

<<识破谎言>>

图书基本信息

书名：<<识破谎言>>

13位ISBN编号：9787030233950

10位ISBN编号：7030233956

出版时间：2009-1

出版时间：科学出版社

作者：桦旦纯

页数：175

译者：陈刚

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<识破谎言>>

前言

身在职场的俊男靓女们，下面这组统计资料大家是否关注过？

有统计资料显示统计：良好的人际关系，可使工作成功率与个人幸福达成率达85%以上；一个人获得成功因素中，85%决定于人际关系，而知识、技术、经验等因素仅占15%；某地被解雇的4000人中，人际关系不好者占90%，不称职者占10%；大学毕业生中人际关系处理得好的人平均年薪比优等生高出15%，比普通生高出33%。

可以说，人际交往能力是对人的一生起着重要作用的基本素质，它直接影响着一个人的生活、学习和工作。

在人与人之间联系密切的现代社会，仅靠一个人单枪匹马，单打独斗去建功立业已经是不现实的幻想了。

只要我们稍做留意就能发现，我们身边的在人生和事业上都不如意的人，并不是因为他专业能力不强，也不是因为他学历不高和智力不足，而是因为他社交能力差，不会很好地与人相处，因而欠缺社会支持与认可，从而四处碰壁，举步唯艰。

但有些人却正好相反，他们结交了一“帮”肝胆相照、智慧而真诚的朋友，构建了良好的人际关系，因而，朋友的智慧成了他们强有力的精神养分，朋友的能力为他们的生命提供了能量，并最终形成了一个良好的社会支持系统。

我们人类有着爱和归属的强烈需求，我们正是在相互交往中寻求着归属、安慰、友情、价值和保护，正是由于这种星罗棋布的人际关系，才使得我们每个人不至于独自面对风云多变的自然界和错综复杂的人世间。

可以说，人正是依靠彼此的互助才得以生存的，无论是生活还是事业，我们都需要他人的理解和支持。

马克思有恩格斯的理解和支持，列宁有斯大林等的理解和支持，即便是流落到荒岛上的鲁滨逊，也还有一个叫“星期五”的亲密伙伴，更何况是身处竞争日益激烈、社会关系纷争复杂的现代社会中的我们这些凡夫俗子。

其实，几乎每一个人都知道处理好人际关系的重要性，但往往不是方法不得当，就是囿于性格的障碍，不知道该如何与人交往。

其实，保持良好人际关系的方法很简单，只要我们用心去学习，生活中处处是学问。

为此，我们精选了这套职场实战图解——人际交往系列，希望这套书能给大家的人际交往带来一些帮助，让我们的人际交往更加顺畅，让我们在顺畅的人际交往中完善自我、摆脱忧愁、乐享人生！

<<识破谎言>>

内容概要

“职场实战图解——人际交往系列”主要针对人们的工作和日常交际，点拨思维、行为和语言技巧。以提升个人的魅力、素质和修养为出发点，从思维和行为的细节入手，通过轻松的文字和精美的图片，将为人处事的要诀娓娓道来，从而帮助读者具备独到的眼光和犀利的判断力，树立良好的人际形象。

本书是“职场实战图解人际交往系列”之一，重点介绍识破谎言。

随着社会的不断发展和变迁，人们需要以更加精明的眼光来辨别身边的人、事、物。

本书就是要告诫人们要警惕身边各种人的言语，避免上当受骗。

书中首先分析了人们说谎的原因和目的，以及不同情况下的谎言；然后对说谎人的心理活动进行解析，对他们的言谈举止间所透露出来的谎言的信号进行揭示。

本书通过实例的引用，不但告诫人们要洞悉真相，而且要探究说话者的本意，保持良好的人际关系。

本书适合上班族、白领阶层以及心理学、社会学专业的学生阅读参考。

<<识破谎言>>

作者简介

桦旦纯，思考心理学家、评论家、作家。

1938年生于日本岩手县。

在产业效率短期大学（现在的产效短期大学）与人事劳务相关的学科及校内的经营管理所内，负责创造性开发研究项目的指导。

后担任产业教育研究所所长至今。

致力于企业机构的员工研修和能力开发，其通俗易懂的讲演和讲座博得了大众的喜爱。

主要著作是《生意场中最厉害的心理战术》、《看人的眼光的心理分析》（以上为三笠书房出版发行），《高价推销自己的心理法则》（PHP研究所）、《出大事时成为伙伴的人、变成敌人的人》（文化社）等等。

