



看谁在说谎

看谁在说谎，深入浅出带你进入一个天下无谎的世界

你可以不去骗人，但是绝不能被人骗

世上没有完美的谎言，只是欠缺雪亮的眼睛

借你一双慧眼，让你识破谎言，把握自我，明白生活

吕秋兰 编著

民主与建设出版社



看谁在说谎

吕秋兰 编著

民主与建设出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

看谁在说谎 / 吕秋兰编著. —北京: 民主与建设出版社,
2009. 3

ISBN 978 - 7 - 80112 - 893 - 5

I. 看… II. 吕… III. 诺言 - 鉴别 IV. C913. 8

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 015304 号

©民主与建设出版社, 2009

责任编辑 高志敏

封面设计 杜 帅

出版发行 民主与建设出版社

电 话 (010) 85698040 85698062

社 址 北京市朝阳区朝外大街吉祥里 208 号

邮 编 100020

印 刷 香河县宏润印刷有限公司

成品尺寸 170mm × 230mm

印 张 14. 5

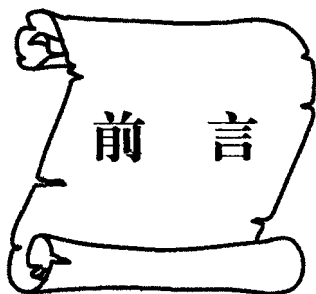
字 数 200 千字

版 次 2009 年 4 月第 1 版 2009 年 4 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 80112 - 893 - 5/G · 373

定 价 26. 80 元

注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。



相信每一个人都知道“狼来了”的故事。为人子女时是父母讲给我们听，为人父母后是我们讲给子女听，不仅这个故事伴随着我们的一生，“做人要诚实”这一观念也铭记一生。但是，为什么在日常生活中还是充斥着数不清的谎言呢？

据英国《每日邮报》援引的一项调查数据统计，英国人每天平均要撒4次谎。而由新泽西州约翰逊医学院的刘易斯博士主持的，美国广播公司（ABC）的民意调查显示，“每人每日平均最少讲25次谎话”。无论他们的报告的准确度有多高，有一点是可以确定的：生活离不开谎言。正如美国心理学家洛特蒙德所言：“说谎是人类一个十分重要的特点，是人类生活中不可缺少的部分。也可以说，说谎是人类区别于其他动物的一大‘成就’。”如果说动物的某些行迹——保护色、拟态算是“说谎”的雏形，那人类的说谎能力可以算是达到了登峰造极、炉火纯青的地步。

当小孩子吵着要出去玩，大人常常吓唬孩子说：“屋外有大灰狼，千万不要出去。”当朋友来借自己不愿意借出的东西时，常常用这样的话来搪塞：“不好意思喔，借给别人了。”当搞传销的人兜售假冒伪劣产品时说：“这是某某专家的专利产品，现在是推广时期，相当便宜。”当谢绝同事的邀请时常常说：“真不巧，我已经约了朋友一起吃饭了。”当热恋中的男友对女友甜言蜜语时说：“亲爱的，我要爱你爱到天荒地老、海枯石烂。”当犯罪嫌疑人自己的罪行开脱时说：“不是我干的，我是被冤枉的。”当行将就木的老人安慰悲痛的亲朋好友时说：“我就要去一个没有疾病、没有贫穷、没有苦难的极乐世界。”

有些时候，当人们说出一个谎言时根本没有意识到自己在“说谎”，只

是“信口说说”而已，这个“信口说说”就可以认为是中性谎言。所谓中性谎言是指不会对自己或他人造成不利影响的谎言；正性谎言是指会对生活产生有利影响的谎言；负性谎言是指会对自己或他人造成不利影响的谎言。社会心理学家菲尔德曼针对正性谎言解释道：“懂得在适当的时候撒谎或扭曲事实，是待人接物的技巧。”

谎言也是一门艺术，也是一门值得深究的学问，譬如三十六计。行军打仗若不懂得虚虚实实，若不懂得向对手“说谎话”，若看不透对手的“谎话”，必定惨遭败绩。现实生活中不也是这样吗？情场如战场，商场如战场，职场如战场，我们时刻生活在各种各样的“战场”之中，要让自己立于不败之地的一条捷径便是：能及时、准确地识破各种谎言。怎样才能识破谎言呢？

