

# 反欺骗心理学

日常生活中的测谎术与防骗术

[美] 戴维·利伯曼 著

David Liberman

张百顺 译



Never  
be Lied  
Again

一本让你不再上当受骗的生活工具书！

南方出版社



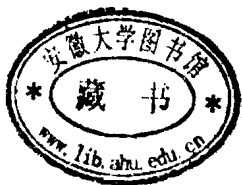
# 反欺骗心理学

日常生活中的测谎术与防骗术

[美] 戴维·利伯曼 著

*David Liberman*

张百顺 译



Never  
be Lied  
Again

南方出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

反欺骗心理学 / (美) 利伯曼著; 张百顺译. —海口: 南方出版社, 2011.12  
ISBN 978-7-5501-0690-1

I. ①反… II. ①利…②张… III. ①诈骗—社会心理学  
IV. ①C913.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第269506 号

NEVER BE LIED AGAIN

Copyright: © 2008 by David Liberman

This edition arranged with VAN DER LEUN & Associations through SanMay International Media Co., Ltd

Simplified Chinese edition copyright: 2012 GuangShiBoWen Electronic Publishing (Beijing) Ltd.

All rights reserved.

书 名: 反欺骗心理学  
作 者: [美] 戴维·利伯曼  
译 者: 张百顺

出 版 人: 赵云鹤

出版发行: 南方出版社

地 址: 海南省海口市和平大道70号

邮 编: 570208

电 话: (0898) 66160822

传 真: (0898) 66160830

经 销: 新华书店

印 刷: 北京佳顺印务有限公司

开 本: 880×1230mm 1/32

印 张: 6.125

字 数: 87千字

版 次: 2012年2月第1版 2012年2月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5501-0690-1

定 价: 28.00元

该书如出现印装质量问题, 请与本社北京图书中心联系调换  
电话: (010) 65068303-622



## 第一章 谎言的痕迹

### 第一节 肢体语言 / 4

线索一 眼神的含义 / 4

线索二 身体不会说谎 / 5

线索三 下意识的遮掩 / 6

线索四 耸肩 / 7

小 结 / 7

### 第二节 情绪状态 / 8

线索五 时间说明一切 / 9

线索六 冲突和一致性 / 10

线索七 情绪激动 / 10

线索八 在并不高兴时出现的笑容 / 11

小 结 / 11

### 第三节 人际交往 / 12

线索九 头部运动 / 12

线索十 说谎者的姿势 / 13

线索十一 如果他向门口走去 / 13

线索十二 如果他不碰对方 / 14

线索十三 不动的手指 / 14

线索十四 障碍和困难 / 15

小 结 / 15

#### 第四节 语言 / 17

线索十五 用你的话说出他的意思 / 17

线索十六 他越强调，你就越应该担心 / 18

线索十七 弗洛伊德式的说漏了嘴 / 19

线索十八 我根本不是这样的 / 20

线索十九 沉默是金 / 21

线索二十 暗指 / 21

小 结 / 22

#### 第五节 事情是怎样说出的 / 23

线索二十一 速度小测试 / 24

线索二十二 试图进行弥补 / 25

线索二十三 根据重音发现谎言 / 26

线索二十四 含糊的说话 / 27

线索二十五 问问题和回答时的表情不应相同 / 27

小 结 / 28

## 第六节 心理描绘 / 29

- 线索二十六 自身的原因 / 29
- 线索二十七 自我意识 / 30
- 线索二十八 谎言的对立面 / 31
- 线索二十九 事情进展得很顺利 / 32
- 线索三十 你想知道什么? / 32
- 小 结 / 33

## 第七节 谎言的常见痕迹 / 34

- 线索三十一 啊,我很高兴这一切都结束了 / 34
- 线索三十二 你怎么敢指责我 / 35
- 线索三十三 不要相信这样说话的人 / 35
- 线索三十四 我已经知道了答案 / 36
- 线索三十五 请您重复一下这个问题,好吗? / 37
- 线索三十六 诡辩 / 38
- 线索三十七 狡猾的迪克 / 38
- 线索三十八 不要丢人现眼 / 40
- 线索三十九 货已卖完了 / 40
- 线索四十 数字陷阱 / 40
- 线索四十一 紧张的内心 / 41
- 线索四十二 天哪,这么聪明 / 42
- 线索四十三 道德假定 / 43
- 线索四十四 顺便说一下 / 44