<<识破谎言>>

书籍目录

第1章 为公众所认可的谎言和为公众所不容的谎言 1 人们为什么要说谎呢 人们常常在不经意中说谎 为公众所认可的谎言和为公众所不容的谎言 撒谎是在委婉地表达立场吗？

为迎合对方而说谎 是谁在撒谎？

——说谎者悖论 2 为了自我保护而说谎 说谎是为了明哲保身——自我辩护的形式 为摆脱困境而说谎——将自己的言行正当化 为免受侮辱而说谎——自我障碍设立 3 为维护自尊心而说谎 阿Q心理——合理化 为了博取美女芳心而说谎——代偿行为 表里不一的心理——逆向行为 究竟是谁在说谎？

——投影 为了逃避不安而说谎——逃避 4 为了维护自身利益而说谎 对上司阿谀奉承以达到自己的私利 为了使得自己的想法获得认可而游说他人的做法——对人迎合法 “这件事不仅仅由我一人来做，所以”这样的思维心理——回避责任，或是将责任分散化 “棘手的是不单单是自己犯错”似的谎话——没有责任到人 检测你的撒谎倾向第2章 通过观察说话人的形体语言和面部表情来识破谎言的方法 1 谎言辨别法 内心的真实想法总会表露于外在的身体语言中——观察说话者的面部表情、肢体语言以及口头表述 通过肢体语言识破谎言——解读非语言交流的秘密 解读来自身体各部位的有用信息——谎言借此被揭穿 接受的信号，拒绝的信号 有隐秘的心事时不住地摸鼻子和眼眶——缓解紧张的手势 探测初次见面人物的真实程度——提高识破谎言的能力 说谎的时候流露出来的信号有哪些？

2 通过身体语言来识破谎言 如何区分出自内心的亲切之情和口是心非的社交辞令——对个人空间的评价非常重要 通过观察谈话双方两脚的组合方式就可以推测出谁掌握着谈话的主动权 通过观察说话人的面部表情来识别他说的是真心话还是客套的托辞 真言往往从脸的左侧流露出来——“左眼”能道真言 被笑颜隐藏着的真实想法——要注意表情的左右非对称现象 3 隐藏在台面上的谎言 通过语音的变化可以识破谎言——要注意语调和语速以及语音的抑扬顿挫 藏匿真情实感时的标志 测谎仪能够告诉我们什么？

——记录生理上的变化 通过声音能够测谎吗？

——对说话者的声音进行分析第3章 通过分析说话者的言语和声音来识破谎言的方法 1 男人和女人的谎言 眼睛会讲真话吗？

——就视线接触方式来说，男女有别 好意从瞳孔中得以流露——瞳孔放大表明非常关注 女性善于说谎吗？

——即使明明在说谎也可以正目而视 弄假成真的恋情——心跳感的心理作用 源于误会的恋情——吊桥效应 爱之难，爱之深——罗密欧与朱丽叶效应 2 以此来识破谎言 “为什么要轻信那种言论呢？”

很可能就是说话者心虚的外在表现 点头是真言流露的一种方式 提高破谎能力的方法——如何提升自己辨别谎言的能力 3 骗人的记忆 被隐藏的真情实感流露出的瞬间——注意“错误行为” 忘记是爱情终结的前兆吗？

——来自“想不起来”的忘却 人的记忆是不可信的——记忆是被创造出来的东西 如此来伪造记忆

——通过暗示来推断事实第4章 有时在不经意的情况下撒了谎 1 为了掩饰自己而说谎 人们都是会演戏的演员——“印象操作”和“自己提示” 恋爱中的女性爱漂亮 招人喜欢的方法——获得型印象操作和防御型印象操作 为自利动机而说谎——自我监控能力 为了融入既定的状态或者环境中而演戏——自我监控能力高的人 根据处事对象的不同而改变自己态度的人——自我监控能力高的人和自我监控能力低的人 你带有几张面具呢？

