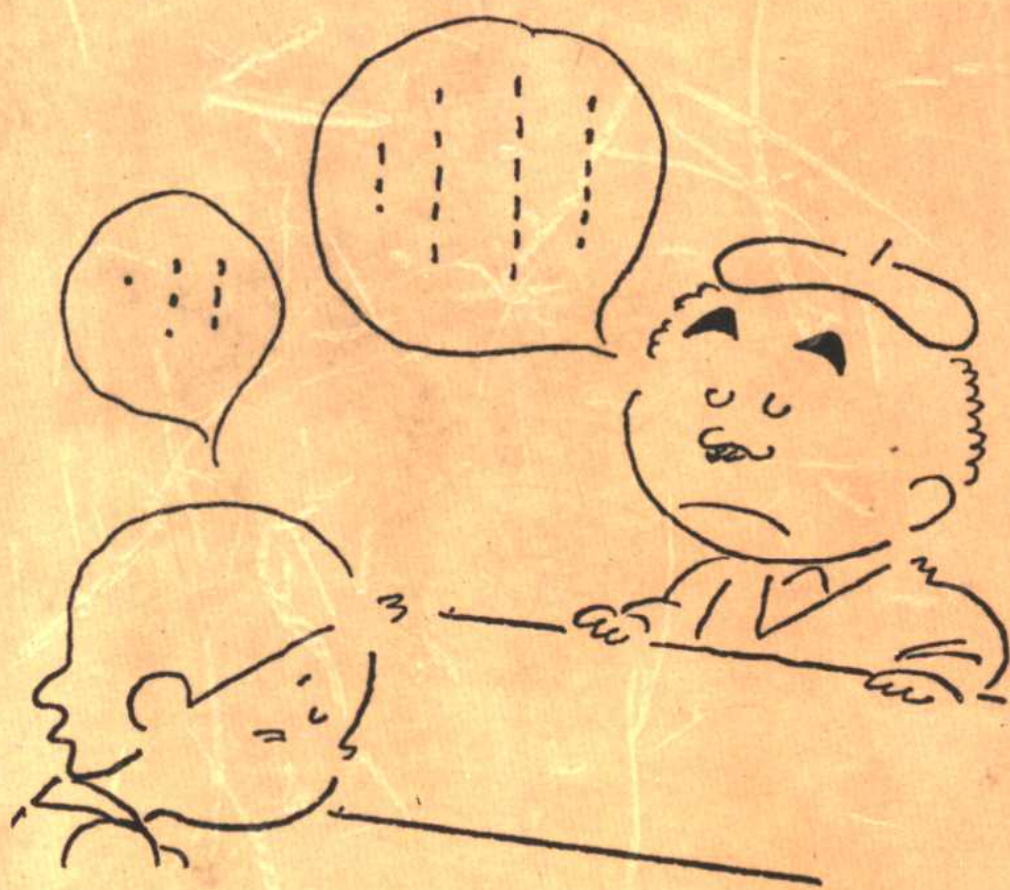


心理透视丛书

# 欺骗心理术

多湖辉 著

王彦花 译



商务印书馆国际有限公司

# 欺骗心理术

多湖辉 著      王彦花 译



商务印书馆国际有限公司

图字 01—97—0861

图书在版编目(CIP)数据

欺骗心理术/(日)多湖辉著;王彦花译. —北京:商务印书馆国际有限公司, 1998

(心理透视丛书)

ISBN 7-80103-165-2

I. 欺… II. ①多… ②王… III. 人间交往-诈骗-社会心理学 IV. C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(98)  
第36538号

QIPIAN XINLI SHU

欺骗心理术

著者	多湖辉
译者	王彦花
出版	商务印书馆国际有限公司 (北京东城区史家胡同甲24号 邮编:100010)
印刷	民族印刷厂
发行	新华书店
开本	787×1092mm 1/48
版次	1999年1月北京第1版 1999年1月北京第1次印刷
书号	ISBN 7-80103-165-2/B·13
定价	10.80元

# 前言

多湖辉教授生于 1926 年，曾任东京工业大学、千叶大学教授及千叶大学附属小学校长。他不仅是一位杰出的日本心理学教育家、企业管理顾问，同时也是一位影响颇大的作家。他平时除致力于写作之外，还经常应邀到电视台、广播电台及各种公开场合演讲，深受日本大众的欢迎。

