

西方谎言研究理论综述

孙 武

提 要 | 西方进行谎言研究已经超过 30 年。为了揭示说谎的心理过程、谎言识别技巧、影响谎言识别的因素等,西方学者进行了大量研究,并提出了若干理论假设和理论模型。本文介绍了其中最具代表性的泄露理论、信息操控理论、真实监控理论、人际欺骗理论、谎言过程模型、激发—决定—建构模型。

关键词 | 谎言 泄露 信息操控 真实 人际交往 欺骗

中图分类号 | C912.68

作者信息 | 男,1980 年生,博士,厦门大学人力资源研究所,361005。

说谎是指一种成功或不成功的有意尝试,没有预先警告,使另一个人产生一种沟通者自己知道是错误的信念。对这一概念可以从以下 5 个方面来理解: (1) 说谎是一种有意的行为,由于失误或事先不知道而没有说实话不是说谎; (2) 说谎不一定要使用言语,隐瞒信息也可能是说谎,但必须是有意隐瞒; (3) 有时候人们因为失误而忘记给出信息不能算说谎; (4) 不成功的欺骗尝试仍可被定义为说谎; (5) 说谎是一种至少包括两个人的行为,这一定义排除了自我欺骗。

谎言研究是跨心理学、语言学、社会学、行为学等多学科的交叉研究领域。西方进行谎言研究已经超过 30 年。为了揭示人们说谎的心理过程、识别谎言的方法、影响谎言识别的因素等,西方学者进行了大量研究,并提出了若干理论模型和理论假设。研究成果被广泛应用于司法活动、商务谈判及企业遴选面试中。

一、泄露理论

在没有信息可用于查证的情况下,观察者为了识别谎言,会更多地依赖非言语行为而不是说话内容来判断他人是否说谎。因为他们假设人们控制自己的非言语行为会比控制言语行为更加困难。形成这种假设的根据主要包括以下 4 点。^① 第一,在情绪与非言语行为之间存在着某些自动连接,但情绪与话语内容之间没有自动连接。第二,人们在使用文字方面比使用行为更为熟练。第三,在信息交流中,人们往往会更多地注意自己的语言而不是行为。接受面试的应聘者事后可能还记得他们曾经说过什么,但是,让他们完整地说出他们当时的行为举止则很困难。

^① B. M. DePaulo, S. E. Kirkenbl, The Motivational Impairment Effect in the Communication of Deception, in J. G. Yuille (ed.), *Credibility Assessment*, Dordrecht: Kluwer, 1989.

第四,人们不可能让行为保持沉默。在人际交流过程中,尤其是在压力环境下,人们可能通过沉默来争取在言语上进行恰当反应的时间;但是在非言语行为上,人们却没有多余的时间进行调整。

泄露理论是由埃克曼(Ekman)最早于1984年提出来的。他指出,当情绪伴随着谎言发生时,大多数人的谎言会被识破。由于撒谎而产生的情绪波动越强烈,暴露谎言的非言语行为的线索就越可能出现。高激励条件下的撒谎者更能成功地控制他们交流过程中的言语内容,却鲜能成功地控制他们的非言语行为。也就是说,非言语行为更容易成为暴露谎言的线索。^①在一项针对泄露理论的元分析研究中,狄保罗(DePaulo)等人发现,如果只能观察说谎者的面部表情,谎言识别的成功率则较低;但如果能观察到说谎者全方位的言语行为,那么就可以较为成功地识别谎言。研究发现,说谎者会表现出更多微笑、较少眨眼、语速较慢以及更为经常地变换姿势。^②朱克曼(Zuckerman)及其同事也认为,说谎过程中的情绪反应会通过非言语行为表现出来。但他们指出,仅仅是情感反应不足以解释识别谎言过程中的所有非言语行为线索,尝试控制和内容复杂化过程都会导致谎言泄露的线索。

泄露理论引起了一股通过实证研究来揭示用以识别谎言的非言语行为线索的浪潮。然而,对这个领域的研究并未得出一致的结论。获得普遍认可的结论是,人们并不擅长识别谎言,人们仅通过非言语行为识别谎言的能力很低。在大多数研究中,辨别谎言的准确率为55%~60%。这一概率与扔一枚硬币猜正反面的概率相仿,也就是说,人们识别谎言的准确率仅仅略高于随机概率。

