

你可以选择不说谎，但却无法选择一个没有谎言的世界
看透谎言背后的**潜意识**，掌握影响他人和改变命运的神秘能量

谎言与 潜意识 心理学

斯坦福大学最有趣的谎言心理学

伍悦◎编著



天津出版传媒集团

天津人民出版社

014001122

C912.69

19

谎言与 潜意识 心理学

斯坦福大学最有趣的谎言心理学

伍悦◎编著



SS1100-10

图书在版编目 (CIP) 数据

谎言与潜意识心理学：斯坦福大学最有趣的谎言
心理学 / 伍悦编著. — 天津：天津人民出版社，2013. 10
ISBN 978-7-201-08369-8

I. ①谎… II. ①伍… III. ①谎言—心理学分析
IV. ① C912.69

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 215869 号

天津人民出版社出版

出版人：黄 沛

(天津市西康路35号 邮政编码：300051)

邮购部电话：(022) 23332469

网址：<http://www.tjrmcbs.com>

电子信箱：tjrmcbs@126.com

北京蓝空印刷厂 新华书店经销

2013年10月第1版 2013年10月第1次印刷

690×980毫米 16开本 16印张

字数：160千字

定价：32.00元

序 言

没有谎言，我们的生活只会变得更糟；

没有谎言，我们无法创造理想的未来；

没有谎言，我们根本活不下去；

你是否觉得这些话危言耸听？是否觉得这些话有违社会道德？

其实，你应该想想，谎言为什么贯穿于人类历史？因为它的重要，它的不可缺少。

调查表明，普通人在谈话的时候，平均十分钟就要说三句谎言。

面对这样的数据，你是不是会绝望地问：“天啊，我们究竟能听到几句真话？”

每一天，我们都要面对无数的谎言，这些谎言来自生活的方方面面，来自每一个与你接触的人，我们被谎言欺骗、伤害，我们不喜欢那些说谎的人，但却发现，自己也是个说谎者。我们悲哀地发现：会说话的人都会说谎；我们不禁感叹：难道世界上没有一个肯说真话的人？

我们讨厌谎言，谎言意味着伤害，谎言意味着对生活价值的怀疑，谎言意味着信任关系的不复存在。但是，一个只有真相的世界真的如你想象的那么美好吗？看穿所有人心真的能让你快乐吗？你不得不承认，戳穿谎言同样意味着伤害，意味着对生活价值的怀疑，还意味着亲密关系的不复存在。

所以，我们真的离得开谎言吗？

即使只是玩游戏，我们都必须学会使用骗术。就拿玩扑克为例，你需要用困惑或难过的表情误导对手、用得意或夸张的语言吓唬对手、用喋喋不休的唠叨干扰对手、出一些大牌刺激对手……总之，只要是能够分散对方注意力、影响对方判断的事，你都会去做，而且做得津津有味，如果能赢对方，你还会对自己的骗术洋洋自得。

在现实生活中，我们同样要使用欺骗、误导、捏造种种骗术，为的是麻痹对手从而达到自己目的；为的是获得我们想要的东西。可以说，谎言是生存的基本能力，如果不懂谎言，我们就会常常被人欺骗，被人算计，被人坑害。

然而，不是所有的谎言都有恶意，有些谎言是善意的，有些是令人愉快的，有些是富有幻想色彩的，这些谎言点缀着我们的生活，让我们相信人与人之间的感情是美好的，相信生活是光明的，相信人生是多彩的。谎言的影响不都是负面的，对此，我们必须正视。

不要对谎言抱有“偏见”，要承认谎言的巨大作用，才能更好地理解生活的本质。《谎言与潜意识心理学》就是一本认识谎言的入门手册，它囊括了形形色色的谎言，详细解释了这些谎言产生的深层原因和它们的作用，并细致地进行了分类，可以让读者对谎言有一个全面的认识。同时，本书也能让我们理解谎言的必要性，识别和“学会”如何说谎，并且告诉我们各种场合下的谎言规则以及各种关系中真实的忌讳。

