

生活中的测谎术

杨雅丽摇编著

中国·广州
暨南大学出版社

摇生活中的测谎术 杨雅丽编著 援—广州：暨南大学出版社，
圆园园愿年 圆月

摇Ⅰ鄞生...摇Ⅱ鄞杨...摇Ⅲ鄞荒言—鉴别—通俗读物
Ⅳ鄞说野史

中国版本图书馆CIP数据核字 (954) 第 1111 号

出版发行：暨南大学出版社

电 话：总编室（原五环）摇廖振国邱继祥
营销部（原五环）摇廖振国彭明圆（邮购）
传 真：（原五环）摇廖振国袁（办公室）摇廖振国袁蕊源（营销部）
邮 编：缘远园
网 址：澳壳：转碧曾重陈恩亮梁耀辉 摇 澳壳：转碧梁耀辉田博康唐士

排摇版：暨南大学出版社照排中心
印摇刷：

开摇本：愿园皂伊开愿皂皂摇员藏
印摇张：员缘缘
字摇数：猿园千
版摇次：圆年 圆月 第 员版
印摇次：圆年 圆月 第 员次
印摇数：员一 愿园册

定摇价：¥~~5800~~元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社总编室联系调换)

谎言，与人类文明相伴

自古至今，无论中外，谎言一直是人类生活中常见的一种社会现象。捏造谎言的目的多种多样，大到政治角逐、军事策略、政权维系、商场竞争，小至逃避家长的责罚、维护自己的利益、控制别人的行为等。但无论出于何种目的，谎言都是一种扭曲的心智，是一种消极的心理活动。

我们发现，自从有了人类，也就有了谎言。《圣经·创世纪》说：蛇骗夏娃吃了树上的果实，夏娃又骗亚当吃了果子，接着亚当又对上帝撒谎，隐瞒了自己违背戒律的真相。可见，在神话和传说中，人类的起源便是和谎言密不可分的。而在以后人类发展的漫长历史中，人类又把谎言发展到登峰造极的地步。无怪乎美国心理学家特罗蒙德曾大发感叹，认为“说谎是人类一个十分重要的特点，是人类生活中不可或缺的部分”。

有这样一则寓言：一个小孩子不慎摔碎了父亲珍贵的瓷器，父亲追问起来，他照实承认是自己摔碎的。父亲一气之下狠狠地揍了他一顿。以后，当这个小朋友再经历类似事情时，会说“那是被风刮倒的”，或说“那是被猫打翻的”。结果父亲不但没有责备他，反而提醒他下次留心些，别让瓶子砸着身体或让碎瓷片划破了脚。同一错误，诚实和欺骗却带来两种截然相反的结果！在公司里，我们也常常见到虚伪奸猾的撒谎者受到重用，而一些诚实、憨厚的同事则经常被人欺负，好事一件也轮不上，坏事倒每每找上门来。最后，



还会有人幸灾乐祸地补上一句，“谁叫你太老实”。现实生活中的不公平，导致人们用欺骗的手段获得利益。因此，所得的利益越多，谎言也就越来越多。

有的谎言似乎“非说不可”，少了这类谎言很多事就办不成。最典型的是“媒妁之言”。有这样一个笑话：一位富家小姐是独眼，嘴也有些歪，年过三十仍未找到如意郎君。一个个媒婆都因相亲见面时无法交代而让一桩桩好事告吹。正在大家无计可施时，来了一个高手。她给小姐介绍的这位少爷是个瘸子，少爷要个长得俊俏的小姐做老婆。开始两人要交换照片，少爷好办，一坐下来，照片上就看不出是瘸子。可是小姐呢？这个高手媒婆有的是办法，她让小姐到花园里照了个侧面像，手里拿着花儿，正嗅着呢。少爷、小姐一看对方照片还都挺满意，可双方家长不放心，觉得还应该当面相相亲，但又不愿意对方直接见面，怕一见面自己的孩子就露出马脚来。这媒婆又使出高招。到相亲那天，少爷被告知某家宅院半掩着门，拿手绢捂着鼻子、露出半个脸儿的就是要相亲的小姐；小姐则被告知午时一位骑白马穿大褂从门前过来的先生就是自己的要见的少爷。就这样，稀里糊涂地当面相了一回亲。少爷想，小姐身段儿还不错，半掩脸面、手捏花巾挺羞涩，越想越乐意。小姐看到少爷人高马大，又体面又标致，也喜不自胜。终于到了新婚之夜，新郎拄着拐杖一瘸一瘸地走去揭新娘盖头。新娘听着脚步声不对劲，自己呼啦一下扯去盖头，发现新郎是个瘸子，很是生气：“嘿，我那天看见你骑在马上挺好的，怎么是个瘸子呢？”新郎看见新娘又是塌鼻子又是“独眼龙”，也很生气：“是啊，当时我是好好的，谁知一出你家巷口，哪个坏小子放枪，把马给惊了，我从马上摔下来就把腿给摔折了。可是，我那天看你也好好的，怎么今天鼻子、眼睛都不对劲啊？”新娘说：“我一听说你摔折了腿，就非常伤心，不停地哭啊哭，又抹眼



泪又抹鼻涕，鼻子抹塌了，一只眼睛也给哭瞎了。”若不是那位媒婆耍花招、说谎话，不知这对小姐、少爷还要耽误青春到几时。

这样的例子虽不多，但对媒人之言，通常人们认为若有七分真就不错了。换句话说，有些必要的谎言是人们在默契中达成的协议，许可它们在一定范围内存在。尽管诚实是人类最为可贵、最受推崇的品质，然而在现实生活中，谎言却无处不在。

有人喜欢这样标榜自己：“你什么时候听我撒过谎？”——这本身就是一句漂亮的谎言。在文艺作品里形容正面人物的正派也总用“他从不撒谎”这类套话——这又是一种诱人的谎言。人不能没有真诚，即便是最无耻的骗子，也有知心朋友，也有说真话的时候。同样，什么时候、什么人在生活中又真正禁绝过谎言呢？你敢说你从来没有说过谎话吗？

在我们的语言里，有很多词汇专门形容那些说谎的人，如：“一溜十个谎”“没一句实话”“他说十句你只能信半句”“伪君子”。还有成语，如：“口是心非”“口蜜腹剑”“弥天大谎”……可以列出成百上千。这些词语的使用对象是谁呢？事实上，对象不是别人，就是我们自己。

一位心理学家指出，说谎是人类一个十分重要的特点，是人类生活中不可缺少的一部分，也可以说是人类有别于其他动物的“成就”。据统计，平均每个人每周至少撒谎 15 次。乔伊斯·布拉泽博士统计过，一个美国人平均一天要说 10 句谎话。当然，这些谎言也是形形色色的，有天真的谎言、有狡猾的欺骗、有深情的劝慰、有冷酷的恐吓、有高尚的誓言、有无耻的威胁、有虚假的借口、有刻意的掩饰。天真无害的小谎以及损人利己的谎言，几乎人人都说过，人人都会说。

一位女性对自己的年龄讳莫如深，一位商人对自己的利润只字



不提，一位你不喜欢的人向你借钱时，你会说“正巧我手头也不方便”。你也许有时候会跟朋友开玩笑，让他到几里外的车站，等一个子虚乌有的来访者；也许会在和别人竞争一个晋升的机会时，夸大自己的能力，做些手脚，使竞争对手看起来实力比你弱一些。这一类的谎言其实都算不了什么，可谓人之常情。我们每个人每天都免不了要说许许多多类似的谎言。但是有着极大危害、后果极为严重的弥天大谎，却并非人人会说，也不是人人能说的。

谁在说那些大谎呢？有一句俗话值得我们深思，即“不说谎话办不成大事”，可见是某些办大事成大事的人在撒谎。借助谎言，他们在仕途上青云直上，在商场中大赚其钱，在战场上攻城掠地、旗开得胜。他们在获取名望的过程中声誉鹊起，在现实生活中八面玲珑、左右逢源、如鱼得水。

我们有时会在电视上看到某政客慷慨陈词：“如果我当选，将……”但事实上，他当选后却自食其言，什么也没有得到改观。某些政客就这样利用谎言赢得民众的信赖，使自己获得选票。他们当中惯用的一句格言，叫做“见人说人话，见鬼说鬼话”。难怪美国波灵顿俱乐部每年举办一次撒谎大赛，什么人都可以参加，唯独拒绝政客，因为他们是“职业撒谎家”。

人类在历史上经常处于战争状态，而战争总是在尔虞我诈中进行。西方的格言说：“在爱情和战争中，一切都是合理的。”中国古代著名的军事思想家孙子说，“兵者诡道也”、“兵不厌诈”。“诡道”与“诈”就是明目张胆地说谎。古今中外的战争，从中国的楚汉之争到西方希腊史诗中的特洛伊木马，都充满了谎言。可以说，不懂得诡诈和骗术的将军是愚蠢的将军，最后必然落得一败涂地，乃至身家性命难保，西楚霸王项羽自刎乌江便是其中一例。

法国作家巴尔扎克说过：“文学是庄严的谎言。”作家不停地用



生花妙笔描绘自己心目中的世界。这个描绘的过程并非真实描绘，而是按照他们自己的理解，或为一个无情无趣的世界涂抹玫瑰色的光晕，或把一个多姿多彩的世界写得一片灰暗浑浊，仿佛人间地狱。这些全是不折不扣的谎言，但谎言却使他们不朽。

英国政治家沙·亨利·欧唐认为：“外交官就是为了对外国说谎所派遣的正直的人。”这话虽然有失偏颇，然而，却说明无论什么样的外交官，在对外交涉时难免要说谎，有时甚至非说不可，古今中外，没有例外。历史上，蔺相如完璧归赵，就是利用谎言哄得秦王乖乖地把到手的和氏璧交还蔺相如。当蔺相如把和氏璧奉献给秦王后，秦王对城池之事只字不提。这时蔺相如便谎称璧上有瑕疵，要指给秦王看。当他从秦王手中拿回玉璧后，又靠着一套谎言而得以金蝉脱壳，完璧归赵。

还有一类职业骗子，他们寡廉鲜耻，用卑鄙下流的手段赤裸裸地骗财、骗色，使别人的事业濒于毁灭，使他人的心灵遭受重创，别人的声誉受到诋毁。这一类代表邪恶势力的谎言同样不是一般人可以捏造得出来的。

这些都说明，谎言是人类一个十分重要的特点，是人类生活中不可缺少的一部分。只要有人的地方，只要存在人际间的交往，就会有谎言。因此，“透过谎言看世界”，对于认识几乎所有的人类事务来说都是必不可少的。如果对谎言有更多的认识，那么就会对人类生活有更多的了解。

随着人类社会的进步，谎言是否在逐步减少呢？早在几百年前，莎士比亚就在自己的剧作《亨利四世》中借剧中人之口发出感叹：“上帝啊上帝，这个世界为什么这样喜欢说谎呢！”如今，我们的社会与莎士比亚时代相比，许多方面已有了巨大的进步，可在诚信方面如何呢？恐怕是还不如他那个时代。1985年，美国一本名为《美



国说实话的时代》的书中称，有~~怨~~^怨的~~被~~^被调查者承认自己有说谎的习惯，且大多数美国人认为：世人比~~五~~^五年前更加不诚实了。~~五~~^五年至今，转眼又过去了十几年，情况会有所好转吗？美国的情况如何，我们不得而知，至少从中国的情况来看，我们尚不容乐观——前几年的高考作文，不就是以“诚信”为题吗？诚信，居然已成为一个社会热点，一种热切期盼。这从另一个角度说明，谎言已在我们四周充斥，令诚实的人无法忍受甚至感到窒息。这不能不令人感叹世风日下、人心不古、诚信难寻。如果莎士比亚再世，不知道他将作何感慨！

谎言，虽然提供的是虚假的信息，但似乎人人都离不开它，人们往往借助谎言解决一些生活中的麻烦，在生活中常常看到说谎可以逃避惩罚、说谎可以获得利益、说谎可以取得别人靠诚实无法取得的成果等现象。趋利避害的本能，自然而然地使人为谎言开了绿灯。

谎言形形色色。只要地球上有人存在，谎言就不会绝迹。政治舞台上擅长此道者，商战中也有擅长此道者。生活中，谎言是人际关系的润滑剂、情感世界里的小纽带……身陷谎言世界里，即使我们不想成为精于编造谎言的能手，但我们也不会愿意沦为谎言陷阱里的猎物。必须强调的是，在人生的旅途上，说谎者无异戴着镣铐，在正义和真理的监视下猥琐地爬行。本书试图带你穿越各色奇花异草，教你认识谎言世界，懂得如何避开谎言的罗网。

什么是谎言

什么是谎言？



谎言的定义

谎言，又可以称之为说谎的语言。它往往复杂而令人困惑，充分反映这一课题本身的特性。谎言的形式多种多样，有些是有意识的，有些则不是。从定义的角度看，说谎就是欺骗。在本节中，我们将对说谎的各种定义、说谎的相关变体、谎言的非语言交流手段以及部分用来描述自我欺骗现象的语言一一加以论述。

说谎：欺骗他人

《新韦氏大学生词典（第七版）》（~~员~~）把“说谎”定义为：



说话者出于欺骗的企图把自己了解或相信的某事硬说成不真实，或者制造某种虚假或误导的印象。这一得到普遍认可的定义含有两个成分，其一是谎言的内容，即说谎者声称自己相信的某事根本没有那么回事；其二是动机，即企图欺骗。有趣的是，这个定义并没有专门提到“言辞”，而只是说明了制造虚假印象的企图。然而按照普遍的说法——甚至进行这方面研究的心理学家也这么认为——“说谎”通常只与言辞相关。

我们不会认为精神病患者的胡言乱语是说谎，因为只有患者本人才会相信自己说的话。我们也不会把因错误的信息而导致诚实的错误描述看成是说谎。因此，我们常常会遇到这样的情况：有意的虚假信息（谎言）从一个人传给第二个人，被他信以为真，然后又由第二个人传给第三个人。即便两次提到的都是同一条错误信息，但原始谎言的第二次传递不应该被认为是说谎。

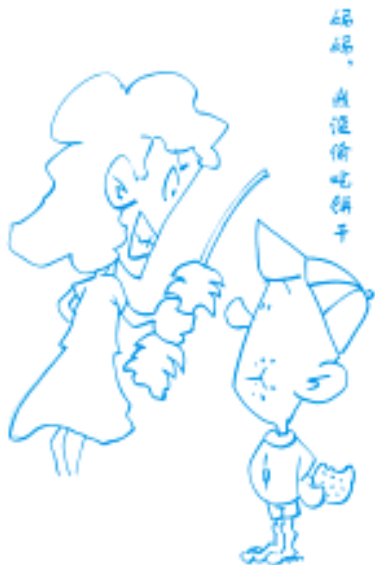
上述定义虽然让人一目了然，但也难免在某种程度上给人似是而非的印象。举例来说，讲真话和有意识说谎有可能是同时并存的（言语中只有一半符合说谎的定义）。例如，一位女秘书向上司解释她之所以迟到了**猿**分钟，是因为高速公路上发生了一起严重交通事故。单纯从技术分析的角度看，女秘书说的确实是实情，但是她只讲了部分真话。实际上，她来上班的高速公路上发生交通事故只是事情的一个方面，但事故只耽误了她一两分钟时间。通过讲一半真话，女秘书可能达到了欺骗的目的。

还有一种情况：一个人可能是在讲“真话”，但实际上却是在说谎！如果一个人误认为某件事是真实的，但出于欺骗的目的，他故意往相反的方向讲（说的却是实情），那么，由于他有欺骗的企图，即使他嘴里说出的是真话，他的行为也与说谎的定义完全相符。



谎言说谎的等级

谎言在复杂性和诡辩方面存在着很大差异。利卡姆（~~利卡姆~~）提出说谎可以分为三个等级。她把第一级描述为左右他人的行为但并不企图（甚至并不打算）影响他人的看法。利卡姆指出，撒这种谎的往往都是儿童，可能是为了抵赖过失行为以躲避惩罚，或者假称做过某件好事以求得到奖赏。儿童在使用这些通常是“学来的”技巧时并没有想到要用说假话来影响听者的看法。显然，这些简单的谎言常常会以失败告终，因为小孩子总是在错误的时间说谎，或者忽略了掩盖行为的痕迹（如擦干净嘴边的饼干碎末）等重要问题。



说谎的第二级是指说谎者了解听者的看法。在这种情况下，说谎者心里必然十分清楚，虚假的说法（谎言）可能会左右听者的看法，听者将会评判这一说法的真假，并以此作为根据形成新的看法（如果谎言已被接受），再去评判新出现的说法。与第一级说谎者相



比，这一等级的说谎者能言善辩，可以更有效地达到欺骗的目的。例如，一位汽车推销员会在对客户进行判断之后，有的放矢地就自己正在推销的汽车的某些品质（如节约燃料、安全性、可靠度等）进行欺骗。

第三级说谎者不仅知道自己讲的话能对听者的看法产生什么影响，而且还能意识到听者可能同时正在判断说谎者本人对这些话究竟相信多少。换言之，说谎者在多大程度上让人觉得诚实可靠。技巧娴熟的说谎者还会不间断地“解读”听者的非语言行为，并且根据听者的“反馈”随时调整自己与听者之间的语言和非语言交流，以使自己讲的话变得更加可信。这种技巧可以明显提高一个人左右他人看法和行为的能力。利卡姆指出，处事圆滑、说服他人、耍外交手腕等微妙行为可能就是这种能力的充分反映。前面提到过的那位汽车推销员就是一个例子，他有能力“解读”自己的推销手段对潜在客户产生了什么影响。一旦发现客户心生疑窦，推销员会立刻改变自己的行为，使自己显得更加诚实可信。

说谎的这三个等级是逐步发展而来的，并非所有人都能掌握——尽管大多数人可以学着达到第二级说谎水平。

还有一个我们可以称之为高级说谎的等级。能够成为这类诡辩高手的人相对较少，但是其中包括某些独具魅力的政治家、福音传道者、职业推销员、江湖骗子。这些人，特别是江湖骗子，可以利用各种心理学手段把自己讲的话迅速变得让人确信无疑，甚至会达到使人把自己一生的积蓄拱手交给陌生人的地步。达到这种欺骗水平的人掌握了可以随时监控自身非语言行为的技巧，使非语言行为成为一种有意识的交流手段，用以辅助语言的表达。

有位政客特别擅长掩饰和控制自己的非语言信息。他总是能够利用自己表达出来的非语言信息让某人只得到积极性评价。不过，



当他想让听者对另外一个人产生反感时，他会在赞美此人美德的同时，又作出会让听者厌恶此人的微妙的非语言暗示。把他的暗示用白话说出来就是：“我这个人极富爱心，对任何人都毫无偏见，但这人的确是个低俗不堪的家伙。”我们不难料想，在被这位善耍手腕的政客所诋毁的人当中，肯定不乏品端行优的正派人物，只是遭他用欺骗式非语言交流手段诽谤而已。

摇摇谎言的分类

描述说谎的词汇大量存在，说明语言中存在着区分各种类型谎言之间微妙差别的需要。有些作者还根据谎言的恶意程度、说谎者个人的精神病理状况以及说谎的目的，把谎言划分为不同的类别。但是，对谎言分类必须慎之又慎，因为它们可能会产生道德暗示。表 员原员所列便是一种谎言分类。

表 员原员 摇摇谎言的分类

谎言的类型	动机
善意和有益谎言	表达社交上的客套
歇斯底里谎言	吸引他人的注意
防卫性谎言	使自己摆脱某种困境
补偿性谎言	给他人留下印象
恶意谎言	通过欺骗获得个人利益
闲话	恶意夸大谣言
暗示性谎言	通过讲部分真话产生误导
“爱情陶醉”式谎言	理想化夸大
病态谎言	自毁性说谎

摇摇资料来源：波多尔斯基援心理异常百科全书援精神病学手册援卡昔曼援说谎纽约哲学图书馆，员缘缘猿，圆缘缘缘~猿缘缘圆



用来进行谎言分类的术语往往一目了然，但它们也难免要受个性化或特定解释的支配。以下是常用的部分术语：

(员) 无恶意谎言 (无恶意谎言)

无恶意谎言基本上属于社交性谎言，可用来润滑人际关系。它们常常是以无意识的自然流露方式表达出来的。例如：

● “晚会让我度过了一个愉快的夜晚。非常感谢你能邀请我参加。”（事实是，接受邀请完全是迫于业务的需要，而且晚会实在乏味之极。）

● “十分抱歉，星期六晚上我不能跟你一起出去。我已经另有约会了。”（事实是，姑娘根本不愿意与那个想追求她的讨厌鬼在大庭广众之下露面，而且所谓“另有约会”只是她要洗洗头而已。）

● “嗨，你今天好吗？”售货员答道：“我很好。你好吗？”（事实是，售货员这会儿正头疼得厉害，而且即便是在最佳状况下，她也根本不会在意一个陌生人的健康到底是好是坏。）

通常而言，无恶意谎言属于社交客套话，并无欺骗的企图，主要是为了尊重他人的敏感和自尊。但是有许多人认为，任何谎言都要受到道德谴责，人们应该尽可能把自己的话说得与实情相符，即便是有时不得已只讲部分真话也是好的。例如，在前面第一个例子中，那个人或许应该这样表达他的谢意：“你能想到邀请我们参加你的晚会，我非常感谢。”

(圆) 幽默谎言 (幽默谎言)

幽默谎言意在逗听者开心，任何欺骗的意图都是短暂而嘲弄性的。从特点上说，它们涉及某种程度的荒谬夸张。例如：

● “我说伙计，这次聚会简直让我们太开心了。一接到你的邀请，我们就立即中断在蒙特卡洛的休假，马上飞了回来。”（讲这话的是一位应邀参加一次后院烧烤野餐会的邻居。）



● “上周我销出去的狗食真不少，看来，附近~~缘~~英里内没有哪匹马能够是安全的了。”（讲这话的是一位狗食公司的销售经理。）

（~~猿~~利他谎言（~~猿~~利他谎言）

利他谎言是为了给他人带来益处，为他人减轻痛苦或者帮助他人增强自尊。这种谎言常被专业人员说给服务对象听。例如：

● “琼斯太太，你完全用不着担心。我们会用化疗来对付这种癌症。”（这话是医生说给一位卵巢癌已经大面积扩散的妇女听的。）

● “我知道你们现在非常痛苦，但是你们会在天堂里与她重逢的。”（这是一位医院牧师对女儿刚刚因可卡因吸食过量而死亡的夫妇讲的话。）

● “你当然非常漂亮，将来肯定会有人巴不得娶你为妻。”（这是一位母亲对长相平平、智力近乎迟钝的十几岁女儿讲的话。）

尽管利他谎言的表面目的是为了~~满足~~听者的需要，但实际或许正是因为说谎者对自己所面临的情况感到不安才说这种话的。

（~~源~~防卫性谎言（~~源~~防卫性谎言）

防卫性谎言意在保护自己和他人。说这种谎话可能是为了躲避他人的惩罚或攻击，或者是为了保持自尊。例如：

● “不是我，我压根儿就没去碰过糖果罐。”（一个~~源~~岁的小孩在刚刚擦去嘴边的巧克力痕迹后对妈妈这样说。）

● “这里除了我们自己家里的人外，没有其他任何人。”（“二战”期间一家藏匿了犹太人的荷兰人对盖世太保这样说。）

● “我搞不清楚到底出了什么事。总之电脑突然就死机了。”（一位秘书不小心从电脑硬盘上删除了一份重要文件之后这样说。）

防卫性谎言属于最易被人识破的谎言之列。通过说谎来保护自己或他人是一种历史悠久的防卫行为。保护他人的防卫性谎言也可被看作是利他谎言。



(缘) 攻击性谎言 (攻击性谎言)

攻击性谎言意在伤害他人或使自己得到好处。例如：

● “……那家伙简直抠门透顶，连请我吃顿饭都舍不得！”（一个姑娘因一个小伙子没有第二次与她约会而非常气恼，于是这样对朋友们说。）

● “我每分钟可以打出 120 个单词。”（这是一个打字员职位申请者说的话。她的实际打字速度是每分钟 120 个单词，而且错误连篇。）

● “昨晚，我们的商船在东京湾遭到北越海军攻击。”（这是当年美国总统为了让国会批准轰炸河内而讲的话。然而迄今没有发现任何证据可以证明美国商船在当时受到了攻击。）

攻击性谎言属自私性质，有可能对他人造成损害，因此被大多数人视为不道德行为。

(远) 病态谎言 (病态谎言)

病态谎言（亦称强迫性谎言）是说谎心理学研究者特别感兴趣的一种谎言。病态谎言是在很少乃至根本不会给说谎者带来好处的情况下说出来的谎言。事实上，有时即便说真话的结果更好，这种谎话也会被说出来。

此外，这种谎言并不全由情况因素决定，似乎是强迫性或荒诞的。就总体而言，当谎言对说谎者本身的正常发展或生活质量产生破坏时，它们就会被定义为病态谎言。

幻想性谎言癖（幻想性谎言癖）属于病态说谎的一种具体形式，是幻想性谎言癖患者（说谎者）讲述涉及自己现在和过去生活经历的故事。开始之时，故事听起来还让人觉得有些可信，但随着时间的推移，言语中的自相矛盾之处往往就把故事中的幻想成分暴露了出来。辨别其中的真假通常很难，因为事实和幻想可能会被巧妙地交织在一起。所讲的故事就跟真的一样，而且讲述者的情绪



反应也会与故事的内容完全一致，因此足以支持故事的表面真实性。例如，一位幻想性谎语癖患者泪流满面地讲述一次撞车事故，他的妻子以及两个年幼的孩子在这次事故中丧生。后来证明，他的故事纯属杜撰。一位假装胸口疼的求医癖综合征患者声称自己是一家航空公司飞行员。他说自己有一次驾机在底特律着陆时曾因胸口疼而不得不把飞机交给副驾驶控制。他还进一步说，第二次世界大战期间自己是美国空军飞行员，曾有一次被迫从中弹起火的战机上跳伞逃生，结果被弹片击伤。事实上，这位“患者”根本就不是飞行员，但在警察局里，他却有~~猪~~次因伪造证件、酗酒扰民等不良行为而被刑事拘留的记录。

幻想性谎语癖患者心里十分清楚自己杜撰的事情是根本不存在的，因此总能显示出他们的故事完全不同于精神病患者的妄想产品。然而，他们漏洞百出的解释又会让人觉得是在提供新的杜撰。如果想尝试着辨别这些人说的话中哪些是“实情”，那跟试图去抓住一头浑身涂油的猪没什么两样。

~~谎言~~谎言与秘密

所谓秘密，是指一个人或多个人知道，但又被这些人有意隐藏在心底的某件事。所以，一个秘密可能涉及一个人，也可能涉及几个人。秘密往往与谎言密切相关。为了隐瞒真情，保密者可能会有意让他人误信自己。例如，一个男人没有把自己已被公司解雇的实情告诉妻子，每天依旧早早起床离开家，从而使妻子误认为他一直处于工作状态。保守秘密通常需要说谎，其中有可能涉及自我欺骗，使人们自认为保守秘密具有防卫性作用。



秘密就是保守个人隐私不为外人所知，博克认为这是一种合法权利（~~权利~~）。但是像奥威尔预言小说《一九八四年》（~~权利~~）中那样的集权国家却不这么认为。秘密同时还能支持一个组织正常运转。共同严守一个秘密可以增强人与人之间的凝聚力，起到保护家庭或组织机构的作用。例如，一个家庭可能会保守当家人有酗酒恶习的秘密，力求保持家庭表面上的正常状态。当一个家庭有太多的秘密，尤其是这些秘密涉及多个家庭成员的时候（如乱伦），家庭成员间的不满情绪会逐渐增长，最终导致整个家庭陷于混乱之中。正如本书第 远章将要讨论的，亲密无间的关系需要以诚实的交流和相互了解作为基础，而这显然会被保守秘密的行为所破坏。

非语言性谎言

交流并不仅仅局限于我们所使用的语言。人类的交流还可以通过各种非语言方式进行，其中包括表露（或掩饰）情绪、使用特殊象征手势等。例如，每个成年美国人都知道“向某人伸出中指”是什么意思。这些非语言交流手段可以独立传递信息，也可以作为元信息传递，用以调整正在传达中的语言信息。情绪表露可以用来强调或否定某种语言表述。此外，就像一个人可以用言辞来行骗一样，他也可以通过非语言交流渠道行骗，技巧高超的说谎者都有一套控



制自身非语言行为和情绪表现的招数。

丹尼斯·德保罗（~~丹尼斯~~）指出，非语言欺骗比许多人所了解的要更普遍。正是因为这种欺骗是非语言的，因此很难用语言表述清楚或简单地保留在记忆中。德斯奈德和希金斯（~~德斯奈德~~）举了一个非语言欺骗的例子：一个棒球投手在比赛中投出的球不断被对手轻易接住，于是被教练替换出场。他在离开投球区时，不断用另一只手揉捏他那只投球的胳膊。这个非语言动作传达了“我其实是个挺不错的投手，今天表现不佳是因为胳膊疼”的信息。这种装假的形体符号可能是非语言欺骗的一种普遍形式。

情绪和行为的最小化、夸大、中性化和置换是用来调整非语言行为的四种主要策略。表述如下：

（员）最小化

一个人试图在外表上掩饰自己内心深处感受的结果，就是情绪流露的最小化。例如，一位外科医生因手术处理不当而使一个病人术后病情迅速恶化，当家属询问情况时他会表情十分镇定地给他们作解释，但这时他心里却因意识到一场灾难即将来临而正在惶恐不安。

（圆）夸大

把内心感受最大化地表现出来，反映了一种影响他人的戏剧性企图。萨尼（~~萨尼~~）指出，这种非语言欺骗可能是最早出现的一种欺骗形式。儿童在经受一点儿小磕碰时，如果认为有人在注意他，就更有可能哇哇大哭，从而夸大自己的情绪，以此达到吸引他人注意的目的。

（猿）中性化

以面无表情的方式掩饰情绪反应就叫做情绪流露的中性化。心理分析学家和其他专业人员可能会以相对而言的不动声色来表现出



自己是在客观判断患者或客户的陈述。但埃克曼和弗里森（~~灵源~~）认为，严格保持情绪的中性十分困难，人的真实情感是倾向于向外流露的。

（源）置换

掩饰真实情感的一种常用策略是置换情绪。用于这一目的最常见的手段是以“愉快”来置换负面情绪。微笑是最容易作出来的非语言交流，可以用来掩饰傲慢、焦虑或厌倦等情绪。商店里的一个女售货员尽管巴望着有一位挑来拣去，但一眼看去就知道他什么都不会买的顾客尽快离开柜台，然而她始终都得陪着微笑。一个雇员会满脸微笑地接受老板的批评意见，即便他心里清楚老板的话全无道理。

非语言行为非常重要，如果不考虑这一交流渠道，对欺骗的研究就不可能做到全面和透彻。

~~灵源~~自我欺骗：对自己说谎

自我欺骗这一说法初看上去显得十分矛盾。一个人怎么会不清楚他自己知道的事呢？但是，自我欺骗的概念是在普通语言的基础上建立起来的（如“你心里明白……”），而且已经得到了心理分析学家和实验心理学家的充分探索和研究。此外，精神病患者表现出来的幻觉和错觉现象也为自我欺骗提供了具体证据。华盛顿大学的心理学家安东尼·格林沃尔德博士提出了一种颇具争议的观点，认为一般人的内心（即“自我”）发挥功能的方式，与奥威尔预言小说《一九八四年》中所描写的集权国家几乎如出一辙。在格林沃尔德看来，信息的流动是受严格控制的，欺骗（从个人的角度说即是自我欺骗）技巧可能会用于这一过程。格林沃尔德指出，个人的自我中心意识往往会导致认识上的偏差。也就是说，个人会出于私心而有所侧重地选择信息。一个人会倾向于对自己所期望的结果作出



反应，而对不期望出现的结果则不予理会。因此，个人会对新的或不同的信息产生抵触心理——也就是有选择地忽视这类信息（即认识上的保守性）。格林沃尔德推测，个人会借助这些自我欺骗机制有选择地获取知识，坚定自己的信念，从而避免被持续不断流入的有可能含混不清或造成心理矛盾的新信息所淹没。

（员） 无意识的概念

要想搞懂自我欺骗的概念，首先必须假设个人的某些心理活动功能是发生在意识之外的。我们的许多日常活动都明显带有无意识过程的痕迹。这些活动在最初的某个时候需要有意识地作出努力，但是它们在被学会之后，便可以凭借死记硬背多次重复，而到这时就不需要有意识了（如在钢琴上弹奏一首已背得滚瓜烂熟的乐曲，然而这并不就是说弹琴就等同于自我欺骗，因为那属于一种熟能生巧的自动行为）。所谓自我欺骗，意味着在一个人的大脑里对于同一个问题至少同时存在着两种相互矛盾的想法。自我欺骗也就是在意识里坚持一种想法，而同时又压制与之相矛盾的另一种想法。此外，人们也有可能在不同的时候有目的地按自己的其他信念行事。因此，人们常常必须通过自我欺骗来保持心理平衡。

现实生活中有许多强有力的证据可以证明意识外心理活动的存在，丹尼尔·戈尔曼博士的《事关重大的谎言，无关紧要的实话》（~~员~~）一书对此作了精妙阐述。戈尔曼在书中提供了有关心理活动的各种假设模型以及支持这些概念的研究发现。他的结论是，绝大多数心理活动都是发生在意识之外的。人们储存在大脑中的记忆，无论是有意识储存的还是无意识储存的，都与保持心理平衡有着一种动态的关系。用于控制感知、存储和检索信息的“智力过滤”就是一种无意识心理活动。有些被“看到”的东西可能并不会被感知，因此也就不会被储存下来。对于无意识的存在，心理学家或精神科



医生一般都不会有疑问。如此看来，现在的问题并非是否存在无意识，而是应该如何对其加以说明了。然而，无意识的特点和功能依然还是一个颇具争议的问题；无意识究竟是机敏还是愚钝？看来毫无疑问，无意识机制会对感知产生影响，能够处理不同形式信息间的多维和交互式关系。这一信息处理机制可以解释为什么有些人会有超出常人的直觉（也是智力的一种类型）。格林沃尔德（[Gardner](#)）指出，无意识是信息处理的一种基本网络，但是对心理分析学派认为它具有复杂认知逻辑能力的观点表示怀疑。厄尔铝利（[Earl](#)）提出了一种涵盖范围更广的不同观点。他并不否定格林沃尔德无意识认知网络模型的概念，但指出，这一模型与复杂的内在过程其实是一回事，其中包括防卫机制或不需触动有意识语言过程便能激活的图式（代表着个人态度的大量错误信息，如男人都有冒险精神或者女人都爱控制别人等）。

我们不妨以计算机来作类比，人的许多认知（信息处理）功能就像是计算机的软件程序，虽然并不含有实际内容，但是却能引导新信息的输入和使用。而且，有些信息的存储并不会受制于有意识控制。曾亲眼见过压制记忆情况的临床医生相信存在这一过程，而在实验室里无法通过试验将其复制的科学家则依旧持怀疑态度。查尔斯·福特博士对一位在一次抢劫中遭受攻击并且同伴被杀死的妇女进行阿米妥（一种“恢复记忆”的血清药物）服用后询问。这位妇女因头部受伤，已经记不清事件的任何细节。在服用药物的状态下，她显然认出袭击者是一个熟人，并情绪激动地说自己“简直不敢相信”他会下如此毒手。根据这位妇女的叙述，警方找到了疑犯的罪证，而他本人后来也对自己的罪行供认不讳。给疑犯最终定罪所依据的是各种综合起来的证据，而并非这次阿米妥服用后询问的结果。这种把不受欢迎记忆排除在意识之外的过程叫做分离。



有越来越多的证据表明，在分隔思想和感觉的过程中，神经解剖学或生理学上的因素在发挥着重要作用。因此，就某种具体方式而言，相互矛盾的数据可能会存储在不同的“文档”中（这里又借用了计算机术语），这样，它们就不会发生相互影响。一种站得住脚的假设指出，对于可以使存储于各个区域内的记忆在不同时间供人使用的“开关”，某些心理功能可能会作出反应。

传统的心理分析模型假设，个人的有意识思想、感觉和行为是由无意识影响决定的。而这类无意识影响的大部分又是通过各种自我防卫机制施加出来的。自我防卫机制可以通过保护个人免受由焦虑、思想冲突而引起的痛苦来促进心理平衡。它们通过反映和改变现实信息，帮助个人调节自尊和控制情绪反应。因此，就其不会严重干扰现实检验的程度而言，它们有很强的适应性，可以作为应对机制发挥作用。

（圆）自我防卫机制

自我防卫机制的说法是安娜·弗洛伊德最先提出来的（~~员猿云~~~~员猿云~~）。并非所有心理学家和精神科医生都接受心理分析概念和主动无意识的提法。然而，伦敦大学哲学教授 ~~员肆肆~~哈姆林承认“自我欺骗的概念与弗洛伊德学说或心理分析的抑制概念之间有着非常密切的关系”。

自我防卫机制是不需要与某一特定理论联系起来便能很容易识别和确认的现象。它们只是对心理过程的描述而并非解释，而且通过学习理论就可以把它们阐述清楚，因此没有必要依靠心理分析的观点。在我看来，借助自我欺骗过程，是所有这类防卫机制的一个共同特点。无论用什么术语来说明，它们都属于个人自己愚弄自己的方式。

下文对各种自我防卫机制的论述，仅限于那些无须偏重某一具



体理论便可以理解或加以阐明的常见形式。论述在很大程度上依据了维兰特及其同事提出的分类法。人的任何行为或心理机制通常都可以解释为对一种或多种这类防卫机制的反应。它们往往都是多种形式结合在一起出现的，例如，理智化通常与孤立、合理化和反向作用密不可分。

否认（~~否认~~），是指对现实和确凿事实的排斥。在行为鲁莽、做事不计后果并对发生在自己身上的事情一概否认的青少年以及无视疾病症状存在的成年人身上，可以清晰地识别出来。例如，一位妇女对自己乳房中越长越大的一个硬块视而不见，一直到皮肤溃烂散发出异味，以至引起了女儿的关注。

妄想性投射（~~妄想性投射~~），是指有关外部现实的明显妄想。内在的需要会极大地扭曲现实。例如，一个男人因自己的性行为而产生负罪感，进而把负疚和焦虑转化为确信妻子对自己不忠。随后，由于对想象中的妻子行为极度愤怒，他很可能会攻击妻子乃至杀死她。在另一个病例中，一位中年妇女自认为她的精神科医生爱上了她。于是医生到哪儿去她都在后面跟着，当看到医生与他的妻子在一起时，她就怒火中烧（把这视作通奸行为），甚至打电话给那位妻子说医生为了能够与她本人结婚已经提出了离婚。整个事件所反映的就是因患者迷恋精神科医生而产生的妄想性投射。这一独特病症非常著名，以最早确认它的法国精神科医生的名字命名为德·克勒伦波尔茨氏综合征（~~德·克勒伦波尔茨氏综合征~~）。

扭曲（~~扭曲~~），是指为了满足内在需要而对外部现实进行总体歪曲。扭曲有时可能与内在宗教信仰有关，而且可能是适应性的。一位虔诚信教的妇女在即将死于淋巴瘤时依然泰然自若，她平静地声称，她知道自己对“主”的忠诚一定会彻底扭转病情。

投射（~~投射~~），是指一个人把自己不肯承认的思想或感觉转



移到他人身上。一位女秘书大声抗议，说她对同事未婚夫的朋友毫无兴趣，称自己绝不去与他约会。当别人问起她那人是否曾试图追求她而要求与她约会时，她承认并没有。投射是日常生活中的一种常见机制。例如，一个妻子指责丈夫乱发脾气，而实际上真正发脾气的正是她本人，只是她不肯承认而已。

发泄（~~发泄~~，是指因无法控制的焦虑或本能的驱动而出现的

反社会型和边缘型人格障碍者特别容易情绪冲动，更有可能出现发泄行为。这种行为的实例包括有可能导致男女乱交的性冲动，有可能导致暴力冲突的攻击冲动以及有可能导致吸毒或自残的焦虑或沮丧。

疑病（~~疑病~~，是指把对他人的责备或愤怒转化为对自己的责备，然后将其理解为疼痛和其他身体症状。以下是一个临床实例：一位中年妇女在自己最小的孩子结婚离家之后，开始出现疑病症状。她感到非常孤独，觉得自己不仅是被子女抛弃而且是被成天忙着做生意和打高尔夫球的丈夫抛弃的人。她的症状反映出她有否认自身愤怒的无意识（自我欺骗）企图，同时还试图通过负疚诱导来促使丈夫和子女关注她。

被动攻击行为（~~被动攻击行为~~，是指把攻击转化为针对自己的行为。它往往涉及伤害自己或者以不利于自己的行为促使他人感到负疚或使他人的希望破灭。有一个年轻人，他的父母不厌其烦地表示希望他能够学业有成，然而尽管他天分并不低，但是先后在几所大学都因学习成绩不佳而中途退学。虽然他故意表示出自己也巴不得能够取得成功，说自己也搞不清为什么会在在学习上这么不争气，但是他的被动攻击行为还是有效地击败了他的父母，令他们感到自己已经无能为力。

精神分裂症幻想（~~精神分裂症幻想~~，是一种否认外部世界问题



的存在或者在外部世界问题前退缩的机制。它可以使无力建立正常人际关系的人在一定程度上感到满足，或者增强他们的自尊。例如，临床中有一个把自己封闭起来的少年，他整天沉浸在完全幻想出来的世界里，把自己看作一个勇士，历经千难万险，征服了无数女孩儿。如果这些幻想被当作真事讲给别人听，那就是所谓幻想性谎语癖行为。

分离（~~分离现象~~），是一种把有可能引起难以忍受的念头、记忆或经历分隔开，把它们排除在意识之外的机制。例如，一位被强奸的受害者只是依稀记得攻击者曾经压在她的身上。其实整个事件的具体细节已经铭刻在她的记忆里，而且通过催眠或阿米妥服用后询问等方法可以让她讲出来，但是她本人并不会会有意识地触及这些细节。分离与多重人格障碍（分离同一性障碍）和神游状态等精神病障碍有着密切的关系。有人指出，童年创伤（如性虐待）的记忆可能会被分离，从而有可能导致未来的精神病障碍。

斯坦福大学的精神病学教授戴维·施皮格尔把分离当作一个主要研究课题。他指出，健康的人在有过一次心灵遭受创伤的经历后常常会出现分离现象。例如，他和他的同事发现，经验丰富的媒体记者在亲眼目睹一次处决死刑犯之后，会在随后的几周里出现一个分离时期。

移位（~~转移焦虑~~），是一个人把恐惧和担心从一种高度矛盾和易于引发焦虑的状态转移为另一种比较容易控制的状态的过程。例如，一个肺癌女患者在临终前始终把注意力放在自己的便秘问题上，而对于造成呼吸衰竭的症状却并不怎么理会。有一个男人与自己母亲的关系紧张得令人窒息，原因是母亲有着极强的干预和控制欲。他后来自认为找到了解决问题的办法。他对别人解释说，他的幽闭恐惧症使他不敢乘坐电梯，没有办法，只好不到母亲居住的高



层公寓楼去看望她了。

理智化、孤立和合理化（~~理智化、孤立和合理化~~），是用来描述密切相关且相互交织在一起的几种自我机制的术语。个人了解某种外部情况的事实，但又把自身的感受孤立起来，而且常常试图找出一些理由来解释自己的行为。一位医科大学一年级学生上解剖课的经历，就是一个非常容易识别的理智化和孤立的例子。最初上解剖课的时候，这个学生内心非常焦虑，不知道应该对被他们视为“死去的人”的尸体怎么办。而到了课程结束时，针对尸体的任何有关人性的感受都已经被孤立起来，切开尸体所产生的感受与做化学试验已经大致相同。

纳粹德国医生的行为是利用理智化、合理化和孤立的极端例子。这些医生受过良好教育，表面上也是在致力于保护人的生命，然而，他们却残忍地用犹太人做实验，实际上已是丧尽天良。他们往往还参与死亡集中营的管理和运作。奥斯维辛主医官爱德华·沃茨博士在集中营里做着可能使人致残乃至夺人性命的实验，同时还掌握着应该把谁送进毒气室的决定权。而在沃茨的亲人看来，他是一个慈爱的父亲和经常给妻子写信表示挚爱真情的丈夫。这显然是两个沃茨博士——一个是战争罪犯，另一个是慈爱的父亲和深情的丈夫。从变态心理的角度分析，唯一的解释是沃茨博士把自身的两个方面完全割裂开来。他孤立自己对作为一名纳粹医生的“工作”的情感反应，把自己的行为视为对国家尽忠而合理化。这是多么令人难以置信的自我欺骗啊！沃茨最终自杀身亡，但那是在盟军解放奥斯维辛集中营之后。

反向作用（~~反向作用~~），指的是与无法接受的冲动、希望或恐惧完全相反的感觉或行为。例如，在卖笑女郎表面上温柔可人的举止下面，所掩盖的可能是内心的愤怒和怨恨（不让他人和自己



感觉到)。对疾病和死亡的无意识恐惧可能会激励某些人去学医和从医，而对高度充满恐惧的人有可能会成为跳伞运动员。

压抑（~~压抑~~），是指在意识中阻碍那些会引发焦虑或令人感到痛苦的念头或感觉的过程。压抑可能包括记忆差错或不承认自己的感觉。在实施心理疗法的工作中不难见到这样的患者，他们一方面表现出愤怒的所有行为和心理特征，另一方面又极力否认自己有愤怒的感觉。事实证明，有些自我防卫机制比其他自我防卫机制有更强的适应性。

利他（~~利他~~），是指一个人通过服务于他人而获得替代性愉悦感的过程。一位护士在精心照料病人的同时，可能替代性地满足了自己的某些依赖他人的愿望。一对家境富裕的无子女夫妇每逢圣诞节都给向穷困儿童赠送礼物的各种机构大笔捐款。此外，他们还在每个圣诞节的清晨敲开自己所住街区的各家房门，把不算昂贵但却经过精心挑选的小礼物送到每个孩子手里。当邻居家孩子叫他们“汤姆大叔”和“玛丽大婶”的时候，这两个好主人别提有多高兴了。这对夫妇以满足他人需要的利他行为过程来抵御自己内心渴望养育孩子的意识，从而获得了替代性愉悦。

期望（~~期望~~），是指对未来内心痛苦所作的现实准备，也是从将来才会得到的满足中获取某种愉快的能力。一个心理健康的家庭在有一个重病成员临危时，会产生某种预期的悲痛，因此，当亲人无可挽回地离去时不会成为突如其来的打击，使整个家庭无力承受。医科或法律系的学生为了学习可能要牺牲许多快乐时光，而当他们意识到这种自我牺牲在将来会带来令人满意的回报时，他们会得到某种满足。

升华（~~升华~~），是指以社会接受的方式减弱本能冲动的过程。男性青少年的能量和攻击欲望可以通过得到社会认同的体育活



动释放出来。艺术家的作品也可以说是宣泄内心情绪的一种创作方式。

抑制（~~泽尼特泽尼特~~）不同于压抑，它是指一个人有意识或下意识地某些念头或感觉排除在意识之外，但是以后会在适当的时候把它们回忆起来加以反思。这是化解精神负担而不是忽略它们的一种有效方法。

幽默（~~泽尼特泽尼特~~），是开自己玩笑和自我解嘲的能力。它不同于耍小聪明，因为后者有可能造成恶意攻击他人的后果。学会利用幽默的人在个人遭受挫折时可以坦然面对（因为“人无完人”），从而不会使自尊受到灾难性打击。幽默有助于保持人际关系，因此，有幽默感的人能够来自社会系统的持续支持中受益匪浅。

（獭）自我防卫机制与自我欺骗的关系

维兰特（~~泽尼特泽尼特~~）对各种自我防卫机制的成熟程度从理论上进行



了级别划分（表 员原圆）。他首先进行了一次个人长期预期研究，以此来评价研究对象使用具体防卫机制的情况，然后把研究对象使用的不同防卫机制与他们根据个人生活所作的调整的质量联系起来加以分析。生活调整得分“最佳”的个人通常使用了多种不同的防卫机制，其中主要包括被视为属于成熟级或神经质级的防卫机制。生活调整得分“良好”或“一般”的个人更有可能使用神经质级或不成熟级防卫机制。维兰特最初的工作后来被多项课题研究和替代性测量技术所证实。

表 员原圆 自我防卫机制级别一览表

第一级：自恋	第二级：不成熟	第三级：神经质	第四级：成熟
否认	投射	分离	利他
妄想性投射	发泄	移位	期望
扭曲	疑病	理智化	升华
	被动攻击行为	孤立	抑制
	精神分裂症幻想	合理化	幽默
		反向作用	
		压抑	

克拉默（员原员）也支持用不同级别来划分各种自我机制的概念。他发现，儿童在成长发育的过程中，所使用的自我机制有从否认向更为成熟的种类转化的现象。福特和斯波尔丁（员原员）发现，针对被扣押为人质之类的严酷紧张性刺激进行调整的能力与个人防卫结构的成熟度和灵活性都有关系。维兰特夫妇（员原员）断言，一个人缘岁以前的自我机制成熟度是他进入老年后精神健康程度的重要预示指标。

研究自我防卫机制的德博士在研究过程中注意到，自我防卫机制的成熟级别（如维兰特所划分的）与自我欺骗的程度显然是密切



相关的。在自我防卫机制的第一级（自恋级），现实是被扭曲或否认的。这一级别的自我欺骗的作用之大，会严重干扰现实检验。在自我防卫机制的第二级（不成熟级），对于以适应不良性行为反映出来，或者被否认并投射到他人身上的思想和感觉，个人在很大程度上依旧浑然不知。在自我防卫机制的第三级（神经质级），自我欺骗可以在很大程度上被心理活动的分隔所证实。个人的意识、思想和情感会大幅度增加，但是因某个自相冲突的问题而产生的矛盾情绪可能会通过“分裂”而被排除在意识之外。积极的自我欺骗在这一级别最容易被识别出来。在自我防卫机制的第四级（成熟级），也会出现自我欺骗，但是它在很大程度上已被有意识地控制，并且具有更强的适应性。成熟的自我防卫机制还会促进和改善与他人之间的关系。

从某种角度而言，自我欺骗是保持良好心理状态所不可或缺的。不过，自我欺骗达到了破坏基本现实检验的程度显然就是有害的了。

古老的匈牙利谚语说：“人被赋予用来说话的舌头和用来隐藏思想的言辞。”从技术上说，一个人可能会在行骗的同时又在讲真话，也可能在说谎时却不是骗人。对谎言进行分类的方法多种多样，其中包括通过恶意的程度或听谎话的对象来分类。欺骗并非只产生于言辞。事实上，非语言交流是常用的欺骗手段，一个人控制自己非语言行为的能力是他能否成为说谎高手的关键。我们不仅欺骗他人，同时还欺骗自己。这种自我欺骗在很大程度上是通过自我防卫机制表现出来的。程度较高的自我欺骗是较为原始和不成熟自我防卫机制的特点，相关的自我欺骗显然有很强的适应性。



人们为什么说谎



莎士比亚在《亨利四世》第一幕中说：“上帝啊上帝，这个世界为什么这样喜欢说谎呢！”是的，人们常常在不经意中说谎。如果注意观察一下自己的周围，我们就不难发现日常生活中谎言出现的缘故。

一提到谎言，很多人就会联想到“原本不存在的事物却让人们相信确有其事”这样的谎言。最典型的例子大概要数电视和其他大众传媒了，它们为了提高公众的视听率而故意歪曲事实真相制作出了一些虚假节目。另外，虽然小说开篇部分的故事情节和艺术作品中都存在些虚构的空想和构思，但是肯定不能不加区别地将它们统称为“谎言”。

除此之外，还有作为伪装行为的谎言——有些原本没有某些东西却假装自己拥有，他们的行事方式就像电影或电视剧里演员们的优秀演技似的。而我们自己也在各种场合进行伪装，演戏给别人看。



举一个身边的例子，如家庭里的“理想型老公”、“理想型老婆”。而女性化妆也是如此，其目的在于更多地吸引异性的注意，并借以提高对自己的回头率。

在某些时候，虽然自己并没有撒谎的企图，却被周围的人众口一词地指责为在撒谎。例如，有些人说自己看到了幽灵，有些人说自己看到了**截云豹**。尽管当今世界有很多目击报告都描述了各种难以令人理解的现象，但也有很多调查报告声称那些不可思议的奇怪现象其实只是目击者的错觉或者是他们的记忆有误。然而，如果询问一下那些声称自己曾目击到奇怪现象的人，我们常常会听到目击者说“确实看到了”。显然，要想科学地证明上述奇怪现象纯属错觉看起来还真非易事。

即使是本人无意欺世盗名，但结果别人却认为是自己说错了，欺骗了大家，这种情况也是常有的。撒谎在多大程度上是可被允许的呢？尽管不同的人的判断标准是截然不同的，然而的确还是存在着“为了欺骗别人而说谎”这种情况，究竟哪种程度的谎言是可被允许的呢？其答案是很含糊的，我们也很难作出精确无误的判断。

有关研究报告以谎言的意图和结果为标准将它们进行了分类。根据报告，依据人们对谎言的认识和道德判断不同，可以有以下三种参照：

(员) 是不是存心地故意说谎？有没有欺骗的意图？

(圆) 动机。上述意图是利己的还是利他的？

(獭) 结果。从一开始就可以预见到行为的结果吗？

进而，与谎言结果有关的三个参照系为：

(员) 真实性——近似于真实情况吗？多大程度上有悖于事实？

(圆) 信任感——听众对此言论是否信任？

(獭) 实际的结果——相关者受到伤害了吗？如果受害了，其程



度如何？

虽然我们似乎可以据此辨别一些常见的谎言，但是要用它们来辨别所有谎言的善恶企图，那肯定是在走极端。如果运用道德判断标准来辨别谎言的话，那么有些谎言是出于保全自己的目的，有些谎言则是为了获得某种利益而隐瞒事实真相。当真相大白的时候，说谎者的信任度很可能会受损，其处境当然也就岌岌可危了。

我们来看一下人们说谎的原因都有哪些？

自我防御型的谎言

当我们不想上学时常常谎称自己生病了，还有人把自己因为睡过了头而导致的上班迟到，辩解为是因为电车晚点了等。观察日常生活中常见的谎言，我们会发现这类自我防御型的谎言是很多的。

人们常常有这样一种倾向，即在无意识中忘记那些令自己不愉快的事情。而且即使是有时候想起来也会想办法狡辩，并试图将责任推卸到别人身上。这是一种后天的自我保护法，就是前面我们说的“自我防御机制”。人们通常是在不知不觉中运用这种机制的。

有些政治家为了追求不正当利益，就将不知道作为借口，并以此明哲保身的做法是很常见的。其实不仅仅是个人，集体组织也常常运用这种说谎来维护自己的利益，并试图逃避相应的罪与罚的惩戒。

当某企业集团的隐秘性工作被曝光的时候，如果相关的负责人被问及与此隐秘事件相关问题的话，我们常常能听到他们用“忘记了，不记得了”这样的话来为自己开脱。就是到了这些官僚、政客、大企业领导人的谎话被揭穿了的时候，他们还常常以当时工作粗心大意，没太留意，或者“我没有经手，当时是我的秘书在处理这件事”等为由来搪塞，好像他们并没有太大过失似的。

虽然说记忆失灵、理解失误以及口误这些现象有时不免在人们



身上发生，但是有些人明明对事实真相了如指掌，却还要在众人面前或者麦克风前说些“记不得了”之类的搪塞之词，这些就是不折不扣的谎言。这些人试图曲解事实，隐藏自己那些不可告人的“难言之隐”。

图图为了哗众取宠而说谎

为哗众取宠而说谎指的是诸如自吹自擂、虚张声势等行为。比如说有些人原本没有恋人却谎称自己已有恋人，明明办不到的事情却谎称可以轻松搞定。他们这么做，完全是那种要在人前显贵、吸引别人的注意以及不想让别人认为自己很蠢笨的心理在作祟。

图图为行骗而说谎

这类行为指的是为了自己的利益而说谎。在销售领域中，当介绍、出售本公司的产品时，这种谎言便会大行其道。他们这么做，完全是为了取得某种特定的好处，而不惜用言过其实的话来美化、宣传自己的产品。即使在企业云集的场合，比方说产品发布会上自己的谎言被当众揭穿，撒谎者也不会感到有损身价，这大概是因为言过其实的宣传早已是业界公开的秘密了。

图图撒谎是在委婉地表达立场

在日常生活的人际关系圈子里，撒谎行为常常发生在对对方没有什么好感，并且很想拒绝对方的情境之下。一般我们不能直接对自己不喜欢的上司以及同事说“我不喜欢你”。如果真的像这样原本本地将自己的真实想法表达出来，那么自己和对方的关系很可能会进一步恶化，以致难以挽回，而且这样做也不利于所从事的工作。为此，人们想要隐藏自己的厌恶之情，表面上就要尽量装得心平气和一些。

根据时间和场合的不同，你可以向对方表明你们是英雄所见略



同，例如，说些“干得很棒”、“是的，我也这样认为”之类的话。如果上司对你说：“这个企划做得还是信心十足的嘛。”那么，即使你心里不以为然，嘴上却也要附和道：“正是这样。”想要拒绝上司和前辈提出的邀请时，有时也得撒谎。比如，他们邀请你去喝酒而自己不愿前往的时候，最好说：“实在对不起，今天正好有个约会，抽不开身。”相反如果傻呵呵地直言相告：“因为我不喜欢你，所以不愿意和你一道去喝酒。”没准就会让你陷入尴尬境地。虽然我们说撒谎是不好的，但如果不这样的话，肯定会有损于正常的人际关系。

在职场上常见的谎言多数是地位低下的人对地位高者所说的。对下层的决策造成的影响被称为“下行影响”，而来自下层的影响被称为“上传影响”。说谎的时候也是如此，地位低者很多时候是不得不对地位高者说谎的。除了社交辞令和自利行为外，当工作中出了错的时候，人们也会一边说自己没有留意，一边说“不单单是我一个人犯错”这样的话，借以转嫁责任。当受到严厉批评被追究责任，并深感自己地位不保的时候，人们就倾向于说谎狡辩。像这样的情况下，即使说谎是一个很便利的开脱工具，也不要过于频繁地使用，否则会被人们认为你是个不可信赖的人。

如果说谎只限于上述人际关系的话，它也是很便利的推诿工具。但是如果一直都将自己的真实想法隐藏起来不示人的话，那么彼此之间的关系肯定会变得疏远起来。尤其是在诸如夫妇、恋人、朋友、同事这样的人际关系中，如果你总是谎话连篇的话，那是很难在彼此之间建立起良好的信任关系的。

图例 为迎合对方而说谎

如果有人问：“你不认为这件衣服的尺寸对我来说很合适吗？”对方一般会回答：“是哦，真的很合适。”如果有人问：“能先借我一万元吗？到月末我就还你。”对方一般会说：“可以，没问题。”



虽然内心很讨厌，但是很多人还是要强迫自己作出附和的姿态或者说些对方期待的答案。

团队生活中，人们都想和周围的人和睦相处。为此，某种程度上冠冕堂皇的客套话是必不可少的。如果不在某种程度上附和他人说的话，人际关系是很难和睦的。然而，不管内心多么讨厌，都要一味地迎合对方的话，自己肯定会感到不快，而且内心还会有种无形的压力。社会心理学中将人们这种试图和对方和睦相处的心理倾向称为“亲和需求”。大多数人肯定会对一味地附和别人感到厌烦，不管和谁相处都感到自己孤独无助，这就是为了维护良好人际关系所要付出的代价。

人们都有相互亲近的心理倾向，所以就会针对所谓的不同对象来探寻彼此的共同点，以求和对方保持良好的人际关系，即心理学上说的心理接近性。自己感到容易亲近的人，肯定是和自己性格相似并且十分友善的人。那么在对方还没有率先表示友善的时候，我们就要积极地协力共事，和对方保持一致的语调，并且向对方表露出彼此的一致性、相像性，向对方传递一种“咱们真是英雄所见略同”的意思。

然而，实际情况常常是，我们尽管和对方有部分相同、相似之处，但还是有其他很多不同的地方。如果一味地压抑自己的意见不说，总是迎合对方的话，那么就不会有人相信他还有决断力。

留意于对方的真实动机，虽然你为了得到对方的认同要做一些事情。但是，有必要为了不讨人嫌而一味地迎合别人的需求吗？在对方看来是志趣相投的人，事实上可能只是具有利用价值的工具。了解对方的真实想法并且坚持自己认为正确的主张，如果你这样做了，而对方又有意疏远你的话，那就说明对于他（她）来讲，你已经没有什么利用价值了；如果你们双方有时意见相左，时而还会拒



绝对方的请求而彼此的关系并没有因此而疏远的话，就足以证明你在重大事件的决策方面还是很有主见的。与一味地附和对方而总是说些违心的谎言这种做法相比较，真实地表达自己的意见、想法，更能使友谊地久天长。真实地表达自己的想法、勇于说出自己意见的人，同样可以遇到志同道合的朋友。

测谎 说谎是为了明哲保身——自我辩护的形式

在就职单位中比较常见的例子，本来今天计划要完成这项工作的，可是有顾客打来电话，并且谈了很长时间，结果这项工作就给耽误了。其实不单单是我一个人犯了这样的过错，公司的其他人也都会犯同样的错误，如工作犯错时、上班迟到时、落后于平均水平时、考试砸锅时等。

不论是谁都会犯错误，这是人生中难以避免的事情。有时所犯错误引发的严重事态是自己事先无法预料到的。在心理学中将那些没有办法避免的失误及失败称为“窘境”。下面是它的两种代表性状态：①犯愚状态；②伤害到他人的状态。

陷入这种窘境的时候，人们就会针对特定场合编造相应的谎言来混淆视听，从而期望将损失降到最低限度，并且尽量保持自己的自尊。

我们可以将这种谎言进行细分：

（员）否定型

这种人拒不承认自己的所作所为以及所应当承担的责任。代表性的例子是如下所述的否定型言行：“这不是我干的”、“我根本记不得那件事了”、“根本就没有那回事”。

（圆）正当化型

这种人虽然承认事情是自己干的，但却极力主张这种行为是正当的，自己不应该承担不良后果。当人们说一些“这完全是为了阁



下的利益考虑”的话时，虽然也承认自己要承担一部分责任，但却隐含着否定的意味。另外，更具代表性的例子是，因嫖娼而被捕的男性声称：“并不是其他人迷惑或勾引我，是我自己想来的，但女方不是也收钱了吗？”或者说：“不错，是我做的，那又怎么样呢？有什么不妥吗？”

（獭）辩解型

这种人虽然不承认自己的责任造成了伤害，但却承认这种行为给对方造成了伤害。他们在酒醉时对异性实施了性骚扰行为后说：“我当时烂醉如泥，所发生的事情全都记不得了。”约会迟到而迫使别人等待后说：“实在不好意思，电车晚点了。”

（源）谢罪型

这种人会承认自己的行为以及承担由此引发的责任，说些“真是抱歉，我的话对您造成了伤害”之类的话。

（缘）回避型

这种人时常说些回避性的言辞，比如“我不知道”、“对那件事情无可奉告”、“没什么可说的”之类的话。

（远）弃权型

这一类型广泛应用于所作言行可能引发不良事件的时候。例如说：“本人不是这方面的专家，因此更为详细的事情就知道了。”或者说：“可能是没有什么出路，但是……”之类的话。还有的人说些类似于“这种事情可能在我工作多年以后才有能力回答”之类的托词。这种人常常在即使是自己明明有资格正面答复的场合也如是说。

图图 摇摇为摆脱困境而说谎——将自己的言行正当化

人人都有尽可能收集对自己有利的信息，而规避那些对自己有害的信息的心理倾向。心理学将这种现象称之为“认知不和谐”。



有关实验试图通过解析中学生的心理临床病例来判定其是否有自杀倾向。我们可以用三个不同的等级来界定他们的行为性质，即：好、中、差。而我们认为学生们对此有自我判断的能力。事实上，上述评价的随意性是很强的。即使有的学生明明知道自己到底是怎样的，但得到评价等级为优的同学还是因此而对自己能力的信心大为增强了，同样，得到不良评价的学生对自己的能力反倒开始有些不自信了。

我们来看一个有关“认知不和谐”的有趣言论。

认知科学的研究者曾经做过如下实验：请二百多名大学生来画画，对象为鸡。结果，在五位同学的作品中，鸡被画成了长有四条腿的动物。当被问及理由时，这几个学生如是说：“我认为鸡和牛、马同为家畜，因此它就应该长四条腿。”“画画的时候，有种说不清的冲动，认为鸡就该有四条腿。”“鸡的身体太长了，只有两条腿看起来特别别扭，所以就多画了两条腿。”虽然多数人在听说鸡有四条腿的言论后肯定会大吃一惊，但这的确是正常的心理活动。

据美国社会心理学家海大的观点，人们都具有一种这样的心理倾向，即根据自己归结的对所见所闻的现象因果关系的不同来理解并试图控制客观现象。

作画时把鸡的身体故意拉长的学生，他的潜意识中总是觉得如果不这样就没有平衡美，所以就自欺欺人地把鸡画成长有四条腿的动物，也即潜意识中认为身体过长了，应该有四条腿才是正常的。

虽然正当化的行为是保护自尊心的自卫手段之一，但是如果人们总是这样做的话，就很可能断送自己的信用。

测谎原理 为避免侮辱而说谎——自我障碍设立

在竞技游戏或者比赛中，有的人明明实力很强却偏要在口头上示弱。虽然为了公平竞赛起见，有关规则规定可以无视那些明明有



实力却假装示弱的行为，但是我们还是常常在不知不觉中预先为自己设立一些防范性的托词，以此作为比赛失利时防止自己陷入尴尬境地的借口。

例如，有人邀请自己去打高尔夫球，通常的答复语为：“已经有好多年不打球了，也不知道还熟不熟练。”“最近很忙，没怎么练习打球。”如此这般只是预先托词，而实际情况是自己并非很长时间不打球了，其实每周都有练习，只不过是對自己能否打得漂亮没有信心，所以就预先暗示一些不利的条件。有了这种预先设立的防线，那么，在不尽如人意的时候就可以把它们作为冠冕堂皇的托词。像以上这种预先说些不利条件作为预防借口的行为方式就叫做自我障碍立法。

参加考试前，谎称自己刚好感冒了，身体有些不适；唱卡拉 韵运的时候，谎称自己的嗓子有点不舒服等言辞都属于这种情况。对普林斯顿大学中游泳选手练习量的调查显示，在不太重要的比赛前，每个学生的练习量都没有相应的增减变化。而在重要的比赛前，有的选手增加了练习量，有的选手的练习量却没什么太大的变化。由此看来，那些没有增加练习量的选手，就很可能是在进行自我障碍的设立。如果在比赛中失利了，这些人就可以辩解：“我压根就没有怎么练习。”“昨天身体有些不舒服。”对自己竞技成绩没有自信心的人，给人的感觉常常是自我评价较低。在比赛前，事先声称自己身体不适的话，即使是失败了也可以归结为身体不适。如果比赛真的成功了，这些人给人们的印象就是即使在身体不适的情况下，他们还十分努力地争取到了好成绩。

我们在成功得意之时、在失败失意之时总是试图寻找原因，这种心理现象被称为“原因归属过程”。不同的人对失败原因的归结方式有所不同，很多人认为“考试失败的原因是平时不够努力”，“竞



技比赛失利的原因是平时练习不足”。如果按照“再努把力就会合格了”、“如果今后增加练习，下次比赛一定会取得好成绩”的思路思考的话，就会顺理成章地把失利的原因归结为现在能力不足和努力不够等内在因素。平时越努力，赛时取得优异成绩的可能性就越大。由此推理可知没有取得优异成绩的时候，这种人常常倾向于自我批评。

相反地，那些将失败原因归结为“运气不佳”、“身体不适”等因素的人，就很容易把失利原因归结为外在因素，而不是归结为自身的努力不够等这样的内在因素。他们不反省自身原因，反而自我陶醉，缺乏自我批评的品质。在世人眼里，那些总是设立自我障碍的人，对取得好成绩没有自信，常常自我评价较低。

测谎家 为了维护自尊而说谎

当很多人被问及“您的自我评价如何”时，他们肯定会在谈及自己长处的同时对自己的短处也有所涉及。然而，人们都具有文过饰非的倾向。比如，将自己说成是“心眼好，心地善良，对事物的是非曲直具有判断力”。故此，当人们当众出丑、做了蠢事的时候，就会陷入不安的状态。为了规避这种不安和紧张，人们就会千方百计地设法解脱。这种心理机制被精神分析学的创始人弗洛伊德称为“防卫机制”。例如，向自己心仪的人表白爱慕之情但遭到拒绝，这种失落的遭遇很多人都曾有过。其中有些人会说些“可能是因为没有魅力的缘故吧”之类没有自信的话，以及后悔地认为“如果没有主动表白该多好啊”而在面对同样遭遇的人里面，还有人认为“像如此冷漠地回绝自己的人，以前根本想都没有想过他（她），要是以前不跟他（她）交往就好了”。如果认为任何事情都是对方的过错，那么自己伤心的程度就会有所减轻。使得事情朝着有利于自己的方向变化并找到合适的理由加以分辩的方法，是一种防卫机制，



人们将其称为“合理化”。

一个描述合理化的恰当例子就是《伊索寓言》中酸葡萄的故事：传说森林中有一只狐狸，它已经有好些天没有吃到东西了。这时，它忽然发现有个葡萄架子上长满了看起来相当诱人的葡萄，于是立马跳起来去摘，但是无论如何都摘不到。最后狐狸说：“这些葡萄肯定还没有熟透，酸得没法吃。”于是就满怀遗憾地走了。其实，它是想饱餐美味的葡萄，结果却无论如何也摘不到。但它又不想承认自己的无能，因此就一口咬定“葡萄是酸的”。

这种心理现象在日常生活中比比皆是。比如，考某大学的落榜生谎称“那所大学的学费太高了，即使录取我，我也不会去”；被精英培训课程淘汰出来的学生谎称“从那里毕业的人将来要担负很重的责任，工作压力又大，太没意思了”；自己平时对美女垂涎三尺，而被人回绝的时候，却谎称“美女也没有什么值得心仪的，都是些冷冰冰、不温柔的人”。如此种种都是合理化动机在作祟。

如果承认自己的能力不足，就会有损自尊心，从而失去自信。因为这种人很难平心静气地承认残酷的失利现实，于是就索性贬低对方的作用，而不进行自我责罚，企求以此来维护自尊心。这种“吃不到葡萄就说葡萄是酸的”的理论，人们称之为“甜芒果理论”。

例如，有些人未能被自己最心仪的大企业相中而只能进入一家不起眼的小企业工作，他们就谎称：“在这家企业里工作，自己很被看重，而且还有很多先前心仪的大企业里所没有的好机会。”他们就是这样靠高估自己的能力和判断力来满足自己的虚荣心的。这其实是一种“得不到的东西都是不好的，而得到的总是最好的”的心理倾向。



测量家：补偿行为

当婚姻不幸的人被问及：“为什么要和那种人结婚呢？”很多人都会愚昧地回答：“婚前不太了解对方，等到真正一道生活之后才发现彼此的思维方式和价值观合不来。”总结一下这些人结婚以前的经验，我们就可以看到，他们在彼此间没有怎么充分了解就结婚了，在很多人那里，这是一种失恋反应的表现。不管自己有多么烦躁不安，总是希望有人倾听自己的心声。有不少人的例子显示，他们为了愈合失恋造成的创伤，可能会变得自暴自弃，于是就想找自己身边的人结婚生子了事。其他有代表性的例子是有些人在和恋人关系恶化的时候，就会与倾诉心声的对象频繁交往，进而与之结婚。

人们常常会在先前的欲望没有办法获得满足时，认同并接纳能够满足当时那种心理空虚感的人和物。心理学上将这种现象称之为“代偿行为”。有很多人选择的结婚对象是和过去的恋人十分相似的人，这便是有力的例证，而且这也是出于同样的心理活动。

另外的例子是母亲将自己没有办法实现的愿望和野心寄托在孩子身上，希望孩子能代自己实现。有的母亲在孩提时代就梦想成为一名歌手，但是初次登台就遭遇挫折，于是就随随便便找个人结婚了。然而，昔日的歌星梦尚未泯灭，于是就要求自己的女儿学习唱歌和跳舞。心想女儿一旦成为明星的话，自己过去的挫折感就能一扫而光了。为此，她十分严厉地要求女儿刻苦练习。

比如，女中学生做梦都想成为别人心目中的偶像明星，但是当身边比较亲近的人向她们表示爱慕或者进行性的暗示时，她们却深感不安，最终还是选择了那些跟自己关系较远而且原本没什么缘分的人作为恋人。我们来看几种代偿行为的例子：①没有儿女的夫妇，爱饲养些猫、狗之类的小动物作为宠物；②缺少双亲关爱的孩子，倾向于加入不三不四的组织，以求从中获得关爱。



代偿行为不单单发生在爱情领域，而且还多见于憎恨、愤怒、敌视等情形。这种情况的典型案例为，被上司斥责的中层管理者把怒气撒到部下和妻子身上。因为如果直接向上司表示不满的话，自己的职业生涯就会受到很大的影响，所以就只好把那种无名之火转移到部下和妻子身上。

另外，还有人采取借酒消愁、冲动性购物等行为来转移对外界的不满。这种代偿行为多发生在本人全然不知、并非故意的情况下。但上司和同事之类的这些人是自己每天都必须要面对的，试图逃避他们只能是徒劳。如果对他们当面表现出厌恶和敌意这些态度，肯定是会遭到回击的。相反，如果一味地压抑自己对对方的厌恶和敌视感的话，不满之情和压力就会积累，而人们一旦陷入这种不满境地的话，攻击性就会增强。当他们实在忍无可忍的时候，就会直接爆发或者以其他形式发泄出来。为了抑制人们这种发泄不满的冲动，就要同时兼顾正反两方面的态度和行动。

尽量与人亲切友好地相处，虽然与前述使用社交辞令的情景有所不同，但是也要对自己讨厌和敌视的人表现出应有的认同感和亲切感。如此这般，不知不觉中就会表露出与自身感觉不同的言辞，从而谋得了对方的好感。有一种人认为厌烦别人是件不好的事情，这种人很难有效地辨别口头表达和真实意思之间的区别。其实如果不去刻意地区分自己到底厌烦哪些人，并努力让自己喜欢对方的话，就很有必要向对方表示自己的好感。像这种通过表达正反两方面的心理倾向来发泄自己被压抑的欲望和感情的行为，就称为“逆向行为”。这也是一种防卫机制，即一种按照潜在欲望的反方向而行事的机制。

心理投射——究竟谁在说谎

身为公司职员的王女士很讨厌办公室里的男同事，她认为“男



人都不怀好意”。由于这种心理的作用，她在同男员工说话时态度总是冷冰冰的，而且对待男性总是怀有非常强烈的防范心理，正因为如此，她被业内人士称为“铁腕女子”。

但像这样对男性怀有异常戒备心理的女性，其实有不少对于性的话题还是很感兴趣的。生长于对性问题管教十分严厉的家庭中的女性，从小就被教导如果对男孩子存好感以及怀有性渴望都是令人不齿的行为。于是当她们长大以后，即使是内心对异性感兴趣，而且还可以自然而然地获得自己喜欢的男人的爱恋，但偏偏要刻意地对自己这种感情加以克制，下意识地自我封闭。然而，像这种下意识地自我压抑欲望的行为是行不通的，这是被他人或他物投影的结果。讨厌男性的想法，是一种将自己不愿承认的欲望投影到别人身上的“精神平衡法”。

比如说，丈夫只是较平时回家晚了一点儿，有些为人妻者就立刻开始怀疑丈夫是不是有外遇了。妻子这种所谓的猜忌，其实是将自己想要移情别恋的欲望强加到别人身上的一种表现。虽然她们心里有移情别恋的想法，但还不想承认自己有那种不道德的欲望。所以，她们就把它投影到了丈夫的身上，认定是因为丈夫先变心了，所以……像这种将自己受压抑的潜在欲望视为别人所为的行为就被称之为“投影”。

“投影”的特点是将自己怀有的不好的感情和愿望转为由他人代为实现。极端地讲，有些道德良好的人也会将内心强烈的性冲动和攻击欲望加以隐藏，并且无视自己对对方的厌恶之情，固执地认定是对方很讨厌自己，而不愿坦白地承认自己对他人的厌恶感和憎恨心理。结果，这种类型的人就把原本是自己对他人的攻击欲望投影为对方对自己的攻击欲望了。有些人即使是在毫无根据的情况下，也会抱怨：“那人肯定一直都很讨厌我。”其实这种人可能是自己很



讨厌对方。

与此相反，认为自己喜欢的对象也喜欢自己的投影现象也是有的。这些人常常自以为是地认为“那个人对我很感兴趣”；“那个人最近总是盯着我看，感觉真的好别扭”。事实上，可能是他们自己想对对方表白，但自尊心又很强，担心遭拒绝后自己会很伤心，于是就把自己的亲近欲望投影到对方身上。另外，还有将自己的缺点投影到别人身上的例子。有些人常常冷嘲热讽地批判那些被大家喜欢的老好人，其实他们很可能是孤单一人，潜意识里渴望能有一些朋友，于是就将这种心理愿望投影到了别人的身上。另外还有很多种投影的形式，很多时候这些投影行为是在不知不觉中进行的。人心就像一面镜子，对别人怀有的好恶之情，有可能就是自己内心的真实想法的反映。

测试：检测你的撒谎倾向

请用“是”或“不是”来回答下列问题：

员媛为自己的行为辩解的时候，说过欺骗别人的话吗？

圆媛为了博取对方的同情，不惜做过一些有可能伤害别人的事情吗？

猿媛假装哭泣，演戏骗过别人吗？

源媛时常欺骗上司和长辈吗？

缘媛是不是不容对方辩解，而想让别人认可自己的主张？

远媛是不是喜欢打听小道消息，收集些不利于别人的信息？

苑媛是不是经常说谎，声称有病？

愿媛是不是为了获得别人的帮助，预先亲近这个人？

怨媛是不是在和别人聊天的时候，试图打探对方的秘密？

员媛和某个人成为朋友后，对方的言外之意能否听得出来？



然后，统计一下你的答案中总共有多少个“是”。这个检测方法是美国心理学家巴苏拉设计出来用以考察预计行为的一种尺度。如果某人所选答案中有七个以上的“是”，那么这个人很可能具有谋算主义者所具有的说谎倾向。这种人无论做什么都要权衡利弊得失，从不做亏本的事情。与两面性类型相比较，这是一种三思而后行的类型。

有些人只要是对自己有利的事情就是削尖了脑袋也要抢着去做，而对自己没什么好处的事情绝对不搭理。纵然是有违社会规则和道德伦理的事情也在所不惜，只要是对自己有利的，这些人都会不顾良心的谴责而不择手段地去做。这种人对每件事情都倾向于用是否对自己有利作为衡量标准。

撒谎的原因多种多样，我们在这里列举了一些类型，但还需要大家在生活中留心总结，以此来辨别说谎人的目的，避免那些物质上或者精神上的不必要的损失。

测谎谎言：人类精心虚构的文化现象

马克·吐温说过：“没人能够忍受与惯于坦率直言的人生活在一起，不过谢天谢地，我们谁都不必非得如此。”像“克里特人爱说谎”这样的古训，可以作为人类社会自古以来就存在说谎现象的例子。

传说有一个旅行者走在通往正直村的旅途中，眼看就要到达目的地，而且近得都可以看到村子的大门了，结果前面出现了一个岔路口：一条路通往正直村，另一条路则通往谎言村。在各村的大门前都有一个来自本村的人在把守。如果有来访者询问的话，他们就回答：“你只能问一个问题，而且我也只说一个答案。如果到那个时



候，你还不知道要走哪条路才能到自己想去的那个村子的话，就把你的姓氏除掉。”

当然，居住在正直村的人只讲真话，而居住在谎言村的人则只说谎话。因为只允许问一次某个村该怎么走，所以如果你是那个旅行者的话，该如何提问呢？如果试着问：“哪一处是正直村呢？”那么就很难分清楚哪个人是正直村的，而哪个人是谎言村的。正确的问法应该是：“你是来自哪个村子的？”如果是来自正直村的人，他肯定会说正确的答案；如果是来自谎言村的人，答案就相反了。

许多人回首往事时都会发现，在过去几十年里，真挚诚实的世风已经大大衰落了。尽管这样的观点肯定是有争议的，但《华盛顿邮报》主编本杰明·布雷德利的话也应该算是够权威的了。他曾公开表示，他一生的经历说明，说谎之风已经“愈刮愈烈”。且不论布雷德利的说法是否正确，也不论我们今天对说谎现象是否有了更多的认识，欺骗行为正在向社会的各个角落渗透是不争的事实。

在日常生活中，包括在我们所信任的人之间，可能会发现说谎的现象。谎言已经是一种普遍存在着的欺骗行为，人们利用谎言从事各项活动并从而达到自己的目的，使得说谎似乎成了人类精心虚构的文化现象。因此，对这种说谎现象作一番剖析是十分有益的。

美国男人在工作单位的谎言

桑代克·德兰协会最近进行的一次调查估计，有三分之一的求职者在寻找工作时“掩盖真相”或谎话连篇。高级管理职位申请者说谎的程度似乎并不亚于低级职位的求职者。从谎称具有大学学历到有意把在职时间加长用以掩盖失业年限，谎言的种类可谓多种多样。男性为了谋求职业通常会编造出一些自己曾在母校橄榄球队效力之类的谎话，女性求职者则往往会谎称自己曾担任母校女生联谊会主席之类的职务来提高自己的身价。《赢得职位的游戏》（宰杀老鼠



《测量与谎言》(Measure and Lies)一书的作者埃德·安德勒指出,20世纪70年代中期以来求职者说谎的比例已经翻了一番。谎言很少被揭穿的危险恐怕是形成这种局面的原因之一。由于担心卷入官司麻烦之中,雇主们一般都不愿提供对以前雇员不利的资料。一位职业介绍所的经理表示,绝大多数雇主除了提供前雇员的“姓、职衔和工作年限”之外,对其他情况一概守口如瓶。

求职者即便在找到工作之后,也不可能就此杜绝说谎。出于保护自己的“地盘”和试图解决问题等种种原因,公司雇员说谎的现象很普遍。例如,当雇员分别向两位意见相左的主管汇报工作时,他们往往会见风使舵、言不由衷。

在工作单位说谎并非只是下级雇员的专利。杰卡尔(杰克逊)在对一家大银行的管理方式进行考察时发现,该行的“高效经理”研究出了一整套多少带有欺骗性的管理策略来保持全员生产率,其中包括谎称职工有机会晋升、假意向加班职工承诺会增加补助、故意大发脾气、以含沙射影的方式离间职工的关系、通过爱打小报告的人打听其他职工的情况等。当普通雇员与管理者之间形成敌对关系时,欺骗往往会被用作解决矛盾的手段。而由此产生的诚信度下降反过来必将对企业完成任务的能力造成不利影响。

近年来,重组和裁员的浪潮已经席卷了公司企业和其他机构。雇员被解雇的现象屡见不鲜,就连数十年如一日、死心塌地地为一家企业卖力的老职工也难逃厄运。人们在工作单位精神高度紧张,许多雇员已经对曾被他们一度奉若“家庭”的公司丧失了信任和忠诚。职工们为保住职位而展开的激烈竞争加剧了他们内心的恐惧,同时也使他们不愿意相互密切合作。这种情况对于营造彼此信赖、坦诚交往和高效工作的氛围极为不利。裁减员工固然能够省下一笔钱,但是由此造成的职工士气低落致使工作效率下降,会给企业带



来巨大的负面影响。因此，采取这样的手段节约开支未尝得不偿失。

来健康出于性满足目的说谎



在当今性传播疾病盛行的时代，当谎言与性相关的时候，把谎言当作实情来接受有可能导致患病乃至死亡。国外一项对大学在校学生不诚实行为进行的研究发现，有 ~~近~~ 的女学生表示自己曾因性的原因而受骗，有 ~~猜~~ 的男学生承认自己曾因出于性的目的而骗人。此外，有 ~~源~~ 的男学生和 ~~源~~ 的女学生表示，自己不会向新任性伙伴如实坦白自己以前曾经有过多少个性伙伴。

东卡罗来纳大学的戴维·诺克斯博士及其同事就大学在校学生对自己现任的或潜在的性伙伴说谎的情况进行了调查。有 ~~怨~~ 的学生（不具名）承认自己曾说过谎，而另外 ~~愿~~ 的学生是否真的在这方面从未说过谎仍值得怀疑。男女两个性别说谎频率最高的内容都与以前究竟有过多少个性伙伴相关。女性更有可能谎称自己得到了性满足，而男性则较可能虚情假意地告诉对方“我爱你”。我们注意到，谎言有时会增加求得性交的机会，但是许多谎言并不会伤害现任性伙伴的感情。不过在这种情况下，谎言有可能减少两性间有益的交流。



揭露广告商的谎言

美国一家大广告杂志刊登的一篇文章用这样的话开宗明义：“~~1995~~1995年，营销活动的真实性已经变得像营养型甜点一样在概念上自相矛盾。”作者法拉·沃纳在文中进一步指出：许多广告商并不是努力实事求是地去证明产品的特性，与此相反，“他们陷入皮诺曹情结，向世人大搞特搞未经证实、言之无物乃至完全虚假的宣传”。广告的这种误导现象产生了不可估量的影响，以致有生产商竟然借助于一个蓄意夸大其词的骗子为自己的产品谋利。

《新闻周刊》借用哲学家克里斯蒂娜·~~1995~~萨默斯的观点指出，电视广告是“虚假消息”不断涌现的主要温床。《美国新闻和世界报道》也曾引述广告公司经理杰里·~~1995~~费米纳的一句话，“我们自降临人间起就不断遭受蒙骗。因此，当一个人长到~~1995~~1995岁时，他会变得怀疑一切”。

广告的必要性是毋庸置疑的。在大都市里，广告是生产商用以向潜在消费者传递信息的工具。而且，需要某种产品的消费者也是通过广告来获取相关信息的。尽管广告的这种媒介作用有助于生产商与消费者之间的沟通，但是只限于提供基本信息的广告可以说是寥寥无几。

居心叵测的广告往往使用隐晦的暗示技巧，所猎取的目标还不仅仅是受教育程度较低的人。例如，有的广告暗示，某些品牌的轿车或手表可以显示拥有者与众不同的气质和高等地位。有些处方药的广告暗示，病人只要按方抓药，便可以恢复健康和活力，甚至会变得更加年轻。说来也怪，既然这类药品这么奇妙，那医生们为什么不给自己开一些服用呢？

这种巧妙暗示的广告不仅十分奏效，而且由于从不作公开承诺，因此也几乎不可能对它们严加控制。人们每天都免不了遭受这样的



刺激轰击，它们暗示，通过购买和使用诸如牙膏之类的某种产品这样简单的行动，生活就能变得更加幸福。

揭露原形政治家的谎言

有人说，从职业的角度来看，从政恐怕最无诚实可言。我们常常会听到这样的说法，“你要是实话实说，就必然会落选”或“他总是用嘴糊弄人”。有人不无担忧地指出，政治家的欺骗行为愈演愈烈，领导人的道德水准正在创下新的低点。

虽然绝不能断定政治家说谎的频率比其他人更高，但政治家惯于骗人却是毋庸置疑的，或许由于他们是万众瞩目的焦点，行动随时受媒体跟踪报道，因此，他们显得比其他人说谎更频繁。

政治家说谎可以分为这样几种类型：①为了赢得选举或确保连任而说谎（如以“绝不增税”之类的承诺取悦选民）；②为了实施某种政策而说谎（如编造美国商船在东京湾遭到袭击的故事，以证明对北越轰炸升级是正当之举）；③为了确保国家安全和军事行动而说谎（如吉米·卡特发誓“我绝对不会欺骗你们”，借以否认曾计划武装营救在伊朗的美国人质）；④愚蠢的谎言。尽管道德主义者会从伦理道德的角度出发抓住这些谎言不放，但是前三类谎话至少还有表面上尚且说得过去的动机和理由。然而第四类愚蠢的谎言又当作何解释？为什么政治家总是要说一些最终对自己弊大于利的假话呢？

政治家们的一些愚蠢谎言引起了公众的广泛关注，在美国就包括罗纳德·里根声称自己曾亲身参与解放一座德国集中营的杜撰；来自特拉华州的美国参议员约瑟夫·比登显然是一个头脑灵活、富有才干的人，他不仅没有必要剽窃其他世界名人的讲话，而且也无须在自己的学历上弄虚作假；加里·哈特曾用说谎来掩盖自己的婚外恋情，甚至公然谴责新闻界对他的揭露！最有意思又令人费解的



是，他居然还隐瞒自己的年龄；罗斯·佩罗特曾对美国广播公司新闻节目的观众说“我从不窥探他人的私生活”，然而有大量证据表明，事实恰恰相反。要探究不讲真话的缘由，这和心理因素是有很大关系的，不能单从政治目的来看问题。

医生和病人的谎言

《美国医学协会杂志》刊载的一项研究，就医生欺骗病人或病人家属的假设情况进行过一次问卷调查，其中有 ~~死~~ 医生应答表示，他们会因出于帮助经济拮据的妇女获得诊断和检查（如拍乳房 载线片）费用的目的而欺骗保险公司。大多数医生在遇到一个男人婚外性行为而患上淋病的情况时，都会出于拯救他的婚姻的目的而参与对其妻子的欺骗。事实上，有 ~~愿~~ 医生认为，在某些情况下欺骗病人是合情合理的，因为在这些情况下说谎对病人有益而无害。然而，医生在理念上可能比在现实中更诚实，并且出于私利只看到了自己好的一面。应该强调的是，这项研究中被调查的医生都认为自己不常说谎，但却断定其他医生比自己说谎更多。

过去一直有规定，医生必须将诊断和预后如实告诉病人，向病人详尽介绍情况，将采取的诊断和治疗手段征得病人同意。虽然医生在行为上无懈可击，现在可能比以往更加坦率直言，但他们多少还是有可能向病人隐瞒不利情况或者只是有所侧重地对情况加以说明。他们对诊断和治疗结果有利的一面往往是畅所欲言，而对不利的一面却遮遮掩掩。例如，医生会向癌症病人表示“相关研究正在不断推出有效的治疗方法”，以此来唤起病人内心的希望。当然，病人在潜意识中宁愿听“好消息”也是不争的事实。

有趣的是，医生对病人是否太过诚实和这类“最终坦言”是否有价值竟然成了人们议论的新问题。欧洲的医生已经在批评他们的美国同行了，认为他们太缺乏理性。在治疗中实话实说也会使医生



处于进退维谷的伦理困境。现在已有迹象表明，手术期间或手术之后，满怀希望的乐观心理状态可以减少死亡的可能（即使还没有被证实）——实际上可以延续生命。那么，鉴于这样的情况，还应该把病情对病人实话实说吗？医生说谎只是出于利他目的呢，还是含有其他因素？从前面几个例子看，医生欺骗病人也有可能是出于私利的，当医生对病人实施的治疗带来不良后果时，他们可能会以谎言来掩盖或推卸自己的责任；当医生不知道如何或者没有能力治愈某些疾病时，他们也可能以自欺欺人的方式来掩饰自己的无能；向病人坦言残疾或死亡的后果往往会导致医生直接陷入与病人之间的不快和内心冲突，而欺骗方式可能会有助于避免这种情况发生。由此可见，医生这个群体可能并不比其他人群更诚实。

医生如果不诚实，很快就会招致谴责，但病人欺骗医生的情况也并不鲜见。斯夸尔及其同事（1985）发现，有吸烟嗜好（引起哮喘并发症的一种不可忽视的危险因素）的过敏性哮喘病人向医生隐瞒自己的这一情况。病人（或应征入伍者、求职者、医疗保险申请人）可能会隐瞒自己有感染艾滋病病毒危险或嗜用麻醉毒品的行为。

《美国医学协会杂志》刊载的一项研究发现，因精神病入院治疗的年轻患者中，至少有 1/4 的人背着医生偷偷滥用麻醉品。他们滥用麻醉品的证据是医生打着测试尿肌酸（为了检验肾功能）的幌子采集尿样化验出来的。然而，正如萨茨（1986）所据理指出的那样，就这一化验的性质而言，不仅病人欺骗了医生，而且医生也欺骗了病人。约翰斯·霍普金斯大学的拉金博士及其同事（1983）发现，自身行为极具感染艾滋病病毒危险的男性（如与他人合用针头进行静脉注射者或肛交接受者）不仅常常自我欺骗，并且还在医生面前否认自己的行为。目前，从毫无提防（或被动默许）的医生和药剂



师那里获得受控麻醉品的现象已经相当普遍。瘾君子们发现，与其通过盗窃等犯罪手段去获取麻醉品，还不如从医生那里骗取，这种方法小仅奏效，而且风险很小。

科学家的谎言

如果说人类还有哪个领域出现欺骗行为会让公众大感意外的话，那么就只有科学领域了。从理论上说，科学家对知识（真理）及科学方法的探索有赖于严谨的调查研究，这当中包括为了开发新知识领域而努力为自己的发现寻找可供选择的解释。

有两部著作引经据典地指出，科学家中间也有不少人明显违背追求真理的宗旨，干着各式各样的欺骗和欺诈勾当。人们苦恼地发现，美国食品和药物管理局在 1967—1983 年间进行的科研成果评审中，有 15% 存在严重问题。不过 1983 年以后，有问题的评审比例有所降低。考虑到药品评审等科学工作的重要性，这方面的评审中存在着这么高的虚假和欺骗比例给民众健康和科研成本带来的潜在负面影响是显而易见的。

令人吃惊的是，科学上的欺骗行为并非只是当代才出现的问题。有人对物理学大师艾萨克·牛顿（1643—1727）和现代遗传学之父格里格·门德尔（1822—1894）等历史上的科学巨人提供的数据进行分析，结果发现，他们为了传播自己的理论，都曾极力“捏造”过相关数据。查尔斯·达尔文（1809—1882）看来也曾在相当程度上“借用”了他的科学前辈们的工作成果，但并没有赋予这些科学家以应有的声誉。而美国的诺贝尔奖获得者罗伯特·米利坎（1894—1987）所使用的数据仅仅取自有助于证实自己理论的实验。对自己的数据如此“炒作”的做法使他得以击败竞争对手费利克斯·埃伦哈夫特（1888—1957）——事后看来，费利克斯·埃伦哈夫特提出的电荷概念恐怕要更精确。



即便是法国 19 世纪的医界巨人路易·巴斯德也未能在骗人方面免俗。最近对巴斯德笔记进行的研究显示，他曾经有好几次违背自己所倡导的医学和科学道德准则。在一次著名实验中，他使用剽窃于一位竞争对手的研究成果制成了一种疫苗，却称是自己独立研制的。这个竞争对手名叫图森特，是一名兽医。就在巴斯德因这种疫苗的试制成功而在国际上大获赞誉数月之后，这位真正的发明人却因悲愤过度而精神崩溃，在默默无闻之中离开了人世。

尽管上述这类事件已经引起了公众的密切关注，但它们恐怕仅仅是冰山一角。迈克尔·赫森（Michael Hersen）认为，科学界的欺骗行为远远不止已被揭露出来的那些事件。在笔者本人的医学学术生涯中，就曾耳闻目睹过各种欺骗、盗用数据或剽窃的事件。青年科学家如今承受着巨大压力，他们如果不发表论文，便会全无出路。然而，即使发表相当数量的论文也并非就此万事大吉。现在，个人的发展和终身职位的获得都需要来自外界的资助。因此，青年科学家必须尽快提出某些积极的研究成果（消极的研究成果可供发表的价值较低），并说服基金机构资助他们从事以后的研究。而那些整日忙碌的资深学者在自身业务的压力下已经忙得不可开交，往往对求教于他们的年轻合作者置之不理，很少给予指导，只是最终在年轻人的论文上挂名了事——这一方面可以增加年轻研究者学术成果的可信度，另一方面又可以给自己的专业履历增添业绩。

科学上的欺骗行为一般不太容易被发现，即使审查最严格的杂志也可能会被科学骗局或欺骗性研究瞒天过海。如果论文中不全部收入重要数据，作假就更难被查出马脚。作者常常被要求把论文写得简明扼要，所以，发表论文时仅摘选一些相关数据已经成为惯例。然而作者在有意无意之间，可能会只选择那些有助于证实自己结论的数据。由此可见，目前的学术界已经营造出了一种对人产生诱惑、



轻视科学价值、提供行骗机会的氛围。

心理学家在这方面也不能免俗，实验心理学的研究技术常常要借助于各种欺骗手段。这类欺骗可能会伤害心理治疗对象，使他们对自己产生假想（如“我们的测试将揭示你的同性恋倾向”）。在已发表的心理学研究论文，门杰（~~门杰~~）曾对把欺骗用作实验手段的文章占有多大比例进行了调查统计，结果发现，这一比例从一种期刊的~~10%~~到《人格和社会心理学杂志》的~~10%~~，差异很大。而~~1974~~年后，也就是正式实施心理学研究道德规范之后，在《人格和社会心理学杂志》发表的论文中，把欺骗用作研究手段所占的比例反而上升到了~~10%~~。

总之，以上事例表明，被誉为真理探索者的科学家也难免在实验技术或研究成果报告中使用欺骗手段。一位资深科学家告诫说，引发科学领域出问题的原因与其说是蓄意欺骗，倒不如说是自欺欺人。科学家在渴望发表研究成果的驱动下，往往会隐瞒数据，不对自身工作可能存在的系统误差进行核查，而对他人研究成功所作的贡献也不加适当说明。

说谎和欺骗是非常普遍的个人行为，已在很大程度上渗透到个人生活之中。成功的冒充者和江湖骗子显然是头脑灵活、智能超常的人，往往具备真正成就一番事业的潜能，但是他们说谎似乎已是身不由己，而且以行骗为生。此外，一个人要想在商界和政界有所成就，他或许就应该具备解读他人进行自我欺骗的需要和满足他人这种需要的能力。就大多数人而言，自我欺骗技巧与欺骗他人技巧紧密相关，而且还可能与良好的心态和面对未来的信心相关。

如果说我们是生活在一个欺骗无处不在的世界上（可悲的是，事实的确如此），那么，我们每个人就必须学会如何在不间断的信息轰炸中辨明真伪。正如一个小孩要学会如何说谎一样，他还必须



学会如何“解读”他人，并对是否应该进行诚实的交流作出决定。对于一些人，如警官、海关官员和职业牌手来说，学会如何识破骗局已经成为他们的日常工作。由于人们相信仪器设备（如测谎器）有助于识别谎言（这或许是一种误解），因此它们常常被用于这一目的。

说谎现象在人类生活和社会交往的各个方面无处不在，但社会对欺骗的反应往往是自相矛盾的：我们一方面对说谎行为深恶痛绝，另一方面又教育自己的孩子如何通过说谎达到目的，甚至还鼓励他人对我们说假话。因此，对说谎行为进行综合性研究，才能使我们得心应手地破谎。

来源：谎言：不完整的信息

翻开美国《赫里蒂奇英语词典》，我们看到的所谓谎言，是指：
①有意冒充真实而提出的虚假陈述或信息、假话；②任何意在欺骗或给人错误印象的事物。如上所述，谎言首先是一种信息，传达这种信息的手段可能是口头的或书面的语言，也可以是一些给人错误印象的事物。而人类社会的一大基本特点，是人际关系和文明都依赖于准确信息的共享。一个人如果掌握了更多的信息（知识），往往会有更大的力量控制环境和其他人。受教育的目的基本上就是为了获取更大的力量来支配环境以及处于某种社会背景下的其他人。例如，学生在大学里攻读法律，将来必然获得律师职业，并在运用法律的过程中有着更强大的力量。

如果说信息是与力量息息相关的，那么，一个人要想改变自己与其他人的力量关系，完全可以采取某种手段，通过向其他人提供错误信息，或者把有关自己的某些信息作为秘密严加保守（就像同业公会和宗教门派所做的那样）来削弱其他人的力量。这种现象在



国际政治交往中司空见惯，各国政府都力求严保有关本国武器、经济和工业研究情况的秘密。此外，错误信息，尤其是涉及军事行动和外交活动的错误信息常常会满天飞。如果某个人或某个组织所掌握的只是竞争对手的错误信息，他们的力量无疑已经被削弱了。由此可见，把说谎（传播错误信息或者是不完全的、残缺的信息）看作一种通过有意削弱他人力量来增强自身力量的方法毫不为过。错误信息可以限制受骗者的理性选择。

对于以获取力量为目的的说谎手段，我们务必要慎用。博克（~~贝克尔~~）指出，通过说谎获取的力量只能在别人相信谎言时才有效。一旦谎言被识破，说谎者以后提供的任何信息都会受到怀疑，被视为骗子的人实际上已经丧失了力量。

以上论述所依据的是有关信息和力量的具体概念。然而，从这些具体原则往下推断，自然会联想到人的无意识需要。自感缺乏力量的人可能会借助说谎来增加自己的力量感。最初，他们可能会获得较大的力量来控制自己周围的环境情况，随着力量感的强化，说谎行为会延续下去，因短期回报而成为一种嗜好。换言之，一个人每次说谎成功，都会给他带来一种优越感和力量感。以后，为了获得同样的感受，他会不断重复这种行为，即便谎言无法满足外部需要也是如此。

伍尔夫的临床报告（~~贝克尔~~）列举了一个 7 岁男孩身上表现出来的这种现象。男孩的父亲是现役军人，常年离家在外。父亲不在身边使孩子感到孤立无助、易受伤害。尽管他家的经济状况很不错，但他总是弄出一副家境贫寒的样子上街行乞。从装扮成无家可归的流浪儿的成功欺骗中，孩子得到了一种令自己颇感得意的优越感和力量感。

谎言在地球上奔驰，虚假的信息不停地传播。利用信息制造谎



言来达到自己的目的，这样的例子很多。

前苏联领导人赫鲁晓夫死去的消息传出来，使人们为之震惊。此事发生在1959年12月16日夜，从西德美通社发出第一份电报，使这个消息奔驰于全球，给华尔街股票市场的价格带来极大的影响。然而，发出这个错误电报的日本《朝日新闻》郑重其事地对此作了改正说明，几个小时后，关于“赫鲁晓夫”的骚动就宣告结束了。

这个消息除给《朝日新闻》和赫鲁晓夫本人增添了麻烦之外，在世界上不知有多少人受到了惊吓，被弄得晕头转向！东柏林的一位老年妇女因听到这个消息而猝然身亡。尽管其他情形并未如此极端，但可以说离发生误报的地方越近，受到的刺激也就越大。

为什么会发生这样的错误呢？德国通讯社发出了“误报一说”，此说虽已成基本定论，但仅此解释是难以说服人的。如果说是业务上的失误，则误之过大，同时根本没有类似的消息，比如某位名字与赫鲁晓夫相似的人士死亡，发布消息时出现了“误报”。既然不可能“误报”，那就不能不说它是出自某人之手的“杜撰消息”，即并非误报，而实为谎言。如此说来似有推理的味道，但或许是有谁企图以散布这一消息而获利。

随着传媒业的发展，信息的传播渠道也多种多样，如报纸、杂志、电视、网络等，这其中不少人利用信息传播，制造虚假的信息来欺骗别人，我们在此作一些简单的分析。

缘袁员谣报纸

我们想起日本前首相吉田茂和池田勇人讲过的话：

“报纸写谎言……”（吉田茂）

“我不说谎。”（池田勇人）

当然，这两句话和前边所举出的赫鲁晓夫事件的谎言是两回事。



在赫鲁晓夫事件上，消息本身是谎言，而吉田茂则是对报纸未能很好地转达自己的意志而愤慨，用一种略显激越的语气说出了“报纸写谎言”这句话。人们对通讯社以及报社等是“绝不扯谎”的机关持有确信，而这两种情况之所以清晰地留在我们的记忆之中，原因就在于它是对那种确信泼了冷水的事实和发言。

在各个不同的时期，世态都会有所变化，至少现在我们每天都竭诚地认为新闻媒介在传递着真实。但是，韩国在设立“言论规制法”时，政府却对反对这个法律的四种报纸作出禁止刊载此类消息的决定，这不能不使人们感到震惊。不管原因如何，都会使人们以暗淡的心情想象着那种连看报纸的自由都失去了的生活。如果像这种程度的信任感都被推翻的话，那么将是大问题，简直会令人产生一种“无谎部分”行将遭到摧毁的心情。

谎言之所以产生，是因为有人想从这个谎言中得到好处的缘故。既然谈到要获得利益，就一定会有利用谎言的人。很早以前，一家有名的日本大报曾经登载过的《伊藤律氏虚假会见记》就是一例。

当时一个报社记者与处于地下活动的日本共产党的干部进行了秘密会见，并且以一问一答的形式装饰了很大的版面，这当然是特大的通讯报道。但是，人们没过多久就真相大白，得知它完全是编造出来的，因此为之大吃一惊。我们谈着这样不合情理的消息，在吃惊的同时“为什么”的疑问也涌上了脑海。“大报的记者也有这样的人吗？”答案是简单的，原因就是那个记者的“出名欲”。

这次特讯事件，可以说是记者为了获得利益而杜撰的。既然如此，为什么大报社的记者要说出一眼就可看穿的谎言呢？这完全是一件怪事，笔者认为这位记者是一个具有强烈歇斯底里性格的人。这个问题在以后的章节中还要论述。



宣传媒介

今天为人们所大量使用的词语当中，有宣传媒介这一词语。它说明了报纸、广播、电视等所谓新闻宣传的本质，即使把前面讲到的大报惊人的谎言视为极端歪曲的形式，大家也会明白，宣传媒介具有创造任何谎言的能力。它之所以可怕，是因为假定没有那种撒谎的意愿，但也有可能落得个制造谎言的结果。

大众传播和公共宣传

大众传播是什么东西呢？以下略做说明。首先，意为大众传播的“~~精皂大传播~~”这个词，本来具有“共同分享共同的东西”的意思，是从拉丁语 ~~精皂大~~（共同的）和 ~~精皂大~~（和他人分享）中引申出来的。可以认为是“某种共同的事实和现象互相传播”的意思。

然而，可以说我们拥有的语言，在大众传播所具有的表现形式中是最有力的，并且是只为人类所独占和使用的表现形式。大众传播中一定存在着讲话人和听话人。大规模的宣传把人与人的关系更加扩大了。讲话人被制度化的机关——报社、广播电台、出版社、演出公司等提供情报的机关所代替。由语言符号制成的公共宣传，通过各种各样的媒介物——报纸、广播、杂志、演出公司等向共存于社会当中的无数听话人连续不断地传播着。因为一经传播就会产生一定的效果，所以像今天的资本主义社会的企业及营利团体等，一旦把公共宣传制度化，就形成了各种各样的志趣，于是便产生了“宣传”。

尽管作了非常复杂的说明，但它却不是一件很难的事。公共宣传因利用的方法不同，可以成为毒品，也可以成为良药。这里要说的是，造假宣传在目前已成为众矢之的，而不是单说宣传制造谎言。



