

奸

诈

与

反

奸

诈

奸计谋能突破人生逆境
反奸诈使困难迎刃而解

奸诈与反奸诈

乔居士 编 著

团结出版社

(京)新登字 174 号

责任编辑:韩金英

奸诈与反奸诈

乔居士 编著

*

团结出版社出版

(北京东皇城根南街 84 号)

北京丰台洛平印刷厂印刷

新华书店首都发行所发行

1994 年 1 月(32 开)第 1 版

1994 年 1 月第 1 版

字数:110 千字 印张:5.5

ISBN7-80061-947-8/B·26

定价:3.80 元

目 录

一、使对手不攻自破

1、使对手郁闷·····	3
2、让对方产生恐惧并改变心态·····	4
3、让对方动摇为我所用·····	6
4、提供暧昧不明的情报使对方动摇·····	8
5、使能干的人能力降低的招数·····	10
6、利用口号来影响竞争对手·····	12
7、漠视对方·····	13
8、用一句话就压倒初次见面的对方·····	15
9、避开对方的严厉追究·····	17
10、诱导对方做错使对方自灭·····	18
11、简单的驯服对方的心理战·····	20
12、扰乱言谈井然者的心理战·····	21
13、强调小问题使对方动摇·····	23
14、让对方陷入恐惧之中·····	25
15、使威胁效果倍增·····	27
16、打击对方的错误而使对方无力招架·····	29
17、让对方焦躁而无法集中精神·····	30
18、降低对方判断力·····	32
19、略施小技就能操纵对方·····	34
20、使对方作茧自缚·····	36

21、使对方不能行动一致·····	38
-------------------	----

22、诈欺师惯用的手段·····	39
------------------	----

二、让对方产生错觉而我方设法行动的心理战

23、使奉承话显得生动·····	43
------------------	----

24、夸张小缺点而隐瞒其它缺点·····	45
----------------------	----

25、把没有根据的话说得煞有介事·····	47
-----------------------	----

26、要让对方接受的严厉条件·····	49
---------------------	----

27、打消对方抵抗以赢得胜利·····	51
---------------------	----

28、让对方对自己的言论觉得明快的错觉·····	53
--------------------------	----

29、让对方走进误区·····	54
-----------------	----

30、让对方把沉重的负担错觉为很轻松·····	56
-------------------------	----

31、去除对方的怀疑而让对方信以为真·····	58
-------------------------	----

32、在会议上制止自由发言的心理战·····	60
------------------------	----

33、把命令反复述说使对方自然接受·····	62
------------------------	----

34、让疑惑的对方能有所决断·····	63
---------------------	----

35、让索然无味的对方产生兴趣·····	65
----------------------	----

36、以既成的事实让对方接受·····	67
---------------------	----

37、让对方把微不足道的工作也做得很有意义·····	68
----------------------------	----

38、让对方漫不经心地说出真心话·····	70
-----------------------	----

39、让对方觉得自己是在撒谎·····	72
---------------------	----

40、让对方同意你的话·····	74
------------------	----

41、很快地和女性亲密的招数·····	75
---------------------	----

42、本来是强制手段可是令对方感觉非强制·····	77
---------------------------	----

43、使对方的判断逆转·····	79
------------------	----

44、使对方自动做他不喜欢的工作·····	81
-----------------------	----

45、使女性情不自禁说“好”·····	83
---------------------	----

46、影响对方良知.....	85
47、把不合作的对方拉到我方来.....	87
48、让对方对不需要的东西产生喜爱.....	89
49、使对方对价值判断发生错误.....	91
50、很自然地让对方对我方有好感.....	93