——人们带着多张面具 2 言过其实终成谎言 谎言是基于事实而想像出来的病症吗？

——形形色色的患“虚言症”的人 为了谋得别人的称赞而说谎——“喝彩渴望”强烈的人 渴望成为病人的人——喜爱吹嘘说谎的男爵 匿名的时候人格会有所改变吗？

——越是别人没有条件监督到自己 的时候自己的攻击性就越强 千方百计讨女性欢心——桃花运心理第5章 行骗机理 1 学会说谎技巧 引导谈话对象表示认同的讲话技巧——认同心理引导法 敢于自报缺点的人容易得到别人的信任——双面提示 利用英雄所见略同心理——从众心理追赶潮流——攀

<<识破谎言>>

比效应 通过反问法来赢得对方的认可——YES IF法 2 商品销售中惯常使用的手法 价格虽然有点高，但……——站到门里面的推销艺术 让对方产生负罪感——攻心策略 说出最好的条件来吸引别人——低球策略 不间断心理——分步说服法 3 依据恶德商法来保护自己 人们为什么会受骗呢？——心理弱点被人家利用了 被迫购买自己原本不需要的东西 结婚欺诈专家的惯用伎俩——光圈效应 利用别人的不安和孤独进行欺诈——黑手伸向社会弱势群体 “香典欺诈”事件难以杜绝的原因——“因为是故交”，这句话的效应第6章 如何高明地说谎 1 说谎不见得都是不好的 为了融入周围环境而说谎 为了迎合别人的心情而说谎 想发言的时候采取间接的说话方式——与人对比的效果 2 说谎也可以起到意想不到的作用 用语言暗示也可以治愈疾病——伪药效应 纵然是不真实的期待之情，也能使听者的能力提高——皮格马利翁效应 占星卜卦中的应用——巴拿姆效应译者跋

<<识破谎言>>

章节摘录

第1章 为公众所认可的谎言和为公众所不容的谎言 1 人们为什么要说谎呢 人们常常在不经意中说谎 人们常常在不经意中说谎。

如果注意观察一下自己的周围，我们就不难发现日常生活中的谎言有很多种类型。

善意的谎言 有些谎言是善意的。

比如说在某一社交场合或者双方的一次长谈中，有人对我不争气的儿子赞扬道：“多可爱的孩子啊！”像这样的客套话其实是不具有恶意的，对方并不想故意伤害自己。

另外，还有些谎言是说话人出于一种不想让倾听者受到伤害的目的而说的。

比如，某一病人其实已处于癌症晚期了，但是主治医生却告诉他他没得什么大病，只不过是胃溃疡之类的小病。

然后医生暗地里却将癌症晚期的真实病情告诉患者家属。

很明显，这样的谎言虽然迷惑了或者说欺骗了患者本人，但这样做无论对病情的诊治还是对患者本人及其家属都是没有坏处的，当然我们也不能认为这个医生是在恶意欺骗。

防御型的谎言 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，辩解为是因为电车晚点了，等等。

观察日常生活中常见的谎言，我们会发现像这类自我防御型的谎言是很多的。

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。

这是一种后天的自我保护法，我们称之为“自我防御机制”。

人们通常是在不知不觉中运用这种机制的。

有些政治家为了追求不正当利益，就将不知道作为借口，并以此明哲保身的做法是很常见的。

其实不单单是单个人，集体组织也常常运用这种说谎的方法来维护自己的利益，并试图逃避相应的罪与罚的惩戒。

当某企业集团的隐秘性工作被曝光的时候，如果相关的负责人被问及与此隐秘事件相关问题的话，我们常常能听到他们用“忘记了，不记得了。”

”这样的话来为自己开脱。

就是到了这些说谎的官僚、政客、大企业领导人的谎话被揭穿了的时候，他们还常常以“当时工作粗心大意，没太留意。”

”“我没有经手，当时是我的秘书在处理这件事。”

