

HOW TO SPOT A LIAR

[美] 格雷戈里·哈特利 玛丽安·卡林奇 著  
葛春生 董权宇 孙承钰 杨晓东 译

教你识破老板、客户、孩子、下属、朋友、恋人  
甚至配偶的花招!

# 一眼 把你 看到底



——如何识破身边的各种谎言



电子工业出版社  
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY  
<http://www.phei.com.cn>

# 如何识破 身边的 各种谎言？



对于想学习并使用**审问**这种心理学高级工具的人来说，本书不失为一本非常实用的**指导手册**。如果某人对你撒谎，设法操纵你，甚至把你逼到了角落里，那么你就更应当读一下本书。同配偶、老板、父母、客户、孩子、雇员、朋友等之间的**关系**对你来说都非常重要，如果你觉得有些重要关系中**缺乏诚信**，那么你也有必要阅读一下本书。我想，你肯定不想被看做是“傻瓜”而走完自己的一生吧。如果你不想，那么你就需要借助本书中所提供的技巧，来修炼我称之为“**超级人际技能**”的能力吧。

同时，本书可并不仅仅是关于如何**处理**你同欺骗自己的配偶或操纵自己的老板之间的关系的。本书中所讲的这些技巧还可以**帮助**你在很多处境下获得优势地位，例如在**薪酬谈判**中、在引导客户向你所设计的结果迈进方面，或者在某些需要你终止的业务或私人关系方面。这些技巧同样可以帮助你引导就业**面试**，或助你在就业面试中取得**成功**，还可以帮你赢得潜在的客户。

任何想成功地进行**约会**的人、家里有孩子的人或在政府机关工作的人，阅读本书后也会感到受益匪浅。

## HOW TO SPOT A LIAR



责任编辑：张毅  
责任美编：华申视觉



ISBN 978-7-121-08811-7



9 787121 088117 >

定价：24.00元

本书贴有激光防伪标志，凡没有防伪标志者，属盗版图书。

[美] 格雷戈里·哈特利  
玛丽安·卡林奇 著  
葛春生 董权宇  
孙承钰 杨晓东 译

# 十眼 把你 看到底



——如何识破身边的各种谎言

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

How to Spot a Liar @2005 Gregory Hartley and Maryann Karinch.

Original English Language edition published by Career Press, 3 Tice Rd., Franklin Lakes, NJ 07417 USA. All Rights reserved.

本书中文简体版专有出版权由 Career Press 授予电子工业出版社, 未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2007-3445

### 图书在版编目(CIP)数据

一眼把你看到底: 如何识破身边的各种谎言 / (美)哈特利(Hartley, G.), (美)卡林奇(Karinch, M.)著; 葛春生译. —北京: 电子工业出版社, 2009.7  
ISBN 978-7-121-08811-7

I. …… II. ①哈… ②卡… ③葛… ②房… III. 人间交往—通俗读物  
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 073265 号

责任编辑: 张 毅 zhangyi@phei.com.cn

印 刷: 北京机工印刷厂

装 订: 三河市鹏成印业有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 980×640 1/16 印张: 16.75 字数: 172 千字

印 次: 2009 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 24.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

# 译者序

---

无论你是否意识到，你肯定听到过谎言，在生活中，在工作中，甚至在谈恋爱的时候。如果那些是善意的谎言倒也罢了，可如果是恶意的呢？我们可以通过观察别人的举止，倾听别人的语言而分辨出他们是否在撒谎吗？本书就是一本这样的书，它科学而严谨地对如何识破谎言进行了解析。作者力求以案例分析法，对人的外在表征、内部心理、肌体反应、背景信息、文化特质等进行深入解读和分析，用来发现真相，并使自己处于优势地位。

本书的作者格雷戈里·哈特利（Gregory Hartley）毕业于美国军事审问学校（U.S. Army Interrogation School），拥有16年的军队审问经验，并在与审问相关的心理学等学科方面进行过深入研究。作者既有丰富的实战经验，又有极高的理论素养。这本书是依赖于经验的，但作者却能表现得不主观，理性地对各种复杂的表象进行客观、科学而系统的解构，真是令人惊叹！格雷戈里·哈特

