

THE TRUTH
ABOUT
LYING

[美] 斯坦·沃尔特斯 著
牛曼漪 寇 洁 译
潘 琳 林 立

挑战谎言

发现谎言
防止受骗

识别谎言的技巧

南海出版公司

THE TRUTH *ABOUT* LYING

[美] 斯坦·沃尔特斯 著
牛曼漪 寇 洁 译
潘 琳 林 立

挑战谎言

识别谎言的技巧

南海出版公司

图书在版编目 (CIP) 数据

挑战谎言 / (美) 沃尔特斯著; 牛曼漪等译. - 海口:
南海出版公司, 2001. 11
ISBN 7-5442-2024-9

I. 挑... II. ①沃... ②牛... III. 谎言-鉴别 IV. C913. 8

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 074872 号

著作权合同登记号 图字: 30-2001-26

The truth about lying
Copyright © 2000 by Stan B. Walters
First published in the United States of America
by Sourcebooks, Inc.
Chinese language simplified characters edition licensed
to Nanhai Publishing Corporation (南海出版公司)
for sale in People's Republic of China.
All rights reserved

TIAOZHAN HUANGYAN SHIBIE HUANGYAN DE JIQIAO
挑 战 谎 言 —— 识 别 谎 言 的 技 巧

作 者	[美国] 斯坦·沃尔特斯
译 者	牛曼漪 寇洁 潘琳 林立
责任编辑	张建军
封面设计	童行侃
出版发行	南海出版公司 电话 (0898) 65350227
社 址	海口市机场路友利园大厦 B 座 3 楼 邮编 570203
经 销	新华书店
印 刷	北京云浩印刷厂
开 本	850×1168 毫米 1/32
印 张	8.75
字 数	120 千字
版 次	2001 年 11 月第 1 版 2001 年 11 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-5442-2024-9/C·38
定 价	16.80 元

南海版图书 版权所有 盗版必究



献 给

我的父亲 W·路易斯·沃尔特斯
1919——1999

一个有道德的人，
一个正直的人，
一个有同情心的人，
一个刚正不阿的人，
一个有信念的人。



斯坦·沃尔特斯是斯坦·沃尔特斯公司的总裁。他的公司在美国为商业、工业、执法部门提供审查、审问的服务。他还担任执法机构、公诉人、私营公司的审查、审问的工作，涉及对罪犯的调查。他的职业生涯启始于美国联邦调查局，后来先在财富 500 家之一的公司做保安工作，后在一家商业银行做保安部主任。他是出色的演讲家、教师，美国全国各地对他提供的训练课程需求不断。他还频繁做美国广播电台脱口秀的嘉宾。

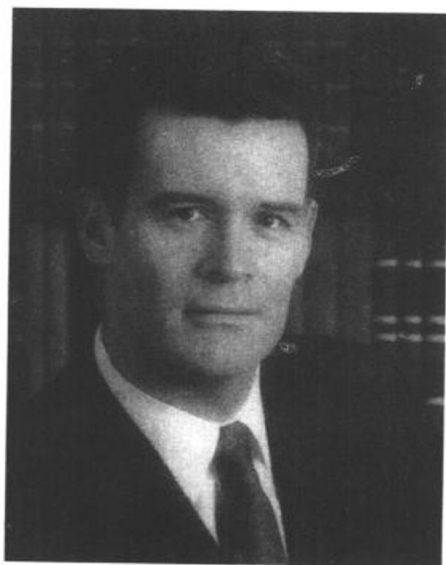
沃尔特斯的《利用身势语审查、审问的原则》已付印 4 版，这本书的部分内容成为国际著名 CRC 出版社丛书的组成部分，国际销售量不断增加。他编写、合编了许多培训材料、录音材料和实用手册。他作为美国约翰·霍普金斯大学审查、审问专家为美国司法部编制培训光盘。

沃尔特斯是东肯塔基大学执法学院的讲员，国防部测

谎学院讲员，美国测谎学会会员。他曾在 45 个州的培训班讲过课，包括警察局、执法部门、美国国防部、美国移民局等培训机构。

沃尔特斯在路易斯维尔大学获学士学位，在东肯塔基大学获罪犯司法管理专业硕士学位，毕业于国家预防罪犯学院。

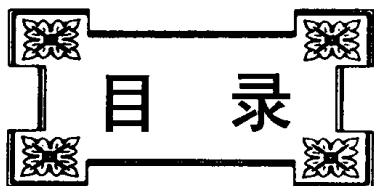
沃尔特斯继续学习和研究审查审问行为、策略和技巧，进行过数百次监狱审查，包括各种类型的罪犯和司法审查。他的工作受到教育、司法、消防等评论界的赞扬。



