

## 引 言

公元 208 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。

1805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10万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 500 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 10 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，就做了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！”赖见图上学标着附近村庄地名，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 10 天后交回，同时交 5000 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 1500 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 20 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 4 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 4 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 4 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，就可能导致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

在现今社会，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。

把假象装扮成真实，一种方式是以假弄真，将真实情况隐瞒、掩盖起来，捏造虚假情况当成真实情况提供出来。第二种方式是诬真为假，以各种不实之辞或伪证将真实情况说成是虚假情况，动摇、摧毁人们对真实情况的信心，以售其奸。第三种方式是引真入假，即虽然承认或展示某种真实情况，但或对其原因作错误解释，从而把人们引向歧途，或以过分夸张、随意的方式加以表达，使人们无法确认真实，或半掩半露，仅仅承认部分真实情况，吸引、分散人们的注意力而隐瞒另外部分的真实，或敷衍搪塞、含混不清地表述真实，以至于人们无法正确的把握它。这种方式通过误导，使人们难辨真伪，即便是真实的东西，在误导手法的操作下，也似乎丧失其真实性，变得像虚假一样的靠不住了。总之，是把假象竭力让对方相信，却把真相深藏不露，坚守秘密。

正是在这种意义上，我们说欺骗是流言、谣言、胡言的近亲。因为它们都是一种散布背离事实的不真实信息的社会现象。

流言和谣言初看起来是同一种东西，即都是一种在流传阶段无法确切证实的信息交流和传播扩散过程。但人们在使用时还是常常略加区别：流言所传事物可能被证实也可能被否认，传言者也似乎谈不上善意或恶意；而谣言就不同了，它常常是由别有用心的编造散布、又由不明真相或不负责的大众加以传播的不真实的信息，从一开始就有明确的定性。合起来说，流言和谣言都是一种缺乏根据、不能立即证实但又颇具威胁力的信息。让我们来看一例谣言：在 1996 年的法国鲁昂市，谣言指责该市一间闻名遐迩的服装店从事贩卖白人女性的勾当，这导致了不少人打来威胁电话，该店女经理如何辟谣也无济于事，最后不得不放弃努力，一走了之。3 年后，奥尔良市一家由以色列人开办的久负盛名的服装店也遭到同样的谣言袭击，人们纷纷传说有一些年轻女

子在该店失踪，据说她们是在试衣间里被绑架的，还有人说警方在地下室搜到了几个姑娘，她们被注射毒品正准备交给贩卖白人女性的地下网把她们送出去。谣言致使该服装店门可罗雀，闹得满城风雨。最后不得不动员了巴黎和地方上的所有报刊、协会和政府机构出面辟谣才平息了这场风波。这种谣言来得突然，不胫而走，其内容完全是天方夜谭，毫无根据，却照样能得到一些人的相信和传播，任你辩解、辟谣，一时均无效果。

流言、谣言与欺骗相比，具有相近之处，即它们在运行过程中都未暴露其真实或虚假。当人们认为是真时才会上当受骗，认为千真万确时就容易上大当。同样，只有当人们认为流言、谣言是真实时才会去相信和传播，流言和谣言才得以存在和衍生；而当公众确认某个信息是“流言蜚语”或“造谣惑众”时，这个信息就会迅速萎缩、消失。从作用于人的方式来看，流言、谣言与欺骗具有相似性，同样可以产生迷惑、引诱、征服、激励的效果。所以，欺骗也好，流言、谣言也好，都是不能自贴上它真实身份的标签的，它们都只能是人们相信的结果。

欺骗与流言、谣言的不同，在于前者有一个明白是非真伪的主体，由该主体设计策划、控制实施了整个欺骗过程，被骗者不知情并受其控制，所以呈现为一种以单向为主的信息传递过程。而流言、谣言则发生在无数个体之间，实行双向和多向的信息交流。流言、谣言一经出世就不再受其原创者的控制了，它们会迅速繁殖，形成燎原之势，信谣、传谣者还会发挥其想象力和杜撰力，对所传信息进行加工处理，或添油加醋，或裁剪放大，导致所传信息越来越面目全非，出现造谣者也意想不到甚至大吃一惊的结果。此外，欺骗需要证据，尽管这个证据是伪造的、虚假的；没有“证据”，欺骗不可能行之有效。而谎言、谣言则不需要证据，信谣、传谣者常常依据印象而不是事实来决定自己的行

动。最后，欺骗者是身临第一线实施其计划方案的，常常通过人际交往直接与受骗者打交道，因而是必需暴露的（尽管其暴露的是虚假的身份），他只有在得逞后逃遁藏匿才能逃避责任。而流言、谣言的始作俑者却可以躲在幕后，避免自己抛头露面，谁也看不见抓不着，因为有信谣、传谣者为他说话，而且谁都不以自己的名义说话，每个人都是引述听来的传言，谁也可以宣布不负责任。所以别有用心地制造谣言的阴谋者是非常隐匿、很难追查的。