利具有的审问人员的专长首先为他在美国军队中赢得了荣誉。后来，他又引起了美国中央情报局（CIA）、国防情报局（Defense Intelligence Agency）、海豹特遣队（Navy SEALs）、联邦法律执行委员会（Federal Law Enforcement Agencies）和美国国家电视台的关注，它们都对如何识破撒谎者非常感兴趣。作者本人的专业分析曾在美国多家重量级媒体中播出或报道过，世界范围内也有一些重量级媒体进行过报道。

格雷戈里·哈特利作为一名专业的军队审问人员，他使用本书中提到的技巧已经有16年了，通过这些技巧，他从敌方那里获取了大量情报。退役后，他又成功地将他在军队中所培养的能力和审问的技巧应用在员工管理、契约谈判、解决生活中的矛盾等方面。现在，他通过本书将他的方法与大家分享，我们每个人都可以在日常生活中加以运用。而我作为本书的译者之一将之奉献给中国的读者，也深感荣幸！

在这里，我要感谢孙承钰、董权宇、杨晓东和游宇为翻译本书做出的贡献，他们放弃了很多宝贵的休息时间，但是，我相信他们在翻译过程中也享受到了额外的快乐，因为从他们的译文的字里行间我能体会得到。

由于译者水平有限，翻译不妥之处，欢迎读者指正。

葛春生

## 谨以此书献给

---

我的祖母——埃尔西·哈特利，是你  
让我明白了贫穷和低贱的区别。

——格雷戈里

吉姆、妈妈和卡尔，我永远相信你们。

——玛丽安

# 作者简介

---

格雷戈里·哈特利具有的审问人员的专长为他在美国军队中赢得了荣誉。最近，他又引起了国防情报局、海豹特遣队、联邦法律执行委员会和国家电视台的关注，它们都对他如何以及为什么能识被撒谎者非常感兴趣。

哈特利拥有杰出的军事记录，他获得过著名的诺顿（Knowlton）奖，这个奖项是颁发给那些为军事情报做出过突出贡献的人的。他毕业于美国军事审问学校，拥有反恐和捍卫原则（Principle Protection）两门课的讲师资格，还在数个行为分析培训班和 SERE（Survival, Evasion, Resistance, Escape：生存、躲避、抵抗、逃生）学校任过职。当他在 SERE 学校任教时，他的审问技能就使他得到了很多好评。在美国实施沙漠风暴行动时，他负责为第五特别行动队提供审问支持。1994—2000 年，他还担任过多种部队和多国审问培训班的培训师。他获得的军事奖项包括两



次服务功勋奖、五次军队贡献奖、四次军队成就奖、国防服务奖、西南亚服务奖和科威特解放奖。他还在罗格斯（Rutgers）大学进修过法律。

哈特利还曾在多个媒体上做过专业的审问分析，这些媒体包括网络和有线电视、福克斯新闻、国家公共电台，以及包括《华盛顿邮报》和《费城探查》在内的重要纸介媒体。国外很多重要的媒体，如《明镜周刊》（Der Spiegel），也对他进行过报道。

玛丽安·卡林奇曾经出版过七本书，包括《突击队员引导着前进的方向：引导你的组织渡过混乱的军队突击队员指导原则》（Adams Media 出版社，2003 年）等。她出版的其他书包括《戴维·谢瑞尔医生的医院生存指南》（与戴维·谢瑞尔合著，Claren Books 出版社，2003 年）、《为运动员设计饮食》（Human Kinetics 出版社，2001 年）、《给后进生加油：如何指导失败的孩子走向优秀》（与彼得·斯潘维克博士合著，新视野出版社，2000 年）、《从风险中学到的教训：极限运动员告诉你如何承担高风险并取得成功》（西蒙·舒斯特出版社，2000 年）、《新兵训练营：军士的适应性和营养项目》（与帕特里克·埃文军士长合著，西蒙·舒斯特出版社，1999 年）和《远距离医学：当你未来生病时将得到怎样的治疗》（新视野出版社，1994 年）。

