

騙術揭秘

一書在手，永不上當

騙
騙
騙
騙
騙
欺
欺
欺
欺
欺
意
意
意
意
意
善
善
善
善
善
政
治
經
濟



3.9

序

欺骗是一种极为普遍的社会行为和社会心理现象，是整个社会关系中的一块暗礁。对欺骗进行深入的研究，无疑具有重大的理论意义和现实意义。但是，至今尚未有关于“欺骗心理”的专门的、系统的研究。绝大部分社会心理学及大众传播学理论均未曾将“欺骗”列入自己的研究领域。一般的伦理学注重对“真伪”的研究，而不顾及有关欺骗的问题。作者长期以来关注社会上的各种欺骗行为，并积累了较为丰富的有关“欺骗”的资料（包括散在的理论与案例），故拟主要从社会心理学、伦理学及大众传播学的角度对欺骗心理进行一一剖析，以求添补理论空白及有益于社会实践。

本书的主要观点如下：欺骗是一种个人或集体通过捏造事实或掩盖事实真相借以达到某种目的的行为，它是同人类社会一同产生的。欺骗并非完全是不道德的，有些欺骗是一定的社会规范所允许的，是有益于个人及社会发展的。按照不同的标准，可将欺骗分为若干类型，如政治欺骗、经济欺骗、情感欺骗、自我欺骗、艺术欺骗、科技欺骗等等。欺骗是一个过程，在此过程中体现了欺骗发出者与接受者的心理特征。欺骗的方式五花八门，有暗示法、伪装法、引诱法等等。识破欺骗的关键在于丰富信息源及培养对于事物的批判分析精神。

目 录

序

一、为什么要研究欺骗·····	(1)
二、欺骗的本质是什么·····	(5)
三、欺骗的源头何在·····	(8)
(一) 欺骗与人类社会一同产生·····	(9)
(二) 在个体心理发展中, 欺骗产生于某一年龄阶 段·····	(11)
四、有多少种欺骗, 它们的特征是什么·····	(13)
(一) 欺骗都是恶意的吗? ·····	(14)
(二) 欺骗只限于个人间吗? ·····	(19)
(三) 欺骗的内容有哪些? ·····	(41)
(四) 一个骗局可延续多长时间? ·····	(85)
五、为什么要欺骗、对谁欺骗 ——欺骗心理分析·····	(92)
(一) 欺骗产生的条件·····	(93)
(二) 欺骗发出者的心理特征·····	(94)
(三) 欺骗接受者的心理特征·····	(112)
六、行骗方式种种·····	(140)
(一) 暗示法·····	(141)
(二) 伪装法·····	(144)
(三) 更换面具法·····	(147)

(四) 行为替代法.....	(150)
(五) 现场伪装法.....	(153)
(六) 销毁痕迹法.....	(155)
(七) 抵押法.....	(157)
(八) 愚弄法.....	(158)
(九) 抬脚入门法.....	(162)
(十) 报酬引诱法.....	(165)
(十一) 长线钓鱼法.....	(171)
(十二) 证章伪造法.....	(175)
(十三) 认知协调法.....	(177)
(十四) 夸张法.....	(179)
(十五) 强制法.....	(181)
(十六) 恐怖法.....	(184)
(十七) 信息控制法.....	(186)
(十八) 权威作用法.....	(188)
(十九) 谣言法.....	(188)
(二十) 调虎离山法.....	(189)
(二十一) 综合性骗术.....	(190)
七、谣言及其心理分析.....	(194)
(一) 谣言的本质和特点.....	(195)
(二) 谣言的发生和流传条件.....	(196)
(三) 谣言的传播途径和规律.....	(198)
(四) 关于几种常见谣言的分析.....	(199)
八、欺骗的功能.....	(211)
(一) 善意欺骗的功能.....	(212)
(二) 恶意欺骗的功能.....	(217)

九、欺骗对策·····	(221)
(一) 欺骗的预防与识破·····	(222)
(二) 欺骗的应用·····	(250)
十、信任与预防欺骗的关系·····	(257)
十一、欺骗与文明、社区和组织特征的关系·····	(261)
(一) 欺骗与文明进程的关系·····	(262)
(二) 欺骗与社区及组织特征的关系·····	(264)
十二、欺骗与文化的关系·····	(266)
十三、关于欺骗的系统理论的建立·····	(269)
(一) 建立欺骗理论的必要性和可能性·····	(270)
(二) 关于欺骗理论框架的构想·····	(270)



