

世界顶级实用心理学大师 多湖辉 著



欺骗心理术

现代社会防骗大揭秘

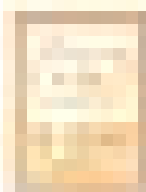


畅销 **10** 年增订版



商务印书馆国际有限公司

《现代社会科学大课程》系列



欺骗心理学

现代社会科学大课程



第 10 卷

现代社会科学大课程

畅销**10**年增订版
★★★★★★★★★★★★★★★★★★

欺骗心理术

[日] 多湖辉 著
韩秀英 译

商务印书馆国际有限公司

图书在版编目 (CIP) 数据

欺骗心理术 : 畅销 10 年增订版 / (日) 多湖辉著 ; 韩秀英译 . — 2 版 .
— 北京 : 商务印书馆国际有限公司 , 2012.9

(多湖辉心理透视丛书)

ISBN 978-7-80103-891-3

I . ①欺… II . ①多… ②韩… III . ①社会心理学

— 通俗读物 IV . ① C912.6-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 226121 号

欺骗心理术 (畅销 10 年增订版)

作 者 (日) 多湖辉 著

译 者 韩秀英

项目统筹 彭月兰

出版发行 商务印书馆国际有限公司

地 址 北京市东城区史家胡同甲 24 号 (100010)

电 话 010 — 65592876 (总编室) 010 — 65227580 (编辑部)
010 — 65598498 (市场营销部)

网 址 www.cpi1993.com

经 销 全国新华书店

印 刷 北京市通州鑫欣印刷厂

开 本 710mm × 1000mm 1/16

字 数 195 千字

印 张 14.75

版 次 2013 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80103-891-3

定 价 35.00 元

版权所有 · 违者必究

如有印刷质量问题, 请与我公司联系调换。

出版说明

多湖辉教授生于1926年，曾任东京工业大学、千叶大学教授及千叶大学附属小学校长。他不仅是一位享誉世界的实用心理学家、企业管理顾问，还是一位德高望重的儿童教育家，同时也是一位畅销书作家。他平时除致力于研究、教育、写作之外，还经常应邀到电视台、广播电台及各种公开场合演讲，深受日本大众的欢迎。

多湖辉教授心理学著作颇丰，其中以“心理咨询”和“头脑开发”为最。他的著作多以人们日常生活中普遍关注和经历的事情为主题，语言通俗易懂，阐述的道理却又极其深刻。这些书仅在日本就出版了上千万册。

十年前，我公司经多湖辉教授授权，从其众多著作中精选了一批有关心理咨询的作品译成中文出版。这些作品涉及的主题十分广泛。作者从心理学的角度，多方面论述了人的心理结构与外在表现，并通过一个个生动具体的事实，向人们揭示了人生悲喜的奥秘。他讲述的都是你我身边经常发生的事，所以很容易为人们理解，并能从中获取教益。每部作品内容各异，可以说是一座座智慧的宝库，一直闪耀着心理学的智慧和人性的光芒。该系列图书出版后赢得了专业人士和普通读者的双重肯定，受到大众普遍欢迎和持续关注。

现在，为了满足广大读者的需求，我公司推出了该系列图书的“畅销10年增订版”，共6册：《深层说服术》《人性的迷宫》《欺骗心理术》《拓展思维妙法》《激发自身活力》《初次见面的心理战术》。“畅销10年增订版”具有三大特点：（一）内容更充实：将原来主题相近的两种或多种图书合并为新版的一种图书；（二）文字更流畅：将影响阅读的文字，如地区性、时效性特别强的地方做了合理处理，符合当下大众阅读习惯；（三）形态更大气：由原来的64开增大到现在通行的16开，观感舒服，便于收藏。

该系列图书的翻译和增订工作主要由韩秀英老师主持完成，参与各册图书翻译和增订工作的有王彦花、高湘蓉、欧文东、苏丽波、苏历铭等老师，谨在此加以说明，并向他们表示感谢。

商务印书馆国际有限公司

2013年1月

前言

大概每个人都有被人欺骗后顿足悔恨大呼上当的经历吧。例如，购物时以为讨了便宜而沾沾自喜时，却没想到事实上是以高价买到了次品；受到上司花言巧语的欺骗，勉强接受了棘手的工作，甚至还要替他承担责任；你可能以为某人是资本家，事实上他却债台高筑，根本没有任何一点资本，等等。也许你会纳闷儿：为什么当初不能看穿这是谎言呢？