测谎缘商品宣传

诚然，承认“宣传是制造谎言”的人绝非少数。事实上正如所谓“名不副实”、“挂羊头卖狗肉”，只不过表示谎言的宣传是存在的。但是，在心理学上“宣传”这个词有着略为复杂的含义。下结论虽然为时尚早，但对谎言的善恶有别，在这里是应该分清楚的。

所谓宣传是使众多的听话人抱有信任、掌握知识，并使其行动起来有目的。大规模地进行公共宣传，就是采用增大威信的方法，进行暗示以及重复。写到这里，或许会有所启发，所有的商品宣传都具有如上定义的意义。最原始的形式是在街道上使用扩音器直接地呼唤过路人，以达到把过路人变成顾客的目的，或告知过路人新的自选商场已开业，或宣传其正在出售的洗涤剂如何物美价廉。即便离开此类噪音回到了家里，人们也不会得到安宁，因为等待着人们的是比刚才所讲的扩音器更为激烈的宣传。

测谎缘电话信息

小王在网上贴简历，还没往哪个公司投呢，就接到一个电话，自称是某某公司（小王还没反应过来，都没听清楚是什么公司），说明天会把公司的简介和一些相关的待遇问题通过邮件发给他。然后就在电话里询问一些他的个人情况，比如是哪里人啊，已婚还是未婚，以前在哪里做过什么工作，还问了家里的电话号码（注意：前面都是打掩护的，这个家庭电话才是主要的目标），然后就说我们会尽快通知你来面试。第二天 8 点多钟，手机上来了一个陌生的手机号码来电，对方说：“我是重庆市公安局的，正在追查网上逃犯，但是拨逃犯的号码怎么呼叫到你这里了？请你关机，配合我们的工作！”

小王还算精明，没有被国家专政机关的名号给吓倒，就是不关机，不过他当时没意识到对方是骗子。过了 缘分钟，又是那个号码



打过来，说：“你怎么还不关机？”小王就说：“我在等电话呢，又看不到你的证件，凭什么让我关机，耽误了我的事情，你给我赔损失啊！”对方就说：“请你配合我们公安机关的工作，只要关机五分钟就可以了！”小王还是没关机。过了两三分钟，就接到家里老妈打来的电话，这才明白是骗子！骗子打电话到他家里，骗他老妈说：“你儿子出了车祸，正抢救呢，我是他朋友，我们的钱都垫进去抢救了，但是还不够，你马上打两万元到这个账号，晚了你儿子就没能救了！”

理智一点的家长，一般都会打儿子的手机，如果这时候关机的话，那么后果就可想而知了！如果碰上个患心脏病的家长，恐怕立即会发病。后来那个号码又打电话过来，小王就冲里面吼：“你他妈的想骗钱是吧！”听到这句，对方马上就挂了电话。他老妈又一次打电话过来，说又接到了那个催钱的电话，他老妈说：“你再来骗，我们就打报警啦！”到此，骗局才算完结。

这样的事情现在有很多，我们需要提高警惕。现在的骗子信息化，懂得到网上找信息。虽然这样的骗术我们已经通过各种媒体知道了它的真相，但是一旦自己真的碰上，能不能保持清醒的头脑呢？上述那些骗子是太急切了些，要是耐心的骗子，他不停地用电话骚扰，等你不耐烦的时候关机了，他再打电话到你家里，那么这个骗局就可能成功了！另外，我们要注意，现在是信息化的时代，个人信息资源很重要。不要轻易向陌生人透露个人信息，不要被莫名其妙的名号所吓倒，电话里自称是某某国家机关，要求你配合的时候，你要清醒。比如他称是国家环保局，问你家周围环境如何，你可以告诉他你家周围环境不怎么样，到处污水四溢、臭气熏天，让他们赶紧派人来管管。他接着问你家在哪啊？你就只能告诉他你们家的大概位置，以方圆一公里为宜，至于几栋几单元就不能说了。



当然，我们还要和家人保持联系，特别是一个人在外的時候。

利用手机短信

利用手机短信诈骗是近年来兴起的一种新形式。据有关部门调查统计，在福建、广东等沿海地区，每1000名拥有手机者就有100人以上收到短信诈骗。一些不法分子利用移动电话短信技术，向各地手机用户大量散发“六合彩”特码、“手机号码中奖”等虚假短信息，并以预付货款、办理邮寄费、代缴个人所得税等为由，骗取手机用户的钱财。同时，大量透支手机话费，阻塞短信中心信道，既扰乱了通信市场的正常秩序，又给国家和广大群众造成严重损失。据不完全统计，2004年全国手机短信诈骗直接诈骗金额竟达数百万元，给社会造成的间接损失高达数千万元。

以福建省为例，据福建省公安厅刑侦总队介绍，在该省破获的案件中，犯罪嫌疑人以福建安溪人为主，纠集团伙作案，成员大多二三十岁，内部分工明确，有的负责发送信息，有的负责与受害者电话联系，有的负责取款。他们利用一些人爱贪小便宜的心理，多以虚构的香港、澳门或台湾“某公司”驻大陆分公司或办事处的名义，大量向手机用户散发“手机号码在某公司移动电话抽奖活动中中奖”、“某公司可提供六合彩特码”、“某公司有廉价走私物品销售”等虚假短信息。一旦受害人与其接洽，负责联系的犯罪嫌疑人就分别扮作这些公司的总经理、经理、财务人员或业务员等，进行环环相扣的诈骗。由于他们事先串通一气，“台词”相互印证，具有较强的欺骗性，诈骗活动屡屡得逞。

不法之徒利用手机短信息诈骗，大多使用无记名不挂失的手机卡，或用假身份证购得的手机卡。他们在银行开户时，一般也使用假身份证，或用外来人员的身份证办理通存通兑储蓄卡，以作诈骗活动的专用卡。为避免案发后被指认出来，作案人只与受害者电话



联系，不正面接触，且多是跨区域流动作案，一般在甲地发送信息，乙地领取所骗款项。一旦受害者将款项存入指定的账户，作案人即从自动取款机中将钱取走，数额较大的款项则通过自动柜员机转账后取走。

五、网络摇小广告

除上述一些信息传播途径外，还有很多虚假的小广告通过一些传播途径散布信息，使人们受骗上当，真可称之为防不胜防。例如：

免费供种。近年来，不断有“免费供种”的广告见诸报端，当去电、去信联系后，他们就要求邮寄包装费、合作费或是合同公证费。把钱寄去后，有的要么寄来一些假种子，有的甚至音讯全无。

高价回收。许多人打着某某药材研究所、某某药材市场的招牌销售种子种苗，一些价格下滑的品种被称为国家规定发展的紧缺药材。在广告中，故意给人一些模糊不清的概念，说每亩产值多少万元，可以包销等。还有，将一些对环境及栽培技术有较严格要求的品种一律说成南北皆宜，容易管理，并打着高价回收的幌子骗人上钩。

联营办厂，来料加工。一些人以支付高回报的加工费及回收产品为诱饵，以达到收取加工管理费、骗取押金的目的。当交付了保证金领料组装完产品送交时，广告主常以组装不合格为由拒收，目的是骗取保证金。

藏品回收。有些广告主大吹收藏古钱币等物可致富，照他们的资料收藏古钱币，可收到许多枚价值几百元至几万元的古币，再送到古钱币交易市场出售，就能成为富翁。这是一个铺满鲜花的陷阱。广告主打着长期收购古钱币等幌子，只不过是吸引人们花高价去购买他的有关资料。

生产血红素信息。血红素利润惊人，屠宰一头猪，可在猪血中



提取价值 1000 元的血红素，且工艺简单，一般家庭均可生产，函授资料费 50 元，面授 100 元。其实，我国的血红素生产技术尚在研究阶段，一般企业和个人难以生产。像这类东西还有很多，其实有不少都不可能是个人能够生产的，条件根本达不到。

这样的例子不胜枚举，利用信息能赚钱，然而时下有些信息骗子花招迭出，设计出一个又一个圈套，使致富心切的人们在不经意间受骗。



谎言的传播速度

具有浓重战败气氛的 1945 年 8 月的一天，在札幌火车站的候车室里，两个目光敏锐的男子在悄悄地说话。他们谈的是这样的内容：“披着红色风衣，穿着防暴木屐的美国人在日本出现了……”两人认真地说着这糊涂话。他们究竟是谁呢？这两个人是便衣警察，试验这个谣传以多快速度传播。那么，这个试验的结果怎么样呢？

“红色风衣”的谣传到达东京是两个便衣警察在札幌对话的 10 小时后。当时从札幌到东京需要 10 小时，谣传的开始传播是乘上火车向东京进发的那一瞬间。这个试验据说是因为有一种流言说，《大



本营发表》是胡说八道，军队和警视厅为此而大伤脑筋，因此为了研究谣传的速度和方法而进行的。笔者认为这项研究内容颇为有趣。试验情况是，东京和札幌之间距离为 400 千米，谣传速度可为每小时 100 千米。当然，这数字不是绝对的，但反映了谣传速度之快。

谣言

中国人有一句成语叫“妖言惑众”，“惑众”这两个字用得绝妙，它把谣言的特性淋漓尽致地渲染出来。有意思的是，“谣言”一词在英语、法语、德语中的拼写也均有民众之意。可见，无论东方人还是西方人都了解谣言不是一个人说来玩的，必须由众人参与。这也许正是谎言与谣言的根本性区别。

一般说来，谣言也是谎言，它传递的也是虚假的信息或模糊的信息（但不总是谎言，它有时可能被证实是真的事实，不过这样的情况毕竟不多）。从发生形态上看，一般都与社会变动和危机相联结，而且与传闻密不可分。一般说来，所传闻的事件常常具有很重要的内容，但事件的细节却模糊不清。

同谎言一样，谣言可分为有目的性和无目的性两种。有目的性的谣言可以找到一个制造者。这个制造者十有八九是政客、军事家，还有一部分是居心叵测、对自己所仇视的人进行恶意中伤的报复狂。因为谣言传播速度快、影响大，有利于制定政治策略与军事行动方案，所以政客、军事家们常常想到利用它。

《史记·陈涉世家》中，陈胜、吴广作为戍卒被押往渔阳服役，由于天气不好，连降阴雨，致使道路泥泞难行，耽误了行程。按当时秦朝法律，这些戍卒无一例外地都将被斩首。陈胜、吴广在商议之后，觉得与其坐以待毙，不如起义造反。起义之前，两人经过周密思考，定下了一条计策。他们先派人到附近的墓地埋伏，到了



夜间模仿狐狸的悲鸣，唱道：“大楚兴，陈胜王。”又秘密地派人在鱼腹中塞入写着同样话语的绢条。人们买鱼，剖开肚子看到字条，再想起夜间狐狸所叫的声音，十分震惊，都以为是天意。当谣言在戍卒中传得沸沸扬扬的时候，陈胜、吴广便乘机揭竿而起。因为是秉承天意的名义起兵，自然应者云集。陈胜、吴广利用谣言的本事可算到家了……

类似的手段到了元末韩山童的红巾军起义时，又派上了用场。当时韩山童等人凿了一个独眼石人，埋在地下，编了一首民谣到处传播“石人一只眼，挑动黄河天下反”等谣言，传得人心惶惶的时候，他们便把石人从地下挖出来，并乘机起兵造反，将元朝统治者从历史舞台上赶下来。利用谣言起兵谋反、威服天下是愚忠、迷信时代的一种产物。

当代，谣言仍然在各地不胫而走。1993年缘月的某一天，纽约的地铁里发生了一起大惨案，死伤三百多人。发生惨案的原因十分简单，地铁里的电气线路发生了故障，引起电火花四处飞溅，行驶中的列车紧急刹车停了下来。就在这时，一名乘客惊恐地尖叫“啊，不得了啦，原子弹爆炸了”。人们被这惊人的消息吓晕了头，手忙脚乱地要冲出列车，甚至为了逃出去而敲碎门、窗……惨案就在这种情况下发生了。对我们来说，这有些难以想象，但事故的根源究竟又是什么呢？

原来20世纪缘年代初期，美国的政治家、军事家、实业家乃至新闻界的人士整日都在叫嚷“苏联将进攻我国”、“苏联将向我国扔原子弹”、“美苏之战不可避免”，等等，美国民众因此被搞得心慌意乱。1955年是美国国内对苏联的恐怖感达到顶峰的年代，人们对原子弹和氢弹也越发关心。翌年，即1956年的比基尼岛核试验即将开始，各地的防空演习、避难演习正如火如荼地展开。因此，当



人们在地铁里看见电火花四处飞溅时，不禁联想到原子弹爆炸的闪光。

如果这声有关原子弹的喊叫是出自某一个国家派遣来的间谍之口，那便另当别论，但实际上似乎并不是那么一回事。假如当时乘客中有一位沉着冷静的人，说不定会把此事平息下来。如好莱坞电影中经常能看到类似的英雄，在千钧一发之际，挺立在一片地震的恐惧之中力挽狂澜，可惜的是，这样的英雄一个也没有出现。

谣言有时候也被一些居心叵测的人用来恶意中伤他人。美国作家马克·吐温的著名讽刺小说《竞选州长》，讲述了一个候选人的遭遇。在竞选之初，他深得公众好评。随着竞选一步步展开，有关他的谣言风起云涌，一会儿有人说他是酒鬼；一会儿有人称他是骗子，曾骗得别人巨额钱财；一会儿又钻出了他的私生子；一会儿又有人看见他同妓女鬼混。候选人无法忍受如此的恶意中伤，不得不退出竞选。

20世纪40年代，上海著名影星阮玲玉，天生丽质，极富表演天赋和超人的艺术才华。正值她登上艺术巅峰的时刻，由于她不幸的婚姻生活成为一些卑鄙小人和小报记者编造谣言的素材，在一阵阵饱含恶意的谣言声中，她无法忍受突如其来的侮辱而自杀了。

与谎言相比，谣言更加可畏。尤其在当代社会，一些传播媒介成了谣言传播的帮凶。人们利用谣言操纵股市，掀起抢购狂潮，倾销伪劣产品，谣言已从政治、军事领域进入到了市场经济之中。

谣言，无论在什么时代都是重要的社会、心理问题，特别在具有危机感的时代更是这样。社会出现某种紧张局面时经常扩散着子虚乌有的信息。谣言使人们产生不安，甚至使人产生恐怖，连国家的安全也受到威胁。在战争中，听到谣言的国民变得对自己的国家也有敌意和反感，其恶劣影响和破坏性不亚于真枪实弹的战争。



谎言有没有不能识破的谎言

弗洛伊德说过：“眼观六路、耳听八方的智者自信没有哪个凡夫俗子能够在他们面前隐藏住自己的秘密。即便有人可以管住自己的嘴巴、保持缄默，但他们的一举一动都会泄露出秘密的蛛丝马迹。”

我们生活在信息时代，每个人都被淹没在浩瀚无际的数据洪流之中。我们不仅要持续接收与他人相互交流得来的信息——同时不断辨明真伪——而且还必须对来自媒体，包括报纸、电台、电视台乃至电脑的几乎是漫无边际的信息流进行筛选取舍。如果说信息是一种力量——这肯定是指哲学家和政府决策者发出的信息——那么，错误信息必然会削弱信息本身的力量。由此可见，我们所有的人都应该成为谎言的检验者，不断提高自身能力，对输入的信息就其有效性以及信息发出者的动机作出准确判断。





就追求真实而言，社会上似乎存在着人们普遍接受的标准。如果某人毫无戒心地对得来的任何信息均一概接受，我们会称他为容易上当受骗的“冤大头”或不谙世故的“傻瓜”。如果某人戒心和猜疑过度，我们会称他为“偏执狂”。辨别谎言的活动显然要有一个适度的范围，而且对于某些信息不假思索地接受也是社会条件所允许的。辨别谎言是每个人在日常生活中需要经常应用的一种技能。在本小节中，我们将探讨普通人应该具有的辨别谎言的能力。

辨别谎言能力的性别差异

孩子在逐渐成熟的过程中，如何辨别谎言是他们必须掌握的一种技能。对于男性与女性之间在辨别谎言能力方面是否存在差异，专家们一直心存疑窦。丹尼斯·保罗及其同事（1983）对这一问题进行了深入研究，得出了一些有趣的结论。

女性解读非语言线索的能力明显高于男性。然而，她们更擅长于解读最易受人控制的线索（如面部表情），而往往不去查验形体动作、转瞬即逝的表情流露之类的隐性线索。对于讲实话者的情绪变化，女性的感知力要高于男性，但是在辨别说谎者的情绪变化方面，她们非但不能比男性做得更好，反而会更糟。

如果我们假设（根据充足的证据），解读非语言行为的能力是人类用以辨别谎言的主要技能，那么，为什么原本技能水平较高的人反而会做得较差呢？丹尼斯·保罗等人（1983）对这一自相矛盾的问题作出了有趣的且令人信服的解答。他指出，女性在社会生活中大多养成了通融随和的性格。因此，她们倾向于解读和接受交流对象试图传递给她们而非实际传递出来的信息。不令对方难堪的需要占据了主导地位，至于信息是否真实准确，早被她们丢到了脑后。与男性相比，女性更易于把对方对自己作出的喜欢和关爱表示（肯定性情绪）看作是真实的。但是，当交流对象传递出否定性信息时，



只要女性把信息理解为对方出于好意，她们也更有可能会将其原封不动地接受（因通融随和性格所致）。

当然，并非所有女性在待人接物时都那么通融随和。精明能干、城府较深、能够通过间接手段成功地说服他人的女性较少上当受骗。性格随和的女性不愿面对敌意，更有可能不论情况怎么变化都“一概我行我素”，而不根据情况的不同去调整自己的处事模式。缺乏辨谎技能或许也是一种优点，以最温顺随和的方式解读他人非语言线索的女性在社交中往往最易取得成功，对他人的情感波动过于了如指掌可能会成为人际交往的一种负担。

丹尼斯·德保罗等人（1982）得出结论指出，女性的说谎程度与男性不相上下，但是她们的谎话对其交往对象往往能起到支持和鼓励的作用。从理性化的角度来看，女性通过欺骗似乎能够达到某种安慰和支持他人的目的，而男性在类似情况下的说谎一般起不到相同的作用，因此，他们只好实话实说。

人们应该学会不断提高辨谎能力

人们在说谎时，往往会因语言和非语言信息的自相矛盾而向交流对象提供可以辨别出来的线索。从逻辑上说，任何人都能学会识别和解析这些自相矛盾的信息，从而不断提高自己的辨谎能力。从某个角度而言，这是一个随着人的成熟而逐渐发展的过程。还有些人的辨谎能力似乎生来就比一般人强，不过，有关大多数人都能被训练成手段高明的说谎者的论点并不那么令人信服。

许多研究表明，大部分人都只能偶然有成功辨别谎言的表现。可能会有少数人具有超出常人的辨谎能力，其成功率约在 50% ~ 70% 之间。那么，为什么大多数人不能有较高的辨谎成功率？这个问题本身就十分有趣，或许正如 丹尼斯·德保罗（1982）所言，许多人都无意之中把辨谎视为了一种负担而非一种技能。



合乎逻辑的推断是，如果人在说谎时确实会泄露出辨谎线索，并且有人能够熟练地识别辨谎线索，那么，根据这些线索展开训练，把所有的人都培养成能力更强的辨谎者应该是完全可能的。然而，这样的努力至多只能取得差强人意的效果。朱克曼及同事在 1980 年间做了一次实验，把录有说谎和讲实话情景的录像带拿给实验对象看，要求他们判断哪些信息是真实的，哪些信息是谎言？录像带中有些同时记录了讲话者的言语和面部表情，有些只记录了讲话者的面部表情，剩下的则只记录了讲话者的言语。至于实验对象所作的判断是否准确，都有信息反馈给他们。通过分析反馈信息，看了言语录像带和面部表情加言语录像带的实验对象的辨谎能力只是略有提高。实验对象在评判某一特定讲话者时，他们的判断准确性会不断提高，但是，如此掌握的特定辨谎技能并不能推广应用于判断其他欺骗者。换言之，从经验的角度推断，一个人应该能够学会如何根据不断增多的信息判断某一对象的欺骗行为，但是，这一针对特定对象的能力并不能举一反三地扩展应用到其他人身上。

科恩肯（1980）对 10 组经验丰富的警官的辨谎表现进行了研究，在实验中要求他们观看和倾听记录有真实和虚假陈述的录像带。10 组警官的前 5 组被分别告知要注意信息发出者的面部非语言行为、副语言学行为（如讲话时的语调）和陈述内容，对第 10 组警官则没有作任何特殊提示。前 5 组警官事先就他们所要看到的线索接受了 15 分钟培训，但他们并没能如所预期的那样明显提高辨谎能力。值得注意的是，并没有证据显示，工作年限的长短会造成辨谎能力的差别。此外，实验对象的自信心与判断能力之间存在着一种负相关关系——警官们越是肯定自己判断正确，判断结果就越可能有误！

德国研究者菲德勒和沃尔卡（1980）曾在培训人们提高辨谎能力方面取得了较大的成功。他们结合自己的非语言辨谎线索研究结



果，从朱克曼和德赖弗（1970）的元分析（~~与朱克曼和德赖弗~~）结论中归纳出了 苑种准确率最高的辨谎线索：①假装微笑；②缺少头部动作；③自适应动作（如挠头之类）频率增加；④提高语调；⑤讲话速度降低；⑥言谈中中断性填充词（“嗯”、“呃”之类）增多；⑦从多个交流渠道流露出一不太和谐与不太适宜的非语言行为。

这两位研究者在实验过程中使用了略微不同于常规范例（讲话者是否喜欢某个人）的话题，会见场景中信息发出者所讲述的是自己是否有过轻微违法行为，如无票乘坐公共汽车、小偷小摸（如偷报纸）等。在摄像机拍摄下来的会见场景中，信息发出者有一半时间讲真话，而另一半时间是在说谎。

实验对象的任务是判断陈述的可信性，他们被分成 猿个小组。第一组是对照组，对其成员没有提供任何相关训练，他们只能靠自己在日常生活中积累起来的经验作出辨谎判断；对第二组成员提供了与 苑种非语言判断线索相关的提示性信息；对于第三组成员则不仅提供了有关非语言判断线索的提示性信息，同时还就他们前 员次测验的判断准确度提供了反馈信息。

这次实验的结果很有意思。所有实验对象判断陈述真实性的准确率都要高于一般人的水平。得到非语言线索提示性信息的第二组成员——但对他们并未提供有关其判断是否准确的反馈信息或更多的实践机会（测验次数）——在判断何时的陈述为假陈述方面的表现要优于未得到任何提示性信息的对照组成员。在判断“真实”陈述的真实性方面，所有实验对象（尤其是接受过训练和得到了反馈信息的实验对象）随着实践经验的增加，判断的准确率都有所提高。有趣的是，提供反馈信息似乎并没有如研究者听预期的那样起到明显提高判断准确率的作用。这一发现与另外一位研究者在此之前得出的研究结果正相吻合——前次研究显示，增加测验次数（目的是



增强实验对象对信息发出者的了解)最初的确能提高辨谎判断的准确率,但是过不了多久,准确率又会降回到原来的水平。布兰特及其同事指出,随着实验对象对信息发出者了解的增加,过多的信息可能会成为他们的负担,结果造成进行准确判断的效率降低。这一解释或许可以说明夫妻中的一方为什么往往难以判断另一方何时在说谎的原因。

以上有关人们是否可以学会不断提高辨谎能力的简要论述说明,对于大多数人来说,大幅度提高辨谎技能水平是不可能的。不过,少数人在辨别谎言方面可能具有与生俱来的超常天赋。下面,让我们把注意力放到有可能成为“专业”辨谎者的那些人身上,看看他们辨别欺骗的能力究竟如何。

电影《马弗里克》讲述了一个老谋深算的职业牌手的故事。影片中的这位男主人名叫布雷特·马弗里克,他逢赌必赢,轻易便能

把牌桌上的对手击败,其中包括了漂亮的女主人公安娜贝拉·布雷德福小姐。有一回他动了恻隐之心,有意让安娜贝拉知道她神经质地敲击牙齿的动作泄露了她心里的计谋。在一场惊心动魄的赌局中,安娜贝拉拿了一手坏牌,紧急关头她决定铤而走险,试图以虚张声势的手段瞒过马弗里克的眼睛,一举战而胜之,然而她最终还是没有逃过失败的厄运。下得牌桌来,她恼羞成怒地追问马弗里克,他怎么一眼就识破了她的圈套。“你的呼吸节奏泄露了天机”,马弗里克一语双关地答道“每当你情绪激动时,你总会屏住呼吸”。

一个人究竟怎样才能具有如此高超的辨别欺骗行为的能力呢?难道世上真的存在掌握了洞悉其他人非语言交流信息之艺术的“专家”吗?大多数人都不可能特别擅长于辨别谎言,即便是接受了专门培训,这方面的技能水平也不会有大幅度提高。那么,像布雷



特·马弗里克这样的人真就有本事“解读”赌局对手的欺骗信号吗？抑或这仅仅是导演为了让影片引人入胜而杜撰出来的故事？加州大学诺思里奇分校的一位科学家戴维·哈亚诺在 1984—1985 年间在对这一问题进行研究之后，得出了十分有趣的结论。他指出，“了解职业牌手在赌场牌桌上的表现对于辨别欺骗来说可能具有重要意义，像他们这样的人实际上是在扭曲日常生活的交流结构”。

哈亚诺博士把牌手分为三个级别。其中初出茅庐者和业余牌手不具备控制自己身体的能力，一不留神就会暴露内心的秘密。他们在“叫牌”过程中往往会明白无误地把自己的牌力泄露给对手。而经验老到的牌手则能把自身的一举一动完全置于支配之下，能够以各种假象骗过对手的眼睛。令人叹为观止的正是这些老奸巨猾的职业牌手的高超技巧。在窥探对手牌力方面，他们有着“惊人的准确性”。而对于业余玩耍者的举手投足，他们更是能够精确“解读”其中的含义。为了提高和利用解析信息的技能，这些“专家”们会保存有关数百名职业牌手打牌风格和性格特点的资料——有些用文字记录，有些则干脆记忆在脑子里。他们还深知，盯住对手的眼睛不放会增加他们的焦虑感，从而迫使他们泄露出更多的信息。

诱使对手放松戒备的策略之一是努力使自己的所有非语言交流中性化，用职业牌手的行话来说就是“摆出高深莫测的脸孔”。他们还可能随时随地都戴着一副墨镜，尽量把自己的面庞遮盖起来，同时掩饰情绪波动时因瞳孔放大而可能泄露的辨谎线索。第二种策略是通过语言和非语言行为进行鱼目混珠的信息轰炸，把无意间流露出来的真实内容淹没在嘈杂纷乱之中，令对手难于分辨。因此，这些人常常会不停顿地说话和打手势。另外一种伪装潜在“实情”的策略，是故意表现出出人意料的情绪波动，或者忽而一言不发，忽而不停地讲话，忽而又重归缄默。诸如此类的策略花样繁多，不一



而足，职业牌手们利用这些策略无非是为了掩盖因自己疏忽而泄露出来的非语言信息。

哈亚诺得出结论说，即便是职业牌手，其散发假信息的能力也要强于准确解析他人信息的能力。唯有绞尽脑汁强记或通过笔记记录他人的相关特点，或者对对方非常熟悉，才有可能掌握这种解析他人信息的能力。从这个角度看，职业牌手的高超牌技所反映的正是他们在日常生活中锤炼而成的欺骗和辨谎能力。

下面，来看另外一类辨谎专业人员，他们的日常工作就是判断自己所接触的对象是否诚实。这类辨谎专业人员又分为两类，其一是警察，其二是海关检查员，现在已有学者对他们的辨谎技能进行了专门研究。

对于每天出入国境的大量人员，海关检查员必须凭观察从中发现有谁可能携带了违禁走私物品，快速作出决断是否需要对其进行询问和盘查。在一次实验中，实验组织者用摄像机拍摄了模拟海关检查的场景，由一组经验丰富的海关检查员和一组普通实验对象判断录像带中有谁是走私物品携带者，然后对两者的表现进行比较。录像带中的受检查对象是乘坐国际航班的志愿者，其中有半数的人携带了走私物品。实验组织者给出悬赏：如果志愿者能够成功骗过海关检查员，将得到一笔现金奖励。事实表明，携带走私物品的旅客个个都算得上是说谎好手，无论普通实验对象还是海关检查员，并没有对他们起更多的疑心。从实验中得出的一个重要发现是，普通实验者判断谁是走私者的表现要优于海关检查员！

海关检查员尽管知道自己仅仅是在参加一次实验，但他们并没能摆脱以固有的偏见把某些线索（如出入关者的年龄、性别、种族、社会阶层等）与走私联系到一起的老套路。普通实验对象和海关检查员最初用以提出盘查要求的线索包括短促的答话、身体的晃动、



眼睛躲避与检查员对视、主动提供额外信息、回避直接回答问题、精神紧张等行为表现。这次实验明确显示，职业辨谎者的一组并不比普通实验对象表现得更好，事实上，对于该把什么人当作盘查对象，他们已经形成了一套刻板的思维方式——然而依据这种思维方式作出的判断往往不准确。

月配郎德保罗和法伊弗（~~月配郎~~）对警察的辨谎技能进行了测评。他们设计了一套标准化辨谎测验，用以对猿组实验对象进行检验，每组成员都超过了 ~~月配郎~~名。测验涉及对录音带中的内容是否真实进行判断（其中有一半是谎言）。猿组实验对象分别是没有辨谎实践经验的警校学员，刚刚进入警察部队不久、辨谎实践经验有限的新警员以及辨谎是其重要工作内容的经验丰富的警官。

在这次实验中，实验对象的总体判断准确率达到了具有统计学意义的 ~~缘配郎~~。此外，猿组实验对象的表现之间并不存在差异，警校学员的表现与在职警官相同，而缺乏经验的新警员的表现与经验丰富的警官也并无二致。所有实验对象对自己判断的准确性都非常自信，即便他们有一半时间是判断错了。经验丰富的警官的表现证明，判断的准确性与自信心之间存在着一种负相关关系。换言之，他们越是肯定自己的判断正确，他们的判断就越可能是错误的。

这些以警察为对象的研究受到了行家批评，原因在于实验所设置的情境完全是人工化的，也就是说它们并不符合警察的日常工作模式。奥尔德特·弗里耶（~~月配郎~~）对实验进行了精心设计，从而解决了这一问题。在实验中，一位演员扮演警官，逐一审讯扮演受审者的另外几位演员，查问他们的口袋里是不是藏有一副耳机。扮演受审者的演员全都否认有这么回事，不过其中半数演员的口袋里确实藏了一副耳机（因此，他们的陈述中只有 ~~缘配郎~~是真实的）。~~月配郎~~次标准一致的审讯过程被摄像机拍摄下来（其中 ~~月配郎~~次审讯得到的是真



实回答，另外 1/4 次所得到的则是谎言），集中录到一盘录像带中（每两次审讯之间间隔 15 秒，以使实验对象得以作出真伪判断并说明对自己的判断有多大自信）。

12 名平均有 15 年工作经验的荷兰警探观看了这盘录像带。实验结果表明，尽管警探们对自己的判断十分自信，然而其判断的准确率仅为 50%。这次实验的结果与前文介绍的其他实验正相吻合——自信心与判断的准确性之间存在着一种逆相关关系。警探们（不正确地）把受审者的衣着（例如，衣着脏乱被等同于有犯罪倾向）、微笑的程度以及手或手臂摆动的程度当作了判断欺骗的依据。虽然以往的研究早已表明，欺骗行为与手或手臂的动作之间往往并没有多大关系，但是警探们依旧习惯于把手或手臂的多余动作与欺骗联系在一起。这次实验的结论是，经验可能会使人对自己的能力过于自信，导致依据刻板的标准进行判断，从而妨碍判断者去把握和利用更有效的线索。

一项涉及了多种不同行业从业者的大规模研究，一方面证实了上述实验的结果，同时还揭示出了一种颇为令人惊诧的差异。埃克曼和奥沙利文（1995）发现，在一次标准化录像带测验中，只有美国财政部特工处的特工准确区分出了谎言和实话。录像带的内容是一组护理学校学员描述自己观看一部电影时的感受，无论电影讲述的故事令人愉快还是让人生厌，她们都一概说自己非常高兴。来自其他行业的实验对象（包括抢劫事件的调查员、联邦执法机构的测谎工作人员、法官、精神科医生、大学在校学生）在实验中的总体表现非常一般。

但是在各小组中，尤其是在财政部的特工当中，特别擅长辨别谎言的也大有人在，他们的辨谎准确率超过了 80%。辨谎准确率较高的实验对象可能注意了讲话者无意间流露出来的非语言线索，并



且把非语言线索与讲话者的言语联系到一起作为判断的依据。辨谎准确率较低的实验对象则可能只把注意力集中在讲话者的言语上。另外，辨谎准确率较高的实验对象还有能力捕捉讲话者情绪波动时的细微表情变化（转瞬即逝的表情）。埃克曼和奥沙利文推断说，财政部特工的辨谎能力之所以优于其他人，或许是因为他们的日常工作就是从茫茫人海中搜寻坏对象。此外，他们经常参与的审讯疑犯工作使他们相信，大多数人都还是实话实说的。这与警察的判断恰成对照——后者认为所有的人都对他们说谎。

埃克曼和奥沙利文的研究证实了其他研究者以前得出的结论：大多数行业的从业者（其中包括警察）都不特别擅长于辨谎。此外，埃克曼和奥沙利文的数据还显示，个人对其自身辨谎能力的信心与实际辨谎准确性之间其实并不存在正相关关系。

苏格兰格拉斯哥大学的雷·布尔教授（~~1983~~）呼吁，对于那些暗示辨谎是一种简单工作的警察招聘广告和警察培训教材所存在的问题，应该给予足够的重视。这类招聘广告总是设法让人们相信，接受有关辨别行为和语言线索的培训可以大幅度提高受训者的辨谎能力。布尔发现，没有任何证据可以证明这样的培训提高了警务人员的辨谎能力。他得出结论说，诸如此类的广告和培训教材本身就构成了欺骗。

总而言之，除了两类人（职业牌手和美国财政部特工）之外，其他人所从事的工作原本应使他们具有高人一筹的辨谎能力，但在这方面的表现并不比普通人更优秀。然而不幸的是，这些人常常通过对自身能力的假自信进行自我欺骗，倾向于依据陈旧的偏见，用自以为正确的线索进行辨谎判断。

圆瑶对谎言的基本认识

圆瑶谎言审美

一位牧师在结束布道时宣布，下礼拜日他将做一次关于撒谎者的布道。为了让教友准备接受这次布道，他请每一个人都预先读一下《圣经·诗篇》中的第 员缘篇诗歌。到了下一个礼拜日，牧师在布道前，要求读了第 员缘篇诗歌的教友举手。几乎所有的人都不约而同地高高举起了手。牧师见此情形，喊道：“啊哈，你们正是我要讲的人。因为《圣经·诗篇》里面根本没有第 员缘篇诗歌。”

我们生活的这个世界，无时无处都不停地出现谎言。为了虚荣心说谎，为了自尊说谎，为了自信说谎，为了自卑说谎，为了掩饰羞愧说谎，为了掩饰失败说谎，为了自己的利益说谎，为了自己的欲望说谎，为了爱说谎，也为了恨说谎。书籍、报纸、杂志、广播、闲谈、讲演、书信……人们透过一切可能的方式说谎，对别人说谎，对自己也说谎。

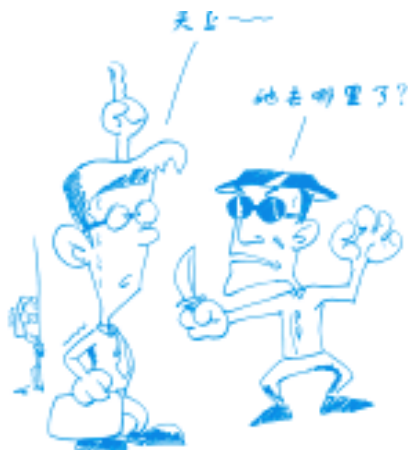
谎言使我们离真理更加遥远，谎言使我们无法了解事实真相而作出错误的抉择，使我们的利益遭受损失，感情蒙受伤害，使说谎者的尊严与价值丧失殆尽，使被欺骗者的智力受到嘲弄，说谎者与受骗上当者都受到伤害。

但谎言是否就是一种绝对坏的东西，就是一种绝对恶劣的缺德行为呢？果真像父母、学校和皮诺曹故事所说的那样，说谎只会产



生不良影响吗？事实或许并非如此。如果说谎总是带来糟糕后果的话，那么，我们所有的人可能都会像皮诺曹那样每天被自己的鼻子绊得左摔一跤、右摔一跤了。实际上，有些个人和社会团体常常能够通过谎言攫取权力、性满足以及物质财富。

相反地，有些谎言是为对方着想，并“出于好意”而隐瞒事实真相的。例如，平时关系很好的女同事对你说：“我有话想和你谈谈，请到茶馆等我。”结果，在聊天中你得知，这位女同事正在和本公司的一位同事谈恋爱。但是当你听到对方说：“一提起那个人我就气愤之极。你对那个人的情况应该是十分了解的吧？”那你应该如何回答是好呢？当对方对你说“请不要有所顾忌，敬请直言相告”时，很多男人都会支支吾吾地搪塞了事。像这种场合，说些不左不右的话，假装老好人，不让自己的言辞出格，这样的谎言也许是必要的。



比如，一个歹徒追杀一位少女，少女从岔路口逃跑了。此时，你作为目击者，当歹徒追问少女逃向何方时，你是将少女逃脱的方向诚实地告诉歹徒呢？还是对歹徒撒谎，告诉他一个错误的方向？再如，一位濒临死亡的病人，他的爱子正从千里之外赶来向他临终



告别，但不幸的是，儿子在途中车祸身亡。此刻，你是告诉病人真相，让他在伤心绝望中死去呢？还是隐瞒事实真相，使他怀着希望地离开人间？

说谎，也许是人类的一种天性。小孩从会说话时就开始说谎。当小孩吃东西的时候，你向他索要，他会把东西藏到背后，对你撒谎说：“没有了。”多么天真的谎言！谎言从本质上说并不是恶劣的行为，它是和人性紧密联结在一起的。我们应该了解谎言的利弊，至少可以保护自己不被他人伤害。下面我们就来看看谎言的“效用”。

谎言并非都是恶意的，必要的谎言

谎言这个词在广泛意义上解释的话，奉承、应酬话也可以说是一种谎言。但说奉承话不一定就是说谎。并且，谎言虽应该受到指责，可是应酬话究竟是否应受到道德上的指责还值得研究。明明知道事实的真相而故意把白说成黑，这是谎言。但是，在我们周围有时甚至可以认为尽管对真相十分清楚，仍必须故意颠倒黑白。例如，对于癌症患者，没有哪位医生愿意如实告诉他患了癌症，即使不是癌症，也没有哪位医生愿意对临近死亡的重病人说“您不行了”。这些都是“该”撒的谎。如果使患者知道自己凶多吉少而丧失求生的勇气，即便万一有回复常态的可能，也将成为不可能了。美国作家欧·亨利有一篇名为《最后一片叶子》的小说，故事的梗概是这样的：窗外树叶一片片从树上被寒风吹着散落下去，一个患者看到这种情景后，精神也随之萎靡起来。他认为当树叶全部落光时，自己就该死去了。然而，有一位老画家很怜悯他，给他画了一幅树叶困在树枝上的画，居然使患者看到了活下去的希望。这些都是善意谎言的典型例子。当然，患者对自己的病况应有知情权，这是另一个问题。



教师有时也必须说谎。为了使孩子振奋精神，建立自信，有时故意用谎言给孩子以赞扬。实际上是画得很差的图画，老师夸学生画得很好并给以高分，那个学生便自信起来，逐渐对学习画画产生兴趣，并获得进步。这些明显的谎言，无论在道德方面，还是在社会舆论方面，恐怕都不会受到指责。有一个著名的心理学实验：把小学四年级的学生，按同等能力分成三个组。对第一组的学生，经常给予赞扬和鼓励；对第二组的学生，经常给予斥责；第三组的学生放在另外的房间里，既不赞扬也不斥责。教师让学生们分别对相同的问题进行加法的练习。这个实验进行了三天。其结果是，第一组成绩确实提高；第二组暂时有所进步，但是中途停顿下来，没有出现效果；第三组，到实验第三天为止，成绩是上升的，但以后成绩一直下降。能使学生学业进步的谎言显然是受欢迎的。



圆谎圆谦让的谎言，反语的谎言

奉承话也是善意谎言的一种，对此前面已经叙述过，这里再谈谦逊的谎言。在送礼时，我们常说所送的礼品“实在是没有价值的东西，但是……”以及“粗糙的东西”这类的说法都是很好的谦逊的例子，因为这些礼品明明不是粗糙的或不值钱的东西，这种谎言却被人们当作谦逊的表现。

对此，有人会说：“乍一看好像是谦虚的，但实际上完全相反，是在外国不见其例的愚蠢表达方式。”这话不一定正确，在美国就有与“粗糙的东西”相似的说法。即“~~葬曹城译更深刻刺激~~”（“让您稍为吃惊了”的意思）。这也许是美国式的谦逊吧。在日本，很早以前反语的使用方法就很发达，其思想源于禅。在非常亲密的友人之间，为了表现出亲密的感情而使用“这浑小子”的说法。日本作家太宰治的遗书曾写过“井伏君是个坏人”。有人说太宰治对恩人井伏鱒二说坏话真是岂有此理。然而，这人不知道太宰其实使用的是反语方法。谦逊的谎言也和奉承话一样，可以说是生活中必要的谎言，指责它是不妥当的。

圆谎圆谎言游戏，制造谎言的快感

看到标题，你也许会皱起眉头，心想：“以说谎为乐，真是岂有此理！”当然，对一个完全不了解的人，尽欺骗之能事来取乐的做法是不道德的。不过，在十分亲密、熟悉的朋友之间说句谎话来取乐是一种常见的游戏。

作家 耘曾以电话魔鬼和制造谎言而著称，“吹牛 耘”是他的绰号。总之，他所有的朋友都曾是他的“受害者”。他曾经写过一篇随笔，有一天，这位“吹牛 耘”接到一个电话：“耘先生吗？这里是 晕广播电台，想请您和 再先生搞一个座谈节目。”耘高兴地按约定时间准时到达电台。接待 耘的小姐却显出莫名其妙的表情说：“先生，您



的演播事先没有预约啊！”——“加害者”原来是该和他谈话的再

尽管耘受到再的“损害”，但对这个谎言，我们不仅没有什么愤懑，而且反倒以快乐、看笑话的心情读着。我们否定谎言时的根据，在于“欺骗”即为谎言这一逻辑上。但是，耘与再两人是知心好友，在相识的基础上能够安心取乐，并且，虽然行为性质上有些不好，但耘豁达大度地一笑了之，所以看不出有任何反感。

如果您是一位喜欢思考的读者，当读完上面的故事时，可能会突然想到这样一个问题，“说不定耘的这篇文章本身就是谎言呢！”这不是完全明摆的事吗？这点事对耘来说做起来不难。“这篇文章也一定是谎言！”如果是这样，这些内容的本身就成为惬意的说谎了。如果是一个以几十万个读者为对象的谎言，这将是“严重”的事。但是，读者不仅没有受到什么伤害，反而从中得到了快乐。

日本著名作家芥川龙之介写的《奉教人之死》一书，列出一部外国古典名著《莱梗达·欧列阿》为其出处。《奉教人之死》一发表，那部外国古典原著也立刻受到青睐。人们为如此具有出色内容的文学作品竟然遭到埋没而感到震惊。一位古旧书店的老板，甚至接到一位文艺评论家打来的“需将此古典作品收购进店”的忠告电话。但真相却是出人意料，《莱根达·欧列阿》完全是杜撰，它是所谓文学作品非凡虚构中的精彩谎言。芥川龙之介甚至使专家们完完全全地信以为真了，此事曾一时成为轰动的话题。可见芥川对于这种“说谎的乐趣”早有所知。

谎言和艺术的渊源

曾几何时，谎言是精英睿智的象征。艺术在某种意义上也可说是一种谎言。文学是虚构的，是尽可能把谎言变得真实可信的努力。但是，却没有人以谎言为由来指责《神曲》、《浮士德》和《战争与和平》等。不仅如此，这些作为人类精英睿智象征的作品将永远被



人们阅读传诵下去。我们被优秀的文艺作品所激励、所感动，从未产生过因为是谎言就不肯去读的念头。这是为什么呢？事实若不进行加工则不能成为艺术。艺术归根到底是感动，是被一种思想所统一，需创造出一个独特格调的世界来。为此，不能把那种真实的事件再现出来，而是要描绘出另外的、创作的世界，这样才能把作家的思想很好地表现出来。换言之，作家要写的不是“谁人如此这般……”的事实和体验，而是他在其中感受到的思想或感动。因为思想和感动是抽象的东西，若是要传播其实质，则虚构的情节和人物是便于作家表达思想的。并且，只要读者能通过阅读发生感情的移入，汲取作家的思想，那么，虚构的情节和人物即使是地道的谎言也丝豪不再被人介意了。当然，单纯靠臆造的作品是为数不多的，但当碰到这样的作品时，我们会愤慨地说：“这种荒唐的东西怎么也敢发表！”那是因为这些作家没有掌握传播他的思想的艺术，而不是因为与事实不符或是谎言的体验而予以指责的。

圆滑缘：圆滑的谎言是人际关系的润滑剂

一个处处说谎的人肯定不会受到别人的欢迎。但是，一个连一句谎话也不说的人是否就受欢迎呢？首先，我们无法设想现实中真的有不说一句谎话的人。即便有，那个人的生活肯定是极其艰难的，没有人会喜欢他，也很少有人会听他讲自己的心里话。这一点我们稍加想象便不难理解。假设有这么一个人，他每时每刻都是诚实的。有一天下班后，他和同事走在一起，那位同事这些天和老板的关系十分紧张，心里很郁闷。两人闲聊之中，同事控制不住自己的情绪，指出老板对待他的种种不公平，还把老板的无知、出丑等事统统信口讲了出来，最后还忍不住骂了几句。过些日子后，老板在他面前也谈起了那位同事，并问这位诚实人可曾听到那位同事说过自己什么坏话。



这位诚实人该怎么办呢？他有两种选择：一是不把同事所讲的话转告给对方，一是诚实地把同事所说的那些不敬的话告诉老板。如果他选择前者，老板的气会慢慢地消下来，有一天当他冷静下来后，可能会比较公正合理地处理好自己与那位同事的关系；如果他选择后者，老板对这位同事会更加记恨在心，一定会找个机会收拾这位对自己无礼的下属。如果老板是个很精明的人，他还可能会进一步想象，既然会在我面前讲同事的不是，你多半也会在其他人的面前讲同事的不是，甚至还会讲我的不是！因此，在他心目中，你这种人也不可信任，也要严加提防。可见，谎言在人际关系中的重要性。

人是具有各种各样弱点的，完美的人只有在童话或神话中才存在。现实生活中的人都是凡夫俗子，都有自己的喜、怒、哀、乐。每个人对自己、对他人都常常有各种各样的不满，任何人在一起，都难免东家长西家短地议论一下别人，稍不留神就会把自己的一些情绪带出来。这些发自个人情绪的评价并不见得是客观公正的。如果人们在彼此交往中又把这些情绪话传东传西，到最后，一定会让大家的感情都受到伤害，人与人之间的关系变得空前紧张，每个人都活得很累。

因此，在人与人的交往中，适当地使用一些巧妙的谎言，可以使人际关系更融洽、更亲近。有些时候，这样的谎言甚至是一种美意，它不仅帮助人们清醒地认识自己，也把人性中一些弱点适当地给予了弥补。如果我们一味地只讲真话，却不管这些真话对别人、对自己是否有益。倘若真话给别人带来伤害，这种真话其实不讲也罢。倘若某些谎言能解决一些问题，我们便把它看作一种必要的生活技巧和处世为人之道，又何尝不可呢？



圆谎谎言往往是紧张人生的缓冲带

人生是一场无尽的战斗



有人喜欢说“人生是一场无尽的战斗”这句话，这话简直是对当代人生活处境的形象描绘！我们站在高楼上向下俯瞰，那熙来攘往的车辆、川流不息的人群、大声叫卖的小贩、维护交通的警察……怎么看怎么像一个大战场。那飞快奔驰的车辆多像装甲运兵车；人群匆忙地穿梭，多像在抢占阵地；声嘶力竭叫嚷的小贩，多像在拼杀的士兵；施工的工人，不是在构筑工事吗；维护交通的警察太像一个哨兵了。你看到后来，人越来越多，车越来越挤，整个大街上就像一锅粥，越搅越稠。大家步履急促、行色匆匆地在干什么？

其实答案太简单了，无非是为了生存。要活着，并且活得更好一些，如此而已。可是怎样才能活下去，并且还要活得更好一些呢？当然需要金钱。人类进入商业社会之后，人和人之间的差别越来越集中在金钱上。在很多人眼里，一个人的成就、一个人的社会地位都取决于他获得的金钱的数额，传统的社会分层标准统统被打乱了。



但社会财产的总量是有限的，不可能平均分给每一个社会成员，它要求每个人必须使出自己全部的智力和体力才能得到自己的一份。于是，便出现了当今社会如此激烈的竞争，人们便像一粒被扔进搅拌机里的石子，滚动不滚动已不取决于个人的意志。作为社会的一员，人们就必须和社会这部庞大的机器一起滚动。做农民的，四时季节一刻不能耽误，误了就会歉收，就会挨冻受饿；当工人的，工厂要求在最短的时间里生产出最多最好的产品，如果懈怠，就会被解雇；做教授的，面临激烈的竞争，必须不停地提出新的学术成果、论文、著作，否则，将面临降薪、解聘、失业；做企业老板，面对激烈的市场竞争，必须不停地拿出自己新的产品和别人争夺市场，否则便会面临破产；做生意的，你不赚钱就意味着赔本，只求保本的生意是长久不了的，早晚必定关门倒闭。整个社会，大家都像上足了发条的玩偶，疯狂地奔忙！

如果大家都只是上发条的机械玩偶，那也罢了，但我们每个人却都有感觉、思想和灵魂。血肉之躯会感到疲惫，奔放的生命会感到郁闷，追求自由的精神会感到压抑，独立的思想会受到扭曲，无拘无束的灵魂会感到束缚。于是，我们看到大量的当代人面对这些痛苦，要么出现严重的精神疾病，要么退缩与逃避。报纸上时有学生因考试压力太大、不堪精神重负而服毒自杀的新闻；每年 苑月，联考前后，各地医院里都要接待一批又一批因紧张过度而失眠、晕厥的学生患者。

对那些怀着不切实际幻想的人，对那些爱做白日梦的人，对那些喜欢夸赞自己昔日辉煌的人，对那些失败之后而又不甘心、喜欢用一种不屑的态度对待他人成功的人，我们常常称之为“自欺欺人”。其实，这样的自欺欺人在我们这个竞争激烈而胜利者只占少数的时代里，有时候还是很有必要的。它可以帮助人们缓解精神紧张，



它用一种谎言使人们得以平衡理想与现实。

俗话说：“退一步，海阔天空。”很多事情，如果我们只从当时当地去考虑，是无论如何都咽不下那口气的。同样投资股票，为什么有的人赚得盆满钵满，而有的人却赔得一干二净？同样用心地参加考试，为什么有的得第一，而有的却榜上无名？同样真诚地恋爱，为什么有人找到了幸福，而有人却受到伤害……这些问题其实是没有答案的。我们通常说这是运气，那是缘分。其实，这样的话就是“自欺欺人”的谎言，但这样的谎言可以把人们从竞争失败的刀尖上拉回到一个平缓的地带，暂时咽下这口气，重新开始生活。

愿缘 谎言是情感的迷幻外衣

我们翻看报刊上的征婚启事，发现征男友的女性中，~~怨缘~~以上都特别要求对方为人诚实、心地坦荡。由此可见，诚实男女感情中所占的特殊地位。恋爱中和对方坦诚相待确实是不可忽视的一个方面。

但我们知道，爱情本身就带有虚幻的色彩。从某种意义上说，爱情自身就是一个美丽的谎言，此中却又要以诚相见，彼此以诚相待。这究竟作何理解呢？其实，理解这些并不困难。我们都看过电影，电影本身是一个虚构的故事，但演员们却用尽心机、一丝不苟地要表演得真实一些。吃饭喝水、穿衣戴帽、欢笑哭泣、愤怒忧喜，一招一式毫不马虎，并不因为它是假的，就随随便便地应付。

从演员身上，我们学到在爱情中要如何坦诚。也许大多数爱情是不能走向婚姻的，最终只是无果的花朵，但它开花的这一段时间自有其鲜花般的美丽与芳香。我们在恋爱的这一段时间里，感觉到彼此真正相爱。这种感觉是真实的，此时的爱情就不是一个谎言，而是一种真实的存在。怎样更好地把握这一阶段的感情，把它维系在一个更美好、更温暖的情境中，并尽可能地使其长久乃至永恒？



这是所有处在爱情中的男女热切渴望的事情。

在求爱的阶段，我们也许需要一点小小的“骗人”花招。古罗马著名诗人奥维德在《爱的艺术》一书中，为倾心于某个少女的青年男子提出，应当寻找机会去接触她的身体，如果没有这样的机会，就利用一个借口。奥维德写道：“倘若一丝灰尘落在她的衣服上，你就伸手替她拂掉，如果没有灰尘，那也可以去拂一下。”但这样的花招仅限于求爱，一旦求爱成功，两人畅游于爱河中的时候，就应该小心了。

相爱的人对方生活中的每一个细节、说过的每一句话都十分留心，在这时候如果撒谎将是异常危险的。首先，你必须有超人的记忆力，因为是谎言，无实情供你记忆，你很可能会前言不搭后语，而对方把你前后的话——无论怎样解释，那情形总是尴尬的。其次，你不能吹嘘不熟悉的事物。你的网球打得好就是好，糟就是糟；你如果对绘画、音乐不是特别在行，就别一个劲地讨论这些问题。如果因为虚荣心的缘故，乱讲一通，很可能你想表现一下自己情趣的高尚，而结果只是暴露出你的浅薄与无知。最后，对自己的能力不能作过高的评估。那过高的部分是虚假的部分，是由谎言构成的，一旦你的恋人发现你的能力与你平时夸耀的情形不符，他（她）就会深感失望和沮丧，进而在心里怀疑你的其他方面。

一般来说，恋爱是为婚姻作准备的，一旦两个人确立下爱情关系，总是希望能和对方长相厮守，乃至缔结婚约。热恋中，男女之间都会口无遮拦地随便讲一些不着边际的痴话、傻话，这在任何人都一样，没什么差别。这些痴话、傻话里肯定不免会有一些谎言，但这些谎言因为不包含什么特殊的目的，当时两人正被爱情的火焰烧得头脑发烫，也不大会去细心地咀嚼、品味、思量那些话里的真假虚实。但是，爱情的火焰烧得再猛烈也会熄灭、冷却下来，尤其



是不得不冷静地把对方思前想后地掂量一番的时候，你热恋中胡说八道的那些话，信口许诺过却没有去办的事，都将成为上纲上线的材料和秋后算账的内容。如果经过一番思量，得出的结论是这个人浮滑或不诚实，那情况就严重了。尤其是在现代，女性对男性要求愈来愈苛刻——因为随着她们独立生活能力的增强，她们觉得男人没有什么了不起。一个男人在品行方面有个三长两短，她们绝对是姑奶奶眼里揉不进沙子，甭管以前甜言蜜语许下过怎样的海誓山盟，都将全部泡汤。

猎人们在捕猎物时，有很多种方式，如围猎、下套、挖陷阱，不一而足。也许用猎人追逐猎物来形容男女感情上的关系很不恰当，但在运用一定技巧来达到目的这一点上，两者还是有一定的相通之处。然而，爱情关系中的双方毕竟不是猎人和猎物的关系，爱情关系中的双方是平等的，也就是说设陷阱的权利是平等的，而掉入陷阱中的可能性也一样大，也许设陷阱的人自己掉入陷阱的可能性更大。谎言一旦被识破，要么是两人感情出现巨大的裂缝，要么是前功尽弃，再美好的期许都只能付之东流。

当然，我们必须指出，这里所谓的谎言并不包括对恋人的恭维与赞美。比如你的恋人今天戴了一顶漂亮的红帽子，她非常得意，你硬要当场指出她这顶帽子同她的服饰、个人性情不协调、不相称，哪怕全是实话，也对你没什么好处。适当地使用一点假话在恋爱中是必要的，但务必掌握好一个尺度，否则过犹不及，如无法拿捏好尺度反倒不美。

说谎，能促成美好愉快的故事，反过来它又和犯罪与欺骗相通。人类的谎言有着一副变化万千的面孔，透过这张面孔，背后才是一个真实的世界。起初的世界当然并不一定就是美好、和平、安宁、幸福的世界，但人类有生之初便一直对那个起初的世界怀着强烈的



好奇与无限的寻求和探索。也就是说，人类在编织种种美丽谎言的同时，又不停地作出一切努力，试图跨越那道谎言的迷障而寻求真实。马克·吐温曾说过：“如果有怀疑，就应说出真理。”真理显然更准确，常常更容易记忆，更令人舒畅，最终更有利于头脑与灵魂。如果谎言像真理一样只有一副面孔，我们就可以与之相处得好些。这样一来，我们就可以承认说谎者所要说的反面是确实无疑的真理，但是真理的反面有千万张面孔和一片无边无际的旷野。对于真理，《圣经·约翰福音》说：“我为此而生，也为此来到这个世间；特为真理做见证；凡属真理的人就听我的话。”彼拉多说：“真理是什么呢？”那么我们也被迫问一句：“谎言是什么呢？”就像谎言有一千个面孔，这个问题的答案也是复杂多样的。既然说谎是和人性紧密联结在一起的并且大有人在，那么谎言就会一直延续下去。

翻开书本，意外地发现许多不朽的人物都为谎言说过好话，英国人文主义者阿谢姆说：“在适当的地方说适当的谎言，比伤害人的真话要好得多。”法国作家法朗士说：“若是消失了谎言，人类该是多么无聊无趣呀！”拒绝任何宗教、宣布上帝已死的德国哲学家尼采说：“从来没有说过谎的人，不知道真实是什么。”法国道德学家沃夫纳格说：“人人生来都是纯真的，每个人死去时都是说谎者。”够了，再举下去就有点“谎言广告”的味道了，这可大大有悖于本书的主旨。

当今社会具有很多制约我们的东西，有时把我们五花大绑地捆着。欲求的满足，常常过多地从精神方面、物质方面遭到遏止。在这种时候，我们盼望着从中摆脱，哪怕是摆脱一瞬间也行。逃向虚构的世界也是其中的一种，而向艺术作品中转移感情的摆脱，占其中很大的比例。但是这些摆脱，说来都是被动的。另外，可以说还存在着由自己创造出来的、切合自己意愿的世界的快感。这一点，



是靠自己的积极创造来满足的，也许可以说谎言在这个操作行为中是自己身边最近的东西。

谎言污染

谎言一直在发展。在一年一度的春节联欢晚会上，赵本山从 1990 年忽悠到 2004 年，他嘲笑的是谁呢？

谎言并非人们的普通陋习。放眼当今世界，谎言无处不在，它已渗透到各国各地区各个社会层面。《环球时报》曾发表《从巴黎到纽约都在说谎》一文。这个吓人的题目是从法国《资本》杂志上的一项民意调查中引用过来的。杂志让 1000 名成年人给 10 位知名人士的可信度打分，结果发现，其中 1 位被认为说话不可信或可信度较低。这 1 人中既有政府领导人，也有著名企业家和媒体头面人物。《资本》杂志据此认为，现代社会出现的信任危机，与政、经界头面人物捏造事实、假话连篇不无关系。

2003 年伊拉克总统萨达姆对外宣称他是深得民心的总统，近两届选举分别是 99% 和 95% 得票率，他据此警告美国：打我，伊拉克的人民战争恭候你。真实的情况却是：两军交锋还未激战，几十万抵抗军队便奇迹般地消失了。巴格达街头因萨达姆倒台群众兴高采烈的欢呼声表明，先前的所谓民意支持不过是萨达姆自欺欺人而已。美国总统小布什对伊拉克出兵，理由是伊拉克藏有大规模的生化武器库，美军占领伊拉克八个月后，萨达姆由漏网之鱼成为瓮中之鳖，生化武器库仍然是个谜。事实证明，小布什的出兵理由和萨达姆的吹嘘一样，都是不攻自破的谎言。

人类撒谎问题的普遍性在于，不仅头面人物在利益交关的时候撒谎，而且普通人家在日常生活中也一样有谎言存在。在英国小说《马语者》里，美国女编辑安妮与马语者汤姆相爱后，跟丈夫就有了



谎言。汤姆在赢得“朝圣者”信任的同时赢得了安妮的爱情。一直能够跟丈夫享受性欢愉的安妮，在阔别许久之后，面对罗伯特的裸体竟然找不到兴奋的感觉。为了不让丈夫发现“她是多么毫无反应”，安妮一反几年里的被动状态，说“让我先来”，避开了罗伯特的抚摸。“哦，老天，安妮，我不知道我能不能经得起这个。”对丈夫的真话，她回以“不要紧，我想要”，但心里想的却是：爱，让我们成了毫无顾忌的撒谎者，让我们踏上阴暗而纠缠不清的小路！类似安妮的谎言，显然在生活中还有很多。

谎言，从一定层面上可以称之为人类文明的毒瘤，一直在污染着人们的生活。利欲乃是人们行为的动力源泉，但它不能直取，而要讲求巧取的谋略。所想的并非所说的，所说的并非所做的，虚伪由此而生。撒谎派生虚伪，虚伪派生卑劣，卑劣派生邪恶，卑劣和邪恶行为（偷窃、抢劫、奸污、伤害、杀人……）构成了人类社会的种种罪恶。显然，人类犯罪和谎言密切相关。虚伪的言行在谋求利益和满足欲望的过程中给他人造成伤害或死亡，就构成犯罪，例如生意中的诈骗罪和法庭上的伪证罪。撒谎骗人是人类道德上的原罪。

人以群分。人类文明便是人群活动由小到大不断拓展的过程。出于感情和私利的考虑，人必然撒谎以谋求个人或者族群的“小我”利益，分明“我要”却说“我们要”，分明“我们要”却说“人类要”，交际和交流的家族、党派和国家界限便是这样僵化地封闭起来的。权利公正分配因此受阻。掌权者追逐“我要”或者“我们要”的特权和霸权。于是有了家里男人的特殊地位和霸道权力，各种禁忌随之出现。在家庭里，许多男人可以说出的话女人不能说，比如“我要休你”，于是有了男尊女卑的不平等。

撒谎，出于家庭、族群和个人私利的考虑，各类“小我”的利



欲便成为文明发展的中心。许多本该共享的事物，例如山川、书馆、宗教、政权等，都被垄断成为私有财产，却借助撒谎被解说成应该如此就是社会财富。这样，智慧的个人创造力和生产社会生产力被局限在一定的地域和族群里，有些好房不准建，有些好书不准写，从而导致文明进步受到阻碍。

对此，荷兰裔美国作家房龙在其思想史名著《宽容》的“序言”里有过优雅和气派的讲述：在宁静的无知的山谷里，人们过着幸福的生活。知识的小溪缓缓流淌，村民们与牲口和木桶相伴一辈子，不必小康也悠然知足。人们尊敬老人。老人一本古书解说天下事：山这边就是全世界，山那边什么都没有，不准过山那边去。老人是传统法律的执行人，对遵守法律的规矩的人慈爱关怀，对冒犯法律的创新者无情惩处——抓获去山那边的人和从山那边回来的人，用石块把他们砸死，弃尸山崖脚下喂豺狗，杀一儆百。人类智慧的创造力和生产力，限定在山这边每个人的父亲的花园里。终于山这边遭遇特大干旱突袭，牲畜干渴而死，田地干枯开裂，饥民们成批死亡、叛乱……文明的小山村成为渺无人烟的荒谷。文明古国前景大致都如此：活着成为社会生活的最高原则，个性必须消融在复杂的群落等级秩序里，拿偏见当绝对真理，不宽容异己思想，实行谎言和暴虐统治，最后向文字书籍和异教庙宇开战，用刀剑和火把对付异己的先进者和落伍者。

撒谎，一个谎言往往要用另一个谎言来遮掩，谎言与谎言开战，许多误会和仇恨因谎言而生，冤冤相报无休无止。原本简单的事却人为地复杂起来，原本可以坦诚互助的人竟然互相狡诈践踏，原本可以相亲相爱者却世代沦为仇敌。谎言是文明社会的副产品。偶尔的撒谎可以视为游戏，然而撒谎却如同吸毒一样容易上瘾，危害性却比吸毒更甚。吸毒直接伤害人的身体，撒谎却直接伤害人的心灵



和智慧本身。

时下的电视剧即便写历史人物，除三国、水浒、太平天国等之外，“戏说”之下，除了乾隆、刘墉姓名是真的，情节差不多都是杜撰的。我们几乎可以说，乾隆们只是些符号，他们是穿着古装演现代戏。这就是中国当代文学与影视的现状：假作真时真亦假，快乐人活在“假语村”。20世纪末，《还珠格格》电视剧比猴益的天气还热，“小燕子”一夜走红，这与大众以假为乐、蔑视真实的心理密切相关。开谎言玩笑以逗弄老实人为乐，撒谎成为我们的生活方式，谎言成为我们的语言环境，生活在这样一个环境里的人，自然没有安全感。移民城市里的人，在心理上所有路人都是潜在的敌人，于是便有连续剧《不跟陌生人说话》的滚滚热浪，越看越怕不认识的人。看电视娱乐节目会发现，撒谎也是主持人普遍逗乐子的方式。由于撒谎，美丑难分，是非难明，真可谓“剪不断，理还乱”，致使我国许多美好的传统发挥不出它固有的魅力。





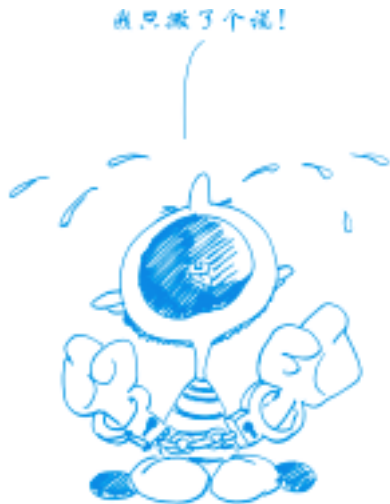
追溯足球发明，国人的脚在唐代便对世界有了贡献，但那时的国脚们是踢给官爷们看的，他们捞到赏赐便功成名就了，谁也没想过搞出一套公平竞赛规则，把踢球变成一项体育运动和辉煌事业。结果，宋代出了个太尉高俅，后代便只有女人给男人抛绣球了：打起红绣球呀，高粱地里走呀……其实，在球类中，中国的团体竞技并不像我们想象的那么差。一百二十多年前，~~1905~~1905年，由容闳容大爷带出的首批中国留学生，因为不肯再向学监和公使叩头跪拜，被慈禧全部召回。回国途中在洛杉矶候船时，“戴罪在身”的留学生们与美国有名的奥克兰棒球队进行了一场比赛，竟然大获全胜！我国足球雄风不起，因为“高俅”太多，爱权势和钱财胜过爱足球。曾经有人说我们中国足球踢不出高水平，是因为没有国民捧场，没有丰厚薪水，而这些如今都有了，据说大腕球星们薪水高过了美国总统，可又如何呢？中国人民全体观球，记者报道说“高俅”好有压力。球爷们有球迷给捧着，教练的指令便可以不听，贵族球员搞个圈子便可以给教练面子。不把我供起来，别怪我不给你面子！这样号令不齐的球队，怎么能够驰骋国际绿茵场？读者要问，这跟撒谎有何关系？当然有关系。中国足球的明天不断在描绘，但关于中国足球的今天却明显在遮掩。中国足球黑幕多多，可是揭示出来的黑哨、假球、球员修理教练的毛病有多少？中国球员最需要的敬业合作精神，就被作假撒谎陋习妨害着，球星的散漫被谎言维护着。

“画入画皮难画骨，知人知面不知心”，人们之间如此交际，几乎已成公理。由“人心隔肚皮”的现象，推出“逢人但说三分话，未可全抛一片心”、“明知不对，少说为佳”等交际定理。这些定理因为不是依据形式逻辑推导出来的，所以没有欧几里得几何学定理那样的可证明性。但因为它们总能从生活经验中找到实际效用的支持，大家也就据此交往。



谎言四处流传的人文环境由我们撒谎的人生态度所生，反过来又使我们充满谎言的生活难以抛弃。只要是非之心开启，每个人其实都可以对撒谎体制说不。嘴巴长在自己头上，面对皇帝的“新衣”，只要不是瞎子，谁都可以说：皇帝，你光着屁股！可我们却说：是新衣、的确是新衣，比丝绸还光滑！环境固然是原因的客观一面，主观一面却是因为有“马马虎虎”、“难得糊涂”、“浑水摸鱼”等莫辨黑白的世界观，更有“好死不如赖活着”、“宁做太平犬，不做乱世儿”等苟且偷生的人生观，还有撒谎自有“黄金屋”、撒谎自有“千钟粟”、撒谎自有“颜如玉”等实惠价值观。回首中国历史，中国人的撒谎固然与统治者有关，可也与撒谎者的生活、性格、人格有关。即便撒谎已经成为人们选择的一种生活方式，但是谎言对我们生活的影响以及谎言带来的弊端，恐怕还是值得我们深思的。

圆谎谎言与犯罪





图德男摇摇头是可以启迪的

(员) 对社会的适应

在这一节中，想探讨一下谎言和犯罪的关系。无论是有意识的还是无意识的，谎言在我们身上都是存在的，但不是犯罪。有人认为犯罪只是异常人所为，那么果真如此吗？犯罪是可悲的事情，但犯罪绝不是异常人的特权。

在日常生活中，我们每个人都有各种欲望。例如，把现有的手表换成新型的进口货，下班回家时顺便到啤酒馆喝一杯……从一些具体事物开始到希望早日当上科长啦、自己的作品问世啦……抽象事物，确有数不清的欲望。并且在某种意义上说，正因为有欲望，人才能生存，才能发展。上述种种，虽然都称作欲望，但它有高低之分。不能说因为是欲望就不论青红皂白都得使其满足。只要在社会中生活，我们的行为就必须遵循社会的公约和法规。运用最适应环境的方法满足于欲望，称之为“适应”。

按一定的社会规则生活，就是我们对社会生活的适应。有人会采取不适应社会的行为，如摘下自家的门牌号换上写有“检察院”的牌号，或大白天穿着比基尼摇摇晃晃地走在银座大街上，我想这种人定会被送进精神病院。当然，没有规定不准亮出“检察院”牌号，也没有禁令表明穿着比基尼不准行走在银座大街上，然而，此种行为本身如果无任何目的的话，它就是异常的。此种人的大脑有问题，至少可以认为是心理不正常，因而必须把他们当作病人来对待。

但是，在精神分裂症患者中，有很多难以对付的病人。有的人遵照什么从天国广播中神仙下达的“向某处房屋点火”的命令，于是就放起火来；有的人由于一时的勃然大怒而伤害了人，乃至杀了人。此种情况和门牌问题不同，而是形成了更为严重的后果，这些



可称之为犯罪行为，不过这些情况和我们本文开头部分的假说，即我们也许犯罪的说法还是不相关的。

（圆）性格异常的人

精神分裂症患者、性格极端异常者和犯罪都有着密切的关系。但是，其中特别使人感到头疼的是性格异常者，但他们不是必须住院治疗的那种明显的患者。所以连家庭成员也常常把他们看成“古怪的人”。然而，这些人能在某一刹那间干出人们意想不到的事来。很多流行的拐骗事件可以认为是性格异常者所干的勾当。很早以前，德国的一个肉店主人，杀死了邻居的小孩并且灌进肉肠来售卖，这是典型的异常人的行为。总之，这些异常人的所作所为，既没有合乎情理的目的，做法也完全是异乎寻常的。欲望和冲动本身完全都是异常的，他们好似生活在独自的世界上一样，期待他们的行为合乎社会规范也许是怪事。在病态性格的异常者身上，多半是遗传因素在起着决定性作用。

意大利的犯罪学学者伦普劳兆（~~伦普劳兆~~）说，真正的犯罪者大都是从生下来就负有不幸的遗传宿命。我认为这是特别着眼于病态人的情况所得出的结论。然而，也有不少的犯罪是由于后天性的脑损伤和一时性的，乃至永久性的脑作用异常所造成的；再有是由于注射预防狂犬病疫苗和流行性脑炎疫苗的影响，常有发生突然间改变人们性格的情况；麻醉药和酒精成为犯罪温床的事实也是众所周知的。

（獠）处理欲望的方法

犯罪是一种对社会不适应的行为，但是问题不仅在于欲望本身是异常的，而且还在于无力阻止这种异常欲望。即使我们正常人有时也想，如果讨厌就干掉他。不，不光是想，甚至张口喊“那个混蛋，打死他”，等等。然而这些终究是在想，而没有付诸行动，这是



因为社会力量阻碍着我们的行动。虽然产生想要杀掉他的想法，但是，同时相反的想法不愿干那种坏事也在起作用，所以行为就被制止了。于是，采取了“绕道走”，用能被社会公认的形式妥善地处理了原有的欲望。由此可见，犯罪不是性格异常者的特权。如果人们都具有反社会的欲望和冲动，那么当社会遏止的力量软弱时，任何人都有犯罪的可能性存在，可以说只是没有超过“最后底线”而已。

（源）犯罪动机的谎言

凶恶事件的犯罪嫌疑人，一旦被逮捕，报社记者便频频询问他们犯罪行为的动机。然而，结果却以似懂非懂而告终。认真思索一下，可以说多数犯罪嫌疑人都是因难以理解的动机而犯下了罪行。

这也不足为怪，驱使他们走上犯罪道路的无意识的动机，连犯罪者本人也不清楚。杀死日本演员高岛忠夫先生的爱子道夫的 16 岁少女的犯罪行为，实际上连她本人也不清楚自己的犯罪动机，这的确是值得人们深思的。因此，一位评论家就此评论说：“那个少女只不过是疏忽大意将孩子道夫掉进澡堂里而已，但因事关重大使其深感吃惊，似乎煞有介事地陈述着合乎情理的动机。”这里，应该说评论家的意见（当然有很多非难的意见）也有其真实的一面。

如果逼供，犯人只能臆造谎言，编造出社会上能通用、自己也能说得出的似乎合乎情理的犯罪行为的动机。正如阿列库桑达所说的那样，对犯罪行为强制地赋予动机，以便在其中发现矛盾责问犯人，不能不说这种做法未必妥当。

（源）圆谎是偷盗的开始吗

（员）赌博和谎言

我们有奢望，这本身绝不是坏事，理想是没有超高之说的。然而，自我扩张欲的说法，则要站在和自己能力相均衡的立场上，才可以发挥其刺激进取心的作用。像精神薄弱者那样，在智能发展不



全面的情况下，仅有奢望，反倒会变成不幸。同样，在精神方面有某种缺陷的人，其本身的扩张欲也将会葬送自己。

一般来说，犯罪者多是懒汉，因为他的意志不坚定，缺乏实干精神，无法满足自身的愿望。所谓懒汉不是道德上的败坏，而是病态心理的问题。他们意志薄弱，不能长时间地坚持工作。这些人如果经常持有和自己的能力相应的愿望则不会发生什么问题。然而，由于空想的愿望与实现其愿望的手段常常有距离，因而呈现出歇斯底里性格的反应。于是便产生了不平和反抗心理，企图以轻而易举、不劳而获的方式得到意外之财。

我不懒 只是不愿意动！



赌博、诈骗，总之是说谎话，都是从他人处捞到便宜，以满足自己的欲望。

（圆）歇斯底里性格的狭隘

至此，“谎言是偷盗的开始”这句话问世了。那么，问起偷盗和谎言哪一个领先时，则似乎有一些问题。关于这句话，一般认为谎言不像偷盗那么严重，正如往常说过的那样，“只要不损害他人的利



益，就不能说谎言是不好的”。

然而，谎言和偷盗之间有轻重之分吗？有人说犯罪犹如女人贞操一样，一旦越过最后一道防线，接着就越滑越远，自身就会失去抵抗力。如果说偷盗者也有三分理由，则理论会变得无聊之极。如同处女膜是由于冲动的感情力量所支持，一旦超越感情的防线则将变成毫无价值的东西，偷盗及其他的寡廉鲜耻罪所具有的处女性，也可以说是如出一辙的。与其说是出自理性，毋宁说是受感情的力量所支配。但是，同处女性一样，如超越界线则将变成一文不值。支配处女的感情力量，因成长过程及其环境的不同，而有着相当大的差别。同样，这里外界的影响也是相当大的，即是说生活在散漫环境的孩子，易于超越第一道线。这是歇斯底里性格意识狭隘的作用所带来的结果。

（獭）冲动的行为和谎言

歇斯底里性格的人深知，自己可以从自身的看法中逃脱出来。在日常行动中，我们或多或少地体验到自我意识。自我意识是指此时此刻支配自己行动的意识。通常这里伴随着称之为良心的道德感情。比方说，我们不能够在满是行人的街头上进行赌博活动，因为这种羞耻之情是无论如何也受不了的。此种可耻感出自自我意识，我们就是凭借这种自我意识来抑制自己行动的。但是，歇斯底里性格的人，如果热衷于某件事情，其意识将局限于这种狭窄的范围内，其他事则一概无知。如想要得到宝石店里的钻石，则坐立不安，以至不顾一切地伸出手去。对自己的未来、名誉都置之不顾，这种行为通常称为冲动的行为，但并不一定正确。十分饥饿的人，也许对一片面包冲动地伸出手去，这是由于强烈的食欲使其忘掉了一切的缘故。

然而，歇斯底里性格的情况则多少有些不同。固然，想得到宝



石的欲望是同样的，但是他们没有经过饥饿阶段。总之，不是由于特别强烈的欲望恬不知耻地进行盗窃和倒卖，而是一时神志不清，进行了偷盗。若询问当时作案的犯罪嫌疑人，他必定回答说：“一时神魂颠倒，就不顾一切地伸出手了。”这也许是真心话，可以说当时瞬间的情况是和他们说谎时的状态完全一样的。

（源）谎言和偷盗同出一源

只要是歇斯底里性格，可以说谎言和偷盗都是建立在同一基础之上的。然而，作为正常人，谎言难道是和偷盗有直接内在的联系吗？如前所述，谎言分为善意的和必要的，此话是否适当，有时是以生活技术的问题加以讨论，从伦理的角度上可以毫无异议地接受下来。偷盗也与此相类似。

当然，如果是正常人，养育他的环境也是正常的，所以不会越过偷盗行为的第一道线。但是，说得极端一点，那是因为他觉得当了小偷被人抓到是最不上算的缘故。我们喜欢钱，现在如果手头上有数十万元就好啦……只要有了钱，便可以从那只是为了钱而工作的职业里解脱出来，而且还能够实施各种各样的美好计划。

这种动机也许比职业的偷盗更为强烈。不过未干欺诈、盗窃、贿赂等勾当，而实际上犯下其他种种罪行，如有些人以不当手段领取保险金等。单从这件事情来看，给别人带来的麻烦和损失是难以估量的。尽管如此，许多人都洋洋自得地说：“我很巧妙地领到这钱了”、“我一点也未返还”。这也许是因为各种组织存在缺陷的缘故。然而，比这种缺陷更为厉害的是“谁都在这样干”的意识，驱使着有理智的成年人干着事实上的盗窃行为。

确实，谎言和偷窃之间似乎毫无两样，所以，谚语也须订正为“谎言和偷盗同出一源”。



谎言传播的矛盾冲突

人们对待谎言的态度往往是矛盾的，人们痛恨谎言。在人们最早接受的教育中，有一条就是“不要说谎”。“狼来了”的故事更是经典性地占据了人们记忆的一角。究其原因，关键在于谎言歪曲了事物的真实性，以致影响了人们行为的正确选择，从而使人们遭受伤害或损失。人们的一切正确行为选择都取决于对真实的判断，而谎言则恰恰歪曲这种真实性，它可以使人们所欲行为的目标看上去无法实现或不再令人向往，或编造出一个更为诱人的目标；它可以使人们的行为方式的选择范围变得晦暗不明，或使人们确信选择的可能性比实际存在的要多，或使人们对最佳选择失去信心；谎言还可以利用人们在选择上的游移不定来遮掩选择的必要性，或伪造出某种别无选择的局面来迫使人们违背自己的意愿行事，或伪造出某种令人放心的局面来阻止人们采取行动。

然而，从另一面来看，或从更深一层去分析，则不难发现，人们更为痛恨的是别人对他们说谎。当人们处于受骗者的被动地位时，尤其是当这种受骗绝非他们心甘情愿的时候，无一不对谎言以及用谎言来欺骗他们的人“深恶痛绝”，并一再要求别人应该诚实。但当人们处于可以选择是诚实还是说谎的主动地位时，就往往会采用功利主义的态度，变得自私起来，尤其是当所欲行为的目标以诚实的方式难以顺利实现之时，说谎就往往在所难免了。这时，人们似乎总能找到充分的理由来支持他们作出说谎的决定，也许还相信自己会审时度势，能明智地利用谎言。总之，人们对于谎言的态度是矛盾的，人们一方面坚决要求别人不得说谎，另一方面却把说谎的权利保留给了自己。

谎言既然能使人们的道德观念出现某种程度的“双重标准”，必



然有它的“实用价值”。对于说谎者来说，谎言除了能影响受骗者的行为选择以使他们按照自己的意图去行事外，还有多种用途：谎言能够制造出种种借口，以推卸自己应当承担的责任；谎言能够夸大自己的成绩和能力，使别人另眼相看；谎言能够伪造出某种痛苦或不幸，以获取别人的关心和同情。除了上述这些通常要遭受道德谴责的用途外，谎言也还有前面我们分析过的“善意”用途。就这后一用途来看，谎言显然可以弥补真实或诚实在人际交往中的某种不尽如人意之处。

人们对待谎言的矛盾心理，既反映了人类本性中阴暗的一面，也反映了真实在人类生活或人际交往中的某种局限性。就这后一点而言，谎言与真实，常常是生活中的两难选择。例如，一贯教育孩子要诚实的父母，当被孩子问及他是怎么生出来的时候，常常陷于伤脑筋的窘境。无论是编造谎言、含糊其辞、保持沉默，还是说出真情，都是一个令人为难的决定。同样，在日常生活中，人们常常会因权衡得失、避免麻烦、承担责任等形形色色的原因，在不同的时候、不同的场合陷入这种两难的境地。著名作家蒋子龙在《真话难说》一文中，形象生动地描述了此情此景：





一位尚不足 40 岁的作家住进了医院，经过一系列现代医疗技术的检查，确诊为晚期肺癌，已无法做手术，也无做手术的必要了。家属却坚决要求医生给开一刀，不能白白等死。现代医疗技术无论多么先进，终归是隔皮看瓢，打开后万一还有希望呢！把毒瘤多少切去一点，总比一点也不切要好吧！更重要的是安慰病人。家属告诉他是肺里长了一个良性小瘤，如果不做手术，关于“良性”的谎言岂不就得戳穿？家属还请求作家协会出面，以组织的名义要求医院实施手术。于是我们也加入撒谎的行列。医生虽然明知手术对病人有害无益，也只能答应病人家属和所在单位的请求。因为他们也是撒谎者，从一开始就和家属一起向病人隐瞒了真实病情。哪一个癌症患者的家属不是这样做的呢？

从谎言变成了行动，病人的胸部被切开了，跟医生预料的一样，绝无手术的可能了，又原样缝合起来。绝症在身的病人白挨了一刀，损伤了元气，得到的只是一句新谎言：手术很成功，很快就会好的。所有到医院看望他的人不仅重复着家属提示的谎言，还即兴创造出一些新的谎言，包括他家的小孩子，一副天真烂漫的神态，说着大模大样的谎话。没有一个人为此感到有什么不安，相反地倒有一种神圣感，一种悲壮感，都在扮演保护他的角色。大家心安理得地形成了一种默契：只要是为了他好，怎么骗他都没有关系。他的生活被谎言包围着，也许他的余生就得靠这些谎言支撑着。他的精神居然真的好起来，要求看文件；给医生写感谢信；提出了病好后挂职深入生活的计划；要求再分给他一套房子，他的孩子多，已经给过他两次房子都不够用；要求专业职务评定委员会把他由二级作家升为一级作家……他的全部要求都得到了满意的答复，人们无法拒绝一个不久于人世的人。这些应允又是不可能马上都能兑现的。正因为用不着兑现，别人才答应得那么痛快。



为什么欺骗一个快死的人就不觉得缺德呢？因为说谎的动机是善良的，是诚实的虚伪，是诚诚恳恳地在说谎。恶意的谎言应属造谣、诽谤，不在此列。很多例子都告诉我们自相矛盾是谎言的特点。

“撒谎！一派谎言！！我从来就没听你讲过真话！一旦实情对你不利，你就说谎骗人！”里克对辛迪大声咆哮着。他刚才到辛迪的汽车上去取毛衣，结果在汽车前座上看到了早在几天前辛迪就告诉他已经归还了的几盘录像带。里克勃然大怒。说这种谎言，辛迪已经习惯成自然了，几乎张口就来，而里克的愤怒对她的行为却毫无影响。那天夜里，在里克多少平静下来之后，辛迪开始用热辣辣的言语挑逗他：“喂，里克，你这么性感，这么有男子气，又这么雄壮！天哪，你都快让我发疯了！”于是，里克又一次原谅了辛迪的不良行为。

“世上没有比说谎更坏的事了。你必须讲实话！”15岁的小泰勒已经是第无数次听妈妈这样的教诲了。当妈妈问他怎么把一个花瓶打碎了时，他推说自己压根儿不知道这么回事，但是他的妹妹告诉妈妈，正是因为泰勒用皮球砸她才把花瓶打碎的。那天下午，泰勒接了一个电话，是教堂牧师找他妈妈的。妈妈在一边小声对他说：“告诉他我不在家。他找我无非是想让咱家给新建教堂尖塔捐钱。”

“你倒是说说看，你整个学期都旷课究竟是怎么回事？我们千辛万苦的到底供养了个什么人？难道是一个游手好闲的无赖？”斯潘塞的父母气得脸色发青。他们刚刚听说，尽管斯潘塞在南方一所著名大学注册入学并交了学费，然而自开学第一周以后他根本没去上过一堂课。斯潘塞曾多次往家里打电话，每次都谈了许多有关考试和学期论文的情况，甚至还抱怨授课的教授怎样差劲，说得跟真事儿一样。斯潘塞的父母现在回想起来才意识到，他的这些话全都是自己胡编乱造的。根据斯潘塞的生动汇报，他们原以为自己儿子在第



一学期的各科平均成绩怎么也应该是 月^原或 粤^原。“我们真是搞不懂，”他们对负责学生事务的系主任助理说，“我们对斯潘塞一直期望值很高，而且他也从来没有让我们失望过。”

演讲者身穿美国航空航天局蓝色连裤工作服，佩戴海军陆战队上尉军衔，他对自己驾驶“亚特兰蒂斯号”航天飞机遨游太空经历的生动描述倾倒了全场听众，他还把自己的美国航空航天局飞行头盔摘下来，让充满敬慕之情的听众传看，随后又大讲自己驾驶一架孕^原愿^原战机从航空母舰上弹射起飞，去“高速低空”轰炸利比亚的刺激场面。这是一个美国英雄？完全不是那么回事儿。罗伯特·亨特非但不是宇航员，而且从未进入过海军陆战队。事实上，他根本没有飞行执照，而且根据警方的记录，他甚至连汽车驾照都没有。这个江湖骗子不仅在波士顿试验航空器协会成功地上演了一出闹剧，甚至骗得一位年轻的职业妇女做他的妻子，同时还赚取了数十万美元。

美国总统罗纳德·里根准备向西德比特伯格公墓献花圈的计划受到了严厉批评，对此总统深感震惊并觉得感情受到了伤害。总统表示，他这样做无非是为了表达对纳粹德国犹太人受害者的关注。总统说他之所以如此动情，是因为他在身为美国陆军军官参与解放一座德国集中营时曾亲眼目睹过犹太人遭受迫害的惨状。这种“实话”误差（即由事实和幻想交织的产物）可被视为“幻想性谎语癖”的典型表现，因为众所周知，罗纳德·里根在第二次世界大战期间从未离开过美国本土，他只是在好莱坞当过一段时间的特别“联络官”。媒体后来透露，里根被诊断患阿耳茨海默氏病（老年性痴呆），这才使人了解他这样说话是事出有因的。幻想性谎语癖往往与中枢神经功能紊乱有密切关系。

以上实例表明，自相矛盾是说谎现象的特点。里克在不希望辛迪说谎时会对她发火，但是当辛迪出于讨好的目的而夸大他的性力



量时，他又心安理得地接受了谎言；小泰勒的妈妈告诉他“世上没有比说谎更坏的事了”，但是一转眼却又教唆他去欺骗教堂牧师；斯潘塞的父母得知儿子欺骗他们时勃然大怒，但儿子只是拣自己认为父母爱听的话说给他们听；如果罗伯特·亨特这个显然聪明过人的家伙把自己的才智用在闯荡一番事业上而非处心积虑地编造自己是一名飞行员的故事，那他很可能会成为一个成就非凡的人；美国总统就如同生活在玻璃鱼缸里的金鱼，时刻都处在众目睽睽之下，从逻辑上说，罗纳德·里根编造的任何谎言都会真相大白，必然会产生许多负面影响。

尽管有许多诸如小泰勒的妈妈告诫儿子之类的言辞谴责说谎，但说谎依然是非常普遍的现象。我们每天乃至每时每刻都要用大量精力去鉴别不断对我们轰炸的信息。“他昨晚真的加班到深夜吗？”“我能相信这条广告吗？它会不会是一个哄骗我上当的诱饵呢？”“这辆汽车真的像推销员说的那么出色吗？”人人都在持续不断地分享和获得信息，而且同时必须评判信息传递的效果以及所获信息的准确性。只有傻瓜才会别人说什么或写什么就信什么。有句经过“改良”的老话说得好——“耳听肯定为虚，眼见未必全实”。

另外值得一提的是被称之为厄匹门尼德逆理的“说谎者悖论”。很久很久以前，克里特岛的哲学家厄匹门尼德说“克里特人都说谎”。如果所言不虚的话，那么克里特人中间一些人肯定是撒谎成性、从不讲真话的。然而，根据很多克里特人都说谎，从而得出“克里特人都说谎”的结论肯定是不能成立的，因为从这一前提来看，克里特人中也有正直的讲真话的人。

如果认真思考一下他的理论：正直者绝对不说假话，说谎者从来没有一句真言，我们便会发现其实它是自相矛盾的，越琢磨越难以分辨清楚哪个是正确的。虽然悖论一词可以解释为日语中的逆说，



但同时它也有这种含义，即乍一看上去是逻辑矛盾，好像很不合理，但事实上却是正确的说法。正如“说谎的克里特人”不同于“克里特人都说谎”一样，克里特人有说谎的习惯，但即便是这样，也不能笼统地断定居住在克里特地区的每一个人都说谎。个别人不说谎就是证明上述说法存在矛盾的绝好例证，尽管一般说来克里特人爱说谎，但并不是说所有的克里特人一直都在说谎，如果通盘地考虑谎言、实话的时间和空间以及两者的关系，就不会产生矛盾了。

这是公元前远世纪的传说了，它令当时的希腊神话人物恼羞成怒。这条悖论在中世纪广为流传。即使在现代社会里，它也常常被人们用来作为集合论中悖论的经典例证。日常生活也是如此，人们倾向于认为“那些人……”、“那种公司……”如果观察一下所有犯罪组织机构的话，我们就能看到社会对其成员的信用评价通常也是不高的。这是多么鲜明的例证！

美国作家冯纳古特说：“人需要好的谎言，可惜好的谎言难逢，烂的谎言太多。”一个欧洲大作家到政府禁止垂钓的地方去钓鱼，而且向旁边的人吹嘘：“昨天我从这儿钓了 苑千克鱼。”正巧警察走过来，要按他自己坦白的数字罚款。这位作家说：“先生，你不能罚我的款，我是作家，虚构是我的工作。”这算不算冯纳古特所喜欢的“好的谎言”？如果算，那么人们也可以把成功的创作、美妙的想象视为“好的谎言”。

尽管人们推崇真话，还是搞了一个“愚人节”，这其实就是说谎者的节日——大大方方地享受说谎的快乐和被谎言欺骗的快乐。

蒋子龙《真话难说》中那位患晚期肺癌的作家被人称作“人精”，他怎么会听不出或看不出大家是在骗他呢？疾病患在他身上，即便别人能骗得了他，他的身体、他的感觉还能骗得了他吗？人，也许更多的是对自己撒谎。所以“人才离自己最远”，不愿或不敢正



视的事实，就宁愿相信它不是真的。一个或许是他最瞧不起的人，听说他得了绝症，到了医院跟他和解，不慎说漏了嘴，捅破了窗户纸。他奇迹般地开始昏迷，就再也没有醒过来。是真话害了他，还是谎言害了他？是被欺蒙地活着好呢，还是明白真相后死去好呢？

看来，如何运用智慧对待谎言，也值得我们深思！

缘起 谎言传播与道德控制

缘起 谎言不是出于道德的谎言



当一个人在战争中成为俘虏，被敌人问到各种问题时，他将会编造谎言，以免对己方不利。在同样的意义上，外交官即便是和平时期也必须制造谎言。官员们对新闻记者也常有无论如何不能说出真实情况的时候。本书前面提到的池田勇人，不仅说了“我不说谎”，而且在那句话以后又加上了“但是，必要时是打算说谎的”，这也可以。我想各位读者现在已经知道善意谎言和必要谎言有各种



各样的类型了。虽然如此，我们之所以感到谎言这个词带有“恶”的味道，是因为我们于无意识之中带有善意谎言和必要谎言的关系。所以，如果郑重其事地就谎言的可否向人们试问的话，把谎言说成是坏事的人一定很多。并且有趣的是，其回答不是出于道德，而只是出自功利主义的角度。

围绕谎言和真实的概率

你知道“出自谎言的真实”这句话吧？这句话包含的意义如果换个说法，就应该是这样的：“概率大则谎言亦能变成真实。”

美国中央情报局的情报收集就是这句话的很好例证。朝鲜战争的时候，因为和杜鲁门总统相争而被解职的麦克阿瑟元帅，据说是因中央情报局的情报资料而被迫下台的。其资料收集是彻底的，全世界的报纸、杂志，只要出现麦克阿瑟的名字，他们就全部收集起来，不管这些资料是谣言还是中伤。然后，在将全部资料进行分类处理的基础上，把其中数量最多者作为对麦克阿瑟进行价值判断的标准。即使完全是误导，但只要是说麦克阿瑟无能的资料他们就收集。就是说，当全世界表现出“麦克阿瑟难道不是无能么”、“说他无能才正中下怀”、“如果无能那才有趣”之类的态度时，这些资料就不再成其为误导了。

围绕有关真实的观点

谁要是想用短短几句话对哲学领域千百年浩如烟海的各派学说进行概括归纳，那未免也太不自量力了。但是，根据心理学研究的临床经验和发现，对与欺骗心理学相关的真实概念进行某种程度的深入探讨还是切实可行的。

心理学意义上的真实或许会令人感到晦涩难懂。物质世界可以用可靠性极高的精确尺度来衡量。然而，记忆、感情和动机却带有很强的主观色彩和随意变动性。它们在持续不断的动态人际交往中



飘忽不定，令人难以琢磨。研究结果明确显示，一个人的记忆极易受他人暗示的影响，而且一个人对某一事件的认识往往会受过去发生的事件以及此人当时情绪的影响。心理分析学者发现，一个人对自己历史的描述不论多么天衣无缝，多么无可置疑，也有可能与实际情况毫不相干，抑或说人们有选择的记忆会改变某一事件整体含义的事实。

每个人都会创造出事实、自我欺骗和说给别人听的谎话混合编制而成的个人神话，试图以这种方式来应对生活中的紧急情况和内心的矛盾冲突。有时，在一个人竭力寻找生活一致性和生活意义的过程中，有关个人经历的实情会变得无关紧要，而这种不严格遵照事实的情况往往会使心理疗法奏效。在另外一些时候，一个人的不准确记忆或经过重新编造的生活故事，再辅以心理治疗专家的暗示，会给无辜的第三方带来灾难性后果——他会为根本没有发生过的事件而受指控。由此可见，在心理治疗中可能会存在相对主义与现实的矛盾。

推测并且坚信世上存在绝对真实是人们的普遍心态。一位作者指出，认为绝对真实根本不存在的观点其实是最大的谎言。另外，还有一些信奉实证主义的哲学家，往往不分青红皂白地对心理世界的现实一概否认。

实际上，无论真实还是欺骗，其本身并无符合道德准则与否可言。它们仅仅是交流的不同形式而已——这听上去有点儿像是异端邪说，只有把它们用于处理人际关系的方式才能够决定它们的道德价值。

测谎原 谎言是伦理的问题

总之，制造谎言本身并不为坏，而问题在于作为撒谎后所产生的结果会给他人带来不利和麻烦，所以，因谎言使他人受到损害才



称其为坏。并且，很清楚，这样的想法，无论是孩子还是成年人都没有什么不同。据德国一位心理学家的调查，在回答“说谎是可恶的吗？”这一提问时，~~源~~怨名孩子中有 ~~员~~怨名孩子的回答是“可恶的”，~~员~~怨名孩子回答“不认为是可恶的”，~~员~~怨名孩子回答说要根据时间、场合来确认，其他孩子则不置可否，结果认为谎言不坏的孩子多了一些。再者，对于为什么说谎是可恶的提问，回答“谎言带来损害”、“谎言无利可图”之类的较多。另外，我们了解到多数孩子认为对自己的伙伴和自己所爱的人说谎是可恶的，而对除此之外的人说谎是好的。

还有一个与此相似的调查。据说，孩子似乎把谎言看成是生活技术问题，而不认为是道德问题。所以，说谎言可恶的根据不是出于道德上的理由，而是出于说谎的人是卑怯者、是懦夫的判断。并且得知，不管怎样，他们视为问题的，在于谎言给社会带来害处，或使共同生活成为不可能，无人给予伦理上的否定。以上是有关孩子们的调查，想来成年人的情况恐怕不会出现太大的差异。

笔者也曾对几位同事和学生出过同样的题目，他们的回答也一样，即认为如果不给别人添麻烦，即使撒谎也无甚不好。谎言之所以遭到否定，不是因为在伦理上得不到允许，而是因为它使共同生活成为不可能，有害于相互依赖以及被骗的对方受到损害等。

围绕谎言有关欺骗的道德观念

人们普遍认为说谎有悖道德准则。有些哲学家始终视“真实”为一种抽象理想；另外有些哲学家，如博克（~~员~~怨），则对说谎行为严加指责，并且把说谎对人际间相互信任关系所造成的消极影响作为这种指责的依据。尽管存在着诸如此类的否定性观点，但是，说谎毕竟是人类生活的一大特点，构成了人们相互交往的一个重要组成部分。



在认定应该视说谎为有悖道德准则行为的依据中，有些是源自相关学术领域（如道德体系学、进化心理学、进化伦理学和社会学等）的科学研究，这些研究侧重于用遗传机制来解释人的行为和社会关系。正如克雷布斯和道金斯（~~克雷斯~~）所论述的那样，真诚和诚实本身并不会因自然选择而强化。不过，对亲人的利他行为可能会间接帮助一个人把他的遗传物质传递给后代。如果某个携带有许多与那个利他行为者相同的基因的亲人能够存活到生育期，则那个利他行为者的遗传物质也可能会一代一代地保留下去。

亚历山大（~~克雷斯~~）提出的一种观点看似有悖常理。他认为道德观的形成可以从人类的攻击性活动中找到根源。他指出，远古时期人类部落内部的团结合作可以帮助他们在残酷的竞争中战胜其他部落。这些以狩猎和采集为生的部落要想生存，其成员必须相互合作和相互信任，大家必须共同遵守互惠、利他的行为准则。由于对部落其他成员说谎可能会对整个部落的生存造成不利影响，部落中自然就形成了以诚待人的浓厚风气。且不论亚历山大的这种推测能否自圆其说，有一点却是不言自明的，即一个社会单位内成员之间的相互信任和以诚相待具有能够得到所有成员广泛认可的价值——不论这个单位是家庭、青少年帮派还是宗教教派。以诚待人的价值会随个人之间关系的疏远而降低，也就是说，个人之间关系越差，间接性互惠、利他行为的潜在结果所带来的益处会越少。例如，一个人如果不在乎对亲朋好友说谎，那他对保险公司说起谎来也会无所顾忌。

以生物学的观点看，父母通常都不能容忍小孩子的说谎行为，但他们同时也能够为孩子提供安全保障。此外，处于幼儿期的孩子摆脱不了对父母的依赖，而他们的说谎或欺骗行为则反映了他们对与父母关系的排斥或反抗。孩子会把必须对父母讲实话的要求消化



吸收而融为自我意识的一部分，进而归纳出任何说谎或欺骗都是错误行为的结论。孩子最初的有意说谎行为具有反抗的性质，表明孩子正处于个性化发展和与父母分离的第一阶段。然而，与对孩子的严加管教恰成对照的是，父母并不以相同的态度限制自己对孩子说谎，他们会以“家长式作风”频繁欺骗自己的子女，这与统治者对待欺骗行为的做派如出一辙。

统治者为了维护自身私利，会制定出各种必须以诚待人的道德规范和限制欺骗行为的禁令。大权在握者绝不希望自己被受控制者所骗。正如 宰嚭 和 鲁滨孙（~~吴克~~）所言，唯有撰写史书和定义往昔“真实”的人才是真正的赢家。尼采也曾指出：“当权者永远都是谎话连篇。”从某种角度而言，当权者对下属的控制是通过精心管理发布给他们的信息而实现的。因此，政府、教会、公司等社会权力机构会建立一整套有关人人都应忠厚诚实的学说（即所谓“道德准则”），以便形成一种普通人对上应真诚老实而上级不必以此原则约束自己的局面。例如，公司管理层要求员工对公司要绝对忠诚，必须把自己的所作所为对上如实汇报，然而老板们却从来都不向员工透露有关董事会秘密会议和战略规划会议的内容。由此可见，以诚待人道德准则的推行只是针对普通大众的，因为这种格局有利于维持当权者的地位。掌权者的说谎行为被合理化地解释为对组织有益的必要手段，而普通人的谎言则被视为对组织有害。

信任一个人并不一定意味着相信他会永远讲真话。从人际关系的角度看，把信任解释为相信受信任者（或组织）会力求避免给别人造成痛苦性伤害恐怕要更恰当一些。信任称得上是一种残酷的武器，可以用来破坏别人的自尊和幸福感。婚后的夫妻对这一点通常都心知肚明，因此，他们总是以尊重对方的态度小心翼翼地注意呵护配偶自我欺骗的核心成分，有时，为了达到这一目的，就连说谎



也在所不惜。与此同理，普通大众其实并不指望政府永远讲真话，我们所期望的是政府能够保护我们的利益。可以对信任起到摧毁作用的并非欺骗行为本身，而是一种信心的丧失，即认为欺骗者完全不把我们的利益放在心上。当然，发觉自己受骗上当也可能会导致信任感的丧失。

博克的开创性著作《说谎：社会生活及私生活的道德选择》（~~1975~~）被认为近乎于支持康德有关真实具有绝对价值的观点。不过，博克同时还强调了对说谎行为的影响进一步开展多学科研究的必要性——其中除了哲学以外，还涉及心理学、社会学、人类学等学科领域。继博克之后，许多作者亦开始撰文对这一必要性进行深入论述。不论作者们对博克的哲学观点赞同与否，他们显然达到了这样一个目的，那就是促使世人对与欺骗相关的道德问题作更加深入的思考并就此展开广泛讨论。

有些现代哲学家已经放弃了只注重抽象原理的做法，转而倡导以更加实事求是的态度对涉及真实和欺骗的伦理道德问题展开研究。例如，所罗门（~~1975~~）强调要探究说谎行为对人际关系的影响，以此来确定说谎性交流“是好还是坏”。“欺骗首先是与他人和自己都相关的一种交流方式，有些欺骗行为的确有害乃至有悖道德准则，但是有些却并非如此。”所罗门继而指出：“欺骗和自我欺骗……或许并不意味着堕落，它们充其量是人们相互交往的一种素材。”他与沙伊贝（~~1975~~）的观点十分相似。

尼伯格（~~1975~~）断言：“在一个讲真话的世界里，欺骗行为绝非仅仅作为一种因不慎而偶尔出现的不正常现象而为人们所容忍，相反地，它是我们用以安排和塑造世界、解决个人间意见相左的协调问题、应对不稳定状态和内心痛苦、做文明礼貌之人并保护必要隐私权、作为一个物种继续生存下去以及作为人永远兴旺发达的能力



的一大基本组成部分。”

根据所罗门和尼伯格的观点，说谎和自我欺骗本身都与伦理道德或违背道德准则没有内在关联。它们是我们与我们自己以及与他人之间的关系中的一个不可分割的组成部分，但是，说谎在传播过程中是否伤害他人却是和道德有很大关系的，需要我们警惕！

谣言传播与公众心理

谣言共鸣

奏效的谎言是一个人们愿意相信的信息。有时，甚至会有这种情况，相信的欲望是如此强烈，以致动摇了人们对现实及其可信性所规定的标准。这是为什么呢？

答案与人们心理活动的选择性有关。正像哲学上所讲的“外因通过内因而起作用”那样，心理学研究表明，人们对外界事物的反应是要经过自己的内心活动“折射”的。对于同一事物，不同的人的心理反映在其内容取舍、理解程度、价值判断以及情绪体验等方面都可能有所不同。因此，人们总是倾向于注意那些与自己的固有观念以及已有需要相一致的信息，而不注意或回避那些与自己的观念或需要不相一致的信息。与之相应，人们倾向于把那些与自己观念或需要相接近的信息看作比实际情况更接近，觉得听着顺耳并乐于接受。而对那些与自己观念或需要相差较远的信息，人们则看得比实际情况相距更远，觉得听时刺耳并极难接受。

正是由于这个心理原因，许多时候谎言之所以能够奏效，并非其内容有无懈可击的“可信性”，也非说谎者的欺骗技巧有多么高超，而是它与受骗者的内心世界协调一致，或能证实受骗者隐隐约约感觉到或希望听到的消息，或能给受骗者带来情绪上的极度满足，以至他们愿意甚至乐于相信。



是否将一个谎言当作真实的信息来接受，还取决于人们对之进行估量时所采用的“精神参考资料”。如果谎言中的信息与人们所使用的“精神参考资料”相吻合，就很有可能被认为是真实的。在美国发生的一件“火星人入侵”事件恰好说明了“精神参考资料”所起的作用。

