

★★★ 美国中央情报局的赤裸读心术 ★★★



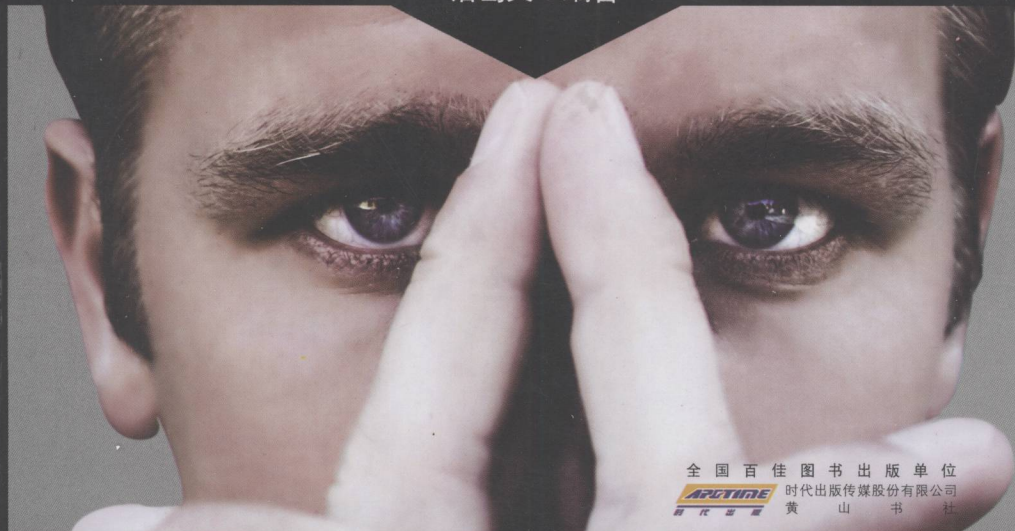
CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY

CIA

教你识穿他人谎言

CIA教你最有效的本能识谎术，
第一时间看穿对方，让谎言装不成、藏不住！

诸葛文◎编著



全国百佳图书出版单位
时代出版传媒股份有限公司
黄山书社

★★★ 美国中央情报局的赤裸读心术 ★★★

看清谎言的目的，不仅仅是为了不被骗，重要的是帮助我们成为一名识人高手，使我们能够在现实生活中，更加得心应手、游刃有余……

图书在版编目(CIP)数据

CIA教你识穿他人谎言 / 诸葛文 编著. — 合肥:
黄山书社, 2011.7
ISBN 978-7-5461-1951-9

I. ①C… II. ①诸… III. ①谎言-鉴别-通俗读物
IV. ①C913.8-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第129966号

CIA教你识穿他人谎言

诸葛文 编著

出 版 人: 左克诚

选题策划: **华文经典**·吴迪

责任编辑: 赵子宜

封面设计: 天之赋

责任印制: 李 磊

版式设计: 好点图文

出版发行: 时代出版传媒股份有限公司 (<http://www.press-mart.com>)

黄山书社(<http://www.hsbook.cn>)

(合肥市翡翠路1118号出版传媒广场7层 邮政编码: 230071)

经 销: 全国新华书店

印 制: 三河市腾飞印务有限公司

电 话: 0316-3153096

开 本: 660×930 1/16 印 张: 16 字 数: 200千字

版 次: 2011年9月第1版 2011年9月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5461-1951-9 定 价: 28.00元

版权所有 侵权必究

(本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向承印厂调换)

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY

CIA

教你识穿他人谎言

诸葛文◎编著

全国百佳图书出版单位



时代出版传媒股份有限公司
黄山书社



CIA

教你识穿他人谎言

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY

前言

对于CIA这个单词，你也许会有一种陌生感，但是对于美国中央情报局（Central Intelligence Agency）这个名称，我想所有人都一定非常熟悉。这个诞生于美国独立战争时期，由美国国父华盛顿出于解决冲突目的而成立的人类谍报史上神话般的特种机构，它曾经差点被送进历史档案库，但是它的首任局长多诺万却用他的手腕带领它浴火重生。CIA的主要职责就是收集和分析全球的政治、经济、文化、军事、科技等方面的资料，供美国各个政府部门参考。

