

欺 骗 与 反 欺 骗

85
种
骗
术
剖
析



戳穿诡计 • 撕破伪装 • 反击欺诈

112
112
377

欺骗 与 反欺骗

(日)多湖辉 原著

陆 林 编译

海南出版社

P 1994.8.10



CICIR 002472

欺 骗 与 反 欺 骗

(日) 多湖辉 原著

陆 林 编译

责任编辑 洪声

*

海南出版社出版发行

新华书店经销

长沙市华中印刷厂印刷

*

开本：850×1194毫米 1/32 印张：5.75 字数：124千字

1993年12月第1版第4次印刷

印数：1—10000

书号：ISBN7—80590—137—6/B·9

定价 3.50 元

本书如有缺页、倒装等印刷质量问题，请直接与承印厂联系解决。

海南
三环出版社畅销书

- 犹太人赚钱绝招
- 白手打天下
- 抗暴防身绝招
- 欺骗与反欺骗
- 中国人的纵横术
- 交际术
- 应酬学
- 反败为胜
- 出人头地
- 看不见的人心
- 金钱心理战
- 名人谈女人
- 人生百秘
- 一试就灵
- 现代人的生存策略

-
- 集天下防骗绝招之大成
 - 85 种骗术大曝光原形毕露
 - 一册在手八方骗子望而生畏
-

你可以在一个时期欺骗所有的人，也可以永久地欺骗某些人，但你不能在所有时候欺骗所有的人。

——亚伯拉罕·林肯

目 录

谨防骗子（代序）

第一章 让人确信谎言的骗术

1. 编成一套“诚恳坦率”的说辞 (15)
2. 以一真掩九假 (16)
3. 无凭无据的话使人听起来有凭有据 (20)
4. 以第三者的姿态说出毫无根据的话而取得对方的信任
..... (21)
5. 将不可能或不太可能的事说成绝对可能 (23)
6. 用“忠告”来诱使对方上当 (25)
7. 拒绝对方要求的最好办法是使其自动放弃 (26)
8. 变“命令”为公意，使人心悦诚服 (28)
9. 先给对方一个“安全感”，然后让他吐真情 (29)
10. 让人吐露隐私的技巧 (31)
11. 让对方只能作出有利于我方的回答 (33)
12. 使自己的说辞富有逻辑性和理论性的技巧 (34)
13. 让对方产生亲近感的技巧 (37)
14. 让职员满足于低薪 (39)

15. 让对方误认恶人为善人 (42)
16. 适当加进一些数字便会使谎言显得真实可信 (44)
17. 让对方背负重担反觉得轻松愉快 (45)
18. 让对方以为是自己错了 (47)
19. 人有自欺的天性 (之一) (49)

第二章 指鹿为马的骗术

20. 设法让对方产生优越感 (53)
21. 用间歇性的报酬强化对方的“期待心理” (54)
22. 让对方自愿服从他并不赞成的决定 (56)
23. 外松内紧的攻心战 (57)
24. 让对方感到双方利益一致的欺骗术 (59)
25. 让对方自动消除不满 (60)
26. 使不易摆脱的女人自动离去 (62)
27. 让对方自暴自弃的技巧 (63)
28. 将留给对方的坏印象改变成好印象的技巧 (64)
29. 让对手来一个三百六十度的大转弯 (66)
30. 伪装尊重对方是使对方顺从的高招 (68)
31. 用激将法使对方顺从 (69)
32. 满足对方微不足道的要求往往会使其忘记原来的基本要求 (71)
33. 学会用眼泪和哀怨去煽起对方的同情 (72)
34. 指鹿为马的技巧 (74)
35. 让对方心甘情愿接受不利条件的技巧 (78)
36. 让竞争对手视自己为朋友的技巧 (79)

