

# 欺诈术与欺诈心理

(俄)尤里·谢尔巴特赫

徐永平摇储诚意摇译

徐永平摇校

华文出版社

图书在版编目(CIP)数据

欺诈术与欺诈心理 俄(俄罗斯)谢尔巴特赫著 徐永平, 储诚意译 北京: 华文出版社, 2005

ISBN 7-5080-1411-1

I 援欺... II 援①谢... ②徐... ③储... III 援诈骗 原社 会心理学 IV ①D917.71

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第 054000 号

北京市版权局著作权合同登记 号: 01-2005-0141

华文出版社出版

(邮编 100045 北京市宣武区广安门内大街 140 号 缘号楼)

网络实名名称: 华文出版社

电子信箱: hwpb@hwpb.com.cn

电话: 010-63793000

新华书店经销

印刷

开本 787mm×1092mm 1/16 印张 10.5 字数 200 千字

2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

\*

印数 10000 册

定价 18.00 元

摇摇……兼有“蛇一般的智慧”与“鸽子般的温顺”是不可能的，如果对大自然的恶未能深悟的话，美德不会作为可靠的遮护。所以，诚实正派的人在他自己首先探究清楚全部恶之前，不大会去拨正那些不诚实的不规者。

——弗兰西斯·培根

## 前摇摇言

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。

19世纪初，美国实用心理学大师戴尔·卡耐基（~~美国~~—~~员~~）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“~~烦恼~~”（烦恼）相邻的字是“~~蠕虫~~”（蠕虫）。结果他发现，关于蠕虫的著作已经有一百八十七本，关于烦恼问题的只有二十二本书，而可资人们克服烦恼，缓解遭受折磨的精神焦躁、忧虑的参考书没有一本。学者们对人们的迫切需求这一令人可恨事实的轻视，激励作者写了著名的《如何赢得朋友……》一书，他没有别的选择。

我也有这样类似的经历。我本来正在全力以赴研究一个确定个体暗示性标准的理论问题，却惊奇地发现，国内反映欺诈现象的图书竟然少得如此可怜。仅有的谢尔盖·罗曼诺夫的《行骗俄罗斯》和叶夫根尼·祖巴列夫的《警察学院》无疑十分有趣，而且于刑事犯罪方面的研究十分有益，但对欺诈这一现象并未能提供全面、科学的分析。不过，这不能怪他们，两位优秀记者并没有把这一题目作为自己的任务。而像哲学家达维德·杜布罗夫斯基的《欺诈》和维克多·兹纳科夫的《俄罗斯民众意识中的真理与谎言》这样的学术专著，印数之少只够专业人员使用。

当您阅读手中的这本书时，作为著者的我打算作为一个介于严肃的科学研究与记者特写之间的联系环节加入其中。我谨希望这本《欺诈术与欺诈心理》作为一本真正的科学普及读物，其系统性、科学性与内容的可读性，其趣味性与认识性价值，能兼而有之。当然，是否能达到著者的目的，还有待于读者的认可。

尤里·谢尔巴特赫

# 绪摇摇言

摆

绪  
摇  
言

查尔斯·达尔文《人类起源及性的选择》一书的出版至今已经一百多年，但科学家对促使人从动物界分离出来成为自然界真正主宰（即使有时候并不理智，但总归是地球生物圈公认的主宰和宠儿）的主要原因究竟是什么依然争论不休。不可否认恩格斯在这一问题上所作的深入研究，但毕竟得承认，劳动本身未必就是旧石器时代人类文明以不间断的速度在生物尺度上飞速发展的原因。

人类从动物界的分离绝非匀速，而是以指数律速度进行的。初始阶段，人类由爬行过渡到直立行走用了五百万年，大约一百万年后学会了制造工具，又过了五十万年学会了使用火。大约两万年前开始有了语言，先是简单的咿呀儿语，随后得到逐步完善。从克鲁马农人（旧石器时代后期的人）时期开始（即大约四五万年前），人类掌握了现代清晰的语言，为人类提供了区别于动物的，即超越第一信号系统的第二信号系统，就像计算机超越了算盘一样。正是从这时开始，我们的星球上也有了谎言。

没有语言的动物只有借助于第一信号系统，即靠自己的感觉器官——第一信号系统提供的直接信息来掌握周围世界，而随着这一信息携带者的死去，在其生命期所获得的知识也就随之而去。例如，成年老狼不会把自己大部分生活经验传给长大的狼崽，这倒算的上是羊的一件幸事。与愚昧的兽类不同，惯犯老手会把自己的看家手艺传给后来人，对于守法公民来说，这不是一件好事。

与动物不同，人可以利用自己的感官和别人的生活经验间接扩大自己的知识，而且是以抽象概括的形式。被一部分人所掌握的信息可以通过语言传达给另外一些人，并且可以凭借其概念、想象和记忆被沿用于日后的生命中。尼古拉·列斯科夫在给友人的信中写道：“自我不可能体验一切，而别人的经验，无论有价值多少，总是有用的。”

比如说，没有人会去吃蛤蟆菌，虽然我们在林子里采蘑菇时经常会碰到，但我们不会去采它。为什么？因为被它毒过的人告诉别人说蛤蟆菌不能吃。这样，一个人的经验就会成为所有人的经验。而不具有第二信号系统的

动物还会重蹈别人的覆辙。它们中的每一个都得独自去尝一尝毒蘑菇，以便对它做出不可食用的肯定结论。所以，任何动物都不会建立自己的文明，随着其死去，它所积累的知识也就永远消失了，而人却会从别人的错失中学到些什么。

不过，用别人的眼睛认知周围世界和学到别人的经验也有危险的一面，完全相信信息源和使用别人有意无意被歪曲的信息必然是危险的。在这种情况下所获得的虚假信息会植入接受主体的记忆中，形成不正确的，也就是与周围世界不相符的印象。正如中世纪阿拉伯哲人阿里·马瓦尔德所说，“并不是所有的报信者都如实于自己的消息”。

如此看来，整个人类发展的进化应当一方面在发展向别人学习的能力，完善自己的第二信号系统，另一方面要发展大脑阻止虚假信息潜入的防护机制。为了评价、检验由第二信号系统而来的消息的真实性，逐步建立起了一种独特的“过滤系统”，由它来对新信息同已存入记忆的信息进行比较。这类由我们内部“反间谍机关”组成的过滤器，在我们睡眠之前一分钟也不停止自己的活动。只有在睡眠中或者催眠状态下，它们的工作才会被中断，这时，虚假信息就可能畅通无阻地进入我们的意识之中。遗憾的是，世间的谎言与欺诈是如此之多，让我们时刻不可掉以轻心。

著名的汉学家哈罗·冯·津格罗在他的《谋略》一书中有引述自中国史籍中的说法：“人性和美德这类话可以用来从别人那里得到某物。但不可将此用于自己，无论是肉体还是精神上。常言说得好，‘生活经验只是个教养问题，而人的健全思维形成于阴谋中’。我们的时代宣称自己是文明时代。但越是文明社会，谎言与欺诈在其中所占的地盘就越大。”

看来，人类出现初期严酷的生存条件并没有给欺诈留有位置，因为谎言的代价实在太高了。而且当时的一个词具有多个含义，因为它可以代替本人作为实在。今天我们已经习惯于不再以言为信。比起石器时代的原始野蛮人来，让我们受骗更难，但面对孩童对话语的天真轻信，我们就不大会对他施放话语的魔力。大概，尼古拉·古米廖夫所写的正是人类孩童那段严酷而美好的时代：

那天，当上帝俯下身子  
鸟瞰新世界，  
人们使用语言使太阳停止运行，  
用语言把城市毁灭。

雄鹰从此不再振翅飞翔，

星星也因害怕月亮而蜷缩，  
这样，语言活像那玫瑰色的火焰，  
浮游在那高高的地方。

我们给它划出界限，  
制定出自然界的贫乏的条条框框，  
于是，如同废弃蜂箱里的蜜蜂，  
死的语言臭气熏天。

搬

绪  
摇  
言

# 目 录

## 绪 言

### 第一章 摇欺诈在人类文明中的地位及表现形式

#### 第一节 摇欺诈的历史 轱辘

- 一、 欺诈大师 轱辘
- 二、 欺诈分类 轱辘

#### 第二节 摇欺诈的表现形式 轱辘

- 一、 别相信自己的眼睛 轱辘
- 二、 认知错觉 轱辘
- 三、 媒介错误 轱辘
- 四、 人与人的欺诈 轱辘

#### 第三节 摇源自不同对象的欺骗 轱辘

- 一、 自我欺骗 轱辘
- 二、 互相欺骗 轱辘
- 三、 团伙欺诈 轱辘

### 第二章 摇欺诈的产生

#### 第一节 摇欺诈工具 轱辘

#### 第二节 摇营造欺诈环境 轱辘

- 一、 唤起信任感 轱辘
- 二、 装成老实人 轱辘
- 三、 使用伪证诱引 轱辘



#### 摇摇四、设置“平行现实”轱辘

#### 第三节摇曲解事实的方法 轱辘

##### 一、信息的操控 轱辘

隐瞒 轱辘

选配 轱辘

作假 轱辘

曲解 轱辘

颠倒 轱辘

##### 二、操控意识（行为程序设计） 轱辘

##### 三、欺诈的面具 轱辘

伪善 轱辘

背信 轱辘

无耻的谎言 轱辘

#### 第四节摇施诈点的选用（谎言心理学） 轱辘

##### 一、心理生理学 轱辘

##### 二、逻辑与理智 轱辘

##### 三、利用人的心理状态于欺诈 轱辘

利用人的愿望 轱辘

利用爱情与忌妒进行欺诈 轱辘

利用崇高动机于欺诈 轱辘

利用强烈情感于欺诈 轱辘

利用个人性格特征 轱辘

贪婪 轱辘

愚蠢 轱辘

恐惧 轱辘

人的其他癖好 轱辘

##### 四、思维定势与思维模式 轱辘

“随后”并不一定“就有” 轱辘

谎言的联想 轱辘

#### 第五节摇靠不住的据说 轱辘

### 第三章摇真理之路

#### 第一节摇免受欺诈的韬略 轱辘

#### 第二节摇如何免遭欺诈 轱辘

摇摇第三节摇对信息进行推理分析 转页四

摇摇第四节摇流露欺诈的心理生理学 转页源

    一、脸部表情 转页源

    二、手势 转页远

    三、测谎仪 转页范

摇摇第五节摇得到实话的方法 转页四

摇摇第六节摇审讯心理学 转页四

#### 第四章摇伦理道德与欺诈

第一节摇一般道德视角 转页范

第二节摇对待欺诈的态度 转页源

第三节摇欺诈在人际交往方面的影响 转页范

第四节摇人类社会欺诈行为表现形式 转页象

    一、狡诈 转页象

    二、伪善 转页象

    三、逢迎 转页源

    四、诋毁 转页缘

    五、诽谤 转页范

    六、讹诈 转页怨

第五节摇愚弄 转页四

#### 第五章摇社会生活中的欺诈（一）

第一节摇历史 转页缘

    一、伪造历史事件 转页缘

    二、伪造历史文物 转页怨

第二节摇政治·军事·间谍 转页源

    一、政治 转页源

    二、军事 转页四

    三、间谍 转页怨

第三节摇宗教·道德 转页范

第四节摇男人与女人 转页象

    一、追求中的欺骗 转页缘

    二、夫妻间的欺骗 转页袁

    三、以自私为目的利用性诱惑 转页范

摇摇第五节摇赌博 转翻

摇摇第六节摇体育竞技 转翻

摇摇第七节摇艺术与文学 转翻

摇摇第八节摇科学·教育 转翻

摇摇一、科学 转翻

摇摇二、教育 转翻

摇摇第九节摇大众媒体 转翻

## 第六章摇社会生活中的欺诈（二）

第一节摇术士·占卜者·星相家 转翻

第二节摇医学·催眠 转翻

一、医学 转翻

传统医学 转翻

非传统医学（巫医和招摇撞骗者） 转翻

二、催眠 转翻

第三节摇商业·广告 转翻

一、商业 转翻

商店、市场、服务领域 转翻

合同签订 转翻

金融业务 转翻

二、广告 转翻

第四节摇“汽车”欺骗 转翻

第五节摇不动产交易 转翻

第六节摇犯罪 转翻

译后记 转翻

# 第一章 摇欺诈在人类文明中的 摇摇地位及表现形式

## 第一节 摇欺诈的历史

上帝啊，我当庭所讲的全是实话，没有一句谎言……我一生诚实，一生公平待人。

——《死者书》

对于人类社会来说，欺诈，大致应该属于一种固有现象。然而在自然界中，也会遇到许多特定情况下的特有情形，这些情形让我们联想到欺诈，不过，这里只不过看上去外表相似而已，二者有着本质上的区别。此类所谓动物欺诈现象应该称之为伪装和拟态。

动物不仅会以自己的外表欺骗敌人，还会使用“狡诈”伎俩。例如，有一种甲虫在遇到险境时会装死，但这一行为完全属于下意识本能，至少只有人才会清楚地意识到自己的所为。陀思妥耶夫斯基曾经这样写到过动物：“它们从来不会伪装，从来也不说谎。”事实上，山鹑把猎人从鸟巢那里领走，很难说山鹑在施行欺诈，它只是在完成它体内种类生存基因的复杂反射反应（见《伊索寓言》）。因为它的行为并非有意识的选择，而人的选择是有意识的，是由某些刺激因素所激起的程序性反应。正如德列舍尔在《生存方式》一书中所写的，“进化史上最古老动物最原始的灵巧体形，就是它在对付敌人和猎获物时，能逃离敌手和追得食物的狡诈手段。对于许多动物而言，这一能力完全属于自己的本能”。

人不同于动物，常常会有意识地进行欺诈，即所谓使用“远距瞄准器”

在事先预料到自己进行欺诈的后果时进行欺诈。可见，人类的狡诈是他在预测未来事态的同时发生的，舍此，人的意识就是没有意义的。如此说来，谎言与人类共生，而且密不可分。正如彼得·阿列克谢耶夫和亚历山大·帕宁在《哲学》教材中所写的，“谎言根植于日常生活和社会生活之中，凡有人们相互交往就有谎言；谎言是从属于人类交际的一项职能，如此才能实现个人和社会团体利益的‘较量’。问题不在于谎言有或者没有（简单的生活经验就能证明谎言的存在），而在于每一个具体情况下它所占的比重”。

心理学家对哲学家的说法也有自己的附和回应。例如，埃里克·贝尔恩<sup>①</sup>写道：“人们大部分的交往都在欺诈和作伪，有时是出于高尚的、善意的，有时是出于低俗的、恶意的。只有比如母亲和婴儿、真诚的朋友和情人等少数沉浸于幸福之中的人，他们之间才是完全真诚坦白的。”

在几千年人类文明生活中，人们想出了数以千计的欺诈方法，而且命名了几十个名称。只需打开任意一本词典就会为“欺诈”有这么多同义词感到惊讶：迷惑、哄骗、愚弄、瞒哄、诓骗、诈骗、障眼、戏弄、开涮、诱骗、诓人、虞诈、耍花招、摆噱头、作假、耍奸、耍滑头、弄虚作假、欺上瞒下、上当受骗、瞒天过海、挂羊头卖狗肉、妖言惑众、故弄玄虚、迷人眼目、偷梁换柱、偷天换日、弄鬼、做手脚、混水摸鱼，等等。

既然，谎言和欺诈的历史始于人类社会发展的早期，我们更应当来关注一下更久远的时代。原始社会部族中欺诈的出现是同生存斗争相联系的。原始人为了不让同伙发现食物，以免自己挨饿，他会把食物藏起来。但要想达到这一目的，必须要欺骗其他人才行。公开拒绝分出食物在原始部族中不会有什么好处，因为同族人可以干脆下手把食物抢了去。当时，部族成员都可以把食物藏起来，就像所有的动物藏食一样。不同的是人与动物相比，具有十分发达的预见能力，可以清楚地意识到自己进行欺诈的后果。这就是后面我们要谈到的所谓“故意欺诈”的形成。

说到这里，至今还有一个问题有待研究：是否存在基因遗传性欺诈，或者，欺诈取决于人们的生活状态、教育程度和他所处的社会环境？作家维亚切斯拉夫·雷巴科夫写道：“某人的才能在于演奏小提琴、另一个人可以揭示原子核的秘密、第三个人善于欺诈、第四个人热衷于创作小说……如此不一而足，都是遗传基因在起作用。”看来，他是正确的，一方面，某些人从出生之日起一生都是诚实的，而另一些人则一生都在病态式的撒谎，是说假话者，惯于欺诈早已记录在他们的染色体中了，不过，科学暂时对这一点还没

<sup>①</sup> 埃里克·贝尔恩（~~1901—1990~~），美国著名精神病学家和心理分析学家。——译者

有拿到信服的根据。

研究表明，人类有了发达而表达清楚的语言，出现在四五万年之前，如旧石器时代后期的克鲁马农人（下颌有着发达突出的下巴，以及强健的舌头肌肉就是证据）。伴随着语言的发展，早期人们之间的相互欺诈也在发展。

欺诈在古代世界随处可见。

古希腊人认为奥德修斯的爷爷阿布德洛斯当属最大的说谎者无疑。他是商人的保护神赫耳墨斯的儿子，而赫耳墨斯也是一个骗子，还是在幼年时就偷窃过阿波罗的牛。阿布德洛斯从他父亲那里继承到一件特殊的礼物——即能隐身的本领。他留下个大骗子的名声，“最狡猾的人”，虽然说他除了行窃，也很善于格斗。

我们在《圣经》中还可以找出说谎和行骗的许多例子。按照基督教的说法，人类堕落的过程就是从受蛇对女人的欺骗（偷吃禁果）开始的：

蛇对女人说：“神岂是真说不许你们吃园中所有树上的果子吗？”  
 女人对蛇说：“园中树上的果子，我们可以吃；唯有园当中那棵树上的果子，神曾经说：‘你们不可吃，也不可摸，免得你们死。’”蛇对女人说：“你们不一定死，因为神知道，你们吃的日子眼睛就吃亮了，你们便如神能知道善恶。”于是，女人见那棵树的果子好作食物，也悦人的眼目，且是可喜爱的，能使人有智慧，就摘下果子来吃了；欢合她丈夫，她丈夫也吃了。他们二人的眼睛就明亮了，才知道自己是赤身露体，便拿无花果树的叶子，为自己编作裙子。（《圣经·创世记》）猿 员 员 员

不过，如果再对圣经中的文字仔细研究就会发现，骗子并不是蛇，而是神，因为是神明明知道这是在欺骗自己的子民，只是在吓唬他们，如果你们吃了禁果好像必然会死（“你不可吃，也不可摸，免得你们死”）。再说，神也完全没有欺骗他们俩的特别理由：他完全可以阻止他们靠近那棵树，而无须任何解释。蛇说的是实情，又为此而受责，招致上帝的诅咒，是上帝为自己的小伎俩失败而气恼，结果使人知道了他们不应该知道的，并且被逐出了天国。

人间的第一次凶杀也离不了欺诈。杀死自己兄弟的该隐当下就抵赖自己所犯的罪行，以他“不，不是我，也不是我的马”的一贯原则：

耶和华对该隐说：“你兄弟亚伯在哪里？”他说：“我不知道，我岂是看守我兄弟的吗？”（《圣经·创世记》源：怨）

这是人第一次欺骗上帝，而上帝就知是树也说了谎话，结果为 冤平。再下来就有了后者——上帝不止一次地暗中算计他的保护人，而人只要有机会就寻找办法欺骗自己的造物主。

《圣经》中像这样的例子有许多。诚实的力量可以轻易屈服于谎言，人们早就明白这一点。借着女性的机敏，美女大利拉毫不费力就骗了大力士参孙，刺探到了他的秘密：

大利拉对参孙说：“你既不与我同心，怎么说你爱我呢？你这三欺哄我，没有告诉我，你因何有这么大的力气。”大利拉天天用话催他，甚至他心里烦闷要死。参孙就把心中所藏的都告诉了她，对她说：“向来人没有用剃头刀剃我的头，因为我自出母胎就归神作拿细耳人；若剃了我的头发，我的力气就离开我，我便软弱像别人一样。”

大利拉见他把心中所藏的都告诉了她，就打发人到非利士人的首领那里，对他们说：“他已经把心中所藏的都告诉了我，请你们再上来一次。”于是非利士人的首领手里拿着银子，上到妇人那里。大利拉使参孙枕着她的膝睡觉，叫了一个人来剃除他头上的七条发络。于是大利拉克制他，他的力气就离开他了。（《圣经·士师记》 员： 员原 员）

以英明和才干著称的大卫王更是不择手段地运用欺诈手段，尤其是当他想得到某个他喜欢的女人时。他为了把赫人乌利亚的妻子拔示巴弄到手，不惜用骗术杀死了她的丈夫。这段故事写在《圣经·撒母耳记下》：

一日，太阳平西，大卫从床上起来，在王宫的平顶上游行，看见一个妇女沐浴，容貌甚美。大卫就差人打听那妇人是谁。有人说：“她是以连的女儿，赫人乌利亚的妻拔示巴。”……

次日早晨，大卫写信与约押，交乌利亚随手带去。信内写着说：“要派乌利亚前进，到阵势极险之处，你们便退后，使他被杀。”约押围城的时候，知道敌人那里有勇士，便将乌利亚派在那里。城里的人出来和约押打仗。大卫的仆人中有几个被杀的，赫人乌利亚也死了。

乌利亚的妻听见丈夫乌利亚死了，就为他哀哭。哀哭的日子过了，大卫差人将她接到宫里，她就做了大卫的妻，给大卫生了一个儿子。（《圣经·撒母耳记下》 员： 员原 员）

这样的例子称得上十分有趣。它告诉我们，并非每一个诡计和阴谋都是欺诈。后者还包括对别人来说明显的虚假信息，而上述情形中并不存在。如果将此归于欺诈，则最多算为“暗示”欺诈一类。对于因大卫的罪过而死去的乌利亚来说，这些细节他也许不大会感兴趣，说到底，他只得按大卫王的意愿丢了生命，他甚至不知道究竟为什么有人要“暗算”他。

## 一、欺诈大师

“我不是外科医生，”奥斯塔普说，“我是神经病医生，精神病医生。我研究的是我的患者的心理。所以我总要碰到十分愚蠢的人。”

——伊利亚·伊里夫，叶夫根尼·彼得罗夫：《金牛犊》

无论我们在这里的谈论是多么不情愿，但谎言和欺诈还是要穿透人类生存的方方面面，而我们每个人在自己的生活中也曾不止一次地经历过自觉不自觉地对他人的欺诈。对一个正常人来说，这种事当然令人不快，使人希望去纠正自己的谎言，或者去寻找某些根据。不过，总有那么一些人，欺诈对他们来说是那么自然，就像真理对别人一样。常常由于自己的善于说谎，他们获得了耀眼的成功。尽管欺诈在任何历史时代都遭到全社会共同的谴责，然而，还是有许多臭名昭著的骗子为自己手腕的高明，——如果可以为谎言术冠以这样一个词的话，引发情不自禁的喜悦。像这类欺诈高手的例子可以说在世界史籍中俯拾皆是。有机敏过人的奥德修斯<sup>①</sup>，有《一千零一夜》中的大利拉，有编造神话般的撒谎者闵希豪生男爵<sup>②</sup>。这后一位半传说半真实的文学人物，对我们这本书来说特别有意义。第一，没有人曾认真看过他的那些如骑着炮弹飞行、樱桃树长在了公鹿脑袋上的可笑故事；第二，读者无不从他的这些谣言谎话中得到真正开心的享受。这么看起来，有时候人们也会心甘情愿地被欺诈。

<sup>①</sup> 奥德修斯，伊大卡岛的国王，古希腊著名英雄，智勇双全，为《伊利亚特》中的主角之一。他想出“木马计”，希腊联军才最终攻破了特洛伊城。——译者

<sup>②</sup> 闵希豪生男爵（*Baron Munchausen*），许多德国文学作品的主人公，世界各国家喻户晓。这个人物吹嘘自己神话般的冒险业绩和编造的旅游奇遇，到处行骗。——译者



俄罗斯文学对这一世界欺诈宝库做出过自己的贡献，如赫列斯达科夫<sup>①</sup>式的人物。大言不惭，信口雌黄，天衣无缝，纯粹的俄式连篇鬼话！“你们想想看，光是信使就有三万五千名！我请问你们，这是什么样的一个局面呀？‘伊凡·亚历山德罗维奇，请您去做局长！’”像这样的谎言水平，就是著名的幻想家男爵也不过如此。

如果我们再仔细观察就会发现，欺诈作为贯穿主题的红线在古代世界文学就有之。我们顺手捡一部经典作为例子，比如威廉·莎士比亚，他剧中的汉姆莱特欺骗他叔叔，装疯卖傻。热恋中的朱丽叶，本想以诈死哄骗自己的父母亲，想不到也骗了罗密欧，酿成一出悲剧。阴险狡诈的依阿戈把丢在地上的手帕和两个人背后说的话一起加在因吃醋而失去理智的奥赛罗心上。而冷酷无情的女儿们卑鄙地欺骗自己年老的父亲李尔王。

法兰西外交大臣塔列兰<sup>②</sup>对自己身边人的欺诈可谓达到了登峰造极，更不要说对外人了。他一生中多次欺骗了他的老板们，包括拿破仑和路易十八。在拿破仑手下，他为亚历山大一世当间谍，然后又背叛了他。难怪在塔列兰死后有过这样一则笑话：

“您听说了没有，塔列兰伯爵死了！”

“嗯……有意思，他干吗要玩这一手呢？”

我们的叶卡捷琳娜二世（~~叶卡捷琳娜二世~~）在这方面也不逊色。正如历史学家雅科夫·巴尔斯科夫所说，叶卡捷琳娜的治术堪称最为内行之一，“谎言是君主最主要的工具，从她幼年到老年的一生中，她都是一个使用谎言的高手。她骗了父母、家庭教师、丈夫、情人、臣民、外国人、当代人和后人子孙。”

有着不凡的聪明才智而又机敏过人的人，有时候在欺诈和心计方面就是个十足的门外汉。深受彼得一世宠爱的亚历山大·达维洛维奇·缅希科夫特级公爵就是这样一个人。

叶卡捷琳娜一世（~~叶卡捷琳娜一世~~）去世后，缅希科夫<sup>③</sup>实际上成了国家唯一的执政者。他在继续自己已故保护人巩固俄罗斯的强国地位事业的同时，

① 赫列斯达科夫，果戈理《钦差大臣》中主人公，善于吹牛撒谎。——译者

② 塔列兰（~~塔列兰~~），法国外交家。权变多诈、毫无原则的政客人物。——译者

③ 缅希科夫（~~缅希科夫~~），彼得一世的近臣，特级公爵与大元帅。宫廷司库的儿子。被彼得二世下令流放别廖佐夫。——译者

并没有置自己的腰包于不顾。然而他却忘了一条最大的政治规则：“那里不会有朋友，有的仅是盟友”。而且是数不清的敌人。缅希科夫过分轻信了年轻皇帝的教养人奥斯捷尔曼伯爵<sup>①</sup>表面上的忠诚，逐渐失去了对年幼的彼得二世的监控。正如著名学者尼古拉·科斯托马罗夫<sup>②</sup>写的：

“……在以往彼得大帝学校里受过教育的缅希科夫是个聪明人，但他不是一个能洞察一切的人，他不善于识别狡猾奸诈的人。他对奥斯捷尔曼的信任超过了任何人，从未怀疑过这个人，更没有想过会有人置他于死地。

奥斯捷尔曼同多尔戈鲁基家族、他的父亲和儿子密谋，鼓动他们把缅希科夫从国王身边排挤开，断绝彼得二世同缅希科夫女儿已经订下的婚约，使彼得娶了多尔戈鲁基公爵家的女儿。按照缅希科夫的意见应当强使年轻的皇帝学习，奥斯捷尔曼却纵容他任性懒散，纵情娱乐，特别是打猎。为了打猎，年轻国王经常要去彼得戈夫的郊外。多尔戈鲁基，加上国王的姑妈伊丽莎白经常唆使彼得仇视缅希科夫，给彼得造成的印象是，缅希科夫名声权威之大，不会安于对国王本人的应有的尊重。”

这段历史以处心积虑反对缅希科夫的多尔戈鲁基公爵家族开始，到彼得二世下令剥夺缅希科夫的全部财产和称号，流放外地结束。

阴险鬼诈的奥斯捷尔曼伯爵当时有过一段令人震惊的辉煌。然而当彼得二世去世，政权落到了安娜·伊凡诺芙娜手中时，在俄罗斯历史的这一关键时刻，他的品行又得到了一次检验。最高枢密院成员决定利用适当的机会限制即位女皇的权力。当时，十分清楚，她会毫不犹豫接受被削弱的权力，而不是拒绝王冠。为此，他们决定制定一个条件，接受这一条件，安娜才会被授予王冠。事实上，在这一条件中真正掌握国家权力的是那些贵族、最高枢密院成员。

行为谨慎的奥斯捷尔曼预感到这场游戏不会顺利收场，便想拒绝参与这场冒险。科斯托马罗夫是这样写的：“他首先求助于先前的伎俩：声明说由于他的出身是外国人，他不适合于决定俄罗斯国家的命运。但大臣们劝服并迫使他最终接受，并且口头审阅了条款，但并没有形成文字（这是大臣们

<sup>①</sup> 奥斯捷尔曼（~~А. С. Орлов~~），俄罗斯国务活动家，外交家。——译者

<sup>②</sup> 尼古拉·科斯托马罗夫（Николай Костомаров ~~Н. К.~~），乌克兰和俄国历史学家、作家。~~1874~~年出版传记体俄国史著作《俄国史·俄国重要活动家传记史》，成为俄国各大学历史专业的教材和重要参考书。

所要求的)。可见，奥斯捷尔曼男爵当时已经处于困境之中。据他身边知情人的消息，后来他说的话都十分含糊，含糊到他所说的话的意思很难被人马上听懂，只好随便赋予些意义罢了。

……后来，奥斯捷尔曼只在一份文件上签过字，是最高枢密院送给女皇的一封信，而其余的文件都未经他过目。他以托病为由向人告饶。大家都心知肚明，他在装病。”

在骗子中职位较低者可以举出 19 世纪初著名的女冒险家索菲娅·布柳弗什津，也就是外号叫“玉手神偷”的松卡。她的作案“事业”累计有百项之多。说到这儿，不由得令人想起当年电视和报纸连篇累牍地散布《MMM》、《PDC》债券一类信息，轻信上当的存款人的数亿卢布被他们攫取到手之后，就再也不见他们的踪影了。他们那里喊破天的广告词和信誓旦旦的许诺在哪里？他们消失了，留给上当受骗公民的只有心里的痛苦和空荡的口袋。

## 二、欺诈分类

当人们以善心来谅解恶意欺诈  
时，是否想到过真理会否给以谅解？

——中国古代哲人

我们现在可以说，欺诈简直是无处不在，只是我们并没有对它给予充分的注意罢了。那么就可以提出这样一个问题：可不可以对它进行研究，它到底有多少种表现形态？

第一个给出欺诈分类的是一位英国哲学家弗朗西斯·培根<sup>①</sup>大法官，但确切地说，他的认识是错误的。在他的《新工具》一书中，他建议改革科学研究方法，肃清理智中的谬论，或者他所称的“假象”。

在他看来，“族类假象”的谬误的基础在于人类所共有的本性。“洞穴假象”产生自各个人所特有的本性，由于所受教育、所读书籍、所崇拜的权威不同而不同。“市场假象”是由于交际中不正确的释义造成错误的观念。还有“剧场假象”，这是由不正确的科学理论或者错误概念导致的谬

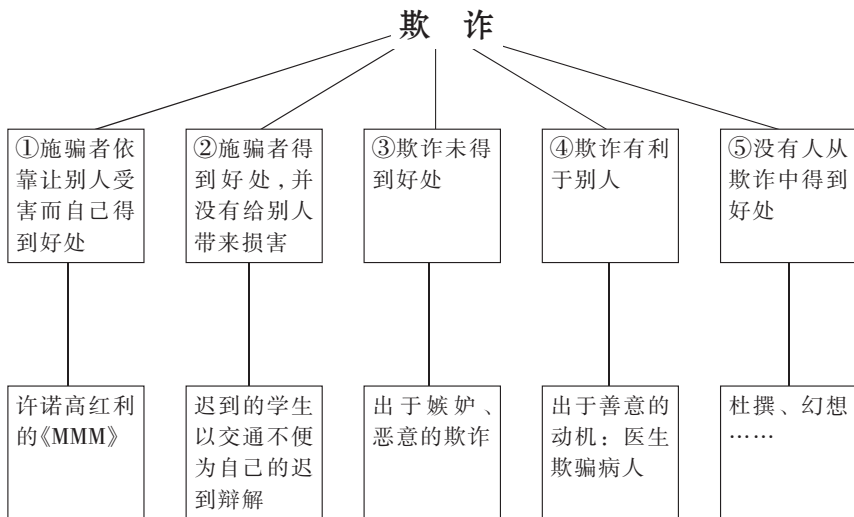
<sup>①</sup> 弗朗西斯·培根（1561—1626），英国哲学家，英国唯物主义创始人。——译者

误。这里，“市场假象”被他划分为两块，也就是不存在的事物（如“火之成分”或者“幸运”）和存在的，但并不能完全确切地被表达的事物（如“潮湿”这个词，不同的人会有不同的理解）。

有意思的是，另一个在他三百年前也姓培根<sup>①</sup>的人，也说过，认识过程有四个障碍，其中他提到对权威无根据的信任，对习惯、对通常见解的偏好和对承认自己无知的畏惧。

如果从道德方面来谈这一问题，那么我们会分为恶意欺诈和善意欺诈，达维德·杜布罗夫斯基<sup>②</sup>的学术专著《欺诈》就是这样写的。顺便说一句，这位哲学家引入了另一个分类法，引入了欺诈过程的参与者。在这些人中他分为生产者、对象和欺诈行为的牺牲者。他称第一类为“施骗者”，第二类为“被骗者”。但是，“被骗者”并不一定总是牺牲品，总是“受骗者”。二者之间是有区别的。“被骗者”，指的是暂时还未被骗，或者他已经揭穿了骗局，还在观望，或者怀疑，或者就他所掌握的信息来说是属于假的。而“受骗者”相信其是真的，作为真实的、正确的去接受它，从而使自己的见解、评价、决定、行为均与之相适应。

当我们再以什么人从虚假信息中获得利益的角度考察时，就会发现，“实用主义哲学”立场可能就是分类基础。在这里，下图可以示意这一欺诈分类。



① 罗吉尔·培根（~~1214-1292~~），英国哲学家，博物学家。——译者

② 达维德·杜布罗夫斯基（Давид Дубровский），俄罗斯哲学博士、教授。俄罗斯科学院哲学研究所研究人员。——译者

当然，需要指出一点，我们会发现有一些欺诈形式变态并不在已标出的范围内。

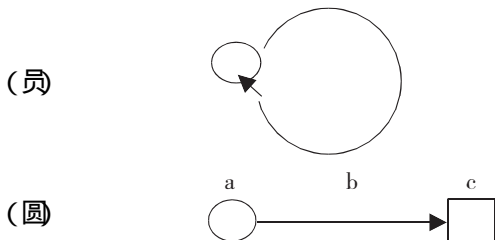
在②的情况下，由于欺诈“得到好处，并没有给别人带来损害”，其中有一个特别的谎言范围，我把它叫做“受激谎言”。当被骗者本人受别人不实信息所激，在等待这一不实信息时，第二个人不是把真实信息告诉他，而是附和于他，把他想听到的不实信息告诉他。就拿《爱情底蕴》一书中一个女人与另一个女人的对话为例子。作者在书中描述了一个妻子同情妇就她们之间关系的一场不可想象的会面。妻子站在情妇一方，劝慰她说：

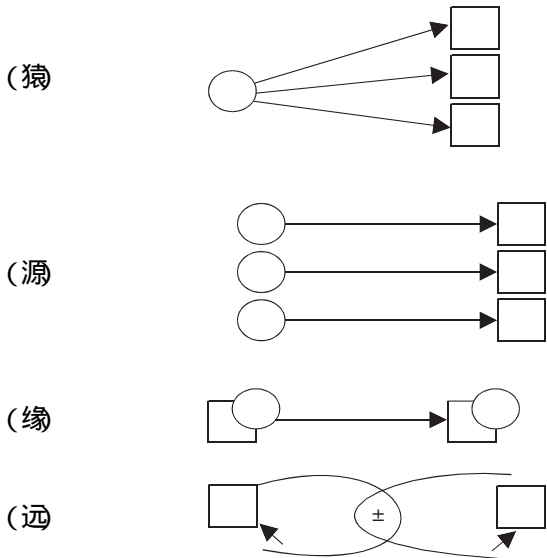
你可别让他失望了。他要什么，你就给他什么，他喜欢你是什么样子你就做给他什么样子。他想面前有个荡妇、泼妇，你就扮做荡妇、泼妇。你要不惜一切地去讨好他，满足他。甚至在别人看作丑陋的也要设法让他当作自己的美德……

再讲上一些温柔的小故事，用你自己所经历的疯狂、刺激的性奇遇，哪怕加上同别人的丈夫一起神魂颠倒的火爆场面的故事，只要博得他开心就行。这没有什么，很平常的事，就像大洋中的一滴水一样。你不要吝啬加枝添叶，甚至你承认你把经血滴到他们的葡萄酒里，曾经迷倒过男人，也不算过分。

也可以依照信息发生曲解的地点和交际阶段对欺诈进行分类。通常欺诈至少有两个主体，信息曲解欺诈就发生在二者之间。我们把传达这一信息的主体称之为“传感器”，把接受信息者称之为“受体”。在此，被传感器曲解，或者被受体曲解，都是可能的。

除了“实用主义”分类，也可以按照交际客体的数量多少，类似神经细胞——神经元的分类方法。组织学家根据突分枝（新芽）的数量把神经元分为单极神经元（有一个突形）、双极（有两个突形），以及多极（有多个类型）。照此，可以按照参与欺诈的是一人、二人或多人进行划分（参见下图），下面做一简单解释。





这时，并没有施骗于他的传感器，欺骗的发生仅有一个受体（员）。这一情况即所说到“幻觉”，来自我们感觉器官的作用，也即“自我欺诈”，一个人有意或无意地欺骗自己（也是心理防护的形式之一）。

如果参与欺诈的是两人（圆），出现欺诈原因可能发生在三个交际环节：转达虚假信息的传感器 葬 信息转达的通道 遭，也可能是没有正确接受信息的受体本身 糟

这些项目中的每一项同样可以进行再分，例如，信息通道的错误可能发生为口头的（当对话人未正确接受内容）和非口头的（当对话未正确表达）的层面上。

当一个人欺诈骗多人或者一部分人欺诈骗另一部分人时，可以表示为（猿）和（源）。此外，两人相互之间欺诈的情况也有，例如，侦察员和犯罪嫌疑人在审讯中（缘）。

相互欺诈中也有这样的形式，主要是发生于相互间强烈的感情方面（爱情、仇恨等），在这里，否定或肯定的情感都会曲解双方的接受，最终将不可能得出客观评价（远）。

在这一节的最后，我们将用肖洛姆·原阿莱赫姆<sup>①</sup>的《我的第一次爱情》书中他的说法来对欺诈者进行分类：

<sup>①</sup> 肖洛姆·原阿莱赫姆（Шолом Элейхем 员缘怨-员缘远），著名苏联犹太作家，生于乌克兰。主张现实主义的文学。员缘源年在美生活。——译者

有三种说谎者：昨天的说谎者、今天的说谎者和明天的说谎者。昨天的说谎者，讲给您的故事都是荒诞的谣言，他发誓说，全是他亲眼所见——到你去查对，全是谎言。今天的说谎者，其实不是说谎，而是个吹牛大王。他要您相信他有一切，他无所不知，无所不能；请您还是去验证一下。明天的说谎者，不过是个好心的怪人：除了金山他都敢许诺。他会说，他所说的，做的，全是为您好，请您相信他的话。

## 第二节 摇欺诈的表现形式

### 一、别相信自己的眼睛

世上的谎言和说谎者有这么多，  
但没有一个像我们自己的身体这样的  
说谎者，如果除了我们身体上的  
感觉的话。

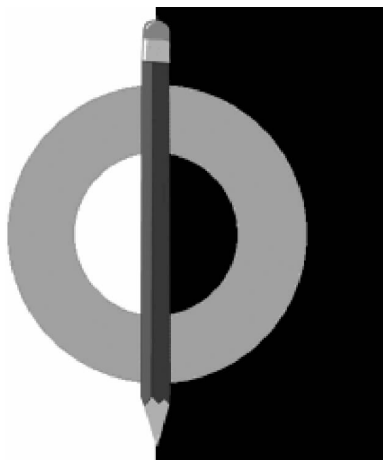
——吉卜林

人的感觉器官是基于几百万年来生存斗争进化的产物。斗争是残酷的，决定性的，因而，即使是人体的构造中使人丧失存活机遇的最小缺陷，也会毫不留情地被自然淘汰所去除。如果耳朵听力不好，猛兽可能近在咫尺，而你毫无察觉。如果眼睛不能清楚地捕捉到图像，那么抛出去的石块和木棍就不会击中目标，人类祖先就没有可吃的。这一切都服从于一个目的：生存与延续种族。看起来，在这一条件下，人的机体应当是较完善的。但任何完善都有自己的缺陷。在一种意义范围内工作十分理想的感觉器官，在另一范围内的发挥并不见得正常。

所以，我们的感觉器官在边缘情况下常常会欺骗我们。例如，如果在夜里，手电光照到人的面孔上，他就会看到刺目的强光。如果在黑暗中人的眼睛撞到桌子角上，一样会看到刺目的亮光。如果把电极放在人的眼睛上，再加以电流冲击，将出现主观上像强光一样的感觉。问题是：如果回应完全不同的作用（光线、击打、电流），眼睛发送给大脑完全相同的信息，那么，我们在多大程度上可以相信自己的感觉器官？首先对这一现象提出思考的是

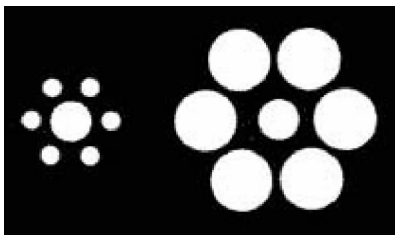
19世纪的德国生理学家缪勒<sup>①</sup>。

例如，同一个灰色将被感知为时而亮，时而暗，取决于我们看到颜色时的背景。这一“光对比规律”是画家所尽知的。这同眼睛的视网膜构造特征有关，它具有加强图像识别对比性的侧生阻抑机制。

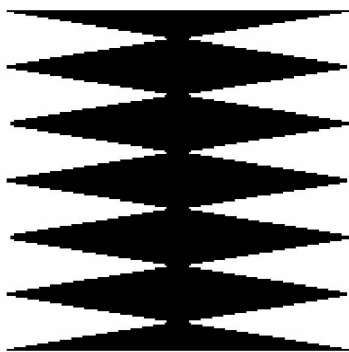


两个半圆的灰色，一样深浅吗？

另一个幻觉：黑色背景下的白色物体好像大于白色背景下的黑色物体。在目测垂直线同水平线的长度时，除了由于眼睛沿垂线运动要求的肌肉张力大，而且比沿水平方向需要的时间也要长。因此正方形的高度看上去要比它的底线长。



中间的圆圈，哪个大？

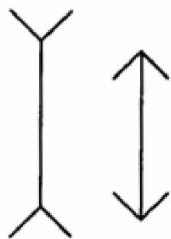


宽与高一样吗？

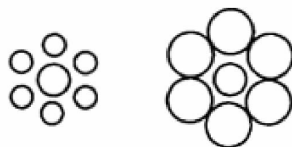
<sup>①</sup> 缪勒（~~1834-1920~~），实验生理学和感官生理学的创建人之一，是19世纪最重要的实验心理学家之一。——译者



摇摇还有缪勒-原莱尔的图形错觉<sup>①</sup>。还有一条直线被别的线段影响而发生的错觉，称之为泽尔纳<sup>②</sup>和波根多夫错觉<sup>③</sup>。



缪勒-莱尔错觉



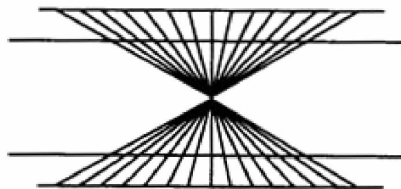
艾宾浩斯错觉



庞佐错觉



厄尼斯坦错觉



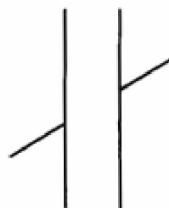
黑灵错觉



菲克错觉



冯特错觉



波根多夫错觉

### 视错觉

## 二、认知错觉

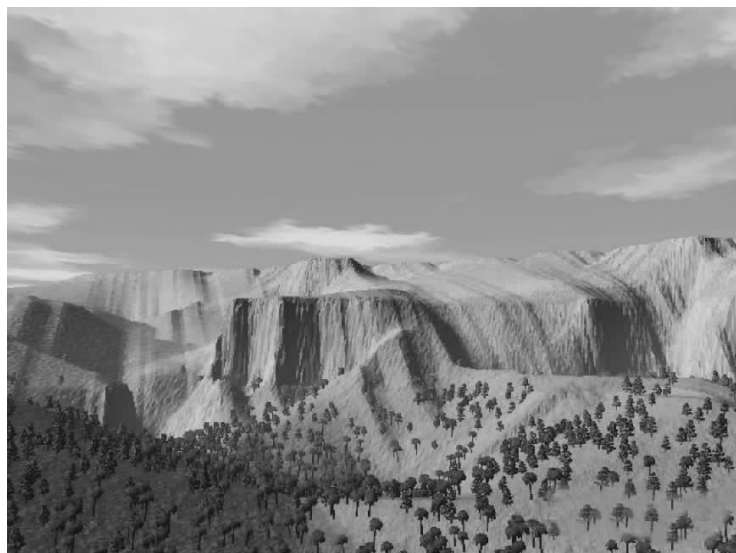
如海市蜃楼一类的自然现象都属于视错觉。

① 通常情况下，如果一条线段两端加上向外的箭头，另一条线段两端加上向内的箭头，那么带有向外箭头的线段看起来要比带有向内箭头的线段长些，这是一种错觉现象，叫缪勒-原莱尔错觉。——译者

② 泽尔纳（先露社在保德听德源一员题），德国天文学家。——译者

③ 波根多夫（先露社在保德听德源一员题），德国物理学家。被两条平行线切断的同一条直线，看上去不在一条直线上的错觉。——译者

所谓“**猿网**效果”，即由电脑绘制的平面图画，在一个特定视角下出现的三维空间效果，也是不久之前被揭示的视觉欺诈之一。著名的幻想画家鲍里斯·瓦莱约<sup>①</sup>就是“**猿网**效果”的杰出大师，他运用这一视错觉设计了大量令人惊奇不已的画面。



① 鲍里斯·瓦莱约（**月野久雄**），秘鲁当代画家。——译者

夏庞蒂埃<sup>①</sup>把这一错觉归于肌关节分析器的错误：如果举起两个重量和形状一样，大小不一样的物体，那么小一些的物体将被认作是较重的。

有时候，像这样的欺诈还对我们十分有好处。著名航天心理生理学专家列昂尼德·克里马克教授指出，催眠可能用于改善长期宇航飞行造成超重感觉。他在《人类心理储备》一书中写道：“实验证明，通过暗示地球引力下的体重，可以实现长达三十个昼夜的后催眠状态。也许，用此方法更有可能形成一种在长期航天条件下不间断的地球体重的感觉。”

我完全同意上面的引文，因为在我自己的职业中就有过一两次教给人们随意改变自己感觉的经历。我的方法根本用不着使人导入催眠状态，只需让他进入自己唤起某个想象中的景象，再结合自己体内呼唤节奏就可以了。在开始时将出现失重感。而在结束时又会有超重感，第一个描述这一练习的是两位心理学家，齐律和帕霍诺夫，也称为“重力波”练习。

一般而言，嗅觉是被认为最可信赖的感觉，它是所有哺乳动物最发达的器官。虽然人在这方面不如狗的嗅觉好，狗能根据气味准确地判断它要寻找的东西，然而人的嗅觉还是很少误导我们。有些科学家认为，灵敏发达的嗅觉正是哺乳动物在几亿年前的生存斗争中战胜恐龙的原因之一。

但是，嗅觉也并不是完全可靠。在文明生活时代，我们确实已经丧失了原来属于我们所有的鼻子辨别物质化学组成的能力，代之以天然气味的是大量的除臭剂、增香剂等人工物质的气味。

当人的感觉器官受到外部介质信号如光线、温度、痛苦等的刺激时，器官会以最直接的感觉对人的意识发生作用。

心理学家详细研究知觉法则时注意到，如果我们看到某个不认识的物体，大脑总是想在对象那里找到某些见过的成分。所以，我们看到天上的云团有时像军舰，有时像马，而我们在朦胧的晚上看到路旁的树丛会当成是个歹徒，引起恐惧。在古书中也可以看到这方面的叙述。在伟大的地理学发现时代，勇敢的航海家们渡过大洋大海后，看到了许多从未见到过的动物。几经转述报道，海豚和章鱼就被说成了耸人听闻的可怕怪物。科学家认为，关于各种飞龙和独角兽类的传说就是由此而来的。

虽然我们在古代编年史中时而可以遇到一些亲眼目睹的证词，但我们千万不可一概把它们当作我们无知先祖的无稽故事。极有可能，这些传说背后的某个猜度其实却完全是真实的。例如，我的书架上有一本戈尔德斯米特写于**1525**年的《罗马史》，书中有发生在两千多年前，即公元前**1065**年的一

<sup>①</sup> 夏庞蒂埃（**1851—1918**），法国作曲家。——译者

些耐人寻味的情景描写。原文摘录如下：

雷古卢斯在自己祖国的赞颂和鼓励下所向披靡，胜利一个接着一个。正当他来到巴格拉德河边等待迦太基人的到来时，难以数计的蛇身怪物向落入水中的罗马军人袭来。它们躺在近河的地方，就像河岸的卫兵一般，长有一百二十英尺，任何武器也别想伤及它们的一片鳞片。几支敢死分队的士兵想去杀掉这些吓人的怪物，但马上就死于蛇身怪物可怕的牙齿之下，或者死于它们曲体的击打，成了自己勇敢的牺牲品。军士们的恐惧心理更为致命……这些怪物身上有着一层硬鳞作防护，平常的力量就别想击败它们使之逃去。雷古卢斯当时急需对付它们的攻城大炮。蛇身怪物的攻击持续了好长时间，并且打死了好多士兵。最后，大炮射出的大石头打中了它们的脊梁骨，才使之再动弹不得。于是战士们围上去将它们杀死。雷古卢斯为此喜形于色，就像赢得了一场会战的胜利一般。他把那些蛇形怪的皮剥下来送到当时普林尼时代的罗马。

动物学家认为，这些怪物现在的地球上已不复存在，但是否真的有过这些“迦太基龙”，我们并不知道。这些神秘动物的外皮已经被当时的大火烧毁了，现在很难说得清楚究竟是谁的皮了。因此，如何看待这段历史，是作为传说，还是作为发生在 1000 个世纪之前的真事，就无法弄明白了。

说到这儿，我们讲述了一对一欺骗的情况，在此背景下他们个体的感觉器官在对人起引导作用。但更常见的情况是别的人参与欺骗，这些人称之为助手、骗子或者“托儿”。

然而，一些此方面专家早就提出过警告，有些情况下是人们愿意被骗，而且还心甘情愿为此掏钱。当然，这里说的是魔术戏法。

最早向我们描写古埃及的砍掉鸡脑袋的戏法可以说是最古老的魔术之一。有一件被确定为公元前 1500 世纪的纸莎草纸文献《法老胡夫与巫师》，至今还保存在柏林博物馆，其中一个故事讲述一名叫杰吉的术士如何先砍下鹅头，然后再安上去，以博得法老开心。

对于那些不知情的人来说，无头鸟的复活会被看作奇迹，其实此类“表演”的秘密十分简单。“换头”的把戏在过去走江湖的流浪艺人中是十分普通的。1570 年，意大利人巴尔林奇就把一只公鸡放在台架上，公鸡的头被拴在翅膀下，而另一只灌满红颜料的公鸡头被固定在活鸡头位置上的包裹里。魔术师砍下那只死鸡头，然后用布头盖住鸡，似乎施了“魔术咒语”，

再解开真正的鸡头让它“复活”，公鸡就在台上活蹦乱跳。

魔术有多种形式，但它们大致可以分为两大类。一类是给观众造成错觉，离不开一些技术设备，即道具的配合，各种暗藏着弹簧和镜子的双层底箱子就是例子。另一类魔术主要是靠手的灵活。这一类魔术，可能并不每次都成功，如果它们放弃训练便不可能重复以往的表演，所以这些职业表演家的价值要高些。最简单的这类技艺可以举一个例子：魔术师把一样物体（如纸牌）藏在一个地方，而从另一个地方（比如会从某个观众的衣袋里）取出来。魔术师这时候的角色被称为变戏法者。但是在通常表演中，技术设备和演员的灵活手指都会运用到。

说到扑克牌魔术师，不能不提到赌牌手，这些人也会十分灵活地变牌，会让这些纸牌随意地变没变出。但是，正如从前奥德萨的赌徒阿纳托利·巴尔巴卡鲁在他的自传体小说中所写的，“玩纸牌的魔术大师和赌牌职业有着很大的不同。魔术师的任务是以技艺来表演，造成效果，而赌牌人完成的是有可能被觉察的表演。

当然，魔术师也好，赌牌人也好，各有千秋，还要互相学习。赌徒向魔术师学到的是娴熟的手法，魔术师向赌徒学到了通晓被骗人的心理及其神经承受的程度。不消说，大家都是同行。魔术师表演中的失误会在场内激起一阵嘘声，在最坏情况下会减少酬金。骗子的失误则可能以他的生命为代价。”

### 三、媒介错误

一人在说谎，第二个没听明白，  
第三个以自己的理解再去说谎。

——俄罗斯谚语

谁重复别人的话，谁就在重复  
谎言。

——索马里谚语

通常，真理被曲解并不在于信息源，而在它的传播过程，也就是说信息媒介本身成了欺骗源。我们来将最常见到的媒体分成两个方式：口头的，即借助词语和第二信号系统（声音）的；非口头的，即相应的手势、面部表情和姿势。

人们很少会想象到，作为经常让我们互相不理解的原因，竟然是由于信息媒介的错误。词语使用不当，不正确的手势，都可以完全改变我们关于某事物本质的概念，结果谎言被当作真话所接受，真的成了假的。

弗拉基米尔·库尔巴托夫对此有过一个结论：“在互相理解的方式上没有直达路。这里并不像人们所说的那样简单。相反，这条道路充满着弯路、各式各样想不到的歧途、陷阱和诡计，以及吓唬人的稻草人。”

起初，在人类出现的早期，作为人们主要交流信息的工具是非口头的，就是面部表情和手势。人们从高级灵长目先祖那里继承到了面部表情肌肉这一财富，随后又完善了它。1871年达尔文发表了《人与动物的情感表达》，这是第一部研究非口头信息传播方法的著作。大多数研究者认为，语言是用于并不直接涉及具体个人的信息传播，在当时，口头交流是用于个人关系的商讨和收到口头信息的反应。例如，女人向男人投去一个致命的目光，她就十分清楚地传递了自己的态度，根本用不着开口。大多数情感表达通过面部表情和手势一下子就可以看懂，而无须再转译猜度。大体说，对于各类人群，除了少数例外，这些表达方法都是普遍适用的。还有，恐惧感觉外部表达为双眉骤然提上去，眼睛大瞪（俗话说，吓得眼睛上了额头），嘴巴大张，两手抽搐。当心情舒畅时，眼睛会眯缝起来，嘴角会向两边去，并且向上翘。愤怒时，双眉会皱起来，惊异时会稍微上抬些。

在人类表达自己的不同感觉时，也会对别人起作用，会向别人传递自己的心理状态。所以，职业牌手在控制自己的面部表情肌肉方面十分在行。而且，在必要情况下，骗子会以变化情感“符号”给对方（在牌不好时脸上表现出满意的感觉，或者相反，在牌好时显现出假装出的伤感），从而迷惑牌友造成失误。

民间有这样一句话“眼睛是心灵活的镜子”。意思就是，眼睛的肌肉十分敏感地反映人的情境。轻蔑时的眯缝，惊异时的大睁眼，愤怒时的紧缩或者愧疚时的闪烁目光都在向我们传递对方的心情状态。当愤怒、危急、厌恶的情感时，瞳孔会张大，在高兴、平静时则相反，瞳孔会收小。人们自古以来就会从“眼睛里读懂”这些征兆。

不过，俄罗斯作家认为，“同眼睛相比更为真实的信息可以从嘴唇那里得到”。他写道：“眼睛是心灵的镜子。简直是胡诌！眼睛是骗人的面具，眼睛是隐蔽心灵的屏风。心灵的镜子是嘴唇。您要想了解一个人的内心，您就去看他的嘴唇。一双奇特明亮的眼睛加上贪食的嘴唇。一双少女纯真的眼睛加上挑逗的嘴唇。一双友善热情的眼睛加上因不屑而嘴角下垂的紧闭嘴唇。您要当心眼睛！因为眼睛经常在骗人，而嘴唇不会骗人。”

根据对人类面部的观察，作家提醒人们不要匆忙下结论。他指出：“人类智慧的面孔并不是由于他智慧，而在于他的更多思考。我知道几个女性：她们漂亮、聪明，有一副成熟深思的面孔，其实她们很蠢，但她们对待生活很认真，专一勤勉无微不至。我还认识一位批评家，像他这样愚笨的人算得少见。他认真地掌管着自己一丁点儿的大脑，而他的面部没有任何疑问是聪明的。至于笛卡尔和康德的面孔完全像傻瓜。显然，你很容易想象得出来。”

除了面部表情，人类的许多心思和情感信息可以从他的手势中获得。张开面向谈话者的手掌证明说话人意图的真诚。著名的非口头表达方面的专家亚伦·皮斯写道：

“当一个人向您开始直言不讳时，他通常会向对方张开手掌或者部分张开来。像其他动作语言手势一样，这完全是无意识的手势，表示谈话人这时候说的是真话。当孩子撒谎或者要隐瞒什么时，他会把手掌藏到背后。与此相似，如果妻子想骗丈夫说她一夜都在同她的女友们在外面的玩乐时，她会把手放在衣袋里或者两手叉在一起。所以可以说，藏起的手掌在向丈夫提示，妻子没有说出实话。”

语言，即口头信息交流对于信息传播同样重要。在特定复杂情况下，操着不同语言的人们互相无法交流，由此很可能产生有意无意的欺骗。有这样一则笑话。金矿上的黄金被偷了。一个日本人有嫌疑。警察通过翻译在对他进行讯问：

“说，你把金子藏到哪儿，不说，就把你送到牢里去！”

翻译听完日本人的回答，说：

“他说，他没有拿过黄金，他什么也不知道。”

“你告诉他，窝藏黄金者我们会在二十四小时内就地枪毙！”

翻译转告完后得到的回答是：“我把金子藏到了沟崖旁那棵老树桩子下面。”

“他说什么？”警察问翻译。

“他说：枪毙算了！”

在这里，翻译处于信息垄断者，他运用自己的特有地位，同时欺骗了日本人和警察。在这一情况下，当其他人在用不同语言表意时，他就是口头信息的传播者。即使谈话者使用的是同一种语言，同族语，但发生不理解和互

相无意间的欺骗并不少见。

对语言交际可能发生欺骗的议论，还有另一个观点：同一个词在语调、标点符号、上下文，或者不同人在同一个词上的联想，都有不同的解释。我们想到一个有名的句子——“死罪不予赦”，这个句子完全可以以语调（在口读时）或者在书面叙述时因逗号的位置而改变意义。如果停顿（逗号）在“死罪”之后，这就是死刑判决；而如果在“死罪不予”之后，这就是赐以生命宣告无罪的判决。

我们又想到了著名的《金牛犊》中类似的情节。当瓦西苏阿里·洛霍金准备出租自己的房间时，他找来一个“知识分子模样的单身汉”房客。但房间里除了奥斯塔普·宾杰尔，还住着巴拉卡诺夫和帕尼科夫斯基。被这毫无礼貌的入侵激怒了的瓦西苏阿里竭力表示反对，他说他只把房间租给一个知识分子，这时，奥斯塔普蛮有道理地对主人说，只有他是这三人之中诚实的知识分子，所以，条件是满足了的。

某些不愿意用欺骗来玷污自身的“特别诚实的人”，实际上欺骗了自己的对话人，表面上看还是正确的。这些形象也反映在民间笑话中：

市场上一个顾客走到一个鱼商跟前，递上钱，问道：

“请您拿三条最大的狗鱼，再从柜台那边扔给我，我在这边用手接住它们。”

“为什么要扔呢？我给您包好放到袋子里不就行了。”

“您不明白，我钓鱼的技术不大行，但我又是个非常真诚的人，所以我想问心无愧地对妻子说，是我亲手捉到这几条狗鱼……”

我们再来继续前面的内容，举两个词作为例子。其中一个词给人以崇高和浪漫的形象。听到这个词你就能想到男人的英武，他们勇于同敌人战斗而不惜献出自己的生命。这样的人具有钢铁般的意志，机灵、沉着的品质。每个男孩都想成为这样的人。第二词会让大多数人感到厌恶，我叫做恶感。它让人联想到卑劣、厌恶、到处乱打听别人的事，为了达到自己的目的不惜使用最卑鄙的手段，如凶杀、贿赂、讹诈。毫无疑问，这些人必然受到别人的鄙弃。

我想您一定猜到了，这里所说的人的职业使命就是刺探他国的机密。只不过按照他们所属国家的不同而称谓不同，属于我们国家就称为情报人员，属于别的国家就称为间谍。我们自己的间谍有一个高尚的名字：“情报人员”，而我们的敌人的情报人员就被丑化为“特务”。本质上在这里没有区



别，但给人的感觉却截然相反，一个是赞许，一个是厌恶。

维克托·苏沃洛夫<sup>①</sup>在他的《玻璃鱼缸》一书中这样写道：“当我们提到敌人时，我们使用所有人都明确的正式的名词：火箭、核弹头、化学武器、破坏者、间谍。而到了前苏联媒体同样是这些，名称就成了：头部产品、特种武器、特工、特别来源。许多术语都有不同的含义。”

#### 四、人与人的欺诈

男女之间至少有一个问题会达  
 成共识：无论是男人，还是女人，  
 都不会去相信女人。

——亨利·门肯

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。

<sup>①</sup> 维克托·苏沃洛夫，原名弗拉基米尔·列尊，原克格勃特工，1956年叛逃到英国。——译者

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。如果是个老家伙，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<sup>①</sup>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。

如果一个青年人说了谎话，他的手先是像五岁孩子一样会去捂嘴，但手指只是稍稍地在嘴唇边上绕了一下。对于成年人来说，手掌捂嘴的姿势变得更为轻描淡写。当成年人说了谎，他的大脑会发给他一个企图阻止谎话去捂嘴的冲动信号，但在最后一刻手掌还是从嘴巴上一滑而过，于是变成了另一个姿势——碰了一下鼻子。说到这个例子，对于成年人来说，他的手势说不

<sup>①</sup> 亚伦·皮斯（粤语：阿伦·皮斯，普通话：阿伦·皮斯）皮斯夫妇是澳大利亚著名的人际关系、交流和身体语言专家。他们的畅销书被译成多种语言出版。有中文译本。

那么明显，而是更为隐蔽，所以同年轻人相比，一般对五十岁人的信息很难做出判断。

至于说到究竟是男人，还是女人更愿意欺骗，这样的讨论早就有过，但无定论。不消说，男人会把指控的全部重力归罪于女人的假话，而女人也会拿出证实男性更为狡诈的令人信服事实作为回敬。

圣经里也有女人进行欺骗的例子，说的是耶利哥的一名妓女救了两名什亭的探子的事：

当下，嫩的儿子约书亚从什亭暗暗打发两个人做探子，吩咐说：“你们去窥探那地和耶利哥。”于是二人去了，来到一个妓女名叫喇合的家里，就在那里躺卧。有人告诉耶利哥王说：“今夜有以色列人来到这里窥探全地。”耶利哥王打发人去见喇合说：“那来到你这里，进了你家的人要交出来，因为他们来窥探它地。”女人将二人隐藏，就回答说：“那人果然到我这里来，他们是哪里来的我却不知道。天黑要关城门的时候，他们出去了，往哪里去我却不知道。你们快快地去追赶，就必追上。”（先是女人领二人上了房顶，将他们藏在那里所摆的麻秸中。）（《圣经·约书亚记》圆：员辰）

这里再次证实，虽然女人也乐于欺骗，但她们经常为的是做好事。不管怎么说，女人总有办法能让男人们失去自制俯首听命。

“你永远别想知道女人要做什么，阴霾的天空要做什么”——索马里谚语是这样说的，而且任何国家的男人都会写出这样的谚语。心理学家、作家尼古拉·科兹洛夫<sup>①</sup>指出：

“当然，女人也有发自内心地说真话的时候（特别是在教育孩子和男人讲真话的时候），如果突然间意识到时髦或者实用时，她甚至可能把这当作自己的生活。但如果不再需要时，她就会把这个美丽的谎言抛到一边，而对有助于她的另一个谎言握在手中，比如说健美、生育……”

弗拉基米尔·库尔巴托夫<sup>②</sup>十分精通女性，写道，“……人们所获得超过百分之九十的信息来自视觉。而其后的是听觉、触觉、嗅觉……但我们也注意到——这是在当你面临除了女人之外的别的什么事的时候。当同女人有

① 尼古拉·科兹洛夫（Николай Козлов 员辰一摇），俄罗斯心理学家。

② 弗拉基米尔·库尔巴托夫（Владимир Курбатов），哲学博士、教授，现任俄罗斯国立罗斯托夫大学社会政治学系主任，理论社会学教研室主任。俄罗斯教育部社会学学术委员会成员，哲学社会学学位委员会成员。出版有学术著作 员辰多本。

关时，你所获得可靠信息的百分数，就是她在这一情况中所预先设想安排好的百分数。”

对于是什么使女人在大多数情况引发欺骗的提问，他做了这样的解释：

大致，对女人来说，她进行欺骗是出于对她要骗的人亲近。而且完全是为了他们对幸福的共同追求……在女人看来，对幸福的追求意味着对美好未来的设计，对世界不公平的修正（当然是对她而言）。如果男人不能明白自己对待女人的不公平行为，则她会被迫诉诸类似的手段。这也正是女人对幸福的理解。在这儿，畅快感不是欺骗的最终目的……可以这么说，品行端正的女人去做蠢事，仅仅迫于环境的压力之下，完全是因为男人才勉强为之的。一句话，女人欺骗……是在悲痛之中。

由此可见，任何一个女人做了蠢事（或者某个欺骗），都不会认为自己是不道德的，因为她是为了幸福，而不是享乐。而且，这里也包含有男人和女人行为规则的不同：男人违规通常是出于享受的目的（获得满足），而女人的罪过，一般说来，是出于对纠正不公平的渴望，也就是说出于幸福。用良好的愿望铺就通往地狱的道路，——伟大的但丁这样说，这首先指的就是女人。男人通常对女人的欺骗不可容忍，于是经常会在这时候看到冲突的开始。由于男人们不能理解女性心理的这些特点，所以时而就有男人往女人菜园里抛石头的事。不错，关于女人的各种说法都可以在文学作品之中找到。

莫斯科的心理学家维克多·兹纳科夫在《不实、谎言与欺骗中的性别》一文中指出，男女对自己的谎言有着不同的理解。他写道“……一般来说，男人的谎言或者欺骗通常是在一定背景下发生的。男人比女人能准确地描述自己谎言的境况，能更清晰地意识到为什么，出于什么目的要这样做”。同时，他们也会更理智地看待自己的真诚。而女人的欺骗，在她看来从心底里完全不以为自己是诚实的人。其原因之一就是女人典型的、因而少有被人察觉的、从不说真话向欺骗缓缓过渡。维克多·兹纳科夫如此描述这一过程：

对某些女性来说，掺一点假话，无恶意的夸大，正是说谎的起源，借此使自己自然地有意识地在谈话对象面前展示自己最美的形象……开始，掺一点假话还要借一些带有非常偏颇的、不客观的社会舆论反映为自我辩解。随后，过渡为习惯，成为个人道德意识的一部分时，掺假经

常被半意识所替代，然后被完全有意识的欺骗甚至谎言所替代（她同样会为这些谎言找到合理的自我辩解）。到最后，这个女人可能以为自己是个诚实的人，在她看来，是离了谎言就行不通而允许无恶意谎言地方的诚实人。

所以，男人总是不理解或者不能正确地解释女性的行为。就连伟大的福尔摩斯也犯过类似错误，不齿于承认自己的根据不足：

“妇女们的心理活动是很难猜测的。正是出于同样的原因，我怀疑过玛尔给特的那位妇女，这你大概还记得，从她鼻子上没有擦粉而得到启发，终于解决了问题。你怎能这样轻信呢？有时她们一个细小的举动包含了很大的意义，一个发针或一把卷发火剪就可以显露出她们的反常。”（引自《第二块血迹》，柯南·道尔作品）

弗拉基米尔·库尔巴托夫在对人与人交往的性别特征机制差别分析时写道：对男人来说，理解是指深入领会其根据，并领会其意义，找出意义。对女人来说，理解是指唤起同感。当男人说：“我不懂你的意思”，意思是他没有领会某种情况的本质特征（对此情况他多半是完全不感兴趣）。而当女人说“我不懂你的意思”时，后者表达的首先是“我不赞同，我不同意你的评价”，甚至可能是“我要斥责”。

为了使女人信服某事，需要注意的不仅是意义，还有提出内容的形式和语调表述。关于这一点，维肯季·韦列萨耶夫<sup>①</sup>说得很对：

缺乏证据而让人信服的话，在这儿是演说家的魅力。同样这也是同女人成功争辩的秘密。如果你是带着怒气去说话，那么任何逻辑都不会说服她。如果说话语气温柔一些，逻辑的需要则是次要的。这几乎适用于所有的女人，无论她有如何的理智。女人的容易激动几乎是不可克服的。列昂尼德·安德烈耶夫就说过：有一次他同妻子为一件事争了起来，他就得出了一条无可置疑的结论，对她什么也不起作用。

他狂怒地问：“怎么才能说服你？”

她娇嗔道：“吻我。”

除了年龄和性别之外，机体的心理生理状态，以及来自别人和周围环境对人的作用，都会对人所获得信息的理解和对是否发生欺骗有所影响。正如

<sup>①</sup> 维肯季·韦列萨耶夫（~~1856—1928~~），俄罗斯散文家、小说家、文艺学家。——译者

格奥尔格·利希滕贝格写的，“我清楚地注意到，我经常有这样的想法——当我躺着，或者当我站着，特别当我吃得少时，就会感觉到疲倦。”

