一大堆的说明。主要是想_____。

(1) 为了完善答案 (2) 进行圆谎 (3) 闲聊

13. 当我们听得兴味盎然时，会做出歪着头的姿势，有所隐瞒的人 would 做出什么姿势？

(1) 低着头 (2) 撇过头去 (3) 仰着头

14. 为什么有的人会侧着身子，或整个人转过身去，极少采取面对面的交谈？

15. 有些公司的老总，总会在自己的办公桌上中间堆放很多东西，即使没有，当哪个下属向他报告有关劳工纠纷、产品瑕疵等令人不舒服的问题时，他也会把一个咖啡杯放在他们两人之间的桌上。他们这样做的目的是什么？

16. 如果丈夫是平常就连生日或纪念日都会忘记的木头，却突然买了贴心小礼物送你；平常总以工作或朋友为重，不曾花心思、费时间对你嘘寒问暖，今天却突然打电话对你表示关心。你觉得这种改变是他真的良心发现，还是另有隐情？

导读：左脸能道真言

《别对我撒谎》又名《千谎百计》，该剧一经播出便流行于全美洲。剧中主角卡尔·莱特曼博士——无须测谎仪，无须确凿证据，甚至无须声音，多数情况下只凭细微的表情变化便可判断一个人说谎与否，卡尔·莱特曼博士高超的本领令人惊叹。这位超人凭借丰富的经验和谨慎的作风戳穿一个又一个谎言，将事实真相还原。在他的面前，任何说谎者都无处遁形……

千万不要以为这只是一部完全虚构的剧集。该片根据真人真事改编，灵感来源于行为学专家Paul Ekman博士的真实研究以及其畅销书《说谎》，他能够发掘深埋在人类脸部、身体和声音里的线索，然后将其调查出的事实与谎言昭示天下。

由此可见，在不使用测谎仪，没有确凿证据的情况下，通过说谎者细微的表情变化是可以判断出一个人说谎与否的，其中最显著的特征就是：左脸比右脸诚实。左脸更能倒出真言，这是为什么呢？

根据大脑分工差别，右侧脸流露出来的是理性的信号；左侧表示的是自己的情绪和感情。

我们都知道，人的大脑有左右之分。而区分左右大脑的具体分工、合作系统的人，是美国的心理学家罗加思贝利。根据思贝利的研究，右脑主管形象思维（视觉的、绘画的、几何学的、综合的、图像、直观感觉等）；左脑主管语言逻辑思维（算术的、伦理的、分析的、理论和分析等）。然而，大脑和它所主管身体部位的方向恰好



大脑的视觉皮质，不过是更有创造性的。

- 葬礼上人们大多数都低着头，注视着右下方。这暗示着他们正处于深深的悲痛之中。

由于微笑具有让人放松戒备，消除敌意的作用，所以大多数人常常错误地把它当成撒谎者的专利。

绝大多数人都无法准确地区分真笑与假笑，而且只要看见有人冲我们微笑，我们大都会有一种满足感，而不会去思考这笑容究竟是真还是假。

然而，笑与谎言密切相连，所以撒谎高手会有意识地克制自己，尽量不露出笑容。一般撒谎者的笑容出现速度比发自内心的真笑要快，而且持续的时间也更长，看上去就好像是戴着一个笑咪咪的面具。

由于左右两个半脑都希望能使笑容看起来显得更加真实，所以在意识的控制之下，左侧脸庞与右侧脸庞的表情并不完全相同，其中左侧的表情会显得更加夸张。如果是假笑，控制面部表情的神经元大都集中在右半脑的大脑皮层中，而这部分大脑只能向左半身发送指令，结果，当刻意地想在脸上堆满笑容的时候，左侧脸部的笑容就会比右侧脸部的更加明显。可如果是发自肺腑的真心微笑，就无须刻意地假装，所以左右两个半脑向身体两侧所发送的指令就是对称的，而两侧脸庞的笑容也就不会有任何区别了。

