

迅速识破谎言，瞬间改变命运

谎言是我们必须面对的现实
人为什么会说谎
谎言为什么能得逞
经验有时不管用
说谎是人类天性的表露



谁也骗不了你

——如何识破谎言

翟文明 著

别上领导承诺的当，承诺往往是空头支票
避免成为领导欲望的牺牲品
小心同事“忽悠”你，你在职场中扮演什么角色
看透下属本性的7种方法
如何辨别真假朋友，突然的热情意味着什么
关键时刻装傻的人
谎言是男人进攻女人的利器
赠品是免费的午餐吗
.....



华文出版社

如果你无法阻止别人说谎，那就学会永远不上当 一本帮你在第一时间快速而准确地识破谎言的书

3分钟识破谎言，5分钟看透人心，练就识人的眼力和心力，读懂人性的真相，掌控人际交往主动权，做人际博弈中的赢家

本书系统地考察了谎言产生的社会背景、说谎者的心理状态以及不同情况下的谎言，全面揭示了充斥在我们生活各个角落里的各种各样的谎言，从办公室到政治舞台，从日常生活到商业竞争，从同床共枕的爱人到一面之缘的路人，从朝夕相处的同事到相谈甚欢的朋友……书中不光提供了快速有效地识破谎言的技巧，还将告诉你什么时候需要看穿但不点破谎言，什么时候需要高明地说谎——这不仅是一种智慧，更是一种人生的境界。

责任编辑：杜海泓

封面设计：王明贵

ISBN 978-7-5075-2712-4

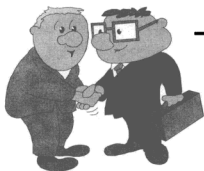


9 787507 527124 >

定价：24.00元

谁也骗不了你

——如何识破谎言



翟文明 著

华文出版社

谁骗不了你

PDG

图书在版编目(CIP)数据

谁也骗不了你——如何识破谎言 / 翟文明著. —北京: 华文出版社, 2009.6
ISBN 978-7-5075-2712-4

I. 谁… II. 翟… III. 谎言-心理学分析 IV. C912.69

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 098473 号

书 名: 谁也骗不了你——如何识破谎言

标准书号: ISBN 978-7-5075-2712-4

作 者: 翟文明 著

责任编辑: 杜海泓

封面设计: 王明贵

文字编辑: 黎 娜 袁村野

美术编辑: 刘欣梅

出版发行: 华文出版社

地 址: 北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwcbs.com.cn>

电子信箱: hwcbs@263.net

电 话: 总编室 010-58336255 发行部 010-58815874

经 销: 新华书店

开本印刷: 北京中印联印务有限公司

720mm × 980mm 1/16 开本 18 印张 210 千字

2009 年 9 月第 1 版 2009 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 24.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与发行部联系调换

与谎言共处的智慧

在我们生活的世界中，到处充斥着谎言。无处不在的商业广告，如影随形的“场面话”，张口即来的蒙蔽，处心积虑的欺诈……即便是我们欣赏的文学和艺术，也极有可能在相当的程度上不过是个谎言。至于历史和娱乐圈，那简直就是谎言的集中营，各种各样的谎言轮番上台表演。有人说：“这个世界建立在谎言之上，我们始于谎言，也以谎言告终。我们的大部分生活都与谎言为伍，自欺欺人。”

在社会中生存，很多时候我们不假思索地说谎，几乎出于本能。在众多社交场合，谎言被运用得炉火纯青，仿佛只有说谎，社交活动才能更有效、更顺利地进行，否则，说话“傻实在”，反而会让交往双方都感到尴尬和难堪。在日常生活中，我们也具备说谎的能耐，为了保护自我，为了安慰家人和朋友，为了长面子，为了获得利益……总之，我们不乏说谎的理由。

人是相当奇怪而又矛盾的动物，大部分时候，我们自己说谎脸不红、心不跳，而一旦发现别人说谎却极度反感，因为在我们的主流价值观里，诚信才是人们倡导的美德，而谎言往往是道德低下、

行为齷齪的同义词。

其实谎言也有好坏之分，我们日常生活中那些无关痛痒的谎言在很多时候不过是一种语言游戏，虽然我们隐瞒了事实的真相，但并没有人因此而遭受任何损失。与此相反，社会中还有很多人的谎言却极具杀伤力，有时甚至是带有毁灭性的。比如某男士对某女士进行感情欺骗，如果在欺骗结果造成之前没有被识破，那么很有可能会给那位女士带来难以愈合的伤口；又如小人造谣生事，无中生有，对别人进行攻击，如果不能识破他的谎言，肯定有人会被他的流言所伤；再比如，职业骗子打着行善的幌子到处招摇撞骗，如果被蒙蔽，结果也一定非常惨……诸如此类的谎言数不胜数，但它们有个共同的特点，就是具有欺诈性，以损人利己为目的。这是谎言家族中最恶劣、最让人憎恶的一种。

于是，懂得如何识破谎言，准确地说是洞悉别人的谎言，特别是欺诈性的谎言，而不被别人识破，便成为一种处世的艺术。

想要精通这门充满智慧的艺术吗？那么你有必要了解一下这本书。本书作者系统地考察了谎言产生的社会背景、说谎者的心理状态以及谎言的几张面孔，全面揭示了充斥在我们生活各个角落里的各种各样的谎言，从办公室到政治舞台，从日常生活到历史事件，从同床共枕的爱人到一面之缘的路人，从朝夕相处的同事到相谈甚欢的朋友……本书将为你呈现谎言包裹下的真实世界，让你看清世界的真实面目。但这还不是作者的目的，让你懂得如何识破谎言只是第一步，本书更深的用意在于让你更好地与谎言共处。本书要说的不光是识破谎言的技巧，还将告诉你什么时候需要看穿但不点破谎言，什么时候需要高明地说谎。这不仅是一种智慧，更是一种人生的境界。只有彻底读懂了这门处世艺术，你才能在谎言的世界里游刃有余，规避谎言的危害，畅享谎言的乐趣。

目 录

第一部分

什么是谎言

1

没有谎言就没有真理。

——佚名

第一章 谎言是我们必须面对的现实 2

- 谎言的定义 2
- 说谎是人类天性的表露 3
- 说谎，社会角色的要求 5
- 谎言的5张面孔 6
- 测试：你有几张面具 9

第二章 人为什么会说谎 11

- 利益的驱使 11

人际关系的需要.....	13
善意的欺骗是一种疼爱.....	15
测试：你说谎的倾向有多少.....	17

第三章 谎言为何能得逞 19

有欲望就会有陷阱.....	19
爱心不设防.....	21
爱情让人迷失.....	22
别人犯错，我也跟着犯错.....	24
经验有时不管用.....	26
测试：你欲求不满了吗.....	27

第二部分

读懂你周围的人

29

真正的伪君子已经无法觉察自己在行骗，因为他是一个“真诚”的说谎者。

——纪德

第一章 别上领导承诺的当 30

亲民的姿态，不过是廉价的感情投资.....	30
承诺往往是空头支票.....	31
避免成为领导欲望的牺牲品.....	34
测试：你是冲动的人吗.....	36

第二章 小心同事“忽悠”你 39

林子大了什么鸟都有.....	39
识破口是心非的同事.....	41
刺破吹嘘的泡沫.....	43
防备挑拨离间之人.....	45
当心被人利用.....	47
对待城府太深的同事.....	48
测试：你在职场中扮演什么角色.....	49

第三章 当心下属蒙蔽你 51

做一个火眼金睛的上司.....	51
试探谁是“马屁精”.....	53
小报告信不得.....	54
下属可能蒙骗你.....	55
看透下属本性的7种方法.....	57
测试：你是个八面玲珑的人吗.....	59

第四章 如何辨别真假朋友 60

朋友也有真假之分.....	60
日久见人心.....	62
突然的热情意味着什么.....	64
必须提防的5种“朋友”.....	66
测试：狐朋狗友，还是患难之交.....	68

第五章 不得不防的小人 70

你不可不知的小人.....	70
---------------	----

小人生存法则.....	71
流言止于智者.....	73
把小人控制于股掌之间.....	76
谨防小人变脸术.....	78
测试：你怎样对待小人.....	80

第六章 如何对待这些人 82

惯于恭维的人.....	82
善于伪装的人.....	84
外表愚钝的人.....	85
关键时刻装傻的人.....	87
过于谦虚的人.....	88
神秘兮兮的人.....	90
装糊涂的人.....	91
测试：你上当的可能性有多大.....	93

第三部分

浪漫的欺骗

95

爱情告诉我们，事情并非人们说的那样真实动听。

——乌克兰谚语

第一章 男人的谎言 96

谎言是男人进攻女人的利器.....	96
-------------------	----

男人的承诺,谎言的代名词.....	98
谎言背后还有更大的谎言.....	99
男人俱乐部——相互掩盖不忠的事实.....	101
男人说谎的讯号.....	103
点破男人的谎言.....	105
男人常用的谎言词典.....	106
测试:谎言与爱情.....	108

第二章 女人的秘密 109

她喜欢上你了吗.....	109
“我会打电话给你的”.....	110
说分手不过是想被挽留.....	112
眼泪背后的欺骗.....	114
听懂女人的话外音.....	115
女人常用的谎言词典.....	118
女人的说谎心理.....	120
测试:在别人眼中你是表里不一的人吗.....	122

第四部分

123

现实生活中的骗局

职业骗子总以为别人会骗他,因为他总在骗人。
所以,这样的骗子从来不相信会有不骗人的人。

——阿纳托利·巴尔巴卡鲁

第一章 当商家瞄准了你的口袋 124

瞄准钱包的微笑服务.....	124
赞美是为了把东西卖出去.....	125
打折、减价真的实惠吗.....	126
优惠、返券——商家的连环计.....	127
赠品是免费的午餐吗.....	129
不给发票暗藏玄机.....	130
“假一赔十”——虚假的悬赏广告.....	132
测试：从体检结果看你的上当指数.....	133

第二章 天上掉馅饼，不过诱饵而已 135

打着义诊幌子卖假药.....	135
免费服务，请君入瓮.....	137
中奖了，还是中圈套了.....	138
网上陷阱须留意.....	140
“幸运读者”的欧洲之旅.....	142

第三章 职业骗子的骗术 144

掉钱包的调包计.....	144
迷信骗局.....	145
撞车苦肉计.....	146
告急电话的真相.....	148
“爱心”陷阱.....	149
“双簧”背后的骗局.....	151
测试：“女游族”外出被骗指数.....	153

第五部分

真相往往是被掩盖着的

155

什么是历史？不过是编造的谎言罢了。

——拿破仑

第一章 被加工过的历史 156

- 历史是个任人装扮的小姑娘.....156
- 胜者为王败者寇.....158
- 百慕大三角虚构的奥秘.....160
- 女兵林奇——人造的英雄.....163

第二章 喧嚣的背后 167

- 明星是如何制造出来的.....167
- “曲别针换别墅”——童话还是骗局.....168
- “口水战”——自导自演的炒作戏.....170
- 娱乐圈中的7大谎言.....171
- 作品是如何卖出去的——艺术家的名利谎言.....173

第六部分

破谎有术

175

当某人说谎时，你就假装相信他，他终会露馅。

——叔本华

第一章 说谎者的心理 176

什么样的人爱说谎.....	176
负罪恶感——说谎的代价.....	178
谎言都怕被戳穿.....	179
借口只能用来搪塞.....	181
测试：信用卡的谎言分析.....	182

第二章 察言观色识破谎言 184

眼睛是台测谎仪.....	184
观察对方的面部表情.....	185
强装的笑脸，说谎的迹象.....	187
从手势看他是否在说谎.....	189
从词汇和话题看破他.....	190
谎言往往这样开头.....	192
真意总是在言外.....	195
听懂别人的场面话.....	198
测试：你能仔细观察吗.....	199

第三章 学几招破谎术 201

堵住说谎者的嘴.....	201
釜底抽薪的论证法.....	203
抽掉谎言的支柱.....	204
解除对方的心理戒备.....	206
将计就计破谎言.....	207
让说谎者自乱阵脚.....	209

问出对方的真心话.....	211
利用心虚辨谎言.....	213
利用证据揭穿谎言.....	215
识破离间术.....	216
测试：你的破谎能力有多高.....	219

第七部分

巧妙利用谎言

221

机智的谎言胜过粗俗的实话。

——俄罗斯谚语

第一章 说谎不一定不好 222

给自己镀上一层保护色.....	222
照顾别人的情绪.....	224
融入社交环境.....	226
谎言引爆人的潜能.....	227
你必须学会说谎.....	229
测试：测测你的说谎水平.....	231

第二章 识破但不揭穿谎言 233

不要让对方知道你已看破他的谎言.....	233
聪明反被聪明误.....	234
不点破谎言方能利用谎言.....	236

不动声色，暗度陈仓.....	238
假痴不癫，委曲求全.....	239
等待时机，适时出手.....	241
测试：你的心机有多深.....	242

第三章 如何高明地说谎 244

谎言“摄心术”——利用人的欲望.....	244
把动机隐藏起来.....	246
为虚荣心设计谎言.....	247
虚设一条底线.....	250
巧妙运用虚张声势.....	252
以假乱真，迷惑对手.....	254
自导自演双簧戏.....	255
在合适的时候撒合适的谎.....	257
借“谎言”走下台阶.....	259
韬光养晦，不露锋芒.....	261
放低姿态，以诈取诚.....	263
正话反说更有效.....	264
制造戏剧性，增强吸引力.....	265
以情动人，以情制胜.....	267
明哲保身，远离是非.....	269
难得糊涂，把握主动.....	270

第一部分

什么是谎言

没有谎言就没有真理。

——佚名



谎言与真理

谎言是我们必须面对的现实

谎言的定义

对谎言我们都不陌生，谎言渗透我们生活的每一个角落，我们可能时时处处都需要与谎言共处。法国的沃尔纳格说：“人人生来都是纯真的，但每个人死去时都是说谎者。”然而我们真正了解谎言吗？它是什么？它是如何产生的？它以何种面孔与我们相遇？我们又该以怎样的姿态来面对它？

德国心理学家休特林说：“谎言就是为了达到自己的某种目的，而对别人进行的某种欺骗，是一种有意识的虚假性发言。”从中我们可以看出，谎言一定具有虚假欺骗的意味。说谎者在说谎时，对事情的真相进行了一定程度的隐瞒或扭曲，其目的就是想误导别人的判断。我们小时候耳熟能详的故事“狼来了”，就是说谎的最佳注解。放羊的小孩明明没有发现狼的身影，却大呼“狼来了”，目的就是想要误导山下劳作的农人上山来打“狼”，满足自己捉弄他人的心理需求。“狼来了”显然是对真相的扭曲，毋庸置疑是谎言。



除了传递出来的信息与真相不符，带有明显的欺骗性，谎言往往是说谎者有意识的行为，即在有心理准备的情况下把谎言当做真相来说。比如二战时期，希特勒手下臭名昭著的宣传鼓动家戈培尔有过一句最著名的话：“谎言重复一千遍就是真理！”他整天称亚利安人是优秀人种，说犹太人有一个天大的阴谋，就是要毁灭德国，久而久之，德国人民也就相信了。二战的悲剧就是在谎言中酿成的。

在现实生活中，谎言与我们可谓须臾不可分。我们的爱人、朋友、同事及素不相识的人，在与我们的交往中，常常说一些谎言。我们自己在社交活动中也时常因为种种原因有意无意地说谎。

说谎是人类天性的表露

人人都会说谎，这是一个毋庸置疑的事实。世界上不会说谎的人大概只有三种：圣人、白痴和婴儿。说谎可以说是人类天性的表露。

一个刚学会说话的小孩，为了获得母亲的一个亲吻，为了获得一块香甜的糖果，他也可能会说上一个谎。

一个年年都是“三好生”的小学生，为了获得一次和同学去郊外野餐的机会，他会理直气壮地告诉父母，周末的作业习题他都已经完成了，而事实上他才做了一半。

一个品学兼优的女中学生，为了在周末下午和同学一起去看《泰坦尼克号》，她会红着脸告诉父母，她要和同学一块儿去买书。

一个刚毕业不久的大学生，进了一家声名显赫的大公司，感到春风得意，对着艳羡不已的朋友夸口说他一个月的薪水有多少多少，而事实上他的薪水只有他说的一半。为了面子，他撒了谎。

.....

说谎的例子在生活中比比皆是。有位西方哲人说过，社会就是

由谎言组成的，人与人之间就是互相欺骗的关系。

这句话显然是过于偏激了。但不可否认，说谎的确是人类日常生活中的一个重要的组成部分。只要稍稍留意一下，就会发现在我们的生活中，谎言如同秋天的落叶一样遍地都是。

《圣经·创世纪》记载：上帝创造人后，让其生活在富饶美丽的伊甸园中。蛇诱骗夏娃说吃了智慧树上的果实，惹怒了上帝。

《创世纪》是关于人类起源的故事。但是我们从中看到的除了人类的起源，还有谎言的起源。从这里，我们可以看出，人类自童年时起，就无师自通地开始说谎了。

说谎，也许是人类的一种天性。小孩从会说话时就开始说谎，当他吃东西的时候，你向他索要，他会把东西藏到背后，对你说：“没有了！”这是一种天真的谎言。

儿童心理学家从心理学的角度研究谎言的产生，他们中有些人认为，说谎是出于人性中趋利避害的本能。当实话实说会带来利益损失的时候，人自然而然就开始运用谎言。一个不小心打碎了花瓶的孩子，一旦想到母亲的斥责打骂，当然会不由自主地琢磨是不是把责任转嫁到小花猫身上。另一类谎言起源于教育失当，低龄儿童（4岁以下）自我意识还没有形成，还不能将自己的想象和事实完全区分开，于是在描述事实的时候往往加入自己的幻想。假如这种混合式的表达产生有利的结果，又没有得到及时的更正，儿童的行为就会被强化，长期的强化将使说谎成为行为习惯固定下来。

在我们的社会生活环境中，诚信是社会倡导的主流价值观，说谎往往被人们认为是道德败坏、品质低劣的表现。有良知的说谎者往往会因为自己的谎言而深受良心的谴责。但一位知名的心理学家却说：“说谎是人的一个十分重要的特点，是人类生活中不可缺少的一部分。也可以说，说谎是人类区别于其他动物的一大‘本



能’。”也有研究结果表明，多数人每天大约撒两次大谎，1/3的谈话中有某种形式的假话，4/5的假话没有被发现，80%以上的人为了保住职位而说谎，60%以上的人至少对他的伴侣说过一次谎。

现在我们知道了，谎言的历史与人类的历史一样悠久，而谎言的运用范围之广、使用频率之高也让我们惊讶。现在你是否明白为什么有些时候你会不自觉地运用谎言来为自己开脱？是否能够理解你的社交对象有时向你说谎？



谎言是出于人性中趋利避害的本能。

说谎，社会角色的要求

从古到今，诚实一直被认为是人类的美德，各种社会准则、伦理道德、法律法规、宗教教义、书籍报刊都把诚实奉为至高无上的美德。人们从牙牙学语开始就接受关于诚实的教育，然而却往往与谎言相伴终生。

社会学家也把谎言作为研究对象，他们认为有些谎言实在是出于不得已，虽然人本身并不想说谎，但是社会角色却迫使人不得不说谎。个人在社会中的角色定位决定了人如何思维以及如何表达。

一个孩子不小心摔破了妈妈心爱的杯子，妈妈追问的时候，他如果承认是自己摔碎的，免不了要招来一顿训斥，但假如他这时撒个谎，说是小花猫干的，妈妈就不会责备他了，甚至还可能关切地提醒他别让碎瓷片划破手脚。你看，同一个错误，诚实和谎言却带来截然

相反的效果。人都有趋利避害的心理，在这种情况下，我们当然不假思索地选择用谎言来保护自己。

鲁迅先生说过一个故事。从前有人生了个儿子，大家赶紧去道喜。一个说这孩子面相好，长大了一定能做官。另一个说，这孩子长大后一定能发财。众人七嘴八舌，尽挑好听的说。主人听得心花怒放，忙用酒肉款待他们。此时，来了一个人，他说，这个孩子长大后一定会死。结果主人大怒，用乱棍将其赶了出去。

很明显，前面那些人所说的奉承话大多都是谎话，只有最后那句话才是真话，却为大家所不能容忍。同样的道理，人要在社会中生存，而不是被乱棍逐出，很多时候需要掌握一些说谎的技巧。谎言也不一定都是恶意的，有些无关痛痒的假话不过是说话人为了避免不必要的麻烦或减少人际交往中的尴尬而说的，不会造成什么危害。在更多的时候，尤其在利益面前，人们也常常使用说谎这一手段。有人说“利益是谎言的母亲”，在社会生活中，每个人都希望自己生活得更好一点，保全自己的既得利益，同时获得更多、更大的利益。在这个过程中，不可避免会产生利益的冲突，这时谎言往往就能派上用场。其实大可不必大惊小怪，出于趋利避害的需要，谎言不过是一种手段而已，而且是在多数情况下比较奏效的手段，否则它怎么能够被运用得如此广泛呢？

在竞争日益激烈的社会环境中，越来越多的人在处理人情世故的时候，选择了寻找借口和编织谎言的方式，可以说，谎言是人类天性在社会欲望和利益交错的环境中的必然产物，也是社会角色对人的要求。

谎言的5张面孔

根据说谎的目的和结果，谎言分为无恶意的谎言、恶意的谎



言、有益的谎言、欺骗性谎言和娱乐性的谎言。

无恶意的谎言是社会结构的组成部分，可以避免人们用冷酷、严峻、痛苦的事实的情感上互相伤害和侮辱。这一类谎言在我们的日常生活中被广泛运用，最常用的一些场面话就是这个队伍中最活跃的一分子。

在刚开始投入一份新的工作时，老板问起感觉如何，我们多半会笑笑说：“还不错。”无论如何也不会告诉他压力很大，或是“真担心无法胜任”之类的实在话。

又比如说，你应邀参加一次聚会，但你感觉索然无味，因而打算提早告辞。此时你是实话实说“跟这些无聊的客人在一起真令人厌烦，我要马上离开”，还是撒个无恶意的谎言“公务缠身，不得不提前离开，实在抱歉”？

这些谎言，可以说是社交活动的润滑剂，本身没有任何害处，不会有任何人因为这些话的不真实而蒙受损失，相反，它避免了人际交往中的尴尬。

这类人并没有很大的恶意。无恶意的谎言是我们日常生活中使用得最频繁的一类谎言。

妻子腿短，她问丈夫：“你是不是希望我是个身高腿长的姑娘？”她说的确实不错，可她的丈夫如果照实回答，肯定会伤她的心，因为身材矮小是天生的，无法补救。丈夫可以将事实修饰一番来回答，他可以说：“如果我真想找高个儿的，我早就和那样的女人结婚了。而实际上并非如此，我娶了你，我就要你这样的。”

这样的回答肯定会让妻子满意，因为丈夫强调了他更爱妻子具有的比长腿美女更有魅力的特质。

人有时候就是这样，真话会让他难以接受，或者至少是心存不快，但如果你在无关紧要的小事上说一些善意的“谎言”，往往会

收到较好的效果。

有益的谎言有时用于帮助别人。例如，一个农民帮助犹太人躲避纳粹追踪，在被问及屋里是否有犹太人时说谎，这被视为勇敢的举动。医生对病入膏肓的病人说谎，你可以说这是侵犯了患者的知情权，但毫无疑问，对于某些病人来说，医生的有意的谎言可以激发他继续活下去的信心。

有益的谎言很多时候是一种善意的欺骗，它是生活中的一道风景，表现了人与人之间的关怀和照顾，演绎出了很多动人的故事。

与善意的谎言相反，有一种谎言是专门误导、陷害别人的，它体现了人性中阴暗、自私的一面，它就是欺骗性谎言。欺骗性谎言是最恶劣且最危险的，因为这类说谎者往往是从个人利益出发，故意伤害对方或占别人便宜。

一个叫露西的女孩，曾被她的女伴提醒要当心一个正在追求她的男人。露西是个单身母亲，很少参加社交活动。有一次，她偶遇她儿子的一个小伙伴的父亲，他是个单身爸爸，看上去人很好、很细心、有智慧并且幽默。最重要的是，他对她有好感。她喜出望外。但她的朋友达姬迅速阻止了这段正要升温的感情。达姬告诉露西，这个男人是出了名的专门玩弄女性的花花公子。由于露西很在意自己未来的丈夫对自己儿子的态度，所以在选择伴侣时一直比较谨慎。听了达姬的提醒，露西便开始对他避而不见。一周以后，露西却在购物中心碰到了他，而靠在他怀里的正是得意的达姬。

恶意的谎言一般是为实现带有恶意的目的，或为了报复，或为了从中获利。如记者热衷于向八卦小报和杂志贩卖绯闻，明知道是无中生有，但为了从中受益，还是制造了谎言。在竞争激烈的商界、政界和娱乐界，恶意的谎言被应用得尤为充分。说谎者传播恶意的谎言，毁坏对手的品德和名声，通常会导致长期的毁灭性结果。例



如，某个公司传播其商业对手资金周转困难的假消息，政客造谣说某个政治对手的生活作风有问题，甚至造谣说他的情敌染有性病或有恋童癖。最为恶毒的是，无耻和荒谬的谎言重复的次数多了，人们就会视其为真理。

除了以上的几种谎言，人们在开玩笑的时候，也时常借助谎言来取得幽默和逗乐的效果。娱乐性谎言其实就是一种语言游戏。

比如几年前，美国东部发生历年来少见的大寒流，气温下降到零下30℃，交通中断，人们被迫停止工作，于是美国电视上的脱口秀演员说总统在白宫冷得把重要的机密文件都放进壁炉里烤火取暖。这简直是天大的谎话，没有人要你相信，也没有人受到伤害，不过是开个玩笑，博你一笑而已。

这是一种娱乐性谎言，只为逗人们开心。每年的愚人节就是专门为这样的谎言提供的一个“肆无忌惮”的机会。



德国诗人里尔：人的数量虽然很多，但人们使用的面具更多。

测试：你有几张面具

德国诗人里尔可有句名言：“人的数量虽然很多，但是人们使用的面具更多。原因在于每个人都拥有好几张面具。”其实，人类社会原本就是具有多面性的，从特定的角度观察，它具有里外两种不同的类型。

请选择“是”或“不是”回答下列问题：

1. 认为一直都正直地讲真话并不是最好的。
2. 当一个有能力的人遇到挫折的时候，你不会乐于给予其无私的帮助。
3. 如果对自己不利，就不会讲真话。
4. 在人的一生当中，仅次于健康的东​​西是金钱。
5. 只要有正当的理由，纵然说谎也无伤大雅。
6. 为了能够赚更多的钱，可以不择手段。
7. 请别人办事的时候，考虑最多的是这个人是否值得信赖。
8. 尽管有些行为不道德，但是有时也必须这样做。
9. 控制、操纵别人的好办法是向对方提供其感兴趣的信息。
10. 比起那些地位显赫但不诚实的人，那些虽然没有取得什么丰功伟绩却坦荡正直的人更好些。

测试解析：

首先，看一下你选择了多少个“是”。如果选择了七个以上的“是”，那么说明你很可能具有双重人格，也就是说你有说谎的倾向。

上述题目回答“是”越多，说明这个人越是表里不一，为达目的的不择手段的倾向也越明显。这种倾向强烈的人，万事以自己的利益得失为思考依据，对自己有利的事情就关心在意，为了出人头地而不惜违心地说谎行骗，很少顾及别人，所说所做的一切都是以自我为中心进行的。





第二章

人为什么会说谎

利益的驱使

英国哲学家罗素说：“欲望是人类行为的源泉，需要是产生行为动机的基础。”

生活在现实社会中的人，都有各种各样的需要。我们从事不同的工作，付出各种各样的努力，都是为了满足自己各方面的需要。一旦需求膨胀，通过正常手段无法获得，或者资源稀缺，竞争激烈之时，人们往往会借助一些策略来达到自己的目的，制造谎言误导对手的判断无疑是个不错的选择。

这种情况在古代军事和西方政治领域十分常见。

人类在历史上经常处于战争状态，所谓成者为王败者寇，战争是最直接的争夺利益的手段。谁能在战争中取得胜利，谁就能在利益分配中占据主导地位，使自己的利益最大化。因此，欺诈顺其自然地成为战争中最常用的手段之一。

西方有一句格言：“在爱情和战争中，一切都是合理的。”中国古代著名的军事思想家孙子说“兵者诡道也”、“兵不厌诈”，“诡道”与“诈”就是明目张胆地说谎。古今中外的战争，从中国的楚汉之争到西方希腊史诗中的特洛伊木马，都充满了谎言。可以说，不懂得诡诈和骗术的将军是愚蠢的将军，最后必然落得一败涂地，乃至

身家性命难保，西楚霸王项羽自刎乌江便是其中一例。

乔·金尼斯在他的书中说：“政治从某种意义上讲一直就是一场欺骗的竞技。”这句话虽然有些偏激，但也从一定程度上揭示了西方政坛上谎言与欺骗的普遍存在。

为利益而说谎，这恐怕是天下谎言最多的来源由头。天下没有不自私的人，有时是为了钱财，有时是为了前途，还有很多时候是为了维护既得利益或是自己的尊严。俗话说：“人不为己，天诛地灭。”大多数谎言的本质就在于让自己获得更多的利益，或者是保护自己已经获得的利益。从这个意义上讲，只要人有自私的想法，谎言就将存在于我们生活的每一个角落。

在西方的总统竞选过程中，我们经常能看到政客们慷慨激昂地向民众承诺各种福利或优惠措施，但事实上，他当选后却自食其言，国家状况和人民的生活并没有得到改观。

某些政客就这样利用谎言赢得民众的信赖，使自己获得选票。美国波灵顿俱乐部每年举办一次说谎大赛，什么人都可以参加，唯独拒绝政客，理由是他们认为政治家是“职业说谎家”。

除了政客和军事家们在政治或历史的舞台上以谎言为武器，获取利益之外，在我们的日常生活中，为了保护自己的利益不受侵害，有时也免不了借助一下谎言的力量。

法国著名女高音歌唱家玛·迪梅普莱有一处美丽的私人园林，每到周末，总会有人到她的园林摘花、捡蘑菇，有的甚至搭起帐篷在草地上野营、野餐，弄得园林一片狼藉，肮脏不堪。管家让人在园林四周围上篱笆，并竖起“私人园林，禁止入内”的木牌，仍无济于事，园林依然遭到践踏和破坏。于是，玛·迪梅普莱就让管家做了几个大木牌立在各个路口，上面醒目地写着：“如果在园林被毒蛇咬伤，最近的医院距此150公里。”从此，再也没有人闯入她



的园林，保护园林的难题就这样解决了。

人际关系的需要

“虽然我们说说谎是不好的，但也并不是说时时处处都要讲真话。”这是流传于西方的一句格言，在很多人际交往的场合都适用。

丈夫给妻子买了一件衣服，颜色和款式都不符合妻子的心意。如果她对丈夫讲真话，告诉他：“你买的衣服太糟糕了，我一点都不喜欢。你看这颜色太难看了，这种款式早过时了……”这样的话除了让丈夫难堪，造成两人的不愉快，恐怕再没有其他的作用了。但是如果妻子此时撒个小谎，说自己非常喜欢这件衣服，就能避免不愉快了。

再比如，有同事邀你去喝酒，而你自己不愿前往。这时你最好找个借口，说：“不好意思，我刚约了朋友，抽不开身。”如果你如实相告：“我不喜欢你，不愿意跟你一起去。”这无疑会损害你与他人的关系，对你造成不利的影响。

人人都有和他人和睦相处的需要，社会心理学家称之为“亲和需求”。在社会交往过程中，想要人际关系和谐，某种程度上冠冕堂皇的客套话是必不可少的。如果你非常尖锐、不留余地、不懂得变通，时时处处僵硬地恪守诚实原则，只会让别人难受，也让自己难受。如此，在社交场合，你无疑是不受欢迎的。

一些小小的谎言，除了满足交往双方的“亲和需求”，也能给别人留个好印象，特别是在初次见面的时候。

生活中常常看到一些现象：年轻姑娘在去公共场合之前，总要精心化妆，细心选择服装，将自己打扮得光彩照人；年轻小伙子在去某单位求职时，也往往会刮去杂乱的胡须，理出一个漂亮的发型，穿上熨得笔挺的衣服，尽可能地使自己显得英俊潇洒；有朋自

远方来，做主人的通常会把房前屋后打扫得干干净净，把里里外外收拾得整整齐齐，然后满面春风地迎客人进门。

从化妆到服饰，从发型到着装，都显示出我们对外貌的关心，这实际上也是对我们自身印象的关心。在人际交往中，我们每个人通常都会以适当得体的语言和非语言行为来表现自己，以期给对方留下一个良好的印象。而且，不管是外观上还是性格上，都会尽可能展示自己的可爱和迷人之处，把自己的优点发扬光大，把缺点和不足加以掩饰。从某个意义上说，我们每个置身于社交活动中的人，或多或少都戴上了一定的面具，希望向交往对象呈现最完美的自我，我们对个人的信息进行了处理，隐藏了真实的自我，过滤了自身的不足。可以说，这在一定程度上，多少带点谎言的味道。

法国思想家拉罗什富科说：“任何场合中的任何人都想给别人留下自认为较为合格的印象，于是人人都伪装自己的面貌和外表，故此社会就是一个被伪装过的世界。”

如果说我们的生活不需要谎言，那好吧，就让年轻的女士蓬头垢面地和你相见吧，当你到朋友家拜访时，让满地的垃圾和小孩的尿布迎接你吧。如果真是那样，我们的社会交往还能愉悦地进行吗？如果你的回答是否定的，很好，你一定知道人们进行“形象整饬”的原因了，就是为了让自己的看起来更体面，给你留个好印象。

除了让自己看起来更具亲和力，给交往的对方留下好印象，有些虚荣心较强的人，在与他人交往的过程中，也常常借助谎言来给自己脸上贴金，靠谎言来增长自己的脸面。

2007年3月，江苏省某中学接到了来自北京的喜报——学校的某同学考上了哈佛。喜讯在当地引起了轰动，当地报纸、电视连篇累牍地对其做了报道。6月11日，县团委送来7000元助学款，乡镇领导也敲锣打鼓赶到这位同学家，赠送7000元助学奖金。



然而，强烈的质疑声也逐渐蔓延。一网友称：“如果真的被哈佛录取，他应有录取通知书、经济资助安排、个人账户、哈佛电子邮箱等。”学校不堪外界压力，再三要求这位同学提供证据，但这名学生并没有拿出上述任何一个证明。

在强烈的质疑声中，这位同学终于承认自己并没有被哈佛录取。尽管先前他曾向美国15所大学发出了申请，但均没有被录取。他感觉很丢人，于是就编造了考取哈佛的谎言。不曾想，撒下这个弥天大谎容易，要圆这个谎就困难了。

也许你会耻笑这位中学生的无知和愚昧了吧，他确实玩得有点过火了。但是在生活中，谁没有偶尔利用谎言为自己争脸面的时候呢？当别人问起月薪的时候，你有没有悄悄给自己涨工资呢？当做一件事情失败以后，你是否想尽力隐瞒真相，不让人家看到你的失败呢？

调查显示，21%的人会为了面子而说谎。因为每个人都有向往更美好的生活、希望别人羡慕自己的本能，当这种本能过于强烈的时候，就成了虚荣。虚荣心强的人不能接受自己有哪些方面比别人差，必须要样样比别人优越才能接受自己。当自己某些方面没有优越性的时候，就会想方设法地编造出谎言来抬高自己。随着虚荣心的膨胀，谎言也就越说越多，越说越熟练了，张口即来，把自己说得无比美好和优秀。说到最后，有时候甚至能把自己也蒙骗了，或者说是麻醉了，以为自己真的有那么好了。

善意的欺骗是一种疼爱

谎言，并不都是别有居心、自私自利的，生活中，经常能碰到一些善意的谎言，这些谎言构成的是人生的另一道风景。它丰富了人们生活的情趣，使人与人之间的关系更为和谐，使生活变得更

加愉快和美满。

比如一对新婚夫妻，妻子的手艺不佳，烹饪的菜肴难以下咽，丈夫此时偏要硬着头皮猛吃，边吃边赞“味道好极了”，假装吃得津津有味，这就是夫妻之间善意的谎言。妻子即使知道你是在说谎，也会乐意接受的。

还有这样一个动人的故事：村里有一对夫妻，结婚多年，一直没有孩子。在农村，传宗接代的观念根深蒂固，尤其丈夫还是独子。公公婆婆见儿媳久未怀孕，对她的脸色就不好看了。一年之后，儿媳还是没有怀孕的迹象。于是这对夫妻去医院检查。

第二天，丈夫去取诊断报告。回到家，他神情沮丧地对父母说：“不是媳妇的错，是咱身上的病。”妻听了，呜呜地哭了。这些年，她一直活在公公婆婆的脸色里，现在终于有了结论，再也不用看他们的脸色了。

公公婆婆听到这个消息，从此一蹶不振。婆婆的头发几个月内就白了许多，一下子变老了。他们动员儿子去不孕不育专科医院医治，但是儿子说：“医生说我这病是先天性的，无法医治。”听了儿子的话，他们也死心了。

丈夫打算到民政局领养一个孩子，这样老来也有个照应。他和妻子商量，妻子却不置可否。过了些日子，妻子提出离婚，理由是男人没有生育能力。公婆自知以前亏待了她，现在她提出离婚，也是情有可原的。他们只是担心儿子，一个没有生育能力的男人，注定要打一辈子光棍。丈夫不同意离婚，一次次地劝妻子，他说以前是父母的错，他却从来没有责怪过她，一直在安慰她、鼓励她。妻子不听他的，她对这个家已死心了。她回了娘家，自己在镇上打工赚钱。他常常去找她，劝她回家。但是，几个月后，她向法院提起诉讼。

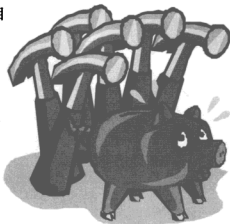


丈夫在接到法院传票的那天，打电话给妻子，说想见她一面。妻子来了，丈夫却给她一本病历。病历是她的，上面写着诊断结论：“先天性无卵巢。”她惊呆了，随即绝望地大哭，泪如雨下。

他说怕她当时接受不了，一直瞒着她。他让她回家，和他一起好好过日子。

这样的谎言，虽然与事实真相不符，但从说谎者的动机来看，是为对方考虑的，暂时隐瞒一些信息是为了避免对别人造成伤害。可以说善意的谎言是爱的另一种表现形式。

尼采曾饱含深情地说：“没有那些善意的谎言，我们没法活下去。”看来，善意的谎言是有足够的理由存在的，因为有时候真相往往是残酷的，善意的欺骗是爱心的另一种表达。



面对残酷的现实，善意的谎言也是一种善良。

测试：你说谎的倾向有多少

请用“是”或“不是”来回答下列问题：

1. 为自己的行为辩解的时候，说过欺骗别人的话吗？
2. 为了博取对方的同情，不惜做过一些有可能伤害别人的事情吗？
3. 假装哭泣，演戏骗过别人吗？
4. 时常欺骗上司和长辈吗？
5. 是不是不容对方辩解，而想说服别人认可自己的主张？

6. 是不是喜欢打听小道消息，收集一些不利于别人的信息？
7. 是不是经常以生病为借口请假？
8. 是否亲近某人就是为了得到他的帮助？
9. 是不是在和别人聊天的时候，试图打探对方的秘密？
10. 和某个人成为朋友后，对方的言外之意能否听得出来？

测试解析：

统计一下你的答案中总共有多少个“是”。

这是美国心理学家巴苏拉设计出来用以检测预计行为的一个测试。如果某人所选答案中有7个以上的“是”，那么这个人很可能具有谋算主义者所具有的说谎倾向。这种人无论做什么都要权衡利弊得失，从不做亏本的事情。

这是一个纯粹的利己主义者，只要是对自己有利的事情，就削尖了脑袋抢着去做，为了达到目的不择手段。谎言自然是他常用的手段，完全不会考虑道德和良心的谴责。





第三章

谎言为何能得逞

有欲望就会有陷阱

俗话说，谎言骗不了老实人。的确，许多人之所以轻信谎言，甚至一再上当受骗，就是因为他们受到了利益的诱惑，不少说谎者正是抓住了这些人财迷心窍、贪图小利等心理，以利相诱，使之觉得有利可图，从而放松戒备和警惕，亦步亦趋地进入说谎者的圈套。

“人见利易忘其害，鱼见食而不见其钩。”其实许多以“利”做包装的谎言，人们只要以“平常心”稍作分析，就不难发现其异常之处，但如果一心只盯住其“利”，被吊起了胃口，就难以考虑其害了。例如，对于市场上形形色色冠以“大减价”名义的促销花招，如果人们只盯住“减价”的幅度，一心想着便宜了多少，生怕错过机会，那么就很难去细究它是在什么基础上减的价，是真正从原价上减下来，还是以前的价格本来就定得过高以便造成大减价的效果，抑或是“原价”本来就是虚构的。只有当人们怀着一颗“平常心”时，才有可能想起那句老话——只有错买，没有错卖。

在大学校园里，常常有各类骗子以某公司或某种产品的校园代理的身份混进学校，对学生进行欺骗。

这天，有个人自称是某知名文具公司的校园代理，混进了学校的女生公寓楼。“我是××文具公司的销售人员，今天来××学校

做产品推销活动。现在卖剩了一批货物，由于运输不便不能运回公司，愿意以每件8毛的价格整批抛售。”诈骗者开门见山，向新生表明自己的来意。说着，她看似随机地打开其中一盒文具给同学验货，而这些其实都是预先策划好的“真品”。“这是名牌产品，质量很好，价格又便宜，自用很划算，用不了这么多可以卖给同学，还能赚点生活费呢。”诈骗者一本正经。新生小敏有点动心了，仔细看看她的货，有雨伞、精致笔记本、笔芯等。小敏心想，8毛钱买把雨伞，太划算了。加之诈骗者的巧舌如簧，小敏也没多怀疑，便答应下来，最终以300元钱买下所有产品。当诈骗者离去之后，冷静下来的小敏发现其推销的物品很多都是以次充好、以少充多，而此时诈骗者早已不见了踪影，所留下的电话也无法接通。

事后，小敏后悔不已。“当时不知道怎么办，头脑一热便答应下来，现在想想真是欲哭无泪。”她看着手中的劣质产品，无奈地说。

像小敏这样受骗的同学还不少，他们受骗主要是因为经验不足，贪图小便宜，别人给一点小利就松懈麻痹，放弃了防备心理。

贪心是人们受骗的症结所在：很多时候，骗子的骗术并不见得有多高明，但因为人们的贪心，给了那些骗子可乘之机。因贪图小便宜而遭受大损失的事情在我们身边屡见不鲜。那些雕虫小技之所以屡试不爽，很大程度上也正是利用了人们的这种不良心态。受害者往往是被诈骗分子提供的“好处”、“利益”深深吸引，自以为可以用最小的代价获得最大的利益。对诈骗分子的所作所为不加深思和分析，不做深入的调查研究，最后落得个“捡了芝麻，丢了西瓜”的可悲下场。

色字头上有把刀，贪的心里想有宝。让人迷失的正是贪欲。骗子专门抓人的弱点，人的弱点在哪？一个字——贪。当然也有其他骗局，但是骗局逃不出的两大要点就是，利用人的同情心和贪欲，



当欲望超越了才能,当时运违背了理想的时候,多余的欲望就会成为痛苦和灾难的源泉,最后只能说骗人者可恶,被骗者弱智。

爱心不设防

心理学家这样说,每个人在内心深处都认为自己是个高尚的人,只是生活并不总为我们提供表达这些深埋心底的品质的机会。所以,当有人打着献爱心的幌子招摇撞骗时,很多有爱心的人就毫无防备地上当受骗了。

一天,在金华市市区繁华的大街上突然有一个人晕倒了,正在逛街的人们十分关心,赶紧过去帮助他。等他醒来以后告诉别人,自己名叫陈刚,是重庆火川县人,在杭州打工,老板跑掉了,没有钱,就想扒火车回家,结果在金华被赶了下来,已经饿了两天的,身无分文。

听了他的悲惨遭遇,附近的居民都表示了极大的同情,纷纷给他买来了面条、水果,还自发捐款100多块钱给他当路费。这时,一过路市民说:“早上我妻子给了这个人10元钱,还给他买过吃的。现在又饿晕了,该不是一个骗局吧?”但热心的市民马上打断他的话,说亲眼看到他是饿晕倒下的,吃饭时手也在抖,肯定不会骗人。

热心市民老项想帮人帮到底,他带着“陈刚”到火车站,给他买好了回家的火车票,还买了一些食物,一心想让他能平安的回家。陈刚握着老项的手不住地感谢,还落下了感动的泪水。

老项做完这件事后感到很开心,觉得自己帮助了一个需要帮助的人,很有意义。但他怎么也没有想到,两天之后,当他到附近的一个公园晨练的时候,被他送上火车的“陈刚”又一次晕倒在他面前。

这种利用别人的同情心行骗的人十分可恶,他们不仅欺骗了别

人的钱财，更欺骗了善良的人们的感情。他们装出可怜兮兮的样子，让别人觉得不帮助他们良心不安。但是，如果你帮助他们，极有可能被他们欺骗。上了几次当以后，人们就不敢轻易相信他们说得催人泪下的故事了。如今走在街上，当看到一个小女孩手持学生证，面前铺着一张纸，上面写着她的悲惨身世和不幸遭遇时，恐怕有很多人心里都在犯嘀咕：“是不是又是骗人的哟？”

爱情让人迷失

有人说：“恋爱中的女人智商为零。”虽然不一定正确，但从一定程度上反映了被爱情冲昏了头脑的女人不容易作出理性的判断，往往容易上当受骗的事实。

其实不光是女人，陷入爱情的人看待世界，特别是看待自己所爱的对象，是通过“玫瑰色”眼镜来看的。对自己所爱的人一点防备之心都没有，对方说什么都信以为真，因此恋爱中的人也最容易被欺骗，一往情深的付出换来的往往是满身伤痕。

梁婷住在南昌，现年39岁，因为种种原因一直未婚。正当她对自己的婚姻失去信心的时候，一个婚介所给梁婷介绍了一个叫刘军的男子。

刘军自称是南昌市新建县人，同样也是39岁，离过婚，和朋友一起开酒店，目前家底也有几十万了。

在交往中，刘军对梁婷大献殷勤，梁婷对刘军也有点动心。7月初的一天，刘军以送朋友上火车为由，提了一个旅行箱就住到了梁婷家里。

通过近一个月的交往，两人的“感情”日益深厚，刘军住进了梁婷家后就没有离开过。梁婷和刘军商量，准备在中秋节之前订婚，春节之前完婚。就在梁婷把自己的一些证件交给刘军后，刘军



先后以各种理由向梁婷“借”了1000余元。

有一天，下班回家的梁婷发现自己价值6000多元的珠宝首饰不翼而飞了。刘军在梁婷的追问下，承认首饰是他为了生意应急拿去变卖了。梁婷对他这种行为十分愤怒。刘军在被梁婷臭骂后，搬出了梁婷家，回到了新建县。

刘军回到新建县后，音讯全无，梁婷打他电话，不是关机就是无人接听。梁婷只好自己找到新建县。但是，梁婷找遍了整个新建县城也没有找到刘军所说的和朋友合开的某某KTV酒店。

最后她好不容易找到了刘军租住的地方。但是，令梁婷傻眼的是，刘军租住地除了住在她家时的一个旅行箱外，什么家当都没有。在刘军的租住地，梁婷发现了一些女性名字和电话号码。梁婷试着按照电话号码打了几个过去，对方有的说自己被刘军骗了钱，也正在找他；有的说自己是刘军的女朋友，马上就要结婚了。打完电话后，梁婷才意识到自己受骗了，刘军在和自己交往的同时还和其他的女人在谈“恋爱”。

梁婷只好回到南昌的家。第二天，梁婷再次来到新建县，但刘军已经搬家了，手机号码也已经换了。

刘军彻底“失踪”，自己不仅被骗色还被骗了钱财，梁婷的生活和工作陷入了混乱之中。

正如歌曲《爱情骗子》中唱道：你的笑容是画皮精装的鬼脸 / 你的歌声是玫



爱情，能拴住一个人，也能囚住一个人。

魂包藏的鸦片/你的倩影竟是杀我滴血的刀剑/你的妩媚就是陷于悲伤的源泉/你这个爱情骗子/让我的眼里凝固了冬天/你这个爱情骗子/让我的心中泛滥着哀怨……

真心的付出换来的是欺骗，免不了受伤、痛苦。但在悲伤过后，更要“吃一堑，长一智”，恢复自己的理智，以免再吃亏上当。

别人犯错，我也跟着犯错

“从众”是一种比较普遍的社会心理和行为现象。通俗地解释就是“人云亦云”、“随大流”。大家都这么认为，我也就这么认为，大家都这么做，我也就跟着这么做。

通常情况下，多数人的意见往往是对的，从众也一般不会错。但有的时候，真理恰恰掌握在少数人手中，如果你缺乏分析能力，不做独立思考，一味随大流，其结果往往是别人错了，你也错了。当遭遇谎言和欺骗时，你自然难以幸免。

有这样一则幽默故事：

一位石油大亨死后到天堂去参加会议，一进会议室，发现已经座无虚席。于是他灵机一动，大喊一声：“地狱里发现石油了！”这一喊不要紧，天堂里的人们纷纷向地狱跑去。

很快，天堂里就只剩下那位大亨自己了。这时，大亨心想，大家都一去不回，莫非地狱里真的发现石油了？于是，他也急匆匆地向地狱跑去。但地狱并没有一滴石油，有的只是受苦。

从这个幽默故事中，我们可以一睹从众心理的魔力。

因为缺乏冷静的思考，人们往往容易在从众心理的作用下遭到谎言的蒙蔽。那位石油大亨正是利用人们的从众心理将天堂里的人都骗到地狱去，可笑的是他自己也在从众心理的作用下一头栽进了自己编造的谎言里。



美国人詹姆斯·瑟伯有一段十分传神的文字，来描述人的从众心理：

突然，一个人跑了起来。也许是他猛然想起了与情人的约会，现在已经过时很久了。不管他想些什么吧，反正他在大街上跑了起来，向东跑去。另一个人也跑了起来，这可能是个兴致勃勃的报童。第三个人，一个有急事的胖胖的绅士，也小跑起来……10分钟之内，这条大街上所有的人都跑了起来。嘈杂的声音逐渐清晰了，可以听清“大堤”这个词。“决堤了！”这充满恐惧的声音，可能是电车上一位老妇人喊的，或许是一个交通警察说的，也可能是一个男孩子说的。没有人知道是谁说的，也没有人知道真正发生了什么事。但是两千多人都突然奔逃起来。“向东！”人群喊叫了起来。东边远离大河，东边安全。“向东去！向东去！”……

生活中有不少从众的人，也有一些专门利用人们的从众心理来达到某种目的的人。某些商业广告就是利用人们的从众心理，把自己的商品炒热，从而达到目的。生活中也确有些震撼人心的大事会引起轰动效应，群众竞相传播、议论、参与。但也有许多情况是人为的宣传、渲染而引起大众关注的，常常是舆论一“炒”，人们就跟着“热”。广告宣传、新闻媒介报道本属平常之事，但有从众心

25



不看该看的；不听不该听的；不说不该说的。

理的人常会跟着“凑热闹”。如果你缺乏主见，易受暗示，容易不加分地接受别人的意见并付诸行动，并且特别容易相信广告或大众舆论的宣传，那么我们必须提醒你，你极有可能受到了从众心理的影响，小心落入谎言的圈套。

经验有时不管用

在生活中，我们对事物的判断往往会借助我们的生活经验，很多时候“有经验”意味着对事情很熟悉，能做出正确的判断，但也有些时候，我们的经验并不管用，这就是心理学上说的“思维定式”的局限。

所谓思维定式效应，是指人们局限于既有的信息或认识的现象。美国科普作家阿西莫夫的亲身经历为这一概念提供了一个生动的注解。

阿西莫夫非常聪明，“智商测试”得分总在160左右，属于“天赋极高者”，他一直为此而得意洋洋。有一次，他遇到一位汽车修理工，是他的老熟人。修理工对阿西莫夫说：“嗨，博士！我来考考你的智力，我出一道思考题，看你能不能正确回答。”

阿西莫夫欣然接受，说道：“你考吧，什么问题都难不倒我。”修理工开始说思考题：“有一位既聋又哑的人，想买几根钉子，来到五金商店，对售货员做了这样一个手势：左手两个指头立在柜台上，右手握拳做出敲击的样子。售货员见状，先给他拿来一把锤子；聋哑人摇摇头，指了指立着的那两根指头。于是售货员就明白了，聋哑人想买的是钉子。

聋哑人买好钉子，刚走出商店，接着进来一位盲人。这位盲人想买一把剪刀，请问：盲人将会怎样做？”

阿西莫夫顺口答道：“盲人肯定会这样。”说着，伸出食指和中



指，作出剪刀的形状。

汽车修理工一听笑了：“哈哈，你上当了！盲人想买剪刀，只需要开口说‘我要买剪刀’就行了，他又不哑，干吗要做手势呀？”

这就是定式思维的效果，已有的知识、经验、习惯都会使人们形成认知的固定倾向，从而影响后来的分析、判断。

因此有很多人尽管非常聪明，别人怎样骗他都骗不到，却偏偏容易上自己经验的当。

三国时期，有一次，太守孔融出屯都昌，被黄巾军的管亥所围，没有外援，眼看就快坚持不住了，欲搬救兵，但无法出城。有一个叫太史慈的人想到一个办法。第一天他带领两个弓箭手，打开城门，骑马直冲出去。黄巾军以为三人是来挑战，立即遣人迎战。但太史慈等人却来到一个堑壕中，三人一本正经地练起了射箭，练完就回城去。第二天，又如法炮制，黄巾军有的站起来观看，有的干脆躺着不动。到了第三天，太史慈又带着两人出城，黄巾军以为他们还是练箭，便不理他们；谁知太史慈等人突然快马加鞭，冲出了包围圈。等黄巾军反应过来，太史慈已经跑远了。

