

右脸比左脸会撒谎？
女人比男人会撒谎？
嘴巴比眼睛会撒谎？
记忆比事实会撒谎？
什么不会撒谎？

嘘を見破る

質問力

别对我撒谎

反对尋問の手法に学ぶ

【日】 莊司雅彦 (Masahiko Shoji) 〇著

张凌虚〇译



中国人民大学出版社
China Renmin University Press



别对我撒谎

【日】 莊司雅彦 (Masahiko Shoji) ○著

张凌虚○译

图书在版编目 (CIP) 数据

别对我撒谎 / (日) 莊司雅彦著; 张凌虚译.

北京: 中国人民大学出版社, 2010

ISBN 978-7-300-11678-5

I. ①别…

II. ①莊…②张…

III. ①谎言 - 鉴别 - 通俗读物

IV. ①C913.8 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 021888 号

别对我撒谎

[日] 莊司雅彦 著

张凌虚 译

Bie Dui Wo Sahuang

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010 - 62511242 (总编室)

010 - 62511398 (质管部)

010 - 82501766 (邮购部)

010 - 62514148 (门市部)

010 - 62515195 (发行公司)

010 - 62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京山润国际印务有限公司

规 格 140 mm × 210 mm 32 开本

版 次 2010 年 2 月第 1 版

印 张 4.25 插页 1

印 次 2010 年 2 月第 1 次印刷

字 数 73 000

定 价 18.00 元

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换



湛庐文化·出品

Cheers Publishing

编辑 手记

请看左脸！

你看过电影《猫鼠游戏》(Catch Me If You Can)吗？莱昂纳多·迪卡普里奥饰演的弗兰克让FBI伤透了脑筋。他一会儿是飞行员、一会儿是医生、一会儿又变身成了律师，他行骗的足迹遍布全美，骗取了几百万美金。这是根据真人真事改编的电影，故事发生在20世纪60年代，那时候，几百万美元可是惊人的数字。弗兰克真是走运，如果他生活在今天，一定会哀叹生不逢时了，因为这本书让说谎者无处遁形。

不要太担心，这本书会告诉你，人们的很多谎言是无意而为的，还有一些谎言是善意的，对于这种谎言，要么你根本识不破，要么你就不应该去识破。最需要你洞若观火的是恶意的谎言。

你可能会说，识破谎言可不容易，有些人撒

谎连眼皮都不眨。这正是本书要告诉我们的，其实，人们比想象中的更不擅长说谎：肢体会露出破绽，言辞也会出现矛盾，甚至连自以为控制得很好的面部表情，也会在不经意间出卖说谎者。

你注意过吗？如果你想要编个谎言，你的左脸和右脸表情一致吗？你的眼睛有没有左看右看，游移不定？瞳孔放大了吗？还是缩小了？你有没有握紧拳头？有没有在抖脚？……除了动作，你还要保持高度警惕，确定自己的谎是不是说圆了，语速是不是快了？语气有没有变得单调？另外，你还得提防自己紧绷的神经别崩溃，别不打自招，那些故弄玄虚的提问应该不会击垮你吧？……

可见说谎不容易，识破谎言也不难。看了此书，善良的人们从此擦亮双眼，有意为恶的骗子心存忌惮，收身敛行，作者定会深感欣慰，默念：善哉，善哉！



湛庐文化·出品

Cheers Publishing

一切为了您的阅读价值

常常阅读我们图书的读者一定都记忆犹新，2008年前出版的图书中，都放置了一篇题为“一切为了您的阅读体验”的文章，文中所谈，如今都得到了读者的广泛认同，也得到了出版业内同行的追随。

在我们2008年以后的新书以及重印书中，读者会看到这篇“一切为了您的阅读价值”；而对于我们图书的新读者，我们特别在整本书的最后几页，放置了“一切为了您的阅读体验”的精编版。今后，我们将在每年推出崭新的针对读者阅读生活的不同设计和思考。