三、利用对方疏忽，将其诱导到我方的心理战

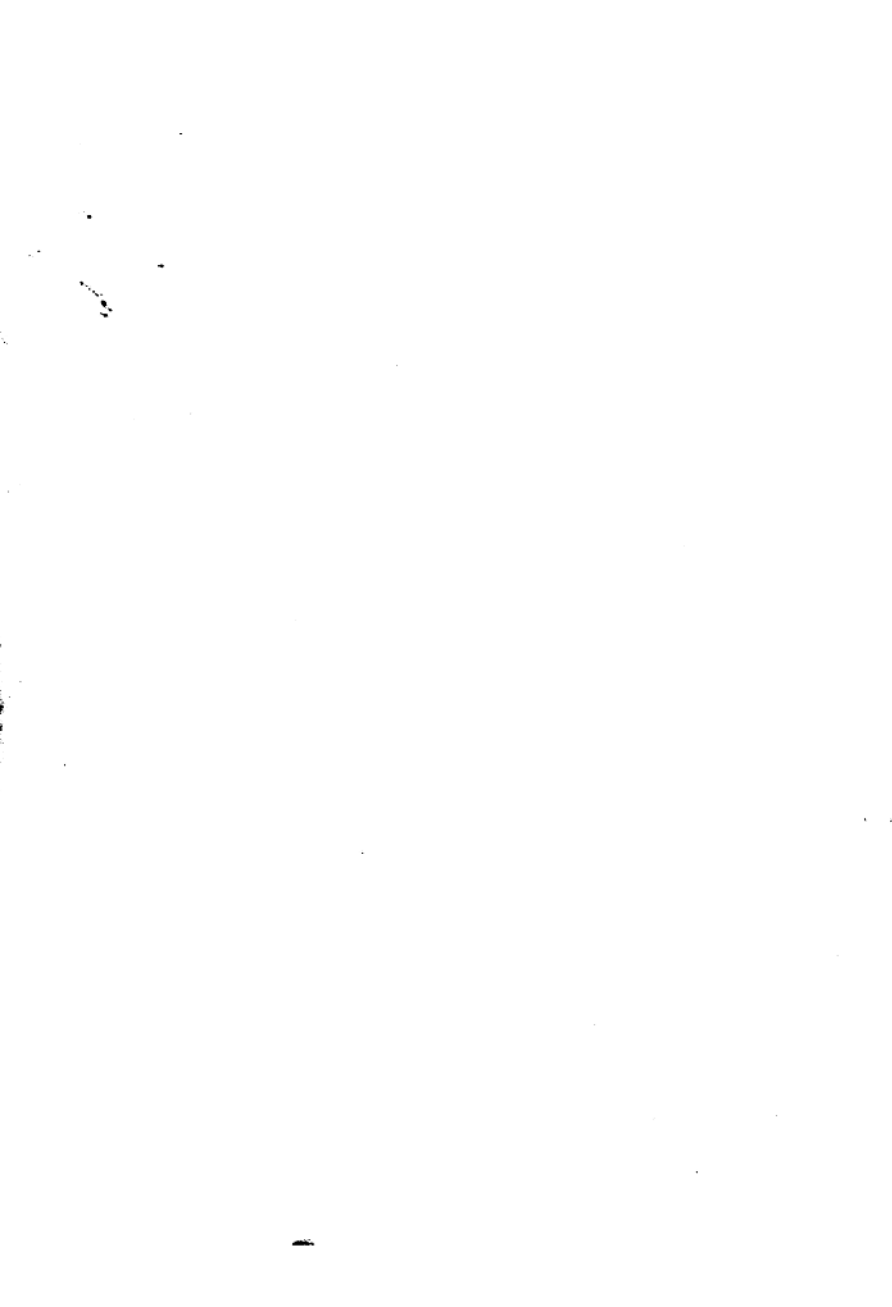
51、把异端分子均衡化.....	97
52、和对手和解而使对方成为我方.....	98
53、躲开对方的不满	100
54、虚晃一招就能闪避对方的攻击	102
55、利用小错误来隐蔽大错误	104
56、使对方放弃戒心	105
57、把不满者拉到我方而消除不满	107
58、避开对方的怒气	108
59、利用杂音来打扰对方讲话	110
60、岔开质问，减弱对方气势.....	112
61、使对方把要求收回	114
62、不让对方察觉而能洞悉对方真意	115
63、让不想听话的对方唯唯诺诺	117
64、使他人的创意很自然地变为自己的创意	118
65、假装要教导对方而占便宜	120
66、出其不意	122
67、使对方意见走样	123
68、自己的恶行不让对方知道	125
69、把问题诱导到枝叶末节进而隐藏起来	127
70、让对方背叛朋友	128