民众对于CIA的熟悉，应该说是自认为的熟悉，绝大部分是来自于好莱坞电影，最具代表性的应该就是007，神奇的詹姆斯·邦德。我们为他们的精彩与传奇经历所折服，也许曾经在某个甜蜜夜晚的梦乡之中也有过类似的梦幻，但是真实的CIA却是一个毁誉参半的机构。它曾经在1949年扶持了希腊的新法西斯政权、1959年扶持了黎巴嫩的长枪党等军人政权。CIA的性质注定了它的不平凡，它的职责也注定了要面对无数的危险、无数的对手，毫无疑问，能够成为CIA对手的必定不是平庸之辈，想要从他们的嘴里套出想要的情报，CIA成员

必须要抓住对手故意设下的圈套或者做出的伪装的任何一丝破绽，才可能揭穿对手的谎言，直击对方的要害，获得自己想要的情报。我想CIA之所以能够指挥海豹突击队将本·拉登击毙，有很大的原因是因为他们揭穿了基地成员的谎言，获得了本·拉登的真实情报。

在现实生活中，我们每天都要面对无数的谎言，它们可能来自同事、同学、亲友、老板、合作伙伴、下属，甚至是陌生人。我们怎样才能看清这些谎言，分别出这些谎言是善意的还是恶意的？你想要从美国前总统尼克松的脸上读懂他心里的真实想法吗？杜鲁门总统就曾经评价尼克松是“一双贼眼，是个从来也不说实话的骗子”。识破现实生活中的谎言，直视谎言背后的真实，这能够让我们避开那些会导致错误决策的陷阱，避免掉进骗子们的圈套，避免在不经意间伤害到亲人与朋友的感情，能够让我们在商场之上掌握主动权，能够让我们在生活中如鱼得水。想要做到这一点，我们需要借鉴一下CIA看穿对手伪装与谎言的方法，因为这的确非常有效。

人是一种极其复杂、高级的动物，想要看穿一个人，很抱歉，我们做不到，我们所能够做到的就是从发现谎言、识破谎言、分析谎言三个方面，结合CIA撕裂伪装的方法，逐步深入地去揭示谎言的本质，使我们能够知道身边潜藏着哪些谎言家，发现那些形形色色的各种谎言，看穿谎言家们惯用的造谎手段，解说我们为什么会相信谎言，告诉我们谎言家为什么会说谎，提醒我们哪些类型的人应该尤其注意防骗，教会我们从表情、动作、说话、服饰、环境等各个方面去了解一个人，并且识破他们的谎言。

通过解读表情语言、肢体语言、说话特点、服饰特点、环境选择等方面来获取信息，是每个CIA成员都必须掌握的一门技能，它很基础，也非常重要，因为它是CIA成员获取情报、制定计划、看穿伪装的最重要的也是最实用的工具。所有这些，本书都将会详细地进行分析与阐述，使你能够学会CIA识破谎言的手段，在现实生活中体验一下没有特殊武器的007的感觉，我想你一定会发现，这真的非常有趣。

看清谎言的目的，不仅仅是为了不被骗，更加重要的是帮助我们成为一名识人高手，使我们能够在现实生活中更加得心应手、游刃有余，成为企业的精英、商场的战将、家庭的支柱，使我们的生活更加美好。