一、为什么要研究欺骗



社会是人与人之间各种关系的集合体，每一个人都有一定的社会关系中生存和发展。在各种社会关系中，人与人之间进行着复杂的互动，这种互动也就是相互施加影响。那么，人是怎样受影响的？为什么会接受外来的影响？增加或减少社会影响的变因是什么？一个人怎样才能喜欢另一个人或被他人所喜欢？这些问题正是社会心理学和大众传播学共同的主要研究课题。然而，这两门学科却忽视了一个极其重要的问题，即互动过程中的伦理现象。

欺骗是一种极为普遍的社会行为和社会心理现象，由于这种行为和现象对人际关系的形成和巩固、对各种各样的互动产生了极大的、往往是决定性的影响，所以引起了人们普遍而持久的关注，但是，却缺乏相应的理论研究。所以，研究欺骗可以添补社会心理学和大众传播学的理论空白。

伦理学是一门关于道德的学问，是道德关系的理论体现，它所研究的重点是“真”与“伪”、“善”与“恶”。欺骗行为具有浓厚的伦理色彩，而伦理学却未对其作明确的理论描述，故研究欺骗心理可添补伦理学的空白。

研究欺骗心理的现实意义同样是十分重要的。首先，研究欺骗有助于人们识别欺骗和反欺骗。惧怕受骗上当的心理人皆有之。人们为了防止受骗而谨慎行事；许多人为了判明一件事情的真伪而不惜昂贵的代价去寻根究底；一个人感到自己被欺骗会怒火中烧，甚至痛不欲生，而且还往往通过探索和反省来寻找受骗的原因。由此看来，防止和识破欺骗是人们的一种普遍的心理需求，研究欺骗心理对于满足这样需求是大有裨益的。

其次，对欺骗心理进行剖析有助于提高社会化的成效。

欺骗并非生而有之，而是社会化，特别是教育的结果。关于“真”与“善”的教育应贯穿于整个教育过程及领域中。近年来，智力发展日益受到了整个社会的重视，但在德育方面却有所忽视。有的父母认为孩子说慌骗人是聪明的表现而不予制止，更有人抱有“不说假话办不成大事”的思想而怂恿子女弄虚作假，实在是害人非浅。防止欺骗行为的产生应从教育入手、从个体身心发展的早期开始。为此，对欺骗心理的剖析可为之提供较好的

同时，研究欺骗心理有益于生产、军事、商业、法律、管理和医疗卫生等项事业的发展。

物质产品的生产和交换状况直接关系到人民的生活水平。在生产部门，虚报产品数字及以次充好的例子屡见不鲜。在商业界，许多经销伪劣商品的现象更是有目共睹。这些例子和现象极其令人憎恶，有必要对其进行心理学的分析。

在军事战略战术中，欺骗手段的运用已成为惯例。特别是编造假情报和伪装可以说是一种纯粹的欺骗，它往往关系到战争的胜负。因此，研究情报欺骗和伪装欺骗对于军事理论和军事实践来说具有极为重要的意义。

组织管理工作涉及到错综复杂的人际关系，如领导者与群众之间的关系，上下级之间的关系、领导者之间的关系及被领导者之间的关系等等。由于组织及各种关系的复杂性，使得欺骗行为的产生成为不可避免的事。管理者都十分注重组织内部信息的真伪，唯恐受骗。澳大利亚心理学家G·辛格和M·华莱士在他们共著的《管理华尔兹——管理者十戒》（中国经济出版社，1988）一书的第八戒“绝对不应”

中列出如此三条戒律，即“决不讲事实”、“决不相信任何人”和“决不相信事业”。这是因恐惧欺骗而形成的一种较为偏激的主张，可见，研究欺骗心理对于管理工作是不无益处的。

在各种刑事案件中，诈骗案占有很大的比例，许多案件既使本身不属于诈骗案，但绝大多数案犯在做案过程中使用了骗术，如通过诱骗而奸污幼女，通过骗取他人的信任而谋取钱财等等。而且，几乎所有的罪犯在做案之后都要破坏现场，并将自己隐匿起来。所有这些情况都为侦破和审理工作带来了许多困难。对案犯的欺骗行为进行心理分析无疑有益于公安与司法工作的开展。

对欺骗心理进行研究还可服务于医疗卫生事业。在医疗活动中，欺骗行为主要表现为医务工作人员对患者通报不真实病情及暗示疗法（语言或药物）的应用（关于这种欺骗的伦理道德问题在本书的第四部分有较为详细的论述）。对医疗工作中欺骗行为进行研究的意义在于某种欺骗适于指向何种人或何种疾病，接受者的心理反应如何等等。