这又是一个在思维定式下受到蒙骗的故事。在生活中你是否有过同样的经历呢？

当你凭故有的经验，自认为对某事有十足的把握之时，结果却发现被事物的表面现象和自己的经验蒙骗了，下次再碰到这种情况的时候，留意一下，小心思维定式让你上当！

测试：你欲求不满了吗

冬天的滑雪场上，有一个人正在斜坡上急速滑雪，前方地上凹陷了一个很大的洞，有一只熊正在洞穴里冬眠，可是这个滑雪者浑然不觉。请问你认为这个人将遭遇怎样的下场？

- A. 轻松地绕过洞穴，完全没有被熊发现。
- B. 有人告诉他有危险而转变方向。
- C. 在到达洞穴之前突然滑到。
- D. 掉到洞里遭熊攻击。

测试解析：

选择A：这种人相当勇敢果断，对自己的才能也很有自信，遭遇挫折反而会激起他内心的战斗意志，他的欲求度相当低。

选择B：你身边有很多热心助人的朋友，只要你有困难，他们马上会义不容辞地伸出援手，你就是那种有贵人相助的人。因此，这种人的很乐观，即使欲求不满也能很好地化解开来。

选择C：这种人喜欢做白日梦，喜欢浪漫幻想，对算命之类的事情抱有相当浓厚的兴趣。很重视运气这种东西，认为诸事不顺都是运气不好惹的祸。

选择D：你的欲求不满度很高，每当有麻烦事发生时，你就会把过错推给对方，而且你老是爱往坏处想，因此时常错过好转的机会，局势也因此变得十分糟糕，以至于难以收拾。



第二部分

读懂你周围的人

真正的伪君子已经无法觉察自己在行骗，因为他是一个“真诚”的说谎者。

——纪德



第一章

别上领导承诺的当

亲民的姿态，不过是廉价的感情投资

中国人是相当重情义的，在职场上也是如此。古语有：“生当陨首，死当结草”、“女为悦己者容，士为知己者死”，无一不是“感情效应”在工作领域的体现。作为工作中的领导，大都深知其中的奥妙，总会不失时机地做出一些关怀的姿态，以一些廉价的感情投资来拉拢和控制下属。

有一句话这样说：“世界上没有无缘无故的爱。”领导对下属的感情投资，也应作如是观。

战国时期，吴起是一位著名的军事家，他担任魏军统帅时，与士卒同甘共苦，深受下层士兵的拥戴。当然，吴起这样做是有目的的，那就是要让士兵在战场上为他卖命，多打胜仗。他的战功大了，爵禄自然也就高了。

有一次，一个士兵身上长了个脓疮，作为一军统帅的吴起，竟然亲自用嘴为士兵吸吮脓血，全军上下无不感动万分，而这个士兵的母亲得知这个消息时却哭了。有人感到奇怪，就问道：“你的儿子不过是小小的兵卒，将军亲自为他吸脓疮，你为什么哭呢？你儿子能得到将军的厚爱，这是你家的福分哪！”这位母亲哭道：“这哪里是在爱我的儿子呀，分明是让我儿子为他卖命。想当初吴将军



也曾为孩子的父亲吸脓血，后来打仗时，他父亲格外卖力，冲锋在前，结果战死沙场。现在他又这样对待我的儿子，看来这孩子也活不长了！”

人非草木，孰能无情，统帅对自己如此恩宠，部下能不尽心竭力，效命疆场吗？

吴起本身并不是一个通人情、重感情的人，相关史书说他是残忍之人。可就是这样一个人，对士兵却爱护有加，难道他真的视兵如子吗？自然不是。他这么做的唯一目的是要让士兵在战场上为他卖命。

有许多身居高位的大人物，会记得只见过一两次面的下属的名字，在电梯上或门口遇见时，点头微笑之余，叫出下属的名字，令下属受宠若惊。

作为员工，为工作尽责是理所应当的。但是，当你的上司过分地做出“亲民”姿态的时候，你也不必感激涕零，有时候这种关心不过是在利益的驱使下做出的一种姿态，并不值得你为之动容。

承诺往往是空头支票

有的上司在寻求下属的支持，在笼络人心时，常信誓旦旦地向下属做出种种承诺。

有的上司高兴的时候，对员工随便做出承诺，不管能不能实现，只图一时的口头兴奋，之后却装着若无其事，好像从来都没有那句话似的。

作为下属，我们应该懂得辨别领导的承诺，哪些是一诺千金，而哪些许诺是他们为了嘴巴快活而说着玩的。

李楠工作业绩十分突出，但他对目前的薪水不太满意，于是找到上司说：“老总，在公司干的这段时间是我工作以来最开心的一

段日子，只可惜……”上司猛然醒悟了过来：“你要走？”李楠装做很不情愿地点了点头。上司若有所思地望着李楠，拍了拍他的肩，说：“我理解，我理解。”脸上呈现出一种捉摸不定的表情。

最近公司要争取一个大业务，上司又一次把李楠叫到了办公室，他拍着李楠的肩膀说：“你是公司的骨干，这次是大业务，你可要发挥出你的水平来。这个单你要用心去做，做出了成绩，我会说服公司的其他股东，让你当副总。”

忙了好长一段时间，终于把这一单搞定了。李楠长出一口气，望着上司的办公室笑了笑，一心期盼着加薪和升职的到来。

但是，两天后，李楠发现开始无事可做；第四天，发现电脑里的客户资料丢失，显然是人为所致；第五天，他发现他的专用电脑被人更改了密码，公司内部系统无法进入。正在这些情况让李楠摸不着头脑的时候，上司把李楠叫到了他的办公室。“很不好意思。”上司坐在老板椅后面满面春风地对李楠说，“因为很多原因，公司这次没有通过我提出的让你出任副总的建议。”李楠的心突然沉了下来，正要问为什么，上司却一摆手：“不过，你辞职的事公司已经通过了。”说到这儿他就从桌子里拿出一个信封，“这是你的工资，我帮你领过来了，也免得让你亲自去了。”上司又笑着说道：“你可以去想请你的那家公司，当然，如果它存在的话。”瞬间，李楠的头一下就大了起来……

不要轻信领导对你的许诺，特别是劳资、升职这样关乎切身利益的事情。

你常常要经过一段不短的时间，才会发现原来自己的老板只是嘴上功夫而已，他总是说得比谁都好听。这种上司会答应你方方面面的要求，包括加薪，以及提供各种便利条件，可就是从来不兑现。

所以当领导向你承诺加薪、升职、奖金、休假等令人向往的东



西时，别高兴得太早，先判断一下他的为人，再掂量掂量他的诺言的分量。

建安二年(公元187年)，曹操率领17万大军，南征私自称帝的军阀袁术。袁术看出自己不是曹操的对手，便闭城自守，同时坚壁清野，想等待曹军粮尽时自行退去，不战而胜。

果然，时间一长，曹操的军粮供应不上，主管粮食的仓官向曹操道：“军粮不够，如何应对？”曹操下令改用小斗发粮食。

仓官按着曹操的命令办了，用小斗分发，说是一斗，实际还不足八升。曹操暗中派人到各军营中去探听动静，各营将士无不埋怨曹操欺蒙大家。曹操一看，士兵的怨气太盛，将对战事十分不利，于是下令将仓官斩首，并将他的首级高悬示众，同时张榜宣告：“仓官克扣军粮，谨以军法处之。”

在公司或一个行政单位里，事情做得好坏对错，很多时候是由上级主观决定的。上级若严格要求，下级便要努力工作；上级若自以为是，下级便会唯唯诺诺。但有一些上级只是为了向他的上级交功课而已，敷衍了事，得过且过。

在这样的环境之下，最重要的是不要出事，一切如常，就不会引发上司的雷霆之怒。但一有差错，上司为了向他的上司交代，就会抓一个人做替罪羊，这顶“黑锅”就扣在了你的背上。不背黑锅的方法其实很简单，最易行的就是不冒险、不马虎，事事有根据，白纸黑字，即使错了也有充分的理由解释。

另一方面，一件事的对错、错的大小、应否追究、如何处罚，都是上级决定的。大事化小或小题大做，也都在上级的一念之间。因此，在这种情况下，人缘好，特别是与上司的关系不错，就会获罪较轻。

扛责任与背黑锅是有很大不同的。扛责任更能得到领导的信

任，同事也可能认为你是个胸怀博大、勇敢的人；背黑锅一般都涉及大是大非的问题，弄不好可能使自己名誉扫地，再无出头之日。

在现代职场和官场中，领导为了保全自己而令下属背黑锅、扛罪名的不在少数。其实作为下属，对工作负责就够了，完全没有必要充当领导的“替罪羊”，当领导利用职权之便想要牺牲你来使自己得到解脱时，你就要格外小心了。这样的领导其实非常虚伪狡诈，他在利用你的同时，企图掩人耳目，混淆视听，给别人造成“领导很英明，不犯错误，错误都在你身上”的印象。对这种卑劣的领导，一味的牺牲并没有意义，你应试图向他表明你的想法，唤起他的公正意识；如果实在没办法沟通，那么不妨看透他、拆穿他，离他而去吧。



避免成为领导欲望的牺牲品

《圣经·撒母耳记》里有这样一则故事：

一日，大卫在散步的时候，看见一个妇女沐浴，容貌甚美。大卫就差人打听那妇人是谁。有人说：“她是以连的女儿，赫人乌利亚的妻子拔示巴。”

次日早晨，大卫写信给约押，交乌利亚带去。信内写着：“派乌利亚前进到阵势极险之处，你们便退后，令他被杀。”约押攻城的时候，知道敌人哪里有勇士，便将乌利亚派到哪里。城里的人出来和约押打仗。大卫的仆人中有几个被杀的，赫人乌利亚也



死了。

乌利亚的妻子拔示巴听说丈夫乌利亚死了，就为他哀哭。哀哭的日子过了，大卫差人将她接到宫里，做了大卫的妻子。

这样的故事在我们日常生活中也时有发生。当领导的欲望不断膨胀时，往往会牺牲员工的利益成全他自己。

与上级相处，要尽量规避与领导的利益产生冲突，切忌与上司产生下面的几种危险关系。

危险关系一：与领导关系亲密，以至上下级界限模糊，甚至称兄道弟。

如果你的老板非常欣赏你，在决策时总是征求你的意见，还经常带你出席各种谈判场合，那么，你除了给他有见地的意见和帮助他谈成生意外，千万不要忘乎所以，妄想与上司成为“知己”。不要当着别人的面与上司称兄道弟，显示你们关系的不同寻常，这种行为是危险的。上司需要的是威严，当众与上司称兄道弟严重降低了上司的威信。当他的威严被你在无形中侵害，而无法领导其他下属工作时，那么，等待你的最好结果也会是“打入冷宫”，或者干脆请你另谋高就。切记，上司起用你绝不是为了交朋友，而是让你为他服务。

危险关系二：甘为领导效犬马之劳，为领导及其家人当“保姆”。

向上司提供一些私人服务，企图与之建立亲密关系，这是愚蠢的做法，事实上是免费做了上司的保姆，甚至还会被其他员工贬低为“走狗”。有一位自以为善于钻营的人希望能得到晋升，不断地找机会跟上司套近乎，上司的孩子上学，他给联系学校，周末还会到上司家中看有无家务事可以帮忙。上司果然开始喜欢他，经常让他帮着处理一些私人的事情，他也满怀希望地等待着提拔。可是，这一天始终没有到来，因为在上司心中，他不过就是个保姆，这样

的人，又怎么能得到提升呢？

危险关系三：与异性领导擦出爱的火花，甚至发展为恋人关系。

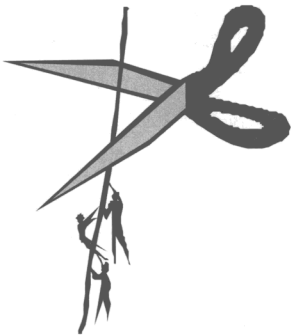
人们常说：爱上你的工作，但不要爱上你的上司。与上司建立恋爱关系或情人关系是绝对危险的，对双方都没有好处。上司再英俊潇洒、风流倜傥、玉树临风，你看在眼里即可，千万别爱在心上，尤其是超出工作以外的情人关系是发生在至少一方已有配偶的情况下，那就更是玩火自焚了。大多数时候，你与上司建立了情人关系，即使你费尽心思、苦心经营，最终等待你的极可能被你深爱的人抛弃或被扫地出门。

你与上司在工作中的地位是不同的，这一点必须心中有数。不要使关系过度亲密，甚至陷入“危险关系中”，让自己处于被动的境地。过分亲密的关系，会使上司对你有过分的要求，到时候自己得不偿失，进退两难。

与上司应保持相对安全的距离，以免无缘无故地成为他的欲望的牺牲品。

测试：你是冲动的人吗

你在一家高级餐厅吃饭，服务生经过你的座位旁，不小心打翻



“爬”亦有道，避免成为牺牲品。

PDF
PDG



了热咖啡，弄脏了你的衣服，而服务生却没有道歉的打算，你会……

- A. 立刻跑去洗手间，或拼命擦拭衣服。
- B. 对服务生说：“算了吧，下次小心点。”
- C. 对服务生怒目相向，一副得理不饶人的架势。
- D. 眉头紧锁，对服务生说：“你们这儿的 service 怎么这样啊？”
- E. 开口就说：“叫你们经理来！”
- F. 愤怒至极，无法表达，想动手打人。

测试解析：

选择 A 的人：冲动指数 80%，危机应变能力一流，是大企业中的高效率人员，但有时太迅速的反应会让其他人错愕。注意不能太独断，否则无法得到大家的认同。要学会尊重领导、体恤下属，如此才能达到智勇双全的最高境界。

选择 B 的人：冲动指数 5%，虽然有滥好人的架势，但不愧是沙场老将！见多识广的你可能是个不折不扣的大老板。当员工向你顶嘴时，你总会用内在修持将这种“不敬”化为忠言或“反映民意”，所以工作上的冲突是少之又少，因为别人知道你会原谅。

选择 C 的人：冲动指数高达 100%，是平时个性、态度就比较冲的人，相信同事之间都有感觉，尤其是“四肢发达，有勇无谋”的坏印象会牢牢地套住你，使你日后想转型都难！

选择 D 的人：冲动指数 20%，在发牢骚的同时，你也正在试着调整自己的心情。只要面部表情能不太表现出生气的样子，应该就算不错了，也许再给你一点时间，就可以把事情圆满地解决掉。但是如果你要继续纠缠不休，那就可能引起同事或领导的不悦，大家会私下把你列为“有沟通障碍的人”。

选择E的人：冲动指数30%，通常你是一个非常注重管理方式的人，简单地说，你可能是一个善于交际的主管级人士。也可能是见多了大风大浪的EQ高手，当你工作上与人发生冲突时，你马上想到的办法是：请更高级的领导来裁决，但在你决定如此做的同时，可能已经得罪了许多人！因为其他人会认为你有打小报告之嫌，领导也会认为你处理事情的能力不佳。这类人通常为女性中阶职员。

选择F的人：你的冲动指数60%，当你在工作上与同事或老板意见不合时，你很少发表自己真实的想法，如此一来，就算你有满肚子的好意见，别人也永远无法知道。要选择用和颜悦色的沟通方式，而不要以为声音大、嗓门高就会占上风。





第二章

小心同事“忽悠”你

林子大了什么鸟都有

刘潇是某广告公司的业务员，业绩突出，深得上司许主管的器重，在公司中春风得意，左右逢源。然而这种惬意的生活都因为新业务员阿霞的到来而一去不复返了。

阿霞嘴很甜，处处讨好刘潇，刘潇也很快就和她关系要好，并且非常信任她，自己重要的客户资料阿霞都可以随意翻看。一次许主管发现了刘潇工作上的一个小失误，就严厉批评了她，刘潇心里有怨气，便约阿霞出去散心，阿霞为了逗刘潇开心，便把许主管大骂一通，还把许主管叫做“母夜叉”。刘潇觉得好玩，也就随口骂了几句。

一段时间后，刘潇发现自己的许多重要客户都不再跟自己联络了，一调查，发现都转到了阿霞手里。刘潇生气地去找许主管告状，没想到许主管却冷淡地对她说：“工作做不好，多从自己身上找原因，抱怨别人有什么用啊？还有，以后有什么意见请当面跟我说，背后骂人算怎么回事！”刘潇目瞪口呆地走出办公室，怪谁呢？只恨自己识人不清。

行走职场，我们会遇到各种各样的同事。如果幸运，我们会遇到情投意合、志趣相投、相互帮助、共同进步的同事；倘若不幸，

我们与工于心计、口蜜腹剑，当面一套背后一套的“小人”遭遇，那我们可得多长个心眼了。不能像故事中的刘潇一样，对同事毫无防范之心，结果落得吃亏上当。如何洞察小人，是一个值得思考的问题。

同事中的小人也许不多，但几乎每个集体中都会有。

不与小人一起工作一段时间，是不可能发现他们的阴毒的。他们绝大多数是以好人的面孔出现的。在你刚与之接触时，他们非常热情主动，并会积极地为你解决一些小困难，而且为你想得很周到，也表现出来真是为了帮助你的样子，客观上也能使你得到某种程度上的帮助。但是，这里有个前提，你不能侵犯他们的利益。你侵犯了一点，他们可以忍让，甚至他们也会自己牺牲一些小小的利益，比如一点金钱、一点时间，但是关键时刻，你是绝对不能占他们的便宜的，也绝对不能走在他们的前边，比如晋级、加薪等。否则的话，他们会立即拉下脸来，与你拼个你死我活。

同事中的小人往往表现得和你很亲密，他们总是假装成你事业上最亲密的伙伴、最得力的帮手，这些人在你工作的时候常常做出非常关心你的样子，而实际上他们真正关心的只是如何从你那里获取对其有用的信息。他们会用花言巧语不断向你提出问题，以套取你的思想成果，然后窃取过去据为己有。或者，将你的创意改头换面，说是自己的发明。

而两面三刀的同事当面说你的好话，背后却说你的坏话。你跟他们在一起的时候，他们跟你称兄道弟，是你最忠实的朋友。但当你不在场时，他们立刻抛弃你对他们的信任，把你告诉他们的事全都添油加醋地说给别人听，甚至暴露你的个人生活隐私，或对你做过的事情在背后进行指责和诽谤，在诋毁你的形象上，无所不用其极。



你可能经常发现你一心一意工作时，有些同事总是暗地里给你使绊子、搞破坏，让你不能顺利完成某个工作项目，甚至在紧要关头，偷偷地、狠狠地咬你一口，使你过去的所有努力功亏一篑。



最难躲闪的是从背后刺来的刀。

这种暗里使坏的小人行径非常可恨，自己没多大能耐，不能很好地完成工作任务，却善于想尽各种方法，采取阴险狡猾的手段破坏你的劳动成果，削弱你的地位。这种暗地使坏的同事常常积蓄力量、等待时机，对你进行偷袭，等中了埋伏后，你才大吃一惊，恍然大悟。

当然，这些小人在背后使坏的时候绝对不会大张旗鼓地打起陷害你的旗号，他们往往小心谨慎地隐藏起他们那些见不得人的心思，伪装出一副温情脉脉的样子，好像十分关心你。充满智慧的你懂得区分朋友和对手，警惕小人。

识破口是心非的同事

你的同事当中也许会有口是心非的人，他们“明是一盆火，暗是一把刀”。有这样一则寓言：

一只被猎人追赶的兔子，向农夫求救，农夫便让它躲在自己的房子里，一会儿，猎人追了过来，便问农夫是否看到一只兔子，农

夫嘴上说没有看到，可手却指向兔子藏身的地方。由于猎人追兔子心切，没有看见农夫的手势便跑开了。兔子免遭一劫，没有向农夫道谢，就准备离开。农夫责怪兔子不懂知恩图报，兔子回敬他说：“如果你表里如一，我一定会报答你。”

职场上也会有很多这样的人，他们表面上讲义气、够朋友，背地里造谣生事、污辱诽谤、挑起事端，而识辨这种人需要一定的智慧。

这些人为什么会口是心非呢？究其原因，无外乎是嫉贤妒能，看到比自己优秀的同事便感到极不舒服，心生嫉妒，但是又不能跟对手“当面锣，对面鼓”地叫板，只好暗暗地设计破坏对方，让对方受挫，看到对方失败就会觉得开心。“凭什么赵炜刚来3个月，就升为主管，我在这里熬了2年都没挪个窝，说什么我也不能让他这主管当舒服了”，“新来的领导，真会装模作样，连续几天邀请他一起吃饭，想拉拉关系，他都说没时间，这不明摆着不给面子吗”，“林强最近工作真卖力，看来他今年是想跟我争先进，我非得想办法让他分分心，这样就少了一个竞争对手”，等等。口是心非的人内心都很阴暗，甜言蜜语的背后隐藏的都是些见不得人的齷齪心理。如果你和这样的人成了朋友，那么结果只能是无端给自己增添很多问题和烦恼，等真正看清“朋友”的本来面目时，恐怕自己已经伤痕累累了。面对这种同事，你与他们谈话时要保持泰然自若，抓住主动权不放，不让他们的阴谋得逞。

对于以前百般刁难，现在却又主动谄媚的人，你可以这样问：“很高兴我们能够化干戈为玉帛，正所谓不打不相识。可有一点我不太明白，以前我的哪些做法叫你不顺眼来着？”口是心非的同事本来就是虚情假意，当你认真问起言外之意时，他们就会不知所措、躲躲闪闪、含糊其辞，而且反过来责怪你曲解其意。但你需要明确地向他表明自己并不像他们想象得那么软弱可欺，他们



以后就不会再找你的麻烦，你也争得一份属于自己的安静的心境和工作环境。

有的时候，口是心非的恭维话其实可能是一种幌子，用来掩饰说话者对你的怨恨或愤怒。例如你和一个资格比你老的同事在为同一个项目设计方案，结果你的方案被采纳了，同事说道：“真是长江后浪推前浪啊，什么也掩饰不住金子的光芒。”这话听上去表面是在表扬，实质上是在挖苦。你可用平和的语气说：“其实为了这个项目，您也费了不少心，而且你比我更了解这个项目，只不过是我的运气好，方案才被老板选中。但我毕竟还年轻，还有很多不足，我希望在以后的工作中我们多沟通、多交流，一起把工作做好。”面对你的宽容与坦诚，相信对方也会不好意思，最终达到“将相和”的目的。

口是心非的同事，对人当面说漂亮话，骨子里却没有什麼善意。当同事称赞你或恭维你时，好好想一想这些话的真假，一经断定，轻松快乐地接受善意之词，对于含有恶意的言辞，不理睬或予以反击。在交流中要注意区分赞扬与羞辱之意，对含沙射影的话不予理会，而要真心诚意对待赞扬和指正，以促进了解，共同进步。

刺破吹嘘的泡沫

有个笑话，说的是一只爱吹嘘的小猫。它总把自己吹嘘得很了不起。对于自己的过失，它百般遮掩。它捉老鼠，不小心，老鼠逃掉了。它说：“看它太瘦，只好放它走了，等以后养肥了再说。”它到河边去捕鱼，被鲤鱼的尾巴劈了一下。它装出笑容：“我不是想捉它，捉它还不容易？我就是利用它的尾巴洗脸，刚才到阁楼里玩，把我的脸弄脏了！”一次，它掉进了泥坑，浑身上下沾满了污泥，看到同伴们惊疑的目光，它解释说：“身上跳蚤太多，用这个

方法，最灵验不过！”

这个故事取笑的正是爱吹嘘、什么时候都要用谎言为自己挽回自尊，赚取别人关注的目光的人。

职场中不乏为了引人羡慕或注意，常常夸大自己的重要性的人。这些轻浮、自命不凡的同事，讲起话来如此自信，以致你相信他们所说的话都是千真万确。几次受骗后，你开始明白这些人其实是志大才疏、自欺欺人。正如他们常常骗你相信他们是某方面的专家一样，他们也骗自己相信这一点。他们总是夸大其词，读了几篇文章、做了一点研究、听了几次讲座，便俨然以“专家”自居。他们想得到你的敬佩，并想用这点舶来的“知识”换取你对他们的尊敬。但是，他们在自我吹嘘的时候，你宝贵的时间也被他们白白地浪费掉了。

吹嘘者往往自己没什么真本事，却又耐不住寂寞，虚荣心极强，时刻希望别人对他们行注目礼，于是吹牛、夸张、无中生有地抬高自己成为他们最常用的方法。今天对这个说领导如何如何赏识他，明天又对那个说他做的这单业务怎么怎么成功。总之，他非常厉害，所有人都应该表示敬意才好。

这种同事总是把一些事情吹嘘得头头是道、合情合理，不由得你不相信，这常常误导你。为了防止同事用吹嘘来误导你的判断，你不妨采取一些措施。

比如请他们解释一下自己说过的话。一旦要求做进一步的说明，或者提供实例时，吹嘘者往往含糊其辞，支支吾吾，说不出个所以然来。当你还要继续与他们共事时，最好劝阻他们而不是蔑视他们。吹嘘者不懂装懂，自欺欺人，是由于他们的才智学识都赶不上其他人，当他们明白你不好糊弄以后，用不了多久，他们便会转去蒙别的什么人了。



对于这种信口开河、说话不着边际的同事，也要给他们一定的回旋余地，不能一棒子打死，即便看不惯他们的做法，也不要轻易戳穿他们。要知道，喜欢吹嘘的同事满脑子都是自以为是的想法，很像充满热气后膨胀起来的热气球。你可以泄他们的气，但是不要上去扎他们几个眼儿，看着他们噗噗地瘪掉。你最好放他们一马，慢慢来，一点一点地泄他们的气。这样，就能有效地阻止他们自我吹嘘。

防备挑拨离间之人

一天你因公事与某同事一起出差，对方突然问你：“你跟小周间似乎有很大的问题存在，是吗？”但事实上你与小周相处融洽，公事上大家都很合作，私底下也是客客气气的，何来问题呢？这分明是那位同事在挑拨离间。

遇到这种情况，你必须表现得落落大方，微笑一下，反问对方：“你看到了什么？你听到了什么？”对方必然是支吾以对。你可以继续说下去：“我们一直相处得很好的，我从未察觉到有什么问题，也没有因任何事发生过不愉快！”这个说法，可收到连敲带打之效。

若对方是有意挑拨或试图获取情报，你的一番话不但没有半点线索可以让他查到，还间接拆穿了他。

爱挑拨离间的同事总是忙来忙去地穿梭于其他同事之间，今天向这个同事告那个同事的“秘密”，明天又到那个同事面前造这个同事的谣。

如果在你的同事中，有爱挑拨离间的人，你可一定要小心了，他们给公司带来的破坏和影响是巨大的，稍不注意或者处理不妥，就会搞得互不团结，具有极强的杀伤力。

爱挑拨离间者以告密为手段。现实生活中爱挑拨离间的人，常以“告密”为快。他们通过这种方式取得别人的信任，同时，又巧借别人的摩擦达到离间的目的，使被离间者的利益受损。一般而言，离间者只有使被离间者在表面上知情，而不能从根本上知底，才能达到他离间的目的。爱挑拨离间者总是喜欢搬弄是非，如果被挑拨的双方坦荡且冷静，那么这类挑拨离间者就不能“坐山观虎斗”，也就达不到其不可告人的目的。然而，如果被挑拨的双方有一方心胸狭窄，受了别人的唆使，那么同事间的关系很可能就会恶化，甚至发展到不可收拾的地步，这样一来，挑拨离间者正好可以坐收渔翁之利。所以在工作中和各种人相处时，一定要头脑清醒，冷静客观地处理各种人际关系，千万不要轻易受人调唆，对那些爱挑拨离间的同事更应该加倍小心。

爱挑拨离间者以获取自身利益为目的。在工作和生活中，爱挑拨离间者之所以要费尽心思地挑拨别人的关系，其原因就是想从被离间者的矛盾中获取某些利益，如果无利可图，他们是绝对不会花那么多心思的。这种人做了你的同事，你除了谨言慎行及和他保持距离外，最重要的是你得联络其他同事，建立联防及同盟关系，当他挑拨离间的时候，不受其影响。

爱挑拨离间的人，总是用小人伎俩来达到其不可告人的目的，而不是公平竞争。如果身边有这样的同事该有多么可怕，一旦成为这些小人离间的目标，岂不悲惨至极？其实，只要掌握正确的应对技巧，我们完全可以从容应付这些爱挑拨离间的同事。

首先我们要正直坦荡地应对他们。我们一定要保证自己的言行正直坦荡，在和爱挑拨离间的同事相处时，更应当这样。就是要求当事人在听到挑拨离间的闲言碎语时不信、不传，平时行得正、站得直，既要做到自重，也要实现互重。



其次，我们要以静制动地应对爱挑拨离间的同事。爱挑拨离间的同事总是忙来忙去地互相“告密”，其实应对这种小人作风的同事的最好方法就是以静制动，对他提供的信息淡然处之，让他没有机会搬弄是非。

当心被人利用

一天，一位与你稔熟的同事向你提出建议，一起合作帮助上司整理历年来的开会资料记录，虽然此举会增加工作负担，却不失为一个表现的好机会。你觉得他说得有道理，于是欣然接受，跟他干了起来，甘愿每天加班完成额外的工作，没有丝毫怨言。可是，你怎样也想不到，对方竟然把全部功劳归为己有，在上司面前邀功，从而获得上司的提拔，使你又惊又怒。这样的经历相信很多人都有。

在现实生活中，同事之间少不了互相帮助。但是，有些人在与人交往时，却带有十分明显的功利性。你对他有用，你能帮助他解决问题，或你具有某些 he 可以利用的关系等，他才与你交往。

利用他人的同事经常在别人面前装出一副可怜巴巴、无依无靠的样子，其实他根本不是无依无靠，而且也不可怜，他只是很狡猾地利用了你，让你在上班时间为他做私事，心甘情愿地为他无偿服务。

他总许诺要酬谢你，却从来没有行动，你也不指望得到什么好处，只希望他不要再来打扰你，不再喋喋不休地请你帮忙。

当然，我们也应该区分这种利用的目的和性质。有些同事故意和自己套近乎、拉关系，往往是为了拉帮结派，为了达到某些目的。在这种情况下，应该及时予以回绝和抵制，千万不要被人当枪使。如果同事仅仅是想借你的某些优势和关系为其个人解决某些实际困

难，你则可以非常大方自然地与其保持正常的交往。

同利用他人的同事共处，要拒绝被他利用。你要真想帮他，就应让他面对责任，而不是把自己当拐杖递给他。

对待城府太深的同事

在工作中，有一些同事喜怒不形于色，不愿让别人轻易了解其内心，或知道其在想什么、有什么要求，而总是企图通过各种方式隐藏自己、保护自己。这样的人往往说话不着边际，对任何问题都不做明确的表态，而是含糊其辞，顾左右而言他。这一切都表明他比较有城府。

城府太深的同事，一般工于心计，这种人总是刻意地把自己保护起来，同时希望更多地了解对方，以便自己游刃有余地在各种矛盾关系中周旋，处于不败之地。

他们往往心思缜密、做事小心，考虑问题特别周全，他们常常是“没有用的话尽量不说，没有把握的事尽量不做”。他们一般不会对轻易地得罪别人，但也不会轻易地与别人深交。

与这类同事打交道，你得多长点儿心眼，应该对他们有所防范。你一定要对自己的言行多加注意，为之所利用，并成为他们的工具，更不要让他们完全了解你的底细。

城府深的人也分为几种。有的同事之所以城府太深，不愿与其他同事进行交流，可能是因为他曾经遭遇挫折，并受到过打击和伤害。过去的经历使这种人对社会、对别人都有一种十分强烈的敌视态度，从而对自己采取更多的保护。这样的同事往往是“一朝被蛇咬，十年怕井绳”，过去的失败经历使他们不愿意再向任何人敞开心扉，他们城府太深也不是自己的心机过于复杂，想算计什么人或什么事，而是为了保护自已，使自已不再受到伤害。他们认为只要



自己关紧心灵的大门，别人也就无法再伤害自己。他们内心实际上是很孤独的，也许非常渴望与人交流，但是又害怕再次受到伤害，于是将自己层层包裹起来，不与任何人接近。对于这类同事，我们不应该冷漠待之，而应该坦诚相见，以诚感人。这种人的城府并不是为了害人，而是为了防人。所以，你对这样的同事不应有什么防范，为了真正达到沟通的目的，甚至也可以毫无保留地向他敞开你的心扉。

在工作中，有的同事显得城府颇深，令人无法了解其内心，实际上可能是他对某些事情缺乏了解，拿不出有价值的意见。在这种情况下，为了掩饰自己的无知，而以一种未置可否的方式、含糊其辞的语气与人交往，并装出一副城府很深的样子。这类同事外表上给其他人以城府很深的印象，其实他们的内心往往较为空虚，在工作中处理问题或与同事交往时明显缺乏主见，对事物也缺乏深刻的认识。在与这类同事相处时，不要对其穷追不舍，让对方感到很没有面子，更不要故意当众揭穿其内心的无知。处理问题时，不要对这种类型的同事有太多的期望，也不必要求他提供某种看法或判断。

总之，对某些城府太深的人，如果你不得不与之打交道，就应该对他们加以区分，然后再确定自己的行为方式，以免遭到他们的陷害或利用。

测试：你在职场中扮演什么角色

在炎热的夏季里，如果去海边，不但清凉消暑，还充满了刺激感。你最热衷于哪一项水上活动呢？

- A. 冲浪
- B. 水上摩托车

- C. 浮潜
- D. 拖拽伞

测试解析：

选择A：你喜欢冒险，能坦然面对工作中的变化。就算是别人升官发财，你也不眼红、不嫉妒，因为你认为只要继续努力，总有一天这种好事也会轮到你头上的。

选择B：你从不怀疑自己的工作能力，所以在工作过程中，你想要一定程度的掌控权。若职场上有人威胁到你的既有地位，或者损及你的利益时，你立刻会警戒起来，甚至会拿出各种实际行动，来保护自己的权益。

选择C：对事情你喜欢追根溯源、刨根问底，所以工作场合中的任何风吹草动，一定逃不过你敏锐、好奇的眼睛。即使这个变动与你无关，你还是会兴致勃勃地参与讨论。如果关系自己的切身利益，你的工作情绪肯定会受到影响。

选择D：在职场中，你有些自命清高，对功名利禄不是十分热衷，你觉得工作不是生命的全部，所以谁加薪、谁升官等，任何变动都不会影响你的工作情绪。你认为最重要的就是把自己分内的工作做好，对身外的事情不甚关心。





第三章

当心下属蒙蔽你

做一个火眼金睛的上司

每一个单位里都会有非常虚伪的人。投机者、献媚者、势利小人等都善于伪装，他们当面一套，背后一套，表面一副模样，内心又是另一种想法。所以，看懂下属的真心，对上司事业的发展十分重要。

北魏节闵帝时期(公元351年)，尔朱荣被贺欢所杀。

尔朱荣的弟弟尔朱世隆在外省为将，招兵买马，准备报仇雪恨。他的一个部将叫房弼，当时任青州刺史，是一员猛将，对尔朱氏一家一向忠心耿耿。他召集部下，欲歃血为盟，尽心尽力去帮助尔朱世隆。

房弼有位助手叫冯绍基，深得房弼的信任。他对房弼献计说：“现在天下大乱，人心不齐，要表现真诚之心，如果冒着严寒，割心前之血为盟，岂不是更能得天下人之心？”房弼是个血性之人，认为这个主意很好，就召集所有部下和当地老百姓，当着众人的面，在冰天雪地里，赤裸着上身，气壮声雄地叫冯绍基动手。

看着冯绍基微微发抖的手，房弼禁不住笑了，说道：“你有什么好害怕的！快动手，我冷着呢！”冯绍基假意举刀割房弼胸前，顺势将刀往前一推把房弼杀死了，带着人马投奔了节闵帝。

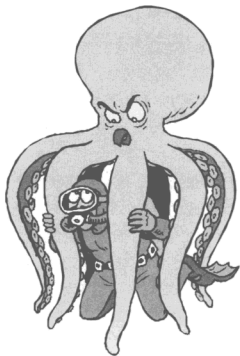
可见，对手下的人判断不准，把奸贼当忠臣看，不能够知人善用，最后受到伤害的往往是自己。作为领导人，如何练就火眼金睛，不被心术不正的下属所蒙骗呢？领导不妨调整自己的心态，试一下下面的做法。

第一，心中有杆秤。人常说心明眼亮，要想“心明”，就要掌握人们言行的心理规律，再结合实际情况进行具体分析，如此就能够辨别真伪。言为心声，人们的言行都受心理活动的制约，能够表现出一定的本性和习惯。所以，领导一定要摸清下属的为人和性格，时刻关注下属的真实动机。

第二，提醒自己，惯于恭维你的人，他的表现很可能是不真实的。领导应当懂得：当面怕你的人并非胆小怕事，他背后一定恨你。

很多时候，有的人表现出一副忠厚老实的样子，其实这是一种伪装。领导只要有足够的细心并善于分析他所说的话及所做事情的真正目的，那么他们的企图是不难识破的。遇到这种假意奉承、勉强附和的人，千万不要被他的美言所迷惑，因为他很可能怀有不可告人的目的，甚至影响公司的发展。

第三，注意观察下属的行动。有的人在事不关己的时候，往往会表现出极大的热情，会说一大堆不痛不痒的漂亮话，而一旦形势对自己不利，可能



掌控一切，是必要也是必须。



危及自身利益的时候，他们马上又会换出另一副完全不同的面孔。这种人的热情善良都是虚伪的。对于这种人，千万不要指望他能为公司做出什么好事。

所以，要看懂下属，应先分析他做一件事的动机与行为，从他的言行中把握他为人处世的作风，切不可被表面现象所蒙蔽。

试探谁是“马屁精”

善于拍马屁的人在每个公司里都存在，他们是一群优秀的“口才专家”。他们的独门秘诀是：没有永远值得自己拍马屁的人，只有永远的权力。

对于“道行高深”的“马屁精”，他们的字典里绝对没有“忠心”二字，他们并不会誓死效忠于任何人。这群训练有素的吹捧高手，总是不断地找寻符合膜拜标准的对象，一旦眼前的主子失势，他们便马上来个漂亮的后空翻，投奔他方，这使得他们在风雨飘摇的情况下始终屹立不倒。只认权力不认人，这是“马屁精”的职业精神。

“马屁精”们连提出自己意见的能力也逐渐被遗忘或根本丧失了。在他们心里，只相信一种真理：同意上司所说的话，上司就会对他有好感，而反驳上司的话，只会造成不必要的麻烦。

谄媚的人总会有这样的念头：许多上司虽然口口声声表示自己很民主，乐于听取各方面的批评或意见，其实最讨厌下属指出他们的不足，因为这无形中损伤了他们的权威。实际上，绝大多数上司都喜欢下属赞成自己的提议或想法。

作为一个理性的领导者，我们应该懂得“金无足赤，人无完人”的道理，那些时时处处对我们点头称是的人极有可能经常说谎，因为他们没有勇气说实话，或者说他们根本没有自己的见解。

战国时期，子之做了燕国的丞相，为了测试部下的忠奸，有一次他坐在屋里装出一副很吃惊的样子，然后问手下人：“刚才从门口跑过去的是什么，是不是一匹白马？”他的左右侍从都说没看见，只有一个平时爱拍马溜须的人跑出门外去追马，自然是一无所获，然后回来报告说：“外面有一匹白马。”他哪里想到，子之正在用这种方法了解他手下的侍从中有没有善于讨好谄媚的小人，以便看清他的嘴脸。

不得不承认，子之非常有智慧，这种智慧，是每个领导都需要具备的。只有看清了谁是拍马逢迎之人，才能避免在他的称赞和美言中丢失了自我，忘却了公司的利益。

小报告信不得

职场中不乏喜欢打“小报告”、恶意中伤他人的小人，这类人看准了上司需要有人充当耳目，传达办公室里的小道消息或情报，于是及时地出现在领导的面前，企图以“小报告”来换取上司的信任或重用。

打小报告的下属大多有一点小聪明，他的注意力总会拐弯抹角地绕向权力。这样的下属总不时绘声绘色地谎报“敌情”，以此来讨点晋升的砝码。当办公室里风平浪静，没有任何异常情况时，爱打“小报告”的人恐怕就不甘寂寞了，不弄出点声响出来不足以在领导面前显示自己的重要性，于是爱打“小报告”的人便发挥自己的“聪明才智”，造起谣来脸都不红一下。

作为英明的领导，为了避免被这种小人误导，不妨向武则天学习一下“兼听则明”的领导艺术。

唐朝时，武则天因为信佛，所以下令禁止屠杀牲畜，以示天下好生之德。



但没肉吃，可苦了天下臣民了。左拾遗张德的妻子生了一个男孩，张德异常高兴，便在孩子生下两天后，偷偷杀了一只羊，请亲朋好友到家里喝“三朝酒”。所请的几个好友当中，有个叫杜肃的，时任补阙。拾遗、补阙都是朝廷谏官，所以杜肃和张德称得上是同事。杜肃在吃饱喝足之后，偷偷地带走一块肉饼，回家后便写成奏疏，然后附上肉饼作为证据，上呈武则天，告了张德一状。

第二天，武则天临朝，把张德叫到前面来问话：“听说你生了儿子，这是件大喜事，向你表示祝贺。”张德赶忙拜谢。武则天问：“请客的肉是从何处得来的？”张德是个聪明人，知道什么事情都瞒不过她，这时候除了据实汇报，哪还敢胡编瞎话？于是立刻坦白从宽，叩头请罪。武则天也很通情达理：“朕禁止屠宰，但是对于喜事和丧事是不加干涉的。不过你以后请客，也得有些眼力，加以选择，以免让人吃完你的东西还去告你。”说完把杜肃的告密表给张德看。这时杜肃在一旁既羞愧又害怕，浑身上下直冒汗，恨不得找个地缝钻下去。朝臣们也通过这件事看透了杜肃的为人，从心里都鄙视他。

若领导不听信下属的谗言，将他打“小报告”的卑鄙做法公之于众，这样更能得人心。否则，就会助长单位里打小报告的风气，小人一多，就会趁机作乱，影响集体的团结和工作的开展。

下属可能蒙骗你

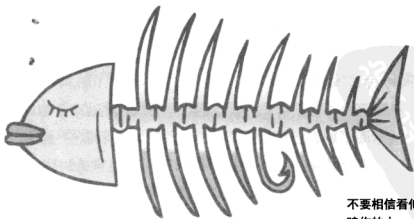
领导身居高位，事务繁多，不可能事必躬亲，对远离身边的人和事也无法全面了解，此时就要靠下属提供的信息来掌控全局。正因为这样，所以要特别小心，别让下属用虚假的信息蒙骗你。

齐威王时期的即墨大夫勤于理政，公正廉洁，百姓安居乐业五谷丰登，没有什么诉讼之类的事情发生。就是这样一位清廉公正的

官员，齐威王左右的人却不断地在齐威王面前讲他的坏话。齐威王没有盲目听信这些坏话，派人到即墨那里了解情况，发现他左右的人之所以讲即墨大夫的坏话，是因为即墨大夫没有给们任何好处。了解实情之后，齐威王非常庆幸自己没有听信左右对即墨大夫的诋毁，否则岂不是使自己受到了蒙蔽，又冤枉了好人？

另有一个阿大夫，到阿地之后，整日花天酒地，不理政事，使那里田地荒芜，民不聊生。赵攻鄄，他不去救；卫取薛陵，他竟不晓得此事。就是这样的一个阿大夫，齐威王左右的人却经常在齐威王面前讲他的好话。齐威王派人到阿地进行了解，知道了其中的奥秘，于是召见了阿大夫，对阿大夫说：“自从你到了阿地之后，天天有人讲你的好话，可实际情况并不是这样，可见你必是送了些礼物给我的手下，让他们尽在我耳边讲你的好话！”接着，就把阿大夫和夸过阿大夫的几位手下都斩首了。这样一来，齐威王手下的臣子个个既惊又怕，再也不敢谎报情况了。齐国的兴盛强大与此不无关系。

领导者的智慧，就在于既不能盲目猜疑，又不掉以轻心，不能抱着“宁可信其有，不可信其无”的态度，而是要让事实来说话。



不要相信看似不可能欺骗你的人。



领导者为官一任，最可怕的是被蒙蔽而听不到真实的声音。进耳之言，究竟可靠与否，

齐威王能从被毁者中看出好人，从被誉者中找出坏人，不被小人所蒙骗，就是因为他做了调查研究，弄清了产生坏话和好话的原因。

看透下属本性的7种方法

在识别下属的过程中，有些领导者往往被下属的外表和漂亮的言辞所欺骗，轻易委以重任，结果是“一块烂肉惹得满锅腥”。

怎样才能避免仅以外表识才的错误呢？作为一个领导者，要想看出一个下属到底能否担当重任，可以采用以下7种检测下属本性的方法。

1. 多向下属提问，获得对部下深层次的了解。老板如果能养成习惯，在遇到问题时，多征询下属的意见，从他们的答案中，可以逐渐了解他们对问题的认识角度、解决方案、真实动机等。所谓问之以言，以观其详，讲的就是这个道理。

2. 必要时，可以故意把秘密说给他听，以此来观察他的德行。有时候，老板也可以故意向某个下属提供一些假情报，只要泄漏了出来，马上就知道他不能守口如瓶。如果一个人不能守口如瓶，那是不能办好事的。在信息社会里，保守秘密十分重要，所以当老板发现下属不能保守秘密时，千万不要把重大的问题交给他去处理，否则就容易把事情搞砸。

3. 善于追根问底，以此来测定真假虚实。有些人在回答问题时，只是敷衍塞责，可能会说得很漂亮，但是经不起进一步的追问。所以老板可以抓住某一个具体问题，不断地追问，密切观察对方的反应。如果对方显得惶惶不安，则表明他刚才所作的回答大有问题。

如果对方显得很镇定，安如泰山，则表明他的确讲了真话。

4. 故意派人去引诱对方谋反，以此来评定他的忠诚程度。所谓“与之间谍，以观其诚，讲的就是这种方法。有些人摇摆不定，当面一套，背后一套，往往阳奉阴违。这种人是使内部人员涣散的最大病根。而且这种人言行诡秘，也不是很容易就能鉴定出来，最好的手法莫过于故意派人与之密谈、策反，看他是否附和。

5. 故意让他经手钱财，看他是不是廉洁。一个公司的生存与发展离不开财务的正确管理。如果公司内部员工不清廉，那么，公司将很难立足下去。怎样看部下是否清廉呢？最好是在实践中观察他。可以让他经手一些钱财，看他在办理这些事情的过程中有没有贪污的倾向，即使没有，也要看他是否接受贿赂，因为钱财的问题可能会涉及多方的利益，所以在这个过程中也就很可能有人行贿赂。如果部下因此受贿，在处理钱财时故意偏袒某一方，则表明他并不清廉，而且说不定什么时候也会将公款中饱私囊，对这种人一定要小心提防。

6. 把困难摆在他面前，以测试他的勇气。一般人对困难的事情都会有不同程度的畏惧，没有足够的胆识和勇气是不会勇于承担责任的。所以，可以故意把困难的事情告诉他，如果他表现得为难或胆怯，则表明他不足以成大事。相反，如果他勇于承担而又确实有信心，则完全可以委以重任。

7. 从他的酒后失态中判断其人的品性。有句话叫“酒后吐真言”，一个酒品不佳的人，醉起来就会胡言乱语，行为轻浮。这种人酒后容易失态，更会乱性，从他酒后的一言一行中就可以很清楚地看出他的本性。



测试：你是个八面玲珑的人吗

情人节当天你本来要快乐地去约会，却因为家里人要求你解开旧报纸的绳子而无法出门。你觉得打结的方式是什么？

- A. 固定的死结。
- B. 刚好的一个结。
- C. 缠绕很多次的死结。

测试解析：

选择A：选择打成死结的你，比较适合与特定的族群交往，因为以你耿直、不谰谎言的个性，是无法成为八面玲珑的外交高手的。

选择B：选择只有一个结的你，可以用“剪不断，理还乱”来形容你复杂的人际关系，可以说是人际关系中的高手。上司或前辈都很少埋怨你，因为你很能掌握与他们相处的要领，但是和自己的朋友就很容易陷入表面的交往。

选择C：选择缠绕很多次死结的你，平时的人际关系有点狭窄，如果太依赖某个特定的好朋友，可能会给别人造成负担！另外，若常常固执地和一个人交往，当那人一旦决定离去，就会给你带来很大的伤害。



第四章

如何辨别真假朋友

朋友也有真假之分

假如有一个朋友向你借一笔钱应急，你相信友情的真挚，没有让对方给你打欠条。不久以后，你急需用钱，因而前去索要欠款。但令你气愤和吃惊的是，对方虽然有偿还能力，却矢口否认曾经借过你的钱。

或者是这样的一番情景：你和一个朋友在不同的公司上班，却都是跑同一产品的销售业务的。某一天，你和朋友同时获悉某大企业急需大量你们所推销的这种产品，于是你们同时前往该企业进行洽谈。为了友情，你们相约对方的订货量每人分一半，也好向自己的企业有个交代。通过洽谈，该企业觉得你们所推销的产品都符合要求，而且同意了你们一人分一半订货量的建议，三方协商于某日签订正式供货合同。届时，你按时来到约定的地点，但该企业却说早已与人签订了合同，而供货方正是你的朋友所代表的企业。显然，你的朋友骗了你。

如果遇到这样的情况，你是否会为自己未能识破朋友的真面目而痛心疾首？社会中的人越来越复杂，而我们也要努力使自己能够适应这种复杂。我们会无比怀念困厄之中朋友伸过来的坚实的手臂，也同样不会忘记自己付出的真挚友情被人无情地遗弃甚至加以



利用。我们珍视真正的友情，同时也要能有效地防止某些人对友谊的利用或者欺骗。

《佛说李经》中说：“友有四品，不可不知：有友如花，有友如秤，有友如山，有友如地。”

有友如花，好时插头，萎时损之，见富贵则附，见贫贱则弃。这类朋友对待你像花一样，当你盛开时，将你插于头鬓、供奉桌上；假如你凋谢了，他便毫不怜惜地将你丢弃。当你拥有权势、富贵时，他把你捧到高处，凡事奉承、随顺；一旦你功名富贵随风而去，失去了利用的价值，他就背弃你、离开你。

有友如秤，物重头低，物轻则仰，有与则敬，无与则慢。这种朋友像秤一样，如果你比他重，他就低头；如果你比他轻，他就高起来。当你有名位、有权力时，他就卑躬屈膝，巴结讨好；等到你无权无名一身轻，他就昂起头来，弃你于不顾。

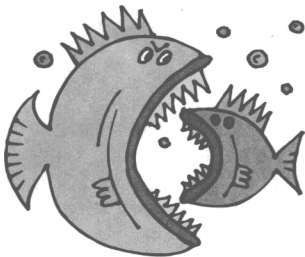
有友如山，譬如金山，鸟兽集之，毛羽蒙光，贵能荣人，富乐同欢。有的朋友像高山一样，高山能广植森林，豢养各种飞禽走兽，任凭它们聚集其中，自由自在。所以，益友像山，心胸广阔，正直高耸，宽厚待人。

有友如地，百谷财宝，一切仰之，施给养护，恩厚不薄。所以，益友如地，泽被万物，毫无怨尤，可以担待我们的过错，帮助我们不断成长。

你不妨对照这个标准，逐一数数你周围的朋友，看看谁是益友，谁是损友，谁与你真心相待，谁在利用你、欺骗你。

那些想欺骗你的感情的人，会对你不停地诉说自己的一切，包括对你的真诚感情，对你的亲近之心，甚至会声泪俱下。相对来说，他们更关心你的成功，而尽量不去过问你的失败和你的困境。对于这些人，如果你已经看透他们的用意，那么你不可能让他们成为自

己的朋友，但也绝不能让他们成为你的敌人。小人得势的破坏力量往往会超出你的想象，而他们也往往会穷凶极恶，不惜一切地疯狂报复得罪过他们的人。鉴于此，你要心存戒备地周旋，你要装做很乐于接受他们，对他们的交往之意做出很感动的样



同类也会相互残杀。

子，但要注意：你千万不能伤害他们的表演欲望和对你的亲近之心，否则他们会不顾一切地撕破脸皮伤害你。谁对你真心实意的？谁是为了他自己的利益而假惺惺地跟你套近乎，一到紧要关头就弃你而去？你要懂得辨别，只有穿透对方的心灵，才能寻找到自己真正能够肝胆相照、患难与共的朋友。

日久见人心

有些人很善于掩饰和伪装，他们在一时一事上可以跟你以朋友相称，但共事时间长了，等你更深刻地了解他们的为人、他们的人品后，你会发现有些人其实很虚伪，不适合做朋友。“路遥知马力，日久见人心”，说的就是这个意思。只有经过长期交往、长期观察，才能知人知面也知心。

用“时间”来看人，通过长期观察，而不在见面之初就对一个人的好坏下结论，因为太早下结论，会因你个人的好恶而发生偏差，影响你们的交往。另外，人为了生存和利益，和你见面时可能



会把假面具戴上，这是一种有意识的行为，这些假面具有可能只为你而戴，而演的正是你喜欢的角色，如果你据此判断一个人的好坏，并进而决定和他交往的程度，那就有可能吃亏上当。用“时间”来看人，就是在初次见面后，不管你和他是“一见如故”，还是“话不投机”，都要保留一些空间，而且不掺杂主观好恶的感情因素，然后冷静地观察对方的行为。

一般来说，人再怎么隐藏本性，终究要露出真面目的，因为戴面具是有意识的行为，久了自己也会觉得累，于是在不知不觉中会将假面具拿下来。一旦面具拿下来，真性情就出现了，可是他绝对不会想到你在一旁观察他。

用“时间”来看人，你的朋友一个个都会“现出原形”，你不必去揭下他的假面具，他也会自己向你呈现真面目。

用“时间”特别容易看出以下几种人：

——不诚恳的人。因为他不诚恳，所以会先热后冷，先密后疏。时间会让你感觉到这种人的态度变化。

——说谎的人。这种人常常要用更大的谎去圆前面所说的谎，而谎话说多说久了，就会露出首尾不能兼顾的破绽，而“时间”正是检验这些谎言的利器！

——言行不一的人。这种人说的和做的是两回事，只要经过一段时间的观察和对比，你便可发现他的言行不一。

事实上，用“时间”可以看出任何类型的人，包括小人和君子，这是让对方不自觉表露的“检验师”，最为有效。

那么，多长的时间才能看出一个人的真性情呢？这没有一定的标准，完全因情况而异。也就是说，有人可能第二天就被你识破，有人两三年了却还“云深不知处”，让你摸不清楚。因此与人交往，要后退几步，并给自己一些时间来观察，这是最起码的保护自己的

方法。

记住，如果你一时无法确定一个人是敌还是友，而对方又一直将自己的感情掩藏得非常隐蔽，那么给对方以无限的时间，给对方一个充分的时间和空间表演自己。时间是判断一个人对你的感情真假的最好凭证。不管对方多么擅长表演，多么擅长掩饰自己的感情，他(或她)也会偶有失误的时候。对方的失误，是你最好的契机，抓住了，对方便会渐露端倪，并最终露出狐狸的尾巴来；如果你无法抓住，或者你一直在寻求与对方共同表演的机会，那么你不但无法看到对方的感情，反而会变成对方眼中的透明物。

突然的热情意味着什么

我们都有一些经常联系的亲密朋友，也会有久未联系、感情变淡了的朋友；有刚刚认识不久，由陌生变熟识的朋友；有的朋友，一起吃过饭，一起出去玩过……但如果突然有一天，那些只是普通朋友、久未联络的人突然对你热情起来，那么你应该有所警觉，因为这突然的热情意味着他可能有求于你。之所以说“可能”，是为了对这样的行为保持一份客观，以免曲解了别人的好意。人是有感情的动物，他有可能在一夜之间，因为你的言行而对你产生无法抑制的好感，就像男女互相吸引那样。不过这种情形不会太多，你也要尽量避免这种联想，碰到突然升温的友情，只有冷静待之，保持距离，才不会被烫到。