其实，失眠、饥饿、疲倦、酒类、各种药物，都会明显地影响人对所获信息的认识和评价。众所周知，比如早晨在醒后的一刻，晚上临睡前，人更容易受暗示，所以更容易受骗。人在酒精影响下，一方面变得更易受骗，另一方面，自己也常常撒谎。

也会遇到这样的情况，在一种欺骗状态下能保持清醒，而在另一种情况下则容易受骗。这就是所说的造成对信息不加批判完全接受的心理定势。

### 第三节 源自不同对象的欺骗

#### 一、自我欺骗

“你说谎！”

“没有，我没有说谎。是我说错了。”

——伊里亚·伊里夫：《摘自笔记》

“在敌人面前不能胆怯，人的凶残敌人是他自己。”我们不知道这位大师的真实想法是什么，但从这一格言中领悟到的是：只有他本人可以更有效地欺骗自己，然而，多少位握有最令人信服的论证方法的哲人却无法说服他自己从这一迷途中归来。

“最糟糕的欺骗莫过于欺骗自己”，古人所以这样说，也许是知道这一欺骗的无以挽救。当人觉察到别人在欺骗他时，他会全力抵御，但他不可能察觉到自己发生误解的地方，也不可能察觉到自己大脑中的自我欺骗。结果，人成了一系列假象：政治假象、种族假象、意识形态或者别的什么假象的俘获之物。而后这些假象又成了他理智的一部分，再也无法被“普通手术”剔除了。

一般来说，假象是人意识中不可分离的一部分。所有的人都有，区别仅在于数量和对个人作用的大小。

最为人所知的假象之一就是对未来没有根据的信念。许多不满足于自己现状的人们更愿意把自己交给未来计划的化身。

毫无疑问，虚幻的愿望是一种自我欺骗，沉浸于自我欺骗幻境中的人，随时都在努力逃避对此类幻境的了解。

另外一种假象与“幸福生活”的社会意识，首先是财富与荣誉相关。不过，这些概念仅仅是现实生活中很难实现的理想主义的象征。违背良心、耗费莫大精力，而常常是以赤裸裸的犯罪手段所获得的财富，永远不会使人满足，或者说，在他眼前总还有更富有的人。演员或者政治活动家的走红和声誉，更是变幻无常、来去无踪。可能今天他们的人气指数高，再过一时，观众又会去关注新的偶像……

乐观主义和悲观主义在某种程度上也可以归于自我欺骗的极端形式，这时候人就会通过“粉红”眼镜或者“黑色”眼镜来理解现实。而如果是过度的乐观主义，则终究会影响到人的健康和情绪（虽然它也妨碍实事求是地理解现实），而悲观主义一样也会使生活变得不再有魅力。萧伯纳写道：“悲观者，是以为别人也像自己一样郁闷，而且为此仇视别人的人。”一般来说，透过镜片将眼前的景象看作黑色世界在一定程度上保护了人不必要的伤感（对悲观者来说，很难说是坏消息），但他在很大程度上有害于自己的生活和自己的亲人。看着什么也不顺眼，等待着命中注定的灾难，这绝不是人生可取的生活态度。捡了芝麻，丢了西瓜，我们会失去美好的理想，会失去温暖的心情和属于自己的生活。

同悲观主义紧邻的是犬儒主义，尽管初看上去这是些蔑视道德标准的另类。此外，犬儒主义的特征是把世上的一切都看作是低贱的，统统不屑一顾。就像亨利·门肯<sup>①</sup>所写的，“犬儒主义者，这是些嗅到鲜花的香味马上去搜寻阴影的人”。

应当说，自我欺骗可以采取任何形式。有时候狰狞，那么人就会变成躁狂者和凶手；有时候荒唐，那么周围的人为这些怪人而发笑，就像塞万提斯笔下的那个怪人堂吉诃德。也许，并非所有的人都读过这部描写游侠骑士可悲形象、有些地方显得烦闷的长篇小说，但大多数人都知道它的故事。

书中那个贫困潦倒的西班牙贵族阿隆索·吉哈纳，读过骑士的小说之后，他就出发到西班牙各地去寻找自己崇拜的人建立功勋。堂吉诃德想为人们主持公正，但由于他一脑子迷雾，所做的事都与健全人的想法相反。他读了骑士小说，但并无法区别臆想与真理，他把风车当成了童话中的巨人 and 一群敌人的乌合之众。他被人驱逐，被人追打，被人嘲笑，但怪人骑士还不能领悟自己行为的愚蠢。自我欺骗同堂吉诃德开了一个恶毒的玩笑，直到他遭到许多苦难之后，才摆脱自己的迷误，重新成了阿隆索·吉哈纳。

<sup>①</sup> 亨利·门肯（Henry Louis Menck, Jr.），美国文艺评论家。

女人的自我欺骗形式挺有趣。如弗拉基米尔·库尔巴托夫所写的：“就女人的论证方法而言，与其说在论证，不如说在说服和迷惑自己。常常是在最后的结论中，女人自己迷惑了自己，也即自迷。有些女人就把自己的全部生活置于这一恬然自得的状态中。自然，自迷导致自欺和欺人，如同自我欺骗的直接后果一样。究竟什么是自欺和自迷的基础？我们姑且称之为‘马里维娜原则’<sup>①</sup>。大家知道，每个马里维娜心里都有自己皮埃罗。皮埃罗不知疲倦地反复说着：‘马里维娜，马里维娜，我是公主……’可怜的小女孩最终相信了，她自己就是真正的公主。她开始真诚地以为大家在暗中关爱着她，只是未公开承认这一点。在马里维娜眼里，皮埃罗扮演着妈妈的角色，见了熟悉的人都要说她的孩子有多么可爱。孩子在长大，整个世界也不过是对孩子自我的补充，而不是别的……”

当欺骗自己时，人们常以自己的假象来作为证明。最好的证明就是来自“真正”朋友的支持，他们作为好友不大会破坏你的假象，而且在必要时只会支持你的假象。批评在这里是不受欢迎的，恭维奉承，甚至卑劣些也可以，多多益善。对于“你敬重我吗？”这样的问题，“真正”的朋友的回答总是肯定的。所以我们经常为自己选择这样的朋友，他对我们说的是假话，但假话可以安慰我们，听着顺耳。我们下意识地明白这一点，但少有到最后承认这一点。有位心理学家写道：“作为朋友，他很明白。他‘抚摸’你所有需要‘抚摸’的地方，承认你的英明和公正，咒骂你的所有的敌人，为你的全部忧伤而悲恸。他可能还会向你发表一些尖刻的、不留情面的批评，但完全是在游戏规则之内，不越分毫。”

有时自我欺骗会充当心理防卫的角色，帮助个人在遇到破坏性信息作用下维护自我完整性和现有观念系统。它表现为用拒绝或者曲解不愉快信息来尽量维护自己的习惯见解。一方面，心理防卫可以使人适应自己的内心世界，而另一方面，它也会破坏对包括社会环境在内的外部环境的适应。

另一位心理学研究者在书中写道：“人们会对自己内心的困难做出不同反应。一些人会采取否定其存在的态度，或者抑制让他感到不快的这一动机，或者以不现实不可行为拒绝某些自己的愿望。在这一情况下，可以通过改变认识来达到适应。另一些人会设法操控使人不安的对象客体，努力驾驭事件使之驶向自己需要的方向，从而克服冲突。第三种人会在自我辩解和

<sup>①</sup> 马里维娜原则（Алексей Толстой 阿列克谢·托尔斯泰），俄罗斯作家，社会活动家。主要作品有《苦难的历程》、《彼得大帝》等。多次获苏联国家奖。——译者



宽容自己的动机方面去找寻出路，而第四种人会诉诸各种自我欺骗的形式。”

心理防卫有着不同的机制：否定，取代、合理化，投射，等等。

否定，就是不接受让人不安的信息。比如，社会学家向人们提问，是否相信报刊媒体所宣传的吸烟会引起肺癌。同意这一结论的占百分之五十四，其中有百分之二十八的人为吸烟者。大多数吸烟者否定引自事实的这一真实结论，因为，不然的话就意味着他们清楚对自己健康的威胁。显然，这些人对使他本人在促使致命疾病的发生都有所准备。

维肯季·韦列萨耶夫写道：“谎言在心理学中有它自己的某些规律。当你对一个初涉写作的人说，‘您的作品有些模仿某人的感觉’，他会马上理直气壮地回答说：‘别人也是这样对我说的。您想一想看，当我写完了自己的作品时候，我还没有读过这个作家的作品。’

“一个年轻人曾经让我读一本小说，无论是小说的写法，还是角度，都令人可笑地想到是对《死魂灵》的模仿。但我相信，他并没有读过《死魂灵》。”

取代，逃脱内心世界冲突最通用的方法就是，主动取代不被接受的动机或者不愉快的信息。

一名记者向一位著名女戏剧导演提问：能否谈一谈对报纸上一些有关本人和她的剧作不友好的说法的感受时，女导演答道：

“创办《我们的同代人》杂志的这位，是我的老师。我可以原谅他所做的一切，——已做的，正在做的和还未做完的一切，我一样对他给予原谅。在我们的《险途》中有一个女主角一直重复说：‘不，不，斯大林不知道这件事，斯大林不可能知道这件事……’也许，我也是这样的傻瓜。是的，我听到了我想听的。我也记住了我想记住的。但我不会去回忆我不愿意回忆的。”

心理学家写道，人要把伤害过他的不愉快信息忘掉，这些信息就会被他从记忆里完全取代，这不是假装的。所以，如果我们确实屡次想要让某事忘掉，就要问自己，我们是否还想使用这一信息，还是这一信息会触痛发炎的伤疤。

合理化，人们之所以对自己的愿望、行为进行貌似合理的解释，实际上是出于对可能危及失去自尊的承认的原因。比如，伊索寓言《狐狸与葡萄》，狐狸无法得到高处的葡萄，便用葡萄青不好吃来安慰自己。

投射，把个人下意识的感觉和意愿归咎于别人称之为投射。我们把经常指责别人败坏道德规范，但自己内心又下意识地想败坏道德规范的人称为伪君子。

从另一方面说，人都有为自己不体面的行为无意识地找出各种各样的辩

解理由，为自己添加上并不存在的良好动机。帕斯卡是这样写的：“当你相信自己在做好事时，你就会心安理得地去作恶。”

应当归入自我欺骗的还有各种各样的占卜、星相、魔法等迷信，比如说，人们还借咒语期望对周围世界的人和物起作用。当代文明国家中此类现象不如先前那样多，但深埋在日常意识中的行为规则，例如，“数字灵表”、带来厄运的黑猫，都在证实类似迷信的顽固程度。

自我欺骗既有益处的一面，也有有害的一面，这一点在医学方面表现得特别清楚。有时候，人们会把一些谎言牢固地嵌入自己的大脑中，不只是欺骗周围的人，而且欺骗自己的身体，虽然要做到这一点有时候十分困难。所谓“圣痕”，无疑也归入自我欺骗的形式之一<sup>①</sup>。中世纪时，身上有圣痕是一种十分普遍的现象，但现在时而也会遇见。前不久一份报纸报道过有这样一个人，他的腕关节处会定期出现血痕。

格奥尔格·利希滕贝格<sup>②</sup>曾写道：“我的身体，是我的思维可以改变的世界的一部分。就是想象出来的病也能被变成真的。”他说的完全正确。塞尔维亚女王的一段生活史就是极好的例子。

1858年源月，杰出的俄罗斯妇产科医生弗拉基米尔·斯涅吉廖夫要驱车去贝尔格莱德，为准备做母亲的塞尔维亚女王进行辅导。此前几个月，女王月经不再来，随后出现了恶心，很快又是体重增加，乳腺胀大，有时还会排出初乳，在第五个月，女王明显地感到有胎动。她的保健医生证实了她的怀孕过程。“女王期待着帝位的接班人！”新闻界向塞尔维亚人民宣布。源月员日开始阵痛，但并没有分娩。产妇的情况让医生开始担心，于是当代妇产科泰斗斯涅吉廖夫被召了去。他对女王进行检查……但是并没有找到任何怀孕的征候。

显然，这里其中一个重要因素就是女王自身暗示的扩大和她迫切希望得到王位继承人的心情。机体组织“屈服于挑动刺激”而表现出所有我们机体内部过程的心理性中枢调节。这一罕见现象（百万分之一概率）的机理是这样：大脑皮层的一定心理情绪影响到下丘脑——调控体内过程的大脑主

<sup>①</sup> “圣痕”——宗教狂者的手脚上出现的血斑痕迹——按传说，这是耶稣基督被钉在十字架上时的钉痕。

<sup>②</sup> 格奥尔格·利希滕贝格（原名李德普威，1746—1826），德国讽刺作家、启蒙运动的文学、戏剧和艺术批评家、物理学家。他的社会评论富于哲理，是处世箴言的大师。

要部分。下丘脑同内分泌系统的“主要领导”垂体紧密相连。在垂体激素的作用下，在所有内分泌物中会出现怀孕性物质的假性改变。已经出现的征候被意识固定后更加刺激自我暗示，为此形成了一个往复循环。所幸的是，现代社会类似现象几乎不大可能再现。最普通的超声波检查就可以判别假性妊娠，从而中止相应的自我暗示。有了科学技术的进步，我们可以感觉到自己比过去的帝王要优越得多：可悲的女王不能去为自己做一个简单的超声波检查，更谈不到计算机体层载线照相术。但是我们将不会沉醉于我们的技术装备程度。上世纪 80 年代，曾有人把水和报纸作为“能源”伪科学报道一事就能够说明，欺骗我们的内心和身体仍然十分简单，只要知道该触动哪一根意识之弦就可以了。到时意识就会视灌入想法的深浅不同发出共鸣……有时候自我欺骗也是有益，甚至必需的。生活中就有这样的例子。

笔者坐在阿姆斯特丹的什普霍尔机场等候飞往莫斯科的航班。笔者多少有点发急，因为三天之前飞机在乌云密布的条件下完成了一次十分艰难的着陆，笔者经受了一次担惊，而眼前又是一个大雾弥漫的天气。

笔者的注意力被一个固定在顶棚之上的大球所吸引，那个球体有人那么大小。球面上的五彩霓虹灯不时在闪动，组成一些无法明白的图形。好像是不同大小、不同颜色的两个字“匀蚤”和“匀彝”。我盯着这个大球，尽力想猜出它的用意。不是广告，那会是什么？我嘴里机械地读着这几个字：“澡那澡那澡那澡那”（哈——哈——哈），猛然间我明白了其中的意思，心中一乐，不由得也笑起来。

荷兰心理学家那天才的想象，让我一下子醒悟了。为搭乘飞机而情绪不安的远不只一个人，为了让那些将踏上旅程的客人解除不必要的紧张心理，所以在天花板下面悬吊了这个玩艺儿。人们无意阅读着这些闪光的字，就会不经意地发笑，从而一时欺骗了自己的恐惧心理。

还有一些利用欺骗既调适了人心理状态又对健康有益的更有效的方法。20 世纪初约翰·舒尔茨所进行的“自我心理暗示训练”就是这方面的例子。

如果一个人患有高血压，他可以服药，但经常用药会引起依赖，而且在某一天药物会无济于事。他还可以试一试别的方法。血压来自两个因素：心脏的工作和血管平滑肌的活动。如果使它们有效地松弛下来，则血压就会降低。遗憾的是，人们不能下命令给平滑肌，但对骨骼肌、横纹肌下命令。命令行不通，但可以欺骗。

如果闭上眼睛，尽量想象自己身处海边浴场的情境，远望着大海，沐浴着温柔的阳光，心脏自然会慢速工作。第一步已经完成，接下来的是血管。

可以多次默念：“我的手热乎，我的手热乎……”同时想象握着的双手热乎的感觉。结果可以稍微欺骗体内组织，组织会对这一欺骗做出相应反应：舒张血管以加强补充输送心理“热量”。体内热血液的畅流迅速引起温度感觉，这样，您的初次欺骗实现了效果。

血压下降了。我可以使从未经历过自我暗示的人在几分钟内把血压从一百九十至二百毫米汞柱降到一百六十至一百七十毫米汞柱。我对别人说，掌握自我心理暗示和瑜伽吧！

《玻璃鱼缸》中的一段引言作为解脱自我欺骗话题是这样阐述的：“受过良好训练的间谍任何时候都不生病。需要的是自我调控。需要从体内驱走疾病。我们的身体听命于我们的意志，而强化意志可以驱走任何疾病，甚至癌症。坚强的人不生病。弱者病于精神。”

## 二、互相欺骗

如果爱情能赋予傻瓜智慧，那么  
 爱情就能把聪明人变得十分愚蠢。

——彼埃尔·布阿斯特

互相欺骗是一种欺骗的特殊形式。陷于感情不能自拔的人们在交往中把对方看得过份理想化或者漆黑一团，而相互蒙骗，我们称之为互相欺骗。爱情就是这一欺骗中最崇高最美好的形式之一。

埃利赫·雷马克<sup>①</sup>在《凯旋门》中这样写道：“一句话，拉维克在想着……一句甜言蜜语。一粒温柔而虚幻的宽心丸。帮帮我，爱我吧，对我来说，我会回来。一句话，一句甜言蜜语，就够了。有多少关于两个肉体那些直率、粗俗而露骨的言词！到处高耸着数不清的幻觉、谎言和自我欺骗的彩虹……”

当两人相爱时，一般来说，不会去注意对方的缺点。对方的一切都是尽善尽美，赏心悦目。正如俄罗斯谚语所说的：“只要喜欢就是美。”就是说，少有人会因为别人所具备的某些优秀品质而去爱。相反，发生了爱之后，他们总是要去找寻那些现在没有的，但能想象出来的品质。在旁人当作有些轻浮，而在爱人被看作直率；同样把吝啬被看作节俭，把悲观被看作高尚的怜悯。欺骗爱人不用多花力气，因为他爱的不是具体的人，而更可能是他想象

<sup>①</sup> 埃利赫·雷马克（1896年12月17日—1970年10月14日），德国作家，作品有《西线无战事》、《凯旋门》等。——译者

中的形象，通常并不会像自己本人的原型。肖洛姆·阿莱赫姆的中篇小说《先德尔·布朗克和他的一家》有一段是这方面的一个绝好例证：

坠入爱河的莱维卡没有一夜不在以泪洗面：他在想象中把地球作英勇的斗士，杰出的智勇双全的丈夫，每天、每时、每分钟对她来说都长得不可等候！其实，她同自己的未婚夫只见过三次，他并不像她想象中所描绘的。莱维卡没有在他身上找到任何聪明、任何英俊、任何儒雅。相反，她甚至发觉到了某些鄙俗的污点，从某些碎微小事中她甚至察觉到了他的谎言……当奥西普离去后发来一封封热情洋溢的信件时，她又开始幻觉那个英俊、温柔、可爱的未婚夫，又取代了真实的奥西普，一个真正的英雄！

作为一位优秀作家和心理学家雷马克写道：“是爱情降服了你，而不是偶然叫做爱情的那个人。你已经被想象游戏所迷惑，你怎么会做出判断和评价？爱，既无度，也无价。”

有些古希腊哲学家把爱情说成是缺乏理智的表现，并非没有理由，如果陷于爱的人无法理性地评价同自己所爱人相关的事件和信息时。

用心理学家的观念可以做这样的解释，首先，位于大脑皮质下的中枢，即下丘脑和边缘系统，受到强烈作用，再以自己的冲动破坏正常思维活动。然后，情绪反应又影响着血液中不同激素的分泌。也有另一种观点，对于相爱的人来说，某种程度上占主导地位的是表达感情的右半球，而在通常条件下占主导地位的是左半球。

另外，憎恨也是被热恋中的人因曲解而引发的强烈情感。憎恨控制下的人会受骗，但与爱情不同。他把自己敌人的全部言词和行为都往坏的方面理解，而不是往好的方面理解，并且再夸大它的负面。如此，憎恨会变成自我控制状态，这时，人会欺骗自己、阻止自己去清醒理智地看待事情，最终找到自己憎恨的证据。

### 三、团伙欺诈

政治上的真诚会给人以欺诈的印象。

——勒纳尔

在与各种各样人交往的个人生活中，我们被迫要扮演相应情境下的社会

角色，可能是领导者或者被领导者，也可能是家庭的父亲或者孝顺的儿子。在角色改变的情况下人的面部表情、言语、手势会发生变化，而更重要的是内心感觉也会发生变化。比如，学校教师对自己班上的二分之一的学生，会示以严峻的目光和教诲的嗓门，而跨进校长办公室的门槛之后就会变为一个唯唯诺诺的小官吏。人从一个社会地位过渡到另一个社会地位，一般说，伴随着社会角色转变，要有一个同环境相互了解、相互适应的过程。相反，与他的社会地位不适的角色行为会引起周围的人的不解或者甚至指责。比如说，如果一个市政府的负责官员身穿牛仔裤和花里胡哨的一件足球衫来上班（这一打扮多半是大学一年级学生），其他政府工作人员恐怕对他不会给予理解。

正如一位著名的精神病学家弗拉基米尔·莱维<sup>①</sup>所写的：“……角色是您心理状态的外在方式。换句话说，是您的心灵的身体。心灵的外表，也即物体的外形。‘扮角’，可算是对交际的另一个通俗称呼。无论你情愿与否，我们在交际中都要扮演某个角色，并且在其他人面前呈现某些角色。生活中的角色有着不可胜数的名称。这些名称就像生活本身一样稍瞬即逝和流动不息。”

另一方面，当人扮演着并非他自己的角色时，就可能会去欺骗周围的人。于是，赫列斯达科夫在轻而易举地得到钦差大臣这一角色后，就非常成功地扮演角色，愚弄了市长和其他官员。无数现实和虚构的形形色色的骗子都会把自己装扮一番，然后去愚弄那些轻信的人。契诃夫在他的《化了装的》故事中就有着这样精确的心理描写：

她年龄难于确定，不过她还年轻，而且还会年轻很久呢……她装束华丽。她两条白胳膊上都戴着大镯子，胸前佩着钻石别针。一件值上千卢布的皮大衣放在她身旁。过道上，有个听差在等她，穿一件镶着金银饰绦的衣服。街上停着她的雪橇，上面驾着两匹黑马，雪橇上铺着熊皮毯子……她那饱足美丽的脸和她身边的一切都在说：“我幸福，我阔绰。”然而读者诸君，请不要相信这些！“我是化了装的，”她暗想。如果男爵明天或者后天同娜嘉打得火热，就会把我的这些东西统统拿走了……

法庭上，律师在为女被告辩护……她是个俊俏的女人，面容悲伤得了不得，她没罪啊！

<sup>①</sup> 弗拉基米尔·莱维（Владимир Леви 弗莱维-莱维），俄罗斯著名精神病学家。

上帝看得见，她清白无辜！律师的眼睛在燃烧，脸颊通红，嗓音里含着泪水……他为女被告痛苦，要是她定了罪，他简直就会伤心得死掉！……旁听的人们听他发言，愉快得揪紧了心，深怕他的发言结束。“他是个诗人，”听众小声议论着。然而他只不过是化装成诗人而已！“要是原告多给我一百卢布，我就会反过来骂她！”他暗想。“我演控诉人的角色会更加有声有色呢！”

这里联想到了 19 世纪初出名的骗子“玉手神偷”松卡扮演的弄错了房号的太太。松卡把这一骗术叫做“早上好”。她住进了一家最好的宾馆，一大早就钻进了别人的房间。就在破晓前主人熟睡的梦乡中，她把客人的现金洗劫一空。如果客人醒来，会看见一位穿金戴银打扮漂亮的太太，旁若无人地把这里当作了自己的房间正要脱衣服。接下来就是精巧逼真的高超表演，走错了门的难为情，再道个歉作为这场戏的结束。

趋众，即把个人调适为符合社会集团所希望状态的方法。趋众，在欺骗和自我欺骗的社会形式中扮演着一个特殊角色。按照苏联百科词典对趋众的定义，就是“被动地接受现存秩序或者统治者的思想，失去了自己的立场，不加批判地追随任何拥有更大压力的榜样”。趋众也是一种明显卑鄙、被斥责的现象。另一方面，趋众无疑还在人类社会中扮演着正面角色，帮助不同的人相互“磨合”，减少由于兴趣、习惯和行为方式不同而引起冲突的可能性。

说到趋众，心理学家做过这样一个试验。假设，让试验者比较两个物体或者两个时段。结果，其他团伙参与者先前的答案会明显地影响他的判断。如果他们提出的是错误答案（在心理学家的实验规程中也一样出现过），则被试者在大多数情况下也会做出错误的答案。最有意义的是，被试者经常会认可在此之前被他否定的信息，尽管他自己的感官所得到的信息与所说的相反。在这一试验中，如果前面二十个人看着白色的角锥确认为是黑色，后面的被试验人也会说是黑色。

受周围密集的心理的影响不仅会改变人的想法，而且会使人被迫持续地经受某些情感。在充满仇恨或者热情的人群中，很难保持一种平静和理智。这一点我们在政治活动家的演说集会和群众性娱乐节目主持人那里就看得很明白。

不过，安徒生的国王的新衣的故事作为这类趋众欺诈的经典例子，应当之无愧。当时小男孩还不会说谎，同承认看不见不同寻常的皇帝新衣的愚笨

与眼睛有问题相比，所有的人都更愿意欺骗自己的眼睛。

这儿要说到多尔扎诺夫校长的一件珍藏品的故事。

这件事发生在上世纪 70 年代沃罗涅日市的一所学校里。当时，那是个全面分配供应的时期，要想得到一件进口商品是一件很不容易的事。绝大多数人当时喝的多是家酿酒和伏特加酒类，进口酒类只有便宜的保加利亚葡萄酒。人们只能在好看的电影《说资本主义》中看到法国白兰地，而“威士忌”只能同美国西部牧人和百万富翁的相联想，显然，那是一种别的星球上的生活。

就在那时，有人送了校长一瓶真正的法国“金花”牌白兰地。自然，如果有谁独自享用这瓶珍品佳酿，那可算得上罪过（对于这位虔诚的天主教徒来说，就是喝光一瓶为复活节圣餐预备的卡戈尔红葡萄酒，就是亵渎圣灵了）。于是，校长在自己的下属面前炫耀过这件珍品之后就放进了柜橱里，等候“特别节日”。当时学校里还有两位体育教师，两个正在经受苏联现实贫苦生活折磨的小伙子。他俩从来没有品尝过“金花”，当然想来一次……一阵内心斗争之后，他们找到了一个摆脱道德约束的绝好办法。正如德国著名生理学家亨伯特所说的，“手段的贫乏就会生出思想的富有”。这两位思想富有的体育教师便想到使用医用注射器来品味一下这些琼浆玉液。于是两人刺穿瓶塞，抽了十毫升白兰地。

隔上一段时间这种品尝就重复一次。然后再……最后那只耀眼的酒瓶明显地变轻了，事情到了必然败露的时刻。创造性思想又继续向前沿伸。“半瓶了？对。它本来应当是满的呀？对。那就应当加满它！”最简单最可行的办法就是添进去国产白兰地，比如说，用亚美尼亚的或者起码也得用格鲁吉亚的白兰地。可是要这么办在那些年也非举手之劳，而主要的是，这手法太卑鄙。

“这可毕竟是我们校长的心肝宝贝，”两人想到这里，就再用注射器将格鲁吉亚白兰地注入到了深棕色玻璃瓶中。过了些日子，两位体育教师作伪的刺激心情已经逐渐冷却，校长有了一个上升机会，进到市教育局的高级委员会，也可能更高一些，是地区一级的高级委员会，现在已经记不起来了。于是校长邀请了委员会成员和教师代表（代表中也有这两位体育教师）一起来到办公室，拿出了自己的珍藏之物。

当时，这两位同胞的胃口早已消失得无踪无影，木鸡般地呆坐在那里，心里在想：丑闻会是什么形式。校长喜气洋洋地邀请在场人一起来品尝名牌珍品，两位体育教师经过一番婉言推辞之后给自己倒上了伏特加，博得了校长赏识的目光：“好样的，你们俩还知道自己的位置！”校长举杯致辞，为上级委员会的英明领导和苏联教育事业的继续发展而干杯，大家把高脚杯凑



到嘴边，但是……

但什么事也没有发生！大家尝了“法国白兰地”，都咂了咂嘴，都来了一句人人会说的赞词，没有一个人为偷换玉液而表示激愤，没有一个人提出以决斗恢复名誉。在场的教师和这些地区小干部从何能知道“金花”的味道是什么样？可以有把握地说，当他们把白兰地代用品送进嘴巴时，许多出席者心里都在紧皱眉头，但没有一个人敢于公然揭穿这一切。“所有的人喝了，而且赞不绝口，而我，我又不是傻子？”——“裸体皇帝”心理学在此发挥了作用。

相当一部分的广告，可以列为团伙欺骗的形式之一。理由是，当潜在消费者购买商品时，以歪曲为通用欺骗方法的广告在一定程度起了作用。掩盖其短处，夸大其长处——这是所有广告的共性本质。

无论是价值几千万卢布的各中心电视台频道中的超高值广告，还是贴在街道两旁围墙、柱杆上的免费小广告，这一原则都是通用的。而且后者对于在等候电车和偶然读着街头小广告的潜在消费者来说，有着巨大的心理影响。下面的例子让我们来具体看一看这一诱惑顾客的原则。

### 东方药草食物的神奇

摇摇据我们调查统计：

- 俄罗斯仅有百分之八的人属于健康。
- 十人中有九人有健康问题。
- 每四人中有一人因心血管疾病活不到五十岁。

### 您属于哪一类？

我们的建议是不用药物。

借助于西藏的药用植物和其他含有所有的必需维生素、矿物质、氨基酸的天然食品，您就可以解决如下烦恼：

- 头痛、疲劳；
- 皮肤病（脱皮、皮裂等等）；
- 心血管病、软骨病；
- 体重超重，或者体重不够；

咨询请拨电话……免费！

作为广告心理学专家，我要指出，这一形式上十分简朴直白的广告，从心理学角度看，可以说十分在行。

开头先是稍微恐吓一下顾客，让他意识到自己生命短暂。就如古人所说，记住死。同时，以冰冷的统计数字、广告词告知读者，有百分之九十的人患有疾病，而且少有人能活到五十岁的。

接下来，被调查前景唬住的潜在顾客的目光就落在下面的一段文字上：“我们建议……”而且不用药物（给读者一个省钱的概念，因为现在的药价是够高的……他更不会知道，广告所说的神奇制剂需要多少花费。不能马上就说价格，以免把顾客吓跑了。应当事先让他有思想准备）。

照此来说，解脱一种疾病很简单，就是用西藏药草的处方。为什么会是西藏药草呢？因为它富有神话色彩而且遥远。因为神秘和诱人，不是沃罗涅日或者梁赞<sup>①</sup>的药草，虽然我们俄国也有大量的药用植物。但是，按照广告作者的想法，西藏的药草含有所有必需的物质。（请注意，平常的“矿物质”换成了更神秘的术语“矿物质”。）

广告词的最后，列举了神奇药剂可以医治的最普通的疾病。广告词拼凑者的狡诈在于，读者一定会在广告中发现“自己”的疾患，自然，他会希望用这些新药来为他解脱病患。仅仅一句话“体重超重，或者体重不够”，就可以做多个解释。它的意思是说可以医治肥胖或者营养不良。所以，这一广告制造者的本意在于销售商品，获得金钱。而西藏长不长药草并无所谓。

这里的欺骗还在于，所说的头痛、疲劳、软骨病、体重过重和心血管病等疾病，首先是由于不正确的生活方式所致的结果。然而，即使是使用三倍的西藏药草也不会对那些整天一动不动坐在电脑旁边，不参加体育锻炼、得不到新鲜空气的人有所效果。您就是服用一些流行的新药，也不过可以指望有二三个晚上有小小的减轻，会有一点“安慰剂”的效果。而随后又是一切照旧。

市场上的商品越丰富，生产者想说服潜在购买者为这些商品出手的难度越大。尤其是那些并不属于第一必需的东西——香烟、化妆品、奢侈品一类。

人的生活离不开衣和食，但离了口香糖，不去看广告，绝对可以过得去。正是广告在每时每刻地劝导人们：“吃过东西的您会危害自己的牙齿”，“箭牌无糖口香糖从早到晚保护您的牙齿”等等。于是，您就照着做了。您

<sup>①</sup> 是两个城市，分别为沃罗涅日州与梁赞州首府，这里指地区。

去买口香糖……于是，从现在开始，您就养成了一个保证口香糖生产者的腰包有永久定期利润收入的习惯。

对香烟，同样如此。商家卖给您的不是填满了烟丝的纸卷，而是有害于您的机体的尼古丁和其他致癌化学物质，还把“形象”卖给了您。比如，“万宝路”牌香烟，不光是香烟，而且是美国西部牛仔男人的形象。“骆驼”牌香烟，是勇敢无畏的旅行家的形象，而“剑”牌是矫健的快艇运动者的感觉。所以，抽着“万宝路”，一个普通市民就会以为自己成了勇武冷酷的西部牛仔。

在《广告自修教材》一书中有这样一段内容。上个世纪 50 年代中期，美国有过一项专门的研究。让平常抽三个主要牌子中一种的三百个抽烟者，给每人一支没有名称的香烟，要他们来分辨自己所喜欢的品牌。结果表明，只有百分之二的抽烟者能分辨出自己的那个牌子。由此可以说明，所有抽烟者抽的不是香烟，而是香烟的“形象”。

作者接着写道：“形象”对需求和价格有着明显影响。我们再来分析，为什么女人在花二三千卢布去买一块香皂，还会为一盒面霜愿意付出一万五千卢布之多。香皂的“形象”只是完成清洁，而“面霜的形象”给人以年轻女性，使她更招人喜爱。化妆品售货小姐卖的不是唇膏、指甲油、睫毛色料，而是心愿。我们买的不是水果，而是健康；身边添了一辆轿车，就有了成功人士的感觉。

有着共同特征的宗教和意识形态一类社会生活形式也可以归于团伙欺诈。在两种情况中某个团伙从由它所灌输的迷误中获得好处。其他被虚假的诺言（如天堂、慰藉、公正等）所迷惑的大多数人，养活着这些宗教人士和意识形态人士。由于这一情况十分有利可图，所以这些职业人士对任何企图揭示这一大众欺骗会做出激烈反应。

由此，我们想到中世纪宗教法庭上烧死女巫、宗教战争、出于政治需要的清党和惩罚。这些社会意识形式如此重要，如此广泛，我们将在以后会有专门叙述部分。

虽然正如亚伯拉罕·林肯所写道：“您可以经常欺骗一些人或者某些时候欺骗所有的人，但您不可能经常欺骗所有的人。”但是历史的经验表明，这样的群众性欺骗在俄罗斯竟然延续了七十年之久。

## 第二章 摇欺诈的产生

### 第一节 摇欺诈工具

精致的衣着不仅会掩住身体的缺陷，而且会掩住心灵。

——圭多·雷伊

任何一件事，一件物，一个现象都可以用作欺骗的工具。不错，我们说过，语言是欺诈的主要工具，但在这一章里我们将关注的是物质性手段，当然，其中也将包括衣着服饰。当代日本服饰设计专家高木百合子在采访中这样说过，衣着——这是人体的延续，是人体的第二皮肤。确实，在人们的理解中，服饰常常同它的附着者融为一体，变了服饰，我们就会完全把他看作另一个人。这是因为，服饰是人类社会中同人的社会地位密切相关的（在古代，这种关系是固定对应的——骑士、手艺人、农民有属于自己身份的服饰，少有不守服饰规矩的）。所以，因为服饰的变化完全会自然而然地把人归入了另一社会阶层。

有个广为人知的笑话：霍加·纳斯列金穿了一件老式破袍子进了门，里面正在举行婚礼，他被人家赶了出来。过后霍加去向一个邻居借了一件绣花新袍子，他穿上新袍子又去了那家。这次他成了尊贵的客人，被安坐在一个最显目的位置。

当羊肉抓饭送到他眼前时，纳斯列金就把羊肉抓饭塞到自己衣袋里。这时他说：“请吧，别客气，尊敬的袍子。”他向惊奇不已的主人这样解释自己的奇怪行为：“我穿了旧袍子来时，没人来给我吃的。我穿了新袍子，就给我送上来鲜美的羊肉抓饭。这么说，主人请的不是我，而是袍子了。”

当然，这个笑话要说的是，由服饰可以看出人的身份，但对我们来说，这里有意思的是另一个结论：借衣服可以轻易骗人。服饰纯粹是表面因素，但服饰是以一定的形象同它所附着的个人相联系的。正因为如此，才有了俄罗斯谚语：“迎客看衣着，送客看才学”。所以，对陌生人的第一印象来自于他的服饰。如果这身衣服符合一定职业和社会集团身份，则人们会对其附着者给予相应的、他们认为适当的礼遇。

穿着制服的人在周围人的眼中，他充当的是这一职业人所应有的共性，不再有自己专属的个性。我们所看到的“百万富翁”、“士兵”、“医生”，在骗子眼中，已不再是具体人。类似的情况请看：

“当得知各学校都没有医护编制时，一位身穿白大褂的女人走来对校长说，她是受派来对学生的虱病进行检查的。没有人想到要向骗子索要介绍证明。孩子们一个个排着队进了办公室。‘医务工作者’对有没有寄生物毫无兴趣。当时有些女孩子戴着金耳环，她就用忧心的声调说，虱子有在首饰品里生卵的习性。不用说，应当拿去消毒，第二天再把耳环还给女孩子们。女学生们老老实实地把耳环摘下来交给了关心她们的阿姨，而这位好心的护士再没人看见过。”

另一件事是《骗子报》上反映的：

……圣彼得堡出现了一位身着一身俄罗斯上校军服的人，这身军服使这位人物在学校和托儿所领导人眼中是那么可信，他要求作为这些单位批量购买粮食的中间交易人。

预谋犯罪人对这些学校或者幼儿园的校长解释说，他的团队要从波罗的海沿岸退出，所以要卖掉团队的财产和粮食。

校长们备好钱，并且交给了“经纪人”，然后“经纪人”就再也不见了。好在“上校”欺骗的仅仅是轻信的工作人员，而孩子们的心灵并没有受到损害。

现在已查明，仅在彼得堡市就有十二家教育单位被骗。此外，在莫斯科、新西伯利亚和诺夫戈罗德还有近三十家教育单位与此案相关。

利用服装达到蒙骗效果的还有传奇式的朱可夫元帅。1942年他管辖着敖德萨地区，城里经常遭受匪徒、窃贼的恐怖袭击和骚扰，很不安宁。居民们晚上就把门上了锁，不再上外面去了。警察也应付不了当时的局面，于是

朱可夫元帅亲自来解决。他把从仓库里取来的战利品披风、礼帽给一些战斗军官和士兵换上，再佩上左轮手枪。这些换了装的市民，猛一看是像些有钱人。军人们来到经常有匪徒出没的偏僻街上。两三个强盗上来袭击这几个穿着一般的“路人”，结果都被抓了起来。过了不长时间，城市恢复了秩序和平静。

再来说一段间谍世界男扮女装的故事。传奇式的男人戴戎·德博蒙<sup>①</sup>在这一项目中堪为无可争议的冠军，他的冒险生涯激起了许多作家的兴趣，写下了许多部惊险小说。脱下制服和佩剑，换上扇子和长裙，路易十五的私人侦探戴戎竟然在俄罗斯宫廷里穿着女装度过了自己大半生。当时，一副少女装束的他驱车来到彼得堡，结识了宫中女官娜杰日达·斯坦因，并通过她取得了伊丽莎白女沙皇本人的信任。于是，这位不折不扣的法国间谍成了被准许进入北方霸主后宫密室的“俄罗斯女皇的诵读者”。

过了一段时间，戴戎又出现在彼得堡，但已经是一身男装打扮，而且成了李·德博蒙的亲兄弟。后来又是一大段充满冒险和奇遇的生活。最后，根据国王的命令，他又穿上了女裙。这个天才的骗子一生中多次从查理变成李，又变成热涅维耶娃，而后又变成查理，把当时的一代人搞得晕头转向。人们对他的议论最多的是他的真实性别。他本人从来对此没有明确的回答，始终把自己笼罩在神秘的光环中。正如罗曼·别洛乌索夫在《欺诈高手》一书中所写的，他“……他一会儿说他要穿龙骑兵制服，要求还给他做男人的权利，一会儿他又说，他是女人，而且是最不幸的女人，认真地保证说，他打算成为修女，打算为乌尔苏拉女修道院添加一个纯洁少女……他在伦敦的最后十八年，靠击剑课为生。男学员尤其为多，因为戴戎小姐为他们授课时无论握着扇子，还是佩剑，都一样灵活、潇洒。”

1754年，戴戎八十二岁时去世。为了验证他的身体，彻底解开戴戎究竟是查理还是热涅维耶娃这个谜团，马上成立了一个全面的委员会。当时在场的除了三个医生、检察长、神甫、法国领事以外，还有二十个见证人。经过对戴戎骑士的身体进行检验，在由医生和全体出席人签字的证明文件中这样写着，不容置疑地表明，“他的男性器官完全正常，未见异常”。

应当指出，借用衣着欺骗的事实是如此普遍，就连动物也不可避免。一位著名的俄罗斯演员讲过在苏共中央政治局成员专用猎场中发生的一件事。

当时总书记尼基塔·赫鲁晓夫和东德领导人昂纳克来到这里打猎。而且

<sup>①</sup> 戴戎·德博蒙（1702年生于瑞士，1754年去世），戴戎的全名是查理士·日内维耶瓦·路易士·安德列·狄莫迪·戴戎·德博蒙。在世界间谍战的历史中有法国谍王之称。——译者

后者最喜欢打兔子。事先为这些客人抓到的兔子到时候就被散放在猎人小屋前面的小草地上，而猎手射击它们的地点就在小屋的台阶上。但是前夜出了一件意外事故：关着动物的圈栏篱笆破了个洞，所有的兔子跑得一个不剩，全跑进了森林里。赫鲁晓夫知道以后大发雷霆，要把所有影响他和高级客人打猎的人解除职务。

职业猎手当然十分珍视自己这份来之不易且收益不菲的工作，于是他们急急忙忙地想办法，如何从这一麻烦中摆脱出来。这时，赫鲁晓夫和昂纳克已经去品味珍肴了。领头猎手突然灵机一动冒出一个主意来。他抓起一张兔子皮和他的同伙一起把兔子皮蒙在一只家猫的身上。然后他们把这只可怜的动物带到小屋前的草地上，又去报告客人。两位微有醉意的国家领导人马上跳到台阶上一阵乱射。昏了头的家猫一时找不到可去之处，就迅速爬上了跟前的一棵松树。然而德国人却对这一奇怪的场面颇有微词。

“好生奇怪的国家，”他后来说，“就连这儿的兔子也会上树！”

1957年，尼基塔·赫鲁晓夫在阿斯特拉罕附近打猎，他那老练枪法打到一只漂亮的公鸭子。他当时很想做成一个鸭子标本作为纪念。死鸭子被装在塑料袋里送到了著名的标本制作专家戈洛瓦切夫那里。但是，因为路上受热，鸭子已经腐坏了。几个穿着便服的人对戈洛瓦切夫毫不客气地说：“同志，党要求你有奇迹！”说完就走了。有什么办法？他抓起枪就往最近的芦苇荡中跑去找奇迹。他射中了一只个头与那只死鸭子差不多大小的鸭子，很快就用它制成了一件标本，而且没有忘用锥子在相应位置钻了一些洞眼，仿佛是赫鲁晓夫的霰弹枪打的。据说，尼基塔·赫鲁晓夫当时十分高兴。而三十岁的戈洛瓦切夫却对调包行为一声不响，就像在保守一件重要的国家机密一样。

常常是这样，为希望而付出的努力得到的却是谬论，只能在笑话中找到自己的影子。

1991年，在美国与伊拉克之间的波斯湾战争中，美国人使用了从超级计算机到最新激光制导武器的大量最先进的技术力量。但是，他们的炸弹、炮弹和火箭实际上并未击中敌方的军事目标，伊拉克人当时采用了最原始欺诈骗术来对抗自己对手的强大技术优势。事实上，在战争开始之前几年，伊拉克人就开始从意大利采购大量仿制各种各样的军事装备的模型，从坦克到火箭架样样都有。美国人击毁的就是这些东西。在都灵用金属骨架的玻璃纤维制作一台电影里的假坦克大约需要三万美元，而一台战斧式巡航导弹的价值是一百三十万美元。因此，美国人把自己的火箭大量耗费在由伊拉克人精心制作的靶子上，并没有消灭巧妙伪装起来的真正军事装备——坦克和火

箭，这些装备在海湾战争结束后，萨达姆·侯赛因又继续用于镇压北方库尔德人的起义。

## 第二节 摇营造欺诈环境

### 一、唤起信任感

摇摇 请敌人要用鲜奶。

——索马里谚语

摇摇 捕鸟要用糖。

——俄罗斯谚语

这里先来看一段发生在两千七百年前的中国的历史。引自哈罗·冯·津格尔的《谋略》一书。在春秋时期（公元前八世纪）郑武公有意夺取胡国。但直接使用战争手段又觉得不大合适，于是他决定使用苦肉计。他把自己的女儿嫁给当时胡国君主，表示郑、胡两国永结同好。为了欺骗胡国君主，郑武公又召集大臣说：“我想扩大疆域，你们谁能告诉我，我应该先向哪个国家用兵呢？”大夫关其思不知其意，据实直陈，建议攻打胡国。吴王怒说：“胡国国君是我的女婿，你竟有这种不仁不义的想法，天理不容。”于是下令将关其思斩首。胡国国君听说后大为感动，郑、胡边境也不再设防。而郑武公看到时机来临，突然偷袭胡国，一举将胡国并入郑国的版图。郑国成为当时一个强大的国家，直到公元前 467 年被韩国所灭。

这一段远古时代的历史，再次证实一个最普遍的真理：任何计谋要想成功，首先需要利用欺骗来麻痹对方，使其放松警惕。相反，如果发现可疑之处，更要把握自己不要给骗子以施行骗术的机会。一旦发觉可能上当受骗，就立即切断联系，冷静地观察事态的发展，看对方企图以什么方式来欺诈我们。在这种情况下，我们要对对方的每句话都用心思考，并且理性地、逻辑地“估计”全部可能的后果。相反，对于那些我们深知的人，并且一直可以信赖的人，我们要放松自己，不必多心，更不必担心他们有什么圈套。

通常，骗子得逞只能有一次，他的名誉已经败坏，他不会再有原来的信任。就是此后他再说什么，再做什么，也不会再有人相信他。所以，诈骗者首要的一件事就是竭力博得自己潜在猎物的充分信任感，然后直接施行欺骗。这里的全部手段包括：相应声誉的影响和诚实、正直的形象，开朗而富



有魅力的笑容，可以信任的语调，炫耀让欺骗对象无可置疑地接受的个人传奇，恭维奉承，博取怜悯同情，针对不同人的个性特征的不同营造符合角色的情境，等等。我们会在本书的另外章节中讲到博取信任的其他手段，这里我们关注的是最简单的一类：唤起潜在欺骗对象自己的感觉。这不同于通常的阿谀奉承，而要微妙得多，也就是说，更为高明。

戴尔·卡耐基<sup>①</sup>写道：“直白地说，就是让几乎每个遇到您的人都以为他在某些方面在您之上，这样，您就找到了通往他内心的可靠道路——如果您能毫不犹豫地让他明白，您承认他在自己的小圈子里所扮演的重要角色，并且是真诚地承认这一点。”

无论是男人，还是女人，这都是一条规则。卡耐基在他的书中讲到一个出名的婚姻骗子——多妻男人，在落入牢中之前，他俘获了二十三个美国富婆的心和财产！当记者问他，如何吸引了这么多妇女时，他回答说，这一点都不难，只要做到同女人谈她自己就够了。

骗子常常以自己所从事活动的“崇高”目标来掩盖其诈骗，如：捐款修缮教堂或者孤儿院，有时候，是为了治疗病患儿童，或者其他高尚目标的善行。

为了博取潜在对象对自己的信任感，骗子会调动手中所有的手段，编织尽量详尽的传奇，再辅以符合内容的面部表情、语气声调、服装和其他细节。比如：

我们先从非口头手段说起。亚伦·皮斯就通过手势来制造信任气氛的操作，是这样写的：

张开手掌就会让人联想到诚实、忠实、可信、爽直。人们通常发誓时，要把手掌按在胸脯上，在法庭上作证词时，要举起张开的手掌。当人们对您完全坦诚时，他们会向您伸出一只或者两只手掌。小偷和职业骗子，都有这样的特殊天赋，他们能用自己的非口头信号来表达相应的语言谎话。他们在说谎时使用的说真话人特有的非口头手势越是逼真，说明他们在这方面越是内行。张开的手掌意在鼓励对方更相信，更坦率些。

<sup>①</sup> 戴尔·卡耐基（~~美国著名演说家~~），美国著名的演说家、作家。他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创和发展了一种融演讲术、推销术、做人处世术、智力开发术为一体的独特的成人教育方式。作品有《人性的弱点》《人性的光辉》《语言突破》《林肯传》等。——译者

脸上的笑容在制造有利印象方面有着相当重要的意义。卡耐基写道：“行动胜过言说，而微笑在说：‘我喜欢您。您的所为我满意。看见您很高兴。’这就是犬类动物让人喜欢的原因。犬类看见我们，就会尽其所能向我们表示它的心情。因而完全可以说，看见它们我们就高兴。”

卡耐基先生继续写道，只有真诚的、发自内心的笑容才能唤起别人的信任感，而装作勉强的笑容只能让人厌恶。所以高明的骗子在行骗之前，如果不能喜欢对方，也应当在某种程度上表示出对他好感来。

## 二、装成老实人

看上去奸诈的人并不一定奸诈，  
而被你当作老实人的人却不一定  
老实。

——巴维尔·塔拉诺夫

原则上讲，这一招式应该属于最为常见的心理学方法，即上述“唤起信任感”的一部分，但有时候它也具有独立的意义。

还在1599年，巴尔塔萨尔·格拉西安<sup>①</sup>就准确地表达了这一原则：“慎思而不过虑。思考不可假装，更不可外泄。一切心机都应藏而不露，因为可能引起猜疑；狡计更当如此，因为招人痛恨。欺诈是颇为常见的现象：必须倍加小心，但却不能有所表现，否则就会失去信任、导致塞责并引发报复，从而造成意想不到的恶果。”而且，这一方法在三百年前的口袋圣贤书，即卜伽丘<sup>②</sup>的《十日谈》里就有过实际运用。书里讲了一个名叫马泽托的小伙子的故事，他装成聋哑人钻进了女修道院。他的推断很简单：如果年轻的修女想同男人交往，那么首先是一个不会说漏嘴的男人。于是有了后面的男女私情方面的事情。事实上，后来马泽托也对自己的行为十分懊悔，他不应该

<sup>①</sup> 巴尔塔萨尔·格拉西安（1549—1614），西班牙思想家、哲学家，对人品、人性有着透彻研究，对世风、世俗作过尖刻的批判。直到16世纪初，他才被认可为西班牙语言文学大师。他的《智慧书·做人要义与修身之道》是格拉西安传播最广、影响最深的一部作品。有中文译本。这里引用的译文均为海南出版社1994年版内容，译者张广森。

<sup>②</sup> 卜伽丘（1374—1455），文艺复兴时期意大利小说家，有世界古典文学名著《十日谈》。书中描述了1348年意大利的佛罗伦斯流传瘟疫病时，十个青年男女逃到郊外别墅居住的生活，他们除了唱歌跳舞之外，每人每天还要讲一个故事，住了十天，共讲一百个故事，因此得名《十日谈》。——译者

利用修女的这些俗事，几乎赔上自己的性命。

这里所举的是利用“老实人原则”的极端例子，实际生活中，这一切的发生都更微妙，更自然。这一方法的本质在于，骗子以他全部可用的手段在别人那里造出一种具有智能优势的感觉，同时再有意自我贬低个人的智能。结果，对方解除了警惕性，他以为自己在同老实人打交道，从而不再防备任何来自老实人的圈套。事实上，老实人和“木头”正是放松了警惕的对方。

中国对此方法有个专用名称——“装猪为杀虎”。意思是说，不要让强敌发觉自己的真实意图，最好向对方示以愚笨，像头猪一样，一切都让步，表现出友好的笑容，像奴仆一样服从。一旦有机会，奴仆就变成了刽子手。

有时这一方法也有变异情况。这时，骗子会让潜在的受骗者陷入幻觉，以为自己是个比骗子很有学问的人，而这时的骗子就有可能要得逞了。而事实上，受骗人仅有的知识成了虚设，在诱引真正的老实人上当的犯罪游戏中，反而成了自己的诱饵。

每个国家都有自己的著名侦探明星，他能够把任何罪案查个清清楚楚。英国有福尔摩斯，美国有平克顿，法国有梅格雷探长。中国也有自己的断案高手——彭公，他原是中国 17 世纪清朝的一名县官。彭公以其敏锐的分析和判断侦破了许多扑朔迷离的罪案。

有一次，彭公接到一件案子，一个男人和一个年轻女人一起被杀害了。女人是被人用绳子勒死的，而男人被人用刀砍杀以后头也不见了，无法辨认。女人被她父亲认出来，父亲说，女儿嫁与姚广智为妻。死者的丈夫一口否认自己与罪案有关，但他的言行还是引起了彭公的怀疑。当他妻子的尸体被人发现时，他正在邻居李姓女人家串门。据这个与姚广智相好的女人交代，她丈夫前些天去了外地办货，近日不会回来。所有这些让彭公心中明白，猜定是他们两人串通后谋杀了自己的家人。

彭公命令责打姚广智，要他实情交代，但他坚持不肯认罪，而且在堂上高呼说他是冤枉的。彭公看到暂时取不到姚广智和李氏妇人的罪证，他就换了一个计谋。他发令不再用刑，当着姚广智的面为责打道了歉，并且给了他一些钱作为补偿他的苦痛损失，然后放他回家。姚广智临行，彭公说：“你回去后把你妻子埋葬，好好做你的生意。我一定会把杀害你妻子的凶手捉拿归案的！”

二人谢过彭公就回家去了。但精明的彭公又打发自己手下最能干的一个探子跟随二人而去。探子看见二人一起回了妇人家。他轻轻弄破窗纸，看见二人正在高高兴兴地摆上酒菜吃喝着。妇人递给姚广智一杯酒，说：“你多喝两杯吧，今天挨了一回打，我心里怪疼的。”男人说：“明天把炕箱里那个东西扔了，就去了我心中一块大病！”妇人又说：“你我这就可做长久夫

妻了。你害一个，我害一个。”说着笑着，手托一杯酒送在姚广智嘴边。听到这里，探子破门而入，出其不意，上去就把两个罪犯锁了。

在这个故事里，彭公假装相信了姚广智，麻痹对方，使其丧失了警觉。彭公把自己装成老实人骗过了凶手，最终使案情大白。

一位职业牌手告诉人们：要想赢，必须得让潜在的伙伴相信你玩得不如他好。而实现这一前提有时候并不那么简单。所以职业玩手必须使出百般计谋，以便发觉牌桌上自己的供品。某些赌手在这些把戏方面可以说达到了炉火纯青的程度，不仅能骗了稚嫩的新手，而且也不放过自己的同行兄弟，既在他们面前提高身价，又获得了大把收益。下面是他书中的一个例子：

……在普里沃日的门口，一个散发着人渣恶臭的地方，站着一个人邋遢的乡下人。下面穿一条带膝盖补丁的条绒裤，上面一件肥大而污渍斑斑发光的夹克，头上歪戴着一顶鸭舌帽。两手在衣袋里乱翻着，好像在找什么东西。掏出来的有脏兮兮的松紧带，几张市场收据，几块剩下的面包圈，一块手绢——看上去像是擦皮鞋用的。突然，又掏出来满是油渍乱散着的一副扑克牌，还有厚厚的一摞各种面值的钞票。这一堆令人动心的东西就捏在他手里。

“喂，伙计，丢了什么？”一旁冒出一个人上前搭讪着。

“啥？”乡下人一边应着，一边还在翻找。

“噢，是牌，会玩吗？”那人好像有点惊讶。

“嗯！”

“我说，伙计，你会玩牌吗？”显然来人没有听懂乡下人的话。

“好，我来玩。”这次的回答轻松得就像对老邻居一般。

没有什么多说的。这个刚来的人自以为得意——乡下人就这样下了水。结果乡下人赢了他一万八千卢布。原来乡下人的外号就是“大师”。

### 三、使用伪证诱引

当人们对什么都不相信时，他们就在准备相信一切了。

——沙托布里昂

我们早已知道，一个人相信他自己头脑里的主意，胜过别人提供给他的

想法。所以，老练的骗子总是不直接对自己的猎物下手，而是为他的思维方式提供间接的作用。他们好像是在无意中夹带给他一些有意的信息，让对方从这些信息中自己做出结论。这一阴谋情节的技巧在于，在提供无可挑剔的定向事实条件下，受骗人必然会据此做出骗子所希望得到的结论。这里让我们想起了象棋高手间的比赛，棋手有意将自己的小卒置于容易被吃掉的位置或者故意暴露自己的两翼，最后将死轻信的对手。这里应当有一个必要的条件：把握好诱饵被投出的时机，决不能引起对方的疑心。应当一切都像是偶然的、无关的、无意之中丢下的，而不能直接抛出。

在萨里阿斯伯爵的小说《巫师》书中有这样一段情节。行骗高手卡利奥斯特罗<sup>①</sup>本人栽到了另外一个水平不次于他的冒险家——拉蒙特女伯爵的手里。卡利奥斯特罗有求于拉蒙特，需要同拉蒙特交好，当她得知对方热切期望结识皇宫里的人物时，就设计好了圈套。完全没有费多少力气，她就让这个意大利人明白他的目的是可能达到的，老奸巨猾的骗子中了女伯爵的诡计。但接下来最好还是听一听叶夫根尼·萨里阿斯是怎么说的。

应当说，卡利奥斯特罗并非马上就中了女伯爵的计谋。在第一次见面二三天之后，他被一个小小的细节一下子说服了。女伯爵拉蒙特同著名的巫师约好见面的时间是一个晚上，但随后她又忽然想起什么事，说她搞错了日期，约定的那个晚上她有事，因为她还有个小型晚会。这时候，约安娜用自己那双纤细的小手从手袋里掏出一张洒有香水的金边淡粉色便条。女伯爵近视得很厉害，她看过后，又要他读一下这个便条上给她约定了什么时间。卡利奥斯特罗拿起粉色字条，就着亮处一看，马上感觉到心窝里扑通一震。下面签有四行秀丽的笔迹：“您的玛丽·安托涅特摇法国王后”。

享誉欧洲的巫师在那一刻完全被这位经常出入王后私人晚会的优雅美人所折服了。

自然，字条是假的，但对于女冒险家来说，这并没有意义。重要的是在演戏之后卡利奥斯特罗已在她的掌控之下了。

各式各样的骗子、奸商、赌牌者都爱运用伪证这套把戏。他们还善于使用第三者冒充证人，所谓的“托儿”，会让这些人演出一场戏，把“鱼儿”的想法引向骗子所需要的方向。这里不用什么窍门，操纵者并不需要扮演骗

<sup>①</sup> 奥斯特罗（叶夫根尼·萨里阿斯），伯爵，意大利著名冒险家。——译者

子团伙中的主要角色，他只需要在一旁安抚那些热情的倒霉者就行了。正是这些“托儿”，灵巧地扮演“偶然路人”和突然走了“红运”的人，在保证着这些来得容易的金钱的主流。如果他们的演技高超，如果他们能点燃观众的激情，这样，事情的一大半就搞定了，大把的金钱就会流进骗子们的口袋里了。

应当特别指出，不仅骗子在自己的活动中使用“伪证诱引”这一招数，有时候，还有品行“完全端正”的人也会使用。

不过，使用伪证诱引的经典例证，当数莎士比亚的悲剧《奥赛罗》。奸诈的伊阿古并不那么蠢，他并没有直接告诉奥赛罗说他妻子背叛事。他的做法使得摩尔人产生妻子不忠的怀疑。我们引述莎士比亚本人的话：

伊阿古（夺得手帕）：我要把这手帕丢在凯西奥的寓所里，让他找到它。像空气一样轻的小事，对于一个嫉妒的人，也会变成天书一样坚强的确证；也许这就可以引起一场是非。这摩尔人已经中了我的毒药的毒，他的心理上已经发生了变化了；危险的思想本来就是一种毒药，虽然在开始的时候尝不到什么苦涩的味道，可是渐渐地血液里活动起来，就会像硫磺一样轰然爆发。

这一段奸诈谎言的后果已为众所周知：妒忌的丈夫杀死了自己不忠的妻子。而后又刺死了自己。由此自然而然引出一个结论：当不知是谁之过的证据在您手里时，这一刻您要冷静，这会不会是专门抛给您的，会不会是有人在安排这一事件的发展。

#### 四、设置“平行现实”

所谓蒙骗者，就是他视你为傻瓜，而你自以为他是骗子的人。

——德古谢尔

“使用伪证诱引”法有时会变形成为另一方法——“烟幕”，这时诱引仅为了一个目的——“蒙蔽潜在对象的眼睛”。

通常狡诈的抢劫犯在确定干大案之前就会进行周密的策划，既不能惊动对方，还要分散他的注意。经常使用的这一手法，笔者称为“营造平行现实”法。换句话说，骗子利用不起眼的、但富有表现的细节在自己的猎物

周围营造出一片幻觉空间，从而为罪犯的言行表演又增加了特别的说服力。

约一百年前，萨拉托夫中学的退休校长金克维奇来到首都，他想为自己买一套住房。此前他已经卖掉了自己在萨拉托夫的房子，有了一笔钱，再加上自己的全部积蓄。他现在已经凑到了十二万五千卢布，这在当时称得上很大一个数目了。在涅夫斯基大街的一家糖果店里，他偶然结识了一位穿着十分讲究的太太，她自称是季梅罗特伯爵。金克维奇在交谈中把自己的打算告诉这位贵族太太。太太对他说，她丈夫不久前接到了陛下要他去巴黎做大使的任命，他们正准备卖掉自己的私邸。女伯爵又说，她可以把自己的房价让到十二万五千卢布，希望他去看一下房子。

一辆带有族徽的四轮轿车在车站迎接他们。房子如同真正的宫殿一般，加上花园，全部属于主人，家具是红木的，还有图书馆。戴着扑了粉的假发套的管家更衬托着主人的贵族气派。在看房子那会儿，一名女仆走到伯爵夫人跟前，鞠过躬，把一份放在银托盘上的电报交给她。夫人说自己视力不好，就请金克维奇念给她听。他恭敬地弯着腰，以那口子的语气读起来：

“近日国王的就任国书即到。按照偕同夫人的礼节，你应尽快卖掉住宅。我在急切等待。星期三摇格里戈里。”

伯爵夫人同从前的中学校长立即一起来到了公证所，签订了一份买卖合同。金克维奇交上自己的全部积蓄，又去忙着准备搬家的事。

过了两周，打击落到了这位萨拉托夫小官员的头上。房子的真正主人从意大利回来了，主人是建筑师阿尔捷米耶夫兄弟，他们在外出旅游期间把房子临时租给了别人。这一过程中的一切都是假的。伯爵夫人季姆罗特，是由“玉手神偷”松卡扮演的，马车夫和大管家，还有最关键的角色——公证所的公证人，是松卡的第一任丈夫——收购赃物者伊茨克·罗森布拉德的出色表演。

这场诡计的所以得逞，只因为金克维奇太疏忽了，他根本就没有想到应该查验一下这位慷慨大方、半价出售陌生人的房的伯爵夫人的底细。他被那些如大管家、带族徽的四轮轿车，还有国外来的电报等富有表情的细节迷住了眼睛，所以他丧失了一切警惕。

像这样精巧地构思“平行世界”并不总是必要。对于老实人来说，仅有一半也就够了。不过，这时就可能闹出笑话来。例如，19世纪末有一位

外省商人，别人也是用这套办法把彼得堡警备部队的练兵场马尔索沃卖给他的。他从维亚特卡赶到京城来想买一块首都的地产。骗子得到这一消息，就把他请到饭店里喝酒，建议他买下马尔索沃这块地产。据这些人说，买下马尔索沃同买下涅夫斯基大街，或者冬宫桥是一样的，但商人并搞不清楚这些彼得堡的古迹。骗子们很快又组起了一个假公证所，里面有自己人演的顾客和客人，骗子们领他去看了马尔索沃，然后起草交易合同，签好字，盖公章，交了钱，又在酒店里举办了庆贺交易成功的活动。早上，酒后醒来，商人来到马尔索沃，那儿正在进行骑兵操练。商人要求军官们很快离开属于他的地盘，他还拿出了那份买卖合同文件。

回答他的是嘲笑声……

对于此类制造“海市蜃楼”蒙哄人的意识的骗局，并不一定需要有多个无台词配角在场。但也不是一个普通骗子就敢去冒这样的险的，像上面所列举的例子，要骗一个人上当得有两人甚或三五人。在一本《行骗俄罗斯》书中就有一段描述，借用大量的细节，不断给热望买到汽车的被骗人加温，引他上钩。那是前些年物质全面匮乏的年代，当时，从正常渠道买一辆小汽车是一件十分不易之事，但是并不妨碍从不认识的人手中得到高价物品。这个例子中，得有两个骗子“房客”和“军人”来配合完成。

“房客”在经常出售旧车的市场上认识了猎物。他对猎物说，从一个“热点”地区（或者从国外，这并不要紧，重要的是营造一个远离奸诈、时间有限的坦诚军官的“氛围”）回来一位上校，他想马上卖掉自己的那辆“伏尔加”，因为他再回来要过很长时间。

“房客”要领猎物去“卖车”的那家，而“军人”（一般情况下，是个飞行员）在他们之前就先到了房子附近。当猎物来到时，他很快就进到门里，那儿事先就藏有一个放有便鞋的公文包，“飞行员”取下领带，脱下制服上衣和帽子，等候着。这时，“房客”要猎物在门口等一下，而他要去卧室找“军人”。这个动作是要为猎物造成一个补充信任的感觉——现在他已经“知道”了他的交易伙伴住的地方。

两个骗子一起下来了。“房客”对“军人”说，买主带来了，说好第二天给他打电话就走了。在谈好价格之后，“军人”要猎物在下面等一下，他要换一下衣服，随后就去他妻子工作的医院（车子的所有文件和车钥匙在她手里）。他戴上制帽，穿上皮鞋，制服上衣，就下来了。

他们一起去到医院。“军人”手里还拿着那个公文包。他要猎物在下面等他，自己就上楼了。过了一段时间，“军人”没有戴制帽，但又穿了一件



事先就放在公文包里的白大褂，带着钥匙和汽车的技术文件返了回来。他说，一切都同妻子说好了。从那只公文包里取出一张带有“飞行员”姓名第一个字母和约定符号的“出飞保密图”。骗子们手里的这类“保密图”，一般都是从杂志上剪下来的图样。

“军人”把“保密图”留下作为担保，从猎物手里接过钱，说是要去交给他妻子。还得去到寄卖商店办理过户文件，需要耽搁几分钟。

说完，“军人”就带着钱从另一个门离开医院，无影无踪了。而猎物手里还留着“保密图”样、技术文件和钥匙，但不见了钱和汽车。

要想不入类似骗子的圈套，需要从中记取些什么呢？《行骗俄罗斯》一书的作者罗曼诺夫建议说：

第一，不做骗子们所编剧本的奴隶。您要记住：所有交易过程的环节，一般来说，他们早已连细节都考虑到了，任何一点“乱步”都会引起他们的某些惊慌，您必须注意观察。您要挣脱骗子的掌控。您要提出自己的交易方案，要去到另一个公证处，您要亲自去一次“伙伴”指给您的地方看一看，等等。

第二，牢记一句俄罗斯谚语：“再信任，但还要去验证！”对已经告知您的事实进行复查，您不要不好意思。您要再打电话，再核实，再验证。这里所说的是您的成熟！

第三，任何时候您不要忘记您行动的最终目标！如果您去买汽车，交了钱之后拿到的是汽车，而不是汽车钥匙或者汽车的技术文件，更不要接受任何担保，哪怕这些担保物是“保密图纸”，甚至犯罪分子的“女儿”（孩子可能是为了一只冰激凌而来演的角色）。

为我们熟知的巴尔塔萨尔·格拉西安在几百年前就曾为我们描写过这类把戏：

变换行为方式。为了迷惑别人，尤其是对手，不能总是按照一个模式行事。不能总是直截了当，人家会因为发现了你的一成不变而对你有所提防乃至使你受挫。飞鸟如果直来直往，很容易被射杀，若是盘旋腾降，结果自会不同。也不能总是只变换一种招式，计谋再施，将被识破。陷阱随处都有，需要特别细心地加以辨别。高明的弈手绝对不会走出对手已经预料到了的棋步，更不会按其意愿去摆布棋子。

### 第三节 摇曲解事实的方法

我们已经说过，欺诈，即为事实营造一个虚假模式，可以各种手段在从施体到受体的信息流向的不同阶段来实施。在这一过程中，无论是信息本身，还是受体的理解，都有可能被有意曲解。

当然，欺诈行为是一种有目的的现象，在这里，骗子、信息媒介、被骗子形成了一个系统。但是为便于科学分析我们有必要对这一系统单独部分逐一进行分析。这里要特别指出，操控信息流的方法原则上不同于作用于个人的那些方法，而是完全另外的规律：在前一种情况下，我们借助于语言语义，而在后一种情况下，则涉及到心理学。这一节将以欺诈伪装方法的描述来结束。

#### 一、信息的操控

操控信息可以有着各种方法，由此实现在对方建立围绕事实的假模式。这里介绍六种加工资料的主要方法：

隐瞒，选配，作假，曲解，颠倒等。

##### 隐瞒

第一种欺诈方法属于向信息接收者隐瞒真相，第二种属于有选择地把仅有利于施体一方的信息输向受体；第三种属于有意识的突出和强调一些有利于骗子的单方面现象；第四种属于歪曲（可能减少，增加，也可能破坏二者的比例）。第五种属于把白的说成黑的，而第六种是指施体自己臆想实际上并不存在的虚假资料。也可能是几种欺骗手法的组合，例如选配加上输出信息一方的单方面曲解。

我们来看第一种，也是最简单的欺诈方法，属于向接收者隐瞒真实信息。应当指出，之所以形成欺诈，仅是受体一方已经对某一现象或者事件有了不正确的概念，而施体一方并未告知真相，尽管就其社会职责而言应当这样做。表面上看这里没有谎言，但结果只有一个，就是引起另一个人误解。不过这一欺诈方式同直截了当的谎言相比，还算不上无耻、险恶。“不吭气者无罪”，俄罗斯谚语是这样说的。