多湖辉教授著作颇丰，其中以“头脑开发”和“心理咨询”为最。他的 40 多部著作，多以人们日常生活中普遍关注和经历的事情为主题，语言通俗易懂，但阐述的道理却又极其深刻。这些书仅在日本就出版了上千万册。为了让中国的广大读者也能够读到他的著作，去年 10 月，经多湖辉教授授权，我们从其 40 多部著作中选择了 12 本有关心理咨询的作品并将其译成中文，现由商务印书馆国际有限公司独家出版。

现在翻译出版的这 12 本书，涉及的内容十分广

泛。作者从心理学的角度，多方面论述了人的心理结构与外在表现，并通过一个个生动、具体的事实，向人们揭示了人生悲喜的奥秘。他讲述的都是你我身边经常发生的事，所以很容易为人们理解，并能从中获取教益。譬如，他在《人性的迷宫》中写道：操纵人类的力量不只是命运，更多的则是人的自身因素。也就是说，人常常无意识地被自己的心理所操纵。为了摆脱这种困境，人首先必须了解自己的心理意识……。在《成功的考试技巧》中，他指出：几乎每个人都经历过为准备考试而痛苦煎熬的日子，只是，在痛苦之后，有人成功，也有人失败……，原因何在呢？难道是“不用功”或“不聪明”所致？答案非也，因为准备考试所需要的不只是刻苦和努力，技巧尤为重要。他在《拓展思维妙法》中强调：当今是一个竞争激烈、复杂多变的时代，无论政治、经济或商业，对人、对事，都已不再是几条简单的“行为法则”所能应付的。面对多变的现实，如果只是循从一种思考模式，其结果只能是失败和教训。因此，必须让你的头脑“动”起来。只有拓展你的思路，才能克敌制胜，才能在时代的激流中勇进……。12本书内容各异，可以说是一座智慧的宝库。

这12本书的翻译和最后定稿主要由我来承担，

为了加快进度,使这套丛书尽快和读者见面,特约请了王彦花和无双同志参加了部分图书的翻译和整理工作,谨在此加以说明,并向他们表示感谢。

韩秀英

1997年7月

# 序

大概每个人都有被人欺骗后顿足悔恨大呼上当的经历吧。例如，购物时以为讨了便宜而沾沾自喜时，却没想到事实上是以高价买到了次品；受到上司花言巧语的欺骗，勉强接受了棘手的工作，甚至还要替他承担责任；你可能以为某人是资本家，结果事实上他却债台高筑，根本没有任何一点资本……等等。到头来也许你会纳闷儿：为什么当初不能看穿这是谎言呢？

实际上，人是经常容易被一些小小的谎言所蒙骗的。例如本书中也提到了，最近我碰到一件非常有趣的事，那就是在《每日新闻》的专栏中介绍过的“据某项调查，大约有三成的年轻家庭中没有菜刀”，这一报道是否真实？据说某电视台对此进行了调查。

的确，调查表明，从厨房中解脱出来的家庭主妇在不断增加，很多主妇购买流行全日本的“带回家去的热盒饭”；也有些年轻主妇会在星期天安排全家人

到郊外的餐馆就餐；有的家庭根本不动火做饭，这也不足为怪。

因为存在着上述情况，这个专栏的执笔者听到“有三成的年轻家庭中没有菜刀”这一说法时，也许是为了对社会的现状提出警告才写了这个报道的。阅读了这篇报道的人们也许会感到主妇连饭都不会做实属可叹！

但是，某电视台的人对这个“三成说”却抱怀疑态度，因为他们周围的家庭中每家都有菜刀。于是就组织了调查小组，要找出这句话的出处。他询问了专栏的执笔者，问他这句话从何而来，这样一个一个追下去，经过迂回曲折的追根求源之后，终于找到了它的出处。它是来自某位评论家，据他说是阅读了某项调查报告才传出了这个“三成说”的。然而，实际上这只是他自己的理解而已。因为从他读过的调查报告中反复查找，根本没有可以构成“三成说”的数据。

当然，这位评论家并非故意欺骗他人，也不是有意说谎，可是，这种没有根据的“三成说”却一传十、十传百地慢慢传播开了。而介绍“三成说”的执笔者，甚至阅读该专栏的读者均信以为真，被巧妙地“欺骗”了。



## 一点儿“真实”便能隐藏全部谎言

另外，最近一家报纸报道了某家庭主妇被经营盆栽花木的商人所欺骗的情况。据说，这个商人是一位已过中年的妇女，她说“我是农家妇女，因为出外工作的丈夫不怎么给家里寄钱，所以才经营盆栽花木”等，不断地向这位主妇诉苦。这个妇女看起来真的很像农家出身的人，脸被太阳晒得黝黑，手上有严重的皴裂。这位家庭主妇看到此情景，感到十分同情。这个经商妇女又说，这些盆景在市场上的价格在1万日元以上，而现在却以5千日元的价格卖给她。她买了以后，却在市场的花店里发现，同样的盆景只需1千多日元即可买到。