当然，我必须要提醒的是，虽然谎言是一种非常让人厌烦的事物，但是有时候我们却应该选择包容，甚至应该去学着说一些善意的小谎言！

目 录

前 言

上编：CIA教你发现谎言

人物篇：一分钟识穿九种谎言家

最职业的谎言家：职业骗子 / 2

最冠冕的谎言家：政治说客 / 4

最黑心的谎言家：公司老板 / 8

最弱势的谎言家：公司下属 / 11

最会装的谎言家：经销商 / 14

面和心散的谎言家：合作者 / 17

满嘴跑火车的谎言家：推销者 / 20

最计算成本的谎言家：顾客 / 23

最堂吉诃德的谎言家：你自己 / 26

形式篇：看透世上形形色色的谎言

粉色谎言：女人要看清感情骗子的谎言 / 30

银色谎言：投资者要看清金融家的谎言 / 33

灰色谎言：债权人要看清债务人的谎言 / 36

金色谎言：公司职员要看清老板的谎言 / 38

暖色谎言：父母要看清对孩子的谎言 / 40

白色谎言：大众要看清灾难后的谎言 / 42

技术篇：说谎者惯用的十大骗术

骗术一：虚无缥缈的“神” / 46

骗术二：效果惊人的科学与医学 / 49

骗术三：从天而降的“大馅饼” / 53

骗术四：骗遍全球的邮件骗术 / 56

骗术五：手握特权的“身份”骗术 / 58

骗术六：真假难辨的钱币骗术 / 61

骗术七：“挂羊头卖狗肉”的假货骗术 / 64

骗术八：让人揪心的“苦肉计” / 67

骗术九：浓情蜜意的“婚恋”骗术 / 70

骗术十：利用身份密码的信用卡骗术 / 72

中编 CIA教你分析谎言

心理篇：你会为什么会相信谎言

撒谎者得逞的心理分析：贪婪 / 77

撒谎者得逞的心理分析：联想 / 79

撒谎者得逞的心理分析：定式 / 82

撒谎者得逞的心理分析：嫉妒 / 85

撒谎者得逞的心理分析：恐惧 / 88

撒谎者得逞的心理分析：好奇 / 91

撒谎者得逞的心理分析：愚蠢 / 93

撒谎者得逞的心理分析：爱情 / 96

动机篇：说谎者为什么要对你撒谎

说谎者的动机一：维护自我 / 101

说谎者的动机二：保护别人 / 103

说谎者的动机三：逃避责任 / 106

说谎者的动机四：谋取利益 / 109

说谎者的动机五：掩饰尴尬 / 112

说谎者的动机六：爱慕虚荣 / 114

说谎者的动机七：自私嫉妒 / 117

说谎者的动机八：保守秘密 / 120

说谎者的动机九：为了圆谎 / 123

说谎者的动机十：职业需求 / 126

自卫篇：哪些人应该注意防骗

防骗人群一：骗子们眼中的“VIP”——老年人 / 131

防骗人群二：防范意识薄弱的幼童 / 133

防骗人群三：潜藏十大容易被骗因素的女人 / 136

防骗人群四：期待着天上掉金币的贪财人 / 139

防骗人群五：非常容易就相信别人的人 / 141

防骗人群六：盲目少数服从多数的人 / 143

防骗人群七：过度迷信权威与神秘的人 / 145

防骗人群八：想要在短时间取得成功的人 / 148

防骗人群九：自认为天下第一的小聪明 / 151

防骗人群十：禁锢在思维定式之中的人 / 154

下编：CIA教你识破谎言

表情篇：发现内心的一面镜子

每个人都戴着“面具” / 158

哪些脸部线条你尤其应注意 / 160

抿起嘴的人和嘟起嘴的人分别想什么 / 163

眼球在不同部位的心理暗示 / 165

视线的角度与心理的弧线 / 168

鼻子的信号 / 171

下巴有时也会说话 / 174

最难读懂的面无表情 / 176

动作篇：比语言更重要的肢体语言

从姿势看人的性格 / 179

你的腿部最诚实 / 182

令人眼花缭乱的手部动作 / 186

肩部动作的积极和消极信号 / 188

不要忽视躯干动作 / 190

说话篇：学会听出弦外之音

字里行间隐藏的信息 / 196

解读声音上的暗码 / 198

注意声音特性的偏差 / 201

不要忽视环境因素 / 203

服饰篇：挖出装在套子中的人

“装”出来的艺术 / 207

服饰的颜色与心理的暗示 / 209

服饰的搭配问题 / 212

鞋子透露的秘密 / 215

不要小看那些佩饰 / 217

发型泄露的秘密 / 219

心爱包包的里与外 / 222

环境篇：看人也要看环境

地段选择与个人性格 / 227

办公室的摆设 / 229

注意发挥你的感官 / 232

圈子·圈套 / 234

代步工具仅仅是工具吗 / 236

时间与空间的“相对论” / 238



人物篇：一分钟识穿九种谎言家

最职业的谎言家：职业骗子

“骗子”指的就是耍弄骗术的人。这是“骗子”一词在字典之中的定义，只是短短的一句话，看起来非常简单，但是，在实际生活中，骗子的行骗手段却让人瞠目结舌，骗子所涉猎的行业更是让人目瞪口呆，几乎所有的行业都有骗子，假冒专家、假冒官员、假冒神仙、假冒投资人，甚至是原本纯洁的爱情也成为了骗子获取利益的手段。职业是人们在社会生活中作为谋生手段的工作，换句话说就是必须要有敬业精神，要有职业道德。当“职业”遇到“骗子”的时候，将行骗作为自己生存手段的职业骗子就诞生了。