总之，研究欺骗的心理具有重大的理论意义和现实意义，应引起各相关学科的高度重视。本书的观点并不是一种系统的理论阐述，而是在现有理论和实例的基础上，进行“半理论”式的分析，故在理论意义上起一个“抛砖引玉”的作用，在现实意义上具有直接指导实践活动的性质。



二、欺骗的本质是什么



什么是欺骗？在日常用语中，这似乎是一个不成问题的问题。然而，如果要科学地研究欺骗，就必须认真对待其定义的内涵和外延。而且，讨论欺骗的本质是剖析欺骗心理的前提条件，所以，我们首先要回答的问题是：什么是欺骗？

由于学术界尚没有关于欺骗的专门研究，也就没有理论流派，更没有关于欺骗的定义之争。我们只能从各种辞书上面查找欺骗的定义。

《辞海》（上海辞书出版社，1979年版）中未专门解释欺骗，只是有一些相关的解释，如：

欺（qī）①欺骗；欺诈。如自欺欺人。《国策·秦策一》：“苏秦欺寡人。”

欺罔 欺骗蒙蔽。《汉书·郊祀志下》：“挟左道，怀诈伪，以欺罔世主。”

欺诞 以虚夸骗人。《后汉书·南匈奴传》：“斯皆外示富强，以相欺诞也。”

另外，还有“欺诳”、“欺世盗名”等条。

由商务印书馆1978年出版的《四角号码新词典》中是这样为欺骗下定义的：欺骗是“用虚假的言语或行动来掩盖事实真相，使人上当。”初看起来，这个定义是能令人满意的，但是，如果仔细推敲一下就会发现，它的外延尚显不足，只是概括了部分欺骗——恶意的欺骗，而排除了善意之骗。

我认为，欺骗是一种社会行为，产生于互动过程中。欺骗的显著特征是捏造事实或掩盖事实真相，而且，有较为明显的目的性。所以，我为欺骗下的定义是：欺骗是一种通过捏造事实或掩盖事实真相借以达到某种目的的社会行为。

首先，从真伪角度来看，欺骗的突出特点是“伪”，即捏造事实和掩盖事实真相。在此需要说明的是，捏造事实与掩盖事实真相是有区别的。捏造事实是一种“无中生有”的行为，如某男曹××因失恋而十分苦恼，并得知原来的恋爱对象张×与另一男子薛××在谈情说爱，于是嫉妒之心油然而生，他经常注视着张与薛的关系情况。当他发现他们之间出现了情感危机的苗头时，便对薛××讲：“张×说她看透了你好，她永远不能原谅你的缺点……而且我们又恢复了关系……”。曹××又通过间接的关系告诉张×：“薛××搞过不下八个对象，并发生过性关系，可要万分谨慎。”这样一来，张×很快与薛××解除了恋爱关系。而曹××所讲的内容纯属虚构。

其次，从目的性来讲，欺骗的发出者之所以行骗是有明确目的的。从上述例子可以看出，曹××的目的在于破坏薛××与张×的恋爱关系。如果某种行为是不真实的，却不具有目的性，即无意识的，那么就不能算做是欺骗，只能说是一种无意的不真实行为，对于行为的对象来说，是一种误会。

最后，欺骗是一种社会行为。前面提过，欺骗产生了互动过程中，总是由某一主体指向于某一客体。即使是自我欺骗也是个体人格中某些结构相互作用的结果，而且与他人的存在与影响密切相关。

通过上述关于欺骗的定义的讨论可以总结归纳出欺骗的三个特征，即虚伪性、目的性和社会性。凡是不具备这三个特征的行为均不是欺骗。



三、欺骗的源头何在



久远的事实是一个做了案的小偷，躲进了灵魂深处的某个角落。

（一）欺骗与人类社会一同产生

站在人类社会发展的角度考察人类行为时，就应首先考察动物的行为，因为二者是具有连续性的。人有欺骗行为，那么，动物是否也有呢？我们的回答基本是肯定的。动物为了生存，不得不防止外来的有害于自身的侵犯行为，而这种防御性首先表现在动物的形体及色彩上。请看下面的例子：

海里有一种鱼，它的舌头很象条小鱼，常常伸在外面，当别的鱼错误地把这个舌头当做是小鱼而企图吞下时，反被其吞噬。

杜鹃鸟很少自己孵化幼鸟，它们常把自己生下的蛋偷送到另一种鸟的巢穴里进行替代孵化，因两种卵在大小、形状和颜色上十分相象。在一窝蛋里，小杜鹃提前孵出，它们一出世便蛮横无理地将同巢的其它鸟蛋蹬出去，而辛劳的孵化者却不明真相，因它并不以为小杜鹃属于异族。

