

<<欺诈术与欺诈心理>>

图书基本信息

书名：<<欺诈术与欺诈心理>>

13位ISBN编号：9787507520378

10位ISBN编号：7507520374

出版时间：2006-7

出版时间：华文出版社

作者：尤里·谢尔巴特赫

页数：319

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<欺诈术与欺诈心理>>

前言

今天，我们生活中的怪胎随处可见，令人眼花缭乱，除了成为人们的街谈巷议外，确实也很难找到一个满意的解释，只能如此.....不过我这里要把其中的一项列为我的科学考察对象。今天的科学家，不是热衷于看不到摸不着的分子微粒结构，就是在研究离我们数万光年之遥的星系，却对人类自己生活中碰到的大量迫切问题视而不见。

这样下去就只能让后来的科学人继续尴尬面对普通人的不解。

. 20世纪初，美国实用心理学大师戴尔·卡耐基(1888 - 1955)就指出过这一状况的不正常。

面对当时社会大多数人被烦恼所折磨这一问题，相信科学的他选择了到图书馆去寻找解决办法的原则

。与worry(烦恼)相邻的字是worm(蠕虫)。

结果他发现，..

<<欺诈术与欺诈心理>>

内容概要

国内以欺诈现象为考察题目的图书并不见到。因此，我决定把这本书交给读者，希望它能让我们长长见识，给我们一个解释。究竟什么是欺诈？这是一个至今还没有伦理道德评价标准的领域，因其并不仅仅具有通常犯罪学的意义。这里的讨论要宽泛得多。这是一本由欺诈现象入手的心理学读物。作为一个介于严肃的科学研究与素描之间的联系环节，一本科学普及读物，其系统性、科学性与内容的可读性，其趣味性与认识性价值兼而有之。谎言和欺诈可能伴随我一生。重要的是：我必须积聚足够的智慧识别和抵御它……本书是俄罗斯心理学教授尤里·谢尔巴特赫的力作。本书不是一本研究欺诈的社会学，或者犯罪学方面的著作，这是一本由欺诈现象入手的心理学读物。作为一个介于严肃的科学研究与素描之间的联系环节，一本科学普及读物，其系统性、科学性与内容的可读性，其趣味性与认识性价值兼而有之。本书中引述的大量文学经典与当代作品，既让读者回味了经典的隽永，也看到了欺诈对人类社会方方面面的渗透，更是一部以欺诈为视角的囊括政治、军事、经济、文化、宗教、生活的生动画卷。

<<欺诈术与欺诈心理>>

作者简介

尤里·谢尔巴特赫，1955年出生于俄罗斯沃罗涅日，心理学教授，生物学博士，国际生态与生命活动安全科学院通讯院士。

他的一套大众心理学丛书共有五种：《欺诈术与欺诈心理》、《惊惧感与恐惧心理》、《性体验与性爱心理》、《成功心理学》和《选举心理学》。

笔者认为，这五本书的内容都是属于实用心理学读物，或者叫做大众百科知识丛书。

《欺诈术与欺诈心理》一书写于1997年，当年在“字母”出版社出版，首印二万册，1998年开始由俄罗斯最大的出版社“埃克斯摩”出版，成为市场上的畅销书。

每年都有再版，一直到2006年。

我们手里的译本是2002年修订版。

<<欺诈术与欺诈心理>>

书籍目录

绪言第一章 欺诈在人类文明中的地位及表现形式第一节 欺诈的历史一、欺诈大师二、欺诈分类第二节 欺诈的表现形式一、别相信自己的眼睛二、认知错觉三、媒介错误四、人与人的欺诈第三节 源自不同对象的欺骗一、自我欺骗二、互相欺骗三、团伙欺诈第二章 欺诈的产生第一节 欺诈工具第二节 营造欺诈环境一、唤起信任感二、装成老实人三、使用伪证诱引四、设置“平行现实”第三节 曲解事实的方法一、信息的操控隐瞒选配作假曲解颠倒二、操控意识(行为程序设计)三、欺诈的面具伪善背信无耻的谎言第四节 施诈点的选用(谎言心理学)一、心理生理学二、逻辑与理智三、利用人的心理状态于欺诈利用人的愿望利用爱情与忌妒进行欺诈利用崇高动机于欺诈利用强烈情感于欺诈利用个人性格特征食婪愚蠢恐惧人的其他癖好四、思维定势与思维模式“随后”并不一定“就有”谎言的联想第五节 靠不住的据说第三章 真理之路第一节 免受欺诈的韬略第二节 如何免遭欺诈第三节 对信息进行推理分析第四节 流露欺诈的心理生理学一、脸部表情二、手势三、测谎仪第五节 得到实话的方法第六节 审讯心理学第四章 伦理道德与欺诈第一节 一般道德视角第二节 对待欺诈的态度第三节 欺诈在人际交往方面的影响第四节 人类社会欺诈行为表现形式一、狡诈二、伪善三、逢迎四、诋毁五、诽谤六、讹诈第五节 愚弄第五章 社会生活中的欺诈(一)第一节 历史一、伪造历史事件二、伪造历史文物第二节 政治·军事·间谍一、政治二、军事三、间谍第三节 宗教·道德第四节 男人与女人一、追求中的欺骗二、夫妻间的欺骗三、以自私为目的利用性诱惑第五节 赌博第六节 体育竞技第七节 艺术与文学第八节 科学·教育一、科学二、教育第九节 大众媒体第六章 社会生活中的欺诈(二)第一节 术士·占卜者·星相家第二节 医学·催眠一、医学传统医学非传统医学(巫医和招摇撞骗者)二、催眠第三节 商业·广告一、商业商店、市场、服务领域合同签订金融业务二、广告第四节 “汽车”欺骗第五节 不动产交易第六节 犯罪译后记