1953年12月14日晚上，美国一家全国性广播电台播放了一个剧本，讲的是假设一架飞碟降落在纽约，为火星人入侵地球做准备，将会发生什么样的情况。节目以现场实况转播的形式播出：记者们正在设法接近飞碟降落的地点，天文学家、天体物理学家们则气喘吁吁地赶来，通过电话发表评论；部队的将军们都被动员起来，还有红十字会的负责人……在此之前，这个节目作为一出“戏剧”，正式刊登在报纸、杂志和电台的节目表上。这天晚上，成千上万的美国人都收听到了这个节目，并陷入了极度的恐慌之中。人们开始祈祷、哭泣，有的仅带着几个箱子便驱车逃亡，另外一些人则冲到至爱亲朋家里叫他们一起逃命。很多人通知了邻居，还打电话告诉自己亲近的人，或向他们道别。在1400万收到这个节目的听众当中，有1000万人深受影响。对他们来说，这不仅是一出现实主义的戏剧，而且是一个纯粹而简单的信息，是正在发生的“事实”。

这个节目无意中造成的出人意料的后果，促使研究者们去询问那些对此深信不疑的人——他们甚至根本不去求证一下，这究竟是一条消息还是一个成功的科幻模拟节目。他们当中的大多数人都有一种思想框框，这种框框使这个消息看上去似乎很正常，完全可以纳入事物可预见的正常规律之中。这些人主要包括非常虔诚的信教者，特别是那些完整派宗教团体的成员，他们随时准备着世界末日的降临；他们对一场新的世界大战的危险非常敏感，并坚信一个外来强国的进攻迫在眉睫；他们信奉科学的超级力量，并且隐隐约约



地感到这种力量所造成的某种灾难就要降临。

國殽之役，貪欲



俗话说，谎言骗不了老实人。的确，许多人之所以轻信谎言，甚至一再上当受骗，是因为他们都有从中获利的不正当心理。不少说谎者正是抓住了这些人财迷心窍、贪图小利等心理，以利相诱，使之觉得有利可图，从而放松戒备和警惕，亦步亦趋地进入谎言的圈套。

1984年1月14日《法制日报》刊登过这样一个事例：河南有位农民叫王秀云，牵着一头大黄牛前往集市准备卖掉。路上，他拾到一只精致的盒子顺手装进口袋，找了个僻静角落，想看看盒子里装的是啥东西。他刚从口袋里掏出盒子，只听到一声叫喊：“喂！拾到了我的东西想往哪里跑？”王秀云只见眼前站着一个流里流气的小胡子青年，王秀云问：“这里面装的是啥？说对了就还给你。”小胡



子答不上来，但纠缠要“见面分一半”。王秀云说：“我拾的，我要一半多。”打开盒子一看，只见里面两条金灿灿的金项链，里面还有发票，发票上写着：圆缘金项链，每条单价 员圆缘元，合计 圆缘圆元。小胡子要分一条，王秀云要一条多。争到最后，小胡子让步了，说“给我员圆缘元算啦”。王秀云没有钱，就把那头大黄牛给了小胡子，心想：捉弄这家伙一下，这牛最多值 愿缘元，哼，又白赚 圆缘元。事后，经人鉴定，这是两条上面镀有金粉的钢项链，最多值缘元钱。听了这话，王秀云恰似五雷轰顶。

还有一例：浦江之夜，一个“刀疤脸”男子向一个摩登女子走去，请她帮忙装扮他妻子。该女子一听，愤而骂道：“畜生，你眼睛长到裤裆里了，也不看看人头。”“刀疤脸”陪笑道：“我要到匀宾馆办点事，需要把妻子介绍给朋友，你只要陪着坐一会儿就行了。两小时 圆缘缘元怎样？”该女子一听两个小时 圆缘缘元，觉得太合算了，顿时转怒为喜，接过“刀疤脸”递过来的 圆缘缘元，跟他走了。“刀疤脸”带她来到匀宾馆，一个中年外国男子迎上来，“刀疤脸”指着女子介绍道：“这是我妻子。”接着，他轻声对这位老外说：“美金带来了没有？”老外取出一只鼓鼓囊囊的袋子，拍了拍说：“全是缘元一张的。”转而又问：“你的现金呢？”“刀疤脸”说：“我叔叔在楼底房间里，他不习惯与外商直接炒外汇，由我负责转交。如果不放心，我妻子可留在这里做人质。”老外心想，跑了和尚跑不了庙，就把那装有两万美金的袋子交给了“刀疤脸”。自然，“刀疤脸”一去不返，杳如黄鹤。结果，自以为得意的摩登女子被带进公安局，那 圆缘缘元钱也被当作非法所得当场没收。此时，她才如梦初醒。

“人见利易忘其害，鱼见食而不见其钩”。其实许多以“利”作包装的谎言，人们只要以“平常心”稍作分析，就不难发现其异常



之处，但如果一心只盯住其“利”，被吊起了胃口，就难以考虑其害了。例如，对于市场上形形色色冠以“大减价”名义的促销花招，如果人们只盯住那“减价”的幅度，一心想着便宜了多少，生怕错过机会，那么就很难去细究它是从什么基础上减的价，是真正从原价上减下来，还是以前的价格本来就定得过高以便造成大减价的效果，抑或是那“原价”本来就是虚构的。只有当人们怀着一颗“平常心”时，才有可能想起那句老话——“只有错买，没有错卖”。

图说心理学知识

一个人是否相信谎言，也取决于他对谎言内容的认知理解和判断，因此，一个人的知识水平高低必然制约他对谎言的辨别程度。一般的看法是，知识水平低的人比知识水平高的人更容易轻信谎言，因为前者的理解能力和判断能力低，可供参照的科学知识少。然而，有关心理学研究表明，事情并非这么简单。

首先，问题涉及谎言本身的“质量”。如果谎言的含义浅显简单，缺乏科学根据，内容组织缺乏逻辑联系，那么知识水平高的人的确极难相信，而那些知识水平低的人则更容易相信。然而，如果谎言的内容复杂深奥，有理有据，合乎逻辑，那么知识水平高的人往往更容易上当，而知识水平低的人则难以理解，既不敢不信，又不敢全信。

那些深奥复杂的谎言似乎对知识水平高的人更具有魅力。知识水平高的人往往不喜欢混乱、侥幸和偶然，他们喜欢秩序、规律和解释。因此，谎言越是错综复杂、越是钻牛角尖，越能唤起沉睡在他们身上的“福尔摩斯”，越能激发他们的探究欲望。而且，在这个探究过程中，他们往往不愿意相信那种看似简单的合理解释，相反却宁愿接受那些其实他们自己也不甚了解的复杂解释，似乎这样才能显现出“知识水平”，才能体现出“与众不同”。其结果，他们受



骗上当的概率大为增加。

让我们来看看一个意味深长的实验：甲和乙两人将完成同样的任务，通过幻灯检测一些分别代表好坏不同的胶卷的反转片。他们的每一次回答，都有一下闪光（即反馈）来指出他们的回答究竟是对还是错。甲、乙两人互不相见，用一块屏幕隔开了。反馈甲的回答的闪光是正确的，即甲答对时，闪光指示为“对的”；答错时闪光则显示为“错的”。由于反馈原理的提示，甲逐步学会了辨认好坏胶卷的不同特征。而用来反馈乙的回答的闪光却是受到人为操纵的，即在乙的回答与闪光的指示之间毫无关系。但这一点乙并不知道，他还以为闪光的指示表明了判断的正确与否。于是，他竭力从这些毫无规律的闪光特征中寻求判断胶卷优劣的方法。

当实验进行到一半时，主试要求甲乙两人相互讨论一下识别好坏胶卷的方法。甲提出的方法，很简单；而乙的方法却十分复杂，不仅标准繁复，而且还有很多细微的差别和一些必须的条件——实际上，他在寻求一个并不存在的规律，而这完全是他被操纵的结果。然而，甲根本没有因为乙的解释太过复杂或过分精雕细刻而排斥它，相反却对乙的见解表现出来的过分精细钦佩得五体投地。当实验继续进行时，人们发现乙并没有改变他的成绩，而甲亦不如前面那样成功，因为甲接受了乙创造并传授给他的某些复杂的解释，一点也没意识到这些解释由于实验本身的结构而根本行不通。

其次，问题涉及受骗者的行为主动性。知识水平低的人，由于缺乏必要的理解能力和判断能力，因而，他们对谎言的相信往往是被“说服”的，亦是被动地接受了谎言的影响，尤其是在谎言的来源“据说是出自官方”或周围的人都相信的情况下；知识水平高的人有一定的理解能力和判断能力，对谎言相信与否都不易被说服，他们最终相信谎言是出于主动心态的。



从众

从谎言的传播过程来看，人们是否相信谎言，也与群体互动作用有关。事实已经证明，谎言流传越广，就越容易使人相信。究其原因，“从众”是一个极为突出的因素。詹姆斯·瑟伯在下面这段文字里，很传神地描述了人的从众现象：

突然，一个人跑了起来。也许是他猛然想起了与情人的约会，现在已经过时很久了。不管他想些什么吧，反正他在大街上跑了起来，向东跑去（可能是去马拉莫饭店，那里是男女情人见面的最佳地点）。另一个人也跑了起来，这可能是个兴致勃勃的报童。第三个人，一个有急事的胖胖的绅士，也小跑了起来……五秒钟之内，这条大街上所有的人都跑了起来。嘈杂的声音逐渐清晰了，可以听清“大堤”这个词。“决堤了！”这充满恐惧的声音，可能是电车上的一位老妇人喊的；或许是一个交警说的；也可能是一个小男孩说的。没有人知道究竟是谁说的，也没有人知道真正发生了什么事，但是两千多人都突然溃逃起来。“向东！”人群喊了起来——东边远离大河，东边安全。“向东去！向东去！”

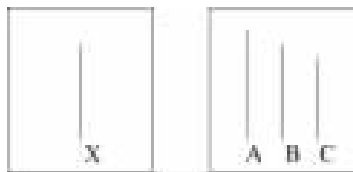
一个又高又瘦、目光严厉、神色坚定的妇女从我身边擦过，跑到马路中央。而我呢？虽然所有的人都在喊叫，却不明白发生了什么事情。我费了好大劲才赶上这个妇女，别看她已经快四十岁了，可跑起来倒很轻松，姿势也很优美，看上去还相当健壮。“这是怎么了？”我气喘吁吁地问她，她匆匆地瞥了我一眼，然后又向前面望去，并且稍稍加大了步子，对我说：“别问我，问上帝去！”

瑟伯的这段描写，很恰当地说明了人的从众现象。一两个人由于自己的某种原因开始跑起来，没多久，所有的人都跑了起来。为什么呢？因为别人在跑。尽管，当跑的人最终弄清楚大堤根本没有决口时，他们会觉得自己非常傻。但是，如果他们不从众、不跟着



跑，而大堤真的是决了口，他们就会感到自己更傻。

谎言情境中的从众现象，引发了心理学家的极大兴趣。其中，最为著名的研究当属索罗蒙·阿希设计和实施的实验。阿希在实验室中将人置于这样的情境中：



你自愿在一个知觉判断的实验中当被试，与另外 源名被试一起走进实验室；主试给你们 缘个人出示了两张卡片，一张上有一条线段 载（如左图），另一张上有三条长度不等的线段 粤 月 悦（如右图），让你们判断 粤 月 悦有三条线段中哪一条与 载的长度最接近。看着这些线段，你会认为这个判断对你来说最容易，显然 月线段是正确答案，而且当要你回答时，你肯定会说是“月”。但一开始并没有叫你回答，而是先叫了别人。第一个人仔细看了看，回答说：“粤”他的回答使你惊讶得张开了嘴，不可思议地看着他，并且自言自语地说：“他怎么会认为是 粤线呢？他要么是一个瞎子，要么是一个疯子。”现在轮到第二个人了，他也选择了 粤线。这时你开始感到自己好像是漫游仙境中的爱丽丝，“这怎么可能呢？”你问自己，“难道两个人都瞎了或疯了？”但是，当第三个人同样回答是 粤线时，你就不得不重新看看这些线段，“可能我才是唯一脑子糊涂的人吧？”你默默地念叨着。现在轮到第四个人了，他也判断 粤线是正确的。这时你会出一身冷汗。最后，轮到你了，你声明说：“当然是 粤线，我早就知道了。”

这就是在阿希实验中被试所体验到的那种内心压力和冲突。正如读者所猜想的那样：先回答并且给出错误答案的人都是主试的助



手，事先得到了作出同样错误回答的指示。这个知觉判断本身是很容易的，当个人没有受到群体压力而单独去判断一系列线段时，无论判断多少次都不会产生错误。的确，这个判断任务太简单了，而且物理现实（线段）又是那样鲜明清晰，以至于连阿希都曾坚定地预测，遵从群体压力的人不会多。但是结果表明，这个预测错了。当看见其他人在几次判断中都同意同一个错误答案时，将近 75% 的被试至少有一次遵从了错误的答案。再看看整个判断状况就会发现，在总的回答次数中，受主试助手的影响而遵从错误答案的平均数达 75%。

心理学家指出，从众是个人的认识或行为在群体的压力下，不由自主地与多数人保持一致的心理倾向。在许多谎言情境中，人之所以从众而听信谎言，是为了获得恰当反应的信息。社会生活的经验告诉人们，个人必须参考其他人的知识和经验，因为离开了众人所提供的信息，就难以了解很多事情。所以，做别人所做的事，便可以从他们的知识、经验中得到好处。一位口渴的旅行家，在撒哈拉沙漠的一个绿洲上，看到阿拉伯人从这口井里打水喝而避免喝另一口井里的水，那他同样也会只喝这口井里的水。简言之，众人的行为可以为个人提供应该怎样做的参照信息。特别是在模棱两可或把握不大的情况下，个人很容易把众人的行为当作自己的榜样。

对于群体中流传的谎言，除非“赌注”太大，一般情况下个人不会亲自去核实其真实性，而往往会很自然地认为“上面”已经对谎言进行了核查，否则不可能那么多的人都弄错。在群体中，调查核实谎言的动力常常是微弱的，每个人都倾向于依据他人的反应来确定自己应对谎言及其真实性采取何种态度，唯有那些职业性的怀疑者（如记者）或那些可能受到谎言伤害的人才会作出努力去核实谎言。

测谎原理



测谎原理

测谎，是对谎言进行鉴别的活动。过去的实验和研究表明，一个人说谎时，他的多种生理指标（如脉搏、血压、呼吸、皮肤电阻等）会发生变化，这种变化用灵敏的仪器可以检测出来。测谎技术就是使用一种有效的仪器，通过提问对受测者有控制地实施刺激，激发被试的生理反应，然后根据仪器采集到的生理指标进行分析比较，再确定被试是否说谎的一种技术。现代测谎技术是在长期的司



法工作特别是犯罪侦查实践中逐步形成和发展起来的一门应用技术。尽管测谎学的理论尚不成熟，对测谎的心理、生理机制的研究还很不深入、不充分，致使测谎技术带有较强的经验性、模糊性、不精确性，这将妨碍它的发展和进一步的推广应用。然而，自1895年意大利的龙勃罗梭（~~龙勃罗梭~~）用测量脉搏、血压变化的方法来辨别谎言以来，测谎技术已有一百多年的历史。测谎的有效性，已经在国内外长期而广泛地应用实践中得到证实。

测谎的基本过程是用言语刺激触发生理反应，根据仪器检测出来的生理反应确定嫌疑人是否说谎，进而判断嫌疑人与事件的关系。但言语刺激何以能触发生理反应？“触发”的心理、生理机制是怎样的？测谎与哪些心理、生理现象有关？这是一个值得深入探讨的基础理论问题。弄清这一问题，对于掌握测谎方法有很大益处。

测谎与情绪

目前，普遍采用的多道心理、生理测试仪（测谎器）采集到的主要是脉搏、血压、呼吸、皮肤电阻等生理参量的变化。已有大量研究表明，这些生理参量的变化是由植物神经系统中的交感神经系统唤醒所导致的。植物神经系统是调节内脏和血管系统的，包括交感神经系统和副交感神经系统两个主要部分，其主要生理功能是调节心肌、平滑肌和腺体的活动。它控制的自动化程度很高，通常是处在下意识调节的水平。当交感神经系统兴奋时，会影响许多器官的神经元，引起普遍的神经兴奋和广泛的效应，如瞳孔放大、心率增加、血压升高、呼吸比失调、皮肤出汗、口渴等，这些反应为有机体的应急活动作准备。副交感神经系统的作用在于能量的保存，表现为瞳孔缩小、心率减低、血管舒张、胃肠蠕动、分泌胰岛素以降低血糖、使器官恢复平衡状态，它在通常情况下占统治地位。当外界刺激对有机体发生威胁时，交感神经系统自动唤醒。威胁过去，



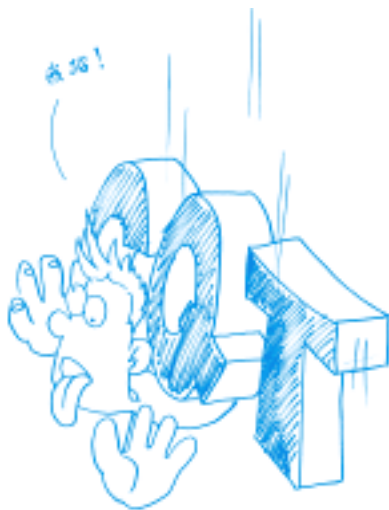
副交感神经重占统治地位，使机体内部恢复平衡。交感神经系统和副交感神经系统的作用相辅相成，对立统一，以保证机体内外环境的平衡。

交感神经系统受情绪状态的强烈影响，是对威胁作出反应的应急系统。实验表明，兴奋、惊异、愤怒、恐惧、紧张等情绪均能唤醒交感神经系统，引起血压、心率、呼吸、皮肤电阻等生理指标的异常反应。这些生理反应可以被仪器检测出来，作为确定情绪反应的水平。1895年意大利的龙勃罗梭（~~龙勃罗梭~~）最早用测量脉搏、血压变化的方法来辨别谎言；1898年贝努西（~~贝努西~~）曾使用呼吸记录仪来测量犯罪者的呼吸比率；马斯顿（~~马斯顿~~）用血压计来测量欺骗者的血压变化；兰笛斯（~~兰笛斯~~）和汉特（~~汉特~~）则采用皮肤电阻测试仪来记录被试者情绪变化时皮肤电阻反射的欧姆数，后来还发展了脑电描记器，记录情绪发生时显示不同部位电位差的变化。应用以上各种仪器综合测量嫌疑人情绪的变化便有了测谎器的发明。1905年拉森（~~拉森~~）研制出血压、脉搏、呼吸三参量的测谎仪；1918年基勒（~~基勒~~）在拉森仪器基础上加上皮肤电阻，便发明了拉森—基勒测谎仪。这种仪器叫做~~多曲线图或多电图记录器~~，即多曲线图或多电图记录器。

那么，说谎时为什么会使交感神经系统唤醒并导致生理反应异常呢？美国《刑事审讯》一书的作者在第十八章《欺骗的征象》中写道：“审讯会对被审讯者造成焦虑、神经紧张和思想负担加重甚至精神崩溃。如果被审讯者想逃避罪责，他将不得不瞒天过海、极力欺骗或设法欺骗审讯人员。这些欺骗的企图总是伴随着受审讯者心灵上负罪的种种症状或现象。这种心灵上的征候或现象一般总有一种或多种生理、情绪，或精神、心理上的症状和迹象，或者是这一



切现象的混合。”美国学者戴维斯对测谎原理进一步提出了“恐惧后果说”的假说。他认为，当一个被试的谎言被戳穿、面临坐牢、财产损失时，由于担心发生这种事，其情绪就会激活交感神经系统，使心理测试仪上的记录发生变化。这就是说，对谎言被测出的担心、恐惧和紧张情绪是导致生理反应的根本原因。这个假说是在测谎领域一直占统治地位的理论。



一种在美国普遍运用的称为“控制测试法”的技术就是根据这种假说创立的。控制是英文“Control”的缩写，译作控制测试法（或准绳问题测试法），由美国芝加哥的理德（F. L. Loe）于1926年发明。此种测试技术的问题模式中，主要有相关问题或称主题问题（Relevant Question）、准绳问题（Control Question）、无关问题或称中性问题（Neutral Question）等三类。相关问题明确涉及案情，是测试中的核心要害问题；准绳问题是指那些一般违法或违反道德准则的、明知被试的回答是谎言或可能是谎言的问题；中



性问题是 不带刺激性的问题。相关问题和准绳问题都是一些具有刺激性的问题，这些问题都能激起被试较强的情绪反应，包括恐惧、紧张、担心、矛盾、焦虑等。不同的是，有罪者会在主题问题上激起更强的情绪反应，而无辜者会在准绳问题上反应更大。测谎员通过比较被试在主题问题和准绳问题上的情绪反应水平来判断被试是否说谎。由此可知，**测谎技术**的基础主要就是情绪反应。测谎员如何有效地激发被试的情绪反应并将对主题问题和准绳问题的情绪反应水平明显地分离，是 **测谎技术**实施的关键。

测谎与认知

人的情感情绪是对事物的一种态度和体验。它是在感觉、知觉、记忆、思维等认识过程中产生发展的，是由于周围环境的刺激物对人具有一定的意义而引起的。因此，测谎不仅和情绪有关，更同人的认知心理过程有密切关系。大量实验室模拟罪案测试和数字、扑克牌测试的高度准确性，使“恐惧情绪”理论难以得到解释。随着另一种称作 **测谎**的测试技术的发明和广泛运用，人们开始从认知心理的角度去认识测谎的心理基础。

测谎是英文 **测谎与模拟情景测试法**的缩写，译作犯罪情景测试法，是 **测谎**年美国明尼苏达州医学院教授莱肯（**测谎**）提出的。这种测试技术的编题模式中包含多组问题，每组问题中有一个目标问题和四五个陪衬问题。目标问题是正在调查的案件中的某一细节，陪衬问题是与目标问题类似但其内容却与案件无关。**测谎**技术主要是测试犯罪嫌疑人大脑中是否留有犯罪人应当留下的有关犯罪行为的记忆痕迹。在 **测谎**题目中，不管何种问题，对被试都会形成一个刺激，激起一定反应。但对于有罪的被试，目标问题和陪衬问题刺激引起的反应是不同的。目标问题的信息是在犯罪活动中留在犯罪人大脑中的印痕，它对犯罪嫌疑人具有特殊的意义，当测谎



人员对被试提问刺激时，就会引起他对作案时的所见、所闻、所为、所感的回忆、认知（再认）等心理活动。这种心理活动引起了旧刺激痕迹的复活，使大脑相应区域的神经细胞处于兴奋状态，成为大脑神经中枢的优势兴奋中心，进而引起某些生理变化。而陪衬问题的信息是在日常生活中留下的，它对犯罪嫌疑人不具有特殊意义，因而在大脑皮层中处于非优势兴奋中心地位。这就使得两类问题对有罪被试刺激引起不同强度的心理反应。这种心理反应强度的差异，就是犯罪心理痕迹和一般心理痕迹之差异的外在表现。对于无罪的被试，其大脑中只有日常生活中留下的一般信息，而没有犯罪情节的记忆痕迹。因而目标问题和陪衬问题的刺激所引起的反应没有特别的差异，其反应的大小是随机的。这样，~~测谎~~问题就能够将有罪嫌疑人和无罪嫌疑人区分开来。~~测谎~~技术认为，犯罪者和无辜者心理上的重要区别，在于他们对“犯罪情景”的“认知”不同，而主要不在于被试对测试问题是否害怕和恐惧。由此看来，~~测谎~~技术的心理基础主要基于认知心理。

从上述比较中可知，在测谎中被试的生理反应并不是单一心理因素造成的，而是多种心理因素综合作用的结果，只是作用有强有弱、影响有主有次罢了。在 ~~测谎~~技术中主要是对谎言被揭露的担心和恐惧情绪作用占主导，但同时也有被试对自己犯罪过程牢固而深刻的感知记忆作基础。在 ~~测谎~~技术中起主要作用的是对犯罪情节的认知心理过程，但也有认知时对作案当时情绪记忆唤起的作用。因此，情绪和认知都是测谎的心理基础，但在 ~~测谎~~和 ~~测谎~~技术中两者所起的作用不同。

~~测谎~~测谎与注意

无论是情绪情感过程还是认识、意志过程，都离不开注意的参与。注意是指心理活动对一定事物或活动的指向和集中。由于这种



指向和集中，人们能够清晰地意识到周围现实中的少数对象而忽略其他对象，使人能够集中精力认识和应付当前对自己最有意义的事物。注意的对象既可以是外部世界的事物或活动，也可以是人们自己的行动或观念。注意虽然不是一种独立的心理过程，但却与一切认识、情感情绪、意志过程伴随始终，使这些心理过程顺利进行。无论是 悦载测试中的反应，还是 耶载测试中的反应，都和注意有密切关系。

在 悦载测试技术中，选择和开发准绳问题是关键。准绳问题用来触发被试的应激反应，作为判断说谎的标准。如果被试在主题问题上的反应大于准绳问题的反应水平，则认为被试说谎；若主题问题反应小于准绳问题反应，则说明被试诚实。这种方法，表面看来是撒小谎和撒大谎的比较或者撒谎与不撒谎的比较，但从心理实质上看，被试对这两类问题反应的差异，是由其对两类问题注意中心的不同而使然。一般说来，人们总是关心、关注那些与自己的生存和发展有利害关系的事物，当前对自己威胁最大的外界刺激，会成为注意的焦点。这是人在长期的活动中形成的定向反射。对有罪的被试来说，他十分清楚他实施或参与了犯罪行为，这一事实一旦暴露，其家庭、事业、前途、命运会尽皆丧失，这是他在测谎中面临的巨大威胁。因此，他必然特别关注主题问题，成为他注意的焦点。而准绳问题所涉及的事情对他而言就是次要的，无足轻重的，尽管他也撒谎，但不会成为他的注意中心。无罪的被试心里也很清楚，正在调查的这宗案件不是自己作的，在这件事上自己是清白的。但准绳问题所涉及的一些问题自己确曾有或似曾有过，这些事情都是不光彩、不道德的，甚至是违法的，如果被人知道了将有损自己的人格、声誉。加上测谎员在测前谈话中反复询问、强调准绳问题，越发使他感到这些问题重要，使他对准绳问题存在种种担心、疑虑、



焦虑等心理，这就导致他注意的焦点会集中在准绳问题上。因此，**悦裁**测试技术的有效，是由于有罪被试和无罪被试在测试中注意的焦点（“心理定向”）不同，导致他们在主题问题和准绳问题上的反应不同。这是 **悦裁**技术中有罪者和无辜者在心理上的重要区别，是 **悦裁**技术根本的心理基础。至于被试是说谎话还是说实话，说大谎话还是说小谎话则不是问题的本质。

在 **耶裁**测试中，有罪的被试对主题问题和陪衬问题的反应不同，也是因为被试对这两类问题的注意不同所致。主题问题和陪衬问题的信息都存储在被试的大脑中，但由于有罪被试亲自实施并感知了犯罪的全过程，有关犯罪情节在其头脑中留下了深刻的记忆痕迹，因此主题问题的信息对他具有特殊的意义，必然成为他在测试中注意的焦点。陪衬问题对被试没有特殊的意义，在头脑中没有特殊的印痕，不会成为他注意的中心。因此，在一组 **耶裁**问题中，知情的被试始终会在主题问题上引起较大的生理反应，而不知情的被试在一组 **耶裁**问题中，他的注意力是分散的，其生理反应是随机的，没有特定指向。在测谎实践中我们多次发现，并非被试感知了测试目标问题就一定会有反应。他对目标问题是否起反应，不仅取决于他是否感知过测试目标，还取决于他对测试目标是否引起注意。

由上述分析可知，无论是 **悦裁**测试还是 **耶裁**测试，引起被试对特定问题生理反应的根本原因是被试对特定问题的“心理定向”，即注意。在 **悦裁**测试中，有罪被试的心理定向在主题问题，无罪被试的心理定向在准绳问题；在 **耶裁**测试中，有罪被试的心理定向在目标问题，无罪被试则没有心理定向。因此，测谎与其说是测试谎言，不如说是测试心理定向。如果被试对主题问题、目标问题具有明显的心理定向，他就是罪犯；如果他对主题问题和目标问题没有心理定向，那他就是无辜的。正因为如此，在测谎过程中，测谎员需要



通过测前谈话对被试进行正确、有效地引导，使有罪被试和无罪被试的心理定向明显地区别出来。这是运用这项技术操作的关键。

猿源 测谎与定向反射机制

注意的生理基础是定向反射。定向反射是由于新异刺激物所引起的一种期向性的反射，它是动物机体和环境取得平衡的基本方式。定向反射的生理机制是大脑皮层的优势兴奋中心。在每一瞬间都有一系列刺激物作用于大脑，使大脑皮层产生大量程度不同的兴奋度。当有机体受到对它非常重要的刺激物的持续作用时，相应的神经中枢就发生相当稳定、集中的兴奋，形成优势兴奋中心。优势兴奋中心使其他的反射活动都受到抑制，并会把传到其他中枢的神经兴奋都吸引到自己这里来。这时，任何其他刺激都不能引起通常与其相应的其他中枢发生反应，而只加强这个优势兴奋中心的反射作用。所以，优势兴奋中心的形成，使动物和人的心理活动能够在一定时间里集中在某个特定的对象上面而忽视其他对象。这就是注意的机制。皮层中枢的神经兴奋必然会通过神经递质向下传递到皮下中枢及外周神经系统，并唤醒交感神经，产生一系列生理反应。

在测谎时，被试的反应过程就是一个定向反射过程。当测谎员将主题问题、准绳问题、中性问题、目标问题和陪衬问题按一定的顺序向被试发问时，对被试都形成一定的刺激，在其大脑皮层相应区域引起一定程度的兴奋。但不同的问题具有不同的信号意义，对被试的刺激量是不同的，在大脑皮层中形成的兴奋度的强度也不同。对有罪的被试，悦裁模式中的主题问题和 郢裁模式中的目标问题对他具有最大的意义和威胁性，形成的刺激最大，在其大脑皮层中形成优势兴奋中心。根据负诱导规律，这一优势兴奋中心会对中性问题、准绳问题、陪衬问题刺激形成的兴奋发生一定程度的抑制作用，并会把这些问题刺激的兴奋吸引到由主题问题引起的优势兴奋中心



上来。这样，就使被试对主题问题和目标问题发生定向反射，在测谎仪的图谱上，就会看到主题问题和准绳问题与目标问题和陪衬问题生理反应指标的明显差异。对无辜的被试，在悦因测试中，由于测谎员测前的有效引导，使其感到准绳问题对他有更大的意义，因而使他对准绳问题更为关注，形成优势兴奋中心，或者主题问题和准绳问题对他的刺激量相当，没有形成明显的优势兴奋中心。在耶兹测试中，目标问题和陪衬问题对他的刺激量均等，也不会在其大脑皮层形成优势兴奋中心。在测谎仪图谱上看到的情况可能是，准绳问题上的生理反应大于或约等于主题问题上的生理反应，目标问题和陪衬问题的生理反应强弱大小具有随机性，无明显差异。因此，定向反射理论很好地、全面地解释了测谎的原理。测谎的实质，就是测试被试的心理定向反射。

猿圆 谎言和记忆

“我做过这事。”记忆说。“这种事不可能是我所为。”自尊固执己见地反驳——最终，记忆屈服了。

——尼采

记忆属于想象的范畴。人类的记忆不同于记录数据的计算机，它是想象过程的一个组成部分，甚至称得上是发明。

——罗伯·格里耶

记忆恢复的现象如今在美国引起了公众密切关注。人们纷纷回忆起童年时代发生的事情——其中包括暴力侵犯和性虐待犯罪事件。这些往往通过心理治疗才得以恢复的记忆造成了家庭破裂、对簿公堂乃至刑事起诉的痛苦结局。我们究竟应该怎样从说谎的角度对记



忆恢复这一问题作全面思考呢？虐待儿童的罪孽会对人的情感造成强烈震撼，致使一些人回避深入探究记忆恢复和心理治疗的本质：尽管对性虐待和性骚扰的危害绝不容忽视已越来越成为社会的共识，但我们也应该清楚，就诊者或心理医生的自我欺骗以及两者的共同自我欺骗完全有可能导致在心理治疗过程中出现记忆歪曲的情况。在这里，我们将对记忆的基本概念以及记忆的特性对记忆恢复进行探讨，了解记忆和谎言的关系。

探寻记忆的本质

所谓记忆是人脑对个人经历的反映。我们如果丧失记忆，会同时丧失自己的同一性和自我意识。像其他许多心理现象一样，我们往往自认为了解记忆的真实含义，然而当我们准备深入探究它的来龙去脉时，却又发现它的特性是那么令人难以捉摸。

以我们现在对记忆的认识，可将它划分为三个彼此独立的过程：感知或注册、存储和检索。唤醒水平、信息与自我的关联、情绪状态和知识过滤等因素都会对感知产生影响。大脑在结构和生理上是否健全将影响到存储过程。而个人的情绪状态、唤醒水平和刺激相关记忆的当前感知等因素则会对记忆检索构成影响。

如此说来，人类的记忆颇像存储在个人计算机硬盘上的数据，正在等待相关程序将其驱动。但是实际上，两者之间有着天壤之别！尽管绝大多数人（甚至包括许多心理学家）都视记忆为大脑中固有的某种东西（如同计算机文件），但是有研究表明，记忆是处于不断重构之中的。旧的记忆会被新的感知更新，以前的记忆轨迹也会随之而被替换。这一过程往往在不知不觉间发生，个人一般都不会察觉到新记忆的出现。这一发现对于法庭和心理治疗诊所来说具有重要意义。我们自视珍贵的“旧日”记忆很可能源自别人刚刚作出的暗示。



我的记忆最存储!

长期以来的自然观察和实验表明，个人会重新构建自己的记忆而不会把它们永久性保持在一种固定不变的状态。埃默里大学的心理学家乌尔里克·尼瑟博士曾做过这样一次实验，他在挑战者号航天飞机发生爆炸意外的第二天询问一组学生，他们听说这一灾难性事件时正在何处。时隔两年半，他又对这组实验对象提出了相同的问题。尽管实验对象全都生动描述了各自对这一事件的回忆，但是没有一个人的记忆与两年半以前的陈述完全相符，有少数的人甚至还大相径庭。对重大事件目击者报告进行的其他研究也表明，经过较长时间之后记忆会出现同样程度的变化，即使这些目击者自认为他们的记忆准确无误。

许多研究者就事后的暗示对个人记忆的影响所作的各种实验也得出了类似的发现。华盛顿大学的伊丽莎白·洛夫特斯博士及其同



事的实验便是一个例子。在实验中，他们让实验对象观看了有关一起夜盗案的一组幻灯片，然后又分别对他们作了各不相同的评述，其中有的包含了一些误导信息（如盗贼使用的是榔头而不是螺丝刀等）。当在随后的测验中要求实验对象回忆夜盗案的细节时，观看幻灯片后得到误导信息的人显然更容易把细节记错，但是，他们却坚信自己的回答与未被误导者一样准确。此外，从那些被误导者回答问题的反应时间（通过计算机监测得出）来看，他们在答话时丝毫没有犹豫的表现。洛夫特斯及其同事根据此次实验以及其他类似实验得出结论指出，后来的不准确记忆很可能在当事人毫无意识的情况下取代原始记忆。

我们对过去事件的记忆不同于计算机文件，其特点在于可塑性很强，极易发生时空变化，其实称得上是我们当前需要的反映。综上所述，记忆是被不断重构的，过去的经历在记忆中并非固定不变。更确切地说，我们是通过当前的情感、经历和偏爱来回忆往事的。例如，人在消沉时更有可能回想起曾经对自己产生过消极影响的往事，而当他逐渐从消沉的阴影中摆脱出来以后对这类事情的记忆会随之减少。显然，我们对过去的记忆不仅明显受自己当前情绪状态的影响，而且还受我们与他人的关系以及他人对我们的暗示（不论暗示有多么隐晦）的影响。

记忆记忆的变形

所谓忘却，并不是“你的名字叫……”，而是将过去的事情忘掉。但是，记忆不仅是量的方面的减少，而且质的方面在发生变化，即人们往往记住并非事实的内容，这也许可以叫做谎言的记忆。根据目击者的证言制作的剪辑照片，与所抓获的犯人的长相似像非像的事情已不罕见。另外，初恋对象的面孔即使双方分别以后，也会被与年俱增地美化起来。



有人自然会说：“原来不该是这样的啊。”可是，在此问之前，为什么我们的大脑会想出这样的谎言呢？让我们先看看斯丹达尔著名的《恋爱论》，他把人们恋爱起始的程序考虑如下：①那个人真是了不起的人啊；②和那个人接吻或被吻该多么好啊；③追求那个人的美点；④发生爱恋；⑤产生结晶作用——这就是他的说法。其中著名的是最后的结晶作用，好像这是在记忆上制造谎言的最大犯人。就像投进萨尔茨堡盐坑里的树枝会沾上盐的结晶一样，用美点修饰自己所爱的人，这就是他所说的结晶作用。用一句通俗的话，就是相信自己头脑中炮制出来的东西，实际存在于对象的身上。

对初恋情人的回忆加以美化者，常常由于记忆被变成了语言化而随之发生。这是怎么一回事？让笔者试举 耘君为例。他是笔者所在大学研究班的学生。他向笔者说过这样的话：“我的初恋者是在她高中毕业后，即将成为待业者的时候与我相识的，她比我小一岁。因为她是个待业者，我们就不能像别人那样频繁约会，大约 10 天见一次。然而，两次见面之间的 10 天中我却不能很好地回忆出她的面容，虽然记得整个形象和身材，但对面部形象却是模糊不清的。越是焦急地想回忆出来，则越是模糊，连眼睛、鼻子以及脸部轮廓都回忆不起来。我担心如此下去，就会完全认不出她了。经过几次反复之后，我终于想起，我喜欢一位法国女明星玛丽亚·秀露，我恋人鼻子的形状和嘴的周边，很像那个女明星。所以，一旦我记不起恋人的面容时就想起玛丽亚·秀露这个名字，从她那鼻尖微微上翘的造型和她那总是收拢着的嘴唇来记忆恋人的面貌和整体形象。对在无意中遇见的女性的容颜记得清清楚楚，而对自己恋人的容貌却想不起来，真是奇怪的经验。”

当然，耘君不是完全忘掉恋人的面孔，而是吐露了他的焦虑之深，甚至希望记忆其恋人面部的所有细小部位。此处有趣的当然不



是他的热恋如何，而是先将玛丽亚·秀露的鼻子和嘴唇语言化，然后再回忆起来的程序。耘君幸好有“玛丽亚·秀露”这个相似的样本，所以事情很好解释。如果没有这个样本，称其为线索的就只有“微微上翘的鼻子”或者“收拢着的嘴唇”这类语词了。如此说来，“原来不可能是这样”的形成就似乎是理所当然的了。

记忆要设法以某种安定的形式来维持其痕迹。因此，亦即本来未得到说明，或者矛盾的地方，以及有所缺陷的事件，变成前后吻合、顺乎情理的形式，缺陷部分按其情理得以补充；另外，细微部分经过整理之后，逻辑性记忆才开始形成。这表明，人们所说的“人以自己的尺度，以适合于自己的方式听取事物”。

记忆丧失——遁走现象

遁走，是指一时性地支配人的意识得到实现，但还不至于采取人格的变化和复杂的形式，我们可以将其看作是记忆丧失。歇斯底里症状在所谓歇斯底里性格者中多有发生。歇斯底里性格者虚荣心很强，以自己为中心，具有博得他人关注的欲望。另外，所谓双重人格者，是指全面地并用复杂的形式分离被压抑的欲望和进行独立活动的人。然而，有的时候是不能全面进行到如此程度，这就是遁走现象。在这里，我们来了解一下在歇斯底里与双重人格之间，即居于其中的遁走现象的英国军官的例子。

第一次世界大战时，有一个英国军官带着传令的任务，从前线某地向另一地区骑着摩托车奔跑着……他忽然注意到，自己正推着摩托车走在离前线数百英里的军港街区大道上。他看一下手表，从前线地区出发后时间已过了好几个小时了。在此期间都干了些什么？现在我在这里干什么？自己要去哪个地方？——他恍然大悟，自己是带着任务必须往前线的另一地方去的。于是，他惊慌失措，不知道如何是好，索性到宪兵队自首了。然而，怎么来到军港的，他一



点也想不起来。这位军官被送进医院，护士对他实行了催眠术，立即唤醒了他被丧失的记忆。原来他正驾车奔跑，突然被炮弹的爆炸抛出很远，摔在地面上。在朦胧之中他挣扎着站立起来，跳上摩托车（幸好发动机没坏）一路向军港驶来。而且他中途曾好几次问过路，表现得完全和正常人一样。由于刺激而从意识中分离出来的恐惧，一时间占领了他的意识，使他进行了离开战场的逃避。他变成这样的状态是因为被摔在地面的瞬间发生了某种刺激，继之又返回原来的状态。

测谎原理 记忆恢复

在过去十年里，儿童遭受性虐待和身体虐待的问题越来越引起社会关注。许多人公开表示，自己在童年时曾受过这样的虐待。有些人声称，他们是因为“记忆恢复”才发现自己儿时有过受虐待的经历的。《会被送进监狱的父亲》一文读来颇有意味：

会被送进监狱的父亲

晚上十点左右，传来一阵敲门声。已经穿上睡衣的老先生赫尔曼戴上眼镜前去开门。站在门外台阶上的是四名警察，其中一人上前告诉赫尔曼，他已被逮捕。警察首先向吓坏了的老人宣读了他的权利，随后把他带进等在房前的警车去了警察局。赫尔曼来到警察局才得知，他的一个女儿以性虐待少女罪对他提出起诉，诉状称女儿在童年时曾受到父亲的性虐待。此外在去年暑假，她的女儿也同样受到了外祖父的性虐待。赫尔曼的这个女儿目前居住在另一个州，年纪 18 岁。此后不久，赫尔曼的妻子带着律师和保释人来到警察局，为他办理了取保候审手续。在这晚之前，赫尔曼有案可查的“犯罪”记录仅有一条，那便是有一次在佐治亚州南部一座小镇因超速驾车行驶被罚款 100 美元。



赫尔曼与妻子结婚已有四十多年，其间一直在一家铁路公司任职，三年前办理了退休手续。他和妻子节衣缩食、含辛茹苦地将三个孩子培养到大学毕业（其中包括这位提出起诉的女儿）。他平均每年只喝两瓶啤酒（那还是在公司举办的野餐会上），每逢星期日，他都一大早就到当地教堂做礼拜。赫尔曼声称，直到最近因服用降压药物引起某些机能障碍之前，他一直十分满意与妻子之间的性生活，而妻子对此也深有同感。赫尔曼的妻子和另外两个孩子一致否认存在任何性虐待的可能性。赫尔曼的妻子说，赫尔曼在被指控施虐的去年暑假里，实际上根本就没有机会与女儿独处。这位提出起诉的女儿在青春期曾因抑郁症而两次接受心理治疗。据父母说，这个女儿聪明伶俐，但婚姻生活却一团糟。近来，女儿一直在接受一位中年男性心理医生的治疗，由他实施年龄回归催眠疗法。据说这位心理医生帮助她“恢复”的记忆已经延伸到出生后六个月，其中就包括了父亲对她有性行为的记忆。他还帮助她“回想起”自己女儿受外祖父调戏的事情。

尽管家里的大多数人都恳求这名女子撤诉，但她仍然坚持对父亲的指控。那位心理医生则表示了对她的支持，用他的话说，“把这些事情遮掩起来不利于对她的治疗”。与此同时，赫尔曼非常害怕自己会被引渡到女儿居住的那个州，由“袋鼠法庭”宣判入狱。“袋鼠法庭”是指那些私设的公堂或非正规的法庭，如狱中囚犯私设的模拟法庭、不顾正常法律程序的边地法庭。

不幸之至，这个故事很具代表性，在美国各地发生的类似案件已有数千起之多。报纸杂志和相关专著在这方面作过详细报道，表明有许多家庭因这类事件而深受其害，或因打官司而变得一贫如洗，或终日处于家里人会因此而成为刑事罪犯的担忧之中。大多数受控



犯有性虐待罪的人始终坚信自己清白无辜，但起诉方也同样坚决要求伸张正义。洛夫特斯和凯·查姆讲过这样一件事：一位曾在孩提时代受过性虐待的妇女后来成为一名性虐待问题专业咨询人员，但是她本人居然也被指控犯有性虐待罪。她虽然最终为自己洗清了罪名，但是在事情真相大白之前，她早就被老板解雇了。

性虐待问题咨询如今已经成为一个生意兴隆的“家庭行业”。在美国，从事记忆恢复业务的心理医生已不在少数，然而，他们的专业知识却可能仅限于读过《勇于康复》一书，这是一部号称“童年时遭受性虐待女性康复指南”的畅销书，迄今已经再版了两次。这些性虐待问题专业咨询人员为那些在心理治疗过程中“回想起”自己儿时遭受过性虐待的女性（包括少数男性）进行鉴定和治疗，赫尔曼的女儿便是就诊者中的一个。

假记忆综合征联合会是一个非营利组织，专为那些认为自己受到假指控的人提供组织支持，并鼓励对假记忆综合征开展科学研究。截至1995年12月，该组织记录在案的符合假记忆综合征的病例报告已达1500多份。约有100名原告在这个联合会的干预下撤回了起诉书。

麦克休博士通过观察指出，某些精神科医生和心理医生往往是在对易受暗示影响的患者作出症状暗示之后，才对他们进行多重人格障碍诊断的。这些临床医生发现性虐待记忆的途径可谓大同小异，那就是根据自己所学到的多重人格障碍病因理论，先入为主地帮助病人回忆过去的经历。因此，疾病及其被推测的病因都带有医生诱发的因素。麦克休博士为此一直在大声疾呼，医生在对病人作精神病评价时应该多一些科学态度，少一点主观臆测。

测谎缘假记忆的移植

“记忆恢复”之所以能够大行其道，似乎与妇女们接触过某些心



理医生和阅读过性虐待受害者如何自我康复的书籍密切相关。假如事实果真如此，而且许多恢复的记忆的确是虚假的话，那么，又该如何来解释这一现象呢？

关于人们为什么可能会记起从未发生过的事情这一问题，亚特兰大的精神科医生乔治·迈耶甘纳韦提出了一些看似可信的有趣假设。他指出，那些回忆起噩梦般虐待等不大可能发生事情的病人往往都是些边缘型和自恋型人格障碍患者，他们极易接受催眠或暗示，并且富于幻想。甘纳韦表示，这些患者可能会对治疗中的微妙暗示作出反应。他们通过这些会演变成记忆的幻想勾勒出一幅幅画面，以此作为他们在生活其他方面切实深陷痛苦的原因。在这一过程中，患者会对自己以往的生活经历作出不准确的描述。他们对自己的不幸作出看似合乎逻辑的解释，而这种对生活经历的再创造可以极大地（但却是暂时性地）减轻他们当前的苦恼和焦虑。此外，在这一过程中，患者通过向他人吐露“回忆起来的”受虐经历，可以得到心理医生和性虐待受害者组织的支持，并能通过亲身参与性虐待受害者控诉运动而使自己的心灵创伤得到抚慰。

蓄意移植假记忆似乎比人们想象的要容易得多。洛夫特斯和实验的学生都发现自己能轻而易举地诱导出家人在商业区丢失物品之类的假记忆，但实际上这类事情根本没有发生。学生们所使用的技巧相当简单，只是提出诸如“你还记得在商业区丢东西的时间吗”之类的问题。事实上，家庭实验对象中的一些人很快便会有鼻子有眼地讲出自己过去经历的事情，并且把假记忆的范围不断扩大。

德国心理学家对记忆恢复的准确性

有人曾在童年时期遭受过性虐待或暴力侵犯，并通过催眠、梦境解析等方法得以恢复。但是在这里必须提两个问题：第一，有关遭受虐待的记忆在多大程度上受到了压抑？第二，人在成年后会在



什么时候恢复儿时的记忆，这种记忆的准确性如何？有些心理学家不赞同记忆受压抑的观点，因此对任何恢复的记忆一概持怀疑态度。还有心理学家认为，某个令人痛苦的孤立事件可能会被压抑（与意识分离），但是完全压抑长期遭受的一系列心灵创伤是不大可能的事情。在认为童年时期遭受的心灵创伤有可能被压抑的心理学家和精神科医生当中，有些人毫无保留地认为所恢复的记忆完全是真实的，另一些人则认为这类记忆既可能准确（即便细节未必准确，但其本质毋庸置疑），也有可能虚假。

在某些案例中，有人在犯罪的几十年之后因有亲历者在记忆恢复后提出了证据而被判谋杀罪。有关暴力犯罪的记忆被恢复的情况并不多见，但是在美国，以所恢复的记忆为依据，就性虐待提出刑事和民事诉讼的情况却变得越来越司空见惯了。然而，如果所恢复的记忆是虚假的，这样的诉讼便会毁掉无辜者的生活。当然，的确有不少真正的性虐待受害者因败诉而未能把作恶者绳之以法。那么，作为在性虐待事件发生时并不在现场的专业人员，应该如何对这类虐待的可能性作出判断呢？显然，确凿的证据几乎是不存在的。就此，韦克菲尔德和安德韦杰（~~克恩~~）列出一些应该考虑的问题，供心理医生遇到记忆恢复情况时参考。这样，虽然相关的信息不能够明确肯定或否定记忆恢复的准确性（照片等确凿证据除外），但是脉络清晰的分析模式却可以证明起诉内容是否真实可靠。建议治疗人员和专家证人在为此类案件出庭作证时应该按照周密的思路考虑所有潜在证据。

~~美国~~记忆、欺骗和心理治疗

~~克恩~~1989年，加利福尼亚南部发生了这样一起诉讼案：

加里·拉莫纳就一名精神科医生兼咨询者诱导他女儿恢复性虐待假记忆的行为提出起诉，陪审团当庭听过证词之后，认为那名精



神科医生行为不端。尽管拉莫纳的女儿实际上一直在坚持认为她自己的记忆是真实的，但法庭还是判决拉莫纳获赔偿金 540 万美元。原告后来要求庭外和解，表示可以少要赔偿金，以此换取被告同意不再上诉。由于达成了庭外和解，被告没有上诉要求复审，因此并没有更高级法院的判例。另外还有一个与此相似的案例，达拉斯的一对夫妇对一名精神科医生提起诉讼，理由是自己受到他的诽谤——虚假指控这对夫妇曾对他们现已成人的女儿有过性虐待行为。陪审团最终判决被告赔偿原告 540 万美元。这两个案例，对于心理治疗人员应负什么责任而言可能具有深远意义。它们开了一个先例，那就是心理治疗可能会伤及第三者，而第三者可能会因这种不道德行为提出索赔并且胜诉。

尽管性虐待和凶杀是会造成严重伤害的犯罪行为，但是“恢复的记忆”所造成的伤害可能会不亚于前者。有多少人在接受心理治疗期间及之后就不太严重的虐待问题起诉他们的父母或配偶？又有多少次心理治疗导致了就诊者与茫然无措的配偶发生离婚悲剧？虽然现在还没有这方面的统计数据，但是心理保健工作者大都心知肚明，这类结局早已司空见惯，毫不稀奇。有些人从合理化防卫机制的角度解释这一现象，常见的论点包括夫妻中被遗弃的一方不能与接受心理治疗的一方“同步成熟”，或者说心理治疗帮助就诊的一方获得了摆脱不幸婚姻的勇气。此类解释可能适用于某些情况，但是另外还有一种解释，即有人可能会在接受心理治疗的过程中产生错觉，并以此作为生活的“真实”。

患者在接受心理治疗时必然会从自己过去的生活经历中筛选出一些片断向医生倾诉。他们的记忆轨迹必然要受当前信念和情感的影响，难免带有无意识偏差。如道斯（灵摆术）所述，我们“会编造出有关自己的生活 and 现实世界的‘真实故事’……并且往往正是这



样的故事形成了记忆而不是相反”。患者在接受心理治疗时逐渐展示故事内容的过程还明显受移情过程（患者对医生的感受和看法）的影响。因此，由于患者倾向于选择自己喜欢的话题（忽略不喜欢的话题）进行讨论，他的生活故事可能会受心理医生的公开陈述和微妙提示的诱导。随着故事被一遍遍地重复，它们会逐渐演变成“事实”，从而形成患者的记忆乃至“现实”。

编造新生活故事的结果是患者可以为自身存在的问题找到外部原因。患者的内心痛苦可能会因自认为过去遭受过性虐待或身体虐待、配偶感情冷漠、父母以自我为中心、社会上的性别歧视或种族歧视倾向而被归咎到他人身上。性别歧视和种族歧视是确实存在的社会现象，也给许多人造成了难以愈合的心灵创伤，但是有些人却把这些因素用作其精神痛苦和自身缺点的替罪羊。当然，这种处理方式可能会使当事人得到暂时性的精神安慰，但是正如塔夫里斯（~~瓦特~~）所指出的那样，它也可能会形成一种屏障，使当事人无法认清自身的真实问题和生活中的真正痛苦。

测谎生理学、心理学与测谎

众所周知，测谎作为一门应用学科，已有数十年历史。它以人体生理学的指标来反映心理活动的变化，由于人类心理活动的复杂性，研究手段的有限性，心理学和生理学迄今对人类思维认知的基本机理仍缺乏清晰的理解，这也使我们不能精确地解释测谎指标。但随着当代心理学和生理学的研究进展，人们对测谎所依赖的相关理论有了深入认识，对测谎技术的认可逐渐提高。本节我们以心理学及生理学相结合的观点来阐述测谎技术。

测谎生理学、心理学与测谎

我们常常说“装着若无其事的表情”或者“什么也不知道的样



子”，但是能够做到这样吗？答案是否定的。嘴上说了谎言，但身体绝对不说谎。当我们突然感到吃惊或作出某种姿态以及感情发生变化时，手掌、脚底板和腋下的汗腺细胞一定是要兴奋的。这是因为脑皮质的前运动领和间脑的丘脑下部发生兴奋，并通过交感神经而到达汗腺细胞的缘故。前运动领和丘脑下部都是自律神经系统的中枢。这两个部分随同各种行动的准备以及感情的激烈变化的同时，使手心和脚心的汗腺兴奋起来。

我们因某事突然感到吃惊，与此同时全身肌肉发生异常收缩，处于采取行动的准备状态。此时稍加注意，就可发现手心和脚心隐约出现汗珠，感情急剧变化时也同样冒出冷汗，否则眼睛是看不见的，所谓“若无其事的表情”可能就是此时的表现。

（员） 郢砸现象

有一种称之为 郢砸（皮肤电流反射）现象的方法能够捕捉住心理的微妙变化。这种方法是：在手心和手腕上连接上电极，接通三伏特左右的直流电，在电路中接上灵敏的电流计（员刻度是 员圆安培左右）。大体上 员圆安培至一百 员圆安培的电流通过线路。此时，被试无任何感觉。这与我们上节所提到的两种方法大有异曲同工之妙。

接着，让被试突然听到声音，或使其感到疼痛，或让其进行心算，此时电流计指数就发生变动。同样，当他人喊出被试情人的名字，或被试的脑海中浮现出可耻的体验时，电流计指针也会发生变动。这就是 郢砸现象。不过，为什么会发生这种变化呢？皮肤通上电流，皮内就会产生电阻。这是基于上述的汗腺细胞抵抗电流而发生了极化作用的结果。然而，外部突然给予刺激，被试本身兴奋起来，汗腺细胞也随之兴奋冲破了极化作用，减少了皮肤的电阻。与此同时，线路中的电流一时增加起来，使电流计指数发生变化。最



近，又出现了不接通电流的方法即电位法。

应用这种原理的仪器就是谎言发现器。首先让我们使用 **测谎器** 做一下简单发现撒谎的实验吧。在桌子上摆放五张扑克牌，让被试猜其中的一张，并在纸片上写明这张牌的名称，装进封筒，放在桌上。当然，实验者不晓得这张牌的名称。扑克牌名称装进封筒后，让被试安静地闭上眼睛坐着，不管问什么，而被试都要回答：“不。”接着，实验者一边看着电流计的指针，一边向被试问五张扑克牌的名称，“您认为是梅花七吗？”“不是”（指针未动）；“是方块 运吗？”“不是”（指针未动）；“是黑桃四吗？”“不是”（指针摆动到第三个刻度）。接下来问到红桃 运和方块五时，指针均未摆动。

实验结果非常清楚：被试所想的是黑桃四。用肉眼是无法看出被试心理状态的变化的，然而，**测谎器** 却明确地显示出他在撒谎。这个实验如果在装备完善的实验室里进行，据说能有 **95%** 的猜中率。

运用同样的方法，从五根火柴中取出几根，能够猜中取出的根数。从五种物品中取出其一，也能猜中取出的是哪种物品。再进一



步地进行精密的实验，即把取出的物品放在身上的某件衣服口袋里，能够猜出装进的位置。或者让一个由数人组成的小组去盗窃金钱，盗来的钱让一人拿着，也能猜出谁在拿着钱。

日本学者江户川乱步曾写过一部《心理试验》的作品。众所周知，日本侦探明智小五郎，为了使杀人案犯坦白，把与杀人案件相关的现场，或与凶器相关的乃至无关的谈话综合起来让犯人听和看，之后再观察犯人的反应。这些便是《心理试验》作品题目的由来。对于杀了人的男子来说，在他的脑海必定会残留着被杀者的姓名、杀人的地点、凶器以及强烈的感情活动的记忆。然而，对别人必定隐瞒其记忆，并强迫自己忘掉它，即使被人问起，也会装作不知道的样子。但是，事实上一旦受审，其记忆复苏会再现出当时杀人的情景。此时，由于感情发生了变化，无论怎样装作若无其事的样子，其结果反倒变得紧张起来。

即使从外表上看不出什么，甚至连犯人本身也未察觉到变化，而测谎却将变化的情况如实地告诉我们。前面列举的猜扑克牌那样简单的谎言，乃至连本人也未能发现微妙的感情变化，而测谎却能揭示出来。

（圆）从谎言判断性格

如果测谎方法是探测人的谎言，那么绘画、检查（裁·粤·裁）则是从谎言中试图了解说谎人性格的实验。这种检查法大体上能够判断出人的性格，但无法详细地掌握人的具体愿望、恐惧、情绪等内容。所以给被试看绘画，让他根据内容编造出这幅画的空想故事。从故事内容想具体地知道被试是有意的还是无意的，就得使用裁·粤·裁 摇摇

把几张绘画组合起来，根据被试是少年、少女或者 15 岁以上的男性、女性的不同情况，从中选出几张加以使用。这些绘画是根据



日常生活中人与人的关系以及感情问题来选择的。例如，依据女伙伴的感情、死的恐惧等问题为主题而选择的。告诉被试“从现在开始，给他们每个人看一幅画并请以最大的空想创造出那幅画的故事。首先想到现在发生了什么事情，在此之前曾有过什么事情，而且今后会怎样，想到什么说什么就可以了”。接着开始进行实验，只给每个被试看一幅画，就此让他们随意创造出过去、现在和未来的故事。

在创作的故事中，在日常生活方面，被试与他人的交往关系，多半是改变了方式再现出来的。而且，很多场合主人公就是被试的伙伴。被试的感情和想法被投射到主人公身上，被压抑的愿望和恐惧凭借着登场人物的姿态得以实现。所以凭借对故事的分析，就能深入地考察被试在日常生活中的心理状态。

当然，被试和主人公的同一态度不见得是任何时候都会发生的。被试需要强烈的创作兴趣和忘我的工作精神。再者，被试的欲求和感情不一定任何时候都会老老实实在地表现出来。外来的知识也有影响，例如，常常如实地借用书本和电影中的故事，或者朋友的话；另外，也常常有意识地再现出自己的体验；有时又是从内心的深处涌现出来的幻想；可以想象得到，各种场合所投射的程度是有所不同的；还有，机械装置也理应有各种差别。为了正确地理解故事中所投射的被试的欲求和感情，首先必须仔细地玩味创作故事时的心理条件，其中对人的深入研讨和洞察力是必不可少的。

（猿）关于“联想检查”

花、血、海、女等单词一个一个地念给被试听，让他们说出脑海中浮现出的任何单词。这样，在回答的方法和语言上表现出一定的规则，一旦离开这个规则，将会发现因过度抑制人的本能而形成的人的一种心理变态现象和精神障碍现象，从而达到了联想检查的目的，它和 栽·粤·栽在不同意义上是同样有效的。



荣格（~~员毅~~—~~员毅~~）选出了一百个与日常生活的感情问题相关的单词，并在一个人身上进行了实验。读一个刺激语（例如：花）给被试听，让他尽可能迅速地答出最先在脑海中出现的单词（如美丽）。实验者记录了被试从听到刺激语到回答反应语为止的时间（反应时间）、反应语以及反应的方法。实验进行顺利时，反应时间大体都是一定的，并易于了解刺激语和反应语的关系。

然而刺激语如果触及到被试心理的某种不愉快感，这个规则性将被破坏，从而出现各种特征。最明显的表现是：①延长反应时间；②时间异常短促；③呆呆地没有反应。另外在回答的内容上也有特征：①鹦鹉学舌似地重复刺激语；②错误地判断刺激语；③口吃或者嘴里嘟囔着不作任何回答；④回答一个以上的单词；⑤最为厉害的是在身体动作上直接出现了变化，如停止呼吸、笑起来或脸变红。

随着上述特征的出现，便可清楚地知道是触及到被试的心理变态现象。这样，联想检查即可比较容易而迅速地查明人们心中隐藏的活动，所以对于心理学工作者来说至今仍是必要的工具。

~~员毅~~心理学与测谎

测谎的发展与完善是伴随着现代心理学、实验心理学、神经心理学、生理电子学以及犯罪心理学等学科的发展而进行的。因而，它与心理学的关系是密不可分的。心理学是测谎理论的基础，测谎是心理学的技术应用。

心理是客观世界的主观映像，不是镜子式的反射，而是加工器。每次在新事件作用下所产生的反应，均经过已有知识、经验以及个人特征的折射，所以带有很大的主观性和个体性。测谎就是一种心理测试手段，更确切地应称之为心理测试。前面几节我们讲到，认知、情绪、注意和记忆等组成人的心理过程的主要形式，而测谎仪实际就是一台生理参数仪。人的心理活动并不是无迹可寻的，相反



它有坚实的生理基础。当人说谎时，会产生某种情绪反应，这些反应可以从生理变化上表现出来。鉴于生理变化受自主神经系统和内分泌系统的支配，不受人的主观控制，因此测量结果是比较客观的。

（员）反动形成

常常问小孩：“你想吃糕点吗？”本来是想的，但小孩出于某种原因却晃脑袋说，“不要”。另外，孩子长大之后在情人问题上也曾发生过类似的情况：对于态度暧昧的男性而感到气愤的女子，如果预感到未来他们之间的不安时，常常会说“不再会面了吧”。然而，这种话的实质是意味着想再会面。由于态度不明朗的男子情绪而产生的不安和这种状况不能结婚的苦闷感，同女性的欲求形成了鲜明对比。因此，这不能完全算撒谎。由于不安无法决定自己的未来时，以否定的形式去试探对方的立场，此时所发生的就是反动形成。

但是，如果屡次采取反动形成，那么给人的印象是任性的而且是不懂道理的。另外，对性行动也产生影响。女性否定女性的特性，男性则否定男性的特性，导致同性恋或者虐待对方，或被对方虐待，从而得到性的满足，形成性变态，走上破坏性的性行动。以下是心理学家富林克被邀请到朋友家中发生的事情：

朋友、朋友的夫人以及富林克三人都在默默地读着书。这时，夫人突然打破了沉默，说：“《失乐园》的作者是但丁吗？”丈夫回答说：“但丁是《神曲》的作者，你呀！”三人又继续读书。不久，丈夫到外边去了，年轻的夫人要求富林克，希望他能说明自己最近精神不快及其原因，夫人还对富林克说，不知何故一看见年轻的金发男性就不能排除非常嫌恶之感。而且又说，丈夫的朋友中也有几位是金发的人，这些人如果来到家中，真让人感到受不了。然而，他们并未对自己采取不礼貌的态度。但是，无论如何也无法摆脱嫌



恶之感。于是，富林克引导夫人把注意力集中到“金发男人”身上，并让她说出浮在心头的话语。

接着夫人先讲出连富林克自己也知道的某个金发男人的事。然后，夫人沉默了一会儿，忽然笑了起来，红着脸说：“另外，又想起一个人。”富林克立即问道，“那么，您对那个人不感到厌恶吗？”夫人承认他的推测是对的，接着又说出了心里话：夫人的堂兄是一位眉清目秀、颇有魅力的青年。夫人在 18 岁时，自己的心就被他深深地吸引住了，然而近亲，年纪又比她大 10 岁，无法和他结婚，所以控制自己的感情，拼命地使自己忘掉这件事。然而，感情并未消失，强烈地残留在意识之中。她结婚时，曾把以前一直残留在自己心中的、印象或深或浅的男性照片全部撕碎了。出于偶然，唯有堂兄的照片留下来了。这是被心中压制的爱情所推上来的反应，也即是反动形成。每当看到金发男人，夫人就想起堂兄，愈想，思慕之情愈浓。为了避开这种无意识之中形成的情绪，反过来就厌恶金发男人，而且尽可能地使自己离他们远一点。忘掉《失乐园》作者的名字的事也是夫人力求压抑对堂兄爱恋的一种表现。因为堂兄的名字和那位作者的名字一样都叫密尔顿。

欲求强烈的时候，即使受到压抑，但欲求和压抑相对抗，再一次地升到意识之上。臭的东西仅仅加上盖子是不够的，很有必要压上沉重的东西。非常喜欢吸烟的人，到了无论如何必须减量的时候，很多人则认为倒不如狠心完全戒掉为好，不仅如此，再进一步发展还会向别人讲述吸烟的害处。热心地劝别人戒烟，这也许会使人更感到快乐。因为形成了把吸烟的欲望关进两层或三层的墙壁里的格局。不过，仅仅是这种情况，欲求未必会被压抑在意识之下。以类似的方法自然形成的无意识的欲求，促成极端矛盾的行为而又具有的感情，称之为反动形成的谎言。



吝啬而又利己的人，为了防止露出自己的那种倾向而变得大方和慈善；具有残忍趣味的人变成相当爱护动物的保护家，大吵大嚷地说“不要杀害一条小虫”；对小孩抱有憎恨的母亲却压抑这种情感，对孩子过于娇惯；老一套的自称为自己是道德家的人，对别人的微小错误睁着眼睛发怒……这实际上都是对本人的反社会行为的欲求的反动形成。

压抑只能把欲求和感情从意识中驱赶出去，所以只是一时地解决问题而已，被压制的欲求的能力在无意识地储藏起来，以反动形成的方法强硬地压制着它。虽然这也是一种方法，但若是反复压抑，从某种意义上说，我们的心理犹如过重加压的锅炉一样，热能将从各处溢出，心理就会发生各种障碍。所以应像安全阀一样，以某种形式把被压制的欲求的能量从意识中解放出来的心理活动成为必要。

（圆）合理化——找个理由

对别人毫无道理地抱有敌意和憎恨不是好事。因而这种感情可从意识上抹掉，但人们经常感到对方对自己抱有敌意和憎恨，“我并非特别讨厌那个男人，不过对方似乎在憎恨我。不论我说什么他都顶撞，实在受不了”。这种被压制的感情和欲求反映到外界，在他人中去寻找，称之为投射。继母常常感到继子在憎恨自己；保守政党对革新政党怀有敌意，认为革新政党明天说不定也要发起暴动。在怀有这些敌意和憎恨时，既然对方对自己抱有敌意，那么，我们也不得不诉诸正当防卫，这就对自己内部的反对意见找到了反对的借口。

这种列举出与无意识的真正原因的不同理由来说明自己的行动，就叫做“合理化”或者“正当化”。本来是因为自己能力不够而失败的，却转嫁于他人设置障碍，或者说因为家事的缘故。这样一来，回避自己的缺点得到了满足。热衷于学生运动的学生说，毕业证书



只不过是“通向资产阶级社会的通行证”，而彻夜地写标语、刻钢板等都是这些例子。其实，从工作的困难来说和用功读书不相上下。总而言之，让自己认为，把放弃学业的做法并使之合理化的态度是没有错误的。

当然，合理化并非是有意地撒谎或制造借口来欺骗别人，这种人连自己本身也深信行为是对的。换言之，可以说是无意识地对自己撒谎。合理化同反动形成都是对自己的拟态。总之，对自己的所作所为，人们总是那样地有理由，几乎对所有的行动都赋予如同真实般的道理。然而，赋予行动的理由多半与其行动的真实原因和感情是不同的。

例如，把粤介绍给月，月在瞬间认为粤是个多么令人讨厌的家伙，但月只是说：“今天是好天啊！”为此，粤抱有那种感情是毫无道理的，连他自己也会感到奇怪。不过，粤则认为“我讨厌那种净说奉承话的人，不能马虎对待这样的男子”。

不管从哪个角度来看，月并不是那种必须加以防范的男人，而是温厚、招人喜欢的男人。然而，粤坚持自己的看法是有理由的：月眼睛有点斜视，声音的抑扬顿挫也有其独特之处。粤的幼年时代，有一位老头儿眼睛也有点斜视，声音很像月，这个人总是戏弄与嘲笑粤，粤非常讨厌他。当然这是1941年前的事情。粤完全忘掉了，但月斜视的眼睛和声音的抑扬顿挫唤起了粤对老头儿的嫌恶之情。所以粤认为月是讨厌的家伙。如果知道了这种情况，粤可能注意到老头儿和月的相似之处就只是眼睛和声音而已，那么嫌恶之情也就会消除了。由于不了解情况，粤必须对自己心里涌上来的感情赋予理由，遗憾的是粤认为月是净说奉承话的人。

即使不了解真正的原因，人们也想对自己的行为赋予理由。明显表达这个问题的是催眠术试验，被施于催眠术的人因意识活动虚



弱而会不加分析地接受暗示。

对于被催眠的人，如果对他说是叮当的响声，即便是手帕儿，他也可能去追；如果说是美味的牛排，即便是鞋底儿，他也要啃一啃。催眠术被解除后，他什么都没记住，而且有可能暗示他做种种事情。例如，暗示他，“我和你唠叨，在此期间，我擦了鼻涕，于是你就站起来打开窗户”。接着，为对方解除催眠术并开始唠叨，取出手帕擦鼻涕。此后，对方就会表现出坐立不安，并站起来打开窗户。如果问他：“究竟是怎回事？”他就会回答说是“闷热”。他明显地会坚信自己说的理由。

测谎原理

所有的人际沟通和交流都由四种通用的方法或“渠道”来完成。这些方式包括身势语（或称为非言语交际行为）、语音品质、话语内容和其他微细的、稍纵即逝的被称作“微表达信号”信息。

身势语言（非言语渠道）是人际交流的最主要方式，其比重约占人际信息交流总输出的 $\frac{2}{3}$ 。非言语交际行为也被称作“肢体语”，这个名词是在 20 世纪 50 年代早期由路易斯维尔大学的雷·博德维特塞尔教授最先使用的。人际交流方式中剩余的 $\frac{1}{3}$ 的那部分由其余的渠道，即语音品质、话语内容和微表达信号所构成。本节的目的是介绍如何对属于这些范畴的行为模式进行识别，并以此测定一个人的可信度。

我们对外界环境及其众多的刺激在两种层次上作出反应——心理层次（或称认知层次）和情绪层次。我们的反应都通过四种渠道表达出来，即我们在上文提到过的身势语、语音品质、话语内容以及微表达信号。我们的情绪反应和心理反应都通过它所有的人际信息沟通交流都由四种非常普遍的方式或“渠道”组成。这些方式包



括身势语（或者称为非言语交际行为）、话音品质、话语内容和其他短小微细的称作“微表达信号”信息。

在人的一生中，这四重奏未必总是和谐一致地进行，而欺骗行为则可比喻为这四重奏之中的某个或更多的成员配合的失调。在更复杂的情况下，甚至有可能每个成员都在弹奏自己版本的乐曲，而我们作为不幸的指挥家则不得不在没有乐谱的帮助下指挥这场演奏。

可以想象有多少令人不快的噪音在这场音乐会上被制造出来。同样的，当我们试图用谎言蒙蔽和欺骗他人的时候，我们就扰乱了自身交流系统的微妙平衡，面对信息输出所作出的控制也可能带来灾难性的后果。那些重要的、饱含信息的信号就是在这些“交流失谐”的时刻产生的。这些信号可以告诉我们某个人正处于严重的情绪和精神压力之下，也可以帮助我们鉴别出信息交流中的蒙蔽和欺骗行为。

在我们被迫撒谎的时候，我们对于撒谎这种行为本身的态度将会增加对我们信息输出进行控制的难度。笔者前面讲过，我们在两种层次上对环境作出反应——认知层次和情绪层次。我们撒谎的时候，能够在某种程度上对自己的心理过程进行控制。我们考察一下



两个场景：①我做错了某件事情，很担心自己的行为会被别人发现；②我向你推销某些东西，或者对修缮你的屋顶提出报价。在这两种场景下，因为担心你会发现我的欺骗行为，我将尽力提前准备好我的托词或辩解。我会尽力想象你可能会问到的每一个问题，并且提前准备好答案。然而不幸的是，在现实生活中，我永远不可能完全准备好。你总有可能问我一个我从来没有想过的问题，你提问的方式也可能完全出乎我的预料之外。于是，我不得不即席应对。在这种情况下，首先我必须牢牢地记得以前作出的欺骗陈述，以确保即席的回答不会与其冲突。与此同时，我还需要对自己的欺骗行为掌握好尺度，以给谎言留下未来的生存空间。对于一个处在压力之下的人来说，想要做到这些将会是相当困难的。

正如同我们要对自己的心理反应进行周密的准备一样，还需要精心准备好自己的情绪反应。然而不幸的是，要提前准备好情绪反应极为困难。不论我们在心理上进行多么周密的准备，要预测那一个时刻真正到来时将会有什么样的情绪感受，几乎是不可能的事情。使问题更加复杂的是，必须同时协调好情绪和认知反应，努力做到保持彼此的平衡以避免被看穿。除此之外，额外的考虑也会加大避免行为失衡的难度。

当我们决定进行欺骗的时候，对于谎言我总会有其他的关注之处，这些关注将会占据我的思绪，并在我真正进行欺骗时影响我的行为。关注的内容之一是对谎言被戳穿的忧虑，换句话说，如果别人发现我们正在撒谎，那么应该怎么办？这就把我们带回到以前已经谈到过的一个话题。我们之所以对别人进行误导或欺骗，其原因是由于害怕受到惩罚，或者是由于期待某种形式的奖赏，或者是对于紧张场面怀有某种程度的恐惧。而在这些关注的内容之中，最担心的则是撒谎行为可能会导致的后果，有没有感觉到这场面正变得



越来越复杂？当一个人撒谎的时候，他将面对纷繁的精神和情绪问题，而这恰恰是一个目光敏锐的观察者赖以鉴别欺骗性行为的要素。

欺骗者对自身的认知也会影响其欺骗行为。对于某些欺骗者来说，他们确实会对自己的撒谎行为感到内疚，这种内疚会持续发展成为罪恶感。实际上，大多数人都会由于自己的欺骗行为而产生内疚感或者悔恨感。这种内疚感或者悔恨感影响我们刚才提到的四种人际交流渠道，并给我们提供了有用的、可以鉴别欺骗性行为的信号。

有趣的是，有些人在撒谎的时候却会产生快乐和愉悦的感觉。这种感觉被称为“愚弄别人的快乐”。这种人把欺骗当成游戏，当发现别人竟然听信了他的谎言时，便会从中体验到无比的快感，也就是所谓“愚弄别人的快乐”。不过，就像难以控制住内疚一样，他要想控制住这种扬扬得意的感觉就没那么容易。这时候，他澎湃的情绪会在身势语、话音品质、话语内容和“微表达信号”上表现出来。

要鉴别出别人的信息真实与否，是非常困难的事情。首先，人际间的信息交流是非常复杂的行为，有时甚至毫无条理可言；其次，如果无法克服自己的个人偏见、先入为主的想法以及对事物的错误认识，我们鉴别此类行为的能力将会大打折扣。如果希望克服这些障碍，我们就必须小心翼翼地进行分析，以减少对别人的诚实进行错误解读的风险。没有比误解一个诚实的人更让人感到糟糕的了，当然，谁也不想被欺骗。

为了减少这些严重错误，我们必须建立起一整套的规则，并依据这些规则对别人的行为举止进行分析。随着我们对欺骗综合征的分析越来越深入，这些基本的规则也会变得越来越重要。有七条非常方便记忆的指导原则能够帮助你鉴别出正在和你交谈的人是否处在因欺骗而导致的精神压力之下。在必须确定对方可信度的关键时



刻，它将会给你带来巨大的好处。当然，是否运用它来增强交际能力和改善人际关系，应酌情而定。

测谎员常态原则

指导原则之一，常态原则。它是指把确定某人之常态行为或正常行为作为识别其他重要行为的前提。

如果某人的行为偏移他惯常的情绪或精神状态，那么，我们就可以以此作为依据，判定这个人在欺骗。你身边的人的行为模式是否有明显的转变，只有利用一种方式可以加以鉴别，这就是你对他们正常的行为模式有较充分的了解。

我们来看个例子：

在过去的很多年里 粤君奔波在外，有时一年里有半年是在外面度过的，远离妻子和家人使 粤君和他们保持畅通的交流变得愈加重要。因此，粤君差不多每天都要和家人通一次电话。我们大概能想象到，粤君的记忆力非常好，甚至可以说，他能够“感觉”到妻子语气上的任何细微变化。实际上，粤君的妻子当初在一个州的政府部门工作，粤君却在另一个州的政府部门工作。而他们正是通过电话结识的。当 粤君与妻子在电话上交谈的时候，能够从她的话音上推测出她今天过得如何；能够从她的声音强度和话语速度上立刻推断出她是否感到疲倦，是否得了流感；抑或是他们的两个小女儿出了什么麻烦。

一个人的常态是我们判断的基准。我们对这个人的信息沟通——不管是真实的还是欺骗性的——作出随之而来的判断，都将与这个基准相比较。有几种方式可以帮助我们确定观察对象的常态。如果碰巧熟知观察对象，我们所要做的一切只是在脑海中回顾和他在一起时的体验：我们可以在脑海中回顾这个人在愤怒、受到挫折、处于压力之下、处于兴奋状态以及其他应激性行为的场面。在这些



情况下，这个人的话音是怎样的？我们能够描述出他声音的语调吗？他的音量有没有发生变化？在这些情况下，他有没有做手势？当他说话的时候，他的句子是清晰、简短还是表达含混、迟钝，甚至难以说出完整的句子？他脸上的表情是什么样子的？他是带着一副夸张的神情还是冷若冰霜？这些都是我们需要观察的行为特征。

假设我们对观察对象并不熟悉，可能刚刚碰上他，或者在过去和他有过有限的接触。那么，如何对这个人的常态有所了解呢？在这种情况下，首先要确定是否愿意花费一定的时间来了解和观察这个人的常态。如果不这样做，我们必须自己承担因根据匮乏的证据而进行判断所冒的风险。

如果希望对某个人的可信度作出精确的判断，并根据自己所获得的信息作出稳妥的决定，那么，高效率地利用时间寻找和确定他的常态就是我们所要走的第一步。这未必是一个错综复杂的任务，费时也不一定很漫长。我们所需要做的只是和这个人对于某些并非关键性的话题展开讨论，这些话题最好不要和你最关心的事物有所关联。我们可以和他谈一谈家庭、体育运动、天气、电影，或者最好让这人谈一谈他自己。我们的观察对象对于这个话题自然是再熟悉不过了，通过讨论这一话题，可以蛮有把握地使他放松下来。除此之外，可以从中对这个人的背景有所了解，并且对他的个性有个初步的印象。倾听一个人谈论自己，倾听他滔滔不绝地讲述那些自认为别人应当知道的内容对我们总是有启发的。我们可以听他谈论自己的成功和失败，谈论自己的个人爱好，这可以帮助我们了解他的关注之处，使我们对他有一些深入的了解。我们可以跟他讨论一些别的人，比方说他的朋友、商业伙伴或者他的家庭成员，也可以从中受益。总而言之，如果了解别人是否诚实地在与你进行交往，最好耐心地倾听和观察，而绝不是自己滔滔不绝。如何判断某个公



众人物正在撒谎？这也许是我们关注的问题。他可能正在参加竞选，而我们对是否该投他的票犹豫不决。当然，我们也有可能只是对他的立场感兴趣。政治家、演员、体育明星、商界巨子或者诸如此类的那些已经被媒体变得透明化的人，怎么才能够对他们的常态有所了解呢？

找到合适的时间和地点以便对这些人物的常态有所研究，这对我们而言肯定会有相当的困难。但是，媒体会通过他们的采访给我们分析和研究观察对象的机会。别人代替我们和这个人交谈和互动未尝不是一件好事。我们所要做的一切只是坐下来，仔细观察、倾听，同时集中注意力。一个人在公众面前抛头露面的次数越多，我们就有越多的机会在不同的场合下观察他，并以此作为基础建立起他的常态模型。但是，我们绝不能依赖那些预先已经安排好的场面，如广告、政治宣传、商业信息片以及其他同类的东西。在新闻发布会上，报界可以自由地询问他们想问的任何问题，这时，我们所观察的对象拥有更多的随意性，对这种场面的细致观察将会使我们的评估结果更加准确。电视新闻杂志、新闻调查，或者是话题公开的脱口秀节目都能够提供更加真实的样本，帮助我们鉴别出观察对象的常态。如果一个人总是衣着光鲜地出现在公众场合，你也不必担心。只要一个人想欺骗别人，不管他预先排练了多少遍，必定会在某些方面露出马脚。当然，要记住，实际上没有人能够一览无余地鉴别出别人撒谎时的全部特征，所以，我们所要做的是尽量地发现对方的纰漏，以便对这个人的可信度作出准确的和可靠的判断。

测谎原理变化原则

指导原则之二，变化原则。它要求注意寻找观察对象脱离常态而发生的变化。注意观察对象新的行为模式或者是那些本来就存在于他身上，但却发生了重大变化甚至完全消失的行为模式。



一旦对观察对象的常态有所了解，我们便可以从其行为模式的变化之中识别出他的欺骗行为。当一个人欺骗别人的时候，由于处在压力之下，他的行为模式将会在三个方面发生变化，我们有可能在他身上发现以前从未出现过的行为模式；也有可能发现，他现存的行为模式发生了重大的变化；甚至还可能发现其现有的行为模式已经完全消失。

我们不妨设想如下的场景：一个政治家正在举行记者招待会，就我们所属的城市里的公路建设工程接受记者们的质询。这个政治家对工程花费、工期、工程将为本州民众带来的就业机会等诸如此类的问题作出了回答。到目前为止，他一直滔滔不绝，在表达上没有出现过任何问题。突然间，有一位记者质询他这项工程需要的部分款项是否是从社会保障盈余之中抽取出来的。我们发现这位在竞选过程中曾经发誓绝不允许这种事情发生的政治家是以这样的方式来回答的：“这个嘛……现在我……我知道这个问题大家都很好奇，很多人认为……但是我一直都是支持固定收入的投票者的，你知道，保护固定收入的投票者。这项工程将会提供……这项工程开工非常迫切，工程资金部分丢失和使用情况……你知道情况要比一年前好多了。”很显然，这位政治家的言语行为在这时候发生了重大的变化。

在一个教授的“采访和质询”课程上使用过一盘录像带，录像带中有一个年轻人，他一直保持着双手举起靠近嘴边的姿势，有时甚至用双手遮住自己的嘴巴，即使是在他讲实话的情况下他也经常这样做。他的这种身体姿态对别人来说可能是一个欺骗性的信号，但是这个年轻人在整盘录像带里都保持这种姿态。例外，情况出现在他对几个关键问题作出回答的时候，或他被问到他和他的兄弟是如何选择要偷窃的杂货店，就在他回答这个问题的同时，他用手把



鼻子和眼睛遮住了。此时，这个人的正常行为就被新的行为特征所取代。实际上，在回答后来的另外一个问题的时候，这个年轻人向刑侦人员坦白说，他们实际上事发之前就去那个小镇，并且预先挑选好了这个商店作为他们的盗窃目标。

我们正在学习鉴别的这些行为模式不是无中生有的，有结果必有原因。我们可以断定，必定是某种形式的刺激在观察对象的身上促成了这些反应。这种刺激可能是我们的一个问题，也可能是观察对象一个突然的新发现，或者是在试图和你交流时脑海中突如其来的一种情绪、一种想法。观察对象的反应将在这些重要刺激后大概猿-缘秒钟之内产生，因为这个时间段相当短暂，所以应当自始至终集中全部注意力关注观察对象的言语交际行为或非言语交际行为。做到这一点极其重要，你的注意力绝不能有一丝一毫的分散，否则就可能与导致观察对象的行为模式发生变化的那些至关重要的东西失之交臂。

如果我们向观察对象提出了错误的问题或者对观察对象施加了错误的刺激，那么，我们只能得到错误的结果，不太熟练的观察者经常会犯这样的错误。让我们想象如下的场景：我们询问自己的雇员是否已经在最后期限之前上交了合同标书。这时候雇员用手遮住了嘴巴，把上半身远离开我们斜靠在某个东西上，耸耸肩膀回答说：“是的。”他的这些反应是否说明他正在撒谎呢？很有可能是的。但是，这并不意味着就在两分钟之前他索取加班费的时候虚报了加班时间。我们必须把自己的分析限定在特定的应激性行为之上，切忌仅从一个回答或者某个特定的应激性行为上就武断地对观察对象的整体性行为作出过于泛化的评价。是哪个特定的问题直接导致了观察对象的反应？在观察对象作出回答之前最后的那个刺激是什么？记住，我们必须把自己的分析限定在针对特定问题所作出的特定反



应上。

每个人都希望自己的世界是充满秩序并且易于驾驭的，但有一件事情显而易见的，我们并不总是能控制周围事物的方方面面。通过多年的实践，我们实际上已经形成了某些根深蒂固的行为习惯。在大多数情况下，我们都会发展出一套相当一致的行为模式与自己特定的心理状态形成对应，不管是快乐、悲伤、灰心丧气还是心慌意乱、悠闲放松。根据同样的道理，在花费许多年与周围的人进行交流之后，我们在情绪表达和思想表达上也发展出了一套微妙的平衡系统。前文我们曾经讨论过进行自我表达时那配合默契的交际四重奏。如果这个四重奏的每一个成员都是带着同样的感情，以同样的步伐，以正确的音量在弹奏同一首乐曲的话，那么，我们就能够完美地达到与他人交流的目的，这四种“渠道”也得到了最好的协调。欺骗行为则会打破这个四重奏的和谐关系，而其结果必然会表现出来。

在这里我们不妨举一个例子：

有一次，彼德和搭档一起为客户调查一桩款项丢失的案子。通过调查，他们发现有机会接近这笔钱并将其取走的人并不多。调查把嫌疑人的数量减少到了两个。这两个人一个年纪较大，一个较为年轻，我们在这里不妨分别把他们称之为 粤和 月。我们对分期付款的购车方式都很熟悉，有的顾客以分期付款方式购买了汽车，但又无法交付已经到期的欠款，这时候 粤就上场收回车主的汽车，月作为 粤雇佣的助手进行协助。在这种情况下，正常的手续是与汽车的主人进行面对面的联系，并且尽可能地促使其尽快付款。如果车主不能付款的话，车主的汽车将由 粤或 月开回银行，而他们自己的车则由另一个人开回去。在进行调查的这个案子中，这两个人最终幸运地得到了逾期支付的车款，而免去了把车再开回去的麻烦。然而



奇怪的是，第二天早晨当 粤带着现金回到银行时，他惊讶地发现有一半的钱竟然消失得无影无踪了。

彼德和搭档一开始试图在年纪较大的 粤身上打开缺口。在花了一些时间询问 粤和 月的工作情况之后，了解到他们业余时间还有一些其他的兼职工作。彼德对 粤的财务状况进行了细致入微的调查，问了他许多诸如贷款、教育支出、医疗支出、赌博欠款之类的问题。让人失望的是，没有发现任何能够使人眼光为之一亮的信号。然后，彼德把话题转移到一个星期前分期付款被丢失的事情上，并要求 粤把那一天发生的一切细节一步一步地复述一遍。终于，彼德向 粤提出了那个至关重要的问题——“是不是你偷窃了这笔款项？”他毫不犹豫地回答说：“不是。”彼德接着询问他是否知道是谁偷了这笔钱，他又回答说：“不知道。”彼德没有在这两个回答中发现有试图欺骗的迹象。交谈又进行了一小会儿，彼德的挫折感越来越强烈，因为实在不知道在什么地方出了错。在绝望之中，彼德问道：“好吧，那么，这笔钱到底到哪里去了？难道是你把它丢了吗？”几乎是在同一刻，彼德发现这个人的面部表情发生了引人注目的变化，他的身体也由原来笔直的坐姿改变成倦怠地靠在椅子上了。这种变化不光相当显眼，它也是针对外界刺激——刚才提出的问题——所作出的反应。毫无疑问，就是彼德不假思索冲口说出的问题，“难道是你把它丢了吗”使他的常态发生了戏剧性的也是及时的变化。于是彼德沿着这条线索继续询问下去，发现 粤确实确实相信是自己把这笔钱丢失了，而实际上，当彼德他们后来对年轻的 月进行质询的时候，他最终承认是他从 粤的口袋里偷走了这笔钱。

当一个人进行欺骗的时候，他必须同时在大脑里处理许多条思路，同时应对多种真实的情绪反应。我们之所以能够从一个人常态的变化而推断出他有可能正在进行欺骗也正是基于这一点考虑。这



些层次繁多的反应缠绕在一起，对于一个人集中注意力的能力构成了巨大的挑战。心理学的研究告诉我们，一个人不可能同时在脑海中处理两个以上的想法。但是一个完美的、漂亮的谎言（如果真有这样的东西的话）要求的是谎言和真实的某种融合。正如我们前面提到的，一个谎撒得越大，他要想记住构成谎言的每一个组成成分就越困难。当我们进行欺骗的时候，必须小心翼翼地确保我们的谎话不会与前面说过的内容发生冲突，并且注意给以后继续撒谎留下足够的发展空间。把谎话说得完美无缺本身就是很大的挑战，更别提控制好自己的情绪反应，使得它们和我们口头表述的内容同步了。要想同时完成所有这一切是非常困难的，事实上也经常失败，而失败的结果就是作出反应时表现出的欺骗性征兆。这种思维和情绪的差异会在人的行为上导致重大的变化，当我们试图准确解读他人的交际行为时，所要做的就是观察并且鉴别出这样的变化，而被观察对象常态行为发生的转变往往预示着欺骗行为的存在。

~~测谎综合原则~~综合原则

指导原则之三，综合原则。人类交际行为是言语交际行为和非言语交际行为相互作用的结果，其中每一种行为都是对内部或外界刺激所作出的反应。

要是我们仅仅从一种行为方式上就能证明某人是在撒谎还是在说实话，那么就根本没有人会试图撒谎了，因为他必定会被看穿。然而不幸的是，事实并非如此。不管我们是多么地希望事情能够像我们想象的这样容易，我们总失望地发现人类交际行为的复杂度超过了我们的预料。当和他人进行交流的时候，我们每个人都有专属于自己的一整套行为模式，这一点毫无疑问增大了人际交往的复杂度，在任何时刻，我们的这些情绪感受都有可能激发特定的行为模式。与我们进行交流的人可能是我们亲密的爱人、私下交往的伙伴、



社交场合的朋友，或者只在公共场合有来往的公众人物。根据这些不同类型的人，其手势语的类型也会经常发生相应的变化。当表达某一套特定的概念时，我们也会依赖于手势和暗示，它们实际上已经形成了习惯性的反应模式。但是，如果换了一个人，在同样的环境、同样的场合之下，他可能使用一套完全不同的交际行为模式、自己独特的情绪表达方式和手势语。因此，我们不当认为会有那种适合所有人的单一的手势语。

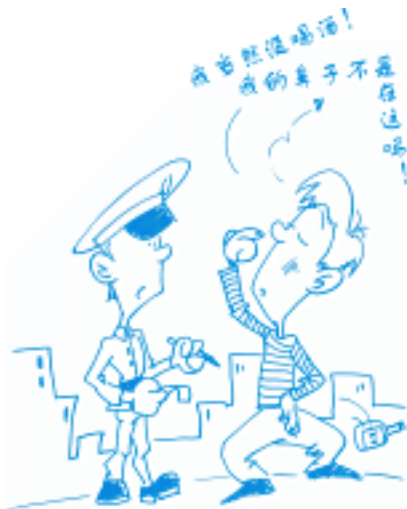
在这里举个例子：一个人坐在机场的登机大厅门口，仔细观察之后，我们注意到他似乎正在哭泣。他哭泣的原因是什么呢？有可能他的一个亲人刚刚去世，他要坐飞机赶赴葬礼，他正在为失去这样一位亲人而伤心不已；有可能是他的儿子刚刚参军，要飞赴遥远的军事基地在异国他乡执行危险的军事任务，他对儿子的命运充满了担忧……到底是哪一个呢？千万别急着下结论，要知道，人们有可能完全是为了其他的原因而伤心。也许他女儿和女婿在度过两年的海外生活之后马上就要回到美丽的家乡，而他也将第一次见到自己的外孙女，所以流出了喜悦的泪水；还有可能是他的妻子结束漫长的治疗最终痊愈，刚刚从远方的医院回来。让我们等一等！我们突然发现机场的候机大厅里铺上了新的地毯，强烈的地毯胶的气味充斥着整个大厅，他的眼泪会不会是因为对这种气味过敏？也有可能他刚刚做完白内障手术，还一时无法适应强烈的光线？而这所有的一切似乎都能解释为什么这个人会坐在候机大厅的门口哭泣。

通过刚才讲的这些，我们就会知道单凭一条线索对一个人是否诚实作出判断是多么的草率和武断。当我们和别人彼此交流的时候，我们会有专属于自己的独特的手势语。与此类似，当我们试图欺骗别人的时候，可能会展示出一连串的特有信号。我们所表现出的欺骗性征兆可能从来没有在自己身上出现过，或者只是偶尔出现。如



果笃信某个特定的非言语行为是欺骗行为的征兆，并且把全部注意力都集中在这上面希望对方会表现出这个征兆的话，那么很可能会失望，因为这种征兆根本就不存在于对方身上。由于错误地集中了注意力，我们甚至可能忽视其他真正重要的能够揭示欺骗本质的言语和非言语信号。让我们考虑一下另一种情况：我们锁定了某个行为特征，并自信以此可以断定欺骗行为的存在。在我们交谈的时候，我们发现对方表现出了这个令人生疑的征兆。现在的问题是，这是偶然事件还是非常重要的、有实质性内容的行为？事实上有些行为确实是偶然发生的，它们随机产生，并不意味有任何欺骗性的企图。如果坚持一个标准，那毫无疑问，会错误地认为无辜的被观察对象在进行欺诈。这会大大降低鉴别欺骗行为的可信度，严重危害我们与他人的关系，极大地削弱自己的信心而在心中留下阴影，并使得自己无法在将来关键的时刻对别人的欺骗行为作出准确的鉴别。切记，千万不要只根据孤立的个别的行为对观察对象是否诚实作出判断，因为没有任何单一的言语或非言语行为能够证明一个人是在撒谎还是在说实话。

让我们从更实际的角度重新考虑一下这条最主要的指导原则：交通警察在公路上拦住了一个被怀疑酒后驾车的司机。在进行诸如摸鼻子、倒着数数、背诵英文字母表、走直线等测试以便判断司机是否清醒之前，这个警察是不能下结论说司机酗酒的。只有在司机完成全部的测试之后，警察才能够对司机的清醒程度以及酒精对其驾车行为的损害程度作出判断。如果只凭这个司机开车很慢，或者是在路上曾经做过一个急转的动作，警官就下结论说司机酒后驾车，那么警官就很有可能会判断错误。当对言语交际行为和非言语交际行为进行观察时，我们不应该只根据个别行为来确定被观察者陈述的真实性。人类的交际行为是极其复杂的，并且人类的交际行为常



带有极其个性化的特征。某些行为特征在不同的人身上有共通之处，绝不意味着一个人的行为特征必定会在别人身上出现。我们不应该把人类的行为简单化、绝对化。

要注意的是，这些行为特征中没有任何一条算得上是万无一失的金科玉律；更要注意的是，一个人身上如果没有以上的行为特征，那并不表示他一定没有撒谎。确实，在有些时候，一个诚实的人也有可能随机产生一些看起来似乎暗示他有欺骗行为的外在特征。但实际上这只是偶然现象或者是观察者错误的解读。我们否认两条、三条甚至更多的行为特征作为偶然现象同时出现的可能性，虽然其概率非常微小。

我们不妨再用警察拦阻司机的例子来说明综合原则的重要性。刚才已经讲到，警察不能单纯依据司机在公路上拐来拐去，或高于限速行驶就得出结论说司机酒后驾车。如果警察在法庭上仅仅根据这两条非常有限的表面证据就试图把酒后驾车的罪名加到司机身上，那么这个案子肯定不会被法庭接受。与此相反，这位警察必须找到



一系列的证据来证明司机确实喝了酒。例如，逻辑混乱的话语、呼吸的异常等，才是警察需要掌握的并确实能够帮助他在法庭上作出指控的一系列证据。警察继续作证，指出司机当时不知道自己身在何处，也不知道是什么时间；他于凌晨 猿点钟在没有打开车前灯的情况下以 猿缘英里的时速奔驰在限速 缘缘英里的逆行线路上。警察还举出了最有说服力的一点：当对司机血液中的酒精含量进行呼吸测试时，测试仪器显示其血液中的酒精含量指数高达 园.园园，远远超过法定 园.园园的标准。所有的这些因素综合在一起，无可辩驳地证明司机的确是在酒后驾车。而实际上综合原则的含义也非常类似。仅凭个别的行为特征就断定某个人进行欺骗是完全不够的，只有多种行为特征的同时出现才能帮助我们确定欺骗性行为的存在。

猿.猿.猿 猿一致性原则

指导原则之四，一致性原则。对敏感事件前后一致的反应是欺骗行为的重要标志。

我们在上文曾经提到，观察者要想发现欺骗行为可以寻找被观察者偏离正常状态的情况。不过，并非任何变化都能说明他在进行欺骗，有可能只是他处在压力之下，举止失常而已。当对方试图对我们撒谎时，对方真实感受到的情绪和想展示给我们看的情绪会彼此冲突，并且直接导致他正常行为发生变化。在对方撒谎时，出于掩饰的目的，总是会尽量试图控制住自己的情绪，除非他已经适应了说谎，或接受了说谎。当别人问及某个话题时，他总会产生负面反应；面对其他无关紧要的话题时，他则不会遇到这种反应。

我们知道没有任何孤立、个体的行为可以证明一个人是在撒谎，我们的依据必须是综合在一起的行为征兆。如果正在讨论的话题对于被观察者来说相当敏感，而且被观察者试图掩盖他在这方面的欺骗行为，那么每次我们谈及这个话题都会从他身上得到一些特定形



式的反应。不过，这并不意味着每一次谈及这个话题观察对象都会表现出完全一致的行为模式，或者各种行为模式的组合。我们需要寻找的是，当谈到这个话题时观察对象都会表现出来的较为稳定一致的行为模式的组合。这样可以帮助我们的观察尽量避免受偶发事件的影响。

通过研究发现，在某一段时间之内欺骗行为的主体总是对于敏感的话题和敏感事件作出持续性的反应。面对这些敏感话题和敏感事件，欺骗者会持续不断地表现出某种形式的紧张感或者其他欺骗行为的征兆，这就使我们能够在与这些敏感话题相关的其他话题和领域对这人进行考察。如果发现在某个特定的领域之内总能够得到被观察者的负面反应，我们就知道在这一个领域最有可能隐藏着欺骗行为。然而，在一段时间之后，欺骗者在这个可疑领域内的反应强度有可能会减弱。这时候，即使继续讨论这个话题可能也不会再产生什么比刚才更进一步的信息。

让我们看个例子：假设我是人力资源部的经理，工作是审查求职者，为所在公司挑选合适的人员。我现在需要找到一个具有丰富的工作经验、接受过严格训练，并且持有相应学位的人选。我要对申请人进行面试，要检查他的求职申请，还要对他的学位和先前的工作经验有所了解。然而，每次我提到这个问题，某人就开始变得支支吾吾，并试图回避我提出的问题，同时他的身势语也发生了重要的变化。这些综合信号向我暗示，这个人非常有可能正在隐瞒什么东西，可能他根本就没有完成学位，也可能他对于他的工作能力和以前的工作经验作出了夸大的描述。我所需要做的就是沿着这条线索继续问下去，看看到底是什么东西使这个人在行为模式上发生了如此匪夷所思的变化。

要是想为自己的孩子寻找一个保姆，或者正在考虑在自己外出



休假时雇一个人帮忙照看房屋，怎么办？毫无疑问，要知道应聘者完全可靠，我们才会放心地把孩子和房屋托付给他。当我们真正和应聘者见面的时候，如果他的举止发生了上文所述的变化，那就应该对他的背景多加了解。如果他对于某些特定的敏感问题作出了较为一致的负面反应，那你就应该依靠这些信号继续探索下去，直到掌握他全部的详细资料。在交谈的过程中，我们可以时不时地回过头来重新提及那些使他的行为发生综合性变化的敏感事件或者问题，并且留神观察是否每次他都会产生负面反应。要注意，并没有必要去寻找那些完全相同的反应，你需要确认：当你每次转到敏感话题上的时候，他的负面反应都会发生，而且其负面反应模式以组合的方式出现。如果你能够肯定这一点，那就应该延长时间和他交谈，先把谈话从一些关键的、敏感的话题上转移，然后漫不经心地不断重返这些敏感话题，同时密切观察他的反应。

指导原则五：避免偏见原则

指导原则之五，避免偏见原则。只有在交谈时尽量保持思想开放才能在最大限度上发挥你的能力；把观察建立在先入为主的偏见和误解之上是不可靠的。

我们一直试图说明一点：人们在洞察自己是否已经成为或者即将成为欺骗行为的牺牲品方面通常收效甚微。我们在鉴别欺骗行为方面效果不佳的部分原因，是把并不可靠的具有误导性质的行为当成了可靠的欺骗行为的征兆。我们知道，只根据孤立的个别行为作出结论很危险，因为实际上根本就不存在能够适用于所有人的孤立和单一的身势语信号。除此之外，个人偏见或先入为主的成见都有可能使我们步入误区。

摒弃先入为主观念的彻底性往往影响分析的准确性。如果从一开始我们就打心眼儿里认定这个人在撒谎，那么不管这个人是否是



真的在撒谎，我们只会在他身上看到那些支持自己想法的行为特征和征兆。人类有一个臭名昭著的坏习惯，那就是先作出结论然后再去寻找论据，如果找不到，那就凭空捏造。

举一个例子，某教授对美国某州的居民有一种先入为主的印象：他们是美国驾车最差、最无所顾忌和最危险的司机！这个州的每个司机都糟糕透顶，我真的无法忍受和他们在公路上一同开车。首先，他们总是超速，他们都疯了，在快车道上他们会飞一般地从你身边疾驰而过。但是，当我需要超车而转到超车道上时，他们却偏偏把速度降低，挡在你的前头让你无法超越，并且一点也不在乎跟在身后的汽车长龙。这帮家伙还喜欢紧紧地跟在你的车屁股后面，不停地开关车前灯逼我让路。长此以往，无论什么时候只要我看到一个糟糕透顶的司机，不用看车牌我就相信他必然是来自那个州！

到底是什么原因使这位教授对这个州的司机产生了如此恶劣的印象？这就是先入为主的偏见。它在很大程度上左右了教授的观察力，因为他总是专心留意那些支持他自己的猜疑和期望的事件。然而，教授所观察到的只是真实情况的一个方面。那个州的每个司机都如此疯狂？当然是不可能的。但是，因为他被偏见蒙住了眼睛，能看到的只是他想看到的，于是便产生了这种印象。偏见削弱了他的观察能力，导致他作出了错误的判断。因此，如果我们试图确定别人是否在对你撒谎，又不想轻率地破坏双方的关系，最好小心从事，尽量抛弃那些先入为主的念头，做到越客观越好。我们是否也体验过竭尽全力向别人表白却不被别人相信的痛苦？当把欺骗的罪名强加在我们忠诚的配偶或者是一位无辜少年身上的时候，他们的那种痛苦，我们能感受到吗？正常的人际关系应当建立在相互尊重和相互信任的基础之上，而绝不是建立在毫无根据的怀疑之上。如果我们伤害了自己的亲人或者朋友，便会在他们的心中留下阴影，



一想到和我们交谈的时候他们还不得不继续为自己辩白，朋友和亲人们就不会像以前一样对我们那么亲密了。他们不会再向我们道出心中的秘密；不会再和我们分享他们的希望和梦想，甚至不再向我们征求意见和建议；不会再找我们寻求帮助。这将是多么令人痛心的事情啊！

反过来说，先入为主的偏见有可能起反作用，使我们在欺骗面前变得不堪一击。如果打心眼儿里不愿意相信公司野餐会上认识的那个英俊的小伙子竟然会对我们撒谎，那可就自投罗网了，因为我们再也不会看到谎言的袭来。当然这并不是说我们应该相信四处流传的那些谣言。事实上，如果我们能够熟练地运用刚刚学会的鉴别欺骗行为的技巧，那么，当有人在编造故事的时候，我们就完全有能力看穿他们。不过，尽管我们不愿意相信谣言是真实的，但也实在无法承担忽视这些谣言所带来的风险。千万不要一条路走到黑，因为每个人都提醒过自己：这个家伙不太可靠又固执己见，宁愿相信他说的一切都是谎言。如果你打心眼儿里坚信所有的谣言都是谎言，那就是在说服自己那个英俊的骗子是诚实的。当然，并不是说我们都要变成偏执狂，相信每个人都撒谎。只不过是要知道，不应该那么天真地相信所有的人都在说实话。当然，通过慢慢的学习，正确鉴别他人交际行为的水平会越来越高，并以此促进人际之间的交流。

那么，我们怎样才能避免受到偏见的影响呢？很简单，在对这个人是否诚实作出结论之前，我们是否已经提前确定好了他的常态？结论是建立在欺骗行为的种种征兆之上呢，还是建立在单一的孤立的行为模式之上？当和对方讨论某些特定的重要话题时，他是否总是比较一致地表现出多种欺骗性征兆？在随后“交叉验证”原则这一部分中，我们将会更加细致地讨论这个问题。



测量误差影响原则

指导原则之六，影响原则。对于被观察者来说，我们也是他的外界刺激的一部分，我们的某些行为可能会影响到被观察者的行为和反应模式，最终导致降低我们的观察准确度。

作为一名观察者，我们应该关注观察对象最近的表现。被观察者的反应总来源于最近的刺激。我们的任务就是要确定被观察者为什么会对这个刺激产生反应。要记住，在某种程度上我们也是刺激的来源，因此，我们的行为也将对我们的观察产生影响。

