



谎言·测谎

与反测谎

俞效锋 著
赵敏
张鸿雁

辽宁人民出版社

2.69

谎言·测谎与反测谎

俞效锋 赵敏 张鸿雁 著

辽宁人民出版社

1991年·沈阳

序 言

谈起谎言，人们会自然联想起：西方愚人节的滑稽玩笑；戈培尔对德国人民欺骗性的战争宣传，林肯为国家利益而不择手段争取总统选票……。

确实，真、善、美与假、恶、丑，诚实与谎言，真实与欺骗，渗透于人类生活的各个领域，成为人类价值观的一个重要组成部分。

同时，识别谎言，是古往今来人民大众的一致要求。随着现代科技的进步和心理科学的完善，也武装了人类，使之能够借助各种手段、仪器来对欺骗、说谎和虚假进行有效的识别。读者自然会对这一陌生领域的技术产生兴趣，提出疑问：测谎机到底是如何辨别作假的？测谎机测谎的可靠性如何？如何对付测谎？反测谎技术是怎么回事？……。

俞效锋、赵敏同志编著的《谎言、测谎与反测谎》对上述种种问题给予了很好的回答。

当前，我国正在进行深刻的社会改革。在这新体制、新观念、新的行为方式替代旧体制、旧观念、旧的行为方式的新旧交替之际，一方面是生气勃勃的激励机制，一切都充满着生机、竞争，呈现出欣欣向荣的新局面，另一方面，在商品经济发展的过程中，每一个人都面临着新的社会风险性，人的精神面貌正面临着新的挑战。是在经济犯罪与道德堕落的泥坑中大搞谎言与欺骗呢？还是振作精神用全新的、高尚的

谎言·测谎与反测谎

俞效锋 赵敏 张鸿雁 著

辽宁人民出版社

1991年·沈阳

序 言

谈起谎言，人们会自然联想起：西方愚人节的滑稽玩笑；戈培尔对德国人民欺骗性的战争宣传，林肯为国家利益而不择手段争取总统选票……。

确实，真、善、美与假、恶、丑，诚实与谎言，真实与欺骗，渗透于人类生活的各个领域，成为人类价值观的一个重要组成部分。

同时，识别谎言，是古往今来人民大众的一致要求。随着现代科技的进步和心理科学的完善，也武装了人类，使之能够借助各种手段、仪器来对欺骗、说谎和虚假进行有效的识别。读者自然会对这一陌生领域的技术产生兴趣，提出疑问：测谎机到底是如何辨别作假的？测谎机测谎的可靠性如何？如何对付测谎？反测谎技术是怎么回事？……。

俞效锋、赵敏同志编著的《谎言、测谎与反测谎》对上述种种问题给予了很好的回答。

当前，我国正在进行深刻的社会改革。在这新体制、新观念、新的行为方式替代旧体制、旧观念、旧的行为方式的新旧交替之际，一方面是生气勃勃的激励机制，一切都充满着生机、竞争，呈现出欣欣向荣的新局面，另一方面，在商品经济发展的过程中，每一个人都面临着新的社会风险性，人的精神面貌正面临着新的挑战。是在经济犯罪与道德堕落的泥坑中大搞谎言与欺骗呢？还是振作精神用全新的、高尚的

道德风貌来制约自己呢？每一个人都必须作出选择。

《谎言·测谎与反测谎》的问世，这完全是顺应时代的要求的产物。这是一本有着强烈针对性与现实意义的读物，也是应用心理学领域中的一个颇有兴趣的新课题。

本书从现象、理论、方法、技术等几个方面论述了这一人类的复杂的心理现象，对于想了解与判断这一现象的读者，无疑是个福音。

不用违言，本书论述的内容，尤其是测谎技术，这是一个正在研究与探索的领域，存在着不同看法和争论是很正常的现象，它并不妨碍对这个问题进行积极地探索与深入地研究。

此外，由于我国的政治制度，人民的文化传统的差异，在如何正确看待与使用各种测谎技术时，都要持慎重的态度，要因地因人制宜地为我所用，摒弃一切不实际、不适合我国国情的内容、方法与技术。