<< 欺诈术与欺诈心理 >>

章节摘录

上一节中我们分析的欺诈，其中并没有某种恶意在内。如果我们可以怪罪于什么，那就只能是自己不尽职的感觉器官。但经常让我们受欺诈的是另外一些居心叵测的人。他们出于什么目的，又是怎样实施，这将是后面要讲的。在这儿，施骗者与被骗者都是作为心理学组成部分的一个重要支点。

如上所述，人与人交往中对信息的任何曲解都可能成为欺诈的源头，而交际过程的组成：施体，即发出信息的人，受体，即接受信息者，并且本身也是信息传播的通道。在这部分中我们将选出两种情况的第一种进行研究，而由受体之误引发的欺诈将在另一节中作为自我欺诈来分析。

所有的骗子可以分为两类：一类是在此境况下不得不为之的欺骗，而另一类是他们除了欺骗别的什么也不会。

这些人是天生的说谎者，对于他们的谎话，只能看作惯性。

一般来说，经常欺骗别人的人，认为周围的人都是不诚实的人，都在说谎。某种程度上，这些还是发生在有意识的水平上，因为职业说谎人明白，人们将会与他算账：“以其人之道，还治其人之身”。

另外，就是在潜意识水平上，此时就是一种心理防护的形式，一种自我辩解的方式。“我在说谎，因为所有的人都是如此做的”，因为自己的不诚实，他会如此对自己说。

阿纳托利·巴尔巴卡鲁在自传体小说《赌王札记》中表述过类似的想法：“职业骗子总以为别人会骗他，因为他总在骗别人。

所以，这样的天生骗子从来不相信会有不骗人的人。

”说到不诚实，骗子也许会尽力找寻理由为自己不道德的行为辩解，无论找到的是真实的还是臆造的理由。

也因为骗子在别人眼中无论如何都是一个无耻的人，就他个人理解中他多多少少是个正派可敬的人。

另一方面，如果你欺骗了人，那么你也应当准备接受相应欺骗的报应。

因为，就像牛顿定律指出的，“作用力等于反作用力”。

自己不诚实，就无权要求别人对你诚实。

当他放松并失去了警惕性，通常等待他的就是无情的失望。

我把这一现象叫做“镜像欺诈律”。

欺骗的才能依个体而截然不同——从完全真诚到不可救药的撒谎。

才能依赖于教育和生活经验、父母亲的影响、学校、身边朋友和偶然相识者。

有这样情况，平常坦诚于人的一个人，对待另一些人时可能是无耻的说谎者。

但有一个共同趋势，即与心理生理状态特征、性别、年龄和心理定向有关。

不要对孩子失信，因为他对一切都信以为真。

同时，正因为是孩子，虽然有忘情的想象力，他们还不会说谎，随着年龄增长，有意识的欺骗也在逐步发生。

一般而言，随着年龄的增加，人们会变得更为不愿意暴露自己的真实思想，而且认为话语的意义小，事实与行动的意义大。

果戈理《钦差大臣》中的市长感叹道：“年轻人是容易被摸透的。

如果是老家伙，那就麻烦了，年轻人什么都挂在脸上。

”（不过，并不妨碍他被一个年轻的说谎者所骗。

）人越老，越善于掩饰自己的真实意图，这在民间谚语里有表述。

索马里谚语：“老人知道死亡会在何处等着他”。

俄罗斯人也说：“老狼成精”，“老乌鸦不会无缘乱叫”，“老狐狸不会任人两次捉住”。

因此亚伦·皮斯在他的《肢体语言》一书中所写，如果一个五岁的孩子向他的父母说了谎，那么，他一说完话马上就会用一只手或者两只手把嘴捂上。

<<欺诈术与欺诈心理>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>