如何看出这种“友情”背后是否含有“企图”呢？首先分析一下自己目前的状况，是否有被利用的价值，例如有权有势。如果是，那么这个人可能对你有企图，想通过你捞到一些好处；如果你没有权势，但是很有钱，那么这个人也有可能会向你借钱，甚至骗钱；如果你没有权势也没有钱，没什么好让别人直接利用的，那么这突



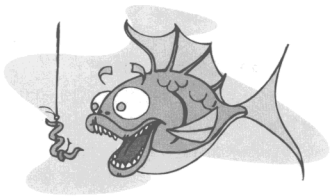
然升温的友情基本上没有危险——但也有可能“项庄舞剑，意在沛公”，他把你当成他过河的垫脚石，把你当成他的工具。

从自己本身的状况检查这突然升温的友情真的有没有“危险”之后，你的态度仍要有所保留，因为这只是你的主观认定，还有可能被对方一些外在的东西迷惑、蒙蔽。

面对这突然升温的友情，你要做到以下几点。

1. 不冷不热

“不冷”是不回绝对方的“好意”，就算你已经看出对方的企图，也不要



鱼钩总是用可口的诱饵来伪装。

立即回绝，否则很可能立即得罪一个人，但也不要迫不及待地迎上去，因为这会让你抽身不得，抽了身又得罪对方，使自己变得很被动。不冷不热就好比男女谈恋爱，回应得太热烈，有时会让自己迷失；若突然斩断“情丝”，则会惹恼对方。

2. 静观其变

对待别人突然而来的热情，最好的办法就是不动声色地观察他，看他到底在玩什么把戏，并且做好防御，避免措手不及。如果你一下子被别人的“热情”所打动，就会失去理智的判断力。一般来说，对方若对你有所图，都会在一段时间之后“图穷匕见”，显现他的真实目的，他不会跟你长时间耗下去的。

3. 礼尚往来

对这种友情，你要礼尚往来，他请你吃饭，你送他礼物，他帮

你忙，你也要有所回报，否则他若真的对你有所图，你会“吃人嘴软，拿人手短”，被他牢牢地控制住，想要脱身就没那么容易了。

友情好比炖汤，需要小火慢熬，一直保持着—个温度。大凡有头脑的人都能够意识到这一点。所以，当你的朋友中，突然跳出一个对你百般热情的人时，你不能不对他加以防范，因为他改变了朋友间维系友情的火候。

必须提防的5种“朋友”

每个人都有自己的长处，交朋友可以吸收别人的长处，同时，每个人也都有自己的缺点和不足之处，有些缺点是可以原谅和宽容的，但有些缺点是—不可原谅的。当你周围的朋友有着一些不可原谅的缺点时，与他们交往，还得多加提防。

1. 酒肉朋友

酒肉朋友是最靠不住的，现在还真有那么一些人喜欢交酒肉朋友。有些人乍看有很多朋友，其实都是一些酒肉朋友，整天骗吃骗喝，一旦真的需要帮忙了，却一个个走得无影无踪。

酒肉朋友往往是贪利之人，处处贪小便宜。他们是以钱财论亲疏，如果说得严重一点，是“有奶便是娘”的卑贱小人。他们交朋友图的是“有用”，有用好使则亲近，没有用不好使则疏远。

酒肉朋友不长久，有酒肉朋友还不如没有朋友，交一百个酒肉朋友，还不如交一位志趣相投的知己。

2. 两面三刀的朋友

俗话说：“人心隔肚皮。”有些人居心叵测，当面一套，背后一套，对这样的人应慎而又慎，能避开就尽量避开，更谈不上结交为朋友了。

要判断一个人是不是两面派，如果没有先见之明，在短时间内



是很难分辨的。这样的人往往在你面前说得优美动听，夸得你飘飘然。表现出的是忠诚老实相，但背后说不定有更险恶的用心。具有两面派性质的人善于搬弄是非。在你面前说他的坏话，在他面前说你的坏话，不闹出矛盾，绝不罢休。两面派不可交，不然你就会吃大亏。

3. 太自私自利的朋友

世界上不可能有完全不为自己打算的人，这是一个不争的事实。但一个明事理、有道德的人，不可能只想到自己，不顾脸面地为自己牟私利。那些只考虑自己，只想到个人利益的人，最易伤害的不是跟他生疏的人，而是和他比较熟悉、比较亲近的人。因为熟悉的人、亲近的人和他們有较多的接触和较多的交往，在接触和交往中，他们为了个人利益，处心积虑、想方设法占熟人的便宜。为了一点蝇头小利，他们甚至不惜背叛朋友，只为满足自己可笑的欲望。前些年比较猖獗的传销就是这样，那些搞传销的人就是专门“杀熟”，甚至“杀亲”的。这样的人，如果把他当做朋友，便会吃亏上当，给自己带来麻烦。

4. 鸡蛋里能挑出骨头的朋友

有一种人，他们无论和什么人打交道，无论做什么事，都能在鸡蛋里挑出骨头。这种人的特点是看什么都不顺眼，看什么都不如意，看别人不是这里有问题，就是那里有毛病，他们能在最完美的东西中发现不完美，他们能在没有问题的地方找出问题，他们能在让人尊敬的人身上发现不能让他满意的蛛丝马迹。他们表面看来和你关系好像不错，但是只要一转身，他们马上便会伤害你。

5. 忘恩负义的朋友

滴水之恩，当涌泉相报，这是做人的基本道德。如果同知恩不报、忘恩负义的人交朋友，就等于是自掘坟墓。例如有人收养了一

个孤儿，花了几十年心血，孤儿上了大学，找到了很好的工作。收养者年老重病在身，看病住院耗尽家资，便让自己的孩子到孤儿处借钱，这个忘恩负义的人知道老人的病无法看好，只给了恩人的孩子50元钱，且对恩人的孩子说：“今后不要再来找我！”这样的人，敢和他交往吗？

朋友不一定要特别多，却一定要有真正的朋友。将那些别有所图的人挑出来，远离他们，把这类人当做朋友，只会身受其害。跟这类人交往时，一定要多加提防，以免受害。

测试：狐朋狗友，还是患难之交

有一天，你临时缺钱，向朋友借钱，你的朋友反应是：

- A. 马上翻皮包，东找西找，有多少就借你多少。
- B. 双手交叉胸前，问你要借多少。
- C. 想了一下，手摸着鼻子或遮着嘴巴，说他也带钱。
- D. 双手背在身后，慢条斯理地问你要多少。

测试解析：

选择A：这种朋友对你来讲，可以说是个难得的患难之交。他热心助人，不过有点热心有余、细心不足，是很容易被人骗的。所以奉劝你，如果你有这种朋友，跟他借钱之后，千万不要赖账，因为这种敦厚老实的好人不多，而且一旦他对你的信用失去信心，以后你再也别想找他借钱。

选择B：你在借钱时，最好能察言观色一番，这种朋友虽然嘴上问你要借多少钱，但是心底却一百个不愿意。为什么？因为他的双手会不自觉地在胸前交叉，这个动作其实是一种潜意识，主要是暗示你最好不要借。或许他是有钱，可是又不好意思不借你，但是



要借你，他又很不放心，于是就会有这种小动作出现。如果你看到这样的肢体语言，最好找别人借。

选择C：这种朋友不交也罢，因为他的动作很明显地表示他是根本就不想借你钱，而且跟你说没钱，还是看你的面子，不想让你太难堪。由他的动作中，你可以很清楚地看出来，他在讲话的时候，总是会很巧妙地摸摸鼻子，或是假装嘴边很痒，要去抓一抓，不然就是很明显地遮着嘴巴说话。这些都是人在说谎的时候会有的下意识动作，只是他自己没有发觉罢了。如果你看到对方有这样的举动，你还是趁早打消念头吧。

选择D：在讲话时把双手藏在背后的人，很明显的是不肯对你坦诚相见。而且他说话时慢条斯理，更说明了他是个很聪明、心机很重的人。这种人最大的特色就是他从不说不经过大脑转三圈的话，从他嘴里说出的话，都是经过大脑分析过的。他之所以会把双手藏在背后，就是怕他的手会不听使唤地暴露出潜意识的信息。而当他问你要借多少时，就表示了他仔细评估之后，认为你还有信用，至少不会给他造成损失，所以会借给你。



第五章

不得不防的小人

你不可不知的小人

很多人在工作生活中都遇到过小人，也都被小人精心设计的陷阱和阴风冷箭伤害过。小人一般都心胸狭隘，自私偏执，他们会为极小的恩怨不惜付出任何代价，使出世界上最卑劣的伎俩。畏小人如畏虎，这恐怕是很多人的心理写照。

对付小人最好的方法就是准确识别小人，然后敬而远之，尽量不得罪他们，不和他们争名夺利，因为小人是得罪不起的。他们无德无信，从不按游戏规则出牌，心理阴暗，手段龌龊，这是一般人远远不及的。然而认识小人需要一个过程，在这个过程中，你可能已遭到小人的陷害。难道非要等到我们被小人伤害得体无完肤了，才能够看清小人的真面目吗？

当然不是，只要我们用心观察、仔细分析，小人还是可以提前被“揪”出来的。

大体言之，“小人”就是做事做人不守正道，以邪恶的手段来达到目的的人，他们的言行有以下特点。

1. 喜欢两面三刀、挑拨离间。为了某种目的，他们可以用离间法挑拨朋友、同事间的感情，制造他们的不合，他则在一边看热闹，好坐收渔翁之利。



2. 喜欢虚情假意。这种行为代表小人的行事风格，小人对任何人都可能表里不一，这是小人行径的一种。

3. 喜欢利用别人，踩着别人的鲜血前进。小人是会不择手段地利用你为其开路，而不在乎你的牺牲。

4. 喜欢推卸责任找替死鬼。明明自己有错却百般抵赖，硬要找个人来做替罪羊。

5. 喜欢无事生非造谣生事。小人的造谣生事都另有目的，他们乐于制造事端，说谎和造谣是小人的生存手段。

6. 喜欢阿谀奉承，溜须拍马。这种人很容易因为受上司所宠而趾高气扬，在上司面前说别人的坏话，只要一有机会就抬高自己，并且好仗势欺人。

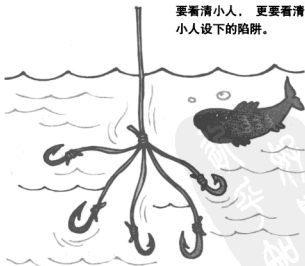
7. 喜欢追随权力，唯利是图。“墙头草随风倒”，谁得势就依附谁，谁失势就抛弃谁，这也是小人的一大特点。

8. 喜欢乘人之危，落井下石。只要有人跌跤，他们会追上来再补一脚，在小人眼里，看别人跌跤是最快乐的事。

事实上，小人的特色并不只这些，总而言之，凡是不讲法、不讲理、不讲情、不讲义、不讲道德的人都带有小人的特性。

小人生存法则

古人云：“君子坦荡荡，小人常戚戚。”小人之所以为小人，



就是因为他们在为人处世的过程中，为了让自己的利益最大化，常常使出卑劣的手段，置别人于不顾。小人为了达到他们不可告人的目的，往往把自己隐藏得很好。他们都有个共同的特征，那就是善于伪装，从来没有听说有小人大声向众人宣布：“我是小人！”相反，真正的小人往往会以君子的面孔示人，先博得别人的信任，然后找到下手的机会。如果你没有防备，很有可能会被他们陷于不义。

小人一般没有真才实学，所以为了保存自己、战胜对手，他们必定得想办法削弱对方的实力，给对方制造矛盾，所以造谣生事就成了小人们惯用的利器。唐代大诗人李白以其过人的才华深得唐玄宗宠爱，却因为得罪太监而葬送了前程。高力士虽然是太监，但是天子称他为兄，诸王称他为翁，在朝堂上颇有几分势力。李白放荡不羁，让高力士为其脱靴子，高力士虽然脸上笑嘻嘻的，其实在心里恨得不得了。此后，他就抓住各种机会，在皇上和贵妃面前造谣中伤，说李白的坏话，李白最终被排挤出长安。

小人在与别人公平竞争时，往往没什么竞争力，因此为了“出奇制胜”，他们往往挑拨离间，挑弄事端。

寇准是北宋著名将领，德才兼备，并且功绩卓著，深得皇上的赏识和重用。在辽宋作战时，寇准曾用智谋促成了宋真宗的亲征，达成“澶渊之盟”合约，使宋朝的损失减少到最小。但奸臣王钦若嫉恨寇准，他曲解“澶渊之盟”，对宋真宗说：“城下订盟，为志士所不齿，而澶渊之盟正是在大敌逼近我大宋城下时签订的合约。寇准孤注一掷，不顾我大宋的威严，不顾陛下您的颜面，城下立盟，这简直是奇耻大辱！”真宗听后，果然动怒。王钦若挑拨成功，寇准自此被皇上疏远。

小人在打击异己时喜欢用挑拨离间的手段，他们甚知人的脆弱



心理，并善于利用，于是他们搬弄是非，激化矛盾，从而达到自己的目的。

小人总是很擅长跟别人“套近乎”，在他们的交际圈子里，总是有很多“朋友”、“知己”，他们用这种方式博取对方的好感和信任，然后在背后对别人下手。因此，口蜜腹剑、暗放冷箭是小人另一个制胜的法宝。

春秋战国时期，楚怀王得到了一位美人，使宠姬郑袖受到冷落。郑袖哪能忍受这般对待，于是处心积虑地准备算计这位新来的美人。郑袖表现得十分大度和友好，主动与美人以姐妹相称，对这位新来的“妹妹”十分照顾。一日她对美人说：“妹妹真是美貌过人，难怪大王对你宠爱有加，只是大王说你的鼻子长得不是十分好看。”美人听了之后深为忧虑，急忙请郑袖为她出主意。郑袖说：“这个没什么困难的。以后你再看见大王，就拿手绢将鼻子遮一遮就是了，这样大王就更喜欢你了。”美人照做。楚怀王不明白为什么每次美人见到她都拿手绢将鼻子捂住，便向郑袖打听。郑袖解释道：“妹妹觉得大王身上有股恶心的味道。”楚怀王一听，火冒三丈，立即下令把美人的鼻子割掉。此后，郑袖再次独占专宠。

除了这些手段，小人的鬼把戏还有很多，但归结到一点，无非是将自己的狼子野心包裹在温情脉脉的外衣里，用“好意”、“善心”等表面现象来麻痹对方，然后在适当的时候将对手推进麻烦里。

流言止于智者

有人说：“谎言被重复一千遍，就变成了真话。”这么说虽然不完全正确，也不乏一定的道理。在生活中，很多人都经不住流言的反复攻击，因而做出错误的判断。

当初魏国与赵国结盟，魏王指定庞恭陪太子到赵国去做人质。

庞恭鉴于对魏王的了解及国内各种利害关系的全面权衡，知道此行凶多吉少，完成任务与否都对自己不利。可是王命难违，实在是知其不可为而强为之。

临行前他与魏王有如下一段对话：

“如果有人跑来告诉你，说闹市上出现一只老虎，大王您相信吗？”

“我不会相信。”

“好，如果又出现一人来报告，说街上真的出现一只老虎。您会怎样？”

“我会开始怀疑。”

“如果第三次有人来报告说：街上出现老虎。您相信吗？”

“这时，我可能相信。”

庞恭长叹一声：“大王，老虎不可能出现于大街闹市，这您本知道的。只是因为3个人反复来说，您就相信了。邯郸离我国很远，可见要知道邯郸的事，并不那么容易，消息都是几经传播的。我此次辞别大王，背后说三道四的人不止3个人，这点请大王留意。若能给臣以信赖，不为谣言所动，臣无后顾之忧矣！”

说完这番话，他陪太子上路了。人还没到赵国，庞恭的政敌就开始说他的坏话了。庞恭陪同太子从赵国归来，魏王为谣言所惑，见都不愿见庞恭一面，庞恭不得已只好弃魏国而去。

这个故事本来是讽刺魏王无知的，后人引申为“三人成虎”的成语，借以比喻有时谣言可以掩盖真相。

俗话说：“流言止于智者。”真正有智慧的人是不会被流言中伤的。但当流言愈演愈烈时，你就不能再保持缄默了，要以事实为据，用实际行动击破谣言。

唐朝开元初年，民间盛传皇上要广纳天下美女。一时间人心惶



惶，不少老百姓将自己的女儿藏起来，以避免入宫的命运。唐玄宗得知这个谣言后，苦思冥想一夜，得到了一妙策。他下令后宫中嫔妃与宫女愿意回家的让她们回家，愿意嫁人的就为她们挑选个好婆家。如此一来，流言自然而然就消失了。

唐玄宗这一个妙计不是比广诏天下安抚民心更有效吗？

流言之所以称之为流言，就是造谣哄骗诬陷之事。在散布流言者洋洋得意于自己的“杰作”时，同样也害怕自己会遭到同样的对待。找出流言自相矛盾的地方，趁其不备，给造谣的人迎头痛击，让造谣者自曝其短，不失为一种有效的方法。

北伐战争前夕，国父孙中山在广州街头边散步边思考问题，看到一个身穿西装、头戴礼帽的男人站在广场前，他的四周围了许多人。国父走近一看，才发现这个男人正慷慨陈述着：“北伐军都是强盗、土匪，所到之处无不烧杀掳掠，无恶不作……”孙中山听到他恶意中伤北伐军，火冒三丈，略一沉吟，便走上前厉声说道：“阿三，你不好好在家待着，偷穿了你哥的礼服乱跑，你又发病了。你的家人到处找你呢！”那男人惊惶失措地说道：“我才没病，我又不认识你。”“连我都不认识了？看来你的病又加重了。”国父乘机又补充上一句。听了这话，围观的人都认为男人是“精神病”，一哄而散。孙中山也笑着离开了，剩下造谣的人傻傻地站在原地。

你还可以以戏谑的态度揭露谣言的真面目。戏谑可以寓庄于谐，通过开玩笑的方式揭露谣言，这比极为认真地对待谣言更具智慧。

在美国总统竞选中，相互造谣中伤的现象，早就已经开始出现。

1800年，约翰·亚当斯竞选总统，共和党人指控约翰·亚当斯，说他曾派其竞选伙伴平克尼将军到英国去挑选4个美女做他们的情妇，两个给平克尼，两个留给亚当斯。

亚当斯哈哈大笑，他回答说：“假如这是真的，那平克尼将军肯定是瞒过了我，全部独吞了！”

在场的人都大笑起来。这件本来非常棘手而令人尴尬的事，却在大家的笑声中轻松地解决了。

谣言，其实并没有你想象得那么可怕。当它凶狠地袭来时，不要惊慌，不要无助，不要暴怒，只需要用一颗平静的心去对待它就可以了。在你镇定自若迎视那些炮制谣言的小人之时，谣言也将不攻自破。

把小人控制于股掌之间

世上小人难对付，这是众所周知的事情。虽然说原则上最好不与其交往过甚，忍忍就过去了。但小人毕竟是小人，为了利益会得寸进尺，变本加厉，不顾一切地陷害旁人。这时我们不能纵容小人，也应掌握一些计谋，把小人控制于股掌之间，让小人不能为所欲为，杜绝其害。

汉代的朱博本是一介武将生，后来调任地方文官，利用一些巧妙的手段，制服了地方上的恶势力，被人们传为美谈。

在长陵一带，有个大户人家出身的名叫尚方禁的人，年轻时风流成性，曾强奸别人家的妻子，被人用刀破了相。当被害人与其对簿公堂时，尚方禁早已派人买通当地父母官功曹，功曹拿人钱财与人消灾，自然颠倒黑白，非但没有将其革职查办，还把他调升成守尉。

朱博上任后，有人向他告发了此事，朱博大怒，马上就要召见尚方禁。尚方禁自知有愧，硬着头皮来见朱博。朱博仔细看尚方禁的脸，发现果然有疤痕，就将左右退开，十分关切地询问究竟。

尚方禁知道朱博已经了解了情况，丝毫不敢隐瞒，如实地讲了



事情的经过。说完头也不敢抬，只是一个劲地哀求道：“请大人恕罪，小人再也不敢了。”

“哈哈……”朱博突然大笑起来，“男子汉大丈夫，血气方刚，本是难免会发生这种事情的。不过你的行为也确实违反了律法，本该治罪，但念你已有悔改之意，这陈年旧事本官也就不再追究了。本官还想给你个立功的机会，不知你是否愿意效力？”

于是，朱博命令尚方禁不得向任何人泄露今天的谈话情况，要他有机会就记录一些其他官员言论，及时向朱博报告。

自从被朱博重用之后，尚方禁对朱博的大恩大德时刻铭记于心，所以，干起事来特别卖命，不久，就破获了许多起盗窃、强奸等犯罪活动，使地方治安情况大为改观。朱博遂提升他为连守县县令。又过了一段时期，朱博突然召见那个当年受了尚方禁贿赂的功曹，怒斥他收受贿赂，办案不利，有辱皇恩，并责令他把自己受贿的事通通写下来，不能有丝毫隐瞒。

功曹早已吓得筛糠一般，只好提起了笔，写下自己的斑斑劣迹，只求保住脑袋。

朱博对于功曹贪污受贿的事，早就心中有数，就对他说：“先回去好好反省，听候裁决。从今以后，一定要改过自新，不许再胡作非为！”说完就拔出刀来。

那功曹一见朱博拔刀，吓得两腿一软，又是磕头又是作揖，嘴里不住地喊：“大人饶命！大人饶命！”只见朱博将刀晃了一下，一把抓起那位功曹写下的罪状，三下两下将其削成纸屑。

自此以后，功曹终日如履薄冰，战战兢兢，工作起来尽心尽责，不敢有丝毫懈怠，也成了朱博一名得力的手下。

处世高手都知道，抓刀要抓刀柄，制人要拿把柄。在对手身上发现了弱点，让他为我所用，这种方法十分奏效。这种方法对控制、

利用小人也十分有效。

与小人接触的时间长了，有时会在不经意之间抓住小人的把柄，此时切不可声张，更不要将把柄还给对方，还要警惕小人倒打一耙。

谨防小人变脸术

有一种人，可能此时对你真诚相待，彼时却突然翻脸不认人。至于何时真何时变，完全根据现实的利益需要。这种人就像变色龙一样让你捉摸不透，无法防范。

诸葛亮曾说过：“势利之交，难以久远。”这句话很有道理。“势利眼”两眼只看权势、利益，并以权势、利益作为交友准则，他们最喜欢也最善于趋炎附势。不管你发迹也好，还是有权势也好，只要在你身上他们感到有利可图、有势可攀，他们就会赶紧跑到你身边围着你转，讨好你，与你交朋友。一旦罩在你身上的光环消失了，他们便不劝自退，转向别的有权势的人了。

春秋末年，晋国的文子逃亡，从一个县城经过。随从说：“这个地方有个乡官，是您的老相识，为什么不在这儿歇歇脚，等等后面的车子呢？”文子说：“我曾经喜好音乐，这个人就送给我鸣琴，又听说我喜欢玉佩，他就赠给我玉环。他这是助长我的过错，以讨好我，现在恐怕他要把我出卖去讨好别人了。”于是很快离开了这个县城。果然后来这个乡官扣留了文子后面的两辆车，献给了自己的国君。

与擅长变脸的人交往，尤其与他们一起共事时，他会让你感觉很难捉摸，没有任何规律可依。说变脸就变脸，本来你们共同制订好了计划，决定在哪些时间完成哪些事情，但由于他的变卦，使计划十有八九不能实现。他们像一股乱刮的风，一会儿到你身边，一会儿又刮到别处，与这种人怎能深交？



唐中宗李显一次在宫中设宴，酒酣耳热之际，忽然对窦从一说：“我听说你早已失偶，对你很是同情，今天是除夕，我给你成家吧！”话刚落音，便有一行人由内宫而出，前面是宦官持着灯笼为前导，在金缕罗伞的遮掩之下，后面有一个女人，身穿鲜艳的衣服，头上插满珠翠，由西阶进殿，坐到窦从一的对面，看来这一切是早已安排好的。

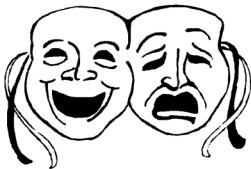
皇帝命窦从一按当时的习俗念一首《撒扇诗》，念完之后，罗扇撤去，去掉头上的顶戴，换掉礼服，再一瞧，竟然是个老太婆！这个老太婆是韦皇后的奶妈。此时的韦皇后已是将近50的人了，这个老太婆少说也有70岁，而窦从一却只有40多岁！这可真是一个恶作剧，李显及众位大臣都鼓掌大笑，十分开心，就这样，老太婆便成了窦从一的妻子。窦从一真是哑巴吃黄连，有苦说不出，圣命难违呵！但他很快也就想开了，皇帝做媒，这是多大的面子呵，更何况娶的又是皇后的奶妈，他正可利用这层关系去讨好、巴结皇帝皇后。当时人们将奶妈的丈夫叫“阿”，从此以后，窦从一每次谒见皇帝或上书朝廷，便自称“皇后阿”，还欣欣然颇有自得之色。

不久，中宗侄儿、睿宗儿子李隆基与姑姑太平公主发动政变，推翻韦后统治，天下大变。窦从一立刻宣布恢复原来名字，斩杀丑妻，献出她的首级，以示与韦后断绝一切关系。窦从一这种表现，居然得到睿宗的信任，又做了几年宰相。

变脸作为小人的一种特征，注定了他会卖身投靠、攀龙附凤，将起码的人伦道德抛置脑后。他今天来找你，急切地与你合伙做买卖，明天又去找别人，把你丢在一边；今天说某某领导作风正派，明天又指责他营私舞弊；今天跟你斩钉截铁地说不在这儿干了，要你跟他一块儿走，可等你递交请辞报告后，他又向领导表示一定要在这儿安心工作。芸芸众生，百相皆有，“墙头草”们应该算是百

相的集大成者，风云难测，阴晴雨雪轮流上演。谁在你得意之际靠近你，谁也就在你失足时逃得最快。

在这个社会上，小人到处都是，有很多人就是因此而丧失了接近成功的机会。防范那些心怀叵测的小人，最有效的方法就是不要轻易表露真心，议论别人只应称赞别人的优点长处，而对别人的短处应简略地一笔带过，切不可背后妄加评论别人的过失。



或喜或悲，风云难测，阴晴雨雪轮流上演。

测试：你怎样对待小人

通过这个测试，你可以了解自己在处理人际关系时是否圆滑，是否掌握心理战术，是不是人际关系的高手。

世间有这样一类人，当面不说，背后乱说。你偶然间发现，你一直认为对自己很好的人，原来却在给自己使坏，一时间你很气愤。当你再次面对他时，你会：

- A. 开门见山，一语道破，不给对方留面子。
- B. 与对方保持距离，态度不冷不热。
- C. 表面上与对方笑脸相迎，实际上对对方心存戒备。
- D. 对对方以诚相待，相信自己能够感动对方。



测试解析：

选择A：你的性格是属于直率型的，最受不了人家的冷嘲热讽和迂回战术。因此，一旦你遇到喜欢用计谋的人，即使没有明确的证据，你也会很冲动地揭开对方的面具。你这种性格，通常会吸引来同样不喜欢用心机的人，因此，你的人际关系将会很明显地分成两派：一派就是和你意气相投的朋友，一派就是喜欢用计的敌人。

选择B：你采用的是以不变应万变的方法，除了可以从中推论出你是一个拙于跟对方比赛心机的人之外，也可看出你是个不善于主动去掌握人际关系、主动去解决问题的人。你唯一的利器就是沉得住气，不管对方如何奸诈，你深信只要不回应，对方就无法纠缠下去。因此，你的人际关系比较封闭，因为你不喜欢复杂的人际关系，所以你的敌人应该不多。

选择C：你是一个擅长心理战术的人。面对这种颇有心机的人，你这种对应方式，表现了你是个有谋略、理性的人。

选择D：你敌我意识非但不强烈，还对人完全不设防。不过，由此可见，你是一个有心经营人际关系的人。你对人以诚相待，相信别人也会以诚相报，只是你必须要有心理准备，因为不是每个人都会有这种良知的。你在他人心目中，应该是个有良好形象的人。



第六章

如何对待这些人

惯于恭维的人

1801年，亚历山大参加俄国贵族发动的宫廷政变，杀父夺权，当上了沙皇。

在和拿破仑涅曼河会见时，他投拿破仑所好，故意装出没经验的样子，表示自己也恨英国人，甚至假惺惺地说，在对付英国人方面，“我是陛下的一名助手”。

亚历山大最精彩的表演还是1808年秋天在埃尔富特与拿破仑的那次会见。

当时俄法关系因土耳其、波兰等问题出现了恶化的迹象。俄国宫廷内部反对亚历山大前去会见拿破仑。但亚历山大却认为俄国目前力量不足，还必须佯装同意拿破仑的建议，因而不顾大多数人的反对，踏上了前往埃尔富特的道路。

在途中，他对前来迎接他的法军元帅拉纳“诚挚”地表示：“我非常喜欢拿破仑皇帝，一定利用一切机会向他表明心迹。”

在之后的几次接触中，亚历山大极力奉承、恭维拿破仑，使其完全放松了对俄国的警惕。

1812年，亚历山大认为俄国已经做好了战争准备，便向拿破仑提出了一个法国无法接受的照会，故意激怒拿破仑出兵俄国，结



果拿破仑被俄国人打败。

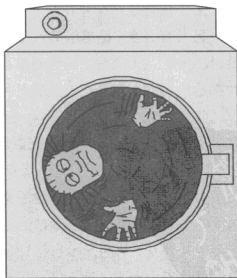
战胜拿破仑之后，亚历山大不无得意地说：“他(拿破仑)对我做出了错误的估计，导致自己陷入不幸。”

人们大都喜欢听好话，但有的时候，恭维的好听话其实是对你施下的麻醉剂。如果你吃他那一套，那么你要小心了。想想拿破仑的教训，以免自己被蒙蔽了。

你在与人交往的过程中，对方总是对你恭维有加，这其实不是一件值得高兴的事情，即便你才华出众、能力超群，但别人老对你说恭维话，也容易引起他人对你的反感。这时你应该仔细想想，别人当众夸你的目的是什么。如果他居心叵测，故意抬高你的功绩，制造你高不可攀的形象，让其他人看不顺眼，你就要对这种人小心提防。如果遇到这种情况，不妨公开说道：“你过奖了，我只是个普通人，做了一些普通的事，跟大家没什么两样。你老这样夸我，让我觉得很不适应。”或者是私下里告诫他：“多谢你的夸奖，不过我不太喜欢这样。”

所以，遇到别人恭维你，千万不要当真，你要保持头脑冷静，懂得判断他所说的恭维话中有几分可信、几分可疑，或者说哪几句是真实的，哪几句是无中生有、另有企图的。只要不被赞扬冲昏头脑，小人就不会对你构成威胁。

恭维的目的就是让人不知身在何处且晕头转向。



善于伪装的人

不少人有伪善的本领，要识别出来的确有相当的难度。对于那些貌似“忠厚”的人更是如此。他们伪装成君子，似乎具备了人世间的一切美德，让人无所怀疑。他们会奉上恭维的言辞和丰厚的礼物示弱，使对手因骄傲而不再戒备，他们则静待对手暴露缺点，认为有机可乘时才露出真面目。对于这样的人，也不能不多加防备，毕竟“知人知面难知心”。

隋炀帝杨广在登基前本是隋文帝的次子，文帝内定的接班人原是杨广的同胞哥哥皇太子杨勇。为了夺取太子之位，将来做隋朝第二代皇帝，杨广可谓煞费心机，在他的父皇和母后面前上演了一出又一出伪善的好戏。

隋朝的开国皇帝杨坚崇尚节俭，他的妻子独孤皇后深得文帝宠信，政见常与文帝相和，宫中称为“二圣”。她有两大特点：一是节俭，反对奢侈；二是嫉妒，反对男人纳妾，尤其反对男人与妾生养子女。

太子杨勇是一个花花公子，疏阔豪爽，不拘小节。独孤皇后最讨厌男人有姬妾，杨勇偏偏有很多姬妾，而且生有很多子女。杨坚最讨厌大臣花天酒地，杨勇偏偏喜欢音乐歌舞，饮宴通宵达旦。这些都是杨勇的小辫子，却为杨广陷害他留下了口实。

其实，杨广同他哥哥一样，也是个纨绔子弟，声色之徒，但他在父母面前将这些丑行统统掩盖起来。每逢父母来他家，他都将姬妾、美姬藏于密室，只留老丑者穿上普通衣服侍候在自己左右。他还撤去华美的屏障，改用廉价的素缣，弄断乐器的丝弦，使其落满厚厚的尘土；更令人难以置信的是，他还掐死庶出子女，以示只和正妻生儿育女，从而显示自己处处以父母为榜样，勤俭持家。杨坚夫妇见状不由大喜。老夫妇每派人到儿子们那里，杨勇只把他们当



仆人看待，杨广却不然，他和妻子一定双双站到门口，亲自迎接，赠送厚礼，于是老夫妇耳畔听到的全是赞扬杨广的声音。

杨广所展示出来的，是一个千载难逢的标准领袖形象，具有肝胆相照、义薄云天的英雄性格和救国救民的圣贤抱负。节俭、朴实、谦恭、虚怀若谷、好学不倦、礼贤下士、不爱声色犬马——集人类美德于一身。

一切布置成熟后，杨广便把“谋反”的罪名罩到杨勇头上，最终杨坚下令把杨勇贬为平民，囚禁深宫，改立杨广为皇太子，杨广终于如愿以偿地实现了自己的图谋。

这个教训不可谓不深刻，但时至今日，还有不少人面对小人的伪装还是不可救药地陷了进去，从而身受其害。为了避免这样的悲剧再次发生，我们需要擦亮双眼，深入地去了解对方的为人和品质，不要上了他的当。

外表愚钝的人

有些人看似愚钝、傻里傻气，实际上却是心底透亮；而有些人表面上精明灵秀，骨子里却糊涂颠预。前一种人可谓傻中精，后一种人则是精中傻。

美国第九届总统威廉·亨利·哈里逊出生在一个小镇上。小时候，他是一个很文静又怕羞的孩子，人们都把他当傻瓜看。镇上的入常常捉弄他。他们经常把一枚5美分的硬币和一枚10美分的硬币扔在他面前，让他任选一个。威廉总是捡那个5美分的，于是大家都嘲笑他傻。

有一天，一位妇人看到他可怜，便对他说：“威廉，难道你不知道10美分要比5美分多吗？”

“当然知道！”威廉慢条斯理地说，“不过，如果我捡了那个10

美分的，恐怕他们就再也没有兴趣扔钱给我了。”

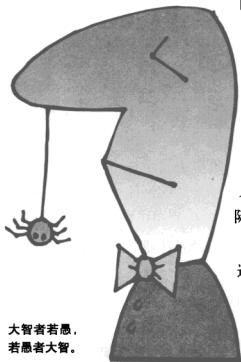
古人说：“大勇若怯，大智若愚。”本来胆大如斗的，却表现得胆小如鼠；本来足智多谋的，却表现得寡言讷语。智而示以愚，强而示以弱，能而示之不能，用而示之不用，其目的就是为了蒙蔽对手，争取主动。

愚者和装愚者是迥然相异的两种人。装愚者，是“外愚而内不愚”。“愚”在皮毛小事上，无关大局，却“精”在节骨眼上，事关一生命运。装醉打拳乃斗智技法，人情练达的一流功夫。那些能够使他人“买”下自己“傻气”的人，正是人生中“最伟大的推销员”。

大智若愚从某种意义上讲，是有智谋的人保护自己的一种处世计谋。过于聪明的人，常是别人猜忌的对象，因为任何有所图谋的人，都有可能在事情刚开始筹划时便被识破，一旦发现有人独具慧

眼，那么为了保全自己，必会千方百计、不择手段地加以掩盖，散布流言，捏造罪名，甚至谋杀。古今中外，这样的事不胜枚举。所以一些真正有智慧的人，一般都采取“守拙”的方法，以保护自己，那种唯恐别人认为自己不够聪明的行为实际上才真正是愚蠢的。

貌若愚憨的人未必真愚。在这个充满变数的世界上，我们常会发现：最圆满的好像有所欠缺，最充实的似乎显得空乏，最精明的头脑又仿佛是



大智者若愚，
若愚者大智。



愚笨的……于是，也便有了“大智者若愚，若愚者大智”的看似悖论的真理。

一些有心计的人，一般都采取“守拙”的方法，以保护自己，他们也知道把聪明露在外面的行为实际上才真正是愚蠢的，所以他们也伪装成愚笨的人。

谁是小聪明？谁有大智慧？懂得了以上的道理，相信你能洞悉。

关键时刻装傻的人

魏明帝时，曹爽和司马懿同执朝政。司马懿升为太傅，其实是明升暗降，军政大权落入曹爽家族。司马懿见此情景，便假装生病，闲居家中，等待时机。

曹爽骄横专权，不可一世，但司马氏是他的心头大患，一日不除，他便不可安枕而眠。正值李胜升任青州刺史，曹爽便叫他去司马府辞行，探听虚实。司马懿明晰实情，就摘掉帽子，散开头发，拥被坐在床上，假装重病，然后请李胜入见。

李胜拜见过后，说：“一向不见太傅，谁想竟病到这般。现在小子调任青州刺史，特来向太傅辞行。”

司马懿佯答：“并州靠近北方，你可要当心啊！”

李胜说：“我是往青州，不是并州！”

司马懿笑着说：“你从并州来的？”

李胜大声说：“是山东的青州！”

司马懿笑了起来：“是青州来的？”李胜心想：这老头儿怎么病得这般厉害，都聋了。

“拿笔来！”李胜吩咐，并写了字给他看。

司马懿看了才明白，笑着说：“不想耳都病聋了！”手指指口，侍女即给他喝汤，他用口去饮，又吐了满床，噎了一番，才说：“我

老了，病又如此之重，怕活不了几天了。我的两个孩子又不成才，望先生训导他们。如果见了曹大将军，千万请他照顾！”说完又倒在床上喘息起来。

李胜拜辞而回，将情况报告给曹爽，曹爽大喜，说：“此老若死，我就可以放心了。”从此对放松了司马懿的防范。

司马懿见李胜走了，就起身告诉两个儿子说：“现在曹爽放松了警惕，等他出城打猎的时候，再给点利害让他尝尝。”

不久，曹爽护驾，陪同明帝拜谒祖先。司马懿立即召集昔日的部下，率领家将占领了武器库，消除曹爽羽翼。然后又骗曹爽，说只要交出兵权，就不加害他。等局势一稳定，就把曹爽及其党羽统统处斩，司马懿从此便掌握了魏朝军政大权。

装痴扮傻的人正是吃透了人们轻视低能弱者的心理，才装出疯癫痴傻的样子，心中却十分精细地打着小算盘。这种人看起来似乎痴痴傻傻，但在节骨眼上，会突然露出本来面目。

过于谦虚的人

我们常常能看到这样一种怪现象：当某人取得一定的成绩，却在受到表扬时尽量推诿，要么是说自己成绩的取得是领导的英明指导及大家的帮助，好像与自己没有什么关系一样；要么是脸涨得通红，半天讲不出话，一副十分感谢领导的模样，好像成绩不是自己努力所得，而是路上捡的一样；要么是手足无措，抓耳挠腮，“不敢当不敢当”，好像是面对错误而不是成绩。

人若不知保持谦虚，往往会被人指责为傲慢自大，然而过度谦虚，也是一种心理障碍。

唐宇自小学起就非常优秀，现在任职于某电机厂。他多次的研究成果及每次所开发的产品都对公司有很大的贡献。然而唐宇在同



管你劲风来袭，
我自巍然不动。



事中人缘并不好，大家都认为他是个阴险的人。大家会如此评价他，当然也有他们的理由。

了解唐宇个性的同事们，虽然觉得他很有才华，仍常常故意讽刺他说：“你真是了不起！”唐宇却回答：“哪里！哪里！没什么……”就唐宇而言，他有足以骄傲的条件，根本无须谦虚，可是他却常说：“没什么！没什么！”

过度的谦虚，就是虚伪了。一个过度谦虚的人，也许表面上不喜欢别人夸奖，但内心仍希望接受别人的赞美。

唐宇其实有非常自傲的倾向，但是他偏喜欢声称：“没什么，这不算什么！”由这句话，我们就可以感受其内心除了希望被人赞美外，还包含了许多虚伪的成分。

总之，过分谦虚的人，多半有强烈的炫耀的心态，因为他们害怕对方会看出自己真正的欲望，所以感到不安，企图以谦虚这种方式来掩饰。一般人往往无法忍受他们这种刻意的炫耀及虚伪的谦虚，而事实上他们也是在欺骗自己，所以才会拼命以谦虚来掩盖自己的自傲。

“过分谦虚就是骄傲”，因为它缺乏诚意，过分谦虚只能是一种骗人的、遮人耳目的、伪善的表象。可以说，适当的谦虚是一种智慧，



人们喜欢谦虚的人，却不喜欢过于谦虚的人。

识别真正的谦虚和伪谦虚是一种更大的智慧，只有看穿谦虚的实质，才能帮助你识人、交友。

神秘兮兮的人

有一篇小说，讲一个男人由于心里隐藏了太多的秘密，觉得生活很压抑。于是，他把自己的秘密分成几类，把不

能跟同事说的说给妻子听，不能跟妻子说的说给父母听，不能跟父母说的说给朋友听……最后他发现有些秘密谁也不能说，于是他给一个乞丐100块钱，请求他来倾听自己的秘密，说完之后，感觉痛快了许多。但过不了多久，他发现，又有了新的秘密，周而复始。

人人都有秘密，只是程度不同。有的人愿意公开自己的小秘密，有的人却刻意隐瞒。如果你问喜欢保守秘密的人一些事情，他们多半会避重就轻，一带而过，因为他们觉得这是自己的隐私，与你无关。这是他们的处世态度，并非故弄玄虚。

如果不了解这种人的心理，如此敷衍的回答，更会激发询问者的的好奇心。

良好的人际关系必须建立在彼此坦诚相待的基础上，若不敞开心胸，就无法了解彼此的心意。可是喜欢保密的人却无法做到这一点，所以他们常会被第三者埋怨，指责其“阴险”、“内向”等，阻碍其人际交往。

这些人既无法在工作场所交到好朋友，又无法使自己融入人



群，难免经常会有疏离感，产生孤寂的不良情绪。

既然如此，为什么又无法下决心改变呢？原因是这些人在成长的过程中，已培养出过强的自我保护意识，且一直保留着，随着时间的推移，这种意识也会越来越强。由于他们不能处理好人际关系，却又偏偏隶属于某一组织，于是恶性循环，更加封闭自我。

基于种种原因，他们害怕自己被人看透，因此想遮掩自己的真实情感。这种情绪与想保守秘密的行为反复出现，于是就愈陷入其中而不能自拔了。

当然有些事情说了还不如不说，把什么事情都如实告诉人家，这种坦诚未必是好的。有的时候实话是很伤人的，不如隐瞒来得柔和。多说无益的事情就没必要说，隐藏必要的秘密，是在保护自己，也是保护别人。当我们知道某人在试图隐瞒什么东西，应体会他的动机，再做出应对。

装糊涂的人

人与人之间的交流应该真诚，以心换心，这样才可融洽沟通。然而，有的人为隐藏自己的底牌，创造有利于自己的条件，看到了说没看到，明白了说没明白，故意装糊涂，以蒙蔽对手，争取主动。“装糊涂”具有后发制人、出其不意的效果，也被一些心机极深的人在各个领域广泛应用。

日本一家航空公司与美国的一家飞机制造公司谈判，日方为买方，美国公司为了抓住这次商业机会，挑选了最精明干练的高级职员组成谈判小组，势在必得。谈判开始时双方并没有像常规谈判那样交涉问题，而是由美方展开了产品宣传攻势。他们在谈判室里挂满了产品图像，还印刷了许多宣传资料和图片。他们用了两个半小时对公司进行各种介绍。他们这样做，一是要展示自己的实力，二

是想以这样的宣传攻势向日本公司的代表示威。在整个放映过程中，日方代表静静地坐在里面，全神贯注地倾听。

介绍结束后，美方高级主管们脸上挂满了得意的笑容，笑容里充满了期望和必胜的信念，向一直沉默的日方代表问道：“请问，你们的看法如何？”岂料日方代表并不买账，其中一位日方代表说：“我们还不懂。”这句话大大伤害了美方代表，他的笑容随即消失了。他又问：“哪一点你们还不懂？”另一位日方代表彬彬有礼、微笑着回答：“我们全部没弄懂。”美国的高级主管强装镇静，再问对方：“从什么时候开始你们不懂？”第三位代表严肃认真地回答：“从关掉电灯起，我们就不懂了。”这时，美国公司的主管几近崩溃，但他不得不再一次播放幻灯片，这次速度比前一次慢多了，其间还加入了很多详细的讲解。之后，他强压火气，向日方代表：“怎么样，这下明白了吧？”然而，日方代表依然是木讷地摇摇头。美国的高级主管一下子崩溃了，他已经完全丧失了信心，灰心丧气地斜靠着墙边，他无奈地对日方代表说：“那么，那么……那么你们希望我们做些什么呢？既然我们所做的一切你们都不懂。”这时，一位日方代表慢条斯理地将他们的条件说了出来，他说得如此慢，好像在给美方高级主管做催眠，而那位刚才还趾高气扬的美国主管现在就像泄了气的皮球，毫无斗志地斜坐在那里，稀里糊涂地应答着，他的思维已经紊乱了，信念被摧毁了，根本无法做出什么有效反应。结果，日本航空公司大获全胜，成果之大，连他们也感到意外。

日本人用的即是装糊涂的方法，把对手弄得晕头转向。装糊涂的人在对手面前尽量收敛自己的锋芒，表面上对对方百依百顺、唯命是从，使对方不起疑心，一旦时机成熟，便果断出手，一击成功。

遇到装糊涂的人，要保持冷静，“以静制静”，守住自己的底线，不为对方的假象所动。



测试：你上当的可能性有多大

在人际交往中，你以怎样的心态看待对方，在一定程度上决定你上当的可能性有多大。是以戒备心、平常心来看待他人，或者干脆视他人为敌人呢？做了下面的测试你就明白了。

忽然间，有个不熟的人对你百般讨好，你会：

- A. 马上拒绝，不给对方机会。
- B. 自认有人缘，高兴、开心。
- C. 不拒绝，但心有防备，对方必定有所图。
- D. 以平常心与对方交往。

测试解析：

选择A：你的自我防卫系统非常警觉，不过有点反应过激，一口回绝，不给对方机会。这种做法多少会影响到你的人际关系，如果对方是诚心想和你做朋友的，那你就会增加一个敌人。你的心态是对任何人都没有安全感，尤其是陌生人，因此，你随时都处在戒备状态。也许你曾经受过伤害，也许你曾经受过刺激，但不管是什么原因，最好稍微开放一点心灵空间，不要太封闭。

选择B：你是一个自我意识强烈、只为自己着想的人。因为你心中想的都是自己，所以你很容易被人抓住弱点，让人有所企图地接近你。只要对方对你稍微殷勤一点儿，对你说点儿好话，你就会很容易陷入自我期待中，认为自己真的是很受欢迎的人。接下来，无论有心人想如何利用你，你都只能乖乖地任人摆布了。

选择C：你是个很有戒心的人，尤其是面对陌生人的时候，你的自我防卫系统就会自动开启，静待对方的攻势。正是由于你有这样谨慎的态度，所以你的人际关系通常是四平八稳的，就算有敌人要暗算你，也不是很容易的事。你往往能看清对方的真实意图，但

你非常聪明，一般不轻易拆穿对方的把戏，这是一种很成熟稳重的做法，它可以使你不会无端得罪人。

选择D：当有人接近你，你不会预先给人套上敌人或朋友的帽子，你也相信对方只是想跟你做朋友，所以宁可以平常心来和对方交往，而且可以坦诚地表现自我，所以你的心中不会有任何防卫意识来隔离对方。如果对方真有所图，并且品质恶劣，那么你就要当心了。



第三部分

浪漫的欺骗

爱情告诉我们,事情并非人们说的那样真实动听。

——乌克兰谚语



新
年
好

男人的谎言

谎言是男人进攻女人的利器

恋爱中的女人都会对感情、对自己的恋人有很多期待，这时如果男友能了解她的心思，懂得用谎言满足她对爱情的期待，无疑将具有相当强的杀伤力。很多男人最大的强项就是能把假话说得跟真的一样，不由得你不信。而在所有的男人谎言中，尤以有妇之夫的谎言最具杀伤力，不想被男人的美丽谎言迷惑，就必须培养自己的判断能力。让我们看看男人是如何利用谎言向女人发起攻击的吧！

1. 为制造机会说谎

“小敏，今天能加班吗？希望你帮我做点事，还必须……”

男人是会为制造机会说谎的。那件工作果真紧急吗？如果加班不到 30 分钟，他又要请你吃饭，那所谓的加班必是谎言无疑。

2. 邀请时的谎言

“小敏，感谢你为我加班。咱俩去个你喜欢的饭馆，我请客。”

请吃饭是男人惯用的伎俩。让你挑个熟识的地方，是为了制造安全感，他绝不会傻到把你带进他常去的地方，从而引起怀疑。

3. 表白时说谎

“很久没这么愉快了，真不忍心离开你。（深情地盯着你）哎，我可没信心追求你呀，哈！”（爽朗地笑起来）



这一招真阴险。自己先表明意思，然后退一步把选择权推到你这边。你若心软一点点，即便清楚他的意图，也会不知不觉、傻乎乎地感动起来。听到男人这样的话，你切记要保持清醒。

4. 为取悦芳心说谎

“你在我心中永远是最有气质、最特别和最具吸引力的。”

5. 用美言迷住人

“你的眼睛好迷人，你的鼻子好漂亮，你的嘴巴好性感，你的耳朵好可爱，我一看见你就心跳加速，脸颊绯红，你是最漂亮的。”

热恋中的男人，面对深爱的女人总是感觉美玉无瑕。当他注视你的时候，你可以问问他，我眼睛旁边的痣有气质，还是嘴巴旁边的痣有气质，看看他还能不能站直。

6. 靠温情感动人

“你累了，我会给你轻轻地捶背；你渴了，我会把水端到你的嘴边；你饿了，我会亲自下厨给你做一顿美餐……不管什么时候，只要你需要，我会永远陪着你！”

如此甜言蜜语肯定会令女人心动不已。不过，千万别被他的甜言蜜语迷惑了。你可以理直气壮地问问他，天上星星很好看，你可不可以给我摘几颗呢？也许他就会傻了眼。

7. 靠承诺说谎

“将来我一定会给你幸福的。过段时间，我一定……”

这是男人在满嘴跑火车，从来不说具体时间，绝对不说，让你永远把希望定格在未来的某个时候。他的话越说越没影，可你的梦却越做越具体。

8. 靠谎言分手

“对不起，我父母不同意我们交往，我已经尽力说服他们了，可是没用……”

男人一把鼻涕一把眼泪地说出分手缘由,就为了等你那句“好吧,我同意离开你”。你若一个劲地表白可以等他,他马上会露出焦急、绝望的神色。城府不深的,兴许还会大发雷霆,露出他的本性。

男人的承诺,谎言的代名词

莫文蔚有首歌,叫《盛夏的果实》,里面有句歌词很经典:“也许承诺不过证明没把握。”但感情中,男人的确很擅长承诺,因为他们知道,女人十分注重感情的安全性,总是希望在感情中找到安全感。既然女人有这种需要,加之承诺又不花钱,所以很多时候男人很轻易地就向女人许下承诺了。

世界上有3种东西不能全部相信:男人的承诺、男人的感情和男人的借口。如果他善于给你承诺,是因为他自己对感情没有把握。如果他说你是他这一生最深爱的(唯一)人,那说明他知道这是最有效的哄你开心的方法。如果他失约,给了你若干理由,一笑置之即可。

对于承诺,男人总是非常慷慨。男人许下的承诺不计其数,然而兑现的却寥寥无几。男人知道,女人的爱情离不开承诺,一个女人会守着一个承诺毫无吝惜地付出,所以男人会动情地许下各式各样的诺言。面对相爱的女人,他说:“无论将来发生什么,我答应你,我会一直照顾你、保护你、爱你,一直到老。”

对着那个不爱他,他却深爱着的女人,男人抱着受伤的心,凄然地说:“无论将来发生什么,无论你跟谁在一起,我会一直照顾你、保护你,为你做任何事。如果有人欺负你,我绝不会放过他!因为你是我今生的最爱。”

男人的承诺是多么动听,多么震撼人心,他们知道,需要实践



这些承诺的机会很少。女人也明白，不爱一个男人，就不会要求他履行承诺。所以，一个失败者的承诺，只是想令女人心酸，期望她被感动，期望她回心转意，或者记挂着他。时日渐远，女人没有忘记这个可怜男人的承诺，男人本身却忘记了，就像当时男人脸上的眼泪，很快就被风干了。

聪明的男人懂得如何许下诺言。他们对女人的诺言是：“我从来不会对任何一个女人许下诺言。”在这个时候，女人不但没有因此发怒，反而觉得这个男人坦诚、不虚伪。于是女人更用心爱他，希望男人单单为她一个人而改变。

在这个时候，女人会认为男人是爱她的，因为他肯为了她许下诺言。然而，真的是这样吗？他许下的诺言真的会兑现吗？其实，他的诺言只不过是出自一时的心情，不管他说得多么信誓旦旦，那只不过是哄女人开心的手段罢了。

承诺只不过是口头上的协议，口头协议是不可靠的。当爱失去时，承诺只是一张白纸，只是一个不负责任却又令人心动的“谎言”。真正的爱就算没有承诺也可以长久！

谎言背后还有更大的谎言

男人是这个世界上最会说谎而且最会圆谎的，令人不得不佩服其说谎的本领和技巧，而且这不是片面的现象，是普遍的具有群体意识的。男人有时用骗术来进攻，有时用骗术来防御。忠诚的男人都是相似的，欺骗的男人各有各的花招。

“我只喝了一点儿。”当你要夺下他的酒瓶时，他这么说。实际上他已把两瓶喝光了，舌头已经开始打结，但心里还暗自嘀咕离一打还远着呢，这有什么大惊小怪的。

“这个人有点儿漂亮，但不如你。”当在大街上或公共场合遇上

一个漂亮女孩，老婆问他的看法，他嘴上说“有点漂亮”，内心却在说“比你漂亮多啦”。

“事情不像你想的那样，我和她只是普通的朋友关系。”面对老婆的质问，男人违心地辩解。为了渡过这个难关，男人不惜搬出任何理由，因为他很清楚：说实话只能让事情更糟。

有时家中的男人会这样向太太讨好：“今晚就我们俩人，把小宝贝送到外婆家去吧。”可是当你把孩子送出去后，买了香槟和玫瑰回来，男人已经全神贯注地坐在电脑前了，他下定决心要在今晚和隔壁邻居张三联网对攻，并把向同事借来的两张碟一气看完。他根本没打算和你在烛光下共进晚餐。他说谎只是为了让自己放松一下。

又如一些深夜迟归的丈夫，常对仍在等他的妻子说：“唉，突然被经理命令加班，实在伤脑筋。”聪明的女人应该能马上看穿那是谎言。

对于这些无关痛痒的小谎言，只要不是原则性的问题，女人听过也便一笑了之，因为在很多情况下，男人说谎不单是一种隐瞒，更多的只是为了婚姻少些麻烦或者让爱情更加完美。聪明的女人不会把男人所有的谎言都理解成欺骗或者背叛，因为她们知道，相信男人善意的谎言要比自寻烦恼来得明智。