要自始至终关注烦琐的细节是非常困难的事，因为这些细节在很大程度上会受外界环境的影响，更别提我们自己的态度和我们本身会对观察对象造成影响了。那么，我们不妨在这里提供几条帮助大家集中注意力的办法。首先，在与观察对象进行交流的时候，不管他是你亲密的朋友还是陌生人，你都要集中注意力，提高警惕，绝不要匆匆忙忙地和他交谈。交谈的地点最好要安静，不会有什么烦心的事来打扰你们。就算是事关重大也千万别露出非常着急的样子，要尽量表现得轻松惬意。如果你想给你的孩子找保姆，那么千万不要在你的办公室里和他会面，因为电话随时可能会响起来，你的老板也会随时出现并打断你们。同样的，如果你急着在15分钟之内去看牙医，或者你的一大堆亲戚马上就要到你家来，或者电视里正播放着你最喜欢的电视节目，那在这些时候质问帮你看家的小伙子丢钱的事情可绝不会是个好主意。把你们的交谈安排在一个安静的地方，并尽量使气氛变得平和轻松。这样，你就有着充裕的时间，在不受打扰的情况下更好地观察和分析你所观察的对象。需要记住：在交流过程中，交流对象也一直在观察和分析你的行为，正如同你正在观察和分析他的行为一样。要是我们已经和观察对象建立了较为长久、稳固的关系的话，那么，肯定他也已经对我的常态有了相



当深入的了解。这个人对我作出的回应将建立在我们过去的关系和交际状况的基础之上，这一段过去的历史是好是坏也将会表现在他对我反应上。你首先要清楚，他作出反应的方式是否和你的行为方式密切相关，其次才应当关注你们正在讨论的话题。因为在许多情况下，我们的行动和反应与其说是针对正在讨论的话题，还不如说是针对着正在进行交流的一方。

被观察者的行为很有可能是看到我们的行为之后才作出的。我们有可能咄咄逼人，有可能委曲求全，也可能无动于衷。根据不同的表现，被观察者也会作出不同的反应。下面的故事是一个相互影响的非常好的例子：

几年前，比尔为妻子苏珊买了一瓶昂贵的香水。在此之前妻子曾经在本地的大百货商店的香水柜台前徘徊良久。为了给妻子一个惊喜，比尔悄悄地把这瓶香水买来作为礼物送给她。这对比尔来说是一个好机会，他可以通过这件贵重的礼物来表达对妻子的关心。

在收下礼物几个月之后的一天，苏珊突然发现香水只剩下一半儿了。香水怎么会用得这么快呢？苏珊坚信一定是有人偷偷使用了她的香水，并且浪费了很多。她很快就发现自己家养的一只小猫身上散发着强烈的香水味，跟她用的香水一模一样。她立刻发动一场大规模的调查，想搞清楚是谁做了这样一个恶作剧。当时比尔不在家里，所以当然不是比尔做的。苏珊也不可能自己把香水倒在猫身上，因此只有两个嫌疑人——那就是他们的两个女儿。

苏珊没有放过两个女儿中的任何一个，她对两人都仔细地盘问了一番。可是没有一个孩子承认和这件事有任何的关系。苏珊坚信，这两个之中肯定有一个对她撒谎。由于在查找真相方面没有任何的进展，再加上心烦意乱，于是她宣布：如果没有人承认错误的话，她们两人都会因为对母亲撒谎而受到严厉的惩罚。她宁愿无辜的那



一个受苦，也不愿意有罪的那一个逃脱。话一说完，小女儿便立刻承认是她做的恶作剧。她受到了严厉的惩罚，被关在一间没有电视的屋子里足足有两个星期，除此之外其他的权利也被剥夺了。在这场“审讯”结束几天之后，他们大女儿不经意的一句话使苏珊突然间意识到她可能过早地作出了结论并且错误地惩罚了小女儿。她立刻开始盘问大女儿，大女儿终于承认是她把香水倒在猫身上的。当她问小女儿为什么主动把错误揽在自己身上的时候，小女儿回答说：“被关禁闭总比被打屁股好多了！”苏珊对这一切惊讶不已，她追问大女儿为什么竟然看着小妹妹背黑锅而袖手旁观，大女儿却回答说：“这个嘛，她竟然傻乎乎地承认是自己干的，这可怪不得我！”

在这个例子里，两个女孩子作出的反应并不是直接针对着那个关键的问题——到底是谁糟蹋了香水，而是直接针对着苏珊发出的威胁——如果没有人承认，那么不管是否无辜，她们两个都要遭受严厉的惩罚。面对这个威胁，小女儿作出了她自认为是明智的回答。



在这种情况下，我们便可以说她们的行为都受到了观察者寻找真相方式的影响。

测谎交叉验证原则

指导原则之七，交叉验证原则。作出结论之前，我们要复查观察结果，并且反复核实所收集到的数据。

到目前为止，我们肯定已经非常清楚哪些错误和危险做法会导致对别人的真实性作出错误的判断了。本书也已经列举出了几条非常重要的规则和指导原则，以帮助降低作出错误判断的风险。当然，最终是否要相信观察对象还需要由自己决定。必须对自己的能力有充足的信心，坚信你可以鉴别出欺骗性行为的可靠征兆。

几年前，警方让测谎专家约翰帮助他们为一个父亲寻找失踪的女儿。这个只有十几岁的小姑娘已经失踪三年了。心力交瘁的父亲千方百计寻找自己的女儿，其中包括雇用私家侦探，甚至是通过媒体。有一个因谋杀罪被关在监狱的年轻人声称知道这个女孩的情况，并且和这位父亲建立了联系。为了知道更多的信息，这位父亲请求警方给予帮助，而警方最终找到了约翰。

在对女孩失踪情况有了最基本的了解之后，约翰花了两天时间和这个年轻人在监狱里见面，和他进行了相当深入的交谈。这个年轻人提供的信息相当支离破碎，但听起来也并非完全不可信。他能够相当细致地描述这个失踪女孩的情况。他声称曾经多次见过这个女孩，有一次在女孩受伤之后，是他一直在照顾她，直至她恢复健康。他宣称知道女孩被隐藏的大致地点，并说如果约翰能够把他从监狱里弄出去的话，他将愿意亲自带约翰去找她。

这位父亲处于深深的绝望之中，约翰对他充满了同情。他希望警方能够把这个年轻人释放，以便能够带领他们去寻找女儿。然而，约翰并不相信这个年轻人讲的是实话。的确，对于约翰问他的某些



问题，他能够作出相当确定的回答。但是当进一步询问有关这个女孩的位置、身体状况以及是谁把她隐藏起来等细节时，得到的都是对欺骗行为逃避性的回答。约翰作出的结论是这个年轻人不值得信任，他所描述的女孩的情况都是胡编乱造的。但是这个女孩子的父亲和其他一些办案人员却相信这个年轻人说的都是事实，这使约翰陷入孤立境地。

约翰对自己的分析结果也感到惴惴不安：有没有遗漏什么重要的东西呢？他花费了两天的时间面对面地和这个年轻人进行交流，还在电话上和他谈过两次。非常确信对他的常态有了相当的了解。约翰和年轻人谈到过一些无关紧要的话题，这样对他的底线已经有所认识。约翰仔细地回顾了一下他可能撒谎的那些地方，注意到在那些时刻他的欺骗性征兆都是以组合的方式出现的。在谈到是否他真的曾经见过小女孩，并帮她疗伤，她的藏身之处和是谁把她藏了起来等敏感话题的时候，他总是作出逃避性的回答。他的这些反应是前后一致的，并且表现出相当的时效性。约翰问自己：是不是对这个年轻人抱有偏见？到底是什么原因使自己对他充满怀疑？难道是因为他在蹲监狱吗？我也从心底里希望帮助这位父亲找到他的女儿，但是我不能欺骗他，不能只告诉他自己想听的话。约翰交叉验证了自己所做的一切，对自己的分析充满了信心。

在几个月之后，某个电视台希望就这个案子制作一个节目。凡是参加过搜寻活动的人，包括在监狱中的那个年轻人在内，都接受了采访。这些人中只有约翰一个人不相信这个年轻人和他讲述的故事。约翰注意到每个人对于他的结论都非常不满意。可就在这个电视节目开拍的前一个星期，警方在一个遥远的地方找到了这个女孩子。她告诉调查人员，三年前是她自己主动从家里跑出来的。她告诉警方，她从来没有受过伤，根本不认识那个在监狱中的年轻人，



也根本没有去过他描述过的那个地方。就在同一个星期，约翰获知这个年轻人的确捏造了整个故事。他的如意算盘是在寻找这个女孩的时候寻机逃走。他去过自己描述的那个地区，并对那里非常熟悉。至于这个女孩的情况，他是从一则寻人启事上得知的。他把寻人启事对这个女孩的描述记在心里，并且从处于绝望之中的女孩父亲那里套取到了另外的细节。

约翰分析的结果最终被证实是正确的，但是仍然需要确认这一点。犯错误所要付出的代价是巨大的。在对一个人是否撒谎作出结论之前，首先要批判性地质疑自己观察到的内容。如果在交谈时，对于自己所获得信息的准确性尚存疑虑，那么最好不要急于就相关问题作出结论，应当给自己更多的时间仔细考虑这个问题，或者把你和观察对象之间的交谈重新安排在某个较晚的时间。谈话一结束，应该立刻坐下来记录谈话的内容以及观察到的一切。

第一，我们对那个人的常态是否已经有了足够的了解？是否在没有外界压力的环境下用了足够多的时间细致观察这个人的行为模式，并深入地了解他在正常而没有压力的条件下的反映模式？是否在那些非敏感性的话题上花费了足够的时间？这些话题不会给被观察者带来压力感，因此他也就没有必要撒谎。

第二，我们能够准确地指出那些以几种方式出现的组合吗？他的行为前后一致吗？要想准确地对欺骗行为作出鉴别，不能依赖感觉，而应该依赖对特定行为的观察。这些特定的行为是各种形式的外界刺激引起的，而这些敏感的相关事件或者相关话题每一次被提及，我们都应该在被观察对象的身上观察到这些形式的反应。这些行为模式作为从正常行为模式发生的偏离，会以组合的形式出现。如果我们能够精确地预测出什么时候这些征兆会出现，准确地观察到这些特定的行为，并且确认观察到的这些征兆会以组合的形式出



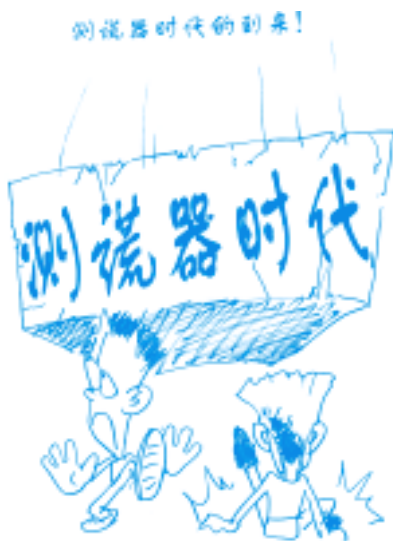
现，那么我们的分析就应当具有相当的准确性。

第三，我们身上会不会有什么行为“感染”了对方的行为？偏见会不会妨碍自己作出公正的判断？不要忘记，当我们观察别人的时候，对方也在观察着我们。带着偏见进行观察会导致我们的分析产生致命的漏洞。在完全没有理由产生误解的时候两人之间偏偏出现了信任危机，没有什么能比这个更具有毁灭性的了。

第四，对方可能担心我们不信任他。我们是不是无缘无故就对别人产生怀疑？你手头的这件事情难道真的如此重要以至于不惜怀疑对方、损害双方的关系？有没有别的人可以对我们得到的信息提供佐证？很自然，当我们想雇用别人的时候，应该寻找申请者过去的资历；当我们想从推销员手中买东西的时候，你应该同其他已经购买了本产品的顾客交流。

第五，有没有可能我们竟真的被假象蒙蔽了双眼而相信了骗子的谎言？虽然听起来很奇怪，但事实上有些时候听信谎言的确比面对真相更易于让人接受。可能我们不愿意相信这个人正在对自己撒谎，因为真实的情况令人失望或令人难以接受。真正的考验往往不在于我们能否发现真相，而在于我们是否能够接受事实。再重申一遍，我们必须自己决定手头上正在处理的事件是如何的重要。如果对此并不确定，而事态又并非是如此的紧急，那么给大家的建议总是：不要过早下结论。如果不想把关系搞砸的话，千万别粗心大意，必须保证我们的出发点是公正的。我们要回顾自己走过的每一步，提防遗漏任何东西。如果你不慎把对别人的怀疑表现给了对方的话，要想收回这项指控而又不损害你们之间的关系可不是一件容易的事。要是我们不得不冒险的话，那么我们的举动尽量不要危害到诚实的那一方。应该谨慎地行事，过一段时间再进一步地了解对方，这能够降低我们作出错误判断的风险。

源生活中的测谎术



源古代测谎术

人类在识别谎言的历史长河中经历了从非科学到科学，从简单到复杂的漫长过程。识别谎言是与谎言相伴而生的永久话题。测谎术就是人类在探索识别谎言的历史长河中摸索出来的一种识别谎言的重要方法。

看过美国电影《罗马假日》的人大都对一个情节印象深刻：格里高利·派克扮演的男主角把手伸进石头人的嘴巴中，收回的却是



袖子，而手已被大嘴“吃掉”了。这个生着大嘴的石头人叫做“真言之口”，人们习惯上管它叫“测谎石”，传说是一位罗马君主为了检验大臣是否忠诚而建造的。千百年来，测谎石的嘴当然不会闭合，也没有谁的手真的被吃掉。然而，说谎却一直在困扰着人类，人们被谎话所累、所害，而自己有时又因说谎骗人而暗中窃喜。有什么妙法能够测谎？科学家们一直在苦苦思考和探索，企求实现从石头测谎到机器测谎的科学飞跃。在法国电影《蛇》和国产电影《虎穴追踪》中，人们目睹了一种古怪的仪器，它被称为“测谎器”。《虎穴追踪》反映的是建国初期我侦察人员打入敌特内部的故事。在导演安排下，侦察员战胜了测谎器。从此，测谎器在中国被视为“伪科学”。直到 20 世纪 70 年代，人们看了电影《蛇》有关测谎器的情节后还在争论，有人说它本领很大，可以破案；有人说它没有本领，连克格勃上校弗拉索夫说假话都没测出。1984 年，公安部刑侦技术考察组赴日本考察了测谎技术后认为：“测谎器是有科学依据的，过去持全盘否定态度是错误的。”然而，“测谎”在大多数人的脑海里仍浮现出一个大大的问号。这种情况又经过了 10 年，进入 21 世纪 90 年代中国才迎来了所谓的“测谎器时代”。

提起“测谎”，人们很容易理解成是“测人说的话是不是谎言”，其实这是误解。所谓“测谎”，并非检测谎言本身，而是检测心理刺激所引起的生理参量的变化。随着生产力的发展和人们认识能力的提高，人们开始逐渐把一些朴素而简单的心理学原理和生理学知识运用到谎言识别的活动之中，心理学原理等知识的介入标志着谎言识别开始走上了科学化的道路。随着时代的进步，测谎术行业在不停的发展，本节我们先来介绍古代一些有趣的测谎术。

测谎术之鬼谷子测谎术

鬼谷子是战国时期著名的纵横家，因隐于鬼谷而得名，其真实



姓名不详。据《史记·张仪列传》记载，鬼谷子曾是苏秦和张仪的老师。公元前3世纪在山东银雀山出土的《孙臆兵法》的竹简又印证了他也是战国时两大军事家孙臆和庞涓的老师。鬼谷子在阐述他的哲学观点、政治主张、军事策略的同时，也涉及到许多测谎心理思想的内容。尽管鬼谷子是以著名的隐士而著称于世，但是他的测谎术仍然不能掩饰其政治目的：那就是考察权度，为统治者征召远近人才，谋划国家事务、向君王献说陈情，决安危之计，定亲疏之事，察同异、辨是非，这样才能使真正诚实、有才学之人可征、可求、可用。用鬼谷子本人的话说，就是“凡度权量能，所以征远来近。立势而制，必先察同异、别是非之语；见内外之辞，知有无之数；决安危之计，定亲疏之事。然后乃权量之。其有隐括，乃可征、乃可求、乃可用”。为君主出谋划策的目的昭然若揭。但是，时至今日，这些方法仍然是有一定科学依据的，我们完全可以运用于日常生活中。从《鬼谷子》中，可以概括出四个比较典型的心理测谎技术，现梳理如下：

（员） 捭阖术

捭阖术是鬼谷子直接根据阴阳变化的原理提出的开启和闭藏的测谎技术。他说：“捭阖者，天地之道。捭阖者，以变动阴阳，四时开闭以化万物纵横。”他还说：“阴阳相求，由捭阖也。此天地阴阳之道，而说人之法也。”鬼谷子还具体阐述了捭阖术的操作定义：“捭之者，开也，言也，阳也；阖之者，闭也，默也，阴也。阴阳其和，终始其义。”简单地解释：捭，分开、拨动；阖，关闭、闭藏。“捭”是启动对方敞开心扉，展现积极方面；“阖”，闭合掩藏，阻止对方掩藏消极方面。在鬼谷子看来，捭阖术的作用在于能“度权量能，校其伎巧”，识别“贤、不肖、智、愚、勇、怯、仁义”，“审定有无以其实虚”。概括地说：“捭之者，料其情也；阖之者，



结其诚也。”

那么，捭阖术在实际运用中应如何操作呢？

①普遍适用的操作。第一，鬼谷子认为，捭阖术是一种主动、灵活的测谎技术，运用它“乃可进，乃可退；乃可贱，乃可贵”。无论对于什么样类型的人都适用。第二，他认为要考察对方的有无虚实，必须通过了解对方的“嗜欲”入手来达到了解他的志向。他说：“审定有无以其实虚，随其嗜欲以见其意志。”第三，他论述了捭阖术的具体操作过程：当对方开口发言之后，先略微排斥对方所说的话，“微排其所言”，等对方敞开心扉后再加以反驳，这样才能获得对方的真实意图，即“捭而反之，以求其实，贵得其指”。然后沉默而挑动对方发言，以判断是否于己有利，所以“阖而捭之，以求其利”，或者敞开心扉予以展示，“开而示之”；或封闭心扉予以沉默，“阖而闭之”。敞开心扉是因为与对方情意相同，所谓“开而同之，所以尽其情”；封闭心扉，是因为与对方的情意相异，所谓“阖而异之，所以知其诚也”。总之，鬼谷子认为，无论捭阖术如何运用，都必须从顺从对方的意愿入手，即“先从其志”。如果一个测谎者能先从对方的意愿入手，其成功也就可以预见了。

②因人而异的操作。鬼谷子认为，运用捭阖之术可以对所有人进行测谎。但是对于不同类型的人，在具体操作中仍然是不同的。他依据阴阳观将人分为情阳之人与情阴之人。所谓“情阳”就是光明正大的人，而“情阴”就是阴险狡诈的人。他认为与情阳之人交涉时，就要用谈论崇高的方法加以拭探，所谓“与阳言者依崇高”。而与情阴之人交涉时，则要以谈论卑小的方法来试探，所谓“与阴言者依卑小”。因此，他总结出一个基本原则：“以下求小，以高求大。”鬼谷子认为，如果在运用捭阖术时果真遵循这一原则，就会游说出入自如，没有什么不可以办到的。所谓“无所不出，无所不入，



无所不可言。可以说人，可以说家，可以说国，可以说天下”。

（圆）钩言术

钩言术亦可称言辞诱导法，即通过语言表达的动静状态窥探他人内心情报的方法。“其钓语合事，得人实也。”清人俞樾释曰：“钓语谓人所隐藏不出之言，以术钓而出之。若孟子所称以言□，以不言□，皆是矣。”对如何运用言辞诱导，鬼谷子没有提供具体例证，但他却提炼出一些关于对方言论被诱导出来之后的检验方法。这些方法主要是：

①言辞参验法。鬼谷子认为，一旦将对方的言辞诱导出来，应检验其言辞是否符合事理。他说：“人言者，动燕良弑也，已默者，静也。因其言，听其辞。言有不合者，反而求之，其应必出。”即当发现言辞有矛盾与事理不符就要反复探求，必能探测到真伪。

②象比法。鬼谷子说：“言有象，事有比；其有象比，以观其次。象者象其事，比者，比其辞也。”即他认为，言辞都有其指称的形象，任何事物、形象都是可以比较的。那么将对方言辞所表述形象与实际存在的形象加以比较就会真伪立见。

③反复详审法。鬼谷子认为要探测到人的真实心理，仅仅凭一次性探究是不够的，必须反复探测，反复验证。他认为只有善于反复详审的人，才能透过隐秘玄奇而获得实情。由此可见，鬼谷子的确意识到人类个体心理的复杂性和隐蔽性。具体来说，反复详审法就是观往验今。所谓“反以观往，复以验今”，意即反观历史，再来检验当前。知古知人。所谓“反以知古，复以知今”，即回溯历史，再来认识现实。知彼知己。所谓“反以知彼，复以知己”，即回顾了解对方，再来弄清自己。他认为：“动静虚实之理，不合于今，反古而求之。”他把反复验证看成是圣人一种优秀品质。他还说：“反复复之，万事不失其辞。圣人所诱愚智，事皆不疑。”



④以反求复法。所谓以反求复，即从事物的一极去求相反的另一极的试探方法。所谓“欲闻其声反默，欲张反敛（通‘敛’），欲高反下，欲取反与”。那么如何才能达到‘以反求复’的目的呢？鬼谷子认为，首先要用反诘的话语形式让对方先开口，我方静听对方答复。其次要设象比（通过形象类比）引动对方，再以此考察对方的言辞情况，与对方心理契合呼应，就能得到实情，即根据言语的相同与相异之处，弄清楚是实情还是欺诈。至于如何开始则是多途径的，可以从谈论侍奉君主的事开始，也可以从谈论治理民众的事开始。但无论从哪条线索开始，测谎者都要保持心情的平静。所谓，“己欲平静，以听其辞，察其事，论万物，别雄雌”。

（獭）飞箝术

飞箝术亦称钩箝术或飞钩箝术。其意就是以激励、褒扬的言语引诱对方而获得实情，从而抓住对方心理的一种测谎技术。具体来说，飞箝术包括“钩”——运用言辞深入到对方的内心世界引诱对方讲出实情；“飞”——运用言辞在外部加以赞誉而获得对方实情；“箝”——根据所获实情控制对方。鬼谷子说“引钩箝之辞，飞而箝之。钩箝之语，其说辞也，乍同乍异”。由此可见，飞箝术主要是一种言语的运用之术。在鬼谷子看来，飞箝术是一种普遍适用的智慧。

如果发现言辞前后矛盾或与事理不符，那么如何运用飞箝术呢？第一，要依据人的材性品级，因人而异。按照陶弘景的理解，人的材性有不同的品级，因此，飞箝术的运用也应有不同的层次水平，即所谓“人之材性，各有差品，故钩俯之辞亦有等级”。第二，游说之辞要巧妙运用，时而一致，时而不一致。鬼谷子虽然对此没有作出详尽阐述，但我们很容易理解，运用时而一致、时而不一致的言辞就容易发现对方的真实心理。第三，充分利用对方的喜好。鬼谷



子认为应千方百计引诱对方说出自己的喜好。用他的话说，就是“审其意，知其所好恶，乃就说其所重，以飞箝之辞钩其所好，乃以箝求之”。在鬼谷子看来，“知其好恶”或“知其所好”，是运用飞箝之术的一个关键。只要对一个人的“所好”把握准确，又能用飞箝之辞，那就会无往而不胜。

（源）揣摩术

揣摩术可具体划分为揣术和摩术。

①揣术。揣术也叫揣情术，是指根据情感的两极变化和日常行为表现来推测对方真实心理的方法。鬼谷子把揣情术既看成君主的必备之术，又看成作为人臣的必备之术。他认为：“古之善用天下者，必量天下之权，而揣诸侯之情。”同样，作为人臣，要“说人主”，也应当掌握揣情术。鬼谷子说：“故计国事者，则当审权量；说人主，则当审揣情。”

怎样运用揣情术来探测他人“隐匿变化动静”的真实之情呢？鬼谷子认为：

第一，应在对方处于情感的两极状态时去探测对方的真实心理才能行之有效。一方面，在对方非常高兴之时，即“甚喜之时”实施有效的方法获得对方的真实情况，因为此时对方情欲充溢，难以隐瞒实情，他说，“揣情者，必以甚喜之时，往而极其欲也，其有欲也，不能隐其情”；另一方面，在对方极为恐惧之时，即“甚惧之时”实施，人在情感处于极其厌恶之时，往往也难以掩饰真情。他说：“必以其甚惧之时，往而极其恶也，其有恶也，不能隐其情。”为什么一个人在“甚喜”或“甚惧”的两极状态时不会隐匿实情呢？鬼谷子的解释很笼统，只是说“情欲必失其变”。南北朝的陶弘景对此句的注释为：“是以情欲因其喜惧之变而失也。”笔者认为，两人的解释虽然简单，但所蕴涵的心理学意义却非常深刻。现代心



理学认为，人处在极喜或极惧等两极状态时，常常使认识范围变得狭窄，人的理智、意志受到抑制而不能发挥正常功能，从而容易使人暴露内心世界的隐秘。

第二，人的情感并不是时时都处在“甚喜”或“甚惧”的两极状态，即使受到某种触动也未必能达到这种状态，在此种情况下揣情术是不是就无能为力了呢？鬼谷子对这一问题作出了自己的回答。他说：“感动而不知其变者，乃且错其人勿与语，而更问其所亲，知其所安。失情变于内者，形见于外。故常必以其见者，而知隐者。此所谓测深揣情。”显然，鬼谷子认为，当人的情感未能达到“甚喜”或“甚惧”的两极状态时，揣情术的使用也要适当变化，具体做法是：要暂时搁置问题不与对方深谈，而另去询问与其亲密的人，从而了解对方情欲所依托的根据。鬼谷子认为，情欲的内在变化，必然有外在的表现，所以必定能从惯常表现出来的行为中察知他的内心世界。

②摩术。鬼谷子说：“摩者，符也。”即指从内在情感与外在符验的结合中去探究实情的方法。按照陶弘景“内符者，谓情欲动于内，而符验见于外”的说法，摩的本意是揣测、切磋、体会之意。在此是指将内在情感与外在符验相结合，进行推测、切磋、体会以获得对方真实情报的方法。揣与摩的关系十分密切。揣，是把内心情感的变化及其外在表现作为主要探测的对象；摩，按照陶弘景的解释，即“谓揣知其情，然后以其所欲摩之，故摩为揣之术”，显然，摩是从属于揣的一项更具体的探测技术。

如果说揣术是以人的情感为依据，那么摩术则是以“所欲”为依据。鬼谷子说：“微摩之此其所欲，测而探之，内符必应。其应也，必为之。”其意是说，根据探测对象的欲望稍微进行揣摩、估测，然后探究其中奥妙，内外必然呼应。内外呼应，必然有一定的

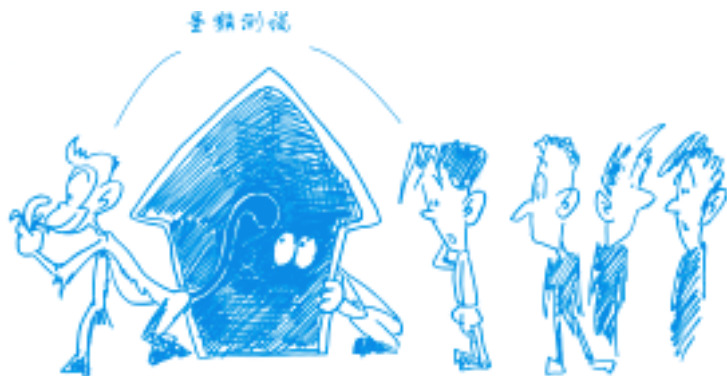


行为表现。鬼谷子充分认识到人欲的丰富性，当然他在具体论述中又常常是情欲不分的。正是以所欲为根据，他将摩术分为 10 种，即“其摩者，有以平，有以正，有以喜，有以怒，有以名，有以行，有以廉，有以信，有以利，有以卑”。也就是说测谎者可以从平、正、喜、怒、名、行、廉、信、利、卑 10 个方面去推测对方的真实心理。

鬼谷子认为，如果一个人能纯熟地运用“摩”的上述技术，就如“操钓而临深渊，饵而投之，必须鱼焉”，能够达到见微知著，见此达彼的效果，做到“事无不可成也”。

除了鬼谷子其他测谎术

(一) “圣猴”法



公元前 300 年，印度一位王子曾设计一种方法，就是用“圣猴”来判断是否说谎。测试时，被测人被告知有罪的人拽住“圣猴”的尾巴时它会嘶叫。所以嫌疑人被带入“圣猴”待的黑暗帐篷里后，无辜者不害怕“圣猴”会叫，进到里面就会拉住“圣猴”的尾巴；有罪的人进到里面后由于害怕“圣猴”会叫，不敢碰其尾巴，待一



会便离去。嫌疑人不知道“圣猴”其实只是尾巴上涂有乌黑涂料的普通猴子。如果嫌疑人从帐篷出来后，双手是干净的，便断定他就是有罪的人；反之，他就是诚实的人。这和前面我们所说的鬼谷子的揣摩术有异曲同工之妙。

（圆）情绪测试法

我们还可以通过情绪紧张与否判断是否说谎。在亚洲流传较广的利用情绪与生理变化的关系来识别谎言的方法主要有两种。第一种，是让嫌疑人吃稻米做的蛋糕，观察他在强大罪恶感压力下咽下蛋糕的形象。如果嫌疑人被蛋糕噎住，那么他就被认为说谎了。第二种，是“嚼米审判”，即让嫌疑人抓一把炒米放入自己口中，嚼碎后马上吐出来。如果这个人能马上吐出来，则证明是诚实的，反之则是说谎。其原理就是：那些撒了谎且担心被识破的人，心里比较紧张，消化功能受到抑制，唾液分泌会减少，从而吞咽蛋糕和吐出炒米时比较困难；那些诚实的人不会觉得紧张，因而他们的消化系统不会受到抑制，唾液分泌正常，吞咽和吐出食物都较顺利。英国人通过观察嫌疑人吃面包和干奶酪的顺利程度来判断是否说谎；阿拉伯游牧民族则根据证人作证之前用舌头舔烧烫了的铁棒的表现，来判断证词的真伪。他们信奉的都是同样的道理。这显然依照了一定的生理、心理学原理。

（猿）计数脉搏法

公元前450年，据说希腊王子安帝奥斯（~~安提斯特~~）得了一种怪病，无论怎样医治都不能使他康复。于是，请当时希腊著名的心理医生埃拉西斯特斯（~~埃拉西斯特斯~~）前来给王子看病。医生一边假装随意同王子谈话，一边诊脉。在谈到其他人时，王子的脉搏没有什么变化，但是谈到他年轻、美丽的继母斯特拉托妮斯（~~斯特拉托妮斯~~）时，王子的脉搏明显加快。医生断定王子患的是对他年轻、



美丽的继母的单相思病，即难以启齿的暗恋。至此，解开了王子的怪病之谜。希腊著名医生埃拉西斯特斯是最早用号脉来测谎的人之一。这种计数脉搏的诊断方法，由谈话引起心理刺激，再测量心理刺激引起的脉搏变化，是现代科学测谎方法的雏形。

（源）称量体重法

在印度，让嫌疑人坐在大型天平的一端，平衡锤放在另一端进行细心调节。通过横梁上沟槽里流动的水来显示平衡是否精确。之后，嫌疑人离开并听取法官陈述有关平衡的条件。接着，嫌疑人再回到上面来重新检验平衡。如果发现他的体重比原来轻了，便宣告无罪；反之，便宣告有罪。现代新陈代谢研究表明，人的身体在两餐饭之间的重量衰减是一个定量。

（缘）察言观色法

中国先秦《周礼·秋官·小司寇》一书，记载了以“五听”的方法来判断是否说谎。书中说：“以五声听狱讼，求民情。一曰辞听，二曰色听，三曰气听，四曰耳听，五曰目听。”东汉郑玄解释说，辞听即“观其出言，不直则烦”，色听即“观其颜色，不直则变”，气听即“观其气息，不直则喘”，耳听即“观其听聆，不直则惑”，目听即“观其眸子视，不直则瞻视”。秦以后，对“五听”推崇最积极的当数班固。班固的《汉书·刑法志》在我国历史上第一次系统地阐述了周秦以至西汉法学的历史沿革。总览全书，他对于统治阶级“网罗元元”、“夭绝无辜”、“酷吏击断”，“奸轨不胜”等造成的大量冤案是深恶痛绝的，他很赞赏孝文帝“除肉刑”的主张，他把“五听”作为理想化了的先王之道推出来。之后，诸葛亮、苏绰、白居易等人也都把“五听”作为察疑、断狱、审案的重要方法。宋代郑光所撰的《折狱龟鉴》指出：“盖察狱之术有三：曰色，曰辞，曰情。”即“察具面之色，覈之辞，事之情”。这些都是根据语



言、行为和逻辑推理来判断谎言，简言之，就是通过察言观色来判断对方是否在说谎。

“五听”的断案方法，在一定程度上是以心理学、生理学为基础的，它有一定的科学性和合理性，与那些愚昧无知的神明裁判方法截然不同。“五听”的断案方法，被当今的法律工作者自觉不自觉地应用着。但是，在只讲证据的法治原则下，犯罪嫌疑人辞、色、气、耳、目的变化说明不了问题，不能作为定案的依据。在不能确定犯罪嫌疑人的情况下，有没有更有效的方法为我们认定犯罪嫌疑人指明方向？科学的发展，总是给我们带来许多惊喜。测谎仪的出现，为我们办案提供了更有力的技术支持。我们将在下文继续介绍。

本小节介绍的这些测谎方法，多通过直接观察嫌疑人言谈举止的不正常表现来进行，包含了一些生理学和心理学的原理，有其合理性的一面，但由于过于简单，人为因素又过多，因而整体上缺乏足够的科学依据。

奥地利的“犯罪侦察学之父”哥洛斯博士说：“犯罪侦察的本质就是搜索真实，尽管这些方法在今天看来有些荒唐，但仍然能起到有效的作用。”今天，在北京世界公园圣彼得教堂和威尼斯里阿尔托桥之间，静静竖立着仿建的罗马“测谎石”，它那张开的嘴似乎仍在向游人讲述那年深日久的“谎言故事”。

圆圈摇面部表情测谎术

心理学家认为，人的心理活动的内容几乎都能从表情中反映出来。一个人再善于掩饰自己，也会多多少少流露出一些破绽。在一个人的头部，头发、脸色、鼻子和嘴等身体各个部位，都会传递出许多信息，善于破谎的人会从这些信息中找出说谎者的破绽。我们先来学习怎么通过观察面部表情测谎。



演员面部表情的二重性

人的面部表情既可以说实话也可以说谎话，而且常常是在同一时间内既说实话又说谎话。在社会生活中，人们时常利用面部表情来作为掩饰和伪装其真实思想感情的“面具”。例如，因违章而受到交警训斥的司机，为了避免把事情搞得更糟，往往故作笑脸，表现得服服帖帖；一对正在家中相互赌气的夫妻，一旦有贵客来访，便会装出没事的样子，笑脸相迎；两个在后台可能互不理睬的演员，一旦登台演出，就得“忘却前嫌”，为观众而把这场戏演好……



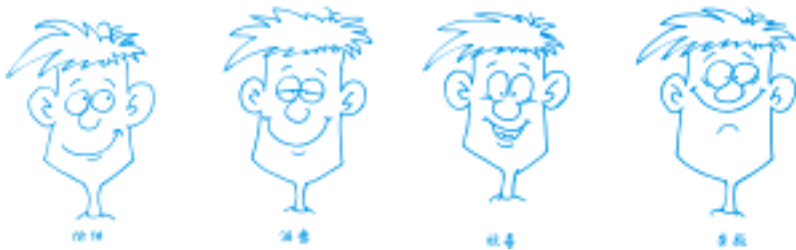
从测谎的角度来看，面部表情是大有潜力可挖的。一般而言，面部表情可提供两类信息：一类是说谎者想让人知道的事，另一类则是说谎者想隐瞒的事。有的面部表情可以帮助说谎者骗人，使他人产生错误的印象和判断；有些面部表情则一望便知就是假装的，它们反而会使说谎者露馅。那么，怎样才能从面部表情中找出说谎的痕迹呢？要回答这个问题，首先必须从面部表情本身的特点说起。

与人的其他许多行为动作一样，脸上表现出的情绪，既具有生物性，又具有社会性。从种族发生的角度来看，面部表现情绪的方式是生物进化的结果。有机体在进化过程中，为了生存和延续种族，有着许多适应方式。这些方式，只要能在长期的生存竞争中起到适应生存的作用，就会在有机体的结构和机能上留下痕迹。那些不适



宜生存的方式或特征，则随着有机体的不断演化而消失。人类表现情绪的许多方式，正是原初具有某种生存价值的适应方式的遗传模式。一百多年前，达尔文在他的《人类和动物的表情》一书中详尽地阐述了这个问题。比如，他举例说：“厌恶这个术语，就它最简单的意义来说，是指某些东西的味道令人作呕，但是厌恶也会因烦恼的事情而引起。它一般来说伴有皱眉……嘴的动作相当于呕吐的准备动作，嘴张得很大，上唇强有力地蜷缩……眼睛微闭，转向一边，似乎是高度轻蔑的表现。这些动作表明被讨厌的人不屑一顾，或者看起来很可恶……它显然也是代表口腔对任何令人作呕的东西的抵制。”随着人类的进化，这些原来与特定生存活动有关的动作方式逐渐变成了下意识的习惯，并作为情绪所独具的一种表现形式在脑的低级结构中固定了下来。因此，面部表情具有跨文化的先天性质。人生来就有表达情绪的能力，不同民族的人的表情具有相似性。例如，艾克曼等人所进行的跨文化研究表明，面部表情及其反映出的基本情绪，是超越年龄、性别、种族、文化上的差异的，是全世界一致的。这种跨文化的一致性，主要表现在以下三个方面：

①感受到某种情绪——面部的表情动作可以反映出是愉快、满意、欣喜、崇敬还是愤怒、恐惧、悲哀、惊奇，等等。

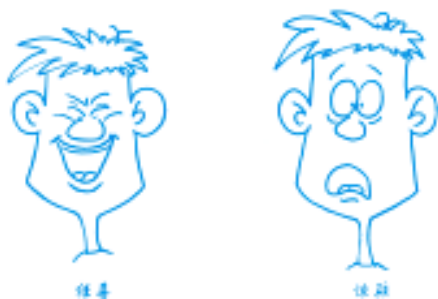




②是否有混合情绪——两种情绪同时出现时也可以在脸上表现出来。

③情绪的强度——不管是适意还是狂喜，是担心还是惊骇，其不同的强度都可以在脸上表现出来。

如果面部表情仅受生物性因素支配，那我们根据别人的脸来判别其是否说谎就要容易多了。然而，我们知道，人不仅是生物实体，而且更是社会实体，人的一切行为都受着社会生活条件的制约，表情也不例外。



首先，面部表情的社会性表现为，后天的学习可以使情绪的表现更为细腻、更为丰富、更有随意性。随着人的发展和交往的扩大，人可以通过学习逐渐掌握各种表情间的细微差别以及表现各种情绪的技能、技巧，从而使自己的面部表情日益复杂并更具感染力。例如，婴儿最初的微笑是一种弥散的泛化活动，随着婴儿的成长，通过逐渐的条件作用过程，婴儿的微笑逐渐变得精细。婴儿 猿个月时，



微笑开始针对视觉刺激，特别是针对面孔和像面孔的对象；远个月时，微笑代表着对熟悉和不熟悉面孔的辨别。成人微笑的含义则更为丰富。

其次，面部表情的社会性表现为，随着对社会公认的行为准则的掌握，人逐渐知晓怎样表达情绪才能更好地为他人所接受，即掌握了所谓“表演规则”或“游戏规则”，从而使自己的情绪表达从最初的不随意活动转变为受意志的调节和控制。例如，一个最初凡事不顺心就哭嚷不止的孩子，当他懂得这样做是很丢人的时候，就会为顾及自己的面子而竭力控制自己情绪的本能表现，代之以他人可以接受的形式。对于成人来说，表情的控制不仅是为自己的情绪表达寻找社会可接受的形式，而且更多地是为了某种目的而掩盖自己的真实体验。例如，一对不愿让别人知道他们恋情的男女，往往在同事面前表现得格外冷淡。

由于面部表情动作的两重性，它既包含了情不自禁的表情，又包含了有意控制的表情。就前者而言，有些面部动作是不自觉地产生的，因此人们可以看到真实的表情；就后者而言，人也可以自觉地对面部肌肉加以控制，从而以虚假的表情来干扰真实的表情。不过，要想通过控制面部肌肉伪装某种情绪可不是件容易事，特别是在产生某种情绪之时又想要隐瞒这种情绪，其面部表情与真实感受之间是难以和谐的，常常会被人们看出说谎的痕迹来。这是因为，当情绪发生时，生理上所发生的某些变化是自然而然的，而且往往来得极快，人无法加以自制，只能被动地加以感受。情绪的出现就是这样，说来就来，提前、推后都不可能。如果情绪十分强烈，则人们甚至无法自我控制了。所以，随着情绪而来的表情是难以通过自制加以隐瞒的，其他人可以极明显地看出来。因此，尽管情绪激动并不是必然与说谎有关，但是与情绪激动相关的谎话却总会给说



谎者带来许多麻烦，它可使人们从中找到其行为异常或失常的原因所在。

如果某种情绪是舒缓地开始而不是猛然地出现，即如果它开始时极为轻微，则表情举止上的变化也会非常轻微，因而较易掩饰。不过，问题的困难又在于人要想掩饰某种情绪就得先感受到它，而事实上多数人往往都觉察不到极为轻弱或比较平静的情绪。在许多时候，由于情绪发生得十分舒缓，并且一直保持那种舒缓的程度，以致其他人都可以从当事人的面部表情上觉察到，而他自己却毫无所知。只有当情绪变得较为强烈时，当事人自己才会知晓。然而，当情绪已经变得激动时，再想加以掩饰就非常困难了。即使掩饰本身成功了，没有将真实情绪感受从面部表现出来，但其中的一番折腾却往往会造成说谎痕迹而使人生疑。

要想掩饰住某种已产生的情绪已属不易了，而要想再伪装一种实际上并没有体验到的情绪就更难了。即便是不再先掩饰实际存在的情绪，仅仅是伪装一番也是很棘手的，因为单靠说一句“我非常生气”或“我很害怕”是远远不够的，说谎者在说出这句话的同时还必须作出非常生气或很害怕的样子。而要想装出这种样子，就必须控制面部肌肉的特殊变动，但这可不是件容易事。因为，尽管面部的某些肌肉活动是可以人为控制的，但是面部的另外一些肌肉活动则很难或很少有人能随心所欲，而要装出某种表情却必须使这些肌肉作出动作，否则就装不像。简而言之，要想在掩饰一种情绪的同时再装出另一种情绪就更为棘手了，因为真正的情绪与伪装的情绪及其表情之间是没有和谐可言的。例如，在掩饰恐惧的情绪之时装出愤怒的样子来，因真实的恐惧而自然产生的面部肌肉动作和因伪装愤怒而控制的面部肌肉动作在变化趋向上会发生矛盾或冲突，具体来说，在产生恐惧时眉毛会不自觉地抬起，而在伪装愤怒时却

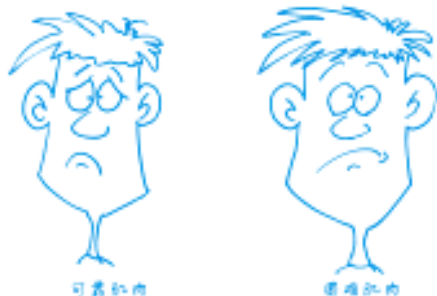


必须将眉毛往下压。这两种面部肌肉变化趋向所产生的折腾，常常就会被人看出说谎痕迹来。

难以控制可靠肌肉

就人为控制而言，形成面部表情的多种肌肉是有区别的。有些面部肌肉是可靠的测谎依据，因为装出来的表情不可能使其有所运动，而当它们运动起来时，要想加以遏制也是不太可能的。

情绪心理学家曾做过许多实验，让被试有意调动面部肌肉而作出表情来，以便弄清哪些肌肉易被人为控制以及哪些肌肉不易被人为控制。结果发现，有些面部肌肉的控制是非常困难的。例如，在艾克曼的一项实验中，只有1/4的被试能够在不让其他面部肌肉动弹的情况下，拉下自己的嘴角。这些极难人为控制的面部肌肉，只有在人感受到某种情绪的情况下，才会自然而然地有所动。比如，许多人虽然不能故意地把嘴角往下拉，但是在觉得悲伤、忧愁的时候，其嘴角却会自动下拉。正因为这一类面部肌肉难以用意志加以控制，所以情绪心理学家把它称为“可靠肌肉”。



“可靠肌肉”的主要活动部位是额头。当人们在悲伤、忧愁、焦虑以及产生负罪感时，面部最引人注意的是额头，其余部分常常没有特殊的表情动作。由于眉毛的里侧往上拉，常常会牵动上眼皮使之形成三角形，并且在额头中部形成皱纹。艾克曼曾经做过实验，



表明可以随意作出这种表情的人不到 1/10，因而有人即使想装出悲伤、忧愁、焦虑等情绪，也无法有效地牵动这些肌肉，相反地，一旦人们真的感到悲伤、忧虑或产生负罪感时，想隐瞒也非常困难。

当人在害怕、着急、担忧之时，眉毛会奇特地扬起，这种面部肌肉动作是两类动作的混合效果，也是极难随意作出来的。具体来说，当人产生这些情绪时，上眼皮会抬起而且拉紧。如果做到这一点还不太难的话，则眉毛的位置是极难改变的。眉毛的扬起和下降是最为常见的面部表情动作，它们常常被当作语气加强信号。例如，扬眉这一动作在交谈过程中出现，常可以作为感叹和惊奇的信号，或者作为不相信和有所怀疑的信号。另外，脸上专门有一块肌肉可以把眉毛往下拉，而且是拉在一起，达尔文把它称为“困难肌肉”，因为一旦遇到困难，如解难题、用劲搬重物等，这种肌肉牵动就会出现，把眉毛拉在一起。有所不解或全神贯注时，眉毛也会拉在一起。

嘴部也存在着一种“可靠肌肉”的活动，主要体现在口形或嘴唇曲线的变化上。伤心时嘴角下撇，欢快时嘴角提升，委屈时嘴巴微撇，惊讶时嘴巴张开，等等。其中，生气时最容易识别的痕迹就是嘴唇变薄，即可以看到嘴唇的红色部分会减少，但嘴唇并不会萎缩或压紧。除非在确实生气的情况下，否则绝大多数人难以随意作出这种表情来，因为假装生气而产生的嘴唇变薄，往往是故意压紧嘴唇所造成的。

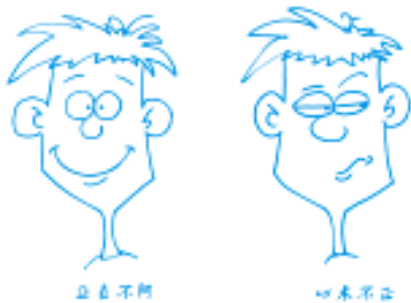
圆溜溜的眼睛

意大利著名影星索菲亚·罗兰深有体会地说：“眼睛的美，不仅在于它们长得圆大，更在于它们能传达女人内心的情感。”我们常说眼为心灵之窗，就在于我们相信从中能窥探人的内心秘密。孟子曰：“胸中正，则眸子了焉；胸中不正，则眸子眊焉”；“听其言也，观其眸

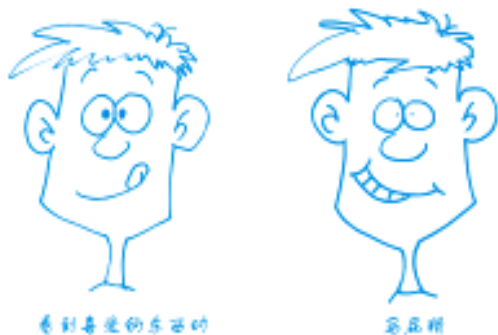


子，人焉廋哉？”就是说从眼神中能判断其心是坦然还是虚亏，是诚恳还是伪善。古今中外，人们似乎都认为揭穿谎言最简捷的方法之一，就是观察对方的眼睛。那么，如何来观察眼睛呢？下面，我们就介绍一下从实践中总结出来的“眼睛四步观察法”：

第一步，看眼神。“眼神”一词，颇难解释。我们不妨将“眼神”理解为对一个人眼睛的综合印象。一般来讲，眼神清纯的人，多半正直不阿；眼神混浊的人，则大多心术不正。当然，有时自然也会有例外。



第二步，看瞳孔。通俗地讲，瞳孔就是眼球的中间部分。科学研究已经证实，瞳孔的大小变化，是直接由脑神经支配的。因此，人的情绪变化和心理活动，会很自然地通过瞳孔的大小变化反映出来：当说谎行骗或情绪激动时，瞳孔会扩大。测谎专家指出，这种情况往往是说谎者本人无法控制的。当然，瞳孔扩大，是缘于说谎行骗，还是情绪激动，还应具体分析。当人看到心中喜爱的东西时，瞳孔往往会扩大，营销专家据此指导营销人员来判断客户是否心中喜爱被推销的商品，以决定是抬价还是放弃。当人看到厌恶或心中不喜欢的东西时，瞳孔往往会缩小。做领导工作的人，如果看到属下口中说喜欢而瞳孔却缩小，大致可判断出对方是个惯于说谎的马屁精。

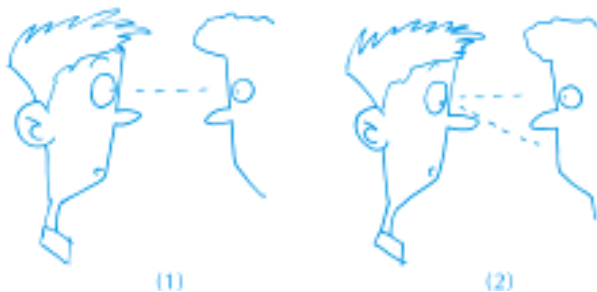


应该指出的是，如果说看眼神还比较模糊，失误率也较高的话，那么看瞳孔则更加精确，失误率也较低，因为说谎者瞳孔的反应完全是下意识的，是难以掩饰的。不过，这种瞳孔的变化往往是一瞬间，且要近距离观察，方可捕捉到正确的信息。

第三步，看视线。眼睛的视线一向被认为是最明确的心理信息之一，它很能反映出人的心情和意向。在通常情况下，眼睛的注视方向及其停留时间所流露的信息主要有：

①视线对着对方眼睛。眼对眼的长久凝视一般只发生于强烈的爱或恨之时，因为大多数人在一般场合都不习惯与人长时间地对视，时间一长就会很不自在地移开目光。

②视线对着对方脸部。与人交谈时，视线接触对方脸部的时间通常占全部谈话时间的 $\frac{1}{4}$ ~ $\frac{1}{3}$ 。超过这一平均值者，常可被认为对对方本人比谈话内容更感兴趣；低于此平均值者，则表示对谈话内容和对方本人都不怎么感兴趣。



③视线对着对方眼与胸之间。视线停留在对方两眼与胸部之间的▽型区域，表示亲密注视；视线停留在对方两眼与嘴部之间的△型区域，为社交注视；视线停留在对方前额与双眼之间的▽型区域，则为旨在造成严肃气氛的注视。

④回避对方的视线。回避对方的视线常表明不愿被对方看穿自己的心理活动，或心虚，或害臊，也可能是厌恶、拒绝。偷偷地看人一眼又不想被发觉，等于是说：“我不敢正视你，但又忍不住想看你。”



⑤斜视。歪仰着头、也斜着眼睛看人，是一种盛气凌人或满不在乎的表示，其意思等于是说：“你算老几？”或者“你能把我怎么样？”视线闪烁不定或左顾右盼，常产生于内心不稳定或不诚实之时。



⑥视线向下。眼睛不住地朝地下看，常表现于心情沮丧或悲伤之时。



(5)



(6)

第四步，看眨眼频度。正常人通常每分钟眨眼 15-20 次。眨眼这一动作，完全是一种身不由己的反应，但科学研究已经表明，人的情绪产生波动时，眨眼的动作也会随之发生变化。

①连眨。连眨是指在单位时间内连续眨眼，通常是犹豫不决或考虑不成熟的表现，有时也是竭力抑制激动的表现。例如，当一个人激愤欲哭而又强忍克制的时候，眼睛就会不停地眨动。

②超眨。超眨是指那种幅度夸张、速度较慢的眨眼动作，它通常用于表示假装惊讶的戏剧性表情，仿佛是在说：“我不敢相信我的眼睛，所以大大地眨一下以擦亮它们，来确定我所看到的是事实。”

③挤眼。是指用一只眼睛给某人使眼色，表示两人之间有某种默契。它所传达的信息是：“你和我此刻所拥有的秘密，其他人无从得知。”在社交场合，两个朋友间相互挤眼睛，是表示他们对某个问题有共同的感受或看法。由于挤眼睛含有两人之间存在不足为外人道的默契，自然会使其他人产生被疏远的感觉。但两个陌生人之间若相互挤眼睛，则无论性别如何，通常都有强烈的挑逗意味。

④闭眼。如果眨眼的时候眼皮不是立即回收，而是保持闭上长达 1 秒钟或 1 秒钟以上，就成为闭眼。这种闭眼动作是下意识的，



当事人自己很难意识到，它表示厌烦、不感兴趣或藐视、蔑视等意思，而且不同程度地暗示出当事人高人一等、目中无人的消极态度。另有研究表明，在交谈场合有这种习惯的人，往往是性情高傲或孤芳自赏者。

说到测谎，人们注意得最多的是正视，认为这是老实人的表现。然而，女人们即使在说谎，目光也不会斜视，而是倾向于长时间地看着对方。美国心理学家埃克斯朗为此进行了以下实验来深入研究这一现象。他的具体做法是，同被试一对一地单独谈话，在此之前先告诉他“请不要说真话”，让他们在作自我介绍的时候时不时地说谎。结果显示多数男性在说谎的时候，目光斜视，而与此相反，多数女性在说谎的时候一直正视谈话对象的倾向很明显。说谎的时候目光会斜视，这一结论对女性来说不太适用。我们应该说：女性在说谎的时候，不会目光斜视，而是会长时间地正视谈话对象。当某位男士开始怀疑：我的女朋友是不是更适合与别的男人谈恋爱的时候，最好是心平气和地冷静思考一下。女性较长时间直勾勾地看着自己的时候，可能应该想到对方是有什么心事隐瞒着。

阅读《左眼能道真言》一文，也许能让读者进一步明确通过眼睛可辨真伪、解剖谎言的道理。

左眼能道真言

人的大脑有左右之分。区分左右大脑的具体分工、合作系统的人，是美国的心理学家罗加思贝利。根据思贝利的研究，右脑主管形象思维（视觉的、绘画的、几何学的、综合的、图像、直观感觉等）；左脑主管语言逻辑思维（算术的、伦理的、分析的、理论和解析等方面）。然而，大脑和它所主管身体部位的方向恰好相反。主管情绪和感情的“右脑”其支配范围在身体的左侧，主管伦理的“左



脑”其支配范围在身体的右侧。换句话说，谈话对象的真情实感是通过左半侧脸显露的，尤其是通过“左眼”最容易流露出真情实感。右侧脸流露出来的是理性的信号，被称为“公共表情（~~负责理智~~）”；左侧表示的是自己的情绪和感情，被称为“私人表情（~~负责感情~~）”。

来自左侧和右侧的面部表情有微小差异是很正常的，肯定性的感情出自右侧，但基本左右对称，而否定性的感情则被认为多在左侧流露出来。有关实验专门检验左右脸面部表情的不同之处。组织者将 ~~员~~ 位被试验参加者分成 ~~源~~ 组，让每个小组成员观看主题为人的面部的照片。这些照片中的男女模特分别作出以下六种基本表情：幸福、愤怒、厌恶、悲伤、恐惧。将其中一张照片从正中间分成左右两部分，然后将其中的一半进行技术合成，接着让被试观看只有原照片左半部分或只有原照片右半部分的残片。他们可以选择使用七种表示不同程度的感情划分等级来作出评定。结果显示，与原照片右侧部分相比，多数被试认为左侧部分的照片流露出更强烈的感情。具体而言，在 ~~五~~ 张照片中有 ~~源~~ 张被评价为含有较为强烈的否定感情。不单单在实验中，就是在商务谈判以及与重量级人物的会谈中，我们也建议你最好坐在谈话对象的左侧。这样可以便于清楚地观察对方的感情变化，相应的自己的真实感情却不易被对方获取。反之，如果坐在对方的右侧，那么自己的真情实感也很容易被对方获取。

左眼流露出来的哪些感觉是好的呢？即使是笑容满面但是左眼却无神；虽然面无表情，但是仅仅通过对方眼睛里流露出来的喜悦之情，就应该说了解了他的部分心情。隐藏真情实感的时候，左眼也很可能会流露出变化信号。人在说谎的时候，肯定会有一种负罪感。因为这种负罪感的存在致使眨眼次数增多，所以会让人感到说



话者眼睛无神。当某人被问及：“您认为这个企划书如何”时，即使他的回答是“还不错”，但是如果他给人的感觉是左眼无神的话，很可能说明他是在说谎。如果一旦判断对方好像不感兴趣，你最好直率地试探着询问一下。看来，自己说话的时候，最好不要和听者面对面，而是应该坐在其旁边——如果可能的话最好坐在其左侧，那么就可以比较容易地读取对方的真情实感。

测谎线索：鼻子

鼻子所传递出的信息，远没有眼睛、嘴巴丰富，但只要善于观察，还是可以通过鼻子的高低、鼻孔上下的微动等来观察对方的心情。这一般有下面几种情况：

①鼻孔张大表示得意或不满。交谈中，对方的鼻翼扩大，表示得意或愤怒。人们一旦兴奋或紧张，呼吸和胸部的悸动会很激烈，鼻孔也随着扩大。盛气凌人这句话，就是指一个人处于得意之中的神态。

②鼻尖出汗，表示想隐瞒焦急和内疚的心理。如果排除某些病症，鼻尖出汗，应该表示此人处于着急和紧张的状态中。也有的人鼻尖出汗，腋下也出汗。从破谎的角度看，如果相互有往来关系的人有鼻尖出汗的状态，可能是他要隐瞒内疚之心，或为了隐瞒其他秘密而有所紧张。

测谎线索：颈部

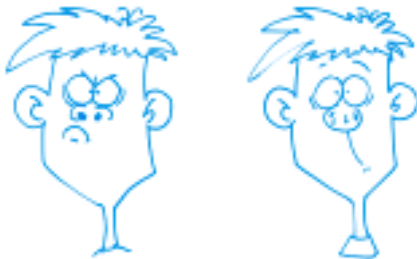
颈部是连接头部与身躯的关键部位，也是情感传达的关键部位。颈部的功能是决定表情的（即“是”与“不是”）。如表示赞同、欣喜、有兴趣时，颈肌肉带动头部作上下点头的动作，反之则摇头。表示兴奋、自信时，头总是昂起的；在苦恼、消极或精力不支时往往会垂下头来。

从破谎的角度看，要注意以下几种颈部动作：



①机械地频频点头。点头除表示“是”、“肯定”之外，有时仅是向说话者表示“应和”的意思。认真的、有节奏的“应和”是向对方表示“我正注意地倾听你的说话”。若是机械地随声应和，频频点头，至多表示形式上的敬意和礼貌，实际上是对说话的内容不感兴趣。

②有时点头不是表示赞同，而是表示“拒绝”和“否定”的意思。这更多见于女性。比如在对方说话告一段落时，她一边“嗯、嗯”，一边连续点两次头，这个动作表明她不一定对谈话感兴趣，往往是一种“拒绝”的反应。



③在听对方说话的过程中，一边轻声点头应和，一边使上身稍微或渐渐偏离对方，这表示对方的话题偏离了主旨，引不起兴趣；反之，对方的话题切中主旨，引起自己的强烈兴趣时，便会作出幅度较大的应和动作。使对方不自觉地受到感动，交谈会更融洽，对方情感交流会加强。

摇头晃脑

长发者一般偏爱回忆，属内向性格；短发者一般追求新鲜，属外向性格。由长发剪成短发，一般表示遭受挫折或独立意识增强；由短发改蓄长发，一般表示依赖和期盼。女士的头发由散开到编辫，表示生活的压抑和被动；而束发到散开，则表示生活的放纵和主动；烫发，一般表示愉悦；染发，一般表示浮躁。这些当然也是一般而



论，但破谎者仍可从中得到可供参考的信息。比如，观察到某位女士忽然由披肩发改成编辫子，则可推测这位女士有较强的自卑心理。而自卑，往往是一些人说谎的心理原因。

测谎术 面颊肤色变化

面颊的颜色也会随着情绪的变化而产生相应的变化，其中，最明显的是变红和变白。人们最常见到的面颊变红经常出现在害羞、羞愧或尴尬等情形中，此时，面部泛红最先出现在面颊中心，而后很快扩散到面部皮肤表面的其他地方，如果持续得厉害，还会蔓延到颈部、鼻子、耳垂、上半胸等部位的皮肤。

脸红也是愤怒的表示，不过因愤怒而产生的面颊变红与害羞时有所不同。愤怒时，面颊乃骤然转变为通红的颜色，即瞬时转为通红而不是由面颊中心慢慢扩散开来。当愤怒中的人们想极力抑制自己的怒气和克制自己的攻击性冲动时，其面颊肤色会变得苍白（有些肤色较深的人则可能看上去像是铁青）。另外，当人们处于惊骇的情绪状态时，面颊肤色也会变得苍白。

面颊肤色的变化是由自主神经系统造成的，是难以人为控制或掩饰的。因此，面颊肤色变红或变白会暴露出说谎者隐瞒了某些事情，但也可能他所要隐瞒的正是羞愧或惊恐本身。

测谎术 表情时间

表情的时间长短也可反映出说谎的痕迹，具体包括表情的停顿时间、起始时间（开始表情时所花的时间）和消逝时间（表情消失时所花去的时间）三个方面。

停顿时间长的表情很可能都是假的，比如 1/4 秒钟或 1/2 秒钟以上的时间，甚至是停顿 1 秒钟时间的表情也可能是不真实的，因为绝大部分自然的表情都不会拖延那么长的时间。除了那种极其强烈的情绪感受，比如欣喜若狂、勃然大怒、悲痛欲绝等之外，自然的



表情都不会超过 源~缘秒钟；即使是非常激动的情绪，其表情也不可能持续得太久，而是一阵阵地、短暂地出现。只有象征性表情和嘲弄式表情是长时间地存在着的。

至于起始时间和消逝时间，其长短是没有固定标准可言的，只有惊讶的表情是一个例外。如果惊讶的表情是真的，则可能起始时间、停顿时间与消逝时间都很短，加起来还不到 员秒钟。如果这种表情的时间很长的话，就有三种可能性：①嘲弄式惊讶，即故意装出惊讶的表情来嘲弄对方；②装出惊讶，即没有受惊却故意摆出惊讶的样子来；③象征性惊讶。虽然大多数人都知道怎样装出惊讶的表情，但是装得极像者非常少，因为自然的惊讶表情起始时间与消逝时间都很短。

源~缘 微笑

在所有的面部表情中，最为常见的就是微笑，因而如果在讨论说谎的面部痕迹时遗漏了微笑就是不全面的。

微笑是所有面部表情中最为独特的，当它用来表达愉快的情绪时，只动用一种肌肉就行了，而表达其他情绪感受时却要使用三五种肌肉；同时，微笑又是最易察觉的，距离远也会看得出来，存在时间再短也会被感知到，而其他的表情便不一定如此了。此外，不对他人的微笑作出反应是困难的，即使看到照片上的微笑，一般人也会报之以微笑。

然而，微笑也是最容易被人低估了的表情，因为它远比一般人所了解的要复杂得多。微笑一共有几十种，而且每一种微笑的表情方式都不一样，所表达的信息也不相同。微笑通常用以表达许多积极情绪，如愉快、满意、赞许、鼓励等，但人们在遇到某些不如意的事时也会发出微笑。

大多数微笑所具有的共同点，便是它们都是由主颧骨肌收缩所



造成的表情，该肌肉由颧骨延伸而跨越面部，一直到嘴角。当主颧骨肌收缩时，就会把嘴角向上拉向颧骨，当动作较大时，还会使嘴唇伸展开来而使面颊向上拉，使眼睛下方的皮肤下垂并在眼角处产生鱼尾纹。主颧骨肌还可能使得某些人的鼻尖微微下拉，或者微微牵动耳朵附近的皮肤。当其他肌肉与主颧骨肌相结合时，就可以产生许多不同的微笑。当然，也有少量的微笑是由其他肌肉收缩所造成的。

由主颧骨肌所造成的微笑是真实而自然的情绪表现，其时面孔的下半部没有其他肌肉加入进来。微笑通常是积极情绪的表现，而且积极情绪越强，微笑就越明显。当然，如果某人想使别人认为他所感受到的积极情绪没有那么强烈，也会控制性地减弱其微笑的程度，产生“减弱性微笑”。在这种情况下，嘴唇可能会压紧，嘴角收缩，下唇向上推，嘴角向下拉。

也有一些微笑是消极情绪的表现。例如“轻蔑微笑”。发生这种微笑时，嘴角的肌肉会收紧，嘴角四周的肌肉会鼓起，常常会形成酒窝，而且嘴角还会有点上翘，这也恰恰因此而常使人误认为它是积极情绪的表现。再如“不幸微笑”，这种微笑是认同不幸的表现，它表明当事人不准备抗争不幸，而只是忍受不幸。这种微笑往往是非对称性的，而且常常是“附加”于消极情绪之上的。“不幸微笑”像“减弱性微笑”，但却没有使眼睛周围的肌肉收缩，因为它产生时当事人没有愉悦感。

我们必须加以考察的是“假微笑”，这种微笑的目的是为了让别人以为自己的情绪很好。要辨别真实微笑与假微笑有几种方法：

①与真实微笑相比，假微笑的面部表情动作或肌肉变化是非对称的。

②当真实微笑出现时，面颊会朝上扬，眼睛下的皮肤会垂下，



眼角会出现鱼尾纹，而且眉毛会下降；而假微笑则不会出现这些特征。另外，当微笑得很宽泛的时候，辨别真假微笑的关键，就看眉毛是否下降。

③假微笑的消逝时间很不恰当，可能一下子突然消失，或可能一截一截地消失，即其消逝过程是减弱、停顿、消失，再减弱、再停顿、再消失。

④用假微笑来掩饰其他情绪表现时，只能掩饰面孔的下半部表情及下眼皮的动作，额头部位的可靠肌肉所代表的真实表情（如恐惧与焦虑）仍然会出现。而且，即使面孔下半部的真实痕迹也是无法完全掩饰住的，总会流露出一些混合式的痕迹来。

关于通过面部表情来测谎，我们已谈论了不少。还有一点值得注意，那就是面部表情与言辞及身体动作之间的对应情形。比如，一个人说：“你这种行为我实在无法忍受了！”如果其张口说这话时就带有生气的表情，则真实的可能性较大；如果他生气表情出现在讲完话之后，则虚假的可能性较大。再从面部表情与身体动作的配合来看，如果那人在说那句话的同时一拳砸在桌子上，则真实的可能性较大；如果是说完之后才砸拳，则虚假的可能性较大。总之，如果面部表情与言辞及身体动作之间的配合不太默契时，就可看作是说谎或欺骗的印迹。人的面部表情涉及的各个器官，一般是相互协调的整体，共同表现出同一种情绪。因此，我们观察面部表情时不能只注意某个器官，而应将各个器官综合观察、整体考虑。

观察体态表情测谎术

我们每个人实际上都已自然而然地掌握了大量有关体态表情的语汇，否则，在日常生活中就会难以理解别人的手势和各种动作，也就无法与人相处和交往了。例如，观察一个人时，可从他的姿势、



动作中判断出他所要表达的情感和意图，正襟危坐，可知其恭敬或紧张；坐立不安，可知其焦急或慌神；手舞足蹈，可知其欢乐；捶胸顿足，可知其懊恼……兴奋时拍手，悲哀时垂首，害羞时眼盯足尖，思虑时手托下巴，振臂显得慷慨激昂，握拳显得义愤填膺，抱臂挺胸以示无所畏惧，缩肩屈膝以示讨好献媚，成人不住地搓手是由于心中烦躁不安，儿童坐地踢脚是因为受了委屈。我们从体态表情中知觉人的内心的能力，是在生活环境中通过观察和学习而不断发展的，具有相当的准确性和实用性。

心理学家的研究还发现，与面部表情相比，人的体态表情往往是知觉其内心状态的更可靠的线索。一个伪装面部表情的人，常会在体态表情上泄露天机。在一项试验中，被试看一部心理分析学家与病人谈话的无声录像片。在谈话的过程中，病人谎称她心中毫不紧张和焦虑，但事后病人承认在当时实际是紧张和焦虑的。实验要求被试通过观察病人的表情来判断其内心状态。其中一半被试只看到病人的头部和脸，他们中有 ~~多数~~ 的人觉察到病人是紧张的，而另一半被试仅看到病人颈部以下身体各部位，他们中却有 ~~多数~~ 的人发现病人是紧张和焦虑的。此项实验与奥地利作家斯蒂芬·茨威格在小说《一个女人一生中的二十四小时》中对赌徒的手的描写不谋而合：“贪婪者的手抓搔不已，挥霍者的手肌肉松弛，老谋深算的手两手安静，思前虑后的手关节弹跳，百般性格在抓钱的手势里表露无遗……”他还作了精彩的解释：“赌徒的手更能流露心情。因为……差不多所有的赌徒，很快就能学到一种本领，会驾驶自己的面部表情……他们强带欢笑的嘴唇和故作镇静的目光所想掩盖的本性，早被别人从手势里全部猜透了。而且，在泄露隐秘上，手的表现最无所顾忌……”由此可见，我们要善于利用体态表情“测谎”。



观察肩、臂

观察完人的眼睛、头部乃至颈，目光下移，就是人的躯体的上半部，包括肩、臂、手、胸、腹以及背部、腰部等。这些部位所传递出的信息，比起眼睛和脸部，当然要曲折一些，但善于观察的人，仍会从中看出许多问题。

先说肩。从破谎的角度看，要特别留心那种倾斜着肩部，也即侧着身子听你说话的人。因为肩部倾斜所传递出的是一种不正面接受你的心理，是一种想回避甚至躲避你的心理。而在这种心理状态下，容易说谎。



扩大肩的范围



采取握臂的姿势

从破谎的角度还要留心那种借助衣物来扩大肩膀范围的人。比如有些男人喜欢将衣服搭在肩上，有些女人喜欢有垫肩的上衣。从古至今，借助衣物来扩大肩膀的范围的人，所表露的都是一种自身扩张的心理。希望自身扩张的人，一般有自视清高的毛病。这种人有时也爱说谎话。

再说臂。从人的身体语言来说，最常见的臂的姿势，就是双臂交叉和握臂。破谎研究者发现，说谎者往往采取握臂的姿势，即用一只手握住另一只手臂。这一般表现出紧张不安和缺乏自信的心理。



用手抓住自己的另一只手臂，表示自控和掩饰。然而，又正是这种身体语言，暴露出他内心的不安和恐慌。

常见的、最普遍的双臂交叉姿势，也是一种消极的信号，表示不信任、不感兴趣。一些地位较高的说谎者，在向下属或地位比他低的人说谎时，也往往会采取这种姿势。

健康人摇手

手是人的身体上十分活跃的部位之一。大家知道，聋哑人有“手语”，他们就是通过手的活动，来达到交流的目的。健康人的手，当然不会像聋哑人的手那样，能够传递极其丰富的信息，但破谎专家均十分重视手的动作，从中的确可以发现一些问题。

破谎专家发现，人们的搔弄性动作的方式颇多，包括整饰、按摩、擦、抓、捏、挖等，可能为时极短，也可能持续时间较长。许多短时间的搔弄性动作自有其目的，比如把头发理齐、把耳朵弄干净、在身上抓痒痒等；另外一些，特别是时间较长的搔弄动作，是没有什么特殊的目的可言的，比如把头发搓搓去、手指交相摩擦、脚不停地踏地板等。一般情况下手所做的搔弄动作最多，其搔弄的部位可能是另一只手，也可能是身上的其他地方，而经常搔弄的地方则是头部、耳朵、鼻子和腿部；搔弄动作也可能出现在脸上，比如，用舌头舔舔嘴唇，或用牙齿咬嘴唇；两腿相互摩擦也可以出现搔弄动作；搔弄时也可能会使用其他一些物品，如眼镜、香烟、火柴、衣扣、饰物或钢笔等。

虽然多数人从小就被教导在大庭广众的场合不能有这类举止，但许多人并不懂得怎样才能不做这些动作。这些动作绝大多数都是通过手来表现的，并且几乎是无意识的，绝大多数人即使决心不做但往往办不到，因为人总是习惯于有所动作的。

人的任何行为都是有原因的，只是我们不完全清楚罢了。就测



谎而言，人们感兴趣的是，为什么有的人要作出特定的搔弄性动作，为什么有的人只做特定的搔弄性动作而不做其他的动作，它反映了什么心情和意向？从破谎的角度观察手的动作，要特别留意一些普通现象。人们所看到的最为普遍的现象是，当一个人觉得不自在时，搔弄之类的动作就会增多。常见的与内心活动相关的搔弄动作有：

（圆）触摸鼻子

许多人在说话或听人说话的时候，会用手指在鼻子底下轻轻地触摸或摩擦几下，这种触摸的动作可能是迅速的，也可能是微妙的。对于这一动作的起源有几种不同的解释。有些人认为，当消极的想法进入大脑时，大脑下意识地支配手去捂嘴，以免“祸从口出”，但是为了使这种动作不易被人察觉，人们就想将捂在嘴上的手势转换为一种迅速、隐蔽的触摸鼻子的动作。还有一些人认为，人在撒谎时最可能出现这个动作，因为撒谎会引起鼻内敏感的神经末梢发痒，为了止痒，人就会用手触摸鼻子。有人可能会问：“如果一个人只是觉得鼻子发痒，又应当怎样解释？”他们对此的解释是，如果一个人的鼻子确实发痒，而不是在撒谎，那么他一般是用手揉或抠鼻子，而绝非是仅仅轻轻地触摸几下。另外还有一些人认为，在听人说话时出现这个动作是表示怀疑，它的潜台词是“不见得吧”或“靠不住吧”；在自己说话时出现这个动作，则常常是感到犹豫、无从作答或无从决定的表现。

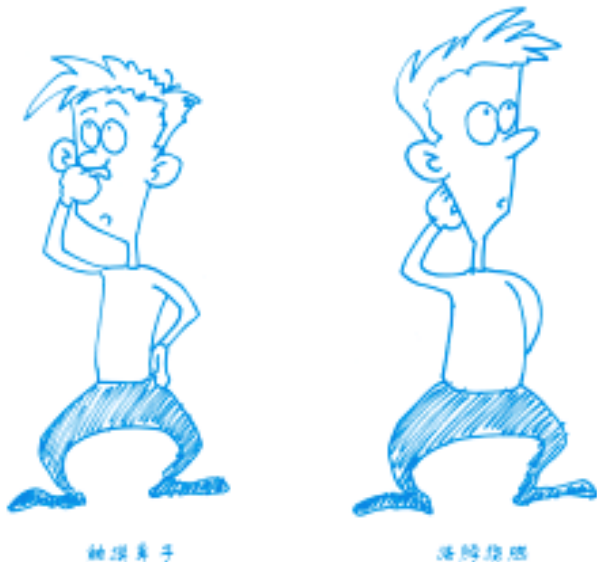
除了鼻子外，用手掩耳、遮眼、摸嘴，也均有掩饰内心、掩藏本意的意思。而用于摸耳垂，又有借此消除浮躁不安情绪的意思。破谎专家发现，当说谎者面临谎言将被揭穿的困境时，大多会自觉不自觉地用手去摸耳垂，来缓解内心的恐慌不安。

（圆）搔脖挠腮

这通常是一种表示犹豫不决或产生疑虑的搔弄动作。一个人面



对一个事关重大的问题或只有一次选择的机会，而他又一时拿不定主意，往往不是搔搔脖颈，就是挠挠脸腮。另外，当一个人对某事产生疑虑时，往往会下意识地用手去搔搔脖颈。其中值得注意的是，如果一个正在讲话的人不时地用手搔脖颈，常常表明他对所讲的内容没有把握。



（獠）咬手指

人们在遇到困难、遇到威胁或受到某种外来压力时，常把手指尖放在上下牙齿间轻咬，或者将手中的钢笔、烟卷、眼镜腿之类的东西放进嘴里。比如在学校里，老师经常发现，许多学生在遇到难题时会出现咬手指之类的动作，而且水平较差的学生出现这一动作的频率明显多于水平较好的学生。行为学家对这一动作的解释：“这是人们像吸吮母乳的婴儿一样寻求‘安全’和‘保险’的一种人体信号。”



（源）摸下巴

摸下巴是一种表示正在考虑作何决定的动作。当人们被要求发表意见或拿出主意时，常会出现这一动作。比如，某公司的总经理和属下的部门经理商谈某事，当总经理要求部门经理拿出主意时，要发言的人就会不自主地挪动身体，摸摸下巴，酝酿一番后再发言。再比如，对于一个推销员来说，在他请求买主作出订货决定时，如果买主摸摸下巴，这就表明他在作决定。如果推销员不懂得这一动作的含义而继续向买主解释，他可能会打断买主的思路。有经验的推销员一见买主出现这一动作，立刻停止说话，耐心且细致地观察买主摸下巴后的其他身体动作，以便见机行事。



思考



摸下巴

（缘）捏抠东西

这是人们在无奈地保留异议时所产生的的一种动作。当人们与他人交谈时，如果不赞成对方的观点和态度但又不便发表异议时，常会不吭声地用手摘捏衣服上的线头，或者用手不断地抠自己的指甲、



袖口、衣扣或身边任何可以触摸到的东西。有研究表明，老小辈之间的小辈，上下级之间的下级，男女方之间的女方，使用这一动作的频率远高出前者。持有这种动作的人在他人面前通常显示出一种“受气媳妇”式的样子，对对方的观点和态度有怒不敢言，只好硬着头皮听下去，并通过摘捏和抠挖东西来分散自己的注意力。因此，这种动作不仅表现了当事人的厌烦心理，而且也表现出他在隐瞒自己不同观点时的消极态度。

（远）十指交叉

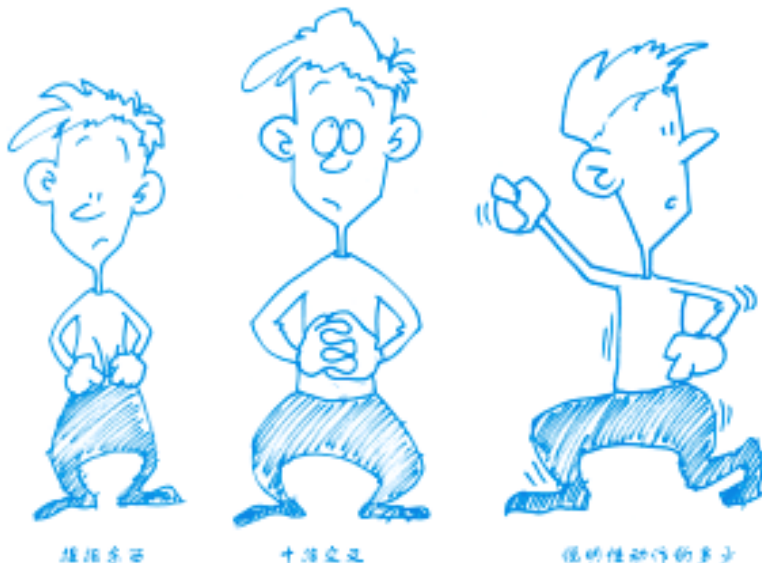
在谈话过程中，如果有人总是将自己的两手十指交叉，或放在面前，或用肘部支在桌子上，或放在双膝上，那么一般表明此人内心十分焦虑、紧张；如是将两手十指交叉并放在前面或侧面（一般是肘部支在桌子上），那么还有隐藏自身感觉的意味。此外，双手叠放在一起，与两手十指交叉所传递出的信息大致相同。不过，双手叠放后所处的位置越高（如用肘部支起放在脸侧），表示紧张、敌意越强；所处的位置越低（如平放在桌子上即胸前），表示紧张、敌意越低。有些对这一动作做过专门研究的人认为，这是一种表示“沮丧心情”的动作。例如，当一个人失去一笔好生意或失去一个“千载难逢”的好机会时，常常出现这一动作，以控制自己沮丧心情的外露。还有研究认为，这种十指交叉动作的姿势高度，与一个人的沮丧心情及敌对情绪的强度有正相关。

（苑）手在说话时“说明性动作”

所谓“说明性动作”是指人们用来对所说的话加以解释，以更好地表达其意思的动作。人们有许多思想是难以用语言完全表达清楚的，因此人们必须借助一些身体动作，尤其是手势来加以说明，或加以形容，或加强语气，或指示方位，等等。那么，就破谎而言，说明性动作能提供什么线索呢？破谎专家发现，正常情况下人们由



于说明性动作必然伴随着说话，而且说话的内容越多、程度越复杂、情绪越激动，说明性动作就越多，所以，当有人在说话时说明性动作减少，往往可以说明此人在极力控制着自己的情绪，而这种变化又可视为是说谎的痕迹。



当然，破谎者在分析说明性动作减少时要慎重。说明性动作的减少并不一定表示说谎，也可能是出于说谎以外的原因。另外，说明性动作“多”与“少”的本身就是一个模糊概念，这需要对说话者平时的说话习惯比较熟悉，才会得出较为客观的结论。

摇摇腰、腿和脚

腰部在人体中起着“承上启下”的作用。对腰部的观察，往往是与坐姿联系在一起的。一般讲，地位较高或支配欲较强的说谎者，在说谎时有可能采取深坐（俗话所说的“窝”着）姿势。而地位较低或自卑感较强的说谎者，在说谎时则相反，有可能采取浅坐（屁



股沾着一点边)的姿势。另外,对那种表面似乎大大咧咧,进屋后猛然坐下的人,也应保持警惕,因为这种人表面似不拘小节,实则内心不安,或是心中有着不愿告人的事情。



再看腿和脚,从生理学上看,坐的时候两腿分开比两腿交叉更省力一些,因为两腿分开,是两条腿分别承受压力,而两腿交叉,压力往往集中在一条腿上。而从破谎学上看,坐的时候两腿交叉的人说谎的可能性比坐的时候两腿分开的人要大得多。不过,夏季的女性应该属于例外。在夏天女性由于身着裙子,落座时常常交叉双腿。这纯属一种生理上的自然反应,与说谎时的心理活动无关。





对于那种习惯采取双手交叉在脑后搂着头，且双腿交叉，身体后仰的坐姿的人，要特别小心。这是一种表示内心占优势，或对对手表示蔑视的身体语言。在这种心态下，往往会抱着猫戏老鼠的心情说出谎言。

别脚踝（两腿交叉将脚踝部别起来的动作姿势），就如同用力抓住自己另一只手或胳膊一样，通常与控制紧张情绪或胆怯、忸怩心理有关。例如，在法庭开庭之前，几乎所有与本案有关的被告人员总是坐在那里双脚相别。还有研究发现，在采访者与被采访者之间，被采访者通常会将双脚的踝部相别或将一只脚踝别在另一条腿的某个部位，而采访者则很少出现这种动作姿势。当然，任何事情都不是绝对的，如果采访的是一位高层领导，那么采访者可能会因对方地位高而感到紧张，从而出现这种动作。关于脚踝相别，有些研究者还有进一步的发现。谈判大师尼仁伯格和卡勒罗发现，在谈判过程中，每当某人将脚踝相别，通常可以表明他在隐藏一项重要的让步以免轻易出口。因此，每当对方出现这种动作，他们就立即向他提出一系列的探查性问题。对此，有人可能会说，他们将脚踝交叉别起来是出于习惯，因为这样使他们感到舒适自在。请注意，所谓“踝部交叉”，并不一定是很正规的，有可能是双腿并伸，一条腿压在另一条腿上，以至于你从他身旁走过时，他还不得不把腿往回收一收。这种坐姿，表面看来是颇为随意的，但心中实际却很警觉、很不安。

别脚踝象征性动作

象征性动作是用于表现或显示某种特定的意义或具有某种特殊意义的具体事物的身体动作，它是用来代替语言的，即当使用这类动作时，其意义在特定文化背景下他人皆知，不需加以语言说明。例如，耸肩摊手表示一个人对某件事感到莫名其妙或无可奈何，具



象征性动作

有“我不明白”、“我没有办法”或“这不是我的事”等意义；手放在耳朵旁，表示“请大声一点”；竖起一个手指贴在嘴唇上，表示“请安静”；伸出手臂竖起大拇指，表示“搭个车”，等等。每一个国家或地区都有许多常用的象征性动作，当然，同一象征性动作在不同的国家或地区也可能有不同的意义。例如，在中国和日本等国家，招呼别人过来，一般是伸出手，掌心向下挥动。但在欧美国家，这是召唤动物的手势，欧美人招呼别人过来的手势是掌心向上，手指来回勾动。再如，在欧美，将拇指与食指组成“韵”状，并伸开另外三个指头，表示同意或赞赏，即“韵运”的意思。而在亚洲一些国家，这个手势动作则表示“零”或“钱”的意思。

象征性动作大都是有意做出来的，是有意识地要传达某种信息，但其中也有例外。正像言辞会出现口误一样，身体动作也会出现失误。有时候一个人想隐瞒某件事，却恰恰因为不经意的象征性动作而暴露了秘密。那么，在什么情况下表明发生了这类事情呢？

①如果象征性动作只做了一部分而不完全，就可以判断为有所



隐瞒的失误。以耸肩为例，表现莫名其妙或无可奈何的耸肩动作是由一系列细微的动作所构成的，包括抬高双肩、手掌上翻、扬眉、上眼皮下垂、嘴呈马蹄形，有时候还会偏头等。如果象征性动作出现失误，则耸肩动作就会只表现出其中的某个动作，而且就是这个动作也是不完全的，比如，只有一边肩膀上抬且抬得不高，或者只有下嘴唇上翘，或者只有双手微微上翻。

②象征性动作没有出现在平常所出现的位置上。多数象征性动作都应该出现在人体的正前方，介于脖子与腰之间，这样要表达的意思就不会被人忽略掉。但是，在当事人有所隐瞒或“敢怒不敢言”等不正常情形下，象征性动作就可能下意识地出现在不为人所注意的地方。例如，艾克曼教授曾为此设计了一个实验：找了一个受人敬重的教授来询问一些心理学专业的大学生毕业之后准备干什么工作，不管学生怎么回答，教授总是故意横加指责。如果某个学生说将来准备从事研究工作，教授就指责他只知道闭门造车、逃避现实，不去帮助精神病患者；如果某个学生想去行医治疗精神病人，教授便指责他只知赚钱而不求甚解；如果某个学生说自己也曾接受过心理治疗，教授就会说连自己都是病人，何以救治别人；如果某个学生说没有接受过心理治疗，教授便会指责说连自身都不了解，何以照顾他人。其中更加重要的是，艾克曼让这位教授不等学生把话说完就打断他们，继续质问。由于这位教授大权在握，他的评语对学生能否毕业至关重要，他的推荐信也决定着学生未来的饭碗，因而几分钟之内，学生们便蔫了。他们不敢走开，也不敢抗辩，每个人都感到恼怒，但到头来却只能保持沉默，或者低声咕哝几句谁也听不清楚的话。躲在单向玻璃后面不停地拍照的艾克曼，发现了这样的事实：当教授连续三次指责一个学生时，后者居然朝教授伸出了一根指头，而且她保持这种动作长达一分钟之久，但看起来这个学



生似乎并没有生气。实验一停艾克曼就闯进去，但教授与那个学生都说没有出现过这一情况。那位学生说虽然她很生气，但她绝对没有表露出来；教授也说他不可能忽略对方这种表示厌恶的手势动作，这肯定出于想象。然而照片冲出来之后却是“铁证如山”。那个学生伸出一根指头是一种象征性动作的失误，它并没有像平常那样指在空中，而是放在膝盖上，以致她和教授都没有觉察，但气愤的心情已经被表现了出来。

如果象征性动作的姿势完整、位置正常，那么说谎者自己便会发现从而停止下来，而恰恰是因为其姿势不完整、位置不正常，所以常被忽略，即使多次出现也难以被说谎者和受骗者注意到。当然，尽管一个人越是想隐瞒自己的感受，越是容易流露出痕迹，但也并不是每个人在说谎时都会出现动作失误的。比如上述艾克曼实验中，五个学生里只有两个人出现失误。不过，这种动作失误一旦出现，便是极好的测谎线索，因为这种痕迹不同于其他痕迹，它一般不会出现模棱两可的情况，它的意思明确无误。

圆缘缘说明性动作



说明性动作



说明性动作是人们用来对所说话加以解释，以更好地表达其意思的动作。人们有许多思想是难以用语言完全表达清楚的，因此人们必须借助一些身体动作（尤其是手势）来加以说明。特别是当所要表述的内容比较抽象或一时找不到恰如其分的字眼时，人们自然要更多地借助于一些说明性的动作。例如，当一个人解释什么是“曲折”的时候，自然会比解释什么是“椅子”时更多地使用说明性动作。

此外，还有人以手势为对象研究了说明性动作的活动区域，认为说明性手势的活动区域会由于说话内容和说话者情绪的变化而有所不同，并将其分为上、中、下三个区域，上区主要指肩部以上，说明性手势在这一区域活动，多用于表示理想的、宏大的、张扬的内容和激昂的情绪；中区主要是指肩部至腹部，说明性手势在这一区域活动，多用于表示记叙事物和阐述事理，一般心情比较平静；下区主要是指腹部以下，说明性手势在这一区域活动，多用于表示不愉快、瞧不起、不耐烦等内容和情绪。

说明性动作与象征性动作有明显的不同。其一，象征性动作可以用来代替说话，而说明性动作则只能伴随性地辅助说话，即不说话的时候人们是不会出现说明性动作的。其二，象征性动作与说明性动作的姿势和信息的准确度不一样，前者的动作姿势有相对固定的模式，而且所表达的信息有明确的含义；说明性动作的姿势则往往因人而异，而且所表达的意思常常要依据其所伴随的说话内容才能得到理解。

那么，就测谎而言，说明性动作能提供什么线索呢？由于说明性动作必然伴随着说话，而且说话的内容越多、程度越复杂及情绪越激动，说明性动作就越多，所以，说明性动作的减少往往可以提供说谎的线索或看作是说谎的痕迹。



说明性动作为何会减少呢？第一种可能就是说话者精神不集中。当事不关己或不感兴趣的时候，说明性动作便会较平常减少。因此，如果一个人装出一副很热情、很关心的样子来，判断其是否真心的尺度之一就是看他在说话时是否与平常一样有许多说明性动作。第二种可能是说话者对自己所说的话十分谨慎。当一个人对自己所说的话字斟句酌，生怕“祸从口出”的时候，说明性动作便会减少。说明性动作减少的第三种可能，是说话者事先准备不足或受到情绪的干扰。

测谎者在分析说明性动作时要慎重，与前面我们所述的手的说明性动作一样，任何说明性动作的减少并不必然表示说谎，也可能是出于说谎以外的原因，因此需要根据说谎者的平常表现才能加以确定。

观察习惯性行为

习惯是人的第二天性，观察人们日常生活中的一系列习惯性行为，也可为我们识破谎言提供一些佐证。

先看吃喝。吃喝是人每天都要进行的活动，因而为我们提供了大量观察的机会。



吃饭懂的人



就吃而言，要特别小心那种吃饭很慢的人，这种人如果不是有牙齿、肠胃等方面的原因，而是习惯慢速进食的话，说明这种人会反复思考一件事情，并为达到目的而不择手段。另外，在吃快餐或西餐时总是习惯吃完一样再吃一样的人，也显示这种人做事极为专注，且工于心计。

至于那种老是在抽屉中塞满小吃的人，如果排除疾病的原因（甲亢、胃病、糖尿病等），那么可以断定，这样的人大多缺乏安全感。如果外出旅游时带一大堆食物，那他是比较恋家的人。这些爱吃零食的人，一般不会主动说谎，但他们大多是典型的以自我为中心者，会为了自己的利益对你隐瞒、封锁相关真相。

就喝而言，要特别小心那种平时话不多，可几两酒下肚就滔滔不绝的人。这种人一般性格内向，为人谨慎，对人诚恳到有点虚假的地步，且感情细腻，观察入微。这样的人说起谎来不急不恼，更让人相信。还要小心那种酒后表面看来有些醉意但并不失态的人，这样的人自控能力极强，平时反叛性强又自视清高，能力很强但人缘欠佳。喝酒时很有分寸，他想喝时不管不顾，大有一醉方休的劲头；不想喝时，谁劝也不行。这样的人大多聪明过人，将原则、道德等早已看透，说起谎来游刃有余。



几两酒下肚就话多的人



附带说一下握酒杯的习惯性动作。研究破谎的专家发现，那些善于伪装的人，或是心中有鬼的人，总是习惯于将酒杯拉到自己的跟前，并总是要用手捂在酒杯上面。有时让人误认为是他们不想再喝酒了，其实，这也是一种掩盖事实真相的习惯性动作。与此相仿，有人总是两手握着酒杯，并将酒杯放在自己的腿上，或者主动将自己坐的椅子从桌子旁拉开。这也是一种与他人保持距离，希望掩盖事实真相的习惯性动作。当然，有时这一动作也许是表明冷眼相看，并不一定与说谎有关。

再看吸烟。破谎专家认为，吸烟这一行为本身，就是人们为缓解生活中的紧张情绪而作出的一种选择。不过，对那些吸烟时不停地磕烟头，或者拿着烟忘了抽的人，要尤其留意。因为这些习惯性行为，大多表明内心不安或正在动脑筋。另外，吸烟时，烟从嘴角徐徐吐出，或是斜仰着头，烟从鼻孔中吐出，均与正常的、大众化的吐烟方式不同。有这类习惯的人，往往给人诡秘难测、轻视他人的印象。这种人说出的话，让人不敢相信。

除了吃喝外，我们在与人相处时观察机会较多的另一习惯性行为，就是握手了。

那种一见面即紧握你的双手，并上下大力摇动的人，表面看来待人热忱、精力充沛，实际上这种握手方式多少有些做作，有时会有言过其实甚至完全一派胡言的情况。

与上述握手方式相反，握手时没有生气，不是紧捏你的手，更不会大幅度摇动，甚至是一触即离的人，往往心态比较消极，但有时也表明内心希望与人保持距离。至于为什么要保持距离，是出于性格原因，还是出于心中有鬼，则应具体分析。

那种在握手时紧握不放，甚至时紧时松、左捏右捏的人让人很不痛快的人，一般是颇有城府、为人狡狴的人。遇到习惯于这种握



手方式的人，必须提高警惕。

观察对方随身用品

目前我们接触较多的随身日用物品，主要是名片和手机等。

先看名片上的内容，如果名片上印了一大堆职位或头衔，包括某某协会会员一类虚名的人，大多虚荣心较强，且较爱面子。出于虚荣，有可能说谎或夸张。而与此相反，有人在名片上印的内容很少，甚至只印姓名、电话，抛开已很出名的公众人物不论，那么这种人往往心思很重，独创性强且善变，难以合作。

附带说一句，对那些总是有意无意显示自己收有一些名人名片的人，也要保持警惕。因为这种人是比较自私而又比较自卑，合作起来也不会愉快。

再看手机。目前手机的外观，可以分成两大类，即直板型和折叠型。一般来讲，喜用直板型手机的人应是较偏外向的性格，而喜欢用折叠型手机的人则应是较偏内向的性格。大家公认欧美人要比亚洲人外向，据诺基亚公司调查，欧美人中购买直板型手机的人远远超过购买折叠型手机的人，而在亚洲则相反，购买折叠型手机的人远远超过购买直板型手机的人。故而诺基亚、西门子等欧洲厂家，主要以生产直板型手机为主，而三星、松下等亚洲厂家，则接连推出折叠型手机。

除了观察对方所用手机的外观外，还可注意对方所用手机的型号。对于那种自身经济条件并不太好，但却时时更新手机的人，几乎可以断定此人有一定虚荣心。据有关调查，经济实力雄厚的老板，并不是更换手机最勤的人。

观察完对方所用手机的外观、型号，还应注意手机摆放的位置。这一般有以下几种情况：

喜欢将手机抓在手里的人，一般是所谓的“工作狂”。这种人往



往一出门就把手机抓在手里，乘车时就开始打电话。到了单位更是手机不离手，只有在去卫生间时才将手机往桌上一丢。这样的人一般较外向，但这种人有为达目的不择手段的倾向，故而要防止他们对你说谎。

喜欢将手机吊在胸前的人，如果是女士，尤其是年轻女孩，那是再正常不过了。如果是年龄较大的女士，却仍喜欢和年轻女孩一样将手机吊在胸前，那么就要考虑她有一定的虚荣心了（潜意识里希望自己还年轻）。如果是男士喜欢将手机吊在胸前，那么应该倾向认为这是那种我行我素的人，而这种不太顾及他人的人，为了自己的利益也常常不讲实话。

喜欢把手机放在衣服口袋里或不厌其烦地放进手提包中的人，或是手机一般不用，只用耳机的人一般做事仔细，工于心计，且待人戒备心很强。这种人说起谎来，常常是滴水不漏。还有一种很少见的人，就是爱将手机放在帖腰后的人。这种人比较有个性，什么事都爱留一手，有时就是说实话也半吞半吐，让人摸不清头脑，听上去跟假话一般。

测试：接受的信号，拒绝的信号

有缘个人出席你的介绍说明会，并倾听你的发言。这缘个人听讲时的姿势特征如下（粤月悦阅耘）所示。请你从以下几种姿势中选出最注意听讲的一位：

粤 弓着腰

月 上半身倾斜地坐着

悦 上半身前倾而坐

阅 背靠着别人而坐，很少活动

耘 耸肩而坐



在人们的各种动作中，与站立的时候相比而言，更多的是坐着。所以，坐姿最能表达非语言信息。与别人初次相识的时候，人们为了给对方留下好印象往往总是正襟危坐，但是时间一长就会感到紧张过度而难以放松。因此在不知不觉中，就变成了弓背而坐，而且还跷起了二郎腿，坐姿也改变了。心理学中把总是变换姿态的行为称为“觉醒水平较高”。人们在说谎的时候身体的移动倾向会增加。

姿势 粤摇表示听讲者正在迷惑你，或者是有些恐惧畏缩，总之根本没有专心听你讲话。

姿势 月摇说明听讲者的上体倾斜（一个肩高、一个肩低），这是一种拒绝意向的表示。

姿势 悦摇说明听讲者对你和你所讲的内容非常感兴趣。因为他想了解更多的内容，所以他的身体前倾想尽量接近你。他身体向前倾斜的样子好像在说：“然后呢？”如果同时还伴有攥手腕的身体动作，那就更说明他对你所讲内容感兴趣。

姿势 阅摇说明听讲者对你所讲的内容漠不关心，渴望讲话尽早结束。如果他挺着胸脯，头向后仰，而且目视下方的姿势表明了他的轻蔑和厌恶的意思。如果与此同时，他还把手放在桌子上并紧握双拳的话，就表明他还有威胁恐吓之意。

听讲者的后背靠在别人身上，身体深深地凹坐在座位上。这种姿势被认为可能是他感到自己有优越感，根本不把讲话当回事。即使是面带笑容，但如果听者的身体懒懒地靠在椅子上或别人身上的话，很可能说明这是他轻蔑之意的真实流露。相反，如果听者只是略微搭坐在椅子上，可能说明他有点忐忑不安，并且还持有戒备心理。

姿势 赅摇所代表的耸肩而坐的姿势表示听讲者内心怀有不愉快、困惑、疑惑等防卫心理。有隐秘的心事时不停地摸鼻子和眼眶，并伴有缓解紧张情绪的手势。



手也是可以表露人们感情和心态的身体部位。比如“手握得出汗了”、“由于紧张手都颤抖了”、“手掌都出汗了”。手部的动作是很微妙的，它们有别于那些确切、易懂的东西。无意识中手部所做的动作会流露出人的真实想法。人们非常放松地坐着的时候，双手往往会轻微分开。双手自然地展开放在桌子上面，也是心态非常放松的一种表现。当内心接受别人的时候，可以看到当事人的手也会自然而然地展开。

相反地，当人们怀有拒绝的态度或者很强的戒备心理时，其手部可能有如下表现：双手交叉放在胸前、十指交叉放在桌上、双手紧握、将手放入口袋里，或者将手放在对方看不到的地方。赌场场上有这样一句老话，即“不能将手心示人”。如果被别人看到自己的手部动作，赌博会就会担心自己的心事会泄漏出去，于是便将双手藏起来，不让别人看到。

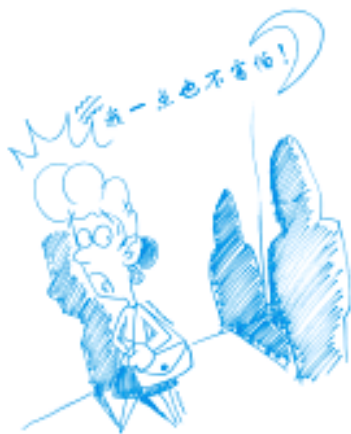
频繁变换姿势，说话过急、过快等都是谈话者不想让别人识破谎言的表现，因此，语言和动作之间会产生矛盾的情形。身体的某个部位可以流露出说谎的痕迹，也就是说在无意识中可能将说谎的信息泄漏给听话者。谎言的欺骗程度越高，流露出来的说谎信号也就越多、越强烈，大家需要仔细辨别。

测谎言语表情测谎术

通过言语表情测谎是指从说话声音的高低、强弱、起伏、节奏音域、转折速度、强调和口误中领会其“言外之意”。中国古人早就发现了各种音乐与人的情感间的联系。《乐记》中说：“凡音之起，由人心生起。是故其哀心感者，其声噍杀；其乐心感者，其声单以缓；其喜心感者，其声发以散；其怒心感者，其声粗以厉；其警心感者，其声直以廉；其爱心感者，其声和以柔。”



在日常生活中我们可发现，人们常从别人的言语表情中知觉其身份、职业和性格。一般，人们倾向于把说话速度较快、口误较多的人知觉为地位低且又紧张的人；把说话声音响亮，慢条斯理的人知觉为地位较高、悠然自得的人。同样，人们会觉得说话结结巴巴、语无伦次的人缺乏自信，或者言不由衷，甚至有人认为能从言语中辨出职业。



从言语表情“测谎”主要是从说话者的语音、语速、语调、语言的节奏及语音的强弱平缓来判断说话者所说的话是否是真的。例如，有人口口声声说自己内心很平静，但他说话的声音高而尖，语速快且音域起伏较大，并带有颤音，这种言语表情恰恰说明他在说谎。

在一个实验中，让被试根据听到的声音对说话者进行评价。结果发现，男声中带有气息声，被认为年轻，富有艺术感；女声若带有气息声，被认为美妙动人，富有女性味；平板的声音，被知觉为冷漠、呆滞和畏缩，即使是女性也会被认为她已男性化了；喉音（音质较粗）使男性显得成熟、世故和老练，判断力强，但若是女性



则表明失去了魅力……这些评价和被试的真实情况非常相近。可见，我们可以从人们的声音中判断其内心真实的思想。尽管人们常常以面部表情的否定方式来否认自己的真实思想，但受大脑支配的言语中枢不会撒谎。

当然，并非所有的人都会对令人焦虑的局面作出心理反应。例如，反社会型人格障碍患者（即最有可能恶意说谎的人）在与人际交往的场合一般不会有自主性和主观性焦虑表现。具有讽刺意味的是，对辨别谎言最关注的人可能也正是最令人捉摸不透的人。我们先来看说谎者的言辞。

测谎员说谎言的言辞

人们在成长过程中学会的最重要的事情之一，便是留意他人的讲话。讲话可以称得上是最有效和最多样化的人际沟通方式，它可以非常迅速地传递多种信息，而且比面部表情、声调、身体举动等沟通方式要直截了当，因而人们对他人所讲的话格外留意。说谎者最为留意的也正是说话时言辞或字眼的选择，因为他不可能控制和伪装自己的全部行为细节，他只能掩饰、伪装别人最注意的地方。

由于懂得人们注意的重点是言辞，因此，说谎者常常谨慎地选择字眼，对不愿出口的话仔细加以掩饰。他们也懂得“一言既出，驷马难追”，而面部表情、声调和身体动作却往往没有这样的顾忌，因为说谎者可以不承认自己有过什么愤怒情绪或沙哑声音，相反地还可以指责对方说“你自己弄错了，我说话时一点儿也没生气”。但如果在说话时讲过表示愤怒的字眼的话，要想否认就很难了。

说谎者之所以特别留意字眼而且常常使用虚假的言辞，还有另外一个原因，那就是：用言辞来捏造或隐瞒一件事情是比较容易的，而且也很容易事先全部写下来进行练习。相比之下，用表情动作来捏造或隐瞒就困难多了，除了受过专门训练的人，很少有人能够事



先有效地安排好自己的面部表情、声调和身体动作。此外，说谎者还可以通过说话而不断地获取反馈信息，以便及时修改自己的“台词”，但要从面部表情、声调和身体动作中获得反馈，其及时性和正确性便要打折扣。十分令人惊奇的是，很多说谎者都是由于言辞方面的失误而露馅的，不过这并不是因为那些说谎者没能捏造想说的话，真正的原因在于他们没能仔细地编造好想说的话。

即使是十分谨慎的说谎者，也会有失口露馅的时候，著名的精神分析心理学家弗洛伊德将之称为口误。在他《日常生活中的精神分析》一书中，弗洛伊德指出，日常生活中的一些小失误，比如口误、笔误、忘记熟悉的名字等，并非偶然性的事件，它们表现了当事人内在的心理冲突。弗洛伊德认为：“我们发现，一个人之所以说错话，乃是因为他的内心正在和某些亵渎的含意或文字挣扎。一般人很喜欢耍这一类的花招，故意扭曲或变化一字一词，把要紧的地方省略掉，只说出那些看起来干净的部分，这种常见的文字游戏很可能趁我们不注意的时候，违背我们的意愿，爬上心头，不期然地出现。”“即令最最单纯的口误，也可以在其含意之外追寻出半潜抑了的理念干扰。”正因为口误表示有的事情我们并不想说，所以一旦发生这种情形，它就成了暴露自我的一种痕迹。

在《日常生活中的精神分析》中，弗洛伊德举了不少因口误而使谎言露馅的例子。其中有一个例子是这样的：

一天下午，我和佛林克医师一起散步，偶尔遇见以前的一位同事，砸医师。我们已经多年不见，对于他最近的情况我一无所知。这次不期而遇，我们自然很兴奋，我邀他到咖啡馆去坐坐，一谈就是两个小时。我问他结婚没有，他连忙否认，还说：“像我这样的人何必结婚？”当我们快要离开咖啡馆的时候，他突然向我请教：“我很想知道您遇到这种情况会怎么办？我认识一位护士，她在一桩离