鸣 谢

总会有一些人在幕后工作，帮助铺平道路，使这本书成为现实。感谢麦克斯韦尔媒体集团的米歇尔·班克斯的照顾、鼓励并使本书写作开展起来。我还感激资料读物出版公司的编辑德博拉·沃克斯曼，他的天才是多方面的，他的耐心是无尽的，他对我的拙作进行润色。我的好朋友吉姆·奥尔萨普，公共机构培训总会的主任，他永远有一双前瞻的眼睛，看到未来的机遇。特别感谢重要研究员马莎·戴维斯博士，约翰·杰伊犯罪司法学院的伙伴们以及我们非常敬业、勤奋的研究组成员。

我还要表达对希尔达无尽的爱与感谢，她是我最好的朋友、伴侣和妻子。她懂得如何激发我的潜能、和我共享梦想和计划。她的鼓励和支持使我认为一切都是可能的。同时，我还感谢我的两个女儿和一个外孙女，希拉里、阿里森和乔丹。她们很少提要求，非常容忍，值得她们父亲、外祖父最深的爱。



第一章 谎言背后 1

什么是“欺骗” /8

什么是欺骗的“回避”策略 /16

“压力”的含义 /23

人际关系 /28

错误观念 /34

第二章 判断说谎的基本原则..... 39

常态原则 /47

变化原则 /52

综合原则 /60

一致性原则 /67

避免偏见 /70

影响原则 /75

交叉验证原则 /79

第三章 言语交际..... 87

声音特性 /90

声音的清晰度 /96	
言语内容 /106	
第四章 非言语交际	109
头 /116	
眼睛 /125	
胳膊 /135	
腿 /146	
身体姿势 /152	
小结 /155	
第五章 反应行为	157
承认 /161	
伪装 /176	
否认 /191	
愤怒 /213	
沮丧 /226	
第六章 综合运用你的知识对付谎言	239
参考文献	251

第一章

谎言背后





你是否有过这样的经历：当你和某人说话的时候你本能地觉得他在骗你？你只是有一种感觉，觉得事情有一些不对头。但是，你却不能具体指出究竟那个人说的哪些话或做的哪些事让你产生了这种忧虑感。你是否曾经对某人推心置腹，到头来却发现他一直心口不一？你是否曾经观察过或聆听过两个人谈话，你“觉察到”其中一个人在骗另一个人，而另外那个可怜的受害者却毫无保留地听信那个人的花言巧语？

你最后一次对人撒谎是在什么时候？也许你只是没有告诉他事情的全部或者没给他一个完整的答案。也许你只是对他“撒了个小谎”。你甚至可以称它为“善意的谎言”。然而谎言依旧是谎言。你是否因为对某人说过或不曾说过某些话而导致他产生了错误



的想法？也许你并不是有意在误导他，但是他确实做出了错误的结论。祝贺你！你骗人了！

我们四处面对欺骗。不是我们被人骗，就是我们去骗人。这一举动并不总是充满恶意的。欺骗未必是包庇罪犯或者作伪证。可能就是在找工作或申请贷款的时候做的一些小手脚；有可能为了不伤害他人的感情而没有对他的新衣服、新发型、房子装修风格或新结识的女朋友做出实事求是的评价。你也许认为你的朋友应该费些周折得到信息，或是希望他从其他人嘴里得出真相，而你不愿意充当哪个传递坏消息、说出不同意见的人。有时候，你也许只是想把上班迟到或工作没有按时完成的原因敷衍过去。当然，每个人在约会——尤其第一次约会时都会对自己稍加修饰。约会前的这些装潢门面的例行公事本身就是人类最频繁使用的欺骗形式！

记住，这里我们谈论的不是罪犯，而是大多数真正的普通人，包括你自己。实际上，文化恰恰是由我们多数人认为的善意谎言编织而成，比如拒绝接受邀请的借口，或者是你根本不相信的那些赞美之词。

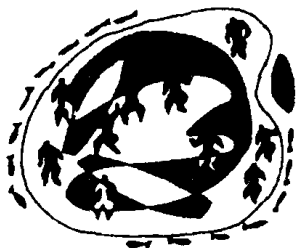
这些人们早已习以为常，而问题是：每天你从身边的人那里收集不同信息、事实和观点，对它们进行