实际上，人是经常容易被一些小小的谎言所蒙骗的。例如本书中也提到了，最近我碰到一件非常有趣的事，那就是在《每日新闻》的专栏中介绍过的“据某项调查，大约有三成的年轻家庭中没有菜刀”，这一报道是否真实？据说某电视台对此进行了调查。

的确，调查表明，从厨房中解放出来的家庭主妇在不断增加，很多主妇购买流行全日本的“带回家去的热盒饭”；也有些年轻主妇会在星期天安排全家人到郊外的餐馆就餐；有的家庭根本不动火做饭，这也不足为怪。

因为存在着上述情况，这个专栏的执笔者听到“有三成的年轻家庭中没有菜刀”这一说法时，也许是为了对社会的现状提出警告才写了这则报道的。阅读了这则报道的人们也许会感到主妇连饭都不会做实属可叹！

欺骗心理术

但是，某电视台的人对这个“三成说”却抱怀疑态度，因为他们周围的家庭中每家都有菜刀。于是就组织了调查小组，要找出这句话的出处。他询问了专栏的执笔人，问他这句话从何而来，这样一个一个追下去，经过迂回曲折的追根求源之后，终于找到了它的出处。它是来自某位评论家，据他说是阅读了某项调查报告才传出了这个“三成说”的。然而，实际上这只是他自己的理解而已。因为从他读过的调查报告中反复查找，根本没有找到可以构成“三成说”的数据。

当然，这位评论家并非故意欺骗他人，也不是有意说谎，可是，这种没有根据的“三成说”却一传十、十传百地慢慢传播开了。而介绍“三成说”的执笔人，甚至阅读该专栏的读者均信以为真，被巧妙地“欺骗”了。

一点儿“真实”便能隐藏全部谎言

另外，一家报纸曾经报道某家庭主妇被经营盆栽花木的商人所欺骗的情况。据说，这个商人是一位已过中年的妇女，她说“我是农家妇女，因为出外工作的丈夫不怎么给家里寄钱，所以才经营盆栽花木”等，不断地向这位主妇诉苦。这个妇女看起来真的很像农家妇女，脸被太阳晒得黝黑，手上有严重的皴裂。这位家庭主妇看到此情景，感到十分同情。这个妇女又说，这些盆景在市场上的价格在1万日元以上，而现在以5千日元的价格卖给她。她买了以后，却在花店里发现，同样的盆景只需1千多日元即可买到。

不论是这桩盆景事件，还是前面所说的“有三成的年轻家庭没有菜刀”的说法，都说明了人如果心理方面出现了漏洞，

即使是一点儿小谎言，也会轻易上当受骗。在“三成说”事件中，因为有“三成”这个数字，所以就很简单地欺骗了很多人。那是因为人们总“相信数字”，认为数字是不会有错的。即使在自己的周围根本看不到没有菜刀的家庭，也会因为举出了“三成”这样的具体数字，而不加怀疑地认为社会上这样的家庭一定很多，在心理上容易受到数字的影响。

在盆景事件中，骗人者使用了两三种骗术，而且达到了欺骗的目的。皴裂的手就是一个绝妙的小道具。这就是说，本来对一个流动的商人，任何人都会有戒备心。这位主妇也许在刚开始时有戒备心，但为什么还会受骗呢？可能就是因为看见经商妇女那双皴裂的手，又听了她的诉苦之言就信以为真，因此戒备心就消除了，并且产生了同情心。这样一来，正中欺骗者的下怀。对于她信口开河说出的昂贵的市价，受骗的主妇当然也不会有任何怀疑，还以为买到了便宜货而暗自高兴，结果却是上当受骗。

经商妇女手上的皴裂这一小小的“事实”，是怎样扰乱对方的判断力的呢？这是值得我们思考的一个问题。在谎言中稍微加入一些真实情况，就很容易使人信以为真。尤其是自己亲眼见到的所谓事实，任何人都会像这位家庭主妇一样，根本不怀疑对方的谎言。

