


第一时间看透对方的超级心理密码

六招识破谎言

**DON'T LIE TO ME,
OR YOU'LL BE BUSTED**

想**骗**我？
没**门**！


蔡常 作品

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

**DON'T LIE TO ME,
OR YOU'LL BE BUSTED**

**想骗我？
没门！**

蔡常 作品

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

想骗我? 没门!: 六招识破谎言/ (加)蔡常著. —北京: 新世界出版社,
2011. 10
ISBN 978-7-5104-2265-2

I. ①想… II. ①蔡… III. ①谎言—心理学分析 IV. ①C912. 69

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 204505 号

想骗我? 没门!

——六招识破谎言

作 者: 蔡 常

责任编辑: 李晨曦

责任校对: 吕静霞

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号

总编室电话: + 86 (10) 68995424 68326679

发行部电话: + 86 (10) 68995968 68998705

本社中文网址: <http://www.nwp.cn>

本社英文网址: <http://www.newworld-press.com>

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

版权部电话: + 86 (10) 68996306

印 刷: 三河市文阁印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 250 千字 印张: 15

版 次: 2011 年 11 月第 1 版 2011 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-2265-2

定 价: 29.80 元

新世界版图书 版权所有 侵权必究

新世界版图书 印装错误可随时退换

序 言

我发过誓赞你美，以为你璀璨，

其实你黑似地狱，暗如夜。

For I have sworn thee fair, and thought thee bright,

who art as black as hell, as dark as night.

—— 莎士比亚 (William Shakespeare)

序 言

抓谎是一场你不得不打的战争

从小到大没有人教过我们如何辨识和应对谎言，也没有任何一个学校有类似的课程。父母、长辈和老师教我们的都是对人要诚实，不要轻易怀疑别人。长大以后我们才发觉，以诚待人、无保留信任一个人的结果更多时候是自己吃亏、受伤。

我从不否认诚实是人类最美好的一种品德，是非常应该称赞、鼓励和提倡的行为，但你的诚实只能对那些同样对你诚实的人，以真心换真心的想法必须留给值得你这样做的人。当你对撒谎者也保持诚实，这和引狼入室又有何区别？



想骗我？没门！

今天，许许多多的人为了个人的利益，不惜采用各种手段去伤害他人的利益和感情。最可怕的是，他们没有任何愧疚之心。

你只能自救。

中国有句古话叫做“害人之心不可有，防人之心不可无”。你完全没有必要学会如何撒谎，但在这个诚信意识还极度缺乏的社会，懂得如何保护自己才能让你尽量避免财务上的损失和情感上的伤害，才能减少痛苦和烦恼。

许多人自我保护的办法就是“我不和你玩了”，不管对方如何，在未了解细节的情况下就先把自己封闭起来，别人讲什么、做什么都没用。这样做固然可以减少被欺骗的危险，但无疑也减少了生活的乐趣，更重要的是很容易错失许多良机。选择这样过度保护自己的方式去生活，最终吃亏的其实还是你自己。缺乏对不同生活的体验，总是和各种机会擦肩而过，等到老的时候，你敢保证自己不后悔吗？

还有一部分人喜欢用逃避来保护自己。他们宁愿生活在美丽的谎言中，刻意逃避现实，回避事实的真相。很多时候，事实确实比谎言更加残酷和无情，让人在感情上难以接受。但躲得了一时，躲不过一世，谎言和假相只能给我们带来短暂的欢愉，迟早有一天我们必须面对现实。更可怕的是，这种自欺欺人所造成的损失和伤害会随着时间的推移而增大：我们逃避的时间越长，逃避产生的副作用就越大。

当我们无法改变这个世界时，我们只能想办法改变自己。

你为什么需要这本书？

这不是一本简单教你如何防骗的书。生活中大部分的骗术手法其实相当拙劣，无非利用人性中贪婪、喜欢走捷径、虚荣心、恐惧、有侥幸心理

序 言

和同情心等弱点来实施欺骗。它们对一般人的作用并不大。保持足够的警觉和耐心，记住天上永远不会掉下馅饼，用拖延“交易”时间的办法和引入第三者的意见或涉入大都可以成功挫败这些骗术。

