

穿越人性·丛林·智慧·手册

严俊

并不是教你怎样欺骗别人  
而是让你识破欺骗陷阱  
避免上当受骗

# 欺 骗

# 反 欺 骗

骗术大揭秘  
教你如何看透对方的欺骗心理  
了解欺骗与反欺骗的心理战

珠海出版社  
新疆青少年出版社

★ 穿越人性丛林智慧手册 ★

# 欺骗与反欺骗

严俊 编

新疆青少年出版社

珠海出版社

图书在版编目(CIP)/数据

穿越人性丛林智慧手册/严俊编

ISBN 7-5371-3186-4/C·70 ¥90.00元

I 穿…

II 严…

III 生活 - 中国 - 当代

IV C913

穿越人性丛林智慧手册

---

作 者 ■ 严俊

责任编辑 ■ 韩全学 雷良波

封面设计 ■ 杨超

---

出版发行 ● 珠海出版社

新疆青年出版社

联系电话 ● 0756-3331403

---

印 刷 ▲ 番禺市印刷厂

开 本 ▲ 850 × 1168mm 1/32

印 张 ▲ 55 字数 ▲ 1100千字

版 次 ▲ 1999年1月第1版

1999年1月第1次印刷

印 数 ▲ 1-5000册

ISBN 7-5371-3186-4/C·70

定 价 ▲ 90.00元(每册定价:18.00元)

---

版权所有·翻印必究

# 目 录

## 第一章 概述

- 一、真假对错辨 ..... (4)
- 二、骗！骗！骗！ ..... (8)
  - 1. 虚假广告 ..... (8)
  - 2. 假冒商品 ..... (10)
  - 3. 经济诈骗 ..... (12)
- 三、当今社会的公害 ..... (15)
  - 1. 假冒范围广 ..... (15)
  - 2. 假冒数量多 ..... (16)
  - 3. 假冒危害大 ..... (17)
  - 4. 假冒变化快 ..... (18)
- 四、朋友，你也可能会受骗 ..... (20)
- 五、要提高你的防骗能力 ..... (24)

## 第二章 欺瞒通解

- 一、以假乱真 ..... (33)

## 欺骗与反欺骗

1. 让你把“不好听的话”想成“好听的话”…… (33)
  2. 一项真实掩盖了9种谎言…… (35)
  3. 毫无根据的话却使人信以为真…… (36)
  4. 借他人之口,使没根据的话变得有根据…… (37)
  5. 做不到的事让人以为做得到…… (38)
  6. 装作忠告,使对方信任不利的话…… (40)
  7. 让对方不知被拒绝…… (41)
  8. 把上司的强制当成下属的全体意见…… (42)
  9. 让对方安心,说出真心话…… (44)
  10. 在对方不自觉中问出真心话…… (45)
  11. 让对方提出只对自己有利的回答…… (46)
  12. 使人将欺骗的逻辑误信为真理…… (47)
  13. 利用过去的艰苦经历,把敌方变为我方…… (49)
  14. 低薪资也能使员工满足…… (50)
  15. 不是恶人却被当作恶人…… (51)
  16. 只举方便自己的数字,使自己的言论正当化…… (52)
  17. 把重担的感觉变轻…… (54)
  18. 让人把正确的意见误认为是错误…… (55)
- 二、使人左、右不分…… (57)
1. 把自己的责任转嫁到别人身上…… (57)
  2. 以最低的报酬,使对方继续“空”等待…… (58)
  3. 让人自动地服从非本意的事项…… (60)
  4. 使人误以为被给予自由,其实是被严加管束…… (61)
  5. 使人变为利害一致,而欺骗敌人…… (63)
  6. 什么都没做,就解除了对方的不满…… (64)
  7. 使不想分手的女性,主动提出分手的要求…… (65)

