

欺骗与反欺骗

85种骗术剖析

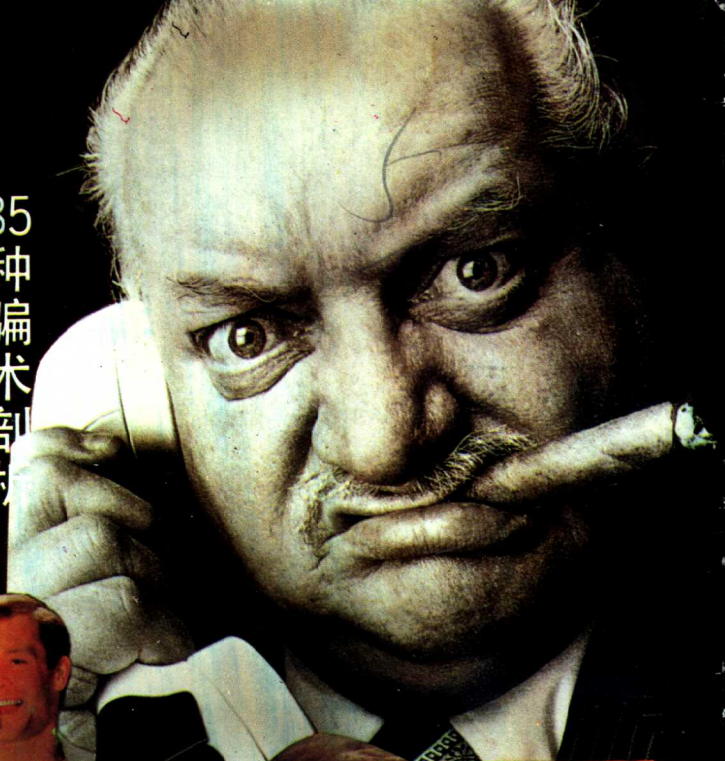


3.9

戳穿诡计 ● 撕破伪装 ● 反击欺诈

欺骗与反欺骗

85种骗术剖析



ISBN-7-80541-317-7/F·22 定价: 2.20元

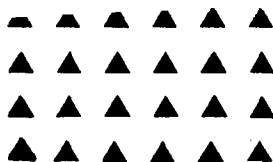
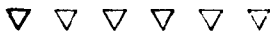


欺骗 与 反欺骗

(日) 多湖辉 原著

陆 林 编译

海南人民出版社



欺 骗 与 反 欺 骗

多湖辉 原著

陆 林 编译

海南人民出版社出版发行

新华书店经销

*

开本：787×1092毫米 1/32 印张：6 数字：130千字

1988年11月第1版第1次印刷

印数1—100000

ISBN—7—80541—317—7/F·22

定价：2.20元

内 容 简 介

本书是日本当代著名畅销书作家多湖辉近年的扛鼎之作，也是当今世界专门研究欺诈术最有影响的著作之一。书中集各种骗术之大成，展现出一幕幕触目惊心的骗术奇观。作者以犀利的笔触，直指人性的弱点，对形形色色的骗术进行了鞭辟入里的心理剖析，详尽阐述了识破骗术的技巧和提防上当的绝招，从而为读者提供了反击欺诈的有力武器。

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……………（21）
2. 以一真掩九假……………（22）
3. 无凭无据的话使人听起来有凭有据……………（26）
4. 以第三者的姿态说出毫无根据的话
而取得对方的信任……………（27）
5. 将不可能或不太可能的事说成绝对可能……………（29）
6. 用“忠告”来诱使对方上当……………（31）
7. 拒绝对方要求的最好办法是使其自动放弃……………（32）
8. 变命令为公意，使人心悦诚服……………（34）
9. 先给对方一个“安全感”，然后让他吐真情……………（35）
10. 让人吐露隐私的技巧……………（37）
11. 让对方只能作出有利于我方的回答……………（39）
12. 使自己的说辞富有逻辑性和理论性的技巧……………（41）
13. 让对方产生亲近感的技巧……………（43）
14. 让职员满足于低薪……………（45）
15. 让对方误以恶人为善人……………（48）

16. 适当加进一些数字会使谎言显得真实可信 (50)
17. 让对方背负重担反觉得轻松愉快 (51)
18. 让对方以为是自己错了 (53)
19. 人有自欺的天性 (之一) (55)