不论是这桩盆景事件，还是前面所说的“有三成的年轻家庭里没有菜刀”的说法，都说明了人如果心理方面出现了漏洞，即使是一点儿小谎言，也会轻易上当受骗。在“三成说”事件中，因为有“三成”这个数字，所以就很简单地欺骗了很多人。那是因为人们总“相信数字”，认为数字是不会有错的。即使在自己的周围根本看不到没有菜刀的家庭，也会因为

举出了“三成”这样的具体数字，而对这个数字不加怀疑地认为社会上这样的家庭一定很多，在心理上容易受到数字的影响。

在盆景事件中，骗人者使用了两三种骗术，而且达到了欺骗的目的。皴裂的手就是一个绝妙的小道具。这就是说，本来对一个流动的商人，任何人都会有戒备心。这位主妇也许在刚开始时也有戒备心，但为什么还会受骗呢？可能就是因为看见经商妇女那双皴裂的手，又听了她的诉苦之言就信以为真，因此戒备心就消除了，并且产生了同情心。这样一来，正中诈骗者的下怀。对于她信口开河说出的昂贵的市价，受骗的主妇当然也不会有任何怀疑，还认为非常便宜而暗自高兴，结果却是上当受骗。

经商妇女手上的皴裂这一小小的“事实”，是怎样扰乱对方的判断力的呢？这是值得我们思考的一个问题。在谎言中稍微加入一些真实情况，就很容易使人将整个谎言信以为真。尤其是自己亲眼见到的所谓事实，任何人都会像这位主妇一样，根本不怀疑对方的谎言。

## 人一旦被击中心理要害，就会变得很脆弱

如前所述，人心理上的弱点或漏洞一旦被击中，就容易落入颠倒黑白、难辨真伪的处境。从这个意义上说，要研究人类心理的奥妙，骗人的手法却能向我们提供颇有意思的材料。

另外，“态度变容”是心理学的一个大课题，所谓“态度变容”，简单地说就是改变他人的思维方式，使其做出与以前完全不同的行动。可以说，“欺骗”就是这种“态度变容”的巧妙的例子。

以前我也很关注这种类似欺骗的事情，但是，实际上我自己也有过几次受骗的经历。在经商中，只要让对方相信这是很好的东西，无论是多么粗制滥造，也能够卖得出去。另外，也曾有过几位心理学家也识不破诈骗者的谎言，自以为很有能力的人物，却也被他人巧妙欺骗了的事情。

并不是因为我本身被欺骗过才来谈这个问题，而是因为人具有容易被骗的脆弱的一面。在这点上，大概可以说不论多么小心谨慎的人，也不会有例外。如果有人觉得自己没有受过骗，那可能是因为你根

本还不知道自己曾经受骗。

例如，太平洋战争结束时，一定有许多日本人发觉受到国家的欺骗，参加了这场鲁莽的战争。战争失败后，日本人民才知道所谓的“鬼畜英美”这个口号也是为了欺骗国民们而制造出来的。可是，如果日本没有被打败而是打胜了，那么相信谁也不会想到是受了国家的欺骗。当然也会继续相信“鬼畜英美”这个口号。这是不难想像的。

在这点上，有些人觉察不到自己被骗而继续被骗，这也许是最幸福的。所以，对于一个买了便宜货却认为自己是买了高级品的人，如果你告诉他买了便宜货这一事实，对他来说是一个很残酷的事情。那是因为他相信这个谎言的时候，对于这个东西也已经感到十分满意。一旦知道事实真相之后，这种满足也就随之破灭了。不是也有“希望你继续欺骗我”这句歌词吗？的确可以说这表明了人的一种心理。

攻击人的心理弱点的技巧有很多，如前面谈到的利用数字或一点小事实等等。但是，最容易使人受骗的可能就是“只有你”这样的字眼吧。

那是因为，不论什么人都希望成为人们重视的焦点。比如“顾客就是上帝”这样的名言，就是巧妙地利用了人们的这种心理。所以，“只有你”这句话

就是能够争取人心的甜言蜜语。不只限于“只有你”这句话，像“你是最好的”、“为了你，我才这样做”等等，都能使对方得意洋洋。由此可见，人实际上是非常脆弱的，这也可以说是人类最大的弱点。