二、信息操控理论

信息操控理论认为,个体在人际交流过

程中经常会遇到需要对自己所知道的信息进行权衡的困境:一方面需要为谈话对象提供他理应知道的信息,另一方面又不得不承担提供某些信息后可能导致的潜在危险。^③为了协调这两个相互冲突的目标,个体必须对信息进行战略性调整。因此,说谎便因为信息被操控而发生。信息操控理论的核心观点是:信息之所以会被认为是谎言,是因为这些信息通常较为隐蔽地违背了言语交流的基本准则。信息发送者故意违背了言语交流的一个或多个基本准则,因此他就偏离了正常和合作的行为方式。而信息的接受者并没有意识到这一点,他总是假设说话者坚持合作的方式并且按照言语交流的4个基本准则提供信息。^④言语交流的4个准则是指数量、质量、相关性和肯定性:对数量准则的违背是指隐瞒了部分信息;对质量准则的违背是指歪曲或捏造信息;对相关性的违背是指通过借口避免提供相关信息;对肯定性的违背是指所给出的信息是含糊的、模棱两可的。对这4个准则的一个或多个的违背就意味着该信息有功能性欺骗的嫌疑。

信息操控理论的缺陷在于其对谎言实质的定义过于狭窄,由定义而引发的谎言识别的指标阐述较为模糊,限制了该理论在实践中的运用。显然,该理论还需要更多实验数据的验证,尤其是对信息不同形式或程度的操控会对谎言识别产生何种影响,更需要通过实验进行研究。

^① B. M. DePaulo, K. Lanier and T. Davis, Detecting the Deceit of the Motivated Liar, *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 1983.

^② B. M. DePaulo, J. I. Stone and G. D. Lassiter, Deceiving and Detecting Deceits, in B. R. Schlenker (ed.), *The Self and Social Life*, New York: McGraw-Hill, 1985.

^③ S. A. McComack, Information Manipulation Theory, *Communication Monographs*, 59, 1992.

^④ 同上。

三、真实监控理论

马西雅·詹森(M. K. Johnson)和卡罗尔·瑞(C. L. Raye)认为,真实经验记忆的获得需要有知觉加工,因此有可能包括知觉信息(视觉的细节、声音、气味、味道和身体感觉)和背景信息(例如有关某人的感觉如何的细节)。这些记忆通常是清晰、明显和生动的。对于想象中事件的记忆来自于内心,因此可能包括了认知操作,如思考和推理。它们通常是比较含糊和不太具体的。人们常常要判定他们是否真正经历过他们记忆中的事件,或者这一记忆是否是来自想象。人们把记忆归结为真实经验(外部来源)或归结为想象(内部来源)的过程就叫做真实监控。^①

真实监控主要是处理关于感知到的(实际上是体验到的)和想象到的事件的记忆。真实监控的核心是,基于真正的体验的记忆是不同于基于虚构的记忆的。虽然真实监控与说谎无关,但是它的原理却是与欺骗有关的。它暗指真实的记忆(体验到的事件)与捏造出来的事件的记忆在性质上会有差异。

由于陈述自我体验的经历意味着说实话,而表述捏造出来的经历则意味着说谎,因此可以利用真实监控指标来识别谎言。大量研究表明,陈述真正经历过的事件比陈述想象出来的事件包含了更多知觉信息、空间信息、时间信息及认知操作。

但真实监控也存在局限性,亲身经历的事件与想象的事件在记忆质量方面的差异会随着时间的流逝而缩小。为了方便回忆,人们会将推理加入到对经历过的事件的记忆中。如果人们尽量设想可能发生过什么,想象的事件会变得更生动、更具体。这就可以解释为什么一些研究人员发现,当被试的反应是立即的和即时的时候,说谎者和说实话者之间存在差异;而当他们在给出答案前有些犹豫或者他们被允许准备他们的答案的时候,这种差异就不存在了。