人一旦被击中心理要害，就会变得很脆弱

如前所述，人心理上的弱点或漏洞一旦被击中，就容易落入颠倒黑白、难辨真伪的处境。从这个意义上说，要研究人类心理的奥妙，骗人的手法却能向我们提供颇有意思的材料。

欺骗心理术

另外，“态度变容”是心理学的一个大课题。所谓“态度变容”，简单地讲就是改变他人的思维方式，使其做出与以前完全不同的行动。可以说，“欺骗”就是这种“态度变容”的巧妙的例子。

以前我也很关注这种类似欺骗的事情，但是，我自己也有过几次受骗的经历。在经商中，只要让对方相信这是很好的东西，无论多么粗制滥造，也能够卖得出去。另外，也曾有过心理学家都识不破的谎言，自以为很有识别力的人，却也有被他人巧妙欺骗了的事情。

并不是因为我本身被欺骗过才来谈这个问题，而是因为人具有容易被骗的脆弱的一面。在这点上，大概可以说不论多么小心谨慎的人，也不会有例外。如果有人觉得自己没有受过骗，那可能是因为你根本还不知道自己曾经受骗。

例如，太平洋战争结束时，一定有许多日本人发觉受到国家的欺骗，参加了这场鲁莽的战争。战争失败后，日本人民才知道所谓的“鬼畜英美”这个口号也是为了欺骗国民们而制造出来的。可是，如果日本没有被打败而是打胜了，那么相信谁也不会想到是受了国家的欺骗。当然也会继续相信“鬼畜英美”这个口号。这是不难想象的。

在这点上，有些人觉察不到自己被骗而继续被骗，这也许是最幸福的。所以，对于一个买了便宜货却认为自己是买了高级品的人，如果你告诉他买了便宜货这一事实，对他来说是一件很残酷的事情。那是因为他相信这个谎言的时候，对于这个东西也已经感到十分满意。一旦知道事实真相之后，这种满足感也就随之破灭了。不是也有“希望你继续欺骗我”这句歌词

吗？的确可以说这表明了人的一种心理。

攻击人的心理弱点的技巧有很多，如前面谈到的利用数字或一点小事实等等。但是，最容易使人受骗的可能就是“只有你”这样的字眼吧。

那是因为，不论什么人都希望成为人们重视的焦点。比如“顾客就是上帝”这样的名言，就是巧妙地利用了人们的这种心理。所以，“只有你”这句话就是能够争取人心的甜言蜜语。不只限于“只有你”这句话，像“你是最好的”、“为了你，我才这样做”等等，都能使对方得意洋洋。由此可见，人实际上是非常脆弱的，这也可以说是人类最大的弱点。

许多诈骗犯就是巧妙地利用了人的这种心理。另外，在广告和销售战略中，也经常使用这种手法。例如，所谓的高级手表，都是以量少品种多的方式进行销售的。据说，一个品种只生产100只左右。当然，这并不是要欺骗消费者，而是促使顾客购买昂贵手表的一种策略。这就是运用了“只有你”的心理策略，让顾客感觉到“只有我”才拥有这种手表。这种策略取得了很好的效果。

在信息化的社会中，欺骗的方法愈来愈巧妙

没有比现代的人际关系更为复杂、信息更为发达的社会了。在这种高度信息化的社会中，在某种意义上可以说人不那么容易上当受骗了。那就是说，如果你要欺骗一个人，就必须隐藏“真相”。但是要隐藏下去，却又非常困难。例如过去演员很容易以纯洁的形象推销自己，但现在不同了，哪怕是一点儿丑闻也会马上被报道出来，其纯洁的形象就会彻底消失。

欺骗心理术

可是，正因为是高度信息化的社会，骗人的手法也愈来愈巧妙、高明，令人难以看透。因此，在这个社会中也最需要一些防止被骗的书籍。基于这种想法，我写了这本书。

不知什么时候你会被“看不见的对方”所狙击，这本《欺骗心理术》如能帮助读者识破这种巧妙的陷阱，我将感到荣幸。

另外，就是关于本书的书名问题。当我将本书定名为《欺骗心理术》时，曾担心这一书名会被人误解为是传授欺骗人的方法。因为如果是那样，就与我写这本书的宗旨——“为了不受人欺骗”完全相违背了。实际上，在决定本书书名时，出版社曾提供了几个书名让我选择，但是，大部分都太骇人听闻。在这些书名当中，我觉得还是《欺骗心理术》比较好。然而，现在回想起来，我似乎也被出版社巧妙地欺骗了。