37. 学会“换个话题”的技巧，就可以巧妙地
度过难关 (81)
38. 向对手发起反攻的第一发炮弹应该是
吹捧和赞扬他 (82)
39. 一支烟的功夫就能让对你怀有敌意的人，
突然对你产生亲密感的绝招 (84)
40. 人有自欺的天性（之二） (85)

第三章 伪装恶意为善意的骗术

41. “贼喊捉贼”的骗人技巧 (89)
42. 用小过失掩盖大骗局的“连续欺骗术” (90)
43. 承认小过失而让对方觉得自己很诚实 (94)
44. “欲射其将，先射其马” (96)
45. 信守小的承诺是一种高明的欺诈术 (97)
46. 并未努力却能使对方感到你已尽了最
大努力的技巧 (99)
47. 让对方产生你很关怀他的错觉 (101)
48. 让对方产生你很了解他的错觉 (102)
49. 故意显露自己的弱点 (104)
50. 利用时间的拖延战术而使未解决的问题不了了之
..... (106)
51. 加重对方的心理负担，使其不得不满足
我方需要的技巧 (107)
52. 将令人头痛的竞争对手迅速变成自己得力
助手的技巧 (109)

53. 寻找乃至伪造共同的体验而接近对方 (111)
54. 一份恩惠讨还十倍报酬的技巧 (112)
55. 沉默也是诱使对方上当的高招 (115)
56. 不让对方怀疑自己有欺骗行为的技巧 (116)
57. 人有自欺的天性 (之三) (118)

第四章 给人留下好印象的骗术

58. 假装谦虚自若更能取信于人 (123)
59. 假公济私, 瞒天过海 (124)
60. 给人以学识渊博的印象之技巧 (126)
61. 剽窃他人思想的技巧 (128)
62. 故意公开对自己本身不利的事 (132)
63. 在一流场所冒充上流人物的技巧 (134)
64. 狐假虎威 (135)
65. 假装忙忙碌碌, 会给人以精明强悍的印象 (139)
66. 打电话, 接电话也是美化自己形象的一种手段 (140)
67. 编织一个惊奇的梦想会使你魅力倍增 (142)
68. 人有自欺的天性 (之四) (146)

第五章 让人高高兴兴吃亏的骗术

69. 拒绝对方也是诱使对方上当的高招 (149)

70. 以次充好的技巧 (150)
71. 并不多给对方钱，却能使对方觉得获得了极大的
额外利益 (152)
72. 让对方出高价钱还自鸣得意的技巧 (153)
73. 煽动顾客抢购的骗术 (155)
74. 让顾客抢购粗劣商品的技巧 (159)
75. 很普通的货色却让人以为是上等佳品 (163)
76. 让顾客产生特殊优待感是消除其戒备心
的有效手段 (164)
77. 虽是强卖，却能让买主乐意接受 (166)
78. 借助他人的名望将自己塑造成一流形象 (168)
79. 让人接受广告宣传的技巧 (170)
80. 巧用名称使人产生错觉而上当 (172)
81. 故意制造流行风潮 (173)
82. 表面接受，实则拒绝的欺骗心理战 (175)
83. 以标高价的方法，抬高商品的身份 (179)
84. 从视觉、听觉方面刺激消费者，以扩
大商品市场的技巧 (180)
85. 将少数人意见转变成多数人意见的技巧 (182)



谨防骗子（代序）

“噢！上当了！”“受骗了！”

笔者认为，每个人都会有这种懊悔而愤怒的体验。

上街购物，自以为用低价钱买到了上等物品，心里美滋滋的，回家后才知是高价买回了劣质物品……

在市场上，以为交易的对方家财万贯，资本雄厚，事后才知他负债累累，一贫如洗……

在生活中，某个“朋友”突然来到您的身边，他热情、大方、诚实、可信，使您觉得他是您的知己而与其忠诚合作，当您吃亏上当之后方才恍然大悟：他是一个地道的伪君子、骗子……