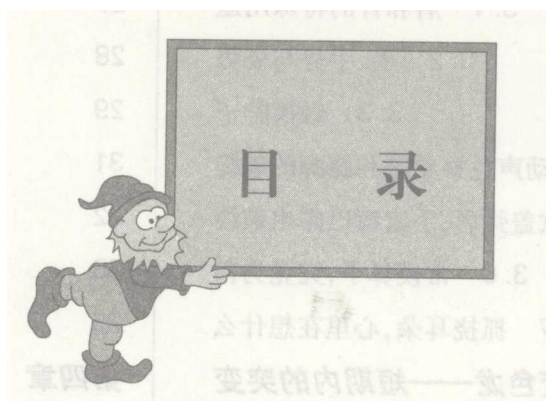
谎言和真话就如同黑夜和白昼一般，都是客观而合理的存在。谎言本身并没错，但如果是因为不轨的企图而说谎话，便错了。恶意的谎言往往会中伤他人，善意的谎言常常会带来温馨。谎言的善与恶并非被听者的意愿所左右，而是由说者的目的来决定，说者带着恶意便是恶意的谎言，说者带着善意便是善意的谎言。对于恶意的谎言，千万得小心提防；对于善意的谎言，会心一笑便可。

编写本书，不仅旨在传授人们识破谎言的方法，还在于教导人们看待谎言的态度，进而上升到对待生活点滴的态度。

本书分为上、中、下三编，上编——识别谎言经典级别，这里有着普通人说谎的基本表现，有从瞳孔就能看透内心想法的绝招，也有从声音来判断他是否在说谎等，这个需要你们来细细品味了。如果你已经是见惯商场如战场的高手，需要对付说谎成性的家伙，那么中编——识别谎言高手级别就是为你度身定做的。看完中编相信你一定会有所收获。当你已经晋升为破谎专家，下编——识别谎言长老级别能让你提升到一个理论的高度。实践经验足以用来对付低智商的罪犯，但是如果遇到高智商的且有良好的心理素质的罪犯，不用理论指导行动，就很容易让罪犯逍遥法外。

看谁在说谎？本书旁征博引、深入浅出，带你在一个天下无谎言的世界遨游。

编 者



上编 识别谎言经典级别

3	第一章	面部地理学
5	1.1	瞳孔在放大
6	1.2	眼神的传递
8	1.3	直击面部肌肉
10	1.4	面部表情的细致变化
12	1.5	嘴巴透露的信息
14	1.6	不经意的动作
15	1.7	收集鼻子信息
17	第二章	声音无间道
19	2.1	声调与停顿, 考验敏锐听觉
20	2.2	词汇与话题, 需要相互熟悉
21	2.3	口误与口吃, 简单找出破绽
22	2.4	从打招呼方式识别谎言

找寻肢体动作的蛛丝马迹	第三章 25
3.1 肩和臂的特殊用途	27
3.2 手、手势与姿势	28
3.3 触摸脖子	29
3.4 不动声色察觉腰和腿脚的破绽	31
3.5 欲盖弥彰,手遮嘴巴露出破绽	32
3.6 常摸鼻子,究竟为何	33
3.7 抓挠耳朵,心里在想什么	35
变色龙——短期内的突变	第四章 37
4.1 礼多必诈	39
4.2 突然经常有事	40
4.3 手机经常无法接通	42
4.4 心不在焉,情绪无常	43
4.5 个性改变	44
十二星座对于撒谎的终极表现	第五章 47
5.1 十二星座之白羊	49
5.2 十二星座之金牛	50
5.3 十二星座之双子	51
5.4 十二星座之巨蟹	53
5.5 十二星座之狮子	55
5.6 十二星座之处女	56
5.7 十二星座之天秤	58
5.8 十二星座之天蝎	59
5.9 十二星座之射手	61
5.10 十二星座之摩羯	63
5.11 十二星座之水瓶	64

66

5.12 十二星座之双鱼

中编 识别谎言高手级别

71 第六章

防御口诀,熟悉说谎者的习惯用语

73

6.1 我们将连续不停拨打你的电话

74

6.2 大亏本、大出血、大甩卖

75

6.3 我风流但不下流

76

6.4 我这个人从来不说谎

78

6.5 骗你没商量

81 第七章

火眼金睛,说谎成性者暴露无遗

83

7.1 避开自身及姓名

84

7.2 反复提出相同问题

85

7.3 眼睛泄密

87

7.4 惹祸的手势

88

7.5 声音最易暴露内心

90

7.6 通过笑声辨明真伪

92

7.7 真实表情闪现时间极短

95 第八章

区别对待,明了谎言分类

97

8.1 “正性谎言”之恰当时说慌

98

8.2 “正性谎言”之从爱的角度出发才说慌

100

8.3 “中性谎言”

