

分析人性的心理弱点 知己知彼 百战百胜

欺骗与反欺骗

杨名 编著

心理战

并不是教你怎样欺骗别人
而是让你识破欺骗陷阱
避免上当受骗

- 透视人性心理弱点
- 洞悉骗子伎俩
- 识破欺骗陷阱

海南摄影美术出版社

欺骗与反欺骗心理战

杨 名 编著

海南摄影美术出版社

责任编辑：陈光海

封面设计：小诚

欺骗与反欺骗心理战

海南摄影美术出版社出版发行

(海口海甸沿江三路大龙别墅 A-11 号)

全国新华书店经销

海南金凤彩印厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 8 印张·180 千字

1997 年 3 月第一版 1997 年 3 月第 1 次印刷

印数：1-5000 册

ISBN 7-80571-891-1/J·652

定价：15.00 元

序 言

**并不是教你怎样欺骗别人
而是让你懂得如何识破欺骗陷阱，弄不上当受骗！**

所谓心理学，相信谁都知道，是分析、研究人类心灵结构的一门学问，而其中会对我们日常生活产生意想不到的影响者是，在自我意识不到的心灵活动。毕竟，人经常会在毫无意识的情况下，受到心理上的控制。在对方不知不觉中，如同操纵木偶般地控制住对方，这种心理策略，我们将之取名为“心理战术”。

二十一世纪是个重视人类心理问题的时代。人类心理问题看来似乎简单而并不难理解，但是往往又对对方的心理难以捉摸，对方真正的心理，总好象能捉住却又捉不住。甚至就连自己的心理，也是每天摇摆不定。

在现实生活里，“被骗了”、“上当了”这种令人捶胸顿足的体验，恐怕谁都经历过吧！原以为买到便宜货而沾沾自喜，却发现竟然买贵了；听信上司的花言巧语，除了被迫接受无理的工作，甚至陷入要负起责任的窘境；原以为某人是个资产家，事实上他却是个到处借钱，连点可称得上是资产的东西都没有……诸如此类，事后回想：“为什么没能看穿这种谎言呢？”的情况想必一定不少。每个人的心灵结构，或是人际关系，都是相当复杂且微妙的，且彼此都会有所影响。因此，只要你是人，除了要熟知自我心灵结构外，还必须藉着了解他人心灵结构。藉以使你的人

际关系控制术更趋周全。

但是，你必须要了解是，事实上，在我们的周围，早就布满了利用人类心灵活动所设下的无数陷阱。不管是过去，或是未来，我们都将被一种设计巧妙的心理战术所控制。在这个人际关系混杂不堪、充满不信任的二十一世纪，我们每天必须与不同的人碰面，所以试着再重新换一个角度来“看人”，不也是一件重要的事情吗？

象这类探索人类心理的书，目前已成为全球性的畅销书。从了解自己到了解他人，防患种种人际关系的麻烦于未然，了解对方真正想要的是什么。

本书除了让你懂得如何识别欺骗陷阱，还要让你懂得如何破他人已设计好的欺骗陷阱。希望这些心理战术将会使你无论在生活中、工作上都能助益良多！

作者

一九九七年三月

目录

第一篇 欺骗篇

第一章 以假乱真

1. 让你把“不好听的话”想成“好听的话” (3)
2. 一项真实掩盖了九种谎言 (4)
3. 毫无根据的话却使人信以为真 (5)
4. 借他人之口，使没根据的话变为有根据 (6)
5. 做不到的事让人以为做得到 (8)
6. 装作忠告，使对方信任不利的话 (9)
7. 让对方不知被拒绝 (10)
8. 把上司的强制当成下属的全体意见 (11)
9. 让对方安心，说出真心话 (13)
10. 在对方不自觉中问出真心话 (14)
11. 让对方提出只对自己有利的回答 (15)
12. 使人将欺骗的逻辑误信为真理 (16)
13. 利用过去的艰苦经历，把敌方变为我方 (18)
14. 低薪资也能使员工满足 (19)
15. 不是恶人却被当作恶人 (20)
16. 只举方便自己的数字，使自己的言论正当化 (21)
17. 把重担的感觉变轻 (23)

18. 让人把正确的意见误认为错误 (24)

