

SUPER POLYGRAPH
TECHNIQUE

超强测谎术

从声音到表情让你瞬间识别

[澳] 大卫·克雷格◎著 黄军令 张璐◎译



英联邦警探、法学博士22年研究及实战后揭秘
从未公开的测谎培训课

—— 本书适用于 ——

人际沟通、情感交流、职场交往、商务谈判、企业管理、
公关危机及生活八卦等

南方出版传媒
花城出版社

SUPER POLYGRAPH
TECHNIQUE

超强测谎术

从声音到表情让你瞬间识别

[澳] 大卫·霍雷格◎著 黄军令 张璐◎译



南方出版传媒
花城出版社
中国·广州

图书在版编目 (C I P) 数据

超强测谎术 / (澳) 大卫·克雷格 (David Craig)
著; 黄军令, 张璐译. — 广州: 花城出版社, 2016. 7
书名原文: How To Become A Human Lie Detector
In Under 60 Minutes
ISBN 978-7-5360-7991-5

I. ①超… II. ①大… ②黄… ③张… III. ①心理交
往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第141579号

版权登记号: 图字 19-2016-142 号

How to become a human lie - detector in under 60 minutes by Dr. David Craig
Copyright [2014], Marshall Cavendish International (Asia) Pte Ltd. All
rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted
in any form or by any means, or stored in any retrieval system of any nature
without the prior written permission of Marshall Cavendish International (Asia)
Pte Ltd.

出 版 人: 詹秀敏
责任编辑: 陈宾杰 杨淳子
技术编辑: 薛伟民 凌春梅
封面设计: 四色视觉传达

书 名	超强测谎术 CHAOQIANG CEHUANGSHU
出版发行	花城出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号)
经 销	全国新华书店
印 刷	佛山市浩文彩色印刷有限公司 (广东省佛山市南海区狮山科技工业园 A 区)
开 本	880 毫米 × 1230 毫米 32 开
印 张	7.25 1 插页
字 数	111,000 字
版 次	2016 年 7 月第 1 版 2016 年 7 月第 1 次印刷
定 价	32.00 元

如发现印装质量问题, 请直接与印刷厂联系调换。

购书热线: 020-37604658 37602954

花城出版社网站: <http://www.fcph.com.cn>

前 言

你之所以会选择本书，可能是因为你很好奇别人什么时候在对你讲真话，什么时候在说谎，或者因为你曾经被人蒙骗过，所以想以后能够远离谎言。无论你属于以上哪种情况，本书都能为你提供帮助。

多年以前，当我开始着手测谎这项研究时，我发现与此相关的权威学术论文及著作已经汗牛充栋，但却没有一本能同时兼顾权威与通俗，并能教人将所学知识和技巧付诸实践。所以我决定写作此书。

如果你想在商业往来、人际交往，甚至是购买商品时取得心理优势，那这本书正好能帮助到你。测谎并不一定是邪恶之举，你会在本书中发现许多妙趣横生的练习。挑战下你的朋友和家人——看看他们能否在你面前瞒天过海？

除了有二十多年专注于谎言和测谎的犯罪学研究和工

作经验，我还大量研究了当今世界上最优秀的理论学术著作。理论知识与实践经验的结合让我得以把所有相关的信息融入到这本实用性极强的书中。这本书能够让你迅速成为一名测谎达人。研究证明，通过训练与练习，大多数人能快速提升他们的测谎成功率。这也正是本书将会为你提供的帮助。

如果你的时间有限且你仅仅只想浅尝辄止，我建议你直接略过本书的第一章：什么是谎言，直接进入实践环节，即第二章：测谎。如果你打算从实践部分开始学习，我建议你在进行练习时可以抽空读一读第一章，这会让你更好地理解谎言。

在 21 世纪，善于区分真话和谎言是一项非常关键的人际交往技能。不论你多大岁数、什么性别、有着怎样的背景，本书都将会助你成为一名出色的测谎者。快去测谎吧！

目 录

前 言	IV
-----------	----

第一章 什么是谎言	1
-----------------	---

谎言的本质	3
-------------	---

他向型谎言	5
-------------	---

自向型谎言	9
-------------	---

避免尴尬	10
------------	----

留下好印象	10
-------------	----

取得优势	12
------------	----

逃避惩罚	14
------------	----

小结	17
----------	----

测谎的本质：我们有多擅长测谎？	18
-----------------------	----

小结	38
----------	----

第二章 测谎	41
说谎反应	44
第一阶段：情绪反应	45
第二阶段：交感神经反应	46
第三阶段：认知反应——反制措施	46
说谎反应	52
小结	57
测谎步骤	59
第一步：说谎动机	60
第二步：问准绳问题——建立一套行为基准	61
第三步：问定罪型问题	65
第四步：说谎信号——是否有成群出现的说谎信号？	67
第五步：再次检查——复核	68
实践中的五大测谎步骤	70
小结	77
说谎信号	79
什么都写在脸上	83
眼睛	83
鼻子上的说谎信号	102
嘴巴	103