四、人际欺骗理论

人际欺骗理论强调说谎者和欺骗对象之间的人际互动以及说谎时发生的心理过程。人际欺骗理论认为,人际互动式的欺骗与非人际互动式的欺骗是不同的。人际互动式欺骗的过程涉及到双方的相互影响,而且这一过程受说谎者的动机和社交技能的影响。^②该理论认为,某些个人特质会影响欺骗性交流的过程及结果。在交流过程中有4个因素决定着说谎者是否欺骗成功和被欺骗对象判断的准确度,它们分别是焦虑、自我表现的常态、谎言的复杂程度和怀疑程度。

自从该理论被提出以后,研究人员进行了一系列的实验来收集数据以支持这一理论假设。首先,试验发现具有较高社交技能的说谎者更擅长于表达虚假信息,而且比较难以被识破。这一发现具有理论价值,它很好地解释了为什么有些人可以成为非常优秀的演员。^③

从理论价值上来看,人际欺骗理论拓展了谎言的研究领域,从以前仅关注说谎者到关注双方在人际交流过程中的影响因素,以及双方个体因素对于欺骗行为成败的影响。但在实际生活中,这些因素相互之间的影响程度及作用很难理清,而且通过试验研究也很难予以确定。

^① M. K. Johnson, C. L. Raye, False Memories and Confabulation, *Trends in Cognitive Sciences*, 2, 1998.

^② D. B. Buller, K. D. Strzyzewski and J. Comstock, Interpersonal Deception: Deceivers' Reactions to Receiver Suspicions and Probing, *Communication Monographs*, 58, 1991.

^③ J. K. Burgoon, D. B. Buller, Interpersonal Deception: Effects of Deceit on Perceived Communication and Nonverbal Behavior Dynamics, *Journal of Nonverbal Behavior*, 18, 1994.

五、谎言过程模型

康纳利(Connelly)等人开发出了一套基于理论的新的话语分析指标模型。其理论依据来自6个不同的研究领域:自传体式记忆、认知话语过程、情绪表达、防卫机制、语言学和自我陈述。在此基础上,研究人员开发了两个概念模型以归纳撒谎和说真话的过程。

如图1、图2所示,说真话和撒谎的反应都开始于同样的过程,直到个体作出关于是否说谎以及在何种程度上说谎的决定之后,两个模型就开始产生区分。首先,个体面临一个需要用言语回答的情境,并且他感知到了这一情境的要求。而该情境与个人的相关程度又受其信仰、价值观及感知到的机会或威胁的影响。反过来,这也产生了应对该情境的目标,即减少威胁或获得机会。这一目标会引起符合情境需要的初始记忆信息,这与个人的基本价值观、信仰一起共同决定着个体是说真话还是撒谎。一旦作出某种决定,个人价值观、信仰也将会对个体陈述的真

实性产生影响。

一旦作出说谎和如何说谎的决定,计划程序便开始启动。随后,有多种因素会影响最后个体说出的谎言,包括环境监控、感情压力、组合及重构过程、印象管理、内容过滤、自传体过程(以第一人称自我陈述)和评估过去曾说过并与该情景相关的谎言。

如果决定说实话,这一过程比说谎要简单得多。首先,个体面临着一种情境需要用口头言语回答,并且他感知到情境的需要。情境与个人相关的程度受个人信仰、价值观及感知到的机会或威胁的影响。同时,个人相关程度及感知到的机会或威胁会引起个体应对情境的目标及初始记忆搜寻。与说谎过程相似,计划准备程序此时开始启动。这会引引起事件重构,而这一构成又受到自传体过程的影响。这两个过程最显著的区别之一就是,说实话是对原有记忆的内在重构,而说谎则是创造性的。其他的差异有感情或压力的大小(与陈述真实性有关)、组合过程、修正策略等。