但有一些谎言，却不是出于对女人的爱护，因

小谎言的背后，通常隐藏着更大的谎言。





为有时一个小谎言的背后往往隐藏着更大的欺骗。

例如有个因外遇而迟归的丈夫，为了隐瞒有外遇的事实，而对妻子扯了谎，装出几分醉意，说“加班回来晚了”。妻子则因这个小谎言而放心了，以为他为隐瞒因喝酒迟回家而说是加班，于是被这个小谎言所骗。

因此，当男人对女人扯些小谎时，别只当个小傻瓜听过就算了，不妨仔细观察对方的样子，说不定后面还隐藏着更大的谎言呢！

男人俱乐部——相互掩盖不忠的事实

很多时候，男人的谎言能得逞，并不是孤军奋战的结果，而是他和他的同盟军集体智慧的结晶。没有其他男性同胞的鼎力相助，男人绝对无法成功地使任何秘密或使谎言不被揭穿。这是男人蒙蔽女人的手段当中，最易被女人忽略与低估的一项。

回想一下，你老公的朋友是不是这么对你说过：“天哪，他可真爱你。”或者说：“难以置信，他甚至不再多看其他女人一眼了。”或者：“他整个晚上都在谈你。”

通常，这种“交心之语”并不是你主动开口询问的，却往往来得正是时候：就在你对老公的诚实开始有所怀疑的那一刹那。“多巧啊，”也许你会这么想，“这正是我最需要这种话的时候。我的守护天使真是全年无休。”

在你最需要的时候，一个值得信赖的朋友主动告诉你一些关于你老公的“内幕情报”。你可能很高兴是自己对老公太多疑，而压根没怀疑这些朋友的诚意。

毕竟，一个你向来信任的朋友没道理平白无故对你说谎？答案非常简单：因为你的老公要求他这么做。

你的老公深知你心中存有什么疑虑，而且，他可能不忠于你，

但是，你可以放心——不管他做了什么，不管他有多么卑鄙下流无耻，他的某些男性同胞绝对会在他身旁给他支援。

所以，在这里我们要提出这项警告：

任何有关你不在场时你老公的言行举止，不要轻易相信他的男性朋友告诉你的一切。如果是他的狐朋狗友，就更不要相信。下面云丽的这个故事就见证了这一点。

王飞和云丽正在麦当劳吃汉堡，云丽忽然要过王飞的手机。

云丽把王飞的手机放到桌边，然后掏出自己的手机开始拨号。

“喂，我是小丽呀……文哥吗？你好。”云丽在王飞面前皮笑肉不笑地讲着电话。文哥是王飞的一个特别要好的朋友，臭味相投，经常在一起混。不过云丽现在突然给他打电话，让王飞感到很疑惑。

文哥：“小丽呀！你好你好……怎么着，有什么事儿？”

云丽：“文哥，我找王飞有点急事。他和你在一起吗？”

文哥：“……在一起呢。我俩正商量点事情，你等一下，他在厕所呢，我给你叫去……”

一会儿……

文哥：“不巧不巧，小丽，他还在厕所呢。估计还要5分钟，你看，要不一会儿他出来我让他给你打回去？”

云丽：“好的，他一出来你就让他给我打回来。谢谢了，文哥。”

云丽打电话的时候一直是一种诡异的表情……王飞坐在她对面，一滴冷汗从王飞的额头慢慢地往下流……

15秒钟之后，放在桌面上的王飞的手机突然响起来，云丽得意地看着王飞，按下了接听键。

“阿飞，幸亏你小子开机了，你在哪儿呢？小丽刚给我打电话找你呢。不过哥们替你扛住了，说你小子正在我们家厕所大便呢，



怎么样，够仗义吧？你呀，快点给小丽打电话，别忘了说你在我这儿……”

在“物以类聚，人以群分”这个意义上，说到男人之间的兄弟情感，女人最好放弃任何改变它的念头。男人会用最不可思议的借口与谎言，帮彼此收拾烂摊子，这是男人表现交情的一种方式。

当你怀疑你的丈夫做了什么错事，而他的朋友“适时”出来为他解围时，那你可以确定：他们在说谎。

男人说谎的讯号

男人都有感受新奇事物的欲望，所以说男人喜新厌旧并不过分。当本能与欲望战胜理智的时候，外遇就发生了。而男人向女说谎，最恶劣的莫过于隐瞒外遇。

但每一段感情的背叛都不是空穴来风，爱情中的人都是有预感的，在最坏的结果出现之前，总会有很多让人质疑的迹象。

谎言要说得滴水不漏，需要一定的智慧，同时还要经过长时间的修炼。一般的男人还没有达到那种境界，所以往往会露出一些小小的破绽或迹象，只要你留心观察，抓住他的小辫子并不很难。

1. 突然对你很好

他突然对你特别好，你就要小心了。平时总是大大咧咧，连自己的生日都会忘记的他今天却突然打电话给你表示关心，一直视浪漫为虚伪的他，却突然买了贴心小礼物送你，突然陪你做他以前最不喜欢的事，或是突然陪你看他不喜欢的电影，要不然就是突然帮你烧饭洗衣等等。这种变化一定不是空穴来风，极有可能是源自自己内心的不安与罪恶感。

2. 频繁地找借口

他最近经常不接听电话，三天两头就消失一回，出现后又说单

位有急事匆匆忙忙走掉，约会迟到的现象越来越严重，总以塞车当借口，诸如此类的情况，偶尔一两次也就算了，如果太频繁，你可要当心了，他极有可能在刻意隐瞒一些事情。

3. 联络不畅

当爱情互动越来越少时，爱情之路必定隐藏危机。社会学家说，通讯科技拉近了彼此的距离，却也拉远了彼此的距离，如果他的通讯设备常常出状况，就得小心彼此心的距离是否越来越远了。手机总是关机，家里电话总是留言状态，E-mail 又常常不回，这些“通讯障碍”代表对方已经想结束你们之间的感情。

4. 心不在焉，喜怒无常

男人总喜欢用借口来解决问题，所以在不经意之间，编织了一个又一个谎言。谎言一出，又害怕被识破，因此，许多人说谎后难免讲起话来会变得吞吞吐吐。聪明点的，还会找借口跟你发脾气，转移你的注意力，让你紧张或愧疚地忘记了他的状况。如果你还以为他最近的阴晴不定是因为工作压力太大，那么你要小心最后欲哭无泪！

5. 个性改变

男人其实不是一种善变的动物，多半是受到刺激才有反应。个性的暂时转变也是说谎的征兆之一，例如安静变得多话，活泼变得沉静，习惯邋遢却刻意打扮，不习惯称赞人却突然对你赞誉有加等等，这时候你可得要弄清楚，这刺激该不会是来自于其他女人吧？

男人有外遇，固然是一件令人伤心的事情，但千万不要以为这仅仅是男人的劣根性使然，也要静下心来分析一下自己的原因，因为抱怨和眼泪是不能解决问题的。只有弄清楚男人出轨的原因，才能够对症下药，力挽狂澜，挽救自己的爱情和婚姻。做个冰雪聪明的妻子吧，不用虎视眈眈、提心吊胆地过日子，用心和智慧去经营自己的感情和婚姻。



点破男人的谎言

当你怀疑男人在说谎，而他又竭力否认时，如果性质比较恶劣，情节比较严重，你已经没办法睁一只眼闭一只眼的时候，可以通过以下几种方法点破他的谎言。

1. 攻其不备

一个人开心的时候，必然会忘形。如果一段时间以来，你都对他有所怀疑，先不要点破，按捺着不做任何反应，等他放松警惕，然后搜集证据，突然攻其不备地发难，保证他会马失前蹄，一下子无力应对，露出谎言背后的真相。

2. 叫他发誓

这个方法很简单却也很有效，大部分中国人相信发假誓后，会得到报应。当你怀疑对方说谎时，就撒娇说：“我不信，那你发誓！”对方若回一句“怎么那么无聊”、“我又没做，发什么誓”，一语带过，甚至还乱发脾气，那十有八九是确有其事，不然反应何必那么激烈呢？面对这种情况，你要冷静应对，你是因为爱才怀疑他，而他如果已经不爱了，甚至还用欺骗来对付你，那么你们的爱情也已经失去了存在的价值。

3. “抽查”他说过的话

说谎会成为一种习惯，有些人就已经养成这种以谎圆谎的习惯，只不过，一个谎容易掩饰，不说，一辈子都无人知道，然而说了十个谎、百个谎、千个谎，连说谎的人自己都会搞不清楚自己说过些什么。你只要随便“抽查”一件他说过的事，保证他会露出马脚，只不过在“抽查”时，要用点技巧，别让他产生戒心。

4. 问他的朋友

男人最典型的说谎方式，就是用许多根本不存在的借口来欺骗你，而且十之八九都跟他的朋友有关！说谎，一定会含有“虚构”

的五大要件：人、事、时、地、物，而只有“人”这个要件存有线索可以追查。当你怀疑他时，谎话一出，你立即询问构成这个谎言的当事人，十之八九都还来不及串供。另外，平时与对方的朋友“培养感情”，才会有“内线”告知你对方所言是否属实，所以，聪明的女人现在就开始拉拢“战友”吧！

男人常用的谎言词典

有一些谎言男人张口就出，几乎不经过大脑，下面把它们列出来，以便你更直观地听出男人的谎言。

1. 其实我刚刚一直在想你。(想着你身体的温柔。)
2. 我绝对不会告诉别人。(哥们儿除外。)
3. 你的过去我不在乎。(如果你没做什么坏事的话。)
4. 你是我的唯一……(唯一不知情的。)
5. 我加班还不都是因为你？(跟别的女人应酬真是辛苦啊！)
6. 我还是想跟你在一起。(即使现在已经有了其他女朋友。)
7. 从来没有人给我这种感觉。(他有健忘症吧！)
8. 没有你，我会疯掉！(等到不想要你的时候，就会痊愈。)
9. 我一定会离开她的！(等你死了以后吧！)

10. 我跟她只是玩玩，我跟她之间只有性没有爱。(他敢说，你敢听吗？)

11. 我不会做对不起你的事。(他大概不清楚“对不起”3个字的意义吧！)

12. 相信我，我跟她已经分了。(他和另一个女人也是这么说的。)
13. 我绝对不会说谎！(但是也不会说实话。)
14. 你是唯一了解我的人。(不，你一点都不了解他！)
15. 我真的配不上你，你对我真的太好了！(男人乞求原谅的



绝招。)

16. 我未婚。(在你没有看到他的妻小的时候, 他未婚。)

17. 这一次我是认真的!(又是他的口头禅。)

18. 如果没有你, 日子怎么过?(过几天看看, 他还不是活得好好的?)

19. 我下次不敢了。(如果狗改得了吃屎, 就再给他一次机会吧!)

20. 我最近会到南(北、中)部出差。(别忘了告诉他你在搜集旅馆的火柴盒, 请他务必带回来。)

21. 晚餐需要我帮忙吗?(晚餐怎么还没上桌?)

22. 亲爱的, 休息一下, 你太辛苦了。(吸尘器噪音太大了, 我听不到电视声了。)

23. 我们不需要用物质来证明爱情。(我又把结婚纪念日忘了。)

24. 真是一部好电影。(这部电影里有枪战、扔斧子、飙车和女人裸露的镜头。)

25. 我记得我吻过的第一个女孩的名字和家里每辆车的注册号。(就是忘了你的生日。)

26. 我刚才想起你, 就为你买了些玫瑰。(拐角卖花的姑娘身材凹凸有致, 我买花是想近距离接触一下。)

27. 我想你了。(我找不着袜子了, 孩子该喂饭了, 厕所卫生纸用光了。)

28. 愿意嫁给我吗?(我需要找个妈妈的替代品。)

29. 讨论一下这个问题。(我想让你觉得我是个深沉、严肃的男人, 也许你会为我付出一切。)

30. 她是个武装分子、女权主义者和同性恋。(她拒绝和我上床。)

测试：谎言与爱情

你外出散步，看到一家很有艺术气息的画廊。进去以后，你被一幅美丽的小鸟画吸引了，如果这幅画勾起了你对往事的回忆，那么你在回忆什么呢？

A. 小时候曾经饲养过小鸟，后来由于自己的疏忽，小鸟飞走了。现在想起来，当时的悔恨和惋惜之情又涌上心头。

B. 你曾与某男生交往，他喜欢养鸟。看到这幅小鸟的画，让你想起了与他在一起的日子。

C. 自家院子经常飞来小鸟，有时候自己会拿饲料喂它。有一段时间没有看到那只小鸟，不知它如今身在何处。

测试解析：

选择A：在与异性的交往过程中你不是十分自信。逃走的小鸟，预示着“人家可能不爱我”的心理。这类人内心没有什么安全感，在生活中却表现得相当乐观，说谎的倾向十分明显，但多数情况下他的谎言都是为了自我保护，并不会给别人带来很大的伤害。

选择B：一只小鸟让你沉浸在对过去恋人的回忆当中，这类人自我陶醉的倾向比较明显，在感情上常常编一些离奇的谎言企图摆脱对方。殊不知这样的谎言只有你一个人相信，其他稍有逻辑思维能力的人都不会相信你的瞎话，但碍于情面，别人往往不会当场揭穿你。

选择C：喂小鸟的行为，表明你有很强的支配欲望。选择此答案的人有自信过剩的倾向，会认为自己永远是对的，总是以自我为中心，从自己的立场出发，却总是试图让别人相信他对别人充满热情和关心。



第二章

女人的秘密

她喜欢上你了吗

女人是个很复杂的动物，与男人有着天壤之别。对于男人来说，喜欢就是喜欢，不喜欢就当场拒绝，没必要拐弯抹角。但在喜怒哀乐的表达上，女人与男人大有不同，她往往不会直接表达出来，有时候甚至还会用相反的方式来表达。比如约会，即使她答应你的约会，也不代表她已经接受了你的爱。

如果一个男人对一个女人印象很好，他往往会表现得很兴奋，很喜欢跟这个女人待在一起，他的喜悦之情会溢于言表。那么女人是不是也如此呢？

正好相反，如果女人对男人表现得非常热情，而且积极活泼，这可能并非好事。你可以回忆一下自己在上学的时候，每次考试后，如果男生感觉考得不错，他常常会将喜悦表现在脸上。女生却不然，她们往往显得很镇静。这是为什么呢？难道她们考好了不高兴吗？

实际并不是这样的，因为在考试成绩没有下来之前，我们并不知道自己考得如何，即使感觉不错，但也不够确定。而女性往往难以忍受心中的这种不安，为了消除这种不安的心理，她们反而不表现出大喜大悲，而是相当镇静。如果你在与女性交往时不能理解她们特别的心理，就很容易招致失败。

一个女孩若是与不太熟悉的男孩交往时，她的话却格外多起来，出现这样的现象只能有两种解释：一是她今天的心情特别好；另一种是她在以此暗示你，她与你只是一般的关系。然而，对于男孩来说，可能会把这种行为误认为是女孩对自己有好感或是已经喜欢上了自己，这就大错特错了。无论是在说话或是表情等方面，女孩所表现出来的并非都是出于她的内心，至少这样说出的话并不代表是真心话。

在许多电影或电视中，我们经常可以看到这样的镜头：男孩喜欢女孩，而女孩则对男孩没有任何好感。于是，她便会滔滔不绝地对男孩东扯西拉，而且所言的话题肯定与情感无关。而对于男孩来说，即使他挖空心思地将话题导入情感方面，她也会很巧妙地避开，或轻描淡写地将此话题岔开。于是，男孩越来越尴尬，终于悻悻地退下场去。

女人和男人是截然不同的两种动物，这种区别不仅仅是生理上的，更重要的是心理需求和行为表现上的差异。如果一个女人突然有意地逃避你或者你们从前轻松的话题忽然变得沉重，甚至以往淡淡的关心也变得深刻，她不再满足简单的问候，有时对你指责，有时无端地生气，那么很可能她已经喜欢上你了。她虽然不会直接向你表达，但会默默地关注你的一切。女人对爱情的理解是一种感觉，是一个过程，她毫不在意的表面掩盖的却是似火的深情。

“我会打电话给你的”

有时候，在分别时，男人可能会提出留下女人的联系方式，这时女人常常会这样回答：“有事我会打电话给你的。”你真的会等到她的电话吗？答案往往是否定的。女人在恋爱中，她们都喜欢等着男人来追求自己，不愿意主动与男人联系，表现出自己对这个男人



女人主动,有时也是一种拒绝。

的好感。此外,女人还习惯用一个男人给她打电话的频率和内容来判断这个男人对她用情有多深。

如果女人此时一反常态,对某个男人说:“我会打电话给你。”不知情的男人心里可能会想:“她说会打电话给我,可见她已经接受我了。”“她不想让我主动给她打电话,说明她是个喜欢主动的人。”这样想就大错特错了。



女人本来是喜欢接男人电话的,现在却说出完全相反的话,实际上这背后隐藏着“我不喜欢你”或者“我不愿意和你交往,并且永远不会再打电话给你”。总之,女人说“我会打电话给你”是一种不伤对方感情的拒绝方式。

男人如果没有意识到女人真正所要表达的意思,而以期待的心情等待女人的电话,最后肯定会大失所望。如果最终忍不住主动打电话给对方,很可能就会遭到直接的拒绝,或者她正在等待别的男人的电话,并因此而讥笑你为“笨男人”。

在打电话这个话题上,女孩还有很多有意思的小伎俩。比如一个经常因为诸如“昨晚的故事的结局是什么”、“你借我的书叫什么,我忘了”,而不是“最近公司又要加薪”或“我又与同学闹矛盾了”等小事打电话给你,你要警惕了,可能她是另有新欢,以便为她寻找新的男友腾出时间,而且她和新男友极可能已经密不可分。她之所以打电话给你,是想给自己留有余地,也可能是在两者之间做着选择。如果你为她打电话而神魂颠倒不已,你离倒霉也不远了。

如果她说“我会打电话给你，你别忘了接”，那就等于给你判了“死刑”。如果你相信她会打电话给你，而赶忙为手机充电，等在电话机旁，那么你的结局将不会乐观。

通过电话，你看不到对方的表情，所以她说谎，你几乎不知道。如果她真的爱你，当她主动打电话给你，她会对你说：“给你打电话不行吗？我很想听一下你的声音。”

说分手不过是想被挽留

有一首歌这样唱道：“他还不懂，永远不懂，离开是想要被挽留，如果开口那只是我要来的温柔。”这几句话，很清晰地呈现了女孩子们在爱情中欲擒故纵的心理，这几乎是所有女人的共同心理。

女人在表达她们真正想法的时候，总是千奇百怪，甚至经常是正话反说。如果男人只是从她们话的表面意思来理解，那肯定是要吃亏的。

比如，当女人对你说：“我们分手吧，我们的关系到此为止，以后都别再来往了。”你会怎么理解？如果你当真了，以为女人真的想结束你们的感情了，你可能会产生本能的愤怒，为女人的绝情而气恼，觉得这个女人根本不爱你、不重视你，为这点小事就要跟你分手，放弃你们的感情。

其实你大可不必这样，因为女人这样说并不是真的想跟你分手，她是在试探你的感情，看你对她提出分手是否真的在乎。她一路上都在期待男人会跑上来，拉着她的手，挽留她。但如果你不能领会女人此时的心情，只是看着她这样远去，爱情很可能就真的这样夭折了！

其实每一次说分手，女人都会感到很害怕，她怕你们的感情真的会到此为止，但她又真的很想试探一下你对她的感情有多深。尽管女人的这种行为看起来有点蠢，却也是她的真情流露。说分手之



后，女人都很期待男人的挽留，让她知道你在乎她，你舍不得她走，每当这时，女人总是很无奈，因为你的一些微妙变化让她不再肯定你还那样爱她，所以她拿放弃作赌注。如果输了，只是证明你真的不够爱她。所以，当分手真的成了事实，女人往往会伤心欲绝。因为女人在说这一句话时，多半并非出自她的真心，而只是一句自欺欺人的谎言而已。

女人如果真的希望和男人中断关系，十之八九是不会面对面直截了当地提出来的，这与女人的性格有关。大多数女人都害怕自己提出中断关系后，男人会一再追问分手的理由，而又怕自己解释不清，而且她们更担心对方不同意中断关系，进而引起种种不必要的争执。所以当她们真准备中断关系时，首先肯定会把你捧起来：“我知道你对我很好。”男人听了这话先别高兴得太早，因为她们多半还有后半句呢，“但是……”她们总是先给男人一个甜枣吃，然后再委婉地提出中断关系的要求，聪明的男人应该知道她们真正想说的话了吧？

女人这种委婉的表达，实际上表明她已经对这个男人没有兴趣了，你再努力也没有用，只有接受的分了。相反，女人说出“我们的关系到此为止吧”这句话，就显得相当感情用事，与上述冷静的态度形成鲜明对比。这表明她心里其实并不愿意现在中断关系，只是希望你重视她而已。

这时女人说的话是言不由衷的，每一次说分手，女人都会怕男人真的离去；每一次说分手，女人都很期待男人的挽留，她想用这种极端的方式来感受男人的爱，如果赢了，她会无比的幸福，如果输了，她会伤心欲绝。作为聪明的男人，可要看清女人的心思，以免与幸福失之交臂。

女人就是这样奇怪，很多话她们都会反着说，她们有时说的话你不要绝对相信。如果你和女友一起去吃饭，你让她点菜，她说随

便，你可不要真的随便啊，否则她会责怪你不够体贴；如果老公晚归，身上有香水味时，老婆嘴上对你说“别解释，我相信你”，你可千万不要以为危机解除了，她会趁你熟睡时翻你的手机和衣服，以寻找罪证；如果你加班很晚回家，她还没睡其实是在等你，可她偏要说是在看电视，你可别不领情，说点温存的话，会有意想不到的效果。

学会听女人说话是一种乐趣，如果能再恰到好处地运用一些机智和幽默，一定会使矛盾化解，使感情升华。

眼泪背后的欺骗

有时候人们哭是发自内心的，但很多时候，哭只是一种表面现象，隐含着某种不便直说的欲求与目的。男人只是偶尔使用这种方法，而女人则经常用眼泪来对别人进行情感欺骗。她们知道，自己的眼泪能使对方内疚，因而很有可能被自己操纵。也就是说，这是一种或故意为之，或下意识为之的控制别人的技巧。使用这种技巧的目的是迫使对方——丈夫、情人、孩子、父母或朋友——做其不愿意做的事。

女人深知眼泪的威力，所以她们乐此不疲地反复使用这种方法。

林安的丈夫张勇和林安的妈妈一直合不来。她妈妈觉得张勇配不上自己的女儿，总是在小夫妻之间制造事端。

不久前，林安的妈妈严重摔伤。林安的心情很沉重，想把妈妈接来照料，但她知道张勇肯定会反对，所以她精心挑选了一个时机和丈夫讨论此事。

那天晚上，她精心打扮了一番，还做了丈夫最爱吃的菜。当丈夫回家后，她马上端给他一杯茶，关心地问他的工作状况。

吃完晚饭后，林安把头埋在双手之间。张勇不知道她怎么了，关切地询问。“我不知道怎样说，”林安说，“我觉得太伤心了。”



张勇问：“是我做错了什么吗？”林安伤心地摇摇头：“不，张勇，不是你的错。我只是……”话没有说完她就流下了眼泪。

张勇非常着急，请求她快点说到底怎么了。林安眼泪汪汪地摇着头说：“没关系；我没事儿，你别担心我。”张勇说：“亲爱的，请你告诉我到底怎么了？让我给你一些帮助吧？”“不行，你帮不了我什么，反而会生我的气。”林安抽噎着说，“再说，你也理解不了我的感受。”张勇有点受不了了：“你告诉我吧！只要你对我说实话，我会尽力理解你的。”

林安哭得十分伤心，她用手擦擦眼泪，深吸一口气说：“是我妈妈。我妈妈现在身体很虚弱，我很担心她。我想把她接过来照料，但我知道你肯定不愿意。我夹在中间，真的挺为难……”她又一次哭得浑身发抖。

最终张勇终于完全体谅了林安的心意，答应了她的请求。

爱哭的女人从不明确提出自己的要求，只是用眼泪感化你，最后迫使你就范。生活中识别女人眼泪背后的意图非常重要，只有体察女人眼泪背后的用心，你才能更加了解女人的心。

听懂女人的话外音

在表达的方式上，女人和男人也有很大的不同。男人说话偏向直白，有什么就说什么；女人则不同，往往选用含蓄、矜持的方式委婉地表达她的意图。因此，女人说话总是拐弯抹角，话中有话。女人在拒绝你时，一句话里边包含了好几层的意思也不一定。

比如，如果女人对你说：“因为你来接我晚了，所以我今天不跟你一起吃饭。”按照字面意思，你一定会认为她是真的不肯陪你吃饭了。其实你错了，她还有后面的一半话没有说出来：“其实我不过是撒一下娇，想让你哄我一下。”

人们常常形容女人像雾像雨又像风，其实从心理上说，女人们借这种让人捉摸不透的手段，使异性增加对自己的兴趣。也许她们很希望别人来解读自己吧。

女人不仅提要求的时候不愿意直说，在拒绝对方的时候也习惯多绕几个圈。

如果你在和一个女人约会的时候，很想让关系更进一步，想找机会向她表白。敏感的女人一定会发觉你的意图，如果她也对你有意思的话，此时她一定会静静地等你表白，或者给你一些暗示，鼓励你、引导你表白。但是，如果她对你没什么感觉，不想听到你的表白，那你就要注意她的话了。

女人拒绝男人的时候，也十分精通迂回战术。在你正打算说出心里对她的好感时，她可能会委婉地打断你的话，然后对你说：“我看我们单位的小李跟你很般配呀，要不我给你做个媒，帮你们俩联系联系？”“我们办公室的芳芳对你挺有意思呀，都跟我打听你好几次了。你觉得怎么样，是不是发展发展啊？”

当男人听到这样的话时，你最好不要以为她在吃你的干醋，很大程度上她是在拒绝你。因为在你还没有表达爱意之前，她是不会莫名其妙地吃你的醋的。她之所以这样说，就是想堵住你的嘴，不想让你吐出真言，免得结果太尴尬。这正是她拒绝你的一种方法。

还有一些女人，当她发现男人准备对她表达感情而她不想接受时，往往会自己先开口：“我发现你跟我男朋友的脾气很相像呀，都挺可爱的。”“有你这个朋友真的挺好的，赶明儿我结婚的时候你可记得要来哦。”至于她是否真的有男朋友就不得而知了，但她这句话无疑是在告诉你：你没希望了。

还有的女人在拒绝你时会这样说：“和你做好朋友真不错，我真希望我们的友谊能一直这样下去。”再笨的男人也应该能听出她



的意思。可能她只是怕直接拒绝你会伤害你，所以干脆不让你说出她不想听的话，而直接将你引导到她的朋友行列中。听了这样的话，你就该识趣地走开，不要再有什么非分之想了。

通常情况下，女人都会用友情来拒绝爱情。太过直白的拒绝会显得很残忍，温婉的拒绝又怕引来暧昧的嫌疑，而这种“朋友式”的拒绝既准确地表示了拒绝的意思，又给自己留下了回旋的余地，还恰到好处地维护了对方的面子，可谓“一箭多雕”，不失为明智之举。

知道女人的这点心思后，我们一起来领略一下她们的“迂回战术”吧！

1. “我看上你可不是因为你的钱(或者是你的地位)!”

女人不傻，什么都没有，只有爱情能当面包吃啊？女人能看上你，是因为她认为你很有能力，是一只升值股，值得攥在手里。

2. “你做饭做得真好吃。”

当她这么说的时候千万别只顾着高兴，她的意思是：既然你做饭这么好吃，以后就你做好了……

3. “给我讲讲你和你以前的她的故事，我不会生气的。”

男人若相信了这句话可就有好受的了。女人天生爱吃醋，哪怕那是过去了500年的事情，等你说完了，她们就原形毕露，要么哭啊闹啊，要么就让你干这干那，还美其名曰“劳动改造”！

4. “她们都说××牌子的衣服很适合我。”

没什么好说的，掏钱包吧！

5. “没关系，我感觉你还不胖。”

如果她这么说了，只是不想让你难堪，注意一下自己的身材吧。

6. “老夫老妻了，我不要什么情人节礼物。”

如果这话你相信了，也许要打扫一个月的卫生了！女人总是说归说，如果你真不买，她会很生气！对这种话你可千万别当真。

7. “其实，我感觉你应该有自己的‘红颜知己’。”

女人绝对没有这么大方，其实她永远希望你离所有的女人远远的（除了她自己），这样她才有安全感。如果你真有个女同学、女同事给你打个电话，或者发个短信息什么的，她比谁都关心，你一不小心她就该醋海扬波了。

8. “垃圾桶塞满了，放不下别的东西了。”

这是女人最简单的暗示了：“你把垃圾倒掉，好吗？”

9. “我今晚没时间做饭。”

她的真正意思是：“今晚，你带我出去吃饭吧？”

10. “我们好几个星期都没出去玩了。”

她想说的是：“这个星期，你要带我出去玩。”

11. “我们需要交流。”

即：“你安排好时间，和我谈一谈，好吗？”

会说谎的女人通常都是聪明、善良和温柔的。她懂得怎样既能明确地表达自己的意思，又能恰到好处地维护别人的尊严。她会为了顾及别人的感受，而说违心的话，所以说谎是女人美丽的光环，它不仅是一种装饰，一种保护，也是一种情谊。

女人常用的谎言词典

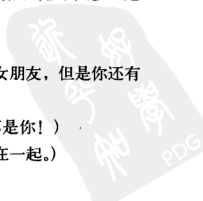
俗话说：“女人的心思最难猜。”女人在说话的时候，大多口是心非，让人捉摸不透。

让我们来看看下面女人常说的谎言。

1. 我们还是当朋友好了。(我不想做你的女朋友，但是你还有可以利用的价值。)

2. 我想我真的不适合你。(我喜欢的人不是你！)

3. 其实你人真的很好。(可是我不想和你在一起。)





4. 我暂时不想交男朋友。(你不符合我的标准。)

5. 我心有所属了。(那个人是我专门为你这种人虚构的。)

6. 我从来没想过这个问题。(我们根本不可能的，想都不用想。)

7. 你给我一段时间考虑考虑。(不给我时间，我怎么溜啊！)

8. 你的条件真的很好。(可是还没好到我想要的地步。)

9. 你的温柔我会铭记在心的。(拜托，光温柔是没用的，还要有钱！)

10. 其实我一直没勇气接受你。(看到你差点吓死……哪还有勇气？)

11. 你真的很可爱。(你真的很幼稚。)

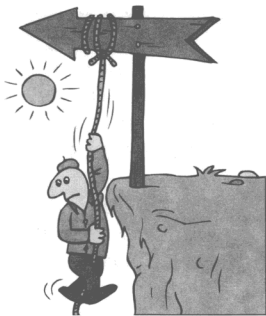
12. 遇到你，总会让我重温童年的快乐。(就像阿姨遇到小弟弟那样。)

13. 我们应该给彼此一点缓冲时间。(给你时间快滚！再不走我要翻脸啦！)

14. 别人都说你条件不错啊。(可我从来没这样认为！)

15. 别急嘛，我们可以先做朋友。(趁这个时候我再物色物色。)

16. 我觉得男女之间是真的有纯洁的友谊。(对，没错，我和你



不能一味听指示，也要听懂“话外音”。

之间就真的只可能有纯洁的友谊。)

17. 上次迟到真的不好意思。(先迟到给你看,下次我绝对不迟到。)

18. 亲爱的,你累吗?亲爱的,你忙吗?(我们说说话吧。)

19. 今天上班过得太痛苦了。(问问我这一天是怎么过的。)

男人只有熟悉了以上这些“译文”,破解女人语言的密码,才不会被女人拐弯抹角的说话方式弄得糊里糊涂。

女人的说谎心理

有人说:可以把谎言当艺术处理的人肯定是女人。男人的谎言是在特定的环境、特定的场合出现,而女人的谎言无时不有、无处不在,以至于男人们几乎已经习惯了女人的谎言,却误以为女人不会说谎。

对有些女人来说,谎言不是一种手段,而是一种习惯。

女人说谎的原因很多,让我们来解读女人说谎时的心理。

1. 惯性的自我保护

老公问:“今天给孩子的班主任打电话了吗?”女人不假思索地回应:“太忙了,开了一天的会。”

事实上她把整个事情忘了个精光。不过,她是绝对不会把真正的原因告诉男人的,因为她已经养成了自我保护的习惯。说谎是女人的防卫机制,女人最无法忍受的就是把自己的弱点和过失暴露在别人面前,或者让别人抓住自己的小辫子,哪怕是最亲、最爱的人。对这样的女人来说,说谎就像换口气那么简单,因为经常“勤学苦练”,所以脑子里总有许多理由和借口随时备用,一旦发现自己处于劣势地位,马上拿出来回击,而且听上去总是特别合理。

不过,女人说谎的目的更多的是为了自我保护,而不是恶意害人,所以她们顶多也就是撒些无伤大雅的小谎。惯性女人说谎时喜欢用“不能让别人占了上风”这类话自我安慰,她们的说谎行为很



像小孩子为了面子在奋力“死扛”。

2. 满足别人期望

如果上司问：“你手头的工作进展如何？”她会回答：“非常好，马上就要完成了。”尽管她实际上遇到了不小的困难。

这种的女人的通病是：不明白什么东西才可以让自己真正快乐。所以，她们总是错误地把别人对自己的要求当做个人的奋斗目标。

3. 避免争论

不少女人喜欢说谎是因为谎言可以帮她们减少麻烦。如果老板在开放办公区大喊：“那份传真发出去没有？”或当老公问：“家长会上你跟儿子的老师提到那件事了吗？”她可能觉得简单地说句“发了”或“提了”会省去一大堆不必要的麻烦，至少接下去的短时间内没人会冲她发火、深究她犯错的原因或者让她做出悔悟“罪行”的报告，而且说不定还可以立刻想办法补救而不让别人知道。特别是身边的人本身就有些神经过敏，喜欢大惊小怪，就更可能强化她用谎言来避免争论和逃避麻烦的心理。

4. 害怕现实

一些女人喜欢编造出许多不必要的谎言，只是为了让别人相信她比现实中的自己要优秀得多。

她们常常是完美的过度追求者或太渴求被别人崇拜的感觉，假如世界上没有“最棒”的，那就编造一个吧。妄想女人很少感受到内疚和心痛，甚至可能全部生活都根植于她们构筑的谎言之中。

说谎的女人经常会陷入两难，面临谎言被揭穿后信誉丧失的状况。追根溯源，除了现实的社会，把女人推下谎言陷阱的，还有女人自己。

女人的谎言像香水一样优雅和精致，不经意中就能脱口而出。女人在现实中的空间太小，所以女人就用谎言给生活制造些空间，给决断留些缓冲。女人的谎言大部分都是剑锋朝内的，其本质不在

伤人，而在于自保。女人用谎言来保护自己、逃避现实、憧憬未来，女人谎言的背后，其实是一颗脆弱的心，只有残忍而不懂怜香惜玉的莽夫才会去揭开谎言的面纱，让女人的柔软尽露于世，被真相的光芒划割得遍体鳞伤。

测试：在别人眼中你是表里不一的人吗

人总少不了伪装，重要的是让别人看不出来。想知道自己的伪装是否被别人看破吗？你在别人眼里表里不一吗？做做下面这个测试

春节，你一个人“独在异乡为异客”，你最想得到下列哪一种慰藉呢？

- A. 一桌家乡小吃。
- B. 一次与家人或情人的电话通话。
- C. 最爱的中文 CD。

测试解析：

选择A：你表里不一的指数为99%。你太喜欢伪装了，不管有没有伪装的必要。大家都知道其实你表现出来的一切都是装的，会提防你。

选择B：表里不一的指数为55%。容易见风使舵的你，见人说人话，见鬼说鬼话，该装糊涂的时候装糊涂，该诚实的时候就诚实。这种类型的人个性很成熟，善于处理人际关系。

选择C：你在别人眼中表里不一的指数只有20%。天生就是正人君子的你，个性直率坦白，有话直说，表里如一，绝对不会作假。但是你不欺骗别人却并不代表别人不会欺骗你。

第四部分

现实生活中的 骗局

职业骗子总以为别人会骗他，因为他总在骗人。
所以，这样的骗子从来不相信会有不骗人的人。

——阿纳托利·巴尔巴卡鲁



当商家瞄准了你的口袋

瞄准钱包的微笑服务

不知道从什么时候开始，商界刮起了“微笑风”，各商家纷纷高呼着“顾客就是上帝”，雇佣大量服务人员，练就标准的职业化微笑，用微笑为“上帝”服务。商家的良苦用心，谁都知道是想用微笑赢得顾客信任，但在服务人员模式化的微笑背后，隐藏真的是商家对于顾客的热心和友好吗？她们的微笑是发自内心的吗？

从下面的这则小故事中，你或许能找到答案。

春节临近，林华想给家里添置一台电视机。

他来到市里一家有名的大商场，彩电柜台的销售小姐热情地接待了他，迷人的微笑让他觉得格外亲切。销售小姐柔声细语地介绍了一台又一台，还演示了几款彩电的多种功能，并将商场优质的售后服务、良好的信誉详细介绍了一遍，在介绍的过程中，那位年轻的销售小姐脸上始终带着甜美的微笑，最终，林华挑选了一款某著名品牌的液晶电视。销售小姐说先付钱，然后才能提货试机，于是他欣然付了款，可是不一会，小姐沸腾的热情骤然降到了冰点，她



让林华跟着一位提货员到仓库提货,从提货员进仓库提货到提出来整整用了30分钟。提货员终于从“地下”冒了出来,赶忙到试机处,匆匆试了一下,电视机本身倒是没什么问题,可是到送货处填写送货单时又等了近乎一个小时,到最后令林华意想不到的是:所谓的送货车竟是辆人力三轮车,商场方面的解释是:这几天比较忙,原有的车辆不够用,只能临时租几辆三轮车,您就凑合凑合吧。没办法,只能凑合着,一路颠簸回了家。从林华付钱到电视送到家,再也觅不到微笑的踪迹。

类似的故事我们在日常生活中也并不少见。透过其微笑的表面,我们发现,他们的微笑并不是我们想象得那么纯洁,他们的微笑其实是一种“利益”的象征,微笑只不过是他们谋取顾客口袋中钱财的一种方式而已。

赞美是为了把东西卖出去

除了迷人的微笑,毫不吝惜地说一些赞美之词也是商品销售人员十分擅长的。因为她们深知:恰当的赞美可以拉近与顾客之间的情感距离,促使顾客产生购买欲望。

你可能有过这样的体验,当你到商场买衣服时,服务员一般都会劝你:“看中了就试穿一下吧。”当你听了她们的劝告,试穿了一件自己并不十分中意的衣服时,她们就会“训练有素”地对你进行一番赞美。

刘女士到一个专卖店去买衬衣,她看中了一件,服务员热情地招呼她试穿。刚穿上,服务员的赞美之辞就来了:“您穿这件衣服真是太合适了。今天上午有十多个人试这个款式的衣服,就属您穿上好看。这个款式非常时尚,恰好与您的气质相配。您看您这么好的皮肤,再穿上这件衣服,真是好上加好啊。这件衣服

简直就是为您量身定做的……”一番赞美之后，刘女士感觉十分受用。服务员见刘女士动了心，就适时地说：“怎么样？您带上一件吧，多合适啊！”刘女士终于没能抵挡住服务员“攻击”，欣然买下。

林肯说过：“人人都希望被赞美。”消费者也不例外。别人的赞美会让我们产生优越感，放松戒备之心。但是在购物的时候，我们要挑选适合自己而又实惠的商品，千万不要被服务员的赞美弄昏了头。如果完全跟着她“走”，就会丧失自己的独立判断和思考能力，从而影响购物的质量。

商家或推销员对顾客进行赞美是以推销为目的的。试想，两个素不相识的人，他为什么要赞美你？赞美你就是为了让你心情愉快，赞美你就是为了让你减轻心理防备，赞美你就是为了把自己的东西卖出去。所以，我们在挑选商品的时候，千万不要让商家的赞美左右了自己的思想。

打折、减价真的实惠吗

商家利用打折、减价、大优惠、大酬宾等口号来招徕生意的现象随处可见，而消费者似乎也很配合，在每个降价、打折的消费场所，总会有很多人以为捡了便宜而慷慨解囊。

“大出血”、“大跳楼”、“清仓大减价”、“血本无归大酬宾”、“拆迁改造”、“出厂价”、“全市最低价”……商家抓住了消费者喜欢贪小便宜的心理，促销的手段五花八门，但这里面真正让利于消费者的有多少呢？

某商场的一款羽绒服的标价为“原价980元，现价298元”，经查，这款羽绒服的原价就是298元。另一商场销售的一种蚕丝被，标价“原价800元，现价560元”，一调查，原价只不过400元，这



是商家采用了明降暗升的手段,如曾有人在某商场买了一条标明打6折的西装,原价600元,现价360元,觉得挺划算,回家后发现夹在裤腰上的原标签,售价才310元。有的商家还借打折之名推销长期积压的滞销货。

人们常说“一分钱一分货”,打折的商品质量会好吗?有的商家以牺牲产品质量和信誉来换取低价多销。如一些家装市场上有些橱柜打8折出售,部分商家在原材料上下工夫,其原材料价格与普通橱柜相差许多。用真材实料做出的橱柜一般可以使用10年,而价低质劣的,只能使用2年。

还有一些商家在出售打折商品时向消费者声称,打折商品不退不换,甚至没有发票。很多消费者也就顺理成章地接受了,放弃了售后服务。一些商场在出售打折商品时,都标出“特价商品,一旦售出,概不退换”,这些文字就足以透露出商家打折的内幕了。如果商品没有质量问题,能经得起时间的考验,商家为什么没有胆量对消费者负责呢?

作为消费者,当我们追求“物美价廉”的消费心理被商家洞穿之后,我们也应看到他们“追求利益最大化”的销售心理。不要在商家的种种促销手段下糊里糊涂就掏了腰包,被商家大赚一把还以为自己得了便宜。

优惠、返券——商家的连环计

每逢节假日,许多超市、商场都会推出“满多少送多少”、“买多少减多少”的优惠返券活动。例如“买100返80”,甚至“买200返200”的也有。表面上看,好像你花上200元不但可以买到称心如意的商品,还可得到200元的返券。也就是说,你花200元,可以买400元的东西,这真是天上掉下来的馅饼啊!于是,许多消费

者疯狂购物，殊不知，他们已经跳进了商场为他们设下的陷阱。

陈小姐听说某商场在搞全场返券大优惠活动，一到周末即拉上朋友赶去“血拼”，生怕错过了如此“赚便宜”的机会。等到晚上大包小包心满意足地回到家，陈小姐盘点了一下所买的东西，发现仅仅是两人的衣服、鞋等，不知不觉就已花去数千元。本以为有了“返券”可以省下一些钱，最后反而花费更多。

她发现，很多花销都是用在“买××送××”的项目上，如一件大衣1389元，参加“买200送200”的活动后，返了1200元的券，她用返的券买的两双鞋分别是668元和745元，由于券不够又添了200多元。类似这样的消费有多次。

其实，返券是商家在玩文字游戏。参加返券活动的商品往往在进价的基础上加价300%，甚至更多。同时，商品的价格在定价上非常“刁钻”，如“买200送200”，参加活动的商品价格多为398元、588元等，这样一来，消费者就只能拿到一半的返券。同时，为了花掉这些券，消费者还不得不停地看、不停地算。而消费者怎么可能算得过精明的商家？最后很多人失去了耐心，稀里糊涂地掉进了商家设置的陷阱中。

商家搞的返券活动其实把消费者给套死了，消费者往往中了“连环计”，只能乖乖地在一个地方买东西，失去了选择的余地。买东西讲究货比三家，这样才能买到真正满意的商品。

据美国一项调查表明，不大使用购物优惠券的人，平均每人因为购物时上当受骗损失了16.86美元，而迷信购物优惠券并经常使用购物优惠券的人，平均每人因为购物时上当受骗的损失则高达314美元。经常使用购物优惠券的人其损失要比不常使用购物优惠券的人高84%。

返券其实是商家利用顾客贪图小利的消费心理和信息的不对



称，与顾客进行的一种消费游戏。“返券消费”实际上是消费者进行的临时性的消费活动，它受很多非理性的消费动机的影响。希望消费者认清购物返券的本质，能够根据自己的真正需求购物，而不再受商家宣传的影响，不盲目消费。

赠品是免费的午餐吗

在促销大战中，赠品是商家惯用的一种吸引消费者的手段。而广大的消费者大都有点贪小便宜的心理，因此赠品对他们来说无疑是一个很大的诱惑。

但天下没有免费的午餐，有的时候“便宜”可不是那么好占的。有些商家虽说严格按照“承诺”将赠物赠给了购买者，但正当消费者满心欢喜地以为捡了便宜的时候，问题出现了。

王小姐在一家商场购物时，商家正在做促销活动，按照商家规定，消费满百元有赠品，消费满700元，赠品是一台电子词典。王小姐正好需要一台电子词典，就一狠心消费了700多元，领走了一台电子词典。谁知，这台电子词典使用没几天，就发生了故障，王小姐随即与商场交涉。营业员告诉她，这是赠品，出现质量问题商场不负责任。王小姐心想：“算了，这个电子词典反正没有花钱，坏了就坏了吧。”王小姐不想为此劳神，就没再找商家。

很多像王小姐一样的消费者不想把事情闹大，主动放弃自己的权利，以求息事宁人。殊不知，这正中商家下怀。很多赠品其实没有什么实际的使用价值，其中许多赠品甚至是“三无”产品，质量根本得不到保障。

羊毛出在羊身上，有个别企业提供的赠品是货真价实的，但赠品的价格早就被商家加到家电产品上了，消费者是占不到多少便宜的。

周先生想买一台笔记本电脑，经过一段时间的比较，他在某大商场选中了一台，标价为17300元，经销商告诉他现在购买可以获赠两个电池和两块电源的“大礼包”。周先生觉得电脑价格适中，还可以得到实用的配件，真是一举两得，觉得挺合算。

品牌电脑赠送外设产品，只是一种促销手段，实际上，商家不可能白送礼品不赚钱，问题是，赠品大多是“挂羊头卖狗肉”，根本没有商家所吹嘘的那么高的价值。比如，品牌电脑商惯用的赠品是打印机，质量一般都不能保证，不是把原装墨盒换成代用墨盒，就是只给一个彩色墨盒，把黑色墨盒拿下来。光是墨盒就扣去了100多元，一台打印机才300多元，商家怎能不赚钱？

商家推出的赠品活动，看着是实惠的美事，实则是消费者被牵着鼻子花钱罢了。在活动中，商家往往是“买大赠小”、“买优赠劣”、“买畅赠滞”、“买真赠假”、“买合格产品赠不合格产品”。有些商家在有奖促销活动中，将残次品或劣质品当奖品，赠给消费者，还振振有词地说“奖品或赠品是无偿赠送的，出现质量问题概不负责”。此外，在购物赠品活动中，不透明，自定规则太随意，虚搞活动摆噱头，宣传的赠品与实际赠品不一致，有的海报上明确用“赠品以实物为准”来搪塞。

作为消费者，我们在购物时应该更理性一些，按照自己的需要该买什么就买什么，不要被商家的赠品诱惑，掉进他们设置好的陷阱。要知道，天下没有免费的午餐。

不给发票暗藏玄机

生活中，我们时常会遇到这样的情况。在一家饭店消费之后，当你结完账并索要发票时，服务人员会“好心”地提醒你：“如果不要发票将会有礼品赠送。”如果你认为发票不过是一张没用的纸，



还是来点实惠的，拿赠品吧，那么你极有可能上了商家的当。

张武请朋友到一家饭店吃饭，结账时服务员说，如果不要发票就可以送礼品。张武选了支牙膏，美滋滋地回了家。过了几天，拿出饭店赠送的牙膏刷牙，挤了不少可就是没有沫，感觉就像吃了一嘴沙子，张武特别生气，但也无可奈何。

像这样用一点小恩小惠糊弄顾客，不给发票的现象并不在少数。在这个过程中，顾客看似得了便宜，其实不然。

这些所谓的赠品看似精美，其实不过是一些假冒伪劣产品，不仅没有什么用处，还可能对身体有害。而没了发票，那么就等于没有消费凭证，万一出现什么问题，也是口说无凭，商家若翻脸不认账，消费者恐怕只好自认倒霉了。

商家不给发票背后的意图其实并不难猜测，无非是为了逃税或逃避商品质量问题的责任。商家惯用的手段通常有以下几种。

1. 借口当时没有发票，如果你非要发票，对方就会要求一周后再取，以避免“7日内退货”的规定。针对这种情况，消费者应要求商家开收据，写明购买日期或未能拿到发票的原因以及换取发票的时间，并在该收据上加盖商家公章，还要签上售出者的名字。

2. 发票上不填货物名称而以一些字母或代码代替，一旦出现问题，消费者无法举证。对此，消费者一定要确认发票上所填写的品名是否与自己所购物品名称相符。

3. 在发票上加盖降价或打折商品、售出一律不退等字样。

4. 三包期内退货，发票上不注明退货日期。如果你购买商品后出现问题，商家更换了你所要的商品时，一定要让商家在以前的购货发票上注明更换商品的新日期，而所换新商品的三包期要从更换日期算起。

5. 以经营者之间所用的购销合同代替发票。一旦经营者撤柜，

商场则称是消费者与某人的私下交易，与商场无关。遇此情况，消费者购物时一定要确认清楚，开具发票的究竟是商家本人还是商场，以便出现问题以后知道应该找谁。

6. 借口已向消费者提供了优惠，在提供发票时，要消费者提供税金。这种情况是不允许的，可能商家是有意在逃税。

专家指出，地税部门是按照其发票月用量向经营者提供发票的，不存在没有印好、领不到或过期的现象，经营者不开具正规发票的种种说辞多半是逃税借口。

发票是报销依据、纳税凭证，也是商品质量保证的凭证。因此，消费者无论从国家的利益还是个人的利益出发，在购买商品时不要忽略索要购物发票，警惕“发票陷阱”，维护自己的合法权益。如遇到拒绝出具发票或让消费者缴纳发票税款的行为时，就要直接向税务机关或消费者协会投诉。

“假一赔十”——虚假的悬赏广告

商家为了吸引消费者，往往会使出一些“奇特”的促销手段，“假一赔十”就是用巨额赔偿做广告，来刺激消费者的购物欲望。事实上，“假一赔十”这种悬赏广告确实使商家的销售量大增，但在这个过程中，一些不法商家也借“假一赔十”牟取暴利。

谭女士喜欢喝粥，一天，她去一家超市买黑米。那家超市的杂粮是事先用塑料袋包装好出售的，她看了看包装日期，又看了看里面的黑米，觉得质量还可以，只是形状有点奇怪，倒有点像平时吃的白米。但是当时她看到超市里挂满了诚信的标语和诸如“假一赔十”的承诺，她想可能是品种不同，所以就放心地买了一袋。

回家后她就用黑米熬粥，可是与平时不同的是，这次的淘米水黑得像墨汁，她只得一遍遍地淘，直到淘米水颜色变浅才放进锅。



熬制过程中米所散发出的味道也和以前不一样。这时她终于确信自己上当受骗了。于是她把剩余的黑米拿出一些，捣碎后发现，原来她买的黑米是用普通的大米染成的，每一粒米的外面都“穿”上了一层厚厚的“黑棉衣”，“乔装打扮”后混入黑米队伍。因为黑米比白米贵，商家为了多赚些钱，才想出这种办法来坑害消费者。

商家们的“假一赔十”、“假一赔百”的招牌，甚至“假一奖万元”的口号，都不过是在玩噱头罢了。这并不能表明该商场完全没有假货。

如果商家再利用“假一赔十”这样的虚假广告来进行促销，消费者完全可以拿起法律武器维护自己的权益，让商家自食其果。依据《合同法》第八条规定：“依法成立的合同，对当事人具有法律约束力。当事人应按照约定履行自己的义务，不得擅自变更或者解除合同。”同时，《消费者权益保护法》第十六条规定：“经营者和消费者有约定的，应当按照约定履行义务。”

如果商家销售的商品确实是假的，消费者可以按照商家打出的广告要求赔偿。

“假一赔十”，就是经营者与消费者的一种约定。现在许多商家都有“假一赔十”的店堂告示，这也可以被认为是一种格式合同约定，对购销双方都有法律效力。如果商家出售了假货，就应该言而有信，恪守“假一赔十”的承诺，予以消费者赔偿。

测试：从体检结果看你的上当指数

当你到医院做体检时，如果医生告诉你说“你有点营养不良，应多注意饮食”，你会如何？请从以下4项中选出你的反应。

- A. 服用维生素。
- B. 今后注意每天的饮食。

- C. 不相信医生的诊断，再去看别的医生。
D. 不以为然，完全将这件事抛在脑后。

测试解析：

选择A：上当率75%。自己没有信心，很容易受到别人的暗示，如果有人预测你将遇到不好的事情，你便会惶惶不可终日。

选择B：上当率20%。对自己十分有信心，相信自己的判断，不会因为别人提供的一些负面消息而改变自己正常的生活脚步。

选择C：上当率90%。你常会为算命之言而慌张，因而不得不求神问卜，甚至迷信到走火入魔。

选择D：上当率0。你是个无忧无虑的人，随遇而安，即使天塌下来，你心里也会想：“没关系，反正砸不到我，个子高的人会顶住的。”





第二章

天上掉馅饼， 不过诱饵而已

打着义诊幌子卖假药

在社区的大街小巷、老年活动站、晨练场所等地方，我们经常可以看到一些“免费看病、免费治疗”的广告宣传。一些人以某类保健品、药品以及医疗器械生产经营企业的名义，举办“咨询义诊”活动。他们打着“义诊送药”的旗号，请来“专家”、“权威”给你“洗脑”，最后诱你购买其高价、“三无”药。

一天早上，陈大妈在街口领到了一本宣传册和一张健康讲座的门票。宣传册上标有“全民健康普及行动”、“免费义诊”，由“北京专家”进行健康讲座，并为50岁以上的老人免费做心电图、血流图、血脂等体检，还可免费领取药品。由于陈大妈最近感觉身体不舒服，正想去医院检查一下，遇到这样的“美事”，陈大妈心里乐开了花。

按照门票上注明的时间和地点，陈大妈准时来到一家酒店。在酒店二楼的走廊内摆着一张桌子，老人们凭号排队进行“健康体检”：抽取指尖血测血糖。负责测试的人员说，血糖不正常的将被

安排进会场听专家讲座，而后可免费获赠药品。

测试完血糖后，陈大妈和在场的老年人被一一安排进会场。会场上摆放着几十把椅子，墙上挂着“挑战糖尿病”、“越吃越好，越吃越健康”等红条幅。会场内坐满了老年人。

等众人坐定，一位身穿白大褂的年轻男子走上讲台。主办讲座的工作人员称，这名男子是“毕业于中国医科大学，从事糖尿病临床治疗十年之久，《糖尿病防治》一书的编写人，来自北京的专家梁森硕士”。之后，在长达90分钟的讲座中，“梁专家”大谈糖尿病如何可怕及治疗不当引发致残的恶果，并“颠覆”了目前正规医疗机构所采用的治疗方法，向老年人宣传口服降糖药物如同饮鸩止渴，产生的副作用会使患者旧病不好添新病等。