理解谎言，学习委婉地说话，你会以另一种心态重新观察生活，你会发现，生活没有那么沉重，每个人都可以活得比以前更轻松，更顺利，更成功。



第一章 千万别让“读心术”统治你的潜意识！ - 001

读心术，一个让人憧憬的神奇字眼，有了它，就能避免欺骗，避免风险，有了它，就能在人际关系中处于主导地位。但是，你有没有想过，一旦读心术“统治”了你的潜意识，你就会陷入没完没了的思考和猜疑中，被真相“绑架”，再也无法轻松起来。

正视谎言的第一步，是接受谎言，而不是戳穿，听不到真话不要紧，要紧的是我们有没有自知之明。

每个人的潜意识里都有一套测谎的“读心术”？ - 003

潜意识决定了谎言的内容和方式 - 011

难得糊涂——我们的潜意识逃避本能 - 015

我们为什么害怕被欺骗？——潜意识深处的安全恐惧 - 019

谎言与利益——潜意识中的自保与自利 - 024

一切谎言皆是潜意识权衡的结果 - 031

你真的愿意接近一个从不说谎的人？ - 035

第二章 谎言与潜意识中的种种本能 - 041

不论历史还是现在，不论社会还是家庭，谎言无处不在，无时不在，我们需要诚信来维持社会的基础，也需要谎言来取得生存和竞争的优势。谎言，是生存的本能，人类想要进步，个人想要发展，就不能缺少谎言。

接受谎言，就是要接受这个谎言交织的世界，就是接受现实。我们不能拒绝谎言，但我们可以选择用什么样的方式说谎，为什么目的而说谎。

病毒也说谎——欺骗是潜意识中的竞争本能 - 043

禽兽之变诈——深入基因的生存本能 - 048

越大的谎越让人信服——我们潜意识中的轻信本能 - 052

总统选举是如何利用我们的轻信本能的？ - 057
越成功的人，越懂得利用潜意识心理说谎 - 062
新闻也撒谎——潜意识的改装本能 - 066
我们需要的是有选择地诚实——潜意识中的掩饰本能 - 071

第三章 谁教会我们说谎？——潜意识中的权衡本能 - 077

每个人都会说谎，谎言是否是一种心理疾病？不，谎言是我们每个人潜意识里的需要，人离不开谎言，生活也离不开谎言。人生的方方面面，都要求我们学会说谎，都决定我们必须说谎。谎言，是心灵的必需品。

深入谎言，就是深入我们的潜意识世界，了解我们究竟需要什么，了解我们为什么要说谎，进而对自己有更深入的了解，正确认识自我，认识生活。

虚假期待效应——潜意识中的保护机制：幻想本能 - 079
我们天生会说谎——潜意识中的安全感依赖症 - 084
难以遏制的说谎冲动——潜意识中的完美强迫症 - 089
谎言的“环境决定论”——潜意识中的从众本能 - 094
谎言的“利益决定论”——潜意识中的人性本能 - 098
有一种谎言叫愿望——潜意识中的暗示效应 - 103
我们为什么欺骗自己——潜意识中的自欺本能 - 106

第四章 潜意识中的动机决定了谎言的色彩 - 113

每个人都为自己的目的说谎，潜意识的动机直接决定了谎言的性质。不能笼统地说谎言是对是错，只能从它的性质和结果来确定要不要接受它，肯定它。同时也告诉我们，什么样的谎言是好的，什么样的谎言不可容忍。

鉴别谎言，鉴别谎言的动机与色彩，才能让我们更好地分辨善与恶。谎言是一把双刃剑，可以救人于水火，也可以杀人于无形。

善意的谎言——生命中的暖色 - 115
文明的动力，快乐的源泉——那些叫做幻想的谎言 - 119
潜意识决定撒谎动机 - 123
委婉的谎言——维护他人自尊的智慧 - 128