目击者对欺诈采取知情不说，如果他隐瞒的是对犯罪重要细节的侦讯，则会导致司法机关迷误，虽然他表面上未说谎话。在 1989 年前，这一行为

就被列入俄联邦刑法第 157 条“知情不报”。新的刑法中这一条被取消了，但还有第 307 条“证人或者受害人拒绝提供证词”。对此可处以最低工资一百倍或者期限为一年的改造性劳动。我们注意到，旧刑法第 157 条确定罚款最低工资一个月的劳动报酬，而改造性劳动处罚为半年，就显得更姑息了。在任何情况下结论是一个：在法庭最好讲真话，掩盖罪行的代价会更高！

“隐瞒式欺诈”的经典例子，可以举《丘克与盖克》中的故事。几个孩子在争吵的火头上把一份重要的电报扔进了窗口却怎么也无法找到。接下来，他们商量将会发生的情况：

“盖克，你说，如果我们不对妈妈说电报的事，会怎样？不就是一份电报！没有电报我们一样开心。”

“不能说谎，”盖克说了一句。“妈妈对说谎会更生气。”

“可我们不会说谎的！”丘克高兴地叫着。“如果她问，电报在哪儿，我们就说。如果不问，干嘛我们要先拌嘴呢？我们不会先说。”

“好吧，”盖克同意了。“如果不能说谎，那就这么办。丘克，还是你行。”

电报的事，母亲什么也不知道，所以，她什么也不会问。故事的最后是共知的，妈妈和孩子们也顺利地避开说谎，出发去到西伯利亚的爸爸那儿，可是爸爸不在那儿，其实，他所在的地方就是在电报里讲的。这样，对于当时未说的实话而言，孩子们等同于说了假话。

应当记取的是，信息的发出不仅可以是话语的形式，也可以是非口头的表述，如通过手势、面部表情、手指的抖动、呼吸节律的改变和心跳频率，等等。当人说假话时腼腆的笑容，因之而怀疑他在欺诈，我们都有这样的生活经验。“连撒谎都不利索！”遇此情况人们通常这样说他。而相反，牌场上的老手，尤其是赌徒，一贯是一副没有表情面孔，决不会让对方猜中自己的牌。

那么，如何调控这一非口头信息呢？我们再回过头来看一下亚伦·皮斯的《肢体语言》一书：

“为了在说假话时不暴露自己，必须尽量减少对方看到您的姿势的视界。当警察讯问嫌疑人时要把椅子安在房间里能细致察看对方，并且

照明很好的位置，就是这个原因，为的是当他说假话时很容易就从非口头的通道发现。自然，如果您在这一刻是坐在桌子后面，您的身体会部分地被掩住，或者您站在栅栏后面，那么，您的谎话将不大会被发觉。最容易的是在电话上撒谎！”

当历史学家不希望毁坏早已构成的严整而无矛盾的历史过程图画或者历史人物的声誉时，他们会经常采用“知情不说式的假话”。举个例子，亚历山大·苏沃洛夫<sup>①</sup>在大多数俄国人心目中的形象是一个无畏战士，为我们祖国独立的斗士形象。很少有谁会想到，按最严格的要求，苏沃洛夫参加的主要是俄国境外的侵略战争或者是对民族解放起义的镇压。例如，他积极参与扑灭“民族英雄”普加乔夫起义，并将他关在木笼子里押到莫斯科（这一事实通常在学校教科书中被取消），而且同样残酷地镇压 1794 年的波兰起义。在毫不贬低苏沃洛夫作为伟大统帅尊严的同时，应当指出，他毫无怜悯地残杀了波兰起义军人，占领了华沙，毁坏了布拉格——波兰首都的郊区。历史学家有意对这些著名统帅生平中的事实进行隐瞒，实际上是在塑造并不像他本人的虚假形象，而真实的苏沃洛夫是个热衷于战争并准备同任何反对者战斗的残暴军人，即使是为正义事业而战的反对者。

### 选配

第二种方法，选配，更为高超，一般来说，是一种专门针对轻信人群的欺诈方法。有时采用这一方式是由于环境的原因。在伟大的卫国战争的前夜，我们的情报机关已经从自己的谍报人员那里得到德国准备进攻苏联的信息（其中包括理查德·佐尔格从日本发出的密电），但这一信息并没有被报告给斯大林。情报机关的领导人知道斯大林对这一点的成见，十分害怕惹恼领袖。于是报告给斯大林的仅是一些概念性空话，因而造成贻误。

对信息采取选择性态度的另一个经典例子，可以举出俄罗斯历史上托洛茨基的角色概念。几十年来，他的名字是个最可耻的被操纵的对象。载入苏维埃的教科书中的他，只说到托洛茨基的失败，至于他的功绩却找不到了。对托洛茨基在实施十月起义和组建红军的巨大作用完全避开不提，却详尽地描述 1918 年托洛茨基在破坏同德国的布列斯特 原利托夫斯克和平谈判中的角色，以及他在十月起义前夜反对逮捕临时政府上的反对立场。

<sup>①</sup> 亚历山大·苏沃洛夫（Александр Суворов 1769—1820），俄罗斯著名军事统帅和卓越军事理论家，俄国军事学术和军队改革的奠基人。——译者

也可以举出其他“反对派分子”，如加米涅夫、季诺维也夫和布哈林。在苏维埃的中学教科书中提到加米涅夫时写道，“他不相信 1917 年十月起义会成功”，却不提以列宁为首的布尔什维克选举他为领导苏维埃政权的第二届苏维埃代表大会的代表。

就是说，只把一部分信息（自以为真实的信息）灌输给别人，而不说另一部分信息，可能对别人形成曲解事实的虚假概念。

### 作假

作假是这样一种提供信息的方法，当你被某个信息源方面更有利的事物的性质所吸引时，有时很一般的性质你反而会以意外发现接受。“框定效果”是同“弄虚作假”密切相关的，所谓“框定效果”，就是营造一种由特定视角下叙述现象的相应外观。

著名的宗教裁判所法官施普林格和英斯季敦里斯在他们的《女巫之锤》一书中就是使用的这一方法。首先，把他们认为异端的论旨标为巫术，随后借经院哲学家和教会的威望进行批驳。在此，所有准备批驳的全部论旨，都被贴上了“异教的”、“虚伪的”一类贬斥的形容词。这样就实现了对读者的心理上的预加工，同时武断地诋毁意识形态反对者的论旨。例如，“神父”在自己的书中使用下述句子：“这里应当批驳三个异教邪说。批驳之后，真理将重视。”“坚持上述邪说的人认为世上不存在巫术，只有人的幻觉游戏。他们不相信有魔鬼，除了大量的幻觉……是人自己觉得他看见了魔鬼或者女巫。所有这些都与来自上天的天使的真正的信仰相背，变为了魔鬼……”

“……这些邪说与教规的健全思想的矛盾在教会的法理中显然可见。”

《女巫之锤》的作者只描述了一场信仰的追随者与反对者之间学术辩论。实际上，他们早已给无神论者判定了所有的不可饶恕的罪行，供给读者选择权的书只有一个观点，无疑是他们自己的。伪君子，他们是真正的伪君子，而他们的手段就是谎言，口是心非和歪曲逻辑——仍然是基督降世两千年来原先的那些手段。他们只是换了一身衣饰，从耶稣的迫害者变成了他的“热诚追随者”。

为了了解“框定效果”是欺诈的一种什么样的工具，我们从 1917 年再来看 1917 年。查看当时教科书对“基因”一词的解释（我记得，当时有过对生物遗传学家的迫害，指责他们的全部罪孽是从投靠资产阶级科学到直接

的有害行为)。基因——在摩尔根的遗传学中，是指某些遗传性的物质携带者，它们似乎在保证其下一代的组织符号的继承性，并且好像存在于染色体中。请注意这两个词“似乎”与“好像”，这两个词必然会给读者头脑里以基因概念的虚伪性的印象。而意识形态的出面处理完成了最终判决：“基因概念是形而上学与唯心主义的果实。”

在提到染色体内容时，写道：“魏斯曼学说信奉者为了建立伪科学的遗传学也思辨地使用了染色体，也被称之为染色体的遗传理论。”您一定会同意，这里的态度与《女巫之锤》如出一辙。那里写道：“坚持上述邪说的人……”判决是在讨论事情的实质之前作出的，而且不得提出上诉。

### 曲解

曲解信息可以有各种方法。最简单的是夸大数量：“你昨天钓了多少鱼？”朋友问渔夫。渔夫不由得就大张五指。

这种谎言绝无歹意，仅涉及渔夫和他钓到的鱼，但在前不久的时代，这类谎言却笼罩了前苏联国民经济的各个方面。虚报成风，无处不在。先来回顾一下乌兹别克斯坦的著名“棉花事件”，突然间无中生有地在纸面上冒出几千吨棉花，随后又有鼻子有眼地写道干燥耗损量、漏损量和运输损失量等。由于这不存在的数量，某些人却获得工资、奖励和勋章。

另一个，看上去似乎是对立的，而实际上同样是曲解事实的变体，就是对任何事情都要缩小数量。在前苏联，大众得到的信息是明显地缩减吸毒者的数量，至于娼妓的人数通常要少到为零，因为按照党的思想家意见，我们就不存在这些现象。

加量欺诈和减量欺诈行为作为欺诈手段是紧密相连的。有一段对话说的很中肯：

“你总是要把你的事夸大。”

“我夸大了？我还没有说到真事的一半呢！”

中国，公元前 354 年，魏国联合赵国出兵攻韩，韩国向齐求援。齐威王派田忌为将军，孙臆为军师，率军直取魏都大梁。魏将军庞涓急忙从韩国撤军，与齐军遭遇。孙臆遂向田忌建议：利用魏人向来轻视齐人的心理，示之以弱，减灶诱敌；假装败退，在退却中第一天挖灶十万个，第二天挖灶五万个，第三天减为三万个，让魏军误以为齐兵大量逃亡，因而全力来追。庞涓看到齐军的锅灶，大喜，于是丢下步兵，只率轻骑兵，日夜兼程追赶齐军。

魏军中计，一直追到马陵。他的部队全部被孙臆的齐兵所歼灭。自以为敌军溃散的庞涓走投无路，拔剑自杀。这是一则间接缩减数量来曲解信息的经典战例。

还有一类巧妙的欺诈方法属于被传播信息的比例曲解。典型例子是战地报道。在境内某地武装冲突期间，官方指挥部对外发表战况时多少要降低自己损失的数字，夸大对方军人的损失；而分离主义分子的做法恰恰相反，要隐瞒自己的损失，夸大对方军队的阵亡和俘虏人数。自然，在现代战争条件下要查清损失的真实数量实际上并不可能，而这一信息引来的心理学因素却十分重要。作战的每一方都必然要尽量以虚伪报道迷惑对方和社会舆论。

其实，自古以来人们就知道尽可能有意曲解事实。古代埃塞俄比亚人说过：“话就像肌腱，你往哪里拉它，它就往哪里伸。”上世纪 30 年代的美国心理学家发展了这一思想。他提出一个处理双方外在客观论据的简单建议：对有利于“自己”方面的论据要强化；对有利于“对方”的，则尽量弱化。任何论敌在这一处理方法面前也难以显出自己论据的说服力。这一操控人们意识的把戏，从那时起就广泛使用于不同国家成为其政治目标的宣传手段。

### 颠倒

还有一个欺诈对方的方法，就是替换“是”与“否”的位置，即颠倒黑白。于是有了：路上遇到强盗的富人会装出一副可怜相；军事长官会尽量隐藏自己的实力，摆出军队缺乏作战能力的样子给敌方诸如此类。

还在 1644 年，巴尔塔萨尔·格拉西安就写道：

何时应该做反向思维？当别人居心不良的时候。对某些人应该反其道而行之：其“是”是“否”、其“否”是“是”，其所贬应被理解为恰是其所欲，因为，只有己之想得才会力促人弃。并非说好就都是称赞，有人为了不称赞好人也会说坏人的好话，口说谁都不坏的人其实是认为谁都不好。

卜伽丘在他的《十日谈》的第三十三篇里讲了一个热恋的少妇欺骗神父的故事。她说她爱上了一个人，但那人却一点也不知道。我们这就来看伟大的卜伽丘的故事：

没有多少年前，在我们那个诡计多于忠信和爱情的城里，住着一位

高贵的小姐，很少有哪个女人能像她那样美丽温雅，才情并茂。她是个大家闺秀，却下嫁给一个羊毛商人。后来，她暗中爱上了一个年富力强、风流温雅的绅士，直使她神魂颠倒，白天看不见他，晚上就睡不着觉。可惜她害的是单相思，她这片情意，对方一点不知道，所以竟不曾注意到她。她呢，又十分谨慎，唯恐事机不密，所以不敢贸然写信给他，或是叫贴身侍女去传达心思。她左思右想，灵机一动，居然有了一个主意。原来她发觉这位绅士跟一个神父来往十分密切，这神父虽然生得粗大肥胖，一副蠢相，却是虔敬诚信，最受当地人士的敬仰，她觉得如果利用这位神父来给她和她的情人牵一牵线，真是再妙没有了。经过一番盘算，她决定了进行的步骤。拣了一个适当的时间，她来到神父所在的教堂，请人通知神父，说她有心事，要向神父忏悔。

“神父，我现在需要您的指点和帮助。现在有一个男人，只怕是您还认识他，一直在追求我。只要我一走到门口，一靠近窗台，或者一走出宅子来，他就立刻出现在我的眼前。他的这种行为，真使我感到痛苦，因为一个清白无辜的女人，往往会因之给人说坏了。所以我求你，在天主面上，教训他一顿吧，请他以后不要再这样了。”

那神父把她的德行赞美了一通，而且答应替她尽力，以后那男子决不敢再缠绕她了。

隔了不多时日，那位绅士照例走来拜望神父。神父委婉地劝诫他不该追求有夫之妇。这真教绅士摸不着头脑了，因为他从不曾向她多看一眼，也难得在她家门前经过，他正要给自己辩白，神父不听，说道：

“你不必假痴假呆，也不必多费口舌替自己辩护了，这都帮不了你什么忙。她本人亲口把事情全告诉我了。”

这位绅士究竟比神父聪明些，略微一想就明白那少妇的用意何在，他便假装自知羞惭，一出教堂门，就直向少妇的家奔来。看见自己的心上人走来，那少妇十分高兴，叫他心里明白，他听了神父的话一点儿也没猜错。从此以后，他就经常装作有什么事似的，十分谨慎地在她那条街上来回经过。

恰好她丈夫有事出了远门，她就赶到神父那儿哭诉去了：

“神父！我现在忍无可忍了。您的朋友不知道是什么魔鬼化身，他得知我丈夫起身外出了，今天早上天还没有亮，他跳进了我家花园，爬上一株大树，再从树上爬进我卧室的窗口，想要跳进我的房里来。我奔过去，猛力把窗子关上了，把他关在窗外。”

“我的女儿！”神父对她说。“我没有什么话可以说，我只能说这是



最狂妄无耻的行为。你把他赶跑，是非常得体的。你再听我一次话吧，这件事你暂时不要对你的亲属说起，仍旧交给我办理。”

神父马上去找他的这位朋友，把刚才的一切都说给他。

“亏你想得出！好一个人物！好一位正人君子！你既能跳墙，又会爬树！你想乘人不备，在黑夜里从树上爬到人家的窗口去。她在这世界上最讨厌的人莫过于你，而偏是你不肯死心。”

绅士已经从神父的嘴里弄清楚了他应该知道的事情，就赶忙谢罪。到夜深人静，就跳进少妇家的花园，爬上窗前的大树，看见窗子已经打开，就跳进房中，投到少妇的怀抱里去了。那漂亮的情妇早已等他等得不耐烦了。

“多谢神父的帮忙！”她说。“他老人家给你指点一条到这里来的道路！”

在这一片断中，陷入爱情的少妇实际上采用的就是我们所说的“偷换目标”。这是骗子们欺骗老实人惯用的手法。有时候，有些骗子借着为阿富汗残疾人募集救济的名义收敛钱财，或者为车臣战争，或者重修寺院的名义，或者别的更为高尚的名义。这样的热心，似乎是为了别人的利益，不会令人怀疑。

我们再来看一下格拉西安的这段“防窃必读”。即使他的语言让人感到晦涩难懂，但作为适时的思想，您还是读一下三百五十年前的这些哲言吧！

谨防被人利用。警醒是防诈的最佳办法。对付奸诈，唯有精明。有人惯于将为己装扮成为人，所以，稍不留意，随时都有可能甘冒烧灼之险替人火中取栗。

他还有这样一段表述：

谨防别有居心之徒。麻痹人心以乘其不备战而胜之是势利小人的惯用伎俩。这种人掩饰意图是为了实现意图，甘居人后是为了抢占先机：假出其不意来确保中的。所以，面对蝇营覬覦，万万不可放松警觉：其心越是退而求稳，警觉越要敏而明察。要用审慎洞彻来者的奸计，循着蛛丝马迹预阻其图谋得逞。这种人总是口是心非、费尽心机以求达到目的，因此，必须明了其谦的用心，也许最好能够使之领悟其意已经昭然。

## 二、操控意识（行为程序设计）

就笔者的理解，“程序设计”术语作为一种欺诈形式是要建立这样一种条件，在此条件下，别人的回应反应只取决于施骗者的作用。最直观的“程序设计”可以象棋为例，棋手以自己设计好的行进步伐逼使对方做出回应行为，最后导向无法避免的失败。

有时，为了诱使某人做出某个行为，需要为他提供可选择的方案，让他接受一项似乎对他有利其实对对方更有利的决定。这一方法在大仲马的《基督山伯爵》小说中就用到了。

埃德蒙·唐特斯想弄清自己被关在伊弗古堡的背后原因。他想好了，只有一个人可以向他提供十四年前这一阴谋的真实情况，就是那家小客栈的老板卡德鲁斯。狡诈和阴谋把唐特斯投进了牢狱，而现在财富和声望都有了，所以，卡德鲁斯也怕为对方提供见证。于是唐特斯扮成神父后前往卡特鲁斯处，告诉他死去的唐特斯要把他十分珍贵的钻石赠给自己朋友的这段遗愿。神父，就是他的遗嘱执行人，他说明唐特斯在牢里的处境，说到卖掉钻石，要把所得金钱分给他的这些真诚朋友。

当时卡德鲁斯面临选择：如果他隐瞒了唐特斯那几个假朋友的罪过，将失去卖掉钻石所得的三分之一金钱。如果他暴露了叛徒，自己就会拥有钻石。为了加大心理压力给饭店老板，基督山伯爵示给他看珍贵的钻石，激起他的愿望，促使他做出所需的选择。

“正如您说的，”卡德鲁斯的眼睛红起来问。“这块钻石能值大价钱？”

“世上的人差不多都知道，”神父答道。“对埃德蒙而言这是一笔财富：它要值五万法郎。”

“五万法郎！”卡德鲁斯一声惊叫。“那它要有胡桃大小，对吗？”

“不，稍小些，”神父说。“不过您自己可以去判断，因为我把它已经带来了。”

卡德鲁斯的两只眼睛在神父的袍子上滑过，找寻那块钻石。

神父从口袋掏出一只盒子，外面包着一块黑黑的起粒皮子，打开盒子，惊奇不已的卡德鲁斯看到一颗精工镶嵌在一只戒指上的光彩夺目的宝石。

随后，他把盒子盖上又放回口袋里，宝石在卡德鲁斯的脑子里继续

闪亮着。

读到这一段，笔者在想：为什么神父收起钻石？不如就亮在手里，从而添加心理压力给客栈老板。后来明白了：这是出色的一招。实际上，我们的想象和幻想更愿意去增加和美化我们想获得的事物。所以基督山伯爵十分清楚，卡德鲁斯的想象会把一粒碗豆大小的宝石变成胡桃大小。

有时候很容易就可以想到人在某些情况下应有的反应。因为我们的许多行为完全是自发的，而我们并不总会“意识”我们自己的言行的后果。我们的对手在生存斗争中也会利用这一效果，以他们的刺激性行为和问题置我们于不利境地。

同“程序设计”欺诈法多少有别的另一方法是“激将”法，运用起来更简单、更有效。如果一个人处于不稳定状态，在几种行为战略间摇摆不定，不能决断，那么使用巧妙的行动，或者言词，就能把他的积极性引向需要的方向。如果在“程序设计”下，就是施体一方把自己的程序输入到受体一方的意识之中，那么在“激将”法当中，这一行为程序已经存在于后者那里，剩下的只是激活它，让它运行起来。

有经验的骗子采用“激将”法是如此高超，明摆的是在欺诈，但不会惹上任何法律上的麻烦。他们只是在自己猎物的意识中建立了一些发生不正确的、欺骗性的概念的条件，同时并未被对方察觉到。他们的任务只是把猎物在定向意识上推了一把，而剩余的被骗人自己会在想象中想到的。因此，结果是猎物自己在欺诈自己。

反间是行为程序设计的形式之一。当人处于对自己不利的情况时，会设法以计谋把形势化为对他无害的或者有利。从古至今这样的例子不胜枚举。在一本《秘史》书中有这样一段故事。

有一次，有人告诉马其顿王亚历山大，说他军中的不满情绪已经十分危险。如何了解危险的程度呢？当时正在征途中，亚历山大说，他正要写信回国，其余的人可以利用这一机会发走自己的信。所有的人，从士兵到将军都没有发现这是一个计谋，很快这些信件就被负责通信的随从送上了路。这是白天。而到黑夜，他们带着自己的物件，不被觉察地一个接一个地回到了国王的官邸中。于是庞大帝国的统治者亚历山大，花了好几个小时，拆开这些不知人名的信件，从中设法辨认出有危险的内容和秘密的信号。

我们可以这么说，要想把自己的意见硬加给别人，并不一定非要迎合他的要求不可。更为有效的是让他自己具备这一想法。要做到这一点，只需要

设法让你的朋友使用你的论据就行了。想出这一提问争论方法的是苏格拉底，因此也被称为苏格拉底方法。你所持的观点就是你自己假想论敌的观点，是你让你的朋友同他自己在辩理。自然，他得出的结论就是你所希望的结论。

戴尔·卡耐基在他的《如何赢得朋友并影响别人》一书中讲过一个汽车商的故事。这个汽车商一直也拿不下自己的一个客户来，他刚想说到要卖给他自己的卡车，那人就开口夸奖另一家公司的汽车，到后来卖主和客户之间为什么样的汽车更好吵起来。商人想到采用卡耐基所指点的原则。当运用之后，情势发生了根本性改变。

如果他说，这型卡车最好，我就说对，确实如此，他也就不说什么了。他不可能一整天地重复说“最好的卡车，最好的卡车”，如果我同意了他的意见的话。随后我们就不再说这型车的事，这时我开始详细介绍我们的卡车的优点。

以前双方的对峙、争吵简直要让我发疯。当他说这型卡车的优点时，我就开始反驳他，我越是说它们的不好，我的潜在客户越是对它赞赏，而他越是赞赏，他越是相信他对我的竞争者的产品优点的判断……

还有一个俗称为“欺诈外表下的真话”的欺诈方法同“对方自我欺诈”紧密相连。那些编织阴谋的老手们早已深谙此道。俾斯麦这个政界老手就说过：“如果你想愚弄世界，就对世界讲真话。”

实用主义哲学家、心理学家奠基人威廉·詹姆斯也说过：“最糟的谎言莫过于歪曲事实。”

借助事实的欺诈，称得一种少见的欺诈形式，它要求具有娴熟把握自己和营造气氛的能力。政治家和赌徒对这门骗术可以说十分娴熟。我们用一个小笑话来说明这一方法。

长尾猴蹲在河边，在水里涮香蕉皮。鳄鱼游过来问：

“你这是在干什么，长尾猴？”

“你给我一美元，我就告诉你。”

鳄鱼扔给它一美元。

“给，你说吧！”

“我在扔掉香蕉皮之前，要把它洗干净。”

“傻子一个！”

“就算我是傻子，但我一天要在这儿挣上三十美元呢！”

鳄鱼完全有理由认为自己受了骗，它花了钱什么也没有得到，虽说表面上长尾猴对它说了实话……然而，对鳄鱼来说，全然不是它想听的。它显然希望听到是某个更有刺激性的内容。它觉得自己上了当，因为它所等到的结果并不切合实际。其实是自己在欺骗自己。在这儿，我们碰上的正是自我欺骗形式之一。

还有一种欺诈形式，所谓“换位欺诈”，也算得上十分罕见，即强迫潜在猎物自己试一试骗子角色。由于骗子的心理操控结果，人开始以为是在欺骗别人，而真正的骗子在某一时刻之前也在以全力维持他的这一幻觉。仅仅到最后结局，一切都还在自己原来的位置上，这时他就会有一种苦涩的醒悟感：“骗子”明白了，原来自己成了被愚弄的牺牲品。

### 三、欺诈的面具

#### 伪善

最难以识别的欺诈是把自己隐藏于友情与关爱的面具后面，以伪善形式出现。女皇叶卡捷琳娜二世被公认为这一欺诈术的大家，她不顾一切地喜欢保持有一个受过良好教养、温雅善良的国母形象面具。如果她不去履行自己的诺言，她不会直言，而会在此时转嫁给第三者。总之，她给人的印象是多疑。

伊丽莎白·彼得罗芙娜，在推翻年幼皇帝伊凡·安东诺维奇再将其囚于施吕瑟尔堡要塞后，并不担心他会对自己近 15 年的帝位有所威胁。但叶卡捷琳娜二世却不这样想，她知道，一旦条件允许，被囚禁的人就可能变为危及她皇位的觊觎者，因为他已经登上过皇位，说到底，比起残忍地杀害了自己合法丈夫、这个出身于外族的德国公主叶卡捷琳娜，他更有资格成为皇上。

一位资深图书馆员在他的《不伦瑞克家族》书中得出结论，杀害伊凡·安东诺维奇的计划直接出自女皇本人。1794 年 12 月 21 日的夜间，斯莫林斯基步兵团中尉 米罗维奇企图解救囚犯。看守犯人的警官看到来者可能会劫走伊凡，于是执行了事前由叶卡捷琳娜下达给他们的紧急处置指令，杀死了伊凡·安东诺维奇。米罗维奇被抓获，后被法庭判为死刑。

米罗维奇的未婚妻波利克谢娜为请求宽恕她的未婚夫，曾经得到过叶卡捷琳娜二世的接见。下面是二人谈话的场景：

“陛下，您能答应我的请求吗？”波利克谢娜问道。

“我可以决定一切。”

“也包括赦免？”波利克谢娜眼睛一亮，盯着叶卡捷琳娜问。

“我要看！……就您真诚……还有没有同谋唆使人？”

“有……有一个。”

“他还活着？您知道他？”女皇慢声问道。

“我知道……还活着……”

“您能揭发出来，可以作证吗？”

“可以。”

“他没有被侦察人员发现吗？”

“没有人知道他的事，所有的罪过都是因为他……”

叶卡捷琳娜站起身来。一团乌云从她面孔上掠过。

“好吧，”她说，“我答应赦免，你说，这个人是谁？……”

“您对我一切都坦白，”她对请求人说。“我会履行承诺……”

波利克谢娜扑倒在女皇的脚下，女皇将她搀扶起来，拥抱了她。叶卡捷琳娜的眼中闪现着怜悯、慈爱的笑容。

“不过，对任何人也不要讲那件事，”女皇最后说，“处刑在明天上午。赦免令将由信使直接送到断头台。”

1791年怨月缘日，米罗维奇被处死。刽子手提着一个满是血污的人头的浅褐色长发……

广场上人头攒动，响起了一个姑娘的哀叫声，她由于过分悲痛而晕倒在一个老太婆的手臂里。

“真是的，”一个威武的普列奥布拉任斯科耶团军官在离开行刑地时同一个伊兹梅洛夫团的人这样道，“真不可理解。尼古拉·伊万诺维奇，信使迟到了五分钟。他从图奇科夫桥出来时，好像事情已经结束了。”

这样，“慈爱”的叶卡捷琳娜履行了自己的承诺，赦免令她已经签署了。可惜，可恶的信使在路上耽搁了时间而迟到刑场！但这并不是她的错！尽管时代久远，事件的同时代人提出过对信使迟到真实原因的怀疑，而且他们什么也证明不了。毕竟当时是迟了……伊凡·安东诺维奇同倒霉的中尉一

样，已成死尸。而活的人总会证实自己无罪。

“各民族的父亲”和“体育爱好者的朋友”也有同样的手腕。

美国历史学家罗伯特·塔克尔写道，“应当指出，斯大林在对待那些必遭消灭的人的态度上所表现出的态度是罕见的。在布柳赫尔元帅被捕的前几天，他还友好地同这位军事统帅谈过话。重工业部副人民委员 谢列布罗夫斯基，是在斯大林打电话给他的妻子的两天之后被捕的，当时在电话里斯大林对他步行外出表示关心，并说会把克里姆林宫卫队的一辆汽车由她安排使用。”

弗朗索·拉罗什富科<sup>①</sup>有一句富有哲理的话：“再恶的人，他们也不敢公开加害于美德。所以，当他们准备攻击美德时一定要伪装，他们总要把美德当成伪善，或者把美德归咎于某些罪行。”

伪君子不会仅以恶行为业，他们也可以去行善，但这时候，他们总会竭力隐藏自己商业的，或者卑鄙的动机，而赋予自己的行为以崇高的动机。《巫师》一书中的卡利奥斯特罗伯爵就是一例：

“他为病人治疗，未收过任何人一文钱，听着这些难以相信的消息，着实让彼得堡人吃了一惊，而且颂扬了这位意大利大夫——伯爵一番。所有的人都是这么想的，也是这么说的。事实上，菲尼克斯伯爵收了钱，但只是收达官显贵付给他的诊费，每次至少二三百个金币。数量少了他不收，他会解释说一般治病不收费。”

无论就公职，还是就天性，最大的伪君子当数法国警务大臣约瑟夫·富歇<sup>②</sup>莫属。他一手建立了“三胞胎”警察系统，第一系统最大，是用来监视自己的国民的，第二系统是专门监视警察自身部门的，而第三系统最为机密，它的职能是监督和保持第二系统的廉洁，不受第一系统的收买。

当富歇在拿破仑跟前失宠，被解除大臣职位时，他自然会对自己的继承人萨瓦里<sup>③</sup>将军记恨在心。但他是个十分阴险狡诈之人，不会公开表露自己

<sup>①</sup> 弗朗索·拉罗什富科（云里杜音译，原名弗朗索瓦·德·拉罗什富科，1613—1680），法国道德问题作家。作品有《回忆录》（1649）和《箴言录》（1671）。

<sup>②</sup> 约瑟夫·富歇（1763—1820），原名约瑟夫·富歇，1763年任法国警务大臣，建立了警察侦讯调查和谍报的分支网，是一个不择手段的钻营家，为共和国服过劳，为拿破仑第一效过劳，也为波旁王朝出过力，但是又一个个地全背叛了他们。

<sup>③</sup> 萨瓦里（1763—1820），法国将军、行政官和拿破仑一世的忠仆。1795年转为罗维戈公爵，两年后任警务大臣。1799年任警察第一总监。

对新大臣的不满。相反，他在警务官邸以窘迫得不知所措的真诚迎接萨瓦里，尽力表现出热情、殷勤，使新到任的大臣感觉自己像在家里一样。他唯一的请求是给他四天时间“把所有的事务整理就绪”。不幸的是，轻信的将军同意了，后来他有很长时间对此懊悔…

在这四个白天和黑夜期间，阴险的富歇把警察局的档案搞了个乱七八糟，他要让总局的工作全部瘫痪。他毁灭了最重要的文件档案，更换了档案公文夹子编号，把许多著名间谍的名单从档案中抽掉并寄到自己乡下老家。留给萨瓦里的仅是一些小间谍和情报员，而工作在上层社会间的重要情报员都消失得无影无踪。档案总目录也不见了，保皇党侨民名单和最机密的名单从警察总局的档案中换到了富歇个人档案中。而一些轰动一时的文件被换上了另外的编号，再也无法找到它们了。

当萨瓦里发觉这一切时，他陷于绝望之中。两面人富歇在一派彬彬有礼和真诚的面具隐蔽下毫不留情地骗了他。他只得求助于皇帝，但拿破仑也毫无办法。富歇装成一副和善老实的绵羊暗示波拿巴说，他销毁了涉及他的许多科西嘉亲戚卑劣行为的文件，在一片忠心的匆忙中也销毁了一些其他文件。拿破仑判处富歇可耻的流放，他那些档案文件虽然已经被查封，但这已经不可能恢复带给法国警察总局的损失。此后整整一年，萨瓦里不得不一点一滴地修复支撑法国警察系统的秘密情报员网络。这一段历史中得出的结论只有一个：永远不要相信直接或间接制约自己利益的那个人。

### 背信

现实生活中，有许多把伪善与背信互相交错缠绕在一起的典型例子。要知道，任何一个戴着一副崇高美德与诚恳做人面具的伪君子，都会充满激情地幻想着把面具抛在一边，露出自己的真实。压制人的天性，总归不是一件很愉快的事。于是，选择到一个合适的时机，虚伪的人就会抛弃那些多余的伪装物，毁掉此前的协议和承诺。

这里举尼古拉·科斯托马罗夫的《俄罗斯史》一段历史为例。

1795年 11月 18日，伊丽莎白公主去到冬宫的执政者那里做客。那是一个朝觐日。晚上，客人们都围坐在牌桌旁边，公主也在玩牌。突然，安娜·列奥波利多芙娜把伊丽莎白·彼得罗芙娜叫到另一个房间里，说她收到来自布列斯拉夫里的一封信，信中警告说，公主同自己的御前医生列斯托克正在密谋发动政变。伊丽莎白公主听了这些话，一脸惊异，她说她连想都没有想过，她绝对不会背弃自己忠于年幼皇帝的誓



言。她哭叫着扑到帝后的怀里。安娜·列奥波利多芙娜也心软得哭了起来，在亲情和忠诚的信任中同公主告别了。

在冬宫，安东·乌尔里希亲王最后一次向妻子重申自己的警告，请她下令在宫内外部署加强警戒力量，在城里分派巡逻队，总之，要采取对付危险的伊丽莎白阴谋的一切措施。

“没有任何危险，”安娜·列奥波利多芙娜回答说，“伊丽莎白一点邪念也没有，是别人在对她无端指责，意在挑拨我们之间的关系。昨天我同她说了，她对我发誓说，要我相信她，她任何野心也没有，甚至落了泪。我看得清清楚楚，她无论如何不会是我们的威胁。”

在1801年3月21日至22日，伊丽莎白公主密谋政变，推翻了安娜和她年幼儿子皇帝伊凡·安东诺维奇的政权，成了伊丽莎白·彼得罗芙娜女皇。

不仅登上皇位的女人有过背信的时候。男性皇帝也不乏这样背弃誓约的例子。鲜有人知道，最后一任俄国沙皇尼古拉就是一位背誓者。这一事实在尤里安·谢苗诺夫和亚历山大·戈尔博夫斯基的《尘封的历史》中就有描述。

亚历山大三世认为尼古拉不善于治理国家就想把帝位交给小儿子。但当亚历山大三世去时，米哈伊尔还未成年，还不能戴上王冠。临终前，沙皇从尼古拉那里得到他的誓言，等到米哈伊尔满二十一岁，他就让出帝位。

“你自己也知道，你不大能护理俄罗斯，”即将去世的人嘱咐说。“但在米哈伊尔成年之前你还得护理好它。”

皇室成员应当向新沙皇发誓。皇帝寡妇断然拒绝。她一边哭一边诉说着：“您是知道的，他是我的儿子，我比您更了解他，我比谁都了解他。俄罗斯在他手里非毁掉不可！”

皇后最终没有向她儿子发誓。当时为了掩饰这一点，对外说她病了。

尼古拉是否准备履行自己对即将去世的父亲所发的誓言，无法得知，但他并没有履约。后来，在他自己在位的全部悲剧时期，他不止一次地恸哭说过，这一切都是因为他是一个背誓者。沙皇毫不掩饰地当外人在场时这样说。然而即使事态至此，他也无意将帝位交给自己的弟弟。

当革命风起时，尼古拉二世最后还是宣布让位于米哈伊尔，但为时已晚。

有一个典型的背誓的例子同伟大的俄罗斯君主彼得一世相关。据尼古拉·科斯托马罗夫在自己的书中描述，彼得一世的儿子，阿列克塞·彼得罗维奇王子逃脱他父亲的追捕后，逃到了国外。彼得一世决定不惜代价使其回到俄罗斯来。他派出彼得·托尔斯泰伯爵去办。托尔斯泰交给王子一封他父亲的信。彼得在信中写道：“我相信你，并以上帝的名义答应，不会对你有任何惩罚，而且会更好爱你，如果你能听从我的话回来的话。”阿列克塞王子听信了父亲回到了俄国。

然而，按照彼得的决定，阿列克塞还是于1718年远月圆日被送上了法庭。当时教会给出了一个含糊的，但十分英明的裁决。在说完《圣经》中有多处写到家长对犯错子女惩罚的必要性之后，它允许国王自己可以按照旧约，也可以新约行事：想依旧约，可以处死儿子，而想选定新约的经义，则可以按福音书中回头浪子故事，原谅他。

“皇上的心愿就是上帝的意志，皇上的裁决也一定是上帝可以接受的。”在教会裁决书的最后是这样写的。

世俗法庭并没有在教会做出保持尊严的表示以后保持自己的尊严。世俗法官们也许是顾忌到了国王通过托尔斯泰在那不勒斯对儿子转达的君王允诺：不会对他进行惩罚，如果他回来的话。儿子相信了沙皇父亲的话。但世俗法官们并没有这样做，因为他们想讨好彼得，并且清楚地看到，彼得想做什么决定就会做出什么决定来。法庭的一百二十名成员在对王子的死刑判决书上签了字。

但是，正如古罗马公民说的，让了丘辟特，就不能让公牛。沙皇不遵守自己的诺言，大不过只会惹起他的那些整日抄记君王言行的心腹们的几句低怨，然而更低级官员的背信却毫无疑问地会遭到所有人的谴责。

### 无耻的谎言

1793年，无耻的谎言差一点夺去拿破仑的王位。而且，干这事的既不是保皇党分子，也不是秘密组织的阴谋家，而是一个疯子。这件事怪就怪在确实有组织的阴谋，但都在当时的警务大臣萨瓦里的秘密情报机关的掌控之中，然而你并不可能派间谍去监督每个精神病人！

当时有一个退休将军，名字叫马勒，正在圣安杜昂郊外德彪西大夫的私人精神病诊所里，他决定利用拿破仑不在国内来发动政变。拿破仑本人当时正率领自己的军队在遥远的俄罗斯展开血战，巴黎几乎就是空城一座。

马勒的计划轻率而且卑劣得近于荒唐，然而几乎得逞，如果不是因为一个糟糕不过的误会的话。借着皇帝不在位，马勒打算宣布拿破仑的死讯，同

时宣布一个“临时政府”，这时他又想到应当得到部队的支持，他手里应当有一份伪造文件来任命自己去统领这支部队。

在此前，马勒就穿上隆重的将军制服在诊所里寻过开心，也在大街上走过。周围人被吸引了，但并没有人感到奇怪，1814年4月18日这天，马勒全副穿戴伙同他的朋友拉冯神甫一起离开诊所往城里来。“将军”来到近处一座兵营，要求哨兵带他去见指挥官。他出示了整整一摞伪造的各种文件，其中有专门信使收到的关于拿破仑死于俄罗斯的电报，以及要求服从于他——马勒指挥的首都卫戍部队的命令。

团长被皇帝的死讯惊得说不上话来，一声不响地听从命令。然后马勒来到拉福斯监狱，这里关着他的两个朋友吉达利将军和拉博里将军，一队士兵持着释放二人的假命令，另一队士兵去占领巴黎所有的要害地点。仅仅一夜之间，这个狂妄将军的荒唐计划就完全实现了，逮捕了警务大臣和巴黎的警察局长。只是在逮捕巴黎警备司令时出了差错。警备司令怀疑其中有诈，决定对这些可疑的文件再查明一下。而心怀鬼胎的马勒先向警备司令开了枪，而旁边正好有忠于政府的一些士兵，他们解除了这些叛乱者的武器。图谋失败了，得到消息的拿破仑顾不上被击溃的军队，及时赶回到了巴黎。

通常就是这样，越是无耻的谎言，越容易让人轻信。《骗子报》（翼圆1832）的一篇文章可以引做一例：

有个叫叶夫根尼·苏尔日茨基的人，是爱沙尼亚的功勋演员，正在我们国内大小城市与喜欢外省人做男士芭蕾舞巡回演出的地方到处游说，他随身带有名片，上面有他的名字和职衔，还有印好的节目单以及普尔科沃天文台的电话号码。节目，应当说是些杰出而知名的节目。有芭蕾舞《拿破仑》，由斯维里多夫作曲，迈娅·普利谢茨卡娅出演。芭蕾舞《卡里古拉》由什尼特克作曲，芭蕾舞《洛丽塔》由古科杜林娜娅作曲。而且当时他神秘地答应，还有鲍里斯·莫伊谢耶夫的出场演出，但要增加酬金。然而当发呆的人们正大张着嘴等待演出时，“苏尔日茨基”却告诉他们在演出之后要拍卖处理“兰可姆”公司的产品，显然这家公司与他的关系不正常。

不过，这一切结束得十分狼狈。“剧团老板”收了几千万卢布的预付款，而事情出了变故。人们纷纷打电话给普尔科沃天文馆要求解释。原来，“苏尔日茨基”这一套骗局以前在彼尔姆、叶卡捷琳堡、新西伯利亚等城市有过。在摩尔曼斯克，骗子差一点被人揭穿，而在扎波罗日，人们把节目用录像机拍了下来，交给了乌克兰电视台。自那时起就

再也听不到他的音讯了。这次也许他又换了名片？

奥斯塔普的谎话越是编得天花乱坠，那些倒霉的瓦休季市民越是相信他。宣传老手，如戈培尔，就是这样说的：“谎言编得越离奇，就越有人相信它！”

就在戈培尔之前一百五十年，我们著名的寓言家伊万·克雷洛夫就注意到了这一现象，在他的寓言里山雀就宣称要去点燃大海。这一谎言是如此耸人听闻而且荒谬，而动物们竟然会相信无疑：

鸟儿一群群地飞走，  
森林里的野兽则聚集在海边，  
想看看将烧得多么炽烈，  
大海会不会被烧干……  
大家一声不响地望着大海，  
等着即将出现的奇观。  
只是偶尔有人低声说：  
“瞧，海水就快沸腾了，就快被点燃！”

当然，大海不会被烧掉，但问题不在这儿。重要的是，竟然有人会相信！而关于山雀的这一套，还有人会继续演下去。

## 第四节 摇施诈点的选用（谎言心理学）

### 一、心理生理学

人们经常被朋友哄骗，而更多时候是被我们自己的习惯所骗；我们会抱怨敌人在欺骗，而并没有觉察到自己的记忆如何欺骗你。

——圭多·雷伊

心理生理学是一门介于生理学与心理学之间的科学。它希望利用人体电流和生物化学过程的知识，为解开情绪与思维这样一些复杂的心理过程架设

一条桥梁。

建立在心理生理学上的欺诈，看上去似乎就是单纯的欺诈，而事实上它涉及许多内容。诸如注意力、记忆、无条件反射、条件反射和行为规范、分析器（主要用于研究幻觉方面）、疲劳、药理学影响等，都属于这一节的研究范畴。

例如，人的注意力会被集中于客体的有限数量上。小偷和赌徒就利用这一点来分散“猎物”的注意力，同时实现他的欺诈：

贼进了工厂，钻进一台拖拉机里。在后面系上一只铁桶，朝着值班门岗开去。大桶在后面轰隆隆直响。保卫人员问：“你把铁桶拉到哪儿去？”贼答道：“有人要用它。”“有条子吗？”“没有。”“那你就解下来。”……贼把桶解了下来，然后就把拖拉机开走了。（这里就是心理学在起作用）……随后我们就把这台拖拉机拆成了零部件。

转移注意力一法也可以用增加被骗对象所了解的信息量来做变化。在格林童话中就描写这样一个例子。这一欺诈方法基于对方面对复杂的情况不能及时弄清究竟的时候。

一个牲口贩子来到村里，见到一个农妇，对她说愿意出二百塔勒买她的三头母牛。农妇同意了。

贩子把牛解下来，把牛赶出了牛棚。他正要出院子的门，农妇一把抓住他的袖子，说：“你得先付我两百塔勒，要不，我不能让你走。”

“不错，”那贩子说，“我忘了带钱包来。不过你别担心，我在付款以前，你该有份保证。两头母牛我先牵走，第三头我留给你，这样，你就有了一份可靠的抵押品。”

农妇听了挺满意，就让贩子把两头母头牵走了。

应当记住，对您越是重要的合同，它对您来说越是珍贵，您越是应当特别注意……免得被一些细小末节所分散注意力。例如，不通过房地产中间商直接去买住宅这类事。报纸上多次报道有骗子做手脚的事，在他们的操纵下，客户的粗心大意要以几万美元为代价。

比如说，有人从报纸上得到的信息去买了一位老太太的一套住宅。签合同时有公证人在场，合同上写的不是卖的，是赠予（为的是不付个人所得税）。而过了两周，另一个老太婆来到他的家，要求收回她的住房。原来，

第二个老太婆半年前被人偷走了身份证和房产文件，于是，法庭判您的合同不合法。您再去看身份证，上面盖的是一个证明居住的登记印章，并不是盖在照片上的——不用说，所有的八十岁以下的老妇看上去面容都差不多，都是满脸皱纹（如果她们不用化妆品的话）。甚至警察去找骗子，她也不会交还给您钱，因为根据公证过的合同她“只不过”开了一个不适的玩笑——“赠予了别人的房屋”。而身份证是在街上拾到的。再加上她还有一份心理防护所出具的神经系统不正常的证明。所以，我借着尤利乌斯·伏契克的话，再提醒人们一句：“人啊，千万要警惕！”您要研究您的业务伙伴的文件，十分细致地研究，就像古生物学家研究早在几百万年前就已经灭绝的恐龙化石一样。也许，您会发现一个有可能在您眼下滑过的重要细节内容。

还有一个欺诈方法，它基于与神经系统活动密切相关的疲劳的特征，它可能表现为“注意力分散”。人的注意力的集中能力随着时间的增加在下降。疲劳过程表现在所有的心理机能上，因疲劳而影响的首先是注意力。这一欺诈方法用于掩盖不希望自己的论敌看到的事实，或者转移论敌的注意力。只要等到您的对手的注意力达到十分疲劳时，欺诈即可成功。正如巴维尔·塔拉诺夫所写的，如果您想解决某个您认为重要的问题，您最好选择在一个通风不大好的小房间里讨论问题，时间选在下午，最好是傍晚时分，星期五就更好，您把问题拖到下午两点以后，保证您会达到目的。

事实上，全部我们自身用于识别和分析来自体外和体内信息的分析器，都是根据等级原则配置的。整个系统很像一个国家的行政机构。信息到达决策官员之前——比如说部长，将被进行反复多次的筛选、检查，这些下层管理机构官员的筛选标准就是信息是否新鲜和重要。

我们的神经系统也是据此原则来工作的。视觉信息进入眼睛的视网膜，要受到第一道分析，而后转入丘脑对信息进行中间分析。如果是对于机体足以重要的信息，它就会接下来交给大脑皮层，如果它不含有任何新东西，则不会去知觉它（它就不可能到达大脑皮层）。用行政机构的工作来比较，我们可以说，报告被卡在了科长、秘书那儿，他们不愿意为一些琐碎小事打扰自己的上司。

这也就是为什么我们不会在白天感觉到自己身上的衣服，不会去注意家里习惯了的物品等等的原因。但是，一旦因为什么原因缺少了什么或者发生了什么变化，那么丘脑马上就会报告大脑皮层关于发生的变化，大脑皮层开始对发生的情况进行分析。有了大量的生活经历，有些人就会直觉地利用这

一机制而实现对别人的欺诈。这里有一则中国历史故事为例。

三国时期，有一次，孔融太守出屯都昌被黄巾军的管亥所围。没有外援如何能坚持住？欲搬救兵，但无法出城。有一个叫太史慈的人想到一个办法。第二天他带领两个弓箭手，打开城门，骑马直冲出去。黄巾军以为三人是来挑战，立即遣人迎战；但太史慈等人却来到一个堑壕中，三人一本正经地练起了射箭，练完就回城去；第二天，又如法炮制，黄巾军有的站起来观看，有的干脆躺着不动。到了第三天，太史慈又带着两人出城，黄巾军以为他们还是练箭，便不理他们；谁知太史慈等人突然快马加鞭，冲出了包围圈。等黄巾军反应过来，太史慈已跑远了。

利用人会忘掉某些事件，或者认为已经被遗忘这一事实的特性，也可以进行欺诈。玩弄这一套的是一些盯着婚庆、宴会和持兑票证的特殊骗子。这些人会溜进举行庆典的大厅，把美酒和美味佳肴塞入专门的袋子，堂而皇之地离开。新郎家把来客都当作是新娘家的亲戚，而对方还以为那是新郎家的朋友。

基于分析器特性的欺诈，骗子和赌徒也在使用，这一点在下面再讲。此外，生活经验使人能对事物的结果做出判断，所以人就有着固定的反射活动。下面是一个逗人的笑话。

有一小一老两块砖平躺在房顶上。

小砖说：

“咱俩往下跳吧。底下走过来一男子！”

两块砖纵身一跳。它们飞到半空。小砖再一看，说：

“哎呀，不巧！这个男子戴着头盔！”

老砖说：

“你呀，还是嫩了些，多学着点——嘿！那个男子……”

男人抬头一看：

“干嘛？”

在伊恩·弗莱明的《生与死》中有一段关于高级间谍“~~因~~被敌人送去喂鲨鱼的情节。他赤手空拳立在通入海底下的舱口，对面是持枪的歹徒。但对詹姆斯·邦德而言并不是无路可走。他手里有一枚此前从匪徒的密室中

得到的金币，正是这枚金币被他用来骗了自己的对手。

邦德手里的金币一下从左手掉到地下。随着击到水泥地板的声响，金币向一边滚去。

歹徒的眼睛斜了一下。邦德迅即朝着步枪前端一击，歹徒手中的枪几乎掉到地上。

这里运用的就是利用定向条件反射造成的欺诈。俄罗斯生理学家巴甫洛夫将此类定向条件反射称之为“是什么？”在这里落地金币的声音引起歹徒头脑自动转到一旁。巧妙之处在于，刺激剂是十分出乎意料的，在相反情况下，如果刺激剂不新鲜，人就可能抑制大脑皮层的这次条件反射。

马克·吐温也有过这样情节的描写，一位敏锐的老太婆揭穿了一个穿女孩衣服男孩的伪装。看出破绽的老人抛给他一团毛线，喊了一声“接住！”男孩把膝盖往一起移了一下，从而露了马脚。而要是穿裙子的女孩子遇到此类情况， she 会把两脚分开，让裙子接住抛来的东西。

再来看三千年以前聪明过人奥德修斯的故事，他为了发现穿着女裙的阿喀琉斯就使过类似技巧。他和自己的伙伴扮作商人进了利科麦德宫，阿喀琉斯和那些公主们就住在这里。他们把衣物和武器混在一起放在一边，然后突然发起战斗的呼叫。公主们吓得四处乱跑，而阿喀琉斯抓起武器，从而暴露了自己。

有一个故事说，一个卖水果的小贩坐在市场上，但他并不坐在别的什么东西上，而是坐在钱袋上，这样最可靠。一位女顾客朝他走来，浅黄头发，她的腿要比她的学生裙子显得长得多。她要买杏子或者橘子，但手袋上有个小洞。自然，女子要弯下腰去捡撒在地上的水果。但是露出来的内裤却让这位小贩骑士大为震惊（要是没有内裤，效果要更为震撼）。这时，多数男性为它致死的条件反射开始启动，小贩本能地略微抬起头来，想看看更诱人的浅色美人。遗憾的是，当他再坐回到背面粗糙的小木凳上时，歹徒已经拿了他的钱，连同他珍藏了一天货款的钱袋扔给自己的同伙了。

说到利用条件反射进行欺诈，这里还想举一个夫妻生活中的笑话。

妻子夜里做了一个梦，梦见正与自己的情人在一起缠绵时，丈夫意想不到的地出现了。她被惊醒马上叫醒丈夫，喊着：

“快从窗口跳出去，亲爱的，我丈夫回来了！”

丈夫从床上跳起来，朝着窗口跑去，推开窗户就跳了下去。落到地面时他想了起来：“真见鬼！我妻子喊：快跳，我丈夫回来了！那我当



时是谁？”

被欺诈者的性别同样是成功欺诈要考虑的因素，因为对男性适用的手段常常不能用于女性，而且可能恰恰相反。欺诈男人，需要骗过他所建立的有充分根据的逻辑推断的理智。而要欺诈女人，需要的是善于骗过她的感觉和情感，她并不会对您的推论逻辑太在意——正如弗拉基米尔·库尔巴托夫写的：女性从不会对自己的推断进行形式化加工，使之系统化。男性会通过缜密的分析使之系统化，而女性只以直觉、感觉去理解。为了得出最终结论，我们要求恢复全部证明过程。只有当得到遵循我们的“铁”的逻辑推理，我们才会说，这一结论是有根据的，是恰当的。而女性通常只是轻率地看待拟议中的结论，然后她就会说，可行或者不可行。而且这里不需要提出“根据什么”和“为什么”可以与不可行的问题。这类问题在女性看来起码是不适时宜的，而按最严格的要求是根本不当的，因为一般来说，她们并不知道根据什么来判断什么是可行，什么是不可行。女性处理事情就这么单线条……也许对女性，本来就应当如此……有时女人甚至会这样说：“我就这么看”，“我愿意这么办”。

测试表明，女性的直觉正确的比率并不比男性在精密逻辑分析下的判断为低。在所花费的时间和精力上，女性的优势更为明显。如果女性知道了决定她在二者之间选择的理由——这也是她个人的理由，再去问这些理由则是十足的不当。因此最好是不提问题。而且你也不会得到明确的回答。

女性的需要最实际，就是她的幸福、平安，也是她对付欺诈的手段。是大自然把这些品质作为财富赋予了女性。难怪有一位伟人这样说：随便什么人都可能被骗，不管他是政治家、士兵，还是科学家、诗人。唯有家庭妇女不会受骗。

## 二、逻辑与理智

逻辑学是人类最为古老一门科学。古希腊人早就知道，逻辑学既可以让

我们得到新的结论，补充新的信息，也可能使人误入歧途。

逻辑推理的一个形式叫做三段论。由两个判断就必然导出第三个新的判断。

这是一个两千年前的经典三段论：

所有的人都会死。

苏格拉底是人。  
所以，苏格拉底也会死。

应当指出，三段论的理论服从于严格的和被几个世纪所考验的规律，脱离了这些规律的遵守，极易落入逻辑错误之中。我们举另一个违背了逻辑规律的三段论，看一看从中会得出什么结论：

古希腊人出现过最伟大的辩才。  
斯巴达人是古希腊人，  
所以，斯巴达人也出现过最伟大的辩才。

这一结论完全不符合事实，因为斯巴达人恰恰语言简洁，不善辩论（顺便说，斯巴达人就居住在一个叫“拉科尼亚”的国家，意思就是“简短”）。谬论是由于我们在第一、第二个前提中涉及的概念范围不同，所以从中不可能得到合理的正确推论。

或者来看另一个例子，就每一段的判断来说似乎是正确，然而其推论却是荒谬的：

人越饿，吃得越多。  
吃得少的人，人越饿。  
结论：吃得越多的人，就吃得越少。

事实上，上述例子的逻辑结构中有一个固有的错误，行家不用费力就会发现的错误，但一般人并不会马上识别出来。使对方发生混乱的最为常见的方法，就是偷换个别与普遍的概念。这里有一个逻辑学教科书上的例子：

野蛮人用羽毛装饰自己。  
妇人们也用羽毛装饰自己。那么……

古希腊人都是逻辑构造的杰出大师。

据传说记载，古希腊寓言作家伊索就曾用三段论拯救了自己主人克桑弗不可避免的破产。主人在酒醉时打赌说，他能轻而易举地喝干所有海水，并且当着证人的面以自己的全部财产作保。第二天早晨，他酒醒了，想起当时失去理智的打赌感到害怕了，只有求助伊索的智慧帮这个吹牛者摆脱这场仗

关生死的不幸。他的奴隶悄悄地给他那个信口开河的主人出了一个脱身的主意。

克桑弗来到大海边，舀了一碗海水，当着十个惊讶不已的观众把碗凑到嘴边。然后想了想，问自己的对手：“我应该喝的是海水，而不是别的，对吗？”

克桑弗得到对手的认可后，就平静地说：“可是大海里汇入了河水和小溪。您得先从海水里把它们分出来，因为我不能去喝河水和溪水，然后我马上就完成昨天的诺言。”

同他打赌的那人迟疑了一会儿答道，这是办不到的。这场打赌就这样结束了。在场的裁判人判定这里没有输方，克桑弗保住了自己的财产。

传说，以使用逻辑律著名的雄辩家德摩斯梯尼<sup>①</sup>说过，只有自己的对手在赛场上被打倒在地，观众才会信服他是搏斗的胜利者。生与死是一对明显对立的矛盾，能证明生与死是同一个概念吗？对我们来说，几乎是不可能的，而对于德摩斯梯尼，解决起来却易如反掌。

半死也就是半活的，  
如果一半与一半相同，则整个部分也相同，  
那么，活的就等于死的。

有时矛盾就在已有的问话中，但它是被隐藏着的，回答的人当时把问题想到了一旁，自己陷入了窘境。这里有一道六年级学生的简单算术题。你用多少时间来做出答案，这是我们感兴趣的。

如果桦树有八个树杈，每个树杈上有五个苹果，桦树上会有多少个苹果？

那不就是用乘法？这就输了……列出的上下文不由自主地迫使主要注意被总数计算所吸引。题目前面还有这样的句子“算术题”、“要有多少时间”等等。所有这一切都意味着要求的是计算，是计算的速度，可是在这时刻需要停下来想一想：桦树上会有苹果吗？

另一个问题与此类似，但要看您的个人经验：您空着肚子能吃掉多少个包子？

通常的思路是，急急忙忙去估计自己在吃早饭时的肚量有多么大。实际

<sup>①</sup> 德摩斯梯尼（公元前384—前320），雅典雄辩家，反马其顿的民主派集团领袖。

上，有意思的地方正在于——“空着肚子”。要知道，对于第二个包子来说已经不再是空着肚子了！

对于如律师、检察员、侦察员，当然还有职业侦探等来说，善于使用自己敏锐的逻辑将对手引入到迷途尤为重要。这里举迈斯纳的书《佐尔格博士，您是谁》：

1951年 10月，佐尔格和大崎被捕两年之后，被判处死刑。二人上诉至高级法院，而佐尔格自愿以自己和大崎的名义进行出庭辩护，驳斥对他们为美国间谍的指控。在他长达几小时的发言最后说：

“日本法律的律条允许他们对每一条款作宽泛的或者直义的理解进行解释。虽然情报的漏失，严格地说，可能被法律所诉，实际上秘密的泄露在日本并不归为法院案件。我认为，起诉书的结论对我们的活动和我们所获得情报的特点的评价是不正确的。由武克利奇向我们提供的消息并不具有重要的意义，也不是秘密。这里要说到宫城。对于大崎和我来说，我们收集的主要是政治情报。

我获得的我所感兴趣的消息是在德国大使馆，而我没有采取任何可以对我指控的方法。

我从未欺骗过任何人，也没有威胁过任何人。大使要求我向他写出报告，是我从他个人的标记中获得需要的情报。我有理由认为，日本政府在把这些消息交给德国大使馆之时已经出现了消息泄露的可能。”

遗憾的是，法庭并不公正，在德国政府的压力下，判决事先已经决定了。但是佐尔格辩护的逻辑性和独特的精辟性给法庭留下了深刻的印象。

### 三、利用人的心理状态于欺诈

#### 利用人的愿望

成功的欺诈必须考虑到被骗者的愿望。这里同柔道原则很相似：您的对手越是想摔倒您，善于利用搏斗技艺的您无疑就握有了主动。您要确定对方最想得到是什么，再把自己的欺诈包在这些衣饰之中。

有时某些社会需求并不只是某个人的，而是大众的，而后，完全如伏尔泰所说：“假如没有上帝，就得造出一个上帝。”换句话说，随时随地都有

这样一些实现自己需求的精明人。

1940年12月15日，《共青团真理报》主编收到来自别尔哥罗德的一条塔斯社的爆炸性消息。在体育比赛中发生了重大事故。一名跳伞运动员提早打开了降落伞，他人挂在了飞机尾翼上。当时，为了救助自己的同事，一位姑娘跳出飞机，他抓住了降落伞的吊绳。她用刀割断吊伞绳，小伙子顺利地着落在备好的降落伞上。紧随他后面安全落地的是那位女英雄。这位完成英雄功绩的姑娘当时只有十八岁！

一位报纸记者受命去到别尔哥罗德采访这位勇敢的女跳伞运动员。英雄事迹的材料发表在了整个第一版上。姑娘到了莫斯科，受到人们热烈的欢迎。尤里·加加林本人发了祝贺电报。英雄事迹也被报告给了当时的国家领导人——尼基塔·谢尔盖耶维奇·赫鲁晓夫，他命令嘉奖这位女跳伞运动员。要不是后面发生的姑娘忘了比赛进行地点的事情，一切都十分完美。“是乌克兰的某地”，姑娘这样说。但作为赠送的奖品金表上刻有她功绩的纪念证明。这只表她给区委书记看过。真的，她忘了把这只表从别尔哥罗德带到莫斯科。立即有电话打到别尔哥罗德，命令跳伞运动教练带上表一起到莫斯科来。

第二天一早，来了一位仪表堂堂、年龄可以当姑娘父亲的男子。他带来了那只刻有纪念文字的赠表，但上面的刻字与此毫不相干。骗局大白了。原来女“英雄”同她的教练有恋情关系。有一次，两人一起到海边去过三周。事前他们就散布说，要外出比赛。为了让人们相信这段英雄事迹，这位教练员又捏造了空中救人的情节，又打制赠表刻字。英雄事迹的故事先在工厂里传开了。消息从厂报转到州报，后来又引起塔斯社和中央报纸记者的注视。通讯社把这一“光荣的事迹”传遍了全国。最后，震怒的赫鲁晓夫撤去了《真理报》报道处长的职务，这一位置落到了在公开之前就对事实提出疑问的另一个记者头上。

果戈理的喜剧从心理学观点也描写过类情形。以市长为首的所有官员都在等候钦差大臣的到来，第一个稍稍像一点的人就被他们当作是钦差大臣。赫列斯达科夫正好从彼得堡来到这里，而其余的就靠他们的想象去完成了。

写到有关心理生理学本质的例子并不多见。这一概念作为占主导的思想是在高级神经活动的心理学中。发生在大脑皮层的这一稳定兴奋灶，好像继续要把别的刺激因素也“拉向”自己。盗贼会直觉地利用这一机制。

例如，入室盗贼会来这么一手：丈夫早上去上班了，过了不几分钟门铃响了，妻子以为一定是瓦夏把什么东西落在家里了，于是毫不犹豫地开了

门，门口站的却是持枪蒙面歹徒。接下来，事情就是人们常说的过程：金银、钻石、美钞、进口相机，悉数被劫入袋子里，人就无影无踪了。如果开门前先问一声：“瓦夏，是你吗？”不但您的物品无损，而您的身心也不会被伤害。

在这一情况中，丈夫出门之后，妻子头脑里的主导内容在这一时段的几分钟内都同他和他的外出相关，而且生活经验也告诉我们，在大多数情况下丈夫会因健忘而返回来。

某些哲学家和心理学家说，“过程”的概念较之“机体”对人更为适合些。须知，“机体”这个词，我们会理解为具有一定特征，如有一定大小、形状、生命活动现象和回应反应的生命体。对人是不是可以这样认为：他在自己的生命期内大小是在五十一—一百八十厘米变化的“机体”。有时候，他没有牙齿。有时有二十个乳牙，有时有三十二个恒牙（也有些人的智齿不会长出来）。然后，牙齿又会掉完，结果人到老年又变成了像哺乳时一样状况。

牙齿是这样，其他方面的参数：血压、胃液的成分、睡眠、视觉的敏锐和反射的时间也在变化。而教育和生活经验完全可以改变人的心理！我们的目光、反应、情感特征也在随着年龄而变化。甚至年龄一样的人，也会因某个事件，以及昼夜的时段或者营养特征作用而有所变化。举例说，任何一个下级都知道最好在午饭之后去找上司，届时上司会更宽厚些，更好办事：如果能激起某人对他有意义的过去的兴奋，他就会变得更温柔、善良、顺服。怀乡——这是进入任何内心堡垒的通行证……

可以说，遭遇欺诈并非不可避免，在某种程度上来说应当是可控制的。下面我们来分析一些利用人的心理状态的欺诈。

#### 利用爱情与忌妒进行欺诈

陷于爱的人与那些未被这类情感所累的人不同。陷于爱的人看待世界，特别是看待自己所爱的对象，是通过“玫瑰色”眼镜，通过自己的感觉来看的。遗憾的是，这一点往往会被不诚实的人所利用。历史上像这样的故事有过许多。其中最为著名的是描写叶卡捷琳娜二世女皇时代的电影《沙皇的心愿》。

叶卡捷琳娜二世知道自己的俄罗斯王位并不合法，因而时刻怀有戒心，警惕俄罗斯王位觊觎者突然间出现。当叶氏得到国外来的消息说，意大利有一个年轻漂亮的冒险家自称为伊丽莎白·彼得罗芙娜的女儿时，她便命令奥尔洛夫伯爵去抓捕她，并带回到俄罗斯来。奥尔洛夫伯爵得到了“塔拉卡

诺娃女公爵”的钟情，之后又邀请她上了俄罗斯军舰，从而将她骗回了俄罗斯。她被囚禁在彼得保罗要塞，很快就死了。

另一个来自法国历史的例子告诉人们说，男人对这样的欺诈并不设防。拿破仑在1804年想到要给王室的追随者们上一堂严厉的课，他选中了年轻的波旁王朝王子当吉安公爵。当时公爵居住在巴登，必须将其由国外偷押回法国，必须将其处死，给保皇党人一个教训。

这项任务交给了法国间谍新秀卡尔·舒尔迈斯特，他着手的第一件事就是研究王子的所有习惯和弱点。他发现当吉安公爵爱上了一个住在斯特拉斯堡的年轻女子，经常去探望她。舒尔迈斯特马上把自己的助手派到斯特拉斯堡，抓到这个女人并带到了边境小城贝尔福（法国东部）。抓人的理由是违反某项护照制度。然后又以王子情人的名义写给他一封信，这位情人在信中恳求王子从意外的绑架地解救她回来。

为爱情丧失了理智的当吉安公爵急忙去到贝尔福，他想用钱贿赂那些劫匪，解救自己的爱人。但是，他立即就地被抓，被送回到法国。六天以后按照军事法庭制造的判决书，年轻的公爵被枪决，而卡尔·舒尔迈斯特由于出色地完成任任务获得好大一笔奖金。

一位作家写道：“比起理智的判断，激情常常会让人犯错误。同样，不见得哪个君主比臣民少犯错误。”随在爱情之后，一般来说，忌妒所唤起的情感之强烈并不亚于忌妒的起因。有时，被忌妒支配所掀起的内心情感是如此强烈，很难以理性理由来触动他的理智。也有人善于驾驭这种苦与乐的疯狂形式，而从中获得自己的利益。

我们来看卜伽丘《十日谈》中的一个故事。

在那不勒斯城里住着一个青年，名叫理查·米奴托罗，他出身高贵，家道富有，这是众所周知的。他的太太虽然秀丽可爱，他却另有所爱，看中了卡苔拉。论这位女士的姿色，大家都认为压倒了那不勒斯城里的一切美女。她已经出嫁，丈夫叫做菲利佩洛·斐希诺菲，是个跟理查身份差不多的年轻绅士。卡苔拉本是一位贤慧的淑女，所以一心一意爱她的丈夫。理查热恋着卡苔拉，凡是情场中追求女人的手段，他都试过了，可是都不中用；他灰心到极点，却又斩不断、摆不脱那情丝的束缚，真叫他求死不能，活在世上又觉得乏味。他的亲眷中有几位太太见他这样悲伤，都劝他快死了这条心，免得徒劳无功，自寻苦恼。她们说，哪个男人都不在卡苔拉心上，她就只关心自己的丈夫，她的醋劲儿

很大，几乎天上飞过一只鸟儿，她都恐怕会把她的丈夫抢走。理查听说卡苔拉这样会妒忌，倒顿时有了一个主意，觉得正好利用她这弱点来达到自己的目的。于是他装作对卡苔拉已经死了心，把自己的爱情转移到另一个女人的身上，本来是他为卡苔拉而唱着小夜曲，比武献技，现在他照模照样地把这番殷勤献给了别人。不消几时，全那不勒斯城的市民——连卡苔拉本人在内——都以为理查已经不爱卡苔拉，而另有对象了。他这样不断地向别人献媚求爱，到后来，不但人人深信，就连卡苔拉对他也改变了从前那种冷淡回避的态度，见面的时候，总是很亲切地招呼他，把他当作一个老邻居看待。

听得卡苔拉约好了几个朋友要到海滨去玩儿，理查也同几个朋友到了那儿。理查抽空隐约向卡苔拉说起她的丈夫菲利普洛也许在外面另有所欢的事。这话果然挑起了她的妒意，恨不得马上要把他这句话盘问个明白。理查带着她从人群里走开，拣一个不被人听到他们谈话的地方，说：“夫人，从前我爱您爱得发疯，所以您丈夫为了报复，而想方设法勾搭我的太太。我发觉他这阵子托人做牵线，私下去求了她好几次，凡是您丈夫所说的种种话，她都告诉了我；而且照着我教她的话来回答您的丈夫。就在今天早晨，我看见一个女人正在跟我太太谈什么话，原来是菲利普洛叫我太太去跟他在他家浴室里见面。我觉得事情闹大了，不能再容忍下去了，所以我想把这回事对您说了。请别以为我这话是凭空捏造的。我叫我的太太这样答复那等候着回音的女人，说她准备在明天午后两点在浴室见面。我想，你总不会以为我真会把自己的妻子送到那儿去吧，不过要是我换了你，那我就要想法叫他在那里找到的不是别人的女人，而是我；等我跟他上床之后，我就好叫他知道他是跟谁睡在一起，少不得还要着实叫他受用一番，把他羞得无地自容，这样，他对你的侮辱，对我的侮辱，就一下子得到了报复。”

卡苔拉听完了他的话，也不想说话的是谁，也不考虑到这里面是否别有用意，却只凭着一股妒劲，立刻相信了他的话，而且追忆起从前的种种情景，居然越想越对，越想越气恼；她在盛恼之下，说是决意照他的话做去——这事做过并没有什么困难——假使菲利普洛果真来了，她可要羞得他无地自容，叫他以后看到女人的时候，永远忘不了那一番教训。

