

后浪出版公司

权威心理学家亲授破谎绝招
行为模式——情绪——微表情——肢体语言
层层击破，让谎言在你面前无所遁形！

后浪小学堂 016

透视谎言

跟牛津专家学超实用破谎术

(德)雅克·纳斯海 (Jack Nasher) 著 王荣辉 译

Durchschaut

Das Geheimnis, kleine und
große Lügen zu entlarven

我们一天内至少会碰到
200个大大小小的
谎言，却无法察觉！



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

后浪出版公司

小学堂 016

透视谎言

跟牛津专家学超实用破谎术

(德)雅克·纳斯海 (Jack Nasher) 著 王荣辉 译

Durchschaut

Das Geheimnis, kleine und
große Lügen zu entlarven



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (CIP) 数据

透视谎言 / (德) 纳斯海著 ; 王荣辉译. —— 北京 : 北京联合出版公司 , 2013.12

ISBN 978-7-5502-2560-2

I . ①透… II . ①纳… ②王… III . ①谎言—心理学分析 IV . ①C912.69

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 003446 号

Original title : Durchsaut by Jack Nasher

© 2012 by Wilhelm Heyne Verlag ,

A division of Verlagsgruppe Random House GmbH , München , Germany .

Simplified Chinese translation edition published by Post Wave Publishing Consulting (Beijing) Ltd.

本书简体中文版由后浪出版咨询 (北京) 有限责任公司出版

透视谎言

著 者 : (德) 雅克·纳斯海

译 者 : 王荣辉

选题策划 : 后浪出版咨询 (北京) 有限责任公司

出版统筹 : 吴兴元

特约编辑 : 王 嶝

责任编辑 : 王 巍

封面设计 : 周伟伟

版面设计 : 张宝英

营销推广 : ONEBOOK

装帧制造 : 墨白空间

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京正合鼎业印刷技术有限公司印刷 新华书店经销

字数 139 千字 720 × 1030 毫米 1/16 10 印张

2014 年 4 月第 1 版 2014 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5502-2560-2

定价 : 28.00 元

后浪出版咨询 (北京) 有限公司常年法律顾问 : 北京大成律师事务所 周天晖 copyright@hinabook.com
未经许可 , 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有 , 侵权必究

本书若有质量问题 , 请与本公司图书销售中心联系调换。电话 : 010-64010019

自序

2008年8月18日,《法兰克福论坛报》刊登了一篇名为《从肯尼迪别墅饭店到监狱》的报道。经过几周的羁押之后,两名澳大利亚籍嫌犯,韦恩(A. Wayne)与安东尼奥(I. Antonio),被戴上手铐出庭,在法兰克福地方法院受审。韦恩的身型略显消瘦,还染了一头棕发,报纸形容他是“一个人见人爱的花花公子”。相反,在整个审判过程中,不管外头天气如何,安东尼奥总是裹着一件大外套,显然在这二人组里,他只是跑龙套的配角。

这起案子是怎么一回事呢?原来这两位澳大利亚男士下榻法兰克福的知名饭店“肯尼迪别墅”,于该饭店的总统套房享受了几个月,准备在跟饭店说好的退房日期前一天,拍拍屁股回悉尼。几个月下来,累积账单金额已经高达十五万欧元,当然,他们并不打算付钱。正当两人匆忙收拾行李之际,饭店通知警方将他们逮个正着。这是一场误会吗?事后经过调查,这两个自称在迪拜和纽约都设有公司的“富商”,根本就一文不名!

这张高达十五万欧元的账单不只是住房费用,还包括两名嫌疑犯林林总总的奢华开销。在大量的客房服务中,光是安东尼奥请饭店的理发师来理发,就花了数千欧元。然而,这一点也是最启人疑窦的地方,因为安东尼奥的头顶上根本就没几根头发。

事件爆发之后,饭店的愚蠢遭到各界耻笑,但无论如何,有一点再清楚不过:这两位白吃白住的大爷,确实欠了这家饭店一大笔债。即便如此,这两人真的有罪吗?依照德国现行法律,若要给他们安上欺诈的刑责,必须证明他们是故意赖账的。可是在这件案子里,情况真是这样吗?还是说,这两位先生其实是因为一夕之间突然破产,无