8. 不让对方察觉被诽谤,而使对方落入圈套……(67)
  9. 把给对方的不快印象,改变为好印象……(68)
  10. 不必说服,却使对方的看法作180度转变……(70)
  11. 以较拙劣的话,使命令不被认为是命令……(71)
  12. 故意说反话,让对方服从……(72)
  13. 满足其小欲望,使他忘了大要求……(74)
  14. 使不通情理的意见轻易被接受……(75)
  15. 原本是右,却让人误想为左……(77)
  16. 根本不可能接受的条件,却当成绝佳的条件来接受(78)
  17. 让立场不同的对方,把自己当作同伴……(80)
  18. 把不方便的话转换成合宜的话……(81)
  19. 虽然无视对方,却让人以为尊重对方……(82)
  20. 一点也不亲切,却作出亲切的气氛……(84)
- 三、佯装善意……(85)
1. 虽是坏人,却让人以为只有自己不是坏人……(85)
  2. 简单地便可识破的小恶,却让人误以为是大恶……(87)
  3. 故意犯小错,装作诚实的样子……(88)
  4. 没什么大不了的事,却能大卖人情……(89)
  5. “若是这人就没问题”,让对方轻易信任……(91)
  6. 不曾努力,却让人看来象作了大努力……(92)
  7. 虽对对方毫不关心,却让人觉得有很深切的关心(93)
  8. 虽对对方不太熟知,却让人误以为熟知而迷惑(95)
  9. 心怀叵测却让人看不出来……(96)
  10. 没有完结的问题就让它付诸东流,既往不咎(98)
  11. 让毫无情份的对方,以为欠了人情债……(99)
  12. 把强劲的对手拉拢成自己人……(100)

## 欺骗与反欺骗

13. 不必苦口婆心,就使女性上钩…………… (102)
  14. 抛砖引玉…………… (103)
  15. 隐藏自己的弱点,让对方唱独角戏…………… (104)
  16. 不使人怀疑的欺骗…………… (106)
- 四、使人把三流错觉成一流…………… (107)
1. 佯装谦虚,让人把自己当作大人物…………… (107)
  2. 使人对自己的无欲安心,再顺利地获得利益 (108)
  3. 一点学问也没有,却给对方博学多闻的印象 (110)
  4. 盗用他人的构想,使人认为是自己的构想…………… (111)
  5. 虽然负债累累,却让人误认为家财万贯 …… (113)
  6. 佯装自己也是上流人物…………… (114)
  7. 假借他人权势,巩固自己的权威…………… (115)
  8. 藉着忙碌,使自己看起来非常有能力…………… (117)
  9. 没工作却佯装忙得不可开交…………… (118)
  10. 用根本没想过要实践的梦想,使人产生大人物的印象(119)
- 五、把失当成得…………… (121)
1. 无聊的东西,却使人无论如何想得到手 …… (121)
  2. 虽无内涵,却使人产生“有内涵”的错觉 …… (122)
  3. 金钱收支虽相同,却令人感到莫大的利益 …… (124)
  4. 使人付高价且感到获利…………… (125)
  5. 让客人以为“不买就会吃亏”…………… (126)
  6. 把低级品错觉为高级品…………… (128)
  7. 普通的东西却佯装成特别的事物…………… (129)
  8. 让客人认为只有自己受到特别的礼遇…………… (130)
  9. 不让人感觉强制,而强制推销商品…………… (131)
  10. 作出不具实质的一流形象…………… (133)

11. 使人察觉出广告意味的广告 ..... (134)
12. 虽距离遥远却使人错觉为“近” ..... (135)
13. 虽然不流行却作出流行的样子 ..... (136)
14. 给对方自我欺骗的理由 ..... (138)
15. 故意标上高价，让人以为是高级品 ..... (139)
16. 些微不同却以为有重大的不同 ..... (140)
17. 把少数意见错认成多数人的意见 ..... (142)

### 第三章 骗术揭秘

- 一、借花献佛（一） ..... (147)
- 二、借花献佛（二） ..... (149)
- 三、欲先取之，必先予之 ..... (152)
- 四、调虎离山 ..... (156)
- 五、以质行骗 ..... (159)
- 六、连环计 ..... (162)
- 七、丢包计 ..... (163)
- 八、调包计 ..... (165)
- 九、街头赌术 ..... (169)
- 十、摸奖 ..... (171)
- 十一、宰熟 ..... (172)
- 十二、放白鸽 ..... (174)
- 十三、书画行骗 ..... (176)
- 十四、换银骗 ..... (177)
- 十五、打通关节 ..... (180)
- 十六、广告征婚 ..... (182)