无奈的谎言——为了一颗期待被接受的心 - 133
爱情，一朵需要谎言浇灌的美丽之花 - 137
谎言的积极性——潜意识中的自我实现本能 - 143

第五章 谎言·游戏规则 - 147

社会、生活，处处有规则，一旦违背，就会付出惨痛代价。有人的地方就有江湖，有江湖的地方就有谎言，谎言也有规则，只有遵守规则，才能把游戏玩到最后。

了解谎言规则，在该说谎的时候，不要强调自己的诚实。你可以不当一个骗子，但不要拒绝规则，不要太诚实，让他人为难，被环境淘汰。

你没有资格用所谓的诚实去伤害别人 - 149
冷场王牌——大实话 - 153
你必须遵守的谎言法则 - 158
美国中央情报局为谁而说谎
——人类潜意识中，只有永恒的利益 - 163
“无知”的智慧——潜意识中，明哲保身为上 - 166
说得漂亮不如做得漂亮 - 170
感动你的究竟是什么？
——四个让我们心甘情愿被骗的因素 - 175

第六章 我很抱歉、马上就好、久仰大名……

你一定说过或者听过的谎言 - 179

有些谎言，我们每天都在听，我们每个人都会说，有时候我们甚至意识不到这些话就是谎言。我们的借口、掩饰、客套话，都是社会上生活中长久积累的谎言。

认识谎言，认识到它在生活中无可取代的作用，认识到各种关系都有谎言的参与，才有可能真正了解它，利用它，让生活变得更加顺心如意。

谎言与酸葡萄心理 - 181
谎言与家庭氛围 - 186

职场谎言的心理博弈

——看清他人的潜意识需求能让你走得更远 - 191

那些不得不说的应酬谎言——你要认真地敷衍别人 - 197

会议上如何说谎

——知道说什么，何时如何说，会议才能变成你的舞台 - 203

朋友间的谎言——理解是友谊的基石 - 207

父母的谎言——让他们相信自己愿意相信的吧 - 210

第七章 另类谎言——认清各种谎言背后的潜意识 - 215

有些谎言并不是单纯的谎言，它们或者包含极大的恶意，或者包含极善的智慧，或者出于一个人扭曲的心理，或者干脆就是一句真话，这些“另类”的谎言，折射出世态炎凉，人生百态，也从一个侧面证明认识谎言的必要性。

学习谎言，认清各种谎言的“潜在目的”，才能对人心有一个明确的认识，才能更明白我们应该说什么样的谎言，避免什么样的欺骗。由此，我们才能提炼智慧，为自己的人生负责。

真话被传递一百次，便成了谎言——潜意识中的逆反心理 - 217

用专业术语编织的谎言——不装就自信不起来的深度自卑 - 221

谣言从哪里来——大众只需要各种谈资 - 226

信仰——我们崇拜能向我们兜售幻想的人 - 230

伟大的欺骗——谎言也有正能量 - 234

最可怕的病态谎言——潜意识中的多重人生 - 238

自我欺骗的谎言 - 242

第一章

千万别让“读心术” 统治你的潜意识！

读心术，一个让人憧憬的神奇字眼，有了它，就能避免欺骗，避免风险，有了它，就能在人际关系中处于主导地位。但是，你有没有想过，一旦读心术“统治”了你的潜意识，你就会陷入没完没了的思考和猜疑中，被真相“绑架”，再也无法轻松起来。

