

多湖輝 著

林 克 譯

現代社會的欺騙心理戰將愈加激烈，
個人更難不上當受騙，本書在揭示多種
騙術的同時，更傳授反欺騙的82種妙計。

● 趣味橫生、圖文並茂是該書突出特點

● 防範欺騙最好手段是善于識別騙術

● 對欺騙和被欺騙心理加以透徹的分析

● 多種騙財術、騙色術、商業欺騙術



現代社會騙術 面面觀

渤海灣出版公司

现代社会骗术面面观

〔著者/〔日〕多湖辉

编译者/林克

责任编辑/盛家林

排版印刷/河北省滦县印刷厂

开本/787×1092毫米 1/32 印张/5.25 插页/2 字数/108000

版次/1989年4月第1版 1989年4月第1次印刷

印数/1—33000

渤海湾出版公司出版发行 (天津市新华路庆云里23号)

ISBN 7—80561—038—x/G·31

定价: 1.95元

目 录

序.....	(1)
--------	-------

一、让对方相信谎言

- 1、不好的内容也能让对方觉得很好..... (9)
- 2、利用“一分真实”来掩盖“九分谎言”..... (11)
- 3、使对方相信无根据的话..... (12)
- 4、借用人家的话，而把无根据的话改变为有根据的话，来取得对方的信任..... (14)
- 5、自己不会做，却能使对方误以为你很内行..... (16)
- 6、以仿佛要忠告对方的态度，来让对方接受不利的内容..... (17)
- 7、不让对方感到被拒绝，而由其自己来决定..... (19)
- 8、让对方觉得这是大家的意思，并非是上司的命令..... (20)
- 9、使对方安心地说出其真正的意见..... (21)
- 10、在不惊动对方的原则下，听到对方的真心话..... (23)
- 11、使对方作有利于我方的回答的质问技巧..... (24)

W58/23

- 12、使对方感到合乎情理的骗人技巧…………… (25)
- 13、谈过去的艰苦经验，以吸引对方…………… (27)
- 14、使职员们能满足于低薪的作法…………… (28)
- 15、让对方误认恶人为善人…………… (29)
- 16、举出一些有利的数字，以使自己的说法正
 当化…………… (31)
- 17、使对方将很沉重的负担，错觉成很轻…………… (32)
- 18、让对方把正确的意见当成错的…………… (33)
- 19、人会自我欺骗…………… (35)

二、让对方把“下”当成“上”

- 20、把自己的责任推给别人…………… (41)
- 21、用最低限度的报酬，使对方一直抱着“空
 虚的期待”…………… (42)
- 22、使别人能自愿服从非出自于本意的决定…………… (44)
- 23、既实施严格管理又让对方感到自由…………… (45)
- 24、使对方感到利害关系一致的欺骗法…………… (46)
- 25、让对方感到自己的不满已消除的方法…………… (48)
- 26、使不易摆脱的女性知难而退…………… (49)
- 27、让对方不会有被轻视的感觉之技巧…………… (50)
- 28、将令对方不悦的印象转变为好印象…………… (51)
- 29、无需说服对方，就能使其有重大的
 改变…………… (53)
- 30、用客气的语气发出的命令，使对方不会感
 到命令的意味…………… (54)
- 31、故意说相反的话，以使对方服从…………… (55)

- 32、满足对方的欲求，使其忘了原本所提出的
要求…………… (57)
- 33、使不合理的意见成为有条理的意见…………… (58)
- 34、使对方误将右边当作左边…………… (60)
- 35、使对方能心甘情愿地接受一些不易接受的
条件的方法…………… (61)
- 36、使持对立立场的一方感到你才是他的
朋友…………… (62)
- 37、巧妙地转变不利于自己的局面…………… (64)
- 38、虽轻视对方，却仍能使对方误以为你很重
视他…………… (65)
- 39、使毫无密切关系的人，感到彼此之间非常
亲密…………… (66)
- 40、自欺欺人…………… (68)