## 欺骗与反欺骗

十七、算命先生·····	(184)
十八、以色列行骗·····	(189)
十九、乞丐·····	(193)
二十、拐骗·····	(195)

## 第四章 受骗心理

一、财迷心窍·····	(203)
二、轻信谎言·····	(207)
三、晕轮效应·····	(211)
四、认知偏见·····	(216)
五、侧隐之心·····	(220)
六、从众心理·····	(225)
七、愚昧盲从·····	(229)
八、粗心大意·····	(233)
九、听信甜言·····	(238)
十、自欺欺人·····	(242)

## 第五章 预防受骗

一、善设疑问法·····	(249)
二、时间推移法·····	(255)
三、多元思维法·····	(260)
四、系统思维法·····	(265)
1. 整体性思维·····	(265)
2. 联系性思维·····	(267)

3. 动态性思维 .....	(268)
五、预知行情法 .....	(270)
六、见佛烧香法 .....	(274)
七、慎重交友法 .....	(278)
八、各种具体识骗的方法 .....	(283)
1. 如何防止假合同行骗 .....	(284)
2. 如何识别进口原装彩电 .....	(285)
3. 如何鉴定彩色电视机 .....	(286)
4. 如何选购电冰箱 .....	(287)
5. 如何选购使用吸尘器 .....	(288)
6. 如何识别真假富士胶卷 .....	(289)
7. 如何识别进口原装录像带 .....	(289)
8. 如何鉴别各种皮草制品 .....	(290)
9. 如何识别真假樟脑制品 .....	(291)
10. 如何识别真假羽绒服 .....	(292)
11. 如何识别名贵中药材 .....	(292)
12. 如何识别假冒伪劣药品 .....	(293)
13. 如何识别假冒劣质保健品 .....	(295)
14. 如何鉴别伪造火车客票 .....	(295)
15. 如何鉴别真假银元 .....	(296)
16. 如何识别真假人民币 .....	(296)
17. 如何识别真假美元 .....	(297)
18. 如何识别伪造印章 .....	(297)
19. 如何识别赝品书画古董 .....	(298)
20. 如何鉴别优劣煤炭 .....	(300)
21. 怎样鉴别注水鸡鸭 .....	(300)

## 欺騙与反欺騙

- 22. 怎样鉴别注水猪肉····· (300)
- 23. 怎样鉴别鲜蛋、鲜鱼、鲜虾····· (301)
- 24. 怎样鉴别奶粉质量····· (302)
- 25. 怎样鉴别酱油质量····· (302)
- 26. 如何鉴别啤酒质量····· (302)
- 27. 如何鉴别优质味精····· (303)
- 28. 如何鉴别优质黑木耳····· (303)
- 29. 如何鉴别优质银耳····· (304)
- 30. 如何选购西瓜····· (304)
- 31. 如何识别假磁带····· (304)
- 32. 如何识别虚假广告····· (305)

## 第六章 受騙处理

- 一、正确处理法····· (309)
  - 1. 投诉法····· (309)
  - 2. “公了”法····· (312)
  - 3. 挽救法····· (314)
  - 4. 将计就计法····· (316)
- 二、错误处理法····· (319)
  - 1. 暗中“私了”····· (319)
  - 2. 私自报复····· (322)
  - 3. 被欺欺人····· (323)
  - 4. 自甘墮落····· (325)
- 三、开展防騙反騙斗争····· (327)

**附录 防卫守则**

一、女子防卫守则.....	(333)
二、孩子防卫守则.....	(336)

第 一 章

概 述



## 第一章 概 述

---

社会生活，光怪陆离，世态炎凉，真假难辨。面对纷繁复杂的种种现象，我们每个人都难免受骗。

人世间一幕幕悲剧，数不尽的烦恼与不幸，大多源于各种欺骗：你看报纸，听广播，有虚假诱人的广告；你到市场去买东西，有各种假冒伪劣商品；你与他人的经济交往，有五花八门的经济诈骗；你交朋友，谈恋爱，对方可能是个骗子；你外出找工作，可能会遇上人口贩子；还有人欺上瞒下超生多育，有人不择手段骗取官职，有人虚构条件谎报职称，有人抽签算命装神弄鬼，还有人造谣诬陷坑害他人。种种骗局，不可胜数，其危害之大，难以尽言。