正视谎言的第一步，是接受谎言，而不是戳穿，听不到真话不要紧，要紧的是我们有没有自知之明。

每个人的潜意识里都有一套测谎的“读心术”？

回答21个问题，只要你说的都是真话，你就能得到高达50万美元的奖金！

这是美国节目《The Moment of Truth》，每一个愿意参加节目的人，都有机会得到这笔奖金，这样的诱惑，你心动吗？你想去参加这个节目吗？

且慢，先看看参赛者的“遭遇”吧：当你看到一个女人站在台上被问道：“你爱你的老公吗？”“你有过婚外情吗？”“你后悔和你的老公结婚吗？”等等问题，而那个女人的丈夫，正面色铁青地坐在观众台上，恶狠狠地盯着一脸愧疚的妻子——你确定你能对着节目中的测谎系统，说出自己的真心话？或者说一句假话，让它被测谎系统发现？

在观众席上的不仅仅有你的另一半，还可能有你的亲人、朋友、师长、同事，你真的能为了50万奖金，赤裸裸地说出你对他们的真实看法？比如，你能够在无数观众面前，承认自己厌恶慈爱的父亲或母亲？节目组会无比细致地调查你从出生到现在的一切经历，选择最“致命”的问题逼问你，折磨你和你的亲友，让你们的关系坠入地狱。

没错，这个节目的卖点，就是毫不留情地戳穿人的伪装，让参赛者们不得不面对内心最真实的想法：他看起来像是一个正人君子，但他时不时就会非礼那些年轻美貌的同事；她看上去是一个拘谨的女性，

但梦想却是给成人杂志拍裸体封面；他看上去很爱他的妻子，实际上希望继承了很多财产的她赶快死掉；她是一个面带微笑的知心姐姐，内心却痛恨自己的好友给她添了那么多麻烦……选手选择坦白，也就选择了伤害，坦白得越多，伤害的人越多。即使最后得到了奖金，他与身边的人融洽而温情的氛围也已经不复存在。

将所有隐私暴露在众人面前，多年经营的形象毁于一旦，这与钱财相比哪个更重要？

所以，很多人喜欢看这个节目，但不会亲自去参加。

这说明，戳穿谎言的严重后果，远远超过了人们的想象。

这也说明，在多数时候，我们需要的不是真话，而是合情合理的谎言。

谎言，是指说话人在知道事实的前提下，刻意隐瞒或说出与事实不符的言语。在道德观念上，撒谎是不受认可的行为，却也是我们无法回避的行为，人们对它既反感，又需要，所以，我们只能用无奈而复杂的心态看待它。

对待谎言，我们时常有一种无力感。谎言带来猜疑，带来伤害，带来心灵和物质上的损失，没有人喜欢谎言，被骗的人觉得自己是傻瓜，心存怨恨；骗人的人总担心谎言被戳穿，劳心劳力。谎言最大的危害，就是会降低人与人之间的信任度，我们不知道该不该相信报纸上印的文字、电视里播的新闻、旁人说的每一句话，想进行正确判断，却未必有这个能力。更让人无奈的是，没有人能够避免谎言，每个人都在说谎。

我们喜欢用“聪明”和“笨”来形容他人的智商，刨去学业和专业的能力，很多时候，聪明人是指那些有城府、有谋略，既能看穿别人的骗局，又能把自己的谎话说圆的人；笨人指那些缺乏判断力，别人说什么他信什么，自己也不会编话圆场的人。不是人人都能成为聪明人，但谁也不愿意当个笨蛋，被人骗来骗去，甚至自己被卖的时候还在帮人数钱。

人们试图寻找一种方法，既能够一眼看穿别人的谎言，又不让自己上当的方法。于是，“读心术”应运而生，无数人鼓吹着“教你一眼看透人心”、“告诉你别人在想什么”。2009年，一部名为《LIE TO ME》（不要对我说谎）的美剧上映，迅速风靡了美国，相关的书籍一再热卖，随便去书店走一圈，就可以看到各类《读心》、《心理探密》等标题的书籍，可见人们对“读心”的渴望强烈到了什么地步。