”这些话来搪塞，好像他们并没有太大过失似的。

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“记不得了。”

”之类的搪塞之词。

这些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”。

另外，还有一些人说谎是为了迎合不同的时间和场所、为了与人为善、为了公司和自己上司的利益着想等目的。

日本自古以来就有用牺牲自己的方法来维护集团利益的“和”文化。

至今这种“万事和为先”的社会风潮仍然为大多数日本人所遵从。

所以有很多人会出于对所属公司或者单位的忠心、出于维护公司以及上司利益等方面的考虑，独自一人来承担原本属于集团整体的责任。

为了哗众取宠而说谎 为哗众取宠而说谎指的是诸如自吹白擂，虚张声势等行为。

比如说有些人原本没有恋人却谎称自己已有恋人；明明办不到的事情却谎称可以轻松搞定。

他们之所以这么做完全都是在人前显贵、吸引别人的意以及不想让别人认为自己很蠢笨的心理在作祟。

为行骗而说谎 这类行为指的是为了自己的利得而说谎。

<<识破谎言>>

在销售领域中，当介绍、出售本公司的产品时，这种谎言便会大行其道。他们这么做完全是为了取得某种特定的好处，而不惜用言过其实的话来美化、宣传自己的产品。即使在企业云集的场合，比方说产品发布会上自己的谎言被当众揭穿，撒谎者也不会感到有损身价。(这大概是因为?亨过其实的宣传早已是业界公开秘密的缘故——译者注) 为公众所认可的谎言和为公众所不容的谎言 虽然都可以统称为谎言，但它也是有不同种分类的。也就是说，即有善意的谎言又有恶意的谎言。

一提到谎言很多人就会联想到“原本不存在的事物却让人们相信确有其事”这样的谎言。最典型的例子大概要数电视节目和其他大众传媒了，它们为了提高公众的视听率而故意歪曲事实真相制作出了一些虚假节目。

另外，虽然小说开篇部分的故事情节和艺术作品中都存在些虚构的空想和构思，但是肯定不能不加区别地将它们统称为“谎言”。

另外还有作为伪装行为的谎言——有些原本没有某些东西却假装自己拥有，他们的行事方式就像电影或电视剧里演员们的优秀演技似的。

而我们自己也在各种场合进行伪装，演戏给别人看。

举一个身边的例子就是家庭里的“理想型老公”、“理想型老婆”。

女性化妆也是如此，其目的在于更多地吸引异性的注意，并借以提高自己的回头率。

再有，在某些时候，虽然自己并没有撒谎的企图，却被周围的人众口一词地指责是在撒谎。

例如，有些人看到了幽灵，有些人看到了UFO这样的不明飞行物。

尽管当今世界有很多目击报告都描述了各种难以令人理解的现象，但是也有很多调查报告声称那些不可思议的奇怪现象其实只是目击者的错觉或者是他们记忆有误。

然而，如果询问一下那些声称自己曾目击到奇怪现象的人，我们常常会听到目击者说“确实看到了。”