71、不让已拒绝的对方再来罗嗦	130
72、使对方处于“不设防”状态	131
73、使对方在最低的条件下就范	133
74、用间接性的赞美词赢得女人芳心	135
75、使对方陷入失望	137
76、希特勒也曾被庸品欺骗	139

四、使自己显得更伟大

77、让部属意识到上、下级关系	143
78、使自己显得伟大；使对方有压迫感	145
79、稍微泄漏情报以维持领导权威	147
80、只靠寒暄就能战胜对方	149
81、选好位置优于对方	151
82、使自己的地位显得更高	153
83、使对方产生错觉而让自己显得更伟大	155
84、在会议上，可以使意见多的一方显得无能	157
85、使用小技艺，使自己显得很有魅力	159
86、让人们对你信赖	161
87、使对方产生我方是一流人物的错觉	163
88、使对方觉得我方有良心	165
89、使自己显得很有实力	167

一. 使对手不攻自破



1. 使对手郁闷

在心理学中有一种理论，就是“暗默的强化”。举个例子，把几十位小孩分成三班，每班又分为两组，让这三班小孩做同样的工作，这时故意称赞第一班的一个小孩，而对第二班的某个小孩进行激烈的责备，对第三班则采放任不管的态度。

最后看看这三班小孩的成绩，对第一班来说，被赞扬的那一小组成绩就比较出色，就第二班来说，没有被责备的那一小组成绩一定是三班中最好的。

倘若我们看到自己的朋友让人家称赞，就会产生（明白的正数强化）我们自己间接受到责备一般的心理（暗默的负数强化）。同样的看到人家被责骂时（明白的负数强化）很自然的就会产生好象自己间接被赞扬的感觉（暗默的负数强化）。所以受到正数强化的人意气就会高昂，相反的受到负数强化之人就会变得意气消沉，结果这些情绪就会在工作成绩上反应出来。

当你要应付你所厌恶的人或眼中钉一般的对方时，要让他受精神上的打击，就需充分利用（负数强化）。举一例，有甲乙二人，这二人是敌对的关系，如果在二人面前故意的称赞其中一人，那么另一人就会很自然的有被责备之感，因而影响情绪，可是对方并没有直接的责备自己，所以也无法埋

怨。

我知道有位大公司的经理，很会巧妙的利用（暗默的强化）来操纵部下。再举一例，假定有一位部下，对自己很有信心，像这种部下通常都很能干，可是在人际关系方面，容易和人发生磨擦，而和同事互有间隙，对这种部下，上司就不要当面提出警告，而故意在他面前称赞别人。则这部下会认为上司对他有成见，因此就不会气焰高张，遂能暗自检讨自己并加以改进。

还有一种是当面责备他人的方法（明白的负数强化）这种方法在当场责备很有效果，可是对自信心强的人，心理打击也相当大，所以还是利用间接性的提出注意（暗默的负数强化）这方法也有长期的效果。同理，对没有信心而胆怯的部下，这方法也是比当面责备之法来得有效，倘若当面责备一定要说“你要更振作起来做事才好”。

◎在对方的面前赞扬他人时，我方不会受对方的抱怨，只能让对方郁闷。

2. 让对方产生恐惧并改变心态

有一位刑警在派出所里拷问一位嫌疑犯，可是这个嫌疑犯却矢口否认有犯罪行为，这位刑警有时握着拳头拍打桌子，有时用脚使劲地踢嫌疑犯的椅子，在这种情况下，嫌疑犯在

惊慌之余，马上就招供了。

我们常看美国的电影中会有如下的一段，在某地盘上的黑社会不良分子向地盘内的某一家商店老板勒索，这位不良分子理所当然的把商店老板当成是一头肥羊来看待，脸露凶恶之情对老板恐吓性地说，倘若你不照我的规定交出财物，我就打破你陈列柜的玻璃，而且把你这店铺搞得天翻地覆，接着为了下马威，便把陈列柜翻倒。

像这例子，歹徒虽然还没有动手去伤害老板的身体，可是看到陈列柜被翻倒时，老板心理早已七上八下的处于恐怖的状况之中，纵使还没有直接地使用暴力，但却使这位老板产生了暴力行为的“预测不安感”，也可说已成功的让老板产生了危险感。

