

“走出误区”丛书

欺摇骗摇论

——社会交往中的蜜制“砒霜”识鉴

涂争鸣摇著

中南工业大学出版社

麓苑·长沙

“走出误区”丛书编委会

摇摇摇摇主编 :文清源

摇摇摇摇编委 :张摇浩摇涂争鸣摇吕耀怀

摇摇摇 李建华摇周小毛摇黄摇河

摇摇摇 王静芳摇周才文摇文援朝

关于“走出误区”丛书的说明

摇摇“走出误区”丛书，是由《错误论》生发出来的又一丛嫩苗，是“负面文化研究”丛书的续篇。

我从1982年开始探讨错误问题，1985年在辽宁人民出版社的支持下，出版了我的处女作《错误论》。《错误论》面世后，出乎意外地受到了读者的青睐，并获得湖南省第二届社会科学成果一等奖、北方10省市自治区哲学社会科学优秀著作奖等奖励。1986年春，该书责任编辑赵炬先生提出以《错误论》为基础搞一套丛书的设想，先后两次来长沙联系，由我们提出丛书的名称和丛书的书目及提纲。在曾钊新教授的主持下，作者们按计划完成了“负面文化研究”丛书的撰写工作。1988年，辽宁人民出版社出版了由曾钊新教授和我主编的“负面文化研究”丛书。

“负面文化研究”丛书交给社会以后，我们感到意犹未尽，加之中南工业大学出版社有关领导和发行科科长程滨同志对我们这一方面的研究很感兴趣，并给予热情支持，于是便促成了这套“走出误区”丛书的写作与出版。曾钊新教授由于教学、科研任务繁重，更出于提携后学的考虑，主动摘冕不担任这套丛书的主编，但他自始至终关注这套丛书的写作，提出了一些中肯的意见。

这套丛书所列入的错误、腐败、欺骗、越轨、自私等问题，究竟是误区、险区、疫区，甚至是死亡地带？抑或是兼而有之？见仁见智，读者裁决。我们所希望的是：生活中尽量少有这些区

域，即使有了，也应该尽快尽早地消除它们。这就是我们撰写这套丛书的初衷。

我们只是一群追求真理的学人，绝对不能自诩是已经获得和掌握了真理的里手，但是，可以自信地说，我们绝没有用真理换面包的企图。诚如鲁迅先生所说，“倘要完全的书，天下可读的书怕要绝无，倘要完全的人，天下配活的人也就有限”，我们这套丛书，也决不会例外。因此，我们欢迎一切善意的怀疑、诚心的商榷和中肯的批评。善意的怀疑是锤炼真理的大锤，经过它的不断敲打，真理将放出更加灿烂夺目的光辉；诚心的商榷和中肯的批评是发现真理的必要学术氛围，在这一氛围中，通过追求真理的人们的相互砥砺，人们将不断地发现和发展真理。

研究涉足这套丛书中所列举的负面现象，也许容易引起争议与非难。但是我们是处在思想解放、政通人和的有利于学术研究的清明时代。我们在这一方面的学术探索，多年来一直得到有关领导、专家学者、新闻出版界的朋友和广大读者的支持与鼓励，这是令我们庆幸和秉笔的力量之源。因此，参加“走出误区”丛书撰著工作的全体同仁密切合作，孜孜不懈，缜密思考，仔细斟酌。这套丛书难免存在一些纰漏，但这决不是“不懈”之过、“思考”之过、“斟酌”之过，而是我们的水平有限所致。