作者俞效锋、赵敏是两位年轻的心理学工作者，在实验心理学方面有着扎实的基本功和较丰富的知识，对于他们的积极努力而取得的这一成果，深表高兴。这就是我在通读本书全部书稿之后的一种心情，也是我提笔为本书作序的原因。

俞文钊

1990年6月于华东师大心理系

目 录

序 言.....	1
一、千奇百怪的谎言.....	1
生活的缓冲剂.....	2
“真情”中的虚假.....	13
科学中的“伪迹”	19
政客的护身符	26
算命人的绝招	32
兵不厌诈取胜术	40
无师自通的安慰剂	49
二、名家论谎言	67
言不由衷自有因：谎言的动机	67
是非曲直道谎言：谎言的功过	77
三、识破谎言的常用手段	91
察言观色	91
逻辑推理	97
纸笔辨疑	99
联想测试.....	103

四、测谎：古老的梦想、现代的神话·····	113
测谎术的萌芽：原始测谎方法·····	113
现代科技圆梦想：测谎技术的发展·····	121
身心变化窥真伪：谎言测试的心理、生理依据·····	129
“欺骗”情景模拟：测谎的实验室研究·····	135
测谎技术“软件”：问题编制，结果分析·····	147
五、测谎器测谎方法·····	162
血压的秘密：血压反应法·····	162
息息相关：呼吸反应法·····	170
“读心技术”：皮电反应法·····	176
声音的密码：声音分析法·····	185
其他测试法·····	189
六、测谎与反测谎·····	199
测谎技术的应用及前景·····	199
魔高一丈：反测谎技术·····	206
附录一 自己动手的测谎小实验·····	214
附录二 测谎技术的有效性·····	217

一、千奇百怪的谎言

人类的谎言，层出不穷，大人物有大谎言，小偷小窃有小谎言。古今中外，多少文人骚客对这永恒的论题发表过自己的见解。虔诚的基督教徒把谎言的产生写在《圣经》最初的章节里，随后在描述人类历史上第一件凶杀案故事的时候便表达了这样的愿望：希望能用一种非主观判断的方法来测试欺骗和说谎行为。进入 20 世纪以后，科学家们前赴后继，试图找寻出一种科学的测谎方法。然而，谎言终究没有绝迹，它们已渗透到我们日常生活的各个领域。

说谎的目的相形见异，有人是为了制造借口而替自己开脱；有人是身不由己，受虚荣心的驱使；有人只是为了避免伤害他人，才走上说谎之路的；还有人说谎只是为了维护完善的自我形象。于是，不同的人从自己不同的思想观念出发，对谎言下过不少定义，也谈出不少精辟的见解。但从来没有取得过一致的意见。其实，说谎是一种欺骗、歪曲或夸大事实的行为，在以后的章节中，如果没有特别的说明，我们都沿用这一定义。从这个定义出发，可以理解人的说谎行为为无意、有意之分。

有的人参加吹牛大赛，他们以说谎为荣；有的人以说谎为耻；激进者会声称自己在一生中从不说谎，这种自我表白

本身就是一种谎言。说谎，可以是目的，也可以是手段。谎言或者欺骗，可以流芳百世，也可以遗臭万年。

生活的缓冲剂

生活的缓冲剂：幽默

我们先来读两则幽默故事。

医学教授讲出一种疾病，接着考问一名学生：“您将给病人开出什么样的药？”

学生讲出了药名。这时教授又问：“那么病人应当怎样服，这种药呢？”

“1日4次，每次1汤勺。”

考试完毕。考试委员会到隔壁房间去评分。过了一会儿，学生发觉自己讲错了话，敲了敲门说：“请原谅，教授这种药1日3次，不是4次。”

“晚了。”教授答道：“您的病人已经死了。”

法国的一位先生因骂他的邻居是猪，被法官判罚200法朗。

“我上次也这样骂过他，法官怎么只罚了我100法朗？”这位先生问。

法官回答：“你没看到最近市场的猪肉涨价了吗？”

由此可见，有时说谎的真正目的是幽默。且不谈市场的肉价是不是上涨了，猪肉的供应本不应与罚款数目有直接关系。为追求诙谐的效果，作为生活中的一种缓冲剂——幽默，常常运用吹牛、说谎的手法。下面摘录的是一位吹牛大师的大话：