奈地沦落到付不出钱来的境地；换言之，赖账是否违反他们的本意呢？这听起来像是法律的咬文嚼字，然而，对于“这两名澳大利亚人是否欺诈”这个问题，上述的区别具有关键性的意义。

我以审判观察员的身份参与了这场诉讼。我首先想搞清楚的是，两位被告究竟是突然没钱，还是原本就蓄意欺诈。关于这一点，我跟审判长交换过意见。他是一位经验丰富的法官，自然流露的气势与犀利的问答，给我留下了良好的印象。当我向他反映，我个人认为对这两名被告的判决似乎有欠妥当，他立即反驳，根据他多年的经验，只要看到被告走进法庭的样子，他便能分辨出他们是不是骗子。有一回，他以观光者的身份去参观澳大利亚的法院，才一坐进法庭，完全不用等被告开口，他马上就知道，眼前那位被告一定有罪。而这两名澳大利亚籍被告的案子也是一样，虽然法院替被告安排了通译，可是光凭他们步入法庭的姿态，他便能断定这两个家伙根本就在撒谎。

这位审判长的那份自信不禁让我深思。人真的可以准确地识破谎言吗？说谎的人会有典型的言谈举止吗？

要是真有这么简单，那该多好。

本书的缘起

在此之前，我对“说谎”这个问题只是略懂皮毛。由于上述的机缘，让我兴起想要深入了解这个主题的念头。于是我全心投入谎言研究的领域。早先在特里尔和牛津两地求学期间，我曾经发展出一套心理学的理论，用来说明人们是如何展示其专业能力的，我将这种技巧称为“能力展现”（competence display）。对于律师、顾问、银行职员等提供专业服务的人，或者更确切地说，对于那些提供自己的能力为他人服务，且必须展现出这样能力的人，这个主题格外重要。不久之后，全球刮起剧烈的金融风暴，局势最严峻的时候，我正好待在风暴的中心纽约。经常有人问我，到底怎样才能看出某个人是否只是三脚猫？

在我进一步研究这个问题之后，我发现有一点越来越明白：识破三脚猫的伎俩其实就是识破谎言；换言之，就是拆穿包在虚假专业能力外面的糖衣。

于是，我进一步将研究范围拓展到说谎的行为。说到底，这是一个我终归会涉及的实际问题，因为若是想要揪出那些到处出没的三脚猫，就必须先学会如何拆穿谎言。

一开始我便知道一个好消息：比起现有的各种测谎仪器，人类其实才是最好的测谎机！只不过要让人类这部测谎机得以顺利运行，需要一些正确的技巧。有了这些技巧之后，光是根据交谈对象的脸部表情，你便能将识谎准确率从原本的50%提高到60%~80%；若是再参考声音方面的种种征兆，辨识的准确率更可以提升到86%；如果按照本书介绍的各种原则，将脸部表情、声音与肢体语言全部合起来观察，准确率甚至能够突破90%。

资料来源

我是从哪里学到构成本书的种种知识呢？主要来自两个方面：一是参考当代心理学的相关研究；二是收集实务上的相关经验。在实务经验方面，我主要分析小至地方警察、大到CIA专家所运用的审讯技术。这些技术可以说纯属实务导向，其中不少也已经通过科学检验，有些技术的效用获得证实，但也有些技术最终被斥为迷思。本书与实务结合的程度，堪比审讯专家的教科书。所有无用的技术与迷思尽皆排除。本书是从实用知识中萃取出来的精华。

在试过一些最有效的技术并加以归纳之后，我找出了某种规则：这些识谎技术之所以能够成功，绝非出于偶然，它们不仅系统地相互关联，而且与心理运作机制紧密结合。我从中提炼出五项可以帮助人们透视谎言的基本原则，这五项原则分别是：注意行为模式的改变、辨识三种说谎的情绪、观察不协调的信号、增强说谎者的紧张感、检

视行为控制所引起的反应。关于这五项原则，我将在本书中各辟专章进行阐释。

除此之外，诸如测谎仪器以及警方惯用的一些审讯技术，例如现实监控（reality monitoring）等，本书也会有详尽的讨论，并提供原则性的要点归纳。通过本书，读者将可获得揭穿谎言最有效的方法。不仅如此，为了让读者更容易且更清楚地理解，本书还辅以许多与感情和职场有关的实例，使读者通过研究周遭俯拾皆是状况来掌握各种揭穿谎言的技巧。

