

客户提问：

丹阳老师，您上次给我们看了一篇文章《别人对你使诈怎么办？学会这六招，立刻打得他原形毕露》，教给我们如何测谎。我看了，写的还行！

之后我又跟您说，您写的都是古代的例子，不利于我这种笨人古为今用，能不能来点现代案例！您又给我举了六个现代案例！

例子是还不错，也都是发生的真实事件！但是我感觉这些例子测谎成本太大！如果测谎一次，需要耗费这么大的精力，需要耗费那么多的财力，那真是得不偿失了！

请教一些低成本的测谎方法！鬼谷子里有吗？！

丹阳解局：

您好！鬼谷子里啥都有，只不过咱们没学到家。我也是边学边用！今天再提出六招，供您参考！

一，延伸法

这一招测谎术的原理来自于《捭阖》篇。

原文：审定有无与其实虚，随其嗜欲以见其志意，微排其所言，而捭反之，以求其实。

刘定亚老师在为此句作注时曾言：审定虚实者，盖先顺其意，以网驱之，随而化牧。

面对谎言，我们要做的不是立刻拆穿，而是先行默认，之后再巧妙延伸说谎者的说辞，以观其动静。

你需要做的就是详细延伸对方先前陈述的“事实”。如果对方没有纠正你的说辞中设下的陷阱，就表示他可能说谎。

譬如，你的同事大刚觉得身体不适，要求提早请假回家，由你代班。等他跟你说完，你就可以说：“喔，好啊，如果你发烧，头疼得厉害，那就回去吧。这有我你就放心！”大刚从来没有说明他有哪些症状，而你只不过延伸她的说辞而已。从来都很严谨的大刚，如果你说完这样的话，大刚竟然没有纠正你的说辞，那么大刚说谎的嫌疑就很大了，他只是迫不及待的想达到回家的目的，所以没有留意你延伸他的说辞而设下的小陷阱。

举一反三，这种方法在很多场合都可以使用。

比如你与朋友合伙做生意，开服装店。他负责装修，你负责进货。

回来一看，他跟你报价虚高！

你怀疑朋友在装修店面的费用上报花账，你可以说：“现在砌墙起码是一平米 150 元；防水防潮，起码是一平米 75 元，咱们用的是环保德高 K11 防水浆料！铺拼花大理石，最少也得一平米 100 元，贴地脚线，一米也得 20，墙体扇灰，也不下于 25 块钱一平米吧！你整个布局才花了九万，真不算贵！”

你在报价的时候，已经把费用延伸到了每一项具体工作，且故意把每项的价格提高了百分之四十。

如果对方含糊其辞，呵呵了事，代表对方一定中饱私囊。

如果对方这样回答：“哦，墙体扇灰、防水防潮没有那么贵！铺拼大理石要贵一些！我这有单据和发票。你要是不放心，可以顺着这条街问问，看看他们装修时的材料和花费！”那基本可以确定，对方没有截流多少。

## 二，迂回法

原理出自鬼谷子《转圆法猛兽》。

原文：圆者，所以合语；方者，所以错事。转化者，所以观计谋；接物者，所以观进退之意。

刘定亚老师在此下注曰：行事有权。盖制略经营，方者不达，乃以圆略。圆略者，以迂为直，以拙为巧，以退为进，以虚为实。

如果有人因为某件事情牵涉到另一个人，怕得罪人而不愿意透露实情时，要想获得真相，你必须巧妙的转圆、迂回。

譬如，张总得知职员 A 把订单搞砸了，而其好友职员 B 是知情者。

如果张总问，“A 哪里出了差错？为什么把客户惹毛了？”

恐怕将一无所获。因为 B 没有理由干一件既得罪朋友，又没有好处的事情。

但是，把问题转个弯，制造一个诱饵，就可以让 B 松口。

假如张总对 B 说：“如果由你来处理这个订单，你的方法会有什么不同？以后处理这类单子，有什么诀窍和戒惧值得注意？！我想听听你的高见！”

这个巧妙的转弯，就会使他打开他的话匣子。为了证明自己的能力，他会边比较 A 的做法，边说自己将如何如何操作。而张总实际上留意的只是，那个 A 出了什么差错。

把问题转弯的时候，我们要力求转到正面积极的方向，让对方觉得，回答你的问题是在做一件非常有价值的事。如果你用一种简单粗暴的方式来问，对方可能死也不肯透露半句。

### 三，馈私法

原理出自鬼谷子《谋》篇：计谋之用，公不如私，私不如结，结而无隙者也。

刘定亚引陶注曰：道藏本言‘公者扬于王庭，名为聚讼，莫执其咎，其事难成，私者不出门庭，慎密无失，其功可立，故公不如私，虽复潜谋，不如与彼要结，二人同心，物莫之间，欲求其隙，其可得乎’。盖言遇事决烦，观变沉机，相风使帆，与凡桃俗李