讲座临近结束，“梁专家”再次强调了自己的权威身份后，终于进入正题：“今天我向大家介绍一种无任何副作用，又能彻底治好糖尿病的好药——三清平糖，大家待会儿可免费试用……”随后会场工作人员开始给每位老年人发两粒胶囊免费服用，同时大肆宣传这种药物的神奇疗效，鼓动老年人买药。陈大妈和一些老年人心动了，纷纷掏钱购买。

就在老人们争先恐后地排队买药时，执法人员闻讯赶来，揭穿了这场“专家义诊”的骗局。经查，这些人员均为社会上的无业人员，“梁专家”是一个药贩子，所谓“医学硕士”、“糖尿病专家”等一堆头衔全部是自己捏造的。而他们对自己所推销的药品，也提供不出任何相关手续和有效证明。

骗子为了骗钱打着各种幌子，专门欺骗那些求医心切、分辨能力差的老年人。虽然这种骗钱伎俩屡见不鲜，但还是不断有老年人上当受骗。他们正是抓住人们渴求健康，及对名医、名院和名企业信任的心理，肆意宣传保健品、药品和医疗器械的治疗作用，骗取



钱财。

另外，他们除了打着“义诊”的旗号外，还吹嘘能免费试用，或提供上门服务，但实质都是为了贩卖其产品。然而消费者在使用后往往发现保健品并没有销售人员鼓吹的“奇效”，有的甚至适得其反，引发其他病症，当消费者与厂家联系时发现电话已无人接听，公司地址更是无处可寻。

因此，消费者尤其是老年人，不要轻信此类夸大宣传的所谓“义诊”咨询活动，购买保健品、药品或医疗器械时要充分了解产品功效，如有身体不适，应当到正规医疗机构就诊，或到正规药品、保健品销售店购买。

免费服务，请君入瓮

以“免费”作为诱饵欺骗消费者的形式还有很多，诸如“免费试用”、“免费品尝”等不一而足。

相信大部分的女同胞们都有过这样的经历：走在街头，不时就会被人塞进一些免费美容卡片：“小姐，做美容吗？我们这是免费的！”“给您免费设计一下发型吧！”这“免费”的背后到底暗藏何玄机？

易莲在去逛商场的路上，收到了一个漂亮小姐递过来的免费美容卡，美容卡由新开业的一家美容护肤中心提供，上面写着：凭此卡可免费享受专业美容护肤一次，享用韩国进口、价值690元的高级护肤产品系列。易莲正想找一家美容护肤中心长年做皮肤护理，就抱着试试看的心里走进了此店。

美容师热情地接待了她，在给她做美容护肤的过程中，美容师的嘴一刻也没有闲着。她热情地分析了易莲的皮肤，适用什么样的化妆品，接着又宣传她们店里经营的韩国进口化妆品如何如何好。

随后，她还用一种新型仪器给易莲做面部皮肤检测，不一会儿，在新型仪器的反复摩擦下，易莲的脸上出现了一些黑色的东西。这时美容师显得很遗憾地说：“你的皮肤铅中毒了，现在还不是太严重。如果再不控制，后果不堪设想。”然后，美容师说她店里有一种解毒亮肤产品疗效好，绝不反弹，每支价格198元。

美容师的热情服务让易莲“盛情难却”，有一种不掏出钱买下那解毒亮肤霜，就无法走出去的感觉，于是她咬咬牙买下了美容师推荐的解毒亮肤产品。后来一次偶然的的机会，易莲在商场的柜台上看到了她买的那种产品，商场只卖20元！

这就是美容院所谓的免费美容。在“免费”的招牌下，商家让消费者购买价格昂贵的美容化妆品，从中牟取暴利。所谓的免费，实际则是欺骗消费者的美丽陷阱。经营者利用虚假的或使人误解的标价形式和手段，欺骗、诱导消费者与其进行交易，这属于价格欺诈，违反了国家明码标价的规定。如果遇到这种情况，你可以毫不留情地向物价部门投诉，寻求法律保护。

中奖了，还是中圈套了

你有没有收到过公司周年庆典大抽奖，或者某处正在出售廉价的大件商品的电话、短信？如有，切勿相信。须知，那些中奖信息，不管是以什么样的形式出现，十有八九是个骗局。

小付这天忽然收到一条短信，内容是“恭喜你，在我们公司举行的抽奖活动中您中奖了，奖金10万，请速与本公司联系”等。小付没有理会，心想肯定是骗局。过了一会儿小付的手机响了，一个小姐问：“先生，您收到中奖通知了吗？”小付说收到了。小姐又说：“请把您的银行卡的账户告诉我们，我们把奖金汇进您的卡里。”小付觉得奇怪，真有天上掉馅饼的事儿吗？不会是骗人的



吧？但转念一想，给她个账号又没什么影响，看她玩什么把戏，于是把账号给了那位小姐。10分钟后，小付的手机又响了，对方说：“先生，奖金已经存进您的账户里了，请您查询一下。”小付在网上银行一查询，果然进了10万。小付欣喜万分，说：“天上还真掉馅饼啦！我怎么这么幸运啊！哈哈……”

谁知10分钟后小付的手机又响了，还是刚才那位小姐，她带着哭腔说：“先生，对不起，由于我的疏忽，忘了抵扣奖金的个人所得税了，10万的20%也就是2万元，现在公司让我个人赔偿，我一个打工的，哪里赔得起啊，求您发发善心，把2万所得税汇回来好吗？求求您了。”小付一想反正中大奖



圈套就是给自己下的套。

了，也不在乎占那位小姐这一点便宜，再说人家也挺不容易的。于是就准备到银行按小姐提供的账户汇款。但他忽然想到有朋友在银行工作，于是就找到朋友让他查一下。朋友一查，小付刚才得到的10万是用另外一个银行的支票汇过来的，虽然钱到账，但当天入不了账，也就是说这10万在当天取不出来，如果对方当天撤票，10万就没了。小付一听吓坏了，差一点上当。

如今，我们时常听到各种抽奖、兑奖的消息，如“王某买体育彩票中了500万”、“李某在某商店年庆抽奖活动中中了一台电视机”，在羡慕别人好运气的时候，我们也渴望自己能够时来运转，有

一天能够飞来横财，让自己一夜暴富。基于这样的心理，有些骗子专门利用手机短信、散播虚假的中奖消息，用子虚乌有的巨额奖金作为诱饵，骗取别人的钱财。

所以，当你没有买彩票，也没有参加任何抽奖活动，却有人主动送奖金上门时，你最好保持清醒的头脑，因为这肯定是个圈套。

网上陷阱须留意

信息化的时代，网络为我们提供了很多便捷，但同时一些商家借助网络的虚拟性和没有规范化的网络环境，为网民设置了众多陷阱。

前段时间，许先生从某网站上免费下载了手机铃声。不久，他的手机就收到了一条“收费2元”的短信。在接下来的半小时内，许先生的手机共收到了22条类似的短信。许先生这才心生疑虑，不明白为什么总有收费短信发来。第二天一查话费，发现被扣掉了40元，22条短信中有20条是收费的。

小王某日上网浏览网页时，看到一个名为“民浩网”的网站正在发放电子邮箱，此邮箱容量很大，有10G左右的存储空间，而且还附带防止垃圾邮件的防火墙。小王便登录该网站进行注册。其间，该网站提示：免费注册电子邮箱后，必须用手机发送“HM”到9500861，才能获得验证码，获得邮箱的使用权和隐私权。小王发送该短信后，陆续收到了十多条短信：“我叫小娟，想和你交个朋友。”“你忙不忙啊？”“怎么不回话？”……没有一条包含有所谓的验证码。小王赶紧查手机话费，发现已经被扣除了20多元钱。他打电话到电信部门查询，得知以上短信是上海一家公司的SP短信服务，每条收费2元。

一些网站打着免费定制彩铃、彩信的旗号，在用户定制后，强



行向用户发送垃圾短信，每条收取2元钱。

有的即时聊天工具为了方便会员聊天，推出了网络与手机绑定的举措，并向大家承诺，是免费的绑定。但这个免费的绑定，并不代表其他功能的免费。在它的主页里有个高级交友功能，如果你哪天不小心进入此主页，那么他们就会默认为你接受了高级交友功能，而高级交友功能费是每个月10元，于是你每个月就会神不知、鬼不觉地被扣掉10元话费。

玩过网络游戏的人都知道很多游戏前20级基本不需要在商店买入任何兵器和盔甲，但20级后就开始体验到金钱的重要性了，因为没钱很难打造装备。打造装备的材料则可以通过“银子”来购买，而“银子”只能通过人民币换游戏金币取得。一般来说，一个50级玩家要打造一身高级装备，光材料费就需要人民币300多元。不仅如此，高级药品生命药和魔力药更是不小的花费，传送、复活、寄售物品、成立家族、结婚等行为皆要收费，看来，要玩网络游戏还真不便宜。

网游运营商们以敛财为最高指导精神，在每个细节上的设置都尽量诱导玩家掏钱。在其所用手段中，最为见效，同时也是最为阴险的招数就是创造一个“恶意PK”的环境，这样一来，没有好道具的免费玩家将会处处受辱，从而在愤怒的复仇心理作用下购买昂贵的高等级装备。

网游运营商们正是把握住了玩家的冲动性消费心理，玩家一旦上了套，就很难放弃已经投入了大量金钱的账号，结果就只能不断投入。

在此想提醒网民们：在网络免费服务的背后，在看似实惠的免费招牌下，说不定运营商们正在用卑劣的手段圈你的钱呢，一不留神，免费的“馅饼”就变成了“陷阱”。

“幸运读者”的欧洲之旅

某知名杂志上刊登了一则某公司的调查问卷，并注有：我们会在全部分答完调查问题的读者中抽出 50 名幸运读者赴欧洲旅行。一想到可以去欧洲旅行 6 天并周游 5 个国家，并且还可以入住四星级酒店，雅丽便迫不及待地填写了调查问卷，并以最快的速度寄了出去。幸运的是，雅丽收到了这家公司的回信，信中写道：“祝贺您有幸成为 50 名幸运读者之一，您可以赴欧洲旅行了。”于是，雅丽随即与该公司联系，确认到欧洲旅行的具体事宜。

然而令人失望的是，真正参加了这个旅行团之后她才发现，他们入住的都是些不入流的小旅馆，而且饭费还得自理。即使是参观也都是在大巴车内隔着车窗眺望而已。逛街所到之处也都是专门针对外国人的免税店。如果想要到名胜古迹去观光，还必须额外花高价钱。虽然也有不少参加者抱怨旅行团的组织者“言行不一致”，但是拿出当初的宣传材料一看才发现，虽然上边印有豪华酒店的照片，却没有写明入住这样的酒店食宿都是自理的。虽然形式上还是每天外出观光，而实际上却只是坐在大巴车里看罢了。这不是欺诈又是什么呢？但是一天三顿是必不可少的，而且既然来了大家也想到比较有名的地方去逛逛。于是，另外又追加了旅费，才得以到真正著名的旅游胜地观光。雅丽回国后计算了一下全部开支，结果发现当初认为是免费旅行的幸运之行所花的费用同正常的自费旅游差不多。

所谓的“幸运读者”之行，原来也不过是商家的骗局而已。

在旅游业，也存在许多陷阱。一些旅游公司先用街头填写旅游询问卡的方式套取你的个人信息，过几天后说你成为嘉宾，要送你某某度假村免费住宿券，邀你前去听免费旅游介绍，并要求两个小时内不能走。现场音乐震天响，推销员一对一地向来客吹嘘分时段



假，以不让你跟其他来客交谈，并诱使你当场花最低19800元买10年期每年7天免费住宿的度假村会员身份，并说名额有限要向总部申请，机会难得过时不办。若你没带太多的钱，他便诱你签协议书，视你随身现金数额，下几百至几千元不等的定金，且其后你若不交清余款定金不退。

更有甚者，还侵吞旅客的旅行费用、不预订机票等，这样的旅行欺诈事件也屡见不鲜。如此种种，明明发现自己上当受骗处于尴尬境地，人们却倾向于屈从，而不选择抗争。因为承认自己被骗的话会感到受辱而后悔不已，即使明知上当，但认为奋起反抗也没有多大成效，于是不了了之。

爱好旅游者不要贪图什么“免费的午餐”。其实，免费是不存在的，这种承诺要么是不被落实，要么就是这笔钱仍然被算在旅费中，如此宣传不过是利用漂亮的言辞做广告，招徕生意，吸引游客。游客最好事先与旅行社就旅行事项和免费提供的服务项目签订书面协议，明确双方的权利与义务，并保存有关材料，以便通过法律途径维护自己的合法权益。

第三章

职业骗子的骗术

掉钱包的调包计

有人故意把一些“贵重物品”不慎遗失在路上，趁你捡起或看到之机要同你平分，如果你不同意，东西可以归你，但要付给他一点好处。就是这样一个简单的骗局，从南演到北，从过去骗到现在。

许女士在一个车站下车时，发现地上有个黑色的钱包，钱包鼓鼓的，露出花花绿绿的钞票。这时一名20多岁的男子迅速走了过来，并对许女士小声说：“这钱包肯定是别人掉的，就我们两个人看见，我们拿去分吧。”之后不容分说将许带到一个角落假装数起钱来。正当这时有个男子追了过来，称钱是他丢的，而“捡钱”的那名男子却怎么也不承认。两人越吵越凶，这时“捡钱”的男子对许说：“大姐，你给我拿200元钱，我要和他好好理论理论。”并顺手将钱包装入许的兜中小声说里面是3000元钱，让其先代管。他拿了200元之后就在那名男子找人评理去了。没离开多远，那个男子又折了回来，向她借手机打电话，又说要看看许女士手上的戒指，好照着样子给妻子也买一个。许女士刚要拿下手中的戒指，忽然觉得有些不对头，就没有摘，同时要回了手机。之后，许女士便急急离去。到家后，许女士打开那个鼓鼓的钱包，见里面是两沓白纸，到此许女士才明白自己被骗走了200元。



这样的骗局，行骗手段并不见得有多高明，但却屡屡有人上当。人都是有贪欲的，看到路上有钱包，就想捡起来据为己有；如果自己看到别人捡钱包，也想分点好处。

“掉钱包”这种骗局的行骗者正是利用了人们的这种心理，用钱包作为诱饵，让很多人在贪欲的驱使下纷纷落入他们精心设计的陷阱。

在这些骗局中，几乎所有的骗子都会花言巧语，都有很强的判断能力，他们清楚地知道哪些层次和年龄段的人容易上当受骗，并掌握了这些人喜欢贪小便宜的心理。所以，只要有赚“意外之财”的念头，就会不知不觉地钻进他们设下的圈套里。

迷信骗局

一天，姚女士走在路上。忽然，一名妇女拦着她问路，问她知不知道一个算命的瞎子住在哪儿，她回答不知道。这时，“正巧”过来一男一女，说知道瞎子在哪儿，算命非常灵。3个人还围着姚女士问她家的情况，姚女士便与他们攀谈起来，并把家里的情况如实相告。后来3个人便约她一同去算命，瞎子“神机妙算”，竟把姚女士家中的情况说得一清二楚。接着又说她儿子在外，有两只恶鬼缠身，她必须把所有的钱财拿出来，否则将有大祸。姚女士吓得失魂落魄，忙带3个人回家，把3600多元现金和两对金耳环给了他们，还找出一个5万元的存折，到银行取款，因忘记密码取不到钱。3个人在银行外等，见取不到钱，便借故溜了。这时，姚女士才高呼上当。

迷信的把戏层出不穷，但结果无一例外都是恫吓无知的人，骗取财物。

杨阿姨最近遇事不顺，这天她一个人心事重重地在街上走着。一个“尼姑”突然拦住她，说她印堂发黑，家中近日定有血光

之灾。杨半信半疑，“尼姑”当即“作法”，点燃了一张白纸，上面果然出现“你丈夫和儿子有车祸”的字样，杨看后惊慌失措，“尼姑”从容指点，说：“只要拿出5000块钱用纸包住，贴上我的法符，放在床头隐蔽之处，一个月不要动，就能免去血光之灾。”杨言听计从，可当她一个月后拿出贴着法符的纸包时，5000块钱已变成一沓白纸，钱早已被“尼姑”调包。杨女士这才后悔莫及，悔不该相信骗子的鬼把戏。

“尼姑”玩弄的骗术其实是一个小魔术，烧掉的那张白纸早已被做了手脚，她利用受害人惊慌失措之际，又将钱迅速调包，然后稳住受害人，逃之夭夭。

这种借迷信骗财的骗子专门选择中老年妇女为对象，以算命为名对受害人进行恫吓，并提出钱物消灾的办法，在对财物“作法”时悄悄将财物拿走转移，随后，骗子们逃之夭夭。

编造“神医”、“半仙”，以消灾“做解”为诱饵骗钱，早已是屡见不鲜的街头老骗局，并屡屡在媒体曝光。与此类似的还有假币诈骗、丢包诈骗、色相勾引、抢劫诈骗等。骗子林林总总，防骗之道万变不离其宗：任你千般变化，我自岿然不动。不信神、不信邪、不贪财、不近美色诱惑，光天化日之下，骗子怎奈我何？

撞车苦肉计

司机朋友们驾车在路上，往往会碰到这样的情景：一人敲击车厢，然后倒地。当你下车查看时，“目击者”及时出现，指责你的不是，证明汽车撞倒了路人，或者在行车的同一方向并行路线，有一辆车故意缓慢行驶，不同前也不退后，似乎要逼你超车。而当你全神贯注超车时，前方突然出现两人拦车并大声叫喊：“撞人了！快停车！”当你下车想看个究竟时，殊不知已经进入对方处心积虑



设下的“埋伏”了。

这就是专以撞车来诈骗车主财物的撞车族惯施的伎俩。他们成员之间的分工非常细，他们在上路前一般会进行多次模拟演练，谁负责撞车、谁负责被车撞、谁负责造势等，相互配合非常默契。如果到了医院，他们当中也会有人特别强硬坚持要报警，另一人则表示出和解的意向。在这种情况下，事主为避免事态进一步升级，司机多数倾向于和解，赔偿医疗费、误工费等。

撞车诈骗一般选在城市近郊区，而且都在黄昏和夜晚作案。这个特定的时空一般不会有警察出现，而且光线昏暗，为诈骗提供了恰当的时机。外地车辆到京时一般会随车携带较多的现金，同时因为外地车辆人地均不熟悉，遇到麻烦大多愿意私了，所以外地车辆为骗子的首选目标。“事故”是骗子经过多次预演的，骗子会先准备一袋红墨水，在司机下车时把袋子弄破洒在“伤口”上装成是伤口流血。司机虽然心里怀疑，但下车后见到鲜血就害怕了。围观“群众”其实是骗子的同伙，他们预先等候在现场附近，等事发后再出现，对司机构成心理威慑。司机一看人证、物证俱全，一般都会自认倒霉了事。

“撞车族”采取“打一枪换一个地方”的游击战术时，警方要取证他们是否故意撞车就难上加难了。而且，很多事故都是当事双方“私了”，交警根本就没有记录在案。俗话说：“多行不义必自毙。”如今的骗子骗术越来越高明，不过即使骗术再高明，也有被看穿的时候。有一些人，开着七八成新的高档轿车上路，然后以撞车为名向对方索要“修理费”。眼见其车价不菲，不少事主只好吃哑巴亏，掏钱了事。在这个时候，“撞车族”的目的就已经达到了。

司机不想惹事的心态对骗子是一种纵容，让他们更加有恃无恐。在此，我们需要提醒司机们，遇到类似事件不要轻易拿钱了事，

应果断报警，请交警依法处理。

告急电话的真相

人在担心、忧虑中，会忽视一些平时看起来很明显的错误及逻辑上的漏洞，这正给骗子以可乘之机，所以希望大家无论在什么时候都要提高警惕。当你忽然接到一个“告急电话”时，切记要保持冷静，它很可能就是一个骗局。

一天，李大妈在家忽然接到了一个奇怪的电话，打电话的是一个女子，她声音急促，似乎非常着急。她告诉李大妈，自己是李大妈的孙子晨晨的老师，上午晨晨在玩耍时不慎从滑梯上摔了下来，头部被摔伤，情况非常严重，至今昏迷不醒，已被转往医院治疗，希望家长尽快往她指定的账户内存入5000元的治疗费。接到电话后李大妈一下子慌了手脚，她一边忙着联系正在上班的儿子和儿媳，一边往幼儿园赶。

十几分钟后，她赶到幼儿园，一下就傻了眼，原来孩子竟没有丝毫损伤，正在和小伙伴们一起上课。

电话告急诈骗往往都是早有预谋的，它利用人们担心家人安危，为了亲人的健康和安全会不惜一切代价的心理特征，常常人为地制造出一些“危险”，让“受害者”的亲人为之埋单。

骗子在行骗的过程中，会狂打受骗人的电话，直到对方被烦得受不了而关机或拔线(固定电话)，然后，骗子就马上打电话给受骗人的亲友，称当事人突发事故正在抢救，请对方立即汇钱到某某账号，并声称，如果在限定的时间内收不到钱将停止抢救。

接到电话的亲友因为担心亲人的安全，心里一定很着急和忧虑，想打电话询问当事人，而当事人的电话恰恰因前述原因而关机或无法接听，这恰恰佐证了当事人出了事故的“事实”，救人心切



的亲友往往因此而上当。骗子首选用电话骚扰受骗人，然后给受骗人家属打告急电话，这种诈骗手段让人防不胜防。当你接到这种电话时，千万不要被吓倒，不妨在电话中主动揭穿骗子的伎俩，让骗子不敢来犯，同时立即打电话给自己的亲友，提醒亲友切勿上当受骗。

以下3招可帮你揭穿这类骗局。

1. 家长应仔细询问所谓“受伤者”的体貌特征，必要时可以采用套话的方式确定真假。

2. 查询来电号码所在地。一般来电的真实地方和骗子称的所在地不同。

3. 通过114查询有没有骗子所称的医院。如果没有，即可断定是骗局；如果有，可查该医院的相关电话，询问是否有骗子所述病人住院。

此外，外出工作、上学时应多给家人一个电话号码，比如办公室电话号码或

要好同事、同学的电话。遇到这类紧急情况时，父母可以打其他电话询问，这样就可以更容易地识破骗子的骗术。



万事俱备，
只欠上钩。

“爱心”陷阱

现在骗子骗人的方法可谓五花八门，为达到他们不可告人的目的，也时常“推陈出新”，变化新的招数，他们时常玩弄那些并不高明的手法，在那些诚实善良的人们面前使出他们卑劣的骗术。

通常他们会打着奉献爱心或者寻求爱心资助的牌子，利用人们善良的心理，去蒙蔽、欺骗、消除人们的戒心，达到骗取钱财的目的。

7月的一天，田雨受朋友之托要到广州站去接没有见过面的师妹赵娟，因时间紧急，赵娟已经出站，两人就约好在一座著名的大厦下见面。

但赵娟出站后发现自己的手机丢了！由于两人没见过面，赵娟看到在车站广场上有几部IC卡电话机，她想先给田雨打声招呼，以便到时认出人来。于是她便拉着箱子走到一部话机旁边。她没有想到，一个阴谋已经悄悄地向她逼近了！

她开始拨电话，这时她后面站了一个男的手里拿着卡，看样子也是在排队打电话。赵娟刚刚拨完号码，后面那个人突然伸出手把话机的压簧按了下去，电话断了。赵娟转过身很气愤地看着那个人，那个男人立即满脸堆笑，连声说：“对不起，我不是故意的。”然后男人告诉赵娟：“你按重拨键就可以了！”

赵娟也没有多想，就按了重播键。这次通了！但是，是另外一个陌生的声音。赵娟问：“田师姐在吗？”那个声音：“对不起，她刚才有急事出去了，连手机都没有拿，她让我去接你。”赵娟又问：“她不是让我打的去××大厦吗？”那个声音：“是这样，我们有车，现在我们去车站接你，你到车站旁边的××等我！”这时一直站在赵娟身后的那个男子说话了：“我知道××这个地方，离这儿很近的，刚才不好意思啊，为了表示歉意我送你去！”说着就拉起女孩的行李。这时电话那边已经挂了！赵娟就傻乎乎地相信了那个人的话，跟着那个人走，还不时地向他道谢。过了一会儿，那个男子好像遇到了一个熟人，打了个招呼。那个人笑嘻嘻地说：“行啊你，这么靓的都搞得到！”那个男子立刻板起脸，骂了一句。

这时赵娟突然什么都明白了，她感自己的处境非常危险，吓得



腿都软了，但是那个人拉着她的行李，而行李里面装着她的重要证件啊。

赵娟稍稍冷静了一下，装做很关心地说：“你看你累得，满脸是汗，给擦擦汗吧！”说着，便递过一沓纸巾！

那个男子接过纸巾把行李放下，开始擦汗。这时赵娟突然拉起行李，像疯子一样飞快地跑了起来，一边跑一边叫：“救命啊，救命！”那个男子见赵娟逃跑了，赶紧去追。好在附近有辆的士，赵娟终于冲进了的士，从骗子手中逃脱了。

每年大学新生入学高峰期，总有一些骗子在火车站旁冒充假大学生来骗那些社会经验不足的学生。

小贺那天一个人到大学报到，刚出杭州火车站，两个学生模样的人，非常焦急地拉住他，一声“同学”叫过后，便掏出“北京大学学生证”，说两人在杭州参加社会实践时与带队老师走散，因钱用光，无法回京。两人说着就拉着小贺来到一公用电话旁，拨通“北大教授”办公室诉苦，随即又将电话交给小贺。话筒里传来“教授”恳切的声音：“他们是我的学生，你如能提供帮助，学校会感谢你的……”还没跨进大学校园的小贺听到教授的话，还能怀疑什么？立即倾囊相助。

骗子为了成功行骗，往往进行一番温情脉脉的伪装。或是向别人伸出援助之手，或是向别人发出“爱的呼唤”，使人在爱心的召唤下慷慨解囊。这样的骗子，诈取的不仅是钱财，还有别人对他的信任和爱心。如果以后再在街头遇到主动给你捡包或者向你求助的人，仔细观察他的言行，切勿落入对方的“爱心”陷阱。

“双簧”背后的骗局

为了使人上当受骗，骗子往往会制造很多陷阱，他们会在事

先给人许诺优厚的条件，甚至也会预付定金等，这时候可得小心谨慎。

于某所在的公司主要做出口业务。一天，她从某经贸公司李某那里获悉，美国艾伦投资贸易股份有限公司(以下简称艾伦公司)急需一批上好的茶叶。于某在李某的牵线下与艾伦公司董事长柯某取得了联系。柯说，只要于某提供货物的规格、数量都符合要求，这笔生意就跟于某的公司做。“这一次，我公司要购30万美元的茶叶。谈好后，我公司可先付10万美元作为定金。”

于某到哪里去找这样的货呢？这时，李某找到于某，说他认识一家公司，这家公司刚好有一批好茶叶，规格、数量都与艾伦公司的要求相符，并且价格低于当时的市场销售价。

于某把这一喜讯向公司作了汇报。公司负责人问于某是怎么认识这家美国公司的，于某抹去了李某这个重要的中间环节，说是自己以前在做业务时认识的。公司承诺，如果这次生意做成功了，公司将给予于某10万元人民币的提成作为奖励。

于某迫不及待地约这家茶叶公司老总石某见了面，并顺利地签订了200万人民币的购买茶叶合同。

于某所在的公司与艾伦公司的合约也顺利签订。按照合约，于某所在的公司收到了艾伦公司柯某从香港汇来的30万美元的定金。

第二天，艾伦公司的“美国茶叶专家”飞来，到于某的公司来“验货”。之后，于某所在的这家公司按照合同分3次将200万人民币汇到了石某所在的公司账户上。

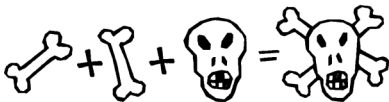
但从此以后这200万便石沉大海，石某、柯某、李某等人也都消失了，于某和她的公司才意识到这是一个由石某、柯某、李某共同导演的“一场戏”。

骗子为了使自己的骗术不被人识破，常常设计一些连环套，还



与人唱双簧。两组骗子按既定方案上演“双簧”戏，以极高的利润、唾手可得的生意，诱你上钩，看你开始上钩后，给你打款证明，而你打电话过去查询的那个银行营业部的电话极有可能是他们利用假证明在电信部门申请的电话，这样，一切都在他们的掌控之中，随后让你发货、提货，最后演变成让你现金提货，结果可能会让你花钱买回一大堆废物。

这种骗术看似高明，实则漏洞百出，稍微有点警惕心理的人，都能发现其中的问题。事先没有预兆，先发代理合同；合同没谈妥，生意找上门；生意刚谈妥，巨款已汇出；验货不够专业、认真；生意谈妥后，货源出问题；合同写好先货后款，变成款货两清。这一系列违背常规的做法，其后必有不可告人的阴谋。在商务往来中，熟悉商务流程，了解商务规则，才能洞察“双簧”戏背后的骗局，维护自己或公司的利益。



警惕连环骗局。

测试：“女游族”外出被骗指数

现如今，很多时尚女性都比较热衷于自助旅行，但要知道骗子是无处不在的，在旅行中如果疏于防范，那么极有可能吃亏上当。作为“女游族”，你容易受骗吗？试着回答以下问题，就可以知道你是否容易被骗了。

1. 认为异国恋情非常时尚、浪漫，甚至不排斥发生一夜情。
2. 对人总是怀有善意，很少思考对方示好的动机。
3. 在陌生地点活动时不会注意身边是否有人跟踪。
4. 偏向实惠的消费，对陌生人提供的便宜购物或住宿情报很感兴趣。

5. 天不怕地不怕，认为自己很幸运，倒霉的事绝对不会发生在自己身上。

6. 有人问路总是义不容辞，甚至愿意为对方带路。

7. 对于自己的私生活或私人背景资料毫不忌讳地告诉陌生人。

8. 陌生男子跟你搭讪，你会心中暗自窃喜，认为自己很有魅力。

如果以上的题目，你的回答有4题以上是“是”，请提高警惕，你很容易全落入骗子的陷阱！



第五部分

真相往往是被掩盖着的

什么是历史？不过是编造的谎言罢了。

——拿破仑



新
年
好

第一章

被加工过的历史

历史是个任人装扮的小姑娘

历史是记载人类社会发展的具体过程和规律性的文字,是对过去事件的叙述。然而,历史都是真实的吗?

中国是世界上用文字记载历史最早的国家之一,从《春秋》到《清史稿》,洋洋洒洒成千上万卷,其真实的成分又有几分呢?

从春秋时期孔子修《春秋》开始,中国人就要求做史官的要做“良史”、“信史”,对历史事件秉笔直书是做史官的基本要求,但两千多年来,又有几部史书是客观真实的记载呢?

《三国志》里就有多处故意歪曲事实、为统治者说话的地方,《宋史》里还有许多浮夸吹捧、故意为某些人张扬饰功的情节,至于被称为“秽史”的《魏书》,那就更不用说了。

刘知几曾揭露那些歪曲历史的史官,说他们在史书中凭空捏造事实,编造子虚乌有的言辞,或把他人的美德,加在自己的恩人身上,或把他人的恶行,加在自己的仇家身上。魏收作《魏书》,胡乱引述诏书;陆机作《晋史》,随意夸大个人功劳,班固收到钱以后才将人写入史书,陈寿受贿之后才给人立传,这样写出的史书只能是满纸谎言,要真实,反是大怪特怪了。所以,刘知几痛骂这些不据事实篡改历史的家伙为:“记言之奸贼,载笔之凶人。”



《史记》曾被鲁迅先生誉为“史家之绝唱，无韵之离骚”，在中国史书中，一向被认为是最真实、最客观的，千百年来，它一直是修史者们学习的典范，对司马迁的写作态度，人们赞美有加，说“不虚美，不隐恶”。

但就在这样的一部典范之作中，也还是有许多不真实之处。

首先，《景帝本纪》和《今上本纪》只有目录而无内容。这是因为司马迁在写作中坚持真理，秉笔直书，揭露了汉朝的阴暗面，揭开了当时那些圣君贤相们的种种隐私，于是引起了汉武帝的愤怒。据《西京杂记》中记载：司马迁作了《景帝本纪》，说尽了景帝的坏处，也提到了汉武帝的过错。武帝愤怒之下，将司马迁削职，而且后来抓住他为降将李陵辩解的口实，施以宫刑。他还把《景帝本纪》连同司马迁为他所作的《今上本纪》弄得踪影全无，让后人只见其目录而不见内容。这仅有目录的历史，是被掩盖的谎言，不过它的责任不在司马迁，而在于汉武帝。

其次，作为一个史官，司马迁首先是一个人，他有他自己的喜怒好恶，他在记述自己所喜爱的人物如李广时，难免夸大其词。其实，李广在当时并没有建立什么了不起的战功，但司马迁喜欢他，就为他作了言过其实的列传，使其千百年来一直为人所传颂。

其实仔细琢磨一下就可以知道，记录历史的人谁能保证在记录敌人的历史或自己以及先祖的历史时不带任何偏见？谁又忍心把先人不光彩的一面向后人展示？又怎么甘心美化一个世仇？由此可见，历史并不总是公允的。《涧上闲谈》中说：“野史各有私好恶，固难尽信；若志状，则全是本家子孙门人掩恶溢美之词，岂可尽信！与其取志状之虚言，反不若取野史、传记之或可信者耳。”可见，前人也发现了许多问题。

“尽信书不如无书”，是前人对历史的评价。一个叫崔浩的古人

评价古人时说：“古人有虚有实，妄言者多，真正者少。”近代著名学者胡适在介绍“实在论”哲学思想时说：“实在是我们自己改造过的实在。这个实在里面含有无数人造的分子。实在是一个很顺从的女孩子，她百依百顺的由我们替她涂抹起来，装扮起来。实在好比一块大理石到了我们手里，由我们雕成什么像。”他在阐释对“实在”的理解的时候，用了两个比喻：一是把“实在”比做很服从的女孩子；一是把“实在”比做任人雕刻的大理石。虽然他讲的是哲学问题，但这样的比喻用在历史身上也很贴切。

因为历史这个客观存在被描述的时候，往往会被描述者加以浓重的主观色彩，那就是对历史的“打扮”。历史在被描述的时候是无语的，的确像个很顺从的小姑娘，鲁迅在《狂人日记》中就曾这样描述过历史：“我翻开历史一查，这历史没有年代，歪歪斜斜的每页上都写着‘仁义道德’几个字。我横竖睡不着，仔细看了半夜，才从字缝里看出字来，满本都写着两个字是‘吃人’！”你看，同样的一段历史，不是既可以被写成“仁义道德”，也可以被写成“吃人”吗？这就是对历史这个“小姑娘”的“打扮”。

胜者为王败者寇

事是由人做的，话是由人说的。

历史从某方面来说，就是群体的历史，而群体却由少数的伪善者操纵。

历史只认赢家，因为赢家掌控着宣传的工具。为什么历史上短命的王朝多暴君、昏君？也许他们确实是暴君、昏君，但更大的可能是这些君主来不及组织写作班子，来塑造自己的英雄形象。而长命王朝有充分的时间，一边记录前朝的丑闻，一边美化自己。谎言千遍，也就成了真理。



由此，成功者的阴谋变成了谋略；失败者的计策被说成了诡计；己方的忠臣义士，在敌方笔下属于死不悔改之人，而敌方的变节者，则成了弃暗投明的有识之士。可见书写历史的人，所站的立场不同，对人的评价也就截然不同。

我们都知道“文景之治”是历史上少有的政治稳定、经济生产得到显著发展的“盛世”，显示出汉文帝和景帝的清明德政，人们对此倍加称颂。然而曾经出土的数万具汉代残缺不全的尸骨，对汉文帝、汉景帝时代的德政记载提出了疑问。

史书说文帝掌权的时候，“吏安其官，民乐其业，禁罔疏阔，刑罚大台”。这句话反过来说，就是吕后掌权的时期吏不安其官，民不乐其业，少数人控制朝政，刑罚很滥也很严苛。为了证明汉文帝的政绩，还拉出个女孩子做样板。那个女孩子叫缇紫，其父因得罪了有钱有势的人，被告至官府，官府判他“肉刑”（即脸上刺字、割鼻、刖足），她为了救自己的父亲，便陪着父亲上京城，给皇上写了一封信，说肉刑太残酷了，愿为官府为奴为婢来替父亲赎罪。文帝读了这封信大受感动，因此废除了肉刑。缇紫救父的故事便流传了下来，也从另一方面印证了文帝的仁厚。

文帝死后，他的儿子景帝刘启即位，父子俩共在位40年，史书上称为“文景之治”。文帝废了肉刑，不是已经很不错了吗？为了证明景帝更不错，便有了文帝在世不便说的部分：“文帝虽废除了肉刑，但却改刑为打板子，犯了罪的人被打上三五百板子，被打了板子的人多数都会命赴黄泉。”也只有在这时候，文帝时代的另一面才得以公之于世。

景帝即位的第一年，就诏令减笞法。“自是死刑既轻，生刑又轻。”轻到什么程度？轻到了“民易犯之”的地步。

然而曾经出土的数万具残缺不全的白骨，正是文景时代的遗

产。他们是些什么人？是如何死的？翻遍史籍，也找不到答案，这让我们感到，历史典籍欺骗了我们！他们杀人不少，而且手段极其残忍，但史籍上却没有记载。“死刑既轻，生刑又轻”的结论从何而来？原来写史的也认为杀那么多人不光彩，记载的都是他们的政绩，这段黑暗的历史显然被掩盖了。那个所谓的缙紫，不过是装点皇帝门面的道具而已。

倒是被推翻的前朝遗事，被发掘得充分，而那发掘却是用来为取而代之的王朝做反衬的。

唐灭了隋，隋朝的杨广也成了被人唾骂的千古罪人。杨广开运河原本是一个大手笔，运河至今仍在为两岸的人民造福，可谓千古绝唱。可是唐朝的史官们将他开运河说成是要到江南游玩，一笔抹杀他对这条经济命脉的功劳。如果这件事发生在唐太宗时期，又将如何？

史籍中这样的例子比比皆是，历史就是赢者的舞台，读胜利者的典籍，不要读之信之，不要被表面文字所迷惑。

百慕大三角虚构的奥秘

太平洋里有一个神秘的地方，在半个多世纪里，它一直都是“神秘”的代名词，它就是百慕大三角。关于百慕大三角的传说是这样的：一千多人以及几百条船、上百架飞机在这片海域消失了，没留下一点踪迹。

1929年，一艘叫做卡罗A-迪瑞号的船平稳地驶进位于北美的北卡罗来纳港。可是当码头工人爬上船时，没发现一个人影，而在瞭望台的火炉上正煮着一锅热气腾腾的米饭！

1945年12月，海军五架轰炸机在百慕大消失，此后人们以“飞行19号”为这场事故的代号。当天，飞机起飞执行例行的巡逻使



命，一个小时之后，其中一个飞行员报告出事了，听到过几次信号，之后一切归于沉寂！

类似的记载还有很多。但是这些离奇的、充满神秘色彩的事件真的存在吗？在没有科学依据之前一切都是未知的。自从“复仇者”机群失踪以来，有关百慕大三角的报道层出不穷，热衷于此的作者不断寻找佐证，来支持这一海域神秘异常的说法。这些作者称：百慕大三角比其他海域的失踪率明显要高出很多，而且所有失踪都发生在百慕大三角范围内或与其接近的海域，船只和飞机失踪时的天气很好，船只和飞机失踪后，没有任何痕迹和线索；在三角区内有磁力使罗盘失灵。

对此，《百慕大三角揭秘》的作者劳伦斯·库舍提出了不同的意见，他认为天气是三角区船只、飞机失踪的一个主要因素。而三角区的支持者却偏偏对天气原因避而不谈，或者明明天气十分恶劣，不适合飞行或者海上航行，他们却故意说风和日丽，天气很好。事实上，有一半以上的失踪案发生在天气恶劣的时候，失踪事件多数集中在暴风雪频繁的冬季。显然，失踪事件受到了天气的影响。

“没有留下任何痕迹”的说法让很多人觉得非常神秘，然而事实果真如此吗？事实上，有许多失踪案是留有痕迹和线索的，包括残骸、浮油以及失踪前发出过求救信号。如美国海军1968年5月22日失踪的“蝎子”号核潜艇，已被发现沉没于大西洋亚速尔群岛以南400海里处3000米深的海底。美国海军“特里斯特”号深潜器曾到现场进行勘察，并拍摄了残骸照片。据调查人员分析，该潜艇是被自己发射的鱼雷击沉的。而在百慕大三角的神秘故事中，“蝎子”号却是另外一种结局：该艇奉命追踪外星人的“幽灵潜艇”，最终成了外星人的俘虏，艇上官兵安在，他们总有一天会被送回家。

支持“百慕大三角之谜”的作者称，这一海域是罗盘异常区，

在这里，罗盘不指向磁北。而事实上，罗盘在这里既指向磁北，也指向北极。一般来说，地球的磁极和地理极是不相吻合的。而在百慕大海域，北极和磁极却是在同一直线上，即磁偏角为零。这种情况对航海是十分有利的，因为在这里无须校正罗盘。

但是百慕大三角的信徒似乎对失踪事件的解释毫无兴趣，他们更喜欢杜撰故事，制造悬念，歪曲事实，渲染神秘，以此来吸引读者的眼球。有些失踪案甚至根本就是杜撰的，如有报道说，1962年4月的一天，巴哈马群岛首府拿骚的机场控制塔接到一架双引擎飞机自30千米外发来的电讯，要求指示降落，但无线电联络突然中断，飞机也神秘失踪。可是拿骚国际机场民航主任说：“在那个时段我一直在机场工作，根本没有所谓的双引擎飞机发来电讯。”

至于第19飞行队的“神秘”失踪，也在45年后揭开了神秘的面纱。1990年，美国海洋考察船“深探”号在劳德代尔堡附近的海底发现了5架“复仇者”飞机残骸。根据残骸上的编号，专家们确认，那是当年失踪的第19飞行中队的飞机。在这一事实面前，有关百慕大三角的神话不攻自灭。随着5架“复仇者”残骸的发现，关于该事件的一些细节亦被披露出来。专家们经过分析发现，对于5架飞机的失事，泰勒上尉有不可推卸的责任。因为他把一些导航仪器遗忘在自己的宿舍里，致使机队起飞后不久就迷航了。

45年后的调查表明，泰勒的飞行队当时根本不在佛罗里达半岛附近，而是在巴哈马群岛上空。由于泰勒对海面目标判断错误，以及他自认为他的罗盘已失灵，因而从那时起，他就不再相信罗盘上的指针，而是凭自己的感觉指挥飞行。这位跟着感觉走的军官带领的飞行中队不幸遇上了强劲的西北风，飞机被吹到了安德鲁斯岛以南的海域。他从座舱往下看时，竟把这一地区误认为是佛罗里达半岛的南端，于是他向北作弧线飞行后，接着再向东飞行，想以此



客观世界是很难被改变的，但你看世界的眼光却很容易被改变。

从西面靠近基地。当时，一个暴风的前锋已经到达那片海域，带来了暴风骤雨和几十米高的海浪。但泰勒的感觉却让飞机降落在汹涌澎湃的海面上，造成了第19飞行队的“神秘”失踪。

以科学的态度来分析百慕大三角所发生的失踪案，没有任何确凿的证据可以证明那里是一个神秘的区域。答案很简单，所有失踪的船只、飞机都已沉入海底，遇难者死于爆炸、溺水等意外事故。多年来，有关百慕大三角的种种传说极大地满足了芸芸众生的好奇心，但事实上它不过是一个“虚构的奥秘”。

女兵林奇——人造的英雄

2003年，当美国和伊拉克的战争正打得火热时，突然爆出一条关于女兵林奇的新闻，引起了人们强烈的兴趣和持久的讨论，事情的真相扑朔迷离，但细细理清其脉络，历史的真相最终呈现在世人面前。

在最初的新闻报道中，有未透露姓名的美军官员称，林奇在伊

拉克战场遭遇伏击时打光了M-16步枪中的所有子弹，顽强地和伊拉克武装进行战斗。战斗中，林奇被刀刺伤，也中了好几枪，但她也杀死了几名敌人。

随后，2003年4月2日晚，美军特种部队采取突击行动，从那所医院成功救出全身多处受枪伤并骨折的林奇。这个故事经过五角大楼渲染以及媒体追捧，在美国民众心中已经成为战争传奇。也就是从这天起，一个“奋勇杀敌到打完最后一颗子弹”的英雄林奇开始成为美国的英雄。

五角大楼把林奇夸张地宣传成一个像《第一滴血》中兰博一样的士兵——奋勇杀敌、遭受虐待，最后被自己的同胞从困厄中营救出来。还有的新闻制片人将她的冒险历程讲述出来，将这个年轻的战士描写成英雄般的偶像。

2003年11月上旬，由普利策奖获得者代笔的自传上架，林奇的故事流传到美国各个角落。接着又有美国三大电视网金牌主持人轮番专访。与此同时，“林奇”牌纪念品——林奇纪念封、林奇T恤也在她的家乡热卖。

然而，面对这一切，林奇却说：“我不是英雄，我只是一个幸存者！”

事实究竟是怎样的呢？

《华盛顿邮报》披露说，林奇所属的第507后勤连是因为走错了路才在纳西里耶外遭到伏击的。据悉，507后勤连是美国第三步兵师从科威特挺进巴格达的8000辆车队的拖后部队。美军最初的计划是沿着“蓝色线路”从8号高速公路前进到纳西里耶。但是由于纳西里耶当时仍在伊拉克军队手中，第三步兵师临时决定改从纳西里耶城外的1号高速公路继续前进。然而，507后勤连没有接到过改变路线的命令。



因未收到更改路线的通知，507连3月23日早6点30分进入了纳西里耶城。然而在城内星罗棋布的街道中车队迷路了，当时林奇正坐在一辆5吨载重量的卡车上。早上7点，街上的伊拉克人逐渐多了起来。为了不引起敌视，指挥官下令士兵们把武器上锁。当车队开回城中心时，遭遇了伊拉克军队。对方的武器包括AK-47、机枪、肩扛导弹、手榴弹和迫击炮。随后，一辆伊拉克T-55坦克也前来助战，伊拉克人还用沙包和汽车堵住507连的退路。

一名在场的美军官员回忆说：“由于我们被伊拉克人包围，双方爆发了激烈的枪战。但林奇她根本没有开枪，她的枪卡壳了。”后来，林奇所在的卡车损坏，她跑到了一辆悍马车内。车内连林奇在内共有5名士兵，为了摆脱困境，悍马以50英里的时速向包围圈外冲，并撞上了一辆翻倒的自家卡车。坐在驾驶座上的士兵当场死亡，而林奇和另一名士兵派斯特瓦则受了重伤。她的手和脚都骨折了，甚至有一根骨头刺穿皮肤，露在体外。随后，受伤的林奇和派斯特瓦被伊拉克士兵俘虏。

“大约10点左右，我们被警察送到了医院。在此过程中她们都处于昏迷状态。”然而，派斯特瓦因伤势严重，在送到医院后不久便身亡了。林奇则接受了良好的治疗，经过几天的治疗，林奇的伤势有了好转，并从紧急治疗室转到了一间单人病房。在那里，有一名女护士负责照料她。尽管肉体上的创伤有了好转，但林奇的精神状况却极不稳定。“她害怕孤独，也不想让陌生人照顾她。”护士说，林奇常常哭泣，晚上还像小孩子一样要护士唱歌哄她睡觉。

之后美军策划的医院拯救行动规模非常大，但最终却证明是用大炮打蚊子。当特种部队进入医院时，伊拉克士兵早在1天前就撤走了。据悉，4月1日凌晨1点，美国特种部队第20突击队在“黑鹰”和AC-130战机的掩护下，包围了医院。随后，突击队闯入医

院后立即投掷了闪光弹，但没有人反抗，也没有发生枪战，因为医院里只剩下病人和医护人员。突击队在病房里发现了林奇，里面还有一名正在照看她的女护士。

英国广播公司披露说，当时拯救行动根本不存在任何风险，五角大楼是在有意夸大拯救行动。美联社的一名记者在采访了20多名“囚禁”林奇的医院的医护人员后，也发现了这一令五角大楼颜面扫地的事实：拯救林奇时根本没有那么紧张！美军甚至没有必要发动营救突袭行动，因为医院已经准备将林奇安全转交给军方。

内科医生里卡比说：“如果他们过来同我们谈判，我们很乐意将她转交给他们，他们根本没有必要实施如此戏剧性的抢救行动。他们只是想要作秀，好让人们知道他们是多么的英勇！”

知道了女兵林奇在战场上的表现，她被俘虏和被营救的整个过程，我们不难发现，她不过是个倒霉的女兵，一个没有任何战功的普通士兵。但就是这样一个士兵，在媒体的包装下，她成了人人敬慕的英雄。这样的故事让我们想起伏尔泰的名言：“没有上帝，那就造一个上帝出来。”如今的美国，奉行的英雄观大概是“没有英雄，那就造一个英雄”吧。

从这里我们也可以看出，不管是已经发生的历史，还是正在上演的历史，都是有水分的，有很多时候甚至与事实大相径庭。就如前人所说的“尽信书不如无书”，历史告诉我们的有多少是经得起推敲和考证的？对于历史的把握存在于你自己的判断，盲目地相信或怀疑都可能让你错过真相。



第二章

喧嚣的背后

明星是如何制造出来的

这是一个疯狂造星的时代，大大小小知名不知名的所谓明星在你一不小心打个饱嗝或者眨一下眼睛的工夫就从某个地方钻出来，让你眼花缭乱，目不暇接。不可否认，有一些明星是凭着自己的实力和努力做出成绩而成名的，但许多人却是利用新闻媒体来炒作、造势，以图名利的。特别是在娱乐界，许多演员为了站稳脚跟，或者抬高身价，扩大知名度，常常运用各种手法，制造假象，渲染气氛，造成轰动效应。让我们来看看所谓的“明星”是如何制造出来的：

楚高原在娱乐界本是个默默无闻的小辈，而今已是出场费动辄上百万的大明星。他是怎么出名的呢？为了打造自己，楚高原聘请了精明的莫克作为经纪人，此人善于包装，曾捧红许多明星。经过一番策划，莫克为楚高原筹备了一场演唱会，还招募了几位年轻漂亮的女孩子，训练她们跳、尖叫、叹息、假装昏厥。在演出的过程中，当楚高原演唱时，莫克根据不同的内容，让女孩子发出不同的声音，甚至号啕大哭以致昏倒。例如，当唱出“拥抱你”时，女孩子就叫：“楚高原，我爱你……”接着就有人假装晕倒，其他女孩子也做出十分激动的样子。

为了增强现场效果，楚高原赠送几百张票给年轻人，给人人气很

旺的印象。他甚至租了一辆救护车在剧院门前，并让引座员拿着氨水，随时救护那些因情绪激动而晕倒的观众。此举吸引了许多记者的注意。

第二天，报纸登出这样的照片：数名晕倒的年轻女孩被抬上救护车。据统计，共有30个观众在听楚高原演唱时，不能很好地控制情绪而晕倒了。

楚高原的表演太“神”了！于是他的大名远播，观众争相一睹他的风采，随后他的迅速走红自然不足为奇了。

娱乐圈本来就是一个大染缸，无论那些明星包装得多么清纯高贵，本质上也还是一个普通人，不可能脱离尔虞我诈的现实社会高高在上。

娱乐明星究竟是什么？也许只有你知道什么是“柴米油盐”之后才会真正懂得，他们只是一种产业，只是一群商业包装之下的“可怜虫”而已。他们几乎没有自我，全部生活都被演出公司、经纪人安排得满满的，如果没有粉丝用金钱搭建起来的辉煌，他们则一文不值。当你衣食无忧时，你也许会有空闲来注意某位明星，可当你经常为明天的米在何处担忧时，你就没有那份闲心了，这时你会发现，明星原来只是可有可无的休闲食品，其实他们离我们很遥远。

“曲别针换别墅”——童话还是骗局

一位加拿大的小伙子在网上创造了用红色曲别针换到别墅的神话，2006年10月，在国内的网络上也有人如法炮制了一个“曲别针换别墅”的童话。一个女孩推出拿曲别针在100天内换到别墅的计划，并建立自己的网络博客。当女孩举起曲别针在网络上露出甜甜的笑脸时，我们仿佛看到一个“美丽童话”即将上演。许多善良的网友怀着美好的心愿，期盼这个“天真”的少女美梦成真。于是大量的疯狂粉丝出现了，女主角的博客点击率迅速超过500万。

在此期间，虽曝出该事件可能是房地产公司花费20万元策划、



可能是唱片公司幕后操作等各种质疑，但“曲别针换别墅的”女主人公却在千百万网友的热情关注下，一路走红。百日过后，她没有实现计划，却顺利签约了一家唱片公司。

就在其签约后不久，媒体报道“曲别针换别墅”事件的当事人由于利益分配不均而反目成仇，原来这个美丽童话完全是由女孩与经纪人一手策划的，整个活动其实是一个精心策划、彻头彻尾的骗局。

纵观“曲别针换别墅”事件，谁是其中的受益者？如果事件女主角背后有网络公司在策划，借助女主角在100天内频繁置换所带来的关注度，足以让这家网络公司赚得足够惊人的点击率；如果此事背后有唱片公司在策划，借助女主角频繁登台亮相的广告效应，足以让这家公司省去无数的新人包装费；如果此事背后有房地产公司在策划，借助转换别墅这一最终概念，足以让滞销的房子名声大振；如果女主角真的出于个人爱好，借助无数网友的关注和支持，也足以让她几天内红遍大江南北。而事实上，女主角也的确通过此事赚了个盆满钵满——与唱片公司签约了，专辑要出了，演出接踵而来……

令人心痛的是，面对众人的一次次质问，女主角一边处心积虑地想着下一步策划，一边微笑着回答：我不是骗子。交换是双方都自愿的行为，这个傀儡与幕后黑手一起，打造了一个惊天骗局。他们的目标只有一个：赚钱。为了这个目标，他们欺骗了千万名不明真相的网友，网友的天真与善良被恶意利用。他们除了奉献点击率、眼球，更重要的是一颗颗善良的信任之心。

现在这个社会，有多少人在靠炒作达到自己的目的？大家看看网上的“芙蓉姐姐”、“天仙妹妹”等这些人物，就知道当下的社会炒作是多么严重。现在有许多人不是靠真才实学成名，而是靠绯闻、炒作出卖隐私而成名。