这是一本具有广泛实际应用价值的书籍。它可以作为你生活、工作的一种有效工具，帮你保护好自己，减少被忽悠的机会，避免财务、时间上的损失和精神上的伤害。当你面临一些重要决定或选择，如谈生意、选用人、投资或交朋友时，这本书可以指引你发现对方的诚意度有多少，从说谎的征兆上分析是否有夸大或隐瞒的情况存在，从而决定是否与这样的人继续交往。当你对自己的生意伙伴、合作对象、同事、爱人或孩子有所怀疑时，这本书可以帮助你迅速发现疑点，找出在哪方面出了问题；当你发现自己被骗时，这本书可以协助你找出应对策略，找出最好的办法降低财务损失和感情伤害。这本书还可以告诉你如何准确阅读一个人，了解他或她内心的真实感受，不管他们嘴上说了什么。你永远也不可能消灭谎言，但你能学会如何更准确地辨识谎言。更了解和发现自己在判断、应对过程中的优势和短板所在，采取符合现实、合适自己的方法有效地应对说谎者。

本书所涉及的谎言判断、应对的方法、步骤和例子等并非针对生活中每天都出现的那些善意的谎言，也不是教你在人际交往中如何断定你听到的每一句话是真还是假。没必要对每一句话的真伪都去探个究竟，也无需对和你在一起的每个人实施测谎，毕竟不是每一个谎言都是邪恶的。在许多人际交往的环境中，适度的善意谎言是允许的，恐怕也是必要的，至少它可以使彼此都能更开心、更舒服地活着。



想骗我？没门！

这本书的与众不同之处

高智慧的心理战

与以往其他读心术或身体语言之类的书籍不同，这是一本充满着智慧和対人性深层次洞察的书。心理战是贯穿全书的核心策略，即根据环境、对手和自己的实际情况，揣摩对方的动机，预估其反应，根据其性格特征和言行举止，有意识、有针对性地灵活调整、变化自己的反应。

本书引用心理战策略，将判断、应对说谎者变成一场心理战，依照环境和个人实际情况因地制宜地制定出适合自己的应对策略，从心理上彻底击败对手。



《别对我撒谎》(Lie to Me)是一部教你如何辨识谎言的电视剧

序 言

揭开说谎者的秘密

准确识别谎言必须对说谎者的心理和行为有足够的了解。说谎者说谎时最迫切需要解决的问题是不让人生疑，因此会采取一系列的举动来掩饰自己。本书站在说谎者避免谎言被识破的角度上，为读者全面分析、讲解说谎者的心理和行为，并以此作为识破谎言的突破口。此外，书中还引用网络当红美剧《别对我撒谎》(*Lie to Me*)中的片段，帮助读者了解谎言的各种征兆。剧中的主人公卡尔·莱特曼是一位世界顶尖的测谎专家，能从一个人的身体语言和言辞中准确判断其是否说谎。与其他一般侦破题材的电视剧不同，莱特曼的原型来自于世界最知名的测谎专家，美国加州大学原教授保罗·艾克曼(Paul Ekman)博士，而且艾克曼还充当该剧的技术指导。

实用价值高

必须承认，我不是一个天生就具备一眼看穿谎言能力的人。十年前，我和大部分人一样，靠感觉和运气去识别谎言。通过这些年的理论学习和实践，现在我个人测谎的正确率可达到85%以上。本书虽然引用大量的科研成果作为全书的理论依据，但其侧重点在于如何将这些理论知识转化成适合自己的方法和技巧，在日常生活中灵活应用。因此，我完全相信，经过一段时间的阅读和实践，你的测谎正确率将有显著的提高。

两极思维

世上万事万物都具有两面性，既无绝对的好，也无绝对的坏。换句话说，好的东西往往有不利的一面，不好的则可能存在有利的地方。没有任何一种方法或技巧是完美无缺的，是否发挥作用在很大的程度上取决于使用的人和具体的环境。因此，我从正反两面对谎言的特征以及判断和应对谎言的方法、技巧和步骤等进行论述，帮助读者用动态、发展的眼光去理解、掌握这些征兆、策略和步骤实际应用的场合和时机，更高效地判断和