诸如此类的事例，在现实社会中时时可闻，处处可见。人们往往难以识破骗子的伎俩而被欺骗，本书将以众多的实例来揭露这些伪君子、骗子的巧妙诡计！

以一真掩九假

前不久报纸上有这样一则新闻：一位卖花卉的女人对一位家庭主妇说：“我是农家妇女，丈夫外出谋生，至今没有音

讯。为了维持生计，只好出来卖花。”家庭主妇一看这卖花妇人，黑红的脸上皱纹满布，手上可见冻疮裂痕，同情心油然而生，并很快以五千元买下了这个农妇一盘标价一万元的花卉。主妇很高兴，他认为此举既同情和支持了可怜的农妇，又把花卉的标价压低了一半。但后来这位主妇到市场上的花卉店一看，发现与自己买的一模一样的花卉，每盘标价只有一千元，才知道自己上当受骗了。

在这个骗局中，设置了一个精巧的陷阱。上了当的主妇声称，她是因为看到了农妇满脸皱纹和被冻伤的手之后，才同情其命运并与其成交的。诀窍就在这里：以一真掩九假，让您对谎言深信无疑。

心理的弱点使骗子们有机可乘

人的心理弱点被攻击之后，就很容易处在软弱状态之下，进而不明黑白，误信谎言。这就是说，欺诈伎俩通常取自人们心理因素方面所得的灵感。

在这个卖花卉的骗局中，设有两个陷阱。一是假意将一万元售价降为五千元，利用人的贪小便宜的心理弱点，诱使其上当受骗而全然不知。二是以皱纹、冻伤的手这些极小的，但却是看得见、摸得着的“真”，来掩饰所有的谎言。这里利用的是人们对自己视觉、听觉的自信的心理弱点。“事实摆在眼前”，能不相信吗？

笔者长期以来注重研究各类骗术，自认为识别能力和警觉性在一般人之上，但仍免不了多次上当受骗。一次由于推销员的一套美丽的说辞，误将劣质物品为高级物品而买下，事

后才发现。在一次聚会中，笔者和几位心理学专家竟无一人辨识出滔滔不绝者为不学无术之人物，都误以为他是著名学者。

笔者并非因为自身受过骗，就强调人性易受欺骗的弱点。警觉性再高的人，也会有被欺骗的时候。对此，笔者深信不疑，也许有人会说：“我从未上过当，受过骗！”那只不过他还没有发现自己上了当，受了骗罢了。

对于受骗者来说，未能发现自己上了当，反倒会生活得快乐一些。如果知道自己误买了粗劣物品后，其得意和满足感即刻会烟消云散。曾有一首“我喜欢一直地受骗下去”的老歌曲流行了很长时间，也许正是因为它反映了人们的这种心理吧！

在信息社会里，骗人的技巧也愈见高明

在当今的信息社会里，传播媒介五花八门，人际关系更为复杂微妙。就此而言，当代人越来越不易上当受骗。众所周知，要骗人，则必须隐瞒大量事情；要长期地隐瞒真相，实属难事。然而需要指出的是，在当今信息社会里，欺骗术也愈见高明，不易被识破。但是，骗子并不可怕。只要详尽了解各种骗术，巧妙地与各色伪君子、诈骗犯展开反欺骗心理战，就能揭破各种骗术，使骗子们无计可施。正是在这种动机的驱使下，笔者完成了此书。

在此告诉您识破巧妙诡计的方法

您可能已经被别人欺骗过，您也可能将来要被人欺骗，而笔者要说的是：或许在您的周围就有人正设法欺诈您，把您引入陷阱。别着急，在此告诉您识破巧妙诡计的方法。倘若本书能为您识别繁多而复杂的骗术提供一些帮助，笔者将引以为殊荣。

读罢此书，也许会有一种仿佛在教导读者如何欺诈的感觉。其实，本书旨在剖析各种欺骗术，使天下朋友提防受骗。害人之心不可有，防人之心不可无。笔者的用心正在于此。

多湖辉