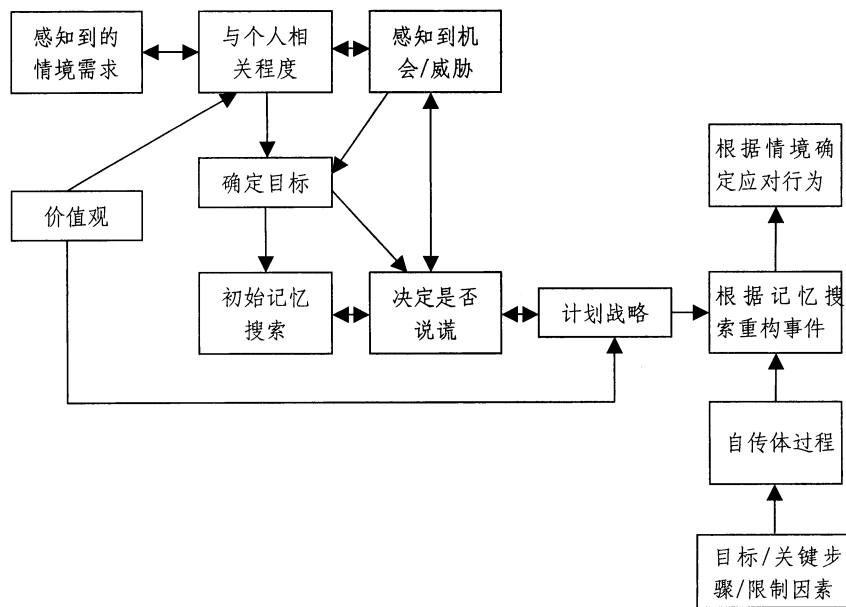


图1 说真话的过程模型

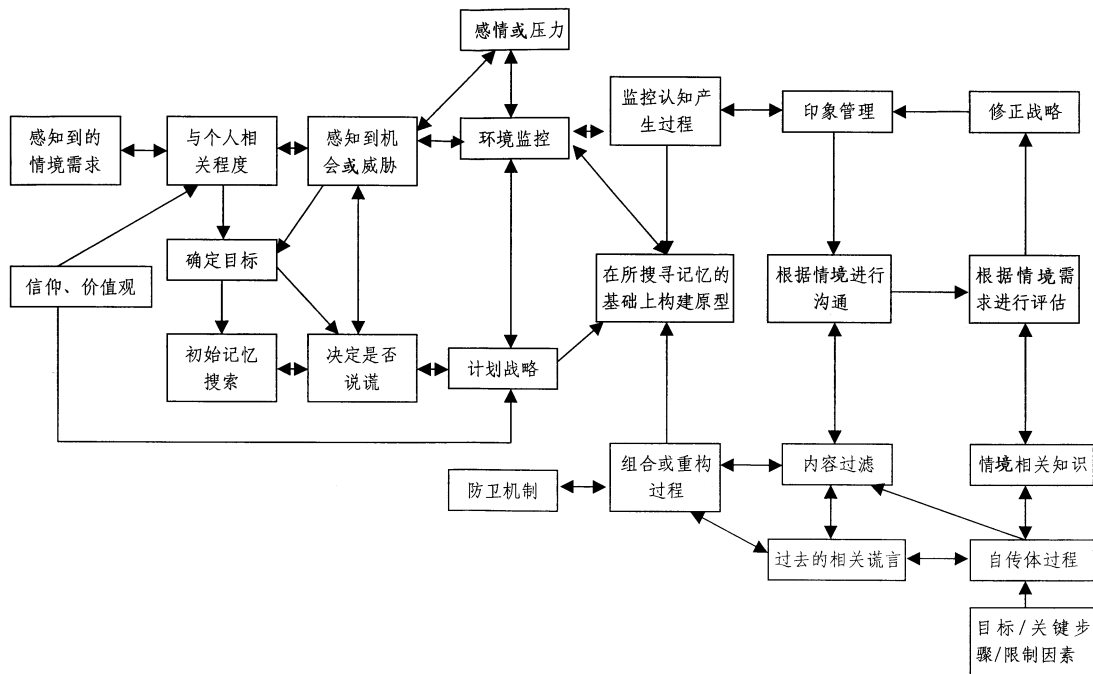


图2 撒谎的过程模型

康纳利等人在综合认知语言过程、防卫机制、情绪表达、语言学等6大领域研究成果的基础上,构建了说实话和撒谎的过程模型,并基于这6个领域及理论模型提出了196项识别谎言的指标。在这些指标中,有64项指标能显著地区分真实陈述和谎言,再从这些指标中选择16项出现频率最多、区分最显著的指标(8项谎言标准及8项真话标准)。由此,构建了康纳利指标。(见表1)

由于缺乏实证研究的数据,康纳利指标在招聘面试方面识别谎言的有效性还未能知晓,但该研究却在特定领域进行谎言识别的研究开拓了方向,而且也为实证研究提供了评价指标模型。