总之，左脸比右脸诚实，左脸更能道出真言，请做个有心人，多看多听多观察。我们精心编撰此书，旨在让您在职场、社交、商业上精明过人，能够很好地识别谎言。本书也可看作是人的半张左脸，你读了它，任何谎言都无处可逃。

第七章 第三类说谎者：上司 /147

别拿口头“馅饼”当点心 /149

老板辞人的策略 /151

老板们的变脸术 /154

老板们的潜台词 /156

管理制度中的欺诈 /160

中层领导说话的“艺术” /164

小恩小惠，笼络人心 /167

挑拨离间，寻求平衡 /169

第八章 第四类说谎者：下属 /171

老板只重结果，下属可能被迫说谎 /173

职场老油条：善于猜老板心思的高手 /175

给老板戴高帽，达到自己的目的 /177

撒谎，是为顾及双方的情面 /179

第九章 第五类说谎者：经销商 /181

势大、势小都在装 /183

行与不行先占位 /186

满口应允为“串货” /189

无赖经销商收账难 /191

合同欺诈形式多种多样 /194

第十章 第六类说谎者：供货商、合作伙伴 /197

欲瞒天过海，偷梁换柱 /199

使用糖衣炮弹的策略 /202

识破供货商涨价的理由 /204

第一章 知己知彼

——说谎者为什么要说谎



一个人在说谎，
第二个人没听明白，
第三个人以自己的理解再去说谎。

——俄罗斯谚语

为了辩解而说谎

谎言解读：人们常常有这样一种倾向，即在无意识中忘记那些令自己不愉快的事情。而且即使是有时候想起来也会想办法狡辩，并试图将责任推卸到别人身上。

“不！这不是我干的。”

“就因为他，我才会犯这个错误。”

“我本来是想让你得到更多好处。”

“你别听他瞎说，我没说过那样的话。”

这些话是不是听起来很熟悉，这就是我们为撒谎常用的辩解语句。观察日常生活中常见的谎言，我们会发现像这类为辩解而撒谎的事情是非常多的。当我们不想上学的时候常常谎称自己生病了；还有的人把自己因为睡过了头而导致的上班迟到，辩解为是因为车晚点了或车半路坏了；本来今天计划要完成这项工作的，可是有个很熟悉的顾客打来电话，闲谈了很长时间，结果把该做的工作就给耽误了。领导询问的时候，常会这样辩解：“其实不单单是我一个人犯了这样的过错，公司的其他人也都会犯同样的错误。”

当然，不论是谁都会犯错误，这是人生中难以避免的事情。有时所犯错误引发的严重事态是自己事先都无法预料到的。有人犯了错能很快承认，有人则是极力辩解、撒谎，甚至把责任推到其他人身上。

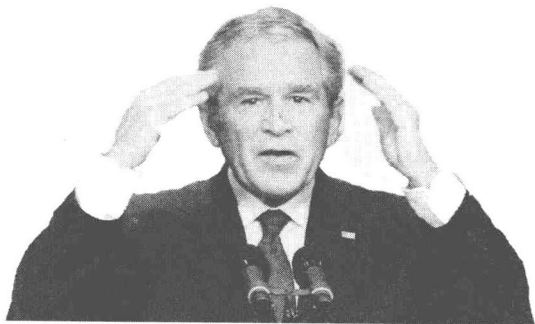


那些擅长辩论、伶牙俐齿的人，在工作犯错时、上班迟到时、业绩落后时，常常会针对种种特定的情况编造相应的谎言来混淆视听，从而期望将损失降到最低限度，并且尽量保持自己的自尊心。