婚案里成了被告之一。原告是一位妻子，她控告其丈夫不忠并附带控告这位护士，要求离婚，后来他被允许离婚。”我当即打断他说：“你是说她被允许离婚吧。”砸医师立即加以更正而说道：“是的，当然是说当妻子的被允许离婚。”他继续讲述此事对那位护士的影响，说她从此酗酒和变得神经质。

我一纠正 砸医师的口误便要求他立即作出解释，他与其他人一样作出了似乎很惊讶的反应。他问道：“人人都会有口误的时候，这有什么奇怪的，那只是一时说漏了嘴，没有什么特殊的原因。”于是我回答道：“每个人都会有口误的时候，但其中都自有其原因，如果不是你开始已经说过你还没有结婚的话，我就会认为你讲的离婚案是与你自己有关的。”由此我就可以作出结论说，砸医师之所以有这样的口误，是因为他希望被允许离婚而不是他妻子想得到离婚许可，因为这样可以使他免付赡养费，还可以根据婚姻法在纽约州重新结婚。砸医师坚决否认我的推断，但他的情绪反应十分夸张，先是显出极为生气的样子，接着却大笑起来，这更加深了我的疑虑。于是我对我说，为了科学研究的目的，你应该说实话。砸医师却说，“你必须相信我，除非你要我说谎，我从来没有结过婚，所以你的精神分析这回算是不灵了”。他还说，一个人这样留意看别人的每一细节实在是可怕的。然后，他说他猛然想起另外还有个约会，就起身匆匆而去。

佛林克医师和我都深信我对 砸医师口误的解释是正确的，所以我决定查下去，以便弄清楚是否可以证明或推翻我的结论。我找到砸医师的一位邻居兼老友，他证实了我的每一点猜测。砸医师太太申请的离婚案就在几星期前生效，案子里有个护士被告发为关系人。

人们常会在言辞里违逆己意，同时在内心中潜抑着矛盾，以致稍一大意就会说出原不想说的或相反的话，从而在口误之中暴露出



内心的不诚实。因此，口误的必然情形便是说话者要抑制自己不要提到某件事或不要说出自己所不愿说的东西，但又因某种原因而说“走了样”。口误可以说是一种自我背叛。

当然，也应注意，判断别人是否说谎时，不能简单地把任何口误都当作说谎的证据，需要联系上下文来加以鉴别；不能简单地认为没有口误的言谈就是完全正确的，许多情况下说谎者并不一定会出现口误。

与口误相近的还有笔误。在很多情况下，笔误也是内心自我的一种走样的表达方式。有研究表明，人们在书写的时候比在说话的时候更容易发生错误，即使在一些极为庄重、严谨的情形下也概莫能外。例如，《泰晤士报》是英国历史最悠久的大报，也是闻名全球的报界骄子。它是第一家刊登维多利亚女王彩色肖像的报纸。然而就在它为此而想大出风头之际，却因为一个印刷错误而大出其丑。女王为泰晤士河上的一座新桥剪彩，该报报道时，竟将“~~走过~~”（走过）误印成“~~醉酒~~”（醉酒）。待第二天清晨发现这一大错时，报纸已全部印完，只得校正后专印一份单独送给女王，暂时应付一下。

面对书写（印刷）上的错误，人们常常难以确定谁是真正的祸首，尽管当事人多半会以“意外差错”或“技术性错误”等借口来加以解释，然而其中往往潜伏着内心冲突甚至“别有用心”。例如，据朱少建《报章“差错”拾趣》一文所载：在文网森严的国民党统治时期，抨击国民党政府及其要人的文章是难以刊载的。即使偶尔得以刊载，报馆、编辑也必遭横祸。因而，许多有胆有识之士便常利用技术性错误，故意印出错别字，以达到巧妙讽刺的目的。这种做法，往往使权贵们哑巴吃黄连有苦难言。据老报人张友鸾回忆，当年许多新闻界志士在同反动派作斗争时，都曾利用这一“秘密武



器”，使反动派哭笑不得而又无可奈何。例如，排字时故意把“大总统”排成“犬总统”，把“三中全会”排成“三小全会”等。当时国民党有个外交官叫刘文岛，性格黏黏糊糊的，是个糊涂虫。此公曾任国民政府驻意大利大使，有一次，某报将他“错”印成“刘大便”。这一“错”真是错到了妙处，以致后来他便得了个外号“刘大便”。

在更多的情况下，“受害者”绝不会放过这些“差错”而不以为然，他们宁可相信它们不会无缘无故地发生。纳粹德国时期，一位排字员因为把某文的公式化结尾“向希特勒致敬”排成了“给希特勒治病”（~~匀~~~~希特勒~~的“~~匀~~~~希特勒~~多了一个贼成了~~匀~~~~希特勒~~则~~匀~~~~希特勒~~致敬；~~匀~~~~希特勒~~治病），被抓进了监狱。他辩称这是一个因疏忽大意而导致的“差错”，但纳粹认为这个“差错”明白地表示了其对希特勒人格的看法。

关于笔误产生的原因，弗洛伊德认为，人们在书写的时候，思绪常常会因为内心潜抑的思潮而游离笔端，或者联想到其他事情，只要稍不注意，这种思想就会悄然侵入笔端，造成笔误。弗洛伊德曾举了这样一个事例：某女士想写信恭贺她的姐姐迁入一幢宽阔的新居。有一位朋友在一旁看着，发现她把地址写错了，不仅如此，她写的还不是迁居前的旧址，而是许久以前姐姐刚结婚时所住的地方。朋友指出了这个错误，她说：“果然，但是到底为什么我会这样？”朋友回答道：“也许嫉妒她拥有那个宽敞的住宅，而你还必须居住在这个拥挤不堪的地方，所以你把她的第一所房子里，那里的情形和你这里差不多。”“我当然嫉妒她的新房子。”她诚实地承认，想了一会儿又说：“人真可怜，总摆脱不了这种卑劣的品行。”



测谎圆摇声调

我们在判断一个人说话时的情绪和意图时，固然要听他究竟说些什么，但是在许多情况下更要听他怎样说，即从他说话时声音的高低、强弱、起伏、节奏、速度、转折和停顿中领会其“言外之意”。同样一句话，如“我喜欢你”，用不同的声调可以表达完全不同的情绪或意图。

心理学实验研究表明，从一个人说话的声调中能够相当准确地判断出他的情绪状态或内在感受。例如，悲哀时语速慢，声调低，音域起伏较小，显得沉重而呆板；激动时声音高且尖，语速快，音域起伏较大，带有颤音。此外，欣喜、愉快、感叹、烦闷、惊讶、恐惧、愤怒、厌恶等，也都伴有一定的声调变化。这一点在听广播剧时感受尤为明显。我们在听广播剧时，尽管看不到演广播者的面容和动作，但是仍然可以通过其声调的变化准确地感受剧中主人公的各种情绪状态。有实验表明，让被试判断以各种情绪性的声调念的英文字母录音时，其情绪判断的准确性几乎与判别面部表情时一样高。

在有关声调的研究中，被引用得最多的莫过于声调的高低。有研究表明，有大约 70% 的人在情绪不稳定时会提高声调，尤其是在愤怒和恐惧之时。这种由情绪而造成的声调改变是极难加以掩饰的，因此，常成为判别是否说谎的声音痕迹。

当说谎是为了掩饰恐惧或愤怒时，声音通常会比较大也比较高，说话的速度也比较快；当说谎是为了掩饰忧伤时，声音就会与之相反。如果谎言与情绪有关，则即使谎言并不是用来掩饰情绪的，它也会在声调上露出痕迹来。例如，那种担心露馅的心理会使声调中带有恐惧感；那种“良心责备”的负罪感所产生的声调效果会与忧伤所产生的极为相近。



不过，应当注意，声调提高本身并不是说谎的象征，它只是恐惧、愤怒或激动的象征。其中一个重要问题是，无辜者在担心别人不信任他或的确被别人误解时，也会很激动，因而声调也会提高。测谎者在遇到这种情形时往往会十分恼火，并因而可能会犯下“奥赛罗式”的错误。

与此相应，没有声调提高的迹象并不意味着没有说谎。研究谎言的著名心理学家艾克曼以水门事件听证会为例分析了这个问题。

水门事件听证会在美国参议院举行时，向全国转播了实况。有人认为约翰·蒂恩的证词是可靠的，因为他的声调十分冷静，没带任何感情色彩。蒂恩当时是尼克松总统的顾问，他是在潜入水门大厦安装窃听器的事件发生了一年多之后才出来作证的。就在他出来作证前的一个月，尼克松已经承认他的助手们想掩盖真相，但否认自己了解真情。

联邦法官斯雷卡事后这样写道：“想掩饰水门事件的小卒子在出庭时证词漏洞百出，已经束手就擒，现在我们所想判断的是他们的上司是否知道真情。从这个角度上讲，蒂恩的证词是极为关键的。蒂恩在出庭时说，当时他再次告诉尼克松总统，如果要掩盖水门事件必须花一百万美元时，尼克松回答他说，可以搞到这笔钱。他说尼克松当时根本没有吃惊或生气的表现，也没有拒绝这一要求。在蒂恩的证词中，这算是最大的新闻了，因为这无异于说尼克松本人亲自批准了用钱来买通被告。”

白宫在第二天就否定了蒂恩的证词。五年后，尼克松在一本回忆录中写道：“我认为蒂恩在水门事件中的证词简直就是艺术品，它使真相与谎言相结合，使误解与诡辩相互交织，为了减轻自己的罪责，他把责任推到了他人身上……使他人烦恼不堪。”然而，当时白宫对蒂恩的攻击却要激烈得多，有一些从白宫传出的说法认为，蒂



恩是在造谣以打击尼克松总统，因为他害怕进监狱后会受到同性恋者的袭击。

蒂恩的证词与尼克松的回忆相互矛盾，没有人知道究竟谁说的是实话。斯雷卡法官也满腹疑虑，他写道：“我必须指出，我是很怀疑蒂恩的说法的，在掩饰水门事件的过程中，蒂恩自己就是个不小的领头人……弄不好他会栽个大跟头。当时，我认为蒂恩是为了保护自己而不是想说实话，他为此不惜把尼克松总统也扯进去。”同时，斯雷卡法官又说他对蒂恩作证时的声音印象极为深刻：“当蒂恩说出那番话之后，委员会便以充满敌意的声音来质问蒂恩，但他却坚持自己的说法，没有流露出任何一点烦恼的样子来，他的声音十分冷静，不带任何感情，让人觉得十分可信。”但是，也有人认为这种声调恰恰表明他有所隐瞒。

要弄清这个问题，就必须了解蒂恩平时说话时是否也有这种平稳冷静的特点。艾克曼指出，事实上说谎痕迹的标准并不是人人都完全一样的，因为情绪表现的程度是因人而异的。测谎者只有在知晓嫌疑犯平时的情绪表现程度的基础上，才可能通过这类痕迹线索判断其是否在说谎。比如，蒂恩究竟是跟多数人一样在激动时说话会流露出强烈的情绪呢，还是十分独特而可以控制自己的声调？这一点至少蒂恩的妻子、朋友、同事是知道的，但像斯雷卡法官等以前不熟悉蒂恩的人就不清楚了，因而他们的判断就可能受到局限。

蒂恩那平静的声调还使我们了解到，测谎者有时候必须估计到嫌疑犯可能是一个天才的演员。根据蒂恩后来的自述，他就是这样一个人，他似乎一开始就懂得他的言语对斯雷卡等人意味着什么，因而他事先就已经作好准备在参议院如何表演。他在后来是这样描述自己的心理的：“我出席听证会时可以表现得十分富于戏剧性、十分活跃，这样做是极为容易的，但最后我却下定决心只念出



证词即可。我决定到时以一种沉稳、冷静、不带感情色调的声音来念出证词，在回答问题时也使用同样的声调，因为一般人总是认为说实话的人是心情非常平静的。”当蒂恩读完证词之后，质问便开始了，蒂恩当时变得很激动：“我觉得我的嗓子开始沙哑了，美国总统所具有的权威使我显得十分孤独无力。我做深呼吸运动，好让别人看起来以为我正在思考什么。其实，我不过是想尽力控制自己……我提醒自己，不要激动，一旦新闻界看到你那样，就会宣称那是你软弱无能的表现。”当然，蒂恩的这种表现并不能完全肯定是在进行欺骗，后来证明他的证词大部分都是真的，撒谎的倒是尼克松。因而，人们在遇到这种情况时应尽量谨慎一些。

源源停顿

人在说谎的时候，常见的言辞痕迹便是停顿，如停顿的时间过于长久或次数过于频繁。

产生这类说谎痕迹的原因主要有两个，而且两者是相互关联的。其一，说谎者可能事先未准备好“台词”，因而可能会在临场时产生犹豫或错误。对于一般人来说，常常不可能事先预计到什么时候需要说谎，或者难以预先料对方会提出的所有问题，因此，当他开口说谎之前，必然要想一想将说的内容，找一找恰当的字眼，并考虑说谎后的种种可能结果。如果说谎者反应不够灵敏的话，情况就更糟，他可能连说话都结结巴巴，甚至语无伦次。其二，即使说谎者已经把“台词”准备得很充分，也可能会由于担心露馅而临时怯场，忘了所编的“台词”；或者由于突发性的意外事件的干扰而产生了情绪波动和思维混乱，一时忘了前后“台词”间的联系，如果准备不充分，又加上怯场，就更容易频繁停顿或犯下错误了；由于听到自己不断出错，说谎者就会更加紧张，生怕别人会揭穿自己，这样就会进一步造成不断的停顿和不断的错误了。



由此看来，如果一个人在说话时出现了过于频繁的停顿或过于长久的停顿，都应引起我们的怀疑。当然，停顿的方式是因人而异的。有的人是以“啊”、“嗯”、“呃”之类的字眼来停顿的，有的人是用“我的意思是说……”一类的重复句式来停顿的。

交谈测谎术

天衣无缝的谎言几乎是不存在的，每一个谎言都会留下蛛丝马迹，如言辞上的漏洞，表情上的泄露，都可能让人揭穿谎言。如果说谎者不谨慎，就会露出破绽来。这种破绽大体有两类：一是说谎时有所错误，暴露了真相；二是虽没有暴露真相，但是却让人觉察到其所说的或所表现的并不是实际情况。前面我们已经介绍了一些方法，如通过观察人的面部、体态表情，来识别对方是否说谎。那么，如果说观察法还是一种冷眼相看的话，我们现在介绍的交谈法就已是一种短兵相接了。有一些高明的骗子很懂得掩饰自己，一般观察不出什么问题的话，那么善用交谈法的人则一定会令骗子露出马脚。

从词汇与话题识别谎言

人们在不同心态下所选择的词汇和话题，往往是不同的，所以从词汇和话题中也可窥见说谎者的蛛丝马迹。

第一，词汇和话题与职业与文化都有关。如果有人在谈吐中不时冒出“**阢**”、“服务器”、“内存条”一类的词汇，那么几乎可以断定，此人是从事**阢**业或与**阢**业有关的职业。同理，如果有人在谈吐中错别字连篇，将深圳说成“深川”等，那么几乎可以断定，此人文化程度不会太高。如今的骗子在编造谎言时，往往要把自己包装成什么“高干子弟”、“中央领导秘书”、“海外专家”等，可如果他们的词汇和话题总是和他们扮演的角色对不上，就应该引起怀疑了。



第二，词汇和话题与心态和情绪有关。美国心理学家约翰·达纳德曾主持过一项实验：把某人使用的词汇中表示肯定的部分和表示否定的部分加以比较，即可推断此人目前的心态和情绪。比如，某人近来谈话中总是抱怨“恶劣”的气候、“乏味”的电视和“拥挤”的交通等，那么几乎可以断定此人近来心情不会太好。另一位心理学家则指出，在谈话中喜欢用被动语式的人，一般心态比较消极。比如，总是说“朋友叫我去”，而不说“我去朋友那儿”的人，心态不会太积极。同理，如果总是在谈论过去或未来，就是避而不谈现在，那么此人目前的状况恐怕也不会太好。骗子一般在说谎时，为减轻内心的负罪感，常常会起劲地抱怨天气、抱怨交通、抱怨单位，似乎这样就可以减轻他说谎的罪恶。

第三，词汇和话题与关注和焦虑有关。大家都知道鲁迅先生笔下的祥林嫂，她在儿子死后，见人说这件事，这表明这一时期她心中所关注、焦虑的就是这件事。当然，许多人或许不会如同祥林嫂一样，见人说：“我真傻……”但他们很可能会情不自禁地更多地提到某个人、某个词、某类事。比如，如果一个女孩子经常有意无意地提到一位明星，那么几乎可以断定，她非常关注这位明星，或许就是这位明星的“追星族”。又比如，如果一位生意人经常唠唠叨叨地提到医院，那么几乎可以断定，他心中一定有关于疾病的焦虑，这种焦虑潜伏在他的心中一触即发。在破谎时掌握这一规律，可以探求对方心中究竟在想什么。

第四，词汇和话题还与人格和追求有关。心理学家发现，那些在谈话时总是引用别人（“领导说……”，“国外有位专家说……”）的话的人大多缺乏自信，人格不太健全。这样的人出于自卑，有可能说谎。心理学家还发现，凡是有所追求的人，对与所追求的事情有关的话题，则格外热衷；反之，则可能毫无兴趣。比如球迷、棋



迷，说起球、说起棋往往是滔滔不绝。但如果一扯到别的话题，很可能是一言不发。如果一个人的人格不健全，则说谎的可能性更大一些；如果一个人对理应感兴趣的话题竟无话可说，则此人是骗子的可能性更大一些。

与人交谈时小心四种人

根据上面谈到的一些叙述，再结合日常的一些经验，我们在与人交谈时，对以下四种人，要尤为小心：

①并不太熟悉却称名字甚至昵称的人。平时我们或许会遇到这样的人：他与你并不太熟悉，但一见面就去掉你的姓，只叫你的名字。或是没见几次面，就叫你的昵称、小名。这是出于什么原因呢？破谎专家认为，至少有一种原因，那就是出于说谎时的紧张害怕心理。说谎者为了掩饰这一心理，便以表面亲热的方式来干扰别人对他的审视。

②喜欢大包大揽的人。有些人在与人交谈时，总是喜欢摆出一副大包大揽的架势，或是显示他们朋友多（“你要去美国，可以去找我朋友”），或是表示他们能干（“这事就交给我吧，没问题”），你要是信以为真，那么恐怕十有八九要失望——他介绍的人，根本不是什么很好的朋友；他所说的“没问题”，往往是“有问题”。其实，这些言过其实的人也不一定心眼坏。他们只是期望能得到更多的尊重和肯定，从而满足自己的内心欲望。早在两千多年前，孔子就提到过这种人是“其言之不作，则为之也难”（《论语·宪问篇》）。意思是说：大言不惭的人，实行起来一定不容易。对付这种谎言，也大可不必当面揭穿，让人难堪。反倒不如将计就计，迫使他们实现自己的诺言。

③喜欢说教的人。这类人与前面提到的在言谈时总是引经据典，或夹入外语的人是同一类人，都是出于维护自尊的心理。这种“活



得太累”的人，为了维护自己的形象，很可能掩盖对自己不利的信息。

④总是自谦的人。有那么一种人，在与人交谈时，必定自诩自己的家世、业绩或孩子等种种过人之处，当听到对方的赞许时，又必定会自谦道：“哪里，哪里”、“这算不了什么”等。其实，多数谦虚过头的人，大多数表现欲十分强。为了掩饰这层心理，才常常说些自谦的话。这类人有时容易陷入自欺欺人的心态，出于这种心态，也会自欺欺人。

⑤包打听。似乎每个单位都有这种喜欢打听事的人。他们或在上卫生间时窃窃私语：“知道吗？张总要调走了……”或是在去打开水的路上，告诉你一些本单位的“重大新闻”。而且往往声明“我只告诉你”、“也就跟你说”。这类人表面看来似乎消息灵通、八面玲珑，但内心实际上对自己的工作缺乏兴趣、缺乏信心，并疑心很重。这类人心地或许不坏，但他们的话往往不真实的成分很多。

⑥总在别人面前贬低配偶的人。这种人总是热衷在别人面前谈论配偶的过失或短处，别人不一定乐意听，但这种人却越说越来劲。一般来讲，这种人与配偶相处不和睦，郁积于心，一触即发。推而广之，这种人对现实生活也很不满意，认为离自己的理想相差太远，在如此的心态和状态下，很可能为达到目的而不择手段。

⑦在公共场合耍派头的人。比如，在房展会上对售房小姐说：“我已有两套房了，再买一套，只当存钱了。”又比如，在吃饭时有意告知别人他在某国家部委工作（其实只是个小角色）。这类在公共场合耍派头显示自己的人，其实大都有强烈的自卑感，而表现在言语上却狂妄傲慢。所以，这种人如有欺诈言行，就一点也不奇怪了，因为他的人格具有分裂倾向。

⑧忽然大谈以往不谈的话题的人。如果有人忽然大谈特谈性，



大谈特谈他的家庭，他的历史，都可断定这个人心中有着深深的压抑情绪。而压抑过久的人，有时会毫无因由地说谎——说谎对他没什么直接的好处，唯一的好处就是满足自己的恶作剧心理，释放一下自己压抑的情绪。

⑨打电话时等对方说话的人。我们或许都会遇到这样的人，打来电话后，说完一句“喂，我是伊伊”后，就不再说话，等对方说话。这种人为人警觉、心思很重，与人交往不肯吃亏，为了个人利益往往言行不一。还有一种类似的人，就是打电话时第一句就说：“是我”，然后就说正事。这种人待人热情，但往往态度随便、容易失信，且意志薄弱、容易悲观。

⑩总说“我从不说谎”、“我不干这事”等一类口头禅的人。有些人总是信誓旦旦地说“放心吧，我从不说谎”，或是神态凝重地说“你不信，我不干这事？”这样的人，事实上往往恰恰相反，让人不敢相信。

与总说“我从不说谎”相类似的，是老把“真丢脸”一类的话挂在嘴上的人。在生活中不少人都会有意无意反复使用一个极简短的句子来表达情绪，久而久之就形成了口头禅，例如，“真丢脸”、“真糟糕”、“完蛋了”、“去死吧”，等等。这些口头禅，一般是说者说惯了、听者也听惯了，双方多已不在意。其实，脱口而出的口头禅，很能反应说者当时的心理。

台湾有个电视短剧：三个高中女生因为觉得歌声柔美的女子易吸引男人，于是一起报名参加校外一合唱团体的练唱。第一天，甲女生因为五音不全，被合唱团老师个别训练了十多分钟，觉得“真丢脸”，于是回家路上看见什么事发生，都吐一句“真丢脸”。第二天，乙女生因为不识谱，有了相同待遇，也一路“真丢脸”说到家。第三天，丙女生因为怕“真丢脸”的事降临到她身上，于是不说、



不笑、不唱，心想这样总不会出丑吧。没想老师误以为她是因为家庭因素而致失常，竟陪她回家探询，真正丢脸到了家。隔一天，三人在校园争论“谁比较丢脸”。这时，恰巧三人暗恋的体育老师见状走过来询问：“在说些什么呀？”三人一阵惶恐羞怯，竟不约而同地回答说：“真丢脸……”

这部电视剧反映出什么心理问题呢？心理学家认为，任何人加入一个新团体，都会努力融入该团体之中。当然，这需要一段适应期，这段适应期就是自我的调适与成长期。由外表看来，已经度过适应期的人，或许仍处在挣扎阶段，难以习惯。若这种状况一直持续，心理本能的调适就是逃避，逃避自然会感受到不安，于是，便会试图在周围人的身上，发现自己存在的价值，借以消除不安的感受。如此，当自己或亲人不能达到自己的要求时，就会有意或无意地把“真丢脸”之类的言语脱口而出。久而久之就会习以为常。

由此可知，动不动就说“真丢脸”一类话的人，不但内心缺乏自信，而且自卑感极重，时常担忧自己的存在价值会被抹杀。这种类型的人通常会虚张声势，借以掩饰心理。表面上他们总是一副自大的样子，实际上则是随时在防范自己的言行“丢脸”。平时，他们将面子撑得老大，遇到有人不赏脸，就会发挥心理防卫的本能，以刺耳的言语反击对方。因此，在遇到总是讲“真丢脸”的人，也应警惕他们说谎。

从打招呼方式识别谎言

交谈往往是从打招呼开始的，如果我们能从打招呼的方式上对方有一个初步判断，那对接下来的交谈自然会有很大的帮助。

先看打招呼时的距离。越是熟悉的人，互相打招呼的距离越短；反之，越是陌生的人，打招呼的距离越远。这种距离感，是人的自我保护潜意识所决定的。所以，当一个人忽然改变与你打招呼的距



离时，应有所警觉。比如，一个原本很熟的人，忽然离老远就打招呼，说明他一定是在警戒心、顾忌感增强的情况下作出的反应，是出于说谎，还是别的什么情绪，要具体分析。

再看打招呼时的眼神。一面打招呼、一面对视着对方眼睛的人，一般是心存戒心并希望表现出自己的心理优势的人，这种人有时候说起谎来是所谓“眼都不眨的”一类人。另外有些人则相反，打招呼时不看对方的眼睛。这种人大多是出于自卑心理，并不一定是多么骄傲，瞧不起人。不过，从破谎的角度看，对自卑感太强的人也要多加小心，因为这种人有时会不声不响地造出一个大骗局、大谎言。

再看“自来熟”式的打招呼和“公式化”的打招呼。初次见面就很随意地打招呼的人，往往使人大吃一惊。有人往往认为这样的人很善社交，其实是这种人内心大多很寂寞，非常希望与别人接近。如果是女性，虽然是初次见面，即很亲热地与异性交谈，事实上大多是女性为了使客观形势变成有利于自己的战术，倒不一定会说谎。

相反地，当遇到“见面熟”的男性时，女性要特别小心，切勿使男性觉得有机可乘。这种男性表面看来性格大方，罗曼蒂克，其实其中不乏游手好闲的骗子。

平时常常会遇到一些巧舌如簧的推销员，在推销商品时，总会走在顾客思维的前头，打消顾客的顾虑。比如，一些房地产推销员会主动说：“您可能会问合同会不会有假？”“您肯定想知道我们的建筑质量是否合格？”等，一项项打消顾客心中的疑虑，但实际上推销的仍有可能是一些伪劣产品。

与“自来熟”相反，有些人曾经在一起喝过无数次酒，且经常一道工作，还是千篇一律地打招呼。这种人，具有自我防卫的性格，对人戒心极重。



还有一种人，时而是极热情的“自来熟”式打招呼方式，时而是“公式化”的点头之交。对这种人要尤为小心，因为他完全是从自身利益考虑与别人的距离，内心已完全没有什么道德标准，说谎、行骗，自然是不在话下。

自来熟知说谎者常用的方式

说谎者也在不断地总结“经验教训”，看用什么样的交谈方式，更易使人上当受骗。结果他们发现，用以下方式说谎时，极易赢得人们的信任。

方式一：说自己不行。说自己不行的人会有许多好处，一是可降低对方的防范意识，二是可让对方产生“此人很虚心”的信任感。因此，高明的说谎者并非总是大吹大擂，而是一付谦谦君子的样子，声称自己“帮不了什么大忙，只能帮这么一个小忙……”

方式二：将假话和真话放在一起说。高明的说谎者都知道，在“推销”谎言时，往往是需要讲一些真话的。真话是假话的“广告”，是引出假话的“引子”。例如，明明知道病人得的是无药可治的绝症，在讲了一些病人的真实病况后，却引出一个莫须有的“外国药”，声称此“药”可治此病。这时，病人往往容易受骗，掏出钱来……

方式三：拉近双方的距离。要让谎言被对方接受，最好的办法之一就是让对方先接纳自己。那么，是尽一切可能去“套近乎”吗？是的，不过那只是低级骗子的伎俩，高明的骗子一般不会那么直露。据媒体报道，有一位“歌星”在面对媒体时，滔滔不绝的谈论他小时候如何受苦，他是如何奋斗挣扎，他又是怎样受经纪人的气……一下让大家感到“他也真不容易”，不知不觉地拉近了双方的距离。而后来有人揭露，这位“歌星”所言，全是根本不存在的谎言。

方式四：走在对方思维的前头。推销商总会走到顾客思维的前



头，打消顾客的顾虑。比如一些房地产推销员，会主动说：“您可能会问合同会不会有假？”“您肯定想知道我们的建筑质量”等，一项项打消顾客心中的疑虑，但实际上推销的仍有可能是一些伪劣产品。

方式五：主动亮出自己的“私心”。高明的说谎者深信人的心理，常常会主动亮出自己的“私心”——当然，他亮出的是一个假的“私心”或小的“私心”，而真的“私心”或大的“私心”，他是不会说的。比如，一位导游会主动告诉游客，到所谓的“免税店”买东西，他是有回扣，但仅是区区圆缘，即游客买贵四元货，他才得圆元钱。游客们听了觉得这位导游为人“诚实”，圆元钱又的确微不足道，不由产生了信任感，到了免税店大买特买。其实，这位导游说的是谎话，真正的回扣，圆缘也不止。

方式六：用对方不知道的信息压倒对方。县里刚调来一位新县长，说谎者在等对方谈完对这位新县长的了解后，会抛出一颗“重磅炸弹”——“你认识新来的县长夫人吧，原来我和她是同事。”一下子就在气势上压倒对方，再往下行骗就方便多了，因为对方已对骗子产生了一种敬畏感。当然，他根本就不认识新县长的夫人，更谈不上是什么同事。

方式七：用尽量客观的语言。高明的说谎者往往会“推心置腹”地向你抛售他的谎言。他会很客观地分析这件事对你有什么利弊，对他有什么好处。在谈这件事时，他会用一种第三者的角度，用一种极客观的语言，不知不觉之中，就会使人如吃了迷魂药一样昏头昏脑，上当受骗。

方式八：直接把没有的事说成有。这大概是最大胆、最冒险，也是最省事的一种说谎方式了。比如，同一商场中有两家空调厂的产品在竞争。这时，甲厂的推销员直接去攻击乙厂的商品，很容易引起顾客的反感。于是，这位推销员有可能会抛出一则谎言：“他们



厂的产品，前几天不是给登报了吗，用户反映他们售后服务不行。”如果你想去看一下报纸，那一定会失望的，因为根本就没有这回事。撒谎者从不放过任何一个细节

我们指责一个人说话破绽百出的时候，喜欢用这样的话形容他：“前言不搭后语”、“牛头不对马嘴”。

任何谎话都不会只是一句孤立、单独的话语，它总有大量与之相关联的上下文，“前言”、“后语”、“牛头”、“马嘴”就是这样的上下文，许多谎话之所以最后都大白于天下，就是因为大多数说谎者缺少一个好记性。说谎必须前后一致，它和说真话不一样，真话可以断断续续，而不至于中断前后的联系，而假话一旦中断，就难免出现前后不沾不靠的尴尬局面。并非任何人都具有下面提到的那个女人的沉着镇定：她丈夫在她床上找到一副男裤背带，他大声嚷道：“你有一个情夫！”受到伤害的妻子庄重地回答：“首先，我没有情夫；其次，他也不用裤背带。”

更多的情况是这样：“昨天我跟朋友们去西郊靶场打靶，玩得可真开心啊！小吴一发子弹打了五环，我们的成绩远不如他，但也还不错，打了五环多环。”谈完这个，朋友们开始讨论近来几个郊区靶场生意都不太好，其中有一半都关了门，有人问：“西郊靶场怎样？那儿可是又荒凉又偏远，交通不便得很！”“西郊靶场关门两个星期了。”那位刚才和小吴一起去打过靶的朋友接口说道，“可是，你刚才说你们昨天还去那儿打过靶呢，怎么回事？”“我说过去了西郊靶场吗？”

瞧这记性，所有的细节被弄得一团糟。对于说谎者来说，细节是最令他们头疼的事，但正如俗话所说，“一根链条的强度取决于它最弱的那一环”。对于说谎者难以对付的地方，但对于识谎者而言，恰好就是可以利用的地方。要想知道对方说话是真是假，你只



管盯住它的细节，绝对没有错。

测谎的细节



某便衣警员参加了办在他们眼皮底下的“点穴培训班”，令他惊异的不是江湖术士的骗术，而是受惑上当者的愚昧。点穴在武功传授中最富有诱惑力，七步倒人，百步伤人。练成后自然好防身，学费虽然昂贵，但第一期就有十多人参加。为示公正，这位“少林和尚”是先练功再交钱，功夫未学到，分文不取，从而打消了学艺者的顾虑。收齐学徒后要郑重其事地举行一个拜师仪式，然后才正式授课，先看“针灸人体图”并背熟穴位。这位警员对照解剖学书籍，发现图上的穴位不准。接着传授气血行走课程，四天后在一个塑料人体模型上练习点穴方法，第六天便举行“结业考试”，先作一番“不准随意杀生，不准逞能露相”的告诫后，牵来几条狗，当场实验。学徒们怀着神秘紧张的心情伸出手指按穴位点向活蹦乱跳的狗，几分钟后，狗便口鼻出血，抽搐而死。学徒们欣喜若狂，连忙交钱给大师。这位警员这才拿出证件，戳穿这场假把戏。在刚才点穴时，他的手指故意不去碰狗，狗也死了。当场检验，原来狗是先喂了毒药，再注射一种兴奋剂。你不点，半小时后它也照样死掉。这位警



员揭穿假少林和尚骗人把戏的关键，就在于详细观察了他的穴位图上的错误，并装模作样地作训练，对用作实验的狗仔细观察，毫不马虎。正是这种注重细节的敏锐，使他识破了其中的把戏。

费尔德曼教授说：“政客们早已知道，说人们最喜欢听的话是很有效的社交技巧。说谎在某种意义上使人处世顺利。如果我们与他人相处时总是完全诚实，就可能会使自己陷于许多不愉快的情况之中。例如，没有人想听到你说刚才你送给他们的那件礼物是你不喜欢的东西。”

看来，最善于说谎的也往往是那些最会说话的人。因此，通过交谈来发现对方说谎的蛛丝马迹，也就成了我们必须了解的破谎方法之一。

测谎信息法与心理法测谎术

测谎信息法测谎术

从信息学的角度看，说谎就是隐藏真实的信息，或是提供错误的信息。因此，破谎也就是要找到真实的信息，戳穿错误的信息。

（员）重点信息重复法

对于一些重点信息，或是有疑点的信息，不妨采取重点信息重复法。有以下几种具体做法：

①不同时间对同一信息进行“复查”。例如，在早上问过“你那家公司是做什么生意的”这一问题后，心有疑惑，那么不妨换一个时间，再问一次这个问题。这一次，不妨选择中午、傍晚等一般人会感到比较疲倦的时候发问。也可选择对方比较放松，或注意力集中于别的事情上时突然发问，以达到猝不及防的效果，获取真实信息。

②不同角色对同一信息进行“复查”。例如，如果对某人所提供



的年营业额有疑问，那么可以换一个角色，请别人再去问一次这个问题，看两次不同的人所得到的信息是否相同。

③不同渠道对同一信息进行“复查”。信息是可以通过不同的渠道来进行交流的。比如说，面对面地交谈是一种渠道，打电话是一种渠道，网上发转账也是一种渠道。通过不同渠道对同一信息进行“复查”，不仅可以得到更多的信息，以证实已知信息的可靠程度，更重要的是，说谎者在利用不同的渠道时其心理负担是不一样的。比如说，利用网络、利用电话，说谎者的心理负担就比面对面交谈要小得多。因此，对一些重要信息，即便不是从破谎的角度考虑，也确有必要通过不同渠道进行验证、核实。

（圆）扩大信息比较法

俗话说，“不怕不识货，就怕货比货”，就是指因为知道的相关信息太少，而判断不出优劣。通过货比货，知道的相关信息多了，自然就开始有了鉴别能力。对待谎言，也是一样，如果面对对方提供的信息感到心中无底，不知是真是假，那么比较常见的选择，就是扩大相关信息。比如，对方用非常专业的语言，描述某一种“高科技产品”如何好用，因而价格也相应较高时，一时的确难以判断真假，那么最正确的做法，就是迅速通过查阅资料、咨询专家等方式，扩大相关信息。在占有了丰富的信息后，再来看对方所提供的信息，你就已经有了半个专家的眼光，就不会轻易上当受骗了。

（獭）原始信息追溯法

说谎者的一个惯用伎俩，就是制造信息来源，这时就要运用原始信息追溯法。例如，一些考生家长在处理孩子升学问题时经常上当受骗，就是因为他们听信了骗子的花言巧语，而未想到去核查一下原始信息——问一问骗子所说的某学校的有关部门，是不是有计划外招生名额，如果有，收多少费用……



（源）对立信息论证法

西方有一句谚语，叫做“敌人的敌人，是朋友”。从对方的对立面那里，往往容易得到一些比较真实的信息。当然，对这些“敌人的敌人”所提供的信息，也要进行分析，不可全盘接受。信息学家的研究表明，人往往对来之不易的信息，对比较另类的信息，对未曾预料的信息，总是觉得比较可信。从“敌人的敌人”处得到的信息，一般来讲，可能恰恰是颇费周折才得到的信息，恰恰是自己听了深感震惊的信息，这种信息很可能先入为主地让人感到是“真实的信息”，其实，对这类信息仍然需要保持冷静，加以分析。

（源）心理法测谎术

（员）什么心理状态的人爱说谎

心理学家认为，以下四种心理状态的人更爱说谎：

①虚荣心太重的人。这类人注重外表的装饰，十分在乎他人对自己的评价，喜欢追逐时尚，说起话来满口的时髦话。他们对华服美食、名车名店、高级娱乐场所、趣闻轶事、小道消息等似乎懂得极多，谈起来头头是道、滔滔不绝。因为他们太注重外在的东西，而对个人的素质与气质疏于培养，但又渴望得到别人的喝彩，于是，他们凭内在的实力无法达到这种目的时，撒谎便成了最便利的手段。

②自卑感太强的人。一般这类人内心大多十分敏感，他既能敏锐地感受到自己许多不如人的地方，同时，又极容易把周围一切人对自己的注意——哪怕是关心和帮助——看成是对自己的怜悯。

自卑心理较强的人，一方面虽然自卑，但另一方面却又绝不甘心自己眼前的处境，总觉得自己应该有比眼下更好的表现，更佳物质待遇，受到更多的尊重和承认。但这些只能存在于他的梦境中，在现实中这些都没有。于是作为对自卑的反抗，这些自卑者多半会以谎言为武器来调整自己在他人心目中的位置和形象。



③太要强的人。一个人要强本不是坏事，它可以促使自己奋发向上，在工作和事业上有较大的成就和作为。但任何事情都有个限度，超过这个限度便走向它的反面。要强也是如此，事事要强，时时要强，总想高出别人一头，这作为一种理想是蛮不错的，但如果把它落实在生活中，则太困难了。因为我们每个人都受天赋、出身、教养以及身体状况等多种因素的制约，要达到在每一时间、每一领域都高人一等，那几乎是不可能的。

有着太要强心理的人活得很累，他们不理解生命的局限，或者根本看不到这种局限，他们只是拼命地要向那个不可及的高度进发，一旦失败，又不愿坦然地面对，于是撒谎编织理由为自己寻找退路，虚构成功的情景蒙骗他人或欺骗自己便常常成为他们的拿手好戏。

④过分以自我为中心的人。应该说，我们每个人在思考问题、处理事情时，都不免会以自我为中心，但问题是这种以自我为中心的心理应被约束在一个合适的限度之内。如果没有严重到损害他人生活的程度，大家自可相安无事。但如果一个人以自我为中心的心理严重到过分的地步，谎言就会随之而出。

过分以自我为中心的人，常常会在许多场合自顾自地讲自己，他们的谎言有时简直成了精彩的创作，如同名流的交往、在名校接受教育、高贵于凡人的出身，甚至一些冒险的经历、奇特的艳遇……他们在吹得得意忘形的时候，往往会像演戏那样夸张自己的表情，看着令人感到很不自然。偶尔有些人也会表现得忧郁，但在演戏这一点上没有两样，他们常常会向人们唠唠叨叨地讲他们如何担惊受怕、愁肠百结，或者毛病如何严重，几乎要发病之类的事情，其实这些事情往往半真半假，甚至完全是虚构的。从心理学上讲，这种过分以自我为中心的人，往往又是具有幼稚心态的人。大家几



乎都知道，小孩子常常喜欢以自我为中心，常以“我……”为话题。如果一个成年人还总是谈论自己，总是以自我为中心，只能说明他的心理还不成熟。

（圆）什么心理状态的人易受骗

什么心理状态的人容易受骗、容易听信谎言呢？一般认为，贪欲心理比较强的人，从众心理比较强的人，认知偏见较深的人以及具体知识较匮乏的人，都比较容易听信谎言而上当受骗。

贪欲心理比较强的人，正应了中国一句成语——财迷心窍。这种人未必是不聪明、不精明，但在说谎者抛出的虚假利益面前，却变得晕头转向，一再上当。

谎言与从众心理
天上有什么掉下来！



从众心理比较强的人，是所谓“没主意”的人，看别人都这么做，他便也随大流，这种缺乏自己独立见解的人，也是比较容易上当受骗的。另外，从众心理比较强的人，往往对权威有较强的敬畏心理。因此，说谎者也正是认准了这种易受骗的心理，爱借某某“权威人士”、“权威媒体”的口气来说谎行骗。

认知偏见比较深的人与从众心理比较强的人相反，他们并不从



众，表面看来还很有“独立思考能力”。但实际上，这样的人是走向了另一个极端——看问题过于主观。因此，当说谎者迎合他们的心理抛出一些虚假信息时，他们不但会相信，甚至还会有“遇到知音”的感受。

2003年“非典”期间，香港一名15岁的少年在网上发布了一条假消息：香港即将被宣布为疫区。结果居然引发了一场大恐慌，成千上万的香港人冲进商店，抢购食品。这些香港人都是先入为主地认为：非典型性肺炎是无法控制的传染病。具体知识较匮乏的人，也是比较容易上当受骗的。很难想象，一个专业研究汽车的人会买回一台拼装车，一个专业研究硬件的人会买回一台旧电脑。在真正的专家面前，骗子是无计可施的。用老百姓的话讲，就是“孔夫子门前念诗书”、“关老爷跟前耍大刀”，那是自找没趣。爱上当受骗的往往是“愚夫蠢妇”，这么说虽不一定合适，但具体知识匮乏的确与上当受骗有直接关系。

（獭）从说谎者的心理负担看破谎

如果说，生理上出现了问题会加重人们身体上的负担，那么精神上出现了问题也会加重人们心理上的负担。心理学家证实，说谎者的心理负担很重，主要表现在以下几个方面：

①怕谎言被戳穿的恐惧心理。

第一，说谎者在说谎时几乎无时不在担心谎言被戳穿，他们生怕陷入无地自容或遭受惩罚的窘境，这种害怕谎言被戳穿的恐惧心理是很严重的，甚至往往会影响到人的生理。当然，人与人是很不一样的，有的说谎者，这种恐惧心理会强一些；有的说谎者，恐惧心理会弱一些。那么，都有哪些因素会影响说谎者恐惧心理的强弱呢？首要的因素，是说谎者是否认为对方是一个有经验的辨谎者。如果说谎者认为或知道对方是一个意志薄弱、经验有限、缺乏主见



的人，就不怎么担心谎言被戳穿，恐惧心理会减轻。相反地，如果说谎者认为或知道对方是一个意志坚强、经验丰富、富于主见的人，就会感到非常害怕。例如，父母就常使说谎的孩子感到害怕，因为在孩子的心目中，父母都是些富有经验的辨谎者，正如有的父母所说“一看你的眼睛我就可以知道你是不是在说谎”。因此，因犯错误而向父母撒谎的孩子，特别担心自己的谎言会被戳穿，以致常常会露出破绽，最后不得不自己坦白。

第二，与说谎者当时考虑的利害关系有关。对于一个说谎者来说，他在说谎时考虑得最多的问题就是利害关系或得失问题。因此，说谎成功与否越是与他看重的事情关系密切，他的心理负担就越重，因而也就越是担心被戳穿。比如说，有些学生，在平时测验中作弊可以显得满不在乎，但要在正式考试中作弊心里就非常紧张，因为一旦被逮着，不仅要记过，而且会影响到能否毕业。同样，在日常生活中，人们为了搪塞一些无关紧要的交际应酬，编造谎言不会有什么心理负担，因为觉得对人对己都没有什么伤害。但是，要人们在一些事关重大的事情或将给他人造成直接伤害的事情上撒谎，心理负担就会十分沉重。

第三，还应考虑说谎者的个性。有些人从个性上讲就极善于说谎，他们从小时候起便一直用谎话来让人受骗，这些人几乎是能够随时随地、随心所欲地用谎话来欺骗父母、老师和朋友。这些人似乎根本就不怕别人戳穿谎言，而且他们自信一定能够把别人骗过去。这类“说谎天才”自然是谈不上有多重的心理负担。与此相反，有些人从个性上讲就很不善于说谎，尤其是不善于掩饰自己的感受，一说谎就特别担心说谎不成反而被人戳穿该怎么办。他们似乎总是认为，每一个看着他们的人都会知道他们是否说谎，以致在说实话时都会担心别人不相信。



②期盼“天衣无缝”的完美心理。俗话说：“说谎容易圆谎难”，说谎者第一个谎言一旦出了口，尤其是事关重大的事情，说谎者的麻烦就会滚滚而来：他必须记得什么时候、在什么场合、对谁说过什么谎言，而且必须随时小心，以防不留神说漏了嘴。当别人问起前因后果或提出质疑时，他还必须能够自圆其说、头头是道，以确保天衣无缝。结果是，说谎者往往得需要用越来越多的谎言来“支撑”前面的谎言，因而也往往有越来越多的漏洞要补。因为每多说一次谎，露出破绽或被人捉住马脚的风险就会加大一些，因而说谎者的心理负担也会越来越重。在日常生活中，说谎者还常会碰到这样的烦恼：为了炫耀自己或摆脱困境而说的一个谎话，恰恰同时又是一个言不由衷并且力不从心的承诺，到后来却被逼得将谎话落实为行动，真是痛苦莫名。

③良心不安的愧疚心理。或许有人会说，说谎的人还有什么良心？其实，说谎的人大多都是普通的人，就是我们周围的人，他们怎么会没有良心呢？

在许多情况下，人们选择说谎并非是通过深思熟虑，甚至是并非出自本心。因而，当过了一段时间之后，说谎者发现自己的行为给受骗者造成了不应有的可怕伤害，或发现自己“聪明反被聪明误”，陷入“信誉危机”的可怕境地时，说谎者很可能会悔恨自己的行为，会自责心灵中丑陋的一面，或会感到对受骗者所受伤害负有罪责。当这种愧疚感十分强烈的时候，说谎者心理上会非常痛苦，以至于觉得当初说谎很不上算，得不偿失，终日追悔当初为什么不选择说谎以外的其他方式，甚至当碰到受骗者或别人在谈话中提及受骗者的名字时，也会显得神情不安。有时候，一些说谎者为了摆脱这种心理上的折磨，明知说出真相将受到惩罚，也会全部抖搂出来。



心理学家认为，说谎者说谎后所产生的良心不安的愧疚心理，是与以下几个因素有关的：首先，就说谎本身来说，如果说谎者能从说谎中得到好处，而这种好处正是受骗者所失去的，说谎者就会觉得自己的行为不正当、不道德。如果说谎者认为自己并没有从说谎中得到什么好处，或者认为受骗者并没有损失什么或根本没有受到伤害，他就不会产生多么强烈的愧疚心理。其次，就受骗的对象而言，如果说谎者所欺骗的是他平素所敬重的人，或者一直信任他的人，他就会觉得自己的行为有违道德规范，产生良心自责。相反地，如果说谎者所欺骗的是他平常所厌恶、憎恨的人，特别是那些以往经常欺骗他的人，那他就会认为欺骗他们并让他们遭受损害是合理而正当的，充其量只是个恰如其分的报复罢了，心理上良心不安的自责会减轻许多。最后，就说谎者本人的特点来看，那些价值观念和道德准则与整个社会大相径庭的人，即使撒下天大的谎，也难以产生丝毫愧疚感，在他们看来，获取利益和成功可以不择手段。相反地，容易对说谎感到愧疚的人，大多是那些从小就接受了正常的严格教育，确信说谎是可耻行径的人。

④寻找借口的狡辩心理。说实话不需要借口，而说谎则需要借口。一个选择说谎的人都想既捞到说谎带来的好处又不承担遭受指责或惩罚的风险。说谎者寻找的借口是多种多样的，大致可以分为以下三种类型：

第一类借口通常是声称自己所说的谎话并非真的谎言，而只是一个笑话、一种夸张或一种想象，或者声称自己当时也不知道自己所说的话是不真实的，甚至玩弄哲学上“白马非马”的诡辩伎俩，使人难以在真实与虚假之间画出客观界限。

第二类借口通常是辩解自己尽管说了谎话，但却不应为此所导致的后果负责任。说谎者会声称自己从未想过要把某人、某事引入



歧途，是对方的理解有误。或者辩称自己在措辞上不够明确或不够清楚，以致对方没有理解它们的本意；或者辩称“仁者见仁，智者见智”，对方把他的话朝别的意义上去理解，是对方自己弄错了。

第三类借口是为谎言提供道德理由。在这类借口中，说谎者承认自己说了谎，也承认应负责任，但提出各种合乎道德的理由来表明该谎言在某种特定情形下是具有合理性的，是应该得到允许的，因此他不应该为此受到责备。在这类借口中，最为常见的形式是高举“利他主义”的盾牌，即声称说谎是出于权宜的考虑，意在避免给对方造成伤害。这种说法普遍被说谎者认为比其他借口更易理解或更具有说服力，因为它表明说谎是出自善意。即便是那些最自私的说谎者，也常把寻找借口的重点放在谎言所能避免的伤害上，而对谎言所能造成的伤害则避而不谈，或者推托为“始料不及”、“考虑不周”。

然而，令说谎者沮丧的是，借口说到底仍是借口，无论他们以为自己的借口具有多么充分的合理性或说服力，无论他们多么善辩，这些借口多数仍会让人起疑。一方面是因为这些借口是说谎者提出来的，而不是由受骗者提出来的；另一方面是因为他人也有作为说谎者的经验，他人清楚地知道说谎是如何地自私自利，而随后的借口又是如何地牵强附会。

其实，说谎者心里也清楚，寻找借口本身就是一种逃避道德谴责和避免“信誉危机”的无奈之举。只要目标可以用诚实的方法来实现，说谎就不可能有正当的理由。因此，说谎者在提出种种冠冕堂皇的借口时，自己心里也七上八下，心想受骗者能因此相信和原谅他吗？他们难道不会认为这个借口也是一个谎言，或是继续欺骗他们的一个组成部分吗？

综上所述，一旦我们发现某人忽然一反常态地陷入恐惧、不安、



愧疚及狡辩等心理状态就应该怀疑出现了谎言。

（源“以己度人”与自欺欺人

“以己度人”是中国的一句古话，本来是一句道德修养方面的话，也即孔子所说的“己所不欲，勿施于人”。自己不愿意的事，也就不要对别人这么做。但从心理学上讲，“以己度人”则是推测他人心理的最常用、最基本的方法。如果能正确运用这种方法，体味说谎者的心理，那么许多谎言都是可以识破（或叫做“理解”）的。

“以己度人”的思维方式，是人们从小就有的。两三岁的小孩知道手上、脚上碰破后会疼、会流出血来，也就以为树木碰破了也会疼，也会流出血来；小孩有爷爷、奶奶，于是就以为小羊、小牛甚至太阳、月亮、星星等也都有爷爷、奶奶。正是由于这时的儿童有以自己为中心，由此及彼，以己“度人”、“度物”的思维，所以当成人给他们讲动物会说话，动物有兄弟姐妹等童话故事时，他们根本不觉得那是虚构编造的。随着年龄的增长，生活经验的丰富，儿童才逐渐意识到树木受伤是不会疼的，动物们是不会说话的，世界上也没有什么动物国家。同样，太阳、星星、月亮是没有什么爷爷奶奶和兄弟姐妹的，逐渐地将自己与周围事物区别了开来。但是“以己度人”的思维却是一直存在的，只是逐渐摆脱了当初的“稚气”而走向现实、成熟罢了。

这种以自己的感受、心理推测别人的感受、心理的思维，实际上是一种类比推理的思维现象，这种思维现象在成人身上得到了充分发展，并十分鲜明地表现出来，当然比儿童表现得更成熟、更现实。比如，作家写作时常以自己在生活中的感受、心理体验，推测作品中人物在类似情境中的感受体验。生活中，别人说了自己的坏话就闷闷不乐，甚至气愤痛恨。于是当自己说了别人的坏话时，会以为别人也痛恨自己。其实未必尽然，别人也许很快就置于脑后，



忘得一干二净了。自己喜欢吃鸡肉，于是就以为人们都喜欢吃鸡肉，当遇到不喜欢吃鸡肉的人时，就觉得有些蹊跷，心中暗想“嗯，还有不爱吃鸡肉的人，真是不可思议”。自己自私自利、爱财如命，于是就以为别人也都如此，当听到某人“大公无私”时，就觉得那是不可信的。

以“以己度人”的思维方式去推测他人的心理活动，有时正确，有时又不正确。之所以有时是正确的，是因为人与人之间总是有相同之处，人们在相同或相似情境下产生的心理、思想也总是有相同或相通的地方，于是“以己度人”也常有“度”对的时候。比如，亲人去世会引起人痛苦的体验，某人的亲人去世了，人们推测他一定会很痛苦，这种推测一般都是正确的。同样，人逢喜事精神爽，某人遇上了喜事，人们推测他心情一定很好，这也常常是正确的。

之所以有时是错误的，乃是因为“人心如面，各不相同”，各人都有自己的气质、性格、兴趣、思想观点，即使同一情境下产生的心理、思想也会有所不同，甚至截然相反，这时“以己度人”可能就“度”错了。比如说，《列子》上记载了这样一件事：春秋时期，宋国有个农夫，常穿着旧麻絮袄，熬过寒冬。到开春时在田野耕作，偶然发现晒太阳是天下最舒服、最快乐的事，他如获至宝，转身对妻子说“晒太阳的温暖享受，是没有人知道的事，我要把这种享受献给我们的国君，那一定会得到很多赏赐”。同村的一个富人知道了这件事，跑来笑着跟他说：“从前有这么个人，他自以为芹菜的味道更甜美，他对同乡里的豪绅夸赞芹菜如何好吃，那豪绅弄了一点尝尝，只觉得口舌好像被毒虫叮刺了一样难受，随后肚子也感到疼痛。于是大家都讥笑他浅陋无知，怨他多事。那人感到非常惭愧。你，也属于这类人物！”这就是“献曝”、“献芹”典故的来历。“献曝”、“献芹”者之所以对别人的心理作了错误的推测，就在于他们只注意



到了自己的兴趣、想法，而没有注意到别人的兴趣、想法，仅凭自己的感受来推断别人。

从心理学的角度看，有一个很有趣的现象，就是说谎者在欺骗别人的同时，往往也在欺骗自己，所谓“自欺欺人”则是。心理学家认为，自我欺骗大多源于人们普遍具有的性格特点——虚荣心，尤其是缺乏他人的尊重时，这种自我欺骗就成了寻求自我心理平衡的一种“诀窍”，偶尔为之，可以说是一种无害的行为，甚至能够对自己产生激励，成为驱使自己奋发向上的内在动力。但是，个人如果终日沉溺于白日梦和自我欺骗中不能自拔，则无疑会导致人格的畸形发展。喜欢自欺的人，既不能使自己的品格完美高尚，也无助于在生活中谋取成功。

应该指出，我们本章所讲的种种方法，必须在实践中反复运用、认真体会，才会真正掌握，才能做到游刃有余。另外，破谎的方法应该是相互联系的，不可能说只用一种或几种方法，就能达到目的，而应该是各种方法配合起来，从不同角度、不同层面把说谎者的真实面目暴露出来。

缘瑶专业测谎术

缘瑶测谎器

在上一章，我们重点讲述了日常生活中的测谎方法。随着测谎方法的不断改进，目前的测谎方法很多都被运用于侦破重大案件或者行政机构等领域。这些测谎方法更加严谨和科学，具体来讲就是测谎器以及运用测谎器和其他办法相结合而组成的一些测谎系统。由于技术性要求很高，它们在日常生活中并不常用。

测谎器真的能测出谎言吗？如果能的话，世界上撒谎的人应当越来越少。然而，人们对测谎器本身却持怀疑的态度，而说谎者似乎更是“你测你的，我说我的”。事实上，测谎器所测的并不是谎言的内容，而主要是测试人在说谎时产生的一系列生理变化。

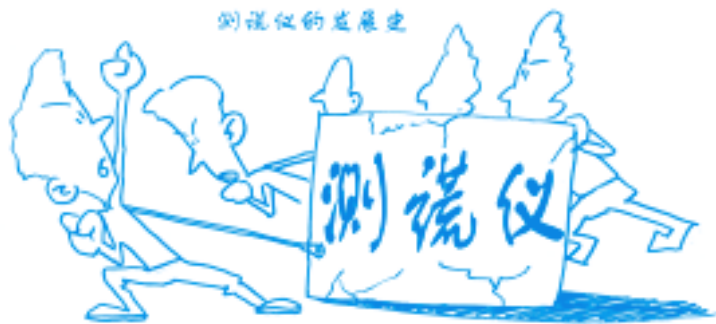
缘瑶测谎器有用吗

测谎技术是基于心理学研究而发展起来的一门技术，其主要方式是用测谎器来检测人的心理活动。在欧美等发达国家，测谎技术已相当成熟，测谎器的运用也已相当普遍。

最早借助生理心理仪器将神经生理学和实验心理学理论应用于测谎领域的，是 19 世纪意大利著名法学家龙勃卢梭。当时他使用的测谎仪器叫做血管体积描记器和水柱式脉搏描记器。1844 年，龙勃卢梭亲自对一名杀人嫌疑犯进行了测谎，这被视为是有史以来第一次运用仪器对刑事案件进行的测谎活动。继龙勃卢梭之后，对测谎



技术的发展作出过较大贡献的有斯蒂克、弗莱古斯、马尔斯顿、贝纳西、拉森、基拉、鲁利亚等人。其中贡献最大的当属拉森和他的学生基拉。他们是多谱生理记录仪的发明者和最早应用者，也是 20 世纪 40 年代测谎领域的权威人物。他们的“多谱生理记录仪”与现代的测谎器在原理上已十分接近。此后，经过科学家们几十年的努力，测谎仪器已经从单通道测试发展到多通道心理测试，而且测谎器的精确度和操作水平都已日臻完善。



由于测谎涉及到人权问题，而对犯罪嫌疑人的测谎更牵涉到定罪量刑和执法的客观公正问题，因此测谎的准确程度就变得十分重要。在科学的测谎技术刚刚出现的时候，由于方法单一，仪器不够精密，加之工作人员操作技术不佳，导致测谎的准确率不高，而对测谎的结果解释不一致，致使法律界怀疑测谎技术的可靠性。为此，美国国会在 1946 年下令禁止将测谎结果作为法庭证据使用。但随着测谎技术的发展和完善，美国对测谎器的使用率一直在上升。这在重视“人权”的美国，当然也曾引发过一些抗议，如 1957 年，根据里根政府的一项命令，美联邦政府曾想广泛使用测谎器，进行有关保护国家安全的调查。如果这样，国防部的大约 15000 名雇员要接受这种仪器的测验。因此，这项命令引起了一场轩然大波，甚至连



当时的国务卿舒尔兹也强烈反对。哈佛大学法学院教授艾伦·德肖维茨对此批评说，在一个号称民主的国家，有上百万人被迫绑缚在机器前，这无论如何是件滑稽的事情。在国会的强大压力下，里根政府的这项命令被无限期地推迟了。

目前，在美国已有 34 个州允许使用测谎结果作为法庭证据。据美国测谎协会统计，在有关的 14 个案例中，测谎的准确率为 95%。今天，测谎器已在美国得到了广泛的使用，在令人头痛的恐怖活动和清除内奸之中发挥了重要作用。

1957 年，美国成立了测谎研究所，隶属于国防部，主要功能是训练美国陆军、海军、空军及反毒、缉私人员，为全美提供测谎准确度。美国最新研制出的 悦杂计算机测试仪，能对生理变化作出分析，并报告出受审对象的诚实性或虚假性的概率，使测谎器从单纯记录心理活动轨迹的仪器发展为集记录、分析、评判于一体的智能型仪器，成为名副其实的“测谎器”。

测谎技术和测谎器的运用，在我国起步晚，直至 1983 年才研制出了 怎样 I 型心理测试器。20 世纪 80 年代初，公安部和北京师范大学合作，又研制出由 怎样 I 型的改进型 怎样 II 型心理测试仪。1985 年公安部正式立项，在公安部科技情报所的协助下，由中科院自动化所研制、公安部监制，于当年 缘月研制出 怎样 I 型心理测试系统的样板，随后在公安部干部管理学院师生的协助下进行了模拟实验，并于当年 远月通过了公安部科技情报局主持的审定。此系统使用于全国各地多起重大刑事案件，并取得了良好效果。中科院测谎专家张祖丰工程师称其测试准确率为 95%。目前，在我国测谎必须经被测人同意方可进行，测试结果只能附于侦查案卷中，测谎还不能代替侦查和审讯，只能作为一种辅助手段。

目前，测谎器已在我国北京、山东、辽宁、上海、浙江等地使



用，正以其在刑侦、预审工作中特有的效能而逐步受到公安部门和司法部门决策者的重视，发挥着愈来愈重要的作用。据不完全统计，近 10 年来，我国各地公安部门已经利用测谎器技术破获了多起刑事疑难案件。

缘起 测谎器的机理与方法

很久以来，人们都知道说真话和说谎话时的情绪状态是不同的。人在说谎话时常常由于担心被戳穿等而感到心虚、紧张、恐惧或内疚，并因此而必然导致肌体内部的一系列生理上的变化。例如，呼吸与心跳节律加快、血压上升、消化液分泌减少、汗液分泌增加等。所以，长期以来人们一直试图通过判别特定生理变化与特定情绪状态的对应关系来寻找测谎的线索。

随着科学的发展和实验手段的进步，人们对特定生理变化与特定情绪状态的关系已有了较为系统的了解，并用之于实际，测谎器就是突出的一例。现代测谎器又叫“多功能生理扫描记录仪”，它一般测定人的四个方面的生理变化，即血压、心律、呼吸和皮肤电阻（由皮肤表面汗液分泌所致）。这四个方面的生理变化是受自主神经系统控制的，不易受人的意识的影响，因而能较好地反映人的情绪状态。在测谎过程中，将四种感应器导联在被试身体的相应部位，然后向他提出一系列的讯问。被试在回答讯问过程中因情绪变化而导致的自主神经系统的生理变化，就会被测谎器细致地记录下来。测谎者根据记录结果就可分析被试在回答相应问题（特别是关键性问题）时的情绪状态及其变化，并推知其说的是谎话还是真话。

当然，实际的测谎过程远非如此简单明了。一个调查犯罪的测谎器测验可能要花费 1-2 个小时，而其中用于生理测量的时间仅 15 分钟左右，其余大部分时间花于审核问题、测前讯问、解释程序以及评判、讨论测量结果等方面。例如，在正式测量前，测谎者要与



被试进行一段漫长的交谈。其目的主要有二：一是通过交谈和讯问，了解被试的个性和诚实程度，以便最后确定正式测量时的讯问问题和讯问方式；二是向被试介绍测谎器的“一贯正确性”，使其确信测谎器具有准确地分辨真话与谎言的可靠功能，从而对其产生威慑作用，以消除其侥幸心理。为了让被试确信测谎器是不可欺骗的，测谎者还要求被试参与一项示范性的验证。如要他在一副纸牌中随意地抽选一张，然后混杂于其他若干张纸牌中。当测验者拿着这几张纸牌依次问他“是不是这张”时，他一概回答“不是”，但测谎者总能正确地指出他所抽选的牌是哪一张，并告诉他，这是根据测谎器对其作出回答时的生理变化的测量结果（实际上，这些牌通常是事先做了记号的）。

在实施正式测量的过程中，测谎者的提问或讯问方式对测谎的结果有重要影响。在调查犯罪问题时最常用的提问技巧是参照系问题方式，即提问时不仅要问到有关犯罪本身的“关键”问题（如“你有没有偷那员四元钱”或“你在公司任职期间有没有拿过不属于你的东西”），而且要问到那些作为参照系的“无关”问题（如“今天是星期二吗”或“你是从伊伊年从伊伊学校毕业的”），以便测谎者对测谎器记录的图表进行比较，查出被试在回答“关键”问题与回答“无关”问题时自主神经系统的反应是否一致。如果测谎器的记录图表显示被试在回答“关键”问题时自主神经系统的活动更加频繁，那就可以断定该人有罪。

心理学家戴维·罗斯金是参照系问题技巧的主要提倡者，我们不妨看一看他的解说。罗斯金认为，测谎者可以对被试进行诸如此类的讯问：“由于本案与偷窃有关，因此我必须问你几个一般性的问题，它们是关于偷窃和你是否诚实的问题。有的人偷了人家的钱却不承认，而我问你这样的问题就是要判明你是不是这种人，而且还



要知道就偷窃而言你属于哪种类型。那么，当我问你“从你生下来一直到十八岁，你拿没拿过不属于你的东西，你会怎样回答呢”？在罗斯金看来，设计这类问题的目的就是要达到这样的效果：如果被试是无辜的，他就会对参照性的问题更为注意，因为他所关心的是能不能老实地回答他们，至于关键性的问题他反而不会关心；如果被试有罪，他就会恰恰相反，因为对他来说关键性问题才是威胁之所在。

另一种调查犯罪问题时的提问技巧，即被称为“仅罪犯才知”的问题方式。这种提问技巧的要点在于，测谎者不是去问被试是否犯了罪，而是去问那些与犯罪有关且只有罪犯才知道的问题。比如，某个人是一宗谋杀案的嫌疑犯，他有谋杀动机，同时有证人见他在杀人现场出现过。此时，测谎者就应当使用“仅罪犯才知”的提问技巧。他应该向那个嫌疑犯提出一连串问题，而且每个问题都具有多种可能的答案，但是只有一种答案是实际情形。例如，测谎者可以这样问嫌疑犯：“被害人倒在地上时脸朝上还是朝下？是侧卧着还是平躺着？”并要求嫌疑犯对各种选择都要回答“不是”或“不知道”。无辜者并不知道真实情形是什么，只有真正的罪犯才知道被害人是脸朝上躺着的。因此，当问到真实情形时，其自主神经系统的活动会产生变化。再比如，在一项调查 10000 美元偷窃案的测谎过程中，测谎者设计了这样一连串问题：“你偷了多少钱？是 1000 美元？2000 美元？3000 美元？4000 美元？5000 美元？6000 美元？7000 美元？8000 美元？9000 美元？”无辜但受到惊吓的嫌疑犯可能对“5000 美元”显现出更强烈的恐惧反应，而真正的窃贼则对“10000 美元”产生更强的情绪反应。

测谎者并不是只靠测谎器的记录图表来判断被试是不是在说谎。在调查犯罪的测谎器测验中，测谎者不但事先知道调查所发现的事情，并据此设计测验时要问的问题，而且在测验前、测验期间和测



验以后交谈时，可从被试的面部表情、声音、手势中获得许多信息。测谎者在评估被试是不是说谎的时候，不仅要根据测谎器的记录图表，而且还需考虑被试行为举止上的种种说谎痕迹。

缘起测谎器的功能与局限

自从测谎器问世以来，关于其功能与局限的问题一直存在着激烈的争论，并且直接转化为赞成与反对使用测谎器的观点对立。

问题的焦点是测谎器的判断是否准确。赞成使用测谎器的一方与反对使用测谎器的一方都有许多案例可资佐证。例如，美国加利福尼亚州某警察局的一个案例：有一个从加利福尼亚州某个城市来的警官到我们局来求职。这位警官似乎是一个警察模范，他懂规矩、有经验，仿佛是位理想的警察人选。在用测谎器测试他之前，我们曾与之交谈，他说他从未犯过错误，但测谎器却显示出他在说谎。最终他承认，他在执勤时曾经十多次夜入住宅区偷窃，而且用警车偷运赃物；他还用偷来的毒品陷害无辜者以进行拘押；他还数次与十几岁的少女在警车中发生性关系。

将测谎器称为“伪科学”的人所引用的一个案例则显示：1968年，费耶因抢劫和谋杀罪被捕，因为被害人说那个戴着假面具的歹徒“看起来很像费耶”。费耶在警察局里被关了两个月而未获得保释，而警察局也一直未能找到他犯罪的证据。最后，检察官提出只要他通过了测谎器检测就不再起诉他，但是，如果测谎器表明费耶说谎，他就必须同意在法庭上可以使用测谎结果作为证据。费耶同意如此，但却未能通过测谎器检测。后来，又由另外一个人操作测谎器，这一次费耶又没通过。结果费耶因谋杀罪而被判处终身监禁。但过了两年，警察却抓到了真凶，后者招供了全部犯罪事实，费耶才得以证明自己无辜而被释放。

类似的正反两方面的事例不胜枚举。在1968年，测谎领域的两



位专家约翰·里德和弗雷德·英博对源疑名嫌疑犯进行了测试，据说准确率仅达怨缘。员怨年，约翰·里德和云云乔瓦斯进行了一项实验，让经验丰富的测试人员和新手们一起评估源幅测试曲线图，结果表明，经验丰富的测试人员的评估准确率为怨缘，而新手（虽然也接受过专门训练）的准确率为苑缘。员怨年美国发表的一份研究报告表明，在实验室条件下对嫌疑犯所进行的测谎器测试，如果操作和解释正确的话，准确率在怨缘以上。然而，贬低测谎器的人则指出，许多研究表明，许许多多无辜的人遭到了测谎器的陷害，被认定为有罪，而许许多多有罪的人反而落得一身清白，成了无辜者。他们认为测谎器的准确率可能还不到圆缘。他们甚至还认为，对这种测量人的紧张情绪而不是不诚实程度的仪器的滥用，是对人们隐私权的侵犯。

面对这个众说纷纭的问题，我们先来看看谁赞成以及谁反对。以美国的情形为例，赞成使用测谎器的主要有司法机关、治安机关、情报机关、对贪污盗窃深恶痛绝的公司以及部分研究相关课题的科研人员。在美国，经常使用测谎器的是犯罪调查领域。美国司法部、联邦调查局以及大多数警察局都不同程度地使用测谎器来进行犯罪调查工作。不仅是嫌疑犯要接受测谎器检测，而且当证人或受害者的话受到怀疑时，也会让他们接受测谎器的检测。当然，是否允许将测谎结果作为法庭证据则存在分歧。多数州都不允许测谎结果出现在法庭上，但也有一些州的法庭允许使用测谎结果作为证据。例如，纽约州最高法院就曾发表过一篇文章，认为应该允许在法庭中利用测谎器提供的证据。该文写道：“如果测谎器提供的证据具有重要的鉴定价值，与所涉及的事件相关，并且不对被告权利构成威胁或不损害陪审团的利益，而且也不会误导司法决定，那么，这些证据应与其他证据一样予以承认。”文章同时还指出，指纹、弹痕和其



他科学证据是按同一标准得到承认的。为了回答可能出现的反对意见，该文指出：“逃脱测谎器检测的几率并不比智胜陪审团的几率大。”而且，该文还谈到了法庭所处理的一宗具体案件，在这宗案件中，对被告提起诉讼的依据是唯一的目击者，也就是受害人的证词。对此，法庭指出，这位目击者的证词是“绝对不足为信的”，它还不如测谎器提供的结论可靠，因为如果测试进行得顺利、评估进行得合理的话，测谎器的准确率可以达到 90%。不过，在法庭上使用测谎结果作为证据时，必须事先征得原告与被告的同意。在一般情况下，被告的律师可以同检察官商定，如果被告通过了测谎器检测就得撤销起诉。当然，如果检察官已有的证据极为有力，他就不会同意。

商业界的老板也是经常使用测谎器的“大户”。在美国，商业领域的内部偷窃猖獗，例如，零售行业内部雇员每年偷窃的财物达数百亿美元之巨。为了抑制偷窃狂潮，为了更好地对雇员的诚实程度进行判断，许多雇主，尤其是超级市场、快餐店、珠宝店、银行等行业中的私营企业老板，普遍把测谎器看成是一种有效的武器。例如，拥有几千家连锁分店的麦克唐纳快餐企业，其一半以上的分店在雇用员工之前要使用测谎器。尽管 1988 年美国国会通过了《雇员测谎器保护法》，限制绝大多数私营企业在招聘雇员和使用雇员期间对雇员使用测谎器，但是老板们似乎总可以制造出一些对策来。比如，可以对雇员说，公司怀疑他偷了东西，如果他自己能想法证明自己的清白，就可以避免被解雇。

美国政府历来主张和赞同对政府雇员使用测谎器，以判断他们是否忠诚可靠。据资料表明，仅在 1984 年，美国政府各机构就进行了 100 多次测谎器检测，这个数字是 5 年前的 3 倍。1984 年，里根总统曾颁布一项命令，要求联邦政府更加广泛地使用测谎器来进行



有关保护国家安全的调查，以防止雇员们向新闻界泄露机密情报。其中指出，“在调查泄密案时，所有行政部门都有权要求自己的职员接受测谎，不肯接受者可以进行行政处分并不得再与机密文件打交道”。由于国会的反对，这一命令被无限期地推迟执行。否则，美国政府使用测谎器的统计数字必将大为增加。

反对使用测谎器的主要是公民自由权的主张者，包括法学家、律师和部分研究过测谎器的专家。

我们先来看看 1964 年 12 月由美国国会技术评估中心所提供的证据。在答复当时的里根政府提出的要对联邦政府职员进行测谎器检测的建议时，该中心的主任约翰·吉本斯指出，这种仪器本身并不能发现欺骗行为。由于测谎器测量的是一个人在回答问题时的情绪反应，因此，这种仪器“与其说是用来检测谎言的，不如说是用来检测胆怯的”。吉本斯指出，研究表明，测谎器的准确率在 70%~80% 之间，但这种准确程度取决于经过筛选的受测人员中有罪者的百分比。如果这个百分比较小，那么测谎器就有可能把许多人错误地定为说谎者，即使它已经正确地找出了大多数说谎者。吉本斯还指出，测谎器在侦破犯罪案件中的有效性，只有在调查人员已收集到大量数据并缩小了嫌疑犯的范围以后才能显示出来。

再来看看其他事例。罗伯特·麦克法兰是里根总统手下的国家安全顾问，他就曾吃过测谎器的苦。有一次，《纽约时报》刊登了一篇关于国家安全事务的文章。里根政府试图找出是白宫中的什么人把这一消息泄露给了《纽约时报》。在紧接着的调查过程中，白宫的许多助理，都接受了测谎器的检测。麦克法兰在两次检测中都没有过关，测谎器的两次检测结果都表明他就是走漏消息的人。他面临着被解职的危险，心神不定。他知道自己是无辜的，但又无法证明这一点。最后，他不得不恳求《纽约时报》的负责人向里根总统说



清楚，消息不是从他这儿得到的。在得知消息的确是由其他人提供的之后，《纽约时报》的负责人就告诉里根总统说，麦克法兰是无辜的。

琳达·沃克斯小姐在密执安州的克雷斯吉公司任职。一天，她被人指责从公司收款中拿了1400美元，因为当天的收款里少了这些钱。接着，她接受了两次测谎测验，随之而来的就是停职和开除。在度过了两年心烦意乱的生活后，她向法院控告这家公司强迫她接受测谎器测验和错误地指责她贪污，使她此后的两年中在名誉上、经济上和心理上都受到损害。结果，公司败诉，陪审团判给琳达·沃克斯小姐一大笔赔偿费。

有许多研究结果认为，测谎器是诬蔑好人的罪魁祸首。越是老实人，就越容易被测谎器所冤枉；心理训练有素的罪犯，却能轻松地骗过测谎器。测谎器适合于判别某人是否害怕，而不适用于判断真伪。

测谎器出现问题的原因

心理学家认为，对于测谎器的结果准确与否的问题，不能单从测谎器本身来作出决断，它依赖于三个因素，那就是谎言的内容、被试和测谎者。就测谎器本身来说，它的结果准确与否，也受到三种因素的影响，那就是设计问题的技巧、问话技巧和对测谎结果的评判技巧。

拿被试来说。有许多无辜的被试之所以过不了测谎器的关，并不能简单地归之于“冤枉”，而恰恰有其客观根据——他们在测谎时对参照性问题反应平淡；而对关键性问题反应强烈。问题在于对于此类强烈的情绪反应，可以有完全不同的解释。有的可能是因为担心谎言被戳穿，有的可能是因为担心测谎者不相信自己所说的实话，还有的可能是因为事关重大而情绪波动。例如，对于一个无辜者而



言，他被迫接受测谎器检测这一事实本身，就足以使他断定对方犯了错误，因为他原本无辜，却已被列入嫌疑犯的行列，所以，他虽然可能会把这次测谎作为证明自己清白的机会而接受，但同时也担心自己会更多地出错或犯更大的错误。还有一些无辜者接受测谎器检测的背景是涉嫌重大案件，因此，他可能会对与那案件有关的一切具体问题产生强烈的情绪反应，而对不明确的或抽象的参照性问题则反应不强烈，特别是当他们发现自己的命运将取决于一台机器的时候。

再说测谎者。作为测谎者应该清楚，测谎器所测出的强烈情绪反应，只是说谎的痕迹，而不是说谎本身。因此，测谎结果必然存在两种可能性——反应强烈的人并不一定没有说实话，反应平淡的人也并不一定说的是实话。为此，一些心理学家指出，确定测谎结果准确与否，必须基于“基本事实”之上。所谓“基本事实”就是以非测谎器方法了解某人是否在说实话或是否犯了罪。如果不知道这一基本事实或不能完全确定说谎者，则测谎结果准确与否是极难断定的。

至于说到测谎器，心理学家认为，在评价测谎器的功能的问题上，准确与有用是两个不同的标准——测谎器即使不够准确，但仍可以使它发挥最大效用。比如，防止说谎——即使并不一定能准确地测出谎言，但使用测谎器本身就足以对一些人产生威胁、恐吓作用，有些人正是在此之后才承认了以前从未承认的事。甚至只要威胁说要使用测谎器，都可以抑制一些人的说谎企图。

对于许多使用测谎器的人来说，准确与有用的确是两个不同的目标。在调查犯罪之外的领域，使用者似乎更看重测谎器的有用性。例如，对于进行雇用前考察的雇主来说，使用测谎器的目的实际上就是为了淘汰一些人，至于是不是能准确地肯定他们不诚实则并不



重要。尽管其中可能会出现错误，如没能全部查出不合适者，或者放过了不少本来合适的人选，但是在雇主看来，只要测谎器的确查出了许多不合适者就足够了，因为如果不用测谎器，代价会更大。还有些雇主使用测谎器并不是为了由此决定是否录用某人，而是为了决定让他干什么差事。比如，一旦发现某个求职者嗜酒，就会让他当搬运工而不是司机。

缘起 贝克斯特测谎系统

缘起 贝克斯特测谎系统引进的背景

我国法律制度改革以后，法院工作由过去的“法院举证，法院裁判”转变为“当事人举证，法院居中裁判”，对证据的辨别和认定具有极其重要的意义。随着改革开放形势的深入发展，我国司法领域不断面临新的问题和挑战，案件的数量和案件的复杂性大大增加，当前法院的审案工作经常遇到下列与证据有关的难题。

（员）直接证据不足，定案困难

在办案过程中，法官凭以往的丰富经验或依据种种迹象推理，从主观上认识到某种事实可能存在，但缺少直接的人证、物证，无法证实自己的判断和明察案情真相，从而难以定案。特别是在市场经济条件下，在行贿、受贿、贪污等一些经济犯罪案件中，当事人行为隐蔽、不留痕迹或毁灭证据，使判案的原始信息不足，定案缺少依据。在民事案件中，也常常因当事人的疏忽或有意欺骗等行为，使得直接证据不足、及时定案发生困难。

（圆）翻供造成证据变化，判案依据动摇

由于种种复杂原因，当事人对最初已承认的事实在庭审阶段予以推翻，使原有证据的效力发生变化，判案依据动摇，不确定性大大增加。例如，犯罪嫌疑人在公安侦察阶段对作案事实供认不讳，



但在法院问案阶段却进行翻供，增加了庭审阶段的困难，干扰了办案工作的进行。

（獭）证据歧义和不确定，难以判断

由于受当事人的文化程度或语义理解等事件过程因素影响，原始证据一词多义或用词不当或含义不明，当事人之间、当事人和办案人之间对证据内容的认知有较大差异，证据意义难以确认。这类现象较多地发生在经济类和其他民事类案件中。例如一例民事借贷案件中，双方当事人对书证中“还借”二字各执一词，一方解释为“还债”的“还”（澡炆），意为“归还了借款”；另一方解释为“还有”的“还”（澡蚤），意为“又借了”，书证白纸黑字虽在，却无法定论，使法官真伪莫辨，陷入困境，无法定案。

判案人员若遇以上种种问题，即使手中有间接证据也无从验证，信心不足，定论犹豫不决，影响了办案效率。只有提高证据的确定性和增加定案信息，采用新的手段，引入测谎技术才能解决这类问题。实践证明，测谎技术在区别罪与无罪、真实与谎言方面，起到了其他手段所起不到的作用。

20世纪80年代以来，测谎技术在我国的应用从公安刑侦部门扩大到司法领域。1988年，沈阳市中级人民法院正式成立了“测谎室”，并启用了该院引进的“美国贝克斯特测谎系统”。几年的应用实践证明它具有良好的效果，已跻身于该院法庭科学研究所的核心技术群之中。

缘缘缘摇贝克斯特测谎系统简介

贝克斯特测谎系统是美国知名测谎权威贝克斯特（悦尊葬月葬裁员98年创立的，这一系统包括两大部分：测谎模式和评价体系。

（员）测谎模式

本系统提供最常用的测谎模式有以下五种：



①准绳问题测试法（悦压裁）。这也是在其他测谎系统中应用得最多、最重要的方法。贝克斯特将其与本系统的“区域比较法”相结合时，称作“唯你”方法（赠志贵葬葬），它所设置的问题一般有以下四类：

粤援主题问题或相关问题（赠赠赠赠赠赠赠赠赠）：这是测试要甄别的核心问题。

月援准绳问题或对照问题（赠赠赠赠赠赠赠赠赠）：这类问题是主题问题的对照，但与主题问题无关，此类问题大都与社会文化及道德有关，被用来触发一种反应和设定紧张水平的“基准线”，以使它与主题问题反应形成对照。

悦援中性问题（赠赠赠赠赠赠赠赠赠）：这是与案情无关的问题，它们不会引起被试的情绪波动，用以测定被试的正常反应水平。

阅援征象问题（赠赠赠赠赠赠赠赠赠）：这类问题与上述都不同，它是为了解被试当前的注意状态、了解所编制的问题是否合理以及准绳问题的强度是否合理等而设置的。

在本测试方法中，每次将四类问题适当地组合，形成一套题目，只要求被试作出“是”或“否”的回答，两提问之间有一定的时间间隔，主测者及时观察仪器记录到的生理反应参数，即为分析依据。

上述测试方法的心理假设是，由于事先与被试就上述问题进行了交谈，已经建立起了“心理定式”，在随后的正式测试中被试就会出现不同的反应模式，从而获得可比性结果。例如，有些被试企图在主题问题上说谎，有些则更注重在准绳问题上掩饰自己，这使得随后的正式测谎中出现不同的反应，正如心理实验中的实验组与对照组一样，反应结果具有可比性。本方法成功的关键在于主测者问题设置的技能，即取决于他们能否正确地引出相应的反应。以上基本模式又派生出其他几种测试方法。



②怀疑—知情—参与测试法（~~杂再~~）。这是一种探查性方法，旨在查明被试与案件的相关程度。

③紧张峰测试法（~~杂裁~~）。这种方法测试被试在某些问题上是否存在特殊心理压力，在特殊心理压力下，测试记录中可以看到有特定的峰值出现。

④探索测试法（~~杂控~~）。本方法是在多个问题中进行选择，对检查出的可疑点问题继续测试。

⑤刺激试验法（~~杂甄~~）。也叫做猜数或扑克试验法，可用于公开演示，向被试等证明仪器的性能或主试的测谎能力，以表明耍花招干扰测试是无效的。在实际测试中，主要应用的是“唯你”方法。

（圆）评价体系

评价体系指的是对结果的分析和判别系统，贝克斯特技术的主要评价方法是区域比较法。

区域比较法。区域（~~据提~~）是指图谱上的某些部位，具体来说，是指从提出测谎问题的第一个字起 ~~圆起~~~~~圆秒~~秒钟内得到的被试的反应图谱区记录。按提问应起的作用，区域分为三类，以不同颜色命名。

援红区（~~据提~~）：提出主题问题时开始记录的图谱区，旨在得到被试的“问题反应”。

援绿区（~~据提~~）：提出准绳问题时开始记录的图谱区，旨在得到被试的“无辜”反应。

援黑区（~~据提~~）：提出征象问题时开始记录的图谱区，旨在及时验证绿区所设的问题是否合理。

对红、绿区的反应进行比较，可以判别是“谎”还是“实”。两区的反应差异达到一定的阈值，即可作出明确的判断结论。例如，红区反应强于绿区并达到一定程度（用分数表示），则表明被试可能在说谎；反之，则显示出被试所言为实。区域比较法可以直接通过



图谱比较而得出分数，迅速判断结果，它还可以适度控制无关因素干扰，如影响被试的种种变量像个性、动机、情绪、态度等，它们影响红区也同样影响绿区，这相当于把无关因素控制在同一水平上。

关于判断分数阈值不同的测试方式有不同的判分阈值相匹配，例如在“测谎器”测试中，其得分的评定阈值如下：

说谎	不确定	诚实
-24~-9	-8~+14	+8~+24

这一判别分数体系建立在多个国家尤其是美国的大量被试基础之上，反映了国外被试总体的特点，当然它是否适合中国被试，还要经过实践检验。

（猿）测量工具和测量指标

从心理测量的角度来讲，测谎系统的工具是指测谎题目，选入本系统时引入了整套美国所用测谎题目，包括常用的主题问题和中性问题二百多个，在引进我国时是原版工具，尚未经过修订。但原版工具在美国经过了数千人的使用，作了修订后才确定下来，具有较好的稳定性和可靠性，这个系统也具有美国以外的如欧洲、亚洲等常模。贝克斯特成立了一所测谎学校，专门为世界各国培训测谎人员，1989年沈阳市中级人民法院曾派出两名人员赴该校学习。

贝克斯特系统的测量指标有多项，包括脑电、血压、呼吸频率、心率、皮肤电等，在引进中国后的试用阶段中，采用了心率、呼吸频率、皮肤电三项指标。在操作过程中辨识图谱时，只有当三项指标表现出一致性变化时，才可以有明确的分数给定。对于图谱的识别和分数判断有两种途径，即人工判断和计算机判断。人工判断需要较熟练的技能，计算机判断只要将测谎的生理多道仪和计算机相连就可以从计算机上得到。人工判断费事且易带主观性但可以随机



应变，而机器判断则较少主观且标准、迅速，但比较有刚性、缺少灵活，在当时的条件下，沈阳市中级法院采用的是人工判断。关于分数界定的详细内容没有文字资料，贝克斯特测谎学校只负责操作技能培训。

(源) 测量仪器

测谎所用仪器是美国 蕴基牌公司的 云槽原生理多道仪，可测上述所提多项指标。测量结果（波形）被该机器自动描记在特殊图谱纸上。在实际施测过程中，主测边操作机器边开始提问，同时在图谱纸上做一定的记录，最终对测量结果给出分数，根据分数再作出“谎”或“实”的判断。

缘因对贝克斯特系统的检验与修订

(员) 信度检验

这里所指信度是把测谎题目作为一种心理量表的信度，采用的是重测信度和主测者人际信度。

①重测信度。对于同一被试用同一套测谎题目进行两次测试，间隔时间从几小时到一周不等，在现场测试中，所有一百多被试两次测量结果之间的相关系数在 0.90 以上。

②主测者人际信度。两名主测者曾对多个不同被试同时进行测试,共计 150 人次,各自记录测试结果。两人测得的分数相关在 0.95~0.98 之间,说明测量结果具有高信度,结果是可靠的。

(圆) 效度检验

对于测谎而言，效度指的是它的准确性，是测谎结果与事实的吻合程度，所采取的效度指标是内容效度和效标效度。

①内容效度。这是一种专家评审法。在沈阳市中级人民法院法庭科学研究所的研究中,积累了200名熟悉案情并有丰富办案经验的法院人员对一百多例真实案件测谎结果的评价资料,200人对全部结



果持肯定态度，源人对其中 缘件（民事）案例结果持怀疑态度。根据内容效度公式：

$$\frac{\text{悦远越源} - \text{悦远越源}}{\text{悦远越源} - \text{悦远越源}}$$

当 晕越源, 晕越源时，内容效度系数 悦远越源 可以认为，测量结果得到了专家的肯定。

②效标效度。需要用另一组客观事件记录对测谎结果进行验证，上述研究中选作效标的是送测案件的已有客观证据，它们已能充分说明被试的谎与实。表 员是刑事、民事各 源例的抽样检验结果。

表 员 效标效度检验结果（悦远越源-悦远越源） 摇

类别	案例数	谎			实			相关系数
		准确	不确定	错误	准确	不确定	错误	
刑事类	源园	员愿	员	园	员愿	圆	园	园怨员- 园怨缘
民事类	源园	员苑	猿	园	员源	远	园	园怨园- 园怨缘
合计	愿园	猿远	源	园	猿圆	愿	园	

以上检验中的效标效度也说明，测量是具有高效用的。

另外，从上述结果发现，测“实”比测“谎”难度大，在民事类案件测谎中更是如此。

（猿）鉴别力检验

测谎中的鉴别力指的是测量结果的确定性，即能分辨“谎”和“实”的能力，如果大部分结果落入了不确定区，则鉴别力就很低了。表 圆是四年（悦远越源-悦远越源）内所测案件的结果情况。

检验结果表明，本测谎具有较高的鉴别力。贝克斯特测谎系统在我国的应用检验中，取得了良好的效果，完全有资格进入我国法庭科学之中。贝克斯特测谎系统的应用也是经过了国情化修订的。



表 圆

测谎结果的明确程度

摇

类别	案件总数	结果明确	结果不明确	曾检验值	显著性
刑事类	员圆	员源	远	缘缘缘	员圆
民事类	员圆	员圆	圆	远缘缘	员圆
总摇计	圆圆	圆源	愿		

(源) 对贝克斯特测谎系统的修订和改进

贝克斯特系统的设备和硬件基本上没有问题,修订主要是针对其测谎题目,该系统提供的成套测谎问题,从语义到形式都有不适合我国国情和文化传统之处,在应用之初就必须进行修订。

①主题类问题的修订。

改变发问主语:把原系统严格要求用的主语“你自己”(赠哪泽)改为“你是不是……”或“伊伊事是不是你干的”这样的发问更适合中国人的用语习惯。

改变发问情节:情节的发问难度很大。一是中国与美国判案的事实依据不同,各自注重的情节不同,不能照搬美式发问;二是法院送测的被试情况复杂,所涉案件大多数是因缺少证据久拖未决的,不同于公安刑侦中的测谎具有“即时”性,如有的被试羁押了很长时间,心态发生了变化,有的被试因事件发生太久,遗忘了必要的细节等,这也不能按原系统的要求来安排情节发问。对此采取两种做法:按我国的法律要求设计问题,追踪法律所需要的细节。例如,在强奸案中注重是否违背妇女意志采用暴力手段胁迫等;有时又不强调极确切的细节,以干扰对主要问题的注意力,直截了当发问,如原系统中的发问是:“你自己是不是在伊年伊月伊日伊时伊地杀了人”,现在改为“伊人被杀是不是你干的”这种直截了当的方式。在大多数送测案例中几乎都有类似修改。



改变回答方式：贝克斯特系统编制的主题问题和准绳问题要求被试都作否定式回答，即都回答“~~是~~”（“不”或“不是”），为符合我国被试的习惯，对这一要求作了改动，如把问题改为：“你说~~是~~事不是你干的，是实话吗？”回答可以是“是”，这种肯定回答方式同样可以触发被试的有关反应。

②准绳类问题的修订。准绳类问题更多的涉及伦理道德、社会规范等方面，由于文化差异，原系统中设置的许多问题几乎都不能用，因此它更需要修订。准绳类问题的修订工作主要包括以下两方面：

①重新编制问题：编制适合我国国情的测谎题目。

②确定问题强度：对准绳问题的设置有强度要求，既要能引起反应，又不能使之过强而混淆了对主题问题的反应。在测试中根据不同的案件和不同的被试编制不同强度的问题，使之与主题问题相匹配。因此对原系统中问题的时间与年龄界限都不再作严格数量要求，而代之以人生的某些变动或转折点，这样对中国被试可以加大刺激强度，又不至于因过分强调细节而分散其注意力，例如提出“在中学读书时……”这样的问题。除上述以外，对其他测试方式也都作了不同程度的修订。

③制定中国式的文书格式，为规范测谎程序和方便送测方。参照我国法律文书格式，设计出一套正规的测谎鉴定委托书以及内容详细的鉴定结果报告书，规定了测谎资料的保存和可参照范围，这些都是原系统中所没有的。由于以上系列的修订和改进，测谎鉴定结果的有效率不断提高，由最初的~~70%~~跃升到~~80%~~以上。经过修订的美国贝克斯特测谎系统被正式纳入沈阳市中级人民法院法庭科学研究所的技术组合之中，一直被应用至今。

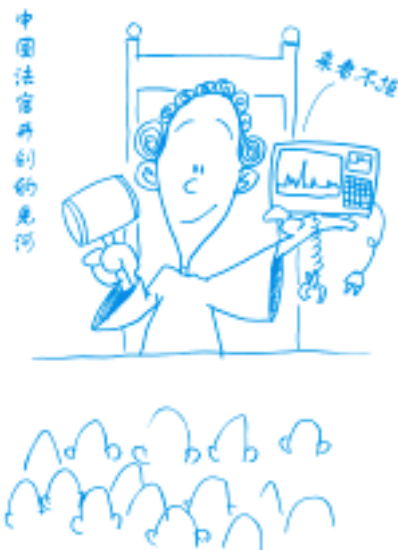


缘起——贝克斯特测谎技术应用实况

贝克斯特测谎技术在实际应用中取得的主要成果有以下几方面：

（员） 开创我国法院系统应用测谎之先例

测谎技术应用于公安刑侦的情况已屡见不鲜，但将其应用于法院的判案过程，却是适合我国国情的独创。目前我国的法院负验证之责，法官面对大量的人证、物证、证人、证言，要分辨真伪，确定结果，有很大的心理压力，需要辅助和支持。测谎技术的介入，是法院系统采用高科技手段办案的一项重要尝试，也是没有先例的应用。



（圆） 适用于多种类型案件和不同被试

本测谎技术适用于多种不同案件和不同被试，可从以下分类表中得到启示。



①所测案件类型。

表 猿 所测刑事案件类型和人数 (员猿缘-员猿苑)

案件类型	杀人	抢劫	盗窃	伤害	强奸	诈骗	贪污受贿	其他	总计
案件数	猿	猿	猿	缘	猿	猿	猿	猿	苑
被测人数	愿	源	愿	愿	猿	愿	源	缘	近

表 源 所测民事案件类型和人数 (员猿缘-员猿苑)

案件类型	离婚	借贷	欠款	财产	合同	债务	其他	总计
案件数	远	苑	愿	缘	缘	源	愿	愿
被测人数	猿	源	猿	愿	源	愿	远	近

②被试构成情况。

表 缘 所测被试一般情况

年龄范围	性别		文化程度				职业范围
	男	女	文盲	小学	中学	大学	工人、农民、干部、领导、警察、军人、学生、个体、无业
员- 苑	愿	愿	源	猿	猿	源	

③测量结果的有效性。

表 远 测谎结果

类摇别	结果确定	结果不确定	错误	准确率	被采用率
刑事类	猿	远	园	怨	怨
民事类	猿	愿	园	怨	怨
总摇计	愿	愿	园		

上述数据充分说明了本测谎技术在我国法庭科学中的适用性。



(测) 成为司法实践的有用工具,起到了其他手段起不到的作用

测谎目前我国虽然没有明确的法律地位,但它却是在其他方法都不能奏效时介入办案过程的,具有其他手段所起不到的作用。

①提供辅助手段解决疑难问题,提高办案效率。随着市场经济的发展,诉讼案件日益增多,当事人所处的情境和心态也越来越复杂,其举证和辩解大大增加了法官的断案难度,特别是如前所述民事案例中常常可见用语不规范、语义模糊的现象,更容易产生歧义而使人困惑。当法官只能凭间接证据进行推定时,仍然会觉得证据不够充分,对自己的判断信心不足,致使这类案件久拖不决。采用测谎技术帮助分析,谎与实分明,使有歧义的认知变得明确,法官的判断得到验证,很快决策,办案效率大大提高。几年来,借助于测谎技术,多起积案得到解决。同时测谎结果也为经济、民事类案件的调解提供了依据。

②建立支持系统帮助决策,增强法官信心。判案过程也是决策过程,法官在信息不足时决策,常因心存疑点而产生心理冲突和心理压力、动摇或丧失信心,影响了定案。在一般情况下,这类疑点证实缺少科学依据,法官得不到心理支持。在应用测谎的条件下,这一难题能迅速化解,测谎结果能很快被证实或证伪,认知上的支持使他们减少误判和差错。

③辨别嫌疑人,广泛为社会服务。由于测谎鉴定的良好效果,使其社会形象大大提高,不少用户提出委托测谎,服务领域开始扩大。以下是其中两个送测案例。

证实受贿事实

1995年,沈阳市反贪局送测某医院院长受贿一案。本案中行贿者已交代有关时间、地点、金额等确凿证据,但该受贿嫌疑人却对



当初已供认不讳的受贿事实多次翻供，反反复复，致使案件拖而不决，而犯罪事实和受贿数额又直接关系到定罪量刑，故反贪局要求实施测谎，协助证实真相。在施测时，该被试向主测表示，自己是医生，懂得测谎原理和“生理多道仪”的作用，言外之意是此举无济于事。在实测中，被试甚至对接近其受贿金额的数字都未产生“问题反应”，而恰恰在回答与行贿者交代的受贿金额数字相同的问题时反应强烈，三项指标（呼吸、心率、皮肤电）都发生了他自己无法控制的明显变化，与对中性问题的反应形成鲜明的对照，图谱记录到的分数表明，被试否认受贿事实和金额为“说谎”，而且所否认的受贿金额恰好与行贿人交代的证据吻合。由于测谎结果的支持，使该案中的犯罪事实和数量都得到证实，法官对定罪量刑有了信心，该案很快得到判决，并见诸当地报端。

解决经济纠纷

1995年，沈阳市某法院对受理的一起涉及经济类民事案无法解决。原告范伊称被告姜伊承兑原告饭店，兑金总计为员缘园元，姜伊已付苑缘园元，尚欠远缘园元，因已超过协议规定清付期限，被告拒付余款，故诉至法院。但被告称：当时协议兑金为苑缘园元，已于当日付清，否认需付余款事实。而作为证据的转兑协议业已为双方当事人丢失，直接证据缺少，此事又无第三者知晓，事实难以断定，判案困难，办案法官提请对原、被告双方同时进行测谎鉴定。测谎结果是：原告称兑金员缘园元为“说谎”，被告称兑金苑缘园元为“诚实”。鉴定结果告知双方后，原告即撤回诉讼，一起棘手的经济纠纷就这样平息了。此案如无测谎支持，定会使办案人无所适从，长期陷入困境。



有趣的是，在沈阳市中级人民法院关于测谎成果的一次新闻发布会上，当时主管政法工作的副市长等领导亲自充当被试，当场接受测谎，结果也是屡试不爽，博得与会者的一片掌声。

总之，上述案例以事实证明，测谎技术的使用大大增加了司法工作的信息量，为法院办案提供了有效辅助工具和良好的决策支持，在提高工作效率和效果方面，具有无法替代的作用。

④挽回经济损失，节约人力物力。从直接经济效益来看，由于测谎技术的配合使用，有效地检验了证据，沈阳市中级人民法院几年来为国家、用户单位、当事人挽回经济损失至少在 1000 万元以上，因案件取得突破也返回大量赃款。从间接经济效益来看，测谎鉴定几百例，提供了有价值的参考依据，使办案单位有目的、有方向地工作，节省了大量人力、物力、财力，提高了办案效率。送测案件单位在取得结果后，可以不再受谎言迷惑，免去了无谓的调查，速战速决。

可以预见，测谎技术的使用将大大有利于我国的司法实践。当然，在测谎技术的使用过程中，也还有一些需要深入探讨的问题。

自测谎技术被沈阳市中级人民法院纳入法庭科学研究所项目以来，已逐步向社会开放，如该所参加了公安部“九五攻关项目”的协作研究，并且向社会开放该测谎系统，承接各方委托送测，今后将更多地为社会和司法领域的建设服务。几年的实践证明，测谎技术已成为法庭科学中一个不可缺少的组成部分，在不断改进和完善的基础上，它将更加适合我国国情，有良好的应用前景。

缘起 引导性谎言准绳测试法

所谓引导性谎言准绳测试法，即指在准绳测试法的应用中，在准绳问题上引导被试撒一个谎，以此作为准绳。它和传统的可能性



谎言、假设性谎言并列为三种准绳测试法。这种方法已经在实践中得到了较好的运用，现将这一测试方法及测试中应注意的事宜，介绍给大家。

引导性谎言基本测试过程

引导性谎言准绳测试法，在测试前应对案件进行了解，做好被试的背景调查等准备工作。基本测试过程从测前谈话开始分以下几个步骤：

（员）交代测试目的

告诉被测人将面临心理测试这一事实，让他进行选择（测与不测），要强调这是对案情进行调查的一种方式，是调查工作的深入，如果是无罪的人当然是一次难得的机会。告诉被试它能够帮助澄清嫌疑，从而让无罪的人放松下来，让有罪的人意识到难以逃脱科学的测试。





（圆）谈谈自己

这一过程分两个部分。第一，让被试介绍自己的基本阅历，这是主测与被试互动交流的过程。主测可以将事先拟好的提纲不断渗透到谈话之中，引导被试说出主测希望得到的更多的信息。为设置调整准绳问题打下基础。在这一阶段，被试在讲述自己的经历时往往会讲实话，主测要利用这一机会，仔细观察他讲实话时的面部表情、肢体语言等各方面辅助性的表现。

第二，让被试谈与本案的关系，谈案发时他的活动情况以及他对案件本身的看法。一方面印证在阅卷和与办案委托人接触时得到的一些关于案件本身的具体信息，另一方面仍然要注意对他进行观察。看他对关键细节、关键时段有无闪躲，他讲的内容与主测所掌握的信息最终有多大出入。通过这个步骤，一方面可以对被试进行比较全面的了解和接触；另一方面，也可以利用这个阶段使无辜的被试渐渐放松下来。

（獠）谈测谎原理

在这一环节中，引导性谎言准绳测试法与其他诸如可能性谎言准绳测试法的谈话技巧有很大不同。它的做法是，说谎与说实话时人的心理感受不一样，人的身体也会发生一系列变化，现在我告诉你为什么不一样。①说谎比说实话的思维过程复杂，被试要回避真实的内容，在这一过程中也就多了很多思考过程（因为要自圆其说）。②同时被试要衡量对手。一个小孩子撒谎的手段再高明也很难骗过大人，因为他自己就可能出卖自己。我们是专门对付谎言的人，要想对我们撒谎是不可能的。③受到监视。测试过程，就是被试说实话时或说谎话时被监视的过程，所以，测谎仪甄别被试是否在说谎，是通过收集被试的生理变化来进行判断的。这样，在测试中一部分内容是被试一定能够讲实话的，诸如姓名、年龄等；一部分内



容是要求被试撒一个谎，目的是看被试撒谎时的生理反应。因为人说谎时生理上会有很多变化，这些生理上的反应与说实话时有很大不同（列举撒谎时人的生理上的一系列变化）。这些问题我们都要事先讨论好（开始讨论准绳问题）。

我们既监视到被试说实话时的生理反应，又监视到被试说谎话时的生理反应，并且这些反应都相应地储存在计算机的数据库里，是属于被试与别人不同的反应指标。这样，在我们都关心的问题上——被试与案件的关系——是不是被试，被试是否参与等。对这个问题的回答，被试也会有相应的生理反应，只有被试自己才知道哪些是真的、哪些是假的，被试的身体也会忠实地作出判断并反映出来。我们收集到的这些生理指标，计算机自己会分类处理。诚然，这些生理反应是被试想控制也控制不了的，甚至越想控制反应越突出。

所以，测试问题分三类：被试能够说实话的问题——看被试说实话时相应的生理指标；讨论好被试能够说谎话的问题——看被试说谎话时的生理指标；被试与案件的关系问题——相应的生理反应等同于前面两类的哪一个。这些工作是测谎器、计算机在做。它不会主观臆断，更不会冤枉被试。如果被试是无辜的，他就完全可以放心。如果被试是有罪的肯定漏不掉。做好这些工作之后便开始测试，但要遵循一般的测试规定。

运用引导性谎言准绳测试法的好处

运用引导性谎言准绳测试法的好处，相对可能性谎言准绳测试法而言，有如下几点：

①没有欺骗性质及内容，容易使被试接受，而且消除了为准绳问题上的纠缠。

②有罪的人因不让成功收集图谱而会自作聪明主动出击，并从



事一些阻碍测试的举动，从而暴露出更大的嫌疑。

③由于测试思路清晰，主测注意力相对集中，不至于分散精力，易于把握测试的节奏，成功地驾驭测试的顺利进行。

测谎师运用引导性谎言准绳测试法应注意的几个问题

①讲解测试原理的技巧。这是做好引导性谎言准绳测试的重头戏。要思路清晰，有层次，真正地说服被试，调动他的注意力，让他真正相信。讲述整个测试原理和开发准绳过程，语言的运用要收放自如、游刃有余。如果被试对准绳问题理解为“就是让他撒个谎”，那就要对被试强调：表面上是这样，实际意义比那个谎本身大得多，是看你撒谎的生理反应，但你和别人不一样，很与众不同，你越关心你的反应，你的反应就会越突出。

②在谈话及测试过程中，对被试行为表现的把握，既要敏感又要看到本质，包括在具体测试时，对该撒谎的问题而讲了实话。要善于总结和分辨，是他确实忘了该怎么回答，还是根本不配合；要不愠不火地对他进行纠正，并告诉他诚实的人是没有理由不配合的。

③整个测试过程要表现出主测的果断、自信、权威。始终注意建立被试（尤其是无辜的）对主测的信任，同样也让有罪的人感到平静之外的震慑。

④客观、科学地评图。如果对整个测试过程的把握是胸有成竹的，那么同其他方法的测试一样，测后的评图是最后得出测试结果的关键一环。一般来讲，整个测试过程是环环相扣、密不可分的整体。要善于把测试中因不确定情形的发生（动作、打断）而对图谱造成的不利影响扣除掉，以确保得出客观的结果。

测谎师常用的引导性谎言提问

- ①你以前做过不愿意让别人知道的不光彩的事吗？
- ②你以前为了掩盖某种事实（达到什么目的）撒过谎吗？



③你曾经与你妻子（丈夫）以外的女人（男人）有过不正当的两性关系吗？

④你有过提问者假设的经历吗？

.....