第二天早晨，理查赶到他跟卡苔拉说起的那家浴室，去找那女主人，把自己的意图说明了，恳求她尽力帮忙。女主人准备了一间暗室，四壁没有窗户，不透一丝光线。



再说卡苔拉听了理查的话，深信不疑。晚上回到家里，满腹怨愤。恰巧菲利佩洛那天回来，因为有着心事，没有像平日那样对她亲热。她看到了这种情景，愈加怀疑了，暗中跟自己说：“那还用说，他一定是想着明天去跟那个人偷情的乐趣呢。可是他这简直是在做梦！”她几乎整夜都在想着这件事，考虑明天在浴室里遇到他之后该怎样好好地教训他一顿。

到了第二天下午，卡苔拉来到理查跟她所说的那家浴室，女主人把她领到理查已经等着她的那间暗室。一见卡苔拉进来，理查就把她紧抱在怀中。卡苔拉为了要装得像样些，也搂着他，吻他，跟他百般亲热，只是不说一句话，唯恐一开口会给对方听出口音，幸亏房里十分黑暗，这使双方都很满意；他们在房里待了一会儿，还是看不清什么东西。理查把她抱上了床，也不敢多说什么，恐怕被她听出口音。他们俩玩了好大一会儿工夫，其中一个人比另一个人快乐得多。

卡苔拉觉得该是发作的时候了，顿时怒火直冒地说：“你以为你眼前是跟谁睡在一起？我是卡苔拉，不是什么理查的妻子！没有良心的骗子。我真是苦命呀！这么许多年来我一直爱着的是哪一个人？我爱的就是这一条忘恩负义的狗呀，他还道他搂在臂弯里的是另一个女人呢，所以又对我百般恩爱，我跟你做了这么多年夫妻，竟还抵不上这么一会工夫的温存呢。你这背信弃义的坏蛋呀，你今天是够卖力的了；平日在家里的时候，却只见你软弱疲乏，一点劲儿都没有。”

理查紧搂着她，使她要想脱身也脱不掉，然后说道：“我亲爱的心肝呀，别生气吧；只因为我一心爱你，却没有办法亲近你，所以爱神替我想出了这一条巧计，好让我如愿以偿。我就是你的理查。”

卡苔拉听见他这么说，又听得是他的口音，就没命地挣扎，想脱出他的怀抱——可是哪儿能挣出身来？于是她竟要喊起来了，却又给理查用一只手掩住了她的嘴。“夫人，现在木已成舟，即使你大哭大闹喊一辈子，也无济于事了。假如你真喊闹起来，或者把这事说了出去，你的美好名誉要给毁坏了，大家只会相信我的话，不会相信你。我是答应了给你金钱和礼物，你才出来的，后来你又嫌我给得太少，这才翻过脸来，大吵大闹，说出这些话来。另一个结果是，你的丈夫跟我从此结了解不开的仇恨，很可能不是我杀了他，就是他杀了我，如果事情果真闹到这一步，你决不会得到什么幸福和安慰的。所以，我的心肝，我劝你还是三思而后行，不要做出损害你自己名誉的事来，也不要叫你的丈夫和我结下了冤仇，蒙上杀身之祸。我实在爱得你没有办法可想了，才出此下策；我一心只想做你的最忠诚的奴隶。”理查低声下气，说尽了好

话，用尽了功夫，哄她求她，安慰她，终于打动了她的心，叫她跟他和好了。卡苔拉到这时候，才明白情人的亲吻，比丈夫的吻更有味儿呢；她以前对他冷酷无情，现在一变而为无限的柔情蜜意了。从此以后，她始终热爱着他，他们又经常约期幽会，享受着爱情的幸福。

大力士赫拉克勒斯之死的神话传说算得上把忌妒作为欺诈理由的最古老故事了。是妻子的忌妒，即使是偶然，击倒了这位曾经战胜许多不可一世的魔怪的半人半神的英雄人物。

故事的起因是这样的。赫拉克勒斯身边除了有他的妻子伊阿尼拉，还有他的情人伊俄勒。有一次，马人涅索斯企图调戏伊阿尼拉，但被赫拉克勒斯用毒箭射死了。临死时，他留给伊阿尼拉一个险恶的劝告：把他的血液放好，它会帮她保持赫拉克勒斯的爱情。为忌妒所累的伊阿尼拉整日想的是如何让赫克勒斯不再去找伊俄勒，对她不变心，于是把浸有马人涅索斯血的长衫送给了她丈夫。

她并不知道赫拉克勒斯当时在箭上涂的是最毒的九头蛇的毒液，这种毒液会在好长时间都有强烈的毒性。赫拉克勒斯穿上了妻子给他的这件袍子被毒死了，而妻子在绝望之中也用剑刺死了自己。

#### 利用崇高动机于欺诈

心理学家这样说，每个人在内心深处都认为自己是个人行为高尚的人。只是生活并不总为我们提供表达这些深埋心底的品质的机会，然后，糟就糟在这……不过，小偷有时也会给人以这样的机会，当然，不会是免费的。我们来看这样一个例子。

一位身穿短睡衣的妙龄女士盯上了一位穿戴端庄的男士，当时他正从门口走过，女士手里拎着一只污水桶，光脚穿着拖鞋。她说，她拎着桶出了门，门却砰的一声关上了，于是迷人的女士请他帮她开一下门。屋里就她一人在家，丈夫出差不在。巧就巧在除了这位男士，她谁也没有去求助。接下来，她把从邻居那里借来的改锥，也许是凿子递给他。

事情很明白，少有哪个绅士会置这么温柔娇媚的请求于不顾。如果男士在撬锁之后把门打开了，那么接下来的场景大概是必然的。

女士开始热情地表示自己谢意，并且表露自己对男士的好感，面对

女士的殷勤，绅士的大脑开始发晕了，而心脏已经开始加速蹦跳了。受助者与施助者之间的距离逐渐缩短到了最小，这时出差回来的丈夫手里拿着两只好大的皮箱突然撞进家来。一场短促而猛烈的争吵之后，绅士从楼梯上倒滚下来。而后面最有趣的事才开始了。这对“夫妻”赶忙把屋里收拾干净，统统塞满那两只皮箱，两人消失得没了踪影。

警察根据门上留下的指纹和目击者的描述，找到的却是那个不动脑子想帮迷人的女士忙的偶然过路人。

人们从中可以得出的结论是：我们在决定帮助遇到难处的他人时，要认真体察对方的用心。一般而言，人的一切行为都出自两个动机：一个是做给他人看的，另一个是发自内心的。我们能意识到自己的真实动机，但并不一定会坦诚地向自己承认这一点，更不会向周围人。须知，喜欢不切实际幻想的人，大多数只想给别人给他看的动机，而骗子在这儿的的行为是无可指责的：他们要求的是完成满足下意识低级的愿望的行为（接近丈夫出差在外的迷人少妇），并同时披上一件高尚行为的外衣（帮助陷入急难中的女士）。组合的巧妙，令人惊叹。

#### 利用强烈情感于欺诈

有时，要欺骗一个人，就狠狠地激怒他，他就会由您摆布了。在中国古代寓言故事中就描述了一个不知不觉中就使人去就范的例子——“量地得外室”，故事讲了一个由膝下无子的叔父监护的一个少年。

叔父想要一个继承人，但由于自己妻子年龄太大而无法实现。照当时的习俗，叔父可以娶第二个妻子再生一个孩子，婶母坚决反对，她不愿意家里再有一个年轻女人。少年看到叔叔为此而伤心，就想办法帮助他。

第二天一大早，少年拿了一把裁衣尺就去丈量自家的地，先从叔父家门口量起，他不停地量呀量，婶母在家里看到了。

“您在那儿干什么？”婶母问。

“我在丈量土地。”少年一边平静回答，一边继续在量地。

“你怎么会想起来量我们家的地？”婶母又问。

“婶婶，我是在替以后做想的，”少年自信地解释说。“您和叔父都老了，你们现在没有儿子，而且以后也不会有的。看来，家中的一切只会留给我，我想量好地，准备做以后的打算。”

怒气冲冲的婶娘听了这种无耻的话，气得连一句话也说不上来。她

急忙跑回家里去唤醒丈夫，哀求丈夫快点去再娶一个二房来。

恐吓是用于操控人行为的另一类强烈情感，这是一杯用本能和臆想配制的有毒鸡尾酒。只要把这一感觉的胚胎灌输到意识之中，人很快就会丧失理智行为的能力。到此，就可以不用花费力气去激起被恐吓人去完成对骗子有利的行为的劳动。

在著名的蒲松龄的《聊斋志异》中有一篇故事，篇名用的是主人公的名字《胭脂》。一个二流子青年冒充姑娘的情郎偷偷来找她，姑娘的父亲抓到了这小子，在两人厮打中父亲被杀死了。但姑娘并不知道那天夜里在花园里的是哪个人，悲痛情急中她说出了那个她心里思念的年轻人。用不着多问，小伙子就被抓来判为死刑。但到复核案件时发现了某些疑点，于是重新进行侦察。真凶找到了，但此人一直抵赖，不肯认罪。因为没有直接、确凿的证据证实此人与这件凶杀案有关。

于是所有的疑犯都被带到一个不见光的城隍庙里，命令他们面墙站立，并告诉他们，神灵会在犯罪人的背上写上有罪记号。过了一会儿，把所有的疑犯带到亮处，查验他们的背上，真正的罪犯自己暴露出来。“你是凶手！”官员厉声喝道。事实上，因为害怕被揭露，有罪的那个人自己把背紧紧地贴在墙上，生怕神灵在他的背部写上记号，因此粘上了黑色。

通过间接暗示激起对不合意者的怀疑是一项古老而有效的欺诈方法。在伊凡雷帝时代，有许多大贵族就是由于谎言诬陷而激起狂躁的罗斯当家人怀疑，把自己的生命结束在断头台上或者刑讯室内的。有这样一个传说（完全符合雷帝的性格），说他怀疑自己的儿子背叛了他。特别是据史书记述，沙皇王子与马柳塔·斯库拉托夫之间确有仇恨。所以完全有这样的可能，血腥刽子手马柳塔瞄好机会有意激起伊万·格罗兹内伊对王子的怀疑。19世纪著名的小说家阿列克谢·托尔斯泰<sup>①</sup>在历史小说《谢列勃良内公爵》中，以创造性的想象再现了斯库拉托夫诬蔑王子的图谋。请您注意，从心理学观点来看，是马柳塔·斯库拉托夫把恐吓和猜疑给狂暴的沙皇心里撒下了种子。以隐晦的暗示，把儿子谋反的毒液一点一滴地渗入到雷帝的思想之中。他向沙皇密报说，王子对现在的地位十分不满。他说，这些不是出于他个人仇恨的陷害，而是对被贵族们唆使的王子进行阴谋而感到痛心。对此，马柳

<sup>①</sup> 阿列克谢·托尔斯泰（Алексе́й Го́лостой 阿列克谢·托尔斯泰），伯爵，俄国作家。彼得堡科学院通讯院士（院士）。

塔十分清楚这一恶毒诽谤的危险后果，随时都可能殃及自身：

“皇上，假如你已经处决了许多小偷，而在罗斯还是不能彻底消除盗窃。而你就是处决十倍之多的叛逆，但叛逆还是不会铲除！”

皇帝听了，一时不知该说什么。

“所以说，皇上，你还是铲除不掉叛逆，因为你只是砍去了大树的枝梢，而它的树干连着树根照样保存无损！”

沙皇还是没有全听明白，但是撩起了他的注意。

……

“你说的是谁？”沙皇惊觉地问道，面孔一下子抽紧了。

“你看，皇上，弗拉基米尔·安德列奇对国家的事毫不在意，那些贵族们可没有放弃。他们精于心计地在算计着，既然不会让王位给他，那我们就……”

马柳塔不再说下去。

“谁？”沙皇的两只眼睛就要迸出火星来。

马柳塔的面色一下子发了白。

“皇上！并不是所有的事都能全说出来的。像我们这样的人，想是可以想的，但说是不可以说的。”

“谁？”伊凡立起身来又问了一次。

马柳塔还是拖着没有回答。

沙皇两只手抓住他的领口，把他的面孔凑到自己脸前来，眼睛死死盯着他。

马柳塔的两腿有点发软。

“皇上，”他低着声说，“你别对他发怒，要知道他并不是自己的主意！”

“说！”伊凡嘶哑着嗓音低声说，更紧地抓着马柳塔的领口。

“也许他也是时心血来潮，”马柳塔避开沙皇的目光，说道，“应当说，他是被人怂恿的。整天不离他身边的那个人就是怂恿他的人。而他是个有罪的人，心里想的是：迟早总有天会结束的。”

沙皇开始猜想着。脸色变得苍白起来。他的手指慢慢伸直开来，放开了马柳塔的领口。

马柳塔整了一下衣襟。他知道，决定性的一击时刻来到了。

“皇上！”他突然急冲冲地对沙皇说。“你不要远想了。你的敌人就坐在你的对面，他同你共用着一把汤勺，他同你共吃着一道菜，他同你

穿着一样大的衣服！”

20世纪30年代，为了在斯大林面前诋毁苏联统帅图哈切夫斯基元帅，德国间谍机关上演了同一场计谋。当时在德国间谍机关内部编造、传播从俄国得来的情报内容，其中影射图哈切夫斯基元帅有变节行为。结果，元帅被枪决，红军在无人指挥下进入了战场。

利用个人性格特征

欺诈的是否有效还要看如何利用欺诈对象的个人特性。虽然人的生物学特性与社会学特性相似，但个人之间的差异还是十分之大的。据此，对每个人而言，都有特定的可以深入到人内心的“钥匙”，可以对其思想和行为起作用。有经验的骗子十分善于发现和使用这样一些一般说来有限的“钥匙”。

知人弱点。知人弱点是左右其心的诀窍，奥妙在于技巧而非意愿：必须清楚该从哪里入手。无人没有癖好，只是因志趣有别而各不相同。人各有志，有人重名，有人趋利，大多偏爱享乐。关键是摸清每个人的追求，以便加以驱使。知道了每个人会为什么而真正动心就好比掌握了开启其欲望之门的钥匙，必须找到突破口，而那突破口并非总是要害之处，大多很不起眼，因为，人世间贪欢纵欲者总是多于循规蹈矩之人。对一个人，先要了解其脾性，进而直奔核心投其所好，则必定能够使之解除武装。

此类“万能钥匙”主要有贪婪、愚蠢、虚荣、怯懦、好色，以及其他一些不那么普遍的“钥匙”。我们现在就从第一把“万能钥匙”说起。

贪婪

尼古拉·诺索夫<sup>①</sup>在《小无知月宫探险》书中有这样一段故事：小无知和他的朋友小山羊夜里进了一家旅舍，吝啬的店主想方设法盘剥客人，最终两人被榨得一文不剩。小无知和小山羊要去的“省钱旅馆”以住宿费低廉而出名。五十分钱就可以住一套相当舒适的房间，这么便宜的房价几乎找不

<sup>①</sup> 尼古拉·诺索夫（Николай Носов 1928—1988），著名的俄罗斯儿童文学作家。他的中篇小说《维德·马列耶夫在学校和在家里》1952年获苏联国家奖。

出第二家旅馆。

但凡没有在这家旅店住宿的体验的客人，都会这样称赞“省钱旅馆”。看到招牌上写着“世上最便宜的套房”字样的每个旅客，都会毫不犹豫地走进这家旅馆。小无知和小山羊付了五十分钱后，拿上客房的钥匙，来到一间不大的干净房间里。这里有一张桌子、几把椅子、衣柜，靠墙有带镜子的洗脸盆，墙角处还有一台电视机。

“瞧，”小山羊满意地说，“到哪里去找五十分的客房？还有电视机呢。相信我说的话吧，哪里都没有这样便宜的客房。”

小无知和小山羊打开柜子把自己帽子放在搁架上，想躺下来休息一会，可是，突然从电灯开关处传来铃声，还发出红色的闪光。小无知和小山羊发现从墙壁上伸出一个扁平的金属舌头，下面闪烁着“一分钱”的字样。

“唉，我真该死！”小山羊叹息说，挠着后脑壳。“我现在才明白这鬼把戏。我看，我们进了分项收费旅店。你瞧这条舌头。要是不往里放一分钱，电灯马上就要熄灭，让我们什么都看不见。”

他还没说完，天花板上的电灯就熄了，房间里一片漆黑。

小山羊把手伸进口袋里，摸出一枚一分钱的硬币，放进舌根的洞里。舌头带着硬币立即消失到墙壁上的窟窿里去了。

“现在，好了。”小山羊轻松地吐了一口气。

这时，小无知注意到房间里没有床。

“我们在什么上睡觉？”他不解地问道。

“这里有可放下来的折叠床，”小山羊解释说，“房价比较便宜的旅店都是这样做的。白天谁都不需要床，床都折叠起来靠墙放好，到夜间重新放下来，让旅客睡觉。”

小无知看了四周，真的发现床做成卧铺车厢里可以折叠起来的那种样式。

小山羊走到一张床跟前，开始拽被固定住的铁手把。可是，床没有被拽开，反倒从墙壁上伸出写着“一分钱”的金属舌头，舌根也有一个洞。

“哎，见鬼！”小山羊说，“这么说，这里的床也要单独付钱了。”

他往舌根上的洞里塞了一分钱的硬币。床立即从墙上弹出来，同时伸出三条舌头。舌头下面闪烁着：“床单——一分”、“被子——一分”、“枕头——二分”……

接下来的情节谁也会猜得出。该死的旅店掏光他俩身上的钱。他们得为水、洗脸盆再付钱，得为看电视付钱（电视机播放的连续剧在最精彩的时候突然停播，要想看，就得再付五分钱），甚至要打开墙上的壁橱也得付钱，否则放在里面的帽子就别想取出来。

最后，他们为这家“最省钱的旅店”付的钱要比普通旅店多得多。贪婪和吝啬是要遭报应的，不是去坐牢，就是再付钱。常言说得好，只有捕鼠器上的奶酪是免费的。

出于贪婪的欺诈原则自古以来就被采用，无论是普通的骗子，还是不可一世的君主，如果他们没有其他手段可以达到目的的话。例如，公元愿世纪，哈里发阿里原曼苏尔被任命为伊拉克库法城的税务长官。但居民的实际人数并不清楚，而居民们也决不愿意去参加人口普查，因而想方设法躲避清点人数。

于是哈里发声明说，在这项工作开始前他决定赠送库法城的每个公民五个银币迪拉姆。为让每人都能得到这一贵重的赏礼，而又不会有人得到第二份，每个收到银币的人都要把名字登记在专门的册子上。这样，精明的阿里·曼苏尔点清了自己的居民，之后他实行每人四十个迪拉姆的人头税名来征收所有人的税。这一历史情节的教训很简单：白得的东西有时反而很贵！

### 愚蠢

说到为愚蠢而受骗的故事，三天三夜也说不完，我这里只讲一个笑话算作到此为止。

一个男人在森林里遇到一个捆好枯树枝的老太婆。

“年轻人，”老太婆说，“帮我把这些柴禾拖一下，我会谢你的。”

“行啊！老奶奶。”

两人走到一间破旧的小木屋跟前，老太婆对他说：

“你知道我是谁吗？”

“我不知道。”

“我是巫婆。为了报答你的好心，我要为你实现三个最大的愿望。你想要什么就说吧！”

男人有点不好意思，过了一会儿说道：

“我想有一辆奔驰轿车、大海边的一幢别墅，还有一个美丽的妻子。”



“好吧。你先直着走，然后向后转，到那儿你会看到一条路，路上停着一辆奔驰轿车。你上车一直往前开到海边，那里就有你的别墅。别墅里有一位仙女般的姑娘正在等着你。”

男人一转身就要跑。

“等一下！”老太婆喊他。“我已经帮了你，你现在还要帮我一下。”

“怎么我还要帮你？”

“我早就想有个男人，我太难熬了。”

“可以的，奶奶，”男人慷慨地说。“来吧，但要快些。”

他满足了老太婆的要求，又要走。

“等一下！”老太婆又喊他。“你多大了？”

“三十五岁，怎么啦？”

“你都这么大了，还相信童话！”

过分轻信，紧跟其后的就是愚蠢，而且常常必然要以自己的好心为轻信付出代价。巴尔塔萨尔·格拉西安就有这样的警告：

不能一味纯真。做人应该兼具蛇蝎的警醒与鸽子的质朴。老实人最容易受骗。从不说谎者会轻信人言，从不骗人者会轻信人品。上当受骗并不一定是因为人傻，更可能是由于心善。有两种人常常可以免于受害：有过教训者，自己吃过苦头；生性奸诈者，惯于算计别人。做人应该精于设防、巧于识诈，切勿憨厚到为人提供使奸弄诈的地步。应该既是鸽子又是蛇蝎：不是想成妖魔，而是要做人杰。

### 恐惧

除了贪婪、愚昧和过分的轻信，怯懦大概就被诱以受骗的饵了。利用恐吓手段很容易使人受骗。安东·契诃夫有一个故事，其中描述一个邮政所老所长为了保证自己年轻美貌妻子的忠实，他在全城散布说他的妻子同当地警察局长如何如何相好，以至全城上下连同周围地区无人不知。所以，一些不三不四的人老远处就避开这位邮政所长年轻的妻子，更不敢打她的什么坏主意。

是的，有时将不可测知的恐怖施加到欺诈对象，所产生的心理作用会严重到造成心肌梗塞或者自杀后果的程度。

现代“心理恐怖主义者”为了对犹豫不定的“猎物”在恐吓意识方面施加影响，可能采取诸如晚上突然断掉他家的照明电源，或者往家里抛蛇或

者老鼠，或者发送低频无线电信号此类引起他不明原因的恐吓。到这时，任何人的神经也撑不住。然而，有些人会冷静地对待这些把戏，同时小心地看好自己的钱，骗子看到这里也就不再同您纠缠了。而对于那些神经脆弱和胆怯的人，结果就不一样了。

最让人气愤的是，遇上这种事的您实际上不可能追究到心理恐怖分子活动的刑事责任。须知，他们的行为并不违法，他们并没有从事直接的敲诈勒索。是客户自愿送上钱去，跪在地上求他们收下，求他们把灵魂还给他。一旦您跑到警察局诉说此事，第一个遭到嘲笑的往往就是您……

这样说来，恐吓可以成为欺诈的原因。但有时候骗子会针对自己未来“猎物”的具体恐慌和顾虑设计他们的方案。

年轻的吉卜赛女人娜塔莎选中了我作为她的“猎物”——她说我有邪气，并且她有驱邪的办法——拿一只鸡蛋放在床上来回滚过，夜晚时，再把鸡蛋放到床下面（这一切不许让丈夫知道）。

早上，她来了。要来一条新毛巾、茶匙和那只鸡蛋。接下来，就像做梦一样。突然，她在鸡蛋上画了一个十字，看着我的眼睛反复地说：“相信我”，我一直盯着她的两只手，不让她骗了我，她磕开鸡蛋，我被吓得晕倒了（因为我对蠕虫、蚯蚓和毛虫类怕得要死）！鸡蛋里正好有一条毛茸茸的黑毛虫。吉卜赛女人把毛虫递给我跟前说：“如果你不肯花钱把这只毛虫打发走的话，它还会上你的身。”我问：“您怎么知道？”“是它对我说的，要你破费。”吉卜赛女人答道。我接受了……

人的其他癖好

骗子有时候会利用人们的其他癖好，如对所有的伟人、名人、奇人的崇拜之情。因为每个人都愿意从所有超出日常范围的东西中体验惊奇与狂喜：巨大的财富、伟大的科学家、体育明星、罕见的自然景观，以及任何人类活动范围中的宏伟设想。

不知人们是否意识到，骄傲，是一个人的把柄，抓住了这一把柄就能操控那些自尊傲气的人。与骄傲紧连的是虚荣和贪图名利，这些东西在骗子的手里会轻而易举地成为他们的工具。注意到潜在猎物过分自傲的这一弱点，骗子会顺势由此亲近他。一旦别人没有满足他的虚荣，就会爆发怒火。善于玩弄奉承和轻蔑，就有可能利用虚荣心达到所需反应。利用对方过分的虚荣心来达到消灭对手的方法由来已久。首次提到这一方法可以在耶稣诞生前缘世纪的中国典籍中看到。在《晏子春秋》一书中就写有这样的一段故事：

公孙接、田开疆、古冶子是齐景公手下的三个勇士。有一次他们三个人坐着说话，齐相晏婴走过他们面前，他们没有站起来行礼。晏婴进去对齐景公说：“我听说明君手下的勇士，上有君臣之义，下有长幼之礼，内能除暴，外能抗敌。现在主公手下的三个勇士，上无君臣之义，下无长幼之礼，内不能除暴，外不能抗敌。这是国家祸乱的根源啊！我看该把他们除掉。”齐景公说：“这三个人，既没人抓得住，也没人杀得了。”晏婴说：“主公可以派人送两个桃子给他们，就说：给最勇敢的两个人。”

公孙接一见使者送来两颗桃子，立刻仰天长叹道：“晏婴是个智者，一定是他出的主意，让主公叫我们三人争功火并。我虽然能看破他的阴谋，但如果不敢接受桃子，也算不上勇士了。”于是他对田开疆和古冶子说：“三个人两颗桃，只好各摆功劳了。我陪主公出去打猎，第一次杀死一头野猪，第二次杀死一头老虎。我大概有资格吃一颗桃子吧？”于是他拿了一颗桃子。田开疆说：“我率领军队两次打败进攻齐国的敌人。我大概更有资格吃一颗桃子吧？”于是他也拿了一颗桃子。古冶子不紧不慢地说：“我曾经为主公驾着马车渡河，一头巨鼉咬住了左边那匹马，把马车拖向河心。我不会游泳，只好猛吸一口气跳下马车，在河底走了一百步，终于把巨鼉杀死，救主公脱了险。难道我不比二位更有资格吃一颗桃子吗？”说着站起来拔出了剑。公孙接说：“我的勇敢不如你，功劳也不如你。我居功恃勇，毫不谦让地拿了一颗桃子，是贪功的小人。但我不是懦夫，敢作敢当。”说完交出桃子，拔出剑自杀了。田开疆也一声不响地交出桃子，拔剑自杀。古冶子看着两具尸体和两颗桃子说：“我们三人本来亲如兄弟，现在为了争这两颗桃子，你们两人都被我逼得自杀了。我如果独活，是不仁；我自吹自擂而羞辱勇士，是不义；悔恨自己做错了事还不肯死，就是不勇。”他把两颗桃子放在两具尸身上，也举剑自杀。使者回宫向齐景公报告：“三个人都死了！”齐景公下令为他们厚葬。

这就是中国古代有名的故事：“二桃杀三士”。

#### 四、思维定势与思维模式

“你的助听器多少钱？”

“两戈比。”

“怎么会这么便宜？”

“我把一只火柴盒塞进口袋里，  
再从那儿引一根导线连到耳朵里。”

“莫非这就能起到助听的效果？”

“当然！别人一看见有导线，就  
会高声同我讲话。”

——笑话

有时，成为欺诈对象的并不是因为某些人的品质，而是其思维定势。此段开篇所引的笑话就是这样的例子。从口袋连到耳朵的那段导线自然会被人联想到它是助听器的一部分；在这里，佩有“装置”的主人并不需要去欺骗自己的谈话对象，而是他们依照自己过去的经验会做出这样的判断。不过，一百次是正确的，而一百零一次却完全可能是错误的。

警务专家也提议用这样的手法对待入室窃贼：您可以在门口安装一个连有导线的小盒子。盒子大小，随你便，就是肥皂盒大小也行。当小偷不清楚这玩艺儿是怎么回事时，他会尽量从各方面来打量这家人家的房子，他以为这家人安有专业监控设备。

心理学家将这一现象归入“模式化”范畴，即个人对某一形式的反应的稳定素质。这一素质会促使人的活动和行为根据完全固定的形式进行。结果是实际上减少了在行为选择方面的不确定性。

例如，美军曾进行过一项试验：五个士兵传阅一本介绍关于发生放射性损害病后的症状的书。该书被第四名士兵阅读后他们就被告知，在训练时他们偶然遭到了辐射，他们将被送去医院进行模拟治疗。四个人出现了放射病的症状。而第五个一切如常。看来，他还没有读过那本书，所以他并不知道在放射性感染之后应该有什么样的反应。换言之，那四人已经形成一种强烈的定势，他们完全清楚病变的全部图画，而第五个是处于被“隔离”状态的。

我这儿还要举一个心理定势的例子，是我们生活中的例子。某报的

“城市生活栏”中发表了如下一段报道：

星期一在“光荣纪念像”站，六路电车上来一位身穿圆领汗衫和一双便鞋的留须小伙子。他一副不耐烦的面孔开始向乘客卖票收钱，但并不撕票给客人，而且只说票用完了。走到红旗广场附近时，一位好事的老人终于忍耐不住要“售票员”出示他的证件，小伙子友善地笑一笑，然后下了车。

骗子在这一场合下甚至没有用一件制服或者证件掩饰自己的欺诈。他的主要武器就是厚颜无耻和不善的面孔。如果当时他手里有一本车票，那么人们在第一站就会指责他，要求他出示证件，但他要来这一套，反而让乘客们相信站在他们面前的是真正的售票员。

由存在于大量日常意识的思维模式中都能发现“定势”这一心理学机制的影子。

骗子老手在自己的实践中大量使用定势，而形式上又不至于落入司法惩治者的铁腕之下。作为例子可以举 19 世纪 90 年代曾在俄罗斯各地巡回演出的退休上尉格里戈里耶夫魔术师，他在当时的名声仅在“卡利奥斯特罗伯爵”之下。一般来说，他的全部魔术在技巧上是简单的，但创意却是天赋的。

他在一个棚子上挂着一行好大的标语：“来，猜一猜”。付上十戈比，来者走过一个只能容一人过得去的窄狭过道，就进到一个小小的被隔出来的房间，看上去是个密室的样子。墙上蒙了一层黑色呢绒，当中摆着一张黑色桌子，桌子上摆着一只黑色花瓶，铺着黑台布。

“卡利奥斯特罗伯爵”本人立在桌旁，彬彬有礼地迎候每一位客人。

“请您把手指在花瓶里蘸一下，”他说。

当客人蘸完手指后，卡利奥斯特罗又让客人把手指凑到鼻子跟前。

“请您闻一下！”

客人闻过，马上就会显出不快的样子，嘴里叫着：

“这不就是泔水嘛！”

“祝贺您，您猜对了！”卡利奥斯特罗郑重地道了一声，马上把惊慌不已的客人送到出口，再接来新的一位客人。

这一噱头有着双重含义：第一，“卡利奥斯特罗”表面上在例行演出之前入口处的一项义务，——事实上在这儿所有人都“猜中”了，虽然来者必然会“猜中”，或者“乱猜”一气。这本是集市魔术师的传统，但退休上尉把它演绎成为对人们定势思维的戏弄。

但真正意义的捉弄在他的背后！所有来他这儿看演出的人，看到这么简单受骗的人都会对前面的经历十分不满，但又不会急于把自己蒙受的羞辱讲给自己的朋友。有谁会给人说自己是个不够数的二百五呢？相反，被愚弄的客人在遇到自己的朋友时会以坚决的口吻建议他们一定要去卡利奥斯特罗的棚子里看一看，而且一定会让他们有个意外的收获。上尉闪亮的想法百分之百地实现了。被愚弄的市民一边嘴里骂着，一边迈出棚子马上就拉自己的朋友下水，幸灾乐祸地在想象那些站在泔水花瓶旁边一副傻子表情的人的样子。这里有一个重要的思维定势：没有人愿意看到只有自己受骗。

卡利奥斯特罗还有一个“人吃人”的一套技法，一般在他来到某个偏僻的小城镇第二天时上演。广告上写有，著名的魔法表演大师卡利奥斯特罗的下一个节目是生吃活人。那些被这一耸人听闻的广告刺激的观众，对十戈比的门票毫不吝啬。当临到“人吃人”节目该上场的时候，“卡利奥斯特罗伯爵”就会走到台口，面对观众说：

“按照自己生吃活人的承诺，在下恳请你们中的哪一位能上来同我一同做个表演。”

接下来是一片咒骂声后的死一般的沉默。人们知道，厚颜无耻的“伯爵”又骗了大家，但又束手无策。没有人愿意去冒险。要是突然这个该死的卡利奥斯特罗真的吃起人来该怎么办？

等到人们静下来之后，大师一本正经地宣告说：

“这么说，没有人想被人吃掉吗？要是这样，我怎么向观众表演呢？你们也看到了，先生们，你们之中没有志愿者，我准备的全部节目就不可能进行下去。”

为了交代观众，卡利奥斯特罗开始亲自在观众中点名，通常是坐在第一排的客人，比如，是一位县警察局长：

“您愿意被吃掉吗？”

“不，不愿意，”对方答道。

“那么您呢？”他又去问另一位邻座，随便一位七等文官。

“不愿意，先生！”被吓了一跳的官员答道。

这时，恼怒的高叫声和嘘声渐渐变成了笑声。对于坐在后排的人们看到自己的父母官一样被可怖魔术表演吓坏了的样子很是开心。通常演出到此就

结束了。M·佩列夫在他的《奇人异事》一书中谈到卡利奥斯特罗时写道，有一次一个稍有醉意商人要他把魔术做下去。

“那好，就吃我吧，如果你能吃掉的话！”坐在前面位子上的商人说。

“太好了，”“伯爵”一点也没有被难住，“请您往前倾一下身子，我要先从脖子开始。”

于是他使着力气去咬了那个不走运气的商人。商人失声大叫着挣脱“吃人者”，赶快跑走了。演出到这儿就结束了。

“随后”并不一定“就有”

还有一个更普遍的，人们往往会落入其中的定势，这就是把“随后”与“就有”两个概念相混淆。决不能把发生在另一事件之后的一个事件看成是它的必然后果。

举个例子。苑月是大学开始进行考试的时间。应届中学毕业生都围在高校的门口。一些家长不相信自己孩子的能力，非要为自己的子女进入科学殿堂寻找保证的空隙。这时在他们身旁就会出现这样一些人，骗子暗示说他们同教师有铁关系，可以协助得到一个好的考分。他们没有做出百分之百的录取保证，但他们的承诺看似公平：如果不被录取则全额退还客户。不错，条件看上去可以接受，交易做成了。一些应届中学生走进了高等学府，而另外一些学生，很遗憾，却没有被录取。这时候落榜学生的预付款会被返还，似乎这些“中间人”的利益并没有得到。其实，在全部欺诈中根本就没有人去把学生“塞进”高校的工作。“中间人”把钱一拿就在等候考试结果。无论如何，考生中总有人会考取，也总有人会落榜。他把录取了的孩子钱收下，再把没有被录取孩子的钱返还。只赢不输的博彩！

这套把戏如果用在双方打官司时，有些不规之徒也许会为此被判为轻罪处罚，但到下一次，他们又会以特异功能者在重症病人床旁上演类似的花招。如果病人康复，这些神奇的医士会得到赞誉和钱财，而如果病人死了，则是“没反应，病人的生物场太弱了，没有任何办法可想了”。

### 谎言的联想

又是伟大的亚里士多德将联想的概念引入到心理学，它不同于相似联想、接近联想与对比联想。有时候我们会将这些概念相混，而骗子利用了这些概念。叶夫根尼·祖巴列夫在《警官学院》一书中描写了两个犯有这样的思维定势错误的例子。

假如说，您想买一条金项链，而又一心希望更低的价格，于是您去同珠

宝店门口外上年纪妇人去讨价还价。假定您不认为自己是“土老帽”，而且事前您还就黄金制品成色的检验进行过咨询。您就着放大镜仔细地查看商标。商标有，成色让您很满意。于是您又用硝酸银铅笔在金属表面划了一下，上面没有留下痕迹。您满意了——项链是金的——于是您付了钱。如果您运气好，那么您会把这当作自己的余下的生命，也可能您把这个幻觉作为遗产转送给自己可爱的女儿。但也有可能是这样的，当您再发现饰品的色泽有可疑的改变再来到珠宝店时，等待您的是大失所望。顾客开始购买时，就吃亏在自己下意识的接近联想：“如果我检验过的项链部分是金的，那么其余部分也一定是金的。”可惜，事实并不是这样。

第二个谎言联想的例子我想引述一位作家的文字，让您来欣赏他那优美风格：

有一个晚上，当您走进一处生意红火宾馆的酒吧，就会发现餐桌旁边并排坐着两个姑娘。她们嘴里嚼着口香糖，涂着口红，穿着法国的低领内衣。您相信自己的眼睛不会看错，您也不会弄混女人和服务员，于是你不动脑子地想入非非，开始希望吸引女士们的目光。但是过了两分钟坐到您桌子旁边的是一位肌肉发达的小伙子，一副吓人的外貌，您绝对不会去想同他去睡觉，您还得同他高声谈话。这位留着平头短发的公民耐心地向您说明他是个靠妓女生活的人，而这些女人只是他的部分财产所有，不过，他很高兴以一定的价格借给您。当然，价格是完全可以接受的，接着，在同这个男人谈上一些时间关于几个苗条高个金发女人比胖黑发女人的优势之后，您就会付钱。那男子走到几个女人跟前，同她们说了不长时间话，临走时朝您点一点头，就走开了。

接下来的，我想已经是明白的：当您坐到那几个可爱的姑娘旁边，抚摸着—一个姑娘最为柔软的地方时，突然，卫生间里冒出来的一位“丈夫”用椅子朝您狠狠砸来。您不但得为毁坏了的家具付钱，还得支付那些被污辱了的骗子所要的某项精神赔偿。至于那个男子，您不要想这种时候在酒吧里、或者宾馆里找到他。如果到警局报案，您恐怕会为您的流氓行为受到治安处罚。

上面所有的欺诈情形都是基于混淆了接近联想同因果关系的思维特性。当发生于现实的一个事件被投射到过去或者未来时，类似的欺诈方法也会引发出所谓的移行效果。意大利演员托马索·萨尔维尼利用这一方法就欺骗了要求严格的剧场观众：



……意大利观众素以对舞台演出的苛求与挑剔而出名。

奥赛罗上场了，白色披风反衬着他的黑色皮肤。

突然，观众席中响起一阵沙沙声，有什么东西在乱动，又是一阵气愤的高喊声。原来萨尔维尼的脸、脖子，以及所有露在衣服之外的身体部分都化了妆，但是他忘记了给手臂化妆！露在外面他的两只白手臂！观众不能容忍这样的冒犯行为。群情激奋的意大利人开始对演员回以不满的指责叫骂，还有人把橘子皮扔向舞台……

但是，萨尔维尼并没有在意观众的愤怒。他耐心地等到下面静下来，又继续演下去，好像什么也没有发生过一样。观众席里平静了。他们理解了：演员会在下一幕“纠正”自己，他的疏忽会得到观众的谅解的。

第二幕开始了。所有的人都在等着看奥赛罗，一下子几千双眼睛注视着他的手臂。愤怒的呼喊声一下子汇成了一片。奥赛罗还是那双白手臂……全场怒潮风涌，久久地截断了整个演出。

萨尔维尼平静地站在那里，直到观众席里的怒潮平息下来。然后他稳步走到台口，朝着观众环视了一遍，开始慢慢地从手臂上脱下一双白手套！手套下面露出的是一双黑手臂。

观众席里一阵欢呼声。原来在第一幕里萨尔维尼是戴着手套的！雷声般的掌声献给受人尊敬的演员。他在观众心目中树起了从未有过的高度。

实际上这位著名的演员当时耍了一个诡计。在第一幕他出场时并没有戴着手套，他确实忘了在手臂上涂色膏。但急中生智的他用手套使他免受耻辱，而且给他带来更大的荣誉。

## 第五节 摇靠不住的据说

为说谎者佐证的，不是死人，  
就是古人。

——索马里谚语

用未被验证过的根据来作为虚假消息的“根据”是又一类欺诈方法。骗子为了骗人，会随口援引，说得头头是道：据某个权威人士说，据某个独立的第三者说（实际是个冒名货），据引自不在场的那些人，据不可能在当

时得到验证的消息，据未来的，据过去的……

其中，某个权威人士或者组织的威信作为根据对于受骗对象来说就有着足够的说服力：

“成功欺诈的最为有利条件之一就是‘施骗人’在‘受骗人’那里的威望。正是由于这一特征，发自前者的消息才会被信以为真地接受，或者最大程度地弱化其遭到的批判评价，使得消息的含义与所观察现象之间的分歧得以弥合……或显或不显，效果是绝对的。”

权威会压制人的意愿，会迫使其按照早已写就的电影脚本进行动作——权威——这是某个位于个人理解力之上的理解。一个出名的骗子半开玩笑地说：“如果你嘴上不离‘千瓦’、‘千米’、‘兆比特’，世界就会尊你为专家了。”

一个凶手借“参议员”的身份所说的一句话，就几乎要了亚伯拉罕·林肯总统的命：“我是参议员，林肯先生派人来找我的。我有重要的事要去见他！”

杀害林肯的杀手说了这几句话，他就进到了总统正在观看演出的剧院。过了一分钟，剧场里响起了枪声。

作为永远的警示，这几句话被制成铜字贴在负责白宫保卫领导人的办公室墙上。

骗子通常都会许诺说未来如何如何，说他们会保证赔偿或者承诺某些服务。对于此类天花乱坠的承诺，你千万不要相信，骗子的“明天”根本就不会有。

兑现对未来的承诺始终对那些确信兑现承诺的人有着肯定的影响，因为真实的承诺意图对他是个未知的谜。例如，从1981年至1985年期间，以“试用期工作”为由的欺诈十分常见。请看下面的欺诈：失业的打字员在报上看到一则消息：“电脑培训，收费最低。对于有过打字经历者可以打折优惠。负责安置工作。”说白了，条件优厚。

这位女士来到这家公司，交了一周的课程培训费，领到一份盖有某某公司图章的结业证书，再把她的姓名加入某个资料库中，此后她被介绍去做试用期工作。她被事先告知，~~临时~~操作员的职位，自然是高工资的，他们仅需要三个最优秀的人员，而希望竞争上岗者有十个。他们马上就开出相当高的定额标准，但女士们还是使尽全力敲起了键盘。第二天，这些~~临时~~未来的

操作员累得筋疲力尽，而且没有出现一点错误。过了一周她们得到公司的通知说，她们无法胜任工作，于是打发她们回了家。接下来，下一批操作员又会来为这些精明的骗子白干上一周。

有些不法建筑企业玩的也是这套把戏。他们召来一批工人，派他们去给“新俄罗斯人”盖房子。这些失业者在干了一个多月之后，等待着兑现一大笔隐隐约约的工资的承诺，然而这期间因为一些鸡毛蒜皮的小事，如放干了砂浆或者磕坏了浴盆水嘴，他们就会被辞退。施工主任会向被骗的工人出具证明文书，说明这只水嘴是根据个人订货由巴黎一家工厂生产的，价值是“若干法郎（或若干英镑）”的数目，这笔钱是工人五年的工资无法支付的。于是只有快快逃离走人，把工作岗位腾出来给下一批干活的傻子。

结论很简单：无论您如何想有一份体面的工作，必须订立劳动合同。如果您的雇主不情愿同您有一份文字合同，那就不排除您有无偿劳动的可能。

引据一些未经核实的消息可以作为一种欺诈的特别方式。不过，通常，欺诈对象可能会发现它，但出于懒惰、环境或者虚伪的谦虚不去这样做。最简单的例子就是盗贼会在门外摁响门铃，然后通报说是房管部门的人或者警察。如果轻信的主人为他们开了门，那么不仅是财物受到威胁，更为紧要的是性命了。

如果你不大可能百分之百地从猫眼里判断您的客人的身份，您最好打电话给相应的部门查明，是不是他们派人来您这里。为此您花了五分钟时间，但肯定能保护更多更重要的。

## 第三章摇摇真理之路

### 第一节 摇摇免受欺诈的韬略

摇摇骗鬼不是罪。

——丹尼尔·笛福

为收集材料，我把各种古籍、现代报纸和民间哲言集中一点一滴的素材和格言收到一起时，我惊奇地发现，在文化各异、风俗不同且地理位置相去甚远的民族之间，他们竟然有如此相近的思想。举例来说，有两句谚语：俄罗斯有谚语说：“以恶治恶。”索马里谚语说：“只有地狱才能拯救鬼蜮之人。”而谚语的传颂一个在寒冷的雪国俄罗斯，而另一个却远在炎阳当头的非洲大陆。然而他们说的却是同一个意思：以其人之道，还治其人之身。淳朴的善意与纯洁的真诚不大会胜过多变的阴险与狡诈。为了自己免遭欺诈，应当了解他们的诡秘和手法，自己有所准备，以其人之狡诈，巧妙地欺诈他们。对诚实的人一定以诚相待，而欺诈骗子并不是罪过。

谁也知道，如果能够事先规避灾险，总比面对灾险的后果要合算。这一原则涉及人生的各个方面。特别是面对欺诈。17世纪中叶首先提出这一问题的是西班牙作家巴尔塔萨尔·格拉西安<sup>①</sup>，我们听一听他是怎么说的。这些艰涩难懂的、承载着三百五十年历史的句子，入木三分的机敏，使格拉西

<sup>①</sup> 巴尔塔萨尔·格拉西安（1589—1644），西班牙思想家、哲学家，对人品、人性有着透彻研究，对世风、世俗作过尖刻的批判。直到17世纪初，他才被认可为西班牙语言文学大师。他的《智慧书·做人女义与修身之道》是格拉西安传播最广、影响最深的一部作品。有中文译本。这里引用的译文均为海南出版社1996年版内容，译者张广森。

安的这些格言警句大放异彩。首先，第一条就是要有敏锐的洞察力。

能察善辨。善于思考实乃道中之道。只是会想还不够，尚需推导，尤其要能预估后果。做不到能察善辨就成不了聪明人，有些人就能做到知人心、解人意。至要事理常在欲言不言中，必须尽力揣摩有心人的要义。对好事，多留点儿心眼儿；对坏事，宁可信其为真。

上述思想表达得再明白不过了。巴尔塔萨尔·格拉西安说的是，友善气氛会让人松弛，让人解除警惕，致使自己对别人的信任超过戒备。一旦察觉到危险迹象就要坚决彻底拒绝心软轻信，而不能将这时的怀疑当作罪孽。格拉西安几乎给予理性和敏锐以同样的看待，而实际上，二者都会让人看到在欺诈的漂亮诱人外表后面的人们行为的深层原因。就完全正常有效的理性来说，这并不是什么秘密——“真理，无疑对我们十分重要，但它说出的只有一半，只有在聪明的头脑那里，它才会得以完整”。

不过，怀疑本身并不是你不受骗的保证。格拉西安对这一点十分清楚。骗子一旦发觉自己潜在的猎物那儿出现一点怀疑的影子，他马上就会改变自己的手法，换上一套更为诱人的外表。所以，一旦怀疑对方有诈，你应该断然脱身，以免自己的担心成为你对手所希望的结果。

欺诈是颇为常见的现象：必须倍加小心，但却不能有所表现，否则就会失去信任、导致塞责并引发报复，从而造成意想不到的恶果。……轻信势必会造成嗣后的尴尬，但也不应对别人的诚信显露怀疑，怀疑会从失礼转化为侮辱，因为，那是把人家当成了骗子或傻瓜。这还不能算是最大的弊端，糟糕之处在于不信是谎骗的明证，因为谎骗是双刃剑：不相信别人同时又不被别人相信。缓下定论是听者的明智，而且还应相信那位说过“轻易示爱也是不慎的表现”的先人（指古罗马著名演说家西塞罗——译者），因为，既然能够虚于言辞，必定也会虚于行动，而这种以行动进行欺骗者为害尤甚。

在我们生活中必不可少的，按格拉西安的说法，就是掩饰。人类离了掩饰就失去了防卫能力，或者说，那些贪婪、卑劣的人总会从坦露无遗的人那儿得到好处：

秘藏胸臆。情绪是心灵的窗口，最明智的办法是掩饰。将牌摊开，

势必会有赌输的危险。要用审慎的精细去应对警醒的关注，应以心同乌贼喷墨的方式抵御似豺狼窥视的探察。不要让人了解自己的意趣，以免被人设计违拗或逢迎。

应当指出，应对生活的错综复杂的原则，首次在欧洲文学中就是由格拉西安以这样清晰的笔触所表述的，而这些在东方却是早已知晓的。

格拉西安衷心告诫说：

“切勿对人误判。对人误判是最容易犯的大错。宁可多花钱也不买次货，没有什么能比了解人更需要看到其内在本质。辨人与识货有所不同，察人禀赋、知人性情是一大学问。应该把人当成书本认真研读。”

正如今天的心理学家说的，符合角色的行为：

切勿让人以为工于心计。切勿让人将自己视为工于心计之人，尽管现如今离开了心计简直就已经无法生存。应当谨慎，但是不能狡诈。在人际交往中，质朴深得人心，但却不可对任何人都亲密无间。坦诚不能走向极端而成为憨傻，精明也不该变作奸猾。应当以睿智赢得敬重，切勿因过敏而令人生惧。恳挚之士能得人缘，但却常会受骗。率真盛行于黄金世纪，如今这铸铁时代风靡的是疑忌。说某人知其当为是赞誉，称其可信；说某人工于心计是贬斥，谓其当防。

被骗的感觉让人不快，但更糟糕的是无处不在的欺诈，时刻担心被欺诈，时刻提防欺诈。如果人一直生活这样的境况，完全可能破坏他的神经系统。

人不能生活在周围都是敌人的环境中。为了让自己被无休止的敌意所围困的精神得到休息，他会竭力去想象自己的“朋友”，想出一些完全可以信赖的朋友。恰恰是这种疑心重重、不信赖他人者，越缺乏信任感和安全感，越容易被别人欺骗。

极端的多疑同异常的轻信这一奇怪结合的心理机制，就像所谓物理学的“钟摆定律”，也是人类生理系统机能的原则之一。

如果我们观察人类大脑构造就会发现延髓那里有一对相互制约的核。例如，在椭圆形的大脑里有一个吸气中枢和呼气中枢，在中间是饥、饱、温度升降中枢。那里还有“地狱”和“天堂”中枢，它们的兴奋可以引起愉悦

的感觉，或者唤起强烈的抑郁，在这时“难过得简直要上吊”……一个这样的中枢长时间的兴奋就会自动引起对抗者的活动能力的升高。所以，在吸气之后必然地要呼气，身体的变冷理所当然地要启动“自加热”机制，从未有过的舒适感，到后来就会转变为极度难受感的发作。当这些中枢受到直接刺激时（例如，麻醉品类），表现特别明显，即使在任何普通的饮酒人那里也能观察到酗酒时必然的欣快感，通常，过后就是伴有其他综合症状的不适感觉。当时对毒品的感觉越好，他第二天早上的情绪越糟。

看来，伴随着信任感总有某个东西要出现。人越是不信任周围的人，越是需要去体验对某人的信任。而且，一般来说，这特定的“某人”是一定会找到的。

## 第二节 如何免遭欺诈

*你爱你的亲人，你就别让他们受骗！*

——科兹马·普鲁特科夫

辨明对方的意图是对付欺诈的首要。对方的过分殷勤，他向你打听某些以后对你不利的信息，可能会引起你的怀疑。所以，你不要在车站、火车包厢或者疗养地同陌生人毫无顾忌地谈论自我。您谈的自己的情况越多，那么您交给骗子用于欺诈把戏的筹码就越多。

这里讲的就是对付欺诈的第一条规则：最大限度地节制信息的流失。

您不要张扬自己的出行；您请亲属或者邻居定期地收起您的信件，而电表您最好不要旋开来，留给某些小的安全电器用；您不要把收音机关上——夜里房间里也会在说唱。

如果你使用的是自动行李保管箱，当你把硬币放到孔眼时就会发现，孔已经被塞上，硬币下不去，这时您就会拨动密码（是您自己编成的密码）。其实是骗子有意塞住了孔眼，正在一旁监视您的动作。如果您拨了您一直用的号码，骗子就会在您离开五分钟之后打开保管箱孔眼，您的财物就成了骗子的囊中之物。

第二条规则：您不要被人猜中。就像我们平日所说的，不要把钥匙放到地毯下面。不过，像这样自以为聪明的想法早已在我们之前就有了。我们再来看一看西班牙哲人巴尔塔萨尔·格拉西安的说法：变换行为方式。为了迷惑别人，尤其是对手，不能总是按照一个模式行事。不能总是直截了当，人

家会因为发现了你的一成不变而对你有所提防乃至使你受挫。飞鸟如果直来直往，很容易被射杀，若是盘旋腾降，结果自会不同。也不能总是只变换一种招式，计谋再施，将被识破。陷阱随处都有，需要特别细心地加以辨别。高明的弈手绝对不会走出对手已经预料到了的棋步，更不会按其意愿去摆布棋子。

第三条规则：如果您看出有人要骗您，您不要马上表露自己的怀疑。拉罗什富科告诫人们：“当我们陷进为我们所设的陷阱时，要表露出极其高超的伪装技能，因为只有当他想骗您时，您的欺骗才变得容易得手。”

在 19 世纪末，日本自己的船舶在欧洲被禁止航行。日本人只得在欧洲订购船只。但许多情况下是他们认真研究了全部技术性文件之后，就在某个借口之下取消了合同。

有一次，英国造船厂的总工程师在他的环球旅行中看到澳大利亚港口有一艘日本船，那是他亲手设计并且被日本人突然拒绝购买的船。工程师认为这是一艘吝啬的日本人私下复制了图纸而后制造的轮船。

当日本代表又一次来到这家船厂时，别人并没有向他表示要追究的意思，而表示愿意提供详细的技术资料。随后以前的场面又重复出现了：过了一段时间，日本人认真研究过图纸后撤销了订购合同。又过了一年，在日本横滨举行新船下水仪式。这艘船正是英国船的复制品。不过，仪式过程并不长。也许被窃来的图纸本身有毛病，轮船下水几秒钟之后船就翻倾沉没在水中——英国船厂报复了日本剽窃者。

还可以向那些经典作品的爱好者提供另一个受骗时“保持沉默”原则的例子，请看卜伽丘故事《十日谈》：

很古很古以前，在一个伦巴德人国家里，一个漂亮的小伙子马夫入迷地爱上了王后。希望越小，热情反而越高，天下的事往往如此；这个马夫也逃不过这种折磨，可怜他胸中蕴藏着多少热情和欲念，却一些也没有如愿的希望，这种内心的痛苦真叫他忍受不住，几次三番他只想自杀，好摆脱这折磨人的爱情；可是再一想，觉得要死也得让人明白他是为了热爱王后而死的。因此，他决定哪怕冒着生命的危险，也要满足——或者多少满足一些自己的欲望。他不敢当面向王后表示，也不敢暗里写信去求爱——这都不是办法；他只想运用什么巧计，能够睡在她的身旁。他想来想去，觉得只有一个办法，就是假冒国王，闯进她的卧



房去。据他所知，国王并不是每夜都到她的卧房里去的。

一连几夜，他躲藏在王宫的大厅里，从国王的卧房到王后的卧房就得通过这个大厅，因此他就可以窥见国王是怎样进王后的卧房的，又是怎样的装束。有一夜，他果然看见国王从自己的房里出来，身上披一件大斗篷，一只手里拿着一个火把，另一只手里握着一根短棒，来到王后的卧房门前，并不叫喊，却是举起短棒叩了一两下，里面立即有人来开门，替他把火把接了去；后来国王走出房来的时候，也是这个样子。他看清了这一切，决定照式样试一下。

他设法弄了一件斗篷来，样子跟国王所穿的还算有些像，又弄来了一个火把、一根短棒；于是费了半天工夫，洗了个澡，把身上的马粪臭味都洗净了，免得叫王后闻到气味猜疑起来。各物齐备之后，他随身带着，仍旧隐匿在那个大厅里。

等到夜深人静，他觉得时机已到，或者是称心如意，或者是为了爱情而牺牲，全在这一举。于是他取出燧石铁片，把火炬点燃了，披上斗篷，走到王后卧房门口，用短棒叩了一两下，门立刻开了，应门的是一个睡眼的宫女，她接过火炬，就把火光遮隐了。他脱下斗篷，一言不发，揭开王后的床帐，看见王后睡好在床上，就爬了上去。

他知道国王生气的时候，没有人敢跟他说话；所以他上床之后，假装生气的样子，不说一句话，她也不敢问他；他只是把她紧搂在怀里，一连跟她干了几次。他虽然舍不得离开王后，但是唯恐留恋得太久，片刻的欢乐会招来杀身大祸，就从床上起来，拿上火把、斗篷，一言不发，走出卧房，急急忙忙回到自己的铺位上。

马夫刚刚躺下，那边国王已经起身，来到了王后房中，王后不免感到十分惊奇。他上床以后，跟她有说有笑，十分亲昵，她看见他怒气消失了，就大着胆子说：

“啊，陛下，今天晚上又是什么新鲜玩意儿啊，你刚走——也从没看见你这样没命地跟我乐了一阵子，这会儿倒又来了，我请陛下保重些吧。”

国王听了王后这几句话，立刻知道她已经被一个举止外表有些跟他相像的人骗了。不过他究竟是一个聪明人，接着就想到，这事既然连王后都不知道，别人当然更不会知道，自己也不必去向王后点穿，因此竟没有声张。如果换了一个头脑简单的人，一定当下就要发作，就要一连串追问：“不，我没有来过，是谁到你房里来的？这是怎么回事？他怎么样进来的？”这样一闹，就会闹出许多事来，徒然叫王后感到难受罢了，或者呢，反而叫她添了一种纵欲的愿望，希望下回再来一次。

可是他明白，只要他能保持缄默，就可以把羞辱遮盖过去，如果声张开来，反而没有好处；所以他沉住了气，不动声色，问道：

“王后，你认为我没有本领再接再厉吗？”

“不是这么说，国王，”那王后回答，“我是请你保重自己的身子。”

国王就说：“我就听从你的劝告吧——那么我去了，不来打扰你了。”

他披上斗篷，离开王后的卧室，怀着一肚子的怒火，不知究竟是谁这样侮辱他，一定要暗中把那个坏人查出来。他知道，这事一定是宫里人干的，而且不管他是什么人，他这时候总还不能走出宫去。于是他点着一盏小小的灯笼，借着些微幽光，走到御厩上边的一个长长的统房里，房里排着许多床铺，宫里的仆役全都睡在这儿。他想，那个像王后所说的那样没命地乐了一阵子的人，一定到现在心还跳得很厉害，脉搏还是很急，国王于是一言不发从统房的一头一个挨一个地探摸各人的心头，看有没有人心跳得十分厉害的。……

这个故事中有两个人物，一个是年轻的马夫，另一个是年老的国王，两人都表现了自制和机敏，只是后者把话留给了马夫。但欺诈中的一般的通用行为准是：“装傻”。如果有人刻意要骗你，你千万不要向对方表现为比他聪明。相反，你要依着他，要麻痹他的警觉。只有这样，你才能赢。这一策略适于包括情报机关在内的任何情况。如果间谍发现被人监视，他也应当这样：

“在情报机关有一条十分简明的规则：禁止中断！如果你看到有人监视你，第一，不能露出你发现了对方的样子，不能着急，不能去看他……你要在街上闲逛，转圈。今天不再去行动。对方也许会装出不再理你，而实际上他们还在一旁，只是换成别人，不会再是原来的人。只要发现被监视，行动就停止。这一规律是永远被遵循的。而且每一项行动准备有多个方案。今天被监视，明天同样会去行动，也许是过上一周，过上一个月。但你不要打算甩开他们！当你已经有一个很不错的借口摆脱出来时，你就去告诉他们，你是间谍，而不是什么外交官，告诉他，你能发现秘密监视，你会设法摆脱他。如果你向他表明了这些，他们就不会再纠缠你了。你向他们表明你是间谍，这就够了。到时候，监视还会每天伴着你，但你已经暂时不再工作了。你只要有一次摆脱他们，他们就会把你列入危险人物级别中。”维克托·苏沃洛夫在他的小说《玻璃缸》中这样写道。在另一处他还写道：“如果你想发现监视，就得显出稍稍的不在乎。多注意一些脚下。让跟踪者静下心来。到时候你就看到了他。或者说，你平下心来，他们就会露出马脚来。”

这样，当发觉对方设好的骗局时，就至少有两个方案来回应。第一，揭穿其阴谋，消灭于萌芽时期；第二，做出一个不被发觉的假象，继续表面上若无其事的样子，给自己的对手设计一个回应骗局。要破解欺骗还有多种方法。简单地指责自己的论敌说谎，算不上是回应欺骗企图最明智的方案。

### 第三节 摇对信息进行推理分析

如果有人骗了你一次，他是个  
蠢人，而如果他骗了你两次，那愚  
蠢的就是你。

——索马里谚语

信息分析用以揭露欺诈可以有两种方法：垂直式，对不同时间同一来源的信息进行比较；水平式，对不同来源的信息要经得住比对检验。

比如第一类方法，就用于警务或者反间谍机关业务，他们会迫使怀疑对象数次地描述自己在一定时段中的行为。如果他说了假话，早晚可能在某处出现差错，于是侦察人员就会在这一矛盾中抓到他。

第二类方法通常用于间谍工作——军事间谍或者工业间谍之中。他们会认真地搜集、比较来自不同信息源，如报纸、电视、科学杂志、会议报告等媒体所泄露出来的信息。如果从秘密间谍处获得有价值的信息，就得为了去除虚假成分而进行不同来源的验证。小说《玻璃缸》中有下面场面的描述：

领航员沉下脸来。我没有作声。面对这一场面你能说什么呢？密电在他手里。突然也开始插了手。如果对他所获得的文件进行分析，那就不大可能瞒过格鲁乌。任何文件，任何仪器，任何武器，格鲁乌都会在全世界各地弄到几件……会对同类信息进行比较。对任何文件，他们一直都是这么做的。你想再添一点，想隐瞒什么，情报活动就会暴露。正是这一原因，号马上出现在我的公开朋友那儿。

一切都还好。但后来从他那里得到的文件就不足三个页码了。重要的页码被拿掉了，但不会被看出来。只有把这些文件同获自阿尔及尔或者爱尔兰的文件相对比，才可以证实有人想骗我们。伪造文件是由内行专家干的。也就是说，被完全控制了。下一步只能是他本人到警察局自首或者被捕，角色不能再演了。因为他被控制了。

有时候，反间谍机关会采用更精细的“水平检验方法”。在第一次世界大战期间，俄罗斯总参谋部发现情报有泄露，有四个通讯员被怀疑。总参谋部随即向这四个人投放了不同的情报，再根据德国方面的反应，间谍被找了出来。类似情况在 19 世纪 90 年代末的基辅也有。一个警察的情报员隐藏在一个有活动的匪帮中。匪首十分诡诈，他把打算抢劫一家商店的计划告诉每个匪帮成员，并且指明了时间和地区。只有商店的具体地址各不相同。在最后时刻他“取消”了计划，而先前在每个地址上都派了一个流浪男孩。其中有一个男孩报告了有埋伏。警察情报员的生命就这样搭上了。

对情报信息进行推理分析可以有多种方法。其中之一就是“马赛克方法”，即由零星细节拼成某人或者现象的整体形象。传奇式的人物福尔摩斯就擅长于这些方法。我们来看阿瑟·柯南道尔的话：

歇洛克·福尔摩斯锐利的眼睛看出了我在做什么。当他注意到我疑问的目光时，他面带笑容，摇了摇头。

“他干过一段时间的体力活，吸鼻烟，是个共济会会员，到过中国，最近写过不少东西。除了这些显而易见的情况以外，我推断不出别的什么。”

杰贝兹·威尔逊先生在他的座椅上突然挺直了身子，他的食指仍然压着报纸，但眼睛已转过来看着我的同伴。

他问道：“我的老天爷！福尔摩斯先生，你怎么知道这么多我的事？比如，你怎么知道我干过体力活？那是像福音一样千真万确，我最初就是在船上当木匠的。”

“我亲爱的先生，你看你这双手，你的右手比左手大多了。你用右手干活，所以右手的肌肉比左手发达。”

“唔，那么吸鼻烟和共济会会员呢？”

“我不会告诉你我是怎么看出来的，因为我不愿把你的理解力看低了，何况你还不顾你们的团体的严格规定，戴了一个弓形指南针模样的别针呢。”

“噢，是啰，我忘了这个。可是写作呢？”

“还有别的什么更能说明问题吗？那就是：你右手袖子上足有五寸长的地方闪闪发光，而左袖子靠近手腕经常贴在桌面上的地方打了个整洁的补丁。”

“那么，中国又怎么样？”

“你的右手腕上边一点的地方文刺的鱼只能是在中国干的。我对刺

花纹做过点研究，甚至还写过这种题材的稿子。用细腻的粉红色给大小不等的鱼着色这种绝技，只有在中国才有。此外，我看见你的表链上还挂着一块中国钱币，那岂不是更加一目了然了吗？”

杰贝兹·威尔逊大笑起来。他说：

“好，这个我怎么也想不到啊！我起初想，你简直是神机妙算，但说穿了也就没什么奥妙了。”

“马赛克方法”更多地用于审讯中。事实上，如果被怀疑的理由亮明了，那么在其推理的基础上应该拼出完整一致的事实图像。如果在口供中有假话，那么迟早它会露馅，“马赛克图”在某个地方会拼不起来，表明所做的口供是伪造的。

## 第四节 摇流露欺诈的心理生理学

脸红，是谦虚、腼腆……说谎的制服。

——德古尔士里

在不同表达层面识别欺诈都是可能的。通常，人开口之前，他的谎言就暴露了。这叫做非口头层面交流，包括自己的脸部表情、手势、小动作和身体器官活动的外部表现。

第二层面，口头交流，就是欺诈的外向内容，既可以是对所获信息的逻辑分析，也可以是伴有非口头层面信号的关联话语。

我们分别就可能出现谎言与确认真实信息作一研究。

### 一、脸部表情

从古代起，人们就试图通过观察对方的脸部表情对其想法做出判断。可以说，从被观察者的眼神中可以得出此人完全真实的企图的信息。正如在普希金《上尉的女儿》年轻的格里尼约夫描述叶梅利扬·普加乔夫的：

“……一双灵动的大眼睛转来转去。脸上的表情，显得十分温和，令人着实愉快，但又带点狡诈味儿。”

由此看来，转来转去的眼神被认为是不诚实的，含有欺诈的符号。

在文字表述中，像对“没有抬起眼”或者“躲避目光”这类表达的解释之一就是“不希望接触，不希望向某人坦诚”。人们早就有了“眼睛是心灵的镜子”的说法，所以，当进行欺骗时，他们会本能地尽量藏起这面镜子。于是，当表露人的举止不诚实或者担心暴露欺诈时，就有了“把目光转向一旁”的表述，而“正对着目光”或者“目光紧盯着”，几乎就是真诚和坦白的同义语。

在这里不应该忘记，虽然有着多种多样的表达，但脸部表情毕竟比起人的内心和感情这样更广阔的丰富表现手法来要贫乏得多，也就是说，同一表达可以相应于多种心理状态。举例来说，像“眯缝眼睛”这一表情，就可以有几种解释。

第一，表示狡诈。例如“费多尔稍微眯缝着那双不大的狡诈的眼睛，挠了挠头，头上的便帽上直立着一颗布扣”。

第二，面部的这一表情意味着蔑视、不满或者愤恨：“我的不满情绪又传给了她，她看了看我，眯起眼睛问道：什么是有必要的呢？风景画吗？”

第三，缩小的眼睛可以表示人不大会轻信的态度：侦讯官很快地扭过脸来看着医师，眯细眼睛问道：“您根据什么推断她服了毒？”

这些取自《俄国人的手势与脸部表情》一书的例子证明，人内心感受的正确解释只能基于对他的脸部表情、手势、嗓音、呼吸频率和其他非口头信号等整体的分析之后。

从解剖学和生理学观点来看，我们的视觉器官由视觉系统和辅助器官组成。眼睛的改变，如我们上面所说的，与辅助器官——控制眼球和眼皮运动的肌肉有关。人可以依自己的愿望控制辅助器官，因而，可以欺骗别人。但视觉系统不服从于意识，而是以自动方式工作。例如，瞳孔直径下意识地改变与光亮度的强弱和植物性神经系统的活动能力有关。如果，人感受到疼痛，瞳孔在肾上腺素的作用下就会扩大：

卡莫在外国被警察抓获，沙皇政府要求引渡他。回到俄国的他无疑将面临死刑。于是他装成疯子，寄望于刑讯者不会把病人送去处死。卡莫假装自己已经完全丧失了自制，完全丧失了知觉。他骗过了许多有经验的医生，最后他被送到一个著名的德国精神病医生那里进行鉴定。这位专家的最终试验是把一根烧红的金属棒放在他的手臂上。卡莫忍受着巨大的疼痛，没有露出任何痛苦的表情。但是他的瞳孔也扩大了。老专家看到这一点就完全清楚了，他是铁和火的受刑者，而不是丧失了知觉的疯子，是正常人。

然而根据对人的脸部表情的观察很难做出最终结论，而只能说有了某些可能的猜测。让·德·拉布吕耶尔在他的《品格论》一书中这样写道：“不应根据面部来判断人，面部表情只能提供推测。”

大仲马小说的主人公基督山伯爵为了解开自己落难的真实原因，就是在利用这些非口头信息。他装成教士找寻自己的老朋友卡德鲁斯，并且向他打听从前的那些事：

“唐特斯！……我认不认识他？认识不认识那个可怜的爱德蒙？我当然认识，我想没错。他是我最好的一个朋友。”卡德鲁斯大声说道，他的脸涨红了，而那问话者明亮镇定的眼光似乎更加深了这种色彩。

“您提醒了我，”教士说道，“我向您问起的那个年轻人，好像是叫爱德蒙，是不是？”

“好像是叫！”卡德鲁斯重复了一遍这几个字，愈来愈紧张和兴奋了，“他就是叫那个名字，正如我就是叫葛司柏·卡德鲁斯一样。但是，教士先生，请你告诉我，我求求您，那可怜的爱德蒙他怎么样啦。您认识他吗？他还活着吗？他自由了吗？他的境况很好，很幸福吗？”

“他在牢里死了，死时比那些在土伦监狱里做苦工的重犯更悲惨，更无望，更心碎。”

卡德鲁斯脸上的深红色现在变成了死灰色。他转过身去，教士看见他用那块缠在头上的红手帕的一角抹掉了一滴眼泪。

从这些摘录片断中我们可以获得许多有趣的信息。首先，卡德鲁斯脸上由于愧疚而发了红，因为他有背叛于唐特斯的地方，而他还称他为最好的朋友。这里的脸红意味着发窘和激动。

然而，当他听到同伴已死，他又对所造成的后果害怕而脸色苍白。以意大利教士为掩护的基督山伯爵，当然，不用费力就看透了卡德鲁斯的内心。

大仲马写道，“教士的眼睛似乎睁大了，用一致的目光把对方抓牢”。但可能对这一现象作另外的解释——神甫瞳孔的扩大是因为交感性神经受到强烈的刺激而产生的。所以很简单：在这一时刻爱德蒙·唐特斯迫切希望了解自己曾在伊弗坐了十四年牢的隐情。