在她职业生涯的早期，她曾管理过一个专业的剧场，也曾曾在华盛顿为许多艺术和教育项目筹集过资金。她拥有美国天主教大学的语言和戏剧学的学士和硕士学位。

# 前 言

## ——你为什么要读本书

---

你我的身体——包括我们的大脑在内——有着显著的相似性，同时也具有惊人的差异。我们拥有同样的生理结构——心脏、嘴、脖子、大脑皮层等。但是，我是一个大耳朵、大眼睛、红头发、身材瘦长的男人，你和我则不同。如果再将我们之间在宗教、文化、教育和其他非生理方面的差异考虑在内，我们之间更是各不相同。当我们说谎或承受压力时，我们会显露出相同的信号吗？这会是真的吗？可能不是，也可能是。当人们撒谎时，他们的眼珠一定会转向右方吗？未必如此！但确实有一些人在撒谎时会这样。当人们不想让别人侵犯他们的空间时，他们会把胳膊交叉在胸前吗？答案也并非总是肯定的，但的确有人会有这种行为。不过，我们也确实有一些明确的说法，例如，当人类处于特别焦

虑的状况下时，他们的身体会发出一种难闻的、特定的味道。

动物学家德斯蒙德·莫里斯在研究人类与我们的原始类人猿祖先的行为之间的联系时，写了几本著名的专著。他帮助我们研究人类如何对外界刺激做出反应，为我们提供了基本的理论基础，不过，我们不应当把他的研究结论绝对化、教条化，这也正是我不能给你一个简单的识别撒谎者的方法的原因。我所做的是教给你，通过案例分析来确定某人是否在撒谎，通过他们所说的或他们不想说的来确定他们是否在撒谎。我还为你提供获取信息可以遵循的步骤，以及如何保守你不想泄露的信息的方法。

对于想学习并使用审问这种心理学高级工具的人来说，本书不失为一本非常实用的指导手册。如果某人对你撒谎，设法操纵你，把你逼到没有退路，那么你就更应当读一下本书。同配偶、老板、父母、客户、孩子、雇员、朋友等之间的关系对你来说都非常重要，如果你觉得有些重要关系中缺乏诚信，那么你也必要阅读一下本书。我想，你肯定不想被看做是“傻瓜”而走完自己的一生吧。如果你不想，那么你就需要借助本书中所提供的技巧，来修炼我称之为“超级人际技能”的能力吧。

然而，本书可并不仅仅是关于如何处理你同欺骗自己的配偶或操纵自己的老板之间的关系的。本书中所讲的这些技巧还可以帮助你在很多处境下获得优势地位，例如在薪酬谈判中、在引导客户向你所设计的结果迈进方面，或者在某些需要你终止的业务或私人关系方面。这些技巧同样可以帮助你引导就业面试，或助

你在就业面试中取得成功，还可以帮你赢得潜在的客户。对于那些需要读懂人的性格并确立个人威信的诉讼人员来说，他们也将会从本书中获得数十种可以使用的策略。任何想成功地进行约会的人、家里有孩子的人或在政府机关工作的人，阅读本书后也会感到受益匪浅。

人们问过我很多次我是否会把这些技巧应用在我的家人和朋友身上，我的回答是：“不……只要他们有让我相信的理由。”

——格雷戈里·哈特利

# 目 录

---

## 第一部分 背 景

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 第 1 章 识破谎言的审问技巧 ..... | 2  |
| 为什么要学习审问技巧 .....      | 2  |
| 我为何干了审问这行 .....       | 4  |
| 审问的历史 .....           | 7  |
| 你就是“囚犯” .....         | 9  |
| 囚禁的影响 .....           | 13 |
| 你就是动物 .....           | 16 |
| 你就是审问者 .....          | 24 |
| 你能成为测谎者 .....         | 26 |
| 第 2 章 人是如何撒谎的 .....   | 28 |
| 为什么要撒谎 .....          | 28 |

|                             |           |
|-----------------------------|-----------|
| 撒谎的机制.....                  | 32        |
| 撒谎的风格.....                  | 35        |
| 人格类型.....                   | 41        |
| 气质类型.....                   | 47        |
| <b>第3章 男人、女人和小孩的差异.....</b> | <b>51</b> |
| 身体概览.....                   | 52        |
| 姿势.....                     | 59        |
| 沟通的类型.....                  | 59        |
| 记忆的关键词.....                 | 60        |
| 心智.....                     | 64        |
| 年轻时的困扰.....                 | 67        |