总之，任何一种测试方法的运用，都需要相应的理论支持和大量实践的检验。引导性谎言准绳测试法也是如此。在开始接触这一方法时，很多人会感到这样的准绳可能太轻，不能真正起到保护无辜的作用。而实际上，这样的方法由于讲解原理相对浅显易懂，很容易使被试对号入座，也就往往能够在短时间内充分调动他的注意力，而达到较好的测试效果。当然，仅靠这一种测试方法，不能解决所有的问题，它需要和情节测试法等测试方法综合运用，才能达到更为满意的效果。值得注意的是，任何一种测试方法，如果能够将它 的原理吃透、方法用得贴切，那么都能发挥重要的作用。

测谎测试注意事项

在上述关于测谎术的介绍中，我们已经了解到，测谎术并不是完美的。我们要提高测谎术的测试准确率，收到更好的测试效果，在具体的运用中应该注意哪些问题呢？

作为测谎者，不仅要在日常交往的情形下依据种种行为痕迹进行判断，还要在测谎器测验条件下依据记录图表进行判断，但都难免不犯错误。这种错误无非两类，一是不相信真话，即把对方所说的真话误认为是谎话；另一是相信谎话，即把对方所说的谎话误认为是真话。这两类错误都可能造成严重的后果，或使自己遭受损失和危险，或使对方遭受怀疑和伤害。因此，分析其成因进而预防这两类错误的发生是极为必要的。这样，即使不能完全避免这两类错误的发生，但至少也能使人们对权衡利弊做到心中有数，即在什么



无法避免的错误



情况下冒被骗之险更有利，在什么情况下冒委屈别人之险更有利。

造成测谎犯错的原因很多，就依据行为痕迹和测谎器结果而进行的判断而言，主要涉及以下几个因素，我们逐一加以分析。

缘起——“未知数式错误”

几乎每一个测谎者都对怎样从面部表情、身体动作、声调、言辞中察觉说谎痕迹有一定的经验，并据以形成自己判断谎言的标准。然而在实际测谎过程中，许多人往往没有考虑到说谎痕迹的标准并不是人人都完全两样，他们的判断标准可能只适用于一部分人而不适用于另一部分人。

就相信谎话的错误来说，没有哪种说谎痕迹是必定会流露出来的，所以测谎者没有发现说谎的痕迹并不能说对方是诚实的。而且，正如我们在前面曾谈到的，许多老练的说谎者是极其擅长于自我控制的。

就不相信真话的错误而言，即使对方流露出了说谎的痕迹，也



有可能是缘于说谎以外的原因。例如，有些人的行为举止带有明显的个性特色，或其表达方式明显与别人不同，具体表现在说话不喜欢直截了当，总是拐弯抹角；说话时常停顿，有时停得长，有时停得短；说话老是出错；很少使用说明性手势；不管内心有何感受，其面部常流露出紧张之色；表情不对称等。由于这些都异于常人，对多数人适用的判断标准对他们却不尽适用，以致常常造成测谎者的错觉。要减少由于“未知数”所造成的错误，测谎者必须了解对方平时的行为举止，以便与其被怀疑时的行为举止进行比较。当测谎者熟悉了对方的行为举止之后，可能找到较为客观的比较标准。不过，口误、情绪激动的“宏论”以及象征性动作的失误通常可以例外，它们与其他说谎痕迹不大一样，不易受“未知数”的局限，亦即只要它们出现，测谎者一般可以不必考虑对方平时是否也这样，或者说不需要什么特定的比较标准就可以作出对方在说谎的判断。

缘起四 “奥赛罗式错误”

这易于导致不相信真话的错误。这一错误发生的原因在于测谎者未能想到说实话者在紧张时也会显露出与说谎者极相似的样子来。例如，当说实话的人知道自己正受到怀疑时，会担心自己受到冤枉，而这种担心也许会被误认为说谎者担心谎言会被戳穿。而有些人则由于其他事情而产生负罪感，这些负罪感一直没能解除，后来一旦被怀疑，这种负罪感就会再度出现，以致被测谎者误认为是因为说谎所致。

由于莎士比亚的戏剧《奥赛罗》中的结局就是这种错误的典型事例，心理学家便用“奥赛罗式错误”而称之。在该剧中，奥赛罗由于受依阿古的挑拨，斥责苔丝德梦娜爱上了卡西奥，并要她坦白承认。苔丝德梦娜要求奥赛罗把卡西奥叫来对质以证明她的无辜，



但奥赛罗却告诉她说，他已经把卡西奥杀死了。此时，苔丝德梦娜明白，她再也无法证明自己的清白了。

苔丝德梦娜：糟？有人诬陷了他，我也没救了！

奥赛罗：滚出去！呸！你这个贱人，你竟敢在我面前为他哭泣！

苔丝德梦娜：流放我吧，但是千万留下我的性命！

奥赛罗：躺下吧，贱人！

苔丝德梦娜本来是由于恐惧而不安，但奥赛罗却以为她是由于听到“情人”被杀才如此，因而就更相信她的不贞了。其实，苔丝德梦娜是无辜的，她之所以有情绪不安的表现，首先是因为奥赛罗不信任她，她感到失望和伤心；其次是因为卡西奥被杀而使她证明自己无辜的最后希望破灭了，从而感到绝望；第三是因为她知道奥赛罗就要杀死她，这更使她感到恐怖。她之所以哭泣绝不是因为“情人的死亡”，而是为自己的不幸命运而哭泣，是为一个无法挽回的结局而哭泣。

在测谎过程中，一个受到怀疑的无辜者和一个受到怀疑的有罪者一样，都可能产生紧张不安的情绪感受和情绪表现，如果仅把这些迹象当作说谎的线索来分析，而不考虑产生原因的差异，就常常可能造成不相信真情的错误。下面我们来看一个具体的事例。

安德森涉嫌强奸并杀害了邻居南茜，有好几件事使安德森成了嫌疑犯：就在谋杀案发生的第二天，安德森没去上班；他在当地的酒吧中喝了许多酒，当别人送他回家后听到他对妻子说：“我本来不想那样干的，可是别无他法。”而后来安德森说那并不是在说谋杀而是说喝酒，但别人都不相信他的解释。警察问安德森，他汽车座椅上的污点是怎么一回事，他说是买来时就有的。但后来警察进一步调查时，他又承认自己先前撒了谎，说他不好意思承认与妻子吵过架而打了妻子一耳光，使她鼻子流出了血。警察便屡屡对安德森说



道，这证明你是一个蛮横的人，完全有可能杀人！而且证明你是一个会撒谎的人，一定会否认自己所做过的坏事。在进一步审讯时，安德森又承认自己在 19 岁时曾经进行过一次轻度的性方面的袭击行动，但并没有伤害对方，而且从那以后就再也没有犯过。后来经调查发现，当时安德森并不是 19 岁而是 15 岁。警察便强调，这更进一步证明安德森是一个爱撒谎的人，而且有性袭击前科，所以他很可能就是杀害南茜的凶手。

警方找来了专职测谎人员汤姆逊。当汤姆逊与警察一起露面时，警察告诉安德森，汤姆逊测谎时从未有过失误，因此别心存侥幸心理。当安德森接受测谎时，他面对两套题目，但测验结果却令人困惑不已，它们相互矛盾：当问及谋杀一事本身时，测谎器显示安德森否认有罪是在说谎；但在问及凶器及其处理方式时，测谎器又显示安德森说“不知道”并未撒谎。汤姆逊问了三次有关凶器的问题，其结果总是一样。但测验结束后，汤姆逊告诉安德森他没有通过测谎测验。

警察早就认为安德森是凶手，于是继续不停地审问安德森达 远天之久。审讯时录音带显示，安德森变得精疲力竭。一直到审讯快结束之前，安德森还自称无辜，抗议说一点也记不得杀人或强奸的事情，所以他不可能是罪犯。审讯的警察则反驳说，谋杀的凶手可能会暂时失去记忆，而且可能故意隐瞒，所以说记不得作案时的情形并不能证明你没有犯罪；警察还告诉安德森，他妻子说知道他杀了南茜……最后安德森招认了。不过，几天后，安德森又翻供了，而且安德森的妻子也声明，她从未对警察说过“她知道安德森杀了南茜”。一直到 7 个月后，真正的凶手因为犯了另一宗奸杀案被抓获，安德森才得以解脱。

侦查安德森的警察犯了“奥赛罗式错误”。这些警察与奥赛罗一



样，的确发现了这个嫌疑犯有情绪上的强烈反应，但却对其产生这种情绪反应的原因判断有误。问题在于：安德森接受测谎器测验时，对有关谋杀案的问题表现出强烈的情绪反应，是不是就能肯定他是凶手？是不是会有其他原因使安德森对之产生强烈的情绪反应？安德森之所以在回答有关谋杀案的问题时表现出强烈的情绪反应，原因之一是他害怕警察不相信他。安德森涉嫌的是一宗谋杀案，这对他来讲是一件人命关天的大事，如果不能证明自己的无辜，随之而来的惩罚是极为严厉的。因此，即便安德森明白自己是无辜的，他仍感到害怕。更令安德森害怕的是，警察明显对他抱有成见，并公开认为他就是凶手。这就更使安德森担心警察让他接受测谎器测验只是为了证实他们的成见。

安德森在测谎时表现出的情绪不安，还与他对某些过错的羞愧感或负罪感有关。其中有两件事情是警察侦查到的：一件是打过妻子，以致沾有妻子鼻血的汽车座椅成了警察怀疑的物证；另一件是青年时期犯过性袭击的罪。安德森起初想隐瞒或歪曲这两件事情，生怕警察把这两件事情与谋杀案联系在一起，但在警察的审讯下，最后不得不从实坦白，这就更令安德森感到羞愧，感到有负罪感。而警察又把安德森所做的这两件事情以及前后不同的反应与谋杀案联系在一起，这就势必加重了他的心理负担。另外，还有一件事情是警察不知道的。在出狱后回答记者所问的“为什么没有通过测谎器测验”时，安德森才说出另一个原因：“南茜被谋杀的那天晚上，南茜的丈夫半夜下班回家看到其妻的尸体，便跑到安德森家，请他去叫警察；当安德森与警察一起到南茜家时，他以好色的眼神看了南茜赤裸的尸体好几次。事后安德森觉得自己的行为很不道德”，心里觉得好像犯了罪一样。因此，当测谎时被问及有关谋杀的问题时，总是令安德森产生羞愧感和负罪感，加之又要隐瞒这件事，以致流



露出许多说谎的痕迹来。

缘起疑团先入为主的偏见

从“奥赛罗式错误”中我们还发现了一个问题：先入为主的观念可以使测谎者的判断力受到歪曲。测谎者如果事先就怀疑或认为被试做了某种坏事，那么他在测谎时所想的便是证明自己的怀疑，以致往往有意无意地选择和解释那些符合自己已有观念的行为痕迹，甚至不知不觉地以歪曲客观信息来迎合主观观念。这样，就极易犯下不相信真情的错误。

我国古代那个“疑人偷斧”的故事可算是个典型事例。一位农夫丢失了一把斧子，怀疑是邻居的儿子偷的，于是注意观察他的一举一动，结果怎么看都像是一副“做贼心虚”的模样。后来，农夫找到了斧子，再看邻居的儿子，又觉得他的言行举止跟正常人没什么两样了。在这里，邻居儿子的行为举止并没有变，所变化的只是农夫找到斧子前后的主观观念。农夫先有了“疑人偷斧”的观念或偏见，于是就用一种“异样”的眼光看待邻居的儿子，似乎处处都能发现可资证明自己怀疑的“疑点”。找到斧子后，农夫的怀疑观念或偏见不复存在了，于是也就看不见那些“疑点”了。可见，邻居儿子身上的疑点，正是农夫心中的怀疑观念“投射”上去的。

再就安德森一案来说，警察事先就认定安德森是凶手，因而在对他进行测谎器测验时，一心想的就是寻找可资证明警方判断的证据。一旦发现安德森表现出害怕、羞愧、负罪等情绪反应，警察就认定与谋杀有关，而根本就未去想是否与谋杀以外的原因有关。换句话说，警察所寻找的并不是事情的本来面貌，而是他们希望看到的東西，即能够证实他们已有观念的东西。其实，在对安德森进行测谎时，是有一些记录结果显示安德森可能是无辜的。例如，当问及凶器及其处理方式时，测谎器显示安德森说不知道并未撒谎，而



且重复三次的结果都是一样。这本应引起警察的重视，而且，如果警察就凶器的问题改换“仅罪犯才知”的提问方法（只有罪犯才会知道具体细节，而无辜的人不可能知道），就有可能澄清安德森的无辜。然而，警察忽视了这一记录结果。

人们在认识事物时都是带有一定的心理倾向性的，总是有意无意地选择接受那些与自己的已有观念相符合的事物，同时忽略甚至排斥那些与自己的已有观念不相符合的事物。即使对于同一事物，不同的人由于已有观念的不同，也会得出不同的认识或解释。测谎也不例外。在许多情况下，由于测谎者本身处于怀疑被欺骗的心理状态之中，因而他往往会把欺骗作为解释使他感到困惑不已的事情的合理原因。特别是那些生性多疑的人尤其如此。

人们的认识事物带有心理倾向性



有一位在美国中央情报局干了二十多年的工作人员曾这样写道：“把欺骗作为许多现象的原因可以使人心满意足，这是因为这一解释非常合适也极为合理，当我们找不到其他解释时，这一解释就既简单又现实。其实呢，那种需要被解释的现象要么是由错误造成的，要么是有违常情的，要么是出于我们还不知道的因素。由于情报工作人员往往都很敏感，总是认为有人在进行欺骗。而且一旦他戳穿



谎言，人们就会归功于他，所以许多情报工作人员都把欺骗作为最得心应手的解释。因为任何一条证据都可以用来证明有人在进行欺骗，所以要把欺骗作为原因实在是件简单至极的事。我们甚至可以说：只要我们把欺骗当作可能的原因，就几乎一定能够证实这一假设。”

诸如此类的现象绝不是仅存在于情报工作或警察工作的范围之内，在日常生活中，许多面对困惑而疑心在胸的人，都可能认为别人在欺骗自己，似乎只有这样才能解释那些使他感到困惑不解的事情。而且，一旦形成了这种偏见，即使有证据表明这种偏见是错误的，他也会视而不见。强烈的疑心观念，还可能导致变态心理。

测谎者应该懂得自己是有可能产生先入为主的偏见的，只有意识到这一点，在分析测谎情况时才可能审慎一些。

选 商业交往中的谎言识别

也许，“无商不奸”这句话在今天看来已未免有些偏颇，但它所讲的事实仍然在我们今天的社会生活中大量存在。虚假华丽的广告、假冒伪劣的商品、仿造的名牌服装、盗用商标、盗版图书……我们在街头随处可见。为什么人类提倡了那么久的道德、良知、法纪，总是不见功效呢？当然，不是说一点功效都没有，许多人做生意也开始讲究商业道德，遵守法纪了。但人类追逐金钱的欲望没有减弱，人的天性没有改变，无论何时何地，只要涉及到钱就避免不了欺诈行为。

在美国，一家广告公司在为五十铃汽车做广告时，先塑造一个油滑的汽车推销员形象，然后予以讽刺嘲笑。该公司聘请了一位叫大卫·莱尔的演员在杂志上扮演成一个叫乔的汽车推销员，乔整天咧着嘴嘿嘿地笑，油腔滑调地推销产品，说什么他的汽车只卖九美元，这种车能爬上珠穆朗玛峰等。每当他大吹特吹的时候，电视荧屏上就显示“他在撒谎”的字样，在印刷品广告上，印着“乔是一个大骗子”。当然，这只是一种宣传伎俩，广告还是突出了汽车的特点和长处，并且巧妙地利用乔的夸张，暗示公司还是说实话的。由于观众早已厌烦了那种廉价的吹捧和把观众当三岁小孩的做法。这种自嘲式的广告使人耳目一新，收到了令人意想不到的效果。乔·五十铃的广告在 1984 年的戛纳国际广告节上获得最高荣誉——金狮奖。



市场营销学中，有一种做法叫“制造市场”。本来，大家没有你的那些商品，也照样能活得自自在在的。但如果你是个商人，安于现状可就糟透了，你必须不停地告诉你的顾客：“如果拥有了这种商品，你的生活将比现在至少幸福 ~~千万~~ 倍！”瞧，你们的全部幸福就建立在这些我要推销的商品上——多么荒唐的鬼话！

商人们使出浑身解数来吸引人们，诸如“免费使用”、“最新声明”、“特殊赠送”、“买一送十”、“伊伊节日优惠大酬宾”、“有奖销售”、“全市最低价”、“清仓大拍卖”等。这些所有的噱头加在一起，无非是说“买我的吧，我的东西最好，价格最便宜”。但事实上呢？就拿“买一送十”来说吧，如果其价格不是以一当十的话，就是几十件也没有什么实际价值，属于那种可有可无之物。如果买到的一件东西的价钱超过十件，那实际上就是“买十送一”。这类谎言在商品交易中还算是“正常”、“合理”的，至于那些在商业活动中直接使用诈骗手段的职业骗子，那就更令人防不胜防了。

速识消费欺诈

买家没有卖家精。相对于商家，消费者似乎永远处于弱势地位。科学消费，除了提倡建立正确的消费观念以外，我们还要提高警惕，注意讲究消费技巧，以免落入不法商家设置的各种消费陷阱之中。

对于消费者个人而言，权利的保护应该是切切实实的。但任何解决方法都不像你去商家购物那么简单，因为一旦不小心被坑害，很多时候即使有理也行不通。

速识装修消费陷阱

小朱转了几家装饰公司后，终于谈得了自己满意的价位。这家公司的设计师最后给的价位比其他几家少了近两万元。她没犹豫，趁热打铁，痛痛快快地就签了合同。不过，虽然少了这两万元，但



一开始施工就发生了让她没有想到的事。合同中很多必需的项目，如水电路改造、垃圾清理费等，都没有列在其中。可是工程已开工，换公司不可能。加上这些费用不但没降低，而且还提高了，看看原来谈的公司，这些项目的报价都比现在的低，悔不当初呀！

既然怕合同中少了项目，那我们在装修签合同时把能想到的都写上吧。设计师都说过，多签没损失，到时候，按实际发生的算就是了。但是写得太多也是不正确的，因为很多项目是不做就得减项。而装修行业里对于减项是有规定的，在包辅料的情况下要收减项管理费，材料调拨、市场对合同的鉴定等发生的费用，不以你的减项为准，即使在施工中客户把项目减少了，不做了，还是要多付一部分费用。所以，最好在合同签订前弄清所需要的材料、施工程序及装修项目、工期等，做到心里有数；在合同中注明增减项目等有关事宜和违约责任及对于违约的处罚，保证双方在权益上公平、公正，一旦出现纠纷有法律依据；检查装修公司提供的报价单中所列项目的名称、材料、数量、做法、单价、总价等，最好请业内人士核算一下。

装修“付款”的学问也很多。对于选择施工队进行装修的人来说，付款是门大学问。没有经验的小张谈了不少装修队，工程和材料都问清楚了，可唯独在付款上吃了大亏。签协议时说一期付 ~~还~~ 还。他看工头人还不错，也就没多想，开工没两天就付了。工头确实人不错，也就没有发生卷钱逃跑的事。可是，工头实在是忙，收了钱就没影了，找别的活去了。这就提醒我们在付款的时候要注明详细的付款方式，最好不要一次性付款。分材料进场验收合格、中期验收合格、具备初验条件、竣工验收合格、保洁结束并清场等五个阶段支付，比例最好分别为 ~~猜~~ 猜、~~猜~~ 猜、~~猜~~ 猜和保修时间后付的 ~~无~~ 无。分期付款才能防止装修公司施工队中途撤出，以及业主可随



时请走不合格公司，这样，在经济上才不会吃亏。

谨防电脑消费陷阱

水货笔记本是消费的一个大陷阱。水货，是指本不应该在某国家或地区销售但却在该国家或地区销售的，或者是没有经过授权正规经销商而直接销售的产品。水货笔记本电脑存在以下两个问题：①水货不会被正规的代理商所承认，保修和售后服务往往是最大的“软肋”；②操作系统等相关软件的语言版本常常与销售地区不匹配，给用户在使用时造成不少麻烦。这里，向大家介绍辨别水货笔记本电脑的方法。



(员) 验明正身

在挑选机器的时候，首先要查验笔记本电脑外包装箱、正品质保书（~~情~~）和机身底部铭牌这三处的机器序列号是否相同，如果出现不一致的情况，其中定有猫腻。一般来说，商家会在消费者购买之前验货，所以封条完好与否并不能成为判断的主要标准。许多生产商把配置相同的笔记本电脑按照销售区域的不同标出不同的型号以示区别，这个型号可以在笔记本电脑包装箱和机身底部铭牌上找到。比如所有在中国内地销售的 ~~隔~~ 笔记本电脑，它的型号代码



最后一位都是 悦; 猿再的全系列笔记本电脑在型号代码的最后几位里也都有 悦。如果这个型号并不在生产商的产品列表之内, 那你就提高警惕了。

很多行货笔记本电脑的配置与水货不同, 根据厂商优惠政策所附送的配件之间也有差别。比如 猿再在国内销售的行货 猿缘阅就附带一个原装 哉月软驱, 而美版水货 猿猿猿和日版水货 猿猿苑杂猿就没有这些配件。

(圆) 认准标记

凡是正规渠道进口的行货笔记本电脑在机身背面上都会有一个黄色的“悦阅”标签, 这是国家对进口产品在通过质量等方面的严格检查后才出具的, 水货自然没有了。部分笔记本电脑上会有特殊标贴来表明自己的行货身份。通过随机操作系统、驱动程序恢复光盘或是说明书也可以辨别水货。水货的操作系统无一例外都不是简体中文版, 而行货的操作系统一定是简体中文版。

行货的随机恢复光盘和驱动程序盘都是正规光盘生产线生产, 印刷比较精美而且通常有 圆- 缘张, 并且多数是中文版, 说明书也是(或是包括)简体中文版本; 水货的恢复光盘和驱动程序盘因为多为经销商私下刻录, 包装粗糙, 数量上也比行货要少。另外, 通过看键盘上的字符印刷也可以辨别水货。行货的键盘一般是简体中文键盘或是英文键盘, 而部分来自日本和香港的水货的键盘是日文或是繁体中文键盘。

(猿) 网上官方认证法

对于整机检测而言, 一劳永逸的办法就是到厂商的官方网站上通过输入机器序列号和正品证书编号(悦猿)查询它的身份。

另外, 一些不法商贩在电脑装机时也有很多陷阱。近日, 张先生在没有任何准备的情况下被同事拉着一起去买电脑, 没想到遇上



了不法商贩最新耍宝的手段。

来到电脑城，在确定了配置和价格后张先生和同事决定找商家装机，来到一家颇具规模的店里，砍完价后就准备验货了，但恰逢此时让他们领教到了不法商贩高明的手段。首先是悦哉，按照以往的方法察看了悦哉外包装，没有发现塑料封口出现在贴有产品规格标签处。再拿出悦哉把上面的编号和产品序列号与外包装上的产品规格标签核对了一遍也没发现问题。硬盘贴有防伪标志、运圣同社缘云月阅码砸内存芯片上有与外包装相同的序列号标签……但他们所要的速配苑易范（即安捷源配栽朋园）的显存摆放位置怎么有所不同呢？张先生记得近日在电脑报刊上看到的广告样图不是这个样的。于是马上找来商家老板问个明白，老板却说这是速配苑易范增强版，它采用了苑易范捷冠上显存，而第一版显卡用的是远建斌上显存。果然，外包装上写的与商家老板说的一样。因此张先生也没有多怀疑。接着其他的配件也一一过目，在他们确定没有问题后继续装机。

趁着空闲时间张先生准备去洗手间，无意间发现速配苑易范增强版包装旁放的显卡与老板给自己的有些不同，而不同之处正是张先生怀疑的显存位置。张先生心里顿感不妙，于是急忙询问柜台小姐是不是搞错了。柜台小姐回答道：“没有呀，增强版都是这样的，可能你把它同原来的苑易范标准版混淆在一起了吧。”说着从柜台下面拿出了标准版苑易范显卡给张先生看。果然，这与先前装机老板给张先生他们看的显卡无出其二！询问其价格，回答是比增强版便宜缘园元。为了慎重起见，张先生又跑了几家，结果相同。这下连洗手间也顾不得上就直奔装机的店铺。找到了老板，张先生劈头就问：“你给我的速配苑易范真是增强版吗？”可能见张先生一脸怒容，知道事情已经败露，老板满脸堆笑地说：“对不起，刚才可能是伙计拿错了货，把第一版的速配苑易范给了你，我马上换。”张先生问：“为什么



第一版的显卡却放在增强版的包装里呢？”老板急忙赔笑说：“这可能是伙计在贴保修标签时放错了。”望着老板离去的身影，张先生和同事突然觉得有必要将其他配件再检查一遍。于是，拨通了联想客户服务电话，原图原封不动地查询了处理器、内存、显卡处理器的序列号，没有问题。但在挂电话时，客服人员很有礼貌地说：“先生，请把悦哉的风扇编号报给我。”虽然觉得奇怪但还是告诉了他，没想到对方回答道：“先生，你所买的悦哉不是联想原装产品，不能享受我们三年的质保期，享受三年质保的盒装悦哉必须符合三个要求，一是悦哉上的编号必须同外包装上的标签一致（即以Z开头的一行）；二是悦哉上的序列号和风扇上的三组编号必须与我们的数据库数据相同；三是在质保期内的悦哉必须要有发票并且无外部的物理损伤（断针、烧焦等痕迹）。而您悦哉风扇的三组编号与我们数据库内的不符合，所以无法进行质保。”挂了电话，张先生和同事内心的怒气无法用言语来表达，叫伙计停止装机把老板从仓库里找来问个清楚，起初老板死不承认，等张先生把打给联想客户服务的电话跟他说明后，老板立刻改变了态度，堆着笑说：“现在市场里盒装悦哉都是这样的，要不再便宜50元，我们给您装好？”张先生无言以对，只得转身离开。出来后由于时间已经比较晚，他们只有放弃这次装机计划，最终不得不拜托熟识柜台的朋友去代为购买。

由于太多的前车之鉴，消费者在买东西的时候已经非常谨慎，但随着骗术的翻新，似乎仍会陷入防不胜防的窘境。因此，建议消费者在购买电脑之前首先应登录自己所需购买配件的官方网站，查找了解配件的最新样图和产品的型号和规格，接着应阅读具有权威性的电脑报刊来了解配件防假、防伪辨别的方法，然后还必须多逛几次电脑市场了解配件的价格和最新的市场动态，在做好充分准备的前提下，才不会掉入不法商贩预先精心设计好的陷阱。



谨防价格幌子

价格高低是市场经济中消费者保护的核心内容之一，它直接关系到消费者能否用货币换回价值量相当的商品和服务。随着人们消费对象的转移，一些新兴消费领域的价格问题越来越突出，例如商场、电信以及商品房、汽车等行业，价格缺乏标准和透明度。关于利用价格杠杆来促销，现在各大商场也普遍存在一些问题，我们一起来看看这中间的诀窍。

（员）购物返券

每逢节假日，商家们都会绞尽脑汁开展各种各样的促销活动。其中最为常见的招数便是购物返还购物券或现金。那么购物返券活动中到底暗藏着什么样的陷阱呢？为了使广大消费者清楚地了解返券的本质，我们对购物返券进行了解读和剖析，以提醒消费者谨慎对待购物返券，做自主自立的消费者。

①返券使消费者被动地接受重复购物。商家采用满一定数额获得返券的优惠经常是限了单品再限单价，在价格的设定上费尽苦心。如消费者购某品牌商品满 员圆元返 员元代金券，而商品的价格却设定为 员怨元，仅差一元便不能得到 员元的购物券。这就使原本看似九折的优惠变成了 怨折。

②购物返券提高了消费数量。如买 员圆元送 员元，买猿元送猿元，这就使得原本已经花了 怨多元或 圆多元的消费者有可能为了更多的优惠而再次购物。

③卖的是不透明商品。这些商品往往低值高价，其相对较高的利润空间不仅会弥补返券的成本还会有较多的剩余利润。而这种商品往往不是消费者所需要的商品。此外“返券”的限制还有很多，诸如限型号、限品牌、限数量、限活动、限时间、限价格、不开足额发票、分 粤券 月券等。



买一赠二



④返券不找零。如某个消费者有 100 元的返券，当他面对一个 100 元的商品和一个 80 元的商品时，通常会选择后者。因为这 100 元的返券好像是白来的，即使损失 100 元也无所谓。因此，商家利用消费者这种心理将 80 元的商品利润设得较高，再加上不给顾客找回的 100 元，自然就成了大赢家。

⑤每次返券活动之前是商场最忙的时候了，要和各品牌洽谈活动期间的价格损失承担的问题。商场并没有损失，把压力都给供应商了，让供应商自己想办法承担损失，所以在有活动的时候好衣服要不就是没有，收起来了，要不就不参加活动；或者拿出积压的商品来卖，都是旧款。

返券其实是商家利用顾客贪图小利的消费心理和信息的不对称，与顾客进行的一种消费游戏。“返券消费”实际上是消费者进行的临时性的消费活动，它受很多非理性的消费动机影响。希望消费者认清购物返券的本质后，能够根据自己的真正需要采取购物行动，而不再受商家宣传的影响，不再盲从他人的消费行为。



（圆）打折

商场现在是竞争白热化，不打折就没有客源，所以每家商场每周必须有活动，商场逼着厂家打折，好品牌不参加。倒霉的就是小品牌，总得参加活动，成本那么高，哪有那么多利润？所以，他们就抬高价格，现在的衣服越卖越贵，其实有很多因素并不是质量提高了，而是因为“赔不起了”。但是大品牌是不会提高价格的，只会把好货收起来。因为他们的商品在出厂的时候价签是早就打好的，随商品挂出就行了，所以用人工是难以修改的。小品牌就不一样了，他们的商品上面没有固定的机打价格，价签是商场的商品手写价签可以随意修改，而商品上只有成分含量的标志。例如 韵昇再耘和砸戴以及男装品牌鳄鱼、圣大保罗等这些品牌的商品上都有价钱。需要提醒大家的是，不是所有大品牌都是有好的操守的，好多国产的品牌，尤其是男正装的厂家都是会私自提价的，有的大件衣服会提几百甚至几千，提几十元的很少。大家购买的时候，最好在没活动的时候去了解一下价格；或者最简单的，就是去看看它的商品吊牌上的价钱是不是随商品固定的，如果不是，就有可能在价格上做了手脚。但是这样容易犯主观毛病，因为不是所有的自己定价的厂家都会改变价格。

鞋的利润很大，除了运动鞋，运动商品的利润相对小一些。鞋的价钱一般是成本的四倍以上，有的鞋子更是从批发市场直接进的货。鞋是商品暴利中的暴利，我们国内的鞋一般都在广东加工，无论大小品牌，有的甚至是从一条流水线上出来的，就是贴的商标不一样罢了！大品牌贵，因为鞋子是成品进口的，贵在手续上；国产的鞋子贵是因为皮子是进口的，设计、运费等科技含量并不高。我们花大价钱购买的 晕脱运 粤网 砸耘开韵等世界级品牌都是来自我国的广东，只有设计是国外的，制作是出自我国劳动人民之手。不



过，我国的销售额在稳步地提高，同时也引起了外国老板们的重视。去年，这些品牌的老总都分别来到中国的流水线和各地的分公司视察，说明对我国的市场已开始重视和增强了信心！

关于产品质量，很多人认为大商场就是好的，事实上不是这样的！有很多品牌在旺季或者商场搞活动的时候会经常断货，为了救急，就从一些批发市场进货，把自己的商标缝上去就是了。在商场搞活动的时候，就有一些品牌的导购和业务员贴标签。而有的品牌干脆直接从那里进货，所有货架上的货品都是批发后改的商标，因为他们的实力小，没有自己的加工厂和设计师，只有这样才能暂且生存，而生存下来了，就意味着有可能缔造自己的品牌王国。很多大品牌都是这样起家的，他们的老总当初是骑着三轮车自己送货，谁能够做得大，就要看他的智慧和运气了！商场的很多化妆品有许多都是勾兑过的，半瓶原品、半瓶是到国内后灌进去的，所以很多朋友从国外带回来的一模一样的化妆品，~~国内~~国内的效果要好得多。而且商场有很多也是水货，有的是从香港带回来的，撕下那里的店标就直接上柜销售，其利润就不言而喻了！

世界上从来没有免费的午餐，看来大占便宜的事情，并非个个都“实惠”。商品价格欺诈主要伎俩有以下一些：

①名实不符。如上海某区一种标注产地为“意大利”的真皮皮带价格高达 ~~几百~~ 几百元，其实我国从未从意大利进口皮带，该标注纯属虚假。

②模糊宣传。如河北某饭店以“特价烤鸭每只 ~~愿~~ 愿元”进行价格宣传，但结账时却以每只 ~~愿~~ 愿元结算。如果提出疑问，饭店则称客人消费满 ~~猿~~ 猿元以上才能享受这种“特价”。食客们虽然心怀不满，但由于有朋友或客人共同进餐，碍于面子一般都忍气吞声、自认倒霉。

③双簧大戏。个别商业企业在门口以小黑板形式标商品价格，



结账时却按店内另设的价格表以高价结算。当有人问起原因时，一般以“进价涨了”、“想改门口标注的价格但因太忙来不及”等原因搪塞了事。

④清仓甩货。一些商家为了招揽顾客，以“拆迁改造”、“换货”、“租房到期”等理由打出诸如“清仓甩货”、“出厂价”、“跳楼大甩卖”的宣传价格，而实际情况却并非如此。

作为一个消费者，首先要注意拓展渠道、搜集信息，尤其是购买大件商品，应确认某类商品的真实行情后再作决定，可通过查阅广告、咨询亲友或商场推销员方式获得相关信息。其次，应根据家庭生活需要和收入情况拟定购物顺序。一般而言，基本的生活需要在前，而高层次的消费则排在后面。除此以外，还应考虑到商品的使用成本，如购买电器要考虑耗电量；买单件高档服装，则要考虑是否有其他服装与之相搭配。如有时间、精力和足够的耐心，可货比三家，通过对商品的质量、价格、功能、外观、售后服务等进行全方位的比较后才购买。如会讨价还价，可砍掉商品上面的虚夸价格。砍价时要态度坚决，让对方意识到如果不降价生意就要泡汤；同时要注意有的放矢，让对方觉得你是内行，不易欺骗；砍价时不妨流露你的选择余地很大，并非一定要买他的商品这样一种态度。商家推销心切，一般会给予优惠。

要注意选择合适的购物时机。商品的生命周期被经济学家分为投入期、成长期、成熟期和衰退期四个阶段。不同阶段的产品价格一般都有不同的比率。通常认为第三个阶段是购买的黄金时期，因为这个阶段产品质量最好，可选性较大，价格相对偏低。一天之内的购物时间也有讲究，在闭市前购物，挑选商品的时间会大打折扣；开市时购买，个别商家为了开张有时会以低价出售；在阴天购买服装，会受光线影响；在市场拐角等好地段，老板生意较好，砍价余



地不大，而位置略差的地方却往往能买到价廉物美的商品。

通源短斤少两

称重误差超过法律规定的范围就是短斤少两。积少成多，短斤少两看似轻松，实际是关系到亿万民生的国家大事。

圆缘年 员月的一天，石家庄的张某前往某集贸市场买了圆缘园千克猪肉宴请宾客。回家后再一过秤，发现足足少了猿园克。张某是一个有心之人，但对商贩的伎俩百思不得其解。为了弄个水落石出，他再次来到商贩摊前。经观察，张某发现商贩是以双簧手法戏弄顾客。卖肉时两个商贩一个称重，一个收钱。称重的人不报重量，收钱的人根据秤上的显示报数并结算钱款。因为是杆秤，所以一般人看得都不太仔细，有的人则干脆不管。在这种情况下，报数人一旦虚报，顾客也难以发现。如果有人当场发现数量不对，收钱人则以看错数为由进行推诿；如果事后再来，则找出“肉会风干缩水”等理由；实在抵赖不过，两人就互相推诿，有时甚至互相对骂，妄图以此来转移顾客的注意力，减轻自己的责任。

商品短斤少两是一个老大难的问题，除了双簧戏以外，常见的还有以下一些手法：

（员）分流原料

在金银首饰的翻新重铸过程中，从事加工的不法商贩常以分流原料的方法来截取原材料。这些商贩一般把工作台弄得比较复杂，加工时，他们一会儿在台面上敲敲，一会儿在台面下的墩上打打，一会儿压沟，一会儿绕圈。只要顾客稍不注意，他们就会用小钳子将饰品的一角夹一点攥入手心。这样，即使委托人亲自监督，也很难发现其中的奥妙。

（圆）颠倒主次

对于整箱水果或一些罐装物，厂家或商家故意增大包装的重量，



消费者实际买到的物品其实非常少。

（獭）秤上手脚

秤上的手脚特别多，如到市场购物，应特别小心以下伎俩：①用橡皮筋连在盘秤的十字架和立柱之间进行控制。②故意将秤的指针弄成“杂”形，其弯曲部分以秤上的商标图案作为掩蔽，这样指针的起点就不在零位上，以此增加商品重量。③将秤尾金属包皮扯脱，使秤杆残缺失准。有的往杆秤秤盘一端填充沙子，有的使用磁铁吸引，有的将小秤盘换成大秤盘。④一杆秤另备一个小秤砣，称物时换上小秤砣；有的把提秤的绳子移往秤尾或秤头，通过改变力点、支点与重点之间的正常比例来增加重量。⑤使用障眼法，称物时用手将秤砣往上一抬，不等秤杆回落即收秤，多报重量。有的用粗铁丝做秤提绳，称物时将铁丝提绳的结头抵住秤杆，使秤杆上抬，看似足秤，其实斤两不够。⑥缩短秤砣绳子，称物时用小手指往上钩住秤砣的铁圈，随着用力大小增加重量。有的则使用双秤盘来称重，有的人在秤东西时用长绳捆系并降低秤位，商贩用脚踩住垂下的绳索，以此增加重量。⑦将秤上的花星逐渐距离缩短，秤物越多，重量就少得越多。也有人把秤两头部位的铜皮或铁皮做成活动的，通过推进、拉出改变物体的重量。有的在秤杆中间灌入水银，称东西时根据需要将水银倒动，通过改变秤的重心来控制重量。⑧人们一般认为电子秤不会有假，其实电子秤也有“骗人”的时候。有的商贩在称量商品前，先将秤盘取下，装上物品后再一并放到电子秤上称量，这样电子秤就会把秤盘的质量一并计量显示；有的称完商品后，不将游码恢复原位，而是按电子秤上的累计键之后再称，这样电子秤上显示的就是两次称量之和；有的利用电子秤上的储存键先储存一个底数，空秤时电子秤显示读数为零，在称商品时，预先储存的底数自然就会加到被称商品的质量中去；有的于结算时在质量



或单价小数点之后多加数，由于不法商贩手脚麻利、速度很快，人们很难发现。

短斤少两的欺诈行为充斥在百姓消费生活的每个角落。为了防止受到类似欺诈，购物时不要一味贪图便宜。在加工贵重物品前，最好先称量一下自己的物品，做到心中有数。买有外包装的商品时定要注意全面检查，确认包装物的内容量的大小；如有可能，最好开封检查。在市场购物称重时要小心谨慎，千万不要着急心慌。最好能以电子秤来计量商品。如对重量有疑问，可用市场的公平秤来量一量。如发现问题，可及时通知工商部门前来处理。

谨防试用消费

试用买卖是商业领域常见的一种买卖方式。在消费领域，有一些不法分子在这种营销方式上动歪脑筋，采取卑鄙手段诈取消费者的钱财，下述“试用医疗器械被骗”就是一例。

试用医疗器械被骗

赵伯住在河南，今年 70 岁，他每月的退休金只有 1000 元，儿子月薪 3000 元，媳妇下岗，孙子才两岁。由于年迈体弱，赵伯每月都要花去几百元的医疗费。2004 年 10 月的一天，赵伯在公园散步的时候，见到一家称为“健国公司”的员工正在派发试用理疗的宣传单，他想：如果能用理疗方法治愈自己的疾病，这样岂不是可以为家庭省下一大笔开支？

抱着试试看想法，赵伯来到了健国公司。赵伯看到有许多老人围在那里看一台理疗器械，大家都纷纷称赞该产品功效奇特，值得购买。赵伯见产品效果明显，便跟健国公司的人说想试用一下。该公司的负责人员说，试用一个月没问题，但要先交 1000 元的押金。赵伯犹豫再三，还是瞒着儿子和儿媳，东借西凑，甚至将孙子



积攒下来的~~猿~~猿元压岁钱也偷偷取了出来，终于买下了一套气血循环机。把产品抱回家后，赵伯心理美滋滋的，每天按时使用，感觉身体真的好了许多，逢人便说该仪器的好处。两星期后，儿子的一位朋友前来他们家，看见该仪器就说自己也有一台，是一个亲戚从广州花了~~猿~~猿元买来的……赵伯听后，一下愣住了。第二天一大早，赵伯及其家人赶到健国公司所在地，但那里早已人去楼空，哪里还有什么公司？赵伯这才知道上当受骗，不禁失声痛哭，最后导致神经错乱……

实施试用消费时，一般会有“托儿”在旁混淆消费者的视听。一种产品，必然有利必有弊，如果众口一词都在赞美某种产品，这时就一定要提高警惕。除了收取高额押金逃跑方式以外，有的骗子故意在试用买卖合同上规定苛刻的条件，或在付款方式、使用方法等方面设下陷阱，消费者一不小心，就可能上当。

为了避免试用消费的风险，我们应学习并积累一些产品的基本知识。如时间允许，可请教该类产品的专家，也可向熟悉该类产品的朋友进行咨询。切勿听取他人的一面之词，不可盲目相信某类产品的特殊功效。在订试用合同时一定要静下心来看完、读懂。大部分试用骗局都在合同上断章取义，以此诈骗消费者钱财。特别是其中有关产品使用过程中的损耗、损坏的赔偿条款，更应仔细研读。

~~猿~~猿 谨防免费陷阱

天下没有免费的午餐，这个道理谁都明白。但面对从天而降的“好事”，又有谁能把持住自己？一些不法分子看准了人们趋利、贪利这一心理特点，设下“免费”陷阱，一些人不知不觉就上当受骗，从而吃了大亏。

~~猿~~猿年源月底，某市钱小姐到一家电器连锁店买了一台电脑。



回家后，她看见店方开具的购物小票上印有如下内容：“一次性购物~~四~~元以上者，可获本连锁店的合作单位所赠免费摄影~~员~~寸照片一张，限女士和儿童使用。摄影地点：城西某摄影店。”第二天适逢休假，钱小姐带了平时自己爱穿的几套衣服，兴致勃勃地到了这家摄影室。换衣服时，化妆师告诉她，如果戴一个假发，效果会好得多，于是钱小姐花了~~源~~元租用该摄影室的假发。之后，经摄影室工作人员的劝告，钱小姐又花了~~远~~元安了假睫毛，花了~~猿~~~~元~~租了一套礼服。这家摄影室一气给钱小姐拍了十几张照片。该工作室人员一边对钱小姐大加恭维，一边告诉她，在冲洗前可先看底片，如果喜欢的话，可从中多挑几张然后花钱冲洗；如不喜欢，就按规定免费送一张规定的大照片。三天以后，钱小姐如约前来观看底片。经过精心比较，钱小姐挑选了~~缘~~张底片想要冲洗，问工作人员多少钱，工作人员递给她一张~~员~~~~缘~~元钱的收据。

钱小姐心想，原先已交过~~缘~~元的预约金，~~缘~~张照片共要花三千多元钱。钱小姐觉得太贵了，就说：“我还是要那张‘免费’的吧。”该摄影室的工作人员脸色立刻沉了下去。他们告诉钱小姐，相片已经照了，就不能反悔。至于那张免费相片，成品的免费，但是底片还是要收取~~缘~~元的成本费用。钱小姐当即表示不满，工作人员也不高兴，最后对钱小姐说，由于业务繁忙，原定~~缘~~月~~缘~~日取相片的日期延长到当年~~员~~月~~猿~~日。钱小姐十分愤慨：本来是免费摄影，但一张照片就花去了将近~~远~~元！提出一点意见吧，取照片的时间立即被无理延长，这算什么“免费”呀？

所谓“免费”，其实只是商家打的广告，是商家抛出来吸引顾客的诱饵。当人们去接受免费服务时，商家所采取的手段有以下几种：

(员) 化整为零

把服务流程截成若干环节，所谓的“免费”只是其中的某一环



节，除此以外的每一环节商家都安排有挣钞票的秘密武器。消费者如要接受该项服务，就必须乖乖地掏出钞票。

（圆）巧立名目

如一家照相馆在周年酬宾免费照相活动中，要求免费照相的顾客每人必须花 1 元一张的价格买回自己的“肖像版权”。

（猿）设置陷阱

以服务项目出错为由，要求顾客付清出错后的钱款，以此赚取高额利润。如免费照相，以胶卷出错为由，本来是免费黑白照，突然变成大幅彩照，结果打完六折还收费 猿 多元，让消费者有苦难言。

（源）强制推销

如有的名为免费美容，实质是推销劣质化妆品，既然找上门来，就会千方百计让你购买，有钱的当场付款，无钱也会尾随上门，有的干脆要求抵押证件写借条，行为恶劣，手段下流，但大部分消费者均无计可施。

（缘）虚假承诺

如某市一家寻呼台承诺寻呼机终身免收寻呼服务费，但若消费者以高价购买下来，结果不到半年寻呼台就倒闭破产，如想继续使用，就必须另外花钱改频。

防止免费服务陷阱，首先要避免盲目消费。面对“免费”，要想自己是否确有这方面的消费需求，同时应仔细审查商家的宣传说明，并特别注意其限制条款。在接受免费服务之前最好直接与商家取得联系，咨询免费活动的具体情况。为了不跑冤枉路，可以“自己要做好准备”为由，向商家咨询该项服务可能涉及的收费项目。经过这样的咨询，对活动的基本概况一般能做到心中有数。



二手挖坑

二手市场因交易主体多为个人而风险较高，尤其是二手房屋和二手汽车市场，由于商品价格较高，因此一度成为某些人据以发财的热点。



随着手机市场在中国迅速发展，二手手机作为一种新的销售方式，对调剂余缺、节约资源起到了积极作用。特别是近一两年，专业二手手机市场、旧货市场在各地发展非常迅速。然而，在二手手机繁荣的背后，消费者投诉也明显增加。

据中国质量万里行促进会办公室调查，北京的一些旧货市场上的二手手机，很多是 20 世纪 80 年代的产品。专家指出，旧电器由于绝缘层老化，很容易发生漏电或火灾，超期使用的家电实际上是危险品。因为旧货不受“三包”的约定，而目前尚没有现成的法律依据，所以二手手机出现问题，往往解决起来非常困难，而一些非



法销售商却打着“二手货”的牌子，实际上从事销售伪劣产品的勾当。

进行二手欺诈，欺诈者通常会虚构商品信息，如果消费者购物心切，就会在未详细审核对方资料的情况下匆忙支付订金与首期款，等到办理相关手续时却发现对方已杳无音讯，所留的联系地址甚至姓名都是假的。有的人轻信对方口头介绍或者看货时不认真不仔细，签约后却发现商品有这样那样的瑕疵，如要求退货，对方则要求没收订金。在这种情况下，即使中介公司在合同上签字盖章，也无法追究其责任，损失最终只能由自己承担。为了避免买到打着“二手”幌子的伪劣手机，专家建议购买手机时不要贪图便宜，在购机时更要仔细查验。

降低二手消费风险，应慎选交易对象。规模大、信誉好的公司可以有效降低二手购物风险。前去联系时可注意观察其规模与服务质量，同时还应注意店内悬挂的营业执照上的相关信息，如有可能应复印一张备案。尤其要注意审核对方的身份，付款要慎重，有条件的最好请律师陪同签约或是见证签约。如涉及价值较大的商品，一定要亲自审核卖方身份证件及其物的权属证书。如卖方并非商品的所有人，应要求其出示代协议或授权委托书。如果对方身份较难确定且有中介公司参与，预约时可将部分责任转移给中介公司，即应尽可能地通过中介公司。收条也应要求中介公司出示，并要求中介公司在商品买卖合同上签字。因为以后发生纠纷，即使无法找到卖方，也可要求中介公司承担责任。

日常消费是我们生活中不可或缺的组成部分，大家千万不要掉以轻心，更不能因为怕麻烦而让不法商贩的阴谋得逞。



还原识别虚假广告

还原还原虚假广告宣传的常用手法

公然失实的陈述、夸大其词、“上钩调包”诱售以及暗示产品使用者将得到满意结果等，是广告商惯常的欺骗伎俩。

（员） 公然失实的陈述

不幸之至，即便是在文明程度很高的社会里，公然失实的陈述和厚颜无耻的谎言也并非罕见之事。例如《赫尔伯特金融业绩指南》一书的作者马克·赫尔伯特发现，杰伊·沙巴克尔在为宣传其共同基金投资业绩而做的广告中竟然声称，他的投资业绩在赫尔伯特的“指南”中名列第一。而实际情况是，在赫尔伯特列出的排名表中，沙巴克尔共同基金的业绩几近于倒数第一（在 员家共同基金中列第 员名）。赫尔伯特认为有必要对杰伊·沙巴克尔无中生有的欺诈行为予以公开谴责。我们必须清醒地认识到，沙巴克尔推出欺骗性广告的真实目的，无非是想诱使有钱投资的人上当——而这些人或许并非对金融业务一无所知。

另外还有一些陈述失实的广告常被用来吸引经验较少的消费群体。这类广告可能刊登在某些庸俗小报上，承诺产品将使人的阴茎或乳房增大，恢复男性生殖能力，或者无须费力运动便能迅速减肥，如此等等。

（圆） 夸大其词

广告经常夸大某种产品的特性。几十年前曾有一幅漫画，上面描绘了一条大街上三个汉堡包售卖亭的情景。第一个售卖亭的广告牌上写着“美国最佳汉堡包”；第二个广告牌上写着“世界最佳汉堡包”；第三个广告牌上则只是适可而止地自称“本街区最佳汉堡包”。与公然的谎言相比，充斥夸张之词的广告恐怕更难令人相信。



这类广告可能会不露山不显水地在角落里用小号字体印一排字，声明“专业人员”或其他同等意义人员不对产品使用结果承担相关责任。

夸大产品优点的做法也就是吹嘘。这种广告技巧一直被广泛使用，有时是公然的，而有时则是隐晦的。吹嘘技巧表明，较之赤裸裸直言，通过暗示的方式为产品做广告更具优势。不仅美国的联邦贸易委员会对广告词中的吹嘘成分向来监管不严，其他国家也是如此。对那些以暗示手法进行“吹嘘”的广告词尤其如此。因为他们认为公众希望广告具有夸大成分，所以，精明的消费者对于广告通常都怀有一种将信将疑的戒备心理。然而有研究表明，带有吹嘘意味的广告词往往会对消费者产生影响，取得明显效果。另外，消费者在购买产品以后，即便广告所吹嘘的内容与事实不甚相符，他们也依旧对其保持相信的心态。原因在于，人们需要确信，自己在购买商品时作出的选择绝对正确。因此，他们总是自我欺骗式地认为自己购买的商品物美价廉！

（獭）“上钩调包”的诱售技巧

“上钩调包”诱售是广告中普遍使用的小花招。国内一位著名零售商由于采取这种方式把潜在消费者诱入自己的商店，已经受到公开谴责。“上钩调包”诱售基本上可分为两种类型。广告承诺能够以某种较低的价格出售某种商品（如真空吸尘器）。然而，当潜在购买者来到商店时，却可能被告知：①广告上所说的价格仅局限于“散件组装”产品，而现有质量高得多的整机产品只需多花一些钱便可买到；②广告所说的产品已经销售一空，但其他型号的同类产品（价格较高）仍然有售。营销活动中使用“上钩调包”诱售技巧的现象相当普遍，在消费者中恐怕难得有什么人能够在这种陷阱前幸免于难的。



（源）巧妙暗示

广告中最为狡诈的手段之一，是巧妙暗示拥有或使用某种产品将赋予购买者以某些求之不得的特质。例如，高层次消费者常常被告知，购买某种品牌轿车无异于向世界宣布自己是“功成名就的人物”；游轮公司的广告则会暗示乘豪华巨轮则说在海上旅行多么富有浪漫情调。

有关产品的暗示（包括虚假信息）往往是通过非语言交流方式表达出来的。由于非语言暗示与单独使用语言相比会唤起更多的联想和幻想，因此这类暗示往往更加奏效——这种情况非常有限，但却不足为奇。广告中出现的非语言信息通常包括画面和音乐。米切尔和奥尔森（~~1985~~）发现，与使用语言来描述某种用来擦面的纸巾如何柔软相比，制作一幅小猫依偎在擦面纸巾盒旁边的广告招贴画会更加有效地传递纸巾“柔软程度”的信息。音乐也可以用来操纵他人的联想和情绪。例如，音乐可用来使人联想起有某种品牌啤酒相伴时的愉快社交场合。利用非语言信息进行欺骗性暗示的虚假广告往往会收到奇效。香烟广告便是一个使用非语言技巧的有趣实例。

在利用儿童和青少年的心理脆弱性方面，香烟广告算得上是暗下诱饵、花样迭出的高手。有证据表明，奈比斯科公司以“老乔”卡通形象为主角发动的广告攻势在青少年当中大获成功。“老乔”那平易近人的气质显然赢得了腼腆、敏感而不善交际年龄段的人。一项调查表明，有 ~~95%~~ 以上的儿童认识“老乔”标志，知道它代表着骆驼牌香烟；实际上，知道米老鼠是迪斯尼乐园标志的儿童比例也不过如此。还有一些香烟广告暗示，嘴里叼着某一特定品牌香烟可以展示吸烟者的性感魅力。巴林和约翰逊（~~1988~~）撰文总结说，烟草业一直在千方百计欺骗美国公众，掩盖吸烟给人体带来的真实危害。尽管已有大量证据表明吸烟有损健康，但烟草业却一直在暗示



有此嗜好无伤大雅。

我国国家工商总局曾经公布过广告监测情况，~~五个~~个涉嫌严重违法的广告被曝光，“北京前海医院股骨头坏死诊疗中心”医疗服务广告，因为以新闻报道形式发布而名列黑榜。药品违法广告主要表现在使用不科学的表示功效的断言或者保证，如根除、根治、治愈等；医疗服务广告中宣传治愈或者保证治愈；食品广告宣传疗效以及使用医疗机构、医生的名义和形象。这些都体现了上述虚假广告的特征。我们来看这些广告的表达：

①“百癣康”药品广告。号称“荣获世界遗产称号”、“人类的皮肤病能够完全治愈了”、“提高药力可达~~猿~~倍”，“治愈率为~~怨~~”，总治疗效果创全球最高”。有的还假冒中央医学科学院等单位名义以及伪造专家、患者姓名等。

②“百花杜仲降压片”药品广告。称“~~怨~~天根除高血压，停药终身不反弹”、“被国家药监局批准为绿色国药”、“卫生部将其列为绿色降压一线国药”、“解决了高血压终身服药的世界医学难题”以及其他违反药品广告法规的不实之词。

③“藏淋清”药品广告。称“~~圆~~个省~~缘~~多万康复患者实例证明”、“治愈湿疣、疱疹”以及其他违反药品广告法规的欺人之谈。

④“肤爽乐”药品广告。称“美国肤爽乐，鱼鳞病、皮癣、湿疹一喷就好”。

⑤“六合通迈”药品广告。称“心脑血管同治首选”、“服用~~缘~~个疗程，心脑血管病症就得到全面、根本治疗”、“中医泰斗倡导只吃一种药”，并使用医学专家的名义作证明。

⑥“长沙民康医院”医疗服务广告。称“最新研究成果震惊医学界”、“全面彻底根治毒疣、湿疣、疱疹”、“数万例患者得到全面康复，至今多年未见全面复发”，并多处违法使用专家、患者的名义



作证明。

⑦“哈尔滨市虹桥医院”医疗服务广告。称“肝炎治疗性疫苗由中国肝炎治疗研究中心和中国医药生物技术协会研制推荐”，“每月只需一针，全面清除肝炎病毒”，并使用专家名义作证明。

⑧“炎黄益生液”食品广告。声称对肿瘤有治疗作用，广告词中并多处违反食品广告发布法的规定。

⑨“联邦通窍鼻炎片”药品广告。称该药品为“中华鼻炎第一药”、“三步根除”、“一次治愈，永不复发”，大量使用医学专家和患者的名义作证明。

这些广告都夸大其词，给消费者提供虚假信息，对消费者暗示产品的奇效。实际上，这些产品不但没有他们所宣传的那些效果好，还会有不好的副作用。俗话说：“诳也，非诳也，实其所诳也。”随着我国经济的高速发展，我国消费市场总体已转为买方市场。为了扩大销量，经营者越来越重视营销的作用，营销手段不断创新。其中相当多的经营者采用虚假广告、包装、说明书等形式，故意隐瞒产品的真实性能、主要成分、使用方法等，对必须说明的内容含糊其辞或故意做不实宣传，使消费者受骗上当。

还原现实 现实中常见虚假广告

（员） 虚假房产广告

山东济南市的赵先生是一个公司的高级职员，他和其他许许多多的普通人一样，梦想有一套坚固、舒适的健康住宅。2004年愿月的一天，当他像往常一样下班回家时，车厢里一张印刷精美的房产广告宣传页吸引了他。广告的发布者金龙房地产公司。该广告所推介的房屋离市中心有 1.5 千米，图上标示所购房屋周围有一片树林和两片绿色的草地。被商家的美妙宣传所吸引，赵先生按图索骥来到了金龙别墅的所在地。



赵先生发现实地景观与广告上的完全一致，树林里有人在培土，草地上有人在修剪，四周安静祥和，别是一派美丽风光。虽然金龙别墅房屋的价格高达 10000 元/平方米，与同等地段的房屋相比，每平方米高出 2000 多元，但考虑到幽美的自然环境，赵先生还是于第二天就交了预付款。由于是现房现款，赵先生不到一个月就办完了各种手续搬入新居。但住进去还不到两个月，房屋就开始出现渗漏现象，墙皮也不断起皱脱落，赵先生几次找到金龙房地产公司，但无人理会。后来他才知道，比他早住进来的住户的房屋质量跟他的一样。赵先生发现自己上了当，但又无计可施，只好自己花钱请人维修。

更可恶的事情还在后头。1995 年 1 月，赵先生突然发现树林在一夜之间就被夷为平地，原来树林所在地是金龙公司二期商品房的所在地。不顾住户们的严厉抗议，另一幢更高的楼房不到半年紧贴着赵先生所在的楼房拔地而起。虽然住在四楼，但由于两楼间距太近，赵先生家里终日不见阳光。1995 年 5 月的一天，又有几辆掘土机开进了草地。一打听，原来草坪是金龙公司三期和四期工程所在地，随着轰隆隆的机器声，新一轮的房屋建设又开始了。

金龙别墅的住户们都是冲着这里幽美的环境而来的，看到这种情形，已经入住的住户认为金龙公司进行虚假宣传欺诈住户，于是便联合起来不让金龙公司进行施工。金龙公司则认为广告进行夸大宣传是合情合理的，在金龙公司与住户签订的住房协约中，并没有将周围环境写入合同，因此树林与草地并不是商家的承诺，它不具有法律约束力。以此为由，金龙公司将住户们告上法庭并获得法院支持，但法院在强制执行时，遭到住户们的强烈阻止，因而未能顺利进行。为了维护自己的合法利益，赵先生等住户以欺诈为由将金龙公司告到法院。法院经调查发现，金龙公司的第二、三、四期工程



一开始就获得了规划许可证，其欺诈行为成立。但欺诈行为只涉及到周围环境，它只是房屋买卖合同的一部分内容，所以赵先生等住户的退房请求未得到法院支持，最后所获赔偿极其微薄。

虚假广告是指为达到某种目的，以虚构事实或隐瞒重要事实的方法发布的或含有国家禁止内容的广告，欺骗消费者。以虚假广告为代表的虚假宣传已经成为侵害消费者合法权益的主要症结，在房产、保健食品、美容等行业中尤为普遍。为了引起注意，许多广告采用了文学手段进行描绘，其中最多的方式便是夸张，如“理想居所”、“居家首选之地”、“温馨家园”等词语。为达到推销目的，商家的业务员会在洽谈时作出种种承诺。但消费者一旦决定购买，他们绝不会将其承诺的内容写入书面合同，这些承诺不具有法律效力，一旦因此发生纠纷，商家可依法单方免除自己的责任。

对于商家的宣传，我们不可轻信，可自己或委托亲友现场考察，核实其内容，与广告的内容相对比看其是否符合实际。在签订合同时，可把广告中对自己有用的内容作为补充条款写入，以便更好地维护自己的合法权益。按法律规定，如果商家在售房广告中作出了明确具体的承诺，那么该广告就可视为商家的要约而有法律约束力。如标明了具体价格、位置、装修条件、物业管理条件、配套设施设备、赠送的物品或优惠等。如果交付的房屋不能达到上述要求，那么我们就可依法要求出卖方承担违约责任。如果广告告知与事实完全不符的虚假情况，而消费者也因受欺诈而陷入错误，并作出了不真实的意思表述，那么商家的虚假广告就已构成商业欺诈，消费者可据此向其提出双倍赔偿的要求。

（圆）低质旅游消费

旅游的目的是为了健身和娱乐，但由于我国旅游市场尚不规范，游客受骗、受气的事情屡见不鲜。有的旅行社故意降低旅游质量，



事后又找出种种莫须有的借口进行搪塞，使游客的合法权益受到侵害。

张先生是北京的一名军队干部，于 1995 年离任退休。1996 年 8 月，张先生和老伴决定外出旅游。在看了各种旅游广告之后，老两口选择了价格实惠、景点独特的一个旅行团。于是，他们与北京某旅行社签订了前往成都、峨眉、乐山、九寨沟的十日“快乐之旅”的旅游合同。出发到成都以后，张先生发现来宾馆接他们的却是另一家旅行社的人员。一周的旅游连连发生了一系列意想不到的事情，如安排的车辆无旅游营运许可证，且无端晚点，导游也没有导游资格证等。

在开始的五天里，全由无证司机一人疲劳驾驶，一路险情不断。而所谓“导游”，根本不具备相关知识，当有游客再三要求介绍时，导游居然对游客说：“这个景点我不熟悉，不知道怎么跟你们讲。”去九寨沟的路上，新换的司机开夜车，速度极快并连续强行超车。当汽车快到目的地时，因为处理不当车子开到了路旁的稻田，一行 10 人全部落水。到攀枝花时，这些旅客已经被“卖”了两次，被转给了第三家旅行社。由于旅行社之间互相扯皮，全体游客在攀枝花火车站滞留了 8 小时之久。到达昆明时，旅行社不但中途擅自改变行程，而且在安排住宿时也不负责任、不合情理，甚至导致游客之间为争床铺而发生打架斗殴事件。

由于违规“转团”、“卖团”和旅行社的不负责任，“快乐之旅”变成了“惊魂之旅”和“磨难之旅”。饱受“折磨”的张先生回京后发誓，今后再也不随团出游了。

在旅游投诉中，~~原~~像都存在旅行社“卖团”的严重问题。为使转团后不被游客发现，有的旅行社根本不写旅行社的具体名称，只是在合同或旗帜上印上“某某假期”。旅游者签合同时一般主要关注



价格、路线、接待项目等情况，对“转（并）团旅行社名称”不够重视，这也给卖团留下了空子，待到发现被卖后只能得过且过，造成游客合法权益受到严重侵犯。旅游中的其他欺诈手法还有：旅行社在接待过程中虚设原因，随意改变旅游项目；与一些商店互相串通，带领游客前往一些质次价高的购物场所；更改游客的目的地后趁机加收各种费用，由于已经外出，游客即使强行抵制也往往无济于事。

规范旅游市场，除了政府部门要加强管理外，游客要增强自我保护意识和自我保护能力，特别是签订合同时要逐条细察，对一些可能发生的问題，应写入合同之中。一旦发现有违规现象，游客应向旅行社指出其错误并向旅游管理部门举报，同时要注意收集证据以作为后期索赔之依据。国家旅游局在 1995 年 1 月出台了这样一条规定：“各级旅游行政部门的工作人员，不得以个人名义向旅游企业推销、介绍商品和参与有偿交易活动。”但光看规定是不够的，在旅游途中购物时务须识别真伪，提高防范意识。如确有需要，应到大型而正规的商场购物。若发现行骗行为，应立即向当地有关部门报告，以尽快获得相关支持。

（獭）虚假美容广告

人人都想永葆青春、健康长寿，目前的确有一些高科技产品在一定程度上满足了人们的需求，但更多的是利用人们的这种需要大敛不义之财。比如方兴未艾的美容市场，女人美容问题多多，美容不成反而毁容……中国消费者协会和中国美容美发协会等部门的资料显示，近 10 年来，全国发生的各类美容毁容案件高达 10 多万起。这是一个触目惊心的数字，也同时引出一个话题——美容，安全至上！

张小姐很爱美，但近两年来她身体发胖，这使她很不开心。一



天，她在一家美容院的广告上看到一条信息，说是这家美容院从国外引进了最先进的吸脂减肥仪器，~~无因像~~有效，达不到客户要求，赔偿全部损失。张小姐喜出望外，在交了~~远四四~~元费用后，开始了她的减肥之旅。在经过了麻醉、实施了~~猿~~个小时的手术后，张小姐欣喜若狂，以后自己总算有一个苗条的身材了。但令她意想不到的，减肥目的非但未达到，还几乎葬送了她的生命。手术第二天，她开始高烧至~~猿~~度以上，并伴有恶心、抽搐等不良反应。经医生诊断，吸脂手术造成了大面积的皮肤感染。最后，张小姐在医院住了两个月，身体才算康复。但更令张小姐气愤的是，当她找到美容院交涉时，美容院开始还算客气，但后来就变得蛮横起来，最后竟逃之夭夭。以后每提起这件事，张小姐总是伤心不已。

那么，造成毁容案高发的主要原因是什么呢？一是伪劣化妆品。使用优质化妆品和药霜，进行专业、定期的皮肤护理，可去除皮肤老化的角质，并给予皮肤一定的营养和水分补充，从而展现出皮肤的光泽，减弱皱纹，淡化色斑。可许多美容院为了高额利润，不顾消费者的身心健康，竟使用劣质的化妆品和药霜。二是化妆品使用伪造的生产许可证。个别产品竟用消毒用品许可证号代替化妆品卫生许可证号。在不少美容院，美容师还宣称他们有自己的配制的高效化妆品，既能养颜又能去斑。这不仅与国家法规相违背，而且也是非常危险的做法。这些所谓的“化妆品”，没有经过任何试验、鉴定和审批，疗效难以让人放心，安全性难以保证，一旦发生问题将后患无穷。造成毁容的另一个原因是不科学的医学美容。按照国家规定，专业的美容项目，如隆胸、隆鼻等，应有医生资格的专业美容师来完成，而现在不少美容院的美容师，只是经过简单培训就上岗操作，这是非常危险的。

在美容院使用化妆品，消费者首先要打听清楚。美容师推荐的



某种化妆护肤品，也许在短暂护理后效果还真不错，但要留心，这种化妆品是否有许可证、是否有生产日期和保质期，要少使用或不使用美容院自己配制的化妆品。据有关部门介绍，现在有些化妆品中汞含量超标，使用这些化妆品容易引起慢性汞中毒，损伤神经、泌尿、内分泌等系统，甚至患者可能出现精神异常。其次，要注意美容院是否卫生。美容院天天都要使用毛巾一类的护理用品，作为消费者要注意，这些护理工具是否做过消毒处理，特别是对一些把毛巾等护理品晾晒在大马路边上的美容院，要避而远之。试想，那些在车辆来回行驶造成的废气和尘土中晾晒的护理品，能保养好皮肤吗？做医学美容要先看美容师有无资格。国家对美容从业人员有明确的要求，实施医疗美容业务的主诊医师必须有执业医师资格，经执业医师注册机关注册，并且有从事相关临床学科的工作经历。消费者不要只听信推荐，也不要盲从广告，为了给自己成功美容，要睁大慧眼，把纷扰的幕后景观看个清清楚楚、明明白白。

此外，随着人民生活水平的提高，很多人对自身的美容越来越关注，但随之而来的打着各种“高科技”幌子的虚假现象却充斥于美容市场，让普通消费者难以识别。在接诊多例“上当受骗”的爱美人士后，武汉铁路中心医院美容科一名医生透露了若干美容内幕：①一些标称“高分子仿真双眼皮成形术”、“激光双眼皮成形术”，实际就是普通的“埋线法双重睑成形术”。该手术 20 世纪 80 年代就在全市某三甲医院开展，只不过被某些人在使用缝合线材上标以“高分子”材料后，便披上了高科技的外衣，价格也随之大涨。②不开刀去脂肪是“噱头”。标称“激光去眼袋术”不开刀，激光可以去除多余的脂肪，术后不留切口，等等。实际上该手术就是下睑结膜切口（俗称内切口）去眼袋术，目前国内还没有哪一种激光机能无切口将脂肪整块取出，而达到去除眼袋的目的。③所谓的“自



体脂肪隆胸术”。目前国内外整形界的主流观点认为，注射进入乳房内的自体脂肪量，一般一次每侧不宜超过 ~~缘毫蕴~~ 而丰乳受术者在多数情况下需要增加的乳房体积是 ~~员起~圆厘毫蕴~~，但过多的注射容易导致乳房硬化或感染。一些唯利是图者采取以少量脂肪加入生理盐水混合注入隆胸者乳房内，哄骗消费者求得一时的满足，殊不知随着生理盐水被人体吸收，被充注的乳房体积将迅速缩小、塌陷。这位不愿意透露姓名的医生最后说，从医者必须以良好的职业道德和行业操守自律，必须以科学、严谨的态度面对广大求医患者，来不得半点虚假和浮夸。

（源）虚假留学中介广告

写字楼里出国留学中介公司生意兴隆的场面，让人感到好像搬到国外过日子易如反掌似的，但实际上里面陷阱很多……

“你想出国留学吗？交钱吧，我们公司为你办妥一切！”在北京、上海、广州、成都等大城市里，这样的广告随处可见。各幢写字楼里出国留学中介公司生意兴隆的场面，使人毫不怀疑地掏出大把大把的钱！然而，出国之后，才发现上当了！每一位出国留学的人都要面临选择合适的留学国家、学校、专业及申办护照、签证等一系列复杂的程序。很多人对国外的教育体制、申办程序不熟悉，缺乏有效的信息渠道，在办理繁杂的出国手续中，浪费了很多精力和财力。那些为了下一代的前程准备送孩子出国深造的家长们，急需专门的机构能够提供咨询及一条龙中介服务。在这种背景下，真假留学中介机构便应运而生，那么，虚假留学中介机构存在哪些问题呢？

据统计，在北京市工商局以咨询服务为主注册登记的公司有 ~~圆园家~~，其中明确标有自费出国留学、出入境咨询服务内容的所占比例很少。而为了获取高额利润，一些机构超出工商管理部门规定



的经营种类范围，违规从事出国留学中介服务。

2005年 11月，一个读者向记者反映，他到一个中介公司给自己亲戚的两个孩子办理出国留学手续，其中一个孩子的签证不但没办下来，交的 14000 多元签证费也不知去向；另一个办下签证的孩子的学费又出了问题；本来讲好一个学期的学费是 14000 元，但中介公司却要 14000 元，再加上 1 万多元的中介费，这位读者一共花了两万余元，至今孩子还出不了国。在位于白石桥附近的这家中介公司，记者看到办公室里拥挤不堪，营业执照表明这家公司可以经营从五金配件到技术交流共十余项业务，可就是没有中介服务。但这里的工作人员却说能够办理十几个国家的留学手续，出国成功率是 100%。这么一家没有资质证明的中介公司竟敢夸下如此海口，真是令人咋舌。

对于出国心切的申请人来说，那些非法留学中介公司最大的诱惑力就是对申请人基本条件的包装。在外国驻华使馆发放的申请表上，不同申请人各科项目的得分相差甚远。为帮助申请人达到分数线，一些中介会把申请人的情况向有利的方向靠，甚至花钱雇人代考，假结婚、假学历等均设法使它合法化。

伍小姐是一家公司的秘书，哲学专业毕业，这在留学考察中显然都是“弱项”，但伍小姐办理留学手续却非常顺利。原来她去年找到了一家留学中介公司办理加拿大留学手续，在得知自己的“弱项”后，她非常难过，不想该公司经理却笑眯眯地告诉她可以帮她“做一做”。“你得换个学历，如果你同意，明天你送 14000 美元和三张免冠照片来，剩下的事你就别管了。”几周后，伍小姐惊奇地见到了自己的新“学历”：某大学计算机专业的本科毕业生，职业是某电脑公司的程序员。伍小姐兴奋之余又惴惴不安，这些假材料一旦被发现，她的留学梦真的就是一枕黄粱了。



还有些中介机构为了帮申请人办理出国护照做假材料，把境外情况介绍得天花乱坠，把代办出国留学的对象国吹嘘得如何好，一旦将钱骗到手便逃之夭夭。汤雷的遭遇就是如此。

1998年，汤雷无意中在某小报上得知这样一条消息：香港某公司在某国开设了制衣厂和酒楼，需要招收中国海外劳工，前去应招的中国劳工不仅可以挣大钱，该公司还可以帮助办手续，边工作边读书云云。在单位境遇不佳的汤先生不由得动了心。试试看吧，他想。在家人的帮助下，他凑足了上万港币，按照广告的地址来到这家公司的代办处，办齐了应招的手续。几个月之后，护照、签证都拿到手了，只不过签证是旅游签证。汤先生也没理会，因为对方告诉他：一到那边就会由当地的移民局给他补发新签证。1999年 8月 8日，汤先生终于踏上了某国的土地，意外的是，机场根本没人接机；相反，他碰上了一大群和他的经历一模一样的中国人。他这才发现自己被骗了。在举目无亲的该国街头飘零了三个月之后，汤先生的家人接到了通知，设法帮他回到了国内。待汤先生和家人重新找到那家公司的代办处时，却发现早已人去楼空，再一打听，这是家根本未注册的“皮包公司”。

19岁的饶某每天的工作就是在使馆区四处游荡，向每一位从身边走过的行人散发公司的小广告，并为公司介绍客户。他说，办理赴美签证是他最为得心应手的事，至今他已为公司介绍了 100多名客户，其中有 50人已拿到签证。一般每位申请人向公司交纳 1000元人民币，而饶某则可以从中提取 10%的回扣。除此之外，一些小公司或个人游荡在使馆周围以代排队、代填写表格等服务方式获取钱财。这些“签证虫”以低价为诱饵，将急于办理出国手续的人介绍给一些连营业执照都没有的“黑公司”。

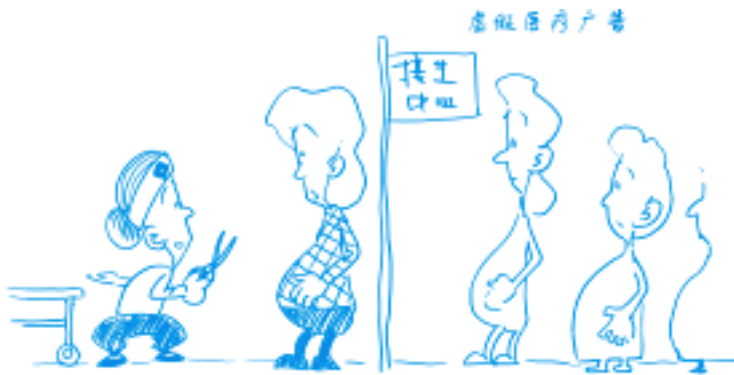
这些非法留学中介机构不光给消费者带来伤害，还给“正规军”



带来了负面影响，破坏了公平竞争的环境。消费者一定不能掉以轻心！

（缘）虚假医疗广告



“专治癌症”、“尿毒症患者的曙光”、“肝病克星”……在一些医疗广告中，没有治不了的病。以至于一些著名医学专家气愤地说：从广告中看，他们全都能得诺贝尔医学奖！然而，就是这样赤裸裸的谎言，居然登上了一些媒体的大雅之堂，居然有患者按图索骥、自投罗网。这让人在气愤之余不免为患者担忧，为使更多的患者不至于病急乱投医，我们现在就来对虚假医疗广告中的种种骗术进行分析，以便撕下骗子的伪装，以免更多患者落入陷阱。



当前，一些媒体上的医疗广告可以用铺天盖地来形容，这些广告的言辞都非常美妙，具有很强的诱惑力。然而，这些广告的可信度究竟有多少？最近，有关部门对一些虚假违法医疗广告进行了探究，发现了其中的一些奥秘。

打着伊伊医院的旗号，实际上是个人承包经营。不少小型医院或企事业单位的医疗机构，因缺乏过硬的医疗技术力量或缺少基本的医疗设备，经营不善，长期处于亏损状态。所以，就把一部分科



室承包给个人经营，而这些承包者大多数是不懂医学的人。但他们有钱，他们花钱雇上几个人，穿上白大褂，就开起了专科门诊。经粗略调查统计，某省现有的医疗广告主们，有像是个人承包者，有像是个体行医者，而国家大型正规医院则很少进行广告宣传。打着专家教授的旗号，大多数却是已退休的普通医生。经查，在承包者雇用的人员中，有少数是有副主任医师以上职称的已退休医务工作者，而大多数是退休的普通医生，个别的甚至连行医资格都没有，广告中却称他们是从北京、上海、武汉等地请来的专家，让就诊者难以核实其真假；声称治好了日本、美国、山西省、河北省的伊伊伊伊伊等外国或外地患者，还是让就诊者难以核实其真假。患者来看病，他们便装模作样地询问一番，开张药方，把不知从哪儿弄来的药品或制剂高价卖给你。能否治好你的病，不好断言，反正吃不死人是真的。专治疑难病症，越是难治的病越能赚大钱。目前的医疗专科门诊大多是专治疑难病症的，比如癌症、艾滋病、牛皮癣、股骨头坏死、风湿性心脏病、尿毒症、痴呆症等。有些病在世界上也没有哪个国家宣布被攻克，这些专科门诊却大言不惭地在广告中宣布“攻克了癌症”、“艾滋病并非不治之症”、“医治痴呆症独有功效”、“尿毒症患者生命的曙光”、“风湿性心脏病患者的福音”、“彻底清除牛皮癣不留根”等，并列举出一大串治愈者的名单。

另外，性病门诊处处都有，性病广告比比皆是。近几年来，某些人的思想“解放”了，性生活不检点的人多了，过去在我国几乎绝迹的性病又泛滥起来。这类疾病，对于患者来说是绝密型的隐私。到正规医院去看病，又要挂号又要登记，难免泄密。一些人就利用患者的这种心理状态办起了一个又一个的性病专科门诊，打出了一个又一个的性病医疗广告，甚至连伊伊政府、伊伊部队医院也开起了性病专科门诊，做起了性病医疗广告。一时间，好像多数人都得



了性病，造成了极坏的社会影响。有些性病专科门诊，可以把根本没有性病的人诊断为患了性病；本来几十元的药品可以收取上千元；本来一次能治好的，让你每次都只减轻不除根，从而大发横财。最近国家工商行政管理局发出停止发布性病广告的禁令，总算刹住了性病医疗广告风。一些医疗广告成了“真实的谎言”，不少人上当受骗，如何才能消除这种状况呢？要解决上述问题并不难。一是卫生行政部门应当采取断然措施，对这些广告主们进行集中清理整顿，吊销不符合条件的个体行医户的行医执照，取缔医疗行业中的承包经营活动。这是最根本的方法。二是广告监督管理机关加大医疗广告的监管力度，严厉查处虚假违法医疗广告。三是患者要提高法律意识和识别能力，看清广告中是否有违法内容，再验证一下这些“专家”们的身份和职称证明是否与广告所宣传的相一致，采取相应的自我保护措施。切莫有病乱投医，吃亏上当。

（远）虚假求职小广告

目前，人们获取信息的渠道也越来越多，既有正规的电视、报纸广告，也有大街上随处可见的各类招聘小广告，被市民戏称为“牛皮癣”。但这些不正规的招聘非法小广告，有的是用人单位和个人出于经济的考虑，为了省钱而采取的应变手段，但有的却完全是出于骗钱的目的。这些非法小广告往往蕴涵着较大的危险。

保定市青年王某去年底从某部队退伍后，由于工作一时没有着落，准备找个单位上班。一个偶然的机会，他在保定百货大楼附近乘车时看到了一个招聘小广告。广告印刷精美，广告中称招聘某大酒店的保安人员，月薪猿猿元，管吃住。王按照联系电话找到了张某。张让王到保定宾馆门口进行面试，王按要求来到了宾馆门口，可左等右等不见人来，正在着急时，张某来电话称已见过王某，条件不错，被公司正式录用。随后让王交还元元的入会费，并将银行



的账号告诉王某，让王按此账号将款汇出。王按张的要求将 ~~近四元~~ 汇入指定的账号后，王又接到电话，称还需保安服装押金 ~~员愿四元~~，让其将款汇入账号即可上班。王将款汇出后再联系时，就再也联系不到张某了，王变换着电话联系，接通后也是被告知要耐心等待。后来王发觉上了当，来到警方报了案。

由于广告方联系人均在外地，犯罪嫌疑人也从不露面，而警方由于财力、物力和其他条件的限制，要想从根本上杜绝这类诈骗还有难度。警方为此提醒善良的人们：天上不会掉馅饼，越是容易得到的，可能最后越是得不到；越是说得天花乱坠，可能越是骗局，中间蕴涵着巨大的风险，市民要提高警惕。

逃陆 识别假冒身份

不久前，香港媒体报道，台湾有不法骗徒假冒刘德华之名，骗取澳洲护肤品牌 ~~粤莱素~~ 价值万元台币的产品，该公司发现骗局后已向警方报了案。华仔得悉此事后直斥骗徒行为低劣，并表示已找律师处理。不法之徒冒用艺人姓名作案的手法层出不穷，该受骗公司公关顾问表示，两星期前，公司接到自称是唱片公司职员“~~粤灶~~”的电话。对方谎称，华仔在香港是该品牌爱好者，还说华仔应邀赴台湾接受杂志访问，必须借用他们的部分产品以供拍摄。该公司误以为受华仔青睐，于是借出价值万元台币的 ~~贡~~ 种商品。岂料消息曝光后，华仔的经理人公司却否认华仔使用了该公司产品。华仔回应道：“我从来没有向任何媒体讲过我用过该牌子的化妆品。因为事件涉及商业，所以交给律师处理。想不到原来不是产品商利用我，而是骗子利用我的名字骗厂商，这种行为很低劣！”

从这个例子我们就可以看出，在一些商业活动中直接使用诈骗手段的职业骗子运用起某些办法来，简直得心应手，令人防不胜防。



曾经有一个美国的流浪汉和一个澳大利亚人联合起来把巴黎的艾菲尔铁塔卖了，而且卖了两次。他们在巴黎租了一间套房，邀请了缘位商人，开始做这笔生意。商人到后，两位骗子要商人们起誓保密，接着郑重其事地告诉他们，艾菲尔铁塔已处于危险状态，政府不得不将其推倒。他请各位为买这座著名建筑拆下的废铁投标。他们解释说，会面之所以在旅馆进行，是因为艾菲尔铁塔是深受人民喜爱的国家建筑物，政府担心过早泄漏情况会闹得满城风雨，招致人们的强烈反对。一周之内，所有的投标书都送到了，两个骗子同一位商人谈妥了这笔买卖，汇票到手后，骗子们又玩出更高明的一招。他们要那位商人拿点钱出来打通关节，以便使这笔生意顺利通过官方渠道。这位商人满口答应。如果说过去他还有些怀疑的话，现在已完全消除了怀疑，因为伸手要贿赂就证明这是官衙里来的人。两人拿了钱后 圆小时内便离开了法国。他们待了一段时间后，发现巴黎没有什么动静，本来预料骗局被揭穿后会引起的轩然大波竟然没有出现。原来那位商人发现上当后羞愧得无地自容，根本没有去报案。两人知道这一情况后，又返回巴黎，把这出闹剧重演了一番，另一位头脑简单的废金属商又上当了。这回受骗者报案了，但两人已经逃之夭夭，而且一直逍遥法外。

过去，还有一个苏格兰人曾把伦敦的多处名胜古迹卖给了美国旅游者。白金汉宫卖了 圆四万英镑，大笨钟卖了 员圆万英镑，纳尔逊圆柱卖了 远万英镑。在他潜逃到华盛顿后，发现一位得克萨斯州的牧人对白宫欣赏备至，于是便冒充一位白宫工作人员，溜到这个牧人前诉苦，说政府正想方设法削减开支，最后他问牧人是否愿意以每年 员圆万美元的价格租下白宫。租完白宫，他又打起自由女神像的主意。他向一位澳大利亚参观者说纽约港要拓宽，自由女神像将要拆散出售，政府叫他鼓励这位参观者以 员圆万美元买下这座雕像，并



将它运回去竖在悉尼港……

在中国，近几年经济改革中类似的骗局也层出不穷。

秦皇岛市附近有一座闲置不用的铁路桥，一位开公司缺钱的老兄便打起了它的主意。他先以铁路局的名义找到一家法院下属的公司签了一个拆桥协议，然后从这个法院工作人员手中借了一套法官服装和一支手枪，找到铁路局下属的一家公司签了一个合作拆桥的协议，然后拿着两份协议书找到一个正缺原料的钢厂，将这座桥上将要拆下的 ~~万~~多吨废旧钢铁卖给了钢厂，签合同时，钢厂的人表示怀疑，要看看这位老兄的工作证，他谎称工作证没带，把手枪往人家桌上一撂，说：“要信不过，先把这玩意儿押着，回头我再取工作证来。”人家一看他手续齐备，又是政法部门的公司，本人又是法官，毫不含糊就把合同签了，然后开始拆桥，但才开始拆就被公安部门发现并制止了。

在经商活动中，欺骗永远不会自行停止，对于一些不法商人来说，谎言与骗术永远是他们手中的奇兵魔法，随时可以变幻出无穷的花样。那么，我们应该从哪里着手防范呢？我们通过具体的例子来分析一下。

~~通缉~~冒充假冒亲友

“世上只有妈妈好”，这个世界上其他一切都可能改变，但亲情却不容置疑。母子之情、父子之情、兄弟姐妹之情……有情才有爱，有爱才有无私付出。有的不法分子利用搜集到的亲友信息虚构事故进行诈骗，一些人因警惕性不够而吃亏上当。

~~四十四~~年 圆月的一天，山东某市公安局直属巡警大队的一位民警王兵到当地的海生公司回访。在经理室，王兵同公司负责人顾远正交谈时，桌上的电话铃声突然响起。电话中对方称自己是公安局局长常江，他说自己的儿子常河在去郊外一个旅游景区途中发生交通



事故，现在有人受伤需要立即送往医院进行抢救，但他儿子身上只有缘四元钱，医院见住院费不够而不让伤者入院治疗。对方希望顾远先替他垫付圆四四元医院押金，并说自己正在开会，下午就过来还钱。顾远听完后，立即与财务科的工作人员进行联系，按对方要求准备好款子。

大约在上午 员点半左右，一辆夏利出租车开进厂里，一位 圆岁左右的年轻人来到了厂财务科。来人称自己是常江的儿子“常河”。为了证实其真实身份，前来取款的年轻人亮出了自己的身份证，并当场与“常江”通了电话。海生公司的财务人员让他写下了圆四四元的欠条，但“常河”说伤者情况严重，钱不够还要借缘四四元，最后打了苑四四元的欠条，并签下自己的名字。这时，民警王兵看了一眼前来取款的年轻人，觉得此人与其上级相貌差得太远。他来到院子里，先给年轻人所说的医院打了一个电话，对方回复并未有人因车祸而入院治疗。接着王兵又给其上级打了一个电话，回复是常江局长并未开会。一看情况不妙，王兵找个借口把顾远叫出，说明有关情况后，两人一边派人报警，一边对来取款的年轻人说自己个人还有所表示，将年轻人稳住。员分钟以后，警察赶到现场，将这个名叫“常河”的人带到了公安局。经审查，这个年轻人原来是一个刚劳改释放的骗子，他曾以同样的手段进行诈骗多次并得手。这个家伙越骗胆越大，居然冒充公安局局长的儿子，但没想到这次却栽倒在巡警脚下。

以亲友方式进行欺诈的伎俩很多，人们应引起高度警惕。

①谎称学生骗老师。谎称自己是某老师教过的某届学生，现在专程回来看望并将一珍贵宝物送给老师。在告别时，则以经济紧张、小偷扒窃等理由向老师“借”上千元的车旅费，以此骗取对方的钱财。



②谎称有病骗亲人。骗子在旅行途中通过与旅客套近乎得到旅客家中固定电话的号码，然后以朋友身份向该旅客家中打电话，谎称该旅客途中生病，要求其家人立即将款子汇到某个账号上。

③谎称同学（朋友）的朋友。骗子利用个别单位对信件管理的漏洞，先拆阅收信人的信件，再谎称是写信人的朋友，以送信为由接近收信人并取得其信任，然后以途中遇急事等由向收信人“借钱”行诈。

④谎称配偶骗商家。骗子先借机与一个年纪相仿的异性接近（一般选择带小孩者），与其共同到商场购买高档衣物，先自己试穿一套高档衣服，然后让对方帮自己的配偶进行试穿，在对方试穿时以有急事为由逃跑（有时将试穿者的手机等贵重物品也顺手偷走）。营业员先前看见骗子与试穿者行为亲密，以为试穿者是其配偶，故一般不会阻挡，而购买衣服的货款最后将落到商家头上。

⑤冒名接站骗财物。骗子先在车上套取事主的电话号码及有关职业情况，如果事主有油水可捞，则在事主下车前夕让另一骗子假冒事主的亲友或业务联络人员前来接站。在接站过程中，“热情”的接站者主动地替事主拎一些贵重物品，然后寻机逃走。

面对此类欺诈，首先我们不可轻信别人，对有关情况应通过各种途径及时查证。作为商场的经营者，在经营过程中也要注意观察，遇到可疑情况应提前采取措施进行控制，这样才能有效地防止骗子逃窜。

谨防圆谎虚假邻居

中国有句老话：“远亲不如近邻。”今天，冰冷的水泥墙仍未把中国人的近邻情结割断，但有人却恰恰利用国人的这点温情使诈行骗。

黄刚在沈阳某小区购得一套房子。四四年元月，他拿到钥匙后



立即装修好并住了进去。这时许多人家仍在装修，整幢楼显得繁忙而又嘈杂。一日，黄刚早锻炼归来，刚进屋就有一阵风刮来，房门随即被人推开。进来的是一位年轻妇女，她个子不高，只穿了一件单衣。这位妇女着急地对黄刚说，自己是黄刚对门邻居，刚才出来时忘了带钥匙及手机，希望能借钱打车到其配偶单位。当时正是初冬，这名女子冻得瑟瑟发抖。黄刚见状，心生怜悯，又听说是自己对门住的邻居，就直接进屋取出 500 元钱给那妇女。见妇女冷得不行，又慷慨地将自己老婆的一件皮衣借与那位妇人。

黄刚饭后上班，刚出小区时碰见了住在同小区的同事小张，令他惊奇的是，小张身边跟着一个女子，而那女子正是刚才向他借钱的妇女！黄刚迷惑不解，停下自行车上前与小张打招呼。小张一边走，一边对那女的说：“既然有事，你就骑我的车先走吧！”那妇女这时也看见了黄刚，她对黄刚勉强地笑了一下，并不说话，拿过小张递过的钥匙，跳上自行车飞快地向外骑去，转眼间就不见了人影。黄刚心里纳闷，问小张究竟是怎么回事。小张拍拍手笑着对黄刚说：“那女的是我邻居，刚认识的。今天早上出来她忘带钥匙了，我看她着急，就让她先骑我的车上班去了。”“啊，她也是你们家的邻居！……”黄刚咧着嘴瞪眼，说不出话来。

有道是，远亲不如近邻。但谁知道，骗子会利用“近邻”关系来诓骗钱财。钢筋水泥建筑使人际交流越来越少，有的同层邻居居然共住了几十年还互不认识，这种“老死不相往来”的隔绝状态客观上为骗子行骗创造了有利条件。

小心行得万年船。对于类似上例中的未来“邻居”，当事人务须加强警惕。对那些自称跟你关系近的“熟人”，但却没有可靠证据，一时间又无法核实，如果关系到钱财方面的事，我们还是小心一些为妙，不要过于轻信。如若提供帮助，最好跟紧这些人，不能让他



们离开自己的视线范围，以免上当受骗。

逐渐提升服务增值

随着科学技术水平的提高，人们购置了大量的高新技术电器。有的骗子针对这一特点，以“程序升级”、“提高服务”等为由骗取人们的钱财。

李松是烟台一个生意人。2005年的一天，他回家时发现门缝里塞了一张来自“烟台通信公司”的通知。该通知印刷精美，关于“公用电话资费调整”的说明也非常详细。“通知”称：“本电信公司现正进行技术改造，本次技术升级将对电话线路进行为期半年的检修，检修后本地通话质量将大幅提高，但调整期间会给本地居民使用电话带来诸多不便。为了在调整期间不影响通话质量，每部电话由本公司配置分线盒一个，本公司对分线盒收取 1000 元押金，改装的公用电话加收 1000 元押金。押金需于某月某日之前汇到以下账号：伊伊伊伊。如过期不交，将予以停机处理。所收押金在整体线路竣工以后两个月内到本公司财务科领回。”并称对调整如有意见可拨某电话投诉，如用户无端妨碍调整，将作停机处理。

李松想，如果不交押金，以后可能真的会停机。这一笔钱本身不多，况且将来还要退回呢，于是李松便到银行将 1000 元钱汇到了指定账号。几天后，李松碰见一位在电管局工作的朋友，他向朋友询问此中详情。朋友说公司并没有这样的活动。李某吃了一惊，赶紧同朋友一起到公安局报案。公安局马上立案侦查，据统计，当时已有 1000 多人上当，骗子已收敛了接近 100 万元的赃款。再去银行核查，却发现骗子所使用的是别人遗失的身份证，案件的侦破自此陷入僵局。

利用客户的信任，冒充身份以进行服务增值的伎俩现在越来越多。例如，有的打着反病毒公司的旗号，以程序升级为名向用户收



取高昂费用；有的谎称某银行需开办某项增值服务或者将原有免费服务升级为有偿服务，以此诈骗用户的钱财；有的则盗窃用户信息，以电器芯片软件升级为欺诈用户金钱。

为获得当事人的信任，骗子大多数都假冒垄断行业或大型公司的名义进行欺诈。这些单位是公众瞩目的焦点，我们可以从公开的正常渠道获取相关讯息，对小传单、小广告之类宣传材料不可盲目相信。如果时间来不及，可以打相关单位的客户咨询电话，只需花几分钟时间，就能悉知该信息的完整情形。

还债原文明行乞

相对于街头流浪的职业乞丐而言，文明行乞显得既体面，又能大幅提高经济效益，所以靠此进行欺诈为生的人并不是少数。

孙刚到邮局寄信，途中经过一座天桥。过桥时，一位衣着整齐的妇女迎了上来，后面还跟着一个 5 岁模样的小女孩。“小伙子，请问一下？”那位母亲问道，“我是从湖北来找我丈夫的，他在一个商贸公司做销售。我今天刚下汽车，我的包被人偷了，你帮我打个电话好吗？”说着，那位妇女拿出了自己的身份证，并且将丈夫单位的电话及地址告诉了孙刚。孙刚给了张 100 元，里面还有二十多元的余额。孙刚刚要走时，小女孩怯生生地说：“叔叔，我已经一天没吃饭了，给点饭钱吧。”说着说着眼泪好像都快要掉下来了。孙刚心中一酸，又给了小孩子 5 元。

过了几天，孙刚到体育中心附近去购书，路上又碰见这对母女。她们似乎已不认识他了，那个小女孩走上来，孙刚满脸笑容，以为小女孩要向他表示感谢。谁知那小女孩把她妈那天的话又说了一通。孙刚先是一愣，后明白过来，窝了一肚子火，愤愤离去。一年以后，孙刚出差去火车站时又与那对准备离城返乡的母女相逢，不过这次并不是两人，旁边还有许多妇女和小孩，看样子她们与这对母女



都是同行。妇女们纷纷谈论着这次外出的收获，从他们的交谈中可以得知，那群妇女在城里行乞一年，最差的也有两三万元的收入……

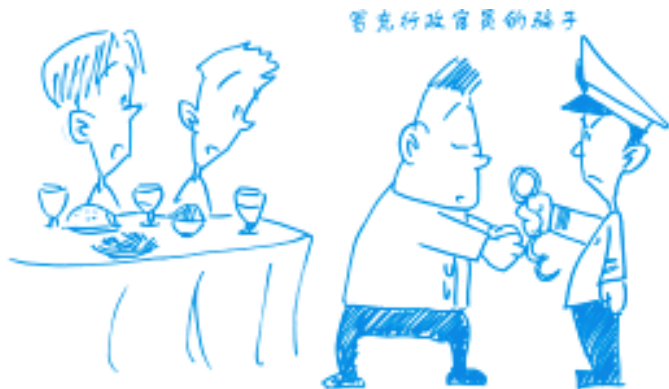
文明行乞者着装一般比较整齐。有的甚至西装革履，个别人还身着名牌，感觉是一个非常体面的人。为了博得别人的同情，有的还故意带一个小孩外出行骗。文明行乞者一般会编造出种种行乞的理由，如“上班忘带钱”、“外出遇到麻烦”、“被迫辍学”等。这些人一般都辅以假证件，一般都以小要求开始，然后察言观色、逐步扩大，直到最后提出“借钱”的要求；并且都要求记下对方的姓名和地址（有的以假证件作抵押），信誓旦旦地表示将要归还，但只要得手，便永不见踪影。

乐善好施确为美德，但若帮助的是一个骗子，那就另当别论了。文明行乞者一般出现在一些大城市的街头，每次骗人多则几百元，少则几十元，人们不可不防。如发现对方是骗子，可报警让公安局前来处理；也可通过帮其打电话联系亲属的方式当场揭穿其骗术。如真碰上不幸落难的人，人们可按收容遣送的有关办法将其送往民政局，由民政局出面进行救助。

谨防假冒充行政官员

个别骗子假借行政官员之名谋取一己之利，殊不知螳螂捕蝉，黄雀在后，最终自投罗网，落下千年笑柄。

长治建筑设计院位于该省开发区内，是一家实力雄厚的建筑设计公司。该开发区动工后，其中有一半以上的项目都由他们设计。圆月猿日远月猿日上午，开发区房地产管理局的“贾局长”大驾光临。几辆加长豪华车停在设计院门前，一向寂静的设计院立刻热闹了几分。一个衣冠楚楚、自称是“开发区房地产管理局贾局长”的人，领着几个随从，前来邀请长治建筑设计院长和该院的高级工程



师赴宴。盛情难却，两人随着“贾局长”等人步入附近的皇都大酒店，在雅间落座。“贾局长”这时才说明了来意：原来的图纸因工作人员不慎将其撕掉一角并有多处污损，现在需用，故特来向院方索要为其设计的图纸复印件。“贾局长”在席间显得十分活跃。他一边高谈阔论，一边热情地向院长劝酒劝菜。

但时间越长，院长就越疑惑：按常规，房地产的局长是不可能亲自前来取设计图复印纸的；如果确有需要，一般也要事先与院里做好预约工作；既然是图纸的复印件，为什么一再强调一定要在上面加盖设计院的公章？刚才在设计院如果就提出加印，应当非常方便快捷，何必兴师动众地请客吃饭？最令院长不解的是，论资排位，应由设计院宴请作为房地产管理局的局长，现在为何主客颠倒？难道他们另有所谋？想到这里，院长心中不寒而栗。酒酣耳热之际，院长想出了一个办法。他借口上厕所，来到服务台前，通过查号台查到了开发区房管局的电话号码。电话一下就拨通了，对方问有何事。

“你好，我是长治建筑设计院，现在贵局贾局长在我们这儿喝酒喝醉了。请问局长要的图纸复印件什么时间送过来？”



“你说什么？我们局长今天开会，现在正在办公室午休。他从来没说需要什么图纸啊？”对方十分惊讶。于是院长将“贾局长”请客的过程向对方说了一遍。

“稳住他，别让他跑了，我们马上就过来！”真局长在话筒里使劲喊。院长倒吸了一口凉气，他又回到席间，一边热情地回敬“贾局长”，一边想办法与其周旋。半小时后，饭店门口响起了几声喇叭声，真局长来了，他问：“谁是房产局的贾局长，我想跟他谈一笔生意。”“贾局长”连忙起身，送上自己的名片，上面印有“某某局长、上校、高级工程师、~~酝~~粤硕士”等头衔。真局长一见，不由得两眼喷火。不到十分钟，一辆警车开来，假局长束手就擒。经审查，骗子叫白为民，是湖北人，以前当过兵，退伍时进入当地企业，后来下海经商，但生意屡做屡赔。为了挽回损失，他想虚构项目，以开发区二期工程发包为名向外行骗。白为民所述开发区的开发工程只是停留在口头上，并未形成规划，既没有投资者，也从没有对外进行招标。浙江一建筑公司经理听说后与白为民联系，后来双方谈妥，但建筑公司要求看建筑设计图，并表示看到后付给白某人 ~~策~~万元好处费。白为民于是便想出一个偷天换日之计，找了几个随从，租了几辆豪华车自称贾局长前来骗取图纸，没想到最终穿帮落网。

这类骗子出外行骗时，往往带着一大帮随从。同时，他们还私下伪造公章，有时与一些政府部门的腐败分子互相勾结，狼狈为奸，普通百姓因不明就里而极易受骗上当。这类骗子有一个特点，便是极能吹牛。因此，如果碰见过于会说话的陌生官员，当事人不可轻信。另外，在与这种人打交道时，要千方百计查证其真实身份。只有这样，才能降低风险，确保交易安全。

~~通晓~~ 测谎 “幸运乘客”

商业时代是一个充满投机与风险的时代。如果有好运从天而降，



谁还能视若无睹、坐怀不乱呢？

1994年 缘月的一天，温州商人乔东山坐飞机到上海办事。经过近一小时的飞行，飞机稳稳地降落在虹桥机场的停机场上。乔东山刚来到候机楼国内航班行李转盘处，就碰见了一个穿民航制服的中年男子。中年男子满脸微笑，他在行李拐角处认真地检查着乘客们的飞机票。轮到乔东山时，中年男子脸上的笑容更灿烂了：“先生您好！祝贺你，你是我们航空公司的第 1500 万位旅客。”中年男子随即拿出一张支票继续说：“你将获得我们航空公司的 1500 万元奖金，现在请你签字。”乔东山拿来一看，果然是一张 1500 万元的支票，便依言在一个名册上签下自己的姓名，并按要求填写了自己的家庭住址。

随后，中年男子“邀请”乔东山到停机坪同空姐拍照留念。乔东山一看停机坪较远，手上的行李又较多，又没人照看，不愿意前往，但一想到别人给予自己 1500 万元赠款，便答应下来。下楼时，中年男子似乎看出了乔东山的心事，便热情地对乔东山说，可以先将行李留下交给他保管。乔东山信以为真，就随手将一个内有现金 1500 万元人民币的手提包和一个公文包交给了中年男子。乔东山来到停机坪，被工作人员挡了回来。当他回头寻找中年男子时，那人早已逃之夭夭。乔东山立即报案，后来警察将中年男子抓获归案。原来这人姓黄，从 1988 年起，便以“幸运乘客”为幌子在各地机场和车站进行欺诈。不到 10 年时间，其行骗数额已达 1500 多万元并很快挥霍殆尽。而乔东山所得到的支票，只不过是一张伪造的假支票而已。

骗子一般都会事先准备好“行头”，如服装、获奖证明、假奖品等，否则便会露馅。作案时骗子会有意识地去选择单身旅客中的“大鱼”，一般以调虎离山之计引开旅客，然后将其行李窃走；有的以一小物件引开旅客的注意力，然后强行抢夺行李。旅客猝不及防，等自己反应过来时，骗子已不知去向。



对于所谓的“中奖”之类的活动，人们应具备最基本的识别能力。倘若真开展“幸运乘客”之类的促销活动，有关单位一定会进行规模较大的宣传。遇到类似“好事”，最好能到该场所有正规工作人员的地方进行查证。其次，我们在途中，随身带的重要物品，不可随意托付给他人，如确需存放，可存放到车站的专门寄存处。

逃婚跑高干裙带

中国有句古话：官大一级压死人。几千年来，“官本位”思想导致人们对“权力”的盲目崇拜，再加上个人私欲作祟，这就给一些人假扮高官子弟行骗提供了绝妙良机。

常春是九江市的一名教师，由于收入不高，结婚后与父母一起住在平房里。她的父母把家里另外几间房屋向外出租，用以补贴家用。1995年春节刚过，一位名叫黄艳的年轻妇女和丈夫到九江谋生，在常老师家附近的居民小区开了一间杂货店，并租往常家。时间长了，常老师和黄艳的关系也越来越近。大约半年以后的一天晚上，当黄艳和常老师聊天时，她神秘兮兮地告诉常老师，省里某某领导是她的生父，她父亲当初曾到赣南的农村插队，生下她不久母亲就去世了，后来父亲把她抱养给一户姓黄的人家，她父亲现在决定认她并给她找一份好工作，常老师听了以后将信将疑。

没过几天，一辆豪华汽车开到了黄艳小卖部并把她接走了。三天后黄艳以新的面孔出现在人们面前：穿着全新的时装，提着笔记本电脑，拿着一部时髦的手机。从此，常老师对黄艳刮目相看，两家关系日益密切。几天后，一位自称黄艳生父的省领导打来电话，说是听女儿讲，常家对她很好，他十分感激，他想让黄艳认常老师的母亲做干妈，问常老师答不答应。能摊上这样的好事，当然求之不得，常老师谦虚了一番，然后答应下来了。两个月后，黄艳称父亲已给她找到工作，把小卖部转给了他人。常老师又接到这位“省