第二章 指鹿为马的骗术

20. 设法让对方产生优越感 (59)
21. 用间歇性的报酬强化对方的“期待”心理 (60)
22. 让对方自愿服从他并不赞成的决定 (62)
23. 外松内紧的攻心战 (63)
24. 让对方感到双方利益一致的骗术 (65)
25. 让对方自动消除不满 (66)
26. 使不易摆脱的女人自动离去 (68)
27. 让对方自暴自弃的技巧 (69)
28. 将留给对方的坏印象改变成好印象的技巧 (70)
29. 让对手来一个一百八十度的大转弯 (72)
30. 伪装尊重对方是使对方顺从的高招 (74)
31. 用激将法使对方顺从 (75)
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 (77)
33. 学会用眼泪和哀怨去煽起对方的同情心 (79)
34. 指鹿为马的技巧 (80)
35. 让对方心甘情愿接受不利条件的技巧 (84)
36. 让竞争对手视自己为朋友的技巧 (85)
37. 学会“换个话题”的技巧，巧妙地渡过难关 (87)

38. 向敌手发起反攻的第一发炮弹是
吹捧和赞扬他 (88)
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 (90)
40. 人有自欺的天性 (之二) (91)

第三章 伪装恶意为善意的骗术

41. “贼喊捉贼”的骗人技巧 (95)
42. 用小过失掩盖大骗局的“连续欺骗术” (96)
43. 承认小过失而让对方觉得自己很诚实 (100)
44. “欲射其将，先射其马” (102)
45. 信守小的承诺是一种高明的欺诈术 (103)
46. 并未努力却能使对方感到你已竭尽全力的技巧 (105)
47. 让对方产生你很关心他的错觉 (107)
48. 让对方产生你很了解他的错觉 (108)
49. 故意显露自己的弱点 (110)
50. 利用时间的拖延战术而使未解决的问题不了了之 (112)
51. 加重对方的心理负担，使其不得不满足我方要求的技巧 (113)
52. 将令人头痛的竞争对手迅速变成自己得力助手的技巧 (115)
53. 寻找乃至伪造共同的体验而接近对方 (117)
54. 一份恩惠讨还十倍报酬的技巧 (118)
55. 沉默也是诱使对方上当的高招 (121)

56. 不让对方怀疑自己有欺骗行为的技巧 (122)
57. 人有自欺的天性 (之三) (124)

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 (129)
59. 假公济私, 瞒天过海 (130)
60. 给人以学识渊博的印象之技巧 (132)
61. 剽窃他人思想的技巧 (134)
62. 故意公开对自己本身不利的事 (138)
63. 在一流场所冒充上流人物的技巧 (140)
64. 狐假虎威 (141)
65. 假装忙忙碌碌, 会给人以精明强干的印象 (145)
66. 打电话、接电话也是美化自己形象的一种手段 (146)
67. 编织一个惊奇的梦想会使你魅力倍增 (148)
68. 人有自欺的天性 (之四) (152)

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 (155)
70. 以次充好的技巧 (156)
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 (158)
72. 让对方出高价钱还自鸣得意的技巧 (159)

73. 煽动顾客抢购的骗术 (161)
74. 让顾客抢购粗劣商品的技巧 (165)
75. 很普通的货色却让人以为是上等佳品 (169)
76. 让顾客产生特殊优待感是消除其戒备心的有效手段 (170)
77. 虽是强卖，却能让买主乐意接受 (172)
78. 借助他人的名望将自己塑造成一流的形象 (174)
79. 让人接受广告宣传的技巧 (176)
80. 巧用名称使人产生错觉而上当 (178)
81. 故意制造流行风潮 (179)
82. 表面接受，实则拒绝的欺骗心理战 (181)
83. 以标高价的方法，抬高商品的身份 (185)
84. 从视觉、听觉方面刺激消费者，以扩大商品市场的技巧 (186)
85. 将少数人意见转变成多数人意见的技巧 (188)

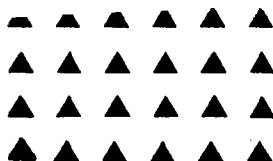
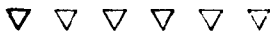


欺骗 与 反欺骗

(日) 多湖辉 原著

陆 林 编译

海南人民出版社



欺 骗 与 反 欺 骗

多湖辉 原著

陆 林 编译

海南人民出版社出版发行

新华书店经销

*

开本：787×1092毫米 1/32 印张：6 数字：130千字

1988年11月第1版第1次印刷

印数1—100000

ISBN-7-80541-317-7/F·22

定价：2.20元

内 容 简 介

本书是日本当代著名畅销书作家多湖辉近年的扛鼎之作，也是当今世界专门研究欺诈术最有影响的著作之一。书中集各种骗术之大成，展现出一幕幕触目惊心的骗术奇观。作者以犀利的笔触，直指人性的弱点，对形形色色的骗术进行了鞭辟入里的心理剖析，详尽阐述了识破骗术的技巧和提防上当的绝招，从而为读者提供了反击欺诈的有力武器。