显然，要想科学地证明上述奇怪现象纯属错觉看起来还真的并非易事。

首先，即使是本人无意欺世盗名，但结果别人却认为是自己说错了、欺骗了大家，这种情况也是常有的。

象纯属错觉看起来还真的并非易事。

首先，即使是本人无意欺世盗名，但结果别人却认为是自己说错了、欺骗了大家，这种情况也是常有的。

撒谎在多大程度上是可被允许的呢？

尽管不同的人其判断标准是截然不同的，然而的确还是存在着“为了欺骗别人而说谎”这种情况，究竟哪种程度的谎言是可被允许的呢？

其答案是很含糊的，我们也很难做到精确无误的判断。

其次，有关研究报告以谎言的意图和结果为标准将它们进行了分类。

根据上述报告，依据人们对谎言的认识和道德判断不同，可以有三种参照： 1．是不是存心地故意说谎？

有没有欺骗的意图？

2．动机。

上述意图是利己的还是利他的？

3．结果。

从一开始就可以预见到行为的结果吗？

进而，与谎言结果有关的三个参照系为： 1．真实性——近似于真实情况吗？

多大程度上有悖于事实？

2．信任感——听众对此言论是否信任？

3．实际的结果——相关者受到伤害了吗？

如果受害了，其程度如何？

虽然，我们似乎可以据此辨别一些常见的谎言，但是要用它们来辨别所有谎言的善恶企图，那肯定是在走极端。

如果运用道德判断标准来辨别谎言的话，那么有些谎言是出于保全自己的目的，有些谎言则是为

<<识破谎言>>

了获得某种利益而隐瞒事实真相。

当真相大白的时候，说谎者的信任度很可能会受损，其处境当然也就岌岌可危了。

撒谎是在委婉地表达立场吗？

在日常生活的人际关系圈子里，撒谎行为常常发生在对对方没有什么好感，并且很想拒绝对方的场合之下。

一般我们不能直接对自己不喜欢的上司以及同事说“我不喜欢你。”

“如果真的像这样原原本本地将自己的真实想法表达出来，那么自己和对方的关系很可能会进一步恶化，以至难以挽回，而且这样做也不利于安心工作。

为此，人们想要隐藏自己的厌恶之情，表面上就要尽量装得心平气和一些。

根据时间和场合的不同，你可以向对方表明你们是英雄所见略同，例如说些“干得很棒啊！”

”“是的，我也这样认为。

”之类的话。

如果上司对你说：“这次策划案做得还是信心十足的嘛！”

”那么即使你心里不以为然，嘴上却也要附和到：“是啊，是啊！”

”想要拒绝上司和前辈提出的邀请时，有时也得撒谎。

比如，他们邀请你去喝酒而自己不愿前往的时候，最好说：“实在对不起，今天正好有个约会，抽不开身。

”相反，如果你傻呵呵地直言相告：“因为我不喜欢你，所以不愿意和你一道去喝酒。

”没准会让你陷入尴尬境地的。

“虽然我们说撒谎是不好的，但也并不是说时时处处都要讲真话。

”这被称为是基督教的格言，即“善意的谎言”。

如果不这样的话，肯定会有损于正常的人际关系。

善意的谎言可以成为改善人际关系的润滑剂。

在职业场上常见的谎言多数是地位低下的人对位高者所说的。

对下层的决策造成的影响被称为“下行影响”，而来自下层的影响被称为“上传影响”。

说谎的时候也是如此，位低者很多时候是不得不对地位高者说谎的。

除了社交辞令和自利行为外，当工作中出了错的时候，人们也会一边说自己没有留意，一边说“不单单是我一个人犯错”这样的话，借以转嫁责任。

当受到严厉地批评，被追究责任，并深感自己地位不保的时候，人们就倾向于说谎来狡辩。

像这样的情况下，即使说谎是一个很便利的开脱工具，也不要过于频繁地使用，否则会被人们认为你是个不可信赖的人。

相反，有些谎言是为对方着想而出于好意隐瞒事实真相的。

例如，平时关系很好的女同事和你说：“我有话想和你谈谈，请到茶馆等我。”

”结果，在聊天中你得知，这位女同事正在和本公司的一位同僚也就是自己的手下谈恋爱。

但是当你听到对方说：“一提起那个人我就气愤之极。

你对那个人的情况应该是十分了解的吧！”

”那你应该如何是好呢？

当对方和你说：“请不要有所顾忌，敬请直言相告”时，很多男人都会支支吾吾地搪塞了事。

像这种场合，说些不左不右的话，假装老好人，小心不要让自己的言辞出格，这样的谎言是必须要说的。

如果说谎只限于上述场合的话，它也是很便利的推诿工具。

但是如果一直都将自己的真实想法隐藏起来不示人的话，那么彼此之间的关系肯定会变得疏远起来。

尤其是在诸如夫妇、恋人、朋友、向事这样的人际关系中，如果你总是谎话连篇的话，那是很难在彼此之间建立起良好信任关系的。

为迎合对方而说谎 如果有人问：“你不认为这件衣服的尺寸对我来说很合适吗？”

”对方一般的应答为：“是啊，真的很合适。

”如果有人问：“能先借我一万元吗？”