这不良分子的作风，就是人类最原始性的暴力作用，效果相当大。一位常口口声声一再强调为正义而做事的勇敢男士，有一次搭乘公共汽车，受到一位流氓作风的醉汉简单一句话之威胁，结果就乖乖的听命这醉汉的安排，事实上这种例子，在社会上实在太多了。

人对暴力行为几乎都感到很厌恶而且轻蔑，可是有一天突然碰上这种事实时，反而茫然然，不知所措了。所以在感情和理论完全不能通用的场面中，最能发挥威力的往往是威胁的力学。欧美的政治家或大企业的经营者的，把这状况叫“强徒”最有名的是苏联的赫鲁晓夫，曾和美国总统肯尼迪单独进行谈判，而到了紧要的关头，就把桌上的小刀拿起来强劲的插入桌面，当然肯尼迪也是个中高手，怎会受他人一击。

一般民众对这种暴力作风的体验少，而不会充分利用，可是受对方压迫，几乎要按捺不住时或对着看不起人的对方时，

我方应要还以颜色才能解决问题。我曾见过两位商人在洽谈，在处理难题无法解脱时，一气之下把手中已写好的契约书撕成碎片。也有人利用电话来痛骂部下等，这些都是施展手段压制对方的作风，当然，这些行为都还没伤害到对方的财产或身体，可是却能表示愤怒已达极点，这也是一种强徒作风。有的人故意对无关的第三者表演这种威胁的手段，然后才面对交涉的对象来做最后的决定，这时对方看到刚刚那一幕厉害的场景，不由得心软，而在霎那间改变了态度。

①打破僵着状态时，乱发脾气，而使对方产生恐惧感

3. 让对方动摇为我所用

警察抓到嫌疑犯在拷问口供时，总是有几位硬作风的警察配合几位软作风的警察，来对嫌疑犯调查。如此软硬兼施，让嫌疑犯心理先动摇，这样的调查确实助益匪浅。一些交涉的高手如外国政治家或外交人员常用的手段就是，当面对面的交涉时也会拍打桌子来激辩，可是到了休息时，互相便很亲密地来闲话家常。美国前任总统在卡特回忆录中有如下的一段记载苏联的勃列日涅夫和卡特总统为了解决问题而拍桌子激烈的辩论，休息时，勃列日涅夫就把身子软绵绵地靠在卡特身上，说了一些很有人情味的话，并且还说他本是病弱之身几乎是想让卡特对他产生同情心。

威吓的态度和温暖的态度交互使用时，会让一般人的心态产生很大的变化，亦可说本来很稳定的情绪，受到对方的软硬兼施时，心理就产生了动摇而容易落入他人的圈套，所以要把对方诱进自己的计划时，一定要利用这种心理变化。

日本三越百货公司的冈田茂董事长由于流年不利从董事长之位退下来。他就是最会利用这种手段的人，虽然他是深具实力的人。不过三越是个规模组织很庞大的公司，业绩蒸蒸日上。冈田茂要下台之前，连公司的最高指挥机构董事会还是一切都听从他的摆布。

当然有些干部对这位前任董事长的独裁作风，感到很痛心，可是为何还要听命于他？有一位干部对他的朋友说了如下之言“我公司的董事长无论什么事反正只要不合他的意思，总是用他的家乡土话把人骂得狗血淋头，所以员工几乎没有机会和他辩论，只觉得他的气势咄咄逼人”也有一位干部用讽刺的口吻说“在这社会上总是声音大的人或性格刚烈好逞强的人占上风，而且掌握主导权”。

可是若只利用这种威吓态度的话，我相信他也没有今天的成就，这位前任董事长还很会利用柔软的态度，换言之，对支持他的人，就私底下保证将来一定会有好地位，这是利用人事权，同时又用很柔软的态度来拉拢一些和他合作的人，如此软硬兼施，因而公司里几乎所有的干部，都要听他指挥，看他的脸色。