第二章 使人左、右不分

19. 把自己的责任转嫁到别人身上 (29)
20. 以最低的报酬, 使对方继续“空”等待 (30)
21. 让人自动地服从非本意的事项 (31)
22. 使人误以为被给予自由, 其实是被严加管束 (33)
23. 使人认为利害一致, 而欺骗敌人 (34)
24. 什么都没做, 就解除了对方的不满 (36)
25. 使不想分手的女性, 主动提出分手的要求 (37)
26. 不让对方察觉被诽谤;
而使对方落入圈套 (38)
27. 把给对方的不快印象, 改变为好印象 (40)
28. 不必说服, 却使对方的看法作 180 度转变 (41)
29. 以较拙劣的话, 使命令不被认为是命令 (43)
30. 故意说反话, 让对方服从 (44)
31. 满足其小欲望, 使他忘了大要求 (45)
32. 使不通情理的意见轻易被接受 (47)
33. 原本是右, 却让人误想为左 (48)
34. 根本不可能接受的条件,
却当成绝佳的条件来接受 (50)
35. 让立场不同的对方, 把自己当作同伴 (51)
36. 把不方便的话转换成合宜的话 (53)
37. 虽然无视对方, 却让人以为尊重对方 (54)
38. 一点也不亲切, 却作出亲切的气氛 (55)

第三章 佯装善意

39. 虽是坏人，却让人以为只有自己不是坏人 …… (61)
40. 简单地便可识破的小恶，
 却让人误以为是大恶 …… (62)
41. 故意犯小错，装作诚实的样子 …… (63)
42. 没什么大不了的事，却能大卖人情 …… (65)
43. “若是这人就没问题”，让对方轻易信任 …… (66)
44. 不曾努力，却让人看来象作了大努力 …… (67)
45. 虽对对方毫不关心，
 却让人觉得有很深切的关心 …… (69)
46. 虽对对方不太熟知，
 却让人误以为熟知而迷惑 …… (70)
47. 心怀叵测却让人看不出来 …… (71)
48. 没有完结的问题就让它付诸东流，既往不咎 …… (73)
49. 让毫无情份的对方，以为欠了人情债 …… (74)
50. 把强劲的对手拉拢成自己人 …… (75)
51. 不必苦口婆心，就使女性上钩 …… (76)
52. 抛砖引玉 …… (78)
53. 隐藏自己的弱点，让对方唱独角戏 …… (79)
54. 不使人怀疑的欺骗 …… (80)

第四章 使人把三流错觉成一流

55. 佯装谦虚，让人把自己当作大人物 …… (85)
56. 使人对自己的无欲安心，再顺利地获得利益 …… (86)
57. 一点学问也没有，却给对方博学多闻的印象 …… (87)
58. 盗用他人的构想，使人认为是自己的构想 …… (88)

- 59. 虽然负债累累, 却让人误认为家财万贯 (90)
- 60. 佯装自己也是上流人物 (91)
- 61. 假借他人权势, 巩固自己的权威 (92)
- 62. 藉着忙碌, 使自己看起来非常有能力 (94)
- 63. 没工作却佯装忙得不可开交 (95)
- 64. 用根本没想过要实践的梦想,
使人产生大人物的印象 (96)

第五章 把失当成得

- 65. 无聊的东西, 却使人无论如何想得到手 (101)
- 66. 虽无内涵, 却使人产生“有内涵”的错觉 (102)
- 67. 金钱的收支虽相同,
却令人感到莫大的利益 (103)
- 68. 使人付高价且感到获利 (104)
- 69. 让客人以为“不买就会吃亏” (106)
- 70. 把低级品错觉成高级品 (107)
- 71. 普通的东西却佯装成特别的事物 (108)
- 72. 让客人认为只有自己受到特别的礼遇 (110)
- 73. 不让人感觉强制, 而强制推销商品 (111)
- 74. 作出不具实质的一流形象 (112)
- 75. 不使人察觉出广告意味的广告 (114)
- 76. 虽距离遥远却使人错觉为“近” (115)
- 77. 虽然不流行却作出流行的样子 (116)
- 78. 给对方自我欺骗的理由 (117)
- 79. 故意标上高价, 让人以为是高级品 (118)
- 80. 些微不同却让人以为有重大的不同 (120)
- 81. 把少数意见错认成多数人的意见 (121)

第二篇 透视篇

第六章 知己知彼 百战百胜

- 一、第一印象的重要性…………… (125)
- 二、名人优越的人物洞察力…………… (125)
- 三、顾客的心理…………… (127)
- 四、观察顾客的“家”…………… (130)
- 五、上流阶级意识的表现法…………… (131)
- 六、人何以成为“顾客”…………… (133)
- 七、佯称不在的心理…………… (135)
- 八、“谎言”的效用…………… (137)
- 九、突破借钱的心理障碍…………… (139)

