

19

銀禾實用心理叢書

欺騙的心理術

洪有義教授 / 主編
鄧夙玲 / 譯

銀禾實用心理叢書①9

欺騙的心理術

洪有義教授 / 主編

銀禾文化事業公司 印行

銀禾實用[®]
心理叢書

欺騙的心理術

主 編：洪有義

作 者：多湖 輝

譯 者：鄧夙玲

出版者：銀禾文化事業有限公司

發行人：陳俊安

地 址：台北市光復南路415巷252號 1 樓

電 話：7542968～9

郵 撥：0736622-3

定 價：新台幣 110 元

印製者：大原彩色印製企業有限公司

1989年10月初版

新聞局登記證局版台業字第3292號

■版權所有・不准翻印■

前言

你，沒有被騙上過當嗎？

「被騙了」「上當了」這種捶胸頓足的經驗，恐怕每個人都有過一兩次吧！原以為是佔了便宜而沾沾自喜著，沒想到是以高價買了便宜貨。受了上司的慫恿，被迫接受勉強的工作之後，陷入背負責任的困境。以為這個人是個資產家，實際上卻是到處借貸，什麼也沒有的……等等，事後還百思不得其解「為什麼沒有看穿他那西洋鏡呢？」，這種情形一定是不少。

可是，就人類來說，常常會因為小小的謊言而上了大當的。例如在本書也提到的，我會經覺得有趣味，而做出這樣的事來。那是在每日新聞的專欄所介紹的「根據某調查，年輕一代的新家庭裏，有十分之三沒有菜刀。」這樣的事情，到底是真是假，在某個電視節目裏曾經調查過。

的確，種種的調查結果顯示，就拿對於餐飲的準備，敷衍了事的主婦有逐漸增加的趨勢

來說，這似乎是事實。於是沒多久，「把熱飯帶回家的便當」就在日本全國流行了起來。聽說買這種便當的，主婦特別多。星期假日的郊外餐廳，全家聚餐的年輕人到處可見。縱使在家裏，幾乎不做飯的家庭，那也絕不是奇怪的現象。

就是因為這樣，此專欄的執筆聽到「有十分之三的新家庭，家裏沒有菜刀」這件事時，爲了讓大家对這種事態有所警惕，才把它寫出來的吧！而且，想令看了那篇文章的人，也會覺得「那樣敷衍了事的主婦逐漸增加的這件事，實在是可嘆！」

但是，對此「十分之三說」持疑的某電視台記者提出這樣的質問：「在自己的周圍並沒有發現所謂無菜刀的家庭呀！這件事是真的嗎？」因此成立了一個調查小組，去追查此說的出處。提出這件事的那位專欄執筆也被問及「從那裏聽來的呢？」。進一步，再去問那個人，就這樣子連鎖追溯這件事流傳的過程，終於查明了它的來源。它的起源是來自某評論家，他是在看了某調查的結果後，而將此「十分之三說」傳給別人，但這似乎是他搞錯了。對於那個調查結果雖然做了種種查詢，終究是沒有找到任何有力的根據。

當然，這位評論家並不是存心想要欺騙別人，才說出這種謊話的。但是，這種沒有根據的「十分之三說」，只要有一個人帶出，進而從他人那裏又傳給另一個人。然後，介紹此「十分之三說」的專欄作家、專欄的讀者也都信以爲真，就這樣糊里糊塗地被騙了一着。

一點點的「真實」隱藏了所有的謊言

又，在最近的報紙上，看到這樣一則報導，是有關一個主婦的經驗，她上了賣盆栽小販的當。那個小販是個已過了中年的歐巴桑，「我是個農家主婦，可是因為出外賺錢的丈夫不常寄錢回來」如此地向那位主婦訴苦。的確是像個農家婦，被太陽曬黑了臉的歐巴桑的手被凍傷皸裂得慘不忍睹。看到這種情形而非常同情她的那位主婦，就以五千元買了市價一萬元以上的盆栽。但是，後來在城裏的花店所看到的售價，才知道完全相同的盆栽僅售一千元。