多湖辉

目录

前 言 /// 001

第一章 让别人把谎言当成事实

(通过操纵信息扰乱他人判断力的心理战术)

- ◎ 让对方把“不好听的话”当成“好听的话” /// 002
- ◎ 用一句真话来掩盖九句谎言 /// 003
- ◎ 毫无根据的话也会使人信以为真 /// 004
- ◎ 借助他人之口，使没有根据的话变得有根据 /// 006
- ◎ 让人将不能办到的事认为能够办到 /// 007
- ◎ 通过忠告让对方接受对自己不利的话 /// 009
- ◎ 把来自上司的强制提案，让下级觉得是大家的综合意见 /// 010
- ◎ 让对方放心，才能使他吐出真情 /// 012
- ◎ 让对方在不知不觉中吐露心声 /// 013
- ◎ 掌握让对方的回答只对自己有利的询问技巧 /// 014
- ◎ 以欺骗性逻辑让人信以为真 /// 016
- ◎ 利用自己过去的艰苦身世，博得对方的同情 /// 017
- ◎ 即使工资很低，也要让职员满足 /// 019
- ◎ 让对方把不是坏人的人当成坏人 /// 020
- ◎ 只说出对自己有利的数字，使别人相信自己的论点 /// 022

第二章 让别人把假意当成真心 (通过引起共鸣打开对方心扉的心理战术)

- ◎ 想获得对方的共鸣，首先要“佯装”与对方共鸣 /// 026
- ◎ 与其赞美对方本身，不如称赞他过去的成就及所属物 /// 027
- ◎ 赞美对方引以为豪之处，可使对方敞开心扉 /// 029
- ◎ 对绝对自信的人适当贬抑，评价竞争对手 /// 030
- ◎ 赞美异性时含糊其辞效果更佳 /// 032
- ◎ 避开众人对对方的评价，赞美其新的闪光点 /// 033
- ◎ 借助共同话题，创造轻松的气氛 /// 035
- ◎ 多以“对方”为话题，比较容易打动对方 /// 036
- ◎ 称呼对方的名字，能增加亲密感 /// 038
- ◎ 自然地暴露自己的缺点可以消除对方的戒备心理 /// 040
- ◎ 下午见面更能达到预期的目的 /// 041
- ◎ 有求于人或表示致歉时最好拜访对方的住宅 /// 042
- ◎ 邀请初次见面的人时应先说明详情 /// 043
- ◎ 在寒暄中加入能使对方产生共鸣的内容，可使交谈更深入 /// 044
- ◎ 即使不是秘密，声明“我只告诉你一人”也有助于形成亲密关系 /// 046
- ◎ 与长者交谈，应以对方年轻时代的事情为话题 /// 047
- ◎ 当对方可能不了解时，说声“也许你已经了解了”，容易引起对方的兴趣 /// 048
- ◎ 重复对方所说的话能给对方以耐心倾听的印象 /// 050
- ◎ 当对方对话题感到厌烦时，应做出使对方诧异的动作 /// 051
- ◎ 谈话出现冷场时，可概略归纳方才的话题以打破僵局 /// 053
- ◎ 短暂的沉默有益无害 /// 055
- ◎ 如果自己带头自吹，会破坏交谈的气氛 /// 057
- ◎ 意图不明的提问会使对方产生不信任感 /// 058

- ◎ 中途打断对方谈话会使对方不愉快 /// 059
- ◎ 如何与初次见面的人形成和谐的关系 /// 060

第三章 让别人把错当成对

(通过改变说话方式来让对方信服的心理战术)