为自我辩解而说谎的人随处可见，但总体上可以分为以下三类。

◆ 寻找借口型的辩解

有人犯了错承认事情是自己干的，但却极力主张这种行为是正当的，自己不应该承担不良后果。



布什在辩护时的习惯动作

当说“这完全是为了您的利益考虑”的话时，虽然也承认自己要承担一部分责任，但却隐含主要的错误在你的身上。

最为典型的事例当属美国前总统小布什拿越战为伊拉克战的争辩。

布什是这样说：“那时（越战）与现在一样。人们争论说，真正的问题是美国（在那里）的存在，只要我们撤出，屠杀就结束了。”接着，他就以美军从越南撤退为例，指出美军的撤离只会带来更大的灾难性后果，会让数以百万计的难民付出惨痛的代价。

布什真是用心良苦，他是想为坚持伊拉克战争做出辩解，为不肯早些撤军寻找借口，试图让反战越来越强烈的美国选民们安静下来，认同他的观点。

◆ 拒不承认型的辩解

有种撒谎者拒不承认自己的所作所为及应当承担的责任。最典型的就是一些犯重罪的人，比如杀人、抢劫、强奸犯等，在公安机

关没有掌握确凿的作案证据之前，他们绝对不会承认自己的罪行。因为他们心里清楚，自己的罪行会带来什么样的后果，所以编出各种各样的谎言为自己辩解。只有在铁证面前，他们才会俯首认罪。他们的典型言行就是：“那不是我干的！”

◆ 极力解释型的辩解

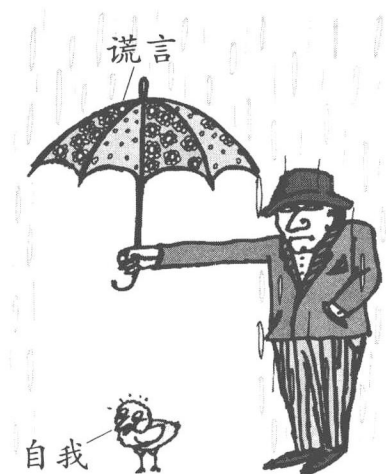
这种人也承认自己的责任，但却认为这种行为给对方造成的伤害不是自己有意的。

他们在约会迟到从而迫使别人等待后如是说：“实在不好意思，车晚点了。”

酒醉时对异性实施了性骚扰行为，酒醒时说：“我当时烂醉如泥，到底发生了什么事情现在都不记得了。”

总之，一个人如果极力地辩解的话，不是他被冤枉了，就是他想推卸责任，保护自己。在他的辩解词中，会加入很多真真假假的说辞来混淆视听。

言、歪曲事实，以谎言掩盖错误来自我保护。



人撒谎有时候是为了给自己增加一把保护伞

心理学家声称，说谎是一种社会生存机制，就像动物的壳，保护着人们远离伤害。生活中，用谎言保护自己的人不在少数，这些人都有点社会恐惧的倾向，要么害怕自己被时代淘汰，要么害怕自己受到别人的报复。

另外，伦敦大学心理学系教授霍恩斯曾这样说过：“用简单的托辞打断对方的进一步询问，可以保护自我隐私和真实想法，不至于陷入某种是非中去；另一方面，也是因为人们彼此冷漠的人际关系，让人心生防备，是出于自我保护的需要。”



为了保护自尊心而说谎

谎言解读：自尊始于知耻，有了羞耻心，人才能节制自己的行为，但是有些人却自尊得过了头，为了维护那可怜的自尊，不惜谎话连篇。

森林中有一只狐狸，它已经有好些天没有吃到东西了。这时，它忽然发现有个葡萄架子上长满了看起来相当诱人的葡萄，于是，马上跳起来去够，但是无论如何都够不到。最后狐狸说：“这些葡萄肯定还没有熟透，酸得没法吃！”于是酸溜溜地走了。