十九世纪前的英国，其工业化程度较低，到处都是色彩明快的田园景象。生活在这种环境中的蝴蝶的颜色也是明快的，与环境色十分和谐，可以在花丛中以假乱真。当工业革命席卷整个英国时，这块国土的面貌发生了巨大的变化，工厂林立，车水马龙。工业革命的一个主要的副作用是环境污染。煤灰粉尘的大量沉降使得一切的一切蒙上了一层灰色。就在这样变化的影响下，生活在这里的蝴蝶的颜色发生了戏剧性的变化，即由原来的鲜亮的、五彩缤纷的色彩转变为灰

色调。这可以说是一次动物与社会的历史性的协调。

从上述例子可知动物界也存在着“欺骗”行为。这里涉及到一个心理学问题。传统的心理学理论认为动物没有意识，意识是人类独特的心理特征，动物的行为是无目的性的，是靠本能来支配的。在当代，有的心理学家认为，动物也是有意识的。如果按照传统的心理学理论来解释动物的行为，就会得出动物界不存在欺骗的结论。在此，我们不打算讨论动物是否有意识这一心理学的命题，但这并不妨碍我们对动物是否具有欺骗行为的讨论。即使动物的行为是其本能所使然，上述例子也表明那些行为已经具备了“欺骗”的某些特征，如以伪装使天敌或其他动物上当，为了区别于人类的欺骗，我们可姑且称其为“动物的欺骗”或“前欺骗”。

随着动物的进化发展，越是处于高级阶段的动物，其行为也越复杂，从而，产生欺骗行为的可能性也越大。做为万物之灵的人，自与动物分离之日起，就显示出其非凡的思维和行为特征，同时产生了严格意义上的欺骗行为。

美国杰出的社会学家路易斯·亨利·摩尔根认为，鱼类是最早的一种人工食物，人类最先使用火的目的可能是烹饪鱼类。鱼类的分布极为广泛，可以无限制地供应，并且是唯一的可在任何时候获取的食物（《古代社会》上册，第二章，19—20页，【美】路易斯·亨利·摩尔根著，商务印书馆，1987）。原始人捕鱼并不是靠某种武力，而是用各种渔具及诱饵来捕取，这显然是一种欺骗，是人对于鱼的欺骗。

让我们再以饲养家畜为例来考察一下人类的欺骗行为。饲养家畜是原始社会发展到一定阶段的产物。人类征服动物的方法很多，有强制性的，也有诱骗性的。如设圈套、陷阱

等，就是一种信息的欺骗，即“告知”动物：“此处并非不安全”。更为巧妙的、具有历史意义的诱骗是饲养家畜。原始人通过对动物进行强制性的驯服，使其失去原有的野性，动物受惠于人的“服务”而生存，素不知人类饲养动物的目的在于吞食动物的生命。

以上论述说明了人类社会处于原始时期便充满了欺骗，而首先是人对动物的欺骗。

原始人既然可以设法欺骗动物，自然也可在人类内部相互欺骗，特别是到了原始社会末期，由于劳动产品的剩余，导致私有观念的产生，掌握财产的人为了维护自己的利益便通过各种办法来掩盖自己的财产状况。于是，为了生活，人与人之间的欺骗便是在所难免的了。

总之，从人类社会的发展角度来看，完全可以说欺骗是与人类社会一同产生的。

（二）在个体心理发展中， 欺骗产生于某一年龄阶段

对于个体来说，欺骗行为并不是天生的，也不是在某一时期突然出现的，而是在身心发展的过程中渐渐形成的。

乳儿期的儿童，由于心理尚处于十分简单的状态之中，许多简单的行为还属于天生的和本能性的，这种行为几乎没什么意识和目的性可言，所以，不含有欺骗的成份。

进入婴儿期后，儿童的心理有了显著的发展。语言的出现使得心理结构具有相当程度的复杂性，而且，行为也更加复杂多变。一个一岁多的孩子会将他喜欢的东西藏起来，以

示“它没有了。”这就是一种较为明显的欺骗行为。虽然婴儿期的欺骗还不具有显著的伦理色彩，但可以说，个体的欺骗行为产生于婴儿期。

学龄前及学龄儿童行为中的欺骗现象就屡见不解了，如在家长面前撒谎，儿童之间相互骗取东西等等。

至此，我们找到了欺骗的两个源头，一个是人类社会的早期行为，另一个是个体在婴儿期的行为。对于从整体的和全方位的角度研究欺骗心理来说，这种“寻找”的意义是显而易见的。下面就让我们通过理论与实例相结合的办法来探讨欺骗的种类及其特征。