102

8.4 “负性谎言”之为私利说慌

103

8.5 “负性谎言”之为风流说慌

105

8.6 “负性谎言”之为掩饰缺点说慌

106

8.7 “负性谎言”之为自大说慌

107

8.8 “负性谎言”之为自我保护说慌

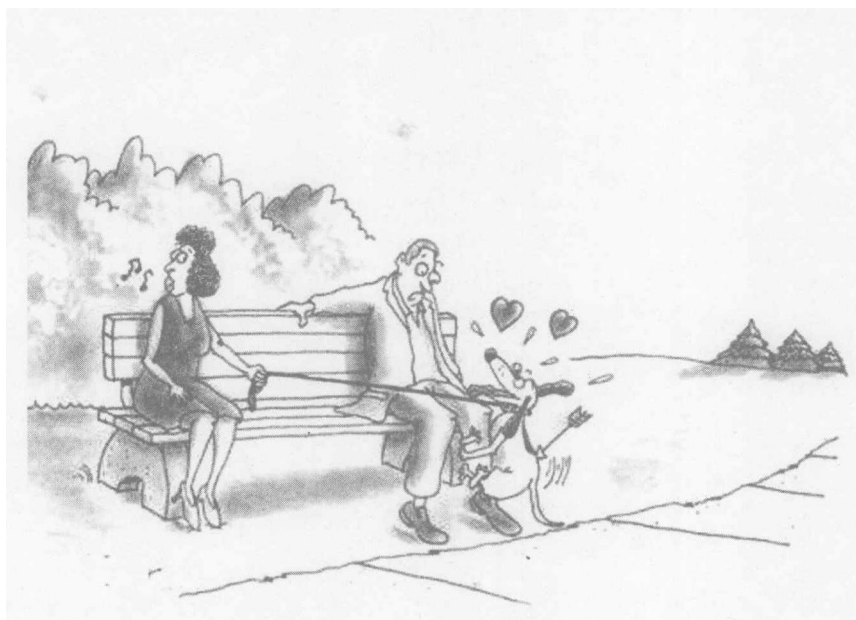
8.9 如何脱离各种谎言怪圈	109
谎言面面观,左手男右手女	第九章 111
9.1 男人编花言巧语为了生活	113
9.2 男人爱说的谎言	115
9.3 解读男人的谎言	116
9.4 女人的破谎利器	118
9.5 女人说谎为了生活得更好	120
9.6 女人的谎言大曝光	122
9.7 解读女人的谎言	124
9.8 如何让她们的谎言无处遁形	125
奇招百出,谎言无从遁形	第十章 129
10.1 测脉搏,透视心理	131
10.2 脑筋急转弯,打得你措手不及	132
10.3 敲山震虎,虚张声势	133
10.4 眩晕法,降低抵抗力	135
10.5 声东击西,谎言无从遁形	136
10.6 金睛火眼,谎言原形毕露	137
10.7 顺风耳,听出你说谎	139
10.8 半路杀出程咬金,让谎言刹不住车	141
10.9 隔山打牛,谎言无处藏身	142

下编 识别谎言长老级别

撒谎的原因	第十一章 147
11.1 掩盖真相	149
11.2 贪慕虚荣	151
11.3 自我保护	153

155	11.4 牟取私利
156	11.5 恶作剧,瞎胡闹
158	11.6 报复心理
159	11.7 异想天开
161	11.8 不信任他人
163	11.9 无意识撒谎
165	11.10 避开痛苦的经历或回忆
167	第十二章 什么样的人容易受骗
169	12.1 老人容易受骗
170	12.2 迷信的人容易受骗
172	12.3 贪财的人容易受骗
173	12.4 轻信的人容易受骗
175	12.5 聪明人的容易受骗
176	12.6 从众的人容易受骗
178	12.7 防范意识弱的人容易受骗
180	12.8 有思维定势的人容易受骗
181	12.9 急于求成的人容易受骗
183	12.10 盲目相信物以稀为贵的人容易受骗
185	第十三章 从说谎者的心理负担看破谎言
187	13.1 善意型说谎的心理负担
188	13.2 中性型说谎的心理负担
190	13.3 变态型说谎的心理负担
191	13.4 目的性说谎的心理负担
193	13.5 犯罪型说谎的心理负担
194	13.6 竞争性说谎的心理负担
196	13.7 恋人间说谎的心理负担