微表情——一闪而过的谎言	113
微表情的区分	124
说谎的身体	128
谎言谎语	145
小结	157
开始实战!	160

第三章 实战指南

小结：谎言的本质	165
小结：测谎的本质	166
小结：说谎反应	168
小结：测谎步骤	170
小结：说谎信号	172
参考列表：说谎信号	175
图片指南：说谎信号	178
图片指南：微表情	197
提示——父母和老师	204
提示——面试和谈判	211

参考书目和注释



第一章

什么是谎言

其中一些研究显示，我们每天至少要说谎两次（每年 730 次），而最新的研究则显示人们在说话时平均每十分钟就会说谎三次。人们第一次听到这个说法时难免会觉得震惊。只有当你了解了说谎的本质之后，你才能理解这些数据，而之后才能真正认识到，原来说谎是我们日常交际中一种非常普遍的行为。

谎言的本质

谎话、假话、欺瞒、谣言、弥天大谎——我甚至还听过一位美国总统候选人美其名曰“口误”。我不确定这到底算不算一个词语——也许这就是一个谎言。如果不考虑说谎的原因和背景，那我们每个人对谎言都有自己的认识，人们对说谎的描述也千差万别。在我看来，谎言是一方有意不让另一方知道事实真相的一种身体行为、言语陈述或省略。一个人可以用身体行为来撒谎，比如一个商店扒手一面会做出各种行为，把自己伪装成一位诚实的顾客，一面却悄悄地从货架上偷窃物品。言语上的谎言即是一方为了欺骗另一方而有意说出某些话，或有意不说某些话。不管是身体行为还是言语行为，谎言就是一方刻意向另一方欺瞒真相的行为¹。

大多数人都认为说谎是一种不诚实的行为，正是因为这种消极的想法，很多人都会说他们很少说谎。然而这

种想法往往是不正确的。人们已经对说谎的频率做了很多学术研究。其中一些研究显示，我们每天至少要说谎两次（每年 730 次），而最新的研究则显示人们在说话时平均每十分钟就会说谎三次²。罗伯特·费尔德曼在麻省理工学院得出的一项研究结果则比较折中，他的研究对象中有 60% 的人每十分钟至少会说一次谎³。很多人会对这些数据感到吃惊，觉得难以置信。这也不难理解，若一个人被别人称作——骗子，那一定是奇耻大辱。学者们已经对不同的社会群体和不同文化背景的人做过很多说谎频率的研究，尽管得出的结论略有不同，然而不可否认的是，说谎是一种非常普遍的日常行为。

人们第一次听到这个说法时，往往并不赞同——我承认，刚开始听到这个说法时难免会觉得震惊。只有当你理解了说谎的本质后，你才能理解这些数据，届时你才能真正认识到，原来说谎是我们日常交际中一种非常普遍的行为。只有当你理解了说谎的本质，并察觉到别人对你说了谎，你才能推测出别人说谎的动机。

广义上来说，谎言可分为自向型谎言和他向型谎言。自向型谎言是为了帮助说话者自己而说的谎，而他向型谎言则是说话者为了帮助他人而说的谎。我们将先讨论他向

型谎言，因为这种谎言往往并不会对听话者造成伤害。而自向型谎言则很可能对听话者造成伤害。本书将先简要论述他向型谎言的本质，随后将重点介绍自向型谎言，并教你如何辨别此类谎言。

他向型谎言

如题，他向型谎言就是导向他人的谎言。此类谎言的说谎者往往心存善意。在大多数情况下，即使听话者发现了事情的真相，也不会受到很大的伤害。这种谎言有时也被称作白色谎言或善意的谎言，而说谎者的动机是为了使他人受益或保护他人。

例如，你与一位多年未见的好友重逢，你可能会说：“很多年没见，你一点儿也没变。”而事实上，这个人胖了，头发也斑白了，变老了许多，这一切都完全出乎你的预料。但他是你的好朋友，能够再次相聚是件很开心的事情，难道要说出自己的真实想法来破坏这次聚会吗？——“哎呀，你胖了，头发白了，也稀疏了，你看上去老了。