线索四十五 许多的谎言 / 45

线索四十六 天哪! / 45

小 结 / 46

## 第二章 成为一名测谎专家

第一节 第一阶段 三种主要方法 / 51

主要方法一 不要批评, 而是暗示 / 51

主要方法二 相似的方案 / 52

主要方法三 这真令人惊奇, 不是吗? / 54

第二节 第二阶段 十一种连续进攻 / 56

连续进攻一 直接提问 / 56

连续进攻二 引导和限制 / 60

连续进攻三 时间差 / 62

连续进攻四 直接推测, 在暗中进攻 / 64

连续进攻五 谁? 我? / 66

连续进攻六 愤怒的指责 / 68

连续进攻七 有理由吗? / 69

连续进攻八 第三方确认 / 70

连续进攻九 连锁反应 / 71

连续进攻十 丢失的信息 / 73

连续进攻十一 谴责还是关心 / 74

### 第三节 第三阶段 十一颗银弹 / 77

别忘了那个不能兑现的诺言 / 78

首要之事，前后一致 / 79

银弹一 如果你觉得事情很糟糕，别急着说出来 / :

银弹二 这只是巧合，真的！ / 80

银弹三 回力球 / 81

银弹四 真相或结果 / 82

银弹五 要么现在就说出来，要么就一直保持沉默 / :

银弹六 反推 / 85

银弹七 是你让我不得不这样做 / 86

银弹八 我想你并未得到允许 / 87

银弹九 更高的权威 / 88

银弹十 大揭秘 / 89

银弹十一 我无法忽视这些 / 90

## 第三章 在闲聊中获取信息

第一节 一般的谈话 / 95

第二节 特殊场合 / 98

第三节 引导谈话 / 110

第四节 得到特别信息 / 114

第五节 让他说出事实 / 116

第六节 控制谈话 / 118



## 第四章 智力游戏

第一节 建立牢固的防御工事 / 123

第二节 了解说谎者及其意图 / 126

## 第五章 先进的技术

第一节 隐含的命令 / 131

第二节 4-3-2-1 法 / 133

第三节 无意识的行为 / 135

第四节 分离 / 136

第五节 眼神线索 / 137

第六节 确定事实 / 138

第七节 天堂和地狱 / 140

第八节 桥梁 / 141

第九节 催眠短语 / 143

第十节 亲眼所见 / 145

## 第六章 自我心理状态

十种人类行为的主要形式 / 149

## 第七章 内部障碍：自我欺骗

- 第一节 自我欺骗 / 157
- 第二节 观点、态度和信仰 / 159
- 第三节 不要让情绪左右自己 / 160

## 第八章 外部障碍：妥协的骗局

- 第一节 规则一 哇塞！你太像我了！ / 165
- 第二节 规则二 小心拿着礼物的陌生人 / 168
- 第三节 规则三 半价！ / 169
- 第四节 规则四 能帮个小忙吗？ / 171
- 第五节 规则五 花车效应 / 173
- 第六节 规则六 穿白大褂的并不都是专家 / 174
- 第七节 规则七 物并不都以稀为贵 / 175
- 第八节 规则八 彩色数据图表并不等于事实 / 176
- 第九节 规则九 我是站在你这边的 / 177
- 第十节 规则十 你得到的是你想要的吗？ / 178
- 第十一节 规则十一 好吧，至少你可以这样做吧？ / 180
- 第十二节 规则十二 我会向你证明 / 181

## 后 记

## 第一章 谎言的痕迹

本章介绍了揭露谎言的四十六条线索。这些线索可以独立或结合使用。有些线索非常细致，稍不注意就会被忽略。其他一些则是显而易见的。一旦你意识到被欺骗了，最佳的途径是不要急于提出疑问，而应在收集到所有你想要的信息后，再决定是当面质疑，或伺机而动。

只要有耳朵能听见，有眼睛能看见，那么没人能保守秘密。  
即使保持沉默，他的手指也会说话，每一个眼神都会背叛他。

——弗洛伊德

本章共分七节，介绍了揭露谎言的四十六条线索。这些线索可以独立或结合使用。也就是说，尽管一些线索本身就可以指向谎言所在，但是我们还是建议你根据当时环境有选择地使用这些线索。而且，这些线索并不是绝对的。

有些线索非常细微，稍不注意就会被忽略。其他一些则是显而易见的。有时，你要寻找的是被忽略的事实；有时，你所要面对的是内容与事实不符的谎言，即实际发生的事与其所传达出的信息内容不符。

有时，你无法使用其中的一些线索，例如，你正在接电话，这样一来，你就无法看到与你说话的那个人的肢体语言了。所以，你没有必要记住所有这些线索，因为有时它们的作用已不那么重要。你会逐渐习惯通过眼见、耳闻和询问得知真相。

性别、种族和文化背景的差异也会影响我们利用一些线索进行

判断，例如，手势和人与人之间距离的把握。但在多数情况下，这些因素是可以忽略的。

一些线索还利用了传统心理学理论，例如，肢体语言和心理语言学。这些手段可以用于检验语言和非语言信息的矛盾之处。我在对人类行为科学进行研究的过程中发展出的这种更为先进的方法也同样利用了这些理论知识，其中之一就是心理语言学的关键词系统，该系统指的是人们在当时的心理状态下的用词情况。