三、把恶意伪装为善意

- 41、骗子瞒骗他人时，所惯用的心理战…………… (81)
- 42、以单纯的缺点来掩盖巨大的罪行…………… (82)
- 43、故意承认小错误，伪装成很诚实的
样子…………… (83)
- 44、实际上并未做很多事，却能使对方认为受
到很优厚的服务…………… (84)
- 45、让对方信赖地想着“假使是这个人，就不
会有什么问题”…………… (86)
- 46、并未尽到很大的努力，但却能使对方感到
你已非常尽力…………… (87)

- 47、其实并不关心对方，但却能使对方以为你
很关心他……………（89）
- 48、在没有深交的情况下，让对方感到
亲切……………（90）
- 49、心中怀有某种企图，却能不露心迹……………（91）
- 50、让未解决的问题不了了之……………（93）
- 51、在没有任何义利关系存在的情况下，让对
方感到心理有负担……………（94）
- 52、吸收有力的竞争对手，成为你的助手……………（95）
- 53、不明说出来，而让女性去亲身感受……………（97）
- 54、投入一份力，而得到相当于十倍的
报酬……………（98）
- 55、不暴露自己的弱点，而让对方扮演独角戏
的角色……………（100）
- 56、不使对方怀疑自己有欺诈行为……………（101）
- 57、自欺欺人又一例……………（103）

四、让对方高估自己的实力

- 58、故示谦虚，使对方误认为你是杰出的
人才……………（111）
- 59、让对方误以为你无所求，而在其松懈戒心
的情况下，获取利益……………（112）
- 60、未具备丰富的知识，却能使对方误以为你
非常博学……………（113）
- 61、将别人的构想据为己有的作法……………（115）
- 62、虽然债台高筑，却能使对方误认为你非常

富有.....	(116)
63、表现出一流人物般的作风.....	(118)
64、狐假虎威.....	(119)
65、表现出很忙碌的样子，来显示自己 能干.....	(120)
66、实际上无所事事，却表现得令人感觉很 忙碌.....	(121)
67、毫无实行之意，可是，却能显示出自己能 干的形象.....	(123)
68、人就是如此自欺.....	(124)

五、使对方将损失视之为利益

69、本来是毫无价值之物，却能使人产生想获 取的念头.....	(131)
70、本来报刊毫无内容，却能使人感觉其内容 似乎很丰富.....	(132)
71、金钱的出入一样，却能让对方感到如同得 到极大的利益.....	(133)
72、让对方付出高价，并使其洋洋得意.....	(135)
73、使顾客感觉不立即抢购，就会损失的 伎俩.....	(136)
74、使对方将粗劣商品视为优等品.....	(138)
75、使一般商品让人感到为特殊商品.....	(139)
76、使顾客感到自己受到特殊的待遇.....	(140)
77、把商品强卖给对方，却使对方感到毫无勉 强之意.....	(141)

- 78、虽无内容，却能使人产生具有一流水平的
感觉..... (143)
- 79、成功的广告乍看之下毫无广告的气氛..... (144)
- 80、本来是位于远处，却能使对方觉得
很近..... (145)
- 81、怎样制造时髦..... (147)
- 82、给对方有自我欺骗的理由..... (148)
- 83、表面上是接受，其实是拒绝对方..... (150)
- 84、故意以高定价，使顾客以为是高档
商品..... (151)
- 85、使对方将微小的差异以为是极重大的
差异..... (152)
- 86、使人将少数人的意见，错觉为多数人的
意见..... (154)

序

您是否被欺骗了

“被戏弄了！”“误信了别人的谎言！”可能每个人都不乏此类令人懊悔的体验吧！逛街购物，自以为赶上了便宜货，回家后才知买了劣质商品。听信上司的华丽言辞，替其卖命，并承担重大的责任。误以为交易的对象是资本雄厚的资本家，事后才知他负债累累，一贫如洗。诸如此类的例子在现实生活中层出不穷。