中国有句古语：人怕出名猪怕壮。可惜现在的人就怕自己不出名，挖空心思地想出名，

话说回来，想出名也无可厚非，但是要按正常的途径，以诚信的方式出名。这种靠欺骗大众的感情，靠制造一些虚假信息吸引别人的目光而出名的人，就有些太不厚道了。

在此，对于娱乐界如此喧嚣的炒作现象，我们不妨采取旁观但不追捧、欣赏但不痴迷、厌恶但不厌世的态度，以免付出了自己的金钱、时间、感情，却只是成就了别人的名利。

“口水战”——自导自演的炒作戏

鲁迅先生曾讲过一个故事：你只管蹲在地上，注视一口痰，一言不发，一会儿就会围上一大堆人，跟你一样严肃认真地注视并思考——这不是开玩笑，现今的娱乐界就是如此。

如果最近你又看见谁和谁打起官司了，且斗得“头破血流”，唾沫横飞，此时，别激动，别紧张，说不定他们“玩”得挺开心。

世道果然变了，如今打官司也是一种快速成名的方式。那和谁打呢？和普通人打官司没人理会，所以还得跟明星、名人打，关键是，明星、名人与你非亲非故，岂会搭理你一介草根？你实在找不到理由去告人家。

由此推理得出，真正能和明星、名人打上官司的人并非一般人，不是他们的亲属就是朋友，或者有着某种利益关系的伙伴。前后过程顶多花上三五万的诉讼费，最后双方一撤诉，皆大欢喜。娱乐圈素有炒作三大法宝：绯闻、官司、第三者之说，所以我们经常听到：第三者插足某明星婚变；某导演与某女星的潜规则交易；某连续剧女一号在开拍前突然换人等，炒作的人正是利用所谓的明星效应和观众的好奇心来达到自己的目的。目前国内的娱乐圈里已经出现



了专业的“炒作人士”，他们是靠给圈里折腾事儿来吃饭的，所以，当我们再看到娱乐圈内的是是非非时，一定要提高自己的免疫力。

传媒是聪明的，“造谣”这个词不好听，但是要卖钱，谣言必须传播，要不然叫什么大众传媒？但是时代在进步，没出道的艺人可以制造名字、制造身世、制造故事，正所谓“问世间钱(名)为何物？直教人以身相许”。

现在，很多艺人可以为了成功不择手段，剧组为了宣传新戏，什么招都能使出来，只要有男女主角，肯定会让两人传出绯闻，这已成了家常便饭。有时艺人也很无奈，但这是工作需要，不炒怎么能“热”？不炒“产品”怎么能卖出去？明星也好，八卦新闻也罢，都别太认真。



只要“包装”，谁都可以成为明星。

娱乐圈中的七大谎言

娱乐圈确实是一个怪地方，在那里欺骗比诚实更畅销。所以炒作、绯闻等一些乱七八糟的东西一拥而上，让观众眼光缭乱，不知哪些是真，哪些是假。

下面披露娱乐圈七大谎言，为民众识别娱乐谎言提供一双慧眼。

谎言一：“××出国学习或者为拍摄MV取景去了。”

我们经常会看到这样的新闻，说某某明星出国留学或拍MV取景了。果真如此吗？

事实却经常让人失望。其实他们是借着出国的幌子，到那里“偷

情”、“堕胎”和整容去了。在国内，明星的行踪已基本被媒体掌握，更何况还有无孔不入的狗仔队。于是海外成了他们逍遥的天地。

谎言二：“片中裸演者不是本人。”

以前一提到“裸”，人们就会面红耳赤，但现在时代不同了，艺人们裸得大胆、裸得“正当”，为艺术献身嘛！这之中新人裸得最实在，不用什么“替身”，因为出名要紧。相比之下，大牌女艺人就不那么理直气壮了，明明是自己在“献身”，却还要往“裸替”身上转移。毕竟是当红花旦、知名艺人，即便是真的裸了，也不能承认，谁让她是“大腕”呢！

谎言三：“我没整过容。”

现在盛传女艺人整容的事，不过最后由其本人出面澄清，都不了了之。其实“澄清”是必需的，但整容的事打死也不能承认。要想进入演艺圈，或想接部好戏，什么都没有那张脸重要。整容的女艺人到底有多少？无法统计。

谎言四：“工作太忙，没有精力顾及感情方面的事，至今还是单身。”

现在很多艺人都声称自己没有结婚，至今仍是单身，还非常浪漫地勾画出自己心中的白马王子或白雪公主的形象。艺人对外宣称没有情侣或没成家，其实是为了让演艺生涯得以延伸，否则一旦有了情人，会让粉丝们痛不欲生，最终也就失去了市场。

谎言五：“本部电影投资过亿。”

我们常听说，某部影视剧投资巨大，不是几千万就是上亿，真有那么多种吗？为什么要说这么多呢？为了好听，说白了就是“忽悠”。剧组到底有没有钱？钱都花哪儿去了？正常来说，制作投资包括演职人员酬劳、道具费用和场地费，等等。此外估计还要算上固定资产，比如导演的“奔驰”、“宝马”。另外，剧组的钱没了，还有这么一种可能，就是做假账隐匿了。



谎言六：“海选成就你的梦想。”

每个人都有自己的梦想，选秀就这样打着为平民圆梦的旗号应运而生。选秀会成就很多人的梦想，如超女、好男儿、电视剧选秀等，但是这真的是为平民圆梦吗？在很大程度上它不过是有钱人的游戏罢了。在声嘶力竭的初赛、复赛之后，在如火如荼的短信投票之时，选秀的结果有多大的公正性让人持怀疑态度。所以，选秀不是目的，炒作才是真谛。

谎言七：“其实，我对销量不在乎，真的，我只是一心想把音乐做好。”

你对销量不在乎？签你干什么，免费培养德艺双馨的标兵吗？你喜欢音乐，在浴室里安个话筒每天开个人演唱会好了，用不着涂脂抹粉出来混。你所谓的做好音乐，就是做梦都想有一首在卡拉OK里点播率很高的俗歌。

许多艺术作品脱离生活，缺乏思想，根本没有艺术生命力，但投资方、经纪人、演员、媒体，还有一些职业推手，重视的已经不再是艺术作品的本质，他们单纯地追求收视率、票房、分红等赤裸裸的物质利益，为了利益他们绞尽脑汁、想方设法地引起别人的关注。10年前大家还说不会包装就没有市场，10年后就变成了没有绯闻和炒作就等于死亡，真搞不懂这是时代的进步还是后退，我们期待娱乐圈能给我们提供些优质的精神食粮，别再用这些“谎言”来制造“文明垃圾”。

作品是如何卖出去的——艺术家的名利谎言

2003年，国内先后传出女作家贝拉的《9·11生死婚礼》被美国20世纪福克斯电影公司以102万美元买下了电影改编权，并将由美国导演詹姆斯·卡梅隆执导。尽管媒体调查使这些传言漏洞百出，当事人还寻找各种理由辩解，但几年过去，所谓的“好莱坞大片”《9·11生死婚礼》未见任何动静。

而在更早之前，一些一度光彩夺目的80后作家就已经布下了谎言的天罗地网：2003年，国内传言边金阳的《时光魔琴》以15万美元被美国一家投资公司买断，2004年，一草宣称拒绝了来自国内出版社的“百万签约费”，等等。所有这些最终都被揭露不过是自我炒作的伎俩，炒作、作假在文学出版领域已到了泛滥的程度。

对这样的镜头您一定不会感到陌生：

某作家举行记者会，控诉他的书被有关单位查禁，只因为泄露了不能泄露的秘密。接着说他在创作过程当中，不知有多少人表示“关注”，又打算用多少银子摆平，出书的阻力重重，连他妈妈都叫他别出了。最后则义正词严地在新书发布会上举起他的书，面对闪动的镁光灯，斩钉截铁地说：“我绝不向恶势力屈服！”

而有关单位却反馈说：“我们根本不知道他要出书。”

当今的社会缺少优秀的文学作品，但不缺少“优秀”的“作家”，缺少有生命力的艺术作品，但不缺少名噪一时的艺术家；缺少真正意义上的艺术氛围，但不缺少会卖弄观点的学者。

在某些拍卖会上，一些人的作品价格突然飙升。过后才知道，那是他们自己在那里作假。当作家的书出版了或是作品发表了，并无什么反响时，这对熬更守夜的作家们实在是不小的打击。于是他们便请评论家们写篇文章吹捧一番，或是请有关单位开个作品讨论会，请到会者说几句好话，然后再答谢大家的抬举。有本事的还请电视台的人出马，在电视上露脸，讲他的书如何如何。

由此可知，所谓的炒作、包装、作秀的套路，说穿了皆是利益所驱。

整个社会都患上了一种现代病，即“炒作狂想症”，艺人炒作、艺术家炒作、学者炒作……殊不知炒作已经成了社会精神文化的一个“毒瘤”，而且有越长越大之势，这样顽固的时代病，实在让人忧心忡忡，借用鲁迅先生的一句话：世道浇漓，人心日下。

第六部分

破谎有术

当某人说谎时，你就假装相信他，他终会露馅。

——叔本华



说谎者的心理

什么样的人爱说谎

调查显示：人是爱说谎的动物，而且说出的谎言比自己意识到的更多。

心理学家认为，具有以下4种心理状态的人更爱说谎。

1. 虚荣心太重的人

这类人十分在乎他人对自己的评价，喜欢追逐时尚，最喜欢别人对他行注目礼。他们对华服美食、名车名店、高级娱乐场所、奇闻轶事、小道消息等似乎懂得极多，谈起来头头是道、滔滔不绝。因为他们太注重外在的东西，而对个人的素质与气质疏于培养，但又渴望得到别人的喝彩，于是，他们凭内在的实力无法达到这种目的时，说谎便成了他们最常使用的手段。

2. 自卑感太强的人

这类人内心大多十分敏感，他既能敏锐地感受到自己许多不如别人的地方，同时，又极易把周围一切人对自己的注意——哪怕是关心和帮助——看成是对自己的怜悯。自卑心理较强的人，虽然自卑，但又不甘心自己目前的处境，总觉得自己应该有比眼下更好的表现、更高的物质待遇，受到更多的尊重和承认。面对自己的实际情况，自卑者往往不是想办法来解决，而是选择逃避。这些自卑



者多半会以谎言为武器来调整自己在他人心目中的位置和形象,用谎言来安慰、麻痹自己,在幻想中获得满足感和认同感。

3. 争强好胜的人

一个人要强本不是坏事,要强可以促使自己奋发向上,在工作和事业上有较大的成就和作为。但任何事情都有个限度,超过这个限度便走向它的反面。要强也是如此,事事要强,时时要强,总想高出别人一头,这作为一种理想是很不错的,但如果把它落实在生活中,则太困难了。因为我们每个人都受天赋、出身、教养以及身体状况等多种因素的影响和制约,要达到在每一时间、每一领域都高人一等,那几乎是不可能的。有着要强心理的人活得很累,他们事事都想出类拔萃,对自己要求很高。一旦他们没有达到自己的目标或遭遇挫折,往往没有勇气面对,只能用谎言编织理由为自己寻找退路,维护面子和自尊,虚构成功的情景、蒙骗他人或欺骗自己,便常常成为他们的拿手好戏。

4. 过分以自我为中心的人

应该说,我们每个人在思考问题、处理事情时,都不免会以自我为中心,但这种以自我为中心的心



谎言大都悦耳动听。

理应有个限度。如果没有损害他人的生活，大家自可相安无事。但如果一个人以自我为中心的心理严重到过分的地步，在任何时候都想着维护自己的利益，为了让自己的利益得以保全，谎言就会随之而出。

负罪感——说谎的代价

在现实中，有时说谎不是发自内心的，没有经过大脑的层层思考。因而，当过了一段时间之后，说谎者发现自己的行为给受骗者造成了一定程度的损伤，或发现自己“聪明反被聪明误”，毁坏了自己的名声的时候，说谎者很可能会为自己的行为感到悔恨，会自责心灵中丑陋的一面。当这种愧疚感十分强烈的时候，说谎者心里会非常痛苦，以至于觉得当初说谎是很不明智的，得不偿失，后悔当初没有实话实说。

小欣高中时通过网络结识了阿松，两人相谈甚欢，感觉十分投缘。阿松是名牌大学的学生，知识面很广，经常为小欣解答很多问题。不久，小欣参加了高考，但是她失利了，无缘进入大学。可是当阿松问小欣考得如何时，小欣害怕阿松会因为没有考上大学而瞧不起自己，更担心会失去他这个朋友，于是她告诉阿松，自己已经被一所不错的大学录取了。此后他们俩一直通过网络保持联络，但是小欣显然没有以前那么坦然和快乐了，因为她对朋友撒谎了。每当想起阿松，她就会想起自己的谎言。在心里她常常责怪自己，觉得当初不应该那么做。有几次她也尝试着想把事情的真相告诉阿松，但最终还是没有勇气去做。因为这件事，小欣常常觉得自己是个道德不高尚的人，负罪感很强，心理压力也特别大。

心理学家认为，说谎者在说谎后所产生的不安和愧疚心理，与以下几个因素有关。



1. 谎言带来的利益

如果说谎者能从说谎中得到好处,而他的谎言却直接导致受骗人利益受损,说谎者就会觉得自己的行为不正当、不道德。如果说谎者认为自己并没有从说谎中得到什么好处,或者认为受骗者并没有损失什么或根本没有受到伤害,那么说谎人就不会为此感到特别愧疚。

2. 谎言欺骗的对象

如果说谎者所欺骗的是他平常所敬重的人,或者一直信任他的人,他就会觉得自己的行为有违道德规范,产生自责。相反,如果说谎者所欺骗的是他平常所厌恶、憎恨的人,或者对方根本就是地地道道的骗子,那他就会认为欺骗他们并让他们遭受损害是合理而正当的,良心上不会感到特别不安,相反,有时候还会有一种报复的快感。

3. 谎言制造者的性格特征

那些价值观念和道德准则与整个社会大相径庭的人,即使撒下漫天大谎,也不会产生丝毫愧疚感,在他们看来,为获取利益和成功可以不择手段。相反,容易对说谎感到愧疚的人,大多是那些从小就接受了严格的教育,认为说谎是违反道德规范的人。

谎言都怕被戳穿

任何人说谎之后都担心谎言被戳穿,因为谎言一旦被戳穿极有可能使自己颜面扫地,严重时说不定还要遭受各种惩罚。因此说谎后,多数人都不能心安理得,而是时常担心谎言被揭穿,这种担心严重时甚至会变成一种恐惧。

但人与人是不一样的,有的说谎者恐惧心理会强一些,有的说谎者恐惧心理会弱一些。那么,究竟哪些因素会影响说谎者恐惧心

理的强弱呢？

1. 谎言的对象

如果说谎者认为或知道对方是一个意志薄弱、缺乏经验、没有主见的人，就不怎么担心谎言被戳穿，恐惧心理就会减轻。相反，如果说谎者认为或知道对方是一个意志坚强、经验丰富、有主见的人，就会感到非常害怕。例如，父母就常使说谎的孩子感到害怕，因为在孩子的心目中，父母都是些富有经验的辨谎者，正如有的父母在教育说谎的孩子时所说的“一看你的眼睛我就知道你是不是在说谎”。因此，因犯错误而向父母说谎的孩子，常常担心自己的谎言被戳穿，以致常常会露出破绽，最后不得不坦白。

2. 谎言涉及的利害关系或得失问题

说谎者所说的谎言越是与他看重的事情关系密切，他的心理负担就越重，因而也就越是担心被戳穿。比如说，有些学生，在平时测验中作弊可以显得满不在乎，但要在正式考试中作弊心里就非常紧张，因为一旦被逮住，不仅要受处分，而且会影响到能否毕业。同样，在日常生活中，人们为了搪塞一些无关紧要的交际应酬，编造谎言不会有什么心理负担，因为对人对己都没有什么伤害。但是，要人们在一些事关重大的事情或将给他人造成直接伤害的事情上说谎，受伦理和道德的影响，他们的心理负担就会十分沉重。

3. 说谎者的行为习惯

有些人善于说谎，他们从小时候起便一直用谎话来让人受骗，这些人几乎能够随时随地、随心所欲地用谎话来欺骗父母、老师和朋友。这些人似乎根本就不怕被别人戳穿谎言，而且他们自信一定能够把别人骗过去。这类“说谎天才”自然谈不上有多重的心理负担。与此相反，有些人就很不善于说谎，尤其是不善于掩饰自己的感受，一说谎就特别担心被人戳穿。他们总是认为，每一个看着他



们的人都会知道他们是否说谎,以致在说实话时都会担心别人不相信。因此,一个经常说谎的人和一个偶尔说谎的人,在说谎前、说谎时、说谎后的表现和心理差异是非常大的。

借口只能用来搪塞

一个人说实话不需要借口,而说谎则必须要有借口。说谎的人都想从谎言中捞到好处,却不愿承担遭受指责或惩罚的风险。因此,当他们的谎言露出破绽,或者被人识破之后,他们总是绞尽脑汁,寻找借口来搪塞。说谎者寻找的借口是多种多样的,归纳起来大致可以分为以下3种类型。

第1类借口是雾里看花型,即声称自己所说的谎话并非真的谎言,而只是一个笑话、一种夸张或一种想象,或者声称自己所说的谎言仅是自己的一种猜测,使人难以辨别真实与虚假。这类说谎者在给自己找借口时会说:“哎哟,我真不是故意的,以后我不再这样了。”

第2类借口是事出有因型,即辩解自己尽管说了谎话,但完全是不得已而为之,不应为此所导致的后果负责任。说谎者会声称自己从未想过要诋毁某人、某事,是对方的理解有误,或者辩称自己在措辞上不够明确或不够清楚,以致对方没有理解它们的本意;或者辩称“仁者见仁,智者见智”,对方把他的话朝别的意义上去理解,是对方自己弄错了。这类说谎者在给自己找借口时,为了使自己的借口更加可信,也会顺便为别人讲两句好话。

第3类借口是冠冕堂皇型,即为谎言提供道德理由。在这类借口,说谎者承认自己说了谎,也承认应负一定的责任,但提出各种合乎道德的理由来表明该谎言在某种特定情形下是具有合理性的,因此他不应该为此受到责备。在这类借口中,最为常见的形式

是为别人着想,不愿意损害别人的利益或不想让别人了解实情后伤心难过。因此,他们说谎,意在避免给对方造成伤害。因此他们不仅不应该受到责罚,反而应该受到表扬和尊重。这种说法在说谎者眼中比其他借口更具有说服力,因为它表明说谎是出自善意。即便他们的谎言给别人造成了伤害,也不过是出于“始料不及”、“考虑不周”。这类说谎者在为自己的谎言找借口时总是表现出一副菩萨心肠,为谎言带来的不良后果捶胸顿足,甚至声泪俱下,一副悔不该当初的样子,强化别人的信任。

然而,令说谎者沮丧的是,借口说到底仍是借口,无论他们认定自己的借口具有多么充分的合理性和说服力,无论他们多么善辩,这些借口多数仍会让人质疑。一方面是因为借口是说谎者提出来的,而不是由受骗者提出来的;另一方面是因为他人也有作为说谎者的经验,他人清楚地知道不管借口多么美丽,终究是在为不光彩的谎言开脱。

其实,说谎者心里也清楚,寻找借口本身就是一种逃避道德谴责和避免“信誉危机”的无奈之举。因此,说谎者在提出种种冠冕堂皇的借口时,自己心里也七上八下,十分不安,担心受骗者能否相信和原谅他,自己能否将谎言自圆其说。

测试：信用卡的谎言分析

很多人的皮夹中都有许多张信用卡。看看你所有信用卡的图案,哪一种类型的数量最多?

- A. 卡通或玩偶图案。
- B. 政治或偶像人物肖像。
- C. 慈善捐款卡。
- D. 品牌结盟卡。





测试解析：

选择A：这类人说谎的内容总是千奇百怪，理由更是跟着想象力走，所以各种天马行空的理由，都有可能从这类人嘴里说出。有趣的是，自己编理由编得不亦乐乎，但别人可是全当成耳边风，拿来当笑话听。

选择B：这类人说谎的内容往往“正大光明”，总是冠冕堂皇，例如明明是因为打牌晚睡，却能说成是因为照顾生病的孩子，彻夜未眠才长出黑眼圈等理由，从理智上和气势方面就先声夺人，让别人根本不敢当面发出质疑，只能私下偷偷怀疑。

选择C：这类人爱耍点小聪明，说谎就是为了满足这种心态。其实这类人很懂得人性的弱点，所以谎言的内容多半是诉诸于情，由情字出发，让别人因为同情而相信。其实他们只是想捉弄一下别人，证实一下自我的聪明才智。

选择D：如果要问这类人为什么说谎，其实好面子的成分居多，因为面子是他们的一切，因此在快要下不了台的时候，他们只好开始说谎，免得丢面子。编造谎言的内容，也多半是以自怜自艾为主，因此这类人的谎言，别人不一定相信，倒是他们自己用谎言把自己给催眠了，连自己都有几分相信，成为游移在事实和谎言中的迷途羔羊。

第二章

察言观色识破谎言

眼睛是台测谎仪

“妈妈，我说的都是真的。”“那好吧，你看着我的眼睛再说一遍。”生活中，当母亲怀疑孩子说谎时，母亲时常用这种办法来对孩子进行测试。在识破谎言的试验中，大多数人都会注意说谎者的眼睛，看说谎者是否直视自己。持续长久和躲躲闪闪的目光接触都是对方在说谎的重要标志。

一般来讲，谎言研究学者认为：回避目光交流，或是低头不看对方，或是明显地把头偏向一侧，都说明这个人不够坦诚。

这种说法有一定道理，说谎者也许不会与你对视，他担心这样会增加不安，于是就会四处张望，目光游离不定。确实，如果一个人撒了谎，他在与别人对视的时候，心里必然紧张，然后就反应在眼睛里。所以，说谎者本能地转移视线，以消除紧张感。

眼神的判断，有时候也不那么准确。

有一些善于玩弄权术的狡诈者，在说谎时眼睛仍然紧紧地盯着对方，显得从容不迫，游刃有余。经常说谎的人也能做得很漂亮。因此，眼睛与对方保持“胶着”状态的人，并不总是诚实的。

关于如何从眼睛中辨别谎言，这里有一个绝招。无论说谎者的演技多么高超，他也无法掩盖这一点。人的瞳孔会随着情绪的变化



而相应放大或缩小。瞳孔的这种变化是人无法控制的，因此只要我们留意观察对方的瞳孔，就能判断他是否在说谎。

俄国有个故事：

卡莫在外国被警察抓获，沙皇政府要求引渡他。回国的他无疑将面临死刑。于是他装成疯子，企图以此逃过惩罚。他的演技让许多有经验的医生上当受骗，最后他被送到德国一个著名的医生那里进行鉴定。这位专家的最终试验是把一根烧红的金属棒放在他的手臂上。卡莫忍受着巨大的疼痛，没有露出任何痛苦的表情，但是他的瞳孔放大了。老专家看到了这一点，明白他不是丧失了知觉的疯子，而是一个正常人。

除此之外，眼神的方向也能帮助识别谎言。

眼神的方向显示了大脑的不同部位在活动，几乎不可能作假。大多数惯用右手的人在回忆时，使用左脑，眼睛望向右侧；编谎话的时候，用右脑，眼睛望向左侧。简单来说，惯用右手的人说谎时向左看、左撇子说谎时向右看。这个动作是识别谎言的重要信号。

观察对方的面部表情

狄德罗说过：“一个人，他心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻画得非常清晰和明显。”因此，当一个人说谎之后，他的表情极有可能出卖他。

脸是人际交往时最引人注目的部位，喜怒哀乐的变化和生理健康状况都可以直接反映在面部表情上。面部表情可以说是一种“世界语”，语言不通时可以借助表情传递信息和交流情感。情绪几乎是自动地激活脸上的肌肉活动。因此，谎言也会在脸上有所表现。

所以，要识破谎言，“察颜观色”不失为一个可靠的方法。

三国时候，有一次刘备接待一位客人，二人相谈甚欢。这时，

诸葛亮突然走进来，客人见他来了，马上起身上厕所。刘备对诸葛亮夸奖客人，而诸葛亮却说：“我看这人脸上眉飞色舞，而神情似有所畏惧；眼睛看着低处，眼珠子却四处乱转；外形露出了奸心，内里包藏着邪念。我看此人十分可疑，极有可能是刺客。”刘备急忙派人去缉拿，可是，那人已经逃走了。

诸葛亮机智过人，一眼就能看透人心。为了辨别真伪，我们也有必要掌握点“察颜观色”的技巧，练就几招识人术。

通常，人的面颊的颜色会随着情绪的变化而产生相应的变化。其中，最明显的是变红和变白。

人们最常见的面颊变红经常出现在害羞、羞愧或尴尬等情形中，脸红也是愤怒的表示，愤怒时，面颊瞬时转为通红而不是由面颊中心慢慢扩散开来。当愤怒中的人们想极力抑制自己的怒气和克制自己的攻击性冲动时，其面颊肤色会变得苍白，当人们惊骇时，面颊肤色也会变得苍白。

面颊肤色的变化是由自主神经系统造成的，是难以人为控制或掩饰的，但他所要隐瞒的也可能正是羞愧或惊恐本身。

另外，表情的时间长短也可反映出说谎的印迹。它具体包括以下3个方面：表情的停顿时间、起始时间（表情开始时所花的时间）和消逝时间（表情消失时所花的时间）。

停顿时间长的表情很可能都是假的，比如10秒钟或10秒钟以上的时间，甚至是停顿5秒钟的表情也可能是不真实的。除了那种极其强烈的情绪感受，比如欣喜若狂、勃然大怒、悲恸欲绝等之外，自然的表情都不会超过4~5秒钟。而且，即使是非常激动的情绪，其表情也不可能持续太久。只有象征性的表情和嘲弄式的表情是长时间地存在着的。

表情的起始时间和消逝时间的长短是没有固定标准可言的，如



果惊讶的表情是真的，则可能起始时间、停顿时间与消逝时间都很短，加起来还不到1秒钟。

可以说，脸部是说谎者最容易作伪的部位。这给判断一个人是否有诚意带来了麻烦，因为研究表明，有信任感的听者更多地注意说话者的脸部及其表情，而不是身体的其他部位。既然脸部最难揭露骗局，那么，作为一个持怀疑态度的听者，你应该更多地注意说话者的声音、眼睛和手势。

据专家评估，人的表情非常丰富，大约有25万种，而左脸的表情往往较右脸更丰富。心理学专家曾用高速摄像机拍摄人脸部的喜、怒、哀、乐表情，发现表情的变化从左向右移动。这是因为左脑掌管思维和语言，支配人体右半侧；右脑掌管感情和视觉，支配人体左半侧，所以，多数人左半脸的表情机敏、丰富。

尽管骗子很懂得心理学，又很会演戏，巧舌如簧，能把稻草说成金条，伪装得滴水不漏，但是，假的毕竟是假的，只要你注意观察，细加分辨，就会发现，即使是他们精心编织的谎言，也仍有大量的破绽和堵不完的漏洞，任他怎么遮掩也遮掩不住。识破谎言的另一个原则就是认清对方的目的，弄清了他的目的，任他变换什么花招，我们都可以应付自如而不至于上当受骗。

强装的笑脸，说谎的迹象

有研究表明，一个人在说谎时很少会笑，即使笑了，也是假装的，强装笑脸。怎样区别真心的笑容和伪装的假笑呢？真正发自内心的笑，眼睛周围会堆起皱，而强装的笑脸则不会有面部肌肉的配合，看起来十分生硬。

虽然发出了笑声，但眼睛丝毫没有笑意，这是典型的假笑。因为眼睛里的笑意是发自内心的，没有人能装得出来。那么为什么很多人

在说谎时都装出笑嘻嘻的样子呢？唯一合理的解释就是：装出笑脸的目的就是为了迷惑对方，隐瞒谎言。诚实人的笑是无所顾忌的，同时具有感染别人的力量，而说谎者在认为自己需要装出笑脸时，他的笑就不是发自内心的，从中我们就可以得出结论：他在说谎。

有几个途径可以识别假笑。

首先，发自内心的笑会使眼角起皱，而装出来的笑不能牵动眼角的肌肉，即使牵动了也是僵硬的，而且转瞬即逝。

其次，假笑能保持较长的时间，因为假笑缺乏真实情感的内在激励，所以很难知道其何时结束，而且，常常有眼睛和口、面部表情和肢体动作不一致的情况发生。

再次，对于大多数表情来说，突然的开始和结束就表明人们在有意识地运用这种表情。

最后，假笑时，两颊的表情常常会有些不对称，习惯于用右手的人，假笑时左嘴角挑得更高，习惯于用左手的人，右嘴角挑得更高。

一个伪装的笑容很容易与真实的笑容区别开来。伪装的笑容常常与说话的内容、说话的节奏以及说话时的手势不吻合，装出的笑脸往往显得僵硬，不生动。比如当你的丈夫谎称出差回来，在描述旅途艰辛时向你一笑，你应当马上捕捉到其中的破绽。当他笑的次数大大多于平日时，很可能是在掩饰。



说谎者的必备工具——笑脸。



除了专业演员，一般的说谎者都很难在笑容上抹去撒谎的痕迹，只要留心观察，就一定能找到破绽。

从手势看他是否在说谎

行为心理学家认为，世界上没有看不穿的谎言，说谎是一种复杂的行为，要做到让人相信，需要动员全身的器官共同“演戏”。一般来说，无论一个人的说谎技术如何高明，他的肢体语言都会“出卖”他。因此，善于观察的人，留意说谎者的动作，就可以判断他是不是在说谎。

美国前总统尼克松被迫下台之前，议会对“水门事件”展开了调查，当时他正在国会接受审问，在审问期间，人们惊奇地发现，他经常会出现一种非常明显的惯性动作——老是不断地用手触摸自己的脸颊及下巴。

因卷入“洛克希德贿赂事件”被迫下台的日本首相田中角荣，也有类似的举动。当他小心翼翼地反驳别人的攻击时，会不自觉地拿手帕拭汗。

心理学家指出，手势在很多时候是一种无意识的动作，能较为真实地反映说话人的心理状态。

如果你的交际对象在你面前做如下几种动作时，你就要留心了，他可能正在说谎。

1. 捂嘴巴

一个人说话时以手或拳掩口，很可能表示他正在说谎。

2. 摸鼻子

这是一种由掩嘴巴转化而来的，一般表明说谎者内心的不安。有的是轻轻在鼻子下方擦几下，也有的是很快地触摸。

3. 揉眼睛

说话时揉眼睛或者向某人说谎时避免注视对方，这是一种防止

眼睛泄密的方式，如男人常常会用力揉眼睛，假如是撒个弥天大谎，他还会把视线转往别处，通常是望着地下；女人则多半在眼睑下方轻轻摸一下，也许是怕把眼睛的妆弄花了。

4. 搔颈部

右手的食指搔搔耳垂下边的颈部，也代表说话者正在说谎。心理学家对这种姿势进行了观察，发现了一个很有趣的事实：说谎的人搔颈次数很少低于5次。这种姿势也许是怀疑或不能肯定的信号，表示那人正在想着：对方能否相信我所说的话。

5. 摸耳朵

这是一种比较世故的动作。好像是不经意的动作，实际上是在掩饰自己内心的不安。除了摸耳朵之外，也有人会揉耳背、拉耳垂或把整只耳朵拉向前面掩住耳孔。

6. 拉衣领或拉链

在交谈的过程中，如果你看到对方好像不经意地拉了一下衣领，你就需要注意了，以没有听清为由，让他再重复一遍对你说过的话。如果对方以前说的是谎言，在接下来的重复回答中会出现支支吾吾、前言不搭后语的现象。这时，你再观察一下对方的神态，究竟对方是不是在说谎，就能判断个八九不离十。

美国的研究家们曾用角色扮演的形式考察那些对病人的病情故意说谎的护士。考察结果表明，说谎的护士使用上述这些手势的频率远远超过对病人讲实话的护士。由此可见，当人们说谎时，他们的手势便是一种下意识的无声信号。留意这些信号，你会更懂得区分真话和谎言。

从词汇和话题看破他

人们常说“到什么山上唱什么歌”，比喻在不同的场合说不同



的话。所谓不同的话，包括除了场合不同外，人们在不同心态下所选择的词汇和话题，往往也是不同的，所以从词汇和话题中也可窥见说谎者的蛛丝马迹。

1. 不同的职业和文化背景的人，所选用的词汇和话题是不一样的。

如果有人在谈吐中不时冒出“IT”、“服务器”、“内存条”一类的词汇，那么基本可以断定，此人从事IT业或相关职业。如今的骗子在编造谎言时，往往要把自己包装成什么“高干子弟”、“中央领导秘书”、“海外专家”等，如果他们的词汇和话题总是和他们扮演的角色对不上，就应该引起怀疑了。这时，只要你抓住一两个关键问题，“打破沙锅问到底”，对方就会心虚，要么嘲笑你没见识，要么避重就轻，搪塞过关，这时你就可以判断，对方极有可能在说谎。

2. 人们在不同的心态和情绪下，所用的词汇和话题也会有所差别。

美国心理学家约翰·达纳德曾做过一项实验：把某人使用的词汇中表示肯定的部分和表示否定的部分加以比较，即可推断此人目前的心态和情绪。比如，某人近来谈话中总是抱怨“恶劣”的气候、“乏味”的电视和“拥挤”的交通等，那么可以断定此人近来心情不太好。同理，如果总是在谈论过去或未来，避而不谈现在，那么此人目前的状况恐怕也不会太好。骗子一般在说谎时，为减轻内心的负罪感，常常会起劲地抱怨天气、抱怨交通、抱怨单位，似乎这样一来可以减轻他说谎的罪恶，让别人感到他所说的谎是情非得已；二来可以掩饰自己的谎言，使其不被揭露。

3. 一个人关注的重点不同，也会选择不同的词汇和话题来表达。

比如，如果一位生意人经常唠唠叨叨地提到医院，那么可以断定，要么他患有严重的疾病，要么他心中一定有关于疾病的焦虑，这种焦虑一直潜伏在他的心中。在辨别谎言时掌握这一规律，可以探求对方心中究竟在想什么。

4. 词汇和话题还与人格和追求有关。

心理学家研究发现，凡是有所追求的人，对与所追求的事情有关的话题，则格外热衷；反之，则可能毫无兴趣。比如球迷、棋迷，说起球和棋往往头头是道。但如果一谈到别的话题，很可能就一言不发。如果一个人说的话与他展示的身份、职业不符，则此人很有可能是骗子。

言为心声，语言是思想的反映，从一个人的谈吐中就能分析出他的所思所想，除上述说到的内容外，从谈话人的语气、语言习惯、逻辑关系等，也可以分析出一个人是否在说谎。

谎言往往这样开头

说谎一般都有目的性，为了达到目的，说谎者们也在不断地总结“经验教训”，看什么样的方式，更易让谎言得逞。经过长期的摸索和总结，他们形成了比较完整的说谎套路，他们发现用以下方式说谎时，极易赢得人们的信任。

1. 贬低自己

这样做会有许多好处，一是可降低对方的防范意识，二是符合社



语言是思想的反映。



会传统观念，可让对方产生“此人很虚心”的信任感。因此，高明的说谎者并非总是大吹大擂，而是一副谦谦君子的模样，声称自己“帮不了什么大忙，只能帮这么一点小忙”，待取得对方的信任后再开始“大动作”。

2. 假话和真话混合说

高明的说谎者都知道，在“推销”谎言时，往往是需要讲一些真话的。真话是假话的“广告”，是引出假话的“引子”。例如，医生明明知道病人得的是无药可治的绝症，在讲了一些病人的真实病况后，却引出一个闻所未闻的所谓进口药，声称此药可根治此病。这种真真假假、假假真真的话语，让人更难分清哪句是真，哪句是假。

3. 赢得对方认同，拉近双方的距离

要让谎言被对方接受，最好的办法之一就是让对方先接纳自己。尽一切可能去“套近乎”，那只是低级骗子的伎俩，高明的骗子一般不会这样直露。据媒体报道，有一位明星在面对媒体时，滔滔不绝地谈论他小时候如何受苦，他是如何奋斗挣扎，他又是怎样受经纪人的气……一下让大家感觉到“他也真不容易”，不知不觉地拉近了双方的距离。而后来有人揭露，这位明星所言，全是谎言，是为了获得歌迷的认同而凭空捏造出来的。

4. 摸清对方心思，消除对方的顾虑

推销商的思维总是快人一步，比如一些房地产推销员，会主动说“您可能会问合同会不会有假”、“您肯定想知道我们的建筑质量”等一系列顾客关心的问题，然后再用准备好的台词一项项打消顾客心中的疑虑，但实际上推销的仍有可能是一些伪劣产品，而顾客却早已被他“想顾客所想”的精神打动了，不上当才怪。

5. 主动亮出自己的“私心”

高明的说谎者深谙人的心理，常常会主动亮出自己的“私心”——当然，他亮出的只是一个假的“私心”或小的“私心”，而真的“私心”或大的“私心”，他是不会说的。比如，一位导游会主动告诉游客，到所谓的“免税店”买东西，他是有回扣的，但仅是区区2%，即游客买100元的货，他才得2元钱。游客们听了觉得这位导游为人“诚实”，2元钱又微不足道，不由产生了信任感，到了免税店大买特买。其实，这位导游拿到的真正回扣超过了20%。这种谎言利用的是人们“以诚相待”的心理，即骗子用“小诚”来换你的“大诚”。

6. 虚张声势，用别人不知道的信息压倒对方

县里刚调来一位新县长，说谎者在等对方谈完对这位新县长的了解后，会抛出一颗“重磅炸弹”——“我和县长不是很熟，但和县长夫人比较熟，我和她曾经是同事。”一下子就在气势上压倒了对方，再往下行骗就方便多了，因为对方已对骗子产生了一种敬畏感。其实，他根本就不认识新县长的夫人，这只不过是骗子“无中生有”的花招罢了。

7. 用客观的语言

高明的说谎者往往会“推心置腹”地向你抛售他的谎言。他会很客观地分析这件事对你有什么利弊，对他有什么好处。在谈这件事时，他会站在第三者的立场上，用一种极客观的语言，不知不觉之中，你就没办法独立思考了。

骗子年年有，骗术特别高，但追本溯源，世上所有的骗子无一不是利用人们想走捷径谋取各种各样利益的心理而得手的；同时，又无一不是利用人们的“无知”而得逞的——这里所指的“无知”，有的是缺乏社会经验，有的是缺乏专业知识，有的是缺乏相关的信



息，有的是缺乏自我保护的意识，那些骗子正是钻了这些空子才屡屡行骗成功的。

真意总是在言外

俗话说：“锣鼓听声，说话听音。”说谎的人绝不会直接告诉你他说的是谎言，而会想尽办法让你相信他说的是大实话。

例如，他们会用“坦白地说”、“说真的”、“老实说”这些词来提高自己的信誉度，让别人相信自己，但事实上他们并没有那么诚实、真诚和坦率。“老实说，这是我能给出的最优惠条件”，但事实上他想表达的意思是“虽然条件并不是最优惠的，但也许我会让你相信这是”。“毋庸置疑”，就是有理由怀疑，“毫无疑问”更是个值得提高警觉的词。

“相信我”通常意味着“如果我让你相信，你就会按我的想法去做”。一个人试图说服别人时，使用“相信我”的频率和他说谎的程度成正比。如果讲话人觉得你不相信他，或者他所说的缺乏可信度，他会经常把“相信我”挂在嘴边。“真的”、“不骗你”这些话也是一样。例如，男人移情别恋了，当他面对女友的质问时，通常会这样说：“相信我，我是真的爱你，我和她只是普通朋友。”

有些人会用“只”来降低后续语句的重要性，以便事与愿违时减轻自己的内疚，或推卸责任。说“我只占用你5分钟时间”的人，经常实际上想占用你一个小时。开发商在卖房时通常会做这样的宣传“首付只需10万元，轻轻松松住新房”，是想让你相信价格便宜得不值得计较。“我只是个普通人”，是那些不愿意承担责任的人的典型语言。

当你听到某人说“只”的时候，你要考虑一下为什么他要降低他讲话内容的重要性。是因为对所说的缺少自信，还是避免承担责

任？把“只”这个词和他说的其他内容联系起来仔细推敲一下，就可以找到答案。

老是完不成任务或把事情搞砸的人经常说“我尽量”，这是让自己免于承担不能胜任工作的责任。当某人被要求忠实于某段感情时，他回答“我尽量”或“我尽力而为”，这预示分手即将来临。这些说法的潜台词是“我怀疑自己是否有能力兑现承诺”。当失败不可避免时，他会说“我努力过了”，这证明他不愿讲真话，更不愿意对事情的结果负责。

如果他用“无意冒犯”和“完全无意冒犯”这些字眼，意味着他对听者并不尊重或者毫无敬意，甚至蔑视。例如“我欣赏你的观点，我无意冒犯，但请允许我说，我并不赞同”，这是兜着圈子说话，真实的意思是“你说的是一堆废话”。

但是，以上这些说法并不意味着百分之百在说谎，还要结合语境来判断。

遇到这样的情况，你就要察觉其中隐含的信息，才能摸透他真正的想法。

毫无疑问，我们是需要“言外之意”的。毕竟在很多时候，说话不能太直接、太明了。例如，批评人，你不能伤了人的自尊；给领导提建议，你不能让人觉得你比领导高明；事情紧急，但涉及商业机密，使用只有你的亲信才能明白的“暗语”是最好的选择。

齐威王时，齐国有个人叫淳于髡，这个人满脑子都是巧妙的比喻。当齐国开始振兴，楚国来犯，齐威王决定派能言善辩的淳于髡去赵国搬救兵。他让淳于髡驾上马车10辆，装上黄金一百两。淳于髡见了放声大笑，连系帽子的带子都笑断了。

齐威王就问：“先生是嫌这些东西少吗？”

淳于髡说：“我怎么敢嫌少呢？”



齐威王又问：“那你刚才笑什么呀？”

淳于髡说：“大王息怒，今天我从东面来时，看见有个农民在田里求田神赐给他一个丰收年，他拿着一只猪蹄和一坛子酒，祈祷说：‘田神啊田神，请你保佑我五谷丰收，米粮满仓吧！’他的祭品那么少，想得到的却那么多。我刚才想到了他，所以禁不住想笑。”

齐威王领悟了淳于髡的话，马上给他黄金一千两，车马100辆，白璧10对。淳于髡于是出使赵国，搬来了10万精兵。楚国闻讯，立即撤兵。淳于髡是个聪明人，他没有当面指出齐威王做法的不妥，而是用了一个小故事暗示齐威王，以便齐威王明其意，最终搬来救兵，使齐国免于危难。

为了能够敏感地听懂别人的言外之意，必须养成这样的习惯：当你听别人说话，或者是你在和别人对谈时，你要自问：“他为什么要这么说？”“他那句话中的‘弦外之音’是什么？”

与人谈话时，如何才能更好地听出对方的弦外之音呢？孔子说过，要听其言而观其行。

首先，要听其言义。听并不是一种简单的行为，而是一种本领、一种智慧。说话者总是从一定的角度来表达他的思想。会听的人往往能够抓住说话角度这个关键，发现其中的异常因素，从而明白他的真正意图。

人们对于不好明说的事情，经常会换个角度含蓄地表达出来。而这个角度的改变其实并没有脱离事物的本质，所以你不要以为对方跑题，只要你结合场合来分析对方说的话，就很容易悟出对方的意图。

其次，要观其行。人们有时候碍于面子难免会说些违心的话，这个时候表现出来的就是言行不一，你只要注意观察他的具体行为，就能了解其内心的真实想法，从而使自己掌握主动。

听懂别人的场面话

现代社交场上，“场面话”随处可见。“场面话”是一种生存智慧，人际交往中的人都会说。然而对这些“场面话”你千万不能当真，不然，上了当还闹笑话。

阿峰在一家单位上班，多年没有升迁，单位效益也不太好。是通过朋友帮忙，结识一位主管工作调动的领导，希望能调到别的单位。

那位领导表现得非常热情，并且当面应允，拍着胸脯说：“没问题！”

阿峰高高兴兴地回去等消息，谁知两个月过去了，一点消息也没有。打电话过去，不是不在就是正在开会。问朋友，朋友告诉他，那个位子已经有人捷足先登了。他很气愤地说：“可是他对我拍胸脯说没有问题的呀？”他的朋友也不知如何回答才好。

这件事的真相是：那位领导说了“场面话”，阿峰却当了真。

什么是场面话？简而言之，就是让人高兴的应酬话。既然说是场面话，可想而知就是在某个“场面”才讲的话。这种话不一定代表你内心的真实想法，也不一定合乎事实，但讲出来之后，就算别人明知你“言不由衷”，也会感到高兴。从性质来说，场面话也是一种谎言。聪明人懂得：“场面之言”是日常交际中常见的现象之一，而说场面话也是一种应酬的技巧和生存的智慧。所以对场面话千万不要较真，更不要当真；否则，轻者伤了和气，重者让自己处境艰难。

场面话有很多种，比如，当面称赞人的话。诸如称赞你的小孩可爱聪明，称赞你的衣服大方漂亮，称赞你教子有方等等。有的说的是实情，有的则与事实有一定的差距。遇到这种情况，要理性地对待，既不要否定对方说的话，也不要沾沾自喜，礼节性地微笑一



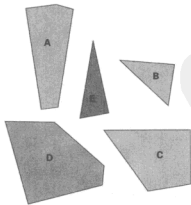
下，说声谢谢就可以了。

又如，当面答应人的话。诸如“我全力帮忙”、“有什么问题尽管来找我”等。这种话有时是不说不行，如果当面拒绝，场面会很难堪。如果对方缠着不肯走，那更是麻烦。所以用场面话先打发，能帮忙就帮忙，帮不上忙或不愿意帮忙再找理由。故而，有“缓兵之计”的作用。所以，场面话不可轻信。

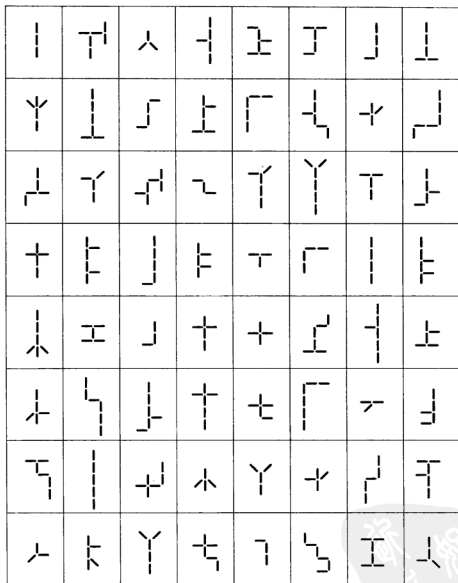
对于拍胸脯答应的场面话，你不要太过当真，以免希望越大，失望也越大；只能“姑且信之”，因为人情的变化无法预测，你测不出他的真心，就只好以最好的期待，做最坏的打算。要知道对方说的是不是场面话也不难，事后求证几次，如果对方言辞闪烁、虚与委蛇，或避不见面、避谈主题，那么对方说的就真的是场面话了！所以对这种场面话，也要保持头脑清醒，否则可能会坏了大事。总之，作为一种生存智慧，“场面话”往往被蒙上了模棱两可的神秘面纱，这种话是否真实要根据自己的感悟能力去辨伪去妄，切不可偏听偏信，误入歧途。

测试：你能仔细观察吗

1. 所示的5个图形中有4个能拼成一个完整的矩形。哪个是多余的呢？



2. 下列 64 张图片中，你能找出几组一模一样的图形？



第 1 题答案：C；第 2 题答案：0 组。



第三章

学几招破谎术

堵住说谎者的嘴

谎言可能有一千张面孔，但它却只有一个身躯：欺骗。要摆脱被欺骗的局面，唯一有效的办法就是撕开其伪装的面具，让它虚假的面目暴露出来。

当一个人用恶意的谎言来与我们相处的时候，他事实上已经开始对我们造成伤害了，不管他的谎言是否达到了目的，即使他现在尚未造成伤害，他下一步必定是：下一步没有，最终目的一定是。我们既知对方的所作所为都是为了引我们上当，不等他动手便抢先堵住他的嘴，再厉害的谎言也发挥不出效力。

比如，一个商人向我们推销劣质商品，他一开始可能并不向我们直截了当地推销商品，而是假装不经意地同我们扯一些无关紧要的话题，或者谈论一些我们关心的问题。我们对他产生信任后，他就趁机把劣质商品推销给我们。

识破谎言必须具备坚定的意志，不能动贪心，否则，谎言仍然会突破你的防范使你蒙受损害。识破对方的谎言后，应时刻保持戒备，不管他说什么、做什么，你都只当在看表演，即使他说的是真话，也要对他真话背后的动机多思考一下。有的人会用虚虚实实的方法诱你上当，在假话中掺杂真话，在真话中夹杂假话，真真假假，

当你分辨不清时，他就趁机大行骗术。尤其是那些有意向你暴露自身弱点的人，往往就把这当做行骗的第一步。

电影中经常有这类镜头，一个油头粉面的花花公子在向单纯而毫无防范意识的女子表白时说：“我既没有钱又没有地位，但是请你相信，我对你的爱比任何人都深……”这话虽然暴露他没有财富、没有地位的弱点，但同时也强调了自己感情的珍贵，一旦为这样的甜言蜜语所动，一部令人心碎的爱情悲剧便拉开了帷幕。

还有一种骗子故意把自己说成是流氓、诈骗犯、逃犯，按照常理，大家都认为真正的坏人绝不会承认自己的身份；而如此坦率承认自己是坏人的人，则一定不是坏人。于是，又一个骗局设置成功。这种方式在商业谈判中也常常见到，他们采取低姿态，消除你对他们的警戒和不信任。被称为“美国商业大王”的C.N.哈顿说，商谈的技巧就是“使对方不停地说‘是’”，因为每个人心里都想否定对方的意念，交涉中不断提出不利于自己的条件，并使对方说不，久而久之对方自然失去戒心，而逐渐对你产生信任，接下来的谈判就可顺利进行了。

除了上面讲两种“自报其丑”的方式，我们常看到不少喜欢给自己“贴金”，妄想树立威望的人。事实上，这一招就是胡编乱造以蔽人，或哗众取宠引人注目。如果这些噱头只是用来逗人一乐，也就罢了；但很多人并不止此，他们用这种手段博取他人的信任，换取支持，以此沽名钓誉，对付这种人最好的办法就是无情地揭穿他的谎言，使他颜面扫地、身败名裂。

俗话说：“乌云遮不住太阳，雪堆埋不住尸体。”谎言终究是谎言，无论它多么巧妙、精彩，无论它被装扮得怎样冠冕堂皇，假的就是假的，只要一揭穿它，它就一文不值。

如果你发现对手用谎言包装自己，你只要揭穿他的谎言，就取



得大半胜利，再乘胜追击，他肯定会现出原形。

釜底抽薪的论证法

说谎者编造的谎言必定是虚假的，通过论证对方论据的虚假，可以识破对方的谎言。驳倒了论据，有如釜底抽薪，刨根倒树，是从根本上揭穿了对方的谎言。

运用釜底抽薪揭穿谎言的技巧在于紧扣论据与论点之间辩证统一的逻辑关系。多问几个问题，分析一下论据之间是否有相互矛盾的地方。

美国第十六任总统亚伯拉罕·林肯年轻时是一位律师，一次，他得悉朋友的儿子小阿姆斯特朗被控谋财害命，已初步判定有罪。林肯以被告律师的身份，到法院查阅了全部案卷，知道全案的关键在于原告方面的一位证人福尔逊。福尔逊发誓说在10月18日晚11时，清楚地看到小阿姆斯特朗用枪击毙了死者。

对此，林肯在经过全面了解和周密分析后，要求复审。复审中，有以下一段对话：

林肯问证人：“你发誓说看清了小阿姆斯特朗？”

福尔逊：“是的。”

林肯：“你在草堆后，小阿姆斯特朗在大树下，两处相距二三十米，能认清吗？”

福尔逊：“看得很清楚，因为月光很亮。”

林肯：“你肯定不是从衣着方面看清他的吗？”

福尔逊：“不是的，我肯定看清了他的脸。”

林肯：“你能肯定时间是在11时吗？”

福尔逊：“充分肯定，因为我回屋看了钟，那时是11时15分。”

林肯问到这就转过身来，对法官和旁听者说：

“我不能不告诉大家，这个证人是一个彻头彻尾的骗子。他一口咬定10月18日晚上11时在月光下看清了被告的脸。请大家想想，10月18日那天是上弦月，晚上11时漆黑一片，哪里还有月光？退一步说，也许他时间记得不十分精确，时间稍有提前。但那时，月光从西往东照，草堆在东，大树在西，如果被告的脸面对草堆，脸上是不可能月光的！”大家先是一阵沉默，紧接着掌声、欢呼声一起迸发出来。福尔逊傻了眼。

在这里，林肯运用了釜底抽薪的反驳技巧抓住细节，步步为营，终于戳穿了福尔逊的谎言，澄清了事实，彻底驳倒了福尔逊的论点，还小阿姆斯特朗以清白。

釜底抽薪是一招很有效的破谎技巧，通过全面、细致地了解情况，分析情况，找出谎言的破绽予以致命的还击，用确凿的事实来反驳对方。这样，对方精心构筑的谎言就会因基础瓦解而全面崩盘。

抽掉谎言的支柱

说谎者往往利用一个道具或论据来支撑起整个骗局，此时我们只要不被他表面的言语所迷惑，认真思考、冷静分析和判断，就能洞察他们的谎言。

燕王有收藏各种精巧玩物的嗜好。有时他为了追求一件新奇的东西，不惜一掷千金。“燕王好珍玩”的名声不胫而走。

有一天，一个卫国人到燕都求见燕王。他见到燕王后说：“我听说君王喜爱珍玩，所以特来为您在棘刺的顶尖上刻猕猴。”燕王一听非常高兴。虽然王宫内有数不尽的稀世珍宝，可是还从来没听说过棘刺上可以刻猕猴。因此，燕王当即赏赐卫国人。

随后，燕王对卫国人说：“我想马上看一看你在棘刺上刻的猕猴。”卫国人说：“棘刺上的猕猴不是一件凡物，心诚的人才能看得



见。如果君王在半年内不近女色，戒酒戒肉，并且要在一个雨过日出的天气，抢在阴晴转换的那一瞬间才能看到棘刺上的猕猴。”

为了能看到棘刺上刻的猕猴，燕王只好先拿俸禄供养着那个卫国人，等待有了机会再看。

有个铁匠听说了这件事以后，觉得其中有诈，于是给燕王出了一个主意。铁匠对燕王说：“在竹、木上雕刻东西，需要有锋利的刻刀。被雕刻的物体一定要容得下刻刀的锋刃。我是一个打制刀斧的匠人，据我所知，棘刺的顶尖与一个技艺精湛的匠人精心制作的刻刀锋刃相比，其锐利程度有过之而无不及。既然棘刺的顶尖连刻刀的锋刃都容不下，那怎样进行雕刻呢？如果卫国人真有鬼斧神工，必定有一把绝妙的刻刀。君王用不着等上半年，只要现在看一下他的刻刀，立即就可知道用这把刀能否刻出比针尖还小的猕猴。”燕王一听，拍手说道：“这主意甚好！”

燕王把卫国人招来问道：“你在棘刺上刻猴用的是什么工具？”

卫国人说：“用的是刻刀。”