不論是這件盆栽的事情，或是剛剛提到的「沒有菜刀的家庭有十分之三」這樣的事情，都讓我們了解一件事，就是心理的盲點一旦被抓住，就很容易為謊言所騙。以「十分之三」這件事來看，就為了「十分之三」這個數字，大家竟然輕易地上了當。為什麼這麼說呢？因為對人類來說，有著數字是不會錯的所謂「數字信仰」的東西存在著。即使是在自己周圍找不到沒有菜刀的家庭，也會因為別人舉出了「十分之三」這樣具體的數字，而不對其數字存有疑問，而認為世上那種家庭也一定很多，所以就容易產生比起事實更容易接受數字的心理了。

就盆栽這件事來說，在這裏使用了兩三個詐欺的圈套，但是，將欺騙的效果提高了的是凍傷皸裂的手這樣絕妙的小道具。通常對於流動攤販商，每個人都會持著警戒心來應付，這個主婦大概也是如此。但是，爲什麼會完全被騙了呢？這全然是因爲看了其凍傷皸裂的手，而對於其編造的勞苦等話信以爲真。因此，這個主婦一時鬆懈了對小販的警戒心，反而對方起了同情心。

這樣一來，結果恰如騙子所願。被害的主婦即使是被信口開高價，也不會有所懷疑，而以爲是非常便宜而接受。這是將便宜貨提高價錢來賣的手法。

手的皸裂這樣一點點的「真實」是怎麼樣地擾亂對方的判斷力呢！像這樣子，在謊言裏面摻雜了一點點事實的話，人就很容易將其全部的謊言深信不疑了。尤其只要是自己能親眼確定的事實，每個人都會像這位主婦一樣，打從心底相信那個謊言吧！

只要這個心理關鍵一被攻擊，人就會顯得相當脆弱

像這樣，所謂的人類，只要其心理上的弱點、盲點一被攻擊，就會很輕易地把白當做黑，將謊言當做事實了。這其中意味著，爲了解人類心理的微妙，而提供我們像欺騙手段的這種有趣題材的資料，似乎還未有出其右者。

又，心理學上所謂的「態度變容」，簡單地說，就是使人的想法改變，並使其行為和以前相反。而欺騙，正可以說是此「態度變容」最爲巧妙的表現。

由上述看來，從以前我就對「欺騙」這件事非常注意，其實持如是說的我自己本身，卻在過去就有幾次受騙的難過經驗。以爲是買了好東西，結果是很差勁的劣品，這種事也是常有的。心理學家中也不乏因未能看穿騙子的謊言，以爲是非常有才能的人物而信賴他，結果是完全被騙了，這種事也不是沒有的。

並不是說我自己有被騙的經驗，才有此一說的。像在這種情況下，人是容易受騙的，尙且人還帶有其脆弱一面的生物性。所以說無論多麼謹慎小心的人，也絕不例外的會遇上吧！假如說有人認爲自己沒有受騙過，那也許只是沒有發現被騙罷了。

譬如，太平洋戰爭結束時，很多日本人一定會覺得被國家騙了，而被迫貿然參加了這場戰爭。看看戰敗後，到處喊「英美鬼子」等口號，也是爲了欺騙國民的用詞這件事是很明顯的。但是，若假設日本沒有戰敗而是戰勝的話，那麼被國家騙了的這件事，該是誰也想不到的。毋寧說一直相信著「英美鬼子」這件事是容易想像的。

對受騙者而言，沒有發現受騙這回事，而一直被矇在鼓裏，或許才是最幸福的吧！因此，對於將便宜貨誤以爲是高級品的人來說，若告訴他那是便宜貨的事實，對他來說是件殘酷

的事情。雖然這麼說，但是在他相信謊言的這段期間，雖然讓他對那東西十分滿意，等他一知道事實的真相，那滿足感就馬上會消失得無影無踪了。流行歌曲裏不是常出現類似「希望謊言持續」的詞句嗎？這足以說明了人類矛盾的心理。