★ 您知道自己为阅读付出的最大成本是什么吗？

★ 您是否常常在阅读过一本书籍后，才发现不是自己要看的那一本？

★ 您是否常常发现书架上很多书籍都是一时冲动买下，直到现在一字未读？

★ 您是否常常感慨书籍的价格太贵，两百多页的书，值三十多元钱吗？

✎ 阅读的最大成本

读者在选购图书的时候，往往把成本支出的焦点放在书价上，其实不然。**时间才是读者付出的最大阅读成本。**

阅读的时间成本=选择图书所花费的时间+阅读图书所花费的时间+误读图书所浪费的时间

✎ 选择合适的图书类别

目前市场上的**图书来源**可以分为**两大类，五小类**：

1. 引进图书：引进图书来源于国外的出版公司，多为从其他语种翻译成中文而出版，反映国际发展现状，但与中国的实际结合较弱，这其中包括三小类：

a) 教科书：这类书理论性较强，体系完整，但多为学科的基础知识，适合初入门的、需要系统了解一门学问的读者。



b) 专业书：这类书理论性、专业性均较强，需要读者拥有比较深厚的专业背景，阅读的目的是加深对一门学的理解和认识。



c) 大众书：这类书理论性、专业性均不强，但普及性较强，贴近现实，实用可操作，适合一门学问的普通爱好者或实际操作者。

2. 本土图书：本土图书来源于中国的作者，反映中国的发展现状，与中国的实际结合较强，但国际视野和领先性与引进版相比较弱，这其中包括两小类，可通过封面的作者署名来辨别：



a) “著”作：这类图书大多为作者亲笔写就，请读者认真阅读“作者简介”，并上网查询、验证其真实程度，一旦发现优秀的适合自己的作者，可以在今后的阅读生活中，多加留意。系统地了解几位优秀作者的作品，是非常有益的。

b) “编著”图书：这类图书汇编了大量图书中的内容，拼凑的痕迹较明显，建议读者仔细分辨，谨慎购买。

老 阅读的收益

阅读图书最大的收益，来自于获取知识后，**应用于自己的工作和生活**，获得品质的**改善和提升**，由此，油然而生一种无限的**满足感**。

业绩的增长



职位的晋升



工资的晋级



更好的生活条件



收益



花费



一张电影票



一顿麦当劳



一次打车费



两公斤肉

前言

我想，会翻阅本书的你，大概是个很能够体谅别人、责任感很强的人；只是，对于人际关系方面的问题，偶尔还是会感到有点困扰。毕竟会对这种探究人性真实虚伪的书有兴趣的人，通常都很在意别人，而且会在很多方面，让自己承受过多的压力。

我在律师界累积了多年的经验，从这些经验中我发现，大部分追求事实真相的人，都是相当体贴别人、责任感很强的类型。而仔细深入思考的话，会发现理由其实很简单。

对于说谎时脸不红、气不喘，或是明明可能有错，却又坚持己见的人来说，这些人根本不在意事实真相究竟为何。在很多时候，不让事实明朗化，反而更称了他们的意。

正因为有这些善于说谎，或是冥顽不灵的人，使得那些较体贴、责任感强的人，经常为了调适人际关



系而煞费苦心，即使吃了闷亏，也不得不忍气吞声。结果是，为了人际关系而煞费苦心的，都是较体贴、责任感较强的人；说谎或是冥顽不灵的人，则总是让人饱受折磨。

识破谎言，发现真相

我会动笔写下这本书，就是想借此机会，尽我所能地矫正这些不合理的事。本书将借由具体案例，充分说明我从法庭上的交互诘问，或无数次的谈判经验中，所学得的“识破谎言的方法”，以及“修正记忆偏差的方法”。

本书共分为7章。在叙述中，我尽量以平易近人、生动活泼的文字风格来撰写，因此我有自信，能使各位感觉自己就像是在读一本小说，并通过这些内容，获得超越一般律师水准的知识。