不过见到你还是很高兴。”这可能是你们最后一次见面——人们并不总是想知道事情的真相。

又比如，你的一位朋友或同事得了重病，你见到他时，简直难以置信，他瘦了许多，脸色苍白。尽管这才是你观察到的实情，你可能还是觉得应该说点什么鼓励他，于是你便说了一个他向型谎言，称赞他气色不错。以上这两个例子中提到的都是谎言，属于他向型谎言，但说谎者却怀着某种善意的动机。

还有其他一些例子，比如父亲在父亲节当天重复收到了袜子作为礼物，但还是会装作很开心的样子；母亲吃了四岁的女儿为自己做的三明治午餐，虽然味道奇怪，但还是会赞扬一番。

有一些问题可能会诱发回答者说出他向型谎言，以满足提问者的需求：

我穿这条裤子好看吗？

你喜欢我的这双新鞋子吗？

你觉得我胖了吗？

还有一些问题，当我们被问起时，我们也会自然而然地说出他向型谎言。比如，“你最近好吗？”“你最近过得怎么样？”“你家里人好吗？”当我们被问到这些问题

时，几乎都会用他向型谎言给出正面的回答：“最近挺好的”“最近过得很好”“家里人都好”。当我们被问及此类问题时，提问者往往并不想要得到一个详细而准确的回答。比如，两个同事在办公室的走道上迎面走来，其中一位问另一位：“最近怎么样？家里人都还好吗？”试想一下，另一位给出完全诚实的回答：“我还好，就是感觉头有点痛，而且这双鞋让我感觉特别难受。今早跟我老婆吵了一架，到现在我还感到担心，我感觉我们这些天渐渐疏远了。彼得在学校表现得还好，不过他从来都不打扫自己的房间，这让我很恼火。”

显然，此类问题属于礼节性的问题，提问者是为了表达自己的关心和问候。提问者往往并不想要得到具体的回答，而回答者可能是出于隐私的考虑，或不想给提问者带来困扰，一般也不愿回答得过于详细。这类问题在大部分的文化背景下都很常见，而这类问题的回答者往往都会直接给出正面的回答。

他向型谎言并不一定是简单的社交礼仪，也不一定局限于朋友和同事之间。他向型谎言有可能发生在两位素未谋面的陌生人之间，可能包含很强的欺骗性，有时这种谎言还非常必要。例如，你看到一位妻子为了躲避大发雷霆

的丈夫，痛哭着逃出门，躲到了邻居的家里，如果此时丈夫问起你，你很可能会为了保护这位妻子而说出一个他向型谎言：“我想她往那边跑了。”你会故意指向一个错误的方向或干脆说自己什么也没看到。在上述情形下，你可能并不认识这对夫妇，但他向型谎言的主旨却得以体现：说话者编造他向型谎言是为了另一方的利益或保护另一方，在上述例子里，即是为了保护这位妻子。

这一类谎言是被社会所许可的，实际上这类谎言正是我们日常交际的一部分。这种谎言就像是一种润滑剂，让社交得以顺利进行，且避免了不必要的摩擦。虽然说话者编造他向型谎言是怀着某种“好意”，但可以肯定的是，这就是一种谎言，因为他是说话者蓄意编造的，目的就是不让另一方知道真相。但如果一个人说了这样一个谎言，你很可能不会指责他。事实上，社会上的绝大多数人都会说这种谎言。

现在回想一下上文关于说谎频率的那些数据——每十分钟的谈话中就会有一个谎言产生，你还会对此感到惊讶吗？如果你想测试一下这些数据，我建议你可以花一周的时间去写“说谎日记”，在这一周里，不管你说了多大的谎，你都要把它记录下来。如果你能客观地记录这些谎言

的话，结果一定会令你大吃一惊，原来你说谎的频率这么高，而且说谎竟然如此的必要。如果你还是不信的话，你可以试着坚持一星期不说谎——这将会非常艰难，而且你可能会因为说了真话而得罪很多人。

希望读完这一部分后，你能够理解为什么说谎频率会如此之高，而且说谎也并不是什么可耻的事情，特别是他向型谎言。不过，接下来要谈的这类谎言要穷凶极恶得多。

自向型谎言

与他向型谎言不同，自向型谎言是为了给说谎者带来利益或保护说谎者。研究显示，有 50% 的谎言属于自向型谎言⁴。自向型谎言的说谎动机有四种，分别是：

避免尴尬

留下好印象

取得优势

逃避惩罚⁵

下面我将举例来阐述这四种不同的动机，以便你下次