13.8	习惯型说谎的心理负担	197
13.9	考场上说谎的心理负担	199
13.10	网络上说谎的心理负担	201
	重量级人物说谎实录	第十四章 203
14.1	莱温斯基事件	205
14.2	希特勒的弥天大谎	206
14.3	水门事件	208
14.4	中国古代的著名谎言	210
14.5	华尔街上的骗术	211
14.6	外交官的谎言	213
14.7	科学家的误区	214
14.8	运动员的悲哀	216
14.9	企业家狂想曲	217
14.10	骇人听闻的“人民圣殿教”	219



上编

识别谎言经典级别



第一章

面部地理学

- 1.1 瞳孔在放大
- 1.2 眼神的传递
- 1.3 直击面部肌肉
- 1.4 面部表情的细致变化
- 1.5 嘴巴透露的信息
- 1.6 不经意的动作
- 1.7 收集鼻子信息

1.1 瞳孔在放大

说谎指数：★★

一丝破绽

在我们眼珠的中央，有一圆形的瞳孔，它的作用相当于照相机的光圈，能根据外来光线强弱扩大或者缩小。科学家现在发现，可以从瞳孔窥视到心理的变化。

真相揭秘

曾经有这样的实验，让10个人禁食四五个小时，让另外10个人刚吃过食物。然后再分别在他们面前摆上美味佳肴。实验的结果是：前者的瞳孔要比后者大2.5倍。当男青年观看美貌女青年的照片时，瞳孔就扩大，如果他们看男性的照片，则瞳孔不起变化。上述的实验告诉我们，瞳孔能够“不会说谎”地把自己的情感流露出来。

瞳孔之所以不会说谎，是因为它受着不由自主的神经系统支配。美国心理学家赫斯通过研究证明：一个人在受到强烈的视觉刺激后会引起情绪的高涨，从而在瞳孔上反映出来。科学家早就发现，瞳孔的变化还与思维活动有联系。学生觉得习题容易做，瞳孔就大体保持原状；如果题目很难，瞳孔就会开到最大。

一个人讲实话的时候，心里比较平静，瞳孔就处于正常状态；编造谎言时，瞳孔常会由于心里慌张而扩大。所以，西方的测谎手段之一，就是看人在回答问题时，瞳孔的变化情况。正常瞳孔呈正圆，双眼瞳孔对称。若有异常变化，就可以发现许多问题。

眼睛是心灵的窗户，人们在说谎的时候不敢正视对方的眼睛，眼球咕噜咕噜地转，目光四处游走，或者微低着头盯着某处看得出神。假若四目相视，必然会使人内心紧张、血液循环加速、神情慌乱而不知所措。

给您提个醒

研究表明，瞳孔不仅会随光线强弱而放大或缩小，而且也易受感情的影响。人在说谎的时候瞳孔会放大，但是老练的骗子深知这一道理。所以他一边夸夸其谈地说谎，一边盯着你的眼睛，甚至跟随你目光的移动而移动来表明他的实诚。说谎的人在说话时虽然敢于盯着对方的双眼，但他内心的不安、虚伪是实实在在的，因而瞳孔免不了要放大。

1.2 眼神的传递

说谎指数：★★★

一丝破绽

有首歌唱道：“你的眼睛背叛了你的心”。很多情况下，眨眼的频率、眼珠的朝向、视觉方式的变换等都能够表达一定的心理内容。眼球的转动可以显示正在进行的思维活动。如两人交谈时眼球比较稳定，很少转动，说明他态度诚恳；如果目光游移闪烁，说明他暗藏打算。眼皮的张合程度一般能反映出人的精神状态。沮丧懊恼会使人耷拉眼皮，与人交谈时半闭双眼，是轻狂傲慢、目中无人的表现。凝视是作为与人交往的一种手段。陌生人之间应尽量避免互相凝视。对敌人怒目凝视体现的是威严；家长对犯错误的孩子凝视可使孩子不敢说谎；朋友之间的凝视表达的内容就更丰富了，因此，人们常说“会说话的眼睛”。

真相揭秘

说谎者与诚实的人同样可能去直视提问者的眼睛，但是瞳孔和眼神却无法藏起来。