

欺騙心理

社 會 關 係 的 暗 礁

馬宏偉◎著

欺騙無所不在，無時不有，爲了欺騙有人絞盡腦汁，由於受騙有人痛不欲生。那麼，人爲什麼要欺騙和被騙？所有的欺騙都是不道德的嗎？欺騙有哪些種類和方式？如何識破欺騙？

〈人生社會心理叢書〉

1 邁向人生的坦途 穆憲著 定價200元

本書分為人生心理漫步、人生心理的原點、探索成功的社交之術、戰勝人生心理疾患四部分，針對人生階段可能會面臨到的狀況，給予分析建議。

2 人生五大轉移 藍建著 定價170元

本書主要在使青年朋友知道在某一年齡階段，社會對你的期望以及自己的需求，使您了解在下一個即將來臨的階段中，有哪些問題在等待著你。

3 真我假我 賀剛著 定價 200 元

本書從個人、世界、職業、家庭、人際等各個角度，討論個人在不同層面所扮演的角色，期使人們通過角色來表現、發展及完善自我，使自我在角色中昇華。

4 衝出逆境 葛鐵林、溫泉信著 定價 200 元

我們必須懂得生活中有哪些困境，及它對我們的心理會有哪些消極的影響，我們才能在各種困境前面，駕馭自己，成為主宰命運的強者。

5 永久的寄託 鄭利華著 定價 140 元

本書從愛的選擇、愛的歷程、愛的調適三方面剖析，讓我們從什麼是愛的開始進而了解愛的結構、愛的發展歷程及其心理。

〈怪誕心理學〉

1 欺騙心理 馬宏偉著 定價 250 元

本書針對欺騙的動機、種類和方式，予以精闢的剖析，期使幫助社會大眾，了解欺騙的心理特徵，從而識破形形色色的騙局。

欺騙心理：社會關係的暗礁 / 馬宏偉著. -- 初
版. -- [臺北縣]三重市：新雨，民83
面；公分. -- (怪誕心理學；1)
ISBN 957-733-124-6(平裝)

1. 社會心理學

541.7

83010832

欺騙心理

作者◎馬宏偉

發行人／王永福

出版者／新雨出版社

三重市重安街102號8樓

(02)9789528・9789529 傳真 9789518

郵撥帳號：11954996 新雨出版社

出版登記／行政院新聞局局版臺業字第4063號

印刷者／共同文化事業股份有限公司

出版／83年12月初版

定價◎250元

[本書如有缺頁、誤裝，請寄回更換

版權所有，翻版必究。]

目錄

序 3

第一章 為什麼要研究欺騙？ 9

第二章 欺騙的本質是什麼？ 15

第三章 欺騙的源頭何在？ 19

欺騙與人類社會一同產生 20

在個體心理發展中，欺騙產生於某一年齡階段 23

第四章 有多少種欺騙？它們的特徵是什麼？ 25

欺騙都是惡意的嗎？ 26

欺騙只限於個人間嗎？ 32

欺騙的內容有哪些？ 55

一個騙局可延續多長時間？ 100

第五章 為什麼要欺騙？對誰欺騙？ 105

欺騙產生的條件 106

欺騙發出者的心理特徵 108

欺騙接受者的心理特徵 129

第六章 行騙方式種種 161

暗示法 162

偽裝法 166

「更換面具」法 170

行為替代法 174

現場偽造法 177

銷毀痕跡法 180

抵押法 182

愚弄法 184

「插腳入門法」 188

報酬引誘法 192

第七章

長線釣魚法	198
證章偽造法	203
認知協調法	205
誇張法	207
強制法	209
恐怖法	210
信息控制法	211
權威作用法	213
謠言法	214
「調虎離山」法	214
綜合性騙術	214
謠言及其心理分析	215
謠言的本質和特點	216
謠言的發生和流傳條件	218
謠言的傳播途徑及規律	221
關於幾種常見謠言的分析	223

第八章 欺騙的功能 235

善意欺騙的功能 236

惡意欺騙的功能 243

第九章 欺騙的對策 247

欺騙的預防與識破 248

欺騙的應用 274

第十章 信任與預防欺騙的關係 283

第二章 欺騙與文明、社區和組織特徵的關係 287

欺騙與文明進程的關係 288

欺騙與社區及組織特徵的關係 290

第三章 欺騙與文化的關係 293

關於欺騙的系統理論的建立 297

建立欺騙理論的必要性和可能性 298

關於欺騙理論框架的構想 299

怪誕心理學①

欺騙心理

——社會關係的暗礁

馬宏偉 著

序

欺騙是一種極為普遍的社會行為和社會心理現象，是整個社會關係中的一塊暗礁。對欺騙進行深入的研究，無疑具有重大的理論意義和現實意義。但是，至今尚未有關於「欺騙心理」的專門的、系統的研究。絕大部分社會心理學及大眾傳播學理論均未曾將「欺騙」列入自己的研究領域。一般的倫理學注重對「真偽」的研究，而不顧及有關欺騙的問題。作者長期以來關注社會上的各種欺騙行為，並積累了較為豐富的有關「欺騙」的資料，故擬主要從社會心理學、倫理學及大眾傳播學的角度對欺騙心理進行一一剖析，以求添補理論空白及有益於社會實踐。