第七章 因人而施以不同的应对技巧

- 一、把人的性格加以分类…………… (143)
- 二、猛烈型…………… (144)
- 三、情绪型…………… (145)
- 四、想不开的慎重型…………… (146)
- 五、浪漫型…………… (147)
- 六、现实家…………… (147)
- 七、乐天派…………… (148)
- 八、无魄力型…………… (149)
- 九、形式主义…………… (149)
- 十、想不开的人…………… (150)
- 十一、个性开朗的人…………… (153)

- 十二、自我主张强的类型…………… (155)
十三、不知在想些什么的类型…………… (157)

第八章 对方如何透露心意呢？

- 一、企业家视透对方心理的智慧…………… (163)
二、视线的心理反应…………… (164)
三、由眼珠的转动可透视其心意…………… (165)
四、打电话时的动作和心理状态…………… (166)
五、拿听筒的方法和心理反应…………… (169)
六、对方接受名片的心理…………… (170)
七、探索对方心意的方法…………… (173)
八、测试一下对方吧！…………… (177)

第九章 由面相来判断心理的方法

- 一、脸朝右呢？还是朝左呢？…………… (181)
二、根据下巴形状作判断…………… (182)
三、依嘴形大小来判断…………… (184)
四、从耳朵的外形来判断…………… (185)
五、根据眉毛来作判断…………… (187)
六、由眉毛间的皱纹来判断…………… (189)
七、由眼睑来判断…………… (191)
八、由法令伸长的情形来判断…………… (192)

第十章 洞悉他人的智慧

- 一、藉着声音透视对方…………… (199)
二、声音判断个性…………… (201)
三、笑声洞悉他人…………… (204)

四、从捻熄香烟的方式看个性·····	(206)
五、香烟的抽法及个性·····	(207)
六、从饮食见本性·····	(209)
七、由品酒了解个性·····	(211)
八、酒醉见真性·····	(214)
九、从欣赏女性类型来看男性的个性·····	(217)
十、兴趣、娱乐和个性·····	(219)
十一、爱好的竞赛和个性·····	(222)

第十一章 推销员看人术

一、服装、配饰象征地位·····	(227)
二、服装显露对方的经济状态·····	(231)
三、辨识有钱人的方法·····	(233)
四、利用车子了解对方·····	(236)
五、看穿女顾客的心理·····	(237)
六、看穿主妇生活状态的智慧·····	(239)
七、小动作，大判断·····	(241)
八、捕捉女顾客心理妙法·····	(243)

以情报操作来混淆他人判断力的心理术

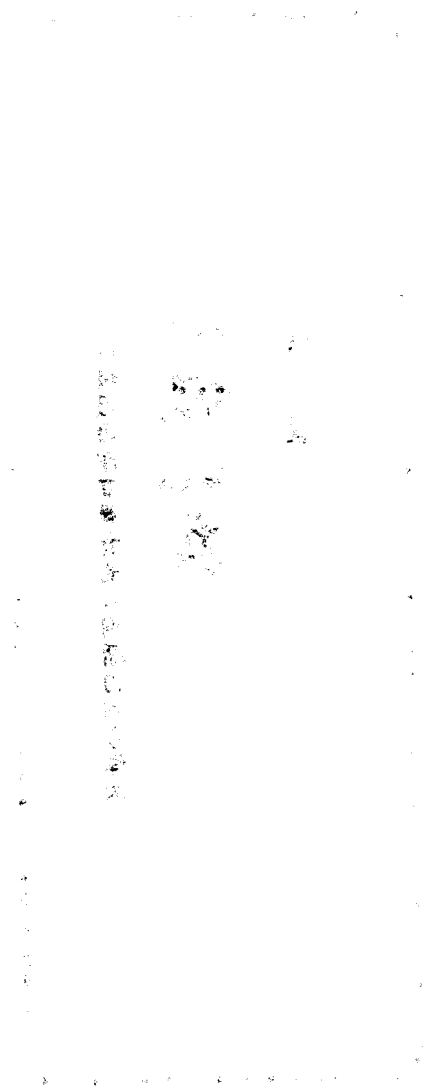
以假乱真

第一章

THE UNIVERSITY OF CHICAGO

PHYSICS DEPARTMENT

PH 439



1 让你把“不好听的话”想成“好听的话”