• 英国伦敦有位老太太笨极了，她在伞上挖了个洞，以

便知道什么时候雨停。

- 佛蒙特有个人高极了，刮胡子要爬上梯子才能够得着。
- 好莱坞有个妇女的眼睛大极了，她眨一下眼睛，眼皮扇出的风能吹灭火柴。

- 加利福尼亚的树高极了，松鼠采集果实时得带上氧气面具。

- 新泽西州有个男孩发高烧，手里抓把老玉米能变成爆米花。

- 伦敦的雾浓极了，人们用来填枕头；如果浇上墨再劈开来，可以当煤烧。

- 亚拉巴马有一个人记性坏极了。有一天晚上，他把自己的猫放在床上，自己却留在房子外面。后来，一只狗来撵他，他发现自己不会爬树，这才发现了自己的错误。

这些事件恐怕都是虚构的，其目的只是为人助兴而已。在某种场合下，运用幽默的力量，夸张、歪曲事实，或许还能使人摆脱窘境，得到人们的赞赏。

有位名叫贝尔的作家，对政治家们颇有成见。一次他受人之托在一次聚餐会上介绍一位官员演讲。

贝尔说：“我应邀来介绍这样一个人，因正直而受人尊敬，因人道而受人爱戴，因勇敢而受人钦佩。”停顿片刻之后，他接着说：“这样一个领袖，一个有远见的人，卓越的协调者，伟大的政客，可惜他可能没有来。”

全场都愣住了，目光一下子集中到那位官员身上。

官员居然面不改色地站起来，微笑着走向讲台。他说：“诸位，贝尔先生把我介绍得够详细的了，我没什么可以补充的，需要更正的是，我来了，因为他说我勇敢，我就打肿脸充胖子吧。”

这位老练的官员走到指定的位置上，继续说：“贝尔先生把我塞进了蜂蜜桶里，我希望我的舌头能不辜负他赏给我的蜜。”

听众大笑起来，对他的勇气和风趣倍加称赞。

正是凭借这种咄咄逼人的幽默感，开自己的玩笑，这位官员使自己的情绪稳定下来，神经得以松弛，以幽默的力量将介绍者的抵触言论化弊为利。然而，幽默只是谎言众多表现形式中的一种。

美国惊险电视连续剧《神探亨特》中的主人公亨特，破案作风独特，个性鲜明，在警察局里处处受人排挤，在那些令人难堪的场合，他总是双肩一耸，对女助手麦考尔警官说：“上帝的安排。”这里体现的已不仅仅是幽默，而有点是无可奈何的样子。

邪恶的谎言

带着邪念的说谎者也不少见。罪犯在案件调查的过程中，总是要制造借口，捏造事实，为自己开脱。还有一些以欺骗为犯罪目的犯罪分子，其手段可谓是灵活多变。

一位小姐上车后，从手提包内取钱买票，不慎将钱包掉在地上，旁边的“绅士”弯下腰来，伸手拣起钱包，还给了她。那位小姐感激地向他道谢，他回答“没关系”。但过了一会儿，小姐在商店里从钱包中掏钱准备付款时，发现钱已不翼而飞了。

浙江烟贩张某在酒家门口，遇上了青年李某，李某答应向他出售外国香烟20条，当即商定好一同去李家取烟。过了一会儿，李某带来一个小孩，声称到家里拿烟，人多眼杂，不安全，愿以外甥作人质，让张某付上定金，自己独自回家拿。

张某问那孩子，“他是你什么人？”，“舅舅”，“你家里有烟吗？”，“有的”，于是便付了1000元钱作为定金。后来，张某见李某迟迟不回，便质问那孩子，孩子“哇”的一声哭了，原来，那小孩是李某用替他买东西为诱饵在路旁骗来的。

欺骗，无师自通的处世之道

生活中，被人称之为骗子的人毕竟只占少数，更多的人只是带着面具或者偶尔带着面具而已。

上级给下级布置任务，要求他最近进行某项课题的研究。但后者对这一课题不感兴趣，就设法改变上级的态度。他列举了研究过程中可能遇上的一大堆困难，并说明这些困难在现阶段是难以解决的，研究这个课题的意义也不大，研究成果可能不会有多大的社会效益，而有一个更适合他本人兴趣的课题，目前正在考虑，现在特来征求领导的意见。