人们往往受骗于对方的某些欺骗伎俩。本书亦佐以许多例子来阐释之。笔者于某日的报纸专栏中，看到如下的一句话，“根据某项调查结果显示：目前的年轻夫妇中，约有三成的人是不下厨的。”

由最新的各项统计资料中得知，近来不下厨的主妇，确有递增之势。某些职业妇女，经常在下班后，购买方便食品当晚餐，节假日的饭馆、餐厅亦经常爆满，且多是合家共餐。依此看来，不在自家厨房做饭烧菜的现象相当普遍。

报纸专栏所记述的约三成的小家庭连菜刀器具都没有的报道，是基于警醒民众的动机而提出的吗？必然有不少读者为此种现象摇头叹息。笔者的邻居都自备器具做饭，因而不由对报纸上所谓“三成”的这项数据感到怀疑，也有电视台

职员和我一样对此事感到困惑，遂成立一个专门小组来追寻这句话的出处，一连串的调查结果是，首先问此人消息来源时，他回答：“听某位朋友说的”。而后发现这位朋友也是别人告诉他的，最后得知此事是某评论家随意说出的，根本毫无根据。

当然，这位评论家当初并无蓄意欺瞒人的意图，可是却造成了以讹传讹的后果。

细微的“真实”往往掩盖住所有的谎言

某日的报纸曾叙述如下一则社会新闻：一位卖花的妇女对某家庭主妇欺瞒说她是农家主妇，其夫自从到外地谋生后，很少往家里汇钱。为了家计，不得不卖花卉来维持生活。这位老妇的装扮同一般农家妇女一样，晒得黑红的脸上布满皱纹，似乎诉说着她的坎坷一生，使这位主妇的同情之心油然而生。她在此种心情下，以五千元成交了老妇一盆定价一万元的鲜花。这位主妇原本以为老妇真打了半折卖给她，谁知二、三天后在邻近市场的花店中，看到一盆同她所买的那盆一样的花，标价仅为一千元，顿时感到心情沉重。

前面所说的“三成”与买花这两则故事，都是由于人性的弱点所造成的。当事人在心情受到外界冲击之下，未曾深思熟虑，便轻易地上了当。在“三成”的事件中，群众即为“三成”的数字所哄骗。人向来有“数字信仰”的习性。有些人未曾见识过此种事实，于是看到“三成”的具体数字后，就轻率地相信了这个报道。

在卖花的骗局中，就布有二、三成的陷阱。那位上当主妇声称：她是在看到老妇满脸皱纹和被冻伤的手后，遂同情

其命运的。

此即为欺诈术的运用方式之一，将一万元假意降为五千元，利用人性贪小便宜的弱点，使其被诱入圈套而浑然不觉。以皱纹、冻伤的手等部分事实混淆人们的判断力。换言之：“在大片的黄花中，存在着微小的真实。”利用这一点，使人轻易被骗。人在亲眼目睹所见的某些事实之后，更容易信赖对方所说的一切。

心理的防线一旦被击破后，人就会软弱下来

心理上的弱点被攻击后，很容易在软弱的心态下，黑白不分，真假难辨，误信谎言。由此可见：欺诈技巧常取自人们心理因素方面所得到的灵感。

“态度转变”为心理学上的一个重要主题。改变一个人的想法，使其采取与原意相违的作法。这样的骗术即为“态度转变”中最巧妙、精辟的例子。

笔者向来对此类骗局给予很大的关注，自认在这方面的警惕性相当高，却仍免不了有多次上当的教训，某次在推销员的鼓励下，误将粗劣品认为高级品而买下，事后才发觉。又有一次和几位心理学家在一起，无人辨识出口若悬河者为一空泛人物，皆误以为他是著名学者。