拥有本书，你便犹如手握破解谎言的指导手册，只要按照手册中所有实务及科学的规则去判断，你就能够有效地揭穿各种谎言。

现在，让我们回到前面所提到的那个澳大利亚“富商”的案例。两位澳大利亚籍被告最后怎么了？他们各被判处一年又五个月的有期徒刑。不过此案的判决基础令人质疑，关于这一点，你很快就会明白。

用语与注释

在本书里，我将放弃“性别主流化”（gender mainstreaming）的做法；我不会一直用“他/她”来称呼读者，因为如此一来可能会让阅读过程变得十分别扭。为了确定该用何种性别来称呼读者，我特地在动笔前掷了铜板，人头是男性，数字则是女性——只不过我一直掷到出现人头就是了，以自己的性别来书写应该最可靠。

本书内容之所以不断夹杂英文专有名词，是因为自第二次世界大战以来，心理学界便一直为英美语系国家所主宰。

收录于本书的各种资料来源都会标明出处，一方面是要向这些专家学者致谢，是他们的研究成果造就了我的学识；另一方面则是为了突显本书中蕴含的知识，是基于过去数十年的研究而得出的。这些资料来源犹如我的证据，任何时刻都经受得起检验。因此，读者们大可放心，你从本书中了解到的关于说谎这个问题的信息，就目前来说，绝对是最可靠的。

目 录

自 序	1
导 论	1
第一章 注意行为模式的改变	19
1.1 找出行为基准线 23	
1.2 基准线的改变 27	
1.3 结 论 35	
本章要点整理 37	
卖掉巴黎铁塔的男人——以说谎为乐的案例 38	
第二章 辨识三种说谎的情绪	39
2.1 担心东窗事发的惶恐不安 40	
2.2 罪恶感 48	
2.3 行骗的欢愉 53	
2.4 结 论 56	
本章要点整理 58	
贼王与一面镜子——完美诈骗的案例 59	
第三章 观察不协调的信号	61
3.1 不协调的征兆 63	
3.2 真实的情绪：微表情 69	
3.3 结论 75	

本章要点整理 77

“小白脸”历险记——婚姻诈骗的案例 78

第四章 增强说谎者的紧张感79

4.1 紧张的典型征兆 81

4.2 增强紧张情绪的技巧 87

4.3 提供救赎的出路 101

4.4 结 论 107

本章要点整理 109

爱丽舍宫里的村姑——豪华的大骗局 110

第五章 检视说谎者的行为控制111

5.1 身体方面的征兆 113

5.2 陈述内容的细节 116

5.3 结 论 127

本章要点整理 129

结语：真实与谎言的丛林131

谢 词 139

注 释 140

出版后记 148

导 论

以虚假取代真实
并四处散布，
不论何时这都是一种艺术。
——歌德

心理学家保罗·艾克曼（Paul Ekman）曾经在旧金山大学做过一个有趣的实验，他找来一些被视为专家的人，例如法官、刑警以及精神科医师等，请他们观看几段人们说话的录像，影片的主角可能是在陈述事实，也可能是在说谎。受试者的任务，是根据这些陈述内容，分辨出哪些人在说实话、哪些人在说假话。测试的结果令人相当意外，这些所谓专家的成绩并没有比瞎猜的人好到哪里去。

心理学家贝拉·德保罗（Bella DePaulo）与罗杰·普法伊费尔（Roger Pfeifer）曾共同进行过一项类似的实验。在他们的实验里共有三个对照组，分别是：从未受过任何辨识谎言训练的学生、菜鸟警察和经验丰富的调查员。同样，三组受试者也必须分辨真实与谎言。而测验的结果再一次令人跌破眼镜，这三组人的成绩几乎与普法伊费尔不相上下；他们的准确率甚至没有比掷铜板好多少（掷铜板决定的准确率为53.6%）。

从上述结果看来，我们只能无奈地说：人类辨识谎言的能力简直是惨不忍睹！即便是长年生活在一起的伴侣，也难以准确判断另一半是不是在说谎。于是，我们总会听到人们大声地自我安慰说：正因如此，伴侣们才能相安无事地共度那么长的时间。