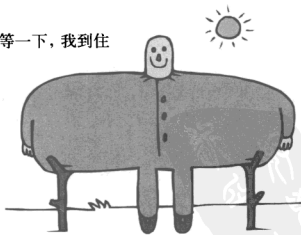
燕王说：“我一时看不到你刻的猕猴，想先看一看你的刻刀。”

卫人说：“请君王稍等一下，我到住处取来便是。”

燕王等了约一个时辰，还不见卫国人回来。燕王派侍者去找。

侍者回来说道：“那人已不知去向。”

铁匠用推理的方法揭穿了骗子所设的骗局，



抽掉谎言赖以成立的支撑点。

可见尽管骗子很懂得心理学，又很会演戏，巧舌如簧。但是，假的毕竟是假的，只要你注意观察，细加分辨，就会发现，在他精心编织的谎言下，仍有大量的破绽和漏洞。这时只要点出说谎者的破绽，抽掉谎言赖以成立的支撑点，即可让谎言无处遁身。

解除对方的心理戒备

正在说谎或试图说谎的人，他们一定会先在内心把自己武装起来。“如何除去他的武装”就是揭穿其谎言的关键所在。如果这时你正面跟他冲突，他一定会把你反击回来。

例如，你对说谎者说：“你有什么话干脆直说好了，不用跟我兜圈子说谎。”这样去攻击他，是不会产生效果的。应该在对方有些动摇的时候，找出他的弱点去攻击他。不过，如果对方硬要坚持他的谎话，这一招就不管用了。这个时候，我们必须另想办法使他解除心理上的武装。我们暂且不必理会他说话的内容真实与否，只要把重点放在如何使他解除内心的武装就行了。

这个道理就跟关得紧紧的海蚌一样，越急着把它打开，它就关得越紧。如果暂时不去理会它，它过一会儿会自然地打开了。

第二次世界大战期间，有这样一个故事。

一次，盟军反间谍机构收审了一位自称是来自比利时北部的流浪汉。但他的言谈举止十分可疑，眼神中露出一种机警、狡黠，不像农民那么诚恳、憨厚。因此，法国反间谍军官詹姆斯怀疑他是德国间谍，可是没有确凿的证据。

在审讯的时候，詹姆斯提出的第一个问题是：“会数数吗？”这个问题很简单。流浪汉用法语流利地数数，没有露出一丝破绽。甚至在说德语的人最容易说漏嘴的地方，他也能说得很熟练。于是，他过了第一关。



不一会儿，哨兵用德语大声喊：“着火了！”流浪汉仍然无动于衷，似乎真的听不懂德语，照样睡他的觉。詹姆斯觉得这个人不简单。

后来，詹姆斯又找来一位农民，和流浪汉谈论起庄稼的事，他居然也头头是道，甚至比这位农民更懂行。但是詹姆斯依然没有减少对流浪汉的怀疑，他又想出了一个新的办法。

第二天，流浪汉在被押进审讯室的时候，表情更加沉着、平静。詹姆斯假装非常认真地审阅完一份文件，并在上面签字之后，抬起头突然用德语说：“好啦，我明白了，你的确就是一个普通的农民，从现在开始你自由了。”流浪汉一听到这话，长长地松了口气，不自觉地卸下了防备。他仰起脸，愉快地呼吸着自由的空气，显得十分兴奋。

尽管这种表情十分短暂，但仍然没能逃过詹姆斯的眼睛，这表情一方面暴露了他懂德语，另一方面暴露了他的伪装，从而使他露出了破绽。经过进一步审讯，“流浪汉”最终承认自己是一个德国间谍。

这是一场典型的心理战。军官詹姆斯利用人的潜意识心理，忽然用德语说释放“流浪汉”，从而解除他的心理戒备，使他在不经意间流露出轻松与兴奋之情，暴露了自己。

间谍的目的是蒙混过关，掩饰自己的身份，所以当他听说自己将要被释放时，以为自己的目的达到了、“演出”成功了，使得自己精神放松、喜形于色，最终功亏一篑，可见，揭露谎言有很多种方法，像这种“解除对方戒备心理”的方法也是非常有效的。

将计就计破谎言

如果把谎言也看成是具有危害性的力量，当它向我们施展它的威力时，我们同样可以借用中国武术中借力的技巧化害为利，使谎言成为制伏对方的绝妙手段。甚至，使自己转败为胜，转危为安，

变被动为主动。

这种办法在战争和其他一些存在着激烈竞争的场合中被频繁使用，人们把它叫做“将计就计”。

魏文侯时，西门豹为邺令，初到辖地，免不得各处走访。在访问老人的时候得知这里每年为河伯娶妻给老百姓带来了巨大苦难。河伯是漳河的神，地方上管事的人串通太巫，每年借着给河伯办喜事以减少水患的名义，强迫老百姓出钱。他们每年从老百姓身上征集数百万钱，但仅用二三十万为河伯娶妻，其余的就坐地分赃。

光捞钱也还罢了，他们还以为河伯娶妻的名义残害少女。谁家的闺女年轻漂亮，太巫就带着人到哪家去选，有钱的人花点钱也就过去了，没钱的可就遭殃了。他们在河上扎起斋宫，布置举行仪式的大场地，将抓来嫁给河伯为妻的少女放入河里的斋宫。选好一个日子，就将载着少女的斋宫放入河水中漂走了，行数十里而灭，少女难免溺水而死。老百姓也习惯了这一套，以为真的有什么河伯，年年借此看热闹。所以，好多有闺女的人家都跑到外地去了，这里的人口越来越少，地方也越来越穷。西门豹得知了这一情况，便有了主意，说那天也去送河伯的新娘子。

河伯娶妻那一天，各种人物都来了，围观的群众数千人。西门豹首先拿太巫开刀，那是个70岁的老女人，带着10个女弟子。西门豹表现得仿佛比那些人更热心，说：“这个新娘子不太理想，请你去给河伯说说，让他等几天，我们再选个好的送去。”接着不由分说，让兵卒将那个老女人扔进了水里。过了一会儿，他又说，怎么去了这半天还没回来？再让人去催吧，于是将太巫的女弟子扔下去一个。过一会儿，就再扔一个。连扔了3个了，西门豹又说，可能去的都是女人，不会办事。

便挑了些地方管事的扔到河里。一连扔了好几个了，毕竟都是



怕死的家伙，剩下的怕被扔进河里，马上跪下磕头，恳求大人饶命。

眼见为恶的人自己向人们证实了那是谎言，老百姓也受到了教育，收到了预期的效果，西门豹这才说，河伯说了，他不再娶妇了。后来，他发动老百姓开凿了10条河渠，把河水引入田里，灌溉庄稼。从此，年年丰收。

这是一个典型的“将计就计”揭穿谎言的例子。西门豹作为地方官，为了让人们相信他也尊重他们的习俗，效仿那些迷信的人们，也一本正经地假戏真唱，他必须让谎言不攻自破，必须让那些以迷信愚昧老百姓的人原形毕露，才能达到根除恶习的效果。假如他事先就去搞什么破除迷信的宣传，绝不会有人相信，老百姓也不会站到他这一边，使自己陷入被动的局面。于是西门豹就将计就计把他们一个个除掉，达到了开刀问斩都难以达到的效果。

将计就计最关键的两个环节，第一是识破对方的谎言，第二是让对方相信自己已被他的谎言骗住了，这样，才可能行使计谋。如果不能识破对方的谎言，发现破绽，抓住主动，“将计”就无从谈起；如果不能使对方确信自己已经受骗，对方就会起防备之心，“就计”也无从实施。

识破对方的谎言固然需要智慧、需要机敏，但稍微具备防骗意识和警惕性的人几乎都可以做到，困难在于如何装出一副已受骗的模样来，这是将计就计的关键。那种大智若愚、心中有数的境界，不是轻易就能达到的，它需要更加周密的思考、精心的策划、巧妙的掩饰与装扮。

让说谎者自乱阵脚

通常情况下，谎言有两种，一种是掩盖和隐藏，另一种是编造和篡改；前者不容易被识破，而后者却很容易露出破绽。因为编造

和篡改的情节都是无中生有的，并非是说谎者亲身经历的，所以不会留下深刻的印象。当说谎者不断重复谎言时，难免会出现自相矛盾的地方，只要我们细心观察和仔细分析，就很容易识破谎言。

唐朝初年，李靖担任岐州刺史时，有人向朝廷告他谋反。唐高祖李渊派了一个御史前往调查此事。

御史是李靖的故交，深知李靖的为人，他心里很清楚李靖是遭到了奸人的诬陷，因此便想办法要救李靖，替李靖洗清不白之冤。于是便向皇帝请旨，请告密者共同前去查办此案。皇帝准奏，告密者也高兴地答应下来。途中，御史假说检举信丢失了，观察告密者以后的动作反应。

御史佯装害怕的样子，不停地向陪伴的告密者说：“这可如何是好！身负皇上之托，职责所在，却丢失重要证据，我可真的难辞其咎了！”说着，御史便发起怒来，鞭打随从的典史官。他的举动使告密者确信检举信已丢失。

御史无奈地向告密者请求：“事已至此，只好请您重写一份了。否则，不仅我要担负不能办成查访之任的罪责，您的检举得不到查证，就没办法让皇上论功行赏了？”

那人一想不错，赶紧去重写。根据想象，又凭空捏造出一份来。

御史接到信件，拿出原信一比较，只见大有出入：除了告李靖密谋造反的罪名一样，所举证据都换了模样，细节更是大相径庭，时间、人物都难以对上号，一望即知是胡编乱造的诬告信。

御史笑笑，立刻下令把告密者关押起来。随后拿着两封检举信赶回京城，向唐高祖禀告原委。唐高祖大为震怒，竟然有人敢诬陷大唐的开国元勋，一气之下杀掉了诬告人。

整件事情的峰回路转，归功于御史巧妙地引出说谎者提供了前后不一的证据，成功地揭穿了诬告谎言，惩治了说谎者。



事实上这种方法十分有效,不只是因为临时遗忘而编造另外的谎言能使人容易抓住自相矛盾的地方,即使事先有很充裕的时间来准备,说谎的人很谨慎地编造了台词,但假如他不够机灵的话,他也无法预期对方问的所有问题;而且,就算说谎的人很机警,当时的情况也会引出突发事件,本来说词是可以骗到别人的,但是一旦发生这种突然的改变,就会令说词出现漏洞。

因此,我们就要为说谎者创造这样的“机会”,让他的谎言露出破绽。

问出对方的真心话

如果你担心别人欺骗你,为了在有限的时间内尽可能地得到正确的信息,在与他交谈时,你不妨多问几个问题,这是逼迫别人说出真心话最有效的办法。不过,问问题也是很有学问的。

你到海鲜酒楼里吃饭,点菜时问服务员:“今天的龙虾好不好?”这等于白问,因为他一定会说好,除非你是一个熟客。倘若你另用一种方法:“今天有什么好的海鲜?”那么效果就会完全不同,你就可以吃到真正好吃的海鲜了。

因此,要想了解交往对象真实的内心想法,在有限的时间里,正确认识对方,看清对方,你可以连续地提出几个使对方不高兴的问题,把对方逼迫到一种孤立的状态,或强迫对方作二选一的抉择等等,主要是把对方逼到一种“进退维谷”的情形,探察对方的反应,使他说出真心话。

在一个看守所里,警察让犯罪嫌疑人王某重述一遍犯罪事实。王某看上去有些紧张:“几天前的一个上午,我在街上闲逛,碰到一个陌生人要卖摩托车,我正好需要一辆,就花1500元买了这辆车。可没过几天,就被民警逮住了,把我送进看守所,我实在是冤

枉呀！”

如果王某的供述属实，他涉嫌的就只是收购赃物罪。然而，仔细琢磨案情和笔录，警察觉得此案还存有疑点。当天下午，警察来到王某家中了解情况，试图发现新线索。一个重要情况引起了警察的注意：王的家庭经济状况较差。按照常理，王某在街上闲逛时不大可能身上正好带有1500多元钱，由此推知他很可能说了谎。于是警察打算从购车款的来源入手，进行下一步的讯问。

回到看守所，警察直接向王某追问购车款的来源，他显出一丝慌乱，但很快又故作镇定地回答：“是从我女朋友那里借来的。”为戳穿其谎言，固定证据，形成证据链，警察对王某借款的时间、地点、现金面值等细节逐一讯问并记录。王某的回答越来越吞吞吐吐，前言不搭后语，警察更坚信了自己最初的判断。为防止串供，提审刚结束，警察就迅速找到王某的女朋友核查此事。一提到借钱的事情，还没等警察介绍完情况，王某女友就立即矢口否认，并作了书面证明。

第三次在看守所面对王某，当警察把其女友的书面证明拿给他看时，豆大的汗珠从他额头滑下，他终于低下了头。原来，王某听人说过，收购赃物罪比盗窃罪判得要轻些，就决心一口咬定是收购了别人的摩托车，企图蒙混过关。怎奈法网恢恢，疏而不漏。犯罪嫌疑人王某终于承认自己说了谎，如实供述了自己盗窃摩托车的犯罪事实。

在情况紧急而又完全始料不及的状况下，人往往会剥掉外表理性的外衣，呈现真实的自我。日本一位学者曾在一个电视节目中召集了100多名国会议员，然后做探问真意的试验。这位学者让议员们一个一个单独地进入一个放映室，里面只有播放机，参与试验的人看不到其他议员的脸孔，而只听到质问人的声音。接受



质问后这些议员的表情极其反常,有些人完全没有了往日的威严,显得相当心虚;有些人则是表现出愤怒的样子退场。人在危机或者极不舒服的环境下,是很难进行伪装或长时间伪装的,通常都会原形毕露。

利用心虚辨谎言

公元前500年,一位智者曾设计出一种测谎方法,就是用“圣猴”来判断一个人是否说谎。实际上,这是一种利用心理学进行测试的方法。测试时,被测人被告知:有罪的人拽住“圣猴”的尾巴时它会嘶叫。所以嫌疑人被带入“圣猴”待的黑暗帐篷里后,无辜者不害怕“圣猴”会叫,进到里面就会拉住“圣猴”的尾巴;有罪的人进到里面后由于害怕“圣猴”会叫,不敢碰其尾巴,待一会便离去。嫌疑人不知道“圣猴”其实只是尾巴上涂有黑色颜料的普通猴子。结果可想而知,说谎者由于心虚不敢触摸“圣猴”,而没有说谎的人当然不怕。如果嫌疑人从帐篷走出来后,双手是干净的,便断定他是有罪的人;反之,他就是无罪的人。

说谎者在说谎时往往有心虚的感觉。有时,说谎的人只有一点罪恶感;有时,罪恶感会强烈,以致露出漏洞,使对方很容易揭穿谎言。十分强烈的罪恶感会使说谎的人痛苦难耐,会令说谎者觉得说谎很划不来,简直是受罪。虽然承认说谎会受到处罚,但是为了要解除这种强烈的罪恶感,说谎的人很可能会决定坦白招认。

说谎者因为这种难以消除的恐惧感和心虚感,将会让我们成功地识破谎言。

宋宁宗年间,刘宰出任泰兴县令。一次,一个大户人家丢失了一支金钗,四下寻找不见,告到县上。刘宰调查后,了解到金钗是在室内丢失的,当时只有两个仆人在场,但谁也不承认拿了金钗。

刘宰将两人带到县衙，安置在一间房子里，也不审问。众人都很困惑，刘宰却像没事人一样，饮酒散步，与大家闲谈。

到了天黑以后，刘宰拿着两根芦苇走进关押仆人的房间，每人给了一根，说道：“你们好好拿着芦苇，明天我要根据芦苇决案，谁要偷了金钗，芦苇就会长出二寸来。”说罢关门走了。

第二天，仆人被带到堂上。刘宰取过芦苇审视，果然有一根长出二寸。刘宰嘿嘿一笑，却指着手持短芦苇的仆人大声喝道：“你如何盗得主人金钗？还不从实招来！”那个仆人脸战兢兢，当即跪倒在地，口中喃喃道：“是我拿了金钗，大人如何知道？”

刘宰答道：“我给你们二人的芦苇是一样长的，你若心中没鬼，为何要偷偷截去一节？”仆人才知中了计。

刘宰正是因为知道说谎的仆人有恐惧心理和心虚感，才用这个测试办法使其自我暴露，辨识出了说谎者。

我们还可以依照生理、心理学原理，通过情绪紧张与否判断对方是否说谎。利用情绪与生理变化的关系来识别谎言的方法主要有两种。第一种，让嫌疑人吃稻米做的蛋糕，观察他在强大罪恶感压力下吞咽蛋糕的表现。如果嫌疑人被蛋糕噎住，那么他就被认为说谎了。第二种，是“嚼米审判”，即让嫌疑人抓一把炒米放入自己口中，嚼碎后马上吐出来。如果这个人能马上吐出来，则证明是诚实的，反之则是说谎。其原理就是：那些撒了谎且担心被识破的人，心里比较紧张，消化功能受到抑制，唾液分泌会减少，从而吞咽蛋糕和吐出炒米时比较困难；那些诚实的人不会觉得紧张，因而他们的消化系统不会受到抑制，唾液分泌正常，吞咽和吐出食物都较顺利。

英国人通过观察嫌疑人吃面包和干奶酪的顺利程度来判断其是否说谎；阿拉伯游牧民族则根据证人作证之前用舌头舔烧烫了



的铁棒的表现，来判断证词的真伪。可见利用说谎人的心虚来识破他的谎言是一种行之有效的办法。

利用证据揭穿谎言

当你怀疑某人对你说谎时，你直接找其当面对质，对方可能不会承认。要使其说出实话，最高明的手法就是拿出有效的证据，尤其是物证，它会有意想不到的效果。拿出有力的证据来作为武器，是识破谎言最好的手法，不管对方如何狡辩，只要证据确凿，他就不得不俯首承认。

明朝时，一个叫做王和尚的盗匪首领被兵部抓获。在审判过程中，王和尚供出了从犯多应亨、多邦宰两兄弟。随后，这两名原本以为自己可以逍遥法外的富家兄弟也被缉拿归案，认罪结案。

可是不久之后，多家两兄弟的母亲却上告审判不公、屈打成招，说她的两个孩子是冤枉的，要求重新审判。

这时，担任兵部尚书的王阳明判断其中必有文章，同时，推想多家兄弟的母亲可能已经买通王和尚准备翻案，为多家兄弟脱罪。怎么才能找到确凿的证据让罪犯伏法呢？

重新审案当天，王阳明以保密为由，将审判地点设在衙门后堂密室，并预先在桌案底下藏了名负责记录案卷的官员，然后，再传提3名罪犯。3名罪犯到了之后，王阳明先随意问话几句，便有事先安排好的衙役走上前来，报告说有贵客来访，王阳明就借故出门迎接客人。

3名罪犯眼看四下无人，就立刻抓住机会，交头接耳起来。除了相互埋怨之外，3名罪犯还把准备串供的说辞说了一遍。等王阳明回来之后，躲在案桌底下的官员立刻爬了出来，将记录有王和尚准备要为多家两兄弟脱罪的私语的案本呈上。

众人当然是当场傻眼，只有拼命叩头请求饶命的分了。

关于利用证据这一点，我们首先要注意的就是：

第一，运用时机得当。如果事情过了很久，我们才拿出证据来印证，那么证据的价值可能就大大减低了。

第二，运用方法得当。证据要同时提出还是逐项提出来呢？

这个问题我们不能一概而论，必须视证据的价值以及当时的状况来决定。

第三，注意证据保密。至于我们握有的证据究竟有多少，绝不能让对方知道。尤其是当你只有少许证据的时候，更要绝对保密。总之，证据是一种秘密武器，证据越少越要珍惜。

不到关键时刻，你不要让对方知道，或者显露自己手中的证据。你必须做到心中有数、静观其变，使紧握在手上的证据能运用得恰到好处。

以上所说方法的运用，看情况而定。有时不能只用一种方法，必须综合运用多种方法才能取得成效。我们要想利用证据去揭穿别人的谎言，在日常生活中就要学会透视别人的内心，不被蒙蔽，诱使别人说实话。

识破离间术

明崇祯二年(1629年)，皇太极率领清军绕过宁远打到北京城下。明朝山海关总兵袁崇焕亲率九千骑兵保卫京师。两军对垒，战争形势瞬息万变——

第一天，明军在北京城的德胜门和永定门外，各捡起了一份议和书，是皇太极写给袁崇焕的。

第二天，清军后退五里下寨，并捉了两名明军监军。

第三天，明朝的两名监军逃跑了。



第四天，传来明军督军袁崇焕、总兵祖大寿被捕下狱的消息。

原来，这都是清军使的离间计，皇太极写给袁崇焕的“议和书”，袁崇焕根本没看到，就被明军捡去送到了崇祯皇帝那里。于是，明廷上下对袁崇焕产生了怀疑。

清军把抓去的两个太监软禁起来。夜里，有人还陪同他俩喝酒，酒到半酣，有人来找陪酒的清军官员说有秘事。陪酒的人来到帐外，明朝的两位太监去偷听，断断续续听到“袁督师已经应允”、“不要让明监军知道”等话。两人大惊：原来袁崇焕通敌了！

两位监军逃跑后，向崇祯皇帝密报。崇祯皇帝顿时大怒，把袁崇焕及他手下的亲将祖大寿逮捕下狱。不久，以叛国罪处死。

数年之后，清军入关，占领北京。明朝灭亡，清统一了全国，才公布了这一历史真相。原来，袁崇焕的死，是一个叫明朝人痛心疾首的大冤案！

离间术是一种圈套，是离间者(主体)在被离间者(客体)之间搬弄是非、制造矛盾，以期破坏被离间者的团结，并从中获利而制造的谎言。

离间术在生活中有多种表现，如创造条件造成同事之间、上下级之间的误会；或将误会加以渲染，扩大他人之间的分歧；或编造谎言、制造矛盾、破坏他人团结等等。离间术的外在表现虽然多种多样，但它的内在本质却是唯一的，那就是：抑人扬己，损人利己。我们如何识破敌人的离间计呢？离间术有以下几个特征。

1. 目的性强

任何离间术都有其明确的目的。只有在目的的驱使下，离间的所有行为才可以表现出实际意义。离间者的目的是自我的、本位的，是建立在实际自我利益基础之上的。有时为的是获取个人的某种利益，有时则表现为满足个人的某种欲望，有时也可能是为了小

集团的利益。但无论如何，它都是建立在私欲、颓废、反动之上的。离间者的目的不在离间过程本身，而在于达到离间之后的结果。

2. 隐蔽性好

离间者的目的决定了行为的隐蔽性。因为伴随着离间术的实施，离间者对被离间者的侵害行为已经开始，而这种侵害又是巧借被离间者之间的摩擦力量进行的。一旦离间成功，被离间者的利益受损则是绝对的，所以，离间者只有使被离间者在表面上知情，而不能在根本上知底，才能达到离间的目的。因此，隐蔽性贯穿于离间活动的始终。

3. 欺骗性大

离间的隐蔽性决定了离间手段的欺骗性。因为离间是一种侵害行为，且要借助客体之间的摩擦力量实施，又要做到隐蔽得“天衣无缝”，显然采取正当的、公开的手段是不行的。所以，离间者往往会制造假象欺骗客体，使其产生错觉、做出错误的判断、形成错误的认识，以便使其在不知不觉中落入圈套。尽管离间术具有隐蔽、诡诈的特点，但还是可以识破的。

识破离间术要从以下3个方面进行分析。

首先，是联系分析。任何离间者要想达到离间他人的目的，必然要与被离间者发生这样那样、或明或暗的联系。没有联系就无法借助客体之间的摩擦力量，再高明的离间术也无法得以实施。因此，谁突然与你发生联系，谁就有可能在实施离间术。

其次，是利益分析。一般说来，离间术通常是伴随着利益冲突而实施的，而离间者往往又是被离间者发生矛盾后的直接或间接受益者。因此，对人际冲突制造者的利益得失进行分析，有利于识破离间者的真面目。

再次，是反常分析。任何离间术，无论它怎样高明，只要它付



诸实施，总要留下一些反常的痕迹。因此，对反常的蹊跷行为进行认真分析，进而反向思维，弄清人际冲突的来龙去脉，对于破译离间术很有帮助。

总而言之，离间术的破译应建立在对其行为特征的综合分析上，既不能盲目猜疑，又不可掉以轻心。

测试：你的破谎能力有多高

每个人的见识、经验都有所不同，所以有的人具有察言观色的能力，有的人没有。我们称人具有的那种通过观察非语言交流来获得信息的能力为破谎能力。下面的选项可以帮助你检测自己的破谎能力的高低：

1. 喜欢同朋友聊天。
2. 自己容易喜怒形于色。
3. 同陌生人也能够很好地沟通。
4. 看到有人受虐待，会感到愤怒。
5. 看话剧或者电影的时候，会联想起相似的故事。
6. 同新人见面会感到兴奋。
7. 努力想要给初次见面的人留下好印象。
8. 不想和不幸的人待在一起。
9. 圈子中有人恼怒异常，自己马上就知道这个人具体是哪一位。
10. 即使一个人度周末也不会感到郁郁寡欢。

测试解析：

在上述10个问题中，如果你选择“是”的次数为7次以上的，说明你的破谎能力很高。这种能力因人而异，因人的性格和素

质等因素的不同而不同。破谎能力高的人，不单单可以通过语言来交流，还可以通过观察对方的面部表情和肢体语言推测出对方在想什么，自己该如何应对才好等敏感的问题。他们不仅理解对方的心情，富有同情心，还有很强的共通感。

破谎能力的高低，与个人是否关心自己的利益而不在意别人的心情，不在意别人对自己的看法大有关系。

其实谁都可以提高自己的破谎能力。接触各种各样的人的时候，只要能够注意深入观察对方，不放过任何微妙的信号变化，你就可以提高自己的破谎能力，识破别人的谎言。



第七部分

巧妙利用谎言

机智的谎言胜过粗俗的实话。

——俄罗斯谚语



第一章

说谎不一定不好

为自己镀上一层保护色

在动物界，“拟态”和“保护色”是很重要的生存法宝。“拟态”是指动物或昆虫的形状和周围的环境很相似，借以保护自身免受侵害的现象。例如有一种枯叶蝶，褐色的身体就像一片枯叶一样，当它停在树枝上时，如不细看，根本发现不了它。“保护色”是指动物身体的颜色和周围环境的颜色接近，当它在这个环境里时，它的天敌便不易找到它。比如蚱蜢好吃农作物，它的身体是绿色的，这颜色便是它的保护色。

在人类世界里，说谎有时也是一种“拟态”和“保护色”。最具体的例子便是间谍，从事这种工作的人要隐藏自己的身份，并且要避免被人识破。间谍所使用的“拟态”和“保护色”就是在角色扮演上尽量和周围的人接近，让人分不出他是外来者。所以，当间谍执行任务时，都要先熟悉当地的生活，穿当地的服装，说当地人的话，吃当地的食物，研究当地的历史、民俗，为的是把自己“变成”那里的人，以免被人辨识出来。人类对“拟态”和“保护色”的运用不仅限于此。军事家常用的“兵不厌诈”，就是利用这个原理。

在人类世界里，“战争”天天上演。有时候你是个强者，但在



某些状况之下，你又是个弱者。当你是弱者时，苦斗无益，徒费心神。因此，与其苦斗，不如智斗，以保存实力。并以“诈死”、“装败”来寻求生机。

有一种鸟，它孵蛋时，若有外敌入侵，它会先佯装与外敌搏斗，翅膀扑打几下后，便假装受伤，跌跌撞撞地“败走”。外敌受到这个动作的吸引，会过去追逐这只“败鸟”，等外敌远离鸟巢，“败鸟”立刻快速逃走，于是集中的蛋得以保全。

这就是“装败”，目的在于求胜。

有一种瓢虫，当你用手碰它时，它就停止不动，连脚都缩了起来，任凭你怎么拨弄它，它就是一副死样子，可是当危险消除后，它就会“复活”。

这就是“诈死”，目的在于求生。

人类对“装败”和“诈死”的运用最令人叹为观止。尤其是两军对垒时，较弱的一方有时就不得不“诈死”或“装败”，以寻求生机；而实力较强的一方，有时也会为了尽速打败对方而采用“诈死”或“装败”的策略。

“装败”和“诈死”若诈得像、装得真，通常可以产生很多效应：

1. 混淆对方的判断，使其做出错误的判断而踏入陷阱。
2. 拖延时间，在对方对你的行为进行判断的时候，你就赢得了喘息的时间。
3. 助长对方的傲气，使其放松警戒，而你则可趁此寻找求生的契机。
4. 诱使对方解除心理戒备，对方巴不得赶快卸下心头的重担，你却得到了反败为胜的机会。

要诈死装败不难，难在使对方相信。因此要装得像、诈得真，

必须要有一些“败相”，好成为对方相信你的根据。例如装败的军队，总要在撤退的路上留下大批武器；诈死的指挥官，总来个有模有样的发表活动。因此与人相争，你力有不敌，要采用诈死装败的策略时，一下子就偃旗息鼓是不大恰当的，这样并不能松懈对方的戒心，因为对方会认为你还在“备战”，有时候反而攻得更猛！

因此，在生活中，你有必要对“拟态”和“保护色”有所了解，并且学会运用，尤其当你明显处于“弱势”时，更应该好好运用这两种大自然赋予的本能。

照顾别人的情绪

每个人都会说谎。大多数谎言发生在人们刚刚谋面的时候，因为人人都想得到别人的赞美与认可，所以大家都喜欢听好听的话，尽管这些话很客套、很虚伪，甚至有些歪曲事实，但对于被赞美的人来说却是非常中听、非常受用的。

如果你对遇到的每个人都讲真话，如果你想什么就说什么，你就可能没有朋友，还有可能丢掉饭碗。

如果你看到什么就说什么，例如：

“阿雅，你看上去憔悴多了，皮肤怎么变得那么粗糙，怎么不护理一下？”

“小伟，你应该去看皮肤科医生，治治脸上那些难看的疙瘩。你穿的衣服真让人恶心，还有你的鼻毛，怎么不剪一下？”

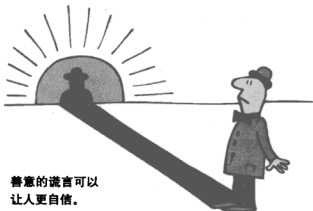
“圆圆，你新买的汽车真漂亮。你那两个好动的宝贝孩子不一会儿就能把它弄坏。作为母亲，你一点办法也没有，你这个妈妈是怎么当的？”

这些例子中，讲的都是真话。可想而知，对方听了这些“真言”后的状态将是多么糟糕。谎言会这样说：“阿雅，你看上去真棒。”



“小伟，你这个英俊的大块头！”“圆圆，你真是个好母亲。”

在爱情中，如果恋人对你说“我和你不来电”、“我们真的没有办法友好相处”之类的话，你一定会非常伤心，不知道自



善意的谎言可以让人更自信。

己哪里做得不好让对方如此评价，甚至还会为此痛不欲生，怀疑自己是否真的一无是处，从而对生活失去信心，这种疼痛和伤害是刻骨的。

事实上有很多理由可以作为与恋爱对象分手的原因。比如说，喜欢上其他人了、爱情冷淡了、工作太忙了、性格不合等等。但很有可能真实的理由是“一见到对方气就不打一处来”。与其坦诚相告，使对方伤心欲绝，倒不如找个对方能接受的借口来结束这段感情，撒个小谎，虽然爱情结束了，但留下的还有一段美好的回忆。

许多人说些无伤大雅的小谎，是为了避免伤害他人。这只是些没有恶意的谎言——你嘴上说喜欢他们的发型、喜欢他们装修风格或是喜欢他们新交的朋友，其实你心里一点都不喜欢。还记得你上次说谎是什么时候吗？回忆一下自己是为什么说谎，是为了让对方高兴而说的一番恭维话？还是为了更好地解决问题的权宜之计？善意的谎言是美丽的，当我们为了他人的利益或希望而撒一些小谎的时候，谎言即变为了理解、尊重和宽容，具有神奇的力量。

有些情况下，直言相告会对别人有所伤害。所以，措辞的时候应该尽量考虑听者的情绪，适时地说些谎话，可能对听者来说还是

件不错的事情呢。

融入社交环境

苏格拉底是古希腊伟大的哲学家，他认为谎言的本质就是（其中很多话都是我们可以借鉴的）：

谎言的本质就是逃避一些不能或是不想被别人知道的事，如果要强自区分的话，可分为善意和恶意两种。善意的谎言是在为他人利益考虑的前提下所说的谎言。恶意的谎言是从自己的角度出发的谎言，是损人利己的。

善意的谎言在人际交往中，起着润滑剂的作用。如果能够恰到好处地运用，可以化干戈为玉帛，可以消除矛盾，可以更有效的解决问题，可以化解人心中的怨恨，使人与人彼此间的关系更融洽、感情更深厚。

所以，在人际交往中，要学会适当地运用谎言来解决问题。一个满口谎言的人，不会受到人们的欢迎。同样，一个一句谎言也不会说的人，也可能不会受到人们的欢迎。你一定狐疑：“为什么会是这样呢？”看完下面的故事你就会明白了。

张伟在一家外资企业上班。一天，下班后他和同事李华走在一起。李华这些天和上司的关系十分紧张，心情不佳。两人边走边聊，李华控制不住自己的情绪，指出上司对待他的种种不公平，还把上司的无知、浅薄及一些事系统信口说了出来。

过了一段时间，上司在张伟面前谈起李华时，言语之间非常不客气，怒斥李华的不顾大局、平庸无能、不思进取、不善开拓等诸多缺点。上司还向张伟打听李华是否说过自己什么坏话？

张伟该怎么办呢？

无疑，张伟面临两种选择：一种选择不把李华的话告诉上



司，另一种选择是把李华的话原原本本地告诉上司。

如果张伟选择了前者，上司的气慢慢消了下来，当他冷静下来后，会比较公正、合理地处理好这件事的，使问题得以解决。

如果张伟选择后者，上司会对李华记恨在心，可能会找机会报复李华，使矛盾进一步激化。

而且，如果上司是个非常多疑的人，他会进一步设想：你在我面前讲其他人的坏话，肯定也会在其他人的面前讲我的坏话。因此，即使张伟说了实话，也会给上司留下两面三刀、不能委以重任的印象。

上面所说的这件事，说谎，能使三方面都得到好处；而讲实话，却让每个人都受到伤害。可见谎言在人际交往中的重要性。

中国有句俗话：“会做媳妇两头瞒，不会做媳妇两头传。”讲出了人际交往的真谛。

所以，面对一些事情，我们不一定非讲实话，因为实话有些时候对人、对己、对事无益。既然真话会伤害别人、伤害自己，那么我们为什么一定要说真话呢？其实，制造一些谎言，在很多时候都是有益的，它是处理好人际关系的重要法宝，可以使你融入周围的环境，使你的生活更加平顺。

谎言引爆人的潜能

我们的语言所具有的暗示效应有时影响会很大。语言可能使人燃起勇气、产生希望；也可能令人绝望，甚至会使人万念俱灰、含恨而终。也就是说语言是一把双刃剑，它具有一定的魔力。生活中有一种谎言，心怀善意的动机，充满质朴的愿望，可以激励他人，甚至引爆他的潜能，使他获得成功，改变人生。

有这样一个故事：

儿子从小调皮爱玩，在学校里的表现让老师头疼不已。在老师的眼中，他是一个无可救药的“坏孩子”。小学时，老师叫妈妈来学校，对她说：“你的孩子这次又考了班里最后一名。”妈妈含着泪回到家，笑着对儿子说：“老师对妈妈说，这次你成绩虽然是最后一名，可是你的字写得比以前好多了。”中学时，老师叫妈妈来学校对她说：“你的孩子总是读不懂数学题，总是曲解意思，这次是班里最后一名。”妈妈低着头回到家，笑着对儿子说：“老师今天对妈妈说，你的数学虽然没有考好，可是你的卷面却比上次考试整洁多了，如果把题多读几遍，分数完全可以更高些。”高中要毕业了，儿子一定要报考重点大学，妈妈高兴地说：“好啊，妈妈支持你，妈妈相信你。”发通知那天，儿子哭着跑回家：“妈妈，你是这个世界上最欣赏我的人，今天我考上了。如果没有妈妈的鼓励，我是走不到今天的。”

这就是善意谎言的力量。它给孩子的心灵种下一棵积极的种子，进而萌发，发掘出了他内心潜在的力量。善意的欺骗给别人对未来的可能性暗含期待的心理，然后去追求实现，这种心理效应叫“罗森塔尔效应。”

1968年，哈佛大学的罗森塔尔博士曾在加州一所学校做过一个著名的实验。新学期开始时，校长对两位教师说：“根据过去三四年的教学表现，你们是本校最好的教师。为了奖励你们，学校特地挑选了一些聪明的学生给你们，这些学生的智商比同龄的孩子都要高。”校长再三叮咛：“要像平常一样教他们，不要让孩子或家长知道他们是被特意挑选出来的。”两位教师非常高兴，教学更加努力了。

一年之后，这两个班级的学生成绩是全校中最优秀的，远远好于其他班的成绩。



知道结果后，校长告诉这两位教师一个真相：他们所教的这些学生智商并不比别的学生高。这两位教师感到十分意外，心想既然学生不是最聪明的，就一定是他们教得最好。

随后，校长又告诉他们一个真相：他们两个也不是本校最好的教师，而是在教师中随机选出来的。

正是学校对教师的期待、教师对学生的期待，使得教师和学生都产生了一种努力改变自己、完善自我的进步动力。它表明：每一个人都有可能成功，但是能不能成功，周围的人对他的爱、期望和教育起了很大的作用。

用这种方法对那些工作不求上进的职员进行鞭策也同样有效，即使不是出自内心的言语期待也能激励当事人奋发向上。

如果你始终给事物传递一种良性暗示，它会出现转机，或者变得更加出色。但是，如果你给他传递一种不良暗示，事情往往会变得更糟糕。所以有人说：鼓励与赞美能使白痴变天才，批评与谩骂能使天才变白痴。

赞美给人以力量，给人战胜艰难险阻的勇气；赞美能激发人的潜能，给人插上想象的翅膀，创造出无穷的乐趣。赞美能让人在黑暗中重见光明，无论遇到多么可怕的境遇，都能使人怀抱天使般的梦想，在黑暗中期待光亮。学会用谎言去赞美、暗示别人，这世界将会绽放更多美丽的花朵。

你必须学会说谎

在为人处世的哲理与准则中，我们往往把单纯、真诚、正直等良好的品德看得非常神圣，以至在我们的意识中，“权谋”是非常可耻并且可恶的。权谋之术似乎也成了阴谋家、黑社会和各种不法之徒的“专利”和特长。要知道，在你的周围，并不是所有的人都

捧着一颗善良、真诚的心来和你打交道。如果你太过老实，就极易容易落入别人的陷阱。在大多数情况下，我们应当以一颗单纯、善良、真诚、正直的心与人交往，与人相处，但总有某些复杂的情况需要我们多留个心眼儿，要用点心计。权谋之术未必都是坏心歹意，主要是要有所预测、有所用心、有所防备。

诚然，诚实是重要的，它是人生极具价值的东西。但是，并非说不完全说真话、说谎就一律是不诚实。如果从广义上来理解，客套话等都是一种谎言，说客套话的人绝不仅限于不诚实者，所以，我们不当笼统地对谎言加以指责，必须有所分析、区别对待。好的谎言与必要的谎言就是很有意思的问题。有时我们明明十分清楚事情的真相，却偏睁着眼说瞎话。这是因为在许多事情上我们不得不说谎，否则就要伤害别人。例如医生通常不会告诉癌症患者他患了什么病，即使不是癌症，面对濒临死亡的重症病人，医生说“你已经没救了”，也是不近人情的。

对于一些功利性的场合，或能决定成败的时刻，我们也必须学会说谎，但应禁绝那些用尽心机却违背法律的谎言。

我们首先应消除对谎言的偏见和罪恶感，才能把假话说好。说假话有三条规则：

其一，谎话是化了妆的真实，不能太离谱。当我们无法表露自己的真实意图时，我们就选择一种模糊不清的语言来表述。当一位女友穿着新买的时装，问我们是否漂亮，而我们觉得实在难看时，便会开始使用模糊语言，回答说：“还好。”“还好”是一个什么概念？是不太好或是还可以？这就是假话中的真实，它区别于违心而发的奉承和谄媚。

其二，目的合情合理。这是假话得以存在的重要前提，许多假话明显与事实不符，但因为它合乎情理，因而也同样能体现我们的



善良和爱心。经常有这样的事情发生：父母患了不治之症不久将要离开人世，子女十分悲痛。应该让父母知道病情吗？大多数人认为：子女不应该把事情的真相告诉父母，也不应该在父母面前流露出悲伤的表情，以增加他们的心理负担，而应该使老人在生命的最后时期尽可能快活。当孝顺的子女忍受着即将到来的永别时，对父母那与实情不符的安慰反而会带给我们感动。因为在这假话里包含了无限的爱与无奈。

其三，许多假话非说不可，这种必须有时候是出于礼仪。例如，当我们应邀去参加庆祝活动前遇到不愉快的事情时，我们必须把悲伤和恼怒掩饰起来，带着笑意投入欢乐的场合。这种掩饰是为了礼仪的需要，怎能加以指责？

按照上述三条规则去说谎话，它肯定会给我们带来非凡的魅力。只要我们心存真实，把假话仅作为交际的一种策略，这就是善意的谎言。

林语堂写道：“华人的个人修养，内容十分繁杂。其中我们可以发现三个原则性的问题：一，要会说谎……二，要具有绅士风度的说谎能力。三，无论是自己说谎还是别人的谎言，都应一笑了之，以保持心境之平静。同时，对世间的事物不宜过分迷恋。”

善意的谎言，是赋予人性的灵性，体现着情感的细腻和思想的成熟。善意的谎言可以使人际关系更加和谐；善意的谎言可以激发人的斗志，使人战胜困难，勇往直前；善意的谎言，可以使人燃起希望，摆脱危机。它不会玷污文明，更不会扭曲人性，所以我们应该用一些善意的谎言来装点生活。

测试：测测你的说谎水平

有一天，兔子在森林中的遇到了饥饿的老虎，你认为兔子跟老

虎说了些什么话？

- A. 不要吃了我，我的肉很难吃。
- B. 不要吃了我，我原本也是只老虎，受魔法之后，才变成兔子。
- C. 猎人马上就要来了，快跑！
- D. 想吃了我就吃了我吧。

测试解析：

选择A的人说谎的水平并不是很高，可是遇到难题总会说谎。说谎方式过于单纯，会被人揭穿。

选择B的人是个大骗子。你说出的谎言非常巧妙，一般不会被揭穿。可是对方一旦发现了，会感觉很受伤害，可能会报复你。

选择C的人在必要时才说谎。通常都是怕说了真话会伤害到对方，才会无奈地说谎。你的谎话是带有善意的，但反复多次也会失去别人的信任。

选择D的人从不会说谎。你为人正直、诚实，深受大多数人的信赖与尊敬是个模范，但在小人眼里是眼中钉，是他们的第一排斥对象。





第二章

识破但不揭穿谎言

不要让对方知道你已看破他的谎言

人通常不会把自己的秘密告诉所有人,但也很少能完全不被人知道。如果你看破了别人千方百计用谎言伪装起来的秘密,在条件还未成熟时,最好不要让对方知道你已识破了他的内心。否则,可能会反为对方所害。

一位名叫隰斯弥的官员的住宅与田常的住宅相邻。田常为人深具野心,后来欺君叛国,挟持君王,自任宰相独掌大权。

一天,隰斯弥前往田常府第进行礼节性的拜访,以示敬意。田常接待他之后,破例带他到邸中的高楼上观赏风光。隰斯弥站在高楼上向四面眺望,东西北三面的景致都能够一览无遗,唯独南面视线被隰斯弥院中的大树所阻碍,于是隰斯弥明白了田常带他上高楼的用意。隰斯弥回到家中,立刻命人砍掉那棵大树。正当工人开始砍伐大树的时候,隰斯弥突然又命令工人停止砍树。家人想不明白,于是问个究竟。隰斯弥回答道:“俗话说‘知渊中鱼者不祥’,意思就是能看透别人的秘密,并不是好事。现在田常正在图谋大事,就怕别人看穿他的企图,如果我按照田常的暗示,砍掉那棵树,只会让田常感觉我机智过人,对我自身的安危有害而无害。所以,我还是装着不明白,以求保全性命。”

这一段故事告诉我们，知道得太多会惹祸，这也是中国古代一种明哲保身之策。当你识破谎言时也要注意此点，不要让对方发觉你已经知道了他的秘密，否则完全失去了识破谎言的意义。如果故意要使对方知道你能看穿他的心意的话，当然就不在此限之内。

人际交往中，有的事不必说得太明白，只要大家心知肚明就可以了。俗话说：“看透别说透，才是好朋友。”事情说得太白，反而会伤和气，或显得太无聊。看破别人的谎言但不表现出来，给人一个面子，有利于你在为人处世中与人保持良好的关系。

聪明反被聪明误

有两句古语：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”所谓“世事洞明”，就是有一双能够看透一切的慧眼，当然也包括谎言；所谓“人情练达”，就是圆滑处世，优游于世人之中，当说则说，不该说的就不说。否则，太过于聪明，知道了不该知道的东西，又说了不该说的话，反而被聪明所误。

曹操为人疑心很重，他特别害怕有人暗害他。随着他地位的提高、权势的增大，这种猜疑心理就发展为一种“防患于未然”的阴险冷酷的权谋。

有一次，他对照料自己饮食起居的侍从们说：“我有个毛病，当我在睡觉时，只要有人稍一接近我，我就会跟梦游似的，马上跳起身来杀死这个人。所以，今后当我睡着、尤其是熟睡之际，千万不要靠近我，以免被误杀。”侍从们一笑，口头上答应了。

曹操为使众人相信自己的话，于是在一天夜晚睡觉时，故意蹬开被子，装作受冻而不知。一个平日深受曹操喜爱、对曹操的照料十分细致的侍从，见主将在寒夜受冻，出于职责，更出于对曹操的爱戴，便小心翼翼、轻手轻脚地走到曹操卧床前。侍从刚要伸手捡



起地上的被子给主人盖好，曹操突然翻身跳起，抽出床头宝剑，狠命一挥，侍从即刻身亡。曹操杀人之后，一言不发，重新假装大睡起来。其他侍从吓得面如土色，都呆傻般一动不能动。很长时间才清醒过来，但谁也不敢再靠近曹操。



“太过聪明”，难免误伤自己。

第二天清晨，曹操醒来，一见床头溅满鲜血，床下又横卧着已死的侍从，大惊之后便大怒：“谁敢杀吾近侍？！”众侍从一直战战兢兢远避在旁边，见曹操怒问，才一齐跪倒，说出事情经过。

曹操听后，做出又惊又悔的样子，还流下泪来。他抱起侍从的尸身，难过地说：“我跟你说过，我会梦中杀人而不自知。你怎么还在我睡觉时靠近我呢！”于是，曹操下令厚葬这个被自己误杀之人。整个葬礼中，曹操表情十分沉痛。

军中众人都相信：曹公睡梦中，确有神秘的自我保护能力，并互相告诫：当曹操睡觉时，万万不可靠近。

唯有杨修看得明白。当曹操装模作样为那侍从送葬时，他扶棺苦笑道：“不是曹公在梦中，而是你在梦中啊！”

曹操见杨修戳穿了自己的阴谋，怀恨在心。最终找了个借口杀死了他。

杨修确实足够聪明，能看到很多别人看不到的东西，能猜透许多别人猜不透的事情。然而，他又太愚蠢了，愚蠢得不知如何保护自己。杨修到死都不明白，正是他过分外露的聪明使他成了刀下鬼。他滥用自己的小聪明，动不动就表现出来，终究是会被人嫉妒

的。杨修被杀，显然是由于嘴巴引来的横祸，古人有训“祸从口出”，如果杨修不恃才自傲，频频外露，也不会引来杀身之祸。

《红楼梦》里的薛宝钗也是聪明之人，她是真正悟透了“世事洞明，人情练达”这句话的人。宝玉的丫鬟金钏为王夫人所逼，投井自尽，王夫人因为是自己逼得人家自杀而心里难过，薛宝钗明知事情原委，却要说谎，对王夫人说，那孩子说不定是贪玩时不小心掉到井里去的。这还不算，她还送东西给那个丫头的家人，以平息风波。由此上下左右的人都称赞宝姑娘是个大好人。她可谓看得清世事，左右逢源。

如果你是真正的聪明，就不要总是在别人面前随便“卖弄”。那样，不但使你的聪明变得“廉价”，有时还会给你惹来不必要的麻烦。在一定的情况下，识破谎言却不点破它，是一种胸怀和智慧。

不点破谎言方能利用谎言

很多时候，你明知道对方在说谎，而且也有足够的证据，但是如果你傻乎乎地直接点破对方，不仅不能帮助自己，还时常会陷自己于被动的境地。对于这种情况，高明的作法是不动声色，利用谎言，让说谎者自食其果。

一位英国商人欠了一位放高利贷者一大笔钱。商人无法还清，这意味着他不仅破产，而且还要被关进监狱。这时，放高利贷者提出了一个解决方法，如果商人愿意把他年轻漂亮的女儿嫁给自己，债务就一笔勾销。

这个放高利贷者既老又丑，而且声名狼藉。商人和他女儿对这建议都很吃惊，心里一百个不愿意。不过放高利贷者十分狡猾，他建议让命运做出决定。他在一个袋子里放入两颗鹅卵石，一颗是白的，一颗是黑的。商人的女儿必须伸手入袋取一颗鹅卵石。如果她



选中黑鹅卵石，就必须嫁给放高利贷者，而债就算还清了；如果她选中白鹅卵石，她可以和父亲在一起，不用嫁给放高利贷者，也无须偿还债务。但是，假如她不愿意选鹅卵石，就没什么可谈的了，她的父亲必须被关进监狱。

商人和他的女儿迫于无奈只好同意。放高利贷者弯下身拾取两颗鹅卵石，放入空袋。商人的女儿偷偷看到这个狡猾的老头选了两颗黑鹅卵石，她明白自己的命运已经判定了。

但她不得不同意，她似乎没有条件可言。因为她要救自己的父亲，而且这是唯一的办法。假如她说穿他的伎俩，采取强硬立场，那么她的父亲必被投进监牢。如果她不揭穿他而选了一颗鹅卵石的话，她必须嫁给这位丑陋的放高利贷者。

于是，她把手伸入袋子，取出一颗鹅卵石，不过在将要判定颜色之前，她假装紧张失手将鹅卵石掉到了地上，与路上其他的鹅卵石混在一起而无法辨别。“哦！糟糕！”女孩惊呼，继而说道：“我怎么这么不小心！不过没有关系，先生，我们只要看看在你袋子里剩下的鹅卵石是什么颜色，便可知道我刚才所选的鹅卵石颜色了。”

这样，商人的女儿利用巧计破了放高利贷者的谎言，不但不用嫁给奸诈的放高利贷者，也使她的父亲免除了债务。

庆幸的是，商人的女儿很聪明，她了解自己，也了解她的对手。她知道她的对手是一位不择手段的奸诈之徒，她也知道不能当面拆穿放高利贷者的诡计。最终解决之道是让自己扮演甜美可爱、天真烂漫的少女角色来迷惑对方。

由此看来，在时局不利于自己的时候，适当的服软是很有必要的。要懂得隐藏自己的锋芒，给对手造成“这个人没有杀伤力了，不需要防备”的印象。过多显露自己，只会给自己招来更多的麻烦，识时务者为俊杰，说的就是这个意思。

不动声色，暗度陈仓

“暗度陈仓”的本意在于：表面上不动声色，或制造某种假象，来稳住敌人，而自己则暗中进行活动，在敌人无法察觉的情况下，达到自己的攻击目的。

明朝的张鸢嵘任滑县县令时，一天，两名江洋大盗任敬、高章到县城，冒充锦衣卫拜见张公，他们悄悄对张公说：“朝廷有令，要公开处理有关耿随朝的事情。”

当时滑县有个人叫做耿随朝，担任户政的科员，主管草场，因为发生了一场大火灾，朝廷下令将他羁押在刑部的监牢里。张公听到他们提及此事，便相信了两人的身份。于是以礼相让，将二位来客请进内室。任敬摸着胡须，笑着说：“张公不认识我们吧！我们是霸上来的朋友，要向张公借用公库里面的金子。”说完，取出藏在身上的匕首，架在张公的脖子上，“如果我们能顺利拿到金子，你就可以活命，否则就一刀结果了你！”张公抑制住内心的紧张，眯起眼睛，装出替他们着想的样子说：“你们不是为了报仇，我也不会因为财物而牺牲性命。你们这样暴露自己的真实身份，如果被别人发现，对你们可相当不利！”

两个强盗觉得张县令的话十分有道理。

张公又进一步说：“公库的金子有人看管，容易被发觉。有一个办法是，我向县里的有钱人借贷，这样你们可以安然无事，也不至于让我丢了官职，岂不两全其美。”

两个强盗听了，立即对张公的办法表示赞同。就这样，张县令不露声色地稳住了强盗，并取得了他们的信任与合作。

张县令传令要属下刘相前来，刘相到后，张公假意说：

“我不幸发生意外，如果被抓去，会很快被处死。这两位是锦衣卫，他们不想抓我，我很感激他们，想拿五千两黄金送给恩人，



以表心意。”

刘相听了，大吃一惊，说：“这么短时间到哪去弄这么多金子？”

张公说：“我常看到你们县里的人很有钱而且济公好义，我请你替我向他们借。”

于是张公拿出笔来，写某人最有钱可以借多少，某人中等可以借多少，一共写出9个人，所借黄金正好数量符合。所写的这9个人，实际上都是武士。

刘相看了以后，心领神会。不一会儿，名单上列出的9个人，一个个穿着华丽的衣服，像富贵人家的子弟，手里捧着用纸包着的兵器，先后来到门口，假装说：“张公要借的金子都拿来了，因为时间太紧迫，没有凑足所要的数目，实在过意不去。”一边说，一边装出哀求豁免的样子。

两位强盗听说金子到了，喜不自禁，急忙前去看。张县令趁两个强盗查看金子的空当，赶紧脱身，并大喊抓贼，这九个武士一拥而上，两个强盗猝不及防，一个被抓，另一个被杀身亡。

张县令遇事从容镇定，不动声色诱盗贼上当，暗度陈仓的手法运用的相当巧妙。

做人做事时，如果我们遇到比较棘手的事，不妨在公开行动的背后，或有真实的行动，或转移视线，也许能够得到一个比较圆满的结果。

“明修栈道，暗度陈仓”制造一种假象迷惑敌人，在假象的掩盖下，采取真实行动。不管是在生活爱情，还是事业上，如果我们能经常运用智慧，采取此类计策，我们成功的机会就会更大一些。

假痴不癫，委曲求全

世上有的人装腔作势，有的人装疯卖傻。装疯卖傻也有好处，

疯子、傻子有安全感。谁会把一个疯疯傻傻的人当做自己的敌人呢？又有谁会 and 疯疯傻傻的人一比高低呢？和疯子、傻子决胜负，赢了也等于输了！

“装痴作呆”、“装疯卖傻”都是一种临危之时隐其锋芒、韬晦待机的应变战术。运用这种战术的分寸在于“装假”必须“成真”、“装疯”必须“真傻”，必须做到天衣无缝，才能真正起到欺瞒对方、保护自己的作用。

