

「噢！上当了！」「唉！被戏弄了！」当人们有此体验时，往往已经后悔莫及。本书将告诉你识破巧妙诡计之方法。

福建人民出版社

（日）多湖辉 著

●活出现代人的价值●系列书

反欺骗心理战



反欺骗心理战

●活出现代人的价值●系列书

〔日〕多湖辉 著

宗何 编译

福建人民出版社 一九八九年·福州

• 活出现代人的价值 • 系列书

反欺骗心理战

〔日〕多湖辉 著

宗 何 编 译

*

福建人民出版社出版

（福州得贵巷27号）

福建省新华书店发行

福建新华印刷厂印刷

开本787×1092毫米 1/32 4.625印张 2插页 90千字

1989年7月第1版

1989年7月第1次印刷

印数：1—34 020

ISBN 7—211—00775—3

C·20

定价：1.55元

●编译者的话●

无论职业还是非职业骗子，从某种意义上说，他们无疑都是心理学大师，因为他们深知人性的弱点，正是人性的弱点，为形形色色的骗子提供了繁衍市场。

现代人应是不容易受到欺骗，也不愿意得到懊悔万分的体验的。但是，人常常有一种表现自己，唤起别人注意的渴望。据说，现代中国人，特别是年青人，往往受到创造的诱惑、占有的诱惑、自由的诱惑，甚至还有情欲的诱惑……。这些，难免给形形色色的骗子以可乘之机，即使警惕性再高，也有被瞒骗的时候。

那么，谎言是如何被人相信的？未具备丰富的知识，却使人误以为非常博学；虽然被人轻视，自己却以为很受重视；虽非一流的人物，却表现出一流人物的作风；明明是少数人的意见，却使人误认为多数人的意见……。日本千叶大学多湖辉教授的《反欺骗心理战》一书，站在骗子的角度，以骗子的实践为出发点，淋漓尽致地揭示了受骗者的常见心理、骗人者的惯用伎俩。无论是匪夷所思的高明骗术，还是令人嗤之以鼻的拙劣骗技；不管是市场上还是社交等场合的欺骗，都使人产生一种耳目一新而又恍然大悟之感觉。本书是欺骗

与反欺骗之心理战的大观园，有心的或无心的骗人者的一杯苦酒，善良的人们的一剂预防针。

本书从一个侧面反映了资本主义社会的特定现实。国情有别，习俗不同，请读者认真鉴别。另外，本书某些章节，已完全超越了欺骗与反欺骗的范围，而纯粹是从言语判定别人心态的“观人术”。

出版本书，乍看似在教导人们如何诈骗。但编译者的主旨在于使读者获得识破巧妙诡计之方法。

1988年10月31日

目 录

1. 让对方相信谎言.....	(1)
——由情报操纵，而使别人的判断力狂乱的心理战	
不好的内容也能让对方觉得很好.....	(3)
利用“一项真实”来掩盖“九项谎言”.....	(5)
使对方相信无根据的话.....	(6)
借用人家的话，而把无根据的话改变成有根据的话来取得对方的信任.....	(8)
自己不会做，却能使对方误以为自己很行.....	(10)
以仿佛要忠告对方的态度，来让对方接受不利的内容.....	(11)
不让对方感到被拒绝，而由其自己来决定.....	(13)
让对方觉得这是大家的意思，并非上司的命令.....	(14)
使对方说出其真正的意见.....	(16)
在不惊动对方的前提下，听到对方的真心话.....	(17)

使对方作有利于我方的回答的质问技巧·····	(19)
使对方感到合乎情理的骗人技巧·····	(20)
谈过去的艰苦经验，以吸引对方·····	(21)
让对方误认恶人为善人·····	(23)
举出一些有利的数字，以使自己的说法正 当化·····	(24)
使对方将很重的负担错觉成很轻·····	(25)
让对方把正确的意见当成错的·····	(27)

2. 让对方把“右边”当成了“左边”·····(31)

——使人产生错觉，心向着我方期待的方向的心理战

把自己的责任推给别人·····	(33)
用最低限的报酬使对方一直抱着“空虚的 期待”·····	(34)
对非出自于本意的决定事项，使别人能自 愿服从·····	(36)
在让对方有获得自由的感觉下，实施严格 管理·····	(37)
使对方感到利害关系一致的欺骗术·····	(39)
让对方感到自己的不满已消除的方法·····	(40)
使不易摆脱的女性知难而退·····	(41)
让对方不会有被轻视的感的技巧·····	(43)
将令对方不悦的印象转变为好印象·····	(44)
无需说服对方，即能使其有重大的改变·····	(45)