合从定势，语公义不如述私情也！

有时候，人们拒绝吐露真相，是因为他们居于强势地位，而且他们反感所谓的假大空，对于公理、公义、公德也不屑一顾。在这种情况下，追根究底通常都是不恰当的，也劳而无功。

因此，你可以试着把交谈的内容引入到私人领域。

人们在面对私人领域的时候，反应往往是最真实的，因为用不着玩那么多虚的。你如果一天到晚打着一个“公”字，凡事冠冕堂皇，对方也只能虚与委蛇！

譬如，你试图与买家做成买卖，但是买主不想购买。又没有说出一个令你信服的理由。你问买主为什么，他可能会不冷不热的回答不为什么。

这时候你如果毫不识趣的继续跟人家谈什么品牌战略、售后服务、产品优势，跟背书一样的说：一二三四五。人家可能扭头就走了。或者有素质的人，也会给你一个相对来说十分上得了台面的理由，但绝不是真话！

你可以这样说：“亲爱的顾客，我就是靠这点小买卖养家糊口呢！

很明显，我们的产品还算拿得出手，而你也是个通情达理的人。你是否可以告诉我，我哪里冒犯了你？我可以郑重的跟你道歉，并提供你需要的东西！”

买主冷不防地听了这番话之后，一定会说：“喔，你误会了，你没有冒犯我，只不过是……”

一旦进入到私人的领地，并且使用“冒犯”一词，那么买主为了力促双方的和谐，证明你并未冒犯他，唯一的方法就是说出不愿意购买你的产品的真正理由。

#### 四，置换法

这个原理出自鬼谷子《反应》篇。原文：欲开情者，象而比之，以牧其辞，同声相呼，实理同归。或因此，或因彼，或以事上，或以牧下。此听真伪，知同异，得其情诈也。

张桂芳老师在此句下注曰：同声相呼，实理同归。盖以同理心说人，彼我易位，和唱相随，如观掌纹，必可察其隐。

一名悍匪在家中可能对自己不光彩的事迹讳莫如深，一旦到了牢狱之中，就可能大谈特谈自己的“英勇历史”。

一个小偷可能在普通人面前自惭形秽，若把他置于一群小偷当中，他则可能乐此不疲的谈论溜门撬锁的技术。

一个色鬼可能在正人君子面前扭捏腼腆，一旦置身于一群同样沉迷酒色财气的哥们当中，就会肆无忌惮的说起自己是如何跟女孩调情、床戏。

之所以出现这种现象，无他，无非是情境变了。在后者的情境当中，他能看到更多的人怀有“同理心”，因此会获得更多的“同类感”。

物以类聚，人以群分。就是再孤僻的人，如果遇到同类，话语也会增多。

因此，你只要向对方发出这样的心理暗示：瞧，我跟你其实没什么不一样，甚至有过之而无不及！

那么对方就会放松警惕，从而暴露本来面目。

举个例子，假设你的儿子遭遇校园霸凌，但他不想谈被欺负的事，因为这很不光彩。

你可以这样引导他：“如果你不想谈这件事，那也没关系。（这是很关键的一句开场白，它可以使对方解除心理负担，即使他不愿意谈，也不会遭到责备。）我在你这个年纪的时候，也碰到过同样的事情。而且，在我学会该怎样应付那些欺负我的人之后，他就再也没来烦我了。”

接着孩子肯定要问你是怎样对付那些“恶霸”的，而且他还会很自然地说出他是怎么怎么被欺负的。

再举个例子。譬如你猜测不懂事的实习生把存有重要资料的优盘弄丢了。

你可以这样引导他：“小伙子，如果你把优盘弄丢了，那不要紧。我告诉你一个秘密。我记得我刚开始在这里实习时，有一次我本来要影印几份午餐的菜单，结果却把机密备忘录拿去拷贝。差点泄露公司的核心机密！”（更新微信：dedao2006）

想获得真相，就要让对方信任你。最好的方法就是先分享你的秘密，上面就是一个最好的例子。如果没有，你可以假意制造一个跟对方分量等同的秘密，再分享给他。这个方法能够立刻让对方感到安心自在。先分享你的秘密，代表你信任对方，而对方也觉

得有义务分享他曾经做过、令他感到不安的事情。

王若芬（化名）十六岁时曾经遭遇过歹徒阿斌的侵害，这个阿斌是个惯犯。只可惜警方一直没有抓到惩罚他的证据。原因是没有几个女生乐意豁出名节去指证他，也没有几个女生乐意回忆那些被侵害的细节，从而找出蛛丝马迹。王若芬当然也一样，她迈不出这一步。