另外，为了让各位能迅速运用这些方法，书中也会一一举出实例说明，无论是亲密恋人间的吵架、职场上大场面的争论，或是将法庭案例影射至日常生活或职场上的应用。

本书将从识破谎言的方法、处理记忆偏差的方法、应付专家的办法、男女说谎方式的不同及应对方法、人在说谎时的肢体破绽等着眼点，逐一切入，并从各种角度说明，你该如何找出事实真相。

如果能理解本书的内容及各种应对方法，你就能



学会如何识破谎言，以及将顽固的记忆偏差导向事实真相的技巧。当然，无论是实际的日常生活还是职场上的大场面，会出现与本书案例完全相同的情况，可能少之又少。不过，借由本书的技巧，要应用至各种情况，并不至于太困难。

如果可以轻易看穿具有恶意的谎言，或能从根深蒂固的记忆偏差之中，导出事实真相，那么无论是情侣或夫妻间的争执，还是职场上的重大事件，你都可以防患于未然。如此一来，你就不必再为了无谓的人际关系问题而烦恼，无论是在生活中或职场上，都能全神贯注地往前迈进。只是，恶用本书的技巧相当危险，所以各位务必谨慎使用。

如果你能借由本书，改善身旁的人际关系，甚至是职场上的问题，进而获得更多的愉悦与充实，我将格外感到荣幸。

目录
Contents

| 第1章 | 用反诘问识破谎言

- 林肯总统怎么用反诘问 1
- 让他没机会说：我记错了 6
- 在职场活用反诘问 13

| 第2章 | 记忆其实不可靠

- 不要随便乱喊“你骗人” 19
- 别对自己的记忆太自信 23
- 为什么记忆不靠谱 28
- 谎言不是绝对的 39
- 别一味地抓对方的小辫子 43

| 第3章 | 对付恶意说谎者

- 找出谁在说谎 46
- 身体为什么会泄密 51
- 左脸比右脸诚实 56

| 第4章 | 女人比男人会说谎

- 男女谎言有什么不一样 66



对付女性说谎者 71

男女对阵，男人没胜算 76

| 第5章 | 如何与专家交手

没有准备莫开口 81

诱导专家吐口 87

| 第6章 | 识破谎言的逻辑

先下结论，再找理由 90

案件不同，立场也不同 93

职场和生活中的逻辑 97

以子之矛，攻子之盾 99

| 第7章 | 恶意说谎的三个类型

说得太有条不紊 102

刻意自贬，装老实 106

死鸭子嘴硬 109

结语

第1章



用反诘问识破谎言

首先，我想向各位介绍林肯著名的反诘问^①。林肯是美国历史上著名的总统，其实在他担任律师的时候，也有非常有趣的逸闻流传于世。

林肯总统怎么用反诘问

接下来要介绍的即是，在杀人罪案件的审理中，林肯对看见被告杀人的目击证人进行的反诘问。因为当时没设置书记员，所以没有留下准确的记录。

以下引用自名著《交叉询问的艺术》（*The Art of*

^① 反诘是反问的意思，但又不同于反问，它有追问、责问的意味。反诘是用疑问的形式表达确定的意思，以加强语气。——译者注



Cross-Examination)。

林肯的反诘问技巧

林肯：“那么，直到案件发生之前，你都一直与被害人在一起，而且也亲眼看见，被告拿手枪狙击被害人？”

证人：“没错。”

林肯：“你站的位置离他们近吗？”

证人：“大概距离六米左右吧。”

林肯：“不是三米左右的距离？”

证人：“不！距离六米以上，或者更远。”

林肯：“是在视野宽广的草原上吗？”

证人：“不，是在森林里。”

林肯：“什么样的森林？”

证人：“桦木林。”

林肯：“时间是在八月，所以桦木的树叶长得很茂盛吧？”

证人：“相当茂盛。”