许多诈骗犯就是巧妙地利用了人的这种心理。另外，在广告和销售战略中，也经常使用这种手法。例如，最近所谓的高级手表，都是以量少品种多的方式进行销售的。据说，一个品种只生产100只左右。当然，这并不是要欺骗消费者，而是促使顾客购买昂贵手表的一种策略。这就是运用了“只有你”的心理策略，让顾客感觉到“只有我”才拥有这种手表。这种策略取得了很好的效果。

## 在情报化的社会中，欺骗的方法愈来愈巧妙

没有比现代社会的人际关系更为复杂，情报更为发达的社会了。在这种高度情报化的社会中，在某种意义上可以说人不那么容易上当受骗了。那就是说，如果你要欺骗一个人，就必须隐藏“真相”。但是要隐藏下去，却又非常困难。例如过去演员很容易以纯洁的形象推销自己，但现在不同了，哪怕是一点

儿丑闻也会马上被报道出来，这样，其纯洁的形象就会彻底消失。

可是，正因为是高度情报化的社会，骗人的手法也愈来愈巧妙、高明，令人难以看透。因此，在这个社会中也最需要一些防止被骗的书籍。基于这种想法，我写了这本书。

不知什么时候你会被“看不见的对方”所阻击，这本《欺骗心理术》如能帮助读者识破这种巧妙的陷阱，我将感到荣幸。

另外，就是关于本书的书名问题。当我将本书定名为《欺骗心理术》时，曾担心这一书名会不会被人误解为是传授欺骗人的方法。因为如果是那样，就与我写这本书的宗旨——“为了不受人欺骗”完全相违背了。实际上，在决定本书书名时，出版社曾提供了几个书名让我选择，但是，大部分都太骇人听闻。在这些书名当中，我觉得还是《欺骗心理术》比较好。然而，现在回想起来，我似乎也被出版社巧妙地欺骗了。

# 目录

## 第一章 让别人把谎言当成事实

- 通过操纵情报扰乱他人判断力的心理战术 1
- 1 让对方把“不好听的话”当成“好听的话” 3
  - 2 用一句真话来掩盖九句谎言 5
  - 3 毫无根据的话也会使人信以为真 7
  - 4 借助他人之口，使没有根据的话变得有根据 9
  - 5 让人将不能办到的事认为能够办到 11
  - 6 通过忠告让对方接受对自己不利的  
话 13
  - 7 不要当面、直接拒绝对方，而要设法让他主动放弃自己的要求 15
  - 8 把来自上司的强制提案，让下级觉

- |                               |    |
|-------------------------------|----|
| 得是大家的综合意见                     | 19 |
| 9 让对方放心，才能使他吐出真情              | 21 |
| 10 让对方在不知不觉中吐露心声              | 23 |
| 11 掌握让对方的回答只对自己有利的<br>询问技巧    | 25 |
| 12 以欺骗性逻辑让人信以为真               | 27 |
| 13 利用自己过去的艰苦身世，博得对<br>方的同情    | 29 |
| 14 即使工资很低，也要让职员满足             | 31 |
| 15 让对方把不是坏人的人当成坏人             | 33 |
| 16 只说出对自己有利的数字，使别人<br>相信自己的论点 | 37 |
| 17 改变表达方式，减轻对方的心理负<br>担       | 39 |
| 18 使对方把正确的意见认为是错误的            | 41 |

## 第二章 使对方把“右”当作“左”

- |                            |    |
|----------------------------|----|
| ——使对方产生错觉，并转向自<br>己一方的心理战术 | 45 |
| 19 把自己的责任转嫁给他人             | 47 |
| 20 以最低的报酬，让对方感觉到微妙         |    |



- 的希望 49
- 21 让对方自觉地服从他本来不赞成的  
决议 51
- 22 给对方自由，他反而会严格地管束  
自己 55
- 23 让对方觉得你与他具有相同的利益  
关系，他就会信任你 57
- 24 什么也不用做，让对方自己消除心  
中的不满 59
- 25 让不想和你分手的女性主动提出和  
你分手 61
- 26 巧妙地攻击对方，让他消沉下去 63
- 27 把留给对方的不良印象改变为好印  
象 65
- 28 不用说服，就能使对方的意见发生  
很大转变 67
- 29 使用谦卑的说法，让对方不感到你  
在命令他 69
- 30 故意说反话，让对方服从 73
- 31 满足小的要求，使之忘记大的要求 75
- 32 让不合理的意见得以顺利通过 77
- 33 本来是“右”，却让对方认为是