以客气语气说出的命令，让对方所感到的	
命令意味就会淡薄不少·····	(47)
故意说相反的情形，以使对方服从的方法···	(48)
满足对方的欲求，使其忘了原本所提出的	
要求·····	(50)
使不合理的意见成为具有条理的意见·····	(51)
使对方误将“右边”认为“左边”·····	(53)
使对方能心甘情愿地接受一些不易接受的	
条件的方式·····	(54)
使持对立立场的一方感到我方是他的朋友	
的做法·····	(56)
巧妙地转变不利于自己的情势的方法·····	(58)
虽轻视对方，却仍能使对方误以为自己很	
重视他·····	(59)
使毫无密切关系的朋友，感到彼此非常	
亲密·····	(60)

3. 伪装恶意为“善意”·····(65)

——瞒着他人的眼光，不让对方察觉我方
真意的心理战

歹徒瞒骗他人时所惯用的心理战·····	(67)
以单纯的缺失来遮掩巨大的罪行·····	(68)
故意藉小错处，伪装成很诚实的样子·····	(69)
实际上并未做出很多的事，却使对方有着	
受到很优厚服务待遇的欺骗术·····	(70)

心中怀有某种企图，却能掩饰着不露痕迹…(71)

对对方信赖地想着：“假使是这个人，就
不会有什么问题。”……………(73)

并未尽到很大的努力，但却能使对方感到
已非常尽力的心理术……………(75)

其实并不关怀对方，却能使对方有自己很
关心他的错觉……………(76)

在没有深厚的交情下，却能使对方产生亲
切感……………(78)

让未解决的问题不了了之……………(79)

让没有任何义理关系存在的对方，感到心
理有负担……………(80)

吸收有力的竞争对手，成为我方的助手…·(82)

不明说出来，而让女性亲身去感受……………(83)

投资一份，而得到相当于十倍的报酬……………(84)

不表露出自己的弱点，而让对方扮演独脚
戏的角色……………(86)

不使对方怀疑自己有欺诈行为的心理术……(88)

4. 让对方发生错觉的情况下，高估了

自己的实力……………(91)

——假意地表现自己，使对方能接受自己
的虚伪的心理战

故示谦虚，以使对方将自己误认为杰出的
人才……………(93)

让对方误以为我方无所求，而在其松懈戒心的情况下获取利益·····	(94)
未具备丰富的知识，却能使对方误以为自己非常的博学·····	(96)
将别人的构想据为己有的作法·····	(97)
虽然债台高筑，却能使对方误以为自己非常富有·····	(99)
表现出一流人物般的作风·····	(100)
狐假虎威·····	(102)
表现出自己很忙碌的样子，来显示自己的能干·····	(103)
实际上并无任何工作，却表现得令人感觉很忙碌·····	(104)
毫无实行之意，却能显示出自己能干的形象·····	(106)

5. 使对方将损失视之为利益 ·····(109)

——随心所欲地操纵大众的心理战

本来是毫无价值之物，却使人产生欲获取的意念·····	(111)
本来是毫无内容，却能使对方感觉其内容似乎很丰富·····	(112)
金钱的出入虽然不同，却能让对方感觉如同得到极大的利益·····	(114)
使对方付出高价且能使之得意·····	(115)

使顾客感觉不立即抢购就会损失的欺骗术……	(117)
使对方将粗劣品视为优良品……	(118)
使对方将一般的商品视之为特殊的优良 商品……	(120)
使顾客感觉到自己受到特殊待遇……	(122)
把商品强卖给对方，却能使对方无勉强购 买的感觉……	(123)
虽无内容，却能使人产生具有一流的感觉……	(125)
推销的广告乍看之下却毫无广告的气氛……	(127)
本来是位于遥远处，却能使对方错觉为 很近……	(128)
虽然并无流行，却又似乎已在流行……	(130)
给予对方有了自我欺骗的理由……	(131)
表面上是接受，其实是拒绝对方……	(133)
故意以高的定价使顾客以为是高级品……	(134)
使对方将微小的差异以为是极重大的差异……	(136)
将少数人的意见，使人错觉为多数人的 意见……	(138)

1

让对方相信谎言

由情报操纵，而使别人的

判断力狂乱的心理战

●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高

凭三寸不烂之舌而骗取巨额金钞的骗子，如果从某角度来说，他们确是心理学的专家。因为他们很懂得人的心理之弱点或漏洞，从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。由于骗子很了解这种心理的起伏状态，所以他们常使用的一种技巧，就是在自己的谈论中，加进一点点对自己不利的假情报作为鱼饵。

一位很有钱的医生，他儿子的功课不好，为了让自己的儿子能进入大学，所以到处活动，结果上了大当。骗子为了让那位医生相信他，而使用了各种手段，最后使这位医生相信的一句话，就是：“A大学方面，我是没办法办到的，不过B大学的话，我就绝对有把握。”由于这一句话，使得这位医生拆下了藩篱，完全地信任他。