从欺骗与流言、谣言相联系的一面来看，前者可以利用后者来使其欺骗扩大化、弥散化，以骗得更多的不明真相的人上当。而流言、谣言的散布者虽然绝对不需要欺骗的标签，但却经常需要借用欺骗的手法，这就是为什么愈是真相不明、真假难辨、敏感保密等事，就愈易产生流言、谣言的原因。例如，股票市场就是一个有利于流言、谣言传播和欺骗手法操作的环境。在证券交易所里，股民们忙忙碌碌，随时采取“做多”（买进）或“做空”（卖出）的决策和行动。为了实现低进高出，每个人都想伺机获得可以带来特殊利益的信息和内部情报，许多人每天都在流传一些“应该保密”的消息。因为要想尽可能准确地预测市场，抓住转瞬即逝的机遇，就需要不断地获得信息特别是可靠的信息。所以股票谣言的产生就是很自然的，它满足了人们的一部分需要。人们因而试图抓住谣言、利用谣言甚至制造谣言。如果某种人出于恶意，想借助传播谣言以达到操纵股市价格的目的，这就已经是欺骗了。1980年9月的第一个星期四，美国华尔街谣传当时的共和党总统候选人罗纳德·里根受害于心肌梗塞，致使交易所该天收盘时价格跌到最低纪录之一。少有的是，《芝加哥论坛报》记者竟查出并报道了该谣言的始作俑者，原来是纽约的一个证券经纪人作了一笔期货交易，正等着股票跌价，没想到股票只升不

跌。他在面临 500 万美元损失的情况下，炮制了里根患心肌梗塞的谣言，使股价暴跌，从中捞取了一笔可观的利润。对于这个证券商来说，造一谣价值千金，但同时将面对司法机关的调查和社会道德的谴责。

胡言，则是没有根据或没有道理的话，它完全受制于说话者的主观随意，缺乏事实和逻辑的佐证，是一种十分明显的假话、空话、大话，因此，常常得不到人们的认同，被斥为“信口雌黄”、“胡说八道”等。吹牛皮，就是一种随意夸大捏造事实的胡言。《韩非子·难势》中所记载的“自相矛盾”的寓言式故事，可算是古代最著名的吹牛皮一例了。那个兵器推销者吆喝生意十分卖劲，卖盾时吹嘘：“物莫能陷”，卖矛时又拍胸脯说：“物无不陷”，牛皮吹过了头，丢失了分寸，忘掉了逻辑，被人反诘一句：“以子之矛，陷子之盾，何如？”在无言对答的尴尬中，只好收起摊子，一走了事。《笑林广记》卷十二“谬误部”中也收录了一些民间流传的吹牛皮的笑话。如《谎鼓》有记：有人吹牛皮说：“敝处某寺中有一鼓，大几十围，声闻百里。”旁边有人反问道：“敝地有一牛，头在江南，尾在江北，足重有万余斤。岂不是奇事？”众人不信，旁人答道：“若没有这只大牛，如何得这张大皮，幔得这面大鼓？”《圆谎》又记：有人靠吹牛过日子，只得由其仆人经常为之圆场。一日主人对人说：“我家一井，昨被大风吹往隔壁人家去了。”众以为从古所无。仆圆之曰：“确有其事。我家的井，贴近邻家篱笆。昨晚风大，把篱笆吹过井这边来，却像井吹在邻家去了。”一日主人又对人说：“有人射下一鹰，头上顶碗粉汤。”众皆惊诧之。仆圆曰：“此事亦有。我主人在天井内吃粉汤，忽有一鹰坠下，鹰头正跌在碗内，岂不是鹰头顶着粉汤？”一日主人又对人说：“寒家有顶漫天帐，把天地遮得严严的，一些空隙也没有。”仆乃攒眉曰：“主人脱煞扯这漫天谎。叫我如何

遮掩得来？”牛皮吹成了胡言，自然没法圆场，也无人会相信。今天吹牛胡言者与古人相比毫不逊色。在“人有多大胆，地有多大产”的特殊年代，就有不少人放出了亩产粮食几万斤甚至十几万斤的“卫星”，由于当时“共产风”、“浮夸风”刮得甚紧，人们不敢不相信，有的科学家不得不出来做违心的“科学论证”。而现在看来，那些“卫星”纯粹是一派胡言，“假、大、空”带来了灾难性的后果。可见，胡言与欺骗相比，缺乏逼真、精致的包装，就没有迷惑、征服人们的效果。所以，欺骗虽然从本质上讲与胡言无异，但却是一种让人确信并愿投身其中、以身试之的胡言。高明的欺骗，只有到了最后骗局揭底、受骗者付出代价时才会显露其庐山真面目，让人大吃一惊、恍然大悟，而只有蹩脚的欺骗才会从一开始就被识别出是一派胡言。