⑤表现很严厉的态度之后，随即又强调亲密性的话，往往能使对方的心理动摇，而且可使对方按我方的要求行事

4. 提供暧昧不明的情报使对方动摇

有一些算命先生好像算得很准，可是对这种很有名气的算命先生跟客人所说的话，仔细想想，就会晓得所谓算命先生只不过会巧妙利用一些模棱两可，暧昧不明的话而已。举一例，给某先生看相时说“你有女祸”那么一般男士听了，一定会大为吃惊，有的人心里就会想，昨天晚上我在某酒家泡妞，难道这位铁口直断先生已经知道了。也有人会想，我每月月薪都不够贴补家用，家里那位凶悍的太太每天都在发牢骚，使我觉得日子很难过，莫非这算命先生已看出我家有恶妻。如此，被看相的人在心里一直追究着有关女祸之事，因而这位算命先生所说的话好象都很准。倘若看相先生说“你和水有缘”那么在自来水公司服务的人、马路旁卖冰水的人、船员等，心理都会吓一跳，认为他算得很准，有些人就回忆过去故乡大水灾时，受到相当大的损害，也有人会想我那第三个儿子就是选手，也可能会想，我和朋友都喜爱游泳，如此，在霎间定有关于水的某件事情掠过脑海。

冷静想一想就知道干他们这一行的巧妙，也就是提供一些暧昧不明的情报，让对方去寻找自己的体验，来配合这个情报。所以这些看得很准的相命先生，只不过很巧妙地而且在短时间就察知对方目前的心态和烦恼，而且还提出一些很

适当的劝言和忠告；可是碰到笨拙的相命先生非但不能消除心理的不安感或烦恼，反倒还加强了困扰和不安。

一个人如果得到暧昧不明的情报时，就会从自己的各方面推测而越想越多很容易处于疑神疑鬼的心态。对这状况，看相先生能否很巧妙地来诱导，这就是高明和笨拙看相先生的分水岭。倘若要让对方心理动摇，就先提供些暧昧的情报故意使对方陷入疑神疑鬼的心理状态即可。

我在这里顺便提出一件事来说明，我有一位朋友是出名的好丈夫，百般顺从太太，从来没有一点拗违。可是近来，除了太太之外在外面又有一位很谈得来的女性，我这位朋友和那位女性打得火热之后，不久，有一次在吃晚餐时，太太对他说“你最近脸色不太好”，虽然我朋友认为他太太是实话实说，并非话中有话，可是因为自己在外做了亏心事，心里就七上八下的。开始检讨这句话的意思，越想越多。从此之后，回家一定先看太太的脸色如何、讲什么话。这样时常提心吊胆，到最后身心都疲惫不堪，最后终于和外面的女人结束了不正常的关系。

那位太太是否已知自己先生在外拈花惹草，才讲那句话呢？可是由于说了这句模棱两可、暧昧不明的话就动摇了丈夫的心，最后终于和外面那位女性了却了一段情，说起来这位太太的封杀手段确实高明。

可是如果我那朋友在外并没有拈花惹草，也许就会考虑是否得了癌症，这么一来上班时连工作都无法专心的做下去，就是说也会产生危险的状况。

◎只要说“最近你好像没有活力”这样就能让听者心理动摇，产生不安感。

5. 使能干的人能力降低的招数

我有时也会和朋友打打麻将，从日常生活的行为上，当然无法知道对方麻将技巧的高低，可是玩麻将的人就知道从打麻将中可以看出一个人的本性。所以要观察一个人的本性，从打麻将中来推测是很有趣的。我往往看到，有些人一开始就输，但并不想改变战术，一味地固执于某种战术，这好象是意气用事，结果输得更惨。

√ 这状况在心理学方面认为是一种退行现象，无法达到自己的欲望，结果就产生了欲求不满感。在这种情形下一个人就变成像幼稚小孩一般，表现得很固执，而且变得具有攻击性，结果越搞越坏，越打越输。有一种以小孩为对象而做的实验：第一次提出一些智能考验题，让这些小孩答题，第二次所提出之题目，较第一次为深奥，所以当小孩子们把第二次的考验题做完时，就故意评论说“你们都笨头笨脑的，连这些问题都做不好”。如此，彻底的来轻蔑这些孩子，打击他们的信心，让这些小孩变得无精无采，然后又把同样的第一次考验题再给他们做一遍，可是出现的成绩，比第一次差多了。

这里的原因是一个人被挨骂后会变得消沉，而产生欲求不满，因此能力都会降低，从这个实验中我们可以看得很清楚。