战国时，庞涓和孙臧是同门师兄弟。后来庞涓在魏国当了大将，孙臧就去找老同学想在他手下谋点事儿做。庞涓妒忌孙臧的才能高于自己，担心孙臧将来功劳、成就超过自己，又听说他熟悉《孙子兵法》，就更加提防他，忌恨他。于是，庞涓在魏惠王面前诬告孙臧里通外国，并请惠王对其施以酷刑，挖去双腿的膝盖骨，使孙臧变成了废人。

庞涓为了把《孙子兵法》弄到手，就把孙臧软禁起来，又假惺惺地供给他好吃好喝的。孙臧不知道庞涓的所作所为，还为他患难中向自己伸出了援手而感激。庞涓乘机讨要《孙子兵法》。孙臧因无现成的书本，可还能记起来，就答应了庞涓的请求，凭记忆在木简上书写。庞涓原来打算等孙臧写完了将他置于死地，庞涓所派的童仆可怜孙臧忠厚朴实，就把事情的原委一一告诉了孙臧。此时，孙臧才如梦初醒，看清了庞涓的豺狼面目。但他已身陷圈套，如何才能逃脱虎口呢？

孙臧想来想去，终于想出了一套脱身妙计。当晚，他装成疯子的样子，又哭又笑，又吵又闹，并将已写好的竹简用火烧掉。庞涓怀疑他装疯，就叫人把他扔进茅坑。他在茅坑里爬来爬去，玩得很痛快。庞涓叫人送来酒食他不吃，反而把送来的垃圾当美味佳肴吃了起来。庞涓看孙臧竟疯癫成这个样子，只好罢休。



孙臆的装疯避祸使他最终有机会报仇，得以除掉庞涓，完成自己的心愿，也留下了名扬四海的《孙臆兵法》。

“装疯”和“卖傻”都不是件容易的事，你必须装得足够像，才能打消对手的疑虑，为自己保存实力。切记“留得青山在，不怕没柴烧”，要想日后升天成入杰，就要留得性命在。“装疯卖傻”并不是真的愚昧、疯癫，而是一种麻痹对手的智慧。

等待时机，适时出手

明代学士吕坤在《呻吟语》中说：“愚蠢的人，别人会讥笑他，聪明的人，别人会怀疑他。只有聪明看起来却又愚笨的人，才是真正的智者。”大智若愚的人总是似睡非睡，好像对什么事都不感兴趣，态度总是淡淡的、傻傻的，一副与世无争的样子。他们用“愚”的外表示人，实际上却是世事洞明。

孔夫子说：“大智若愚，其智可及也，其愚不可及也。”意思是有智慧的人很多，但是有智慧而不炫耀自己，外表给人以很愚笨的感觉的人却不多。因世人均有好名之心理，均有好夸之行为，故“愚”难学也。

清朝皇帝康熙初掌政权时，在觉察了势力强大的鳌拜图谋不轨之时，就采用了大智若愚的谋略。

有一次，康熙为了试探鳌拜的底细，穿着便服同索额图一道去拜访鳌拜。鳌拜见皇上突然到来，以为事情败露，神色慌张，急忙伸手向炕上褥垫下摸去。机警的索额图一个箭步抢上前去抓住鳌拜的手腕，用力往外一拉，只见鳌拜手中握着一把尖刀。鳌拜顿时脸红筋胀，慌慌张张地解释：“皇……上，臣……该……该死，不……不知为……何摸……”这显然欲盖弥彰。康熙心里对鳌拜想干什么早就一清二楚，但自己根基未稳、准备不足，还不足以与其抗衡。

于是装得若无其事，并打圆场说：“这没有什么，想我满人自古以来就有刀不离身的习惯，有何奇怪！”说完便走了。

回去后，康熙再不提起此事，照样以嬉戏打闹为幌子，加紧训练他的少年兵，暗中做好准备。待条件成熟时，趁鳌拜来访，让少年兵在打闹中突然把他拿下，并列举罪状把他和他的党羽清除。

这种甘为愚钝、甘为弱者的做人之术实际上精于算计：在人或事物聚集的地方，使自己不露真相，从而达到麻痹和迷惑敌人，取得最后的胜利。

从智谋的原则来看，假装愚钝、等待时机仍然体现为以静制动、以暗处明、以柔克刚、以反处正之道，表现为降格以待的智慧。如果要克敌制胜，可以在不受干扰、不被戒惧的条件下，暗中积极准备，以奇制胜，以有备胜无备；如果意图在于获得外界的赏识，愚钝的外表可以降低外界对自己的期待，而实际的表现却又超出外界对自己的期待，这样的智慧表现就能出其不意，引人重视。

“大智若愚”是在平凡中表现不平凡，在消极中表现积极，在无备中表现有备，在静中观察动，在暗中分析明，因此它比积极、比有备、比动、比明更具优势，更能保护自己。

测试：你的心机有多深

在一个晴空万里的日子，你和你的朋友漫步在森林之中，无意中发现了一间隐藏在林中的建筑物，依你的直觉，你会认为这是何种建筑物？

- A. 小木屋
- B. 宫殿
- C. 城堡
- D. 平房住家





测试解析：

选择A：你是一个能忍别人所不能忍的人，宽大的心胸，使你对任何事物都抱着以和为贵的态度，基本上你就是一个完美的人。

选择B：你是一个思路极细的人，对于身边的事物都能有良好的安排，凡事都在你的掌握之中，虽说不上城府极深，但对于复杂的人际关系却能处理得很好，如鱼得水。

选择C：你可说是本世纪最厉害的人际高手，你比选宫殿的人对事物的观察更敏锐，更能看透人心，在这方面别人总是望尘莫及，而你也一直以此特性自豪，乐此不疲。

选择D：你没有什么远大的志向，也没有什么企图心，虽然对周围的感应能力并不差，但你凡事仅抱着一个平常心，这种人的最大的好处就是：平凡，没有烦恼压力。

第三章

如何高明地说谎

谎言“摄心术”——利用人的欲望

谎言就像一柄利剑，可以用来攻击他人，也可以用来自卫，全看你如何运用。如果你把剑柄操握在自己手中，它就成了你攻击对手的有力武器；如果你深谙剑法，不论手中有剑无剑，它怎样进攻，从哪一个角度进攻，你都可退可让，应付自如。所谓摄心术实际上是一种控制人的心理、行为、意识的技术。在日常生活中也常能用到。

有个人名叫哈桑，有一次他借了2000枚金币给一个商人。然而不幸的是，由于一时疏忽，哈桑把借据弄丢了，他翻遍了家里所有的地方，都没找到，急得他犹如热锅上的蚂蚁。哈桑赶忙跑去找最要好的朋友纳斯列丁，让他给出个主意。

“如果那个商人知道我丢了借据，就不会把钱还我了。真主在上，那是2000枚金币啊！”哈桑对纳斯列丁说。

“商人借钱时没有第三个人知道吗？”纳斯列丁问。

“商人把钱借走之后，我才告诉妻子的。”

“那情况比较糟。”纳斯列丁说，“商人借钱的期限是多长时间？”

“一年。”



纳斯列丁沉思了片刻，为哈桑想出了个主意：“你可以向那个商人要一个借钱的证据。”

“什么？向借钱的人要借钱的证据？你不是在跟我开玩笑吧，这怎么可能？”哈桑困惑不解，感到纳斯列丁荒唐可笑。

“对，我没有开玩笑，只有这个了。”纳斯列丁说。“你马上给商人去封信，要求尽早归还你借给他的2500枚金币。”

“什么？2500枚金币？我只借给他2000枚金币啊。”

“你去信催讨2500枚金币，他肯定立刻回信，说明他只欠你2000枚金币。这样一来，你手上不就有证据了吗？”

哈桑一听有道理，便写了一封信，并且把急着催这笔借款的理由说得很充分。果然，不到10天工夫，商人回了一封亲笔信，信中这样写道：“我现在不能把钱还给你，因为我们商定的借期是一年。至于借款的数目，你搞错了，肯定错了！“真主在上，我借的是2000枚金币，绝不是2500枚金币……”

就这样，哈桑又重新拿到了商人向他借钱的证据。

在我们想要对方做自己希望他做的事时，如果直截了当，直来直去，往往达不到自己的目的，甚至还会适得其反。相反，如果你先去掌握对方的心理规律和特点，利用谎言去诱导对方，让对方主动去做你想让他做的事，就会间接地达到你的目的。这就是所谓的心理控制，或者说“摄心术”。故事中的哈桑如果直接去跟商人说明情况，商人除非极有道德，否则很有可能不承认这笔借款，结果死无对证，哈桑也拿他没办法，只落得“哑巴吃黄连——有苦难言”。要商人再写一张借据也几乎不可能，甚至他知道借据丢失，可能马上就赖账。纳斯列丁是一个精通心理控制术的人，给哈桑出了个巧妙的主意，给商人设个圈套，让他自己往里钻，主动承认借钱这件事和借款数额，等于让他在不知不觉中又写了一张借据。

我们不得不叹服故事中的纳斯列丁的智慧。这个故事也让我们懂得，当自己的利益受到威胁，用正面的方法不奏效时，我们不妨适当借助一些“无害的谎言”来保护自己，这也是一种生存策略和处世的谋略。

把动机隐藏起来

如果我们在做一件事情时，把目的和动机完全暴露在外面，极有可能引起对手的防备。因此，隐藏动机在很多时候非常有必要。

一个商人来到一个市镇做生意。商人打听到几天后这里有特别便宜的商品出售，就想等到大减价的日子买些便宜的东西。他身上带了很多金币，当时又没银行，走到哪就必须带到哪，既沉重又不方便，最重要的是很不安全。

于是，商人悄悄来到一个僻静的地方，瞧瞧四下无人，就地上挖了个洞，把金币全部埋了进去，用杂物伪装好后，便轻松地走了。

可是，当商人准备拿出金币做交易的时候，却发现自己悉心藏好的金币不翼而飞。

商人悲痛欲绝，在那里呆呆地站了很久，再三回忆，埋金币的时候，四周绝对没有人，怎么会不见了呢？

就在这时，商人发现远处有一间小房子，房子的窗户正对着自己埋金币的地方。他想：莫非是那个房子里的人偷走了我的金币？但无凭无据，上门讨要是绝对不行的。经过深思熟虑，他终于想出了一个妙计。

商人面带愁容地来到小房前敲开门，看到了住在里面的主人。

“喂，你想干什么？”房子的主人心存戒备地首先问话了。

商人恭敬地说：“对不起，我是从乡下到这里来办货的，现在又累又饿，您能不能收留我休息一会，并且给我弄些吃的东西。”说



完还递给主人一枚金币，那人一听不是来追要金币的，顿时松了口气，收了钱大度地说：“进来吧。”过了一会儿，两个人有些熟络了。商人又说：“我是个外乡人，到这里来办货，身上带了两个钱包，一个装了500枚金币，一个装了800枚金币，我已经把小钱包埋到了一个无人知道的地方。现在的问题是，大钱包是埋起来比较安全呢？还是交给能够信任的人保管比较安全？”

商人在提出这个问题的时候，故意装出一副极其虔诚、极其认真的样子。

房子的主人一听，认定商人到现在还没有发现自己的钱包已经丢失了。于是，他不假思索地建议道：“这很好办，如果我是你的话，对什么人都不信任，我宁愿把两个钱包放到一起。”

“好极了，就按你说的做。”商人告别后，故意在埋金币的地方逗留了一会儿，才悄悄地离开。

商人猜得没错，偷金币的人正是房子的主人。等商人走后，房子的主人就立刻跑出来，将那个装满500枚金币的钱包又埋了回去。他想等商人再来藏另一包金币时把两包金币都据为己有。

结果商人连夜取走了自己丢失的金币。

聪明的商人利用小偷贪婪的心理，使自己丢失的金币失而复得。他的精明之处就在于他故意装做不知道丢了东西，骗对方说还要做同样的事情，就在这“装傻”、隐藏真正动机的行动中，对方才对收到的信息确信不疑，也才使得商人最终拿回了属于自己的东西。

隐藏动机，迷惑你的对手，这样你就能争取更多的主动权，这是一种艺术，是一种智慧，这需要培养和积累才能做到的。

为虚荣心设计谎言

如果你求人办事时对别人说谎，当然是不好的事，如果你直接

向对方挑明你的目的，更有可能碰一鼻子灰。尤其是当你面对的是充满心机并有高智商的人时，如果不精心设计，说点小谎你就可能不会成功。让我们看看哈伯博士的一段经典“谎言”。

已故的哈伯博士原来是芝加哥大学的校长，也是他那个时代最好的一位大学校长，他曾为学校筹募了数额庞大的基金。洛克菲勒捐款百万美元以支持芝加哥大学就是由他筹资的。

一次，哈伯博士需要100万美元来兴建一座新的建筑。他拿了一份芝加哥富翁的名单，研究可以向什么人筹募这笔捐款。哈伯博士选了其中两个人，他们都是千万富翁，而且是生意场上的死对头。

其中一位当时是芝加哥市区电车公司的总裁。哈伯博士选了一天的中午时分——因为这个时候，办公室的人员都已外出用餐了——悠闲地走入总裁办公室。因为哈伯博士知道如果通过正常方式向这位总裁发出请求并约定见面的时间，会使总裁有时间准备充分的理由来拒绝这个让他花钱的请求。而现在对方对于他的突然出现，大吃一惊。哈伯博士自我介绍说：“我叫哈伯，是芝加哥大学的校长。请原谅我自己闯了进来，外面办公室没有人，我只好自己走了进来。”做完简短的自我介绍后，哈伯博士继续说：“我曾多次想到你，以及你们的市区电车公司。你已经建立了一套很好的电车系统，赚了很多钱。但是，一想到你，我总是要想到，总有一天你就要进入那个不可知的世界。在你走后，你并未在这个世界上留下任何纪念物，因为其他人将接管你的金钱，而金钱一旦易手，很快就会被别人忘记它原来的主人是谁，每当想到这里，我都不禁会为你惋惜。”

“我常想到提供你一个让你的姓名永远被人记住的机会。我可以允许你在芝加哥大学兴建一所新的大楼，以你的名字命名。我本



来早就想给你这个机会，但是，学校董事会的一名董事却希望把这份额荣誉留给××先生(电车公司老板的敌人)。不过，我个人在私底下一向欣赏你，而且我现在还是支持你，如果你能允许我这样做，我去说服校董事会的反对人士，让他们也来支持你。”

“今天我并不是来要求你做出决定，只不过是我只好经过这里，想顺便进来坐一下，和你见见面，谈一谈。你可以考虑一下，如果你希望和我再谈谈这件事，麻烦你有空时拨个电话给我。再见，先生，我很高兴能有这个机会和你聊一聊。”

说完这些，他把自己的名片放到总裁的办公桌上并低头致意，然后离开了，不给这位电车公司的老板表示意见的机会。事实上，这位电车公司老板根本没有任何机会说话，都是哈伯先生在说话，这也是他事先计划好的。他进入对方的办公室只是为了埋下种子，他相信，这颗种子一会会发芽，且成长壮大。

果然，正如他所预想的那样，他刚回到办公室，电话铃就响了，是电车公司老板打来的电话。他要求和哈伯博士定个约会，具体谈谈这件事。第二天早上，两人在哈伯博士的办公室见了面，一个小时候后，一张100万美元的支票就交到哈伯博士的手上了。

为了清楚地展示哈伯先生说服别人的高明之处。我们不妨再来做这样的假设，他在和那家电车公司老板见面后，开头就实话实说：“芝加哥大学急需基金来建造大楼，我特地前来请求你的帮助。你已经赚了不少钱，应该对这个使你赚大钱的社会尽一份力量才对(也许，这种说法是正确的)。如果你愿意捐100万美元给我们，我们将把你的姓名刻在我们所要兴建的新大楼上。”如果真是这样，结果会如何呢？

显然，这不足以吸引这位电车公司老板的兴趣。这句话也许说得很对，但他可能不愿承认这一事实，那么，很大的可能都会遭到

拒绝。

哈伯博士的高明之处就在于：第一，利用合适的时间。午休时，办公室的文职人员都不在，省去了不必要的程序，而那位总裁的精神状态也处于放松阶段。第二，合理的理由。让这位成功的总裁名垂青史，准确地抓住了总裁的心理需求。第三，巧妙的方法。他以特殊的方式提出说词，而制造出机会。他使这位电车公司老板处于防守的地位(似乎是哈伯在给他帮忙，而不是有求于他)。他告诉这位老板说，他(哈伯博士)不敢肯定一定能说服董事会接受这位老板想使他的姓名出现在新大楼的欲望，因为，他在那位老板脑中灌输了这个念头：如果他不捐款的话，他的对手及竞争者可能就要获得这项荣誉了，由此激起了那位老板好胜的虚荣心，以至不捐款反而不痛快了。

每个人都有或多或少的虚荣心，用谎言来满足对方可以更容易达到你的目的。所以你应该记住：必要时得“诈一诈”，善意的谎言更能让人成功。

虚设一条底线

与人相处，真诚是最重要的。但在某些时候，谎言又有着它独特的作用。特别是在与对手交涉或谈判时，为了说服对方，可以虚设一些场景，让对方误会我们的底线，以求得真话难以取得的效果。

一次，我国某市与一家外国公司代表就建立化肥厂事宜进行接触，几次会议都很顺利，双方确定了利用港口优越条件的项目。后来，第二家外国公司也参加进来联合办化肥厂。在第一次三方谈判中，第二家外国公司的董事长出席，在听过中外双方已经进行的一些筹备工作介绍之后，他断然表示：“你们前面所做的一切工作都



是没有用的，要从头开始！”

听到这话，中方和先前一家外国公司的代表都感到很为难。因为，在此之前，双方已经做了大量细致的工作，花费了大量的人力、财力，如果按照这位高傲的董事长的建议从头开始的话，不仅前面的工作成果会付之东流，更重要的是会无谓地浪费更多的时间，甚至会使这个项目搁浅。人们沉默着……

中方一位地方政府代表打破了沉默，他说：“我代表地方政府声明：为了建立这个化肥厂，我们确定了一处接近港口、地理位置优越的土地作为厂址。也为了尊重我们的友谊，在其他许多合资企业向我们申请这块土地的使用权时，我们都拒绝了。如果按照董事长今天的提议，事情将要无限期地拖延下去，那我们只好马上把这块土地转给别人了。对不起，我还有别的重要的事，我宣布退出谈判，下午我等你们的消息。”说完，他拎起皮包就走出了谈判厅，躲到别的房间看报纸去了。半小时以后，中方一位代表跑来报告好消息：“董事长说了，快请你回去。他们强烈要求迅速征用港口的场地……”接下来，谈判进行得非常顺利。

由于谈判对手有一定声望，当面唱反调会让对方失了面子，不利于谈判，于是，中方代表用“谎言”描画出一幅竞争激烈、时不我待的情景，对方自然就不会再坚持己见，心甘情愿地做出了让步。

这位政府官员打破僵局，讲明事实，虚设底线，使高傲的外商有危机感，不得不做出让步。他敏锐地找到对方的底线，并且提高了自己的底线，然后用自己的行政权力来影响谈判，这位官员代表政府，本意是希望促成这场谈判，但在关键时刻他敢于站在客户的立场上果断离开谈判桌，可谓有勇有谋。“大不了我们不做了。”有了这样的心态就不会再有负担，而没有负担的谈判往往是效率最

高、结果最理想的谈判，在充分了解对方利益需求的基础上，来设置自己的底线，往往可以达到这一效果，最终使得谈判顺利进行。

巧妙运用虚张声势

与人交往不是说任何时候都老老实实的才好，办事要具体问题具体分析。如果你自己没有任何可供利用的资本，就只有采用无中生有的办法，但是，如果你并不是一无所

有，你就可以“以小充大”了。

换句话说，在求人时，可以把仅有的“资本”集中在一个点上，让对方只看到你强大的一面，从你这个侧面的强大，对你的整体实力产生错觉。

想办成某件事，而自身力量又不够的人，如果将这种方法运用得当，确实能够“瞒天过海”。

20世纪30年代，福松商会在日本神户地区开张，年少得志的松永左卫门担任商会经理。开张不久，神户最出名的西村豪华饭店的一个侍者给经理一封信，是一位叫松本三郎的先生让送来的，松永打开信，上面写道：“鄙人是横滨的煤炭商，承蒙福泽桃介(松永父亲老友，借了巨资给松永作商会的开办费)先生的部下秋原介绍，欣闻您在神户经营煤炭，请多关照。为表敬意，今晚鄙人在西村饭店聊备薄宴，恭候大驾，不胜荣幸。”



“玩得转”的人就是强者。



当晚，松永一踏进西村饭店，就受到了热情款待，松本三郎对他毕恭毕敬，使得松永不免有些飘飘然了。

酒宴进行中，松本三郎提出了自己的恳求：“我有个朋友在横滨地区有一家相当大的煤炭零售店，信誉很好。如果松永先生肯信任我，让我为您效劳，将贵商会的煤炭卖给这个朋友，他一定乐于接受。贵商会也会从中得到不少利益。我只收取一点佣金就行了。不知先生意下如何？”

松永听完之后，心里就慢慢盘算起来。没等他开口，松本三郎就把女招待叫来，从怀里掏出一大沓大面额钞票，随手抽出几张给女招待，请她帮忙买些神户的特产瓦形煎饼来。并当着松永的面，十分阔绰地抽出一张作为小费。

松永看那一大沓钞票，暗暗吃惊。心想：这位先生来头不小啊！

稍作思考，便对松本三郎说：“松本先生，我可以考虑接受你的请求。”经过简单的谈判后，松永便与松本三郎签下了合同。

丰盛的晚宴后，松永一离开，松本三郎便马上搭末班车回横滨去了，西村饭店那样高的消费，哪是松本三郎所能承受得起的？松本三郎的那一大沓钞票，其实只是他以横滨那不景气的煤炭店做抵押，临时向银行借来的；介绍信则是在了解了福泽、秋原与松永的关系后，借口向福松商会购买煤炭，请秋原写的。然后，松本三郎又利用豪华气派的西村饭店作舞台，成功地上演了一出财大气粗的“打肿脸充胖子”的好戏。从此以后，松本三郎就直接从福松商会得到煤炭，转手卖给别人，利润滚滚而来。

业务介绍信、饭店里设宴谈生意、给招待员小费，是日本商界中司空见惯的。松本三郎就是利用这些极为平常的小事，大方的出手显示自己拥有雄厚的实力。而年轻的松永，被松本三郎诚恳恭敬

的热情招待和慷慨大方所迷惑，果真把松本三郎当成气派的老板对待了，并与其签下了合同。聪明的松本三郎给松永提供的资料可谓有真有假、亦是亦非，他利用这些虚虚实实的手段而赢得了松永的信任，从而达到自己的目的。

在商业经营过程中，虚张声势经常能够迷惑对手的判断力，突破对手的心理防线，使他不自觉地相信你虚拟的事实，从而占据交易的先机，取得良好的经营效益。对于实力不强、规模较小的企业来说，虚张声势还有助于迅速发展自己的企业，做到以弱胜强。不过在应用的时候一定要掌握好分寸，切忌搬起石头砸了自己的脚，到时你丧失的不仅是商机，甚至会失去信誉。

以假乱真，迷惑对手

古代战场上，诸葛亮曾巧设空城计，利用司马懿的疑心，智退20万大军，出奇制胜。空城计之所以奏效，是因为它提供的信息虚实实，让人无从琢磨。这种方法在现代商场上也时有运用。

南方某省盛产红茶，这一年茶叶丰收了，茶农们踊跃地将茶叶卖给了茶叶收购处，这使得原本库存量就不小的茶叶进出口公司库存进一步增加，形成了积压，而积压最严重的就是红茶。这么多的茶叶让进出口公司的业务员很犯愁，如何设法销出去呢？

正在这时，有外商来询盘。

进出口公司觉得这是个好机会，一定要把握住。为此，他们做了周密的部署。在向外商递盘时，进出口公司将其他各种茶叶的价格按当时国际市场的行情逐一报出，唯独将红茶的价格报高了。

“其他茶叶的价格与国际市场行情相符，为什么红茶的价格要那么高呢？”外商看了报价，当即提出疑问。

进出口公司方的代表说：“因为今年红茶收购量低，库存量小，



加上前来求购的客户多，所以价格就只得上涨。中国有句古话叫僧多粥少，就是这个意思。”

外商对进出口公司所讲的半信半疑，谈判暂时中止了。

随后的几天，又有客户前来询盘。出口公司照旧以同样的理由、价格回复他们。

外商心里犯起了嘀咕：真的像他们所说的那样吗？若是真的需求量大而库存量小的话，还得赶快签订收购合同，否则价格还会提高。

虽说外商对红茶的报价心存疑问，想了解真实的情况，但也不可能因为红茶的价格略比往年高，就派人去实地考察。于是就通过间接的途径向其他客户查问，查问结果与自己获得的信息是一样的。

最终，外商与进出口公司就关于购销红茶一事签订了合同，唯恐迟了无货可供。

在这个例子中，进出口公司就是很好地利用了“空城计”的战术，故意传播虚假信息，说是“红茶库存量小，需求量大，价格上涨”，并对自己的信息做了周密的准备，使对方无法证实信息的真假，最终不但将茶叶销售一空，而且还卖了个好价钱。但如果一开始进出口公司的工作人员就暴露出红茶丰收的信息，那么外商一定会想方设法压低价格，使进出口公司遭受不必要的损失。

虚张声势，以假乱真，充分利用信息的不对称性和对方的心理，牵着对方的鼻子走，以实现自己的利益最大化。

自导自演双簧戏

有时候我们做事情时却发觉没有什么条件可凭借。遇到这种情况，“没有条件，创造条件也要上”，来个自导自演，以“谎言”让对手相信，并为你办事。这样的“谎言”，不但能帮你达成目标，还

可获得别人的尊敬。

张作霖本是“绿林匪首”，为了转为清政府的“正式干部”，他别出心裁攀附上了盛京将军曾祺，实现了自己的梦想。1900年，张作霖已成为东北帮派土匪中一股不小的势力。这一年清政府恢复了曾祺的职务，让他回奉天收拾残局。张作霖看到中俄战争已经结束，土匪的日子日益难过，就想洗手不干，转为“归顺朝廷”。张作霖若直接去投靠曾祺，是很危险的，弄不清曾祺的心思，搞不好会被一网打尽，落个身首异处。

恰好曾祺的姨太太要从关内返回奉天，此事被张作霖手下干将汤二虎探知，急忙报告。张作霖一拍大腿，说：“这真是天助我也！”

于是张作霖就吩咐汤二虎，如此如此行事。

汤二虎在新立屯设下埋伏，将曾祺的姨太太一行拦下，随后把他们押到新立屯的一个大院里。

曾祺的姨太太和贴身侍者被安置在一座大房子里，四周站满了持枪的土匪，这时，张作霖飞马来到大院。故意大声问汤二虎：“哪里弄来的马？”

汤二虎大声说：“这是弟兄们在御路上做的一笔买卖，听说是曾祺将军大人的家眷，刚押回来。”张作霖假装愤怒说：“混账东西！我早就跟你们说过，咱们在这里是保境安民，不要阻拦行人，今后如有为国效力的机会，我们还得求曾大人照应！你们今天却做出这样的蠢事，将来怎么向曾祺大人交代？你们今晚要好好款待他们，明天一早送他们回奉天。”

屋里的曾祺姨太太听得清清楚楚，当即传话要与张作霖面谈。

姨太太很感激地对张作霖说：“听罢你刚才的一番话，知你将来必有作为，只要你保证我平安回奉天，我一定向将军保荐你这一部分力量为奉天地方效劳。”



张作霖听后大喜。

次日清晨，张作霖侍候曾祺姨太太吃好早点，然后亲自带领弟兄们护送姨太太回奉天。

姨太太回到奉天后，即把途中遇险和张作霖愿为朝廷效力的事向曾祺将军讲了一遍。曾祺自然感谢张作霖，立即奏请朝廷，把张作霖的部众编为巡防营。张作霖从此正式告别了“胡匪”、“马贼”的生活，成为真正的清廷管带(营长)。

张作霖原本与曾祺是有点关系的，凭这些被招安容易，但弄个好官却很难。天不拂其愿，曾祺的姨太太路过，给了他一个献媚曾祺的机会。他与汤二虎演了一段双簧，顺利地达到了目的。就这样，张作霖利用“双簧戏”成功地由黑道转为白道。

当然，骗子也常常利用“双簧戏”来害人，当我们遇到别人忽如其来的“好意”时，应仔细综合分析种种迹象，弄清楚其中丝丝缕缕的联系，就能识破骗子的“双簧戏”，看清他的真面目了。

在合适的时候撒合适的谎

诚实固然是值得称道的美德，可却不易做到，对人对己都是一样。在必要时，也可以用善良的谎言去获取别人的信任。谎言有时是取得他人信任和获得成功的一种有效的方法。

英国人文主义者阿谢姆说：“在适当的地方说适当的谎言，比说伤害人的真话要好得多。”可见，说谎是人类生活中不可避免的，在很大程度上，它是一种生存计策。

原IBM中国销售渠道总经理吴士宏，就曾经用一句小小的“谎言”，为自己赢得了走向未来辉煌的机会，她的事迹表明，恰当时候撒谎比不说谎好得多。

多年以前，吴士宏还只是一个护士。1985年，她决定要到IBM

去应聘。当时，IBM的招聘地点在长城饭店，这是一个五星级的饭店——那个时候的五星级饭店就像西方小说里的盛装贵妇，辉煌而傲慢，不是一般人可以涉足的。吴士宏回忆说，在长城饭店门口，她足足徘徊了5分钟，呆呆地看着那些各种肤色的人从容地迈上台阶，一点也不生疏地走进门去，就这样简简单单地进入另一个世界。她之所以徘徊了5分钟不敢进去，就是因为她的内心深处无法丈量自己与这道门之间的距离。

经过一番思考，吴士宏鼓足了勇气，终于走进了当时世界上最大的信息产业公司IBM的北京办事处。她的确非常优秀，顺利地通过了两轮笔试和一轮口试后，进入了最后一轮——面试。

主考官没有提什么难的问题，只是随口问：“你会不会打字？”

吴士宏本来不会打字，但是本能告诉她，到了这个地步，如果因为达不到这点小要求而与这份工作失之交臂就太可惜了。吴士宏点点头，只说了一个字：“会！”“一分钟可以打多少个字？”“您的要求是多少？”“每分钟120个字。”

吴士宏不经意地环视了一下四周，考场里没有发现一台打字机，马上回答道：“没问题！”主考官说：“好，下次录取时再加试打字！”就这样，她顺利地通过了面试。

实际上，吴士宏从来没有摸过打字机。面试结束后，她就飞快地跑去找一个朋友借了170元钱买了一台打字机，没日没夜地练习了一个星期，双手疲乏的连吃饭都拿不住筷子，最终达到专业打字员的水平。

她被录取了，并且迅速脱颖而出，很快做了业务代表，她第一批成为本土的经理，她成为第一批赴美国本部进行战略研究的人，她是IBM华南地区第一个总经理。此后，吴士宏又登上了IBM(中国)公司总经理的宝座。



吴士宏的成就是有目共睹的，她的成就的取得与她的天资和努力不无关系，但关键时刻的那个小小的谎言，却帮助吴士宏成功地闯过了面试的最后一关，打开了通往日后成功之路的大门。倘若不是吴士宏“打肿脸来充胖子”，一口“咬定”能够达到公司的打字要求，可能也就没有那个日后叱咤商界的吴士宏了。试想，如果面试时吴士宏面对这个问题，诚实地回答了不会，那将会是一个怎样的结局呢？适当时候撒点“小谎”、“打肿脸来充胖子，踮起脚来做长子”也是为自己争取机会的一种方法。

但不要忘了，谎言的运用是有限度的，只能在适当的时候、适当的地方运用，又要有适当的手段，为人处世仍要以诚为本。如果不分场合，不分条件，一味地讲谎话，只会自食恶果。

借“谎言”走下台阶

生活中，面对有些情景，我们讲的实话对人、对己、对事都无益。既然真话会伤害别人，我们可制造一些“谎言”，它可以起润滑作用，可以使人际关系更融洽、更亲近。

一个人满嘴谎言肯定不是好事。但是，一个人要是连一句谎言也不会说，也不一定是好事。

郭峰是一个很无趣的人，孟欣很不喜欢和他在一起，所以当郭峰邀孟欣下班后去吃饭时，他就编了个谎话说：“今天有点事，实在没时间。”

孟欣拒绝郭峰的邀约，就是使用说谎的权宜之计，因为不管怎样，孟欣总不能说：“和你这种人喝酒实在是很无聊的事，所以我不去。”这样说是很伤感情的。

打发走了郭峰后，孟欣约业务科的老陈到公司附近的小馆子去喝一杯。孟欣与老陈喝得正起劲的时候，郭峰突然出现了：

“孟欣，你不是说今天没空吗？……”

很显然，这是一个极尴尬的场面。由于事出突然，孟欣一时也找不出话回答，只是心想要怎样才能消除这种尴尬。孟欣该怎么办呢？如果以实相告，那么同事间这个“梁子”算是结下了。这时要注意，谎话比真话更容易让人接受，但说谎一定要艺术一些。

既要避免跟对方针锋相对，又要达到自己的目的，有时候一个“善意的谎言”是非常有效的。

在这种情形下，最好就是大家都坐下来喝酒。而且对第三者出现的理由，一定也要有个交代。

“本来约我今晚谈生意的人，就在你离开后打电话来说临时有急事要取消约会。等我去找你时，你已经离开了。凑巧碰到老陈，所以我找他来这里喝一杯……”这样既给自己找了台阶下，也照顾了对方的感受，一个小小的谎言，起到了化干戈为玉帛的作用。

当然，在酒桌上好说话，容易圆谎。要是在其他场合中，谎言被识破该怎么办呢？用“装傻充愣”的办法也能顺利“过关”。

企划部的顾春请求王成为他修改一篇论文，顾春把文章复制到盘上交给了王成。两天后，顾春问王成改好没有。王成愣了，他完全忘了这事。如果直说，显然会伤害到顾春，王成答道：“实在对不起，我为这事烦着呢！我已经改好了，可电脑染上了病毒，文件全部给删除了，给我一天时间，我再做一份。”王成回去后赶紧修改，圆了这个谎言。

说谎有术，圆谎有招，与人交往时怀着善意的目的把谎话说得好听，让谎言给他人带来欢乐使人少受到伤害，是一种本事，也是一种美德。

我们会遇到一些意想不到的情况而陷入窘境，这时候，不撒个小谎还真不行。只要目的单纯，没有害人之心，谎言就是一架上得



去下得来的梯子。

韬光养晦，不露锋芒

人类社会的发展一直都处在一种竞争状态，为了继续生存，每一个人都有自己独特的生存本领，韬光养晦就是其中一种高明而有效的方法。所谓韬光，是隐藏自己的光芒；所谓养晦，是处在一个相对不显眼的位置，它和低调的意思基本相同。韬光养晦的一个基本要求是掩饰目标和隐藏动机。

行为者必须把自己的目标和动机隐藏起来，时间要足够长，忍的功夫要到家才行。当你成功地迷惑了敌人，你就是一个成功地掌握韬光养晦这种艺术的人。

民国骁将蔡锷将军，在与袁世凯的斗智中，把“韬光养晦，隐忍成事”这一谋略运用得十分娴熟。袁世凯窃取革命果实后，想拉蔡锷入伙，便以组阁为由，召其进京。蔡锷明知是调虎离山之计，却毅然离滇北上。面对袁的笼络，蔡锷装出自暴自弃的样子，整天饮酒狎妓，在八大胡同流连忘返。蔡锷整日沉迷于醇酒妇人，旷废公务，连好朋友都讥笑他是“假道学难过美人关”。袁氏亲信更是大进谗言，说尽他的坏话。尽管如此，袁仍不放心，每天都要派密探监视蔡锷的行踪。

不久，袁氏称帝，蔡锷内心作痛却不动声色，也腴然劝进，晓谕部下拥戴帝制。蔡锷还整天与袁氏帮凶六君子、五财神、八大金刚等人周旋，甚至帮助筹备登基大典。袁氏疑虑稍减，于是拿出巨款收买蔡锷。蔡暗中把钱存下以作日后举事经费，为了把这场戏演得更逼真，蔡锷不再给母亲问安、冷落结发妻子，而且表面上更是沉溺于酒色，还经常留宿名妓小凤仙之处，甚至为口角闹到法庭要与夫人离婚。这下子，袁世凯放心了，把密探全部撤掉了。对此，

蔡锷仍无什么反应，反而整日忙于广置田产、修造房屋、收集古玩，连公府召见也难得一见蔡将军的影子。妻子和母亲一气之下离京南下，蔡锷长舒一口气，他假戏真唱，招招式式功夫扎实，连袁世凯这个狡猾的老狐狸也没能识破他的苦肉计。

一天傍晚，蔡锷在小凤仙的住所举行宴会，遍请六君子、五财神等高朋好友，席间歌声笑语、丝竹齐鸣，加上猜拳行令、谑浪欢呼，一派花天酒地的景象。蔡将军大饮大嚼，兴致欲狂，终于酩酊大醉，呕吐狼藉，来宾们也都酒意十足，畅然散去。次日天未破晓，小凤仙推醒蔡锷说：“时间已经到了。”蔡将军霍然而起，悄然离去，赴天津，去日本，转道海上至云南。直至云南独立，其他各省继起响应，人们方才领会他的韬光养晦之计。

蔡锷将军纵情声色、购置田产、与妻子闹离婚等，都不过是故意掩饰自己的真实面目，麻痹老奸巨猾的袁世凯，为脱身反袁做掩护。对此，袁世凯毫无察觉，等蔡锷达到目的后，袁氏梦醒无奈。

蔡锷将军的伪装之术精妙之极，在袁世凯眼皮底下使出障眼法，来了个“大变活人”，彻底摆脱了袁世凯的监视。看来，忍得一时之气，方能为日后大有一番作为保存力量。

我们不得不深思韬晦的魅力。一个人如果能成功地应用韬光养晦来迷惑敌人，那么他离成功也就不远了。

但是要做到不动声色，看似容易，实则难极。一个人的本性是极难改变的，稍不留意，你内心的秘密便通过表情和动作流露出来了，就有可能被人看穿，以前的努力便付之东流了。

所以，把自己隐藏起来须做到滴水不漏，让人看不出破绽。这不是一朝一夕的工夫，需要过人的智慧、心胸、忍耐力和承受力，不过一旦“修炼”成功，一定会给你的人生增色不少。



放低姿态，以诈取诚

在人性的丛林里没有绝对的强与弱，只有相对的强与弱，懂得“遇强示弱，遇弱示强”，才能掌握主动，化不利为有利，化挑战为机遇。

一位计算机博士毕业后去找工作，他有个显赫的博士头衔，求职的标准当然很高。结果，他连连碰壁，根本没有人想录用他。想来想去，他决定换一种方式。他收起所有的学位证明，以一种“最低身份”去求职。

不久，他就被一家公司录用为程序输入员。尽管这个工作对他来说是大材小用了，但他仍然干得认真真，一点儿也不马虎。不久，老板发现他能看出程序中的错误，不是一般的程序输入员能够做到的。这时他才亮出了学士证书，老板吃了一惊，随后给他换了个与大学毕业生相称的工作。

过了一段时间，老板发现他时常提出一些有价值的建议，远比自己一般大学生要强。就在老板肯定他的才能时，他又亮出了硕士证书，老板见后又提升了他。再过了一段时间，老板觉得他还是与别人不一样，就对他“质询”，此时他才拿出了博士证书。这时老板对他的水平已有了全面的认识，便毫不犹豫地重用了他。

这位博士最后的职位，也就是他最初理想的目标。但如果他一味地强调用自己的高学历去找工作，那他的求职路也许要艰难很多。正是因为他肯“放低姿态”，才最终如愿以偿。

现实告诉我们，在适当的时候，可以用善意的谎言去掩盖真实（对你求职就业不利的地方）。当然，这里所说的“虚”和“实”都是相对而言的。为了谋得一份理想的职业，在推销自己的过程中，可以利用自身的优势去求职。在表现你的优势时，有不同的表现方式，善意的谎言就是表现方式之一。

一位中文硕士为了能在外贸部门谋得一个理想的职业，说自己已是外语系毕业的硕士生。当然，他的外语水平也的确不凡，过五关斩六将之后，他得到了这份工作。他是外语系毕业是虚，中文系毕业才是实，可他的外语水平远比中文水平高，又是实。如果他告诉主考人说自己是中文系毕业的实话，那么在众多的真正外语系毕业的求职者中，尽管他的水平出类拔萃，恐怕连第一关也过不了，为了让你的实力被人承认和欣赏，用“以诈取诚”这一手段也未尝不可。

我们所说的“以诈取诚”并不是要你去用谎言去达到不可告人的目的，而是要在对他人无害，对自己有益的原则下适当撒点“小谎”，适当变通。这样的“谎言”即使被别人识破，也不会太过计较。

正话反说更有效

人们的语言表达有着约定俗成的习惯性规则。在特定的情况下，如果能打破习惯的约束，并反其道而行之，为了更好地达到目的，说出话的意思和自己真实的意图恰恰相反，却反而更容易成功，这就是反语的魅力。所谓反语，是一种极端的拐弯抹角，是一种彻底的迂回的表达方法。

正话反说便是以彻底的委婉，欲擒故纵，取得合适的发话角度，达到比直言陈述更为有效的说服效果。

西汉时期，汉武帝的乳娘犯了过错，汉武帝便让她迁出宫外，以示惩戒。乳娘不愿迁出皇宫，就找大臣东方朔帮忙，希望他能帮助自己说几句好话。东方朔听完乳娘的诉说后，安慰她说：“你如果真不想走的话，就在别人将你带走的时候不断地回头注视汉武帝，千万不可说什么话。这样也许还有一线希望。”

这天，乳娘将要离开皇宫，但她执意要和汉武帝辞行。见到汉



武帝后，乳娘却什么也不说，只是满眼泪水，回头向汉武帝看了好几次。东方朔故意大声地说：“乳娘，你快走吧！皇上现在用不着你喂奶了，还担心什么呢？”汉武帝一听这句话，感到十分难过。想到自己是吃乳娘的奶水长大的，她又没犯什么大错，就立刻收回成命，赦免了乳娘的罪过。

在这个故事里，东方朔巧妙地利用反语，说汉武帝已长大了，不需要她喂奶了，正是借此说明汉武帝是吃着乳娘的奶长大的，武帝仅仅因为老人的一点小过错，就将其逐出皇宫，岂不成了忘恩负义之徒了吗？东方朔成功达到了规劝汉武帝的目的。

当我们遇到棘手的问题时，采用正话反说的方式，在虚顺实逆、明褒暗贬的语言怪招中，可能会收获正面说理难以出现的奇效。

现实生活也常常存在这样的情况。正面的语言交往已不能进行或难以奏效，也就只好先以反话制人，再找机会平反。

反语的应用不在于多，而在于精，只要能让对方听懂你的意思就可以了。反语规劝还有一个要求，即反语必须或幽默风趣，或正义凛然，使别人不迁怒于你，心甘情愿地接受你的规劝。如果你态度生硬粗暴，只会引起对方的愤怒。把握分寸，学会用反语去说服人，才能免于被动，使你更容易达到目的。

制造戏剧性，增强吸引力

千篇一律的东西容易让人感到乏味。人与人打交道也是这样，普通的人总是容易被忽视。不妨用些小技巧，制造一些戏剧性的效果，以引起别人的注意。

公元前140年，汉武帝刘彻登基做了皇帝，征召全国各地贤良人士。汉武帝虽然用了东方朔，但只让他做了个小官，平日很难见

到皇帝，更不用说得到皇帝的重用了，而且每天领取的钱米只够一日三餐。东方朔思来想去，决定从给皇上喂御马的“粥马温”入手。一日，他借机向那班侏儒恐吓道：“你们死在眼前了，还不知道吗？”侏儒们惊问为什么。东方朔又说道：“我听说朝廷召入你们这些侏儒，名为侍奉天子，实际上是设法除掉你们。因为你们既不能当官，又不能种田，也不能当兵打仗，对国家毫无用处，还要消耗粮食和衣物，还不如处死了好，可以省得许多费用。主要是怕杀你们没有借口，所以骗你们进来，暗地里行刑。”侏儒们听了这话，个个吓得要死。东方朔又假装劝他们说道：“你们按我的计策去做可以免去一死。”侏儒们忙问有何妙计，东方朔说道：“你们必须等到皇帝出来时，叩头请罪，如果天子问你们何事请罪，可推到我东方朔身上，包管无事。”侏儒们信以为真，随后天天到宫门外等候，好容易等到皇帝出来，便一齐到车驾前，跪伏叩头、泣请死罪。武帝莫明其妙，惊问是何原因？

众侏儒齐声说道：“东方朔传言，臣等将尽受天诛，故来请死。”武帝道：“朕并无此意，你们先退下，待朕问明东方朔便知道了。”

众侏儒拜谢而去，武帝即命人召见东方朔。东方朔正愁没有机会见到武帝，因此特设此计，既听到召令，立即欣然赶来。武帝忙问道：“你敢造谣惑众，难道目无王法么？”东方朔跪下答道：“臣东方朔生固欲言，死亦欲言。侏儒身长只有三尺多，每次领一份食物及钱二百四十文。臣东方朔身长九尺多，也是只得同样食物一份及钱二百四十文，侏儒吃不完用不完，臣东方朔饿得要死。臣以为陛下求才，可用即用，不可用应该放我归家，省得在城里吃不饱穿不暖的，反正难免一死！”武帝听了，不禁大笑，随后任命他为待诏金马门，这样离皇帝就更近了。

东方朔就是这样另辟蹊径，不按常规出牌，可谓是效果显著。我



们不妨效仿一下这位“东方智圣”，换一种思维方式，不随波逐流，能够多运用智慧、幽默等制造出一些特别的效果来，定会为你的人际交往增色不少。不过在应用的时候，也要注意切不可弄巧成拙。

以情动人，以情制胜

人是感情动物，亲情、友情、爱情都是人世间最美好、最宝贵的财富。无论你有多高的地位、多大权力，其实你心底最渴望的还是一个“情”字。

清朝道光皇帝共有9个儿子，前边3个都死了，第四个皇子便是奕訢，若论长幼，应立四皇子奕訢为太子，可六皇子奕訢无论是口才、文才、武功都比奕訢强。因此道光一直拿不定主意，多次对四皇子和六皇子掂量考验。

道光三十年春，道光打算选个风和日丽的日子带领6个皇子去南苑打猎，意在考验皇子们的文才武略和应变能力，以便确立皇储。

皇上要选太子，这已是公开的秘密了。因此6个皇子各做准备，都想取得父皇的欢心，以便将来继承皇位，尤其是四皇子奕訢和六皇子奕訢，更是争夺的对手。四皇子虽然排行老四，却也算是长子，六皇子文韬武略都胜人一筹。两个人暗暗较劲儿，都想得到父皇的青睐，击败对方，登上皇位。

四皇子奕訢的老师名叫杜受田，此人足智多谋，他在四皇子身上下的工夫很大，希望四皇子能登上皇位。杜受田也掂量过，奕訢与其他皇子比较起来，除了排行第四占了个有利的位置之外，其他方面都平常，甚至略逊一筹，如若稍一让步，这皇位定然会被六皇子夺去，为此他急得直转。

有一天，杜受田在读史书时，看到有关三国曹丕与曹植争储的故事，忽然眼睛一亮，想出了一条出奇制胜的妙招。

次日，道光带领6个皇子来到南苑，传旨开始围猎。诸位皇子各显身手，直追得那些飞禽走兽乱蹦乱飞、东奔西跑。六皇子奕訢几乎箭无虚发，满载而归。而四皇子奕訢却是两手空空，一无所获。道光帝不由龙颜大怒。奕訢因有老师提前安排，不慌不忙地奏道：“儿臣以为，目前春回大地，万物萌生，禽兽正是繁衍之期。儿臣不忍杀生害命，恐违上天好生之德，是以空手而回。望父皇恕罪。”奕訢说得头头是道，道光频频点头。

道光心想：这倒是我没有想到的，他却想到了，倘若让他继位，必能以仁慈治天下。不禁转怒为喜，当下夸奖了四皇子的仁慈之心。不善骑射的四皇子却能在这场骑射较量中初战告捷。

又过了几年，道光帝忧虑成疾，自知不久人世，急唤诸皇子到御榻前。消息传开，四皇子和他的老师杜受田都知道这是最关键的一次较量了，能否登基在此一举，必须做好充分准备，但两人对坐半日却苦无一策。安德海献上一计说：“万岁爷病重，到御榻前之后什么不用说，只说愿父皇早日康复就行，剩下的就是流泪，却不要哭出声来。”二人一听大喜。

次日，皇子都被招至龙床前。道光提出了一些安邦治国的题目让诸皇子回答，六皇子答得头头是道，道光甚为满意，却发现四皇子一言不发。道光一问，四皇子头一扭，泪如雨下说：“父皇病重，龙体欠安，儿臣日夜祈祷，唯愿父皇早日康复，此乃国家之幸，万民之福。此时儿臣方寸已乱，无法思及这些。倘父皇遇有不测，儿臣情愿伴驾而行，以永侍身旁。”说完泪水涟涟，越擦越多。

道光听了心中深受感动，心想此真孝子仁君，于是决心立四子奕訢为太子，这就是20岁登基的咸丰皇帝。

安德海的计策真可谓足够高明，咸丰在弥留之际，虽然关心国家大事，但他更需要亲情。而四皇子的表现恰好触动了皇上心底埋



藏已久的人世间最纯的真情——骨肉之情，在最关键的时候，再一次得到了青睐，如愿登上了皇位。

感人心者，莫先乎情。故事中的四皇子论文韬武略都比不上六皇子，可他在“情”字上大做文章，以此得到了皇上的厚爱，最终登上了皇位。无须慷慨陈词，无须华丽辞藻，只要语言朴实，感情真挚，往往能起到千军万马、雄才大略所起不到的作用。

明哲保身，远离是非

所谓金蝉脱壳，是指一方在陷入窘境的时候，如何制造假象迷惑对手，使自己得以安全撤退的语言技巧。

三十六计中有一计名为“金蝉脱壳”，说的是寒蝉在蜕变时，身体脱离皮壳飞跑，空留下一个蝉蜕在枝头摇曳，比喻在危难关头，略施计谋，瞒过对方，保护自己。其实，我们在日常生活中也可以用这种方法，来处理一些情况，达到转危为安的效果。

著名的科学家爱因斯坦经常应邀到各大学演讲。

爱因斯坦的司机是个爱学习的人，他对爱因斯坦说：“博士，我听过你的课大约有20次了，那些内容我都可以背得滚瓜烂熟。我敢说，这课我也能上呢！”

“那么，我给你个机会，”爱因斯坦说，“我们现在要去的学校，那里的人都不认识我。到了学校，我就戴上你的帽子充当司机，你就可以自称爱因斯坦去讲课了。”

司机果然准确流利地讲完了课，赢得了台下一阵阵的掌声。

然而当他准备离去时，一位教授模样的人走来，向他请教一个复杂的问题。眼看要露馅了，司机忽然灵机一动，说：“这个问题太简单了。我的司机就可以为您解释。”假爱因斯坦抽身而退了，那位教授则会在假司机那里得到满意的答案。

这种圆满的结局从何而来？它来自于司机的智慧。

因为聪明的司机在大事不妙时，使用了金蝉脱壳法，自己安然撤退，而将火力引向了和自己已无关联的“壳”——爱因斯坦。

明朝有一位王守仁，后人称之为“阳明先生”。王守仁因得罪宦官刘瑾被贬为贵州龙场驿丞。龙场驿离京师有万里路，是荒凉不堪、人少山多的地方。王守仁奉诏，不敢不往，便匆匆起程。行到浙江钱塘江附近，他的仆人赶来向他告密，说刘瑾已派人追来，要在半路劫杀他，叫他多加防卫。

王守仁却说：“不必多虑，我料刘瑾不会这样做。”他嘴里虽这么说，心里早有了打算。第二天，那仆人早起，发现王守仁失踪了。仆人在枕边捡到一张纸，上面写着：“百年臣子悲何极，夜夜江涛泣子胥。”这分明是首绝命诗，仆人连忙追到江边，只见江水上浮着冠履，命人捞起一看，果然是王守仁的东西，不禁放声大哭。因此远近的人都传说王守仁已死。受命刺杀王守仁的卫兵，听见这个消息，又检验过王守仁遗留下的东西，便回去复命了。

可见，“金蝉脱壳”用到关键的地方可以起到“起死回生”的作用，为自己赢得时间和机会，从而掌握主动权。

难得糊涂，把握主动

郑板桥说“难得糊涂”，这里所说的糊涂不是真正的糊涂，而是一种科学、智慧、高明的为人处世之道。一律糊涂，不可取；每事糊涂，行不通。该糊涂就糊涂，不能糊涂也糊涂，但是不该糊涂的时候就一定得坚持，这才是糊涂的本质。然而到底该怎样拿捏这些分寸，着实体现了一个人处事能力的高低。

邓小平先生是一位“难得糊涂”的楷模，他在与撒切尔夫人就香港回归问题谈判时，什么都可以让步，什么都可以“糊涂”，唯



有进驻中国军队、悬挂中国国旗、应用中国法律这三条不可动摇，一点也不能含糊，最终香港顺利回归。龙永图先生代表中国参加中国加入WTO谈判15年，他的经验之谈是运用“双赢”原则。龙永图接受采访时曾经说过“谈判的技巧就是让步的技巧”，可谓是人木三分。很多问题在表面上看起来都是中国“犯糊涂”、“吃亏了”，然而最终的结果却是中国成功入世了，赢得了最大的利益。

美国的服装商德鲁比克兄弟二人开了一家服装店，他们的服务十分热情。每天，哥哥都站在服装店的门口向行人推销。不过，这兄弟二人都有些“聋”，经常听错话。常常是哥哥热情地把顾客拉到店中，反复介绍某件衣服是怎样物美价廉，穿上后又是如何得体 and 漂亮。就这样，经过一番劝说之后，顾客总会动心地问：“这衣服多少钱？”

这个时候，“耳聋”的大德鲁比克先生就会把手放在耳朵上问道：“你说什么？”顾客又高声问一遍：“这衣服多少钱？”

“噢，你问多少钱呀，等我问一下老板。十分抱歉，我的耳朵不好。”他随即转过身去向那边的弟弟大声喊道：“喂，这套全毛的衣服卖多少钱？”

此时，小德鲁比克站起身来，看了顾客一眼，又看了看服装，然后说：“那套嘛，72美元。”“多少？”“72美元。”小德鲁比克高喊道。但是，大德鲁比克回过身来，故意装做没听清，微笑着向顾客说：“先生，42美元一套。”

顾客一听，就赶紧掏钱买下这套便宜的衣服，然后溜之大吉。

事实上，他们两兄弟的耳朵一点儿也不聋，而是借“聋”给想占小便宜的人造成一种错觉，来促销他们服装。而且兄弟俩采用这种方法经营得非常成功，赚了不少钱。

由此看来，适当的时候糊涂一下也不失为一种聪明。