## 二、手摇摇势

前文我们已经提到说谎时可能伴有特别的手势。例如，“用手捂住嘴

巴”的姿势，再清楚不过的是小孩子，但有的成年人也会如此，不错，也会有变形的姿势：轻轻碰一下嘴角或者鼻子。真正含有价值信息的是一开始往嘴巴方向的动作机能，它反映了儿童想捂住正在撒谎的嘴巴的想法。亚伦·皮斯写道：“如果这个姿势被用作于说话之时，那么姿势表明他说的不是实话。但如果他捂嘴是在您说话时，那么意味着他对听到的内容不安，感到您在说假话！”

另一位心理学家注意到，假话会在面部和脖子细嫩肌肉组织处引起发痒的感觉，使人想搔痒来平缓这一感觉。也许正是由此，当一些人说了谎并担心他们的骗局被揭穿时，会把衬衣领口打开来。

亚伦·皮斯提了个问题：“舌头会不会造伪？”一般而言，这一问题的回答是否定的。因为人在这一情况下，手势、身体微信号，以及说出的话之间并没有表现出完全一致的相符。

例如，张开手指可以联想到真诚，但是当骗子向您张开两臂并且笑容可掬，同时嘴里在说假话时，他身体的微信号会露出他的内心想法。这些微信号可能就是面部肌肉的扭曲、瞳孔扩大或者收缩、额头出汗、面颊发红、频繁眨眼等反映欺诈的其他小动作。采用慢镜头的观察研究表明，这些微小的姿势出现只有几分之一秒，能观察到这些微姿势的可能只有交际方面的专家，或者有着敏锐直觉的人。不过，大多数人在下意识层面上可能会觉察到口头与非口头信息之间的不一致。

在某些情况下，为了达到有一个非常好的效果不得不专门训练一番舌头。例如，在准备竞争全美小姐或者全球小姐的选美中，每位选手都会接受放射出活力和真情的身体动作训练。竞选者的技巧发挥越是能传递出这些信号，就越能从裁判那儿多赢得几分。许多政治家就是口才方面的高手，并且善于利用这一套以取得自己选民的好感，使得他们相信自己的诺言。

### 三、测谎仪

大多数人对“测谎仪”这一术语的理解是，基于记录生理机能指标来确定人是否在说谎，其实仪器情况是十分复杂的。首先，大多数专家回避“测谎仪”这个名称，觉得用中性术语“多项波动描记器”（意思是仪器同时记录多项生理指标读数）更恰当。第二，所谓的测谎仪确定的完全不是回答问题的真实性水平，而只是同被测人的真诚间接相关的焦急程度。

根据对心理反应的研究来发现欺诈的历史在古代就曾有过。最早提到的是在中国古代的史事记述之中。三千多年前，给被怀疑犯罪的人吃一把干米



粒。据说，只有清白的人能经受住这一处置法，而有罪的人由于心里恐惧，这些干米只能在嘴里捋来捋去，无法下咽。

这一方法在现代生理学中确实存在自己的证据，在恐惧状态下交感神经系统首先发生强烈兴奋，于是会使唾液减少，增加其黏性。唯一不可靠的就是担心不应有惩罚的无罪之人的交感神经系统也会积极地活动。

利用生理学知识揭露实情的另一个例子是著名的医生伊本·西拿<sup>①</sup>的故事，他的名字在欧洲是以阿维森纳而知名。据说为了使王子摆脱忧郁心情，他把宫里美女一一带到他面前，医生抓着受不明原因折磨之苦的年轻人的手腕。当一个姑娘走过王子身旁时，他的脉搏在加快，这是被一位医术高手所发觉的。最后，青年人得到了他一直思爱的姑娘，而伊本·西拿得到了一大笔酬金。

意大利犯罪学家切萨雷·龙勃罗梭（~~龙勃罗梭~~）首次为这一方法寻找科学依据。在19世纪末，当警察对他们进行讯问时，首先要对犯罪嫌疑人进行血压测量，以确定当时他们是否在撒谎。稍后的另一位科学家别努西提出一个想法，呼吸的特征同样可以揭示是否有诈的有用信息。他证实，在每一个会引起情绪紧张的问题之后，必然短暂的“松一口气”。但在这一方面进行真正革命的是20世纪40年代的美国加利福尼亚警察局的列昂纳德·基利尔，他首次研制并生产和出售多项波动描记器，此种仪器被报纸记者命名为“测谎仪”（事实上，有消息称，首次对用于血压测量的脉波针采用这一术语的是美国心理学家尤利斯特·威廉姆·马尔斯通）。

讯问通常是在简单地被安排好的房间里进行的。测谎仪操作员向自己的对象宣告说，测谎仪是一台专门用于记录生理反应的科学仪器。他强调指出，试图骗过仪器是不可能的，要想证实自己清白无罪，就要讲出他所知道的全部事实。接下来，他同对象探讨他的生活经历，一边表现出对他任何过去犯罪方面的同情感，一边在整个谈话期间强调，撒谎是一种很坏的恶行。这样做可能看起来有点滑稽可笑，但就对方来说，是很难对付的。

在这一阶段谈话中，操作员同被怀疑对象以问答形式进行十多个测谎试题。其中有一些并没有什么感情色彩（如，“您叫约翰·斯密特吗”），另一些则是有感情色彩的，但同犯罪嫌疑人的罪行并无关系（例如，被指控本人可能会被问到，他是否曾经有过吸毒），而第三类问题直接同所指的罪行相关。

<sup>①</sup> 拉丁名阿维森纳（~~阿维森纳~~），科学家、哲学家、医学家。先后居住在中亚和伊朗。百科全书性的理论和临床医学著作《医典》总结了希腊、罗马、印度和中亚医学的观点和经验，许多世纪内一直是必读指南。——译者

在这里可以假设，无罪者对所有问题的反应都一样，而有罪者将对涉及他罪行的问题有强烈的反应。

可能初步交谈会延续近一个小时，而操作员依然没有上正题。某些嫌疑人由于受仪器启动的威胁表现得十分紧张，会在这一预备期间供认有罪行为。如果供认没有收效，仪器接通测谎仪必然有反应显示。猜中了某个数字或者记住了某一张牌后，不断地向嫌疑人出示这些数字和牌，再借助测谎仪进行识别选择。这就迫使受测试人内心对他所隐瞒的那些事情更加惶惶不安。

此后再来开始真正的测试。如果某些情况是已经被警方所掌握的，自然对罪犯进行的测试是“紧张峰顶”。例如，如果有一笔确定数目的钱被盗走了，那么就可以问：“这是十五美元、四十三美元、一百二十七美元、二百零六美元、五百一十二美元……”如果是正确的数字，假设是一百二十七美元，那么测谎里的记录带子就会显出犯罪人在靠近这一数字的范围内焦急征候的剧增，然后在离开这一数字范围后就衰减了。或者可以这样问：“斯密特先生被枪杀了……被一把厨刀……裁纸刀……被绳子勒死了？”如果说的凶器是只有凶手和警察知道的裁纸刀，那么无罪者对这几个字的反应同别的凶器的反应不会有什么区别。

但是，使用测谎仪需要时刻记住，被怀疑者的感情反应可能还包括有向侦察员隐瞒了的深层原因，但这些与假想罪行并没有任何相关。20世纪70年代发生在列宁格勒的一件事就证明了这一点。列宁格勒警察局刚刚有了第一台测谎仪，并且打算将其投入到实际工作中去。当时在犯罪现场附近抓了一个被怀疑强奸杀人的人。他断然否认参与犯罪，但一系列间接罪证都指向凶杀是在楼里他的地下室里发生的。测谎仪操作员开始列举城里的各处地点：公园、门口、院子里、街心小公园等等，当他提到地下室时，测谎仪上显示最强烈的心理感觉反应。这是难以想象的测谎仪敏锐性的证明。这人又被送去讯问，并且招认了所犯罪行。

但是过了一段时间，真正的强奸杀人犯被找到了，于是出现了这样一个问题：究竟是什么原因使得第一个被怀疑对象焦躁不安呢？原来，在他小的时候，列宁格勒被围困时期，轰炸中他被埋进了一个地下室中。他在里面一直待了两个昼夜没有人救他出来。地下室黑暗的恐惧一生都让他惊慌不安。这样，这位操作测谎仪的不知道这些历史的专家，做出了错误的结论。

美国人也指出，从测谎仪所获得的结果的可靠性并不是很高。美国军事警察局谈过下面内容。经过测谎仪测试的四千六百二十二人中，根据操纵员的鉴定，一千三百零二人有过各种犯罪行为。他们中不超过百分之五十三的

人供认有罪，有百分之二十的起诉被补充证据所证实。不过，有百分之二十八的情况未被证明有罪。大概，至少这些人中的某些人员真正有罪。但根据这些测试有多少人会遭到继续的烦恼：讯问，甚至监禁呢？我们无从了解这一点。在那些被测试认为无罪的人中，有百分之二点三在此后依据别的证据而判了罪，而又有多少人由于测谎仪显示他所无罪而被释放，同样无法得知。

但是在一定程度上也有欺骗测谎仪的方法。有专家提出两个可能的办法。第一个，就是对所有反应的抑制。主要原则就是，人要尽量自然地、机械地回答所有问题，不要把注意力转向问题（对所提问题并不去认真对待），这样，他就会聚精会神于他面前的壁纸图案，或者另一个中性物体上。

某些犯罪分子面对测谎仪的讯问能想到在手掌上喷洒出汗药，来抑制皮肤导电反应，当然，他不可能做到让血压或者呼吸节律消失。

伪装情感也是有效的。某种事前就对测谎仪有所了解的受测者会在自己的皮鞋尖里垫上一颗图钉，会在需要的时候表现为痛苦反应，模拟剧烈激动的反应。

此外其他方法也可以使某块肌肉在不被操纵人发觉时出现紧张也能达到目的。通常，人们会在地板上按压脚趾，把目光聚到鼻子处或者把舌头顶到硬颚上。当然要掩盖这些小动作不能让讯问人发现，这是重要的。

完全敞开内心和想象的方法使用起来要更困难些。可以充分想象能唤起愤怒或者性欲感觉的任何事物。最坏的情况也能在心里默默地自乘一对两位数。

最后，想引述一段历史，尽管这段历史同测谎仪并没有直接关系，但是它要说明的是，被测谎仪揭示的真实性直接与对象的恐惧成比例。换句话说，人，一般来说，如果不是以行为，就是以自己下意识的反应来揭发自己。《当士气后退》一书中描述了发生在马达加斯加岛上的这一故事。

在一个部落里凶手秘密杀死了一个此前不久获得一大笔遗产的土著。被怀疑者有近三十人，为了找出凶手，人们邀请了当地一名著名的巫师。

巫师让疑犯在点燃的麻秆前排成一列，捆住一只红公鸡的脖子，拔下鸡毛再把毛烧掉，把烧成的白灰抹到鸡身上，宣告说，对自己的亲人之死有罪的人碰一下鸡之后会生病死去。他绕着所有被怀疑者走着，每个人都把手放在鸡身上。

然后巫师又命令杀掉一只白公鸡，把鸡血涂在自己脸上。他又绕着

队伍走了一圈，命令别人向前平伸手掌。然后转身向着麻秆，背对着被怀疑者坐在地上，用小石子和骨头来占卜有一个多小时，“有罪的是两人”，终于巫师发了话，而且连看都没有看那些被怀疑者一眼。“从北端数，第五个，还有从南端数，第三个……”那第五个人承认了，但那第三个人拔腿就跑了，以此证实了自己有罪。这样的测试给周围的土著人留下了十分惊人的印象。但实际上整套的奇特花招都是巫师为了转移视线所做的。其中的机密在于被抹有白灰的公鸡。认为自己无罪的那些人会毫无顾忌地去碰一下鸡，在他们的手指上留下了白灰印迹，而那个被巫师事先就说过害怕死的那个凶手，只是做了一个触碰到鸡身的样子，实际上手上是干净的并没有灰迹。

## 第五节 摇得到实话的方法

如果你怀疑某人说谎，你就假装相信他；当他的假话说得更放肆时，终会露馅。如果他的话中露出的实情是他本想隐瞒的实情，你就假装不大相信样子；他就会说出其余实情。

——叔本华

几千年来，人们被迫生活在谎言和欺诈中。而且几千年来一直在寻找真理，就如所说的，一直在去伪存真，去粗取精。到达真理可以有不同的方法，尽管如此，不会有包治一切生活问题的现成方法。因为有多少人就有多少具体情况，就有多少揭露欺诈的方法。总之，我们能做到的，就是研究揭示真相的一些常见的典型方法。

第一类方法，直接作用也许是第一位的。这一作用可能表现为心理作用或者身体作用。在后一情况下指的是作为揭示真理手段的折磨，说穿了，就是使用酷刑。经常的是把心理和身体作用的方法组合一起的，有时还要加上能麻痹意志使人更为袒露的制剂。由此甚至联系到各种类型的催眠术，就是通常所说的暗示法。

基于表情反应的肢体表达，也被称之为非口头方法单独的一类。这类方法的经典例子就是测谎仪。但应当指出，这类方法只能揭露欺诈，并不会弄

清真相。也就是“谎言的裁断者”，而不是实话的裁断者。

第三类方法建立在对已有信息进行逻辑分析的基础之上。除了传奇人物福尔摩斯的演绎方法，从未见有第二个人能把这一演绎方法发挥到顶峰与极致的例证。借助计算机的应用未来会在这方面有广阔的活动空间，但这里必须记住一个不可小视的零件：人是富有情感的，很难对他的行为做出事先判断。

第四类方法是利用“反间行为”来显露真相。这里所引入的各种作用于人的精神状态的方法有一个共同原则，就是主动操控意识。为了得到实话需要置人于特殊的条件之下。这一条件是有意设立的，迫使骗子亮出自己的底牌。这里有多处很像象棋中的组合步法，为了将死对方，会让大子儿做出牺牲。由此会涉及如：“故作不知”、“虚张声势”、“假装对对方真实性的怀疑”，以及其他揭出真相的方法。

最后，第五类方法是针对“顾客”的个性化方法，即利用人的个人素质中的嗜好和性格特点。

刑罚在俄罗斯的诉讼程序中流行很长时间。阿列克谢·托尔斯泰曾专门研究过 17—18 世纪的审问资料，描述过彼得大帝时期的预审做法：

“在十四个刑讯室中，几个士兵被吊在拷刑架上，被人抽着鞭子打，放下来后，又被拖到院子里，被吊在燃烧着的稻草上。为了不让人死，让人喝水，再把人翻过手臂吊起来，追问主谋人的名字……”

我在自己的图书中找寻这本书的资料时，意外发现了一本古代珍贵的皮面大厚书，是我二十年前从列宁格勒的古旧书商手里买来的。出版于 1794 年的这本书名为《环球边地漫游记》，讲的是欧洲人在异国的旅行记。

其中讲到暹罗人（即今日居住在泰国的民族）在各种官司和讯问中为弄清真相而采用的一些手段。我将古书中原文内容的一部分引述如下：

重要告密缺少证据时就要采用最折磨人的刑罚，刑具种类有许多。通常是用火烧：木柴火堆平放在沟中，火堆上方五沙绳长的沟边一样高低，而横向有一沙绳（二点—三四米）。诽谤者和被诽谤者顺着沟上的铁板光脚走去；谁脚掌能忍受住烧红的铁，谁就是无罪的。

还有这样一种火刑：罪人的两手要放入热油中或者能被点燃的液体中。有个法国人告了密，但不能证明别人偷了他的东西。他应当把手插进被熔化开的锡水中，再抽出那双几乎完全烧着的双手，而那个被告密的暹罗人也同样把手插进烧开的锡水中，抽出的手几乎是完整的，证明无罪，但后来很快就发现他有新的偷窃行为。（这些内容绝对真

实！倒霉的法国人失去了双手，当众受辱，只是到后来才搞清楚他当时说的是实话。——作者）

第三种刑罚叫做水刑：告密者和被怀疑者都被放到一竿子深的水中。谁在水底待的时间长，谁就被认为是无罪的。

由于异端者通常总是要掩饰自己的观点，不大可能会找到他们违法活动的目击者，所以宗教裁判所法官什么证据也得不到，只好用最残酷的刑罚迫使这些人承认自己的罪行。令人惊奇的是，发生在四百五十年以后的俄罗斯的那些事，斯大林的侦查人员的逻辑在所有方面都同德国的这两位宗教裁判所法官的理论完全重合——正如所宣称的“承认就是证据的王后”，因而，侦查人员的任务就是不惜代价得到承认。

《女巫之锤》的两位作者施普林格和英斯季敦里斯详尽描述了如何从心理压力转到肉体压力所必须采用的刑罚。法官首先应做的只是宣布自己准备使用刑罚，此后给被告人留有一些考虑的时间。两位法官写道：

……个人思考、严酷的牢狱和亲属们的劝诫交代，会使得被告有可能承认……

如果被告人多次地被劝告，法官等了一段时间得不到被告人的供认，法官相信被告会继续拒绝说实话，这时就要适当用刑，不要杀……用刑之前脱开被告的衣服。如果是女人，那么就由可信赖的，就是受人敬重的女人来脱她的衣服。这样做的目的是为了研究，因为有些女巫会把器件缝在她的衣服里，她们常常在魔鬼的唆使下会使用未受洗男孩身体的肢体这样做。当准备用刑时，法官要以自己的名义和其他受尊敬的男人以及其他信教者的名义再次劝告其主动交代。如果被告不说，就把被告交给行刑者用刑。应某个在场人的请求可以停下来，再对被告进行劝说。这时可以告诉被告，如果承认了就不会被处死。但是不能向被告宣布说她会继续被关在监牢里。只能让她相信，可以保留她的生命，但又对她会有应得的惩罚。（典型的“未出口谎言”，答应保留某人的生命，但对她得在潮湿的地牢里同面包和水中度过剩余的生命却含糊其辞。——作者）其他学者建议说，这一允诺只在某一时间内，而后就得把女巫烧死。还有人认为这样也可以，就是法官答应这一女巫让她活着，而死刑判决由另外一名法官必须作出，而不是由那个许诺保留她生命的法官作出。

现在我们可以来看一下德米特里·沃尔科戈诺夫<sup>①</sup>的《胜利与悲剧》（斯大林的政治肖像）一书，进行一些比较。

布哈林交代的过程明显拖长了。斯大林允许叶若夫使用“所有手段”，而且应斯大林的坚决要求当时早已说得明明白白的：“~~苏联~~联共（布）中央委员会就允许在内务人民委员部的实际工作中采用触及肉体的方法。众所周知，所有的资产阶级情报机关都采用折磨肉体的方法来对待社会主义的无产阶级的代表分子，而且用的是最为卑劣的方法。这里就引出一个问题，为什么社会主义的国家安全机关在对待资产阶级的疯狂爪牙和工人阶级、集体农民庄员不共戴天的敌人的态度上要更文明？联共（布）中央委员会认为，触及肉体的方法，特别是，以后对待那些十足的公认的人民公敌，在这里被看作是被允许的和正确的做法。”

而事实上，这里的“特别”成了普遍规则，只要被告在“对话中”不肯顺从侦查人员，立即就可对他实施刑罚。所以，当别人又向斯大林报告说，布哈林“拒绝”时，马上就下令扩大“审讯手段”。于是在逮捕布哈林妻子和幼小的儿子加上“触及肉体”的威胁下，他屈服了。他在最骇人听闻的谎言上签了名，给自己烙上了“托洛茨基分子”、“反对派领导人”、“阴谋家”、“叛徒”和“颠覆破坏活动的组织者”的印记。今天读着他当时的这些话仍令人感到不可承受的沉重：“我承认自己有罪，我背叛了社会主义祖国，最为严重的罪行就是组织富农起义，准备恐怖活动，从事地下反苏组织。我承认自己策划‘宫廷政变’阴谋更为有罪……图哈切夫斯基的同伙也来找过我。”在进行侦查时期，他们授意被告：只有承认，才会保住他的生命……

必须指出，如果侦查人员要摧毁人的意志，强迫人顺从地完成折磨者的指令，使用刑罚和其他触及肉体的手段是有效的，但如果我们说的寻找真理，那么肉体折磨并不一定得到需要的结果。

一位军事反间谍工作人员曾这样写道：

<sup>①</sup> 德米特里·沃尔科戈诺夫（Дмитрий Волкогонов ~~苏联~~），历史学家，俄罗斯科学院院士，原苏军总政治部副主任，前苏联国防部军事历史研究所所长，写有一系列研究政治领袖人物的著作。《胜利与悲剧》有中译本。——译者







项，也常会给出可信的结果。

催眠术用来获取需要的情报，首先见于俄罗斯作家的一部幻想小说《~~原稿~~1918年》。按照作者的想法，催眠术将成为未来上流社会一项流行的娱乐。作家说，人们将有意让自己进入梦游症状态，从而相互了解，或者某些隐私细节内容。

该部小说出版一百年之后，特工机关就对作为“解开舌头”手段的催眠术作出评估。但在惊险小说作家们看来，让这些作家感兴趣的是用于审讯的这一奇异手段。特别是伊恩·弗莱明于自己书中所塑造的 ~~因范~~詹姆斯·邦德的系列超级间谍形象。阴险的俄罗斯间谍企图对他使用催眠术，但是又遭到了一次彻底失败。不过不是因为对催眠术作用估计过高，而是因为对这位让女人着迷的超级间谍的耐力估计不足。

俄罗斯间谍机关用陷阱捕到了詹姆斯·邦德后，对他说：“我不相信用刑可以成为有效获取情报的手段。人们为了减轻自己的皮肉之苦经常说谎。”所以，阴险的对手试图利用姑娘诱惑来代替刑具。但不幸的是，这一具有超常特异功能的姑娘却爱上了这个令人倾倒的间谍 ~~因范~~，而且没有将他的秘密交给自己的主人。

还是通常老办法可靠，有效。让两个侦查人员分别扮“黑脸”和“白脸”。通常的情形是：“……他们中一个扮演粗人角色，又凶又狠，用拳头砸着桌子。另一个人显得文静一些，讨人喜欢，似乎在向着嫌疑对象，尽量做出让自己猖狂的团伙冷静下来。当‘恶人’的喊叫和恫吓达到顶点，下面还可能突然出现意外情况时，审讯由‘讨人喜欢’的侦察员进行。他用友善的语调安慰被嫌疑人，让他抽一支烟。情境骤然转变，得到了希望的结果——被嫌疑者完全屈服了。”

现在我们转到揭示真相的另一方法——反间行为，这里要善于利用被怀疑者的个人性格特点来使用。记述在《圣经》中的所罗门王，就是一个善解离奇曲折谎言的大师。

《圣经》旧约中说过一个案例，说的是所罗门王为两个女人来求他公断的案例。当时两人都指责对方说偷走了自己怀中的婴儿。一个女人肯定地说，是她的邻床女人夜里把自己死了的孩子放在她怀里，换走了她活着的孩子，而第二个女人说根本不是这么回事。

所罗门王思索了片刻时间。他的决定果断而无情，就像天空的闪电，荒唐的决定一时让在场的人惊讶不已，国王旁边的人没有一个人能理解他当时是怎么想的。

王说：“这妇人说：活孩子是我的，死孩子是你的，那妇人说：不然，死孩子是你的，活孩子是我的。”

就吩咐说：“拿刀来。”人就拿刀来。

王说：“将活孩子劈成两半，一半给那妇人，一半给这妇人。”

活孩子的母亲为自己的孩子心里急痛，就说：“求我主将活孩子给那妇人吧！万不可杀他。”

那妇人说：“这孩子也不归我，也不归你，把他劈了吧！”

王说：“将活孩子给这妇人，万不可杀他，这妇人实在是他的母亲。”

以色列众听见王这样判断，都很敬畏他，因为他心里有神的智慧，能以断案。（《圣经·列王记上》猿：猿猿猿猿）

所罗门是一位天才的心理学家，他知道，人在过度紧张的状态下比在平静时更容易出错。

巧妙的激将法也是揭示真相历经考验的手段。当人处于冷静，精力集中，并且充分保持秘密的决心时，很难从他那儿得到什么东西。但如果用某些巧妙的言行使人失去心理平衡，陷于复杂情况之中，迫使其做出未经深思熟虑的回应行动，那么所需要的情报信息就会自己浮现出来：

学会驳难。驳难是试探的良策，其意不在自逞，而是据以制人。驳难实乃促人动情的唯一手段；存疑好似开启幽闭心扉的钥匙，能够诱出隐衷。要想同时窥知一个人的意愿与心思，必得施以缜密的巧计。对一个人的玄虚言辞故作不屑可以引人泄露深藏的秘密，令其渐聚舌端并最终落入精心编织起来的陷阱之中。听者的漠然能令言者疏于防范，从而探明其原本讳莫如深的心机。佯装不解是知所欲知以偿好奇之心的至灵法宝。

测验某人是否奉公守法的另一个方法就是想法让其充分表现。波斯统治者科斯洛埃斯二世考验自己的仆从是否忠实就是采用的这一办法。他看到一旁有两个十分要好的朝臣，就对其中一个说了另一个人的被捏造出的事情。又十分秘密地说，他已经决定惩罚怀疑有背叛行为的他的朋友。如果后者在此后的行为没有任何变化，就说明秘密没有被泄露。于是经受了考验的这位朝臣得到了奖赏。为掩盖住自己在捏造背叛行为，科斯洛埃斯又通知朝臣说对他朋友的怀疑并没有得到证实。如果后者，被科斯洛埃斯故意指控的那位朝臣态度骤然大变，避而不见国王，举止行为显得拘谨不安，那么就说明他

知道了国王对他所施的虚构事实的圈套。这时，就用不着再继续检验，这位大臣已经失宠，将被打发去流放。

为了获得有关某人的信息，可能利用第三方的兴趣，用反间法从这位第三人那里得到他感兴趣的信息。在下面的笑话中，揭示真相的“钥匙”就是强烈的刺激配以明显的假意指控。

一个美国人和一个俄国人在谈论夫妻生活。

“当我出门时，”美国人在交流自己的经验，“我会在卧室里留下打开的录音机和录像机。到我再回来时，我就会知道妻子在我离去时背叛过我没有。”

“而我从外面出差回来时，”俄国人说，“只要直接到邻居那里问一声：‘你为什么要把自己的丈夫不忠？可耻！’她就会说：‘是不忠？这说的是不是你的妻子？’于是她就会滔滔不绝地告诉我，是什么人，什么时候，来过我妻子这里多少次……”

上面我们已经看过一个有关所罗门王断案的圣经故事。在《所罗门断案》故事中也有一个犹太教老教师通过激起人的负面品质的手段来揭示真相的故事：

住在同一所楼里的两个犹太女人争了起来：阁楼上晾晒着衣服，有几件衣物不见了，阿萝怀疑是邻居拿走的，而阿卡说是被阿萝拿走的。两个女人来到了牧师这里。

老牧师认真地听完两人的陈述之后，说：“你们去把各自的衣物带到这里来。这些衣物就放在我这里，到明天早上你们再来。”

第二天早上，两个妇女来了，还有许多犹太人也来了，这些人很想看一看牧师会如何解开这道难题。牧师说：“我了解你们俩，你们都不大可能去干偷窃之事。但是，你们中有人可能在不经心时从绳子上摘下了邻居的两件衣物。你们看一看自己的衣物中，会不会偶尔会有别人的衣物。”

阿萝十分自信地在自己的衣物中挑看着。她抽出一条床单，脸色突然变白了，然后脸色又红起来，低垂下了头：“这条……这条单子不是我的。”

“好啊，怎么说！这不是您的？”阿卡得意洋洋。

牧师又说：“您自己再看一看。”

又羞又气的阿萝又把一条毛巾、男人衣衫放在了一旁，低着头说：“这也不是我的。”

“也不是您的？牧师先生，您现在都看到了吧。”

牧师不动声色地打断阿卡的话说：“您现在翻一翻您自己的衣物，看一看里面有没有不是您的东西。”

“好吧。不过我现在就可以保证，我这儿不会有别人的东西。我不需要别人的东西，拿了别人的东西会烧我的手。我做的事我知道！没有一件是别人的。都是我的东西。”

“全是您的？”

“全是我的。”

牧师转身向着痛苦地等候着可耻的裁决的阿萝，说：“您去把阿卡的衣物翻一下，把属于你的东西捡出来。”

在场的人都好奇地看着眼前的一切。阿萝从那里抽出几件衣服，兴奋地说：“这些是我的。这些也是我的。”

“您拿去吧。这些确切是您的。”

阿卡气得嚷叫起来：“怎么会是这样？！对不起……”

但牧师严厉地说：“我夜里在每一堆衣物里都放进了我自己的几件衣物。阿萝并不怕被人指责，而且实事求是地承认说这些东西不是她的。可您，阿卡，如果说您能把我的东西当众说成是自己的，那么您也可以把阿萝的东西说成是您自己的。”

## 第六节 摇审讯心理学

米勒：“施蒂里茨，您承认您是犹太人吗？”

摇摇施蒂里茨：“怎么会呢？党卫军少校，我是俄国人！”

——笑话

这个诙谐笑话中表述的是揭示真相的一种方法。说的是，当一个人被指控并没有犯过的十分意外并且十足荒唐的罪行，论敌要证实自己无罪时，却被出乎意料的问题所击中，说了真话。

另一种方法就是在审讯时刻隐藏这一罪行的已有信息。这一点视具体情

况可以有两种选择：减少和扩大自己所掌握的真实情况。

第一个方法很清楚，就是假装自己真的并不知道情况，以使罪犯安下心来，解除其戒心。第二个方法，恰恰相反，使对手增加恐惧感，唤起其幻觉，侦察员已经全部掌握情况，只剩亲笔承认被怀疑的事实了。

这里有一份侦察员笔记，其中有这样的内容：

有个叫库津的人因为被控杀害自己的妻子而被捕。在例行对库津的审讯中，他否认自己有罪，侦察员从保险柜中取出一只装有事发现场尸体照片的信封。信封上写着：“交检察员收”。侦察员看照片时，只让库津能看到信封上的字和照片的背面。这时候又要求库津详细供说，他是如何把自己的妻子杀死，而后再如何从墓地返回来的。“这只信袋吓坏了我，”库津随后回忆说，“我确信，我当时的每一步都被人拍了下来，所以我在这儿说的全是实情。不过后来我明白了，谁也不会当时把我拍下来。”我发现，有关信袋子和其中的东西库津连一个字也未曾提到过。

对于侦察员来说，很重要的一点就是要了解坐在他对面的是怎样一个人。如荷兰反间谍工作者平托所写的，对于被暴露的间谍，必须“知道被怀疑者的性格，以便尽早做出鉴别决定，知道用什么样的方法来审讯。有一些人，对他们进行威胁与恐吓会有效果，但相反的作用则是加固了他们的顽抗。同时表示很少的一点同情会有助于软化他们的固执。对另外一类人可以用谈话，要善于把握他们的虚荣心。对此，要把握时机恰到好处地称赞人”。侦察员从审讯一开始不大可能确定嫌疑人的性格，就像在拳击台上被蒙住双眼的拳击手一般。

为了对自己对手有个准确的心理学理解，侦察员有时必须想象自己成为罪犯。这一策略方法经常被许多专家所采用。

侦察员的角色“换位”赢得了更为瞩目的注视。一位杰出的犯罪学家就是依据的这一理由：“把自己置于被搜捕人的位置，注意其心理、生活方式、性格和习惯，再提出问题：如何猜到要找寻的物体会藏在什么地方，如何自身处于被寻找者的地位和条件，而且具有同他们一样的智力水平，一样的专业技能和才干。”

在现代犯罪学中，关于侦察员“换位”的提法不久前得到新的发展，被称为采用反思的范畴，或者说反思游戏理论。

反思的实质在于洞悉相关同伴的思想，并且“再演”一次对方，用以

预测他的决定，或者促使他在这一情况下做出希望的决定。

心理学家以侦察员侦查犯罪分子逃离犯罪地点的例子来描绘反思推断思路。罪犯可能采取的两种方式：其一是“粤”，行动方便，但人数众多，要冒险。另一个是“月”，有难度，但更安全些。

被追捕者会这样推断，方案“月”比“粤”更好，所以我选择“月”。

侦察员会再现凶手的推理思路，并且做出结论：“凶手知道方案‘月’比‘粤’对他有利，所以他会选择‘月’，如此说来，我应当沿着这条路追下去。”

但是，罪犯随后也可能这样推断：“侦察员会以为我知道‘月’有利而选择‘月’，必然会顺着‘月’来追捕我。所以我选择‘粤’”。

如果侦察员在反省方面高于犯罪分子，就会预见对手的下一步选择，从而沿着“粤”去追，捕到凶手。

借着反思方面的优势，侦察员不仅仅在于预测到罪犯的行为。也对他沿着对方作出决定的思路进行的推断产生影响。

通过反思操控对方的行为的目的在于使对方做出侦察员希望的决定，比如，决定提供真实的供词，通过建立一种心理气氛，罪犯可能做出唯一的决定。以一个叫格特曼的人杀死自己妻子和两岁女儿的凶杀案侦查片断为例：

对嫌疑犯人不利的罪证并没有出现。事实上也不能认为凶杀事实实在是被查明的，因为并没有发现消失的尸体。格特曼本人继续在坚持自己起先的供词，而且确切、清楚。也许，如果不是侦察员查明了格特曼在妻子安娜消失了一段时间后卖给学校保安的那两双女鞋，这一罪行恐怕是不会揭开的。

这些鞋子是死者的母亲和妹妹出示的，是死者在鞋匠那儿订做的。大家都证明这是死者的鞋子，而鞋匠果断地说，他做的鞋只要一看皮缘条和钉子的样子就能分辨出来。

在下一次对嫌疑人进行审讯时，侦察员看似无意地把这双鞋子放到了写字台上。他又用报纸将鞋子盖住，只把鞋尖露在外面。在审讯时，侦察员什么都提到了，就是不提鞋子的事，又向嫌疑人问了许多同这双鞋子无关的问题。侦察员已经感觉到格特曼心里的紧张了。同时他也注意到格特曼在心不在焉地回答问题时，目光紧紧地被那双报纸下面的鞋尖所吸引。侦察员耐心地等候着格特曼自己说到鞋子的那一刻。这一

刻终于来了。

“请告诉我，”格特曼终于问道，“为什么您在审讯桌子上摆了一双女鞋？”

侦察员的回答非常简单而且低调：

“因为，这是被你杀害的安娜的鞋子，是本案的物证，而且该物证表明你就是凶手。所以，它会摆在我的台子上。你看看怎么样？”说着，他掀去了报纸。

当知道这是被他杀死的妻子的鞋子时，格特曼跳了起来。他焦躁地叫着要求拿走这件可怕的罪行证据，他终于承认是自己杀死妻子和女儿，他想以此来摆脱让他烦恼的妻子和孩子。

在审讯时还采用这样一种方法：提问一些毫无联系的日常小事来麻痹嫌疑人的警惕，使得被这些无聊的程序折磨得十分疲惫不堪的人会机械地回答问题，而不再思考自己的话。然后选择这一时刻向对方提的问题，得到侦察员最感兴趣的回答。我们来看一段经典。

在高尔基的《三人》一书中，审讯伊里亚的场面有这样一段情节：

……接下来又提了一大堆琐碎问题，卢尼奥夫的心里就像见了秋天的苍蝇一样。他被他们弄得烦透了，他觉得他们是要用这些空洞无聊的喋喋不休分散他的注意力，麻痹他的警觉。当他明白侦察员在故意让他厌倦时就发了火。

“您能告诉我，”侦察员快速随便地问，“星期四下午两点至三点时你在哪儿？”

“在小店里喝茶，”伊里亚说。

“啊！在哪家小店？什么地方？”

“在‘普列文’。”

“为什么您会这样肯定说当时您在这家小店里呢？”

侦察员的面孔一颤，他的胸部紧靠在桌边上，一双发着亮光的眼晴死死地盯着卢尼奥夫的眼睛。伊里亚沉默了几秒钟，又吸了一口气，不紧不慢地说：

“在我走到小店前面时，我向一位警察问了一下时间。”

侦察员又向后仰靠在扶手椅背上，抓起铅笔敲打着自己的手指甲。

“警察告诉我是两点……二十分……当时……”伊里亚慢吞吞地说。



“他认识您？”

“认识。”

“您自己没有表？”

“没有。”

“您以前问过他时间吗？”

“有过……”

“在‘普列文’待的时间长吗？”

“直到有人喊杀人……”

“然后你去了哪儿？”

“去看受害者。”

“有谁看到您在场，在小店里？”

“就是那个警察看见了……他还把我赶开来……推了我。”

“太好了！”侦察员高兴地叫了一声，又不看卢尼奥夫地随便问：

“您问警察时间是在凶案发生之前，还是之后？”

伊里亚明白了。他愤愤地在椅子上猛然转身看着这个穿着一件耀眼白衬衣的人，看着他那双有着洁净指甲的细手指，看着他那副金丝眼镜，还有他那双机敏的黑眼睛。他用问话来做答：

“我怎么能知道是凶案发生之前还是之后呢？”

侦察员闷声咳嗽了一声，揉搓着手，只听得手指节咯吧直响。

侦察员当时的策略是这样的：

提出大量同案件无关紧要或者完全无关的问题来麻痹伊里亚的戒备与警觉。

选择到被问话人心理上“解除武装”，不再提防任何敏感问题的时刻提问，对问题的回答将置被问者于“必死”的境地。伊里亚向警察问时间是在凶案之前还是之后的问题就是审讯中的最大敏感点。对这个问题的任何答案都会置伊里亚于知道实施犯罪时间的境地，也就是凶手的地位，因此，据伊里亚的供词判断，他不可能是罪行的目击者。

应当说，每个侦察员都有一套自己习惯使用的审讯方法。我们已经提到过的军事反间谍机关的侦察员平托就认为，礼貌客气和对嫌疑人的同情会给出满意的结果。按照平托的想法，如果能成功地暗示予他虚假的自我安慰感觉，对于获取嫌疑人的信任是十分重要。他写道：

“侦察员好像漠不关心的样子仰靠在安乐椅背上，以自己的平等的、同

情的方法来让嫌疑人以为审讯不过是一项必不可少的官样程序。被审讯者会得以平静下来，而且在这一状态下通常会露出马脚。”

在《抓间谍的人》一书中，关于审讯有如下的建议：

“侦察员应该是有礼貌的，而不要以语言和行动表现出怀疑、惊讶等等神态，除了赞赏。对明显的谎言和夸口也应当肯定。不必去注意被审讯者在他的口述中的矛盾之处。如果被审讯者和一起被捕者的供述相左不合，您也一定不要向他指出在第一次审讯时的内容。

被审讯人口供中的矛盾越多，侦察员越应该高明地做出完全相信他的样子。侦察员不应该表露出疑惑或者提出意见，否则有可能使被审讯者警觉起来并让他意识到别人并不相信他的那些言语表达。”

此外，还应当精心设计一些出其不意而直接的十分重要的问题，这些不像是问题，倒像是结论，这些问题不应该给嫌疑人留有玩弄手腕的余地：

“例如，如果您确信此人同某一城市德国领事保持有联系，您就不必去问他：‘您什么时间去找过某城市的德国领事？’应当换一个问题：‘你最后一次去德国领事那儿是什么时间？’

这些问题提得要突然，同此前的谈话并没有关系；这时您要观察被审讯人的喉结和眼皮。”

纪实故事“一件久长案件”中写道，审讯只能是精神强制，而地些看似过分逼真的东西，通常并不一定有真实根据。对于过分准确讲述的情节，往往并不是事实：

远月 员远日，一个骗子偷到一只贵重的宝石戒指。嫌犯被叫去审讯。

“您说一下，您在远月 员缘日干了什么？”

嫌疑犯迟疑了有一秒钟，在那难以捉摸的一瞬间，她目光下意识地一动，面部肌肉松了一下，嘴唇稍微张了一下。

——她！当然，是她。

“我不记得，大概是在上班吧。”

“那 员远日呢？”

“我记得那天早上我去上班，一直到吃午饭。然后我去了幼儿园，那里正发作百日咳。员怨: 员园, 我回了家。”

——她！她不记得 远月 缘日的事，却把 员远日的事记得这么清楚。当时她偷了宝石戒指，又做好了不在现场的准备。

所以看来，审讯就是两人智慧的决斗，智力将以自己全部的火力，包括：记忆力、观察力、面部表情、手势与语气一切投入战斗。在这场竞技中既需要具备铁一般的推理，又是一位演技高超的演员。所幸的是，在这场残酷的争斗中遭受失败的常常是犯罪分子。

## 第四章 摇伦理道德与欺诈

### 第一节 摇一般道德视角

宣扬道德容易，论证道德难。

——叔本华

在这一章中我们要讨论的可以说是本书最为复杂、最难以确切表达的部分之一。当我们就欺诈的信息角度和传输角度作了分析之后，我们就在某种程度已经理解：当一个人把某个信息告诉别的一个人（或者一些人）时，这一信息实际上有可能是假的，也有可能是真的。

而当我们踏入到没有固定的伦理道德评价领域时，乍看起来一致公认的说法与概念可能会丧失其单义性，那些在一定场合中被承认为正确和肯定的说法与概念，在另一种场合下却是否定的和不被接受的。

士兵欺骗自己的上级——这是坏事，在战时条件下士兵就可能为此被枪毙。如果这个士兵成了俘虏之后他去欺骗敌人，在获取重要情报之后他又回到自己部队，他就会被授予荣誉与奖赏：被授予勋章以表彰你的机智与灵活。

医生欺骗了自己的同行，向他们隐瞒了一种新的治疗方法，这不好；同事们会指责他。而这位医生向病人隐瞒了诊断结果（他得了癌肿，是无法手术的不治之症），所有人都会理解地看待这一事实。某些人甚至称这类欺骗为“高尚”与“人道”。

五岁小女孩向爸爸提了一个“孩子是从哪里来”的问题，立即放下报纸的爸爸只好支支吾吾地说什么鹤和白菜，或者胡说卖小孩的商店。坐在一旁的朋友赞许地微笑着：不能向五岁的小姑娘谈什么性方面的事。欺骗小孩可以，而且不会让任何人不安。但如果还是这个小孩，她打碎花瓶之后先是

把错推给猫，当揭穿她在撒谎时她将受到严厉的惩罚：“决不能欺骗父母！”

像这样的事例可以举出许许多多，不过，大概您已经对其中评价真话与谎言、坦诚与欺诈的复杂性和歧义性十分清楚了。

为了弄明白道德教条与规则的复杂曲折，我们必须先从这一概念的定义出发。什么是道德？词典中说它是：“人们共同生活及其行为的准则和规范，也就是德性。”不同于法制准则的是，不遵守这些道德准则与规范并不会使自己有牢狱之虞，而其破坏者也仅仅会受到社会的谴责。还有，一般而言，像法制一样，道德被历史地制约和易变：在一个社会被承认为道德的，而在另一社会则是不道德的。

伟人歌德说：“道德，这是调和我们个人需求的一项永久愿望。”英国哲学家罗素也重复强调说：“道德的实际需求产生自不同人的愿望冲突或者个人的愿望冲突。”

换句话说，人们之所以想出道德来是为了控制自己的利己主义本性并调整社会关系。在早年的许多伟大思想家的主张中都可以找到：

“道德是什么？是人们为了使自己的共同生活更加幸福所想出来的协议的科学。其真实目的在于使绝大多数人得到幸福。”

——克劳德·爱尔维修<sup>①</sup>

“道德就是人与人之间关系的科学，以及由这一关系所引起的义务的科学。”

——保尔·霍尔巴赫<sup>②</sup>

马克思主义所说的道德更为明确：

“共产主义者根本不进行任何道德说教……共产主义者不向人们提出道德上的要求，例如你们应该彼此互爱呀，不要做利己主义者呀，等等。相反，他们清楚地知道，无论利己主义还是自我牺牲，都是一定条件下个人自我实现的一种必要形式。”

——马克思恩格斯<sup>③</sup>

<sup>①</sup> 克劳德·爱尔维修（1715—1791），法国启蒙思想家、百科全书学派代表人物。著有《精神论》和《论人及其智慧和教育》等。

<sup>②</sup> 保尔·霍尔巴赫（1733—1794），祖籍德国。法国启蒙思想家、哲学家，无神论者，法国资产阶级革命的思想家之一。著有《袖珍神学》等。

<sup>③</sup> 《马克思恩格斯全集》，第4卷第100页，《德意志意识形态》。

许多东方的思想家，尤其泰戈尔，一样理解道德与非道德在人类社会中所具有不可分割的辩证关系。泰戈尔写道：

“所谓的不道德，事实上是道德的不完善，正如谎言中有真理的成分，或者说，谎言并不能称其为谎言。”

“不道德企图的实现，必须借助自道德武库中之部分武器。”

列夫·托尔斯泰也多次由印度哲学中借用：

“人们只有带着强烈而崇高的愿望才会低落为不道德。”

可见，在每一历史时期，在每一个独立的人类社会中都存在有使自己的成员遵守必要的、充分诚信的既定行为准则。部分人对这些准则的破坏要受到社会谴责和惩罚。符合这一社会公认准则的言论和行为，被认为是道德的，而破坏这一准则的是不道德的。人类关系的进化会导致某些从前遵循的人与人之间关系的道德准则变得越发不可接受。结果会出现一些后来所找到的自己“科学”的或者信仰理由的新的行为规范。

作家哈里·哈里逊<sup>①</sup>，提议将“道德”与“特殊气质”的概念区分开来以免混为一谈。他写道：

“小写的真理一字，这是一种关系的表述、一种描述状况的方式、一种语义工具。而大写的真理一字，则是一个被臆造出来的词，是一个不具有实义的拼音组合。它似乎是名词，但它既没有实义，也没有参照。它无论对什么都用不上，什么意义也没有。当您说：‘我相信真理’时，您实际上在说：‘我什么也不信。’”

不能把“伦理”与“特殊精神”二者的概念相混淆。第一个词联系的是研究什么为好什么为坏的科学。第二个词联系的是信仰、规则或者理想，属于某个具体社会所固有的。这两个概念不能相混。上帝的十诫绝不是适合于任何人类社会的共同行为法则，用哈里逊的话说，它们“仅仅是一块部落的特殊气质，由一群牧羊人制定的地方性研究结果，而且只适合于那些想维持自家秩序的人。”对于两千年前的犹太人来说，原本是好的，而对于巴

<sup>①</sup> 哈里·哈里逊（1880-1958），美国著名幻想小说作家。——译者

布亚人或者佛教徒来说，却是不可接受的。而且在基督教道德内也有不少矛盾之处。例如，第二诫禁止崇拜偶像：“不可为自己雕刻偶像；也不可作什么形象仿佛上天、下地和地底下、水中的百物。不可跪拜那些像；也不可侍奉它，因为我耶和华你的神，是忌邪的神”（《圣经·出埃及记》<sup>[1]</sup>：源<sup>[2]</sup>），或者“你们不可作什么神像与我相配，不可为自己作金银的神像”（《圣经·出埃及记》<sup>[3]</sup>：<sup>[4]</sup>）。但是您走进随便一处天主教堂都会看到许多被镀了金的偶像，到处被人所跪拜。从另一方面来说，《圣经》本身也自相矛盾。有一处号召复仇：“以眼还眼，以牙还牙，以手还手，以脚还脚，以烙还烙，以伤还伤，以打还打”（《圣经·出埃及记》<sup>[5]</sup>：<sup>[6]</sup>）。在另一处劝告他的门徒饶恕自己的敌人：“不要与恶人作对。有人打你的右脸，连左脸也转过来由他打”（《圣经·马太福音》<sup>[7]</sup>：<sup>[8]</sup>）。

当然，很难反驳像这样一些训诫，像“不可杀人”，“不可偷盗”，“不可作假见证陷害人”。但在这些训诫旁边也会遇到完全古老的、在现代世界上难以找到的：“牛若触死男人或是女人，总要用石头打死那牛，却不可吃它的肉，牛的主人可算无罪”（《圣经·出埃及记》<sup>[9]</sup>：<sup>[10]</sup>），或者“但第七日是向耶和华你神当守的安息日。这一日你和你的儿女、奴婢、牲畜，并在城里寄居的客旅，无论何工都不可做”（《圣经·出埃及记》<sup>[11]</sup>：<sup>[12]</sup>）。

您能再想象这些训诫的实行吗？让交通和发电站的工人、医生和警察，所有人都像一个人似的在这一天停下自己的工作去休息吗？对于那些两千年前的阿拉伯牧人可以轻易去实行，而在<sup>[13]</sup>世纪的技术时代，显然是无法办到的。什么是公共道德？我们同意实行的公共道德中的一部分戒条，而另一部分人可能就会不予理睬。即使虔诚的犹太人也会在安息日去干自己的活。这里有一个有趣的笑话：

有两个不同教派的神甫争了起来，起因是究竟上帝最爱谁。

天主教神父说：“有一次我乘着轮船。突然间来了一阵猛烈的暴风雨，雷声大作，闪电不停。我担心雷电千万不要击中船，就祈求上帝保佑我躲过这场灾难。只见狂风骤然间更加凶猛，但船周围却平静下来，海浪不再汹涌，我们的船顺利地抵达港口。”

而犹太教牧师却这样回答：“上帝爱我无以相比，我这证明给您看。有一次，是安息日，我在街上看到地上掉着一只鼓鼓的钱包。戒律不许我去拿它，我只好向上帝呼吁。别人在过安息日，而上帝让我一个人过礼拜五，我心安理得地拿起了钱包。”

## 第二节 摇摆对待欺诈的态度

离了伪装，就连无辜也无法对待，在日常生活中，做事可别掺假。

——蒙田

无论意识到这一事实对于一个端正的热心道德者是如何的悲哀，但整个人类历史的公正研究都会告诉我们，谎言和欺诈都是每一人类社会必然的、不可分离的本质属性。

“欺诈、狡猾、鬼诈、阴险、刻意表演，在人们的举止行为中都是随处可见的平常事。它们一样也是这些平常事过程的自然背景。”一位哲学家在他的《人类行为的秘密》书中这样写道。接着还有：“期望对方的‘仁慈’，是违反常理、不可思议的，宛如相信蚯蚓会说话或者荒芜的果园开始结出芬芳的果实。”

另一位实用伦理学专家写道：“受良知折磨的是那些富有良知的人，而在我们时代，‘富有良知’是像道德一样的一个抽象概念。也许，诚实确实是生活的规范，但我们应当承认，我们早已不再有诚实，有的只是互相作假而已。”

然而欺诈与欺诈也不同。当一个人骗了另一个人时他可能是无意欺诈，他并没有意识到这是欺骗（例如他有的只是一份过时的或者不正确的信息时）。市郊火车时刻表已经改动过了。一个到乡下度假者问邻居最后一班火车发车的时间。但那人并不知道夏季时刻表已经在两天前就不用了，火车已经改了时刻。这位得到不可信信息的邻居要是去等火车，当然回不了城。这时他对邻居发脾气是不理智的：因为对方坚信他的话是真实的。

第二类欺诈是被动欺诈。与无意欺诈不同，被动欺诈对主体来说他是完全了解的，但是在环境压力下实施的。这一类欺诈，就自己来说，可以分为两类情况：一类是实施欺诈对别人有利，另一类是对自己有利。

在第一种情况下，称之为被动利他主义欺诈，例如，医院里大夫会向病人隐瞒病情的不良预测，或者在家属范围内，母亲不希望再给儿子以心理伤害，而向儿子隐瞒他妻子不忠的情况。在这两种情况，施骗者首先考虑的是被骗者的利益，虽然他们二者关于利益的概念并不一定一致。

第二种被动欺诈，即被动利己主义欺诈，我们遇到的要多得多。大多数人并不愿意无缘无故地说谎。他们在个人信仰或者宗教道德规范教育影响下更愿意讲真话，不过，也常有这样的情况，当为谎言所付的惩罚不确定或者



最小时，谎言在当时场合下更为有利。在这些情况下欺诈就会经常发生。例如，丈夫下班比平常回家晚了，如果妻子一点情况也不去问他，他就会吃过晚饭坐到电视机前或者就会参与到家庭生活中（修理搁板或者去照管孩子）。但如果妻子上来就以审讯的口气对他迟回来兴师问罪，而他，比如说，本来是同朋友去喝啤酒，或者去看望老朋友了（在这一情况下没有任何严重的后果），那么丈夫就容易想到欺骗妻子，他会借口说因为厂里工作上的事或者公共车耽搁了。也就是说，在这一情况下主体起先并没有要欺骗的念头，但出于对抗环境他会被动采取欺骗。

最后，第三类欺诈是有意欺诈，或者恶意欺诈。在这一情况，主体事前就有意在计划自己的欺诈行为，其目的在于从中取得个人利益，通过诱使别人迷惑而获得利益。

有时候，通过欺诈别人所得到的利益仅仅是出于道德的满足感；由此，对别人的不幸幸灾乐祸（就像我们所说的：“我得不到，你也休想得到！”）。

不过在生活中像从被骗的公民那里直接得到物质利益的欺诈并不少见。这类欺骗，毫无疑问会遭到社会的谴责，并且在一定情况下还会受到法律的追究。如“欺诈行为”，“通过欺诈或者滥用信任造成财产损失”，“明显虚假广告”，“虚假破产”，“欺骗消费者”，“职务伪造”，“明显的谎言告密”，还有其他法律条款，我们会在本书后面的章节中更详细述及。

当然，以这样粗略的分类决不能完全对我们生活中所遇到的五花八门的欺诈现象给以总结。这里，我想再分出一个特殊形式，笔者称之为透明欺诈，这里的双方——施骗者与受骗者心里都十分清楚，骗局是明摆着的，但每一方都装出一副相信对方的样子。这种欺诈是由于社会传统与习俗而发生的。

例如，学校在进行数学课的总测验。教师看到有一个学生在抄袭，也就是说，这个学生想通过欺骗来提高自己的评分。惩罚抄袭作弊的学生应该是教师的正常反应，但是，假设，这个学生是一位领导人物的儿子，学校校长、区政府领导、银行领导的儿子，或者相反，他是一个各科全是二分的学生，不及格分数对他将是一年的烦恼。一句话，教师在这种情况下不希望再惹出丑事来，于是他会装着没有看到的样子。学生本人也清楚这一欺骗已被发现，但被教师的漠视所鼓励，又心安理得地继续抄袭。

还有另一种情况：妻子知道丈夫不忠，但出于维护家庭，她会装出相信对方所编造的迟回家的理由。如果丈夫觉察到他的秘密已经被揭穿，那么我们就有了“透明欺诈”的例子。

第三种情况的出现很有意思。1957年，苏联决定举行世界上最大规模的名为“第聂伯”的演习，演习的规模和气势应当引起假想敌的应有印象。

当时的国防部长格列奇科元帅向自己的将军们建议，为了这一目标要有新意，一定要有某些独创的、至今没有见到过的、令人目瞪口呆的、能让苏联敌人出乎想象的内容。

经过好长时间的苦思冥想，满意的方案一直没有找到。奥加尔科夫上将提出架设一座通过第聂伯河的特大闪电式铁路桥的方案。照他的设想，在一小时内必须建成一座横跨高水位河流的大桥，并从桥上通过载有坦克和其他战斗装备的一列列专车。

这一想法在国防部和总参谋部引起了一阵异常欣喜，而稍后就在技术上被判定为完全谬论。全体设计师一致认为，在这样短的时间内建一座载重一万五千吨的浮桥是不可能。当时，为了完善奥加尔科夫的方案决定去进行局部的“补救”。决定把所有的车厢改为空的，而那些机车主要部分紧急进行仿制。所有的钢件尽可能地用铝制件替换，此外，机车锅炉和火箱也被替换。蒸汽机车的煤水车是空的，既无煤也没有水，为了渡河只有一大桶充足的高能燃料。

在演习时发生了一个可笑的片断，可以说对整个演习有着悲剧性的影响：

……当着蒸汽机车离岸越来越远的时刻，机车身下面的桥身也弯曲得越来越厉害。漫过桥弯曲处的水浪向河两岸边慢慢地涌去，桥身向两面晃动着。突然在机车顶上冒出三个被吓坏了的司机人影。

直到这一时刻之前，并没有一个外国客人注意到机车上的烟囱并没有冒烟的奇怪事实，但司机的出现立刻引来所有人的目光，以及笑容。

在以后出现的关于这次著名的渡河的照片和电影中这三个被吓呆了的司机都被有意地剪去了，不过在那一时刻应当是挽救了威信。惊险的技艺变成了一幕喜剧。

当时机车顶上的司机和机车还在慢慢地来回晃动，继续向前走着自己的见鬼之路。

“那机车顶上是什么？”格列奇科元帅从牙缝里挤出一句话来。

那些苏联元帅和将军都没有作声。

奥尔加科夫上将走上前来，一字一顿地大声说：

“元帅同志！我们全面研究了不久前阿拉伯与以色列战争的经验，当时空军发挥了决定性的作用。我们要采用保护后勤交通线的措施免受敌人的可能袭击。在战争情况下，我们在每一台机车上都有计划安排，除了司机另外补上带有‘箭式原圆’自动地对空火箭的三个人。火箭还没有进入部队装备，但我们已经着手班组训练。现在司机在机车间内，

而火箭组正在顶上监视空中。”

外国客人都被苏军总参谋部这一随机应变能力和在整个实战中的闪电式改变所大大折服了。

而国防部也被奥尔加科夫能如此快速果断、及时巧妙的撒谎所折服。

作为“透明”欺诈的例子的最后，这里还有一个笑话，里面的情境几乎达到了荒唐程度。

丈夫突然出差回到家里。妻子急急忙忙把情人塞进了衣橱里。丈夫脱下衣服，打开衣橱要挂上夹克，却看见一个赤身裸体没有见过的男人，正好两手抓在横梁上。

“你在这儿干什么？”丈夫问。

“我在电车上。”

“你也不想一想，你在说什么！”

“你既然想到了，你还问什么！”

以上谈的是把欺诈分为无意、被动与有意欺诈之类，仅是对欺诈进行分类的可能方法之一。哲学家达维德·杜布罗夫斯基提出自己的分类法，将欺诈分为善意的与恶意的。

善意欺诈以利他主义为目的。这一欺诈的发生通常出于亲情、爱情、职责、职业道德原则和一些人际交往的基本准则。在日常交往中，最起码的礼仪礼节的准则要求有良好教育的人表现出言谈得体、礼貌客气，约束自己的好奇心。这些准则的破坏，特别是其中准则禁忌的某些约定话题会被看作为没有教养、无礼、粗野甚至心理病理学的症状表现。

另一方面，恭维话、赞赏的话，其中有着对人的实际优点夸大化的内容，但这些话能调动人的心情并强化人的意志，因而在道德上是允许的。

所以说，善意的欺诈成为我们文化不可分离的特征，而且难以想象，我们人类文明的未来能完全离开它。

讨论到“善意欺诈”这一问题，让我想起了小说《真正的人》中的一段情节。阿列克谢·梅列西耶夫被截去了双腿，只有政委沃罗比约夫能够真正让遭受这一命运震撼打击的飞行员振作起来。

政委递给梅列西耶夫一束信。这都是来自他本团的信。信上的日期前后不同，可是不知何故却同时到来。这会儿阿列克谢截了腿躺着，就一封一封地读着这些朋友的来信。在信中他们讲述了那遥远的、充实的劳动，喜悦和危险。……他那样地沉溺在信中，以至于忽视了日期的不同。他也没有发觉政委冲着护士使眼神，微笑地在一边指指点点，悄悄地对护士说：“我的药比你们所有的安眠药要高明呢。”阿列克谢一直蒙在鼓里：是政委藏匿了他的部分信件。他预料到这一天的到来，他要在梅列西耶夫的可怕的这一天，把来自亲爱的机场的友好问候和消息转交给他，减轻对他的沉重打击。政委是个老兵，他知道这些字迹潦草匆匆写成的纸张的非凡的力量，有时候它在前线会比药品和干粮要重要得多。

杜布罗夫斯基把善意欺诈解释为一种欺骗者与成为善意欺骗对象二者利益重合的一种情况。但是这里有一个问题，由谁来评断这一重合的真实性？假如说有一个人，他对自己的朋友闭口不谈他妻子对他不忠的实情，他可能真心认为他在实行一次善意的欺诈，不希望给自己的朋友留下精神上的伤害。但是他的朋友对这一做法可能会有另一种观点，认为隐瞒这样的消息是一种恶意欺诈。

在《快报》（*Краткие известия*）报纸中讲了解救被歹徒所绑架人质的一次行动。同这些歹徒进行谈判的是被称之为谈判使者的专业人员，他们有着丰富的实用心理学经验。他的任务就是以任何方式方法说服犯罪分子相信自己别无出路，最终投降。

在谈判开始，门后面的绑匪提出要一百万美元、飞机，要求见到州长和曼苏尔（绑匪头目）的妻子，以警察局名义出面谈判的负责人答应了这一条件，但表示说，条件的准备有一些不可避免的困难，需要一些时间。

“我们可以在三小时内把一百万美元存入当地银行中，但只能是卢布，”他对绑匪头目说。“你要的是美元，只能等从莫斯科拿来，这要花更多的时间。至于飞机同样也得缓一下，得通过民航部才能搞来，再者，还得去找飞行乘务人员来。而更为复杂的问题是还得去找政府，得到政府同意使用飞机……你的妻子已经通知到了，她在考虑。不过，如果她害怕，我们不会去强迫她。州长外出不在，我们马上会呼叫到他。”

从便携式电台中听到这些谈话的记者去问过从险境中回来的谈判使者：

“州长、钞票、妻子，所有这些当时真的会备好吗？”

“不会。我在撒谎。这只是谈判使者的常用技巧策略。为了接近罪犯，我口头上同意去完成他的某些条件。而随后我就尽力去证明‘我的好心好意’同样撞上了‘恶境’。”

实践表明，满足绑匪提出的要求不会使得人质获释，只会使他们强化自己的意义、力量。

过三个小时，绑匪又要州长、专家来，谈判代表回答说：

“已经通知了他，他出去了，至于去了哪里，我们也无法知道。无论如何他得答复解决这件事，他会来的。”

绑匪对州长的事不再有什么兴趣了……

除了“善意”欺诈之外，杜布罗夫斯基还提到一类鼓励性欺诈。他写道，在一定条件下蓄意的社会目标的虚假报道，可以唤起凝聚力提高自信心，唤起追求实现困难目标的信心。军事统帅们在实践中频繁采用过此类欺诈形式，如散播说增援部队正在靠近的假消息，说敌方遭到的灾难、失败等等，为的是振作精神鼓舞自己的士气，加强他们必胜的信心。罗马的一位统帅在一本书中谈到过雅典人的首领哈列斯用兵故事，当时他在夜里把自己的一部分军士从营地派出去，到了白天他们再公开返回来，以造出援军抵达的阵势。

不同时间、不同民族对待欺诈的态度截然不同。即使同一时间同一民族处在同一社会中也存在着两种对待欺诈的态度有着本质区别的人群。我这里指的是男性和女性。

正如弗拉基米尔·库尔巴托夫所写，“所有的人都有过时而要玩弄一些诡计的想法，并且采取某些手段以达到自己的目的。发生争执时就可能会采取各种不循常规的手段。男性直截了当地把‘目的会去解释手段’作为自己的信条，并以此为原则。甚至称此原则为耶稣教徒道德。女性不大情愿公开自己的原则，但并不妨碍她适时地熟练使用这些原则。男性与女性对‘目的会去解释手段’这一原则的理解有什么不同呢？对男性来说，目的就是祭坛，而手段就是用作祀祭的全部供品。为了崇高的目的，男性不惜去牺牲自己的生命……在女性那里，认为男性可以成为祭品，而作为祭台的当然是女性……”

我们再来看一段俄罗斯经典心理戏剧《决斗》。我们引述亚历山大·库普林描写俄罗斯军官生活。一个有夫之妇爱上了另一个男人。但那男人却“前途无望”，而她的丈夫却有着进入科学院飞黄腾达的机会。令人煎熬的苦思和内心斗争，她希望能找到一个摆脱眼前困境的可行出路。她去到她的

朋友那儿把肚里一切都掏了出来。

“我不愿意欺骗，”舒萝奇卡喘息未定，急匆匆地说，“不过，我也不需要欺骗，可是我不喜欢胆怯。欺骗总是意味着胆怯。我坦白地对你说，我从来就没有背叛过丈夫，没有理由以后我也不会对他变心。可是他的爱抚和亲吻我觉得很可怕，让我很厌恶。告诉你，我只有此刻，不，说起来还要早一些，在我想到你，想到你的嘴唇的时候，我才明白，献身于自己所爱的人是多么难以置信的快乐和幸福。可是我不愿胆怯，我不想背着人偷偷摸摸。”

如果从“女性逻辑”来看，结果完全合乎情理，而从男性角度来看则是荒谬的。舒萝奇卡先是把火热的爱心献给自己亲爱的人，随后又不动声色地将他打发去挨丈夫的枪子（她事先已经知道，丈夫会向空中放枪）。“真够卑鄙的！”男人们会这样说。“唉，可怜的人，”女人们会用手绢擦一擦眼泪，十分同情地说。“她让自己的爱人去送死，心里多么难过啊……”

### 第三节 摇摆欺诈在人际交往方面的影响

如果你的骆驼被人偷了，但却  
由此想到了小偷，那么骆驼就没有  
白丢。

——索马里谚语

由假与真、骗与实的不可调和性，导致了人们意识中同时存在有两种对立的，而事实上相互补充、相互依存的行为模式。一方面，不同民族都有自己赞扬真理和谴责谎言的谚语和俗语。如有这样的俄罗斯谚语：

不要说谎，哪怕出于再好的本意。

说谎会遭报应。

靠欺骗难成大事。

你骗人一次，你就不要想再有人与你来往。

而在索马里谚语中也有这样的说法：

你骗了一顿午饭，你就不要想吃到晚饭。  
先有假话之甜，后有假话之苦。  
说惯了假话的嘴说不了真话。

然而，另一方面，在不同民族那里都能找到这样一些谚语，它们想要告诉我们，从我们的生活中不可能完全剔除谎言，就像不可能完全靠谎言为生一样。

离了谎言，难有真理。（俄罗斯谚语）  
谎言有比真话有用的时候。（维吾尔谚语）  
善意的谎言强过激起仇恨的真理。（塔吉克谚语）  
机智的谎言胜过粗陋的实话。（俄罗斯谚语）  
想做好事，有时离不开谎言。（亚述谚语）

结果，普遍公认的道德信条与现实生活之间的矛盾走入了绝境。于是，有了民族意识反映的死胡同：

说了真话惹了身边的人，但说了谎话又上帝不容。（俄罗斯谚语）

不仅日常人们意识中有这样的二重认识死胡同，就连精于哲学追寻的思想者也如此。

伦理学方面的学者达维德·杜布罗夫斯基在他的学术著作《欺诈》一书第五页上写道：

在所列举的每一个具体相互关系中，欺诈与真实是完全相互排斥的。真实对立于欺诈，真实与我们生活所公认的最高等级存在价值的真实相对立。粗暴地践踏真实将会导致人类社会生活价值基础的坍塌，导致谬论增多和存在的无意义，因为真实表现的是社会性自己的本质，表现的是同别人、同所有带来信息的人紧密联系，是对别人的信任，是利益的共同性或者一致性。

相反，欺诈作为一种故意行为通常表现为利己主义的孤立、一致性的破坏、不信任、对别人的敌视态度或者虚伪交往，实用主义目的在其中占据主要地位。正如蒙田所认为的，“真实是所有美德的基础”。因此，欺诈是一种有害影响于所有美德的恶习。

但在同一书的第二十页中，他又说到了欺诈于社会的积极一面：

欺诈之最重要的社会意义之一在于，它能使在利益分散或者实际上互不相容条件下的现存沟通结构得以保持下去。

接下来，他又指出欺诈在人类社会的社会进化中的二重角色。

在我们文明的每一个历史阶段，欺诈都在为剥削有理辩白，都在为使其他社会集团服从于一个社会集团而服务，为使另外一些人服从于一些人而服务。欺诈，是为政权而斗争的必然手段，是自傲、虚荣心、物质利益的工具。不过，历史经验证实，欺诈也用作为同各种类型的恶相抗争的手段。所有以推翻现有政权作为自己目标的革命组织，都曾想过高超的欺骗自己对手的秘密手段。

为缓和道德准则与现实之间矛盾而妥协的形式之一，就是任何社会都存在有几乎始终的所谓双重道德。

尼古拉·科兹洛夫在他的《哲学故事……》中写道：“主人的道德与要求对奴隶的道德永远不同，社会精华的道德与要求大众的道德永远不同，男性的道德与要求女性的道德永远不同，成年人的道德与要求孩子的道德永远不同。

在所列举的内容中被前者允许的道德准则，往往不适用于后者。男性要做的事往往不能允许女性去做，成年人可以做的事往往不能允许孩子去做。”

我们可以追溯到《圣经》中寻得“双重标准”的根源，特别是在新约之中：

“所以我告诉你们：心切的罪和亵渎的话，都可得赦免；唯独亵渎圣灵，总不得赦免。凡说话干犯人事的，还可得赦免；唯独说话干犯圣灵的，今世、来世总不得赦免。”（《圣经·新约·马太福音》原文：撒旦原意）

如此说来，骂人，甚至骂基督，上帝的儿子，是允许的，但骂他的父亲，绝对不行。由此而领受的惩罚将是无情的、必然的。

让我们从天上再回到我们罪恶的人间。来看一看俄罗斯，看一看并不遥远的时代。当时的批评如何呢？很正常……你想批评同事的工作吗？就登上前面的讲台，还会对你赞誉不止。可是批评车间主任呢？如果批评是有意义



的，建设性的，就来试一试。可是批评厂长呢？行吗？也许，最好是在工作过程中……请把你的建议以书面形式交给秘书。可是批评区委书记呢？冷静一些，冷静一些……你想想，你在说什么！也许，你是不是对我们的政权不满？要是再去批评党中央的政治家呢？

如果一个人对这个问题的回答是肯定的，那么他马上面临着两个结果：不是被送到西伯西利去伐木，就是被送进“精神病院”。这是当时双重道德的典型例子，真实只被允许在某一范围内，而在此范围之外通行的却是不加掩饰的谎言。

双重道德的特征也包括，它给极权社会的公民制定有一系列本质上对立的规定，强行把人分为“自己人”与“敌人”：“……你要仇恨并致死自己的同事——命令当时就会传来；你要爱自己的同事，并且要给予他尽可能的帮助——在下一刻就会听到新的命令。你要使用一切欺诈手段——一条准则在说；你要诚实，言而有信——另外一条准则这样说，等等。”《人类行为的秘密》一书中就是这样写的。

对于任何封闭式的小团体系统，从有组织犯罪团伙到极权制度国家的状况都有类似的特征。极权制度体系只有在持续不断的斗争条件下才会真正得到稳固，以使民众对现实持否定态度的能量有所出路。而在国内为了稳定社会这一目标，统治者应当宣传积极正面的思想。这一奇谈的意思是，属于政权一边的人把正确的道德规则用力栽种给人民头脑中，而同时自己却是极其的不道德。就是说，正如海涅所说的，“真诚，是个再好不过的东西，尤其是周围都是诚实之人，只我一人是小偷的时候”。杜布罗夫斯基写道，“通常，夺得领导地位的诽谤者和告密者就会开始‘讲道德’，扮演起道德维护者的角色，因为诚实、品行端正、认真负责地完成自己义务的人对他们有好处。这一双重道德，一面是对自己的，另一面是对被管理者的，这是任何反民主制度和‘禁止’自由批评讨论的官僚组织机构不变的本质属性。”