这位骗子所以成功的巧妙之处，在于先说：“A大学方面，我是没办法办到的……”故意先表露自己的弱点。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的缺点的人，就会被认为是性情率直、很诚实的人。一旦使对方产生这是诚实的人之

印象时，接着就会听信这个人的话，换句话说，把谎言也当成了一句真话。

我们往往能听到走后门而上大学的消息，其中有很多是心怀不轨的人放出来的风声，他们就是利用这种借口来骗人钱财的。和这种情况相似的技巧，在我们的生活环境里，也是屡见不鲜的。有一位新闻记者告诉我，若要写人物评论时，不要从头到尾都夸赞他，应该或多或少加些香辣料，才更有效果。譬如说，如果从头到尾都夸奖某人“温厚”、“洁癖”等的话，全文记事则显得枯燥无味，而且很可能令人怀疑其真实性到底有几分？可是，如果在这一篇评论中，写了一些无关紧要的缺点，就会使这一篇文章有如万绿丛中一点红般，颇能引起读者们的兴趣。譬如说，写着如下的句子：“这个人虽然在公司里才华高，很能干，可是一回到家里，就变成大男子主义，只会躺在沙发上看报纸、看电视，似毫不理会太太做家事如何的忙碌。”这是暴露当事人的缺点，但是读者们对这篇评论却更有信赖感。事实上，这些话对当事人而言，却是无伤大雅的一点小缺失而已。

所以，若要对某人说上几句奉承话时，也可以活用这个技巧，如果从头到尾每一句都是赞美对方的话，对方会立刻感觉到，这个人怎么连这种我不具备的优点都要赞美呢？分明是故意在讨好我！可是，如果很巧妙地在赞美的话中，故意说了一点象缺点又不象缺点的话，譬如说：“你的某某部分虽然有点缺失，不过……”有了这句话时，所说的奉承话就不会象有意地去奉承了。然而，事实上从说出来的话中来分析，每一句都是赞美对方的，因而使得对方的优越感提升

得很高，这就是说话的一种技巧。

●利用“一项真实”来 掩盖“九项谎言”

虽然话中有十分之九是谎言，可是以十分之一的真实为中心来说话时，听者就会产生错觉，以为这个人所说的话都是真实的

我觉得，现在社会上的骗子，有一个共同之点，就是从头到尾并不是完全用假情报来编织谎言的，其中有一两个地方是百分之百的真实部分。换句话说，他所说的话中，百分之九十是谎言，但是另外百分之十却是真实的，而且以这一点的真实性为核心，而来向对象下工夫，譬如说：

“正如你所看得到的，我是这么矮小的人，可是我的胆量却不小，以前我就是凭着我这个胆量做事而成功，譬如说，去年的黄金行市上，我就……”

身材矮小是对方当场能看得到的事实，骗子就把这种真实性，而容易错觉他人所说的话，通通是真实的。一般来说，学校的老师都是能言善道的，而且学识丰富，可是很意外的，这种老师往往为了对方当时的花言巧语，而上了大当，这个理由就是，老师容易采取这种思考方式之故。

最能灵活运用从一部分情报而来推测全体的思考方式的，就是医生。譬如说，医生如果对罹患癌症的病人，如实告诉他病名的话，那么刹那间，这个病人就象受到极大的打击般，几乎丧失活下去的意志和勇气。这个时候，如果医生

接着说：“啊，其实这并不是很严重的事”，病人不但不会由于这句话而放心，反而更增加不安感。

如果医生对患绝症的病人撒谎说：“看样子，肝硬化的迹象很大，不过还是沉着地让我为你治疗吧！”虽然医生透露出好象真实的病名，纵使这是句谎言，也容易使病人相信，而愿意接受治疗。

●使对方相信无根据的话

并不是直接的情报，故意先说：

“我也是从某方面听来的……”

这句话之后，才透露消息般的说出来的话，人们就容易相信

日本的选举战术中，有一种叫做“公共澡堂的风声”，这就是某候选人的两、三位助选员，来到某一间公共澡堂，故意在很多人的澡堂内谈论选举的事情，有心地安排着去诽谤另一位竞争的对手。他们在澡堂内假装互不相识，形同陌路，好象来到这间澡堂才邂逅一般。其中一个人就先说话了：

“喂！好些年没见到你啦！”然后拍拍对方的肩膀，而另一个人此时就说：“这是我在街上的某一个商店听到的消息，听说这次的候选人中，A先生有姨太太，现在将要开始竞选的紧张时候，他的太太不知怎么搞的，突然回娘家去了。”而且故意装着神秘兮兮小心地和对方说话，事实上这种战术立即奏效，因为第二天，这个城市已经有很多人在说：“候选人A先生的大太太和姨太太不和，吵得鸡犬不宁。”