本書的主要觀點如下：欺騙是一種個人或集體通過捏造事實或掩蓋事實真相藉以達到某種目的的行為，它是同人類社會一同生產的。欺騙並非完全是不道德的，有些欺騙是一定的社會規範所允許的，是有利於個人及社會發展的。按照不同的標準，可將欺騙分為若干類型，如政治欺騙、經濟欺騙、情感欺騙、自我欺騙、藝術欺騙、科技欺騙等等。欺騙是一個過程，在此過程中體現了欺騙發出者與接受者的心理特徵。欺騙的方式

五花八門，有暗示法、偽裝法、引誘法等等。識破欺騙的關鍵在於豐富資訊源及培養對事物的批判分析精神。

目錄

序 3

第一章 為什麼要研究欺騙？ 9

第二章 欺騙的本質是什麼？ 15

第三章 欺騙的源頭何在？ 19

欺騙與人類社會一同產生 20

在個體心理發展中，欺騙產生於某一年齡階段 23

第四章 有多少種欺騙？它們的特徵是什麼？ 25

欺騙都是惡意的嗎？ 26

欺騙只限於個人間嗎？ 32

欺騙的內容有哪些？ 55

一個騙局可延續多長時間？ 100

第五章 為什麼要欺騙？對誰欺騙？ 105

欺騙產生的條件 106

欺騙發出者的心理特徵 108

欺騙接受者的心理特徵 129

第六章 行騙方式種種 161

暗示法 162

偽裝法 166

「更換面具」法 170

行為替代法 174

現場偽造法 177

銷毀痕跡法 180

抵押法 182

愚弄法 184

「插腳入門法」 188

報酬引誘法 192

第七章

長線釣魚法	198
證章偽造法	203
認知協調法	205
誇張法	207
強制法	209
恐怖法	210
信息控制法	211
權威作用法	213
謠言法	214
「調虎離山」法	214
綜合性騙術	214
謠言及其心理分析	215
謠言的本質和特點	216
謠言的發生和流傳條件	218
謠言的傳播途徑及規律	221
關於幾種常見謠言的分析	223

第八章 欺騙的功能 235

善意欺騙的功能 236

惡意欺騙的功能 243

第九章 欺騙的對策 247

欺騙的預防與識破 248

欺騙的應用 274

第十章 信任與預防欺騙的關係 283

第十一章 欺騙與文明、社區和組織特徵的關係 287

欺騙與文明進程的關係 288

欺騙與社區及組織特徵的關係 290

第十二章 欺騙與文化的關係 293

關於欺騙的系統理論的建立 297

建立欺騙理論的必要性和可能性 298

關於欺騙理論框架的構想 299

第一章

為什麼要研究欺騙？



社會是人與人之間各種關係的集合體，每一個人都在一定的社會關係中生存和發展。在各種社會關係中，人與人之間進行著複雜的互動，這種互動也就是相互施加影響。那麼，人是怎樣受影響的？為什麼會接受外來的影響？增加或減少社會影響的變因是什麼？一個人怎樣才能喜歡另一個人或被他人所喜歡？這些問題正是社會心理學和大眾傳播學共同的主要研究課題。然而，這兩門學科卻忽視了一個極其重要的問題，即互動過程中的倫理現象。

欺騙是一種極為普遍的社會行為和社會心理現象，由於這種行為和現象對人際關係的形成和鞏固、對各種各樣的互動產生了極大的、往往是決定性的影響，所以引起了人們普遍而持久的關注，但是，卻缺乏相應的理論研究。所以，研究欺騙可以添補社會心理學和大眾傳播學的理論空白。

倫理學是一門關於道德的學問，是道德關係的理論體現，它所研究的重點是「真」與「偽」、「善」與「惡」。欺騙行為具有濃厚的倫理色彩，而倫理學卻未對其作明確的理論描述，故研究欺騙心理可添補倫理學的空白。

研究欺騙心理的現實意義同樣是十分重要的。首先，研究欺騙有助於人們識別欺騙和反欺騙。懼怕受騙上當的心理人皆有之，人們為了防止受騙而謹慎行事；許多人為了