笔者并非由于自身的受骗经验而强调人性易受哄骗的弱点。深信警惕性再高的人，也会有被蒙混的时候。有些人自认未有此种遭遇，那只不过他未发觉事情的真相罢了。二次大战结束时，许多日本人才醒悟到过去所受上层官僚们种种欺骗的手段。所谓“鬼畜美英”这句话，只不过是愚弄日本国民的口头禅而已。然而假使日本人赢得了这场战争的胜利，

则也许日本国民至今仍将“鬼畜美英”这句话信以为真了。

有时，未能发现自己上当，反倒能生活得快乐些。因此对于误买了粗劣品而不知的人，无需急于向其解说真相，因为说明后也许会对他造成残酷的伤害。当其知道买到了没有价值的商品时，那种原本来自购物所获得的满足感，马上烟消云散。有一首“我喜欢一直地受骗下去”的歌曲，流行了好一阵时间，或许正由于它能反映出人心使然吧！

以攻击人性弱点为目的的手段林林总总。如前所述用某种数字或事实来掩盖事情的真面目外，还有一种以“只有你”这句话做为欺骗手段的方法。

人常常会有一种表现自己，唤起别人注意的渴望。有些人想当明星、歌星，即是出于此种动机。因此，“你是神”和“只有你”这两句话都能使人得到这方面的满足感。这样便可以轻易地接触到对方的心理弱点。

这种方法多被巧妙地运用于影片、广告、推销等方面。据闻最近许多高级手表都是采取款式多数量少的销售方式，并不大量生产，以期提高手表价格。此即运用“只有我拥有此种手表”的意识，使顾客在这种满足感下，诚心地以高价购买手表。这类的市场战略往往有着显著的效果。

随着社会的信息化，

骗人的技巧也愈见高明

由于大众传播的普及，人际关系和人的智慧亦随之复杂化，更高明。按此种趋势而言，现代人应是较不易受到欺骗的，因为欲瞒人，则须隐藏不少事情，然而在社会中，想一直地隐瞒真相，殊非易事。以前，可轻易地塑造女演员为清

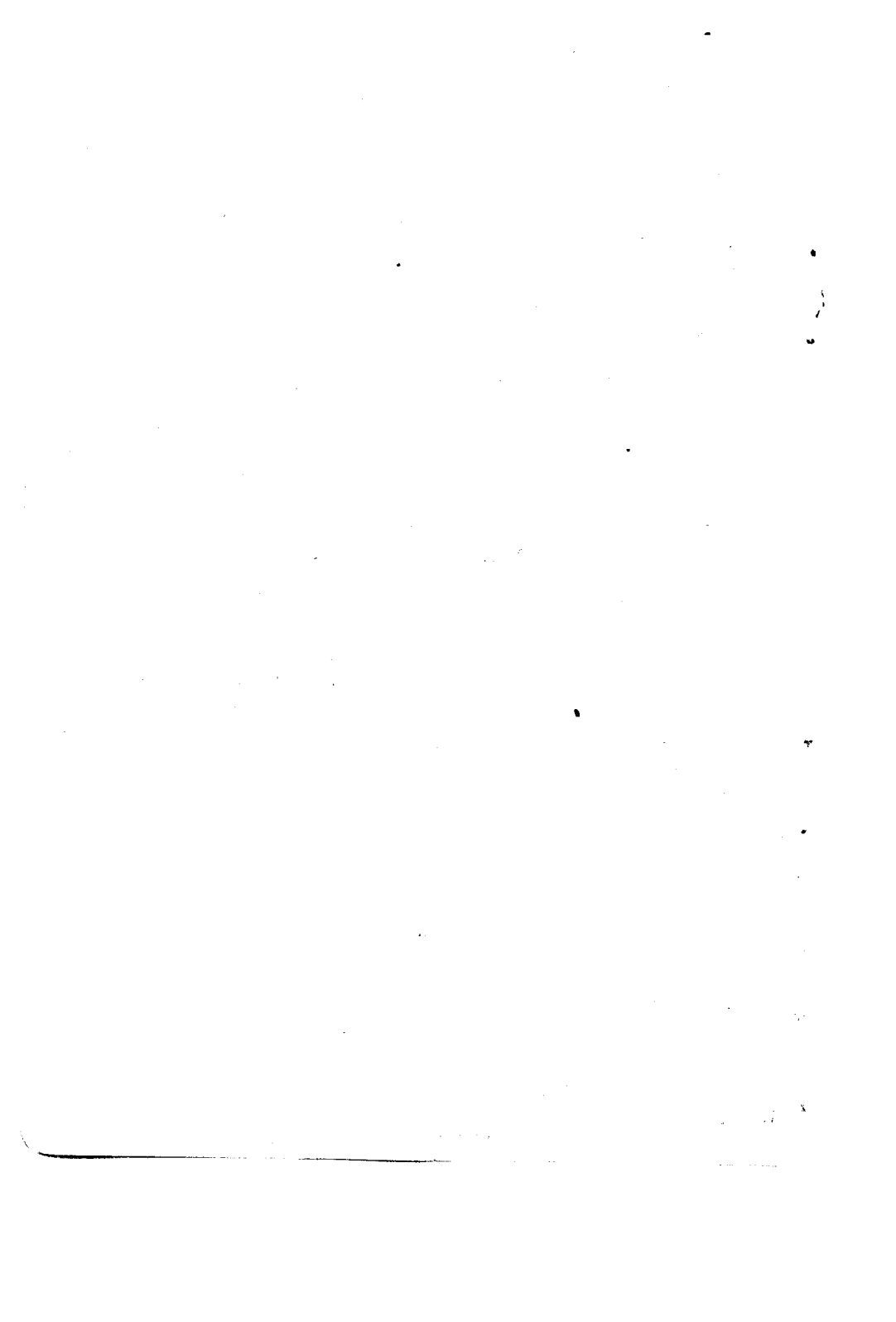
纯典型。但近日只要有一些近乎丑闻的事，即会为大众传播工具所大肆渲染，清纯形象即刻毁于一旦。