由于中南工业大学出版社领导及发行、编辑、出版等部门的同志的大力支持，这套丛书因而能够顺利地同读者见面。借此机会，我对他们表示深深的谢忱！

文清源

庚戌年 圆月 圆日于岳麓山下

目 录

引摇言	(员)
第一章摇欺骗的界定	(愿)
一、逼真的不真确行为	(怨)
二、邪恶的否定性招数	(员缘)
第二章摇欺骗的类型	(圆缘)
一、政治欺骗	(圆苑)
二、经济欺骗	(猿园)
三、学术欺骗	(源缘)
四、宗教欺骗	(缘圆)
五、艺术欺骗	(缘缘)
六、体育欺骗	(缘远)
七、广告欺骗	(远缘)
第三章摇欺骗的类型(续).....	(苑页)
一、主体客体不同的欺骗	(苑页)
二、目标不同的欺骗	(苑页)
三、数量程度不同的欺骗	(愿页)
四、存在状态不同的欺骗	(愿缘)

第四章 摇欺骗术剖析	(怨猿)
一、欺骗工具	(怨猿)
二、欺骗通术	(怨源)
三、欺骗招数	(怨圆)
第五章 摇欺骗与受骗的接通点	(员圆)
一、私欲 欺骗与受骗的共有主宰	(员圆)
二、蒙昧 遮蔽理性的阴霾	(员猿)
三、虚荣 美丽但不遮体的纱衣	(员源)
第六章 摇受骗心态	(员源)
一、轻摇信	(员缘)
二、胁摇从	(圆缘)
三、归摇顺	(圆源)
四、逆反心理	(圆源)
第七章 摇欺骗的社会危害	(圆缘)
一、人际关系中的陷阱	(圆缘)
二、社会运行中的恶瘤	(圆缘)
三、埋葬自我的坟墓	(圆远)
第八章 摇识骗防骗要义	(圆圆)
一、祛贪 拒骗的坚固堡垒	(圆猿)
二、亲知 识骗的有力武器	(圆缘)
三、善疑 防骗的第一道防线	(猿圆)
四、认知 拆骗的理性之光	(猿猿)

第九章 摇以诚待人 摇道德留芳	(猿圆)
一、剖析关于欺骗的作用的几种谬论	(猿源)
二、诚实的例典	(猿缘)
三、诚实是为人之本、成业之道	(猿源)
主要参考书目	(猿愿)
后摇摇记	(猿园)

引摇摇言

摇摇公元 191 年秋，曹操“百万雄师”自荆州顺水而下，屯兵于江汉，沿江下寨，准备战船，摆出渡江南下之势。江对岸的对手，就是刘备和孙权。刘备从新野败退至江夏，采纳了诸葛亮联孙抗曹的策略，并允派诸葛亮出使东吴。而此时东吴面临曹操大兵压境，文武百官或主战或主降，弄得孙权犹豫不决，急召周瑜议事。当夜，由鲁肃引见，诸葛亮拜会了周瑜。鲁肃先问周瑜：“今曹操驱众南侵，和与战二策，主公不能决，一听于将军。将军之意若何？”周瑜答道：“曹操以天子为名，其师不可拒。且其势大，未可轻敌。战则必败，降则易安。吾意已决。来日见主公，便当遣使纳降。”鲁肃惊愕并予质问。周瑜又答：“江东六郡，生灵无限；若罹兵革之祸，必有归怨于我，故决计请降耳。”望着二人争

辩，诸葛亮先是袖手冷笑，然后伺机“献”上一计：“只须遣一介之使，扁舟送两个人到江上。操一得此两人，百万之众，皆卸甲卷旗而退矣。”周瑜听罢，再三追问这两个人的姓名，诸葛亮答道：“亮居隆中时，即闻操于漳河新造一台，名曰铜雀，极其壮丽；广选天下美女以实其中。操本好色之徒，久闻江东乔公有二女，长曰大乔，次曰小乔，有沉鱼落雁之容，闭月羞花之貌。操曾发誓曰：‘吾一愿扫平四海，以成帝业；一愿得江东二乔，置之铜雀台，以乐晚年，虽死无恨矣。’今虽引百万之众，虎视江南，其实为此二女也。将军何不去寻乔公，以千金买此二女，差人送与曹操，操得二女，称心满意，必班师矣。”听了这话，周瑜开始认真了，忙问：“操欲得二乔，有何证验？”诸葛亮又答曹操曾令其子曹植写过《铜雀台赋》，并背诵该赋：“从明后以嬉游兮，登层台以娱情。……立双台于左右兮，有玉龙与金凤。揽二乔于东南兮，乐朝夕之与共。……愿斯台之永固兮，乐终古而未央！”周瑜听罢，勃然大怒，大骂：“老贼欺吾太甚！”并告知实情：“公有所不知：大乔是孙伯符将军主妇，小乔乃瑜之妻也。”诸葛亮佯作惶恐之状，连忙赔罪。直引得周瑜怒言：“吾与老贼誓不两立！”并申明：“吾自离鄱阳湖，便有北伐之心，虽刀斧加头，不易其志也！望孔明助一臂之力，同破曹贼。”于是，在诸葛亮与周瑜的努力下，促成了刘、孙建立抗曹同盟，并最终取得了赤壁之战以弱胜强的大胜。