对待这类问题时，说话者为了要达到某种真正的目的而表现出来的掩饰行为，与其说是一种不怀好意的谎言，倒不如看作一种习惯的社交技巧。

不少人童年时就显示出掌握这种技巧的才能。三四岁的儿童时常会将自己做错的事怪罪到他人身上。上学后，孩子渐渐掌握了说服家长的技巧，考试的分数不好，向家长汇报时，就说平均成绩差，自己的学习成绩并没有退步。小学毕业或初中毕业填写志愿时，学生已经学会为自己选择的志愿寻找各种理由，来影响家长的意见。

当同事、朋友取得成绩或在某些方面强于自己时，人出于虚荣的本能，产生了妒忌。很难想象谁从来没有过妒忌的体验。妒忌的必然结果是心理上的焦虑感、压力感和挫折感。此时，有三种解脱的方法：其一，承认自己在能力、意志、经

验等方面不如同事或朋友，退出竞争。这种手段虽然是消极的，却能达到恢复心理平衡的目的；其二，发奋努力，在比赛与竞争中超过对手，达到心理上的平衡，这是积极的方法；第三，不参与竞争，通过诋毁、破坏和中伤或贬低对方，求得自我安慰，这是很不道德的行为。如果说方法之三的表现仅仅是在内心寻求自我安慰的话，还情有可原，但若这种行为在公开场合对他人施加影响，就是谎言和诽谤了。

人最容易对与自己有关的人产生妒忌。一位不喜欢垒球的历史系教授对某个运动员打出个好成绩可能无动于衷，然而当听说与他同系的教授获得最佳研究项目奖时，就完全是另一个样了。亚里士多德说：“妒忌是对同胞所犯的罪行。”妒忌的人看到别人的成功而贬低了自己，这一成功又正是他自己想要取得的。他贬低别人的成就，就可以以此来弥补他认为损失了的那些东西。于是，群体组织中就出现了谣言和中伤。

妒忌给人带来双重的晦气，贻害双方。首先，你的朋友或同事的成功，你本应该同他们分享欢乐，可你却冷落了大家；其次对妒忌者本人来说，妒忌具有破坏性，使其产生说谎甚至暴力行为。对于这一点，人类早有认识，《圣经》中该隐杀弟的故事，讲的就是因为上帝喜欢该隐弟弟亚伯的供品，引起他妒忌，继而发生杀人和欺骗的事件。

流言和谣言是人们在生活中都能体验到的社会现象。但流言和谣言也有差别，谣言是恶意的攻击，是造谣者故意捏造、散布的虚假消息。流言是提不出任何信得过的确切的根据，而人们相互传播的一种特定的消息。两者的区别在于动机不同，两者的共同点是都提不出任何信得过的依据。

流言的来源是不可靠，这是流言消极性的一个方面；另

一方面，在流言的传播过程中，初始的信息也会大量丧失。即使每个人在传播流言时，传播准确率高达 95%，那么传递到第 20 个人时，也仅仅有 36% 的准确率。传播者总是强调内容中比较容易引起兴趣和注意的部分，强调印象深刻的部分，有的人用自己的知识经验和生活态度对流言中合乎条理的部分加以归纳、整理，使之条理化，因此流言的传播具有随意性，原来的信息被歪曲、加工、篡改。

在社会处于危机状态时，或者战争年代，人们容易产生恐怖感和紧张感，流言容易传播。生活中时常出现的不安和忧虑，也会促使流言的传播。例如，某些物品的价格上涨以后，人们就会担心其他物品是不是也会涨价，于是有关物价上涨的流言就比较容易产生。

无论是何种组织性强，纪律严肃的组织，总有这种不能反映真实情况的消息存在。流言，作为一种社会现象，不登大雅之堂。但说谎，作为一种歪曲事实的行为，却已做到了这一点。

“吹牛俱乐部”与“乞丐学院”