家庭、学校、职场，谎言无处不在，除了那些明显的谎言，我们生活中的大部分看着可信的言语和行为，却很有可能是在撒谎，人们无比希望有一种能够识别这些谎言的方法，猜透他人心理的每一个想法，听到一句话，能够马上分析出说话人的真实用意。“读心术”这个词怎能不让人眼前一亮？这真是一项神奇又实用的技术。

但是，学会“读心”，真的对我们的生活有好处吗？拆穿谎言，真的能让我们的一切变得更顺利吗？想要理智地对待谎言，我们首先要做的，是要走出“读心”这个怪圈，从根本上转变对谎言的看法，这时候你就会发现，“读心”固然好，但“安心”更重要。那么，让我们从头说起吧！

先说说谎言是怎么产生的。我们假定两个人需要沟通，一个是你，身份是一位白领，一个是和你不熟的A小姐。不需要想任何事，和A小姐来一段对话吧！

首先，你发现A小姐很腼腆，你需要主动和她打招呼，主动开启话题，这时候你会说些什么？你也许会说：“今天天气不错，早上起来空气特别好。”这也是普通人常用的开场白，注意，从这句话开始，话题深入，谎言就出现了。有人会说 he 晨练的时候，呼吸到了新鲜空气，有人会说早晨遇到了有趣的事，有人会说一件众人皆知的事，发表一下自己的看法。事实上，晨练、趣闻未必在当天发生，看法也未必是自己的，说这些话不过是为了寒暄。

人是社会动物，不能与世隔绝，敷衍也好，客套也好，对待陌生

人，无伤大雅的谎言，是一种有效的谈话方式，一来可表示自己的友好；二来试探对方的喜好；三来可以让双方放松，能够继续沟通下去。

接着说下去，难免要说说自己的情况，说说对方的情况，A小姐不是个美女，但你会客气地恭维她：“你笑起来很有气质。”她也会客气地赞美你：“说话很风趣。”其实你们心里都知道对方是客套，但心里还是觉得挺高兴的，认为对方很喜欢自己。

这时候，你还会继续说谎，说谎的目的是表达自己的正面意图，表明你毫无敌意，你很喜欢对方，也希望得到对方的喜欢。你把所有对对方的负面评价按下不表，只挑好的说。可见说谎是为了控制负面信息，传达正面信息。

继续和A小姐说话吧，你突然发现，A小姐竟然和你从事同样的工作。这时候，你的谈话立场发生了微妙的转变，你很想知道A小姐的收入以及她公司的情况，但是，你不太想透露自己的情况。如何控制话题？你会选择对自己的情况含糊带过，对A小姐的情况拐着弯地询问，甚至故意引导A小姐往这方面说。

人是高智商动物，在思维和心理上有一套自我保护机制，谎言就是这种机制的典型作用方式——尽量不让外人摸透自己的底细，误导自己的对手，掩盖自己的真实意图，都需要说谎，所以，在多数情况下，你能够理解别人的谎言，也可以毫无愧疚地说谎，因为这种行为的目的是如此简单明了，甚至理直气壮：保护自己，天经地义。

谈话继续，你又发现，A小姐和你正在准备着同一个考试，这个考试可不简单，全国没多少人能取得证书，这时，你们变成了竞争者。你想知道对方报了什么样的补习班，有没有得到什么内部消息，准备到了什么程度，而你只愿分享一部分资料。这时你会“诚恳”地表示自己知道的“只有这么多”，希望对方告诉你更多的事。

一旦面临竞争关系，“诚实”就要大打折扣，谎言就会大行其道，因为每个人都希望在竞争中取得优势，这就需要尽可能占有资源，尽

可能打压对手。这时候，说谎既是对自己的保护，也是对他人的进攻，在这个情况下，人们说出什么样的谎言都不稀奇。有道德的，自己得胜，也让对手有退路；极端利己的，把对手逼到山穷水尽；这些都不是新闻，就算倡导“双赢”，也会尽可能地让自己多占一点便宜。