于是警方找来心理咨询师王祯。王祯在为王若芬心理疏导时，进行了人格置换，她扮演了一个两次受到同一名暴徒侵害的可怜女子。这就给了王若芬两个强烈的心理暗示：其一，这个女人比我能可怜，可以交心；其二，如果不及时配合警方加以破案，自己有可能受到二次伤害。

权衡利弊之后，王若芬决定配合警方。

还有一个案例值得一提。辅警小李在坐高铁回乡探亲时，看到一个瘦高个，跟所里公布的在逃犯很像。

于是他假意跟瘦高个以及瘦高个周围的几个朋友寒暄，假装聊得很高兴，还要在列车中部请几位吃饭。

大家不好推辞，于是一并就餐。五个人，一共喝了 30 瓶唐啤十二度。小李见大家微有醉意，诈言：“我跟你说，都别惹我！听见没？耍横卖倔在我这不好使！知道我为啥出来不？在家乡把我邻居废了！对方生死未卜，我出来躲事.....”

瘦高个果然按捺不住，骂道：“少他妈装犊子！你不是才废了一个吗？我捅了四个！”

最终，瘦高个在下车的前一站被乘警抓获。

## 五，钓情法

这个原理出自鬼谷子《反应》篇。原文：以无形求有声，其钓语合事，得人实也。

李光洁老师句下注曰：凡用反应，必待其时，喜怒惊恐哀皆为其衅。情欲不出其变，乃以五辞以动之，事无不成！

李光洁老师这番话应该如何理解呢，他的意思是说我们使用反应之术，必须等到对方情绪波动较大之刻，才能够寻隙而动。这样能够确保一击必中！有人也许会问，如果对方没有绪波动又当如何？

那我们就要使用五种言辞，对其加以刺激，这五种言辞分别是：耿介之言、颂德之言、离间之言、意气之言以及利害之言。（这几种辞令能叫人或悲、或喜、或怒、或怨、或哀，故又称辞中五毒）

下面列举几个具体的辞令：

“我不希望你错过这个.....”

“太遗憾了，我本来想给你一个机会，可是.....”

“小张跟领导说了不该说的话，包括你请假泡妞的事.....”

“有件事，我要问问你的意见。”

“我知道你想要我问你这个.....”

“我希望这不会冒犯你，但是.....”

“我希望这个消息不会让你心烦。”

“有件事，你或许可以帮帮我的忙。”

“你大概是唯一知道这个答案的人。”

“你是一个聪明人，让我问你一个问题。”

“你一直打断我的话，让你显得很愚昧。”

“你记忆力好吗？太棒了，那你就不会忘了.....”

“我刚才的话才说了一半，如果打断了你，很抱歉。”

“如果事实和你的意见互相抵触，我很抱歉。但是，我想知道.....”

“我想我可以帮你，但是有个条件.....”

跟人聊天时，加入这些辞令，更容易将话题引到我们这边，也更容易让对方的情绪产生波动，从而暴露真实的细节。

## 六，捏造法

原理出自于鬼谷子《转圆法猛兽》。原文：“神道混沌为一，以变论万类，说意无穷。”

李宁飞题下注曰：执一而养产万类，有之所始，以无为本。将欲全有，必反於无也。此言‘无’可以制‘有’也。

《FBI 测谎术》的作者鄢陵飞指出，要想捕捉谎言背后的真相，还可以加入一个“事实”，并要求对方针对此“事实”发表意见。

这个“事实”是你编造出来的，但是你编造的事实应该合情合理，可以融入到对方的谎言之中。

**捏造“事实”引导真相的时候，应该注意四个准则：**

**一，这个“事实”必须是虚构的。**

二，你的说辞听起来必须合情合理。

三，你捏造的事实不能跟对方的话语相违背，以免产生龃龉。

四，你的说辞必须能够对他造成直接的影响，因此，他从你口中听到的“事实”，必须是第一手信息。

下面我们举一个案例。孙晓丽参加一个公司年会，一位男士过来和她搭讪，宣称他刚结束一趟巴黎之旅。凭晓丽的感觉，觉得他的话像在撒谎。这时候，晓丽可以跟这位男士说：“我的一个叔叔曾在瓦勒德瓦兹省任职，现调到了伯韦机场（BVA Beauvais）。他说，每一个进入巴黎的旅客，都要进行六项体检，麻烦死了。”一旦他附和晓丽的说辞，以支持自己确实去过法国的“事实”，晓丽就知道他的巴黎之旅是假的。如果他确实去了法国，他就会说，他不知道你叔叔说的这么回事，他并没有要求被体检。或者说，我不是从伯韦机场降落的，是奥利机场（ORY Orly），那儿可能没那么麻烦！