想骗我？没门！

应对谎言。

“发现一个人说谎，我该怎么办？”这绝非是一个容易回答的问题。对抗和放弃是应对谎言最常见的办法，但对抗容易引起冲突和报复，而轻易放弃往往并不现实，毕竟其中牵扯的各种利益关系太多，可能需要付出的代价过大。相信你在读完本书后会有一个明智的答案！

目 录

序 言 /1

第 1 招 开门见山

——揭开谎言的秘密

理解谎言 /2

说谎者的类型 /5

说谎的动机 /7

说谎者分析 /10

谎言为什么可以被揭穿? /15

判断谎言的误区 /21

判断谎言时的注意事项 /28

谎言被揭穿时说谎者的反应 /35

第 2 招 观形察色

——身体语言的秘密

身体语言的基本概念 /40

身体语言之相关测谎规则 /49

身体语言之脸部特征及寓意 /53

身体语言之身体特征及寓意 /64



想骗我? 没门!

身体语言之空间距离特征及寓意 /72

第3招 眼观六路,耳听八方

——寻找说谎的疑点

测谎者分析 /76

如何寻找说谎的疑点 /83

言辞的八大说谎疑点 /85

身体语言的八大说谎疑点 /100

第4招 步步为营

——识破谎言的步骤

欺骗的陷阱 /116

Step 1:自我定位 /122

Step 2:建立行为基准 /126

Step 3:找出谎言的疑点 /130

Step 4:深度挖掘法:策略性提问 /132

Step 5:确认疑点 /146

第5招 哀兵必胜

——测谎应用

机会还是陷阱? /152

1. 如何判断商机谎言 /152

2. 如何判断网上交友谎言 /159

目 录

- 是事实还是另有隐情? /168
1. 如何判断出轨谎言 /168
 2. 如何判断你的孩子说谎 /174

第 6 招 以退为进

——应对谎言

- 发现一个人说谎,你该怎么办? /184
- Step 1: 憋着你的炮火 /186
- Step 2: 评估掂量你和他 /189
- Step 3: 让子弹飞起来 /196
- Step 4: 以退为进 /206
- Step 5: 另类应对法 /213
- 假如你现在仍一筹莫展、不知所措 /218

后 记 /221

部分参考文献 /225

第1招 开门见山

揭开谎言的秘密

招数拆解

“开门见山”出自于唐朝诗人刘得仁的《青龙寺僧院》：“此地堪终日，开门见数峰。”开门见山(打开门就能看见山)用来形容言辞直截了当，不拐弯抹角。在现实世界中，我们每天都会遭遇谎言，稍不留神就很容易掉入谎言的陷阱，遭受财务上的损失或感情上的伤害。令人遗憾的是大部分人对谎言所知甚少，在判断一个人是否说谎这方面还存在着许多的误区。这一点就连相当一部分的专业人士亦如出一辙。

本章作为全书的第一章，从科学的角度为你揭开谎言背后的秘密，打开了解谎言的大门，为全面识别和应对谎言打下基础。



想骗我？没门！

你骗我，我并不伤心。

我痛心是因为从此不再相信你。

I'm not upset that you lied to me,

I'm upset that from now on I can't believe you.

—— 尼采(Friedrich Nietzsche)

理解谎言

谎言的定义

谎言就是一种与事实不符的表达。相信这种解释可以得到大众的广泛认同。显然，心理学家们的解释则更为详尽。综合而言，除了与事实不符外，大部分心理学家，包括世界著名心理学家保罗·艾克曼和英国著名测谎专家、普利茅斯大学心理学教授阿尔德特·维里基(Aldert Vrij)等都认为谎言是说谎者一种有意识、刻意的行为，明知与事实不符但却事先未告知对方，而采取编造或有所保留的形式来表达。谎言的本质是一种刻意误导人的行为。但是，如果当事人事先并不知道所表述的与事实不符，则并不算是说谎，无论他的行为是否已误导他人。

第1招 开门见山

有关谎言的定义存在一定争议。著名心理学家李子勋认为“真正伤害到别人才能叫谎言”。我对这种观点有不同意见。注意：谎言未必一定具备伤害作用。很多人说谎只是为了保护自尊心，让自己面子上过得去，还有一部分人说谎则是为了保护别人。几年前我参加一个同学聚会，其间一个多年没见的同学很高兴地告诉大家他的年薪超过十万。两年后，碰巧遇到一个当时和他关系非常好的朋友，才知道当时他只是在夸大而已。因为他看到有的同学报高了自己的年收入，为了在同学们面前不失面子，年薪不足四万的他才会这样做。显然，他的话没有伤害到任何人，但有谁能说他不是撒谎呢？