谈话完毕，你还不能走，需要留下对方的联系方式，你热情地邀请对方下次一起喝茶，要尽量做出相谈甚欢的样子，一再表达自己对A小姐的欣赏与喜爱。在这个过程中，之前的刺探行为被你表现出的温情掩盖了，你与A小姐可能一回生，二回熟，经过深入接触互相欣赏，可能成为朋友，也有可能从此不相往来。

若说人与人之间的交往只有谎言，那显然是以偏概全，仍然拿上面的对话为例，对话人对A小姐说谎，A小姐也未必全说实话，但说谎不是目的，说谎是为了两个人能够顺利交往，能够自保，能够做到互惠互利。两个人要在试探中加深了解，然后确定可以与对方发展什么样的关系，即使没有关系，也想留下一个好印象，这样才不会变成仇敌。

通过一段简单的对话，我们就可以以小见大，得出结论。我们之所以会说谎，无非是为了友好沟通、自我保护和占据优势。如果没有谎言，沟通就会出现障碍，自保和占据优势就使双方进行赤裸的对抗，没有了合作和斡旋的余地。有了谎言，一切就可以在一种和平状态下进行，这就是谎言的力量，也是人际交往最常见的状态。由此可见：谎言可以理解，也必须存在。

摸清谎言的根本原因，我们就能更深入地分析“潜意识”。

心理学家弗洛伊德说：“每个人的潜意识里，都有一套诠释他人潜意识表达的工具，将别人扭曲变形的情感表达还原。”既然谎言是一种沟通方式，人们都希望能够听到“真话”，对方不说，至少自己要猜个八九不离十。

对待谎言，人们的态度非常复杂。一方面，人们憎恨欺骗，无论这欺骗来自伴侣、亲人、朋友还是来自熟人，一旦他们发现别人撒谎，

哪怕是善意的，他们都会觉得无法再信任对方；另一方面，人们追求的是有效沟通，而不是硬邦邦的对话。每个人都觉得为了不伤害别人，或为了达到自己的目的，是有必要说谎的，而且谎话说得越圆、越有技巧越好。

人心为什么险恶？如何险恶？就在于每个人都可能为了自己的目的说谎，所以“知人知面不知心”，“逢人只说三分话”，“聪明人嘴在心里，愚蠢人心在嘴上”等等老话，都是让我们为人要细致，处事要深思，不要轻易相信他人，因为你相信的极有可能是一个或者一连串的谎言。为什么大家都想知道别人想什么？最根本的原因，是人们不希望自己上当受骗。人们希望从他人表达的正面信息中，获取那些他们从不表达的负面信息。

但是，戳穿他人的谎言，成本是巨大的，结果可能得不偿失。一个什么事都明白的聪明人，不是被他人忌惮，就是被他人厌恶，至少也让人不自在，究其原因，你知道得太多了。有谁愿意在旁人面前当个“透明人”？一旦发现你有读心的本领，他们就会更加缜密地骗你，更加周全地防备你，还会告诉其他人：“××太聪明了，你们要小心一点！”你以为读心是一种优势，实际上，它使你处于被围攻的劣势。

而且，每一天你都要面对成百上千的谎言，一条条分析，一个个拆穿，你累不累？就算不去拆穿，整天琢磨别人的想法，你用什么时间发展你自己？最后，你很可能变成一个只会说东家长李家短的长舌者，卖弄小聪明，吸引一下旁人的耳朵而已，你认为人生该这样吗？

还要补充一点，**读心术真的不好学！**

读心术需要极其敏锐的观察力，你会看到，读心术书籍中不厌其烦地告诉你，男人说谎的时候会摸鼻子；孩子说谎的时候会避开你的眼神；当人说谎的时候，眼睛会如何、鼻子会如何、手臂会如何、脚会如何；还会告诉你喜欢开不同车的男人不同的心理愿望；喜欢不同颜色的女人不同的内在个性，诸如此类。