一旦你意识到被欺骗了，你会立即采取行动吗？通常的答案是不会。最佳的途径是先想一想，试图找到真相，然后继续谈话，并试图收集更多的信息。一旦你与欺骗你的人发生正面冲突，谈话的语气就会发生变化，收集额外的信息也就变得困难了。因此，你不要急于提出疑问，而应在收集到所有你想要的信息后，再决定是当面提出质疑，还是隐而不发，伺机而动。

## 第一节 肢体语言

我们的手指、手掌、手臂和腿及它们的活动都能奇妙地反映出我们的真实感情。大部分人并未意识到他们的身体在用自己的语言说话，而当他们试图用语言欺骗你时，非语言信息却总能告诉你事实的真相。

也许你已经知道或听说了其中一些线索，但那只是众多手段中的一部分而已。

### 线索一 眼神的含义

不直接进行或很少进行眼神的接触，这是一种典型的欺骗信号。欺骗你的人总会尽量避免与你进行眼神的接触，他总是下意识地觉得你会通过他的眼睛看穿他。因为有罪恶感，所以他不会在说话时看着你的眼睛。相反，他会垂下眼睛，或左右环顾。而当我们说真话或是被诬陷时，我们常常会直视对方。我们这时似乎在说：“除

非把事情说清楚，否则你不能逃开。”

## 线索二 身体不会说谎

### 缺乏活力

手和手臂能很好地揭露谎言，因为它们常常会伴随语言而活动。与脚和腿相比较而言，它们的动作更容易被看见。如果我们仔细观察的话，手、手臂、腿和脚都能告诉我们一些信息。当人们在说谎时，他的手或手臂的动作就会减少。如果是坐着的，他会把手放在膝盖上；如果是站着的，他会把手放在身体两侧，或双手插兜，或双手握拳。但是我们知道，五指完全张开通常是公开、坦率的象征。不知你注意到了没有，当你很兴奋地谈到一件事情时，你会挥舞着你的手和手臂，借以强调你的观点，表露出你的情绪。那么，你是否意识到了，当你说着一件连你自己都不相信的事情时，你的身体也透露出了这种情绪，变得不那么有活力了？

除此以外，如果你问别人一个问题，而他的手是紧握着的，或是掌心向下，这是防范和回避的信号。如果他是真的对这个问题感到困惑，他会掌心向上，这意味着“给我更多的信息，我不明白你的意思”，或“我没隐瞒什么”。

### 隐瞒事实

如果一个人坐姿紧张，即四肢紧贴身体，那么，他一定在隐瞒

着什么。如果他双手抱在胸前，跷着二郎腿，这是因为他觉得这个姿势可以保护自己。当我们觉得舒适和自信时，我们会舒展四肢，似乎要占据更多的空间；而当我们觉得不那么安全时，我们则占据较少的空间，尽量收拢四肢，这与在母亲腹中的胎儿的姿势极为相似。

### **虚张声势的动作**

手臂的运动和姿势看上去是僵硬而机械化的。这一点可以从演技蹩脚的演员和政客们身上看到。他们试图通过这些手势说明，他们对自己的信仰充满激情。但是这些动作缺乏连贯性，是做出来的手势，而不是自然的运动。

### **线索三 下意识的遮掩**

如果他在回答问题或讲话时，一只手放到了自己面前，这通常说明他在说谎。讲话时，他会用手捂着嘴，这说明事实上他并不相信自己正在说的话。这种行为就像是要竖起一道屏幕，是一种下意识的想遮掩所说的话的行为。

作为一名听众，用手捂着脸或触摸着脸，这说明他并不想听这些话。摸鼻子、挠后脑勺、抓耳垂或揉眼睛都是在说谎的表现。

不过，你不要把这些与沉思时的动作混淆——沉思时做上述动作通常表示的是集中注意力。



## 线索四 耸肩

耸肩通常表示忽略或冷淡的态度，如“我不知道”或“我不关心”等。人们做这个动作，通常表示他们说的就是这个意思。但是，如果他只是些微地表示出了这个动作，含义就大为不同了，这表示他在回答问题时试图表现得很放松，但事实却正好相反——因为这并不是他的真实感受，所以他也不会真正地耸肩。

相似的情况是，如果有人对一个玩笑感到窘迫，但又想装着觉得有趣，那时你只会看见一个牵动了嘴唇的笑容，而不是洋溢在脸上的开心的笑。

### 小 结

- 很少或不进行眼神的交流。
- 身体动作受限制，手臂和手几乎不做动作，就算做动作，也只是僵硬的机械化的运动。手、手臂和腿会紧贴身体，个人所占空间较少。
- 手放在脸或喉咙上，做手势时与身体的接触也仅限于这些地方，不会手指张开放在胸前。
- 如果试图显得放松，则会微微地耸肩。