似乎有些離了話題，但是像這樣攻擊人類心理弱點的欺騙手段也是常見的。像剛剛提到的數字啦，「一點點事實」等也是那樣，但是，其中最容易讓人受騙的是「僅有、只」這種用詞吧！

爲什麼這樣說呢？因爲無論是誰，都有個秘密的慾望，就是希望自己成爲衆所矚目的焦點。就拿「僅有你」這種詞句，是一種能令人陶醉的花言巧語。這不限於「僅有你」而已，「就是你」「爲了你」等也是一樣的，從奉承他人，使用這種詞句，最能看出人類實際上是脆弱的，這也可以說是人類所擁有的最大的弱點吧！

大多數的騙子，都能巧妙地抓住人類的這種心理，這在廣告行銷戰略上也是常被利用的手法之一。譬如，最近的高級手錶變得量少款式多，說是一個款式只做一百只。這當然並不是說有意要欺騙消費者的，這可以說是特意要使人買昂貴手錶的一種戰略。總之，因爲「僅有你擁有這只手錶」抓住了這種「僅有你」的心理，而使得這種戰略巧妙地成功。

在情報化社會裏，連欺騙的技巧也變得巧妙了

較之以前，沒有比現代社會這樣人際關係複雜、傳播媒體發達的社會。像這樣高度情報化的社會，在某個意義上，可以說人變得比較不容易受騙了。爲什麼這麼說呢？因爲要騙人就必須隱瞞「真實」，但是要隱瞞一件事，現在已經是困難多了。譬如，以清純派這種形象而出名的藝人，在以前是簡單的事，但是，在現在若有一件帶有醜聞意味的事情，則馬上會被報導出來，所謂清純派的形象就功虧一簣了。

但是，就是因爲在這種情報化社會，騙人的手段反而越來越高明巧妙，同時也是非常不容易看穿的！因此，沒有比現在更需要一本防備上當的書的時代了。基於這個原因，我寫了這本書。

就是你也不例外，不知何時會成爲「看不見的對方」所瞄準的對象。如果能藉此「欺騙的心理術」識破對方的意圖，是筆者寫本書的最高希望。

此書名定爲「欺騙的心理術」，但是，即使是現在寫這本書的我，也有過些受騙上當的地方。唯一擔心的是怕被誤解爲是爲了騙人而寫的。那麼，就和我的主旨「爲了不要上當」相違背了。

老實說，在決定這本書的書名時，出版社提出了幾個意見。那就是「詐欺的種種」等等，這種似乎過分的標題很多，其中所謂的『欺騙的心理術』是最正經的了。於是，最後還是決定採用「欺騙的心理術」。但是，現在回想起來，似乎是被出版社捉弄了。

多湖
輝

目錄

前言

1	使對方誤將謊言當真	1
	以情報操作來擾亂他人的判斷力之心理術	1
1	使對方將「不樂觀的事情」誤認為是「樂觀的事情」	2
2	以一分的「真實」掩飾九分的「謊言」	4
3	使毫無根據的事情，讓對方認為是真實的	6
4	借他人之口舌，在無根據的話裏給予證據	8
5	讓對方將根本不可能的事認為是可能	10
6	裝作是忠告的樣子，使對方接受不利的話	12
7	使對方不覺得是拒絕的拒絕	14
8	雖是來自上級的命令，使對方以為是來自下層階級的全體意見	18

- 9 安住對方的心，使其吐露真心話..... 20
- 10 在對方毫無防備下打聽其真話..... 22
- 11 用一種選擇性的詢問，使對方僅能說出對我方有利的答案..... 24
- 12 使欺瞞的理論看起來似乎合理..... 26
- 13 由於過去的辛酸事，能化敵為友..... 28
- 14 即使是低薪，也要讓員工滿足..... 30
- 15 即使不是壞人，也要讓別人以為是壞人..... 32
- 16 舉出巧合的數字，使自己的說法合理化..... 36
- 17 雖然是重負擔，但不使人覺得其重的程度..... 38
- 18 讓人將正確的意見認為是錯誤的..... 40