谎言的分类

保罗·艾克曼认为谎言分捏造事实和隐瞒事实两种，其中捏造包括对事实的造假、夸大和隐瞒。

造假

造假指的是说谎者所传递的信息与事实完全不符，无中生有、凭空捏造事实，有极强的误导作用。造假在生活中并不罕见，假报道、假学历等都是造假的一种。

夸大

夸大则是指说谎者在一定事实的基础上进行放大，刻意夸大事事实真相。夸大在商业行为中出现得非常频繁，如近年炒得火热的冬虫草，在广告上被指具备医治一切疾病的功效，从而价格飙升到几万元一斤。事实上，冬虫草只是一种具备提升免疫能力的营养品而已。当然，夸大出现最多的是在一般人际交往过程中如看到自己喜欢的女孩，大部分男人都喜欢吹牛，以期获得



女孩子的好感。而日常中为了面子而经常夸大的人就更多了。

隐瞒

隐瞒也称之为隐蔽性谎言，是指说话人刻意漏掉某些细节，对事实或心中真实的想法、感受有所保留。或许没有人会否认夸大或造假是撒谎，但很多人并不认为隐瞒也算是一种谎言，他们觉得隐瞒并没有什么问题。这个例子或许让你有不同的想法：某公司因业务扩展需雇请一位销售经理。其中应聘者 A 先生看起来各方面都不错，然而，当 HR 做背景调查时发现，A 先生离开上家公司的原因是他和老板因为纠纷曾大打出手。当然，这个情况 A 先生在面试的时候肯定不会主动告之。如果你是老板，当你知道了这个细节后，你还会聘用 A 先生吗？

隐瞒是一种间接式的谎言，不仅是说谎者有意识的行为，而且和捏造一样，对听话人也有误导的作用。再且，说谎者的隐瞒是在讲实话的基础上实现的。和讲真话所不同的是，隐瞒者的实话中巧妙地过滤掉对自己不利的或可能让听话人不喜欢的某些实情或过程，因此这种间接式的说谎要远比捏造事实这种直接式的说谎更隐蔽，更难察觉。虽然大众对隐瞒事实的接受程度远大于捏造事实，但从两者的性质和产生的结果来看，其实并无太大的区别。

说谎的频率

“普通人在每十分钟的谈话中会说三个谎话”是美剧《别对我撒谎》第一季第一集中颇为令人震惊的一句话。这个结论听起来危言耸听：假设每天有八个小时与人接触，按照这种说法，那么一个人每天说过的谎话就超过一百个！事实上，没有任何研究对这一点进行佐证。根据美国加州大

第1招 开门见山

学教授迈克·莫特力(Michael T. Motley)等人的研究, 一般人在两个礼拜内说谎 16 次, 而美国马里兰大学教授戴尔·汉普勒(Dale Hample)所做的研究则表明普通人每星期撒谎 13 次。综合上述两人的研究, 我们可以得出这样的结论, 普通人每天撒谎的次数大约是两次。

不过, 必须注意的是, 莫特力和汉普勒所做的研究均发生在上个世纪 80 年代。随着时代的发展, 社会的复杂性、人性的欲望以及生存技能都随之增强, 所以当今社会普通人撒谎的次数应比莫特力和汉普勒得到的上述数据大。根据我个人的观察和统计, 对于大部分人而言, 每天说谎的次数为五次左右, 其中包括善意的谎言。这个数字随着环境和个人的不同而不同。一般来说, 在越复杂、越压抑或竞争力越强的环境下, 说谎的次数也越多。

说谎者的类型

偶尔说谎者

生活中多数人都属于这一类型。偶尔说谎者既不习惯也不善于说谎, 但因各种需要或迫于压力不得不偶尔为之, 目的在于保护自己、得到自己想要的或逃过惩罚。有时也会为了礼貌或避免冲突而撒谎。这类人在说谎时较易露出破绽。