然而，我们不仅拙于识破谎言，还自以为是厉害的“揭发者”，不是常常有人说：“没有人能骗得过我！”这种不知道哪里来的自信，反而会让我们被骗得更惨。

一些所谓的专家，日复一日地试着用错误的征兆去揭穿谎言。社会心理学家罗伯特·克劳特（Robert Kraut）与唐纳德·波（Donald Poe）研

究发现：专业的海关缉私人员总是会注意一些与说谎无关的特征，例如较少的目光接触、回避正面回答问题、衣着不整、手部动作增加等。英国朴次茅斯大学的心理学家阿尔德特·威瑞（Aldert Vrij）与露西·阿克赫斯特（Lucy Akehurst）也曾经提出：光是穿着黑色衣物就足以引起警察的怀疑；相反，较具吸引力的人，以及拥有一张所谓“娃娃脸”（前额高、双眼间距宽）的人，则被认为是较诚实的。^①

可惜的是，所有这些征兆，不是与说谎毫无关系，就是根本代表完全相反的含义。以手部动作为例，人在说谎时其实会减少手部动作，但说了谎之后便会开始增加动作。因此，那些所谓的专家其实是处在某种自欺欺人的确信当中，长此以往，反而会导致更大的错误。一般大众也只能摸着石头过河，不知前路对错。在一些差异最大的文化里，例如约旦跟美国，人们甚至在积极寻找同一种破解谎言的模式。^②

为何人类拙于揭穿谎言？

究竟是什么原因，让我们对于揭穿谎言这么不在行？对一般人来说，诚实这件事不容小觑。根据《美国新闻与世界报道》（*U. S. News and World Report*）所做的一项民调显示，高达94%的受访者认为，诚实是朋友“最重要的”特质。在许多其他相关的调查中，诚实也总是五项重要人格特质的固定班底。的确，人们对朋友、伴侣甚至领导人在诚实方面有着深切的期待。^③

耐人寻味的是，倘若诚实对我们而言如此重要，为何我们还会不断地受骗上当呢？对此，近来的科学研究指出了一项颇具启发性的事实：演化将人类塑造成卓越的说谎家。远古时代，只要哪个人说谎被撞破，在小社群里便会立即名誉扫地，还可能因此被逐出族群之外。缺乏族群作为后盾，不仅个人生活无以为继，也难以抵挡外来的各种攻击，最后只有死路一条。时至今日，我们同样害怕被群体摒弃在外，不论这样的

事是发生在学校的操场上还是员工餐厅里。这样的心理从依存族群而活的时代起一直延续至今。现在，让我们再回头看看那些先人们。抱着这等抑郁的想法，我们的祖先后来又变得如何呢？原则上他们较少说谎，可是一旦说了谎，为求生存，就必须要让别人相信他们的谎言。^④就如同兔子要想办法躲避狐狸的猎杀，过去与现在的说谎者也得想尽办法避免谎言被撞破。

基本上，善于说谎要比善于揭穿谎言来得重要，它的重要性甚至攸关生死。这样一代代演化下来，我们人类逐渐变成了欺诈高手。美国罗格斯大学的人类学家罗伯特·特里弗斯（Robert J. Trivers）相信，正是说谎让人类的脑部变得如此发达。

到了今天，情况又是如何？时下的环境提供了前所未有的大量机会，让我们可以运用不断精进的说谎能力大展身手。关于这一点，确实应该回头好好感谢我们的祖先。今时今日，我们享有各式各样的私领域，换工作、搬家甚至是放弃脸书（Facebook）改玩别的社群，我们可以轻易地变更自己所属的群体。这个丰富又富有弹性的世界，宛如说谎高手的终极乐园。

在这样的环境里，那些说谎者实在太幸运了，因为比起暴力犯罪者所遭受的刑罚，目前我们对于说谎行为的处罚，诸如欺诈与贿赂的刑责，简直就是不痛不痒！让我们看一看中古世纪，情况可谓大相迥庭。当时强盗被认为是“光明正大”又“诚实”的；相反的，那些被形容成是“偷偷摸摸”的偷窃与欺诈行为，犯者不但被视为“胆小鬼”，还会被众人瞧不起。更惨的是，这些人的下场并非只是痛快的人头落地，而是要被绑上绞刑架或是耻辱柱；他们在通往死亡的路上要受尽屈辱与折磨。