但是，这样做的同时，统治者也必然会使自己陷入为别人所设的陷阱之中。

乔治·奥威尔<sup>①</sup>在自己著名小说《~~1984~~》中描写了一个未来的极权主义社会，其中党的上层阶层不仅完全控制着自己同胞的行为，而且在一定程度上控制着他们的思维。这一社会到处充满谎言；谎言渗入到人们全部生活毛

<sup>①</sup> 乔治·奥威尔（~~1903-1950~~），英国人道主义作家、新闻、记者和社会评论家。代表作有《~~1984~~》和《动物农庄》，被誉为世界文坛最著名的政治讽喻小说。有中译本。——译者

孔之中，他们丧失了对周围世界的所有定位。在这个超级国家里，公民的头脑从孩童时起就使他们牢记这些一眼可见的荒谬的标语：

“战争——就是和平”

“自由——就是奴役”

“无知——就是力量”

这一宣传的潜在意义就是，要颠覆人们内心的所有逻辑，迫使他们不假思索地去完成任何上面的命令，无论什么对他们都是无意义的。

尽管奥威尔在自己的反乌托邦小说中展示的是一个虚构世界，但对于我们来说，想起苏维埃模式的社会主义，它并不像是这样的幻想小说。我们照着书本教历史，书中随地可以看到党的领袖，而事实并不是这样，历史，特别是最新的历史已经几次被剪裁过。我们就像是奥威尔大洋国的主人，在五一节游行中打着“自由、平等、友爱、和平、劳动、五一”标语，但只在最后的两个词中包含有真理。

“自由”只存在于口头上，“平等”是虚伪的事物（只值得把“凭票供应商店”的东西同日用杂货店相比），平常的干体力活人对州委书记的“友爱”，后者连做噩梦中也梦不到。而“和平”是在许许多多军工厂中被造出来的，国家总收入的四分之三流入到这里，就像流入沙漠中的水一样。

## 第四节 摇人类社会欺诈行为表现形式

### 一、狡摇摇头

我们先来理清一下概念。辞典中对“狡诈”有着几个意思的解释。有狡猾、机灵、巧妙的意思，就是说，狡诈一词包括了从以欺诈为手段的贬责到对一事物的精致的褒赏。

狡诈的例子无论在我们生活中，还是在任何文学作品（从童话到《圣经》）都可以找到。甚至连耶稣基督，因为是上帝的儿子，也不避讳以狡诈来对付自己的论敌。著名的法利赛人挑唆不忠妻子的事就是最好的例子（《圣经·约翰福音》愿：猿猿猿）：文士和法利赛人把一个被指控正在行淫的妇人带到他跟前，向耶稣发问说该如何处治妇人，以为耶稣不会逃脱这一陷阱。他当时好像什么裁断也做不出来，只能等到输局了。如果他按照摩西的律法，应该用石头将妇人打死，从而就驳倒了自己宽恕一切的主张；如果请求

放了妇人，那就等于在鼓励罪恶。

耶稣采用的是另一个办法。他没有正面回答，但他答得如此巧妙，谁也无法对他进行责难。正如约翰所写的，耶稣坐在那儿，没有理睬法利赛人，而好像只顾在思谋自己的事，在地上用手指画着什么。当对方又一次要他做出决定时，耶稣就直起身子来，不紧不慢地对他们说出了那句著名的话：“你们中间谁是没有罪的，谁就可以先拿石头打她。”于是把责任推到了法利赛人一边，迫使他们去回想自己做过的愧心事。

还有一个例子，耶稣机智巧妙来回应法利赛人一个关于向罗马皇帝纳税的险恶问题。如同上面那个罪妇的经历一样，任何针对问题的具体回答都对耶稣不利。拒绝纳税就意味着号召不服从政权，将受到严厉的惩罚；号召纳税给憎恶的皇帝，则必然会使仇恨征服者的耶稣信徒离他而去。

基督又一次以自己出色的才华摆脱了险恶的陷阱。我们来看一看福音书中这段马太福音：

当时，法利赛人出去，商议怎样就着耶稣的话陷害他，就打发他们的门徒同希律党的人去见耶稣，说：“夫子，我们知道你是诚实的人，并且诚诚实实传神的道，什么人都不徇情面，因为你不看人的外貌。请告诉我们，你的意见如何？纳税给该撒可不可以？”

耶稣看出他们的恶意，就说：“假冒为善的人哪，为什么试探我？拿个上税的钱给我看。”他们就拿一个银钱给他。耶稣说：“这像和这号是谁的？”他们说：“是该撒的。”耶稣说：“这样，该撒的物当归给该撒；神的物当归给神。”他们听见就稀奇，离开他走了。（《圣经·马太福音》[原文](#)）

有学者得出这样的结论：狡诈直接同智慧相关联，而人是这一智慧的唯一享有者。他指出，如果仔细分析中世纪阿拉伯训导教诲统治者的典籍，那么结论只有一个：人将面对选择——或者作个施行狡诈的智者，或者拒绝施行狡诈，把自己从智者中除去。

还有，骗的不仅是人，而且还有真主本人！要知道，可兰经明确禁止放债生息，但中世纪的高利贷者就学会了如何巧妙地避过伊斯兰法典的这一条律。

假如，有人想从高利贷者那里借到利息为百分之二十的一千第纳尔。当着证人的面他同高利贷者签了一份好像从高利贷者手里买卖奴隶的合同。奴隶价值为一千二百第纳尔，买主（借贷人）应在一年后把这笔钱还给高利贷

者。自然，买主没有这笔钱，他就得再以一千第纳尔把这个奴隶“卖”给高利贷者。高利贷者把钱交给这个人，他们皆大欢喜圆满分手，以便一年后再见。这不就是天衣无缝的一套诡计吗？结果最终是需要用钱的人得到了必需的一千第纳尔，而高利贷者手中的借据写明，他可以在一年后得到自己的二百第纳尔的利息，尽管表面上谁也不欠谁的情，只是看见同一个奴隶被卖了两次。

这个例子典型地说明狡诈与欺诈之间并没有确定的界限，因为很难用后一个术语来避开妨碍从事正常商业活动的循守旧规则的情况。当然，放债并在别人需要时发财致富是不道德的，然而正是信贷制度构成了任何市场经济的基础，非此是无法行通的。“欺骗”这一术语用于这样情况下，如果事先这样的虚假信息对某人或者某些人是已知的，那么上面的例子还是应该称作狡诈。

常有这样的情况，狡诈紧贴着欺诈，以致二者难以区分。在18世纪80年代初，市场经济猛烈袭来的时期，法律跟不上新的经济活动形式，在国家未来得及做出堵塞税收漏洞的相应合法行为之前，精明的商人会想出几十种邪门歪道来逃脱现行的法制。

例如，一个企业应当为被购买的产品划拨一笔钱。但供货者应当从这一款子中纳税，而他不想纳税。于是写成这样一个假合同，合同中的买主答应同时向卖主提供某些服务的内容（比如说所卖的一车皮钢材的价格低于市场价），但是如果未能实现这一承诺应当支付一定罚款（等于所装运货物的实际价值）。当时并没有实行从罚款中征税一说。结果是，这份对双方都有利的交易让领取人得到了他所必需的商品的便宜的价格，而货款却是以罚款形式支付的，卖者也用不着纳税。

受到这一狡诈手段损害的是国家，至于如何称呼这一手法——是机智还是欺诈，您自己考虑吧。每一件具体的交易都在钻法律的空子，而最终是国家流失了税收，也就是国家被交易双方给骗了。

## 二、伪摇摇善

就辞典中的定义说来，伪善就是把高尚与虔诚做样子给别人看。黑格尔写道：“伪善就是力图把恶作为善给别人。”可以说，伪善就是将内心的恶被精心掩盖于善的假面之下的欺诈的外表。

然而，并不是所有的古代道德家对待伪善的态度都是毫不妥协的。拉罗什富科就认为，伪善是社会天然而不可分离的特性，作为社会普遍的恶习，同时受道德和宗教所校正。

“伪善，这是恶习付给美德应有的尊重，”他在自己的《箴言录》中这样写道。托马斯·曼好像在继续这一思想：“伪善就是对美德的恭维：它意味着原则上赞扬合乎道德要求的规则。”

这里值得来考虑一下。究竟是什么对人的内心更糟：是笼罩在谎言和伪善之下有着真理与道德表象的社会，还是抛去遮羞布不再需要为自己的行为辩白的暴政？在第一种情况下，人生活在谎言中，但内心还存有理想的道德要求，而在第二种情况下，则下降到了麻木不仁丧失意识、丧失道德规范的程度。

但所幸引用的例子仅仅是人类社会理智极少有的一些极端情况。经常的伪善并不带有如此残酷的形式，而是完成着缓减人的道德需求与自私之间矛盾的职能。伪善，作为社会假面的一类，如同所有假面一样，它也具有同现代人对合的常规，逐步成为现代人不可分离的部分。有时这一对合发生于自身，而有时这一对合需要某些条件的要求。

### 三、逢摇摇迎

逢迎如同世界一样古老。可以这么说，自从人类社会被分为领导与部属时代，后者为了改善自己的生活就会竭力讨好自己的上级。一旦发现某个领导人正好特别贪图虚荣，那么逢迎、阿谀、溜须最有可能成为流行。这种流行会逐渐地蔓延到从处室领导的秘书到他们的妻子的另外一些人。

对掌权者的谄媚，首先表现在他们的尊号称呼上，这些称号本身就是露骨逢迎的最好样式。约瑟夫·斯大林被那些身边阿谀奉承者称之为“世界无产者的伟大领袖”、“天才的马克思主义者”、“所有科学的巨擘”等等。就是称呼已到暮年的列昂尼德·勃列日涅夫在官方报纸上依然还是“列宁式的政治活动家”、“和平事业的杰出斗士和国际共产主义运动的领导者”、“著名军事领袖”，甚至“当代光辉的作家”。

逢迎所用的头衔的确够长的。例如，中世纪的阿拉伯维齐阿里·马蒙的正式名字是“最出色的·可信赖可靠的·哈里发王冠·所有生灵之物的骄傲·宗教的基石·虔诚教徒的君主的珍宝”。而这只不过是一个上层官员的称号头衔！那么，要是念出他的君主，哈里发本人的头衔会有多么长呢？

向统治者献上类似称号的人，其实是在说谎，因为他们十分清楚，这些华丽的词语距离真实生活多么遥远。

人类几千年来深入研究了几千个逢迎的变种。谄媚，也就是伪善，赞美之词随便对什么都可以使用：社会地位、智力、容貌、能力、机敏，等等。

哪怕只有一点微小的可以赞美的联系就可以了，一般而言，真实程度的大小取决于赞美对象本身。一种人所愿望接受的是根据他真正具有的优点和所取得成绩的赞美。而另一种人却是不加区分地接受任何形式的奉承，而不去计较是率真，还是虚伪，兼收不拒。但无论何种情况，就像萧伯纳所写的，“对人的奉承已经达到了他们只要认为当之无愧的奉承就行”。

富有敏锐洞察力的利希滕贝格写道：

“如果有谁宣称，他憎恨所有的奉承，而且是郑重而言的，那么，毫无疑问，他还没有见识过奉承的全部面目，无论是它的内容，还是它的形式。当然，明智之人痛恨奉承，因为在他们看来这是轻信奉承的蠢人对他的侮辱。可见，他们痛恨奉承是因为这样的奉承一点儿也不是对他们的赞美。就我的经验来说，我看不出这里有什么差别。所有这些，只不过是从小一种外币汇兑为另一种外币。每一种外币都有自己的硬币，只要这些硬币是可支付的。”

奉承往往会使双方都感到愉快，即使奉承的双方在内心深处都知道互相吹捧完全不是出于真心。并且双方尽量不会去想这一点。要知道，被人奉承的感觉是十分惬意的，特别是把奉承这样的小事看作是对这一快乐的回报时。

一则寓言很有意思：布谷鸟与公鸡会如此迷醉于相互赞美，可怜的麻雀百思不得其解。作者为我们揭开了这一并不高明的秘密：

为什么布谷鸟昧着良心，  
如此吹捧公鸡，  
因为公鸡也在吹捧布谷鸟，  
——彼此需要！

#### 四、诋谣捣毁

有毒的舌头比手枪更可怕。

——亚历山大·格里鲍耶陀夫

米哈伊尔·柳比莫夫在《绝对机密》报上对诋毁的形式作了整理，写道，可以将诋毁分为三种形态：①搜集败坏名声对象的信息材料；②专业化整理编制败坏名声特征情况；③虚假报道，扩散虚假信息。

所有这些手法的目的就是——一个，损毁某人或者被社会看作团体组织的好名声，这些手法仅仅在不道德行为与使用谎言的程度有所不同。

在第一种情况下，就谎言而言并不需要，有关方面给的任务只是查清“真相”并将其交付惩罚。如果某人良心清白，没有违法，那么这一条不再实施。但是，如果让我们感兴趣的人物有某些犯规之处（违法合同，不正常男女关系、逃避纳税、同嫌犯有联系等），则对他不会有好结果。发现这些信息可以有許多方法，如暗中检查个人信件、窃听电话内容、秘密拍照片和录像、招募“对象”身边的人员等。

第二种败坏名声形态看上去更让人感到可悲，因为它包括使用所有反间手段把“对象”拖到败坏其名声的圈子中。假如，如果某人酒量并不算大，就设法让他畅饮，然后再使他把这当作一件平常事。如果他保持着婚姻忠诚，就塞给他一个适当的美女，让他以为是“偶然”碰上的。接下来的事件可以根据最终目的的不同向前发展，根据败坏名声组织者的职业技能去发展。比较埃及与苏联情报机关在这方面的工作就很有意思。

在上世纪 20 年代，两位美国参议员在访问开罗期间同当地妓女过了夜。埃及警察局手里留有他们的“床上”照片。事后，照片连同底片一起被交给了开罗的美国大使馆安全处。看起来，不愉快的事件已经结束，事情被压了下来。但两年以后埃及驻华盛顿大使邀请当时两位参议中的一位来共进午餐，其间要求他在通过一项法规时放弃他的以色列立场。大使只是稍微提了一下自己对话人早先开罗之行一事，但对于这位参议员来说，这已经足够了。在通过触及阿拉伯人利益的法规时，他弃权了。

还有另一个苏联情报机关例子。上世纪 30 年代初期，苏联情报机关成功地“吊住”了当时的法国驻苏联大使代让。主持这次招募大使行动的正是反间谍机关的领导本人，一位著名作家，实际上是部长会议主席的助手，向大使引荐了这位领导本人。又在不知不觉中把一些著名女演员介绍给这位大使，而他终究爱上了其中的一个，开始了疯狂的殷勤讨好。按照克格勃的剧本安排，女演员开始时拒绝了法国人的殷勤。最后在安排好的一次别墅宴会之后，大使来赴一次同“心上人”的重要约会，代让终于达到了心愿。但是特工人员并没有进入房间，没有弄成一件难堪的国际丑闻。他们做得非常巧妙。正当两位情侣激情炽烈的火头上，突然间出差的“丈夫”出现了，打了一架之后，丈夫把半身赤裸的大使赶到了门外。大使只好在楼梯上待着，想象着未来丑闻的全部细节，到早晨，他打电话给自己在“部长会议”的“要好朋友”。那人（他一样过了一个不眠之夜，一直在旁边房间里监视着整个行动过程）马上就来了，听完“这段可怕的过程”就劝他压下这件

已到临头的丑闻……请克格勃给予帮助。在经过短暂犹豫之后，大使同意与主管机关就某些秘密信息进行交流共享。

第三种败坏名声的类型是显然的谎言，以平常最易于接受的程度把谎言加入到真实事件中。“冷战”时期，美国与前苏联的意识形态部门不愿在全世界和自己人民的眼中公开互相诋毁，这一败坏名声的形式就变得十分普遍。柳比莫夫写道，“在冷战时期，我们经常要翻出美国中央情报局和西方国家情报机关的所有丑闻来，同样他们也不闲着，到处都在寻找‘莫斯科的手’。中央情报局指责保加利亚的情报机关和克格勃企图谋杀罗马教皇，我们也反手指责中央情报局杀死了英迪拉·甘地，于是世界媒体在虚假报道说，艾滋病就出生在中央情报局的实验室中，说美国在从事偷窃儿童以便得到他们的器官组织用于移植。”（《绝对机密》翼愿，页888）

除了情报机关，犯罪分子也经常使用类似手法。阿纳托利·巴尔巴卡鲁在他的自传体小说《赌王札记》中就讲述过如何对管辖一件强奸案子的大尉警官施加压力。他们通过朋友邀请这位侦察员到正在进行玩牌赌博的一户家里（事先伤害他的自尊心，假装怀疑他的玩牌手艺，而他却对自己的技艺十分满意）。当别人赢了他好大一笔钱，很快就有一个裸体姑娘坐在了他的怀里，说：“因为你输了。所以我同意你得到我！”自然，这一闹剧（不过，对于侦察员来说更像一场悲剧）被录了像。过后，有人让他做出选择：要么“抹去”强暴者，要么把这一丑闻公开，他被开除公职。

## 五、诽谤谣传

有一种胜过诽谤的武器，它就是真理。

——塔列兰

刑法中的诽谤是指对个人的犯罪，其内容包括对明显虚假谣言的扩散，使别人蒙受屈辱。诽谤行为有罪。必须让犯有诽谤罪的人知道，他所扩散的是损害受害人声誉的虚假信息，即使只把类似信息让一个人知道也有罪。

诽谤的年龄如同世界一样长。这里举古罗马历史学家塔西佗的一个例子。他这样描写过一个罗马皇帝的亲信奥托：“他选择了一条通向尊贵的简捷便道：对别的指挥人员进行诽谤，贬低他们每一个人的优秀品质……结果，由于自己的狡诈与卑鄙行为取得了在正派、谦逊人之上的优势。”

依靠诽谤对象的自我辩白来“自我维持”的能力正是诽谤的特征。诽



谤可以是任何荒诞不经与骇人听闻的内容，人们可能相信其全部也可能相信其部分，如果它的对象开始证实自己无罪的话。相反，如果诽谤的受害者保持冷静、沉着、不理的态度，表现出似乎诽谤针对的不是他的样子，后者就会像三月的雪一样慢慢地消失。也许这同人的心理素质有关：只有现实的东西才去批驳，用不着去为不存在的事件争辩。哲学家早已注意到了诽谤的这一特征：“诽谤，是一种具有非同寻常性质的恶习：你力图去抑制住它，你就会因此而维持它的生命，你不去理它，它自己就会死去。”

中国有人把对别人有意中伤的流言升级归纳为四个阶段。说的是，如果这个人在业务方面无可指责，就转而对他进行政治上的攻击。如果他不怕政治攻击，就再指责他的工作态度不认真、不负责。如果这些还是不奏效就来查他的私生活。如果还是达不到目标，最后就在他的性格方面找茬儿，如指责他过分骄傲。一旦领导对谣言信以为真，中伤的目的总会达到。

说到诽谤，不能不提到告密这样一个社会现象。似乎，就其本质来说，它完全有别于经常听说的真实信息，但是人们对待告密的态度就像对待诽谤一样的坚决否定。问题何在呢？人们会均等看待诽谤者或者告密者报告给当局的虚假信息与真实信息。实际上对待告密的否定态度是同社会后果相关的，这些后果吸引了告密人，于是对方就成了他的猎物。在此情况下，真实已经不再被赞许，反而会遭到周围的人谴责。关于这一内容，《如何掌权》一书中这样写道：

告密者的动机是利己的、卑鄙的：他不愿意私下里去向统治者建议什么事，而他的作为出自忌妒、报复或者物质利益。值得怀疑的是，散布流言者或者告密者报告的是真实信息时，这些信息可能会对一部分人和社会团体造成积极的后果。在所有古代阿拉伯的教范指南中都讲到有先知关于告密的看法，告密会导致所有与告密有关的人：被告密人、告密人和知情人的死亡……

就这一目的、手段和后果可以看出说真话的社会价值的有限性。……当说真话的结果“成了像说谎一样卑鄙、恶作、耻辱”时，起码就会有三种情况（恶意诽谤、散布谣言、告密）。谎言与真话是平等的，谎言在一定环境下是被容许的。为了达到并维持人与人之间的和睦这一首要目的，谎言是容许的。和平、和谐、安宁——为了这些价值可以放弃真话，可以说谎。“真理好，而和平更好”，如此才可以实现这一理想。

## 六、讹谣谣诈

讹诈一样可以包含于欺诈之中，如果作为讹诈工具的事实是由讹诈者来变化和注释的话。作为历史的例子可以举出俄国历史上与彼得·斯托雷平凶案有关的一个片断，有关案情写在弗拉基米尔·茹赫兰的《冒险家与奸细》一书中。

当时斯托雷平任大臣会议主席与内务大臣，他的独立言行引起了沙皇的不满。沙皇将自己对一意孤行的大臣的态度告诉了他的秘密警察头目亚历山大·斯皮里多维奇上校。他想讨上级之好，就决定假借革命党人之手除去斯托雷平，当时革命党人的计划已经被政府及时察觉。作为行动的调配员，斯皮里多维奇选定了自己的妹夫——基辅保安局局长库利亚布科。但是面临的任务是刺杀首相这样一件十分特殊的任务，库利亚布科可能会拒绝。为了计划的顺利进行，应当摧毁他的意志，置他于一个绝境之中。斯皮里多维奇有了一个败坏他名声的主意。

到达基辅之后，斯皮里多维奇见了自己的妹夫十分冷淡，他脸上的全部表情都在向对方表明，妹夫对不起他。下面来看作者在书中是如何说的：

库利亚布科拖着不听话的发颤两腿，跟在内兄身后慢慢地进了办公室。大家都坐了下来，从来不爱多啰嗦的斯皮里多维奇从制服上衣的内衣口袋掏出一页纸，递给了库利亚布科。命令说：“念！”这是一份对库利亚布科最不怀善意的报告，是基辅宪兵处处长诺维茨基将军写给沙皇的。

库利亚布科只读到报告的第一行，那些字就在他眼前乱蹦起来，舌头再也不听使唤。斯皮里多维奇从他手中拿过报告，放大声音，一字一顿地读道：“呈请皇帝陛下，容许我向陛下报告实情，我已经尽知关于秘密警察官员所干的舞弊行为。我恭恭敬敬地报告，基辅保安局局长、独立宪兵团中校尼古拉·尼古拉耶维奇·库利亚布科构成犯罪地攫取了一万卢布，这笔钱是内务部副部长库尔洛夫警务中将发来的奖金，并且事前规定是分发给在波尔塔瓦庆典期间为圣上的官员保安的密探的。陛下忠实的仆人基辅宪兵处处长、独立宪兵团少将诺维茨基。”

“仔细检查的时候，已经详细询问过了那些你尼古拉把这笔钱分发下去的所有宪兵，”斯皮里多维奇确认说，“他们都发誓供认说，他们并没有领到你发的奖金。圣上在诺维茨基的报告上批道：‘撤销中校库利亚布科的职务，褫夺公权并且送要塞羁押。’”

听到这里，斯皮里多维奇的妹妹放声大哭，扑到他哥哥的脚下哭叫着：

“你要让孩子成为孤儿，你要毁了这个家！萨申卡，亲爱的，救一救他，你是能救他的！我也十分清楚，皇上十分信任你。他一定不会拒绝你的请求的。”

吓呆了的库利亚布科总算清醒过来，嘴唇嗫嚅着说：

“亚历山大，亲爱的，别毁了我们！救一救我！我会一世为您而祈祷，我会永远做您忠实的奴隶，您就怜悯一下您的妹妹和您的两个外甥吧。”

用虚构捏造的伪证来吓唬库利亚布科的诡计得逞了，斯皮里多维奇把抱着他膝盖的妹妹从地下扶起来，饱含感情地吻了她：

“你先去给我们弄点饭来。幸好还不是全盘都毁不可挽救。我会尽力设法保住你的丈夫的。但我这里先说一声，这是最后一次。”

然后房间里只剩了他和库利亚布科两人。

“尼古拉，这里有一个绝好而且唯一的机会能得到皇上的宽恕。我已经掌握了一个正在行动推翻皇帝的险恶阴谋。他们准备发动宫廷政变，有一些十分重要的人物也在打算参与其中。斯托雷平就是这一阴谋的首领，他早就想着在俄罗斯实行英国式的君主立宪政体。如果能借革命党人之手除掉斯托雷平，那就有可能主动地阻止俄国的这场革命运动。怎么，你愿意帮助我吗？”

库利亚布科不假思索地答道：

“我完全听从你的命令，亚历山大。”

结果，在警察唆使之下，革命党人博格罗夫刺杀了斯托雷平，俄罗斯的历史从此改变了自己的方向。

## 第五节 摇愚摇摇弄

玩笑经常被当作离了它的襄助就  
不成其为这一真理目的的传播者。

——培根

可以说，人类历史上最为著名的愚弄者当数法国路易十五统治时期的圣热尔曼伯爵。普希金在《黑桃皇后》中描写了他：

你们都听说过圣热尔曼伯爵，他的奇事是那么多，大家都在纷纷传

说。你们都知道，他自称是长生不老的犹太人、长命水和点金石的发明者等等。照普希金的说法，就是这个人把神奇的“三张牌”的秘密告诉了伯爵夫人，最后将那个可怜的德国人置于死地的。

对于圣热尔曼来说，让他感到愉快的是愚弄事实本身，而不是被骗来的物质利益。他是医学、炼金术和其他真正的科学方面的最大行家，在消除了路易国王的一颗巨大钻石上的裂纹，几倍地增加了其价值之后，他轻而易举地获得了国王的好感。传闻说圣热尔曼会造钻石，而伯爵对此并不置可否。有一次在凡尔赛宫的舞会上，他穿了一双带有宝石扣绊的鞋，夺目的宝石扣绊鞋让国王宠爱德·彭帕杜尔女侯爵的目光一直无法移开，以致整个晚会都暗淡无光。

一些学者还认为，伯爵同俄罗斯历史有着直接关系，他在叶卡捷琳娜二世登上俄国皇位中可能扮演过重要角色。说到这一点，作为证明的不但是他1764年访问彼得堡的时间正好同宫廷政变巧合，而且还有他同俄国共济会会员的联系，再有就是深得年轻女王垂青的格里戈里·奥尔洛夫时刻尊称伯爵为“亲爱的神父”的行为。

文学作家们的愚弄手法在欺诈史上占有特殊的一席。这样的作家可谓数量众多。但一般习惯于将它们分为两大类。一类是将别人的作品攫为己有的伪作者，就是所谓形形色色的剽窃者，我们会在相关作品中讲到这些。另一类，相反，人们隐去了自己作品的真实作者，经常写成是虚构的别人的作品。究竟何种欺骗为多，很难说，但至少隐去自己作品作者的人比起厚颜无耻地窃取别人劳动成果的剽窃者来说，更讨人喜欢些。

著名的18世纪百科全书派作家卢梭可以说就是一个真正的愚弄者，他在1749年出版了一本畅销书小说《新爱洛绮丝》。当时此书的出版引起一阵轰动，并且加了这样一个副标题：“一对情人的通信，由让·原扎克·卢梭收集出版”。也可能，避去真实作者以后，这位著名哲学家、作家就把自己个人的影响与小说主人公的亲密感受分开来，使之更具有纪实性与可信性。但并不排除，其中有更为平庸的不高尚想法驱使着他：如果遇到不走运的情况，他随时都可以借口实际信件的文体与情节基础缺点而避开批评，如果顺利成功的话，则所有的荣誉尽归他一人所有，事实上最终结果确实如此。

出于公正来说，卢梭还算不得文学作家故弄玄虚园地里的创始者：更为轰动一时，并且几百年来文学研究争论不休的是另外一本叫做《葡萄牙人信札》作品。据当代人的评论，这本出版于1729年克洛德·巴尔宾印刷厂的小册子，当时迷倒了从平民到贵族的所有巴黎人。几乎没有对它不感兴趣

的人。这是一位年轻的葡萄牙女修道士写给她的情人——一位法国军官的情书，女性真挚而炽烈的自白，把自己的全部生命献给了一个人。读着一个年轻的充满爱心的女性用血写成的不幸爱情故事，巴黎人落泪不止。

“我自己的生命属于您，只有看到您，”年轻的姑娘写道，“当我把生命献给您，我才能感到一丝快乐；我要每天上千次地向您送上自己的叹息，它们会处处伴随着您，还会从您那边返回到我身边，带给我忧心的奖赏。厄运给我的是一个真实的预告：‘不要这样了，不幸玛丽安娜，不要再枉然地折磨自己，不要再去找寻你那恋人，你也再不会看到他了！’”

尽管出版人克洛德·巴尔宾声称，无论写信人也好，收信人也好他都不知道，但没有人会相信他。整个巴黎都同情被狠心的军官抛弃的玛丽安娜，很快这位军官的名字就被大家知道了。在接下来出版的《葡萄牙人信札》里主人公的姓名，一个姓德·沙米尔的侯爵浮出了水面，他就在葡萄牙任职，甚至就在修道院所在的这位城市里租有住房。沙米尔本人既不承认，但也并不否认这一说法，保持神秘的缄默。

《葡萄牙人信札》在当代人那里获得如此成功，很快又出版了续本，而随后又有了回信。不过，这只是卑劣的剽窃，很快就被揭穿了。除了玛丽安娜的全名和她生活的详细情况，其他一无所知。许多当地人和后来几百年的文艺学家一直在找寻这位女性，但直到不久前对“葡萄牙女修道士”的谜才算最终解开。《葡萄牙人信札》的作者原来是位男人!!!是一个律师、兼职作家。他就是才思敏捷，机智过人，无尽想象的吉拉格，是孔德王子的亲信心腹，还是拉罗什富科、莫里哀、拉辛和拉封丹等杰出人物的至亲密友。这里有一个证明，《伪君子》的剧本构想就是他提供给莫里哀的。但是时光流逝，至今未能最后解开这一男性借女性角度所写小说的秘密，作品如此之高超，三百年来人们一直为这一美丽迷人的欺骗所倾倒。

现在我们要从文学的故弄玄虚话题转到另一类朋友那里，这类朋友在朋友圈子里并不少见，他们是那种不会开玩笑，而只感到受辱、受屈的一类。

著名的俄罗斯歌唱家费奥多尔·夏里亚宾<sup>①</sup>在生活中是一个十分吝啬的人，为此有时成为朋友们的笑料。画家康斯坦丁·科罗温<sup>②</sup>回忆说，有一次夏里亚宾邀请自己的朋友谢罗夫和科罗温到艾尔米达日餐厅吃早点。科罗温是个十

① 费奥多尔·夏里亚宾（Фёдор Шаляпин 费德-夏林），俄罗斯男低音歌唱家，导演、画家。1904年后移居国外。

② 康斯坦丁·科罗温（Константин Коровин 康-瓦-瓦），俄罗斯画家。1904年后移居国外。

分爱开玩笑的人，他串通餐厅经理把乳猪凉盘放到账单里，但不要摆上来。

饭后，经理把账单递给夏里亚宾，他如平时一样，一样一样地查看起来。下面就是作者所写的当时情况：

“没有乳猪这道菜。”

“怎会没有？”我说。“你也吃过的呀。”

“安东，”夏里亚宾去问谢罗夫，“你是看到的，没有乳猪凉菜的。”

“怎么没有？”谢罗夫惊奇地说。“你也吃了！”

夏里亚宾看着我和谢罗夫，一时急得说不上话来，说：

“怎么回事？我根本就没有吃过什么乳猪。”

餐厅经理耷拉着脑袋，站在那里不做声。

“多美味的乳猪凉盘，”我说，“你吃得好快，说话中间根本就没有注意。”

夏里亚宾谁也没有再搭理，深吸了一口气。

经理这时候再也忍不住了：

“这是他们俩人开的玩笑。让我把乳猪凉菜放到账单里的。”

夏里亚宾正要发火，但看了一下谢罗夫，又笑了。

应当承认这一点，我们整天紧张而行色慌张的生活，只顾金钱和面包，而留给人们开个玩笑放松一下的时间十分之少。我们就像地雷工兵一样，时时仔细思虑自己的言与行，以确定在同别人的交往中可以袒露的程度。还必须对真话与谎言自己进行细致周密的思量，而这一细微过程中一个小小错误也会危及自己的金钱或者社会信誉。

好在一年中有一天我们可以用不着谨小慎微，可以随意说假话，开个玩笑，这就是四月一日，这是玩笑的一天，幽默的一天，信口开河的一天。常常这一天也是人的轻信经受考验的一天。

四月一日的玩笑可是什么都有：有善意的，有恶意的；有机敏的，有愚笨的；有令人愉快的，有使人伤感的。尽管良好教养者再不想让玩笑刺伤人，但也有常常适得其反的时候。让我们来看一下伊里夫和彼得罗夫《金牛犊》小说“赫拉克勒斯”中的那些同事们：

至于说到那些个同事，那可是几个做事认真严肃的人，一年中只有在四月一日这一天会开开心。每到这一天用捉弄别人来让大家消遣开

心的是一个令人伤心的玩笑：打印一张库什金德被解职的假通知，放到他的桌子上。不过这七年来，老人每次都要为大家能痛痛快快地乐一回而激动不已。

现在想以一个率真的儿童欺骗例子来结束这一章。尼古拉·科兹洛夫写道，多数情况下人们的内心世界会按：弱肉强食、竞技舞台、例行公务、风雅沙龙或者幼儿园中的某个类型去构建。当需要去欺骗某人时，幼儿园世界是不可替代的，因为在这时说谎是可以不受惩处的行为，还会得到一个玩童的头衔。儿童经常会“想出”五花八门从未见过的离奇名堂来，很难将此行为称为欺骗。这只不过是他们创造性想象的表现而已。科兹洛夫引证了这样一个例子：

我问我的万尼亚：

“你怎么整个脸都成了绿色？”

他笑着说：

“我让一条绿皮鳄鱼给咬了。”

不错，他说的不是实话，但这一回答是令人开心的，好笑的。这是一个游戏式的想象和笑话，也是一种可以说假话的形式。

# 第五章 摇社会生活中的欺诈 (一)

## 第一节 摇历摇摇史

上帝不能改变过去，但历史学家可以。

——塞缪尔·勃特勒

欺诈、造假、作假——在历史上并不是偶然现象。人类积累的此类现象数量之多，令人不得不考虑该如何应对。

首先，作假的对象既可以是过去发生的事件，也可以是如手稿、钱币、雕塑、日常生活用品等的物质文化载体。其次，可以将历史作假按照故意歪曲历史的人所要达到的目的分类。一些人歪曲事实，希望得到政治资本；另一些人作假只是出于个人利益驱动；第三类人完全出于高度膨胀的虚荣心和出人头的强烈欲望。其结果，我们原以为的真实历史，原来却是由杜撰、谣言、恶意预谋、模糊传说、阴谋、自我表白与为数不多的真实事实掺和在了一起的奇怪的混合物。

如果不是这样，那才奇怪呢！须知，历史是由人写的，而人，正如古人云，总会自觉或不自觉地犯错误。因为无论历史学家如何冷静，他们书写的历史总会打上个人的烙印——情绪、立场和无意识的好感。因此，留给我们的选择只有收集尽可能多的不同作家关于同一事件的证据，以便今后将它们进行对比，努力找出真实的历史。

### 一、伪造历史事件

历史学家对历史的歪曲有两种：隐瞒和伪造。在第三章中我们已经指



出，因“隐瞒而撒谎”被认为是欺骗中较“轻”的一种。但是这种修正也导致将现实事件歪曲到面目全非的程度。

著名的法国历史学家马克·费罗<sup>①</sup>写了一本非常有趣的书，书名叫《不同国家的人怎样向孩子们讲述历史》，书中令人信服地展示了不同国家由于领导者的观点和政治利益不同，对历史事件阐释的变化幅度之大将会达到何种程度。

通过比较北京和台北的孩子们所用的历史教科书，中国历史在不同的解释中明显的不同。如果说台北的中小学生们对中国皇帝各朝代的阴谋诡计了解得非常清楚，崇拜孔夫子，斥责成吉思汗，那么北京的中小学生们则了解一切农民起义和阶级斗争，认为成吉思汗不是残忍的侵略者，而是将中国与蒙古统一起来的首领，将中国文明带到了西方。

这种选择性方法不只是中国的特点。例如，土耳其历史学家们完全“忘记”了1915年对亚美尼亚人史无前例的种族灭绝。当时对居住在土耳其领土上一百多万亚美尼亚人一下子全部斩草除根。这一惨无人道的行径几十年来一直向人们隐瞒着，是典型的“隐瞒撒谎”的例子。

马克·费罗在书中列举了大量欺骗历史的证据，它们反映在许多国家中小学教育体系中，而后，这些证据变成了固定的思维模式，沉淀在民族的意识里，并生下根来。

例如，他在书中讲述了波兰中小学历史教科书变化的情况。费罗指出，波兰自加入社会主义阵营之后，中小学教科书里那些关于波兰人与俄罗斯人多年冲突的描写渐渐地消失了。而这些冲突在许多方面构成了两个国家的真实历史。德国人和瑞典人变成了波兰人的敌人，波兰被瓜分和多年的反俄起义在教科书中几乎只字未提。

乔治·奥威尔在“回忆西班牙战争”这篇政论文中写道：

……我发现，人们书写历史不是基于已发生的事件，而是按照不同政党的“学说”演绎而成。

我知道流行这样一种观点，即任何传统历史都必定撒谎。我也同意，大部分历史既不准确也不客观，但今天我们时代的特别目标，就是要摒弃思想本身，还历史以真实面貌。在过去，人们撒谎，或有意或无意，根据自己的好恶忽视某些事件或竭力确定真相，他们自己也明白这

<sup>①</sup> 马克·费罗（Marc Ferro），法国历史学家。《不同国家的人怎样向孩子们讲述历史》于1962年第一次在法国出版。

样做肯定会犯许多错误，但无论如何还是相信，多多少少会发现一些“事实”。不错，一直积累了相当多的事实，几乎无人与之争论。打开大不列颠百科全书，读一下关于最后一场战争的描述，你就会发现有許多材料采用于德国文献资料。在许多问题上，德国历史学家与英国历史学家意见分歧，但仍然有大量的材料可以说是中立事实，没有人因此而认真争论。极权政治剥夺了这种和谐的可能性，而这种和谐的基础是建立在一切人皆属于同一生物种之上的。纳粹学说极其顽固地否定这种统一形式的存在。比如说，根本就没有科学，只有“德国人科学”、“犹太人科学”，等等。所有这种说法的最终目的就是为一种制度辩护，在这种制度下，领袖或领导集团不仅可以确定未来，还可以决定过去。如果领袖宣布“这件事从没有发生过”，那就意味着它就没有发生。如果他认为，二乘二等于五，那就是五。这种前景的现实比炸弹更让人恐惧，因为前景不是虚构的。要是我们回忆一下最近几年有幸观察到的一切就能明白这一点。

应该真诚地承认，奥威尔的上述议论在许多方面也适合前苏联历史学。只是在前苏联历史学中，最重要的不是种族，而是阶级分类的方法。但是方法无关紧要，无论是前一种方法，还是后一种方法，教科书中剩下的只有那些顺利写进统治学说的事实。常言说得好：“如果事实不能纳入理论范畴，那对于事实更糟糕。”人们对托洛茨基在苏维埃俄罗斯历史中的作用评价就是这种自由解释历史事件的例子。他就像“一个终身漂泊的船长”，一会儿出现在教科书中，一会儿又从里面消失了。托洛茨基作为十月革命主要领袖之一和红军的组织者被精心地隐去了，并最终干脆从我们国家的历史中“掉落”了，剩下的他只是作为反对运动诸多组织者之一的角色。从 1917 世纪 20 年代到 30 年代期间，最高领导者像巨人统治着侏儒一样，凌驾于所有历史事件的参与者之上。他去世二十年之后人们突然发现，原来开垦处女地、恢复国民经济和高加索的国防却是由那个长着蓬松胡子的上校政治指导员一手操办的。

今天，我们又观察到类似的现象。只是托洛茨基的角色现在换成了戈尔巴乔夫——没有特别理由人们都极力不再提他。这位“改革之父”对于当今俄罗斯统治者们来说是不需要的了，他们努力尽快忘记这位给他们带来掌权机会的人。其实，长期和有组织地隐瞒或歪曲任何个人在历史中的作用，会在群众意识中产生新的虚假观念，并扎下根来，而失去事实的真理，会慢慢地枯萎和死亡。

马克·费罗在指出布尔什维克的马克思主义历史观的特点时写道：

俄罗斯的马克思主义者选择了行动的最佳方法：他们不是书写历史，而是创造历史，实现了革命。这样，他们在那些善于思考和正确判断历史发展过程的人们中间获得了威信和声誉。布尔什维克在十月革命后掌握了政权，把自己称为先知：他们的预见是唯一正确的，他们在一切方面都是对的。

曾经，布尔什维克党自认为代表了工人阶级和历史的进步，正是基于其判断正确才取得了政权，该政权建立在其认识绝对正确的基础之上。实际上，必须与党的判断相一致，凡是与党的判断不一致的历史都必须重新审查和修改，因为任何涉及对历史进步的怀疑都会破坏党的“路线”，动摇党的领导权。

接下来，马克·费罗写道，在当局意识形态的长期压力下“……苏联历史学家们获得了一种特殊的技巧和职业技能，他们可以用那种模棱两可的风格写作，以至于文中表达的某种思想，同时又能读出其直接相反的意义，以防万一”。

笔者知道一位历史学家、教授 刁先生，他和我住在同一个单元，楼层比我的高。他的博士论文特别不走运。第一稿于 1957 年完成，正如那个年代的惯例，文中渗透着对斯大林在一切重大历史事件中作用的赞美。正当他的论文在最高学位评定委员会接受评审时，批判个人崇拜的苏共二十大突然召开了，自然，他的论文被退了回来重新加工。实际上，这篇论文不得不重做，重新泡档案馆，根据“各族人民领袖”的实际作用对一些事件重新评价。首要位置出现了尼基塔·谢尔盖耶维奇·赫鲁晓夫——这位宇宙空间和处女地的征服者，共产主义建设的鼓舞者。历史学家 刁先生这篇博士论文重做了六年，直到 1963 年 10 月终于通过了答辩，送到莫斯科批准。1963 年 11 月他本应该成为历史学博士，但苏共中央十月全会突然召开了，赫鲁晓夫从一切位子上被赶了下来……这位历史学家整整沮丧了一年，直到再次控制自己，重新拿起笔写论文的第三稿。第三稿中一切桂冠戴给了勃列日涅夫，庆幸的是，列昂尼德·伊里奇在位时间很长，因而 刁先生终于当上了博士和教授，但他为此付出的代价可想而知。

应将所谓非此即彼的历史从历史事件的欺骗和伪造中区分开来。历史的

发展过程是不平衡的，充满着关键时刻和交叉点。关于历史事件的规律性和客观性无论马克思主义者怎么说，其中大量的偶然性占据着不小的地位，因此，在某些时刻历史可能会这样或那样发展，恺撒也许会因扭伤了脚而不越过卢比孔河；拿破仑在意大利亲自督阵士兵进攻时，可能因流弹而牺牲；德国人在二战期间没有使用神经麻痹毒气，否则局势将因之改变；1956年苏共中央政治局里除了戈尔巴乔夫之外，还有罗曼诺夫，如果罗曼诺夫掌权，那么我们今天依然生活在苏联时代，等等。……研究那些可能发生而没有发生的事，并不是一件毫无疑问的工作。它让历史学家们有机会分析历史发展进程的不同形式，从必然性中筛出偶然性。重要的是保持客观性，不要让愿望的东西冒充真实。

讲述历史上的欺诈时，不能不涉及诸如伪皇帝和僭王者。历史学家们可以举出许多突然出现幽灵统治者的例子，他们的真实性引起了同时代人的怀疑，并且成了后来历史学家们为之头痛和激烈争论的对象。大概，第一位最出名的伪皇帝可以追溯到波斯王朝的拜火教僧侣高墨达，他用欺骗的手段夺取了波斯皇帝冈比西斯的皇位。他冒充自己是基尔的儿子和波斯皇帝的兄弟巴尔迪亚。正如古希腊历史学家希罗多德所写的，这位冒险家曾因某种过失年轻时失去了两只耳朵，因此，当他当上了波斯皇帝之后，竭力避免在公众场合下露面。这一秘密是由他的一位王妃揭开的，她按照其父亲的吩咐趁皇帝熟睡时摸了摸他的头。于是姑娘的父亲带头密谋，结果伪皇帝被杀。

罗马历史同样给我们展示了许多皇帝，他们擅自给自己封上了这一荣誉桂冠，其中最闻名的是几个伪尼禄罗马皇帝。俄罗斯历史也发现了大量的伪沙皇：伪德米特里们、伪彼得们、伪康斯坦丁们、伊丽莎白假女儿们等等。普希金当时曾写了五个自称彼得的僭王者，而在今天我们已经知道约有四十个伪彼得三世。他们几乎全反对1762年从自己丈夫手中夺取皇位的叶卡捷琳娜二世。其中最著名的，当然要算叶梅利扬·普加乔夫。众所周知，俄罗斯的伪沙皇们至少有两个突出的特点。第一，他们的人数比任何一个国家都多。第二，俄罗斯僭王者的主要典型——来自民间，代表社会下层人民的利益。普加乔夫的起义正是这种典型，他冒充自己是当时统治国家女皇的丈夫。

## 二、伪造历史文物

人们对古代文物的兴趣目前还没有找到全面的解释。为什么人们如此珍视古代文物：一个匠人家厨房里普普通通的古希腊罐子今天在伦敦克里斯蒂拍卖行卖出天价。这一现象的解释之一就是人们对稀有物品、不寻常物品的

珍视。当许多双耳细颈罐大量摆在雅典人家厨房的架子上时，人们只把它们当作食具看待。然而，当残酷时代将它们击成碎片，每一块偶然保存下来的碎片却变成了稀有物品。于是，为了获得这样的稀世珍品，为了让他人意识到自己是奇珍异宝的独一无二拥有者，人们付出了大量的金钱。而哪里有钱，哪里就有能工巧匠将它们弄到手。因此，许多世纪以来地球上存在着一种伪造历史发现的职业。这些能工巧匠们不炫耀自己的技艺，不联合组成工会，不主办展览，但是在世界上任何一种博物馆里往往都能发现他们的伪造作品。

大约在三十年前，一位著名历史学家、历史学博士在《科学与生命》杂志上讲述了一系列考古史上故弄玄虚有趣的例子。原来，伪造历史文献和古代物品并不是我们时代特有的标志。科学上揭穿这方面欺骗的例子已有一千多年的历史。例如，在法国国家档案馆里保存着一份标明公元 598 年的文书，证明国王西吉贝尔特一世将自己的部分财产转让给圣文森特修道院。专家很容易地“算出了”这件赝品，因为该文书是写在羊皮纸上，而在当时真正的六世纪文书都写在莎草纸上。

随着时代的进步，学者们揭示历史伪造品的能力不断增强，但历史造假者们也在不断完善自己的艺术。例如，上个世纪 19 世纪 40 年代，德国人申尼斯卖给莱比锡图书馆许多“真的”古代作品残简，其中有一张普拉斯特用紫红色墨水书写的作品。众所周知，紫红色在古罗马是皇氏权力的象征，只有显贵的贵族才能用紫红色染饰自己托加的边饰。

柏林图书馆一位鉴定专家被罕见的手稿所陶醉，曾写道：“美丽的笔迹带有远古时期所有的一切特征……使用紫红色墨水证明该书珍藏于一位富有的罗马市民的私人图书室，亦可能珍藏于皇家图书馆。”然而几年之后，两位古文献学者（古代碑文专家）鉴定：字母的形状和墨水的颜色与古罗马时期手稿的特点不符。最后通过对墨水进行化学分析：原来这不是珍贵的紫红色，而是 19 世纪末叶才研制而成的颜色相似的曙红合成颜料。

在俄罗斯，19 世纪初最著名的造假专家是商人安东·巴尔金和九等文官亚历山大·苏鲁卡泽夫。但他们两人的志趣完全不同，巴尔金有意识地欺骗自己的顾客，向他们出售“毫无价值”的古代手稿，而苏鲁卡泽夫则是一个富有浪漫主义情调的造假者：他对古代的东西非常着迷，毫不犹豫地制造“杰作”，照他的说法，这些“杰作”，考古学中的发现远远不够。

这类“专家”在西方同样众所周知。大概，最著名的历史伪造者之一是弗连·柳卡，他没有受过系统教育，但却拥有各科知识。在到巴黎之前，柳卡在外省一家律师事务所和法院工作，到巴黎之后，他曾尝试在图书馆或

书店找份工作，但未能如愿。

弗连·柳卡伪造文献的活动开始于法国当时一个普通的事件。有个名叫马尔基兹·久普拉的人非要证明在自己的先辈中间有一位大臣久普拉，是弗兰齐斯克一世的部长。带着这一愿望他找到列捷尔利耶，请求给弄一些该大臣的手迹，但后者无法满足他的要求：他手中没有该大臣的手迹，但弗连·柳卡答应为他弄到这些文献。他伪造了两封给久普拉大臣的书信，马尔基兹信以为真。这件事给打开了以后柳卡的造伪活动之路。他开始向包括米歇尔·沙尔的法国科学院的院士们兜售自己的创作。他制造的伪文献总数超过二千七百多件，都是以阿基米德、牛顿、帕斯卡、伽利略、拉伯雷、罗特鲁、贞德等历史名人的名字写的。

然而，弗连·柳卡在这方面的“大作”并没有就此止步，他甚至仿制了耶稣的弟子们写给耶稣基督的书信、大希律王写给死而复生的拉扎尔的信、犹太致马利亚（抹大拉的）的信。与此同时，他却犯了两个对他来说是致命的错误。第一，他的伪造品是写在纸上的，而在当时无论是依据年岁还是依据传统都应该写在羊皮纸上（在一些文献中甚至看得见昂古莱姆造纸厂的水印标记！）第二，他卖的所有手迹都是用古法语写成的，而在当时其中许多手稿应该是拉丁语。

弗连·柳卡的伪造最让人惊异的是这样一事实：许多学者都将他的臆造当作帕斯卡、牛顿、伽利略等深刻思想家的作品，正是伪造手稿的内容和音节被学者们认为是真迹毫不怀疑的证据。就这样，一个微不足道的骗子，连最低的学士学位都没拿到手，却成了以往最伟大的思想家之一。弗连·柳卡最后被巴黎法院指控犯欺骗罪，判处两年监禁，并处以罚金。

应该说，并非任何时候都是贪婪在驱使人们去伪造文物。有时类似的伪造却是出于虚荣心或对某位历史名人莫名的热爱。例如，威廉·艾尔伦德就是这种情况。他是伦敦一位古旧书商的儿子，生活于17世纪末叶，他的姓就是来自于对莎士比亚的景仰。

一天，激动不已的威廉给父亲塞缪尔·艾尔伦德拿来他发现的说是带有伟大戏剧家题名的文献。这是一份租赁房子的合同，上面有莎士比亚的亲笔签名。经专家鉴定，毫无疑问，这是一份稀世文献的真迹，没有什么东西能引起他们的怀疑——莎士比亚的签名风格、纸的质量、墨水。老书商高兴不已。之后不久，儿子又以新的发现让他兴奋不止。三个月后，威廉幸运地找到了整整一摞莎士比亚的文献，其中包括《哈姆莱特》至今无人知道的片断和他的情书。而从一封情书中掉下来的莎士比亚的一绺卷发差一点要了老

书商的命，这是真正的世纪发现。塞缪尔·艾尔伦德决定与其他行家和伟大戏剧家的崇拜者分享自己的快乐，于是举办了一个珍贵文献展览。1729年圆月整个伦敦都在谈论这件事。书商小铺子里拜访的客人多得无法应付，他和儿子被邀请到皇宫，在那里他向显贵要人们展示了自己的珍宝。

然而轰动效应并没有就此结束。不知疲倦的威廉又有例行的发现，他发现了以前从没人知道的用自由体诗写成的莎士比亚戏剧《沃尔蒂格恩》<sup>①</sup>。多家英国最优秀的剧院为争夺再次发现的莎士比亚戏剧演出权而争斗……而后来不可避免的事发生了，专家们最终证实这是一部伪作，于是老书商的成功发现变成了一场可怜的闹剧。昨天的荣耀和人们的赞扬立即变成了嘲笑。他儿子的唯一收获，就是在大不列颠百科全书骗子画廊中占有一页。

有大批收藏家收集各种不同的古玩。一些人收集古家具，另一些人收集名画，第三类人收集青铜制品，第四类人则收集武器，等等。在每一位富有的收藏者之后都有许多精明的骗子在跟踪，他们专长于仿制古董。他们欺骗一知半解者，偷偷塞给他们“新作”。尽管是人工新制，但都是出自行家手里。

一些人喜欢收藏旧武器。这里必须承认，很难识别那些赝品，在这类武器中，其外观加工的质量、装饰工艺，甚至旧印戳几乎与真品完全一样。《兵器大全》一书是这样写的：

人的本性不由自主地刺激造伪者比古代的匠人做得“正确些”，正是这一优越感将他出卖了。当研究片状盔甲时，要记住：古代盔甲是用锻打的金属片制作的。这块金属片是铁匠用铁锤将一褐色铁块锤扁，然后用平锤细细地加工成所需要的形状，并且，有些地方被烧得通红，有些地方只是进行了热加工。因此，在没有磨光的反面应该有锤子锻打的痕迹。现代轧制的金属片可以根据纵向线痕区别：只需通过放大镜，立刻就能看清，如果是轧片，为了使其看上去是锻打的，后面的日期是用锤子加工的。

青铜器的铜绿，铁器上的铁锈似乎是年代久远的标志，这对于伪造者们来说是一条充足的理由，他们以此欺骗那些幼稚的初识门径者。这些人不知道，铜绿和铁锈完全不能作为其年代久远的证据。有一些铁制

<sup>①</sup> 沃尔蒂格恩（~~沃蒂格恩~~），活动时期 ~~源缘一源~~ 源缘一源，不列颠人的国王。他是许多传奇的主角，但也被认为是真实的历史人物。——译者

器具，没有一点锈迹，但却有四百年或更长时间的历史。然而，古旧的铁器，没有任何锈迹，怎么可能呢？于是人们就用硫磺和盐酸及其他溶液人工制造锈迹。况且，每个古玩商人都嫌弃类似的手段，都有自己确定的配方。谁把东西挂在烟囱里，谁就埋没了自已；而铁锈是高贵的客人，它不等人。用指头能擦掉的鲜褐色锈迹，及生在物品暴露的平面处而不是凹处或折弯处的铁锈，特别值得怀疑。

古董的主要购买者，或是富有的收藏家，或是大博物馆。赝品一旦落入一位仅仅是为了炫耀自己的百万富翁收藏家手里，那它就会永久不再露面。博物馆的情况就不同了，那里有数以十计的鉴定专家，他们在购买之前就要对该古董进行仔细研究，以后还要在博物馆的展出期间进行考察。但是，正如俄罗斯谚语所说：“老年人也免不了出差错”，专家也会犯错误，有时还会引起轰动丑闻。

1876年，不列颠博物馆弄到一副非常漂亮、保存非常完好的用陶土做的伊特鲁里亚人<sup>①</sup>石棺，该石棺很快成为博物馆伊特鲁里亚人艺术馆最驰名的展品。众所周知，伊特鲁里亚人是当时一支文明高度发达的神秘民族，先于古罗马人住在现在的意大利领土上。他们后来消失了，留下了真品文化古迹（但遗憾的是不是很多）和神秘的文字，该文字到现在无人破解。

这副伊特鲁里亚人石棺，六十年来被认为是不列颠博物馆的骄傲和荣耀，直到1926年却突然从陈列品中拿了下來，被送到博物馆展品储藏室。原来，这副石棺的制作者不是古人中不知名的大师，而是意大利人皮埃罗和恩利科·帕涅里兄弟二人。他们利用自己熟知的原伊特鲁里亚人艺术作品为样本，做了一副仿制品，并将自己的杰作埋在切尔维捷里这块大量发现伊特鲁里亚人文物的地方。皮埃罗所使用的样品是当时保存在卢浮宫唯一一副闻名的真石棺。但是，兄弟俩不是做简单的复制品，而是发挥了自己的想象，用伊特鲁里亚人生活中的半浮雕极好地装饰了“古代”棺材。

后来，兄弟俩放手继续导演自己的发现，再以可观的价格卖给博物馆。但是，虚荣心是一件可怕的东西。当兄弟俩发现“他们”的石棺获得了世界范围的成功，他们忍不住了，于是向当时一位著名法国考古学家吐露了秘密。然而谁也不相信他们俩，来自远古世纪神秘石棺的魅力太大了。伪制品做得那么好，很有品位，六十年来被认为是伊特鲁里亚人艺术的典范。

<sup>①</sup> 古代部落集团，公元一千纪居住在亚平宁半岛西北部，早在罗马文明之前就创造力量发达的古老文明，并对罗马文明产生巨大影响。公元前缘-前猿世纪被罗马征服。——译者



古钱币收藏者，即收藏钱币的人组成了一支特别的队伍，他们中有的爱好者收藏有一二百种钱币；有专业收藏者，收藏量很大，其中不乏稀有的古币。

俄罗斯王朝最罕见和最神秘的钱币之一，是康斯坦丁一世时代的面值一卢布硬币。那些对俄罗斯历史不是特别了解的人可能会说，这个皇帝历史上从没有过。然而，事情并不完全是这样。亚历山大一世去世之后，自己无后，皇位落到死者的二弟康斯坦丁头上，而他放弃了自己的权利，将皇位让给了三弟尼古拉。

在亚历山大一世死后皇位继承问题完全不知情的情况下，十二月党人发动了起义，彼得堡铸币厂制造了新的印模并且铸造了一些康斯坦丁卢布币样。有一种传说，一些币样被信使送到华沙让康斯坦丁核准，六年后波兰起义时它们无影无踪地消失了。确切的消息是，有五枚这种稀有的钱币连同冲制它们的印模五十多年来一直保存在财政部秘密档案馆里，1831年被沙皇启封，分发给了不同的人。俄罗斯目前只有两枚完全可信的真币——一枚在彼得堡埃尔米塔日博物馆，另一枚在莫斯科博物馆。

## 第二节 摇政治 · 军事 · 间谍

我之所以谈此，唯一目的是警告：任何政府所写就的自己内务方面的东西都不可信。无论此类消息来源何处，它们都只是服从于某个政党目的的宣传，换句话说，都是谎言。

——乔治·奥威尔

### 一、政摇摇治

人们日常观念里早就形成一个概念：政治是非常肮脏的东西，为了达到个人的目的，从事政治的人会不择手段，其中包括撒谎和欺诈——这些远不是最卑鄙的行为。如果说在两个人的关系中，“真诚是最好的政治”这句英语谚语还起作用的话，那么，当管理着千千万万人们的时候，管理者就会把它忘掉。这一点圣贤和哲学家们早就发现了。例如，柏拉图在其《理想国》的专论中曾写道，国家的管理者可能“为了其管理的人们的利益而撒谎和

欺骗。因为我们已经说过，类似的东西如同药品一样有益”。

后来，这一思想更加清晰地由尼科洛·马基雅弗利<sup>①</sup>形成，由此产生了马基雅弗利哲学这一概念，它用来评述一种人的行为方式，其行为的原理是不择手段，包括不道德的手段（撒谎、诽谤、残忍等等）来达到所追求的目的。马基雅弗利在其著名的专题论文《国君论》中阐述了在政治中为了伟大的目的可以忽视道德法规。以他的观点，可以采取的手段包括“巧妙使用残酷行为”、政治家“充当伟大的伪君子和两面派”的能力、用“武力和欺骗”战胜敌人、统治者善于激起臣民们的“热爱和恐惧”、用力量迫使人民相信那些不符合他们信念的东西，等等。他写道：“祖国应该用光荣或耻辱的手段来保卫，只要将她保卫得好。”

17世纪，这一主张得到了温斯顿·丘吉尔的赞成。“政治不是游戏，这是非常严肃的事”，他以此说明政治中没有伤感的位置。

政治基于谎言和欺骗之上的概念俄罗斯人是18世纪初叶才理解的，当时彼得一世首次尝试成为当时欧洲政治的全权参与者。习惯信守“诺言”和忠于承担责任的彼得的外交大臣们，对欧洲各国国务活动家们的虚伪和狡猾惊讶不已，他们多少世纪以来在错综复杂的政治艺术中获得了宝贵的经验。下面是阿列克谢·托尔斯泰在长篇小说《彼得大帝》中对俄罗斯使节对当时西方王宫习俗认识的描写：

像维也纳恺撒宫中如此虚伪和撒谎的人，俄罗斯人天生没有见过……彼得受到了尊敬接待，但只是作为个人身份，利奥波尔德友好地称他为兄弟，但只是在单独场合下，会面都是匿名而来，晚上，戴着半截面罩。首相在涉及土耳其缔结和平的谈话中对所有的事情都表示同意，什么都不反对，一切都答应，然而当事情需要决定的时候，他如同涂上了肥皂泡沫，溜之大吉了。

上述引文属于所谓的外交政治，然而还有确定政府与人民之间相互关系的内部政治。国家领导人对待自己的人民比对待邻国要蛮横得多，却用“国家利益”这一模糊的术语解释自己的做法。

正如叔本华说过的，“国家不是别的，而是驯服被称之为人的食肉动物的笼口，是用来赐予食肉动物部分食草性的工具。”

<sup>①</sup> 尼科洛·马基雅弗利（1469—1527），意大利政治思想家、作家，有著作《国君论》。——译者

的确，在政治管理的各种形式中，人们实施的残酷性可能在大幅度范围内变化，在民主制国家允许的东西在集权制国家是禁止的。

20世纪 70年代，在前苏联流传着一则笑话：

“前苏联宪法与美国宪法的异同何在？”

“两国宪法都保障言论自由，但美国宪法的保障自由不只是在宣读这句话时，并且在宣读之后。”

专制国家的领袖们是用什么方式成功地做到了让人们服从、迫使他们相信任何甚至是荒诞的想法呢？做到这一点有许多经过仔细研究的办法。首先，专制国家的领导者们欺骗人民，一直让人们相信他们说的都是真话。以刊登的文章和发言为例：

“我们的力量在于说真话！”

“人民应该说真话，只有说真话，人民的眼睛才能打开，才能学会与谎言作斗争！”

听起来多么漂亮，不是吗？但是，取得权力的人上台以后所做的第一件事就是关闭了几乎所有反对派的报纸，对印刷品进行严厉的监督。书刊检查比以往任何时候还要严格，瞬间窒息了任何想对统治制度发表批评意见的尝试。报纸上登载的只是那些符合某个政权利益的东西。随着时间的推移，人们被教会了只用一种方式思维。

著名的美国幻想小说作家罗伯特·海因莱因<sup>①</sup>上世纪 70年代初访问前苏联后写道：

“他们是这样做的：从摇篮时起，任何人除了官方话语之外，不给听任何其他消息。这样，《真理报》就成了前苏联孩子们的‘真理’”。

然而，完全扼杀人们追求真理，当局从来没有成功过，人们寻找一切可能的机会了解真实情况。一切都用上了：谣言和传闻形式的口头信息、西方电台广播、非法书籍和杂志。

长期检查的压力培养了前苏联人阅读“字里行间”意义的习惯，一点

<sup>①</sup> 罗伯特·海因莱因（1911年11月17日—1988年11月8日），美国作家，受业于密苏里大学和安娜阿波利斯海军学院。在部队服役五年，后又进入洛杉矶加州大学攻读物理。1949年开始创作。主要作品有《未来历史丛书》、《星球兽》、《双星》等。——译者

一滴地收集透过意识形态禁锢的信息，从其中得出相应的结论。

这方面曾有过一则笑话：

晚上很晚的时候，一个人给朋友打电话，激动地附着话筒低声说：

“喂，听得见吗？读过今天的《真理报》没有？报上报道了那件事……”

“什么事啊？”

“嗯，你知道，这不是电话上能交谈的……”

其次，为欺骗人民，统治者们预先激起人民自我伟大的感觉，就像给劳动的驴子和马戏团里的马装上小铃铛和漂亮的马具一样，马为自己那漂亮的笼头感到自豪，却不知道人在利用这个笼头能更可靠地控制它。人民也是这样长期被鼓动的，说他们是“大地的精华”，是人类“最优秀的分子”，以便让他们忘记自己那可怜的处境。

德国纳粹时期，统治者们告诉德国人民，说他们是最优秀的种族，天生就是来统治其他民族的，而苏联人民则被鼓动说是“人类的先锋队”，具有召唤其他各族人民奔向光明未来的使命。

于是，人们真的有时相信：国家的工厂、田地和森林是属于自己的，但实际上它们却被上级指定的官僚特权阶层毫无监督地控制着。

心理学家的研究表明，自由有时会成为人的负担。听从良心和责任的心声比服从来自上面的强大压力永远要难得多。因此，对一些人来说，似乎更愿意接受“不自由”和极权政治，由某个最高地位的人——领袖、祭司或上帝代他们决定该怎么做，以此从小人物的心灵里卸下选择的重负。

即使无所不能的独裁者，用欺骗的手段使臣民们臣服比用暴力更为有利。话语本身没有价值，只是人手中的工具而已，无论是善良的人和诚实的人，或是恶毒的人和说谎的人，对于话语来说都一样。恰如一位诗人所写的：“一句话可以杀人，也可以救人……”

政治中，话语可以转向，只要对当局有利，这种现象无论是在专制国家，还是在所谓的民主制国家都是如此。让我们回忆一下上个世纪 90 年代的里宾特洛甫原莫洛托夫条约<sup>①</sup>，当时德国从敌人变成了朋友，而后来又发

<sup>①</sup> 里宾特洛甫（1890—1946，法西斯德国战犯，外交部长）原莫洛托夫（1890—1968，苏联外交部长）条约，即《苏德互不侵犯条约》，1939年8月23日在莫斯科签订。1941年6月22日，法西斯德国发动侵苏战争，条约被撕毁。

生了相反的转变。

无怪乎，尼古拉·别尔嘉耶夫痛苦地指出：“实际上，世界与其说是建立在真理上，倒不如说是建立在社会承认其有利的谎言之上。”

当谎言以“党（或被称为‘阶级’、‘团体’）的利益”需要为名目给自己辩白时，其恬不知耻和尖锐性达到了极致。早在1904年出版的法国学者梅利坦《谎言心理学》一书中写道：

“所谓党性这一复杂和强大的热情是各种谎言的无穷之源；我们法国人非常了解，将自己的利益置于正义之上的政党在某种可怕的谎言中会是罪魁祸首。”

两个时代过去了，俄罗斯的流血事件向全世界证明，将党的利益置于个人权利和需求之上的后果是多么可怕。有清醒的学者指出：所谓“党性精神”永远是有毒的和有腐化作用的，它制造了一种独特的普遍心理变态。具有这种心理变态的人开始相信只有他的党掌握了真理，并且掌握的是全部真理和关于所有问题的真理。他的观点变得肤浅、贫乏、刻板，生活在党限制下的人们看到的只有党的小册子上预告的那些东西。

党务活动家将撒谎作为自己的基本工具：公开欺骗选民，诽谤竞争对手和反对者。党性精神，动摇人们的良心和诚实，并不知不觉地被它导向出卖灵魂和犯罪，颠倒人的一切世界观。

通常，独裁专制者都要让人们相信他们的崇高使命。为了更加稳固地让人民服从，必须竭力制造领导者英明、诚实和廉洁的幻觉。政府官员的愚昧、贪污受贿和外行被说成是例外，而与此同时，自彼得大帝时代之日起，这些恶习就在政权机关里生下了根。问题在于，官僚体制的官职等级制本身绝对不会产生诚实、廉洁和内行的官员。即使是这样的官员无意中飞进了官僚王国，也将不可避免地在错综复杂的相互倾轧和机关人事游戏中被较为机敏的同事所“腐蚀”。

然而，在胜利所带来的短暂欣快之后，艰难的日子来临了。原来，统治不用暴力是非常困难的，甚至比与暴力作斗争还要复杂得多。于是政权当局开始为使用暴力寻找理论依据，做出一副样子，似乎他们对社会严厉的统治与他们前任们所使用的政治暴力是两码事。这是纯粹的蛊惑宣传——即欺骗，包装着漂亮词语外衣的欺骗。

有位政论家在“我们究竟发生了什么？”一文中写道：

“……出现了从未见过的局面。……似乎我们也抛弃了阶级斗争的理

论，走上了寻找公民和平与团结之路。但现在却发现，对于大多数人来说，这不过是争夺权力的伎俩和幌子。以前曾被划进阶级和社会对抗理论范畴的暴力辩解现在被冠以赤裸裸的社会达尔文主义<sup>①</sup>面具。”

必须提醒大家，被多数学者否定的社会达尔文主义提出将达尔文的生存斗争和自然选择法则移到人类社会，并以此来诠释甚或继续推动社会的不平衡现象。如果我们接受这一理论，那就为漠视失业者、孤寡老人、孤儿等弱势群体找到了一个冠冕堂皇的借口，因为这些人无论给他们创造什么条件，他们就是没有为生存而斗争的能力。

列举私有化债券作为蛊惑宣传、盗窃俄罗斯的具体例子。私有化债券，按照他的话说，“极好地仿制了有价证券，但又不是有价证券。”扎拉索夫写道：“私有化债券的意义完全不在于它将成为有价证券，恰恰相反，而在于它将成为没有价值的东西，就像集体农庄的劳动日掩盖了向国家转交了耕种收获的粮食一样，债券遮掩了将国家财产转交给‘新俄罗斯人’手中的实质。”

还是让我们回到建立在谎言与暴力之上的主要政治原则上来。第三种欺骗群众的方法就是将那些对当局带来威胁的持不同政见者说成是全社会的敌人。情况呈现出这样：公众被告知那个寻求真理的人想伤害的不是领袖，而是国家普通的老百姓。于是产生了众所周知的可怕术语“人民的敌人”，在这一术语阴影下数百万人告别了自由和生命。

第四，专制下欺骗人民群众的第四条方法，是无止境地吹捧统治者。很少有专政国家不采用这一条。如果能激起人民相信领袖的伟大和绝对正确，那么他的统治在没有外力的威胁下就会天长地久。正如达维德·杜布罗夫斯基所写：“这种做法的本质，在于系统地 and 令人信服地向大众意识宣传领袖的优秀品质、长期栽培‘这些品质’，以便让大众意识相信领袖特殊的近乎超自然的品质，它们符合一切最高的价值观和理想——领袖绝对诚实、善良、公正，他一切为了人民的利益，具有天才的洞察力和智慧、不屈不挠的意志，他不会犯错误，无情地对待人民的敌人，他是科学的泰斗，是一切时代最伟大的天才。”