六、激发—决定—建构模型

该模型由三个认知事件构成,按照激发过程、决定过程和建构过程的顺序发生(见图3,关键步骤用字母a~g标示)。

1. 激发部分

虽然a~c这一激发过程可以自动进行,但是当目标语义记忆和情境记忆(包括自传体记忆)长期处于休眠状态时,这一过程仍然需要提取和分配。一旦真实信息准备妥当,其他与之相联系的储存在长时间工作记忆中的语义信息和情境信息就会处于激活状态,以备说谎之需。准备一开始就对所有的问题据实相告的个体将会直接跳到g步骤,而那些预先就倾向于说谎的人则会继续后面的步骤。

2. 决定部分

尽管对于真实信息的激发可以自动发生,但是决定和建构部分却是有意识的行为。针对情境记忆的细节性的问题是不可能预先知道并提前准备的。谎言通常是以由问题和相关社会背景激发的语义信息和情景信息为基础,并按照自己的利益说出来的。潜在说谎者会根据回答这个问题是否符合个人利益来决定说谎与否。被激发出的情境节点将会伴随着负面的情绪,如负罪感和紧张感,影响潜在的说谎者。一旦被期望给出的目标信息

会对个体产生足够大的负面影响,那么个体就将决定说谎,这一过程将会增加个体的应答时间。

表 1 康纳利指标

<p>谎言标准</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 没有提供评价他人的理由; 2. 尽可能避免使用第一人称; 3. 对不符合常理的行为缺乏解释; 4. 缺乏细节描述; 5. 缺乏具体行为; 6. 夸夸其谈、罗列成就; 7. 对重要事件缺乏情绪描述; 8. 在成功案例中过于强调个人贡献。 <p>实话标准</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 讨论目标或结果; 2. 提及失误; 3. 提及非比寻常的细节; 4. 讨论实现目标过程中的障碍; 5. 讨论实现任务的其他方法; 6. 讨论经验教训; 7. 讨论对团队核心成员的看法; 8. 提及与当权者的冲突。
--

3. 构建部分

虽然真实信息存在于工作记忆中,但是说谎的决定会阻止这些真实信息的表达。虽然真实的信息可以在长时间工作记忆中即时取出,但是它们会作为构建谎言的材料。社会背景限制了某些谎言的产生,包括对方已经获知的信息、对方可以通过推论产生的怀疑等。被情境激发的社会认知节点快速地抑制了某些不被允许说出的谎言,包括那些不符合情理的、有明显证据证明是错误的、与他人陈述不一致的、对本人不利的等等。经过上一步骤后,长时间工作记忆和工作记忆都被激发起来准确地进行谎言应答。在这个应答阶段,良好的谎言陈述还需要对言语记忆的有效操控,这也会增加应答的准备时间。最后,谎言被表达出来。

到目前为止,只有一项试验研究验证该模型的有效性。研究让 121 位成年人在回答问题时要么说实话,要么说谎,要么在说实话的过程中被问及个人隐私时说谎。结果发现,在开方式问题下被试说谎时的潜伏期(提