## 第二部分 识破谎言的技巧

|                             |           |
|-----------------------------|-----------|
| <b>第4章 做好充分的准备.....</b>     | <b>72</b> |
| 事先准备的好处.....                | 72        |
| 背景信息.....                   | 76        |
| 仪式.....                     | 79        |
| 角色.....                     | 86        |
| 服装和场景.....                  | 89        |
| <b>第5章 确定自然反应并施加压力.....</b> | <b>93</b> |
| 确定自然反应的重要性.....             | 93        |
| 面部信号.....                   | 99        |

|                         |            |
|-------------------------|------------|
| 身体信号 .....              | 103        |
| 听觉信号 .....              | 105        |
| 外在标志 .....              | 105        |
| 仪式 .....                | 108        |
| 日常压力的表现 .....           | 110        |
| 施加压力 .....              | 114        |
| <b>第 6 章 提取信息 .....</b> | <b>120</b> |
| 方法 .....                | 121        |
| 提问 .....                | 134        |
| 识破谎言的基本机制 .....         | 139        |
| 审问的各阶段 .....            | 143        |

### 第三部分 识破爱情中的谎言

|                            |            |
|----------------------------|------------|
| <b>第 7 章 挖掘真相 .....</b>    | <b>152</b> |
| 知己知彼 .....                 | 152        |
| 场景：识破爱人的谎言 .....           | 155        |
| <b>第 8 章 获取真相 .....</b>    | <b>161</b> |
| 计划和准备 .....                | 162        |
| <b>第 9 章 改变争辩的方式 .....</b> | <b>166</b> |
| 有效争辩的基本原则 .....            | 168        |
| 为了赢而赢 .....                | 170        |
| 使争辩脱轨 .....                | 173        |

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| <b>第 10 章 为情所困</b> ..... | 175 |
| 爱情中的困境 .....             | 175 |
| 跳出禁闭 .....               | 179 |

## 第四部分 识破商务中的谎言

|                                |     |
|--------------------------------|-----|
| <b>第 11 章 在会谈中赢得优势地位</b> ..... | 184 |
| 计划和准备 .....                    | 185 |
| 选择方法 .....                     | 186 |
| 会谈的基本原则 .....                  | 188 |
| 安排座位 .....                     | 189 |
| 处理棘手问题 .....                   | 191 |
| <b>第 12 章 面谈中的技巧</b> .....     | 194 |
| 引导工作面试 .....                   | 195 |
| 长期失业后的面试 .....                 | 200 |
| 控制薪酬谈判 .....                   | 203 |
| <b>第 13 章 成交的技巧</b> .....      | 208 |
| 冷不防的行为 .....                   | 208 |
| 场景：渐进成交 .....                  | 209 |
| 汽车买卖的双方 .....                  | 216 |
| 律师和陪审团 .....                   | 220 |



## 第五部分 自我防卫

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 第 14 章 如何避免别人对你使用审问技巧 ..... | 226 |
| 明确问题 .....                  | 227 |
| 职场求生 .....                  | 227 |
| 爱情求生 .....                  | 228 |
| 防患于未然 .....                 | 231 |
| 防御方法 .....                  | 235 |
| 牵制方法 .....                  | 236 |
| 逃避 .....                    | 239 |
| 缓和策略 .....                  | 240 |
| 创造记忆 .....                  | 241 |
| 对抗 .....                    | 242 |
| 快速释放压力的技巧 .....             | 243 |
| 如果所有的方法都失效了 .....           | 244 |
| 结论 .....                    | 246 |