每年 4 月 1 日，是英国传统的愚人节，在中午 12 点以前，你可以尽情地捉弄你能欺骗的朋友，然后大叫一声：“上当啦，愚人节的傻瓜！”

“我的卧室里有条蛇！”“快来呀，厨房着火了！”，“你看见我那宝贝蝎子了吗？刚才我还放在这里，可转眼不见了。”这些都是愚人节开的玩笑，用不着惊慌。

不仅孩子们喜欢在愚人节开玩笑，就是电台、报纸偶尔也以精心设计的故事来诓骗听众和读者。

电台的一位科技记者报道说，由于奇特的地质现象，英

国的某些地方地球吸引力减弱了，他请收听广播的听众在原地上下蹦跳几下，若比往常跳得高，就打电话告诉广播公司。结果，广播公司接到了几百个电话，有一个人竟说他变轻了，能在天花板那么高处飘来飘去。直到中午 12 点，广播公司才很礼貌地告诉听众，那完全是愚人节的玩笑。

美国人也有自己崇尚谎言的方式。

亚利桑那州的菲尼克斯成立了一个吹牛俱乐部，正式会员有 15 人，遍布世界各地。俱乐部规定，谁要加入，必须写篇吹牛故事给俱乐部资格评选委员会，经审核批准才可以加入。每年除夕，俱乐部全体会员必须参加一次“周年吹牛大赛”，优胜者可获吹牛奖。该会最新的记录，是会员赫特德连续吹牛 48 小时而没有讲一句真话。

纽约有所乞丐学院，创办人奥马 40 多岁，曾在一家制药厂工作，后来改行开设乞丐学院，自任院长。他声称自己有 50 种以上的特殊教学法，能够把从来不说谎话的人，训练成一位吹牛大王，而且能说得天花乱坠，说动人们自愿舍财相救。该学院设在一个僻静地区，全部课程只在晚上讲授，6 次上完，收费每人 100 美元。学生头 4 个晚上在教室里聆听理论，最后两个晚上到街头实习，学生们运用所学知识，各自向过路人行乞求食。奥马亲自在一旁观察，说出他们的弱点，俾能改善，以期完美。“我很留意每一个学生的长处，有针对性地为他们编写台词，使别人无懈可击。”奥马自负地说。他的学生，大部分是一时找不到工作的年轻人。“成绩优异”的毕业生，每月收入约为 2000 到 4000 美元。以下是奥马的心得：最有效的谎言，莫过于急需金钱购买药物。因为即使铁石心肠的人也都有同情心，成功的秘诀是反应灵敏、口齿伶俐、耐心和厚脸皮。“工作”时不能太寒酸，要扮成中产阶

级的人士一时陷于困境，必须求援的样子。

动物的说谎行为

动物园的一只大猩猩假装着被铁支架压住了，在管理员赶去救它时，它却突然张开手臂，把管理员紧紧抱住。原来，它施苦肉计的目的只是希望有个伴。又如，一只大猩猩传递给它的同伴这样一个信息：附近有香蕉。但当它们向那只猩猩指引的方向摸去的时候，说谎的那只猩猩却悄悄地 toward 真正藏有香蕉的地方走去。

狗因为折断了腿，得到了主人额外的照顾。在腿部的伤势痊愈后，这种特别的照顾也就停止了。因此，狗就会假装腿部受伤，来吸引主人的注意；甚至三只脚一瘸一拐费力地走动，这样，狗又获得了主人的特别照顾。

狐狸缺乏母性，往往和幼兽争食。母狐发现食物时，会发生虚假的危险讯号，把幼兽吓跑，这样，它就可以第一个扑向食物。

克拉克大学的专家米切尔说，不仅大猩猩、黑猩猩、狗、豺、狼，即使是鸟和昆虫，也会有意地欺骗人和同类，而从中取利。

雌性萤火虫通常用闪光告诉异性准备交配，但当异性赶到时，就被它吃掉了。蜕皮的河虾，容易受到敌人的侵袭，但在面对敌人时，反而耀武扬威，装出一副不可侵犯准备战斗的样子，旨在使对方退却。

生活之“友”——谎言

美国的鲁帕机构曾对美国的道德现状作过研究，发现不诚实者日益增多。有 28% 的美国成年人虚报开销，34% 的人