自然，如果领袖具有上述品质，那么他的权威是公认的，于是，他的任

---

<sup>①</sup> 社会达尔文主义是由达尔文的生物进化论演绎而来的。英国社会学家斯宾塞提出的“社会达尔文主义”，认为社会可以和生物有机体相似，社会与其成员的关系有如生物个体与其细胞的关系。作为一种社会学理论，斯宾塞这种观点无可厚非。然而，他把生物学中的遗传、变异、自然选择等概念引进社会学，未免有些牵强。至于他把生存竞争作为社会发展的规律，则完全混淆了人类社会与自然界的本质差异。

何政府行为——甚至从“正常的”认识看来最古怪的行为、离开吸引人民信任的行为都会得到辩解，被认为是领袖为人民的幸福所做的完全必要、毫无疑问也是完全正确的行为。

我想指出的是，法西斯德国的历史也给我们提供了用来分析上述社会心理过程最丰富的材料。在法西斯德国的历史中，由于经验丰富的意识形态工作和第三帝国宣传机器在民众中卓有成效的宣传活动，人民在很大程度上丧失了对自己真正无权地位和对元首政策与行为不道德性的理解。

电影在德国人宣传中起着特殊的作用。前纳粹德国教育部长鲁斯特博士有这样的言论：“为了让我们的思想渗透进学校，没有什么比电影更好的了，民族社会主义国家坚决和确定不移地选择电影作为传播其意识形态的工具。”

在这方面，法西斯分子说到做到。恰如马克·费罗所指出的：“从1933年源月，科隆希特勒分子开始宣传电影作为教育的工具。1934年，七万所中小学有十六毫米电影放映机，制作了五百多部电影：其中二百二十七部给中小学校，三百三十部给大学，从这些电影中制作了一万份拷贝。”据此我们可以了解，纳粹政府极其强化地清洗人们的大脑，灌输其思想意识。经过几年这样的电影宣传，希特勒已培养出数以百万计无条件忠诚的臣民，他们相信任何谎言，哪怕是最臭名昭著的谎言。

政治欺詐史中奸细占有特殊的地位，其中不乏真正的大恶棍，他们在俄罗斯的历史上留下自己的血迹。阿泽夫<sup>①</sup>、加邦和马利诺夫斯基<sup>②</sup>完全可以归于这种“恶毒的天才”。

挑拨离间的艺术曾被莫斯科暗探局局长祖巴托夫提高到前所未有的高度。他自豪地将自己的组织命名为“警察学院”。他的学生，后来的沙皇暗探局局长亚历山大·斯皮里多维奇曾写道：

“祖巴托夫善于将内部间谍活动抬高到少有的高度，暗探局里的消息灵通得令人惊讶不已。他的名字在革命界变成了一个普通名词，令人憎恨。莫斯科被认为是‘奸细’的巢穴。在莫斯科从事革命活动被认为是毫无希望的。”结果，许多革命运动积极分子实际上却是暗探局的人。

例如，加邦神父<sup>③</sup> 1905年煽动工人向冬宫游行，结果遭到沙皇军队的

① 阿泽夫（Азеф 阿泽夫—阿泽夫），奸细。俄国社会革命党组织者之一，主持过许多恐怖活动。1905—1906年向警察部门供出党的许多成员。1906年是派往警察部门的秘密工作者。

② 罗曼·马利诺夫斯基（Маринковский 马利诺夫斯基），俄国社会民主运动的奸细，1904年充当暗探局密探。

③ 格奥尔吉·加邦（Георгий Гапон 加邦），俄国神甫，沙皇暗探局的奸细。——译者

射击。此时他已是沙皇秘密警察的一员，从警察局获得报酬。加邦同时为沙皇暗探局和革命运动工作，从双方得到物质酬劳。但是这种游戏的结局是悲惨的。当加邦试图招募被阿泽夫预先通知的社会革命党战士鲁滕堡时，被揭露并被吊死。

在弗拉基米尔·茹赫兰所著《沙皇暗探局的秘密：冒险家与奸细》一书中，作者对俄罗斯革命运动中许多奸细的活动做了详细的描写。在列举沙皇暗探局密探代表的姓名时，作者写道：“最具色彩，同时又是最矛盾的人物要算阿泽夫，他后来被称为‘奸细王’。一方面，这是一个组织了一系列成功针对沙皇大臣恐怖活动的组织者，另一方面，他又是一个叛徒，将自己的许多战友送上了绞架和苦役。”

阿泽夫的特点，在于多年来玩弄“自己的游戏”，向暗探局的头头们只报告自己认为是必要的情报。暗探局付给他优厚的酬金，并没有猜到正是他领导着社会革命党的战斗组织，亲自组织了谋杀沙皇政府大臣的活动。就这样，对于革命者来说，阿泽夫是一位勇敢的英雄，无情地消灭沙皇的达官显贵，而对于秘密警察局来说，他又是一位非常有价值的合作伙伴，帮助保护了这些达官显贵的性命。在他的领导下，社会革命党组织谋杀了内务部部长普莱维和沙皇的叔叔谢尔盖·亚历山大罗维奇大公。同时，又是由于他的帮助，暗探局阻止了对特列波夫将军、弗拉基米尔·亚历山大罗维奇大公和尼古拉二世本人的谋杀。

沙皇秘密警察头目斯皮里多维奇对阿泽夫做了如下鉴定：

“阿泽夫——这是一个毫无原则和利欲熏心的利己主义者，有时为政府效劳，有时为革命出力；取决于时机和个人利益，不时地背叛这一方或那一方；他的行动不仅像政府的情报员，而且是一个名副其实的奸细，为了私利亲自去阻止一些犯罪，然后再向政府泄露部分情况。”

但奸细的工作是相当危险的，不可能万无一失。况且，奸细通常会被“自己人”出卖。阿泽夫就是被沙俄警察局前任局长阿列克谢·洛普欣出卖的。总之，这是秘密警察局里一个偶然来客，他不承认奸细工作是诚实的方法。他向记者布尔泽夫详细讲了阿泽夫的情况，而革命者又从布尔泽夫那里了解到了一切。监视的结果发现阿泽夫与警察的合作属实。但对于阿泽夫来说依然有活下来的机会。不应忘记，秘密团体在当时是按照 19世纪幻想的法则行事，在这种法则中，诚实、责任和许诺是宝贵的。因此，当三个社会革命党人找到阿泽夫要求他详细供述为警察局工作的情况时，阿泽夫差一点证实了自己无罪。下面是茹赫兰对该事件的记述：



他是如此能言善辩地让人相信他是无罪的，如此巧妙地证实自己的清白，列举了自己生活中的许多具体事实，以至于切尔诺夫、萨温科夫和别尔多三人犹豫了。阿泽夫，这位厚颜无耻的伪君子、一个不错的多愁善感性格演员，曾不止一次地使用了类似的方法。有一次，在听一位社会革命党战士讲述在萨哈林负苦役所遭受的磨难时，阿泽夫悲伤地哭了，尽管正是他将这位战士发配到萨哈林的。

但是，这一次阿泽夫犯了一个致命的错误。当问他为什么去彼得堡，为什么去找洛普欣和去彼得堡暗探局时，他开始否认这些事实。为了证实自己的话，他出示了该时间他在柏林旅馆住宿的发票。

然而，因为战士们有目击证人看见了他的这些活动，所以他们的怀疑变成了真实。但是，他们仍然决定核实一下柏林的发票，让奸细延缓到第二天。自然，阿泽夫利用了这一机会，逃到了科隆。

警察局局长没有置自己的保护人而不顾，给他汇去了钱和假护照，名字是亚历山大·奈迈耶尔。阿泽夫凭此在德国住到第一次世界大战开始。但是，在其人生旅途的后期命运跟他开了一个恶意的玩笑。1903年12月德国反侦探局将他作为危险的革命恐怖分子逮捕，关进了莫亚比特监狱。在监狱里阿泽夫度过了近三年的时光，于四十九岁时去世。就这样，1903年12月，这位俄罗斯“奸细王”不光彩地结束了自己的一生。

## 二、军摇摇事

诚实地进行战争，即意味着  
失败。

——中国古代哲人

军事战争自古以来即伴随着对敌人的欺骗。早期最著名的军事计谋之一是我们大家都熟悉的，狡猾的奥德修斯所想出来的特洛伊木马计。

众所周知，特洛伊的坚固城墙很长时间将希腊人挡在城外，于是，按照奥德修斯的创议希腊人建造了一只巨大的木马，在里面藏了一支精锐部队，然后撤围，坐上船，离岸而去。一切看上去，似乎失望的希腊人在强攻不下特洛伊城之后回家去了。在空空的营地中只剩下了一只木马和探子希农。他向特洛伊人解释说，木马是留给雅典娜的礼物，应该把它供奉在特洛伊的神殿里，祭司拉奥孔试图用著名的警句，“警惕带来礼物的丹瑙人”来警告自

己那些轻信的城民们。但他们不听。特洛伊人打开城墙，将木马拖进城里。夜里，希腊军队根据探子希农的信号从隐藏的特涅多斯岛返回，神不知鬼不觉地来到城下。

藏在木马肚子上的士兵们夜里走了出来，他们打开城门。于是特洛伊城被完全烧毁。男人们被杀，妇女和孩子们被俘虏。就这样，差不多三千二百年前军事计谋取得了战争的胜利，占领了传奇的城市。

公元 1 世纪的罗马军事统帅塞克斯图斯·尤利乌斯·弗龙蒂努斯<sup>①</sup>，在其军事艺术论文“谋略”中列举了古代军事统帅们在战役中采用的各种计谋和欺骗的例子。例如：阿尔卡吉人在包围墨西哥拿城堡时按照敌方武器的式样制造了一些武器装备。然后，根据密探提供的情报，当敌人的增援部队应该前来支援时，阿尔卡吉人装扮成敌人的增援部队，迷惑住了敌人。他们被视作同盟军被放进城去，从而占领了城市。

类似的计谋，俄罗斯彼得大帝在与瑞典人的北方战争中也采用过，这一点此书前面有所提及。俄罗斯部队穿上瑞典人的军服，迷惑了等待增援部队的霍恩将军。

俄罗斯军事统帅米哈伊尔·库图佐夫以自己的军事艺术迷惑敌人而闻名。苏沃洛夫谈论库图佐夫时说：“聪明、聪明、狡猾、狡猾的……谁也骗不了他。”然而，他却不止一次地使敌人上了当。

1791 年在斯洛博齐亚鲁什丘克城下与土耳其人的那场战役可以说是库图佐夫军事计谋的经典。当时库图佐夫的军事力量比艾哈迈德巴夏的力量要弱，正面作战很难取胜。俄罗斯军队占领着多瑙河右岸的鲁什丘克城堡，而土耳其人急着要冲向左岸，以便进军布加勒斯特。

远月 14 日，库图佐夫在城下与土耳其人展开了相当成功的会战。然而，会战之后库图佐夫不是命令部队继续进攻，而是命令他们炸开城堡的所有防御工事，撤退到多瑙河的左岸。

所有人都莫名其妙。俄罗斯军队的将军们低声抱怨，沙皇也送来了愤怒的电报，指责库图佐夫把唯一的城堡放弃给了敌人。艾哈迈德巴夏也困惑不解，但后来还是相信自己胜利了。因为相信自己的胜利是件非

<sup>①</sup> 塞克斯图斯·尤利乌斯·弗龙蒂努斯（塞克斯图斯·尤利乌斯·弗龙蒂努斯），古罗马政治家，军事理论家，先后担任罗马城执政官、不列颠行省总督、亚细亚行省总督等职。一生军事著作颇多，大部分均已经散佚。——译者

常愉快的事：这个荒谬的老头子命令撤退的理由还少吗？重要的是，他放弃了鲁什丘克。于是艾哈迈德巴夏匆匆忙忙向君士坦丁堡苏丹写了一份战情报告，报告自己的胜利，苏丹立即来电嘉奖了自己的将军。甚至连拿破仑也为这一“胜利”发来了贺信。

然而米哈伊尔·库图佐夫此时却耐心地等待着被胜利冲昏头脑的艾哈迈德巴夏前来进攻。不久，土耳其人果然向左岸派遣了四万部队，并在左岸安营扎寨。剩下的三万人留在城堡里等待援军。这正是库图佐夫所期待的局势。为此他蒙受了耻辱。于是他立即向土耳其人的后方派遣了一支由马尔科夫将军率领的数量不大但装备精良的部队，并配备了三十八门大炮。七千人的部队秘密渡过多瑙河来到右岸，突袭敌人的后方。

在强大炮火的掩护下，俄罗斯骑兵的突袭使土耳其人惊慌失措，他们原以为俄罗斯军队离城很远，在左岸，没想到兵从天降，只好仓皇逃跑。于是马尔科夫将大炮安在土耳其部队营地的河对岸，开始从后方向敌人营地轰击；俄罗斯舰队也从河的上下游赶来参战，战舰上的大炮齐向敌人开火；而左岸俄罗斯步兵从正面向敌人进攻。艾哈迈德巴夏已成瓮中之鳖。结果，土耳其军队部分被消灭，部分投降，剩下的残兵败将被消灭在城堡里。土耳其除了向俄罗斯求和，别无出路。

就在前不久还向艾哈迈德巴夏祝贺胜利的拿破仑此时也感到沮丧，他责备一切在于土耳其人的愚蠢。当时他还没有料到，一年后这种情况会重演，只不过不是鲁什丘克，而是莫斯科，库图佐夫没有抵抗就放弃给了他。虚荣心和将征服全世界的快乐预感使波拿巴头脑发热，对即将到来的灾祸视而不见。这一次还是没有人理解这位老元帅，许多头脑发昏的人指责库图佐夫放弃了莫斯科。但对于这位老元帅来说，一切都在预料之中。侵略者的伟大军队最后所剩无几……

伟大卫国战争时期，敌我双方互相欺骗和以虚假情报蒙骗敌人的范围非常广泛。任何一场大规模军事战役的成功只能依靠准备期间的严格保密，在时间和地点上迷惑住敌人。

第二次世界大战时期最伟大的战役斯大林格勒保卫战笼罩着严严实实的保密黑幕，在这一战役中三十万德军被包围。苏军各师的指挥员只在前两天才知道进攻的准确时间，而士兵们只在进攻的前几个小时才接到命令。部队的重新部署基本上都在夜间进行。并且，部队最初不是部署在进攻的地点。而是距离五十至六十公里之外的地方。在反攻前很长一段时间，前线士兵之间和士兵与家人之间的通讯全部中断，因为根据战地邮局的移动，敌人很可

能猜到部队的重新部署情况。最后，名为“天神”的战役开始了。德国指挥部完全没有料到第六集团军被围，并被歼灭。

除了战场上的欺骗以外，还有对自己士兵和敌人士兵在心理说服方面的欺骗，这种欺骗在现代战争中常常起着主导作用。一般来说，这种方法古代军事统帅们早就熟悉，他们努力鼓舞自己战士的士气，削弱敌人的精神状态。即从那时起，人们就开始采用彰显敌人劣迹的办法来引起人们的憎恨，激起人们与之作战的欲望，放大敌人的损失而减低自己的损耗，以及千方百计隐瞒自己的失败。在所有这些策略中极权主义国家的部队特别成功。

下面就是关于这一主题的一则趣事：

亚历山大·马其顿、尤利乌斯·恺撒和拿破仑·波拿巴出席红场上的阅兵式。

“唉，”亚历山大·马其顿说，“如果我当时有这样的坦克，我就是不可战胜的统帅。”

“如果我有这些火箭，”尤利乌斯·恺撒说，“伟大的罗马帝国永远不会崩溃。”

“可不是吗，伙计们，”拿破仑插话了，“如果我有苏联的报刊，那么在法国谁也不知道我兵败滑铁卢……”

的确，有时苏联的宣传由于热情过度“做得太过分”，以至于反映在民间创作中。在苏联政权时代，人们不仅学会了在官方的消息中发现隐含的意义，而且还能在其基础上创造机智笑话：

塔斯社消息：“昨天在黑海，一艘美国核潜艇撞上了一座冰山沉没。冰山全体成员被授予勋章和奖章。”

二战时期，德国人展示了自己神圣前辈们对敌方士兵“洗脑”计划的传统。当斯大林的儿子雅科夫被德国人俘虏时，他们立即策略利用这一成功的机会，在前苏联阵地的上空散发传单，号召投降。传单中援引斯大林儿子的话，说是自愿投诚的。传单中说：“甚至斯大林的儿子，朱加什维利上尉都放弃了这种毫无意义的反抗。”从传单的话语中似乎雅科夫在与敌人合作，但实际上不是这么回事。尽管有劝降和心理压力，但雅科夫坚决拒绝背叛。关于这一点有与朱加什维利被关在同一个集中营的波兰被捕军人的话作证。然而，德国传单制造了一种假象，似乎领袖的儿子在为他们工作。

人们早就知道，战争是政治另一种方式的继续，就是说，对战争感兴趣的首先是某一国家政治领导集团。借助战争可以引开人民对国内问题的关注，将人民的精力集中在“外部敌人”的身上，巩固已动摇的权威，占领生活的空间或新的收入来源。但对于普通的老百姓来说，战争带来的灾难远比好处要多。这是死亡、伤残、痛苦和破坏。

因此，毫不奇怪，人们总是以某种方式逃避参加战争，为此常常采用各种计策。最可靠的逃避兵役的办法就是装病。为此，人们想出了上千种高招。

吸入烘干的硅胶粉假装得了流感；注射热原剂使身体持续高温；皮下注射各种刺激物质使皮肤脓肿和溃疡（顺便提一下，关于这一点雅罗斯拉夫·哈谢克的长篇小说《好兵帅克》中令人难以忘怀的什维克就提到过）。二战时期，人们曾设法将直肠脱出来：往肛门里插入一条装着干豌豆的亚麻布小口袋，经过一定时间豌豆膨胀了，然后用线将亚麻布小口袋小心翼翼地往外拉，此时，肠子的黏膜向外翻，给人一种非常可怕的印象，于是“病人”会立即被免除兵役。

笔者在伏尔加格勒军区独立化学营服役时，曾亲身遇到一例装病的情况。大学毕业后我们来到伏尔加河岸边被太阳灼烧的草原上服役，这里令人愉快的事很少，长期操练、测试大量的专门仪器、野外作业——所有这些弄得人精疲力竭。化学部队的特点几乎就是长期使用防毒面具和全军通用防毒服：橡皮连衫裤工作服、手套和皮靴。可以理解，在三十五度的高温下，穿着橡皮服装、戴着防毒面罩的操练在我们生活中不是消磨时间的好办法。十分钟过后，全身滚动着豆大的汗珠，心怦怦狂跳，呼吸困难。经过半小时的折磨，一些学员休克了。而且，按照服役的类别，我们经常与放射源和有毒物质打交道，如芥子气、氢氰酸、三氯硝基甲烷等，这更不会增加人们的热情。为了不让我们松弛和取下防毒面具，军官们会定时把教学用毒剂烟幕筒扔向我们。这些烟幕不可能致人死地，但如果渗进眼睛里，那够你好受的：到时不得不请求用催泪瓦斯给你洗眼，这样你就会被发现。在训练中使用真毒剂，好在没有达到神经麻痹的程度。

有一次，我们连队的一个学员晚上开始抱怨肋部疼痛，掀开军便服，发现他身上有巨大的红斑和水泡。他告诉我们说，休息时偶然躺到了用过的烟幕筒上，显然是毒气透过军服，引起了皮肤过敏。次日清晨他被送到卫生所。在卫生所里他舒舒服服地躺了一个多星期，直到肋部红色肿块全部消失。而与此同时我们继续穿着“皮衣”在草原上奔跑、挖战壕、给污染的装备消毒、在假定的原子弹爆炸区进行辐射探测。晚上去看望这位遭受“毒气感染”之苦的同事，再从自己那少得可怜的储备中拿出一些糖果和香

烟慰问他。他“哎哟”着，抱怨肋部的疼痛，并为中毒的后果而担心。

只是两个月之后，当我们在罗斯托夫一家啤酒吧庆祝结业时，这个狗仔才承认：当时他仅仅只是用蒜头在肋部皮肤上磨破了皮，就骗过了所有人：医生、朋友、指挥员……

在军事欺骗艺术中，中国人写入了特殊的一章。他们在很多世纪以前就仔细研究和制定了应用于军事的三十六计基本原则，并使之系统化。这些被称之为“计策”的原则具有广泛适应性，不仅可以用于战争，而且还可以用于政治、商业或日常生活。但它们的起源正是战争，并在战争中最广泛的应用。

尽管中国著名的三十六计一般来讲是通过机智的构思来获得优势，但并不是每一策略都是纯粹的欺诈。例如“围魏救赵”或“以逸待劳”就属于相对“诚实”军事行动的战略方法，因为它们与直接用虚假的报道来迷惑敌人毫无联系。

其他计策，如“笑里藏刀”，明显带有单一的欺骗性质，因此，本书只涉及那些表现出最大限度欺骗性的中国计策。

“瞒天过海”第一计。它源于历史，话说唐太宗害怕大海的广阔无边，于是他的大臣们欺骗自己的君主，让他坐上一艘伪装成富裕农家房子的船远征。哈罗·冯·津格尔写道：“如果去掉第一计它那形象语言的美丽外壳，其普遍意义就浮出表面：伪装目标、路线或方向，真实的路线完全是另外一条，在某些情况下与预计的路线完全相反。”利用这一计既可以将实际军事目标伪装成民用设施或自然物体，也可以建立虚假的目标（阵地、武器、飞机场）以吸引敌人的注意力和炮火。例如一战时期，德国人用远程超级大炮轰击巴黎，法国人很长时间找不到它的方位，因为德国指挥部制造了几尊假大炮，将真的“超级大炮”伪装了起来。

“借刀杀人”（第三计）。使人想起苏联 1941—1942 年所发生的事，当时德国情报机关成功地借斯大林之手杀害了图哈切夫元帅。

第六计是“声东击西”。这是军事行动中经常采用的策略，为了将敌人从主要进攻方向引开，有经验的军事指挥官常常佯攻完全另外的方向。

下一计是讲欺骗敌人的原理，称之为“无中生有”。它的顺序是第七计，源于中国古代哲学家老子的论述：“天下之物生于有，有生于无。”（《道德经》）

西方智者，远离东方的形而上学，对于中国的这一格言可能作不同的解释：“将臆想想象为现实”、“造谣中伤”或替换成常用术语“小题大做”。简单地讲，这是一条故弄玄虚和虚张声势的计谋。

不要以为这条计策是由中国人最先想出来的。历史上布匿战争给我们留下了汉尼拔突破包围的故事。被强大的罗马军队围困在谷地里的汉尼拔，夜里弄来二千只犍牛，在牛角上绑上干树枝，点燃后将这些发狂的牛群向敌方赶去。黑暗中罗马士兵认为是迦太基人的整个部队手持火把向他们冲来，惊恐中开始撤退，而汉尼拔轻易地带领部队突围了。

二战时期，德国坦克军团指挥元帅隆美尔，将自己的坦克部队以纵队形式假装向前线某一地区转移，从而迷惑敌人。他将几十辆“大众”牌汽车伪装成坦克，而其余汽车则在草原上奔驰，掀起团团尘雾。英国人发现团团尘雾之后，以为隆美尔将自己大部分坦克部队调配到前线其他地区，遂开始采取措施以预防可能的进攻。

中国计策的第八条是：“暗度陈仓”。这是一条麻痹敌人、引开敌人注意力的计策，其历史源于中国二千二百多年前的历史事件。

军事统帅刘邦，在敌人优势兵力的进攻下退驻汉中，烧毁了身后从关中找到汉中的栈道。过了一段时间之后，他集聚了力量，命令东征，为自己的失败复仇，他派了一支队伍去修复被烧毁的栈道。

当这件事被他的敌人雍王章邯知道后，后者只是大笑，因为要修复所有被烧毁的栈道需要一年多时间。章邯知道自己有充裕的时间，所以放松了警惕，没有采取必要的防御措施。然而，原来刘邦叫人修复栈道只是为了做样子，而自己亲率大军“暗度陈仓”绕道到敌人的后方。突然袭击决定了战斗的结局。章邯不愿被俘而自杀。

1944年盟军的诺曼底登陆战役完全体现了中国古代这一策略的精神。

按说，英美空降部队应该选择在加来登陆，而不是在诺曼底，前者距离近，军需物资运输要便利得多。德国人就是这样认为的，而盟军也付出了不小气力让他们这样认为，并且一直这样认为下去：在英国东南港湾里建造了假的登陆舰船、盟军空军加强对加来地区的轰炸、在德国人等着被进攻的必经之地——不列颠肯特地区英国人虚设了一个司令指挥部和铁路设施。结果，盟军在诺曼底登陆对于德国人来说在许多方面都是始料不及的。

第十计是“笑里藏刀”，这是一条口是心非的计谋。当军事长官前去与对手谈判时，这并不表示他突然渴望和平。可能，他只是想麻痹对手，消除对手的警惕，以便给对手致命一击。

这里必须指出，并不是所有三十六计都带有欺诈成分。比如下列计谋“趁火打劫”、“顺手牵羊”，或著名的第三十六计“走为上”，实际上都不是欺诈。

我们可以从中国古代著名的《孙子兵法》中，看到如“偷梁换柱”、“假道伐虢”或“上屋抽梯”这样的计策，所运用的就是谎言和欺诈。可以发现，不仅古人在生活中使用计谋，伴随人类文明进程的步伐，欺瞒和诡诈还将紧随其间，甚至成为文明的“伴生物”长久地承传下去。中国人创造了完整的谋略汇编并将它应用于军事和政治中，发明者和操作者因此名扬于世。

### 三、间摇摇头

米勒突然回到自己的办公室，发现施蒂里茨在那里。

“您在这里干吗？”他惊奇地问。

“等电车，”我们的情报人员不动声色地回答说。

这位盖世太保莫名其妙地耸了耸肩，走出了自己的办公室。但在走廊里他突然想起来：“我办公室里哪来电车呢？！”他迅速返回办公室，但施蒂里茨已经不在。

“这么说他是走了。”米勒想。

——笑话

一些研究者认为，卡尔·舒尔迈斯特<sup>①</sup>是 19 世纪最优秀的间谍之一，拿破仑将自己在欧洲的胜利在很大程度上归功于他。当年萨瓦里向拿破仑介绍自己的保荐人时，他是这样向皇帝描述的：“皇帝陛下，这就是那位只有头脑而无心肝的人。”另一位评论者的说法是：“这是一个肆无忌惮的人。如同波拿巴本人一样，集厚颜无耻、机智——这些所有秘密间谍所具有的品

<sup>①</sup> 卡尔·舒尔迈斯特（1797—1857），拿破仑一世的间谍首脑。1810年充当情报官员在勒内·萨瓦里将军手下工作，奉命诱捕流亡在巴登而效忠于波旁王朝的当甘公爵。



质和一些特殊的品质，如坚韧的耐力、精力充沛、勇敢和滑稽智慧于一身。”

拿破仑的私人药师做了类似的评价：

“今天早上，我在维也纳警察局见到一位法国警官，这是一位无所畏惧、刚毅无比、具有惊人洞察力的人。他的外表与他的名声相一致。他眼睛炯炯有神，犀利的目光，严酷和坚定的面孔，行动干练，声音洪亮有力；多血质暴躁的性情。”

除了肆无忌惮、厚颜无耻、机智和无所畏惧之外，舒尔迈斯特还有罕见的洞察力和他那对个人品质迅速作出判断的杰出能力。舒尔迈斯特正是利用当甘公爵深陷对情人的爱恋，将他诱引到贝尔福被秘密抓捕带回到法国。

1805年，他利用奥地利元帅马克<sup>①</sup>的错觉和对拿破仑的憎恨巧妙地欺骗了他。也许，这个故事作为精确蓄意欺骗的范例值得引起特别的注意，范例中非常内行地考虑了敌人的心理特点。在人生履历的这一精彩片段中，舒尔迈斯特采用一系列骗术。如果他首先为马克提供间谍服务，那么很快他就会被引起怀疑。他的做法是，让马克自己请他在奥地利情报机关工作。为达到这一目的，在了解马克元帅是一个顽固的帝制派和贵族传统的保护者之后，这个骗子将自己伪装成匈牙利贵族代表，在法国遭受篡位者波拿巴的排挤。拿破仑已经开始怀疑他是奥地利奸细。这时，舒尔迈斯特向感到惊讶的马克提供了许多有关法国军队的重要情报，并宣称说他很遗憾，没有机会为反对拿破仑做些间谍工作，然而他却随时准备告诉奥地利人他所知道的一切。

元帅被“驱逐的贵族”明晰的智慧和锐利的记忆力迷住了，马克将舒尔迈斯特带进维也纳的上流社会，为这位“浑身充满对篡位者复仇之火的匈牙利人”获得军官官衔四处奔走，并邀请他在奥地利情报机关工作。

作为坚定的君主主义拥护者，马克元帅认为，法国人如同他本人一样，将拿破仑仅仅看作“篡位的科西嘉人”，其在国内的地位是很不稳固的。实际上，一切完全不是这样，但舒尔迈斯特并不打算说服马克。相反，他加强了马克元帅关于拿破仑地位不稳固的错觉，不断向他抛送关于军队和平民中不断增长的不满情绪的情报，还专门为马克元帅印刷了“地下报纸”，谎说是人们秘密从国外给舒尔迈斯特弄来的。马克也不傻，他是一位经验丰富的五十岁军事长官，但他太乐意相信愿意相信的东西了，因而成了后来人们称之为间谍之王舒尔迈斯特轻松的捕获物。舒尔迈斯特最终成功地使马克相

<sup>①</sup> 马克（~~奥地利元帅~~），奥地利陆军元帅。其所率军队在乌尔姆被围，后向法军投降，为此，马克被送交军事法庭受审。——译者

信，法国人民的起义即将到来，内伊元帅的军队正在向莱茵河边界退却。于是马克元帅丢下具有重要战略意义的乌尔姆，急忙去追赶内伊。然而，令他困惑的是，却落入了三支法国军队的包围圈中。1805年10月17日，缪拉元帅在得到间谍的情报后，紧缩包围圈。三天过后，马克及其三万部队不得不向法国人投降。

舒尔迈斯特并不满足于已取得的战果，他越过前线，出现在俄国沙皇和奥地利国王主持召开的会议上。会上，他歪曲战争的局势，安慰盟军，说马克是叛徒，因胆小怕死出卖了军队。在这一事件中间谍舒尔迈斯特利用了“缺席永远是错的”原理，结果马克被降职，并被关进监狱。

间谍之王的前程在拿破仑统治时期一帆风顺，但自滑铁卢战役之后彻底崩溃了。舒尔迈斯特表现出其职业不能允许的对拿破仑的依恋，在拿破仑垮台之后没有像富歇和塔列兰那样投向敌人阵营。他被剥夺了一切称号和田产，而投机交易使他彻底破了产。舒尔迈斯特最后几十年的生活非常贫困，靠一间可怜的小香烟店铺维持生计。

间谍活动和情报工作就像宇宙，确切地说，像人类史那样古老，也就是说，如果相信人类学家的话，它们已有几百万年的历史了。因为自猴子大脑首次闪现智慧火花的时候起，人们就开始用计谋战胜体力。

因此，如果我们既不限制在时间框架内，又不限制在主要对情报活动中运用心理欺骗的描写，那么关于间谍和情报活动史的故事将是非常漫长的。因而，本书有意略过爆炸、在敌后的破坏活动、窥视和窃听，如果它们不是和口是心非、欺诈或两面派伎俩相连的话。此外，我们从简述 15 世纪以来的欺诈开始，当间谍活动已成为国家机关的合法领域。

可以说，间谍职业是一种身着斗篷和佩剑的骑士人生，在充满放荡和冒险精神的 15 世纪并不被认为是一种受指责的行为。例如，众所周知，永垂不朽的“鲁滨逊·克鲁索”的创造者丹尼尔·笛福就曾是安妮女王<sup>①</sup>的受托人和当时英国最大的职业秘密工作者。他是一个玩弄欺骗和愚弄艺术的高手。正如罗乌安所写的那样，“那些虚构的人物不只是他作品中著名的主人公，而且在某种程度上也是他自己那自由奔放想象力的产品。一些书是他匿名出版的，而在向读者介绍该书值得一读时自己的真名却成了前言的作者。在写给自己报纸编辑部的信中他大肆吹捧自己，而在写给敌对一方报刊的信中又把自己痛骂一阵。他公开谴责自己的行为，引证自己说过的话，再从署

<sup>①</sup> 安妮女王（1665—1714），英国女王，斯图亚特王朝的最后一位君主。

名为别人的著作中抄袭原本属于自己的东西。他在报刊上坦言自己暗中利用与政界的结盟反对政府某些措施所从事的活动”。

如果将那些用秘密和欺骗手段不仅搜集国外情报，而且搜集国内情报的人算作间谍的话，那么许多警察奸细、密探和情报员都将落在这一称谓之下，没有他们任何一个国家都无法运转。在法国，枢机主教黎塞留<sup>①</sup>掌握着强大的间谍网，被认为是法国军政情报活动的始祖。整个间谍大军起先由警察总长富歇掌管，随后是萨瓦里。在德国，最初是首相俾斯麦<sup>②</sup>广泛运用情报和间谍手段的，而在俄罗斯，亚戈达、叶若夫和贝利亚给自己蒙上了一层不光彩的荣耀，在他们时代，人们处在一片恐惧之中，在内务人员委员部的同事面前，人们甚至在笑话中都不敢批评国家领导人。

这些各种各样的间谍是些什么人呢？他们应具备什么样的品质和特点？在《玻璃缸》一书中，这位曾经过情报总局严酷间谍学校培训的作者讲述了未来情报工作者的形象是怎样塑造的。

“这就是间谍形象，”他拿出一幅宣传画，上面一个人身穿长风衣，戴着墨镜，衣领竖起，双手插在衣袋里。“这就是图书作者和电影导演们向大家介绍的间谍形象，也是全体文明公众心目中的间谍形象。而你们不是间谍，你们是英勇的苏联情报人员，所以你们不应模仿这种间谍的样子。下面这些你们是绝对被禁止的：

- (负) 戴墨镜，即使是烈日炎炎的夏日；
- (圆) 用帽子遮住眼睛；
- (獠) 双手插在口袋里；
- (源) 将大衣或风衣的领子竖起。

你们的步履、眼神、呼吸将要经过长期的训练，但从第一天开始就必须记住：在你们的步履、眼神和呼吸中不应表现出紧张。狡黠的目光、回头张望是情报人员的大敌，在训练过程中，你们会因此而受到严厉的惩罚。你们尽量不要让人看出像间谍的样子。”

所有这些涉及的只是间谍的外貌，至于内心素质要复杂得多。所有“披斗篷带佩剑的骑士”都可以假定分成两个不等的种类，他们区别于其心

<sup>①</sup> 黎塞留（1591—1642），法国路易十三御前会议主席、枢机主教（1624—1642年）、政治家。法国专制政体的总设计师。——译者

<sup>②</sup> 俾斯麦（1815—1898），普鲁士王国首相（1871—1890），德意志帝国宰相（1871—1890）。任内推行铁血政策，实行强权统治，有“铁血宰相”之称。

心理素质。第一类是秘密工作的精英们，他们具有坚强的意志和沉着稳健的心理素质。他们从事招募别人的工作。第二类，人数较多，他们给第一类人当助手。这一类人的心理五光十色，各种各样。一些人当间谍是为了金钱，另一些人是喜欢冒险，第三类人是想复仇，也还有一般胆小鬼，他们在心理上被摧毁，被迫提供必需的情报。

属于第二类间谍典型的例子当数奥列格·佩尼科夫斯基<sup>①</sup>，他被大多数历史学家认为是“冷战时期”最大的间谍，在自己两面派生活的短时间里他为西方情报机关提供了一万多页最宝贵的战略情报。这些情报涉及前苏联军事情报工作、战略火箭和尼基塔·赫鲁晓夫与高层军事领导层的关系。

于是产生了一个问题：为什么这样一位前苏联军队的高级军官会背叛祖国、出卖自己国家的秘密呢？他又是如何做到的呢？对这一现象的分析提供了几乎是背叛心理的经典描述。当时的历史学家认为，最初促使佩尼科夫斯基背叛的是他那受到伤害的自尊心：缘年代末，他被毫不客气地解除了在土耳其情报机关的领导职务。或许，正是那时佩尼科夫斯基产生了背叛的最初想法。第二个原因可能是意识到自己的军事前程已进入了死胡同——其父曾是沙皇军官，这在那个时代是不受欢迎的，并且，奥列格·佩尼科夫斯基向自己的领导隐瞒了人生履历的这一事实，但却被偶然发现了。

除上述情况之外，还有佩尼科夫斯基的一些个人品质，它们决定了这位前苏联情报工作者的最终选择。佩尼科夫斯基具有过分的自尊心、喜欢奢华的生活、行为乖僻。例如，他要求西方情报机关正式承认他是 20 世纪最伟大的间谍，这证明他具有扬眉争大的秉性。他请求自己的老板给他拍身着美国和不列颠部队上校制服的照片，他们这样做了。每个人都知道，任何一个具有健康思维的情报人员都不会给自己制造败坏名誉的事，增加许多背叛的证据。认真严肃和小心谨慎的情报工作者尽量避免观看脱衣舞表演和逛最贵的伦敦商店，而佩尼科夫斯基到英国出差时却反其道而行之。

这样，佩尼科夫斯基的个人品质连同他的生活方式促使他走上了背叛的道路。

《玻璃缸》一书写道，一个人因其肮脏的情报间谍工作而拿了别人的钱，那么他就会一直这样干下去。钱来得容易和贪婪的本性诱使你陷入其中而不能自拔。在《玻璃缸》中苏沃洛夫列举了一个揭示叛徒心理的招募情节。

<sup>①</sup> 奥列格·佩尼科夫斯基（Олег Пениковский 1913—1953），前苏联军事情报官员。1944年，他开始为美国中央情报局效力，而 1945年 10月，他又开始为英国情报机关军情六处工作。1953年 11月初，在公审之后，苏联最高法院军事审判庭判处他死刑。判决于 11月 15日执行。——译者

在这一情节中，我们的情报人员预付给间谍还未提供情报的钱，心里想着这些钱会不会打水漂——因为被招募的人完全可能永远“消失”，欺骗情报总局。但经验告诉我们，这样的事不会发生。

“……他同意了。他拿了钱。他拿了标在‘书’中的问题清单。得到百分之十的报酬，他就处在我们的掌握之中。七万三千块钱他很快就花光了，于是他想支取剩下的钱。情报总局的经验告诉我们，曾有许多人只希望得到百分之十的报酬后而什么都不干，但他们中每个人都感到钱的甜头，得到这些钱不需干很多活，不必冒很大风险，凭良心工作，从而得到剩下的钱。这个规律无一例外。”

对一些间谍来说，主要的诱惑手段不是钱，而是女人。因此，自古代起人们就利用漂亮的女性做间谍。的确，经验表明，她们不能称作“弱势性别”。有许多女性情报人员一点也不比男性差，相反却在某些方面优于男性：第一次世界大战时期一些女间谍的任务是搜集军事情报，提供给协约国总部。法国女情报工作者们成功地将重要情报和侦察到的情况藏起来，越过德国巡逻队。

大家知道，欺骗男人要容易些，而对付年轻的反间谍女性要困难得多。从德国警察局被派到比利时与暴动居民作斗争的女警察非常粗暴。其中一个被比利时人叫作利娅古什卡的女警察，在第一次与一位名叫阿丽萨的法国女情报人员见面时就将后者剥得精光。在她的皮肤上涂上有害的化学制剂，试图将上面的无形墨水显影出来。而阿丽萨此时嘴里含着一颗揉成团的稻草纸。贝纳尔在纸上用极小的字写着例行的情报。秘密工作者们总是留有副本；感到自己会被现场抓住，阿丽萨将纸球吞了下去。

“停下！您吞什么？”女警察叫起来，“把东西交到这里来！”

“什么也没吞，”阿丽萨回答说，“我感到很冷，就这样。您明白，我累了，很着急。”

“那么把衣服穿上吧，”利娅古什卡说，突然语气温和下来，“暂时就到这。”

她把阿丽萨一个人丢在房间里，几分钟后，回来时手里拿了一杯牛奶。

“喝吧，”她说，“您消瘦了。”

阿丽萨没有上当。“您非常善良，”她说，“我不喝牛奶。”

“叫您喝，您就喝！”德国警察坚持着，语气变得粗暴起来。

阿丽萨知道牛奶中含有催吐剂，喝下后她会反胃，小纸球会从胃中倒出来。于是她拿起杯子，做着鬼脸，装着要喝的样子，却突然开始气喘吁吁地咳起来。杯子从她那颤抖的手指中滑了下去，掉到地上摔碎了。

这个把戏玩得如此精湛，以致利娅古什卡没有怀疑其中有诈。再去拿第二杯已经没有必要。如果等她重新准备催吐剂，自然消化过程依然会把纸球消化掉的。

此例证明，女人是多么勇敢和坚强。但她们也可能软弱。于是男间谍就利用她们的这一弱点，在一些情报活动中利用男性诱惑女性曾甚至成为一种潮流。在某国情报部里据说曾有一个“美男子”分部，他们专门引诱那些轻信的西方军事秘密档案员。不错，对于这些传说，该国情报部总处处长 酩酊 作了部分否认，对他的采访记录曾刊登在一家知名报纸上（1952年，翼动）。

酩酊：人们早就知道，情报的获得有时并不需要利用最复杂的技术，而是通过简单的交往。男人凭什么吸引男人呢？——我不是指同性恋。喝酒、金钱、高尚的思想……这些方法中没有一个是牢固和可靠的：总有人会劝你喝得多些或付得多些，而女人自古以来就被用于获得情报的目标。

我们感兴趣的是简朴的女秘书、女密码译员、技术部的女技术员，总之，所有那些在微不足道的职位上仍然能接触到秘密和重要文件的女性。这些女性中多数没有丈夫、没有追随者，甚至毫无希望哪一天能交个朋友成家。

我们向对手派遣年轻的美男子：大学生、运动员……告诉他们，说顺便完全可以结识一些有趣的女人，从情报工作角度说。

结果，最初那些重大的成功正是来源于这类结识。

记者：那么这些间谍是如何“说服”自己的女友呢？是招募她们入伙，还是将自己的工作保密到最后？

酩酊：这取决于具体情况。开始时，这些爱上了突然拜倒在自己石榴裙下潇洒男人的女人们什么也没有猜到。到后来，隐瞒对文件的兴趣变得不可能了，于是间谍们开始为自己编造履历，说在哪里哪里工

作。例如，说是为英国情报机构工作，如果弄不到所需要的情报，他就要被召回去，并受到惩罚。

记者：在你们的实际工作中有这样情况吗？例如，当那些女人们知道所爱的男人是间谍时，将他出卖、交给当局吗？

邕邕：男人比女人背叛的情况要多得多，遭受审问时也不如女人坚强，至少在我的记忆中还没有哪位女人背叛过。

过去从事秘密工作的泰斗莱因哈德·海德里希<sup>①</sup>和理查德·佐尔格<sup>②</sup>认为，女人不能完全将自己间谍责任和情感及性本能区分开来。然而，这并不影响这个理查德·佐尔格常常利用女人既作为“直接用途”，又从中获得要探听的情报。但即使如此，这些女孩子们甚至都猜不到他真正的兴趣所在。查尔斯·怀顿写道，在审判理查德·佐尔格期间，日本当局确定，除了两个“正式妻子”分居在世界上不同地方之外，他仅在东京至少与四十个女人保持着关系。毫不奇怪，因而最终还是女人成了他失败的原因。

佐尔格情报工作的对手是负责日本的反间谍工作大坂上校。他俩可以说是棋逢对手，互相没有商量，都选择了女人作为欺骗的手段，只是日本人在这次角斗中运气好些。他将这位前苏联情报工作者介绍给一家咖啡馆里一位迷人的舞女。该舞女应该按照大坂下达的任务迷住佐尔格，并尽可能地了解他的秘密。同样，这位前苏联的间谍头目却努力将大坂与自己的情人，一位斯堪的纳维亚淡黄发女郎撮合到一起，而当时佐尔格正与她打得火热。他建议淡黄发女郎友好地接受少校献来的殷勤，到少校的住处去。在床上她必须竭力弄清楚，日本反侦局对他本人的情况到底知道多少。

但是，与平静地接受了大坂类似任务的日本舞女不同，这位淡黄发女记者为此感到非常害羞，拒绝了这一卑鄙的建议。结果，佐尔格的身边是日本反侦局的情报员，这一状况终于在一天决定了整个前苏联间谍小组的命运。

有一次，在餐厅里，日本舞女发现一服务员递给佐尔格一小卷纸条，在他们去海边平房准备过夜的途中，佐尔格打开了纸条，看过后将纸条撕成碎

<sup>①</sup> 莱因哈德·海德里希（原名莱昂哈特·阿道夫·海德里希，1904年—1942年），1924年参加德国党卫军，成为一名海军中尉，受到党卫军首领希姆莱的赏识。希姆莱任命海德里希筹建党卫军保安情报处。1933年猿月，希姆莱就任慕尼黑警察总监。他随即派海德里希接管警察总部的政治处。海德里希执掌这个部门以后，在短短的几个月内，就创立了一个办事效率极高的机构——新巴伐利亚政治警察局。1933年愿月他把盖世太保、刑事警察和纳粹党保安处合并成帝国中央保安局。于1942年远月被刺身亡。——译者

<sup>②</sup> 理查德·佐尔格（Рихард Зорге，1918年—1944年），前苏联著名侦察员、新闻记者、前苏联英雄。二战期间，以德国记者身份住在法国、中国和日本，获得了珍贵的情报。——译者

片扔在地上。这时，日本姑娘对佐尔格说，她应该预先告诉父母说不回家过夜，于是来到最近的电话亭，将这一情况告诉了自己的上司。当佐尔格和女友刚一离开，立即出现了几个间谍，他们把周围彻底搜了个遍，直到找到那张惹祸的纸条的全部碎片。

第二天早晨，当佐尔格和那位出卖了他的姑娘还躺在床上时，大坂上校走进了房间，无声地将那张粘好的纸条拿给自己间谍职业的对手看。纸条中说，日本准备最近偷袭美国的珍珠港基地。这就是那个最关键的罪证，没有它少校就不能获准逮捕佐尔格小组。因为不要忘记，佐尔格是德国大使最信任的人，是纳粹党在日本的著名代表人物。所获得的这张纸条松开了日本反侦局的手脚。同一天早上还逮捕了佐尔格最亲近的助手们——无线电报务员克劳森和武克利奇。接下来的是审讯等例行公事。就这样，二战时期活动在亚洲最大的情报网破了。

本书第一版面世后，笔者开始收到读者的反应。萨洛夫市的一位读者波杜瓦尔泽娃女士写信告诉笔者生活中的一件趣事，完全相应于上面的“传说中的传说”。现摘引她信中的一个片断：

学院里，我们必须参加《国家与权利基础》课考查。这不是非常重要的考查，大多数学生都没有准备，想法子去抄，而老师要制止这种不良行为。一个男生走来拿试卷，身上的夹克被书撑着鼓了起来。考官友好地拍了一下他的背，只听该男生说道：“哎呀，我真的忘了，刚从另一场考查课上下下来，把一本厚厚的数学分析课本带来了。”

然后，他坐了下来，不慌不忙地抄下了所要抄的一切。我要指出的是，数学分析考查需要的完全是另外的资料，而不是这本教科书。

### 第三节 摇摇宗教·道德

看着人们如何虔信上帝，你就能想到如何相信魔鬼。

——瓦西里·克柳切夫斯基

任何宗教的基础在于信仰。根据详解词典的释义，“信仰，这是一种坚定的信念，即对某种东西坚信不移”，而另外一种较为狭义的意义是：“坚信上帝——最高神的力量存在”。



还可以补充的是，信仰是一种无须证明的科学。看来，人按其本质，不可能离开信仰（不一定非是宗教信仰），因为他不得不把大部分所接收的信息“当作信仰”。此外，那些坚信自己什么都不相信的人，只是在自欺欺人和欺骗他人而已。正如利希滕贝格所写的那样：“大多数人之所以不相信某一领域，其原因在于盲目相信另一领域。”就是说，如果某人不相信上帝，那么他就相信科学，如果不相信医生，那就相信巫师，如此这般。假如一个人谁都不相信，那么他心灵深处真正相信的只有一条，就是所有的人都是十足的坏蛋！有位心理医生写道：

“到您这儿来的都是满脑子堆满了垃圾的人，所有人都已有先入的思想，所有人都已有自己的概念：‘只相信催眠术’、‘不相信催眠术’、魔鬼、毒眼、精神失常，吸血鬼等等——它们在每一个贫乏的大脑里都是某种概念的代表。”

有趣的是，一方面，人按其天性是多疑的，因为没有足够的理由去相信他人是危险的，而另一方面，人又常常相信那些不可思议现象的存在，例如阴间的生活或政治家的诚实。为什么会发生这种情况呢？可能，任何一种信仰，包括宗教信仰，是人的理智与自己潜意识所做的一种交易。此时，意识的智力部分自愿同意对某些现象不做批判，从而换得相信自己和周围世界的许多好处、优越的情感和心灵的宁静。

尼古拉·科兹洛夫指出，实际上任何一种宗教的中心观点是这样一个命题：“相信上帝，他会赐爱于你。”如果一个人的命运好，相信这个命题（并不是每个人都能达到这一点），那么他的生活就会发生改变。“首先，现在他在世上不是孤独的人，他有父亲，父亲是任何时候都不会抛弃他的，并永远保护着他。其次，他已经停止探索生活意义的痛苦历程……生活变得明明白白和有理性。第三，也是最重要的，他相信，现在上帝已赐予他爱，他被爱着！”

人们的信仰程度并不是固定不变的，随着年龄的增长而变化。从童年时代的轻信，经过中年时代的怀疑，再到老年的宗教情结，这样一个平稳而又合乎规律的转变过程，准确地表达在一句格言中：

“初始是相信一切，然后是短时期的并不全信，再后来是什么都不相信，而最后又是什么都相信。并且还能找到为什么一切都相信的理由……”

每个民族在其历史发展的一定阶段都有自己的信仰，该信仰随着时代的变迁可能会以渐近或剧烈的方式发生改变（在统治性宗教急遽和暴力更替的情况下会出现后一种方式）。

随着新时代的到来，新的信仰代替了原来的信仰。有些人相信飞碟或其他空中不明飞行物，因为意识到我们在地球上不是孤独的，从而温暖着我们的心灵。另一些人相信统治者的智慧和诚实，尽管这些人犯有各种错误和对人民犯有罪行，否则他们就不得不意识到统治自己的是一群无原则性的钻营之徒。相信灵魂转世，让人充满希望，来世转世他人，可以过上一种更有价值的幸福生活。简单地说，任何时候，人都不会相信那种不可能的东西，除非它会带来某种道德或物质上的好处。任何信仰的谜底即在于此。《十字架与龙》的故事里有一段话：“真理是伟大的，然而，即使是那些并不怎么伟大的真理对于大多数人来说也是难以忍受的。我们在信仰中——我的信仰、您的信仰、任何其他信仰中寻求保护。所有其余的东西——只要我们真诚和毫不动摇地相信我们所选择的谎言——都是一派胡言。”“我们的心理学家认为，只有那些有信仰的人才感到幸福。信仰耶稣基督或佛教、信仰灵魂转世或永垂不朽、相信爱情的力量或政党的宣言。反正都一样。他们有信仰所以他们幸福。感到痛苦、甚至自杀的是那些寻找真理的人。‘真理’有许多，而教义不足，况且它们编得又不怎么样，非常草率——相互矛盾和许多错误。因错误而滋生怀疑：于是我们的信仰失去了根基，同时失去的还有幸福……”

著名美国心理学家威廉·詹姆斯<sup>①</sup>曾说过，信仰是在缺少信息条件下行动的可能性。“信仰，指的是相信从理论的角度看依然值得怀疑的东西，因为信仰的尺度是行动的准备。也可以说，信仰是有目标的行动准备，其成功与否没有保障”。

换句话说，当我们谈论信仰时，即存在某种怀疑；如果某东西很显然，那么我们谈的是确信。夜之后是清晨，这是确信。而地球围绕太阳转，这被某些人当作一种信仰（因为在我们的地球上有一部分人对此一点也不相信）。当一个人对另一个人说，“我知道有微生物，我的一位熟人生物学家在显微镜下把它们展示给我看过”，这时我们谈的是一种确信。但是，如果他宣称，“我知道天使实际上是存在的，因为神父在布道时讲过这一点”，那么我们把这称之为信仰。

人们的宗教情结常常减轻了职业“巫师”和祭司的“负担”，使他们更容易让人们相信、信任并最终受骗。这是宗教与欺诈的关系中并不鲜见的现象。科普读物《智慧镜中的奇迹》一书描述了各种宗教祭司用来蒙骗信徒的一些花招。

<sup>①</sup> 威廉·詹姆斯（~~卒于1902年~~，~~卒于1902年~~），美国哲学家、心理学家，实用主义哲学奠基人，机能心理学创始人之一。

教堂里笼罩着神秘的黑暗，只有闪烁不定的灯光照着那些被太阳灼烧的面孔，镶嵌在墙上和圆柱上的神像在晃动的灯光下显得像活的一样，它们的影子微微摇动，改变着圆形的轮廓。

突然，一束明亮的阳光透过黑暗，光滑的墙上出现了上帝的影像。它正从自己的天堂向教堂里张望。上帝发出了某种信号，使在场的人们进入一种神圣的恐惧状态。

“我是上帝，过去是，现在是，将来还是，没有谁打开过我的帐幔。”大殿里圆柱下响起了洪亮的声音，接着是许多回声。

实际上，这是一个祭司的身影，投映在幕布上，如同在暗箱中一样。一个普通的影子，却对那些迷信的人们产生了某种无法表达的印象。

在古代历史学家的手稿中，可以发现类似奇迹的记载。为了创造这些奇迹，祭司们从公元前 源世纪开始利用由沙子或水驱动的各种自动机。利用引导的水流和齿轮传动装置系统可以使上帝的塑像移动，从而对教堂里的教民们产生强烈的心理作用。亚里士多德的追随者们批评神职人员的这种行为，认为这是一种不体面的欺骗和对奇迹的庸俗歪曲。

对珍贵遗物的崇拜被认为是罗马皇帝君士坦丁大帝的母亲叶莲娜的发明。教会授予她“圣者”称号。从巴勒斯坦回来时她带了许多珍贵的“圣物”，此后这些“圣物”迅速成倍增加，从而使那些经营它们的教士们增加了不少收入。

但是，使买卖圣物空前发展“使其成为一种源流”的是教皇帕斯加尔一世<sup>①</sup>。在这方面，他开始自己的活动是遵从上帝的意志“发现了”采齐利娅圣尸<sup>②</sup>，人们对圣尸的崇拜给神父带来了可观的收入。把戏就像世界一样古老，但天真虔诚的教民们相信了。事先，帕斯加尔命令修复圣采齐利娅教堂，并进行豪华装饰。同时，在主祭坛上摆放着一只圣骨匣，用来盛装当时还没有发现的圣尸，看得出，直觉暗示这位最高司祭，圣尸很快就会被发现。的确，一切都按照狡猾的修道院院长彼得所拟定的脚本进行。

一次晨祷时他假装昏睡，醒来后他告诉在场的人，说梦中见到了一位女圣者，那女圣者对他说：“那些亵渎自己的神父和亵渎神的教皇们曾寻找我死后的残骸。但上帝愿意保护您一个人发现它的权利。”随后，圣采齐利娅指给教皇一块普雷捷克斯特墓地的地方。说完之后，大家一齐向墓地走去，

① 帕斯加尔一世（~~拜拜拜~~？—~~愿愿~~），意大利籍教皇（~~愿愿~~—~~愿愿~~在位）。

② 采齐利娅（~~愿愿愿~~），公元 愿或者 猿世纪出生于罗马，基督教受难者。——译者

神父亲手挖出了圣尸。的确，正如同时代人们记载的那样，圣尸的双脚上面还保留着新鲜的血迹。但没有人公开表示怀疑。与教皇是无争的！

罗马主教拥有对周围人们施加精神和物质影响的无限方法。作为一个将狼变成上帝羊羔的例子，让我们看看教皇尤里乌斯二世<sup>①</sup>。《西斯廷圣母》的作者、无与伦比的拉斐尔<sup>②</sup>曾为他画了一幅肖像。

看看这幅充满崇高精神平静的面孔，上面覆盖着一层忧伤的阴影。似乎，这位明哲、高尚的老人陷入了对有罪人们不幸的沉思，现在正在考虑如何帮助他们。关于这幅肖像，艺术家有十分精准的描写：“在描绘教皇尤里乌斯二世易激动和充满激情的肖像时，拉斐尔避开了一切非常具体、日常平庸的东西，赋予他令人肃然起敬的沉着和稳健……毫无疑问，这幅肖像将残忍、奸诈、聪明的教皇形象理想化了，关于教皇，同时代的人们曾说，他用圣彼得的钥匙换了一把剑。”

为了解拉斐尔所画的肖像是多么虚假，只要看看历史就行了。少年时，朱利奥·罗韦雷（教皇在任教职前的名字）是一个普通的海盗，他的良心是大量的抢劫、偷盗和贩卖奴隶。后来，他积攒了足够的钱，选择了当神父的人生之路，一条冒险性小但如后来所显示的那样，利润却很大的人生之旅。教皇的三重冕他是在庇护三世死后随便用钱买来的，在自己统治罗马皇位期间，他向周边邻国发动了无休止的掠夺战争，侵略威尼斯共和国、法国、西班牙及一些很小的意大利国家，毫不犹豫地进行讹诈、背信弃义和血腥屠杀。他挑拨离间热亚那人起义反对路易十二，许诺给他们支援，但后来却将他们出卖，并帮助路易十二残酷地镇压热亚那市民，而他自己却出生于该市。他得了性病却继续既和男人又和女人生活在一起，最后因疏于医治而死亡。总之，这位教士的“功劳”罄竹难书，但观看他的肖像能猜到这些吗？

不管是多么不可思议，今天信教的人数有明显增加的趋势，因为人们在任何时代都渴望幸福和心灵的宁静。如果日常生活中无法得到，那么就祈求于宗教。今天，俄罗斯正经历着艰难时期，不仅经济结构和意识形态被彻底摧毁，而且更重要的是，道德价值观被颠覆了。好与坏、荣与辱、恶习与美德——这些道德概念失去了往日的清晰，对于某个人来说它们在意识中已局部改变，结果，以前明确的生活方向标被抹去了。

在今天这个反常时代，在资本主义生存法则的残酷冲击下，多少善良的

<sup>①</sup> 尤里乌斯二世（~~德意志~~ ~~罗马教皇~~ ~~教皇~~），罗马教皇。由于鼓励艺术创作，他的名字与伟大的艺术家拉斐尔、米开朗琪罗等人是分不开的。

<sup>②</sup> 拉斐尔（~~佛罗伦萨~~ ~~文艺复兴~~ ~~画家~~），意大利文艺复兴盛期著名画家和建筑家。——译者

人成了马夫罗季这类奸商的廉价牺牲品，也成了宗教骗子们的猎物。“白色协会”、“奥姆·辛利柯”、“克里希纳知觉协会”、“蒙教联合会”、“维萨里昂遗训教会”、“耶和华见证人”，以及许许多多其他宗教团体向俄罗斯人的灵魂和钱包伸出了自己的手。正如谢尔盖·罗曼诺夫在其所著《行骗俄罗斯》一书写道：

“他们的目的都是一个：招募尽可能多的人到自己的‘麾下’，而宗教欺骗的内容非常简单——‘只是’许诺人们让他们的生活变得幸福。通常，许诺不是无私的，因为完全放弃财产才可能成为幸福的基础。当然，这是为了宗教的利益。下面看看这是怎么发生的……”

开始时，新来的人被塞满各种各样的宗教书籍。如果他相信到一定的程度，留下了办公室或家里的电话号码，那邀请参加各种讲习班和会议的电话铃声就会经常响个不停。常常是出于好奇，你会决定看看教会里究竟在干什么，教会里人们的生活。此时，在每一个教会里对信仰的宣传和鼓动是不同的。例如，在穆尼特‘教会联合会’有一个术语，叫做‘爱的轰炸’。一个好奇的人来参加穆尼斯特信徒的会议，信徒们会对他说：你是多么出色、漂亮和非凡。听到这些话后你不可能不高兴。如果你哪怕只是部分相信自己的无比性和非凡，接下来他们就开始劝说：你应该与过去的一切一刀两断。从前的朋友现在已变成了敌人。亲人们什么也不是，他们除了希望你交厄运之外，什么也不会带给你。其他各种学说和信仰，除本教之外，都是错误的和别有用心……再接下来，是下一个劝说阶段：让人放弃思考。为此将给你祷词，让你一遍又一遍地诵读。克里希纳人的祷词是‘哈利·克里希纳’，‘圣母中心’教派的祷词是‘圣者的时代——虔诚者的力量’。祷文应该不停地在你的脑子里转动，以便让你丢开其他思想和问题。第三阶段，是更加强化地摆脱‘现世’的阶段。所谓的昼夜‘超脱’，即你所有时刻都处在教派‘同事’中间，聆听祈祷仪式和布道，参加沉思和成年仪式。

为了达到百分之百的效果，教长或其助手的声音发自录音机的扬声器，甚至当‘顾客’已离开该教派，这个声音依然在不断地回响着——它已渗入到你的思想深处。在各种宗教派别的活动中，传道是伴着音乐的节奏进行的，人们半饥半饱，半睡半醒，这一切从旁人看显得非常简单和不费脑筋，但综合作用和大家在一起的效果非常好。”

极少数宗教团体或邪教组织的活动可以解释为以敛财为目的，但要证明

这一点却非常困难。第一，那些被麻醉了的牺牲者不愿意上警察局，他们真诚地认为献出自己的财产是为了做善事；第二，要证明这种形式的欺骗特别困难。普通的奸商和骗子伪造合同还会留下某种痕迹，司法机关可以抓住他们的把柄，而“神圣信仰的投机者们”不会与自己的受害者签订任何合同。他们只在布道中口头保证“地上和天上的天堂”，不留下任何痕迹。“相信我吧，我的孩子，你会得到幸福的”，他们如是说，于是那些不幸的人们真的相信了他们，拿来了自己的最后一枚戈比……

避免宗教欺骗的唯一方法是批判地对待任何学说（不论是传统的，还是新生的），它们在自己的戒律中依赖的不是人的理智，而是人的盲目信仰。如果一个人轻信精神的救世主，那他冒险的不仅是自己的财产，而且还有亲友们的幸福。

## 第四节 摇男人与女人

我们私奔向异国他乡，  
一年后他把我背叛；  
忘记了当初的山盟海誓，  
把另一个姑娘来爱上。  
——俄罗斯民歌

早在古代希腊，人们就明白，爱情常常与欺骗连在一起，即使是那至高无上的宙斯，也不得不常常使用计谋和欺骗，引诱所喜欢的女人。现在让我们回忆一下古代希腊的神话。

为了拐走腓尼基王阿根诺尔<sup>①</sup>漂亮的女儿欧罗巴<sup>②</sup>，宙斯<sup>③</sup>变成了一头强健的公牛把她驮到克里特岛，那里，欧罗巴给宙斯生了三个儿子。

更大的发明是雷神宙斯，他爱上了阿耳戈斯王阿克里西俄斯<sup>④</sup>的女儿达那厄<sup>⑤</sup>。有人预言国王说，他将死于自己外孙之手。因此，阿克里西俄斯绝不急于将女儿嫁出去。相反，他将女儿锁在铜塔中，并严格监视不让男人接近。但国王没有料到，地上有一样东西，任何障碍在它的面前都会退去，这就是金钱。因此，机灵的宙斯变成金雨来到了美人儿

①②③④⑤摇希腊神话故事。

那里，并使她怀了孕。这一神奇艳遇的结果是英雄珀耳修斯<sup>①</sup>来到了世上。珀耳修斯完成了许多光荣的业绩（其中包括杀死可怕的女妖墨杜萨、救了埃塞俄比亚国王的女儿安德洛墨达），但在参加掷铁饼的比赛中，仍然不小心杀了自己的外祖父。关于达那厄的美丽传说曾多次激起艺术家和诗人的灵感。让我们回忆一下著名画家伦勃朗和替善，他们中每个人都凭自己的构思出色地描绘了达那厄与宙斯相遇的画面。

希腊主神宙斯爱情欺骗第三个广为流传的故事是与勒达的爱情。勒达公主正在河里洗澡，这时一只美丽的白天鹅向她游来，他开始爱抚姑娘，用柔软的羽毛为她呵痒，吻她的私处，于是姑娘还没反应过来，就感觉怀孕了。是的，与神打交道不能放松警惕。这个爱情战场上的“军事计谋”数百年来激起诗人和艺术家们创作出美丽的艺术作品。

接下来事态的发展由十五岁的皇村中学学生普希金向我们讲述：

年轻的美人儿，终于回过神来，  
目光静静地睁开，陶醉中喘息，  
她看见了什么？——鲜花床上  
她躺在宙斯的怀里；  
两人之间是青春的爱情——  
落下了美妙神秘的帷帐。

就这样一切发生了。需要补充的是，这次爱情的结果是养了一个漂亮的女儿海伦，后来因海伦而爆发了特洛伊战争，战争中奥德修斯想出了木马计。

心理学家尼古拉·科兹洛夫提出了一种假说理论：爱情不是别的，而是欺骗社会道德的一种方法。他在所著的《哲学故事》中写道：

……我们的社会处在一种愚蠢的境况：一方面，性生活是人类生活的基础，是快乐的最大源泉；而另一方面，性生活又被我们的基督教道德千方百计地赶出人类生活。

结果是，选择了道德，就要失去性生活的快乐。如果允许自己享受性生活的快乐，那道德就会用有罪感进行鞭笞。这是不是一条死胡同？

是的，但还是有空可钻：道德不允许理智与精神健康的人所做的

<sup>①</sup> 见希腊神话故事。

事，但没有办法不让醉鬼、疯子和精神病人他们去干。于是人们找到了出路：热恋的人，即成了精神病人之后，每个人就获得了绕过道德禁区的许可证。热恋的人被原谅的东西很多，爱得发疯的人道德根本就没有被谴责过。一切正常。

因此，爱情成了一种方便的、得到正式承认用来欺骗愚蠢道德的方法。

这是一种标新立异的想法，是不是？尽管在歌中唱道：“爱情不用说，一切都说过……”但实际上，人类存在的这个领域自古以来吸引了无数心理学家、哲学家、诗人的关注，他们想弄清楚这究竟是一种什么情感，它既给人带来巨大的幸福，同时又带来最大的痛苦。然而，所有圣哲也许在某个方面是一致的——爱情是一种精神陶醉，陶醉时人失去了理智，不能清醒和客观地理解现实。换句话说，他要么陷入了自欺（爱情之旅有时是很甜蜜的），要么被别人欺骗。

著名美国心理治疗专家埃里克·贝尔恩指出，“性可能是诚实的，也可能是欺骗性的。这取决于男女之间的契约或相互理解。如果双方都明确地理解和同意，那性就是诚实的。如果存在收买或讹诈、利用、欺骗或隐蔽的动机，那性就是欺骗性的”。

有作者在《谎言心理学》一书中写道：爱情“产生了数不清的谎言。热恋的人撒谎，为了抬高自己，撒谎，以贬低竞争对手、激起妒忌……为了加热冷却的爱情，撒谎，最后不爱的时候，还是撒谎”。

这样，爱情充满了谎言和欺骗，但同时爱情在某些形式上有时却是原生的纯洁和真诚。有卷入金钱和背叛意图的爱情，有与愚蠢的商人气息格格不入的纯洁情感。有的爱情充满着纯粹动物本能的情欲，而有时人们却为像山里空气一样清新的柏拉图式爱情而感到惊讶，这样的爱情与性格格不入。

但这个问题太深奥、太广泛了，因此我们只限于本书研究的主题——欺骗。为了避免混淆爱情在人们相互之间友好关系中的诸多表现形式，我们假定将各种爱情关系分成三类：追求中的爱情、婚姻中的爱情和怀有自私目的的爱情（非常清楚，这种分类是多么的粗略和简单）。

### 一、追求中的欺骗

追求中的欺骗有几种，它们不仅区别于心理动机，而且区别于实施技巧。首先，这是一种知觉的扭曲，即是一种自我欺骗，它将对方便理想化，只



看到对方的优点，而忽视对方的缺点。

其次，这是一种有意识的或半意识的谎言，其目的是不惜任何代价以赢得对方的欢心。这是一种谄媚，给自己添上无中生有的优点；利用不诚实的手段，贬低自己（以唤起同情和怜悯，进而获得对方更加温柔的感情，等等）。

第三，这是一种精心设计的欺骗，操纵对方——即创造某种不得不结婚（或出嫁）的条件。

现在让我们更加详细地研究这几种形式。从第一种开始：自我欺骗（自欺）或将崇拜的对象理想化。

弗拉基米尔·维索茨基<sup>①</sup>在其早期的一首歌词中描绘了这样一幕场景：即一个小伙子爱上了一个名声不好的淫荡女人，想和她睡一夜。朋友们劝他，列举了各种各样完全理性的理由向他证实，他所热恋的情人根本就不值得他如此去爱，但是被爱情扭曲了的意识什么也不想听。

——这位宁卡的事儿，  
她和整个金帐汗国人生活在一起，  
谁想和她睡觉——只要他愿意？  
而我没关系，只想和她睡一宿！

她说——爱我。一切都说好啦！  
——我说：一百卢比，她撒谎：  
说她自己愿意……  
这有啥关系，只想和她睡一宿！

她声音嘶哑、她很脏、  
被打坏了一只眼，双腿一短一长，  
时刻穿着像个垃圾工……  
这一切都没关系，只想和她睡一宿！

埃里克·贝尔恩认为，热恋的人其天真和排除尘世琐事烦恼的劲儿就像儿童一样。此外，他们给自己热恋的对象罩上了一层除了他们自己

<sup>①</sup> 弗拉基米尔·维索茨基（Владимир Высоцкий 弗拉基米尔·维索茨基），俄罗斯著名戏剧、电影演员和诗人。——译者

谁也看不见的光环。他写道：“这就像一些人在如迷幻剂的作用下所看到的一种光晕，区别只在于，恋爱时吸引的是两个人，他们考虑更多的是对方，而不是自己。毒品替代了人，但人比毒品要好。吸了迷幻剂毒品的人会中毒，而热恋的人却处在可能是最清洁的状态下：他没有因吸毒给孩子带来危害，也不至于让成年人担心他的孩子会是某种怪胎。被毒品毒害的吸毒者处在无个性和无人道力量控制之下，这种力量不听他的使唤，对他的幸福不感兴趣。相爱的人不仅为对方的话语，而且对听到对方的声音都感到快乐。还有，对于任何一方来说，最重要的是对方的平安和幸福。爱情是甜蜜的陷阱，不流眼泪就别想从里面跳出来。”