职业骗子，说简单点就是专业，用范伟的话说“哎呀，防不胜防啊！”没错，他们完全当得起这个词儿。“防不胜防”，让我们总是在无意之间掉进他们的圈套，甚至还会和被忽悠的“老范”一样，还对着人家感谢！为什么骗子总是能够成功呢？是他们的骗术太高超，还是我们自己太大大意？答案就是二者兼而有之，缺少一个，骗子的鬼蜮伎俩就无法得逞，我们也就能避免遭受意外的损失。

相对于一般的骗子，职业骗子更加专业，因为如果行骗失败，他们就会面临着饿肚子的威胁，当然，在通常情况下，他们都是“三年不开张，开张吃三年”的主儿，但是这并不妨碍他们的“敬业精神”。为了让自己的骗术更加完善，为了能够更快地实现自己的发财大计，更为了能够不落入被骗者或者警察的手中，他们可谓是绞尽脑汁、费尽心机。职业骗子为什么会被称为职业，因为他们很聪明，懂得给自己定位，有着明确的行骗对象，并且他们通常都不会孤军奋战，而是有严密的组织，并且在行骗之前更会做出完善的计划，使受骗者“心甘情愿”地交出自己辛苦赚来的钞票。

曾经有人专门总结了近代中国的骗术，并且一一进行分类，最后得出近代中国的骗术主要有黑骗、丐骗、正骗、色骗、假骗、装骗、

诈骗、神骗、肉骗、串骗、拐骗、赌骗等。时至今日，丐骗、色骗、装骗、神骗、赌骗、串骗、正骗依然风头不减，其中最为“冠冕堂皇”的应当是装骗和正骗，这些行骗者也是骗子之中的高级骗子，至于丐骗、串骗、神骗等那就是低级骗子了。

什么是装骗？装骗就是伪装成别人的骗子。他们通常都会选择一个社会地位很高、有一定权威性的人物，比如官员或者司法人员进行行骗，甚至他们还会根据特殊的情况选择自己伪装的角色，比如在火车上他们就会伪装成列车长进行行骗。这些高级职业骗子都会紧紧抓住自己所伪装的职业的光环，极力地蛊惑，利用大多数人都存在的“走后门”、“贪小便宜”的投机心理来达到行骗的目的。受骗者之所以会屡屡被骗，就是因为具有了让骗子有机可乘的投机心理，看中了行骗者所伪装的身份身上的权力光环，进而忽视了骗子可能露出来的马脚，更有甚者，即使是发现了马脚，也会找理由进行自我安慰，最终落入骗子的圈套而后悔莫及。

什么是正骗？正骗就是骗子以正人君子的面目出现在受骗者的面前，打着真善美的旗号，蒙骗众人，借机敛财。通常这种行骗者本身都是有一定的正当职业，甚至是有一定社会地位的，比如青洪帮的流氓头子杜月笙就被称为“第一个大发国难财和接收财的人”。他在抗战期间，多次打着救济的名义募集善款，而筹得的善款，大部分都被他收入囊中，而社会和难民却对他赞不绝口，真可谓是名利双收。

近几年的投资圈有这样一句话，“前有麦道夫，后有萨兰德”。麦道夫是设下传销鼻祖庞氏骗局、欺骗了全球的投资者的巨骗，而萨兰德则是用了三年半的时间骗得1.2亿美元的画廊老板，这位曾经被美国评为“世界最佳画廊”的社会显贵为什么会成为一个骗子呢？为什么就连美国网球名将马克安诺和好莱坞明星罗伯特·德尼罗等大腕和许多艺术圈子里的大人物都会落进他的圈套呢？很简单，因为他的身份——“世界最佳画廊”老板。实际上，萨兰德的画廊已经创办了40年之久，他也是因为客户的高度信任而走上行骗的道路的。萨兰德利