领导”的电话，说他工作太忙，想请吃顿饭都抽不出时间，同时问常家有什么困难需要他解决，他可以找人办理。常老师当时提了一下调动工作的问题，“省领导”满口答应。这位“省领导”最后话锋一转，说现在黄艳急需用钱，可他正在北京，黄艳又不好意思向常老师开口，请常老师务必帮忙。就这样，黄艳先后从常家“借”走了 ~~140000~~ 14万元。与此同时，相同的一幕在常老师周围几个邻居家悄悄上演着。在近三个月的时间里，黄艳先后认了七个“干妈”，从这些“干妈”那里“借”走了十余万元，但大家谁也不好意思张扬。一直到了当年 9 月底，黄艳和其丈夫突然消失不知去向，大家这才发觉事情不妙，常老师立即向当地公安机关报了案。

经调查，原来黄艳是一个只有小学文化的村妇，她家世代都是农民，所谓高干女儿的身份全是凭空捏造的。在公安机关的全力追捕下，黄艳一年后被缉捕归案，但十余万元赃款已被她挥霍一空。

冒充高干子弟身份进行欺诈，主要原因在于我国政府改革尚不到位，政府行为尚未真正走上公开、公正和透明的轨道。一部分官员的腐败行为，直接使部分人把公开的实力竞争转化为暗箱操作。托关系走后门正是这暗箱操作的精华所在，这就为骗子的诈骗打开了方便之门。对那些自称高干子弟的人，应想办法核实其真实身份。可到其父母上班的单位打听，也可写信到有关部门核实身份。受骗者中有相当一部分想通过高干子弟打通关节，获取一些非法利益。“无欲则刚”，对冒充高干子弟的诈骗术，应当打消攀高枝的不良企图，从思想上武装并保护好自己，这才是防范此类骗术的第一法宝。

~~通晓厚~~冒充洋人

除了人种上的新鲜感外，之所以对洋人有特殊兴趣，大抵在于外国人经济比我们发达，兜中银弹更为充足。在国人眼中，仿佛每个洋人都腰缠万贯，富可敌国，所以见到洋人就忍不住想揩一把油，



但没想到遇上了洋骗子，结果偷鸡不成反蚀一把米，成为千古笑谈。

1999年猿月的一天，一位“大”人物光临嘉定镇。这人看起来接近源岁，头微秃。他自报山门，说自己是酇国国际投资公司董事长、贸易投资公司总裁，还是酇国驻华大使馆商务部特别执行官。他自称这次受“恒泰公司”委托，来嘉定寻找投资方向。此人乃徐云也。今年源岁的徐云原籍浙江象山，仅读过两年小学，十几年前来到上海“闯世界”。面对这个从天而降的财神爷，嘉定人对之无不刮目相看。该镇的祝村有招商引资的需要，很快就与这位驻沪“总裁”有了共同语言。这位具有中国血统的外国人绘声绘色地向村领导描画起他的“开发战略”，声称要在祝村打造全亚洲最大的娱乐中心。

徐办事雷厉风行，颇有“大家风范”。仅半个月，徐就以“恒泰公司”的名义与该村签订了土地租赁使用协议书，以后又签订了合办娱乐中心的合同。按约定，徐毫不犹豫地开出了 圆万元的支票。接下来，徐云提前进入了自已的赢利时代。他以外商身份，把尚处于空中楼阁的娱乐中心工程向外发包。1999年远月，徐云与一家建筑公司签订了河道驳岸工程建设合同并利用空头支票作抵押骗得了 远万元。愿月，徐把土建、安装等工程分包给三家建设开发公司，共骗得建设开发公司 源万元工程保证金。尝到了甜头的徐云开始扩大自己的“事业”。第二年春，徐云编出一个健康活动中心的计划。猿月份，他以该中心的名义与一家工程公司签订了办公楼施工合同，并据此向该公司“借”款 猿万元。两个月后，徐以一张空头支票“清偿”了这笔借款。接下来，徐云又以同样手法共骗得各种定金及保证款 源余万元。就在徐准备推出第三个骗局“疗养中心”时，他开具的假支票东窗事发，警察以涉嫌诈骗为由将他“请”入了公安局。



经调查发现，这个徐云虽然是满口胡言，却骗倒了许多人。从他家中查获的“**酇国**驻上海总领事馆商务办事处全权委托书”在**灵猿**年**猿月**就多次与人展示，但“委托书”上标明的时间却是“**灵猿**年**怨月**”，人们从来没有注意到这一漏洞。另外，“委托书”是伪造的，正文内容中多处出现错别字，开头、落款前后不一，如果稍加注意，也不至于上当受骗。其实徐在结束了两年小学学习之后，就开始放牛，后来做过包工头、服装生意……就这样一个半文盲，以他的三寸不烂之舌，一夜之间脱胎换骨，凭着“外交官”、“外商”等一件又一件的华丽外衣，竟然左右逢源、轻而易举地把他人口袋里的**灵国**多万元据为己有。更出人意料的是，徐所编造的这个“酇国”与我国并无外交关系，这不能不使人大跌眼镜。

“洋骗子”之所以屡屡得手，是因为一些地方政府和企业被“洋光”照花了眼，他们千方百计去攀洋人、找外商，不管洋人的实力和信誉如何，甚至连他们真实身份都不作核查，拉回本地方就是功劳，合同一签便是政绩，致使各地连续发生了一大批洋骗子诈骗案件。洋骗子原多出现于我国东部地区，但近年来一些国产“洋骗子”也开始搞“西部大开发”。原因就在于有些地方的政府部门缺乏开发经验，个别领导还存在较严重的长官意志和唯我独尊的思想，把个人意志凌驾于国家利益之上。这些人把法律程序抛之脑后，凭自己的一两句话就将事情办完，全靠印象和感情草率地去搞那些“君子协议”或“哥儿们协议”，有的地方甚至连合同都不仔细审核。

防范这类骗术，要求我们必须有严格依法办事的规章制度与行动章法。事业单位和政府部门要强化风险意识，对前来投资的“外商”要尽快进行资信调查，人手不够或经验不足，要聘请律师或其他专业人员去做。对于公章、财务章、合同章、专用纸要严格管理，



未经登记备案不得擅自使用。来者提供的证件和合同要经过公证机关或工商部门鉴定，以防被虚拟的单位和伪造的公章行骗。

还继续冒充名校学生

人们往往认为读书人都是知礼节的，可以信赖的。当遇到“礼鬼”的时候可就要警惕了；否则，不但好心得不到好报，而且还会招至财物损失……

两个经过乔装打扮的“北京大学研究生”自称被人偷走了钱物、银行卡，急需借银行存折来作抵押，以便取回论文，如此老套的骗术，却一再得逞，单纯澳门女学生依婷被骗走猿源元港币、员远元人民币就是一例。

圆园年 员月 圆日晚 苑时许，澳门女学生依婷在南宁市大学路一所大学的图书馆门前遇到了两位身材高挑、穿着得体的男女学生。男学生高约 员源米，女学生高约 员缘米，他俩礼貌地向依婷问路。依婷热情地带着他们前往西大门口，边走边聊，依婷得知男女学生都是“北大的研究生”，这次从香港写论文回来，经过南宁时，不慎被人偷了钱物及银行卡，无奈之下只好来找一位西大的老同学，但未找到，正在发愁。依婷十分同情他俩的“遭遇”。此时，男学生借用依婷的手机，拨通了“北大导师”的电话，“导师”请求依婷将银行存折借给他们用于抵押，以便拿回放在机场电脑里的论文。依婷毫无防备地拿出了随身携带的银行存折。女学生说：“没有密码，到了机场，安检人员问起就糟了。如果不能按时交论文，我俩就难以毕业。”单纯的依婷又将密码告知了女学生。

员月 圆日上午，依婷意外地接到了男学生的电话，他告诉依婷，因为存折里的金额不够，论文仍未取出，让她再将圆元钱存入他的账户中。依婷没有多想，又将圆元存入男学生另外提供的账户。当日下午，身上没有多少生活费的依婷，拨打了男学生的电



话，一直无人接听。依婷隐约感到被骗了，于是到南宁市城北区五里亭派出所报案。经民警提醒，到银行挂失存折时，发现存折里的猿源四元港币、员远四元人民币被全部取走。后来两人被抓获，经审查，所谓的“北大研究生”纯属假冒，其学生证是伪造的，而所谓的车票则是到车站花钱向别人购买的。原来这是一个有十几人的有组织的诈骗团伙，他们都是来自安徽省某县的年轻农民。这伙骗子凭着斯文的外表，专门对涉世不深的女学生进行诈骗，有时施暴或者骗到僻静处进行强奸。据初步调查，这个团伙作案已有一年多，涉案金额达到四十多万元，受害学生无数。这类骗子一般都是利用学生善良的心理弱点进行诈骗。

伪装大学生进行诈骗时，一般假称是外地某名牌大学的历史类学生，如政治、中文、历史等学科。这些学科专业知识范围极广，骗子靠胡诌乱侃也能唬人。骗子打着诸如“名牌大学”、“社会实践”、“发生意外疾病和伤残事件”等幌子，一般以团伙形式有组织地进行诈骗活动，分工明确，互相佐证。如能得到受害者信任，他们就会由小到大、得寸进尺地提出要求，骗子的贪婪本性此时会暴露无遗。从破获的案件来看，骗子一般会讲一口普通话，但在同伙之间传递信息时，他们会用方言进行交谈。这些骗子往往以长相英俊潇洒而斯文的男性青年牵头行骗。这些人大多是农民，文化程度不高，一旦涉及到稍难的专业知识，骗子就会露出马脚。因此，如果你所接触的“大学生”居然对自己的专业一无所知，那必是骗子无疑。

落后腐朽的思想是骗子存在的温床。对权力和财富的盲目崇拜，使一些人养成了以貌取人的习惯，有的人只要看到别人身穿制服，就以为是国家机关工作人员，一味地巴结讨好；见到别人打扮入时、车进车出，就认为一定能办成“大事”。这种盲目崇“表”的心理，



为骗子们运用虚假身份炮制谎言提供了很多可乘之机。

还原识别合同诈骗

“白纸黑字，立据为证。”商人利用合同增加交易的安全性，但投机者却将合同变成蒙人的工具。特别是中国加入 世贸组织后，经济合同是企事业单位及人们经济交往中必不可少的契约。但在国内外贸易履约时往往存在着不守信誉、不讲公德等诸多问题，其中经济合同的欺诈最为普遍，又是最难预防的。合同诈骗近几年来非常猖獗，已经成为公害，不少合同受害者屡受其害，甚至因而破产倒闭。慑于合同诈骗的“威力”，许多企业不敢签约，有的甚至倒退到过去的以货易货的低级交易状态。

合同诈骗是指以非法占有为目的，在签订、履行合同的过程中，通过虚构事实、隐瞒真相、设定陷阱等手段骗取对方钱财的行为。合同诈骗与普通的经济合同纠纷不同，普通的经济合同纠纷是指经济主体在正常的经营活动中因签约、履约而产生的争议，合同双方并没有非法占有的意图；合同诈骗则纯粹是把合同当作诈骗的一种手段。当然，在实际生活当中，合同诈骗与普通的经济合同纠纷往往很难区分，这主要是由于诈骗者采取了经济合同的伪装形式而使其主观意图难以把握。合同诈骗是一种违法行为，诈骗者除应向受害人承担民事责任外，还应根据其情节的轻重受到行政处罚或刑事惩罚。这种合同一般都披着合法的外衣，貌似合法公允，实则却是利用合同来骗取钱财的违法行为。那么，剖析其手段、认清其面目、提高警惕、防止上当已是迫在眉睫的当务之急。

还原识别购车贷款

北京市朝阳区人民法院判决了一起与汽车信贷有关的民事案件，案情是借款人以购车名义向银行借钱后又无法如期偿还所引发的纠



纷。据原告方的委托代理人李律师讲，目前自己手里还有三四十宗与之相类似的案件，而这些案件共同涉及到合同诈骗。

2004年11月10日，由李华作为借款人，亚贸公司作为担保人，与某商业银行签订了汽车消费借款合同。合同约定，银行提供的贷款，李华必须用于向亚贸公司购买宝马牌汽车一辆，不得改变借款用途，贷款金额为20万元人民币，李华每月还款为1.5万元人民币。合同还约定亚贸公司对李华的借款合同承担连带担保责任。

在拿到银行的贷款后，李华与哥哥李建将这笔钱用于承包修路工程，而亚贸公司对李华用本应购车的钱进行融资也持睁一只眼闭一只眼的态度。由于修路工程后来出现了问题，从2004年12月起，李华就没有再向某商业银行偿还过贷款。随后，法院判决要求李华偿还贷款，亚贸公司对还款承担连带责任。在这个案例中，当事人以贷款为借口融资，其行为已经有了构成合同诈骗的可能，但为什么两起案件都以民事诉讼来进行审理呢？李律师认为，银行是金融机构，信用对银行来讲至关重要，如果牵涉过多的与诈骗有关的案子，对银行的信誉会有影响。出于这方面的考虑，所以在解决此类问题的时候，银行多以民事诉讼的方式进行解决。

在某商业银行工作的秦先生指出，此类案件在近期有所增多。他分析，为了在竞争中处于有利地位，各家银行纷纷开始降低首付款在购车款中所占的比例，甚至推出了零首付的政策。但是由于很多银行内部风险控制机制缺位，导致了利用车贷对银行进行诈骗的现象屡有发生。据秦先生介绍，从2004年开始，一些保险公司就着手办理个人机动车消费贷款保证保险业务，而此项业务是为助推信贷而设立的。但是，很多银行有这样的心态，认为有了这种保证保险，就算借款人不还款，还有保险公司来还，于是借款人借多少，银行就给多少。同时由于对借款人的家访、收集材料等工作都由车



商来完成，也就使车商容易从中牟利，进行欺诈。作为银行，错把保险当担保；作为保险公司，在实际工作中也经常会出现对投保人材料的核实疏忽。

还原真相 “杀猪”合同

以业务点来拉拢合作单位的手法俗称“杀猪”。由于业务点只负责业务联络，不从事经营活动，因而不是法律实体，对外不履行经营职责。有的业务点人员假借外国公司名义，与一些厂家勾结，互相串通对外诈骗。

1994年，一封以加拿大某公司名义的信件发到了河南省郑州市某生物制品厂，称“我公司是一家百年老厂，实力雄厚，现欲在中国内地寻找合作伙伴，生产某类国际畅销产品。合作成功后我方先预付 100 万元订金，制品厂可得 50% 的利润”。犹如久旱逢甘霖，这封信使郑州这家生物制品厂全厂上下欢欣鼓舞。原来这个厂正想引进国外的先进技术，但总找不到合作对象。加拿大的这个招商邀请，无疑是雪中送炭。一个月后，加拿大这家公司驻中国上海办事处的工作人员来到河南郑州。经过审查和谈判后，郑州这家生物制品厂与之签订了正式合同。合同规定，外资方以专利技术折合 100 万元作为股权投资入股，外加 100 万元现金。郑州的这家生物制品厂以厂房和土地使用权折合 100 万元投资，外加现金 100 万元作为出资。合同签订后，郑州的生物制品厂按照外方的建议来到上海购买设备。外方代表主动与制品厂的厂长一起来到某设备供应处联系。经过一番商谈和比较，制品厂厂长觉得某设备供应处的货物价廉物美，在没有细读合同的前提下便准备签约下单。

这时，外方代表“善意”地提醒制品厂厂长，说全国还有许多家生产类似产品的厂，不妨先考察考察再说。如果别处都不合适，我们再回这儿购买。反正也是单位报销差旅费，经合资方这么一说，



制品厂厂长决定到全国考察一番。经过近一个月的全国“考察”，发现其他地方不但产品质量较次，而且价格偏高，于是制品厂厂长又飞回上海。某设备处此时已使用了调包计，在销售合同上做了小小的改动。签合同同时，制品厂厂长见是上次那张合同，看都不看就在上面签名画押。签合同后，制品厂和外方各自打进 200 万元和 100 万元。但最后运到制品厂的产品，却是一批质量规格都完全不合要求的次品。当制品厂向上海供货方主张索赔权利时，对方已从原办公地点搬走。与此同时，前来合资的外方也突然失踪。制品厂就这样前前后后共被骗走了 300 万元。

“杀猪”合同一般利用国外公司的名义吸引对方。实施欺诈方会从有关部门摘出资料，“证明”该项目是国内到目前为止还没有正式投入生产的项目。外方的资质证明、公司执照均来自国外。因为有外国的身份证和大使馆的护照，所以可信度较高。经“证明”，国内有些信息比较落后的地方就不知道这个项目是国内的还是国外的了。如欺诈得手，双方则按比例分成；如不慎穿帮，骗子将代表处关门大吉后“合作者”再按比例分成。

面对此类风险，我们首先要克服急于求成的心理，保持客观冷静的经营头脑。合作之前要对自身实力和市场前景作一个合理定位，从行业角度科学而全方位地进行分析，如不能找到充分的合作依据，或者对方给出的条件过于优惠，就应理智地决定进退。如对方采用“杀猪”合同设置陷阱，必然要向当事人介绍原材料或者设备的供应商。对此，当事人应小心地签好合同，更要注意把握好货品的质量与规格。外出订货时，最好带上厂里的技术人员进行查验，在付款方式上也应严加把握，不能出现任何可供对方利用的漏洞。

谨防黑色融资

签订融资租赁合同，是租、赁、卖三方当事人对内容进行磋商



达成协议的过程，所涉及的法律关系比较复杂，专业技术性很强，很容易出现漏洞并被人利用。

2004年 9月，重庆一家名为豪客的工贸公司与青岛一家租赁公司驻西南办事处达成意向性租赁协议，协议规定，由租赁公司租赁两辆大货车给工贸公司。协议签订后，这家办事处将此事上报到公司总部。源月 1日，青岛租赁公司总部书面授权驻重庆的办事处与工贸公司签约。14日，工贸公司因急于使用大货车，以自己的名义与某货车厂签订了一份购买两辆大货车及附件的购货合同，总价款为 20万元。得知此事后，租赁公司没有提出异议。源月 15日，租赁公司与工贸公司正式签订了融资租赁合同，并确认工贸公司与某货车厂签订的购货合同的性质。这份租赁合同约定：出租人根据工贸公司的要求，出资购买两辆货车并出租给工贸公司在云南省进行运营；租期为一年半；租赁期间，租赁物所有权属于出租人，工贸公司享有使用权，但不得对外销售、转让、转租和抵押；租金总额为人民币 20万元，每半年支付一次，从合同签订之日起分三次付清；工贸公司若逾期未支付，则合同中规定在利率基础上加收 10%的罚息；租赁期满后，工贸公司支付 15万元的名义货款后，租赁物所有权转移给工贸公司。

签订合同后，租赁公司即以重庆申新意开发公司名义，于 源月 10日向工贸公司汇去款项 20万元，并注明该款用于购买设备。工贸公司收到后，将这笔货款转付给货车厂，并注明资金来源系租赁公司融资款。当年 12月，该市的货车厂将两辆大货车如期交付给工贸公司；并由工贸公司以手续费、委托费和还款付息名义向租赁公司共付租金 20万余元。两年后，工贸公司将车转租给绵阳市某电脑公司，转租时该电脑公司知道该车是工贸公司以融资方式所得。工贸公司在租赁协议中特别约定：工贸公司有权根据情况收回两辆货车。



谁知祸从天降，~~四四~~四年夏季，两辆货车外出途中遇到暴雨，因制动失灵，两辆车双双坠入山谷。究竟应由谁承担车祸损失？为此，电脑公司、租赁公司、货车厂和工贸公司都极力推脱，四家各执己见，一场旷日持久的纠纷由此拉开帷幕。

除上述手法外，融资合同履行过程中，有的出租人和出卖人串通一气，购买劣质货物，骗取承租方的租金；有的承租方虚假承诺，骗取货物后逃之夭夭；有的出卖方和承租方串通，出卖者故意出售不合格产品，而承租方据此向出租方互相讹诈钱财。

为防范融资租赁诈骗，作为融资合同的双方，要审查当事人的主体资格，主要是注意出租人是否具有合法的身份。按法律规定，设立融资性租赁公司必须经当地人民银行分行审核，报经中国人民银行总行批准，发给“经营金融业务许可证”后方可在工商局登记注册。出租人应根据承租人的要求货比三家，为承租人的利益细心谈判，同时可要求承租人提供资产负债表、利润表等财务报表来判断承租人的资信情况。发生纠纷后，索赔应区别不同情形。如买卖合同或租赁合同中按照约定出租人转让索赔权给承租人的，对出卖人的索赔应由出租人享有和行使，承租人应提供有关证据，否则应由承租人行使索赔权利。如果出租人不行使索赔义务，则应承担相应的赔偿责任。

~~还~~原文字功夫

在合同内容上做文章，利用合同词句坑害商业对手是近年来奸商的一大发明。骗子假称“重信誉，轻合同”，以“文字功夫”来赖账。不法分子签约伊始就埋下伏笔，待合同履行时看出问题，但合同早已生效，被骗者对此是百口难辩。

商人孔忠义与一家宾馆签订了缘年的承包合同。合同中的终止合同条款规定如下：当双方合同终止时，承包人在经营中购置的固



定资产折旧变卖给酒楼。打印合同时，孔忠义故意把合同中的“固定”二字改为“流动”。发包方当时虽然发现合同被改动，要求孔忠义加以改正，但当时孔忠义正在宴请发包方领导，他一边信誓旦旦地保证，一边向发包方的领导频频敬酒。发包方本身没有引起足够重视，碍于面子，只是说了声“以后修改”便完事。承包开始后，前两年生意不错，孔忠义赚了不少钱。但第三年起，孔忠义整天不务正业，利用宾馆做不正当的买卖。最令发包方不能容忍的是，孔忠义竟一连三年都不交租赁金。于是，发包方向法院提起诉讼，要求终止合同的履行并追缴欠款。

但诉讼结束后，发包方的欠款没有追回，反倒搭进去 180 多万元，这是为什么呢？原来按照合同规定，双方终止合同后，发包方必须买下孔忠义购置的装修设施、旧家具、旧电器，还要买下所谓的“流动资产”——超储的积压物资、劣质的假烟、假酒等。经法院计算，孔忠义的这些物品价值 180 多万元，而承包费一年才 10 万元，折抵 3 年承包费 30 万元后，发包方还应倒贴孔忠义 150 万元。发包方大叫冤枉，但白纸黑字清清楚楚，发包方只能打落牙齿往肚子里吞。

奸商常做的文字游戏有以下一些：

（员）篡改词句

如一个科研所转让一项技术时，客户要求由甲方负责原材料与成品的化验。当时科研所应允了，合同中这一条原为“由甲方负责提供原材料，负责成品的化验”，但在正式合同上却表述为“甲方负责原材料及成品的化验”。后来科研所以此为据，称其只负责提供“产品化验”而不负责“提供原材料”，给客户造成 180 多万元的经济损失。



（圆）玩弄标点

如一家商店签订了一份订购蘑菇的合同，买卖双方约定标的物质质量标准为“无杂质，无腐烂”。草签的合同文本上表述为“无杂质、腐烂”。在正式合同上，供货方却将其中的“、”号故意改成“，”号，其意思立刻发生了180度的大转弯。当腐烂的蘑菇被商店发现时，供货方则以合同上的这个条款进行推诿，这家商店有口难辩。

（猿）一点之差

如一个人订货时在合同的付款栏目中故意将“货到付款”写成“贷到付款”。一次酒足饭饱之后，供方的业务员看也没看就签了字，拿回去锁在保险柜里。当供货方后来派人找买方要款时，买方则以合同中这一条款为由进行搪塞。

（源）玩弄歧义

如一人向另一人将所欠款缘万元还清，收款方开出证明时写道“还（~~缘还~~）欠款缘万元”。过一段时间后，收款方便以此证明将还款方告上法庭，要求还款缘万元。收款方认为“还”应念“~~缘还~~”，是“仍然”之意；还款方则认为应念“~~缘还~~”，是“归还”之意。双方为此争执不下，法院也难辨是非，最后只得原告、被告各打缘圆大板，作出一个折中的判决，由欠款方再归还缘缘万元。

（缘）表意模糊

如在合同中约定付款时间为“售完付款”、“收货后付款”，有的对标的物约定为“以某公司的产品为准”、“停在某大院的汽车”等，由于在时间、质量等方面显得含混不清，这就给对方实施欺诈提供了便利。

合同是“约定的法律”，一旦签订，就具有法律效力。近年来，人们合同意识虽不断增强，但签订合同的技巧却不很在行。有的人



只注重形式，这就使一些人可以利用合同进行“光明正大”的诈骗。所以，在经济交往中不仅要签合同，而且更重要的是签好合同。签约时不仅要重视合同的内容，还应注意把好文字关，使用准确、无歧义的语言文字。在遇到多音字、歧义句等情形时，更应仔细区别并逐一核对，必要时请有经验的专业人士审查后再签字画押，以使合同内容与本意相符。

缘移花接木

运用移花接木的诈骗伎俩，是指专做无本生意，在自己没有货源的情况下，把别人仓库中存放的货物佯称为自己所有，以此手段诈骗买主的钱财。

1995年 9月，湖北武汉利群商贸公司的万经理在一家经济刊物上看见了一条信息，上面称：“本公司有大量便宜白糖出售，每吨价格 4000元。”当时白糖市价每吨 4500元。见到这条信息后，万经理认为这是一个非常好的商机，遂亲临该公司洽谈购糖业务。

在火车上颠簸了一天一夜，万经理终于来到了浙江某市。一踏进该公司的接待室，公关小姐就为他端茶、让座、递烟，显得十分热情。不一会儿，该公司的谭经理与万经理见面。万经理表示要订购 100吨白糖。谭经理见万经理购糖心切，临时把每吨价格提高了 500元。由于万经理事前已经联系好销售渠道，100吨白糖可以顺利脱手。因此，虽然谭某单方面将白糖提价，万经理也默认了。自以为精明的万经理，为防止受骗上当，向对方提出要看一看白糖。他想，这样就可以了解该公司的实力，同时也可以知道白糖的质量。

其实谭某是一个职业骗子，他用借来的资金注册成立了一个公司。公司成立不久，他就把资金全部抽走，该公司完全变成一个空壳，实际上连一包白糖也没有。对于万经理提出的看货要求，他就采用移花接木的伎俩。当晚，谭某等人陪同万经理一起坐车来到该



市火车站的仓库，请万经理前去检查白糖质量。谭某道：“您放心，这些都是本公司的白糖，您看这些白糖的质量都很不错吧。”看完白糖后，万经理感到很满意，立即回到骗子所在的公司签下了合同，并当场预付了近 苑万元的白糖货款和运输费用。

万经理当时提了一个小小的要求，请把白糖直接发到他的客户所在地，谭某等人爽快地答应了。第二天，万经理再次到火车站查看白糖装车情况。车站工人正忙着往车上装白糖，谭某指着其中的两个车皮对万经理说：“这些白糖全都发到您的客户那里。”人装车的假象蒙骗了万经理，他认为这次买卖十拿九稳，便与他们一起离开了车站。沉不住气的万经理，当天即购机票飞往客户所在地。到达目的地后，万经理朝思暮想着白糖车皮早日出现。可他一连等了四天，怎么也见不到白糖货车的踪影。当他前去找该糖业公司时，整个公司人影全无，万经理急得直冒冷汗，赶紧到公安局去报案。

其实骗子本身没有货源，针对客户求货心切的心理，把国有企业或集体企业的货物说成是自己的货物，将其经营状况说得天花乱坠。受骗企业的代理人往往不善言辞，或被其他方法转移了注意力。骗子会盛情邀请客户实地考察货物，借他人货物来冒充自己的货源，造成货源充足的假象。但一旦签订合同，骗取客户预付款或定金后，骗子就会一逃了之。有的骗子还利用双合同进行调换，有的更换标的物，有的趁当事人不注意偷偷更改合同的关键条款，当事人由于毫无警戒，故往往受骗上当。

防范此类骗术，当事人必须全面考察，了解货物的真正主人，要多问、多看、多想，不能麻痹大意。看货时要注意查看供方的货物和提货单，并询问货场的邻居或该场所在地的工商部门或派出所，了解货主和货场的真实状况并获得可靠的信息，以确保交易安全。



通缉招摇招标敛财

我国法律规定，招标活动应当遵守有关法律、行政法规，遵循公开、公平、公正、诚实信用的原则。由于招标活动涉及多方利益，个别不法分子利用人们急于求成的心理，打起了靠招标骗钱的如意算盘。

1997年5月，广交会上客商云集，人流熙熙攘攘。招商会快结束时，一则消息使广交会陡起波澜：“柬埔寨中国城集团主席”李四维在新闻发布会上宣布启动“川岛工程”，该工程将融资1.5亿美元造千艘轮船，是广交会有史以来最大金额的订单。这则消息真是振奋人心，可是李四维近乎吹嘘的谈吐不能不使人疑窦丛生。但又有谁愿意放掉快到手的肥肉呢？虽然心怀疑虑，人们还是涌向李四维组织的招标会场。刚一进场，前去投资洽谈的建筑业人士便感觉气氛异常：招标会的组织者要求前去投标的企业交纳为数不菲的招标资格审查费。按照国家规定，只有行政机关才具备这种审查资格，如果所有投标企业均交纳这笔费用，其收入将有上百万元之巨。李四维此举，莫非是醉翁之意不在酒？一些细心的人开始对李四维进行调查。其结果令人们大吃一惊：柬埔寨华商界根本没听说过李四维其人；所谓的“柬埔寨中国城”是一块从未开发的荒地；李四维在番禺的办事处几个月前曾被当地工商部门查封……这次招标是由一家名叫“金海”的公司承办的，根据该工程招标的有关政府文件，人们按图索骥，专程到有关部门检验有关文件。

仔细研读后，人们发现李四维的工程竟未经政府立项。没有立项的工程怎么能招标？接着，人们又到省外经贸委、省建委、省工商行政管理局咨询，发现李四维的所谓工程和招标行为果然存在着大量的违法问题。然而“好戏”仍在继续上演：源源不断的建筑公司向招标会走来，源源不断的资格预审费流向了“金海公司”的账



户。“金海公司”开给建筑企业的收据上明确写着每家施工单位购买资格预审标书只交纳 2000 元，但实际上交纳款额却高达 10 万元。通过虚开收据的手段，其余的 100 万元就神不知鬼不觉地落入了“金海公司”的腰包。两个月来，已有 100 多家建筑企业来到投标现场，这些施工单位还交纳了所谓“代收广告费”及“入场费” 2000 元。截至 10 月份，李四维巧立名目，攫取各建筑企业的招标费用 100 多万元。1998 年 1 月，李四维的另一幕戏——“河源京九沿线开发”开始在广州上演，当他正故伎重演时，公安干警当场将他抓获。李四维逢人必吹的“精英标王生活”从此画上了句号。

最常见的招标诈骗是多方互相串通，设置投标合同陷阱，即在工程招标、企业承包和租赁活动中虚构事实，骗取投标者钱财。其手段主要有：投标人通过行贿手段，在开标前从招标人处获取其他投标人的投标条件和报价信息；招标人故意暗中将其确定的标底透露给投标人；招标人在审查、评比投标申请时，对不同的投标人实行差别对待，故意让与其同伙中标；招标人与投标者暗中勾结，在公开投标时竞拍标价，中标后再返还中标人部分金额，或者在公开投标时抬高标价，中标后再给招标人额外补偿；投标人在投标前暗中相互约定，一致压低投标人或抬高投标报价；投标人正式投标前暗中商定轮流获得中标机会等。

防范招、投标诈骗，首先不要盲目交纳各种所谓的手续费、入场费等莫名其妙的费用。投标方应注意审查招标方的资格。如发现招标单位收取各种名目的费用，必须提高警惕。如果对方在招投标过程中有串通投标行为，则可依法维护自己的合法权益。当事人一方面可向监督检查部门举报，追究欺诈者的行政责任；另一方面可向法院宣告投标行为违法，使其签订的合同归于无效。



通晓测谎技术转让

近年来，针对专利技术的转让进行诈骗的事件屡见不鲜，由于骗子们在诈骗的数额方面控制得较为谨慎，受害人损失不大，案发后向公安部门报案的并不多见，这在客观上助长了犯罪分子继续行骗的嚣张气焰。

张铭是南京的一位大学教授，他把电脑技术与吸尘器相结合，发明了一种具有高智能的全新吸尘器。1994年12月，张铭的这项技术获得了国家专利。1995年1月份，一个陌生男子打来电话，自称是香港发明家协会驻广东办事处。该男子称张铭的专利技术已被香港某家公司看中，希望他把吸尘器的专利转让给他们。张铭教授正为转让技术发愁，一听之下喜出望外，当即表示同意。一周后，该办事处给张铭教授寄来一份特快专递。原来是那家香港公司给香港发明家协会广东办事处的授权委托书，称香港公司全权委托广东办事处办理有关张铭吸尘器专利技术的转让事宜。事隔不久，该办事处给张教授发来一份传真，称按照国际惯例，大型的跨国公司在引进技术前需要看到对方的资产评估证明。张铭表示没有该证，办事处表示可以帮忙代办，但需张铭寄出猿猿元代办费。为了早日转让技术并获得利益，张铭答应了。

1995年1月上旬，该办事处打电话给张铭，称有关手续基本办妥，希望他到广东洽谈有关细节问题。利用元旦假期，张铭来到广州市的某宾馆。通过两个小时的洽谈，一些细节问题业已谈妥。快结束时，办事处要求回扣，张铭想，人家帮忙联系一场，给点好处也是应该的。于是便答应将转让费的猿猿元作为回扣。办事处的人接着告诉张教授，香港那家公司的技术主管现在正在广东办事，他们提出建议，让张铭教授请那位技术主管吃饭以联络感情。请客吃饭在商场上很常见，况且自己现在的确有求于人，于是张教授爽快地答应了。当



天晚上，张教授被领到一家不起眼的小饭店。张教授认为办事处人员替他着想，不禁心存感激，酒席上感谢之话不绝于耳。但当拿到结账单时，他不禁瞠目结舌，一顿普通的晚饭就花去了圆猿园多元。明知自己进了黑店，但由于点菜之前没有细看菜谱，张教授有口难辩，只得乖乖地掏钱买单。第二天，当张铭教授要求与港方公司谈判并前往香港参观时，办事处人员告诉他，由于香港那家公司老总的家里出了急事，因此先前安排的行程暂时取消了，张教授只好悻悻返回南京等待。但自此以后，对方就再也没有了消息。

此类诈骗常见的手法还有以下一些：

(员) 逼迫跳楼

骗子先以高价作为诱饵，要求发明人直接到骗子所在地签署协议。骗子临时找人假称也是专利权人，由这些“托儿”与发明人竞争，由于发明人从远处赶来，先期投入较多，最后不得不以跳楼价卖出专利。

(圆) 公证设局

骗子报出高价，洽谈时骗子特别强调要进行专利公证，其真实目的在于骗取公证费及其他费用。双方可能的确到过公证机关，但公证费用根本不对，差价被骗走后，骗子就立刻失踪。

(猿) 骗取技术

骗子漫天撒网，同时给许多发明人去信，只要有人寄出样品，该类产品不久必会出现在市场上。等专利权人发觉被侵权时，对方已靠自己的技术赚了个盆满钵满。

(源) 杠杆购买法

为了以少量资金杠杆获取大额专利权，一些企业与发明人联系，答应以高价购买专利权，但同时又强烈要求公证，并且坚决要求按照比例支付转让费，比如签署合同时支付源豫，产品合格后支付剩



余的**还碍**。投产后，这些企业以产品不合格为由拒付剩余的款项，由于已经作了公证，发明人很难收回其余的利益。

（缘）包销欺诈

技术转让和实行包销分属两个法律关系的范畴，骗子在诱使受让方或被许可实施方受让技术后，要么逃之夭夭，要么设置重重障碍，使包销条款实际不能履行。这样，欺诈行为人既能摆脱包销的约束，又能得到技术转让费。

得到技术转让或服务的消息后，受让方首先应该审查信息涉及的技术是否符合科学技术的常规、常识和管理，全面了解其是否真实可靠。诈骗诱饵往往被设置于某项专利被公开或授权公告的初期，此时专利权人急于将专利转让出手以换取经济利益，由于自己缺乏项目转让的实际操作经验，缺乏对骗术的识别能力，骗子就会乘虚而入。接到转让信息后不要急于表态，不要轻易地签合同，更不可随意给对方样品。为确保技术不至于泄密，如确需看样品一定要对方交纳入门费。

还碍碍防止合同谎言的方法

首先，要提高企业自身的缔约能力、防诈骗能力，加强自我防范。企业对缔约对手资信状况的了解和保持谨慎态度，是防止合同诈骗的第一步。针对当前单位受骗多于个人受骗，国有资产受骗多于私人资产受骗的现象，及受骗方工作人员与诈骗方内外勾结进行诈骗的现象，国有企、事业单位应进一步完善岗位责任制、项目责任制等多种形式的经济责任制，加强内部控制管理，在企业内部建立健全的财务管理制度，严格执行国家的财政、会计制度，对于签订合同的预付款、定金实行会计监督，经济往来坚持钱货两清的原则，使财会工作规范化、制度化，以防止犯罪分子利用预付款、定金进行诈骗犯罪。加强企业内部的人事管理制度，建立必要的人事



档案，对于有前科、劣迹的人应审慎录用。同时做好私法与公法的协调，在民法、公司法中应增加和完善从业人员对业主的忠实诚信义务的有关规定，完善有关职务代理法律责任的规定。企业应通过学习，掌握运用抵押、质押、留置、不安抗辩、履行抗辩及行使合同撤销权等法律知识，防止受骗，减少损失。



企业在签订合同前应对缔约对手进行选择与调查。调查对方的资信状况主要包括：①对方的经济状况，如注册资本、实有资本、资产负债、经济效益、经营项目、经营水平、生产能力和技术设备等。②对方的商业信誉情况，如产品质量、履约能力及以往的履约率等。

对资信状况的调查，一般可通过下列途径进行：①通过银行调查，这是在国内贸易和国际贸易中常用的方法；②通过工商行政管理机关或专业性咨询机构进行调查；③通过当地的律师事务所进行调查；④在国际贸易中，可通过驻外机构进行调查；⑤通过与其有贸易关系的第三方进行调查。

其次，作为国家管理部门来说，做好市场主体有关信息的公开，



将对合同诈骗筑上一道坚固的堤坝。现代企业信用的核心是资本信用，为保证交易安全，我国具有较系统的工商登记管理制度；公司法规定了法定最低注册资本金制度，规定了上市公司的信息披露制度；规定了关联企业、关联交易的特定会计准则，目的在于尽量公开与市场主体资信状况相关的信息；通过广告法规定了广告应当具有的真实性，防止通过广告发布虚假信息。然而，现实中企业虚假出资、注册资金不实、发布虚假信息、中介服务机构出具虚假证明文件的情况屡有发生。企业多立账户，纳税账户与管理账户、存款账户与支付账户之间不统一的问题十分严重，有关部门之间缺乏信息沟通，极大地阻碍了市场信息的公开。为了交易安全，上述领域应进一步整顿，使之规范化，如严格执行公司的成立条件，必要时可“揭开公司的面纱”，直接追究公司设立人的责任等。

合同诈骗不但损害了国家、集体、个人的利益，而且干扰了社会经济秩序。由于此类案件增多，还导致经济领域出现严重的合同信誉危机，污染了社会风气，加剧了社会混乱。我们要齐心协力对待这种情况，共同营造一个良好的社会经济环境。

谎言人际交往中的谎言识别

生活就是谎言么？这是近年来一个非常热点的话题。的确，我们每天都与谎言一起生活，那么，该怎么看待这个问题呢？

有人认为对父母和其他亲人，为了让他们安心，报喜不报忧，总是把大事化小、小事化了，把坏事说成好事，所有这些我们都称之为“善意的谎言”。另一种善意的谎言就是怕伤害了别人，把一些事情故意隐瞒起来，如情人之间不爱对方了，但是可能鉴于太熟悉，怕伤了对方面，而用谎言把事情的阴暗面掩盖起来。说谎涉及诚信或不诚信等复杂的道德评判，是一系列心理变化的最终结果。一个人的诚信状态，取决于他是否诚信地对待引导他诚信或者不诚信的信息，这些信息包括谎言。因此，谎言无碍诚信，因为谎言不是诚信状态的決定因素。就像一个男人看到一个很性感的女人，有些男人好色，就做出好色的动作；有些男人不好色，就做出绅士的动作。因此，性感的女人无碍男人好色，男人是否好色取决于他当时对于面前色相的看法和他本身的素质。

然而，我们又从小就被教导做人要诚实。现代心理学研究指出，善意的谎言分为两类，一是客体善意谎言，一是主体善意谎言。所谓客体善意谎言，是出发点完全为了对方利益的善意谎言，它较多地陈述善意撒谎的客体情况。例如，称赞一个智力低下的小孩说他很聪明，让他得到自信心。客体善意谎言破坏诚信比较隐蔽，是一种“慢性中毒”。所谓主体善意谎言，是出发点包含维护或谋取自己



利益成分的善意谎言，它较多地陈述善意撒谎的主体情况。例如，一个小孩子上课没认真听讲，回家后妈妈问他有没有认真听讲，由于他不喜欢妈妈责备他，也不希望妈妈伤心，因此撒谎说认真听讲了。主体善意谎言破坏诚信比较明显，是一种“急性中毒”。该项心理学研究解释说，因为善意的谎言破坏诚信是不会直接被人们所感知的，所以随着时间的推移它会慢慢地腐蚀人们的诚信系统。不诚信的理念藏于他们的潜意识，而“为人家好”这句话就会成为他日后破坏诚信的内在借口。

人是会思考的动物，有时候说谎话是为了别人好，可是否想过，纸终究包不住火，等知道的时候，造成的伤害十之八九都是巨大的。无论什么谎言，终归都是谎言，说谎就是不诚信；即使你出于善意，而且会有好的效果，但是这是以牺牲诚信为代价的。善意的谎言有时带来很美好的效果，但是这种美好的效果是以亵渎诚信为代价的，这是无可逃避的机会成本。

我们知道，人生背负着许许多多的义务，而义务与义务之间有时候会存在矛盾，当一个义务凌驾于另一个义务之上时，就要缓解另一个义务。因此，善意谎言的本质是因一种更紧迫、更重要的义务要实施，而以缓解诚信义务为代价的。相信大家也听说过“机会成本”这个词，它是指当你做了某件事情，就失去了同时做其他事情的机会。你要达到善意谎言的效果，就必须牺牲诚信，这就是善意谎言的机会成本。然而，在生活中很多时候是这样的，爱人对我们说一次谎话，就很难再得到我们的完全信任；客户对我们说了一次谎，就很难使我们再回过头来购买他们的产品；招聘公司给我们提供了虚假的信息，我们可能就再也不看类似的信息……

从某种程度上来说，善意的谎言也是披着羊皮的狼，是“金玉其外，败絮其中”，抛去善意的装束，谎言就是谎言。既然如此，我



们该如何灵活应对生活中他人的谎言以及该怎么处理善意的谎言与真诚之间的关系呢？本章我们就来探讨一下相关内容。

婚姻生活中的谎言

随着经济、社会的发展，人们的思想观念也在发生着变化，在婚姻家庭关系方面出现了一些新的问题。1980年10月1日，九届人大常委会第15次会议在万人瞩目和专家的努力下，通过了《中华人民共和国婚姻法（修正案）》，并于公布之日起开始施行。新的婚姻法在总则中补充了一些内容，其中有一条就是“夫妻应互相忠实，互相尊重”。这就把夫妻关系问题从道德范畴上升到了法律范畴，将这一社会责任与道义融入到了法律之中，在婚姻自由与道德自律之间更推崇以理入法、以法固理，由此来推进婚姻法律制度的健全发展。此原则是夫妻间婚姻关系稳固的基石，是对婚姻家庭关系内容的浓缩。但是，夫妻间是不是应该绝对忠实，没有一点谎言呢？这是一个颇有争议的问题。本节我们就来探讨如何看待夫妻间的谎言。

婚姻中的善意谎言

从道理上说，对所爱的人要完全坦白、相互忠诚、毫无保留。可是只要细想一下，便不难发现，人们对爱情和婚姻并不是绝对诚实的，如曾经对一些特定的想法和感受秘而不宣，在一些特定的时间和特定的地点说过谎。这样的谎言有时信手拈来，轻描淡写；有时冥思苦想，费尽心机。这样的谎言与恩恩怨怨无关，与人格道德无关，只不过是理智清除那些会伤害对方的东西，也不会危及家庭安定团结的氛围。每个人总是存在着这样或那样的弱点，这些弱点不可避免地会带进婚姻里。我们从纷繁复杂的世事里，理解人性的执拗和脆弱，知道宽容和温柔的重要，所以想方设法地用爱去弥补对方的遗憾，维护对方的尊严。



身材矮小的妻子对丈夫说：“你一定希望我是身高腿长的姑娘！”她说得不错，他的确觉得长腿会让女人更具魅力，可是他却说：“如果我真想找高个子的，我早就和那样的女人结婚了。我娶了你，可见实际上并非如此。我就爱你这样，你温柔的性格是谁也比不上的。”妻子带着一种甜蜜的表情笑了，因为她听到了最想听的话。身材矮小是天生的，弥补不了，这可能是妻子内心深处无法摆脱的遗憾，甚至是一种自卑。丈夫知道自己要是将真实的想法说出来，一定会很伤妻子的心，因而他将事实“修饰”了一番，满足了妻子的愿望。

别让自己身上的刺刺痛对方



在婚姻里，两个人在饮食起居上朝夕相处，两个人的情绪和思想会不断地发生撞击。有人说，人是刺猬，我们一定要注意别让自己身上的刺刺痛对方。这就要求夫妻双方学会相处的艺术，拥有生活的智慧。只有这样，才可以减少可能出现的尴尬，避免那些不必要的麻烦。比如，许多妻子喜欢寻根究底，恨不得把丈夫大卸八块地放在显微镜下看个明明白白。若不清楚丈夫的过去，妻子就会问：“你一定还想着你的旧恋人吧？”丈夫往往会说：“哪有？我只爱过你一人。”而实际上，他在大学时代曾经有过一段刻骨铭心的恋情，



不过何必说出来呢。事隔多年，人隔千山，往日恋人可能早已出嫁做了他人妇，丝毫不会影响他现在的的生活。保密会造成一种令人失望的隔阂，但说出来无疑会给妻子的心灵蒙上阴影，必定会让她的心理失去平衡。那么，还是让往事随风而去吧，这也许是更明智的选择。

婚姻生活已不再是小提琴、诗句和玫瑰，它需要夫妻双方在柴米油盐的现实中，以合理的心态互相协调，建立默契的关系。

一对夫妻逛街，妻子见到一件漂亮的衣服，左看右看，上看看下，一副爱不释手的样子，可一问价是 888 元，两人都吓了一跳。这可远远超过了他们的购物能力，丈夫有些不自在了，问：“喜不喜欢？”她立即把衣服放下：“难看死了！”然后彻头彻尾地把那件衣服批评了一通：颜色太老气，款式太陈旧，料子太差劲，针脚太粗……她用一个小巧的谎言“枪毙”了一件心爱的衣服。其实，她是用一份小小的体贴让丈夫如释重负，用一份小小的智慧化解生活的无奈。

在婚姻里面，夫妻都是受宠的孩子，可以得到很多很多：黄昏归来时的宁静、寒冷夜里的温暖、一蔬一菜里的天长地久的滋味、一鼎一羹里的朝朝暮暮的恩情。可是，双方都必须做大写的人，为所爱的人肩负起责任；都必须竭尽所能地让对方过得幸福如意，无论贫富，无论生老病死。

有一对老年夫妻，妻子突然得了重病，医生对丈夫说已属晚期癌症，怕是过不了今年。他感到一阵眩晕，却装作若无其事地对妻子说：它是一种常见的老年病，没事的！而事实上，他感到十分伤心，也为自己失去她以后的生活前景感到颓丧。不过，他把痛苦全留给了自己，没有把真相告诉妻子，不愿加重她的心理负担。他觉得这是他的责任，让她生命最后时光尽可能少些忧虑、多些欢乐。



无疑，这样的谎言是一种理性的谎言，既是善意的，也是美丽的。这种谎言体现了情感的优雅和思想的成熟，遮蔽了心灵上些许的脆弱，给精神带来小小的安慰，从而使婚姻生活更加平静和谐、意味深远。

婚姻稳固夫妻双方相互忠实的内涵

善意的谎言也许必不可少，是婚姻的润滑剂，但也不能以此为理由，经常欺骗自己的爱人。

夫妻之间互相忠实和尊重反映了夫妻关系的实质，因为它抽象地概括了婚姻关系的内涵。以互相忠实和尊重为基础才会有男女之间的爱情，有了爱情的婚姻则更需要夫妻双方的互相忠实，即要求夫妻互守“贞操”。不能有婚外性行为，保持性关系的专一、忠诚，不仅是我国的传统美德，也是婚姻排他性的必然要求。从两性的观念上看，这是男女平等原则的必然要求，也是互敬互爱、互相扶助的思想基础。它表现在婚姻家庭生活的各个方面，如感情上的融和、精神上的体贴慰藉、生活上的照料、经济上的通力合作等。这些都是婚姻稳固的必要条件。互相忠实、互相尊重原则，要求夫妻双方充分意识到彼此的合法夫妻身份和独立人格，不得从事伤害对方人格、尊严和利益的行为。具体地说，它有广义和狭义两层意思。广义是指夫妻应当互相信任和忠诚，不得欺骗、侮辱、歧视、遗弃配偶，不得为第三者利益损害配偶方的利益。狭义是指夫妻在共同生活中应当保持性生活的专一性，不得从事婚姻外的性行为，包括重婚、同居、通奸、嫖娼、卖淫等。这是夫妻关系的本质要求，是婚姻的专一性和排他性的集中体现。

随着经济、社会的发展，人际关系变得更为复杂，这种变化极大地冲击着婚姻家庭关系，使之越来越失去其昔日的稳定性，日趋复杂。我国实行一夫一妻的婚姻制度，具有婚姻自由、男女平等、



保护妇女儿童老人合法权益等基本特征。但是，由于封建旧思想的残余和西方文化观念的渗透，特别是随着市场经济发展而日益兴起的拜金主义思潮，通过现实中存在的各种婚外性关系而对婚姻家庭关系的稳定造成严重影响和威胁。在这种社会背景下，我们更应该明白，幸福婚姻关系的花朵需要双方以真情、尊重、忠实来培养、滋润和呵护。

（员） 婚姻成立的前提是感情

“爱情是一种底气，凭借它，我们会在再冷漠的人群中，再漫长的岁月中，再琐碎的生活中，始终有一份微笑，不会惧怕将来，不会惧怕黑暗。因为我们有爱在手中，父母爱我们，但却不能陪我们一生一世；我们都将一起携手走过，从结婚那天开始，就注定他或她将和你甘苦与共、福祸同享，没有任何人可以取代。”这概括了婚姻在人生中的重要性，这种美好的愿望是以夫妻之间的相互忠实、尊重为基础的。更准确地说，以感情为前提的婚姻才是长久的。在这种婚姻生活的滋润下，我们才会越发健康，越发开朗和有朝气。以为一见钟情或一刹那的心灵碰撞才是爱情，以为只要有爱情就会有美满幸福的婚姻，这种看法是幼稚的。爱情虽然不可或缺，但随着感情的深入和时间的推移，它必将升华为亲情。这时，更需要夫妻双方相互信任，这种信任也就意味着精神意识上的忠实，是对双方多年感情的一种尊重。

（圆） 感情永久的条件是相互尊重

感情是需要经营的，只有双方相互忠实、互敬互爱，感情才会日益深厚和持久。家庭中的情感是最不轻易让人留意、察觉的，我们也往往把这份情感的滋润当成了一种习惯而理所当然地获取。然而这种不经意间形成的感情，却会慢慢地越发浓厚。虽然你也许会偶尔遗忘，但这种平凡的爱却总会在你最需要时来到你的身边。现



实生活中的婚姻破裂和家庭解体，虽然与个人素质、家庭环境、工作环境等众多因素有关，但究其根本，则必是家庭成员之间缺乏尊重与信任所致。20世纪80年代以来，许多国家都经历了一段过分地提倡离婚自由的弯路，后来意识到建立正当婚姻、稳定家庭对于社会的重要性。“复归家庭”、“爱情以忠诚为本”的观念，在国际上逐渐占了上风，支持婚姻稳定在国际上已经形成潮流。从1985年缘月国际家庭与调解法院协会第三十五届年会的报告中可以看出，美国一些州的法院和婚姻登记机关，已经开始更加严格地追究婚姻关系是否真的“不可挽回”或矛盾是否真的“不可调和”。

（猿）相互尊重的实质是相互忠实

“复归家庭”、“爱情以忠诚为本”的观念，被写进《欧洲人权宪章》。在被称为是世上“最浪漫的国度”的法国，1977年的一项问卷调查结果显示，对此观念持肯定态度的人占85%。而在我国，在20世纪80年代所有离婚案件中，因“外遇”而导致的婚姻解体占猿%~缘%，到现在却已是50%以上，其中北京是60%多，而沈阳最高达缘%。有人感叹：离婚不是为了追求挚爱，而完全是以满足私欲为目的了。现在世界上各国又重新把夫妻间的忠实放到了婚姻关系中的重要位置，我国在修改婚姻法时将这一基本的婚姻缔结要素写入总的原则之中，目的也是为了提醒人们：这一道德行为并没有因时代进步而退出历史舞台，反而应该在新的时代更加提倡和发扬。

有关婚姻关系的诸多问题仍在不断讨论着、实践着，但有一点是可以肯定的，人们普遍的愿望就是“婚姻要更加慎重，家庭要更加稳定”。今天，我们的社会更需要人们以尊重、忠实的品行，营造出和谐、有序和幸福的家庭。



摇摇需稳定



摇摇夫妻间如何避免谎言侵扰

“好啊，你这没良心的，竟敢背着我去和那狐狸精鬼混。这日子没法过了，要搅大家一起搅吧！”接下来，女主人开始扔东西，枕头、沙发垫子、衣服、拖鞋满屋子乱飞，也许她还会抱起暖壶高高举起故做欲摔状，但犹豫片刻又放下来（她们永远不会砸电视机、照相机，或往冰箱里扔垃圾，往洗衣机里倒石灰），然后，气喘吁吁在屋子里一个阴暗的角落里坐下来，伤心地抽泣。男主人会抱着双臂站在窗前，冷眼旁观这一切，到最后冷不防嚷一句：“你有完没完啊！”

关于夫妻之间如何更好地沟通与交流，更深入地增进感情、巩固婚姻基础，这方面的书已经很多了。在这里我们讨论一下夫妻间如何避免谎言侵扰。

我问过一个妇女：“你丈夫最不老实的地方是哪些方面？”她马上向我控诉了一大堆：

“我觉得这个家伙是个色鬼，当年他就是用这手段把我给骗上手的。当年我可漂亮了，他跟我结婚后，倒是老实了一点。在我之前，他有多少女朋友我到现在还不知道。他从来就不对我说实话。最可



恨的是他在大街上见到漂亮的女人就老盯着人家看，我都快气死了。不过，量他没那狗胆，想跟我玩儿，门都没有！”

“再就是他老爱攒私房钱，我对他这个臭毛病反感透了。你说他一月挣一万多块钱，咱们除了存银行、吃饭、请保姆和看老人，我每月留给他不少。他既不抽烟又不喝酒，那些钱还不够花？可是他居然敢在公司里拿了奖金什么的就‘中饱私囊’，不上交‘家庭财政’。前些日子，我收拾抽屉，他竟然自己还搞了个小存折。我可没客气，当时就给没收了。你想想，他居然还跟我来这一手，是不是太过分了？”

“今天是一箱苹果什么的，他留下一部分送给他老妈。你说送了也就送了吧，告诉我一声啊，我又不是那种没心肝的坏媳妇，知道了就大闹大嚷。可他倒好，居然一声招呼也不打，你说我能不生气吗？孝顺老人当然是没错，可也得有个限度吧，哪能老这样呢？”

“他从前遇到啥不顺心的事儿，回来一定讲给我听，可是现在，闷着不吭声，问他，他还不耐烦，说什么女人家别管这些事儿。什么？难道我不是他老婆吗？当老婆的想知道自己老公的事还有什么不应该？简直荒唐！”

“总之，男人都不是好东西，他们尽是一些吹牛撒谎成性的家伙。求着你了，就甜言蜜语；不求你了，就把脸一拉。你说中国的男人怎么就这个德性？”

我听完，顾不上传统教育中“宁拆十座庙，不拆一桩婚”的古训，问她：“你男人这么没劲，干吗不跟他离婚？”“什么？”那女的眼珠子一下子大了一倍，恨恨地说，“离婚？他休想！”接着她又把我上下打量了一番，以一种怪异的目光看着我，直看得我发慌，我说：“我看你也不是什么好人。”我吓得赶快跑。

这位妇女的“血泪控诉”，包含了夫妻间可能存在的几类谎言：



①婚外情问题；②经济收入问题；③父母抚养问题；④工作问题。当今社会，生活节奏加快，人际交往的机会日益增多，婚姻、情感的观念渐趋开放，尤其大量妇女走出家庭，这给夫妻生活中出现婚外情提供了重要契机。旧时代都是男人一统天下，公司里女职员少，男女接触机会少，妇女多在家中，也不大可能受到侵扰，但现在这一切全变了样。今天，从两性之间的战争第一线传来的令人惊讶的消息是，婚外情的比例还在不断提高。研究者们认为，~~缘~~缘~~~还~~还缘的男子和~~缘~~缘~~~还~~还缘的妇女在婚姻存续期间至少有一次欺骗自己配偶的经验。

婚外情是夫妻之间最容易互相撒谎的问题，钱财、抚养老人和工作烦恼等问题无法在夫妻间进行沟通，是与婚外情互为因果的。要维系巩固好夫妻关系，最佳的方式还是要双方坦诚相待。无论是忧愁烦恼，还是快乐欢悦；无论是身体方面，还是心理症结，双方只有在比较开明、通达的情况下才可能处理好，从而使感情更加牢固。因此，夫妻之间最好都不要说谎，不要隐瞒自己的观点，不要压抑自己的情感，这样才会有更自信、更健康的夫妻生活。

~~殖~~殖~~随~~随夫妻间不愿意谈论的话题

虽然婚姻专家告诫我们，坦诚相待是夫妻间婚姻关系牢固的基础。但是，在实际生活中夫妻间之间还是有许多不愿意坦诚交流的话题。

妻子从专卖店里用高价买回一件心仪已久的名牌时装，悄悄将价签撕去。丈夫用~~猿~~猿~~五~~五多元买回一台彩色激光打印机，却说只花了~~员~~员~~五~~五元，而且单位还可以报销一部分费用。他们不是有意要欺骗对方，只是不愿意引起不必要的指责和争吵。在这个问题上没有诚实和信任，就意味着在妻子或丈夫看来：钱就是自由，钱就是权力。钱，让男人和女人都有兴趣撒谎。



妻子喜欢谈论婚姻本身的事，丈夫却不怎么喜欢用直接的方式来谈这个问题。对许多丈夫来说，用语言表达感情是一件非常困难的事，那样显得婆婆妈妈、柔弱神经质，难为情，让人蔑视。丈夫更愿意谈论一些较为深刻的社会、政治、经济问题，妻子则更爱谈论家长里短和时尚话题。丈夫的社会角色和性别角色使得人们通常认为他们没有表达爱意的欲望，但不要误会了，不说出来不等于不需要爱妻的抚慰，他们倒觉得主动索要拥抱和香吻的妻子更有女人味。但他们不愿意直接与娇妻谈论这个话题，那样显得缺乏男子气。相反，他们更愿意与妻子谈论精神方面的问题，如我们的生存有何意义、人生有何价值等话题。但这类问题容易让妻子拿家庭生活的现实作对比，不是太虚就是太实，弄不好会挖掘出许多吵架的动机。

男女双方都不愿意直截了当地谈论过去在情爱上的经历和隐私，更不愿轻易透露自己早年暗恋他人的经历和那种回味无穷的感觉；而更愿意谈论让对方感到同情或自信的婚恋故事。其实，夫妻之间最不愿意谈论的就是各自深藏的梦想，因为那可能对现实生活构成巨大的威胁。退一万步来说，那会让妻子讥讽为不踏实、不理性，或让丈夫嘲笑为幼稚脑袋进水。

由此看来，善意的谎言也许在一定程度上是可以说的。但是，夫妻间最重要的还是要忠诚。幸福婚姻的基础并非建立在一定要向配偶说出或逼配偶说出那些难以启齿的事，不说就不存在说谎。理解对方，信任对方，有利于夫妻间的沟通和交流；好的夫妻关系需要我们用心去经营。

测谎孩子的谎言

大多数人都不是“天生的骗子”——尽管这话常被人挂在嘴边，但讲真话与说谎是一个相互交织和密不可分的过程，而且这个过程



是“不以人的意志为转移”的。真话与谎言两者相互依存，因为一个人如果不了解实情就不可能说谎。一个孩子，如果他在认知上没有达到某种成熟的水平，他不但不会说谎，甚至不会讲真话。对于孩子来说，某种程度的现实检验是不可或缺的，而且要想分清内部世界与外部世界之间的差别，就必须充分发展次级思维过程。不管讲真话还是说谎，都需要了解“欺骗”究竟意味着什么。换言之，一个人怎样才能使别人相信与“真实”完全相符的某件事呢？

说谎的发展阶段

美国的查尔斯·福特教授曾经把说谎的发展划分为三个阶段。尽管三个阶段之间都有明显的相互重叠部分：①幼年期阶段，约猿远岁；②性潜伏期阶段，约远~猿岁；③青春期阶段，约猿~猿岁。此外，有关发展过程的任何讨论都必须考虑环境因素，没有哪个人能够脱离特定的社会环境而发展成熟起来。因此，教授还考虑了父母教育子女的风格、社会环境和意外事件（造成精神创伤的事件）的影响等诸多因素。

（员）幼年期阶段

儿童从几岁真正开始说谎一直是颇具争议的问题。对于幼儿的各种欺骗性行为，学者们一般都避免使用“说谎”这个词，而是用假话之类的其他词汇来代替。有人提出，幼儿要想说出真正意义上的谎话，首先必须建立其他人相信什么的概念。说谎，是指有意诱导他人产生误信。根据一些研究者的说法，幼儿至少要到猿岁以后才会建立他人想法的概念（与婴儿自恋的状态相反）。这些研究者把幼年期发生的有欺骗特征的行为解释为幼儿为了社会性，取悦有权威的成年人（或是为了向他们抱怨）而作出的努力，或者解释为幼儿为了避免惩罚而作出的习得的行为反应。

利卡姆（员猿）把说谎划分为三个等级，每个等级都需要一定



说谎的发展过程



的社会性理解力，而这些理解力是随认知成熟程度的提高而日渐复杂的。说谎的第一等级是左右他人的行为。一个幼儿可能会否认某种不良行为或者把做坏事的责任推卸到同伴身上，以期躲避惩罚或批评，但他这时还不会有意识地影响他人的看法。在说谎的第二等级，孩子会考虑别人的看法，并且会有意去左右别人的看法。了解和判断他人看法的能力可以提高孩子的欺骗成功率。孩子还会意识到，说谎对象将会借助新得到的看法来判断自己将来的任何说法。到了说谎的第三等级，说谎者会考虑听者对自己所说谎言的意图和可信度所作的评价。要想让听者完全相信自己所讲的内容近乎不可能。因此，把握自身的非语言行为和评判听者相信程度的能力就显得非常重要了。这套反馈系统可以大幅度提高说谎者讲出可信故事的能力。

新泽西州罗伯特·伍德·约翰逊医学院儿童发展研究所的迈克尔·刘易斯博士及其同事（刘易斯）报告了一次十分有趣的实验。一群猿岁的孩子被安排在一个装有摄像监视器的房间里，实验人员告诉孩子们说，大家一定不要转身去看放在房间角落里的一件玩具。



实验人员随后离开房间，几分钟后再回来询问有哪个孩子偷看了那件玩具。共有 ~~愿意~~ 的孩子没有听话偷看了玩具，但只有 ~~犹豫~~ 的孩子承认自己这样做了；有几个偷看的孩子拒绝回答询问。女孩中表现出欺骗行为的比男孩多，而且她们的欺骗比男孩更难察觉。有趣的是，与讲实话的孩子（无论是否偷看过玩具）相比，说谎的孩子满脸微笑，显得更轻松。拒绝回答询问的孩子（都偷看过玩具）的表情显得越来越焦躁，这说明他们的欺骗技巧不如干脆选择说谎的孩子成熟。

有研究者用与幼儿玩捉迷藏游戏的方式进行实验，结果表明，即便是 ~~四岁~~ 这样小的孩子也能够有意识地企图欺骗同伴。加拿大不列颠哥伦比亚大学的钱德勒及其同事（~~1983~~）在研究报告中指出，他们年幼的研究对象“不仅狡猾地说谎和不老实地误导他人，而且在把他人引入歧途的过程中还作出一副足以消除他人疑心的满脸轻松的样子”。

就年幼和不成熟儿童以及面对紧急情况或无力承受的情况时只得作出倒退性反应的年龄较大的儿童而言，幻想性谎言是他们的显著特点。说出幻想性谎言的幼儿可能会像说真事儿一样向别人讲述自己的愿望（如拥有某件玩具或到迪斯尼乐园去游玩，当小伙伴有一件他本人非常希望拥有的玩具，或者曾经去过迪斯尼乐园的时候，尤其会如此）。

有几位作者指出，说谎是儿童心理发展的基本组成部分之一。与父母分离，尤其是与母亲分离，是一项重要发展任务，这不仅体现在身体接触的分离上，而且还会在心理结构上反映出来。那么一个人的自我边界到何处为极限，另一个人的自我边界又从何处开始呢？对于一个幼儿来说，他不可避免地要面对这样的内心问题：“我算得上是单独的人吗？”“我是不是妈妈身体的一个组成部分？”“妈



妈清楚我心里是怎么想的吗？”

说谎是一种重要的，也许是不可或缺的机制，儿童可以通过它来检验其自我边界的极限，以确定自我和建立自主性。如果一个孩子说谎时母亲的反应像是孩子在讲真话，那么显然这位母亲没能把握孩子的思维或者说并不了解孩子的想法。因此，说谎是儿童在努力建立独特的个性化过程中用来区分和分离自身的一种方法。撰文探讨儿童从多大年龄开始说谎的陶斯克（~~员德~~）指出：“争取保守秘密不让父母知道的权利，是促进自我形成的最强有力的因素之一，儿童在建立和实现自己愿望的时候尤其如此。”埃克斯坦和卡拉思（~~员德~~）又对这一概念作了延伸，提出真正的亲情有赖于既能够保守秘密，又能够分享秘密。

海因茨·科赫特（~~员德~~）就儿童说谎的心理重要性提出了进一步看法。他指出，一个孩子的谎话如果没有被父母识破，孩子会因此而意识到，无所不知的理想化父母原来也是有弱点的。换言之，一个孩子如果能够成功地骗过父母，他会认为父母其实并不像自己以前所想象得那么强大。科赫特（~~员德~~）还提出，父母无所不知这种看法的丧失，是儿童个人内化控制（自主）形成过程的一个组成部分，它会成为“……看穿一切、无所不知地超我的一个重要方面”。如果孩子发现父母并不那么强，那么孩子就必须发展自我。

上述观点殊途同归，它们都表明：说谎，除了是与分离或自主密不可分的发展问题外，还可能在提高自我调节能力的过程中起着推动发展的作用。

（圆）性潜伏期阶段

幼年期的发展问题主要涉及与父母的关系、自我区分和自主以及初步的是非概念（即意识或心理分析学说中所谓超我的起端）。儿童开始上学后，必须学会完成新的任务，其中包括建立超出家庭范



围的人际关系以及确定自己与广义社会的关系。这一社会化过程涉及儿童被直接和间接传授可接受的行为方式。儿童还将开始经历家庭传授的价值观和“真理”与由其他社会元素体现出来的价值观和真理之间的矛盾冲突。他们会发现，自家的“真理”未必会被所有人接受。此外，家庭成员间通过明确和微妙信息传递的亲昵情感必须作为秘密严加保守。因此，性潜伏期是儿童学习如何交流、什么不应该交流以及如何欺骗的时期。

我们对儿童欺骗能力的了解主要得自实验心理学者所做的工作。例如，~~厄内斯特~~费尔德曼等人（~~1969~~）采用了这样一种研究方式：他们让由多个年龄组构成的一群实验对象混杂着喝甜、苦两种口味饮料中的一种。实验对象被告知，要让并不清楚他们究竟喝的是哪种饮料的成年观察者相信他们喝的都是甜饮料，结果是不言自明的。小学一年级的学生虽然极力作出假象，但还是归于失败，因为他们的面部表情暴露了实情。七年级的学生比较成功，他们的普遍做法是，即使喝苦味饮料也作出像喝甜饮料一样的欢快表情。而大学生们则大展表演身手，他们即便是喝甜饮料也会作出一副满嘴苦味的鬼脸。

这个实验显示，一个人的欺骗成功与否不仅取决于他说的话，而且还取决于他对非语言交流的控制力，其中包括面部表情和形体动作。六七岁的儿童虽然已经学会如何说谎，但是并不清楚要想有效欺骗他人，还必须有足够的能力控制自己的非语言行为。随着年龄的增长和经验的增多，孩子将学会如何监控这些另外的交流渠道，学会如何在说假话的同时还发出虚假的非语言信息。其他研究结果还表明，儿童在试图作出成功的欺骗表情的同时，可能还伴随着不成功的形体掩饰动作（反之亦然）。这进一步证实了儿童在使用各种交流渠道和欺骗机制方面存在着局限。

~~詹姆斯~~德保罗和乔丹（~~1990~~）提出，随着可以越来越精细微调



的语言和非语言交流能力的渐进提高，有效的说谎者有可能首先学会如何留意监测听者（说谎对象）的怀疑迹象，然后学会如何据此更改自己发出的信息。如此复杂的行为需要具备解读他人微妙（往往是非语言的）信息（即反馈）的能力，以及随后变换自己交流方式的能力。弗雷德·德保罗和乔丹（灵苑）说，欺骗的语言型策略包括否认、歪曲、托词、置之不理、岔开话题和忽略基本事实等。他们指出，在这些策略中，否认（如“不是我，我根本没有吃过饼干”！）是最简单的一种，因此可能被儿童在早期发展阶段使用。这两位研究者还指出，谎言是以多种方式表现出来的，而不同的谎言类型可能会出现在不同的发展阶段。他们说，旨在获取物质利益的谎言可能比企图追求较为微妙的社会性奖赏的欺骗出现得要早。例如，一个源岁的女孩，大人答应她把玩具收拾好后会奖励给她几块新烤制的巧克力点心，没过一会儿，女孩就回来说她已经把玩具收拾好了。大人心里有点儿怀疑，于是去查看了一番，结果发现，那堆玩具基本上没有被动过。通过说谎躲避惩罚（或者把责任推卸到别人身上）的情况出现得较晚，大多数幼儿（四五岁以前）都会承认自己做过的事。例如，一个猿岁的哥哥把还是婴儿的小弟弟弄哭了后，当大人问“你是不是打弟弟了”时，他一般都会如实回答。孩子到了五六岁时，再遇到这样的情况，答话可能就不那么“真实”了。出于忠诚说谎（即通过说谎保护他人）的情况出现在发展的较晚阶段，但德保罗和乔丹指出，它们出现的时间可能会早于真正的利他性说谎，如独自承担责任或者宁愿自己受罚也不把朋友牵涉进来。

布雷金斯基（灵苑）介绍了能够熟练说谎的儿童的一些特点和技巧。这位研究者对自己的实验进行了精心设计，装扮成一家饼干公司的代表出现在一群五年级学生面前。她让这些源岁的孩子品尝



因为滴有奎宁液而略带苦味儿的饼干，然后告诉他们说，谁要是能够说服不知情的同伴也吃这种饼干，每给出一块饼干便可以得到一枚缘分硬币的奖励。操纵个性较强的孩子（通过马基雅弗利主义测验的得分辨别——所谓“马基雅弗利主义”，在这里意指操纵人际关系的一种方法）能够比较成功地诱使同伴品尝带苦味儿的饼干。他们采用的欺骗性方法包括忽略性谎言、扭曲性谎言、贿赂、模棱两可的说法、把责任推到实验人员身上等，可谓五花八门。此外，实验人员在仔细听过孩子们与同伴交谈的录音后，还专门对与操纵个性不太强的孩子相比，对讲出的话听起来更真诚、更平静也更中听的操纵个性较强的孩子进行了评价。这些操纵个性较强的孩子还被认为使用了更有效的说法（尽管这些说法并不一定更诚实）。

在这个实验中，操纵个性较强的女孩说出的谎话类型不同于操纵个性较强的男孩。女孩比较喜欢使用忽略性谎言（即不给出完整的信息并回避质疑），而男孩则比较喜欢使用扭曲性谎言（即歪曲信息的真实内容）。就性别而言，男孩和女孩各自采取的策略都正符合他们的性别特性——女孩说忽略性谎言的效果要好于男孩，而男孩说扭曲性谎言的效果则要好于女孩。正如 丹尼尔·德保罗及其同事（1994）所证实的，类似的实验在成年说谎者身上也会得出相同的结果。这些研究者发现，男女成人相比，女人在说谎时阐述的观点比讲真话时要更加模棱两可、避实就虚，令人难以判断。

尽管无所禁忌地实话实说正是小孩子的纯真烂漫之处——如“奶奶，你戴着帽子看上去太滑稽！”——然而，性潜伏期的儿童往往被大人告诫不要在类似情况下讲真话。此外，社会风俗和“无恶意谎言”的概念会被灌输给孩子（常常还同时禁止说谎）。孩子被告知自己说的话一定不能让别人（包括父母在内）觉得尴尬，即便实情真是那么回事儿。性、金钱、嗜物成瘾恶习等问题是家庭生活



中尤为讳莫如深的方面，往往会形成欺骗。父亲或母亲酗酒之类的家庭秘密是绝对不可外传的。在有“阴暗秘密”（如性虐待、身体虐待或吸毒等）的家庭，为了保持体面，家庭成员会把大量精力用在欺骗行为上。结果，性潜伏期的孩子被大人告知，他们所知道的一部分家事绝对不可以告诉外人——即便需要欺骗，也必须如此。从某种程度看，所有家庭都会有这种情况发生，不过，大多数家庭的秘密或许只涉及母亲或父亲染了头发，或者父母为不久前的假期花了多少钱而吵了一架之类的事情。

在性潜伏期，儿童可以学会如何有效说谎和如何在社会中取得自己的一席之地。研究儿童说谎发展过程的心理学家玛丽·瓦塞克（瓦塞克）指出：“欺骗的技巧还会被用来表达同情心，用来把我们自己的行为与他人的行为协调一致；如果没有这种技巧，人类社会或许就会不存在。”

（獭） 青春期阶段

到了青春期，幼时遇到过的说谎与讲真话的矛盾冲突又会再次出现。少男少女们在这一时期承受的精神压力（如分离问题、性冲动和性行为等）可能会导致自我破裂，进而使说谎作为一种症状出现。少年们和他们的父母可能会在如何相互交流方面陷入一种进退两难的境地。少年们可能会觉得自己的父母虚伪、庸俗或不以诚待人。同时，他们会为摆脱父母控制和保护而进行斗争，又往往会重新激发起以做自己主人为目的的保密和欺骗之类的行为。少年们还可能会因恐惧说谎或担心自己会变得像父母那样虚伪而反应过激，从而陷入一种“病态讲真话”的状态。这可能会在少年们试图进一步了解内在调节机制的过程中以过滤的方式表现出来。戈德堡（戈德堡）在阐述青春期问题时指出：“没有哪个时期能够像青春期这样清楚地验证：说谎与讲真话一样，是一个人正常成长和发展过程



的组成部分之一。”他进而对这样一种观点表示怀疑，即“只有在懂得了坦率往往意味着残酷并且发现没有哪个成年人会把自己内心所想如实吐露出来之后，一个人才能真正从青春期的边缘进入成年期”。

学习有关欺骗的道德观

与欺骗和诚实相关的另一发展任务是对说谎进行道德评判。说谎到底是对是错？在这方面首开研究先河的是瑞士心理学家让·皮亚杰。皮亚杰（¹⁸⁷⁸⁻¹⁹⁶¹）把儿童的说谎习性看作一种自然倾向，“它的自发性和普遍性使我们完全可以将其视为儿童自我中心思维的一个基本组成部分”。因此，儿童的说谎问题实际上就是孩子的自我中心态度与成年人的道德约束之间的一种碰撞。皮亚杰的研究显示，在 4 岁左右的幼儿看来，说谎与说脏话根本就是一回事；说谎是用语言方式违背道德。这一年龄段的儿童虽然已经有能力分辨有意的假话与无意的误传，但是他们并不特别在意这一区别，认为两者同样都是谎言。误传与谎言的同一性认识要到孩子 6 岁左右才会消失，但是要到 7 岁以后，说谎才会被明确定义为有意的虚假陈述。

此外，幼儿（如 4 岁的孩子）对谎言作道德等级判断，他们所依据的是谎言偏离可信度的大小，而并非其内容恶意程度的高低。一个谎言如果伴随着造成不良影响的行为（如弄翻一罐油漆），则会被幼儿看得很严重。而且，幼儿主要是根据谎言所带来的具体后果来进行评判；说谎之所以属于不良行为，是因为它会使说谎者受到惩罚。

皮亚杰认为，儿童发展到 7-8 岁时，已经有能力认识到，真正有道德问题的是谎言的欺骗意图，而并非其表面上的内容。他把这一变化解释为孩子具有了把自己从自我中心立场摆脱出来的能力后所产生的结果——按照自己的愿望改变真实和忽略现实是自我中心立场的一种倾向。真正的自主需要因人而异地看待他人，需要把



诚实（这时已内化为一种价值观）当作与他人相互尊重和建立亲密关系所不可或缺的条件。

皮亚杰的工作激励了其他研究者探索儿童说谎行为的道德含义。温默及其同事（~~1985~~）发现，幼儿（~~源~~缘岁）的道德直觉比起他们对说谎所下的定义来，显得要超前许多。换言之，他们有关诚实的是非意识与其定义谎言的语言能力相比，发展的水平要高不少。彼得森及其同事（~~1985~~）在一次实验中把录有有意谎言和无意不实陈述故事内容的录像带拿给从缘岁到成年的多个年龄组实验对象看。这些研究者对皮亚杰工作的资料研究后，证实他的许多普遍性发现，当然，差异也在所难免。他们得出的结论是，幼儿所表现出来的对谎言的严格道德评价会随着年龄组年龄的增大而变得越来越宽松。此外，所有年龄组实验对象都在某种程度上判断出于自私动机的谎言比无意不实陈述要更恶劣。研究者还发现，尽管年龄较小的孩子把杜绝说谎看作是权威者处罚的结果，但年龄较大的孩子更有可能从正直以及谎言会对信任产生影响的角度来看待杜绝说谎。

彼得森及其同事与皮亚杰在发现上的一个重大差异是，与后者得出的结论相比，前者发现，对说谎行为的态度转变在各年龄组之间显示出更为明显的渐进性，而且年龄较小的儿童（如缘岁的孩子）在判断谎言的自私功能和道德含义方面具有更强的能力。这样的差异可能反映：①缘年的文化差别；②方法因素的差别；③解释数据的差别（如温默及其同事 ~~1985~~ 年发表的观点就不同意皮亚杰对数据所作的解释）。

一项针对澳大利亚儿童判断诚实和说谎能力的研究（布西，~~1985~~）发现，约有 ~~70~~ 缘%的学龄前儿童可以准确区分真实陈述和谎言。这个百分比会随着年龄的增长而不断提高，实际在 ~~7~~ 源岁时，所有儿童都能对诚实作出准确判断。然而值得注意的是，布西发现，与主



动讲真话相比，幼儿（源~缘岁）所努力尝试的更有可能是如何避免说谎，特别是当他们预料到讲真话会招致惩罚的时候。也就是说，一个年幼的孩子不说谎的动机源于其内心的惧怕而并非对诚实的内化积极认识。年龄较大的孩子（愿~员岁）能够为自己的诚实表现而感到骄傲。布西指出，成功的社会化可以使外部控制转化为内部控制，而这是发生在早年性潜伏期的心理发展过程之中的。

苑园 控制留给他人的印象

欧文·戈夫曼所著的《日常生活中的自我表现》（员缘），如今已被视为社会心理学的经典之作。他在这本书中借用剧场作比喻，阐述了人们是如何向他人表现自己的。从某种意义上说，整个世界就如同一个舞台，我们所有的人都会在上面努力控制自己的形象，以在他人心目中留下我们所希望留下的印象。这些形象中有许多是由社会期望（行为准则）决定的，还有许多则是以欺骗为目的刻意装扮出来的。因此，一个推销员即便在一个潜在客户身上白白耗费了大量时间，他也会耐心而有礼貌地继续劝说客户购买产品；一个医生即便对一个患者的病情感到束手无策，他也会在表面上显得坚定和充满自信；一个顾客即便是心里巴不得赶紧付钱把一辆汽车买下，他也会装出一副无动于衷的样子，以便在讨价还价中取得有利的地位。尽管诸如此类的例子千差万别、举不胜举，但是总体而言，成年人基本上都各自开发出了一套技巧，用以掩饰自己内心的真实所想和真实所感，而把完全相反的东西展示给外部世界。

在研究儿童如何以及何时开始学会调节和掩饰自己的情绪表现方面，加州索诺马州立大学的卡罗林·萨尼博士是一个重要人物。她发现，儿童从远岁开始掌握一些与情绪表现相关的概念，而且这种理解力会随着年龄的增长而不断提高。儿童会逐渐懂得，直白的情绪表现有可能会给自己带来不利、损伤自尊、违背行为准则或伤

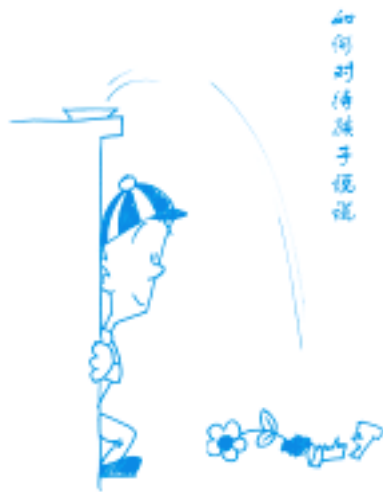


害他人的感情。

萨尼（~~萨尼~~）在一次研究中把并不符合儿童年龄特点的玩具作为礼物发给多个年龄组的孩子，以此来观察儿童是如何掩饰自己的情绪的，同时对他们的情绪反应做了仔细记录。不论自己对礼物有什么真实感受都表现出一副高兴的神情，这样的孩子作出了社会性适宜反应。远岁的儿童，特别是男孩，对于所得到的婴儿玩具会直截了当地显露出自己的沮丧心情。而在 ~~4岁~~~ ~~5岁~~ 年龄组，大多数孩子，尤其是女孩，都能对礼物作出积极反应，即便他们内心里感到的肯定是失望。

欺骗的有效性在很大程度上取决于非语言交流的一致性和真实性。我们有理由假设，与掩饰情绪相关的社会性技巧（在适宜的时间发挥适宜的社会性作用）会演变为越来越圆熟的说谎技巧。

~~萨尼~~父母教育子女的风格



尽管个人之间的神经生理差异可以说明儿童为什么会在讲真话这一点上存在习性差异，但是，父母及文化因素会对儿童说谎的程



度产生影响也是毋庸置疑的。例如，父母对于幼儿最初的谎话会作何反应？他们会对孩子严加处罚吗？还是对说谎行为不闻不问？或是把说谎视为孩子聪明伶俐的表现？同样，孩子的幻想会被不加区别地予以鼓励或者被不分青红皂白地加以压制吗？做父母的会帮助孩子认识创造性幻想与现实之间的差别吗？

多项研究表明，儿童说谎的主要原因是为了避免面对负面结果。因此，斯托特哈默—洛伯（1982）指出，处于父母严格管教下的儿童可能会通过说谎得到较多实惠，因此，他们有可能建立起一套说谎的模式。研究报告显示，马基雅弗利主义测验得分较高的孩子会把他人看作是受骗者、被违背意愿者和受操纵者。此外，作为适宜角色模式出现的马基雅弗利主义倾向是与孩子对父母的排斥或失望密切相关的。与此相对照的是，把说谎和诚实作为某种教育内容向孩子灌输的父母可能会在孩子身上花更多的建设性时间，从而可以在更为积极的方向上影响孩子的行为。

我们有理由假设，对于孩子的搪塞言辞和幻想，父母作出的不同反应，会起到消除或强化某些语言行为的作用，而某种行为模式一旦形成，在孩子的一生中恐怕都难以改变。西塞拉·博克（1988）就父母以过于专制的保护迫使孩子痛苦地无法讲出真话的情况提出了警告。她指出，孩子从迫于专制压力的谎言中所学到的东西是，大人会在孩子有一定道理的情况下依然强词夺理地歪曲实情。此外，严厉的父母还会由于担心童话等各类故事的虚构内容会对孩子将来的生活产生影响，从而对孩子任何富有想象力的表现均竭尽泯灭之能事，结果使孩子和他们本人都付出了惨重代价。

环境因素养成诚实和欺骗习惯的社会环境

与父母和其他人会对孩子的谎言和幻想作出什么反应一样，孩子会在多大程度上接触别人的谎言也是一个至关重要的因素。对孩



子作出的许诺是不是总得不到兑现？父母是不是对孩子再三说谎？例如，父母在要带孩子去看牙医时是不是骗他说是带他去看电影？家庭里是不是有许多秘密？父母过去生活的某些方面是否讳莫如深，抑或是经过编造后才告诉孩子？遵守宗教习俗或法律法规是不是有虚伪的一面？圣诞老人之类的话题代表的是神话还是真实？这样的问题几乎可以无穷无尽地列下去，从某种程度上说，任何家庭都不可能完全不说谎话，不过，这并不妨碍我们观察不同家庭之间的差异。

有一位妇女到成年时已经成为习惯性说谎者。她在少女时代发现，自己的父亲（一个正统的新教教徒，常常愤怒地谴责性混乱和离婚现象）有外遇，而母亲在与父亲结合之前曾结过一次婚。此外，圣诞老人的神话（以父亲的宗教眼光来看，圣诞老人是一个有趣的矛盾体）在她童年时被有意揭穿。父母曾搞了一套把戏，以此来证明圣诞老人确实存在：他们在圣诞平安夜给圣诞老人留下一杯牛奶和一些甜点，而到了圣诞节清晨，桌上的牛奶杯变得空空如也，甜点碟里也只剩下一点碎渣。然而，在她远岁的时候，一个同伴明确地跟她讲，圣诞老人压根儿就不存在。这个妇女认为，发现母亲曾经离过婚和圣诞老人神话的破灭是她的心灵所承受的最大的两次打击。

希利夫妇（~~1958~~）曾报道过两个病例，两名患者的病态说谎行为至少在一定程度上是在家庭环境中长期受谎言熏染的结果。其中第一个患者在摆脱说谎环境之后，情况有了明显改善。第二个临床病例涉及一个有习惯性说谎行为的十几岁少女。女孩的父亲被母亲认定是强迫性说谎者。这个姑娘在心理治疗过程中发生了一段有趣的重要插曲。有一次，她没有按照预约去诊所接受心理治疗。母亲事后打电话给心理医生，查问女儿是否如约前去接受治疗。母亲在



得到否定回答后说：“我猜想就是这么回事儿。我翻过她的钱包，发现了那张预约卡。我现在该怎么办呢？我该编个什么故事来告诉她我是怎么知道她并没有如约前去就诊的呢？”心理医生建议她实话实说，告诉孩子自己是如何发现预约卡的，这位母亲当即作出反应：“我绝不可以这么干！”

一个人的文化和亚文化背景也有可能决定他会对说谎之类的行为采取什么态度。所谓亚文化，是指在相同职业、种族、社会阶层、秘密团体成员以及年龄相近的伙伴间形成传统模式的价值观、道德标准和行为准则。同伴的压力和期待同伴接受自己的愿望，会使青少年对同伴群体（亚文化群）的看法尤为敏感。

在少年帮派亚文化群中，不难发现成员们特别关注六大问题：烦恼、坚韧、机敏、刺激、运气和自主。这里的所谓机敏特指成功欺骗他人的能力。这种看法大肆推崇通过耍聪明蒙骗他人的行为，把谎言被人识破视为无能的羞辱。结果，这些青少年对帮派外对象的欺骗行为会得到正面强化。然而，尽管各帮派之间会竞相显示哪个的欺骗手段更高明，但是坑蒙拐骗并无助于本帮派的生存，而且在帮派内部，欺骗行为通常是被严加禁止的。例如，芝加哥的一个青少年犯罪团伙把童子军誓言中成员要相互信赖的内容确定为本团伙的行为准则。由此可见，一个人往往会在广义社会的价值观与具体的亚文化价值观的矛盾冲突中进退维谷，不知所措。

儿童说谎是他们在学如何讲真话时出现的一种正常现象。许多权威人士认为，说谎是儿童发展自主性和使自己与父母分离过程的一个基本组成部分。儿童在有能力欺骗父母后会发现，自己的父母并非无所不知和无所不能，从而打破了自己永远都会有一个万能保护者之类的幻想。在抛弃这些幻想的过程中，儿童必须承担某些照料和保护自己的责任，因此，促进自我和超我功能的发展势在



必行。

学习如何说谎的过程会受父母的教育方式以及儿童成长的社会环境的影响，也就是说，孩子的说谎行为会因所受奖励或惩罚的程度而得到（正面或负面）强化。在各个家庭以及其他亚文化单位之间，说谎行为在日常生活中出现的程度显然是千差万别的。如果孩子的心灵反复蒙受创伤（如性虐待、身体虐待、父母酗酒等），则说谎可能会成为用以应付压力的一种方法。可以肯定，以一副假面孔出现在他人面前，是酗酒者子女在成长过程中学来的一种适应机制。

总之，学会在社会性情况下说谎——社会性交流无恶意谎言——显然与处理人际关系能力的逐渐提高有密切关系，可将其视为孩子日渐成熟的标志。对于儿童来说，学会把握说谎的方式和时机以及讲真话的方式和时机是一项重要的发展任务。

测谎 陌生人的谎言

每天我们都与无数的陌生人擦肩而过，有时候会出现交往，例如问路、买东西等。而城市街头繁花似锦，人群熙熙攘攘、川流不息，三教九流无所不有。由于人流量大，谎言也无处不在，骗子寻找目标相对容易。同时也由于街头地处露天，交通方便，骗子一旦失手，逃走也很容易。街头一直是谎言传播、骗子聚集的“风水宝地”。在本节，我们讨论陌生人的谎言。

测谎 摇彩票上的谎言

刘先生是的士司机，他在公交车站遇到了一个十来岁的小男孩。小男孩让刘先生把他送到了同学家，下车后付钱的时候却掏出了一张彩票。他拿在手里说：“没想到随便花圆元钱买的一注彩票还中个三等奖，奖金有猿元多呢。”刘先生让他赶紧去兑奖，谁知小男孩一听却叹了口气说，兑奖得用身份证，可自己才上初一，根本没



有身份证，没法兑现。如此一说，刘先生动了心思，主动提出给小男孩缘四元现金换他一张彩票。小男孩犹豫了一会儿表示缘四元太少，愿四元才行。一番讨价还价之后，两人以愿四元成交。原以为捡了便宜的刘先生做梦也没想到，自己却栽倒在一个小骗子手上，后悔不已。

骗子们耍出的招数除了外地人身份外，还经常打出未成年人这张牌，利用他们个子小、没长大这一特征骗人。

一个星期天，某“彩民”拿着一张上期的中奖彩票找到了相应的彩票销售点，告诉销售人员说自己中了二等奖，有愿万多元钱，没想到昨天拿到彩票中心兑奖时发现周末兑奖的人特别多，排了一个多小时的队都没有轮到自己。接着，他掏出那张“中奖彩票”往桌子上一甩说：“算了，你们经常往那儿跑，我把彩票放你这儿，到时候帮我兑一下，你们办事我放心。”由于这位“彩民”经常来此销售点买彩，与销售点老板颇熟，经常一起大谈彩经，销售人员便少了戒心，看了一眼彩票上的中奖号码没有发现什么问题，便收下了。销售人员收下彩票后，那位“彩民”便说，这一期他要再买圆万多元钱的彩票，让销售人员给他垫钱，到时候从那愿万元奖金里扣。等销售人员给了他钱以后，才发现那张所谓的中奖彩票是假票。

在这种骗术中，“中奖”行骗者的主角一般都装得憨厚老实，个别人甚至显得傻乎乎的。但“笨人有笨福”，这些“老实人”一定暗藏玄机。有时还有边上做“托儿”的同伙帮忙，惊呼中奖，以此寻找诈骗目标。一旦有人前来呼应，其同伙即开始进行竞买，或以有事为由将中奖的物品予以转卖，而不明真相的受害人由于贪图小利，自然难免被骗。俗话说得好，天上不会掉馅饼，世上更不会有免费的午餐！不论熟人还是陌生人，都不能掉以轻心。中奖转让的骗术在生活中比较常见。当我们碰见这种事，不能被骗子的花言



巧语所迷惑，更不可相信中奖后可得巨额奖金的谎言。如果碰见这样的骗子，应及时报告当地公安局，将骗子抓捕归案，消除社会公害。

迷信陷阱

一天，一个“尼姑”突然拦住正在街上行走的胡女士，说她印堂发黑，家中近日定有血光之灾。胡女士半信半疑，“尼姑”当即“演法”，点燃了一张白纸，上面果然出现“你丈夫和儿子有车祸”的字样，胡女士看后惊慌失措，“尼姑”从容指点，说：“只要拿出一万元钱用纸包住，贴上我的法符，放在床头隐蔽之处，一个月不要动，就能免去血光之灾。”胡女士言听计从，可当她一个月后拿出贴着法符的纸包时，一万元钱已变成一叠白纸，一万元钱已被“尼姑”调包。她当即休克过去，被送进医院。

“尼姑”玩弄的骗术其实是一个魔术小戏法，白纸早已被做了手脚，利用受害人惊慌失措之际，又将钱迅速调包，然后稳住受害人，逃之夭夭。此类骗术可谓历史悠久，“神仙”、“大师”常年层出不穷，抓住一些人求神拜佛、花钱消灾的迷信思想施展骗术屡屡得逞。

缘岁的妇女向某在舞厅里认识了两个“大款”：三哥和胖子。这两人出手阔绰，向某想巴结他们捞点油水，就上前与他们搭讪：“以后做生意一定把我带上哦……”几天后她被邀请加盟行骗，她竟点头同意了。当日上午，三人来到武胜路，看见一位老婆婆走来，三哥迎上去：“您知道附近有位周神医吧……”老婆婆摇头。三哥又说：“听说周医生看病要有老人在场，帮个忙吧！”假装路过此地的向某接上话头：“我也要找他看病，不如让老婆婆装作我的姨妈。”老婆婆于是就跟着去了。刚走一会儿，迎面碰上了胖子。“这是周医生的儿子。”向某指着胖子说。三哥拉了胖子的手：“我们三人是亲戚，想找周医生看病。”胖子让三人等着，说去通报一声。一会儿，



胖子返回来责怪三人：“周医生说了，你们不是亲戚，是路上碰到一起的！”“哟，神了，他怎么知道？”向某连声赞叹，老婆婆惊讶得合不拢嘴。胖子又对三哥说：“周医生说你的儿子有精神病。”再对向某说：“你的男人在外面玩女人。”两人连连点头。胖子眯眼看着老婆婆，摇摇头：“你有两个儿子，小儿子五天后会死。”此时，老婆婆已对“周神医”深信不疑，心想要是不“神”，他怎么知道自己有两个儿子？其实，这是因为三哥事先已经套出了老婆婆的话。老人手直抖，“怎么才能消灾呢”？胖子让老婆婆拿出所有积蓄，用于“做解”，还说：“做完法事，就把钱还给你。”婆婆赶紧从银行取出六万多元。胖子及三哥接过钱撒腿逃走，向某则被路人抓获，她至今也不知两个同伙的真实姓名。

编造“神医”、“半仙”，以消灾“做解”为诱饵骗钱，早已是屡见不鲜的街头老骗局，并屡屡在媒体曝光。与此类似的还有假币诈骗、丢包诈骗、色相勾引抢劫诈骗等。骗子林林总总，防骗之道万变不离其宗：任你千般变化，我自岿然不动。不信神、不信邪、不贪财、不近美色诱惑，光天化日之下骗子怎奈我何？

骗子专门选择中老年妇女为对象，以算命为名对受害人进行恫吓，并提出钱物消灾的办法，在对财物“作法”时悄悄将财物拿走转移，由于拿走的财物分量并不明显，受害人不易发现。在受害人朝前走、不回头的时候，骗子们逃之夭夭。不要轻信主动搭讪的陌生人，遇事要会“停、看、听”，尽管街头骗术花样不断翻新，但它们往往经不起推敲。市民处事越冷静、越注意对方的神色、越多问几个为什么，骗术的漏洞就越多，骗子就越心慌，自然拿你无计可施。年轻人要特别注意提醒长辈警惕上述骗局，在街头不要轻信别人。要相信科学，反对迷信，病重切莫乱投医。受害者要大胆揭穿，一旦遇到采用类似手段进行诈骗的情况，切勿轻信，并应及时报警。



陈德的新苦肉计

人不自害，受害有因，这是一般人的看法。骗子利用人们这一心理，制造各种伤害事故，展示各种痛苦，据此向他人索赔并以此作为生财之道。

陈德是河北的一位司机，他自己有一辆货车，专跑从河北到北京的货物运输。1995年10月的一天，应一位老客户的要求，陈德拉了一车货到北京四环。到南三环的玉泉营环岛时，已是晚上六点多，四周的路灯渐渐亮了起来，街上的车辆如流水一般穿梭。到环岛北出口时，一辆自行车带了一个人好像喝醉酒一样，在车首晃来晃去。陈德一看，赶紧放慢车速。但没想到那车又插入了快行线，陈德只得再次减速，一边按喇叭提示，一边跟在它后面慢慢前行。大约前进了十米远，那辆自行车开始转向，陈德的车依然由南往北直行。奇怪的是，那辆自行车的速度越来越慢。就在陈德的货车刚让过自行车时，自行车突然向一侧倒去，陈德猛踩刹车，车刚刹稳，自行车后座上的人已经躺倒在地上。

陈德下车一看，“受伤”的原来是一个十七八岁的小伙子，他斜躺在地上，在朦胧的灯光下，鲜血从头部涔涔流出。陈德刚想打电话报警，却被骑自行车的大个子青年一把抓住，恶狠狠问他应该怎么办。陈德想，从反光镜看，刚才自己的车明明离那人还有半米左右距离，明明是他自己摔下来，怎么能怪我呢？没等到陈德张嘴，就有七八个人从路灯边跑了上来，他们纷纷指责陈德，说是陈德的车撞了摔下来的人，并都表示愿意作证。怕陈德“肇事”逃窜，有的人干脆站在车前挡着。眼见这么多人出来主持“公道”，陈德心里直叫苦，他想，如果这帮人出来作证，我就是跳进黄河也洗不清了！这次自己就认倒霉吧。当陈德准备把“伤者”送往医院治疗时，谁知伤者坚决不肯，说自己家离得较近，现在疼得不行，必须先回家



休息一会儿。这时有人站出来主持公道：“你把治疗费给了就行，你看你一辆外地车，如果扣车到交警队，何年何月才能取出来呀？”陈德有口难辩，只得依着众人的办法处理。在“周围群众”的调解下，直到陈德掏出 4444 元医药费，众人才允许他把车开走。说来也巧，两个月后的一天傍晚，陈德又往北京拉货，同样的一幕又在玉泉营环岛上演。陈德立即意识到这是骗局，于是他赶紧报警。当警察露面时，那伙人包括所谓的“伤者”一哄而散。后经警方周密布置，这个诈骗团伙被一网打尽了。原来，参与诈骗的是离玉泉营环岛不远的一群特技演员，他们为了捞外快，便想起用自己的“特长”表演车祸，然后要车主赔偿医疗费用。这伙人在京城作案十几起，诈骗金额高达十几万元。

这种诈骗一般选在城市近郊区，而且都在黄昏和夜晚作案。这个特定的时空一般不会有警察出现，而且光线昏暗，为诈骗提供了恰当的时机。外地车辆到京时一般会随车携带较多的钱，同时因为外地车辆人地均不熟悉，遇到麻烦大多愿意私了，所以外地车辆为骗子的首选目标。“事故”是骗子经过多次预演的，骗子会先准备一袋红墨水，在司机下车时把袋子弄破洒在“伤口”上装成是伤口流血。司机虽然心里怀疑，但下车后见到鲜血就害怕了。围观“群众”其实是骗子的同伙，他们预先等候在现场，等事发后再出现，对司机构成心理威慑。司机一看人证物证俱全，一般都会自认倒霉了事。使用苦肉计进行诈骗的骗子遍及大街小巷，有的骗子故意制造食物中毒事故，在去医院途中要求自己挂号看病然后溜走；有的将绣花针放入蛋糕内以吃蛋糕受伤为由向店主进行高额索赔；有的则扮演工伤伤害事故，向工地老板敲诈勒索赔款。现代苦肉计花样翻新，我们必须提高警惕。遇到类似事件，当事人要相信政府，不要轻易把钱拿出手，最好公事公办，不要被他人所胁迫。当事人对问题要



作出独立的分析。

声东击西

自我防范意识较差，往往会给犯罪分子造成可乘之机。骗子从事的拎包行骗，就是利用一些小手法来吸引当事人的注意力，以指南打北的方法来达到行骗的目的。

李女士家住厦门，算得上是成功人士。她购买了一辆汽车，作为代步之用。一天傍晚，李女士独自一人驾车回家。由于天气炎热，她把车两边的窗户都开着，一路上凉风习习，倒也十分惬意。来到一个十字路口时，刚巧遇到红灯。李女士便把车停了下来。这时，一个男青年突然来到车的左边，用手使劲地敲车窗。李女士一看，以为发生了什么紧急的事情，便打开车门，问那男青年道：“你有什么事？”不曾想男青年却是一个聋哑人，他弯腰蹲在车门边，先用手指着自己的嘴，用力摆了几摆，向李女士表明自己丧失了听力。男青年神情焦急，喉咙里发出一阵叽里咕噜的声音，先用手指着自己的胸画一个圈，又用手掌指着李女士比画几个动作。李女士迷惑不解，但还是随他手指的方向看去，可那边什么事也没有发生。

李女士正犯糊涂时，聋哑小伙子突然站了起来，出人意外地对她做了个飞吻的动作，转身紧跨几步就跑回街边，李女士更加莫名其妙。此时正好红灯变绿，小伙子刚一跑出，李女士旁边的车纷纷往前驶去，李女士后边的车则起劲地按喇叭催她快开车。李女士一边嘟哝一边回头准备开车，这时她突然发现车前座上装有缘四元现金的提包不翼而飞！透过车窗往右边看，街头一个小伙子正拎着她的提包飞一般向后跑去。李女士大呼上当，急忙下车追赶。但这时正值绿灯，又是下班高峰期，两边的汽车如潮水一般向前涌去，哪里还能过得了马路！李女士无奈，大叫捉贼，但车声嘈杂，街边行人听不清李女士在那里叫嚷什么，根本无人理会。等到路口的信号



灯又变回红色，李女士才得以来到街边，但那个拎包人早已不见了踪影。

拎包行骗的实质是团伙扒窃。一般先由一名不法分子出现，将事主的视线引开或者设法挡住事主视线，另一人则趁机行窃。扒手多在公交线路、站台、商业场所、医院挂号窗口等人多拥挤的地方下手，选择的对象多为女性、中老年人、外地人。如果目标是放“长线”锁定的“大客户”，骗子有时也以引开视线的方法进行公开抢夺。为了防止拎包，在街上行走时，尽量走人行道，不要在没有隔离的马路边行走。外出时应将皮夹和贵重物品放在贴身内衣口袋中，注意包中少放钱等贵重物品；女性的背包最好放在胸前，并注意观察周围人员。如果有人四处张望，就应引起高度警惕。女性及中老年人外出时，对尾随跟踪的骑摩托车或自行车的可疑人员要注意避让。特别是去银行存取大额款项时，最好有人陪伴。如果驾车外出，在途中因各种原因需要检修车辆或离开车辆时，应将车内物品收好并带走；应锁好车门、关好车窗然后再下车，防止坏人砸碎玻璃进行盗窃。

骑自行车、摩托车、人力三轮车时，遇有车辆被铁丝、布条缠住，或有人碰、撞、拉、拽你的车辆时，请注意车厢内的钱包和物品，以防不法分子趁机偷抢。如果是一人单独外出，应注意将无人一面的车窗关好，以防坏人趁机拎包盗窃。为了避免坏人将包拎走，千万不能将装有大量现金及贵重物品的挎包、手包、公文包随便放在车厢里或后架上。停车后不要将贵重物品随意放置于自行车菜筐内，途中如有人从背后跟自己谈话，一定要注意看好自己放在菜筐内的提包等物品，以防有人趁机行窃。如外出就餐，应注意看管好财物，勿将手机、手包等物品置放在座椅、餐桌上，以防被他人拎盗。如在商场、超市购物，勿将钱包、皮包等物品放在柜台上或购



物车内，以防遗忘丢失或被他人盗走。

3. 随机应变街头小买卖陷阱

星期天，两个男人一个女人在安利科技园外面卖香水，他们让试用的女孩子擦在太阳穴上而不是让女孩子闻。这样做是有目的的，因为他们知道这些女孩子身上不会带很多钱，所以不想让她们当场昏倒。乙醚擦在太阳穴上发生作用以后，人就失去了思维，这时候人同平时一样，仍然正常地走路，说话以及做一切事情，但是你的思维已经没有了，也就是说这时候有一人让你干什么你就会干什么。从表面上看这时候的人就像喝醉酒似的，有一种迷迷糊糊的感觉。

当天中午安利科技园的四个女孩子就中了招，身上的钱全部给了那三个人后，又回宿舍拿存折取钱给他们。更令人瞠目结舌的是，居然有一个骗子跟到宿舍去找她们要钱。当天傍晚，又有一个女孩子中招，身上的钱全部给了那三个人后，又回宿舍取钱给他们。这个女孩子因为同宿舍管理员比较熟，进宿舍的时候同宿舍管理员聊了几句，她告诉管理员她要取钱给别人送去，因为她欠别人的钱（很厉害，还能够像正常人一样聊天）。

管理员觉得很奇怪，怎么今天这么多人取钱送钱？而且这个女孩子给人一种喝醉酒的感觉。她让这个女孩子坐下来，慢慢问她怎么回事。那个女孩子告诉她买香水欠别人的钱。问清了事情的前因后果以后，管理员马上通知了安利科技园的保安和安利科技园治保会。治保会的人一听，就知道是骗子。因为那些骗子告诉那个女孩子在什么地方交钱（安利科技园门外），所以治保会马上安排人去埋伏。最后在那个女孩子交钱的时候，五个保安人员冲过去抓住了这伙行骗者。