<<识破谎言>>

到月末我就还你。

” 对方一般会说：“可以，没问题。

” 虽然内心很讨厌，但是很多人还是要强迫自己作出附和的姿态或者说些对方期待的答案。

团队生活中，人们都想和周围的人和和睦相处。

为此，某种程度上冠冕堂皇的客套话是必不可少的。

如果不在某种程度上附和他人的话，人际关系是很难和睦的。

然而，不管内心多么讨厌，都要一味地迎合对方的话，自己肯定会感到不快，而且内心还会有种无形的压力。

社会心理学中将人们这种试图和对方和睦相处的心理倾向称为“亲和需求”。

大多数人肯定会对一味地附和别人感到厌烦。

不管和谁相处，总是感到自己孤独无助。

这就是为了维护良好人际关系所要付出的代价。

人们都有相互亲近的心理倾向，所以就会针对所遇到的不同对象来探寻彼此的共同点，以求和对方保持良好的人际关系，即心理学上说的心理近接性。

自己感到容易亲近的人，肯定是和自己性格相似，并且十分友善的人。

那么在对方还没有率先表示友善的时候，我们就要积极地协力共事，和对方保持一致的语调，并且向对方表露出彼此的一致性、相像性，向对方传递一种“咱们真是英雄所见略同啊！”

”的意思。

然而，实际情况常常是，我们尽管和对方有部分相同、相似之处，但还是有其他很多不同的地方。

如果一味地压抑自己的意见不说，总是迎合对方的话，那么就不会有人相信他还有决断力。

还有，不愿自暴自弃的人以及意志力很强的人常常做些令自己非常讨厌的事情。

留意于对方的真实动机，虽然对方为了得到你对他这些作法的认同而奉承自己为“老好人”，但是有必要为了不讨人厌而一味地迎合其无理需求吗？

在对方看来是志趣相投的人，为了事实上不成为可能只是具有利用价值的工具，就应该努力叫人们认为自己值得信赖。

即使是为了亲近对方，也不能对他(她)有求必应。

只要是自己认为无理的事情，就要坚决予以回绝。

如果了解对方的真实想法，就要杜绝一味地附和对方思路的作法，而是要坚持自己认为正确的主张。

如果你这样做了，而对方又有意疏远你的话，那就说明对于他(她)来讲，你已经没有什么利用价值了；相反，如果即使是你双方有时意见相左，时而还会拒绝对方的请求而彼此的关系并没有因此而疏远的话，就足以证明你在重大事件的决策方面还是很有主见的。

与一味地附和对方而总是说些违心的谎言这种作法相比较，真实地表达自己的意见、想法，更能使友谊地久天长。

还有，真实地表达自己的想法，勇于说出自己意见的人，同样可以遇到志同道合的朋友。

是谁在撒谎？

——说谎者悖论 所谓的“克里特人爱说谎”这样的古训，可以作为人类社会自古以来就存在说谎之风的例子。

传说有一个旅行者走在通往正直村的旅途中，眼看就要到达目的地，而且近得都可以看到村子的大门了，结果这时前面出现了一个岔路口，一条路通往正直村，另一条路则通往谎言村。

在各村的村口都有一个来自本村的人在把守。

如果有来访者询问的话，他们就回答：“你只能问一个问题，而且我也只说一个答案。

如果到那个时候，你还不知道要走哪条路才能到自己想去的那个村子的话，你的姓氏将会被除掉。

” 当然，居住在正直村的人只讲真话，而居住在谎言村的人则只说谎话。

因为只允许问一次某某村该怎么走，所以如果你是那个旅行者的话，该如何提问呢？

如果试着问：“哪一个正直村呢？

<<识破谎言>>

”那么就很难分清楚哪个人是来自正直村的，而哪个人来自谎言村的。

其实正确的问法应该是：“你是来自哪个村子的？”

”如果那个村人是来自正直村的话，他肯定会说正确的答案，如果是来自谎言村的话，结果就相反了

。

另外，值得一提的是被称之为厄匹门尼德逆理的“说谎者悖论”。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>