谎言背后

考虑和判断后，都要做出一些决定，这些决定会影响到你的家人、朋友、商业合作伙伴和你自己的生活及未来。你之所以做出这些决定是因为你相信给你提供信息的这些人诚实可信，并把你的利害得失谨记在心。但是假如，你依靠的人、寻求信息与指导的人对你并不真诚，怎么办？假如，他们不把你的利害得失放在心上，而是更加关心他们自己的个人目标与利益，怎么办？假如，你从一开始就知道你所依赖的某个人对你并不真诚而是一直在误导你，隐瞒信息，回避实情，这是否会影响你所做的决定呢？你做出了一个重大的抉择，抑或是一个普通的日常决定。但是，后来却发现你的决定是建立在一个错误的或误导的信息之上，这样的代价你是否承受得起呢？

通常，人们识破谎言的能力并不强。你会很诧异地发现司法调查者在准确发现骗子的能力甚至不比普通老百姓水平更高。在我们做同样事情的时候，该如何避免这样的情况呢？我们能找到说谎的迹象吗？哪些表现能够帮助我们识别配偶、朋友、家人、商业伙伴或政治家的谎言呢？为了发现谎言我们需要寻找哪些特别的线索呢？总之，为了防止受骗，我们应该做些什么呢？



实际上，几乎没有什么方法能够阻止别人向你说谎。你必须接受人们在某些情况下一定会对你说谎这个事实。这不是谴责人类，你也不应该因此而变得多疑和偏执。其实，虽然某人可能想要欺骗你，但是你不一定非要上钩。保护自己的最佳方法

**你不能阻止别人对
你说谎，但是，你却
能够防止被欺骗。**

是学会如何更好、更有效地识别和认清与人类交际相联系的复杂行为。你可以学会听出声音的变化，了解语速、音调、音量的微小变化，以及它们的含义，从而发现破绽。语言的内容能够帮助你了解说话人内心的活动。如果你能看穿那些容易分散注意力的肢体语言，以及它们表现出来的内心压力或伪装，你就能更准确地破解手势、姿势、位置、表情及动作的含意。

当然你也不能期待能够分辨、识别出所遇到的每个谎言。但是，如果你能判断出每天在你周围发生的多数欺骗的企图，那么，你的生活、你的人际关系将会有多大的改观啊！如果你知道如何正确地译解你周围人的语言和非语言交际活动，那么，你将避免多少个人痛苦和损失啊！只有这样，你才能够以开放、诚实的态度交流，你才能够在你周围创造一种信



谎言背后

任与可被信任的环境,改善你和他人的关系。

你现在不能而且也将永远不能阻止别人对你撒谎,但是通过学习“正确评估他人语言的可信性”这一技巧使你能够防止受欺骗。对人类欺骗性行为的研究与对交际研究的成果表明以诊断某人可信性来判断欺骗的行为是可靠的,那些只依据民间智慧的方法并不可靠。当确立了如何识别重要行为的指导方针和原则后,你就会减少误解的机会,同时提高识别对方企图用语言或非语言欺骗的能力。

此外,如果你用批评的目光审视自己,了解你自己的行为与反应、感情与动机、思想与恐惧及你对自己的看法和你希望别人能从你身上看到什么,那么,你就会开始了解为什么别人要选择你作为欺骗的对象和为什么你能够欺骗他人。

只要有人给你提供服务,这些技巧在各种场合都非常有用。比如保姆或汽车修理工,向你出售商品的人,朋友或家人。当你知道为什么他们骗你、如何发现他们的谎言以及当你面对谎言时如何使用不同方法时,你就会站得更高,为自己的生活做出重要决定。你还可以运用这些技巧对电视或报纸上新闻的真实性做出自己的判断。



我想在这里强调，我的意图是帮助你掌握这些技巧从而对你的生活及人际关系起积极的作用。如果在读完这本书后，你突然对配偶、孩子、朋友和陌生人变得很可疑或不信任的话，我会感到很遗憾。我相信了解如何识破谎言会使你发现生命中的新领域，让你建立起积极的人际关系。

什么是“欺骗”

迷惑、误传、误导、假装不知道、支吾搪塞、胡乱对付、蒙蔽、虚构、掩盖事实、歪曲事实、含糊其词、撒小谎、杜撰、篡改、掺假、逃避职责、避免作正面答复、说谎。不管你用哪种说法它都仍旧是骗人骗己的举动。在日常生活中，我们都出现过、或者都会有某种微小的欺骗行为。这些行为有的本质上就是恶意的，而有些则是把事实进行修改加工用以维持感情和维系关系。其实，有时候人们，包括你和我，更愿意听到被歪曲了的事实而不愿面对确凿、冷酷、无情的现实。

在任何情况下，欺骗都表明说话者认为有必要在不同程度上改变事实。在你考虑当前事件及你对对方