骗，骗，骗，使人真假难辨！种种欺骗，犹如在月光下蒙上一层迷雾，若明若暗，似隐似现。

在我们社会主义国家，对于弄虚作假现象和假冒伪劣产品是坚决不能容忍的，但由于内外腐朽思想作风的影响，这类丑恶现象还有很大市场，我们除了从法制建设上严加防范和打击外，也要发动群众，识别真伪，防止受骗，使这类丑行如过街老鼠，人人喊打。

怎样才能透过影响人们视线的迷雾，看清欺骗之真象，怎样才能有效地防止受骗呢？本章先予以概括讲述。

### 一、真假对错辨

错综复杂的宇宙万物，尽管存在着千差万别，但客观世界中大量地存在着相似现象。假的东西表面上同真的东西一样，真的东西又同假的东西相似，这已为千百万人的实践所证实。何况骗子骗人又竭力伪装，这更令人真假难辨！面对真真假假的万事万物，怎样才能有效地防止受骗呢？这里首先要讲述的是，每个人都应懂得什么是真与假、对与错或是与非。

黛安娜是英国的王妃。她的容貌和仪态为英国大多数人仰慕、倾倒。伦敦有家濒临倒闭的珠宝店，该店老板挖空心思找到酷似黛安娜的模特儿，对她从服饰、发型到神态、举止作了精心的模仿训练。

一天晚上，这家珠宝店灯火辉煌，老板站在门口，像是恭候要人光临。一会儿，高级卧车缓缓停在门口，模特儿从容地从车上走下来，向聚拢来的行人点头致意。众人误以为黛安娜来了，蜂拥而上，必欲一睹王妃风采。事先已接到珠宝商暗示“佳宾”光临的电视台记者，急忙打开摄像机，警察也急忙维持秩序。老板笑容可掬地接待“王妃”参观，店员彬彬有礼地介绍项链、耳环、钻石等贵重首饰，假黛安娜赞不绝口地挑选了几件。

第二天，电视台播放了这出以假乱真的新闻录像，屏幕上映出了热闹非凡的场面和珠宝店的地址，这一下震动



## 第一章 概 述

---

了伦敦全城，人们相互传播这一重要新闻，络绎不绝地来这家珠宝店抢购各种首饰，珠宝店一下子变得门庭若市，生意兴隆，大发其财。

在商品流通日趋繁荣的今天，广告在海外，经常由名人客串。同样的商品，由某一名人加以赞扬，即身价百倍，销路大增。于是一些谙于生意经的人们，常常借助名人，行推销之术，这应是无可非议的。然而，有些人借助于名人，而名人却是假借的。这种“拉大旗作虎皮”之举，实乃行骗之术。像伦敦这位珠宝商，以此手段，意在骗得众多顾客光顾。当皇家发言人追查此事时，这家老板却借口电视片中没有一句话说这位佳宾就是黛安娜，因此，不能构成欺君之罪，以此逃脱责任。

这一珠宝商之所以采用如此欺骗手段，正是他深深懂得人们在认识事物的过程中，对于相似性的事物是难以分辨的，经过他的精心安排，竟骗得伦敦众多顾客相信，从而达到其预期目的。甚至连皇家发言人一时也难辨真假，只是查证了王妃的活动日程安排，方知此事为假，可见人们要分清事物的真假决非易事。

如果说珠宝店以假代真骗得了伦敦公众的话，那么，一位演员代替丘吉尔讲话竟使英国举国上下信以为真。第二次世界大战期间，年近七旬的英国首相丘吉尔通过英国广播公司电台发表了一篇著名的历史性讲话，号召英国人坚持抗德战争。他的这次演讲情真意切，动人心魄，极大地鼓舞了英国人的斗志，其中像“我奉献给你们的就是只有鲜血、工作和泪水”这样的至理名言，始终为世人所传颂。然而，谁会想到这一演讲是由他人代替的呢？