## 二、邪恶的否定性招数

家住美国佛罗里达州的女童詹妮弗·布施长期有病，医疗费大大超过了医疗保险制度所限定的额度，有关部门便设置了障碍并组织调查。其母凯瑟·布施为此上下奔波，数次写信到华盛顿找头面人物，请求帮助，并希望当时负责医疗改革的第一夫人希拉里·克林顿主持公道，帮助解决医疗费用问题。碰巧希拉里主持起草医疗改革方案，正苦于抓不到典型，詹妮弗的现实就正好成了美国医疗制度必须改革的有力证据。结果，凯瑟·布施应邀携女于 1994 年 8 月到华盛顿，作为一名为医疗改革奋斗的英雄受到款待，并享受到第一夫人接见之殊荣。希拉里对这个典型大肆张扬，印制了大量有“詹妮弗的朋友”字样的 T 恤衫广为散发。许多美国电视观众看到这个情景，也连连称赞凯瑟干得漂亮。然而，时值 1996 年 4 月却爆出了新闻，根据各方查证，这

个母亲原来是个骗子，正是她残酷地摧残了自己女儿的身体健康。原来，凯瑟·布施对儿童病理常识略知一二，她编造了詹妮弗的病情欺骗医生，说孩子患了严重胃病，随着骗局步步得逞，女童所受的折磨和痛苦也越来越大。几年来，她上医院看病 400 余次，先后进行了胆囊、阑尾和部分肠子的切除等 40 多次大小手术，被诊断为缺乏免疫功能、慢性尿道炎、耳炎、肠功能失调等，只得靠输液增加营养。而据护士揭发，正是这位母亲把粪便放进导管里，还用未消毒的针管把一些污物注射到詹妮弗的血液里。这样，使假病成了真病，小病成了大病。这一切由母亲人为造成的灾难，其目的是为了领取医疗保险费和社会福利补助，在经济上得到实惠。据统计，共花费了 400 万美元医药和社会福利补助，而凯瑟通过欺骗伎俩获得了大量补助费和保险费，她用这些钱去买自己所需要的奢侈品，包括一辆高档摩托车，她还到哈马斯去度假，并在自己的院子里建了一个游泳池等。这一切均是以牺牲女儿的身体健康为代价的。

从以上事例可以看出欺骗的本质特征：搞欺骗的人获得了意想不到的财富和享受，而这一切正是建立在不道德地造成他人的痛苦和不法地占有他人的财产的基础之上的。

把假的伪装成真的，要设计面具，花费口舌，制作道具，雇请搭档，玩弄骗术耍，这一切不是为娱乐玩耍，更不是单纯的自我欣赏，而是有着趋利害人的邪恶指向。无道谋利是欺骗行为人的基本动机，而为谋利必须付出一定的代价，如诱以蝇头小利，花费时间，消耗精力等，但一切代价都需以获得更大的金钱或物质回报为前提，否则就得不偿失，就是欺骗的失败。应该说，骗子对实施欺骗行为的代价 - 获利分析是十分清楚和十分“精明”的，以较小的代价获取最高的暴利是其行为的基本原则和取向。所以，这种谋利性具有一种加害于人、违反社会公共规则的性

质。

由于欺骗行为的谋利性是通过欺骗者承诺和暗示实际上不可能兑现的大利而实现的，因此必然产生一种加害 - 被害的关系和效果。受骗者被骗子承诺的东西所吸引和迷惑，产生一系列美好的幻觉并甘愿付出在通常情况下不可能付出的东西。结果是竹篮打水一场空，受骗上当后发现自己身心上均受伤害。

如果说欺骗行为也同样包括着肯定与否定的辩证法的话，那么，欺骗不仅直接否定事实，隐瞒真相，散布假象，而且直接否定受骗者的利益和愿望，产生受骗者完全不希望出现、也不可能想象得到的受害结果。对于骗子来说，这种否定从一开始就存在并被策划实施，在实施过程中为了达到否定而恰恰采取了一种表面上肯定的形式，使受骗者产生一种欺骗行为与事实和自己的利益、愿望相吻合一致的虚假印象，从而积极参与其中，热情配合。而一旦受骗者付出满腔热情特别是付出囊中物质利益时，欺骗行为即告成功，其否定性就会完全明朗化，骗子、骗术遂告现形，而此时对受骗者来说一切均悔之晚矣。

正因为欺骗是如此这般的否定性招数，是违反社会规范的行为，所以社会主义道德反过来给予否定之否定，对欺骗行为采取道德上的批判和法律上的制裁。由此我们说，欺骗是一种损人利己的虚伪行为，是一种邪恶的反社会的行为。

在这里，欺骗的一个重要特征是恶意的动机和恶劣的效果，是一种主观上蓄意谋取私利、客观上加害于人的“小人”行径。把欺骗界定为邪恶，就在定性上把握住了欺骗的反社会的属性，并使之与一些无意、善意的假话，与一般谎言区分开来。

让我们再来看看欺骗与一般谎言、谰言的联系和区别。谎言几乎是欺骗的同义词和代名词。《说文解字》把谎解释为梦言，就抓住了其虚幻的特征。通俗地讲，谎言是不符合事实的假话。在