选择先去相信

你或许会说：我曾经揭穿某个谎言。那真是恭喜你！可是请你再仔细回想一下，你是如何发现别人想要骗你的？有可能是通过一些从其他

人那里获得的信息，也有可能是借由一些你在事后掌握到的证据。一项相关的研究指出，其实大部分谎言都是这样才被揭穿的；^⑤只有2%的受访者表示，他们可以在别人行骗的当场就立刻识破谎言。

然而，在上述这项调查里，受访者清一色都是学生，他们毕竟年轻又缺乏生活经验。倘若年龄稍长、脑袋也变得更聪明，是否就较不容易被骗呢？令人遗憾的是，答案是否定的。你我完全没有意识到一点：从我们小时候开始，父母便一直在帮我们卸除揭穿谎言的必要武装。关于过世亲人的灵魂是否还在我们身边或是圣诞老人是否存在等问题，父母总是一再地欺骗我们。不过，说实在的，揭穿这些谎言对我们倒也没什么帮助。加拿大心理学家肯·罗腾伯格（Ken J. Rotenberg）研究指出：幼儿会把一个简单的微笑视为诚实的象征。这样的想法或多或少会遗留下来，随着年龄渐长，人们就这样懵懵懂懂地过一生，无可奈何地听天由命。

事实上，对于自己经常被骗这件事，我们其实心知肚明，但我们却很少有计划地去对付谎言。为什么呢？理由很简单：我们根本就不想承认有骗人这回事。我们的内心深处怀抱着某种对于正义的信念，使得我们莫名地相信，“善”的力量终将胜出。善恶到头终有报，邪恶的谎言最后必定会落入被揭穿的境地。可惜的是，这个“正义世界的神话”（此用语出自社会心理学家梅尔文·雷纳，Melvin J. Lerner）不过是一场梦，只是为了让我们在面对世上的种种不义时，能够好过一点罢了。

当然，对我们来说，不要太多疑也是好的，因为太多疑会让生活变得无比沉重，不仅对自己不利，就连周遭的人也要跟着受累。在疑神疑鬼的状态下，想要寻得真挚的情谊简直就是一件不可能的任务。满腹猜忌可以说是摧毁所有关系的最佳手段。草率地判定别人是不公不义的，轻则伤感情，重则毁掉事业或家庭，有时甚至还可能造成冤狱。

因此，我们总是习惯先假设别人是诚实的。好处在于，单纯就统计来看，这么做会有较高概率是正确的。日常生活中，我们所听到的真话终究还是比谎言多（只要你的工作不是警察或法官）。

哈佛大学的心理学家丹尼尔·吉尔伯特（Daniel Gilbert）认为：选择不相信别人，就得付出更多的心力。于是，为了让自己的生活能够轻松一点，我们便会选择先去相信别人。可是，如此一来，也有可能铸成大错，特别是当我们对别人毫无防备的时候。

但并不是所有人都会预先给予他人这种信赖预付，关于这种情况，有一个专有名词叫做“事实偏见”（truth bias）。例如，警察遇上犯人时，原则上两者都抱持怀疑的态度，一点也不相信对方说的话。推销员则是普遍会遭到怀疑的对象，人们很少会预先给予他们信赖预付，而是预先给予怀疑预付。^⑥对于推销员而言，这可真是一件令人遗憾的事。

举例来说：某位太太与她先生进行了十轮的对话，并且完全相信她先生所说的一切，可是这位丈夫在十个回合当中，却有两轮是说谎的。那么结果就会是：这位太太辨识真相的准确率高达八成（十轮命中八轮），可是辨识谎言的准确率却是零（两轮皆落空），平均下来其实只有50%的命中率。也就是说，跟纯粹出于偶然是一样的。

男人和女人都爱说谎

在说谎这件事上，男人和女人没什么两样，只不过谎言的内容有些出入罢了。男人喜欢吹嘘自己，女人则喜欢吹捧别人。一般来说，女人之所以要说谎，多半是为了要交朋友或巩固友谊，她们不仅会过度地恭维别人，有时甚至还会对别人送的烂礼物赞不绝口。正因如此，普遍来说，无论男女，大家其实都比较喜欢和女性聊天，^⑦而这一切都要归功于谎言。

男女在说谎方面的差异并非仅只于此。男人喜欢在事业或是投资眼光方面撒谎，这么做的目的，多半是想把女人骗上床。相反的，女人大多会在个人的性经验与身材方面撒谎，例如她们会刻意缩小腹。^⑧