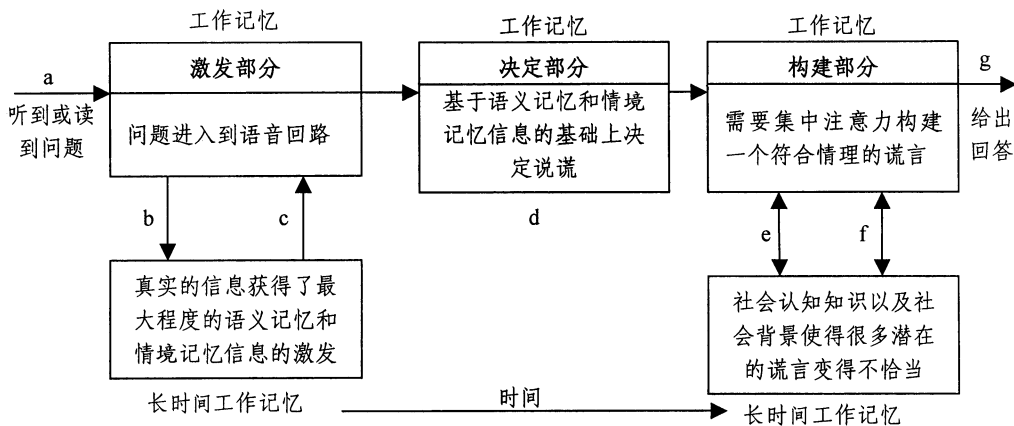


图 3 激发—决定—建构模型

问和回答之间的沉默期)比诚实者要显著。也就是说,潜伏期是识别谎言的一个有效的线索。该模型结合了大量认知心理学的知识,其模型的构建还需要更多的试验予以证明,尤其是关于与该模型相联系的谎言识别

的线索应成为今后研究的重点。

参考文献:

1. A. Virj, *Detecting Lies and Deceits: The Psychology of Lying and the Implications for Professional*

- Practice*, New York: Wiley, 2000.
2. P. Ekman, *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics and Marriage*, New York: W. W. Norton, 1992.
 3. M. Zuckerman, R. Driver, *Telling Lies: Verbal and Nonverbal Correlates of Deception*, in A. W. Siegman & S. Feldstein (eds.), *Nonverbal Communication: An Integrated Perspective*, Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 1985.
 4. M. Zuckerman, B. M. DePaulo and R. Rosenthal. *Verbal and Nonverbal Communication of Deception*, in L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York: Academic Press, 1981.
 5. T. H. Feeley, M. J. Young, *Humans as Lie Detectors: Some More Second Thoughts*, *Communication Quarterly*, 46, 1998.
 6. S. A. McCormack, T. R. Levine, *When Lovers Become Leery: The Relationship Between Suspicion and Accuracy in Detecting Deception*, *Communication Monographs*, 57, 1990.
 7. S. Jacobs, E. Dawson and D. Brashers, *Information Manipulation Theory: A Replication and Assessment*, *Communication Monographs*, 63, 1996.
 8. S. L. Sporer, *The Less Travelled Road to Truth: Verbal Cues in Deception in Accounts of Fabricated and Self-Experienced Events*, *Applied Cognitive Psychology*, 11, 1997.
 9. A. L. Manzanero, M. Digers, *Effects of Preparation on Internal and External Memories*, in G. Davis, S. Lloyd Bostock, M. McMurran and C. Wilson (eds.), *Psychology, Law, and Criminal Justice: International Developments in Research and Practice*, Berlin: Walter de Gruyter, 1996.
 10. J. T. Connelly, M. D. Mumford, L. E. Leritz, G. Ruark, M. T. Allen and E. P. Waples, *Exploring Content Coding Procedure for Assessing Truth and Deception in Verbal Statements*, Norman OK: Final Technical Report for the Department of Defense Polygraph Institute, 2003.
 11. Lyle E. Leritz, *Detecting Deception During a Structured Interview*, University of Oklahoma Graduate College, 2004.
 12. Jeffrey J. Walczyk, Karen S. Roper, Eric Seemann and Angela M. Humphrey, *Cognitive Mechanisms Underlying Lying to Questions: Response Time as a Clue to Deception*, *Applied Cognitive Psychology*, 17, 2003.

(责任编辑: 陈 源)

肯塔基大学第 11 届哲学研究生年会论文征集

主题: 思索正义、实践正义: 历史与当代方法

会议日期: 2008 年 3 月 29~ 30 日

基调发言人: 纽约城市大学理查德·沃林(Richard Wolin) 博士

肯塔基大学哲学研究生协会期待目前用哲学方法研究正义话题的研究生提交会议论文: 论文可以根据大陆传统或分析传统来撰写, 并可以以任何历史时期为中心。欢迎对正义话题进行探讨的优秀论文, 尤其鼓励那些把正义话题应用到当代社会问题, 对理论与实际(“思索”正义与“实践”正义)之间的某种可能的联系进行阐述的论文。

这次年会将包括一次关于激进社会思潮的专门会议, 题目为“马克思与今日激进哲学圆桌会议”。

论文提交截止日期为 2008 年 2 月 15 日。关于会议的进一步信息, 请联系会议协调人(jbraune_2000@yahoo.com or (956)-536-4468)。

(苏渔摘自 <http://www.uky.edu/AS/Philosophy/events.htm> 2007/11/20)