1806年11月，拿破仑率法军与俄奥联军在奥地利奥洛穆茨地区形成两军对峙局面。联军得到了来自俄国的援军，在数量上已超过了尾随追来的法军。这时由于俄国沙皇的努力争取，普鲁士国王已派出使者，向拿破仑发出最后通牒，要求法军于一个月内撤出奥地利国境，否则，普鲁士就要宣布对法作战，而且已有大约100万名军人的部队在向奥地利边境进发。形势对拿破仑极

为不利。如果在普军参战以前不能和俄奥联军进行一次总决战，而让两军对峙下去，那么拿破仑的失败是不可避免的。只有想办法促使俄奥联军主动进攻，才有可能夺取胜利。为诱使奥俄联军尽快来攻，拿破仑没有消极等待。他通过严密的间谍组织，获悉在联军内部就是否立即同拿破仑进行决战的问题上，分成了两派。一派以联军总司令、俄国老将库图佐夫为代表，他们认为联军尽管在数量上占有优势，但法军的实力仍不可忽视，如不等普鲁士军参战就仓促决战，并无胜利的把握；另一派以沙皇亚历山大和联军参谋长奥地利将军魏洛特为代表，认为法军现在已到精疲力竭的程度，依靠联军现在的力量已足以打败法军，如果拖延等待，那就是向拿破仑示弱了。拿破仑在详细分析敌情以后，认为敌人的矛盾可资利用，最好的办法是促使亚历山大等主张速战的一派得到支持，而使库图佐夫的老谋深算不能得逞。于是，拿破仑命令法军部队从某些前沿阵地开始后撤，做出被迫退出的样子，并故意散布法军兵力不足，需要收缩战线的流言。同时还特地派遣自己的侍从武官萨瓦金作特使，到奥洛穆茨要求谒见沙皇亚历山大，建议进行停战谈判。他指示萨瓦金，务必卑辞恭顺，恳求沙皇同意与拿破仑会面，并建议沙皇也派一位全权代表，来法国大本营商谈。拿破仑的这些行动，在联军司令部里引起了激烈的争吵，使主张速战的一派逐渐占了上风，沙皇亚历山大判断，根据拿破仑的一贯为人，不到万不得已的时候，他是绝对不会这样低声下气俯就于人的。因此，他拒绝了拿破仑关于进行单独会晤的要求，决定只派自己的侍卫长进行象征性的谈判，并实地观察拿破仑的动静。拿破仑高兴地抓住了这个有利机会，在会见沙皇特使时，故意装出一副精疲力竭的样子，以表示法军的景况不好，他有着明显的忧虑。这一切使俄国使者更加深了这样的印象：拿破仑真的是信心不足了。使者把这些信息连同自己对一

些表面现象的肤浅观察都传给了沙皇。这样一来，亚历山大更加坚定了决心：尽快发起对法军的进攻。他认为不能等普鲁士参战了，如果久等援军不到，说不定拿破仑就要越过多瑙河了。于是，仓促地发动了对法军的进攻，从而为拿破仑取得奥斯特利茨战役的重大胜利创造了条件。