使人以右為左

使對方產生錯覺，而朝自己預設的方向走去之心理術..... 43

- 19 將自己的責任推到他人身上..... 44

- 20 以最低的報酬，使對方一直抱持著「空的期待」……………46
- 21 使對方對於非其本意決定的事項，也能主動地遵從……………48
- 22 使對方認為是賦與相當的自由，以便做到嚴加管束的目的……………52
- 23 使對方認為利害關係一致，以引誘站在同一線上……………54
- 24 什麼也沒做，卻讓對方的不滿消失無形……………56
- 25 使不想分手的女性認為該分手了……………58
- 26 不讓對方發覺是在貶低他，實際上是要挫其氣……………60
- 27 將對方於己之不愉快印象，變成好印象……………62
- 28 不用說服，而使對方的意見有一八〇度的轉變……………64
- 29 以笨拙的辭句下命令，令受命者不覺得是在接受命令……………66
- 30 故意說出相反的話，使對方陷入吾人的意圖中……………70
- 31 滿足對方的小要求，讓他忘了大要求……………72
- 32 確實是「右」，卻讓人認為是「左」……………74
- 33 原本不被接受的條件，巧妙地讓對方以為優厚而接受……………76

3

將惡意包裝爲善意

使對方眼睛昏花至不會發覺自己的企圖之心理術

- 34 對於立場不同的對方，假裝自己是同夥的..... 78
- 35 將不利於己的話岔開至利己的話題上..... 82
- 36 讓你的對方認爲是尊重他的發言..... 84
- 37 雖然沒有親密關係，故意製造出親密的氣氛..... 86
- 38 雖同樣是惡人，卻讓人認爲自己是例外之心理術..... 90
- 39 故意露出小破綻，來隱藏大惡..... 92
- 40 故意犯一些小差錯，來假裝誠實..... 94
- 41 並沒有做什麼了不得的事，却彷彿給了人家很大的恩情..... 98
- 42 讓對方輕易地相信「若是這個人就沒問題」..... 100
- 43 未努力，却假裝做了很大的努力..... 102
- 44 雖然並不關心對方，也要做得使他認爲吾人深深地關心著他..... 104

4

使對方錯覺地將三流誤以爲一流 以一些表演偽裝自己的心理術

- 45 雖然對對方是生疏，也要讓他認爲我們熟悉於他……………106
- 46 雖然心懷鬼胎，也要假裝若無其事……………108
- 47 讓於己無利害關係的對方，認爲是有欠於吾人……………110
- 48 將強硬的敵手拉攏到自己這一邊……………114
- 49 不用示意求愛，也能使女性對方有那種感覺……………116
- 50 以一的投資，收回十的報酬……………118
- 51 隱藏自己的弱點，讓對方一個人去角力……………120
- 52 使對方不會懷疑吾人的「欺騙」是欺騙……………122
- 53 假裝謙虛，使對方認爲自己是不凡的人物……………126
- 54 讓對方以爲自己是無所慾求而沒有顧忌，欲巧妙地將利益攫爲己有……………128
- 55 雖是負債滿身，也要讓人有家財萬貫之感……………132

5

使人將「損夫」認為是「獲得」 操縱大眾，做到能隨心所欲地撼動對方之心理術

- 56 讓自己看來像上流人士..... 134
- 57 假借他人之權威，以增加自己的權威..... 136
- 58 縱使沒事也要看起來像是非常忙碌的樣子..... 138
- 59 以不易實行的理想，加深自己是大人物之形象..... 140
- 60 讓平淡之物亦有其吸引人之處..... 144
- 61 金錢收支上相差縱或不遠，也要讓人覺得獲益良多..... 146
- 62 付高價之餘，尚能使之有收穫之感..... 148
- 63 讓顧客有不買即是損失的遺憾..... 152
- 64 讓對方產生以粗劣品為優良品的錯覺..... 154
- 65 將普通的東西裝成是特別的東西..... 156
- 66 讓對方沒有被強迫的感覺，事實上是強迫性地推銷商品..... 158