迷药诈骗在时空上存在着较大的偶发性，但方式多种多样，非常隐蔽。作案时，行骗人首先使受骗人产生麻痹，他们对陌生人常



常是一见如故，对有困难的人显得关心异常，一些粗心大意的人容易上当受骗。骗子的主要道具有矿泉水、戒烟糖、香烟、感冒药、啤酒、菜肴等，常发生在车站码头及外出旅行途中，骗子下药后，便会进一步实施抢劫、强奸等违法犯罪活动。外出乘车或住宿时，如果身旁的陌生人向你甜言蜜语套近乎或献殷勤，千万不要盲目接受这份情意，一定要提高警惕，注意其真实企图。这种骗术的主要方式以食物形式进行，因此我们要严格管好自己的嘴巴。为了防止有人投放药物，旅行途中应注意保护好自备食物和饮水用具，对陌生人的赠与食物，不可随意接受。

家住城西街的王大妈闲来无事，正在街上遛弯儿。这时，一个西装革履、约 34 岁模样的男青年拿着几双袜子走上来拦住王大妈，说：“大妈，我是某公司的推销员，今天到藁城市推销我们的袜子，质量不错，价格比市场便宜得多。只为打开市场，如果您觉得好，买完之后也给我们宣传宣传，做个广告……”正在男青年和王大妈讨价还价之际，一个三十多岁的女子走过来，穿着打扮很是不俗。这女人一脸“好奇”，走上前摸了摸袜子，连声称赞袜子质量不错，并与男青年“讨价还价”。女人自称姓聂，声称有多少货她都要，遇到“赚钱的大买卖”了。他们大约谈了 10 分钟后，王大妈随口问：“你是干什么的？”聂说：“我在我哥开的超市里做事，他在某超市当经理。这袜子质量不错，如果买进 34 万元的货，转手就能赚 3 万，晚上就给现钱。”看到赚钱如此容易，王大妈动心了。这时，聂又装模作样地打了一个电话，然后对王大妈说：“我哥超市的会计刚出门结账去了，晚上才能回来。我哥就在附近楼上住着，我俩去找他吧，要作成这桩买卖，咱俩先凑足钱订了货，资金只需周转一下，拉回货就给你 3 万，我拿 3 万，我哥 3 万……”聂巧舌如簧，王大妈被这“生意经”念得昏了头。3 万元，真是一桩好买卖！两人来到一栋家



属楼前，刚上楼便碰到了从楼上下来的“哥哥”，“哥哥”连称：“有多少货要多少，这批货肯定赚了！”这时，王大妈打消了顾虑，随即回家拿存折到银行取钱，因不知存折密码，未能取出来。聂便撺掇王大妈找亲戚借钱，嘱咐她别找儿子，更不要告诉别人，小心跑了生意。就这样，王大妈又带着聂租了一辆三轮摩的到城南妹妹家，以儿子进货急需用钱为由借到猿万元。

当二人乘车返城途经无极县郝庄村时，王大妈的外甥女突然骑摩托车追了上来，将两人拦住，王大妈的丈夫及儿子也随后赶来，不由分说一齐将聂扭送到新华派出所。原来，王大妈和聂借钱走后，她妹妹感到事情蹊跷。当下给王大妈的儿子打电话问“进货”的事，当外甥说根本没有“进货”时，王的妹妹意识到可能是诈骗。立即通知家人，在必经之路上“围追堵截”，最终在郝庄村附近将女骗子抓获，而那两名设套的男子则逃之夭夭。

据民警介绍，这是一个典型的“一拖二”诈骗案。一人事先找好目标，另外两个人则扮演不同角色进行诈骗。对象多为闲居在家的老年妇女，利用他们接触社会机会较少、贪图便宜、一心想赚大钱的心理，以“暴利”诱人上钩，得手后则逃走。

苑 障 障 摇 换 钱 设 局

骗子是异常狡猾的，即使你提高警惕，并且看着他把钱一清二楚地点给你看，但就在一眨眼的工夫他就能实施障眼术，将你的血汗钱掏空骗走。

一天下午，孙女士从单位下班回家。快到家时，她看见路旁有一位卖橘子的男青年。那位男青年三轮车内的橘子所剩无几，他大声吆喝着：“橘子，好橘子，全市最低价，全市最低价！”刚好孙女士也想买点橘子带回家去，便上前去问价格。男青年说，反正剩下的橘子加起来也不到五斤了，为了早点卖完回家，全部给她就便宜



一点。经过一番讨价还价，孙女士以每斤 1.50 元的价钱买了小伙子剩下的 10 斤橘子。付钱时男青年说：“这位小姐，今天晚上我准备去一趟外地。但我身上零钱太多了，怀揣着这么多零钱特别不方便。您能不能拿 15.00 元的钱买，这样我也好把零钱换掉一些，您看行吗？”孙女士见男青年彬彬有礼，说话伶俐，而且自己买的橘子又价格便宜，便答应帮忙。孙女士拿出两张百元大钞给了男青年。男青年先给了孙女士 10 张 1 元的钞票，再给了 5 张 1 元的。孙女士点了点，除去买橘子的 15 元钱，还差 5 元钱。于是便要求卖主再给一元。男青年听说少给了钱，显出不好意思的样子，一面道歉，一面重新数钱。点完以后，男青年承认自己的确少给了 1 元钱。他把 1 张 1 元零钱递给孙女士，然后将拿着钱的手伸进兜里。就在此时，男青年突然又问孙女士：“大姐，请问几点了？”孙女士低头看了看表，然后告诉对方。就在这短短的时间内，男青年已经拿出了钱，他把那沓 15 元钱拿出来后，上面已经多出了一张 1 元的零钞。孙女士一看在 15 元钱的上面“多”了 1 元钱，接过男青年手中的钱往兜里一塞就回家了。当晚九点，孙女士记账时，令她完全没想到的是，那男青年最后给的钱中，只有上下两张是 1 元的，中间的钞票全换成 15 元一张的。直到这时，孙女士才发觉自己上了当。

此类骗子常混在街头小商小贩之中，他们假装出售比较便宜的货物，之后与你换钱，或大钞换小钞或小钞换大钞。你想这是司空见惯的小事，举手之劳与人方便，何乐而不为呢？遂当面点清相互兑换。此时他会问你一下时间或以其他方式转移你的注意力，当你转头时，他早已做了手脚。这些人在街头行骗，只要得手便马上溜走，受害人一般不能及时发现，很难挽回损失。在街头遇到有人找自己换钱时，可以先收下对方的零钱，核对无误后再给他整钱。凡双方点清认可的钱数，若被对方将其重新伸进兜内再取出交到你的



手上时，为防上当或者防止对方事后不认账，应该当面再重新数对方给你的零钱，经检验无误以后方可收下。如果怕对方携款逃走，也可以无钱为由不与对方兑换。

案例 摇假冒身份

经常路过北京西站南广场的李先生总是能看到这么一拨人，年纪也就三四十岁，以妇女居多，她们胸前挂着统一的标牌，上面还有照片。这些人似乎特别热情，看到公共汽车上走下来背着大包小包的外地人，总是热情地迎上去，猛一看去，挺像是提供热情服务的北京西站的工作人员。可有一天，李先生发现情况并不是这样。

圆日，中午 员时左右，李先生再次经过北京西站南广场，十多名挂着胸牌的“工作人员”依然在忙碌着，正好有一辆公共汽车进站，这些人马上赶过去，看到背着包的人就热情迎上前去主动搭话。走在李先生前面的是一个扛着行李的年轻人，从装扮上看，这是一名外地来京的工作人员，就在他东张西望时，一位三十多岁的中年女子走上前来微笑着问他：“您这是要去哪儿，票买了吗？”年轻人似乎很诧异，但他看到中年妇女挂着的胸牌时，眼中的警惕消失了。这位中年妇女指着远处的一个工地说，北京西站现在正在修地铁，停止出售车票，列车也无法进站。“那可怎么办？”年轻人着急地问道，“别急，我们西站对此已作了安排，您跟我来。”说着，中年妇女带着年轻人向一辆中型面包车走去。车里已有十多人，看样子都是外地来京人员，大大小小的行李扔了一地，他们都准备乘坐这辆车去所谓的“临时售票处”买票。正在这时，北京西站公安段治安队的缘名民警从天而降，看到穿着警服的公安人员，刚才还一脸微笑的中年妇女神色大变，一把扯下胸牌，企图溜之大吉，但很快被民警抓获，随后，民警一举冲进这伙人的大本营——位于丰台区六里桥南里的“奥联旅馆”，发现有二十多名旅客同时从旅馆走出，询



问后才得知，他们刚从该旅馆买完车票，每张被强行加价 4 元。

经过进一步调查，民警们掌握了这伙人的犯罪事实，该处共有多名旅馆接站人员，均佩戴有伪造的“北京西站职工”胸卡，冒充西站工作人员，对乘车旅客或谎称西站正在修地铁，无法进站、购票；或谎称上车需先签字等，以可以帮助买票、必须签字为名，将旅客用车接到地下旅馆，关闭房门，以住宿费、交通费、扫描费等多种名义高出票价 4 元至 14 元不等，变相加价强行进行倒票活动，遇有旅客稍有不满和质疑，则施以打骂、恐吓手段，胁迫旅客高价购买车票。

抛物分成

抛物分成，是指犯罪分子在目标前抛下钱物等为诱饵，然后以分钱为名进行敲诈或实施抢劫的作案手法。犯罪团伙在作案时，先由一人在目标前面故意丢下钱物，再由另一人当着目标的面快速拾起，称见者有份一同平分，待目标上钩后则将其带到无人处进行敲诈或者抢劫。

牛二是安徽的一个农民，1994 年 7 月中旬，他从家乡坐长途汽车来石家庄打工。从汽车站下车出站门没走多远，一个骑自行车的中年男子从牛二身边一闪而过。由于车速太快，自行车的后架上掉下一个大包。牛二凑上前一看，只见包上面标注有“工商银行取款袋”字样。“捡还是不捡，给警察还是自己留着？”正在牛二犹豫时，一个长发男青年走过来，他俯身看了看，然后飞快地捡起取款袋。男青年把取款袋夹在自己的腋下，侧过身神秘地对牛二说：“兄弟，这是在工商银行取的款，你现在千万不要乱说，也不要报警！这里面肯定装着巨款。见者有份，走，我们哥俩到没人处各分一半。”牛二朝长发男青年腋下瞅过去，只见取款袋鼓鼓囊囊，还露出半张百元币，就随那名男青年往前走。七拐八拐，长发男青年带着

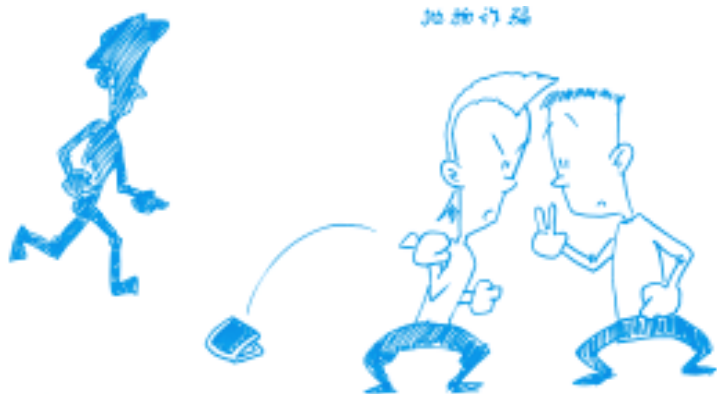


牛二进了一个小胡同。当长发男青年刚取出袋准备分钱时，丢包的中年男子骑车从后边赶了过来，长发男青年一晃，赶紧把取款袋塞进牛二的大包裹里。中年男子赶上来后，说有人看见你们俩拾了工商银行的取款袋。牛二一下愣住，心想这下完了！刚要张嘴，长发男青年却一脸镇静，一边向他使眼色，一边微笑着对丢包青年说：“我们没有捡你的袋子，刚才有个人拿着袋子朝里面走了。”中年男子哪里肯信，他一口咬定是两人捡了自己的袋子，他说袋内共有十几万元，每一张钱都做了记号，要求两人把自己衣服里的钱拿出来给他验证。长发男青年不肯，那人掏出手机就要报警。长发男青年终于软了，说多一事不如少一事，从自己的上衣袋取出员圆四多元让中年男子检验，中年男子看后说号码对不上。牛二也把自己身上带的员圆四元钱拿给中年男子检查，中年男子仍未发现钱上的记号，把钱递给长发男青年，说声对不起后便朝长发男青年说的方向追了过去。

中年男子走后，长发男青年对牛二说：“兄弟，我们俩看来还真有运气！我看你是一个农村人。农村人朴实，我充分信任你。”他边说边把牛二的钱往取款袋里塞（其实他刚才趁牛二不注意时采用了“调包计”，已将牛二的钱装进自己的腰包）。钱装好后，长发男青年说现在自己需要立即上班去签到，否则就会扣除当月奖金。他让牛二将这笔钱保管好，过半小时后他再到汽车站，来找他分钱。为了保证牛二不把钱拿走，他还把牛二身份证上的有关信息抄下来。牛二听长发男青年说他要走，心下不禁一喜。他当即向长发男青年表示，一定在车站等他，还信誓旦旦地向对方保证自己的信用。等长发男青年骑车离去，牛二赶紧打了一个出租车就跑。到目的地后，牛二欣喜若狂地打开取款袋，往里一瞧，谁知里面装的全是裁剪整齐的报纸，先前露出的百元大钞也只是复印纸，包括牛二自己原来



的员固固多元，现在也不翼而飞。



抛物分成的诈骗对象一般是刚从银行取款出来的人和从车站刚下车的旅客。因为这两部分人身上一般都带有不少现金，故成为骗子的猎取对象。行骗时会有两个骗子一前一后“演戏”，所丢物品可能是露出百元大钞的精致皮包，也可能是“高级首饰”，总之会让你心跳不断加速。后面一人上前捡后一般会说有几万元钱要与你平分，或者只要你将身上的三五千或一两万元交给他，他把那自称有三五万元的包拿给你。如果你接受了，你就上当。如果不接受，丢包的则回来说是你捡了他的钱，要你把钱拿出来看，而一旦你把钱拿出，他们会抢了钱就跑。当你醒悟过来时，一切都晚了。

抛物分成者穿着讲究，仪表庄重，多装作神秘兮兮的样子，作案者以中青年较多。为了逃跑方便，他们都骑自行车，有的甚至以汽车作为诈骗工具。所谓“无欲则刚，有容乃大”，出门在外不仅要善于识别诈骗，而且还应有一颗不贪之心，只有这样才能如金刚护身，百毒不侵。骗子与受骗者的心理轨迹不外乎是：骗子先利用受骗者贪占便宜的心理，狡猾地把骗术建立在耳听为虚、眼见为实的基础上。骗子看到受骗者犹豫观望、举棋不定时，先让同伙来做示



范；在交换时，装作不情愿但又无可奈何的样子，把氛围渲染了起来；接着骗子又利用受骗者争强好胜的心理，用激将、引诱等方法使受骗者不由自主地上当。

“知己知彼，百战不殆”，我们要充分了解街头陌生人的谎言，严加防范。同时，自身也要改掉一些贪小便宜、希望天上掉馅饼等不劳而获的念头，才能使自己避免遭受生活中不必要的损失，保持自己良好的生活状态。

谎言手机通讯中的谎言

给人们带来巨大沟通便利的手机，现在开始给人们带来困扰了。人们不得不面对更多的垃圾邮件、网络病毒以及一些与手机有关的虚假信息。

谎言手机短信诈骗

（员）假电话银行

最近，假电话银行正变得越来越“专业”，发欺诈短信引人上钩后，还会提示客户可能受骗并建议报案，同时还能提供客户准确的银行卡号。银行专家建议，广大用户应提高警惕，不要随意泄露或被他人窥视个人的银行卡信息。

不久前，某电话银行接到一位客户的咨询电话，反映他接到一条短信，内容是告知该客户某日在新世界商城使用银行卡消费成功，金额猿四四多元，有疑问请拨打银行卡发卡中心电话 缘四四猿苑。客户拨打该电话，接线员是外地口音，他让客户报案，并要求客户报出银行卡卡号。客户感觉有疑，要对方报出卡号让自己核对，不料对方准确报出了客户的银行卡卡号。所幸客户警惕性较高，未按对方的要求行事。该客户事后查实 缘四四猿苑不是该行银行卡部的电话，该银行所有对外服务机构也均无此电话号码。



银行专家介绍，短信诈骗有共性。首先，诈骗短信通知消费明细，要客户回电确认，银行的短信通知内容一般仅限“部分卡号和扣账或入账金额”，没有要求客户核对、确认的提示。其次，诈骗短信发送号码高度相似，多是愿位电话号码或手机号码，银行客服号码都为“怨”打头的缘位号码。最后，“撬边”诈骗无论消费金额多少，都会在短信中主动提供报警电话，要客户报警，而那个报警电话必是陷阱与圈套。

针对诈骗短信的特点和形式，银行业务专家提醒用户，防止受骗的最好办法是保持冷静，保护卡号与密码，不拨打诈骗短信提供的号码。不要使用他人的手机拨打电话银行查询账户，也不使用有来电和去电显示的固定电话进行电话查账，这是因为银行卡账号、密码等要素会记在电话中。除了加强自我保护之外，市民对电子银行的工作流程也应该心中有数。以上海农行怨缘怨在线银行为例，对公共客户来说，通过拨打怨缘怨电话或登陆憎憎憎怨缘怨网站，可查询余额、公用事业费缴付、手机充值、修改密码以及慈善募捐，而没有诈骗分子要求的转账业务。据上海农行怨缘怨电话银行业务人员作了仔细分析和研究，将目前短信诈骗手段归纳为三大类型：

①张冠李戴型短信内容一般为“客户您好，您刚持伊伊银行信用卡在伊伊百货消费了伊伊伊元，咨询电话园园园缘园伊伊伊伊伊，银联电话园园园缘园伊伊伊伊伊”。犯罪分子为提高诈骗成功率，通常会选择发卡量较大的工、农、中、建四大银行卡作为载体。

②冒充专业型短信内容一般为“您持伊伊银行信用卡在伊伊百货消费伊伊伊元成功，客户如有疑问可拨打园园园缘园伊伊伊伊伊，或与伊伊银行发卡中心查询”。客户一旦拨打此缘园打头的电话，对方自称伊伊银行客户服务中心，要客户报银行卡卡号、输入密码进行查询或确认，以进行诈骗转账。



③“真实”服务型短信内容一般为“伊月 伊日您在 伊伊商户使用 伊伊银行卡消费成功，金额为 伊伊伊元，如有疑问请拨打 伊伊银行发卡中心电话 缘园伊伊伊伊伊”。客户拨打此电话后，犯罪分子会主动让客户报案，并提供客户准确的银行卡号。此类短信诈骗活动具有较大的欺骗性。

（圆）高收费回电

逢年过节，很多人都会收到来自亲朋好友的祝福短信。有些人比较勤快，逢短信必回，笔者也属于此类。而有些人比较大咧咧，十条九不回。原以为“来而不往非礼也”，岂料近来发生的一些事例彻底地让我等大梦方醒。

凌晨 圆时许，正在睡梦中的王小姐被手机上突然接到的一条短信惊醒。这条匿名短信的内容为：“新春之际，突然想起好久不见的你，现在好吗？我特意为你点了一首歌曲，表达我对你的思念与祝福。请拨打 怨怨伊伊伊伊伊收听，希望你能够喜欢。”发来短信的是一个普通的手机号码，王小姐想了半天也想不起是哪位朋友，可又不好意思直接询问。王小姐猜测，可能这位朋友会在点播的歌曲中留言，给自己一个意外惊喜。根据短信的提示，王小姐拨打了这个电话，该电话说每分钟收费 缘元后播放了一段普通的民歌，自始至终没有任何留言。王小姐立刻进行话费查询，发现已少了 缘元钱。

如今，有些 杂碎商为了赚钱不择手段，将定制服务的短信伪装成这种日常问候，如果用户直接回复，便会不知不觉地被迫订购某种业务，白花冤枉钱。最可气的是，短信订时容易退时难，一旦用户只要接受了收费短信服务，想退订时却发现虽不是“难于上青天”，但也“九曲十八弯”烦琐异常。不是未告知退订方式，就是虽然按要求发送了退订短信，仍被收费。还有一些 杂碎商故意减少确认环节，只要用户不理睬就被视为默认，从而被强行订购。



短信骗局



另外，还有一些粗心大意的消费者不注意核对话费清单，十几元的信息费与几百元的高额话费相比不易被察觉；再加之充值卡用户得不到话费清单，就给那些缺乏商德的服务商提供了机会。“往者不可鉴，来者尤可追。”既然无法阻止形形色色的短信陷阱，那只好消极抵抗——不要回陌生人的短信。

（獭）短信“中奖”诈骗

恭喜中奖、提供“六合彩特码”、出售廉价走私物品——近年来，我国不少手机用户曾被此类信息“骚扰”过。与此同时，各地公安机关也不断接到报案，称有人利用虚假手机短信和网络信息进行诈骗，金额动辄上万元，有的甚至几十万元、上百万元。为什么诈骗犯屡屡得手，受害人屡屡中招？

有位老教授被短信告知：“您的手机号码中了韩国三星公司进入中国 周年庆祝活动抽奖二等奖，奖品是三星笔记本电脑和三星 英寸彩电 员台，价值 圆万元人民币。”与对方联系时，对方先是要求



交愿4元手续费，代扣圆像的个人所得税，交纳圆四元保险费。见老教授“上钩”后，对方又打电话说：“电脑出了错，您中的是一等奖，奖品是价值圆万元的轿车，可以折合为现金，但需要再缴纳愿万元的个人所得税。”老教授随之又先后按对方的要求愿次累计汇去各种费用愿万元。直到对方要求再交万元保证金时，老教授才产生怀疑，向公安机关报案。

此案破获后，警方吃惊地发现，让老教授一次又一次上当受骗的竟是一名刚满愿岁的女孩。这种诈骗听起来像天方夜谭，但更令人感到不可思议的是，广东东莞市一名姓陈的农民在短短猿天时间里，被此类中奖信息分圆次“钓”走万元；广州某工商局的出纳，竟然因为手机收到一个提供六合彩“特码”的短信后，为了得到所谓的“特码”，将圆万元公款汇给了骗子。

“不是我们聪明，是那些人太笨了。”一名被抓捕的犯罪嫌疑人向警方交代，“不知道为什么会有这么傻的大鱼，收钱收得手都软了，对方还意犹未尽，非要再上当。”

安溪曾经是福建省最大的贫困县，它因手机短信诈骗而闻名全国。自圆年以来，这里就接待了来自全国圆个省市近多人次的警方调查。安溪县委政法委副书记王剑强说，设在魁斗镇的移动电话通信基站曾经是“全亚洲最繁忙的基站”，安溪县移动公司曾数次对这里的通信基站进行了扩充，但还是难以满足通信需要。据安溪县移动公司的一份内部统计资料显示，在短信诈骗高峰期，安溪境内一天发出的手机短信达上百万条之多。令人惊讶的是，利用手机短信进行诈骗活动所需的成本非常低，只需一台电脑、一个短信群发器及手机，总共也就员万元左右。

他们的诈骗手法一般是步步设套：一些诈骗分子从网上下载电脑、电脑配件、手机、摄像机等商品的型号、价格等信息，然后将



这些商品的市场价格打折约 ~~缘~~ 后，在其制作的网站和网页上发布，向其他商务网站上粘贴，直接向全国各地的个人电子邮箱发送。当有人被这些商品的低价诱惑、心有所动时，诈骗团伙的“业务员”就开始编造各种借口向其诈取钱财了。诈骗分子有很多将受害人一步步套牢的办法，比如先给受害人打电话，打通后立刻挂断，等对方回电话。这不仅淡化了受害人被动接受的心理，还省了自己的电话费。免费给受害人寄“六合彩特码”光盘，光盘界面出现的“打击大陆外围设庄”等郑重说明，增加欺骗色彩；准确提供开奖的香港六合彩特奖号码，让受害人体会真实；一机两号的电话，让受害人做梦也想不到，自己打到所谓香港六合彩总公司的电话，打来打去都是打到一个人的手机上……

手机短信“群发器”，俗称“土炮”。“土炮”一端接在电源上，另一端接在手机上，被启动后，它会按照程序自动识别正在使用的手机号码，然后将这个手机号的最后四位按照从 ~~四四四四~~ 到 ~~怨怨怨怨~~ 的顺序逐一拨打，将事先拟好的短信自动发到 ~~怨怨怨怨~~ 个手机号码上。一个小时可发送短信 ~~苑苑苑苑~~ 多条。

一个手机短信诈骗的团伙一般由团伙头目和 ~~猿~~ 缘名负责发送短信的“小工”组成，大团伙的“小工”数量从十几个到几十个不等。“小工”的待遇一般分为两种：一种是每月固定工资 ~~缘圆~~ 元并包吃住，另一种是按每次骗到的钱提成 ~~员元~~ ~ ~~圆元~~，也是包吃住。即使是“小工”，也是彼此熟识的乡邻亲戚，生人很难介入。他们的“工作地点”一般是在封闭的套房内，风声紧时就转移到深山里。

每员 ~~四四~~ 个短信中至少有一两个人上钩，“即使只有千分之一、万分之一的人上当，也能给犯罪分子带来高回报”。安溪县人大法制委胡主任说，短信诈骗犯罪嫌疑人张某在被捕后，缴获的手机还响个不停，查封的账号还不停有人往里汇钱，警方在他的 ~~圆~~ 个账户中



发现汇款多达 ~~缘~~ 笔，金额达 ~~员~~ 四余万元。

（源）短信算命骗局

“名字不仅是个人的符号，它和命运还有极大的联系，请发送短信至 伊伊伊，回复您的姓名，看看生命运势。每条信息 ~~猿~~ 角。”很多手机用户都收到这样一条短信，名字真能测出命运吗？

牛女士收到算命短信广告后回复了自己的名字，几分钟后，短信铃声不断，一条还没看完另一条又来了，她的命运被拆分成了 ~~员~~ 条短信，价格自然也从 ~~圆~~ 猿元涨到了 猿元。更令牛女士气愤的是，她得到的回复里，居然夹带了好几条广告。

按照短信提供的号码，公安人员分别将“坏蛋”、“李四”、“可恶”等 ~~员~~ 个真假名字发送过去，每个名字都得到了 ~~缘~~ 条以上的短信回复。结果令人惊讶，“坏蛋”这个名字命运评价最高。当公安人员把这个荒唐的测运结果告诉微软研究院的一位技术专家时，专家解释说：“电脑算命是一个‘小儿科’的软件，一般的程序员都会设计。软件完全按照编写的规律来执行，不带有任何人的感情因素。”

法律专家黄晓认为，让消费者在不知情的情况下，被动接受短信服务是消费欺诈行为。短信提供商应当明确告之每条短信的单价和数量。

（缘）“送话费”陷阱

“电信公司朋友告知：庆祝电信用户突破 ~~员~~ 亿元向用户表示感谢，您把此消息转发十位用户，您的账户上将加上 ~~员~~ 元话费，我刚试，是真的，快转！”今年四五月份，突然有这样一条极具诱惑力的短信息在河南省手机消费者之间传送，并且以 ~~员~~ 倍的速度迅速形成了短信息话费的“金字塔”。然而，众多转发了该短信息的消费者月底不但没有等来 ~~员~~ 元的话费，而且要实实在在地为 ~~员~~ 条短信息付出信息费。



河南省移动公司的有关人员明确表示，这样的短信息明显是个骗局，移动公司肯定没有以本公司的名义发布此类短消息。以后消费者再接到此类短信息一定要咨询“114”，切莫上当受骗。

（远）虚拟“完美情人”

“你还在寒夜等待心灵的慰藉吗？快来争取完美情人吧！发 100 元至 1000 元约会情人百分百，只要交一定的注册费用，我们就可以给你找 100 个不同的情人供你挑选，保证你有一个满意的，咨询电话……” 2003 年 1 月，郑州市许多手机消费者接到了这样一条“完美情人短信”，在短信息中还详细介绍了“完美情人”的详细资料等。一时间，很多想偷食情感“禁果”的男士注册后迅速陷入了和“完美情人”的温馨撩人的短信交流中，许多人和“完美情人”的交流被妻子发现后，闹起了家庭纠纷。

经工商执法人员调查，骗局被迅速揭开。原来这是一家专门靠网络虚拟“完美情人”骗取消费者注册话费的公司，“完美情人”火辣辣、赤裸裸的甜言蜜语都是公司软件人员事先编好的。工商执法人员当即下达了处罚通知书。

（苑）黄色漩涡

连日来，郑州市的李先生一直为自己手机上不停出现的黄色短信息烦恼，更令他气愤的是，每当他被“强制”接受这样一条“黄信”时，他的手机账户上就被自动扣掉 10 元~100 元的费用。短短十几天里，他已被扣掉了 100 多元的短信费。

李先生的烦恼来自一次网上铃声下载。半个多月前，他欲在网上下载一种好听的手机铃声，没想到当他输入自己的手机号和密码时，不但没有收到铃声，反而开始连续不断地收到“黄信”，每条“黄信”发完后还标有 10 元、100 元的标价，最多时一天能收到十几条。李先生想尽一切办法想取消这种“特服功能”都没有成功。缘



月 圆 日，李先生好不容易从移动公司朋友处获知取消的办法，然而当他依法操作时，又被提示“只有申请包月的用户才可以进行此操作”。到现在，李先生还陷在苦恼中难以解脱。

（愿） 谎言促销

“加碘食盐可防非典……目前市场上的加碘食盐脱销了……”
2003年缘月初，河南几个地市许多手机消费者的手机上连续几天收到这样一条短信息。一时间，造成当地大量市民抢购加碘食盐，食盐价格也一路飞涨。最后经公安部门紧急调查，案情终于大白于天下，原来是当地一些食盐经销商为了促销手中的加碘食盐故意制造的骗局。最后，谣言的炮制者被依法刑拘。

作为手机短信息欺诈链条消费终端的消费者，要想避免掉进手机短信息的欺诈陷阱，一定要端正两个观念：一是千万不要轻信天上掉下的“馅饼”，牢记“贪小便宜吃大亏”的古训；二是在一些短信息难辨真伪时，最好咨询当地的“**110**”免费咨询电话、消协或警方。一旦消费者不小心掉进了短信息欺诈陷阱，一定要及时向当地工商局、消协投诉，或者及时向警方报案，以最大限度地减少或挽回损失。

一、手机短信诈骗犯罪的特点

手机短信诈骗犯罪主要有如下一些特点：

(员) 隐蔽性强，具有一定的反侦查能力

①伪造或利用他人证件多头开户。诈骗者通常自己不去银行开户，而是利用伪造的身份证或雇请民工，用他们的身份证一次性开很多不同的账号，一笔款进账后就不再使用该账号，所以跟踪起来比较困难。

②异地取款，减少临柜交易。诈骗者骗取钱财虽然是通过银行，但一般并不经过柜面，而是选择自动柜员机异地取款，这些资金的



流动并不经过人工操作，所以银行不可能针对某一个账号加以注意和跟踪。

③大量使用无须身份证登记的电话卡，一旦得手，立即废弃。犯罪嫌疑人专门购买多部手机，且使用的手机号码基本上是神州行卡，登记不需要身份证，有的用于与团伙成员之间的联系，有的用于发布信息，有的用于与客户联系，一旦诈骗得手立即将该手机卡废弃，以逃避公安机关的侦查。

④在实施犯罪过程中，为防行迹败露，他们往往在甲地开户、乙地作案、丙地取款。

⑤诈骗小额钱财，减少案发风险。犯罪分子采用“化整为零”的方法，每次诈骗金额少则几百元，多则一两千元，一来可减少受骗者的警惕性，二来一旦犯罪行为得逞，由于损失金额小，受骗者也多数不及时报案甚至不报案，致使公安机关无法串并案件，有的甚至在抓获犯罪嫌疑人后，由于无人报案作证，证据不足而难以继续开展侦查，导致犯罪嫌疑人逍遥法外。

（圆）结伙作案多，组织化程度高

这些短信诈骗犯罪分子多由同村或同乡亲属组成，有的专门组织策划和操纵犯罪团伙，有的负责具体事项。犯罪嫌疑人在作案前经过精心策划，认真做好犯罪准备，如购买手机、电脑、手机卡及相关软件、伪造多张身份证、开设多个银行账户，然后大量发送虚假信息诱人上当。

（獐）具有极大欺骗性

犯罪分子利用人们“贪利”、警惕性不高的心理弱点。通过发送大量所谓的中奖信息，要求中奖者将奖品运费、手续费、个人所得税等百余元乃至上千元不等汇入指定账号，或是假借“六合彩”透码之名，要求汇入咨询费，然后坐等“鱼儿”上钩。由于每笔诈骗



的数额不大，容易使手机用户产生“用小钱换大钱”的趋利心理，加上诈骗者通常善于抓住受害者贪小便宜的心理进行引诱，使受害者易于消除戒备心理而上当受骗。

苑 摇摇手机通话诈骗

除发短信外，打电话是手机最大的用途之一。既然自己能听到声音，怎么还会被谎言所欺骗呢？下面，我们来分析一下原因并介绍一些基本防范措施。

（员）预付费卡密码

广州王小姐的手机号码是中国移动动感地带品牌。她坐公交车时，手机不慎被偷了，当时还剩话费近 猿园元。于是她拨打 员圆园热线要求挂失该号码，由于没有储值卡密码，挂失未能成功。数日之后，王小姐的一名老乡收到了用王小姐旧号码发来的一条短信，对方称：自己现在手机话费余额不足，身上的钱又不够，请老乡帮忙购买一张 员圆元的充值卡，将密码发送回来充值，事后再还钱。幸好王小姐几天前已经将手机丢失的事通知了这名老乡。这名老乡马上打电话询问王小姐，才知道原来是不知名的手机“新主人”用这种招数骗话费。

广州移动客户服务中心有关人士说，神州行、动感地带、大众卡等预付费品牌，由于不需要登记用户身份资料，密码是唯一能够证明用户对此号码所有权的凭证。在办理报停号码的时候，务必出示密码才能办理。因此预付费卡的用户应注意妥善保存密码资料，并且在开通号码后，尽快把初始密码改成自己设置的号码。

（圆）手机电话簿

湖南的手机用户梁先生曾经遇到这样一件事情，春节前夕他在坐火车回家的途中，手机被偷了。他回到家后，父亲告诉他，一天前接到一个从广州打来的陌生电话，称是梁先生的同事，梁先生去



公司上班途中发生车祸了，现在医院里抢救，要梁家往一个指定的银行账户汇款 圆万元。这个陌生人还催促梁先生的家人，要马上汇款，因为医院现在等着，款项到了才能动手术。幸好梁先生的父亲头脑清醒，马上打电话到梁先生的公司，公司的人告诉他，并无此事。

梁先生遇到的这件事说明了一个问题，那就是用户在手机电话簿中的登记内容，务必保守秘密，不要在名称中用“家”、“老婆”、“叔叔”等称呼直接点明机主与对方的关系，最好用其他词语代替，避免在手机落入不法分子手中后，让对方有可乘之机。另外，在公众场合切勿将自己的家庭电话泄漏给陌生人。

（獭）交费赢大奖承诺

源月 圆日一早，记者接到一个陌生电话，来电号码是 员缘缘缘缘缘，一个操南方口音的男士自称是福建省石狮市公证处的公证员，说记者中了香港兴隆集团的二等奖，奖金是现金支票 愿圆元，要记者拨打该集团的领奖电话 员缘缘缘缘缘，找王小姐兑奖。记者拨通了该电话，接电话的是一位操南方口音的女子，自称姓王，是香港兴隆集团的颁奖代表。记者问及中奖一事，她回答确有此事，并要求记者把中奖的电话号码给她，以便核实。记者随便编了个号码，过了一会，她很高兴地说经过确认，记者中了二等奖。见记者很疑惑，她又解释说，兴隆集团是家跨国大公司，专营电子产品，抽奖是为了打开国际市场特意进行的促销活动，并保证此次活动是经过内地民政部门批准、公证处公证、完全受法律保护的。中奖号码也是随机在网上选取的。

记者问她怎样领奖，她说可以选择两种方式：一是到福建省石狮市国际展览城香港兴隆集团办事处领奖，一是委托他们颁奖处办理。记者故意说到福建不太方便，请他们代为办理。她说，只要把



银行账号和身份证号码告诉她就行了，不收任何费用，但因公证需要收取 ~~四~~ 缘 的手续费，她让记者先给她 ~~源~~ 园元。见记者不置可否，这位女士又游说：“~~源~~ 园元可以换 ~~愿~~ 团园元呢，傻子也知道哪个划算！”记者问怎样付钱，她立刻给记者一个姓名为刘贵的账户，开户行是农业银行，并说只要钱到账户 ~~员~~ 缘 分钟后就会把奖金汇到记者账户上。见记者要挂机，她反复说：“赶快把钱汇过来，然后就可以拥有 ~~愿~~ 团园元了。”

记者随后拨通了石狮市公证处的电话，对方称从未做过这样的公证，这种中奖信息完全是诈骗行为。以 ~~源~~ 园元换 ~~愿~~ 团园元，这样的骗术不难识破。要避免上当，人们最好还是从不贪小便宜做起。

（源 “关机检测线路”

唐先生的家人有一次接到“入院，要求汇款”的电话。原来，唐先生因为求职，在网上登记简历的时候，泄露自己的家庭电话号码和自己的手机号码。就在他家里接到这一欺诈电话的前几天，一位女士打电话给他，自称是移动通信公司人员，现在手机“线路需检测”，请唐先生暂时关闭手机 ~~猿~~ 小时。就在这 ~~猿~~ 小时内，唐先生的家里就接到了不法分子打来的电话。

据移动和联通的工作人员介绍，如用户遇到此类情况时要打起十二分精神。首先，通信运营商如果是“检测线路”，一般情况下是不会要求用户“关闭手机”的，更不会要求关闭 ~~猿~~ 小时之久。因此，用户在接到要求关闭手机的电话时，务必小心，留意来电号码，如果是运营商拨出的号码，一般是其客户服务热线。其次，用户在网站等地方，最好不要泄露自己太多的个人信息，尤其是手机号码和家庭电话。如果是求职简历，务必确保该网站是正规、有保密流程的网站。

我们应清醒地看到，一些不法之徒利用网络从事违法犯罪活动



已成为一个严峻的问题，随着时间的推移，网络犯罪将会呈现出智能化、多元化、复杂化等特征，应引起社会各界的高度关注。善良的人们千万要小心，切莫落入网络陷阱！为了保证网络安全，我们在此提醒大家注意以下几点：

①在上网连接时还是不要选“保存密码”和“自动连接”项，并及时清理上网的痕迹。

②使用浏览器时尽量不要使用默认分配的主邮箱，尽量不要打开那些来路不明、无主题的邮件。

③尽量使用专用的网络信息过滤器，有效地把那些垃圾内容拒之网外，减少精神污染的机会。

④不要相信天上会掉下馅饼来，发现非法传销者和可疑网站，要及时向有关部门举报。

⑤用户在网站等地方，最好不要泄露自己太多的个人信息，尤其是手机号码和家庭电话。

（缘）他人借用手机

如果有人借用你的手机，可得多个心眼儿了，不然你可能会被居心不良的人所坑害。

近日，位于郑州市信息路的李某向记者反映了他的经历。李说，前几天，他宴请湖北来郑州办事的客人。席间，客人借用了他的手机。不久，李发现他的手机号被转移到湖北的一个手机上，且双方通过他手机转移正在通话。他立即取消了转移呼叫，并关闭了手机，以为就此可以中断通话。不料等打出电话单一看，停机后的通话仍在进行。他不解，手机已显示关闭了转移呼叫，为何网络上关不掉？

对此，移动公司解释说，根据有关法规，手机用户正在通话时，运营商无权中止别人通话。所发生费用自然得由用户支付。在这之后，李某又发现有人在通过他手机的转移呼叫拨打长途固定电话和



联通手机，这次，他请求运营商中断通话，可回答是“办不到”。

中国移动、中国联通、中国网通客户服务中心听到记者的反映后，都表示是“第一次听说”此事。对于用户请求中止通话，中国移动郑州分公司营业部和中国联通郑州客户服务中心的同志都表示无能为力，因为这牵涉固定电话、中国移动、中国联通、网通、吉通、铁通及本地通等电信网络，这些电信网络是互联互通的，各家有各家的密码和运营系统，任何一家都不能切断另外一家的信号。

中国移动郑州分公司农业路业务部的同志说，有一个便捷方法可以阻止他人恶意利用转移呼叫打长途电话。在待机状态下，用“**裕福源确认**”即可。需要说明的是，这只能阻止下次别人盗打，对于正在通话状态下的情况还是不起作用。

（远）未接电话

“未接来电”里隐藏着收费陷阱，这是继“垃圾短信”之后，手机用户们遭受的又一大困扰。据了解，许多手机用户反映，手机上经常显示一些未接来电，用户误以为是朋友或生意伙伴的来电而回复，回复后却发现是一些莫名其妙的中奖电话、交友电话以及**杂**商的声讯服务等，不知不觉中支付了不少话费。专家提醒消费者，不要轻易回复陌生的未接来电，对响一声的“未接电话”要特别留神，以免掉进不法**杂**商设下的高额话费陷阱，造成不必要的话费开销。同时，遇到这种情况可以向工商、公安、电信部门投诉。

李先生反映说，最近已经屡次接到未接来电，按照号码回拨，发现原来是非法“六合彩”电话。一天晚上，李先生的手机忽然响了数声然后就挂断了，他发现手机上显示的“未接来电”的号码是“**另**”。王先生拨打后发现是长途号码，他开始以为是朋友的手机，谁知道回拨后对方的录音提示竟然是“欢迎致电香港六合彩……”。非法六合彩用如此损招招揽客人，让王先生数次为此付出



了长途话费，对此他十分恼火。

这是不法分子设置陷阱的“新招”。运营商客户服务部门的人士说，这些“未接来电”欺骗性很强，表面上看是普通的手机号码，实际是不法分子私自设置的自动语音呼叫系统。对于这类陷阱，因为运营商尚无权对用户的来电进行过滤，无法预知其内容，所以技术上很难防范，查处难度颇大。业内人士称，目前唯有提醒手机用户注意，对陌生来电和信息要加强鉴别，在未确定对方身份时最好不要回复，以防中招。

重庆大学的小李最近和女朋友因为一点误会吵了一架，女朋友一生气，索性换了手机号。小李急于向女友解释，一看见未接来电的陌生号码就误以为是女朋友的新手机号，迫不及待地回过去。一回不要紧，却中了 170 号的“计”。这个号码是 170 号打来的，只要一回复，就自动定制了此 170 号提供的收费服务。小李向记者诉苦说：“以前只听说，某陌生号码发来一条情意绵绵的短信，邀你上网聊天，一旦你回复该短信，便可能定制了某项 170 号提供的收费服务，没想到连‘未接来电’也这样。短信一看就知道是不是熟人发来的，还不会上当受骗，这未接来电设的骗局实在是太隐蔽了。”

前些日子，在南宁市一家企业工作的卢先生的手机收到一个 0951 打头的电话，凭直觉他认为这是宁夏那边的区号。卢先生以为是生意上的客户，就直接用手机回复。电话通了，对方的声音很小，说的话只能隐约听见，为此他又不敢贸然挂断电话。过了几分钟，仍然没法听清楚，他才挂断电话。之后，卢先生再给别人打电话时，却被告知已经欠费了。他到通信公司一查才知道，那个 0951 打头的电话竟花去他近百元的话费！

在广西移动通信公司南宁分公司客服部有关工作人员告诉卢先生，他应该是遇到了最近流行的“0951”、“0951”电话吸血鬼。原



来，普通市民会认为 96110 是电话区号（分别是宁夏银川、甘南的区号）。但据调查，96110 是台湾的呼叫号码，是以交友系统、专业咨询、电台抽奖为主的主叫付费电话。

尽管利用手机进行诈骗的方法变化多样，但与其他骗术一样，骗子们利用手机诈骗，无非也是利用了人们疏忽、懒惰、侥幸、贪心等心理弱点。只要我们能更谨慎一些、清醒一些，就不会给这些骗子们钻空子。

网络信息中的谎言

网络是散播虚假信息的一个主要场所。作为无可代替的最先进的通讯手段，网络带给我们的是纷繁的信息和全新的变化，它为才华横溢的青年施展抱负、张扬个性、释放感情提供了无限的空间。但网络也是滋生谎言的温床与天堂，以至于有人偏激地说：“一上网，人就会变得厚颜无耻。”当前，我国的网络得到了广泛的普及和深入的发展，但网民的素质却没有得到相应的提高，再加上网络本身的缺陷，各种网上的虚假信息也如影随形，不少网民深受其害。在网络这个虚拟世界里，无论是谁，都必须用道德和法律来规范和约束自己的行为。否则，必将在现实社会中付出沉重的代价。

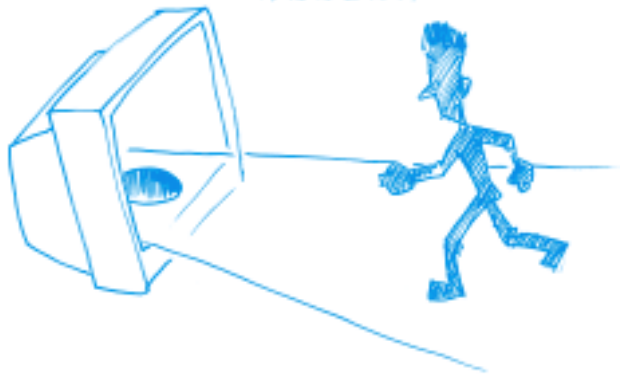
网上求职陷阱

大学生在网上发布“求职简历”，本来是为了找份理想的工作，可是偏偏有人利用这些“网上信息”，偷偷干着骗人钱财的勾当。天津工业大学的一名学生讲述了他险些被骗的经历：

我在毕业那年的前一个月，曾在北京的“人才信息网”发布“求职简历”，想通过网上求职的方法，为自己找到一份好工作。此后，一名自称是深圳某公司的职员给我打来电话，说在人才网上看到我的信息，要详细询问我的求职情况，并声称要进一步核实，于



网络信息陷阱



是要走了我山西老家的电话，随后就再无音信了。三天后，我突然接到一个自称是郑州市公安局民警打来的电话。他说有一名犯罪嫌疑人所用手机设置的呼叫转移号码竟是我的手机号码。他还说，为了配合公安机关办案，要求我关机源个小时。当时，我觉得很蹊跷，但考虑到对方是公安局的民警，便信以为真了。

关机十几分钟后，我和同学们谈论起这件事，他们也觉得很可疑。于是我立即开机，并给山西老家打电话，没想到家人竟已经乱成一团。原来我刚关机不久，老家就接到了电话，打电话的自称是天津公安局的民警，说我的手机被人抢了，在争执中我被捅了几刀，正在医院接受抢救，要求家人寄三四万元到指定的账号。我这才知道自己险些被骗，仔细想一想，几天前我就已经走进了对方的陷阱，骗子是从“人才信息网”上获得我的个人信息的。本来是想找份好工作，没想到竟险些害了自己。

针对大学生网上求职险些受骗的事，公安机关表示，类似的骗局其实比较常见。以往骗子通常是向文化水平较低的农民工“下手”，但随着类似骗局被逐个曝光，骗子开始将视线转移到急于找工作的大学生身上，继续施展并不高明的骗术。



大学生网上求职本来是件好事，但也必须提高警惕，在网上发布“个人简历”时，不要提供太多的个人信息，遇到招聘公司询问情况，也不要盲目高兴，放松警惕。对于家庭的相关信息，更不要提供得过多，以免给骗子可乘之机。

谨防网上交易陷阱

一些诈骗犯利用消费者对我国著名网站的信任进行诈骗。

2004年7月21日左右，一位自称是专售数码设备的卖家，通过江西赣州的吴先生在网上发布求购信息，称他有吴先生所需要的手持GPS（全球卫星定位系统）。吴先生通过对方提供的所谓新浪交易平台，将事先谈的2000元钱汇到指定的工行账号。对方自称是新浪客户服务小姐，款到即会通知卖家发货，同时卖家也要将同等数额的现金汇入。如买家不满意，客服小姐会将买家的钱退回。因为有著名网站担保交易，吴先生很放心地把钱汇入骗子指定的账号上。几天过去了，他不停地向该客户服务小姐查询，得到的回答与当日下午的答复一致，卖家的钱已到账，自己的款却一直未到。21日后的一个下午，吴先生打电话到工商银行查询时，工作人员指出他汇入的账号上已经没钱了，这时他才意识到自己被骗了。随即他又致电新浪北京新闻热线部，一位工作人员表示公司领导不在，她会向上面反映这个情况。

吴先生通过查询IP地址显示，这个新浪的“客户服务小姐”所在地为吉林省牡丹江，与卖家在同一地方。目前他已向牡丹江公安局报案。虽然数额不大，但手段恶劣，这些天他上网发现骗子又换了账号继续诈骗消费者。吴先生希望公安部门能迅速抓到骗子，避免更多的人受骗。通过吴先生提供的网址，吴先生在网上查询，公安机关发现该网站科技时代页面与新浪科技频道雷同，链接的每一个子页均显示可达新浪科技频道。公



安机关随即致电新浪北京，该公司办公室分管科技频道的工作人员表示，公司已知道有假网站冒充新浪网进行交易，但事情具体如何处理，相关负责人正在商讨。

骗子处心积虑地利用的就是公认权威的信用制度，这种手法给了人们许多警示。因为被骗后可投诉的机构众多，这无疑会降低网站掌握的数字，信用系统的可信度也会因此大打折扣。

网络骗子形形色色，防不胜防，类似虚假信息的例子不胜枚举。但是骗子通常利用人们急需做某件事情或者购买某个物品的心理，或者利用人们的投机心理来达到自己的目的。因此，无论什么时候，最好通过正当的合法的途径来做自己想做的事情。面对复杂的网络，不要急功近利，提高警惕总没错。

网络招摇“免费电话”

有一些骗子在网上广发虚假信息帖子招摇撞骗，号称不管是手机还是座机，只要打电话就不用交话费。

张先生曾向记者投诉，他收到的一封来自西安的陌生电子邮件称，交 100 元买张特殊的卡，就可以免费打电话。随后他向记者转发了这封邮件，上面写着：“我们这里有免费的 3G 手机卡，联通和移动两种可供你选择。100 元，不讨价。本卡成功利用汇编语言程序技术，将你的手机和电信之间的计时系统切断，让你以后再也不怕那昂贵的电话费，只需把你的手机卡号码告诉我们，并且付费到 工商银行，我们会在当天把卡做好并且用特快专递寄给你。另外，我们还有家庭电话免费方式，资料费 100 元。办理时间：10 点以后，联系电话：15000000000 伊伊伊伊伊。”按照该邮件留下的联系方式，记者试图与对方取得联系，但所留的手机号码始终处于关机状态。

据移动公司陕西分公司、联通公司、电信局等有关人士介绍，像这种利用消费者贪图便宜的心理进行网上行骗的骗子很多。他们



提醒广大用户，用手机或座机打电话怎么会不收话费呢？遇到这种事情，一定要提高警惕，在网上购物不要因为一时贪图便宜而上当受骗。

为保障交易安全，网民参与网上购物时应当尽量避免用支票付款。许多信用卡公司承诺承担客户被骗所遭受的损失，在这种情况下可尽量选择信用卡结账。另一种比较有利的方式是通过提供支付服务的中介机构付款，这种方式虽然增加了成本，但却能使交易安全固若金汤。

警惕网络“免费下载”

不贪便宜是一个浅显的做人道理，但我们周围总是有许多人因贪小利而坠入骗局。一些“免费下载”就是利用人们贪便宜的心理，对网民实施欺诈。

美国联邦贸易组织曾调查过一个名为“~~色情网站~~”的连锁型网站并将之送上了法庭。在起诉文件中，该组织称这个成人网站以欺诈的方式攫取网民的巨额资财。

凡是进入该网站的网民，都会在第一时间接到该网站的通知。通知称，该网站拥有丰富多彩的图片资料，由于网站的经营有大公司资助，因此实行免费浏览，不向网民收取任何费用。但该通知同时又称因为调查和保密等需要，凡是来该网站浏览的网民必须填写个人信用卡资料后，才可以免费浏览网站内的“星级”照片。免费浏览是现在网站的通行做法，许多网民在不设防的情况下填写了自己的个人资料。这些免费的图片和资讯针对成人，其内容的确很“精彩”，所以吸引了大量的浏览人次。但多数网民却不知道，从他们“欣赏”第一张相片起，网站就开始计费服务，每天向浏览者收取 ~~几~~美元的入场费用。结果，许多网民已经加入了这个收费活动仍不知晓，并且还不明不白地刷卡付账。



那么，**悦馨菲城**的网站究竟有没有通知客户要收费的消息呢？网站方面宣称，他们在网站上设立了有效提示。后经调查发现，当网民浏览到第**缘**幅图片时，网站会自动运行一段小程序，在网页下方出现一段“每天只需**缘**美元，你即可享受奇妙无穷的神仙生活”的提示讯息。该网站认为这就是告诉网友指出从下幅图片将会开始收费的通知。调查人员对此一针见血地指出：该段提示全无用处，更何况浏览者“在充斥色情的画面中要看到这段提示，根本难如登天”。这种做法是在网民不知情的前提下暗暗进行的，其欺诈行径昭然若揭。该网站立即反驳道，之所以要网民填写信用卡资料，是为了防止未成年网友进入网站。

从商业运行的结果加以分析，**悦馨菲城**的“免费”计划获得了绝对的成功。**悦馨菲城**是以成人刊物为主的出版集团，它拥有的**圆**多个网站都涉入了这起诈骗案中。早在**源**年前**悦馨菲城**就着手实行了这个“免费”计划，仅第一年便获得上亿美元的收益。在公众舆论的强大攻势下，该网站最终退回**员**亿美元给网民。即使这样，**悦馨菲城**在**源**年中的渔利仍近**圆**亿美元。直到美国贸易组织介入调查，**悦馨菲城**的收费方式才加以修改。它以醒目的提示告诉网民：“只有付出**员缘**美元，才能共事该网站的‘特殊服务’。”**悦馨菲城**在与网民诉讼的过程中，加大了网站经营方式的改善力度，妄图以此逃避法律的制裁。

应该承认，**悦馨菲城**上有许多免费网页，这些网页上有许多精彩内容。不法分子以免费浏览为幌子吸引大量网民，网民在“精彩”内容的吸引下，往往会忽略网站打出的收费提示，而这些收费一般都预设陷阱，浏览者不知不觉就坠入其中。

如果要下载软件，网民搜索时最好选择一些知名的网站。不管是知名网站还是普通网站，在下载软件过程中要看清相关要求。如



果某网站能提供一些特殊服务却又有违常规惯例，那么，网民在下载过程中应倍加小心。

网络传销 “免费看电影”

这是目前最为流行的网络诈骗术。这种欺诈广告内容大多非常简单，有的甚至简单到只有一个可以点击的链接。如果点击它，就会发现自己进入了一个看上去内容丰富的电影网站。如广告所说加入是免费的，但等我们成为会员后就会发现上当了。当自己刚才点击那个链接时，别人已经因此获得积分或者论坛货币，而自己还什么都没有。更重要的是，免费区根本没有什么好电影，只有成为 **付费** 会员才能看好电影。想要成为 **付费** 会员吗？那就要替网站发布广告。如果到此为止，那么我们仅仅是众多受害者之一。如果真的还想看 **付费** 区的电影，那么自然会身不由己地加入网络传销行列，成为网络害虫。

这种欺诈方法正被越来越多的网站所采用。它如同现实生活中的传销，其危害性众所周知。或许有人不以为然，反正我能进 **付费** 会员区看免费电影，不就是骗了几个人，自己又不损失什么，那些受骗者也不损失什么啊。正是由于很多人存有这种反正自己和受骗者并没有损失什么的想法，才助长了网络传销之风气。是的，或许你能看上免费电影，也可以享受通过欺诈得到的免费午餐。那么这种网络传销中谁是最终的受益者？当然是电影网站。通过这种手段增加网站访问量，并借此获得广告上的收益。当你小人得志般地享受免费电影时，人家正在乐滋滋地数钞票呢。

这种传销广告通常容易识别，注意看看广告发布者给出的可以点击的链接，如果链接后面附带有几个数字或者字母（有时它和发帖者的论坛 **ID** 相同），那么可以肯定这就是一个骗取点击的链接。



网络新“美人计”

一些花季少女以“交友”的方式进行诈骗，整个作案过程是经过精心策划的，让一些男性网友防不胜防。

马晨刚大学毕业，分到某海滨城市一个工厂做技术员。由于单身，他经常利用休息时间上网聊天。一天，马晨在网上结识了一个叫做“多情女孩”的女生。“多情女孩”看来是一个细心的女孩，很会说话也很会哄人，几分钟的工夫两个人已经无所不谈。在聊到手机时，马晨自豪地说，自己刚刚拥有了一部新款摩托罗拉彩屏手写输入手机，价值源五五多元。一番天花乱坠的胡侃之后，“多情女孩”用商量的口吻说：“我们有那么多的共同语言，不如约个地方好好聊一聊。”马晨觉得双方聊得挺开心，便答应了。“多情女孩”趁机约定了时间：“咱们下午苑点钟在麦当劳餐厅见面，不见不散。”末了还加了一句：“见了面，你也许会爱上我。”马晨一听，内心一阵酥热，自是非去不可。

“多情女孩”如约来到，同来的还有“多情女孩”的室友，她自称网名为“激情少女”。两人自称是某大学四年级的学生。三人先在马路上逛了半个小时，然后由马晨做东，请网友吃了一顿麦当劳。经“激情少女”建议，三人饭后来到练歌房唱歌。在练歌房玩了半小时以后，“激情少女”对他们二人说，她有事需要打一个电话，由于室内人声喧哗，便拿着自己的手机走了出去，而“多情女孩”仍与马晨在练歌房内唱歌。“激情少女”出来后，马上以导师的身份打电话急呼练歌房内的“多情女孩”。不一会儿，“多情女孩”的呼机响了，她拿起来一看，着急地对马晨说，导师给她来电话了，是有关她毕业论文方面的事情。但由于自己忘带手机，向马晨借手机用一用。马晨见“多情女孩”温文尔雅，对他又十分体贴，就爽快地答应了。于是，“多情女孩”便拿着马晨的手机走了出去。不言而



喻，马晨的一部新买的手机被骗走了。

类似的骗子有男有女，骗子先在网上给自己取了许多新奇刺激的网名，像“多情女孩”、“激情少女”、“未来酷哥”之类。不法分子通过上网聊天得到网友的电话、通信地址，然后想方设法约网友出来会面。骗子有的单独行动，有的结伙作案。将网友“钓”到手后，骗子便以进餐、唱歌、逛公园等理由约对方外出约会，待网友如约而来，便实施金蝉脱壳之计，诈骗网友的手机、戒指、项链等财物。

防范这种撒谎方式，当事人首先应有一个正确的上网理念，对于那些甜言蜜语的上网人绝不可轻易相信。如果不慎上当，要及时与当地公安机关和网站的管理者联系，以便警方及时掌握情况，为破案争取时间。

网络买椟还珠

有别于现实世界的是，网络虚拟上几组特别的数字，会因其特殊的用途而产生难以想象的价值，骗子也把眼光盯准了这一商机，以买椟还珠的手法愚弄网民。

杭州的张雨在朋友的介绍下上网试玩“传奇”游戏，没想到刚一接触，便被绚丽的画面和离奇的情节深深吸引。因为 阋号级别太低，张雨在游戏中受到诸多限制，每次都不能尽兴。正在惆怅之时，张雨忽然发现有人在网上叫卖该游戏的高级别 阋号，于是便与卖主取得联系，双方谈妥了交易条件。第二天傍晚，张雨驱车前往西子湖畔，与一个自称“马仁”的年轻小伙子在西子湖外的一家网吧内见了面。经过一番讨价还价，最后张雨以 苑圆元买了一个名叫“百变金刚”的号码。当天夜里，张雨用这个号码在游戏里屡战屡胜。可第二天晚上一开机，这个号码却始终无法进入，原来号码的密码已被人修改。当张雨又到原来购买的网页进行查询时不禁又惊又气，



原来他昨天购买的 阌号又被人拿到网上公开叫卖了。

发现被骗后，为了能够挽回损失，同时也为了能够惩罚一下骗子。张雨和同事小崔开始了自己的反击行动。小崔当晚即以买号为由和“马仁”取得联系，并相约第二天下午 远点在某网吧交易。第二天下午 远时，小崔和张雨的弟弟来到某网吧与“马仁”见面，“马仁”指着里屋一个染着金黄头发的男孩说：“我只是帮他联系，这个 阌号的主人是他，你们找他就可以了。”经过“马仁”的“牵线搭桥”，最后双方以 阌元成交。当小崔准备掏钱时，张雨的弟弟立即出门给在外边的张雨报信，张雨赶紧拨打 阌报警。巡警赶到现场时，“马仁”正装模作样地帮小崔修改密码。当看到巡警时，“马仁”和金发男孩顿时傻了眼。到派出所后两人作了交代，原来两人由于好吃懒做，又都没有参加工作，也不愿继续念书，于是每天都到网吧去上网。为了填补日益掏空的钱包，“马仁”使出卖自己 阌号的伎俩，得手后再用设置密码保护的方式再把号码找回来，继续骗钱。

网上有很多无形的东西有其独特的价值，但不能以具体价格进行估算，如 阌号、电子邮箱地址等。网民拥有一个好的数码，往往可通过转让等方式来获得利润。像 阌号及电子邮件等，拥有者一般都会设密码加以保护。但如果当事人粗心大意，往往就会泄密。如果骗子有意识偷窥或以其他方式获取密码，那么当事人就会因此遭受损失。

在网络中，阌号、电子邮件地址的价格无法用一个数字进行估算，这也是一些骗子胆大妄为的原因之一。对此，网民应当加强防范意识，对于新建或新购的号码，为防有人盗窃，应在秘密的情况下修改密码。特别是一些有价值的号码，更不可掉以轻心。一旦遇到骗子，当事人切勿自认倒霉了事，而应向公安机关报案并予以积



极配合，以挽回自己的损失，严惩诈骗分子。

网络缘点击发财

“只要你坐在电脑桌前，喝着浓香的咖啡，手握鼠标轻轻点击伊伊网站上的广告条，你将会轻松赚大钱！”看到互联网上这样充满诱惑力的广告，你会心动吗？网络赚钱与传统赚钱一样，都是一份耕耘一份收获，绝对不会有天上掉馅饼的好事。不可否认，网上有些机遇会让有心人在短期内致富，但绝对没有任何一种机会可以让千千万万人一夜致富。

浏览某一个特殊的网站，然后按要求多次点击该网站的某条广告，那么网民即可因此发一笔横财。这听起来就像是神话，但在前几年的中国，曾有二十多万网民沉浸在这样的美梦之中。

“点击神龙网，养家轻轻松松。”2000年10月，神龙数码网点击发财的“促销”一夜之间热遍大江南北，网民趋之若鹜，纷纷购买该网发售的神龙数码卡，然后又蜂拥进入神龙数码的网站，根据销售条款的提示，争击网页上的广告。神龙数码不过是一个新建网站，有何特殊魅力，使如此众多的网民竞折腰？原来吸引众人眼球的是该网站特殊的返利销售模式。神龙数码卡的销售商称只要网民购买了该卡后，在指定商场和专卖店购物可享受八折优惠，同时还在大陆和香港等地接受神龙网的站点式培训服务。最令人心旌摇荡的是该网站派放的广告称该网站由某些大型公司赞助，即“将广告费直接给予点击的网友”。只要每日坚持上网点击所指定的广告，广告的发布者就会回报网民“大礼包”，网民因点击广告而得到该网站和广告发布商的“真情回报”。

点击发财的具体游戏规则如下：每位网民用100元人民币购买谊卡后，每天进入神龙数码网站点击指定广告10次，连续点击1个月，即可得到回赠。这样，扣除当初的购卡费用，实得100元。该



网站宣称：为了“控制规模”，限定购卡数量，凭身份证购买每人每次最多缘张。以一人投资缘张卡来计算，按要求点击猿个月广告后即可获利圆缘元。刚开始，还真有部分网民收到该网站“回赠”的广告费。这桩好消息传扬开后，许多网民都被高额回馈吸引，争先恐后地借用别人的身份证大量购入数码卡，个别人甚至持有上百张之多。

但这种鼎盛局面仅是昙花一现，同年缘月，该网站即开始停付预先承诺的广告回赠，武汉的几家代销商因无法向网民付费而被迫向警方投案，其他地区的网民也先后向公安、工商部门举报，各地网民纷纷开始对神龙数码的代销商进行围堵讨债，一场几十万人的网络发财梦至此宣告结束，网络吹起的发财肥皂泡再一次破灭了。点击发财的欺诈手段除西藏、中国台湾地区外，已蔓延到三十多个省（市）的两百多个县（市），售卡八十多万张，总额达两亿三千多万元。接到报案后，广东警方迅速组织警力破案，后在深圳将三名犯罪嫌疑人抓获。

在这起诈骗案中，不法分子首先虚构信息，未经有关企业同意而擅自以其名义发布广告。为了以最快速度推广，不法分子向部分代销商和购卡者抛出支付高额回扣和点击广告费为诱饵，很快就发展了猿愿个代销商。这些代销商共有两个等级，神龙数码向第一级批发商的供货价仅为每张猿元，第二级零售商的进价则是每张猿元，而零售商倒手后每张卡即可获得猿元利润。代销商对利润的疯狂追逐，在客观上为这场骗局起到了推波助澜的作用。

之所以能如此迅速地聚敛到巨额钱财，原因就在于骗子抓住了人们想一夜暴富的心理。骗子先借一些大企业推广广告的方式进行，以具有公信力的企业的信誉作为自己的筹码，从而获得了网民的信任。公司是一个正规的注册单位，并且在推广过程中该公司采取统



一的营销模式。为了赚取更高利润，在行骗之初将相当大的资金回馈给了网民。这些情况虚实真假难以辨明，使广大网民看走了眼。

事实上，类似的网站现在还有很多。几年来这个欺诈广告的内容几乎没有任何变化，都是发布者复制粘贴的。唯一不同的是，广告中的加入链接后面，那条狐狸尾巴因人而异。有的广告告诉你一个上网就能赚钱的方法，点击他给你的一个链接，填写相关资料，加入那个所谓的著名的信誉极好的国外广告网站，以后你只要上网点击该网站的广告就能赚回美金。如果你愿意转贴这个欺诈广告，附上你的个人 隔（狐狸尾巴）作为推荐人，那么被你骗来的人就会变成你的下线帮你赚钱。看到广告中宣称的三个月收到数百美金支票的现身说教，贪小便宜的人自然会心有所动。

在动心前先稍微动动脑子吧！中国有几千万网民，长年挂在网上的老网虫大有人在，如果真的点击广告就能赚钱，那么很多老网虫岂不早就发财了！大家不妨去找身边的老网虫们打听打听，有谁通过这种方法发了横财？如果坐在家里点点鼠标就能赚钱糊口，谁还会为了几百元工资，凌晨四点起来扫马路？那么多下岗者还会在贫困线上苦苦挣扎？

平常心是应对这种欺诈的法宝。网民应清醒地认识到，构筑网络虽然依赖于高科技，但商业运作的规律仍与现实世界一般无二，总抱着吃免费大餐的想法上网，显然太不现实。如对神龙的诈骗作简单的数学分析，我们就会发现所谓的神龙数码公司，每月可能贴出几千万之巨的广告费用，这种现象显然有悖常理，也与经济规律不相符合。其次，在投资前，网民应作最基本的调查。如向该网站所在地或售卡当地的工商局和公安局进行咨询，那么该类销售模式是否涉嫌欺诈，是否合法，便会得到一个比较圆满的回答。



狐狸的十种电子邮件谎言

(员) 提供商业机会

这些电子邮件通常都宣称，你可以不必花太多时间或金钱就能赚得优厚之报酬，或声称可提供一个网际网路相关事业的赚钱途径。这些邮件大都有一长串的承诺，但却很少提及详细内容，而这些可能是非法多层次传销者伪装的商业机会。

(圆) 提供“大宗电子邮件”商机

这些诈骗者在电子邮件中宣称，他可以出售电子邮件地址名单，数量可达百万，以提供你寄出自己的“大宗电子邮件”给这些人进行交易而获利；有些则宣称可提供自动送出电子邮件给成千上万收信者的电脑软件，或宣称可提供代你寄出大宗邮件的服务；有的则仅是告诉你可以用这种方法赚到许多钱。不过实际上传送“大宗电子邮件”可能违反网际网路服务提供者者（~~陈~~）之规定，而所谓的软件也可能因 ~~陈~~ 业者的封锁，只用一次就无法再使用。目前中国台湾已有类似的诈骗案例出现。

(猿) 连锁信函

你是否曾有过这种经验？收到一封好友或素未谋面的陌生人的来信，告诉你他最近如何不顺，结果因为写了这封“幸运函”后，变得多幸运，并且要你像他一样，将这封“幸运函”继续传播给更多的人。而且，信中还告诉你，如果不理睬这封信，将会遭受到多大的灾难；如果你把这封信传播出去，将有多大的幸运降临。这种老式的连锁信函（即幸运函）出现在电子邮件中是很自然的事，只是原来的“幸运”被改成了“财富”。在这些电子邮件中，你会被要求寄出小额的金钱给名单上的四五个人，同时把名单中第一个人的名字换上你自己的名字，再把修正后的电子邮件寄出给名单上的这些人，然后就等其他人“寄钱给你”，你将收到一笔可观的财富。



但几乎所有参加连锁信函的人都会损失他们的金钱。

(源) 家庭代工骗局

从报纸广告到电子邮件广告，这些家庭代工骗局都使用同一伎俩。业者通常会宣称有很好的工作机会，要求应征者做某一加工或组合工作。这种诈骗方式通常需要先投资在设备或材料上，并花相当多的时间生产某一公司答应要买回的产品。但当你花了金钱及投入时间去完成加工组合产品后，可能发现促销者声称你的产品并未达到他们的“品质标准”，而拒绝付钱给你。

(缘) 健身及瘦身减肥骗局

这些电子邮件声称，他有能让你不必运动或改变日常饮食就可减轻体重的药丸，这种药丸可融化脂肪细胞使身体吸收，还可治疗阳痿与秃头、掉发等。这都是充斥电子邮件信箱的骗术之一。其广告通常都由某些消费者“证实”，十分有效，或一些你从未听过的“外国著名医学专家”所做的证词，而且使用如“科技大突破”、“奇迹般地痊愈”、“独一无二的产品”、“秘方”及“祖传秘方”等广告用语。事实上，这些“秘方”产品可能使你花钱又伤身。

(远) 不劳而获的所得

有些电子邮件宣称他们有目前最时髦的快速致富方式，如在世界货币市场上套汇赚取无止境的利润，还描述着各种轻松赚钱的机会。而实际情形是，如果这些方法真的有效，这些人为什么不赶快去赚钱，还要在网络上打广告找人一起“赚钱”呢？

(苑) 免费赠品

有些电子邮件宣称免费提供价格不菲的物品。如电脑、大哥大或其他高价值电子产品，但这些赠品赠奖邮件会要求你先交一笔“行政费用”，如“邮寄包装费用”或“犹豫的所得税”或其他费用；当你付了这些费用后，奖品可能永远不会来，也可能奖品只是



外面夜市或地摊上的便宜货，价格不及其所宣传的十分之一，而你所交的“邮寄费”或“所得税”远比奖品价值还高。有的赠品赠奖邮件则要你先付费成为俱乐部会员，然后将被告知，如果要得到免费奖品，必须引介一定人数成为俱乐部会员。可以断言，这样运作的结果，所有的收益却将都归于领头促销者，很少或几乎没有任何所得可归于付费参加的消费者。

（愿）投资机会

这种投资诈骗方式通常会在电子邮件中承诺可观的高投资报酬率且宣称没有任何风险，以吸引投资消费者。这些信函中对投资本身描述模糊，但却强调高回报率。他们会声称公司与高层有财务关系，有私人渠道可获内线消息，保证该项投资一定成功，或宣称在一段时间后他们会买回该项投资。事实上，他们是利用后加入者的钱支付给较早加入者，使先加入者相信投资方法确实有效，从而鼓励他们进一步投资。最后，因为没有足够的钱来继续刺激收入，整个投资计划终将失败，损失的仍是一般投资人。

（怨）以宽松条件保证获得贷款或信用卡

就像报纸小广告一样，这些电子邮件宣称可提供不需任何条件的小额贷款、汽车质押贷款或房屋二期贷款，或声称不管你个人以往信用如何，保证可以取得免担保信用卡。通常，诈骗者会宣称这些资金是由“海外银行提供”或是“主妇集资”，而实际上是骗局，或根本就是从地下钱庄所做之广告，利率永远高得吓人，而且可能有黑道在背后主事。当你提供资料申请信用卡后，信用卡永远到不了你的手上，你反而可能因别人冒用你的信用卡而负债。有时候他们会要你吸收“会员”，假称可为你提供赚钱的机会，目的是要你吸收更多人受骗上当。



(四) “中奖”旅游

你可能会收到一些电子邮件，恭喜你“中奖”，可以用非常吸引人的价格获得一次不可思议的度假旅游；或说你已经被“特别选中”，可以获得电视、录影机、高级音响，条件是请你与你的配偶一起去听一次“特别安排”的度假旅游说明会。这都是充满电子邮件信箱的骗术。这类骗术通常要求你先以信用卡刷下一堆账单来预定行程，或你会被迫听四五个小时以上疲劳轰炸的“说明会”内容，以信用卡分期付款买下某度假村的权利。但是，实际上你所预订的游轮可能看起来像港口的拖船，旅馆住宿设备可能是普通的。你如果想升级，则必须付更多的钱。依照你想要的时间安排行程也需要额外的费用，度假村也是一个普通的旅馆或与世隔绝的小村落。

这些诈骗伎俩实际上在平面媒体或以其他方式出现过，只是现在转换成利用网际网路传播，其行为更加隐秘，也不容易发现邮寄的来源或广告主。相关部门建议，民众在使用网际网路时，应该谨防这些骗术，如果发现这些不法行为，应立即向相关单位举报。

作为受害者是值得同情的。但是我们也要注意运用自己的智慧，尽量使自己不因为别人的谎言而遭到损失。与生活在真实社会一样，在网上不要轻易相信陌生人，不经过长时间的交流不要轻易约会见面，也不要随便将个人的住址、电话等重要的个人资料在网上发布，这样就不会给那些别有用心的人有可乘之机。

五、求职招聘中的谎言

社会上有一定数量的下岗工人，学校每年有大量的大学毕业生，农民兄弟为了生活走出乡村打工……这一系列原因使得求职招聘近年来成为一个热门的社会话题。“工作轻松，月薪上万”，“一次投资，享受一生”，“不成功不收费”……面对众多诱人的招聘信息和



中介广告，工作无着落或者收入不如意的你心动了吗？且慢！这可能正是不法分子设置的谎言陷阱。

案例 1 求职者被收取中介费

刚从学校毕业的小王日前通过中介介绍来到一家公司应聘。但令他奇怪的是，公司负责人对他的简历、学历并不感兴趣，而只是让他支付 1000 元的报名费，并承诺只要报名就可上岗。然而，当小王付清费用之后，却被告知没有通过面试，这才知道自己上当受骗了。

汉辰文化传播公司两年来没有任何生产经营活动，没有任何用工许可证明，却通过锡安人才招聘广场发布大量招工信息，每天招工数十人！应聘者向锡安人才招聘广场交纳职业介绍费后，由汉辰文化传播公司指定到康民医院体检并交纳体检费，然后找借口将应聘者辞退。事发后，广州市劳动监察大队和天河工商分局同时行动，查处了共同设骗，以招工为名大量骗取应聘者钱财的汉辰文化传播公司、康民医院和锡安人才招聘广场。

上述案例反映了黑心单位最常用的欺骗手法。这些公司在招聘时常常不查看任何学历证明，甚至不安排任何面试，而只是要求求职者支付诸如信息费、报名费、登记费、资料费、推荐费、注册费等名目繁多的费用。一些中介和“用人”单位甚至联合创造出子虚乌有的岗位，作为骗取钱财的“工具”。应聘者缴纳各种费用后，“用人”单位和中介公司就会找出各种理由将应聘者辞掉。

专家提醒求职者，最好通过政府开办的职业介绍机构或者知名的营利性中介机构求职。如果是营利性的职业介绍机构，一定要同时具有“企业法人营业执照”和“职业介绍许可证”或“人才中介服务许可证”、“税务登记证”、“收费许可证”等证件。在面试之前，最好能了解到公司的资质和规模。如果发现其规模很小，就需



要提高警惕。如果需支付费用，一定要索要发票或收据，并留意发票上财务专用章的单位名称与公司实际名称是否一致。

谨防网络诈骗个人信息

有些不法分子在报纸上刊登招聘信息，“醉翁之意不在酒”，他们的目的不是招聘人才，而是诱使应聘者递上个人资料，然后假冒他人身份到银行申办信用卡透支或进行其他勾当。因此，求职者千万不要心存“撒大网捞大鱼”的心理，要有目的、有针对性地应聘，对自身资料要加强保密。

马先生的女儿在丽水读书，明年就要毕业了。某月圆日，一个长途电话打到了马先生的手机上，对方自称是马先生女儿所在学校的校长，说他女儿在学校被人砍伤了，伤势严重，需要缘万元钱救急。对方还告诉马先生，学校在当地公安机关的配合下，从马先生女儿身上找到了一张银行卡，马先生的钱可以汇到这张卡上。马先生打女儿的电话打不通，他想对方对女儿的相关资料和自己的手机资料都一清二楚，应该不会有假，于是先凑了两万元钱赶到银行。他输入卡号等信息后，那张卡反映出来的开户人的确是她女儿，而且卡上还有女儿的头像，马先生毫不犹豫地把两万元钱汇了出去。钱汇出后，马先生又试着给女儿打手机，没想到这次竟拨通了电话，女儿说根本没有受伤的事，她只不过忘了开机。马先生知道上当，马上到泗门派出所报案，民警立即到银行办理了汇款冻结手续。据马先生的女儿说，明年就要毕业了，现在正进入求职的紧张阶段，她把自己的照片、信息资料和父亲的手机号码都发布到了有关求职网站上。警方分析说，骗子就是利用这些信息编织了一个圈套。

近年来，网上招聘已经逐步体现出特有的优势——为求职者提供了便利，使他们足不出户就可以应聘。同时，为求职者提供了平等的就业机会，人人都可以对公司情况提出问题或者推销自己，平



等地得到公司的考查。而且网上招聘范围更宽泛，有利于提高学生的就业率。到人才市场求职的传统方式在很大程度上正在被网上求职、电话求职、短信求职等方式取代。与此同时，一些不法分子却利用网上求职而处心积虑地进行诈骗。

2003年 源月，受非典影响，各地的大型人才交流会、招聘会基本上都取消了。学校也采取了一系列防非典措施，毕业生外出求职十分不便。所以，自己只能登录网络上的求职网站，发送个人资料给用人单位，希望能和用人单位达成录用意向。因为毕业离校的日期越来越近，焦急的李同学几乎是不加选择地向数十个求职网站逐个发送了详细的个人资料，以求加大命中率。为了让个人资料丰富多彩，她还在求职简历上附上了个人生活照片。几天后，一家外贸公司来电称对她的情况比较满意，对方在电话里用英语和她进行了一些简单的对话后，表示基本同意聘用她为公司的董事长秘书。当天下午，欣喜若狂的李同学又接到该公司的电话，对方称经过公司研究，“非典”期间应聘人员不能立即上班，但可以在 缘月 缘日之前交 圆元档案费备档，然后签订用人协议。李同学不假思索地汇出了 圆元档案费。接下来，李同学却怎么也联系不上这家外贸公司了。更让李同学感到害怕的是，上周六的晚上，她已经入睡，手机突然响了，一个陌生人先是询问了她的学历和姓名，之后突然向她询问“价钱”，还大说了一通污言秽语。她气愤地挂断了电话。第二天她又接到了类似的骚扰电话，经询问李同学才明白，这些人都是在一个色情交友网站上看到了她的相片和详细资料才打来电话。无奈之下，她只好更换了手机号码，可一想到自己的相片还在色情网站上贴着，她就有莫名的烦躁和恐惧。

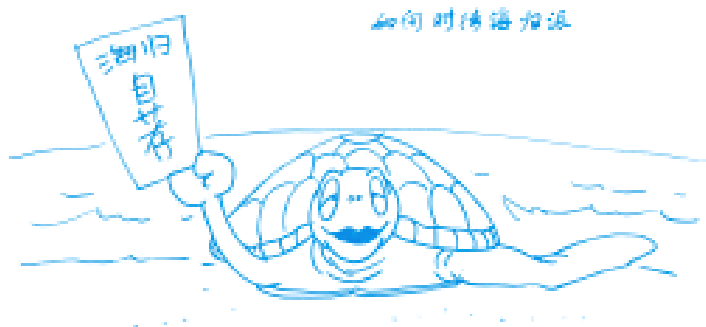
网上求职、网上招聘已成为一个大趋势，但网上也存在着大量的虚假信息、垃圾信息。因为现阶段我国还没有相应的法律、法规



对此进行严格规范，一旦出现问题，求职者难以维权。所以，面对这个虚幻的网络世界，求职者除了选择诚信度较高的网站以外，更需要加强自我保护意识。

通过网络求职，应有针对性地选取几个较正规、知名的网站登记注册。因为正规网站在刊登人才需求信息时，都会仔细验证招聘单位的真实性，要求对方能提供单位营业执照、办理人员的身份证件以及加盖公章的单位证明等，严防虚假信息的发生。求职者在登记电子简历时，尽量填写完整，保证学历、工作经验等情况的真实性，但填写资料时应注意保密，名字可使用英文，一般不要留下家庭详细住址和家庭固定电话号码。不要随意将自己的生活照片发到网站，必须用照片时最好用标准两寸照。同时，不要随便点击鼠标，铺天盖地地发送简历。要选择适合自己的职位，要对自己投递简历的公司多了解。求职者可以根据自己的求职意向，有针对性地访问一些公司网站进行查询。必要时可以和当地工商行政部门取得联系，核实用人单位的真假。

来源链接 “美丽的谎言”



“海归”的荣耀、“万人迷”的光彩，使得出国和当明星成为当



今社会上许多人梦寐以求的目标。然而，“出国梦”、“明星梦”也给不法分子以可乘之机，成为不法分子大肆搜刮钱财的“商机”。

2004年，远月徐小姐被梦蝶公司的“星探”唐左华发现。唐拿出一张标题为“签约的好处”的宣传单，上面写着“保证嫁个千万富翁”、“跟着我，要穷都很困难”等标语，并告诉她：“公司有几百名签约模特，其中缘缘的模特可以成名成星，圆缘的可以成为广告代言人，苑缘的可以嫁个千万富翁。”徐小姐说，自己当时就感觉该公司有点像婚介所，因此没上当。苑月员日晚，唐给她打电话，要她到公司拍广告。当她赶到该公司的时候，才发现有几个老板来询问加入所谓的商务会员事宜，唐要她过来陪这些老板去吃饭。她当即落荒而逃，但她的泳装照却被扣留了。在该公司有过应聘经历的李小姐也反映，一周前，她到该公司应聘，见唐在一个女孩身上摸来摸去，当场就吓得逃了出来。后来唐多次打电话让她去上班，她都不敢去。

成都资深娱乐摄影师、曾担任两届环球小姐评委的职业记者叶健在接受采访时说：自2004年成都举办选美活动后，成都的“美女森林”暴露在世人眼前，于是市面上一下子冒出很多所谓的模特公司。其模式基本上都是组建一个小公司，在某家媒体上打一个小广告，招聘几个所谓的兼职星探上街乱撒传单，滥发名片。这些“星探”大多是临时雇的，源元底薪，拉成一笔生意公司给提成。他们的活动范围多为春熙路、盐市口一带。看上的多为员远~苑岁姿色中等的女孩。所谓“包装”无非就是被介绍去一些电视剧组跑龙套，参加一些临时走秀。由于这样的公司一无固定媒体平台，二无影视公司作支撑，三无相关资金投入，因此签证包装成功的可能性为零。在成都，该行业内的成功人士没有一个是这样的经纪公司包装出来的。



职业介绍中心提供的案例表明，一些不法之徒看到当今社会上许多少男少女憧憬明星生活，就谎称自己或者单位与知名度很高的艺人、电视台、电影公司或唱片公司有联系，可代为安排工作，诱使求职者交付巨款参加其提供的训练课程。而被骗者在付款后，往往接不到任何工作，或者只是去担任一些群众演员。事实上，正规的娱乐公司在发掘有潜质的演员时，通常会邀请其前往试镜，很少需要支付费用，甚至还会支付酬金给试镜者。所以，在遇到所谓的“星探”时先要了解该公司的背景，试镜前切记问明是否会收取费用，如果收费太高就要审慎考虑，切勿慷慨交付大笔订金、试镜费、试音费或训练费等。

与此相似的是，利用人们渴望出国“镀金”的心理，一些非法境外就业中介往往乱发假广告、假信息，吹嘘境外就业的高额报酬，或以出境旅游和商务签证代替务工签证，蒙骗求职者。一旦有求职者上当，出境之后就只能靠“打黑工”来赚取低廉的薪酬，生活条件之恶劣可想而知，甚至还有可能从此踏上一条不归路。为了维护我国对外劳务合作领域的经营秩序，维护具有合法经营资格公司和外派劳务人员的合法权益，近年来商务部加大了对外派劳务合作有关政策的宣传力度，公安、工商管理部门加强了对非法中介的查处和打击，中国对外承包工程商会专门设置了外派劳务人员投诉机构。

江苏省姜堰市农民韩某从小报的广告中看到一则信息：南通市粤公司正在招募赴以色列的建筑工，月薪 ~~缘四~~~~~远四~~美元。根据这则小广告，韩某等 ~~猿人~~找到粤公司报了名。在后来的半年多时间，韩某等人为到粤公司办理种种手续和交纳种种费用，先后在姜堰市和南通市之间来回往返多达二十余次，但是为了实现出国梦，他们也顾不上计较了。当韩某等人在粤公司办理了各种手续，并每人向粤公司交齐了 ~~缘四~~元的费用后，粤公司终于把韩某等人的出国手续



办好。几天后，韩某等人在 粤公司领队的带领下从广州出发，坐上了出国打工的航班。然而，后来发生的事情却让这群朴实的农民觉得不可思议。

当飞机降落后，韩某等人诧异地发现，他们的落脚点不是以色列而是印度尼西亚。面对质询，领队说，在到达目的地前，先让大家游玩一下，开开眼界。此后，他们又飞到了泰国和香港，领队又采取同样的欺骗手段，带领这些打工者在那里又游玩了一番。让韩某等人始料不及的是，飞机最终竟从香港又回到了始发地——广州！韩某等人的出国梦破灭了。更为不幸的是，回国后，粤公司采取拖延手段，拒不退还韩某等人所交的费用，韩某等人在经过一年多交涉无果后，最终向公安机关报了案。

此案后经公安机关侦破真相大白，粤公司原来是一伙内外勾结、专门以各种手段为掩护搞偷渡的非法中介团伙。他们本打算暗地通过办理旅游签证，把韩某等人骗到国外，然后再由国外的同伙将韩某等人骗到当地老板那里去打黑工，只是由于国外同伙迟迟没有与当地雇主谈妥，才导致出现了韩某等人莫名其妙出国转一圈的怪事。

对我国外派劳务领域的有关政策缺乏了解，因而对合法渠道与非法渠道缺乏辨别能力，这是近年来一些欲出国劳务人员屡屡上当受骗的重要原因。根据国家有关政策，从事对外劳务合作业务的企业必须具有商务部（原外经贸部）颁发的“对外经济合作经营资格证书”，如是受经营公司委托招募出国务工人员单位，应向被招募人员提供经营公司的委托书和商务部颁发的“对外经济合作经营资格证书”复印件。因此，鉴别合法渠道与非法渠道最为有效的方法，就是看一个企业是否具备合法经营资格。韩某等人如果了解上述政策，在签订合同前先在这一环节上对 粤公司进行鉴别，就不难看穿粤公司非法中介的面目，后面发生的不幸就完全可以避免。



打算出国务工的人士可以按照下述方法去鉴别一家经营公司是否具有合法经营资格：

①要求经营公司出示商务部（原外经贸部）颁发的“对外经济合作经营资格证书”复印件，也可从有关部门直接了解经营公司的经营资格情况。

②如是受经营公司委托的代理单位招人，可要求其出示经营公司的委托书和商务部（原外经贸部）颁发的“对外经济合作经营资格证书”复印件，如经了解，经营公司具有外派劳务业务经营资格，最好再从经营公司处了解代理公司的情况。

③通过商务部网站、中国对外承包工程商会网站或当地政府商务厅（对外贸易经济合作厅、局）的外经处进行相关咨询。

测谎案例 求职者套购

不久前，卢女士在报上看到一条“诚聘有事业心人士担任管理、市场拓展和业务代表。薪酬丰厚，无须经验，免费培训上岗”的广告，不禁令人怦然心动，考虑再三，不惜辞掉自己原来的工作前去应聘。但被录用之后，她才得知如果要拿到报酬，不仅自己需要购买公司推荐的一套员德四元的产品，还必须每月介绍缘人到公司报到并同样购买员德四元的产品。卢女士自己掏了腰包之后，又四处奔波整整一个月，无奈还是没有完成公司的“指标”，因此一分钱报酬也没有拿到。

事实上，有类似卢女士这样遭遇的求职者并不在少数。那些租借单间公寓房办公的私营小企业被说成是拥有商务楼的大公司，而拉保险、跑推销的职位摇身变成了资深业务员……眼下，一些公司为了吸引求职者，常常在介绍招聘岗位信息时歪曲、编造、美化，极尽粉饰包装之能事。这些公司经常利用立刻签订合同以及高额毁约金的方式，千方百计套牢求职者。有的求职者往往直到上班第一



天才知道自己要干的活到底是什么，有的则在交付押金或“培训费”后才发现自己从事的工作没有底薪，更没有员工福利，甚至被要求支付高额的费用购买极其昂贵的产品。

专家提醒求职者，应尽可能事先了解公司的营业项目，应聘时也要多留个“心眼”：注意公司内部的摆设、工作人员的谈话，注意该公司是否运作正常，面试时是否草率等。同时，不要随便和公司签署协议，不缴纳任何不知用途的费用，不购买公司以任何名义要求购买的有形或无形产品。如果在应聘的过程中感觉有不合理的要求，应该明确拒绝。如果遇到与招聘信息中所列的待遇、薪酬情况严重不符合的，求职者应向劳动保障部门反映，请求查处。劳动保障部门可根据有关管理条例规定处罚该中介，对职介所收的相关费用应予以退还，求职者的损失，应按有关规定赔偿。另外，用人单位以招聘推销员为名，故意订立推销员不可能完成的任务，致使推销员不能获取报酬。这种行为是以欺诈手段建立的劳动关系，同样违反了《劳动法》的有关规定，如果其行为触犯刑律，应由相关部门追究刑事责任。

案例 2 学生兼职“连环套”

兼职对于涉世未深的学生来说，有很大的诱惑力，行骗者正是利用了孩子们急于求职的心理和不谙世事的单纯。因此，想兼职的同学一定要擦亮眼睛，识破各种“职介连环套”。

十多名大、中专学生投诉，称他们求职时被职介和公司骗了。这些学生来自不同的城市，就读于不同的学校，此前并不相识，是不同的职介所让他们在成都某礼仪公司“相聚”了。就是这次不寻常的求职经历，给这些孩子们上了“伤心”的一课。

一天上午，成都理工大学大一新生林晓（化名）路过染房街时，一中年妇女的话令她放慢了脚步：“小妹妹，想不想周末兼职？不交



任何费用。”想到高昂的学费和不算太重的功课，林晓便跟她到了二楼的某职介所。“一进去就喊我交了 100 元钱的手续费，跟着又说每个月要收 100 元的建档费，让我交 100 元。”林晓说，由于自己身上仅有 100 余元，便问对方能不能先交一个月的建档费，对方迫不及待地：“你身上有多少就交多少，我们马上给你推荐工作，等你去上班了挣了钱再补来，如果对方不同意录用你，你又不愿意再通过我们介绍工作，就拿回执单来，我们退回你交的建档费。”林晓交了 100 元建档费后，被对方推荐到了位于梁家巷的某礼仪公司。

中午 12 时 10 分左右，林晓手持职介所的推荐函到达该公司所在的写字楼下，一群和她差不多大的女孩子拦住了她：“我们都被骗了，那家公司是歪的，和职介所联起手来骗我们的钱。”半信半疑的她上楼一看，所谓礼仪公司，不过是一间陈设简陋的办公室，里面只有一个被称作“伍经理”的人。林晓告诉“伍经理”，自己没有身份证，也不会讲普通话，“伍经理”一概笑答没关系。感觉有些不对的林晓以父亲不同意自己打工为由，请“伍经理”在推荐函的回执单上给她签“不同意”，“伍经理”却说：“不关我的事，我已经同意用你了，是你自己不来，你自己回去找职介所。”

这时，另外一个男生准备进来询问求职的事，林晓把他拉到一边叫他别上当，“伍经理”见状怒不可遏，将林晓的推荐函扔给她，并不准她和那个男生再说话。四川外语学院成都校区的两名女生也遭遇了同样的事情。不过，她们俩发觉自己上当后没有马上离开，而是守在楼下，提醒那些拿着推荐函继续走向“陷阱”的同龄人。一个多小时内，十多名学生通过不同的职介所先后来到该公司求职。他们当中，有的和该礼仪公司签了合同，并交了 100 元的有关费用，有的则向职介所交了 50 到 100 元不等的建档费——职介“连环套”，他们一个都没逃脱。据称，有不少人想去职介所要回建档费，可是，



要么下午源点职介所就下班了，要么推荐的公司不给签字或签了字不盖公章。总之，没有一个人能将职介所承诺的“不满意就退回”的所谓建档费要回。

警惕打工者要当心的几种骗术

在市场经济大潮中，打工潮流越来越大。各路骗子则利用打工者求职心切的心理，设置种种陷阱骗财骗色。据调查，以下四类骗局上当者较多。为此，各位打工朋友，一定要擦亮眼睛，谨防受骗。

①以著名企业的名义设招工点行骗。由于著名企业影响较大，打工者见招工牌就信以为真，等交清了报名费去报到时，那企业被搞得莫名其妙。打工者知道受骗再去找时，原招工点早已人影无踪。

②以中介公司为名义租房行骗。借口租房办中介公司，在门口张贴各种求职信息，使打工者信以为真，并以管吃管住等优惠条件骗取信任。一旦打工者交了报名费和押金，他们便人去楼空。

③对求职心切的年轻女性伺机骗财骗色。这些骗子往往以非法劳务市场为作案对象，瞅准目标后，再以高工资、优惠待遇等骗取年轻女性的信任，使这些涉世不深的打工者财色双失。

④要你干活却不给工资行骗。骗子承包某项工程后，再以招工为名骗打工者去工地干活，却不签订劳动合同。等到完工时，骗子早已提着承包款开溜。打工者分文得不到，甚至骗子是谁也不清楚。

近年来，就业竞争日趋激烈，一些人就业心切，对招聘信息盲目相信。而黑心单位和“中介”机构往往就利用这一点，设置种种陷阱引诱求职者上当。这些骗术的花样层出不穷，令人防不胜防，受害者们不但没有找到工作，还为此赔了许多冤枉钱。求职者要提高警惕，擦亮自己的“火眼金睛”，不要轻信他人的花言巧语。

结束语：信息不对称下的社会博弈

古语云，世事如棋。社会上每个人都如同棋手，每一种行为都如同在一张看不见的棋盘上布一个棋子，精明慎重的棋手们相互揣摩、相互牵制，人人争赢，下出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局。这里所说的博弈，是指某个人或是组织面对一定的环境条件，在一定的规则约束下，依靠所掌握的信息，由各自的行为或策略进行选择并加以实施，各自取得相应结果或收益的过程。

人们的工作和生活，可以被看作是一个永不停息的博弈决策过程。人们每天从一早醒来就必须不断地作决定，我们日复一日决定早餐要吃什么，直到养成固定的饮食习惯；要不要到超市疯狂采购一番……还有更重大的，如报考什么学校、选择什么专业、从事什么样的工作、怎样开展一项研究、如何打理生意、该和谁合作、做不做兼职、要不要辞掉工作、要不要竞争经理的职位；甚至要不要结婚、什么时候结婚、该和谁结婚、要不要孩子、怎样将孩子抚养成人等。不管有意无意，也不管深思熟虑或一时冲动，你已经开始这样做了——这就是一个带着博弈色彩的判断。

在这些决策中，存在一个共同的因素，那就是我们并不是一个人在作决定，在一个毫无干扰的真空世界里作决定。相反，我们的身边充斥着和你一样的决策者，他们的选择与我们的选择相互作用。这种互动关系自然会对我们的思维和行动产生重要的影响，而且别人的选择和决策直接影响着我们的决策结果。在人与人的博弈中，



我们必须意识到，我们的商业对手、未来伴侣乃至我们的孩子都是聪明而有主见的人，是关心自己利益的活生生的人，而不是被动的和中立的角色。一方面，他们的目标常常与我们的目标发生冲突；另一方面，他们当中包含着潜在的合作因素。在我们作决定的时候，必须将这些冲突考虑在内，同时注意发挥合作因素的作用。

为了自己，也为了与他人更好地合作，我们需要掌握一点博弈论的策略思维。正因为如此，著名经济学家保罗·萨缪尔森说：“要想在现代社会做一个有文化的人，你必须对博弈论有一个大致了解。”每个博弈者在决定采取何种行动时不但要根据自身的利益和目的行事，也要考虑到他的决策行为对其他人的可能影响，以及其他人的行为对他的可能影响，通过选择最佳行动计划来寻求利益的最大化。信息不对称是所有博弈的前提，因为在博弈各方信息完全对称的假设下，各方理性决策的只能是零和。谎言，从博弈的角度看，正是故意利用或人为制造这种信息不对称。因此，对生活中的谎言，我们也需要类似博弈的思维。至少，我们能够识别别人的谎言，掌握正确、完整的信息，从而确保自己的决策和行为是理性的、有利的。

中国的语言表现力丰富，任何话都可以作多种解释，同样一句话在不同的场合或从不同人的口里说出来，其意思可能就截然相反。谎言一方面让我们的人生旅途倍加艰难，另一方面又能让人怀有希望和憧憬。试想想，如果世界上没有了谎言，那生活肯定将变得单调乏味，诗人不再写出“白发三千丈”的诗句，没有嫦娥奔月的神话，没有“只要你喜欢，我愿意将天上的星星摘下来给你”的甜言蜜语……什么幻想都被扼杀一空，样样事情都要循规蹈矩，世界也将变成平平白白的一片。区分谎言的善恶，不在于语言是否正确，而在于说话者的用心是否善良，这很重要；更关键的是我们不但要



学会区分，而且要学会保护自己，使自己尽量避免受到谎言的伤害。

有人提出，在对孩子的教育上，不能尽宣传好的一面，要引导孩子认清人生的道路是艰难的，这个意见就很好。轻信他人，就是单面教育带来的恶果。总体来讲，“我们的生活充满阳光”并没有错，但人生总有几个回合的黑色季节，而这种逆境正是催人成长必不可少的磨炼。孩子出门，不能不嘱咐他们将钱包装好，因为人多处有小偷横行；孩子出门旅游，不能不教他们多长个心眼儿，因为精彩的外面世界有不少骗子。一个人贪图小便宜上了当、吃了亏，引起的反思恐怕不仅仅只有对骗子的愤恨，其中也有对自己的反省。近来学校提倡“素质教育”，对社会的适应能力也是素质教育之一。而“社会”的构成中，谎言和虚假是重要成分。如何在善意的谎言与恶意的谎言、自身利益与他人利益之间找到平衡点，如何积极、负责任地参与社会博弈，不是光看书就会了，这需要我们在日常生活和工作的经验教训中不断地琢磨。

据近日《青年参考》报道，新的科学研究揭示了令人惊奇也颇有趣的结果：动物也会说谎。用专家的话说，不仅是黑猩猩、狗和豺狼，就是鸟和昆虫，也会有意误导人和同类，而使自己从中获利。美国一所大学的研究专家米切尔发现了以下的事实：一只狗因折断腿部，获得了主人的特别照顾。但是，当它腿部的伤势痊愈后，这种特别照顾就停止了。米切尔说：“因此狗就开始假装腿部受伤，以此来吸引主人的注意。它甚至只用三只脚一瘸一拐地费力行走。结果，狗如愿以偿，又获得了主人的特别照顾。”一个动物园的一只大猩猩假装被铁笼的铁夹夹住了，当管理员匆匆忙忙地赶去救它时，它却突然放开手臂，把管理员抱住。原来，它表演这个苦肉计只是希望有个伴儿，就如一个孩子为了吸引父母的注意而假装生病一样。

当然，说谎，无论动机是好是坏、是善是恶，最终都会被揭穿，



也会使说谎者反受其害。不管怎样，还是应该诚实做人、诚实待人。希望本书对谎言及说谎心理的分析，会让读者们更加感受到诚实的可贵。做一个诚实的人，不仅需要良好的德行，而且需要足够的毅力。在此我们不妨看看金诺克·伍德给儿子的一封信。金诺克·伍德是加拿大著名企业家，退休后依然关心着企业，关心着作为继承人的儿子。有一回，儿子为签署一份重要的 砸烂 契约花费了大量心血，可惜事到临头却受骗了。儿子对对方缺乏商业道德感到非常愤慨。老人闻讯后专门写去一封信：

从你的报告中我已经知道，砸烂的契约失败，我很遗憾。我很了解你对这份契约的期待和努力。也许你会为了这个原因，记恨对方。但是，你千万不可因此而丧失你平时的乐观和热诚！其实，在社会上待个两三年，你马上可以得到一个教训，这个世界上能完全信赖的人真是非常有限。所以，在你面对其他人的时候，心中多少都要有所戒备。不过，无论如何，这桩失败不该伤害你的品格。你知道吗？你具有诚实的人格，而对方却没有。这种人能在企业界长期存在的可能性，我很怀疑。企业界是个相当狭窄的世界，骗这个人后，还能再骗那个吗？况且，欠缺诚实的行为必定会招致别的不良后果。所以不必为他的“成功”而不快，你必须注意的是你自己的品格，这才是最重要的。

一个诚实的人，必定具有高度道德的生活态度。也就是说，这种人在日常生活中表现出认真、正直和坦率。对企业界而言，这种品质就是促使永久性成功的生命力。不切实履行与客户之间的契约，在短时间内想获得一大笔金钱的确容易，但从长远看来，那真是奠定企业失败的基础。无论如何，绝对不要给对方一个不诚实的印象。爱耶·伯劳也说：“信用仿佛一条细丝线，一旦断了，想要再接起来，难上加难。”而你最近的经验，的确是被人欺骗。在你想发泄这



股怨气的时候，务必三思。其实，你并未损失什么，那契约原本就是不存在的。如果只为契约失败而生气，甚至采取冲动的报复手段，那你就不就损失更多吗？换一个角度来看，我可以就另外的观念看待这一事件。如果这个契约成立，你会有什么问题呢？能跟这种品质低下的人断绝任何来往不是件好事吗？这么看来，没有签订的契约并不是个失败，反而是个好运呢！

金诺克·伍德先生的一番话语重心长，极富哲理。讲真话、做一个诚实的人是合算的。尽管善良的谎言能够起死回生，能够克敌制胜，能够让我们战胜看似不可战胜的任何困难。而生命是如此脆弱，我们的感情也不是那么坚不可摧，每个人都少不了别人的理解和同情，有时候，甚至需要别人的谎言。但是，在大多数情况下，说谎终将殃及自身。归根到底，我们还是要依靠诚实，才可以更好地与他人相处，才可能更好地完善自身，才能使我们的生活环境更加纯净和美好！

参考文献

援[美]查尔斯·福特援说谎：你所不知道的一切援高卓，张葆华，林达译援新华出版社，~~圆园园~~

援[日]本相场均援谎言心理学援关德章，李吉兆译援辽宁大学出版社，~~员愿愿~~

援[日]本桦旦纯援识破谎言（第二版）援陈刚译援科学出版社，~~圆园园~~

援何杰援精妙识谎技巧援上海文化出版社，~~圆园园~~

援日新，以舟援破谎防骗使用手册援国际文化出版公司，~~圆园园~~

援巫昌祯援婚姻与继承法学援中国政法大学出版社，~~圆园园~~

援杨大文援新婚姻法释义援中国人民大学出版社，~~圆园园~~

援陈孝禅援普通心理学援华南人民出版社，~~员愿愿~~

援[美]埃克斯特兰德援心理学原理和应用援韩进之，吴福元，张湛等译援知识出版社，~~员愿愿~~

援张应俞援江湖历览·杜骗新书援中国文联出版公司，~~员愿愿~~

援唐一鸣援跳出撒谎的陷阱援中国文联出版社，~~圆园园~~

援鲍华援反骗经援中国经济出版社，~~圆园园~~

援向廷光援管理心理学援武汉工业大学出版社，~~员愿愿~~

援王景琳援鬼神的魔力援生活·读书·新知三联书店，~~员愿愿~~

援刘悦伦等援决策思维学援辽宁人民出版社，~~员愿愿~~

援吴岱明援科学研究方法学援湖南人民出版社，~~员愿愿~~

援林硅初等援伦理学教程援中国社会科学出版社，~~员愿愿~~



〔德〕弗里德里希·包尔生援伦理学体系援何怀宏等译援社会科学出版社，~~源苑~~

援高卫华援墨家智谋援武汉测绘科技大学出版社，~~源苑~~

援韩庆祥援能力本位援中国发展出版社，~~源苑~~

援余华青援权术论援陕西人民出版社，~~源苑~~

援张振忠等援圈套援辽宁人民出版社，~~源苑~~

援王承璐援人际心理学援上海人民出版社，~~源苑~~

援刘汉东援术，攻防与蛊惑援广东人民出版社，~~源苑~~

援吴继全援天国大智慧援广西人民出版社，~~源苑~~

援胡满援文化的形上之思援湖南美术出版社，~~源苑~~

援高帆援虚假论援辽宁人民出版社，~~源苑~~

援范兰穗，向春，向阳援战胜合同陷阱援广东经济出版社，~~源苑~~

援刘斌援年代中国诈骗大案援珠海出版社，~~源苑~~

援徐忠权援防止上当受骗三百例援金盾出版社，~~源苑~~

援林姚，范兰德，王美舟援房产买卖欺诈与陷阱防范援广东经济出版社，~~源苑~~

援常小强等援合同欺诈案例与点评援经济管理出版社，~~源苑~~

援孟宪伟，赵永林援反商事欺诈及典型案例评析援人民法院出版社，~~源苑~~

援孙军工援金融诈骗罪援中国人民公安大学出版社，~~源苑~~

援陈正云援经济欺诈犯罪的界限与认定处理援中国方正出版社，~~源苑~~

援乔建中援谎言：扭曲的心智援江苏教育出版社，~~源苑~~