赵经理是一个有**缘园**多名员工、资产近亿元的公司的**主管人**。他家中有个多疑多嘴的老母亲，还有一个小心眼的、很厉害的妻子。每当他劳累了一天回到家里，必先**到母亲的房间里坐园分钟**，母亲发话后，才能回到自己的房间去见妻子。回家带了什么东西，必须先由母亲查看完了，才能给妻子、孩子用。母亲的这种“习惯”经常遭到妻子的白眼，有时婆媳发生尖锐矛盾，赵经理不得不在母亲和妻子之间调解周旋。有一次赵妻生病住院，而老母认为儿媳装病，坚持不去医院看她。儿媳也对婆婆不来看她而生气。赵经理对妻子说：“我妈知道你住院，上火了，血压也升高了。她要来看你，我怕她急病了，就没叫她来。”又对母亲说：“您儿媳住院这几天老念叨妈，经常问起您身体怎么样，老担心您的高血压病又犯了。”母亲听说儿媳这么挂念自己，就做好吃的东西去医院看儿媳，见到儿媳真的病了。儿媳对婆婆的行动很感动，婆婆也很感动。邻居都说：“如果换了别人家，两个针尖似的女人，一天到晚准吵个不停。多亏这家有个孝顺的儿子，温和的丈夫，才使家庭成员之间和和气气。”当别人问起赵经理调解家庭矛盾的妙方时，他却说：“我有个体贴儿媳的好妈，还有个孝顺婆婆的好妻子，很少有矛盾。”

在广东英德某村，某天上午，村民赖某在岭上放牛，见路上走来一位讲普通话的男子，向他打听附近村名。来客从手袋中取了张旧得发黄的地图，认真核对一番，高兴地说：“终于找到目

的地了！”赖见图 上标着附近村庄地名，便询问缘故。来客激动地告诉他，自己是江西人，祖父年青时在这一带做生意，因世道不平，把一尊“金观音”埋在某村山背的大路旁，留下一张图纸，后来他父亲又来寻了两次，都因中途得病而未果。而他算过“命”，知道自己有福气得到祖上遗物，故不辞劳苦远道而来，看来果然应验了。赖某被来客的话迷住了，忙问“金观音”埋在哪里。来客说：“你愿不愿帮我？我现在就去挖金观音，你帮我去挖，我奖赏你，但不准告诉别人，以免遭到打劫。”赖某问怎么赏他，来客沉吟道：“这金观音的价值不是小数，挖到后给你一万几千元，要是挖不到就算给你工钱。”来客按图索骥，领着赖某寻到山背，在一块大石头边停下，用尺子量量位置，定下一个点说：“就在这里。”赖某挥铲一气挖了两米多深，累得汗流浹背，气喘吁吁，便上来休息、解手。来客抢过铁铲亲自挖起来，忽然听得一声惊叫：“有了！”只见他手上捧着一个粘满泥垢的陶瓷罐，迫不及待地揭开来 看：一尊金黄闪亮的观音端坐其中。两人高兴之余，赖某便开口索要赏金，来客摸遍了全身说：“我从江西带来了几千块钱，由于辗转寻找，已花得差不多了。”赖说：“那好办，将金观音卖了就解决了。”“那绝对不行，”来客说，“金观音是祖上的传家宝，岂能轻易卖掉。”他提出回江西再付钱来，赖某坚决不答应。两人争来争去，最后来客答应可以把“金观音”放在赖家保管，但要写下收据，保证 5 天后交回，同时交 500 元做保证金。赖心想金观音少说也值几十万元，几千元算什么，便领着客人回去秘密筹措，结果借到 500 元，来客见他实在借不到，只得作罢，千叮万嘱后，悄然离去。赖某做了几天发财梦，心里终究不踏实，偷偷将“金观音”拿到镇上金铺鉴定。金铺师傅一看一摸，讲出一句令赖某目瞪口呆的话：“这是只镀铜的观音，最多值 500 块钱！”赖某大呼上当，然