- ◎ 改变表达方式，减轻对方的心理负担 /// 064
- ◎ 使对方把正确的意见认为是错误的 /// 065
- ◎ 不要当面、直接拒绝对方，而要设法让他主动放弃自己的要求 /// 067
- ◎ 使用谦卑的说法，让对方不感到你在命令他 /// 069
- ◎ 故意说反话，让对方服从 /// 071
- ◎ 以细微末节的事博得对方的信任，让他认为你这个人没有问题 /// 072
- ◎ 自己保持沉默，让对方作茧自缚 /// 073
- ◎ 故作谦虚，让人认为你是个伟大的人 /// 075
- ◎ 假装接受，实际上却是拒绝 /// 076
- ◎ 让强有力的竞争对手成为你的朋友 /// 077
- ◎ 不用追求就能让女性围着你转 /// 079
- ◎ 表示自己并无所图以使对方放心，然后巧妙地获得利益 /// 080
- ◎ 让人连一些毫无价值的东西也想获得 /// 082

第四章 使对方把“右”当作“左”

(使对方产生错觉，并转向自己一方的心理战术)

- ◎ 把自己的责任转嫁给他人 /// 086
- ◎ 以最低的报酬，让对方感觉到微妙的希望 /// 087
- ◎ 让对方自觉地服从他本来不赞成的决议 /// 089

欺骗心理术

- ◎ 给对方自由，他反而会严格地管束自己 /// 091
- ◎ 让对方觉得你与他具有相同的利益关系，他就会信任你 /// 092
- ◎ 什么也不用做，让对方自己消除心中的不满 /// 094
- ◎ 让不想和你分手的女性主动提出和你分手 /// 095
- ◎ 巧妙地攻击对方，让他消沉下去 /// 097
- ◎ 把留给对方的不良印象改变为好印象 /// 098
- ◎ 不用说服，就能使对方的意见发生很大转变 /// 099
- ◎ 满足小的要求，使之忘记大的要求 /// 101
- ◎ 让不合理的意见得以顺利通过 /// 102
- ◎ 本来是“右”，却让对方认为是“左” /// 104
- ◎ 使对方将不能接受的条件，认为是对自己有利的条件 /// 105
- ◎ 让立场不同的对方把你看作他的朋友 /// 107
- ◎ 将对你不利的话题转为对你有利的话题 /// 109
- ◎ 即使无视对方的意见，也要让他觉得你非常尊重他的意见 /// 110
- ◎ 即使并不亲切，也要创造出一种亲切的气氛 /// 112

第五章 把恶意伪装成善意

(掩人耳目·掩盖内心世界的心理战术)

- ◎ 本来他是坏人，却让对方感觉只有他是好人 /// 116
- ◎ 要警惕容易被识破的小谎言后面掩盖着的更大的谎言 /// 117
- ◎ 故意犯点小错误，装出诚实的样子 /// 119
- ◎ 不用做很大的付出，便可让人感激你 /// 121
- ◎ 没有做出努力，却让对方认为你尽了最大努力 /// 122
- ◎ 即使你并不关心对方，也要让对方觉得你深情地关心着他 /// 124
- ◎ 尽管你不了解对方，却要让他觉得你很了解他 /// 125

- ◎ 不能让对方看出你心怀莫测 /// 127
- ◎ 让时间的流逝来解决难以解决的问题 /// 128
- ◎ 让没有任何关系的对方认为欠了你的人情 /// 130
- ◎ 一分投资，十分收获 /// 132
- ◎ 不要让对方认为你在怀疑他 /// 133

第六章 让对方将三流的误认为是一流的 (掌握自我伪装的心理战术)

- ◎ 即使你并非博古通今，也要让对方认为你知识渊博 /// 136
- ◎ 巧妙地让人将他人的意见认为是你的意见 /// 137
- ◎ 尽管债台高筑，也可以让人认为你很有钱 /// 139
- ◎ 让别人认为你是一流的人 /// 141
- ◎ 借助他人的权威来建立自己的威信 /// 142
- ◎ 在时间上做文章，让人认为你是个有能力的人 /// 143
- ◎ 尽管无事可做，却要装出很忙碌的样子 /// 145
- ◎ 不论能否实现，说出远大的理想会让人认为你是个了不起的人物 /// 146

第七章 让别人将“失”感到是“得” (随心所欲愚弄大众的心理战术)

- ◎ 让人把本来没有内容的东西认为很有内容 /// 150
- ◎ 尽管钱的总额相同，但可以让对方觉得得到了很大利益 /// 151
- ◎ 让对方以高价支付，却让他觉得占了便宜 /// 152
- ◎ 让顾客认为不买就亏了 /// 155
- ◎ 使顾客将劣质产品认为是优质产品 /// 156