葡萄真的是酸的吗？其实它是想饱餐美味的葡萄，因为够不到，但它又不想承认自己的无能，因此，就一口咬定“葡萄是酸的”。

这是《伊索寓言》里一个很著名的故事。生活中，那些为了维护可怜的自尊，得不到或达不到某种结果而自我安慰的人也常常有这样的心理——吃不到葡萄就说葡萄酸。

面试的时候，很多人会被问及：“您能自我评价一下自己吗？”，他们肯定会在谈及自己长处的同时对自己的短处也有所涉及。然而，人们都具有文过饰非的倾向。比如，将自己说成是：为人正直，工作认真，团结友爱，有很好的逻辑思维能力和判断能力等等。

但是，在实际工作中，如果当众出丑，做了很糟糕事情的时候，就会陷入不安的状态。为了规避这种不安和紧张，就会千方百计地设法撒谎解脱，维护原本树立起来的形象。

和人的自尊心密切相关。

当然，不是所有的谎言都会伤害别人，有一些谎言在不伤及他人的情况下很好地保护了自己。对单位同事撒谎的人这样认为：在同一个工作单位里，尤其是在那些在乎的人面前，我们既想让自己看上去很优秀，又想维护自尊心。

一些研究者分析说，有时候撒谎是保护自我隐私、使人免受怨恨的最好方法。当对同事而非陌生人撒谎的时候，我们主要是受自尊心和威胁感的内在动机驱使。

为了维护自身利益而说谎

谎言解读：“天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往。”有人为了利益不择手段，有人为了利益谎话不断。人类善于利用人性弱点来撒谎，那就是——贪。

人有可能为了辩解而撒谎，也有可能为了自我保护或者保护他人而说谎，但多数说谎者是为了维护自身的利益而说谎。用谎言来和对方争夺利益，这和被动的撒谎不同，他们把撒谎当作一种能力来有意识地加以锻炼和研究。为自身利益而撒谎是比较“高层次”的谎言，往往于无形中让对方上当，受骗者还经常感恩戴德，幸福地替人家数钱。有的人怕承担责任而说谎，或者对别人极其谄媚，为的就是自身的利益。

◆ 怕承担责任，制造出谎言

当一个企业组织的规模变大以后，整个管理系统中的复杂性也就会随之增强。人们很难将系统中的责任、是非分得清清楚楚、明明白白。有些人正是钻了这样的空子，常常用谎言打马虎眼，把自己的利益保护起来。

在一些大公司中，危机控制机制往往起效迟缓，导致效率低下。而效率低下的原因之一就是如前所述的那种人人怕承担责任的回避心理。即使是在非常关键的事情上，多数人也只是“各人自扫门前

虽然说记忆失灵、理解失误以及口误这些现象有时不免会在人们身上发生，但是有些人明明对事实真相了如指掌，却还要在众人面前或者麦克风前说些“不记得了”之类的搪塞之词，这就是不折不扣的谎言。这些人试图曲解事实，隐藏自己那些不可告人的“难言之隐”。

◆ 对人迎合，获得自己的私利

工作中有些下属会竭力表现出对上司的尊敬和忠诚，只要有机会就会从正面或者侧面奉承上司。

其实他们的真正目的是希望借此有利于自己的提升，继而成为上司的心腹。这种现象在公司人事变动之前，会表现得非常明显。

有人善于将口头表达和内心的真实意图区别开来。为了得到上司的赏识，并对自己建立起良好评价，就一定要同上司搞好关系。他们在倾听上司讲话的时候，虽然心里没一点热情，还可能抱怨“又是老生常谈”，但口头上还要对上司的讲话加以附和：“您说得太对了！”

“王总的理解力真强啊！”“您讲的真的很有价值。”诸如此类赞扬认同的话，虽然有些老套，但还是很能讨人欢心的，而且至少不会叫人讨厌。人们受到表扬后自尊心通常就会增强，而且也会对表扬自己的人产生好感和信赖心理。

总之，多数人说些迎合和奉承的话是为了赢得他人的好感，从而得到自己想要的结果，虽然有些结果可能来得比较缓慢。