而已经迟了。

以上列举了与欺骗相关的源个例子。它们显示了如下共同的特征：一方向另一方发布了不实的信息，使后者深信不疑，并受其左右；信息发布者因此而获得某种有利的回报，信息接受者则承受自己行动所带来的某种结果（通常是不利的结果）。然而这源例又各有不同之处：诸葛亮故意曲解“二乔”（二桥）的含义，激起周瑜的夺妻之恨，是出于“联孙抗曹”的政治需要，而这种需要正是通过诸葛亮成功的外交计谋来实现的。拿破仑在奥斯特利茨战役中运用的是一种军事上的方略，他在摸清敌方意图的基础上因势设计出“顺”即迎合敌方心理的方式，假戏真演，造成敌方决断失策，行动失败。赵经理则是家庭中平息婆媳矛盾的“艺术家”，他掌握并运用自如的是一套处理人际关系的“艺术”。而赖某受骗上当，其经济利益及心理均受到伤害。

一种当前流行的说法是将包括以上源例在内的种种作伪不实言行统统囊括于“谎言”名下，笼统地概述谎言具有害人、益人的两面性，并有意突出其正面价值，冠以“交往技巧”、“生活智慧”、“人生谋略”等标签，加以推崇、推广。

本书与以上观念持相反的立场。一方面，谎言是假话，它在外延上涵盖了欺骗，同时又超出了欺骗。在人际交往、社会活动中的许多必要的善意无害的谎言与利己害人的欺骗行为有着本质的不同，应该在定性上加以明确的区分，并采取不同的态度。另一方面，谎言仅仅是假话，欺骗则不仅仅有假话，而且有恶行，从此意义上说，欺骗又超出了谎言的范畴。可见，欺骗和谎言这两个概念有着相互对立、相互包含的关系。若混为一团，就可能因批判欺骗的社会危害而误将善意无害的一般谎言打入冷宫，使人们的社会生活缺少了许多生动有趣的色彩；另一种可能则是因开发善意的谎言资源而失控打开装满欺骗罪恶的潘多拉魔

盒。这两种可能，都是我们不希望看到的。

于是，我们选择了另外一种研究的道路，即将欺骗和谎言当成层次不同、本质有别因而应该取舍相异的社会现象，相对独立地研究欺骗行为。我们深信，欺骗是既可界定、归因，又可识别、拆穿的，而研究的目的是达到理论上的批判和实践上的抵御。

因此，在本书中，我们需首先界定欺骗，将欺骗与谎言、谣言和谋略等区别开来，同时试图对纷繁多样的欺骗行为进行归类，诠释不同类型欺骗行为的特点及方式。其次，我们要着力剖析各种骗术，揭露骗子惯常采用的手法，从欺骗者和受骗者的不同角度，分析欺骗为何会发生、如何发生，以及双方的心态。再次，我们尽力揭露欺骗对他人、社会及骗子自身的诸种危害，认定欺骗是可以识别和防范的，而如何识骗、防骗则主要依赖于人们的自我素质及能力。最后，也是最重要的，作为本书的归宿，又是人们行动的主旨，就是要通过反对欺骗，倡导和建立讲究诚实守信的社会成员共同体，从而迈入道德的自由王国。

第一章

欺骗的界定

在当今社会，欺骗现象可谓是无时不在，无处不有。大众传媒对欺骗的报道一方面为市井之民提供了茶余饭后聊天的话题，另一方面也达到了使骗子当众出丑的效果。但这还不等于本质的揭露和彻底的批判。正确的做法是放弃对欺骗不置可否的暧昧态度，负起从道德上予以剖析批判的责任。作为第一步，基于欺骗在本质上涉及真实与虚假、加害与被害的两重关系，必须探明和阐述欺骗的虚假性和伤害性，从而把握欺骗的本质规定，并使它与一般谎言、谣言等区别开来。