由于这种种因素的作用，须有高明技巧和手段，才能使人上当。相对来说，骗子更不容易为人们所辨识其庐山真面目。这方面的书籍越来越为人们所需要，笔者即在此种动机的驱使下，完成了本书。

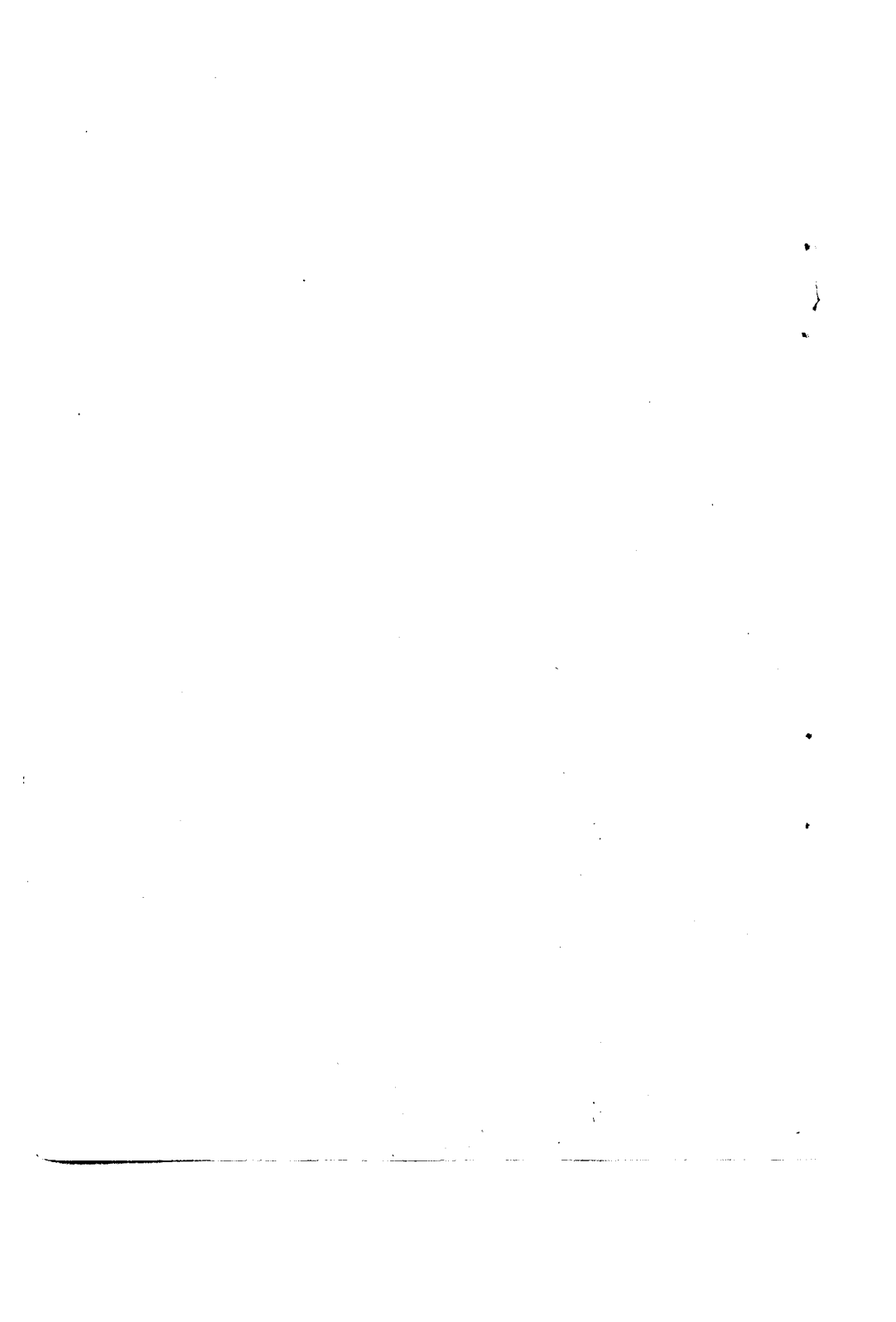
或许在您周围就有人正想欺骗您，为了识破对方复杂的骗术，出版这样一本书更是刻不容缓的事情。这本书倘能给予读者或多或少的帮助，笔者会感到非常欣慰。

但在看过自己所写的这本书后，有一种仿佛在教导别人如何欺诈一般的感觉，然而其主旨在于使读者提防受骗。

多湖辉



一、让对方相信谎言



1、不好的内容也能让对方觉得很好

把不利的情报加进真正情报的一部分，而使情报的可靠性升值

凭三寸不烂之舌而骗取巨大金额的骗子，如果从某种角度来说，他们的确是心理学的专家。因为他们很懂得人们的心理的弱点或漏洞，而利用这些弱点和漏洞来达到他们的目的，非常善于钻营。

他们并不会把每一件事都说得很好，因为他们知道如果把每一件事都说得天花乱坠的话，反而会使对方提高警觉。由于骗子很了解人们这种心理起伏的状态，所以他们常使用的一种技巧，就是在自己的谈话中，加进一点点对自己不利的假情报做为诱饵。

以前有一位很富有的医生，他的儿子学业很不好，为了让自己的儿子能进入大学，所以医生到处活动，结果上了大当。骗子为了要让那位医生对自己产生信心，而使用了各种手段，最后使这位医生产生信任的一句话就是：“A大学方面，照我的能力来说，是有可能办到的，不过如果上B大学，我有绝对的把握。”由于这一句话，使得这位医生消除了戒心，给对方以完全的信任。

这位骗子成功的妙处，在于先说“A大学方面……我是没有可能办到的”，故意先表露自己的懦弱之处。因为一般人都尽量想隐瞒自己无能为力的地方，由于这种心理背景的关系，所以在人家面前敢说自己缺点的人，就会被认为是性