林肯：“（把案件中使用的手枪拿给证人看）你认为这把手枪，是当时使用的那把吗？”

证人：“看起来很像。”

林肯：“你能看得见被告开枪，或是枪管样式，以及其他情况吗？”

证人：“是的。”



林肯：“案发现场距离布道会场多远？”

证人：“大概 500 米左右。”

林肯：“光线在哪个方向？”

证人：“在布道会场的牧师讲台旁边。”

林肯：“有 500 米远？”

证人：“是的，我已经回答过了。”

林肯：“那么，在案发现场，你是否看见被告或被害人，带了蜡烛之类的照明灯具？”

证人：“没有！带蜡烛到那种地方干嘛？”

林肯：“那你是怎么目击枪击事件的？”

证人：“借着月光！”

林肯：“你在晚上十点看见枪击事件，在桦木林里，离灯光 500 米远，你看得见手枪的枪管、看得见被告开枪？而你距离被告 6 米远，所看到的一切，全都只靠月光的亮度？”

证人：“是的，之前已经说过了，我全都看见了。”

林肯从大衣的侧边口袋，掏出一本蓝色封面的天文历，然后慢慢翻开，把其中一页当成证据，呈给陪审员及法官看。接着，他慎重而缓慢地念出其中一段，说明案发当晚看不见月亮，月亮直到翌日凌晨一点才会升起。



破坏证词的可信度

虽然引用的内容稍微长了一点，但是林肯对于目击证人的反诘问，绝对有引用到两页的价值。“所谓的‘反诘问’到底是指什么？”或许各位会有上述的疑问，我在此稍微简单地说明一下。

对于证人的诘问，有“主诘问”与“反诘问”两种方式。在顺序上，先进行主诘问，然后再进行反诘问。所谓的主诘问，不论是在民事案件或刑事案件上，对于进行主诘问的一方来说，都是要证人在法官面前作出有利证词，而进行的一种诘问。

在林肯进行反诘问之前，检察官曾经进行过主诘问，该位证人作出的证词，应该都是满足检察官需要的证词。相对于此的反诘问，目的即在于破坏敌性证人^①证词的可信度。由于检察官的证人对林肯的当事人作出不利证词，为了破坏证词的可信度，于是他对证人进行“反诘问”。当然，证人的态度通常不如在主诘问时那么配合，证人对进行反诘问的律师抱持戒心，并露出很明显的敌意。

其实反诘问是所有律师几乎都有过的经验，当我为了要进行反诘问，而在法庭上起身时，敌性证人的

^① 敌性证人 (hostile witness)，系指带有敌意，且在法庭上，对己方当事人作出不利证词的证人；反之即属友性证人。——译者注



态度立刻会变得很强硬，表情也变得严峻。那种表情就好像在说：“我绝对不会被你的花言巧语给骗倒的！”

跟在主诘问的时候比起来，证人态度截然不同。由于在反诘问的时候，证人几乎都不会对诘问者采取合作的态度，所以必须谨慎地选择诘问方式，让事实得以显现，就好像前述林肯的例子一样。律师在法庭上的手腕高明与否，取决于反诘问技巧的优劣，这种说法绝非言过其实。

人人都可成为识破谎言的高手

美国著名律师威尔曼在他的著作《交叉询问的艺术》中，解说了各种反诘问的方式。日本则是以《反诘问的技巧》的译名出版，现在市面上已经绝版，而在二手书市场也很难买到。

这里要请各位注意的是，日本将书名译为“反诘问的技巧”，用的是“技巧”两字，但原文书名是“Art”（艺术），而非“Technique”（技术），这也表示，威尔曼其实是将反诘问视为一种艺术。在法庭上，律师为了发现真相而应用的反诘问，已经超越了技术的领域，达到了艺术的境界，这么说其实一点都不夸张。

因此我想向各位传达的概念是，识破人类谎言、发现真相的行为，不单单只是一种技巧，而是一种