一、逼真的不真确行为

欺骗是故意将假象装扮成真实的举止，是一种明知不真确却想方设法使人们信以为真的行为。

欺骗首先是一种不真确行为，一种十足的虚假行为。虚情假意，虚晃一枪，虚张声势，虚有其表，虚与委蛇，以及虚报、虚夸、虚造等，就是对欺骗这种虚假性的多种描述。

真实与虚假是一对矛盾。所谓真实或真相，指的是在内容上与事物的本来面目相一致的映象，而虚假或幻象则是指与事物的本来面目不一致的映象。事物的本来面目是客观的，不依人的主观形式为转移的，但它一旦进入主体意识之中，则成为主观化了的东西，要受到主体需要、认识能力、精神状态等的影响。所以难免发生事物的本来面目与人们对它的映象相偏离甚至相反对的情况，以至同一个本来面目在诸多不同的主体身上表现为诸多不同的映象。其中，正确的映象虽然是唯一的，但由于错误的映象与正确的映象交织在一起，所以常常是真假难辨的，可见，真实与虚假各有其客观上的确定性，但在不同的主体那里则可能是待定的。不少主体由于各种原因不能准确、及时地判别真实的东西和虚假的东西，这就为欺骗者掩盖真实、兜售虚假提供了可能。另一方面，真实是人们正确行为的基础，而虚假则是人们行动失误的一个根源。人们一般都追求真实，避免虚假。但也不尽然，在一些特殊情况下，出于某种实际的需要，或为了精神上的快慰和心理上的满足，人们也会自觉不自觉地置身于虚假之中。而欺骗者更是反正道而行之，专事追求虚假，创造和提供虚假。这样，有人兜售虚假，也有人迎合虚假，虚假的买卖自然是生意兴隆、长盛不衰。对虚假的青睐，就意味着对真实的拒斥。欺骗正

是反真实而存在，逆真实而行动的。本来只是白的，欺骗者却要坚持说是黑的；本来只是黄铜，欺骗者却要指认成纯金；本来只是一介草民，却要冒充成权贵之人；本来身无分文，却要谎称有上亿元的投资。如此等等，不一而足。

欺骗的前提是欺骗者十分明确，受欺骗者不十分明确的真假关系。即骗子当然知晓真假之差别及差距大小，并竭力鱼目混珠，以假弄真，力图使别人信以为真。而对受骗客体来说，他对这种真假关系则是不知情、不清楚的，处在一种被动接受信息从而受制于人的地位。可以说，欺骗行为是借助于骗子的“先知”、主动、“聪明”与受骗客体的“无知”、被动、“糊涂”而实现的。例如，使用伪钞行骗，骗子无一例外地事先知道真钞与伪钞的差别，明知是伪钞却假冒成真钞去骗人。有的人用假钞骗人时虽也使用真钞，但真钞仅置于明处和表皮，暗藏的则是伪钞甚至是一般的纸品，从而造成数量上的作伪，达到欺骗的目的。

欺骗的虚假性并非是裸露的，而是有着逼真的外衣和精致的包装。人要衣装，佛要金装。装扮不仅是为了美观漂亮，而且可以提高此物在别人心目中的价值。而对欺骗者来说，漂亮外衣包装的是虚假的内核。所谓包装漂亮，关键是要逼真，即尽可能与真的东西、与真实趋于一致，使得虚假的东西像真实的一样。而包装成功与否的检验标准，就是看能否瞒住不知情的他人，能否使他人信以为真，认假为真。只有通过逼真的策划，才会产生信以为真的效果。无论行骗者是用令人不容置疑的语言语气，还是用精心编制的各种骗局，欺骗的实质终归是用逼真的外衣掩盖、包装其不真确，换言之，就是把假的伪装成真的。因此可以说，欺骗的成功程度与其逼真程度是成正比的关系。越逼真，则越能哄、唬住人，从而使人信以为真；不逼真，别人一眼就能拆穿骗局、识破骗子，那就无人上当受骗了。