心理学家苏珊·柯兰 (Susan Cochran) 与维琪·梅斯 (Vickie Mays) 研究指出: 有 60% 的女性曾经为了性爱而说谎, 可是只有 34% 的男性承认, 他们曾经为了这个目的而撒谎。(这些男人所欺骗的女人应该都不止一个。) 此外, 关于有过的性伴侣数量, 男性会谎报的比例只有 4%, 可是女性谎报的比例高达 42%, 显然比男性要高出许多。演化心理学家大卫·巴斯 (David Buss) 与迈克尔·巴恩斯 (Michael Barnes) 指出: 男人与女人的谎言其实反映出他们对另一半的期待; 男人期待的是具有吸引力、性经验较少的女性, 而女人期待的则是事业有成的男性。对此, 美国知名记者兼作家亨利·门肯 (Henry Louis Mencken) 曾经提出一套发人深省的经验法则: “去看看某个老婆在结婚之前是怎么看她老公的, 再去看看结婚一年之后她又是怎么看她老公的, 一切就真相大白了!” 虽然男女在说谎的内容上确实有些差异, 幸运的是, 他们的说谎机制是相同的, 这一点有利于谎言的破解。

成长过程里的谎言

我们是什么时候学会说谎的? 是不是还在襁褓中的时候, 我们就已经开始骗人了? 印度裔英籍心理学家法苏德维·雷迪 (Vasudevi Reddy) 认为: 婴儿在具备沟通能力时, 便学到了欺骗的能力。两岁大的幼儿其实已经是老练的骗子了! 在一项相关的实验里, 我们可以清楚地看出, 即使是小小孩, 他们也会故意采取声东击西的方式转移其他幼儿的注意力, 确保自己想拥有的东西不会被别人发现。我们一生当中首次脱口而出的谎言, 多半只是单字片语, 这类谎言的目的主要是为了逃避责罚。^①心理学家贝拉·德保罗与奥黛莉·乔丹 (Audrey Jordan) 确信: 最早在三岁半左右, 幼儿便能掌握“他人”这种概念, 从那一刻起, 他便会为了一己之私而撒谎骗人。

在人生的旅途上, 说谎并非只是一种挥之不去的沉重负担。相反的,

它对个人成长具有本质上的重要意义。对儿童而言，说谎代表他们可以保有一些自己的秘密，这些秘密甚至是针对父母的，而通过保有秘密，他们也学会了其实父母并不是什么都知道。弗洛伊德的学生维克多·陶斯克(Victor Tausk)还提出主张：是谎言让幼儿认识到他们具有自己的人格，从这一点开始，逐渐发展出对自我负责的概念。

成人之所以说谎，多半是为了避免冲突与责罚，或是为了在金钱、地位或性方面获利。若是从趋利避害的观点来看，成人跟幼儿并没有多大差别。不过，有一种说谎的方式倒是可以突显两者的差异，那就是对自己说谎。例如，有酗酒问题的成人为了不让自己感到羞愧，经常会自欺欺人地表示，他们并没有病态到酒瘾缠身。

究竟何谓谎言？

这个问题的答案跟问题本身一样简单吗？还是说谎言其实不止一种？

在美国的法庭里，证人在进行陈述之前必须先宣誓：“我将陈述事实，完整的事实，纯粹的事实。”(I will tell the truth, the whole truth, and nothing but the truth.)之所以要这么麻烦地重复三次，并非是要表现什么特殊的文学风格。如此宣誓的目的，除了要先打倒欺骗的三大支柱，更是把道德上的动摇也定义为说谎。所谓欺骗的三大支柱包括：典型的谎言、真假交杂的陈述和误导的陈述。

典型的谎言是指故意用以假乱真的方式去欺骗别人。对于这类谎言，心理学家保罗·艾克曼也做出了类似的定义：“未事先表明要使人陷于错误的意图，而且受骗者也未明确地请求行骗者使其陷于错误，在这样的前提下，意图使人陷于错误便是说谎。”

真假交杂的陈述也算是一种谎言。例如，某人说：“我昨天去看电影了。”没错，他确实去看了电影，只不过时间点不是他所说的昨天，而是一个礼拜前。这样的陈述内容并非全然谎言，而是在真实的内容间掺