在情报的一部分中掺杂反情报，即使是谎言，也会使情报的可信度提高。

凭着三寸不烂之舌骗钱的骗子们，在某种程度上，可以称得上是人类心理学的大家。因为他们非常了解心理的弱点，所以能轻易地突破这层障碍。

例如他们绝不会只挑“好听的话”说，因为任何人听到过多赞美的话，反而会产生警戒心；因此熟悉人类心理的骗子们，经常使用的诡计之一就是：在谈话中混杂一些对自己产生反面效果的言论。

有一个医生，为了将自己儿子保送入学，不惜走后门，以致上了骗子的当。当时，这个骗子为了取得医师对自己的信任，使了不少手段，但最后的杀手锏却是一句话——“以我的能力，A大学大概没办法，但B大学绝对没问题”，光凭这句话，身为被害人的医生就完全地信任了对方。

这个诡计的要点在于故意揭示自己弱点的一句话上——“A大学没办法”。普通一般人多半都会想隐瞒对自己不利的事情，在这种心理背景之下却勇于暴露不利于自己的事，的确很容易使人产生诚实的印象，进而认为这人所带来的情报也一定不会错，于是受骗上当。

走后门入学的欺诈事件是怀恶意之人的例子，而近似此类的诡计，在我们身边也经常被运用。我从某个新闻记者那边听到，写人物评论时，不仅要褒奖他，稍微加油添醋才是秘诀。例如从头到尾都是“渣癖”啦！“敦厚”啦之类，让人觉得全篇都是谎

话。但是当中要是夹杂一些象“一回家就变成吊儿郎当的丈夫，喜欢在电视机前和衣而睡”之类看似缺点的报导的话，立刻读者脑中会浮现这个富人性化的形象，因而达到使读者相信的说服力。

奉承人的时候，这种手法也可以派上用场。若是一味用肉麻的话来恭维，普通会落到被认为“嘴上说着，心理可不这么想”的下场。但若是在当中插进一句“你虽然有这种缺点但……”之类无伤大雅的话，此时奉承就不光只是奉承了，甚而能大大激起对方的优越感呢。

2 一项真实掩盖了九种谎言

即使是90%的谎言，只要当中有10%的真实，人们很容易就将全部话当真。

报上登载了许多关于欺诈的新闻。当中以结婚欺诈案为最多，为什么会被这样单纯的手段所骗，实在令人百思不解。

依我的看法，世上骗子们有一个共通点，就是他们绝不会从头到尾都是谎话，而是在当中的某一处加入一点真实。也就是说，90%的都是谎言，只有10%的是可信的，而且以这10%为核心，来迫使对方相信：“我就如您所看到的，身材非常矮小，但是胆量却很大，至今一直作着相当大胆的事，而且都很成功哟！譬如去年的股票市场……”

“身材矮小”是当场就可看得出来的真实，骗子们首先揭示真实的一面，正是想确立话题整体的可信度。一旦客人上了这个圈套，对于后来关于股票市场大捞一笔的谎言也就不知不觉地相信，而把不为人知的辛苦积蓄拿出来投资，终至陷入窘境。所谓

的大骗子，也就是在谈话中擅于加入 10% 的真实的人物罢了！

试着分析人类的思考习惯，可以发现不管有意识或无意识，人们经常形成“以部份情报为核心来造成整体印象”的思考体系。也就是说，以参考情报为基础，再对主题加以推理、推测。特别是想象力愈丰富的人，这种思考形态的倾向就愈强。也就是说，很容易把一小部分的事实误认为全体都是事实。学校的教师、学识丰富的人等，他们格外容易被单纯的手法所骗，也可以说是因为他们较容易采取这套思想体系的缘故。

善于这种“从部分到全体”的思考体系的例子中，医生也是其中运用最多之一。例如告知癌症患者他患的是癌、病人很可能会因震惊过度而丧失求生意志。但若说成“没什么大不了的”反而病人不但无法安心，更容易形成不安。

因此，如果说成“好象肝硬化，虽然有些严重，但下定决心将它治好吧！”告诉病人似是而非的病名，使其相信这个谎言，那么必可激起患者对抗疾病的斗志。

3 毫无根据的话却使人信以为真

把不是直接的情报，如“我偶然听到……”放在话题的开端，很多人很容易便将不确实的情报当真。

选举战术中有所谓的“传言”。某个特定的候选人的助选员，以二、三人为一组，到公共场所去，以谣言来诽谤对方候选人。首先他们装作是在某一地方偶然碰见的，然后互拍肩膀说：“好久不见。”之后其中之一便小声说着：“我偶然听到别人提起，这次选举当中的 A 候选人有妾，所以虽是在选举中，太太却返回娘家呢……”之类关于对方候选人的谣言。这种战术确实有效，