初看起来，爱情很少是相互的。通常，先是一个人爱上了某个对象，于是全力想唤起所爱慕对象的感情回应。而为了赢得对方的心，任何方法都是可以的，其中包括撒谎（此种情况下，有时撒谎被视为神圣的，意思是说，除了爱情，它没有其他私利）。

欺骗中掺杂的第一种方法（不过是非常无辜的）——奉承，采用此种方法的，不论男女，程度都一样，尽管形式不同。

男人通常是在追求中使用奉承。于是问题在于：女人是否将男人的奉承当作真言接受，如果她批判性地对待别人的吹捧，她的头脑是冷静的，保持着判断和清醒的意识。如果她情不自禁地随声附和自己的诱惑者，认为自己真正是一个迷人、令人倾倒的女人，那可能等着她的将是不愉快。奉承，是心灵麻醉剂的一种，听到一次，就想听到第二次、第三次……

下面我想引用丹尼尔·笛福所著《著名莫尔·弗连杰尔斯的欢乐与痛苦》书中的一个片断作为例子，里面记叙了一位了解许多男人并善于从自己的经历中作出适当结论的女人生活道路。她在自己丰富的人生经历中换了许多男人，吃了不少苦头，而这一切都缘自少年时完完全全和毫无保留地相信了一个年轻浪荡公子在耳边的甜言蜜语。老年时，后悔的莫尔·弗连杰尔斯记述了自己的生活，她指出：

“之所以写这些，是为了让那些没有经验的年轻姑娘们，当她们读到此书时会了解到，如果过早炫耀自己的外貌，等待她们的将是什么样的灾难。只要女孩子认为自己长得很漂亮，她就不会怀疑向她求爱男人的真实性。因为如果她认为自己具有吸引男人的魅力，那男人自然会拜倒在她的魅力之下。”

然后，莫尔·弗连杰尔斯探讨了该如何与男人打交道的问题，她自己也和男人玩起游戏来。照例，是为了达到一定的目的。在分析自己年轻时所犯的错误时，她总结的一条主要教训是：不要放纵自己的情感，不要听命于激情的支配。生活是一场竞赛，取胜的常常是那些平静和更有理智的人，只要坚持这样的策略，女孩子就能点燃所喜欢男人的激情，然后嫁给他，即使没有什么陪嫁，她成功了，并且表现得非常巧妙和谨慎，以致男方在结婚之前都不好意思直接问起陪嫁的事，尽管陪嫁的习俗在当时一般不是非常讲究。

“直到结婚的最后时刻，我一直保持着故作冷漠的样子。这使他有时感到更加惊讶，但对他的努力和追求我还是不时地给予鼓励。我提及这些主要是给女人们提供前车之鉴：要让她们知道，只要不怕故作冷漠，就没有什么人敢贬低我们女性、歧视我们；如果我们越少引起自高自大花花公子的注意，或许我们越加受到尊敬，追求我们的人会更多。”

在唤起爱情的艺术中，除了公开的奉承，如俗话说的“当面”献媚之外，还有一种间接的、渐渐的和不知不觉的奉承。因而它更加危险。出色的心理学家安东·巴甫洛维奇·契诃夫在一篇故事中描写了这种自爱的方法。

这种方法对于男人来说是最巧妙、最聪明、最阴险和最危险的方法。只有心理学家才懂得这一点。使用这种方法时需要的是忍耐和再忍耐。根据这种方法，当您在征服一个女人时，尽量和她保持一定的距离，离得越远越好，当感到被她吸引，为她害相思时，停止到她那里去，尽量少与她见面。您保持距离，让她虽看不到您，但感觉到您，就像兔子感觉到蟒蛇一样。您让她神魂颠倒的不是您的目光，而是您的语言，而最好的传声筒就是她的丈夫。

例如，我爱上了勾引那太太，想征服她。在某地方我遇见了她的丈夫。“您太太还好吗？”我随便地问。“一位非常可爱的女人，我对她非常有好感！”

“她哪方面让您如此好感呀？”那满足的丈夫问。

“您不知道，您的妻子是一个最理想的女人，非常可爱而富有诗意，她甚至能使石头融化而爱上她。而您，作为她的丈夫，太平庸了，读不懂特别的女人。”

“她有什么特别的？”丈夫莫名其妙地问。

“得了吧！她不仅漂亮，而且优雅，富有诗意，同时还有点神秘。”

当天，丈夫终于忍不住对妻子说：“今天我碰到了彼得·谢苗诺维奇。他是那么兴奋，把你大大称赞了一番。说你长得漂亮，优雅、大方、神秘，好像你还有一种爱的特殊本领。”

他的妻子，当然只能模糊地理解这些话，但听了之后仍然陶醉了，感觉非常高兴和兴奋。于是这个可怜的女人渐渐地产生了一种强烈的渴望——要和我见面，我是唯一能理解她的人。然而我却顽强地坚持着，避开她的视野。她好久没见到我了，但我那折磨人的甜蜜的毒药已经在她身上发生了强烈作用，她似乎感觉到能听见我的声音，感觉到我眼睛的闪光。

捕获的时刻到了，一天晚上丈夫回到家后说：“我刚才又碰到了彼得·谢苗诺维奇，他闷闷不乐，愁眉不展，垂头丧气的样子，抱怨说闷得慌。他说：我孤独一人，没有朋友，没有一个理解我、与我心心相印的人。的确，这是一个很怪的家伙……”丈夫继续说，“他说：由于烦闷，我懒得回家，整个通宵沿着中央街心花园瞎转。”

妻子全身发热。她多么想去中央街心花园见见那个善于理解她、现在非常痛苦和忧郁的人，哪怕只看一眼也行。有谁知道？她在和他说话，安慰他两句，或许，他就不再感到痛苦了。

“但这是不可能的……太荒唐了。”她想，“这种事甚至想都不应该想。”然而，当等到丈夫睡着了，她稍稍抬起发热的脑袋，想道：如果她现在冒险出门去会怎么样呢？然后会找一个借口，说到大门口吸吸新鲜空气去了。

于是她穿上衣服，悄悄地走出家门，然后急急地向街心花园赶去。街心花园里漆黑而空旷，一个人都没有，但突然她看见了一个人的轮廓。这肯定是他。她全身发抖，自己也不知道是怎样向我慢慢走近……我向她走去，第一分钟我们默默地站着，互相看着对方的眼睛，又过去了一分钟的沉默，于是……她扑到了我的怀里。

除了奉承，热恋的人常常使用“给自己脸上贴金”的方法。这基本上是“男人”的方法，就像雄孔雀展开羽屏讨雌孔雀的欢心一样，男人们正是这样展开自己的羽毛，挺起胸脯，吹嘘自己已有的或没有的优点，正如俄罗斯民间俗语所说：“追求时许诺七城，到手后连城边都没有。”后来，当明白在铮铮有声的牛皮大话之后是一无所有的时候，惩罚到了。这种事中受害的一方常常是女人，尽管男人也可能为一时兴起所做的事而受到惩罚。索

马里人早发现了这一点，他们流行着一句俗语，叫作“欺骗女人到家，真实与她生活”。

但是，通常情况下，调情的男女双方都懂得追求时所做的许诺和赞扬的真正价值，此时，重要的是不要失去幽默感。

一位姑娘和一个小伙子坐在火车的包厢里。小伙子喜欢上了那位姑娘，于是问道：

“您最喜欢的是哪个国家的小伙子？”

“印第安小伙子，因为他们非常勇敢，还有犹太青年，因为他们非常聪明。”

“那么请允许我作自我介绍：钦加哥·阿布拉姆·莫伊谢耶维奇。”<sup>①</sup>

男人们在追求女人时使用欺骗手段是常有不过的事，以致女人们对这种行为不是谴责，而是相当乐意地接受。这为一些道德学家提供了口实，说女人选择没有良心的男人，觉得他们比那些谦虚和诚实、没有机会向她们献殷勤的男人要好。

据此，一位法国作家写道：“如果一个男人爱慕虚荣和不谦虚，喜欢夸夸其谈和开些平淡无味的玩笑，时刻自我满足，瞧不起周围的人，心灵堕落，失去正派和诚实，再加上长得很帅，很酷，那么他就具备了一切让女人头脑发昏的特点。”

然而，为了公正起见，必须指出，女人在爱情的游戏中也不是没有保护，她们也有自己专门的武器。这就是卖俏及惯常使用的“示弱”。富有生活经验的优秀女性了解许多男人的敏感区——一种无法消除的觉得自己重要的渴望——于是抓住了这一特点：

您是否没有好莱坞演员那令人倾倒的姿色吸引男人？您是否过着一种封闭的生活，很少在社会上抛头露面？总之，您几乎没有熟悉的男人，而在那些可能有您喜欢的男人中，他们都不注意您，是吗？

……在自己房子的墙边放一把梯子，爬上屋顶，开始安装电视天线，这已足够了。立即，住在周围的男人们，就会像黄蜂嗅到一盆蜜那

<sup>①</sup> 印第安人莫希干族酋长钦加哥是美国作家库柏的小说《最后的莫希干人》中的人物，被视做英雄。阿布拉姆和莫伊谢耶夫，都是犹太人的名字。——译者

样，蜂拥而至，为什么呢？因为他们崇拜技术活，喜欢动手制作点什么，因为他们都认为自己聪明能干，有经验，很内行……而主要的，是因为在女人面前显示自己的长处会给他们带来极大的快乐和满足感。

在公路干线上可以使用同样的方法。停下车来，打开罩盖，靠在车灯上装出一副茫然不知所措的样子。那些喜欢听别人夸奖的黄蜂照例会停下车来，给您提供非常宝贵的服务。

这种行为实质上是一种稍加掩饰的伎俩，使用时，男人会被慢慢地、不歪不斜地推向你希望的行为方式。必须指出，女人一般在这种游戏中比男人更有经验。例如，为了诱使男人扑进婚姻网就有多种方法。其中之一类似于将苍蝇慢慢诱进甜蜜里。《为独身女人用布角拼成的被子》一书对此方法做了精彩的描写。它主要是针对这样的男人，他们与女方已有很长时间的关系，但同时又不急于求婚，害怕失去自由。下面就是该书作者建议女人所使用的招数。

开始，作者建议想出和设计出这样一种情况：即女方无处可去（如，她和父母吵架了，准备上女朋友那里去，而又没有车票——于是她在火车站给男方打电话，说不知道该怎么办）。第一步的任务是到男方的家里待上几天。此时，任何情况下都不要表现出在这里长住下去的愿望。相反，必须强调，说过两天另一位女朋友就要回到城里来，到时可以到她那里去借住。

住在男方家里的时候，建议要谨慎从事：没有男方的允许不要拿任何东西，不要接电话，不要将自己的东西随便在屋子里乱扔，不要试图拥有其房子的钥匙。同时，建议对男方多加关心、照顾和体贴，准备可口的饭菜（下厨房要事先征得男方的同意！），不让男方在家里做任何家务。

然后，作者建议突然离开。应该给男方时间休息、享受自由、弄脏餐具和衣服、吃光您给他放在冰箱里贮备的一切食物。这一阶段不要提及自己。如果男方不来电话的话，您要自己打电话过去，但不是说想和他见面，而是告诉他要去拿支牙刷，这牙刷最后那天离开时一定要特地“忘记”带上。“拿牙刷”时，已经不要再征得同意，将房子收拾干干净净，然后，再次“忘掉”什么东西，离开七至十天。

该书的作者为进一步“捕捉”男人提出建议，在这些建议完成之后就可以组建幸福的婚姻联盟了。不错，心理学家反对在婚姻关系中使用这样的“工艺”，他们公正地认为，两性之间的关系首先建立在感情的基础上，而不是理性，用理性代替感情会导致双方付出高昂的代价。但是，很明显，此书的作者认为，如果未来婚姻联盟的全部问题只是在于男方的羞怯和犹豫，

那么使用不很诚实的方法促使其下决心也不为过。

女人常用的欺骗武器和诱惑方法是卖俏，它不仅表现在语言中，更多地表现在姿态和典型的动作中。例如，几种典型又极简单易行的用来吸引男人注意、引起男人性欲渴望的女人动作。首先是“打扮的动作”，包括摸头发、整理衣服，以及深情的亲密目光、抖头发等。

给人印象更为深刻的是女人特有的献媚姿势：叉开双脚、扭动腰肢、暗中斜视、稍稍地张开嘴巴、抬肩斜视、抚摸圆柱形物体等。

埃里克·贝尔恩直接将这种行为称之为“欺骗”，尽管其他心理学家认为类似的行为方式完全与相应的意图相一致。根据他们的意见，每个人都有权选择自己与周围的人相互作用的方法，首先考虑的是该方法的效果。而贝尔恩不赞成类似的方法：

一些女人用社会接受的方式强化自己外表的作用，而另外一些女人则采取欺骗的手段。有的以挑衅的方式坐下，有的则站在空调器旁边，分开双腿，好让短裙稍稍向上抬起。一些女人喜欢弓腰，似乎在捡什么，其实是想展示其圆圆的小屁股，或把双手放在脑后。所有这些动作都是些不诚实的竞争方式，会引起其他女人的不满和愤恨，凡具有良好教养的女士都不应该养成这些习惯。

一般来说，应该承认，不同性别在追求对方时，思想和行为的策略是完全相反的。下面是关于这一题目的两段论述，摘自拉布吕耶尔《品格论》一书，看来，其中有一定的道理：

“生活中常常有这样的情况：当女人竭力掩饰对男人激情的时候，而男人却勤勉地装出对女人很爱的样子，其实他一点感觉也没有。”

“女人谈到自己的感情时很轻易地撒谎，而男人则更加轻易地讲实话”。  
下面的描述，证实了上述假说：

编辑部的一位诗人沿着走廊走着，他在追女打字员。女打字员的小屁股让他那诗人的灵感自由翱翔。他把她带到走廊的尽头，站在窗前对她表白爱情。而女打字员针对他的表白回答说：

“‘我今天还要加班，我很忙，’这表示她爱的是另一个人。”

人们的智慧早就发现男人和女人在弄清爱情关系时行为的区别，并把它们记在趣闻轶事中：

“当女人说：‘不’，这表示‘可能……’。而当她说：‘可能……’，这意

味着‘是’。当女人说：‘是’，即……只有那种自尊的女人才直接说‘是’。

当男人说：‘是’，这常常表示‘可能……’。当男人说：‘可能……’，这表示‘不’。而当男人说：‘不’，即……只有那种真正的男人才对女人说‘不’。”

男人和女人在爱情中所使用策略的区别甚至在《圣经》中都可以找到。《创世记》中有一个例子，一个女人要与她看上的男子同好，而一旦遭到对方的拒绝，她又是那么残酷地施以报复。

第三十九章讲述了一个富有埃及人的妻子爱上了俊美的犹太男仆约瑟，并要求与他发生性关系。但是，约瑟非常尊敬自己的男主人，不能对他干这种下流的勾当，因而没有答应男主人妻子的劝诱。于是她略施小计：用力撕下他身上的衣服，然后大喊大叫，说那淫荡的奴隶赤裸裸地跪在她的面前，要与之姘居。自然，丈夫相信了自己妻子的话，而不是仆人那不怎么令人信服的辩白，遂将约瑟关进了大牢。从这个像世界一样古老的故事中自然而然地得出了这样一个结论：看来，最简单的办法是满足女人的要求：陪她睡觉，比用拒绝惹她愤怒的结果要好得多。

## 二、夫妻间的欺骗

婚姻的最初定义之一，是“医学之父”希波克拉底给出的，自然，他考虑的是自己职业的特点。他说，婚姻是热病的反过程：先热后冷。另一种婚姻定义是爱说俏皮话的著名英国戏剧家萧伯纳给下的，他写道：“婚姻就像雪崩，当男女青年伸手去攀摘花朵之后，将雪崩砸到了自己的头上。”

法国作家埃尔维·巴赞对婚姻持完全怀疑的态度，他断言，“婚姻，就像被包围的城堡。里面的人想冲出来，外面的人想冲进去。”

因为婚姻与自由的爱情关系不同，首先考虑的是经济和对外关系，而不是纯粹的情感，即婚姻中主要的是无论如何要保持稳定温和的关系。由此，如巴赞所指出的，出现了两种动机的矛盾：稳定和丰富多彩。这种动机矛盾的结果是几乎不可避免的夫妻背叛。

夫妻背叛会出现各种各样的情况：背叛的可能是一方或夫妻双方；背叛可能是秘密的或被对方知道；背叛可能被对方坚决严厉地谴责，也可能忍耐，直至分手。同样，这种分手的理由可能是完全不同的动机——从怜悯到自私。埃里克·贝尔恩将那些不忠的丈夫分类如下：



可靠的丈夫，会告诉他您所染的任何私情，不管这种私情是多么下流可憎。负责任的丈夫，您可能相信他的任何私情都是不错的，即使他对您只字不提。值得信任和尊敬的丈夫，如果他在结婚时向您许诺过不和别的女人私通，现在也确实没有，因为大丈夫“一言既出，驷马难追”。

经常出现的情况是：一方欺骗另一方时间很长。很难收集准确的数据，以此事衡量究竟是哪一方背叛的多些。但根据反映在无数民间创作的笑话来看，丈夫比妻子更多的处在被欺骗的位置（这种情况形象的说法是“戴绿帽子”）。

此时，口头民间创作通常把妻子形容得较聪明，而丈夫却有点傻。如果在趣闻中男的比较聪明的话，那他就成了情人。有时，一个人同时充当了两种角色，就像下面的笑话中所讲的那样：

丈夫比平时提前回到家，按门铃。门开了，拿着垃圾桶的妻子站在门槛上迎接他。

“亲爱的，”妻子温柔地说，“趁你还没有换衣，劳驾，下楼去把垃圾倒一下吧。”

丈夫拿起垃圾桶，下楼去倒垃圾。与此同时，妻子迅速地将藏在家里的情人放了出去。

“我的情人多么聪明，”回家的路上那个男情人在想。“如此迅速地想出了摆脱困境的办法！我的妻子恐怕连想都想不到！”

想着想着他走近了自家的房子，按响门铃。他的妻子给他开了门，丝绸睡衣的胸口处稍稍掩着。

“太好了，你回来了，”她高兴地大声说。“家里满满一桶垃圾，抽不出时间去倒，趁我铺桌上饭的时候你去把它倒一下。”

男的机械地拿起垃圾桶往楼下走去，背后传来一个人急匆匆上楼的脚步声。

有时，这种故事中给男人分配的角色是一点也不妒忌的大傻瓜。

乔治来找精神病学家。

“我因为妻子来找您，医生。她有一个摆脱不掉的想法，好像有人打算偷她的衣服。”

“您相信吗？”

“绝对相信！她甚至雇了一个人专门守着。昨天晚上我下班回来时在衣橱里发现了他。”

有时夫妇一方自己为欺骗创造了前提条件。恰与拉布吕耶尔所写：

我不理解：丈夫为什么放任自己的坏心情和坏习惯？丈夫，不仅不掩饰自己的缺点，而且还大肆炫耀；他吝啬、不注意整洁、粗暴生硬、没有礼貌、冷淡和忧郁——凭这些他怎么能保护自己年轻的妻子不受精明的爱慕者的进攻？爱慕者慷慨大方、穿着讲究、宽容体贴、关心爱护、坚定顽强，并献上许多奉承和礼物。

对于女人来说，这些是特别难以忍受的，因为结婚之前男人一般都不吝啬许诺，给自己的对象描绘了一幅未来共同生活的幸福图景，但现在却迎来了平日生活单调乏味的灰色现实，希望崩溃，从而引起女人紧张和倍感压力。这种相当典型的情况同样反映在趣闻中：

两个女友在分别几年后相遇，各自都结婚了。

“喂，你和丈夫已生活了这么多年，现在觉得结婚怎么样？”一位女友问。

“我认为，结婚——这就像沙漠中的海市蜃楼：有宫殿、棕榈和骆驼，先消失的是宫殿，然后是棕榈，到后来只剩下你和骆驼……”

结果，失去了爱情和人际交往真正温暖的妻子开始考虑对自己的丈夫作出抉择。如果她朴实谦逊和贞洁自爱、尊重社会习俗、害怕可能出现的羞耻，那么她仍然对丈夫保持忠诚。

但是，如果她决定背叛，那么为此她会采取一切女人天生具有的阴险奸诈和背信弃义的行为，正如三百年前让·拉布吕耶尔所写的那样：

背信弃义，这就是撒谎，如俗语所说，女人的一切天性就是如此；这是用行动或语言，而同时还有轻易给予和随意破坏的许诺和发誓进行欺骗的一种能力。

如果女人背叛，并且只有她背叛的那个人知道，那她仅仅是背叛而已；如果连她背叛的那个人都不知道，那她就是奸诈、背信弃义。

女人背信弃义的好处在于治疗男人的吃醋。

女性心理学专家弗拉基米尔·库尔巴托夫对女人的计谋做出了另一种解释：

机智是游戏中必不可少的因素，如果要分出胜负的话。我们不会将不让对方知道自己意图的棋手称之为骗子。决不会！他是棋手，他下的棋是讲究艺术的。数千年来男男女女们下的棋也有开局、中局和残局。原则上，谁也不想欺骗谁。只是每方根据自己的理想和认识来把握这个两人世界航船的舵。如果有什么要隐瞒竞争对手的话，那只是为了在必要的时刻把它拿出来作为突然出现的证据，绝不是什么的，这除了不是狡猾之外……要求更高。

所以，可以这样说：女人的计谋出于控制男人的愿望（毫无疑问是为他好）而又无法做到。因此，女人采用小小的女人之计，其中许多计谋形成了同一个模式：小事顺从，大事控牢。

最后，谈谈夫妻间的欺骗。常常出现这样一种情况：欺骗纯粹只是一种外在形式。为了顾及面子，丈夫或妻子隐瞒自己的外遇不让对方知道，尽管已毫无秘密而言。出现这种情况的原因可能是每一方都想保持个人的自由，即使以不忠对方为代价。但也不排除在这种行为里有某种自私的成分，如果一方从背叛另一方中得到某种好处的话。下面举两则“公开”欺骗的笑话。

丈夫出远差归来，走进家里一看：床上从被子下面跷出两只光脚。

“这是谁？”他问妻子。

“谁！谁！你给我买过染色绵羊毛皮大衣吗？这就是那个给我买绵羊毛皮大衣的人！你带我到南方去过一次吗？而他带我去了几次！那别墅、小汽车……你认为这些东西都是从天上掉下来的？我的工作很简单，正由于我这简单的工作你被安排了，有吃有穿，孩子养得好好的，还答应给一套新的住房……”

“那把他的脚给盖上吧，要不会着凉的。”

……下面是第二个笑话，这次妻子的反应很不寻常：

首长下班后把女秘书留在办公室里，请她打个电话告诉他的妻子，

说他有个紧急会议。当女秘书电话打完之后，他问：

“喂，我的妻子对你告诉她说，我今天工作要到很晚才回家的反应如何？”

“她只是问了一句：‘亲爱的，我能把这当真吗？’”

### 三、以自私为目的利用性诱惑

我所指的以自私为目的，不仅指的是直接获得经济上的好处，像经过计算的婚姻关系那样（此种情况下，双方都有错——年轻的姑娘和漂亮的男人同样常常被财富所诱惑，用它来换取个人的自由）。自私也可能是间接的——例如，满足一种权力欲望、优越感、复仇或心理保护。本章节中，据以选择例子的主要特征是“目的与手段”标准。我把这种爱情关系归于自私：感情本身只是为了得到某种其他东西的工具。在“无私的爱情”中物质的考虑也是存在的，但它属于第二位。

埃里克·贝尔恩在《人类爱情中的性》一书中公开地、赤裸裸地写道：“女人的阴部可以用作钱财、婚姻及其他陷阱的诱饵，它可以充当女人的‘榨汁机’，女人用它从男人那里诱取怀孕的精子以便敲诈勒索。”

在《圣经》中我们可以发现最古老的利用性感作为牟取私利的例子，但在有些情况下它却被描述为一种高尚和崇高的行为。例如，雅亿将敌军统帅西西拉诱进自己的帐篷然后将他杀害，从同部族人的角度来看，她完成了一桩英雄的行为，然而从人类伦理学角度却不是这样。邀请信任自己的男人，给他喝牛奶，安排他睡觉，盖上毯子，然后却无情地用围系帐篷的木橛将其钉在地上。很难将这种行为称之为高尚（《圣经·士师记》源：אֵלִיָּבֵת）。

另一桩是犹滴传<sup>①</sup>。这里同样是欺骗，热恋的男人悲哀地结束了生命。但在这个故事中部落和社会价值观几乎是吻合的。敌人的军队围困了犹滴的故乡城池，于是她毅然去找敌军统帅，诱惑他，陪他睡觉，然后夜里用剑割下了他的头颅。

为了迷惑富有的未婚妻，人们常常采用奉承的方法。戴尔·卡耐基指出，姆季瓦尼兄弟是最著名、最成功的婚姻骗子。他不禁问道：为什么这些多妻的人在美国婚姻市场上取得了如此巨大的成功？“为什么这些假公爵能

<sup>①</sup> אֵלִיָּבֵת 外典之一，未列入犹太教或基督教正典，但收入七十子希腊文本，因而列入天主教正典。该书叙述犹太侠烈女子犹滴杀死敌将，拯救同胞免于在政治和军事上遭受失败之事。此书在史实和纪年方面讹误甚多，因而其史料性值得怀疑。——译者

与两位美丽的电影明星、世界闻名的歌剧女主角和带着百万资产的芭芭拉·哈顿结婚？他们是怎么成功的呢？阿杰拉·罗杰斯在《里贝尔季》杂志中写道：‘姆季瓦尼兄弟用什么迷惑了女人，这对于许多人来说是一个猜不透的谜。’从生活经验中变得聪明起来的波拉·内格里——一位了解男人的专家和伟大的美国女演员是如此解释此种现象的：‘在我们遇到的所有男人当中没有谁像他们那样掌握奉承的艺术，而奉承艺术在我们这个非常现实、失去幽默感的时代几乎丧失了。正是这一点，我向您保证，是姆季瓦尼迷倒许多女人的秘密，我了解这一点。’”。

经常，人们想建立爱情关系的愿望成了第三者聚敛财富的源泉。例如传统的媒婆，还有现代的婚姻介绍所。下面是欧·亨利记述的这方面欺骗的例子。

假如你有了够登广告的资金——就说像辕杆细头那么粗细的一卷钞票吧——办一个婚姻介绍所倒很有出息。当时我们约摸有六千元，指望在两个月内翻它一番。我们既然没有领到新泽西州的执照，我们的生意至多也只能做两个月。

我们拟了一则广告，内容是这样的：

美貌妩媚寡妇有意再醮。现年三十二岁，恋栈家庭生活，有现款三千元和乡间值钱产业。应征者贫富不论，然性情必须温良，因微贱之人多具美德。若有忠实可靠，善于管理产业，并能审慎投资者，年龄较大或相貌一般均不计较。来信详尽为要。

寂寞人启

通讯处：伊利诺斯州，凯罗市。

彼得斯—塔克事务所转

即使登了一则广告，安迪和我每天还得花上十二个小时来回信件。

每天收到的应征信件总有百来封。我以前从不知道这个国家里竟有这许多好心肠的穷困的人，愿意娶一位妩媚的寡妇，并且背上代为投资的包袱。

应征的人多半承认自己上了年纪、失了业，怀才不遇，不为世人所赏识，但他们都保证自己有一肚子深情柔意，还有许多男子汉的品质，

如果寡妇委身于他们，管保她一辈子受用不尽。

彼得斯—塔克事务所给每一个应征者去了一封回信，告诉他说，寡妇收到他的坦率而有趣的信大为感动，请他再来信详细谈谈，如果方便的话，请附照片一张。彼得斯—塔克同时通知应征者，把第二封信转交给女当事人的费用是两元，要随信附来。

这个计划的简单美妙之处就在于此。各地的先生老爷中间，约摸有百分之九十想办法筹了钱寄来。就是这么一贯把戏。只是我和安迪为了拆开信封把钱取出来的麻烦，发了不少牢骚。

现在来谈谈人类心理学中较为精明的欺骗。要知道，一切，谢天谢地，皆与金钱绝对地联系在一起。有时，利用计谋和欺骗，女人可以满足报复、自身缺陷或对同伴妒忌的情感需要。此时，人们加入到像埃里克·贝尔恩在书中所记述的那种所谓的“性游戏”时，并没有意识到这一点。许多人类游戏的共同公式，按照贝尔恩的意见是：

#### 诱饵—弱点—越反应—转换—惩罚

贝尔恩将一个人所外显的、实际上针对他人的东西称之为诱饵。迫使另一个人对诱饵作出反应的需求称之为弱点，而突然的结局称之为转换。

性游戏的例子是“强迫”方式。这种方式，女人又可以表现为三种。这里的诱饵是诱惑行为，弱点是希望性交或占有欲。男人的反应是提出建议，然后女人突然转换自己的行为，于是男人得到了惩罚。

游戏的第一阶段——“枯燥乏味的”调情，其中的转换器是“可以，但我们俩都清楚，这件事不可能发展下去”。惩罚是双方友好的情感、对未来的希望和男方淡淡的忧伤。

第二阶段称作“从这儿滚开！”转换器是下面类型的句子，“你说得对，但我不是你认为的那种姑娘！”对女人的惩罚是：满足了她不怀好意的感情，而对于男人的惩罚是被抛弃感和沮丧。

游戏的第三阶段是关于遭到强暴的假叫。转换器是，“是的，但我将这称之为强暴”，女人得到的补偿是满足了愤恨和恶意，而男人则有可能冒着丧失前程甚至生命的危险。这种游戏可能是“乏味的”或“刺激性的”，这取决于该女人的性感和矜持程度。

男人同样也可以玩弄“暴力方式”的游戏，利用如下的口号：“你使我丢了工作”、“你耗得我筋疲力尽”、“我做那件事时只是当时喝醉了”或“你为什么当时不告诉我没有服药？”

埃里克·贝尔恩在其所著《人类爱情中的性》一书中写道：“各种各样的性游戏既可能成为通向爱情的障碍，也可以是通向爱情途中的一步——一种试验场。对于那些希望爱和被爱的人来说，性游戏可以成为目的本身。”

我想用《爱情底蕴》一书中的片断来结束本节。在该书中，作者展示了那些希望安排自己命运的妇女们是多么有办法。

我堂姐的丈夫迷恋上了一个年轻的寡妇，他是那么着迷，眼看着就要弃家出走。堂姐没有轻弹那无益的眼泪，以便唤起纵乐丈夫的良心，而是开始搜集披着黑纱美人的信息。她找啊、找啊，突然发现了情敌埋葬的丈夫尸体。违背一切生物学规律，他不是被埋在家乡的故土，而是花了很长时间埋在西伯利亚荒无人烟的森林里，埋葬时没有人在场，以免他那剃光脑袋的幽灵使众人害怕。

被死而复生的消息震惊的情人急匆匆跑到假装的寡妇那里要求解释。假寡妇把双手靠到背后，翻着白眼，哭诉起来，甚至用三指向未受洗礼的额头画十字向上帝发誓，但她被要求提供更有分量的寡居证据。于是，在随后最近的一个休息日里他们一起去看望了家族的墓地。

披着黑色花边披肩、捧着红色玫瑰的安娜太太楚楚动人，雨点敲打在玫瑰花上，送殡的行列好不容易走过了墓地大门！她是那么优美地倒在坟丘上，不动地躺在上面。腼腆的福马在研究那块小牌子，小牌子上写着：此块墓碑下安葬着公民 晕，不是别人。她从凳子下取出一罐用过的白色涂料开始涂那树皮剥得精光的木栅栏，在她的每一个动作中都充满着无言的责备和巨大的悲伤！

受到侮辱、深受感动、感到愧疚的情人离开了，他不想影响她与亡夫的单独交流。

当他躬着的背刚在灌木丛后消失，悲伤的女油漆工扔掉了刷子，从包里取出一把螺丝刀，几分钟后那块牌子被拧了下来，取而代之的是一块暗淡的真牌子。于是无聊的来访者可以再次为上帝的仆人叶夫兰皮娅高兴一会儿，她有幸差一个月九十岁时回归了大地母亲的怀抱。

晚上，背着沉重心情负担的情人被宽宏大量地原谅了。而第二天上午，在风暴式的家庭争吵之后，为了证实其正义性，他将固执的、诽谤的妻子带去与寡妇纯洁的哑巴证人对质。就是这样……过了半年，我的堂姐再次来到叶夫兰皮娅的坟墓，献上了一个非常漂亮的花环，并顺便将栅栏全部刷完。

## 第五节 摇摇博

“喂，朋友，为什么您赛马从没有赢过而赌牌总是那么走运？”

“那么你试试将马塞到袖子里。”

——笑话

赌牌，许多伟大的人物都有这一嗜好，特别是俄罗斯 19 世纪杰出诗人尼古拉·涅克拉索夫<sup>①</sup>。一次他问父亲关于祖辈们赌牌的事，他父亲阿列克谢·谢尔盖耶维奇回答说：

“我们的祖辈们非常富有。你曾祖父的父亲输掉了七千个农奴，你的曾祖父输掉了二千个，你的祖父即我的父亲输掉了一千个，我一个都没有输，因为我没什么可输的了，但赌牌还是很喜欢的。”

陀思妥耶夫斯基、果戈理、普希金、别林斯基都常常玩牌。玩牌成了当时那个时代的一个风尚，差不多是上流社会和官场习俗不可分的特征。玩牌的有将军和达官显贵、商人和部长、不同层次的地主和文学家。在各种俱乐部和沙龙里，一个晚上有的输得倾家荡产，也有赢得万贯家财。从一个人的手上转到另一个人手上的既有大农庄，亦有带有几千农奴的大领地。根据那些回忆录作者的故事可以得出结论：涅克拉索夫在英国会议大厅里表现出一个非同寻常的人物。俱乐部的常客们都知道，他各种玩法都很在行，具有少有的沉着，并经常赢，甚至在赌牌战斗最激烈的时刻都始终保持着巨大的意志力和自制力。根据同时代人的评论，他善于权衡所有输赢的场合，并善于及时收场。

正是毫不动摇的沉着和冷静的理智帮助涅克拉索夫不输，这一点在陀思妥耶夫斯基从威斯巴登写给一位朋友的信中得到了间接的证实，当时陀思妥耶夫斯基正在那里玩轮盘赌。

陀思妥耶夫斯基写道：“这四天我仔细观察着赌牌的人，有几百人在那里下赌注，说实话，除两个人之外，我没发现会玩的人。所有的人都输得精光……请不要以为我是因为没输，了解只赢不输的秘密，才高兴地这样吹嘘。至于秘密我的确知道一点：它是如此的不高明和简单，即在于任何时候

<sup>①</sup> 尼古拉·涅克拉索夫（1821—1878），著名俄罗斯诗人，杰出的革命民主主义歌手。1856—1857年主持《现代人》杂志。——译者



都沉着冷静，不论赌局的任何阶段，从不激动。就是这些……”

一位职业玩牌高手是这样写的：

赌博，即善于不让自己被诱进陷阱，恰恰相反，要让对手陷进他自己准备的陷阱里。赌牌，不仅是摔在桌上发出啪啪响声的发牌。它是机智、自制力、智慧的独创性、对人的性格的了解、对金钱鄙视的展示（不错，是对金钱的鄙视。当然没有钱赌博就失去了意义，但当你把数千块钱扔到桌上，拿它冒险赌博的时候……此时的钱是被鄙视的）

现在再回来谈谈涅克拉索夫。必须指出，涅克拉索夫的观点在许多方面与这位奥德萨牌手的意见是相吻合的，这位俄罗斯伟大的诗人写道：“赌博中最大的忌讳是惋惜你输掉在你财政预算中用来干别事的钱，即使是很小的数目你也惋惜不已。如果您想成为赌博的主人，一分钟也不失去冷静，必须有一笔专项赌博资金，赌博时限制在这一数目之内。”换言之，按照涅克拉索夫的意见，赌徒不应该为赌输的钱而惋惜，因为任何激情，尤其是贪婪，只会使理智丧失，判断出错，这当然影响人清晰思考的能力，失去了清晰思考还谈什么赌牌。

传说，与其他赌博的人不同，吸引涅克拉索夫的与其说是要赢得大把大把的钞票，倒不如说是与偶然命运作斗争，希望控制它，对自己优势的一种独特认识和陶醉胜利的过程本身。涅克拉索夫干净彻底地赢了当时许多达官显贵，其中就有亚历山大二世的私人朋友准将阿德列尔贝格。在国务活动家亚历山大·阿巴扎那里他赢了一百多万法郎！涅克拉索夫用“牌钱”维持着一份文学杂志，并给那些永远饥饿的各种各样的文学家不时地施以救济。无怪乎，在赌博场的常客们中间有一种传闻，说伟大的俄罗斯诗人喜欢做手脚，但没有人当场抓到过一次。因此，此事人们只能轻声耳语。但事实还是事实——尼古拉·阿列克谢耶维奇经常是幸运到令人怀疑的地步。

总之，必须指出，正如并不是每一个人都会变成嗜毒者一样，令人理智发昏的赌牌热情也不能包括每一个赌博的人。特拉华大学（美国）的研究者们发现，激动的人们其大脑的生化指标不同于标准的生化指标，这使喜欢刺激的人感觉到危险不是恐惧，而是欣快。对于这种人来说，令人刺激的赌博代替了毒品的陶醉，一时的成功使他们失去了自制力，于是他们提高赌注，超过了理智的极限。如此下去，直到输得精光。正是针对这种情绪化的赌徒出现了“冒名顶替”的选手，他们赢很多的钱，以此“吸引”潜在的顾客。这种“冒名顶替”的选手赌得很小，在各种刺激性

的轮盘赌中都有，当然，在扑克牌赌博中也存在。有记者据此写道：“轻易赌来的钱比开始吸毒者的第一针更可怕。”因此，每个人都应该冷静地判断自身冒险的程度：如果它超过了标准，应该认真地避免赌博行为，拿命运赌博可以，但欺骗自己的身体很少有人成功。科学家们越来越确信，通过意志力改变存在于我们身上的遗传基因是非常困难的，这就如同教狗不发出遗传的“汪汪声”而发出猫叫的“喵喵声”一样艰难。

上面所讲的一切涉及的是赌博，在赌博中与赌徒作对的是运气，就是说，在赌博中靠的是运气。赌博中的输赢一定程度上决定于自制力和概率论。但是在现实中，输钱常常完全是由于其他原因。它是由那些牌骗子，即所谓的赌棍专门暗中使鬼造成的。在这一阴暗职业存在的数百年来，狡猾的赌棍们想出了大量的方法和手段，将那些轻信赌徒们的口袋掏空。

现在来谈谈给牌做记号……整个赌博界都知道这一点，然而要想揭穿却非常困难。记号之精巧，甚至连最老练的玩家也不会识破其中的奥妙，即使是您刚从商店里买来的一副新牌。玩者哪里知道，在赌棍的各个袖子里藏有一打牌，而在桌子下面将它们调换一下对于职业高手来说易如反掌。

所有记号可分成“化学的”、“力学的”和“选择性的”。例如，可以将牌上的任何线条加深，以至于只有关注秘密的人才仔细看得出在工厂印刷的条状或方格上的这种记号。牌显得绝对的一色，而赌博骗子却可以像读案头必备书一样读出它们。

比较简单的记号是“力学的”，它们是提前做的或在玩牌的过程中用刀片、针或指甲做的。

而最危险的记号是“挑选性的”，这里要付出精密的劳动，让任何检验都无法证实是欺骗。提前买几十副同一背面但不对称碎花纹的扑克牌（如斜纹），在工厂里它是随便乱切的，每一个角都有偶然留下的花纹，如果按花色将它们分类，那么可以选择一副牌，其花色特点是工厂切割时的线条。一切正常——没有记号，谁也揭露不了骗子什么，柱形烛台也不会砸到脑袋上来，而补进的那张牌不用看就能识别出来。

用做了记号的牌偷换标准的牌叫作“偷换”。但常常有更高明的构思。骗子提前放好可能被很多牌吃掉的一套“轮船”次牌，或“人不多”的大赌——骗子的想象力非常丰富。骗子通常将中性牌换掉，而一张准备好的牌拿在桌边的左手里，此时，他的搭档一定要想办法引开对手的注意力，例如找茬说对方跟牌记录有错而发生争执。顺便说一下，整个战役只是在所有人都累了，警惕性放松了的时候才进行。

在骗子的大腿上通常放着脱下的夹克或大手帕，决定性的动作是他将中

性牌移到桌边，这时他的左手里握着一张早就准备好的牌，桌上的那张牌悄然无声地掉在了衣服或手帕上，而同时那张事先准备好的牌出现在桌子上，出牌时就像什么事也没有发生一样。

要做到这一切，不仅需要果敢，而且需要厚颜无耻，而这些特征骗子们应有尽有。

利用做记号的牌，欧·亨利故事中的一位主人公将自己的同伙赢得干净。那同伙刚刚偷了一家银行，正准备开一家赌场。他讲述道：

我到洛斯佩罗斯独家经营纸牌的商店，把他们的纸牌全部买了下来。第二天，那家商店开门后，我又把纸牌全都送了回去。我说同我合作的搭档改变了主意；我要把纸牌退给店里。老板以半价收回去了。

不错，到那时候为止，我反而亏了七十五元。可是我在买纸牌的那天晚上，把每副牌的每一张的背后都做了记号。那是劳动。接着，贸易和商业开动了。我扔在水里当鱼饵的面包开始以酒渍布丁的形式回来了。

他的同伙不得不购买的正是这些牌，因为在这个小城里没有其他任何商店。当然，杰夫·彼得斯非常了解牌的反面，一个晚上下来，他不仅赢了赌场的所有顾客，而且使赌场的主人输得精光。

现在来谈谈其他的赌博，它们在掏空那些喜欢与“幸运女神”作赌博的人口袋方面并不亚于牌赌。当然，其中最有名的是著名的轮盘赌。轮盘赌在大多数人的意识里是“体面生活”不可分的标志。

蒙特卡洛、拉斯维加斯、穿着端庄黑色礼服不动声色的庄家、铺着绿色呢绒的赌桌和珠光宝气女人们白色大理石般的臂膀、一堆堆各种颜色的筹码，在这些筹码的背后意味着巨大的财富或突然的破产……在标准先生的帽子里是否还有什么？没有这帽子那稀有的侦探小说就写不成了。实际上，一切要简单和乏味得多。那些身边有余钱的人想用刺激来热热身上的血液，而赌场只要有一定的数目就给他们提供这种服务。的确，有时会碰见这样的疯子，他们想以此方式暴富……来就来吧，赌场是欢迎他们的——接着是有条有理地扒光了他们的最后一件衬衫。不过，对于一些人——大约千分之一——赌场像沙皇一样的恩赐（毫无疑问，赌场分毫不损——是其他赌客的钱），以便这个幸运儿以后向全世界宣扬一夜之间可以变成百万富翁的传说。

无怪乎哈里·哈里逊在其关于亚宗·魏阿尔特著名长篇史诗中写道，

世界上的所有赌博遵循着一条原则：“……只是形式不同，实质一样。表面上——是游戏和公众娱乐，而幕后——仍然是不展示给人们看的。理论上讲，赢家是没有限制的，但这一规则只能适用到一定程度。只要赌场的账房里出现了明显的亏损，那诚实的赌博就会立即停止，从下一分钟开始幸运的赌客必须留神。”

让我们转到我们常见的较为普通的游戏，如火车站或市场上的抽彩，可以长时间枯燥乏味地讲述，这一切纯粹是欺骗和欺诈。但最好还是来听听一个具体遭遇者的自白：

来到《劳动》体育场的大门口，我正要向中央旧货市场走去，突然一个声音叫我停下来。

“姑娘，等一等！过来一下。”

这声音来自一个不大售货亭的深处，是一个年轻的妇女发出来的，售货亭前聚集着激动的人群。

一个男子向我指了指售货亭窗台上的一台电脑。闪闪发亮的银屏上六位骑士在六条道上屏住呼吸正等着出发。

“姑娘，您是局外人，按一下按钮，哪一匹马先到终点——那一方就赢。”

“好吧，按一下按钮对于我来说并不难，”我想。说到做到，一切如常，但那个得了三万卢布奖的年轻人表示感谢给我买了一枚有权继续参加赛赌的证章（证章共六枚，跟马数一样多，每枚卖给参赛者缘千卢布）。赠与的这枚证章不要任何回报。我什么也不会失去，因此，玩还是不玩的怀疑，我根本就没有想过。

这次是另处一个局外人按的钮，于是……终点同时有两匹马首先越过——我的马和站在我旁边一个男子的马。

售货亭里那个姑娘高兴不已，开始喋喋不休地说起来：“这次有两个胜利者，按照游戏规则两个人中任何一方都不能得到奖金，但我可向您提议一个超级游戏，其结果，胜方将得到十三万卢布，条件是……”

如果用简单的俄语解释，很简洁，条件是两条：一般的玩或玩 垚押注。如果一方拒绝，那奖金自动归另一方所有（必须双方同意）。

为了开始这场游戏，要求奖金候选人的每一方押注正好一点五万卢布。

“真见鬼！要知道十三万卢布路上是捡不到的！”发出这种声音的不是我身上最优秀的秉性。“冒险一把！”

于是我冒险了。当时我在考虑：“就这些，希望再也不要从我这里要求什么了。”

怎么可能！如果游戏第一种方式适合我，那就明显不适合我的对手。他决定押注，押了一千。我押了二千，他又押了四千。

“姑娘，下注！多下点！”旁边同情的人开始在我耳边怂恿，“注下得越多，赢的机会越大，别犹豫！”

但我已经犹豫了，我的对手感觉到了这一点，在所有数目上又加了一万卢布。

“姑娘，让我来替您下。”站在旁边的那个年轻男子建议说。

“下吧。”我无所谓地甩了一句。

我反正已经无所谓了——我感觉到奖金正从我手里溜走。

我的同盟下了一点五万，而对手——九万。我将自己的证章给了窗子外面的那个姑娘，离开了。

……据说，新手运气好，我不相信！

类似的抽彩，人类发明的不知多少，里面奔跑的可以是马、汽车、外星人或蟑螂，只要它们按照同一个程序赛跑就行。这程序是由一个聪明的人编制的，这个聪明人不喜欢黑夜里拿着枪去抢那些诚实居民们的钱，但却愿意白天这样做，尽管结果无论多么奇怪，绝对是一样！

## 第六节 摇体育竞技

故能而示之不能，用而示之不用，  
近而示之远，远而示之近。利而诱之，  
乱而取之，实而备之，强而避之，怒  
而挠之，卑而骄之，佚而劳之，亲而  
离之，攻其无备，出其不意。

——《孙子兵法》

大概，体育竞技中的欺骗，是人类活动中少有的不仅不被社会谴责，反而竭力赞颂的一种形式。然而，即使在这里一样离不开社会舆论的虚伪性。在体育运动中所使用的“坏”词“欺骗”被不定性的短语如“竞赛计谋”、“机智”、“精算”、“预见”，或非常好听的术语——“战略技巧”

替代了。

例如，在《夺冠比赛心理学》书中“战略”一章里说道：

在比赛中，每个运动员都有自己确定的不断变化的行为路线，其目的是隐蔽自己的意图不让对手知道，同时要揭开对手的战略意图，创造有利条件以解决具体的比赛任务。

用简单的话说就是：“运动员必须向对手隐蔽自己的计谋，猜测对方的诡计，从而最终欺骗对方。”

体育竞技，这是一场拼搏。但它很少是绝对的与自然力或与自己（如举重或短跑）的挑战。体育竞技战斗的目标常常是战胜另一个人或另一个队。此种情况下，体育就像人类相互关系其全部复杂性和不妥协性的集中模型。如果说在日常生活中我们常常可以轻易让步或达到相互谅解，那么在体育竞技中，特别是在夺冠比赛中退路的大门常常是紧闭的。狂热的运动迷和教练任何时候都不会理解运动员在战斗前一瞬间拒绝走上拳击台，或足球运动员在比赛最激烈的时候突然走向场边要休息一会儿抽根烟。体育竞技世界是根据对立的规律建立的，就像黑白电视一样，里面真的没有半点阴影：你要么是冠军，要么是失败者。

这种紧张的局势无一例外要求不择手段以达到胜利的目的。只要不是规则禁止的手段都行。一方面，规则确定了“诚实”的比赛。但这种诚实是相对的，这里有许多人类其他活动中禁止的欺骗形式。例如，在日常生活中，一个商家对另一个商家说，他打算从后者那里买一车糖，然后又不守诺言，跑到另一家公司买了，那么人们自然指责他不诚实和两面三刀。但一位足球运动员在球场上通过侧身和起脚动作展示给守门员要把球踢进球门的左下角，而实际上却踢向了右上角。尽管欺骗是显而易见的，但他却赢得了观众的一片掌声。

竞技体育明显地带有斗智（或称为诡诈）的特点。

谁都不喜欢被人欺骗。道德上的伤害，在时还有物质上的损失久久不能忘怀。而且在多数场合下道德上的伤害更加强烈，耻辱和失望会引起压力和紧张。欺骗通常被认为是道德卑鄙、狡猾的证据，它只是“智慧最肮脏的表现”。但请想象一下，您下象棋或围棋输了，并且还不是一局，而是连续输了几局，您不会说被骗了，而是承认对手比您强。对手不仅掌握了这项游戏规则，而且还掌握了它的实质，掌握了它

的精微之处、战略预见和战术计策。所有这些都是高级象棋大师的优点，他们的高人一筹令您佩服而无怨言。

但是，常常很难区分体育竞技欺骗与普通战略战术之间的界限。大概，只有当一个运动员故意迷惑对手，或在其目标中使对手确定的错误心理定势加快发展时，才能说是欺骗。在其他情况下使用“欺骗”这个词只能是附带条件了。

让我们以苏联上世纪 50 年代一位著名的奥林匹克长跑冠军库茨为例。1956 年他在墨尔本赢得了奥运会冠军，主要是心理上战胜了对手。库茨的主要竞争对手为夺取胜利总是利用同一套战术：整个距离尾随领跑者身后，节省体力，在离终点两圈时突然加速，甩开对手，使对手失去夺冠的机会。知道这种战术之后，库茨改变了自己平时跑步的设计：整段距离他不断地变换速度，一会儿加速，一会儿减速。这样，他的对手不得不一会儿落在后面，一会儿又跑到了前面。这种跑步方式，再加上不断地甩开跟随者，使跟随其后的人疲惫不堪，已没有力气和意志力去实现自己“最后”的冲刺了。

在体育竞技一对一的较量中，除了最大限度地调动体力之外，还有意志力的作用。要善于欺骗对手，使对手莫名其妙不知所措，这种策略给竞技增加了特别的对抗性。摔跤、拳击、击剑就属于这种一对一的体育运动。似乎，在拳击中首先应该取胜的是出拳力量大、技术好、坚韧性强和速度快的一方。然而，经常在实战中取胜的不是最强的那一方，而是最敏捷和机智的那一方。从一开始就用自己的战术套路缠住比自己强大的对手，使其发挥不出力量，而自己却能在这种战术中表现出即使不大的优势，但最终能将对手击垮。

一般来说，体育竞技中一对一的较量与军事艺术比较接近，实际上即产生于军事艺术。在东方军事艺术资料中强调指出，体力上较弱的一方利用计策和欺骗完全可以战胜体力较强的对手。

在与力量强于自己的对手进行搏斗时，中国大师们建议的基本原则是保持较远的距离，不让对手靠近自己，以免遭到实实在在的打击；用扫、推、绊使对手失去平衡；不惜代价闪到对手背后，以便从后面给对手致命一击；经常使用假动作和花招，其中包括激起对手准备进攻，而你却可以闪过以进行反击。搏斗时利用手边的任何东西以化解对手的力量，等等。

在体育比赛或现实的一对一搏斗中，欺骗不仅在技术层面上，而且在战术上都建议使用。中国武术实战短打专家季建成写道：“如果您遭到一个力量很强、坚毅而无情的人的进攻，且他始终占着上风，那么装作笨拙愚蠢的样子。这是为了让对手对胜利充满盲目乐观、丧失警惕，然后，瞅准时机，

突然进攻对方的弱点。”

现在再回到路易斯给我们上的课上来。我记得他曾教导说：“在现实搏斗中，首先要判断对手的相对力量。如果对手比您弱，那么公开显示自己的优势，对他心理施加压力，扑灭他取胜的意志。如果对手比您强，那么在开战之前假装很弱和无法抗衡的样子，以使对手松懈斗志，放松警惕，只有此时才转入决定性的进攻。”

特别精湛的智力欺骗在象棋比赛中常常见到，人们甚至为此想出了特别的名称，叫作“套路”，其实质在于用欺骗的着法，如常常牺牲小卒子或其他大子儿，诱使对手按预定的套路走下去，结果陷入圈套，导致失败。因此，棋手们从不轻易接受对方送来的牺牲，而是完全有理由认为，在这种“礼物”之后紧接着的是令其难受的着法。

象棋比赛中的计谋常常在于迫使对手走一种他不熟悉的布局，这样一来，因缺少时间和已有的信息棋手通常犯的错误要多得多。正是这样，年轻的米哈伊尔·博特温尼克战胜了前捷克斯洛伐克冠军弗洛尔。下面是基里尔·列文在《米哈伊尔·博特温尼克》一书对这场比赛的描写：

棋手博特温尼克接受捷克斯洛伐克象棋冠军弗洛尔挑战的时候，只有二十二岁。在与弗洛尔实战之前，博特温尼克分析研究了弗洛尔在此之前下过的一百一十盘棋。博特温尼克发现，他的未来对手每盘棋的开局几乎是一样的：放弃王后侧翼卒和英国式开局——执白棋，同样的放弃王后侧翼卒和卡罗—卡思防御，及偶尔的鲁宾施坦法国式布局——执黑棋。弗洛尔就是这样令人惊异的不变着法布局，但是这种开局他研究得非常透彻，利用得极其完美。

“这就是说，”博特温尼克决定，“不能让弗洛尔下他擅长的开局。黑棋必须调整为尼姆措维奇防御、荷兰式开局和格林弗尔德防御。在两盘棋中采用英国式开局，而英国式开局弗洛尔只喜欢下白棋，或许，执黑棋他将没有信心下完全局。”

博特温尼克在研究未来对手之后做出的最后、可能也是最重要结论是：弗洛尔心理不稳定，因为他没能以精力充沛的博弈保住在与艾维比赛中赢得一分之后的领先地位。布莱德一局失败之后，弗洛尔在随后的几轮比赛中都不能控制自己。

最后，弗洛尔在几盘不利的局势中，都不能集中全部精力，没有进行任何抵抗就输下阵来。

但是，在得出这些结论的同时，博特温尼克非常明白，他遇到的是



一位一级大师，非常危险的对手。“只要不失去冷静，不要害怕，”他想，“这是最主要的，或许，我只是在比赛前半程要困难些，因为没有与他实战过，后半程我将集中全力，利用前半程中的经验下好每一盘棋。”

在实战中，博特温尼克的判断是正确的。两人都拼命厮杀，两个都英勇善战，渴望胜利。博特温尼克做出了勇敢的决定，采用荷兰式布局。理论上尽管认为不好，但其中依然包含着不少隐蔽的招数。他估计弗洛尔对此布局不甚了解。果不其然，第八步时白棋对这种布局的无知已经显示出来了——弗洛尔选择的不是最有力的一步。看得出，他在生气，还没有从昨天的失败中冷静下来，而这是棋手之大忌。

博特温尼克下得非常沉着冷静，巧妙地利用弗洛尔在第十步和第十二步中的缓招而转入进攻。弗洛尔看漏了一步棋，博特温尼克稍加思索后用牺牲王后的战术兑换了对方的车、象和马，白方国王被擒，结果弗洛尔不得不投子认输。

对于许多运动员来说，一个特别的、相当有害的问题，是兴奋剂问题。从官方观点来看，服用刺激性药物毫无疑问是欺骗——欺骗对手、裁判和观众，因为兴奋剂在刺激人的力量和速度。但另一方面，也有这种情况，不是“别有用心”地服用了刺激性药物，比如说几滴伤风感冒药，而突然被取消了比赛，因为在他的机体中发现了麻黄素。人们严厉地指责他欺骗，尽管实际上“无知欺骗”者不是他自己本人。

当然也有运动员有意识地服用刺激性药物。的确，有一种奇谈怪论，在重大比赛中（奥运会、世界锦标赛）所有获胜者都要通过反兴奋剂检查，而在小型比赛中服用兴奋剂却毫无意义。然而，想通过化学物质提高世界纪录的大有人在。或许，~~19~~世纪最后十年里最著名的事件是~~1896~~年在汉城奥运会夺得一百米金牌的本·约翰逊。他将一百米的速度“提高”到九点七九秒，时速达到四十三点四公里。但他的荣誉只持续了几个小时，然后是多年的耻辱，奥运会金牌被刘易斯得到了，因为兴奋剂检查发现约翰逊血液中含有类固醇。

体育比赛中还有一种欺骗现象，即在比赛结果上做手脚。在新的刑法典中出现了相应的第~~152~~条，该条款中确定了对类似犯罪的惩罚。应该说，“比赛前商量好结果”的比赛始终存在，苏联时期也一样，在“市场”时代更是如此。区别只在奖金的数额不同。取胜的价值越重要，给裁判“报酬”的赌注就越高，而简单地说——就是受贿，正如俗话说，“良心就像金子：越纯，其卖价越高”。

## 第七节 摇滚艺术与文学

……不，他曾想，诗歌——欺骗，  
迷人的，但仍然在某种程度上  
是欺骗，是的——是的，迷人  
的欺骗，

就像是云彩，就像是清晨的雾，  
团团升起在罪恶的大地上……

——尤里·列维坦斯基

艺术中，常常出现某种无中生有的神话和流派，特别是所谓的现代派和抽象派。画布上画的东西越难理解，对这种“艺术作品”就越赋予更多的想象空间，其创作者就有更多的机会享誉天才的荣耀。任何欺骗的经典方法这里都可能存在，从猜牌到政治许诺：一方面，为听众的想象提供最大化的空乏词语和空间，另一方面，是强大的广告宣传活动。

作家弗拉基米尔·索洛乌欣在《黑板》一书中提到了这一典型。

1947年，美国出现了一位至今仍让人难忘的现代派艺术家 马列。他的画被人们“侥幸地”买去了，于是批评家们争先恐后地评论说出现了一种新的流派——“杜祖姆布拉奇奥流派”（它是 马列用自己独特的画作为宣传的一种名称）。人们给他戴上了世界荣誉的桂冠。他也高兴地向艺术家们阐释自己作品中隐含的意义。然而 1947年 11月 15日，这位新出现的天才在新闻记者招待会上说，这一切纯属故弄玄虚。原来，这位真实名字叫波尔·乔治·史密斯的艺术家是在与妻子吵架之后，画了自己的第一幅“杰作”。在此之前，他从没有碰过画笔和颜料，当他的画被美术馆收购时，他感到惊讶不已，并一直都是这种心情。最终，他厌恶了这种愚弄公众的做法，向记者和盘托出了真相。

一切艺术作品，可以粗略地分为两类。第一类的画和雕塑品大多数人都喜欢，即使对艺术没有深刻造诣的人也如此。这类作品有拉斐尔的油画或米开朗琪罗的雕塑。

第二类艺术家或雕塑家的作品，只有艺术家有限圈子里的人才能“看懂”。普通人如果没有事先被暗示和装上“天才的机制”是难以理解的，因此马列维奇的“黑色方块”、马蒂斯创作的像活剥了皮的血红色舞女或毕加

索那歪歪斜斜得辨认不出的主人公才是天才的创作。

因而出现了下列笑话。

帕布洛·毕加索来到伦敦，火车站上他的箱子被偷了。

“您怀疑是谁呢？”警察局的调查员问他。

“有一个年轻人帮我下的火车。”

“您是一个画家，把他的像画下来，这样我们就能很快地找到他。”

毕加索把这个年轻人的像画了下来。过了一段时间伦敦警察局扣留了一位八十岁的老太婆，一只动物园里的大猩猩，一只哈叭狗和两只大犀牛。

然而，毕加索的画价值百万美金，这一荒诞现象唯一合乎逻辑的解释是对大众意识的操纵，一个相当狭窄的艺术家流派将自己对艺术的理解和评判标准强加于大众意识。利用心理定势、暗示和从众趋向，很容易解释为什么对“高雅艺术”不内行的普通大众通常会同意该领域专家们的意见。但在该领域里却完全没有评价天才等级的客观标准。

只要观众与现实主义的作品稍有接触的话，他仍然能依靠自己的感觉和健全的理智。例如，很少有人怀疑希什金<sup>①</sup>画中的森林和艾瓦佐夫斯基<sup>②</sup>画中的大海画得与现实是多么惊人的相近。但是，当我们与印象派画家和先锋派艺术家大胆创造发明的“心理”画打交道时，那么对这些艺术作品的评价可能完全不是从健全的理智出发，而仅仅是建立在深刻的个人激情，甚至是非理性的知觉法则之上。

对于那个马列维奇<sup>③</sup>的画可以接受或不接受，但决不能将它们强封为艺术的标准。这纯粹是个人的事，而由艺术专家们确定价值的尺度，是一种对社会舆论的操纵。

艺术，如同人类活动的一切其他形式，如果它在某一专制制度国家受到控制的话，也可以用来欺骗人们。正是如此，苏联在 20 世纪 30 年代初出现了“社会主义现实主义”的创作方法。不错，据说，这实际上产生于成吉

① 伊万·希什金（Иван Шишкин 1874—1949），俄罗斯画家。

② 伊万·艾瓦佐夫斯基（Иван Айвазовский 1817—1900），俄国画家，擅长画海景，作品《九级官》。

③ 卡济米尔·马列维奇（Казимир Малевич 1878—1935），苏联画家，所谓“至上主义”抽象艺术创始人。

思汗时代。或许，在这一推测中有某种真实性。下面是民间创作中以笑话形式记载下来的一种说法。

一位瘸腿、独眼、驼背的君主统治着一个国家。他想给自己画一张画，以万世流芳。第一位画家如实地将他画了下来，结果因侮辱君主罪被绞死。

第二位画家把他画成一个身材英俊、年纪轻轻的美男子，结果因歪曲真实而被投入大牢。

第三位画家把君主画在骑着即将奔驰的马背上，侧边那只没有瞎的眼睛看着观众，宽大的毡斗篷遮住了驼背——结果获得了国家最高奖。

这样就产生了一种创造性方法，就是后来称之为社会主义现实主义的方法。

前苏联时期的情况差不多就是这样。画家们努力不向人们撒谎。他们“只是”从各种各样的苏维埃现实中选择那些不会诋毁政治热情的东西，而将生活中丑陋的一面留在画后。当时的艺术家们似乎都在以马克·吐温的警言为武器：任何时候都不要背叛真理，但可以改变真实。

因此，在前苏联时期的画中可以发现大量明亮、干净和美丽的城市，宽肩、满脸微笑的小伙子和健康、漂亮的姑娘们，但里面却找不到劳改营、被抛弃乡间濒临死亡的老太婆和睡在下水道口无家可归的酒鬼。既是最少的谎言，亦是最少的真理。只有文化部允许的“从这里到这里”的空间。向右一步，或向左一步均被视为逃跑，要受到惩罚……当然不是枪毙，而是剥夺其特权地位，在那停滞年代很少有人拿此去冒险，那些最独立的艺术家们只好在厨房里举办自己的画展或逃到西方。

但是，不要认为作者将艺术中的欺骗只是归于政治和创作自由问题。艺术中的欺骗要复杂得多：在艺术中，谎言与真理的概念通常失去了明确的轮廓，这与人类在该活动领域鲜明的主观性有关。如果在技术中，米尺对于世界上数百万工程师来说都是一样的，那么在艺术中，布罗茨基<sup>①</sup>或赫列布尼科夫<sup>②</sup>的诗歌对一部分诗歌的评价者来说是赞赏的对象，但对于另一部分读

① 约瑟夫·布罗茨基（~~1924年11月24日—1997年11月28日~~），俄裔美籍诗人，~~1957年~~1958年获诺贝尔文学奖。

② 维克多·赫列布尼科夫（~~1904年11月14日—1982年11月14日~~），苏联诗人，俄罗斯未来主义的重要诗人。

者来说却是被批评的对象。

读者可能熟悉这样一种情形，当几个曾在一起的目击者开始回忆以前曾发生过的某件事的时候，会出现：

“事情就是这样……”一个说。

“不，根本就不是这么回事……”第二个打断第一个人的话说。

“你们都忘记了，伙计们，”第三个人插进来说，“我清楚地记得当时的情况是……”

乍一看，似乎只有一个目击者说的是真话，其他两个人与他的说法不同，自觉或不自觉地在欺骗听众。这种看法可能是正确的，如果我们评价的是三个勘探机器人给遥远星球拍照报告的话。但要评价人们的概念，术语“假”和“真”完全是不能用的。回忆中的说法不同，完全可能是因为目击者对同一件事接受和认知的完全不同。

当艺术家用非同寻常的形象来反映他“如此看到”的世界，这是一码事，如果绘画或语言大师由于某种自私目的有意歪曲真实的话，那又是另一码事了。如此欺骗只会引起人们对他的鄙视，他将自己的天赋和很高的艺术变成了发财的来源。可能，流传至今一个最古老的画家出卖良心的例子是公元前一世纪大美人王昭君的悲剧故事。

王昭君是公元前 52 年至公元前 33 年在位汉元帝的一个妃子。汉元帝的妃子不知有多少，有的他根本就没有见过一面。他选择这些妃子的时候只是根据皇室画师们提供的画像，那些渴望得到皇帝好印象的女人们，竭力收买画师，以便把她们画得尽可能的漂亮和诱人。王昭君以自己的容貌而自居，不屈贿赂，结果被画得很丑。

但巧的是，匈奴的呼韩邪单于请元帝赐一个妃子给他，元帝按照画像选择了最丑的那位——王昭君。然而当临行前王昭君前来向皇帝辞别时，元帝被她的美貌震惊了，陷入极大的懊丧之中，要与这样的美人分别实在不忍。但他又不能食言，只好忍痛割爱将王昭君给了匈奴首领。现在他所能做的一切，就是部分地恢复公正，处死那个画师。

关于这个画师的命运（毛颜寿），所有创造性工作者都必须记住。不要歪曲真实，先生们！否则为此要付出更高的代价！

艺术中还有一种欺骗就是将人们从日常生活的操劳中吸引开。此种情况下，谎言与虚构甚至是创造性过程必不可少的因素，没有它艺术作品就不能起到精神麻醉，将人们从沉重的日常现实生活中吸引开的作用。

正如心理学家尼古拉·科兹洛夫所写的那样：“……一部电影（书、戏

剧等）是一场诱人的梦。自然，您是自愿地沉浸到里面去的，但只能用自己的名称称谓里面的东西，而关于那些智力和精神上的可能收获什么也想不出来，您只是在白天的时间选择了一场愉快的梦。”这些话与早期霍尔赫·路易斯·博尔赫斯<sup>①</sup>的说法遥相呼应，“文学是受人控制和故意编造的梦幻”，具有深刻的意义。人类意识不可能、也不应该对周围世界只进行逻辑的理解。人与计算机的区别恰恰在于能打破铁的现实界限，进入虚无缥缈的幻想云雾之中。正如安德烈·莫鲁瓦所写道：“艺术——这是在现实世界周围创造一个更加人性化世界的尝试。”那些把被家务弄得疲惫不堪的妇女带进幻想和浪漫爱情世界的“女性小说”永远畅销，不正是如此吗？

当我们进入人类活动这一领域的时候，此时关于真理与谎言的明确定义失去了它通常的特征，而伦理学释义的黑白世界开始闪现着彩虹的一切色彩。例如，伊萨克·巴别尔<sup>②</sup>在其自传体故事中平静，甚至带着几许幽默地写道：“我曾是一个虚伪的男孩，这来自于阅读。我的想象时刻都在燃烧。”在这句话中，“虚伪”一词实际上不带有普通的否定色彩，而是带着同情理解的语气。

如果一个人说的话明显的不是事实，我们称之为谎言，但难道可以将果戈理称之为说谎者吗？他给我们讲了一个八品文官科瓦廖夫突然丢掉鼻子这样一则悲伤而莫名其妙的故事？决不会！他的小说绝对不属于谎言的范畴，这充其量是一种虚构。

现在让我们来看看奥日戈夫的详解词典。“虚构”一词有两个意义：①虚构、臆想。②捏造、谎言。

我们看到，这两种意义多么接近。但同时我们又几乎是本能地将它们明确地区分开来，最主要的标准似乎是有没有从说假话中直接得到好处：如果一个人说假话是为了迷惑对方，以便今后从中得到某种物质或精神上的好处，我们倾向于将他说的话称之为谎言，而如果他的幻想没有自私的动机，我们说这是臆想或虚构。但是，果戈理写小说也得到了报酬，那是不是说他是蓄意迷惑读者的呢？这里好像有什么东西脱节了……

不错，可以按照另一种方法：将那些从一开始就不会与真实混淆的杜撰和幻想称之为虚构而不是谎言，因为真正的谎言必须借助真实的面具，以便迷惑他人，而虚构公开于批评性的认识，不掩盖自己的非现实性。因为实际

<sup>①</sup> 霍尔赫·路易斯·博尔赫斯（（1899—1986）），阿根廷作家。曾获阿根廷国家文学奖、西班牙塞万提斯奖。

<sup>②</sup> 伊萨克·巴别尔（（1894—1941）），犹太裔俄罗斯作家。在欧洲文坛的地位和知名度远高于他在俄罗斯本土。国际文坛将他誉为“苏俄时代的莫泊桑”。作品有《红色骑兵军》等，有中译本。——译者

上读者谁也不会相信鼻子本身会沿着涅瓦大街漫步，况且还穿着五等文官的制服！那么要是突然真有人相信了呢？要知道果戈理是用一句多义的句子结束小说的：“可是，仔细再想想，你就会觉得这里面的确有一点儿意思。不管人家怎么说，这一类事情总是有的；不多，但总是有的。”即作家故意迷惑读者，也就是说是撒谎啰？疑问是公开的。

这里必须对“现实主义”和“创作自由”的相互关系问题进行讨论。一方面，现实主义在逻辑判断中给我们提供了反对欺骗和自欺，预防错觉幻影的可能性，但另一方面，又限制了我们对世界的想象，将世界强行装入一个早就预备好的合理逻辑的铁柜里。无怪乎，有人将唯理论称之为“阻碍我们了解秘密的逻辑栅栏”。

在认真的思考之中，通常很难区分现实性与我们关于现实性概念之间的明确界限。许多世纪以来，唯心论哲学家和唯物论哲学家一直在争论物质与精神的第一性问题，但直到目前为止，没有哪一方能拿出完全彻底的证据来证明自己的观点。

这就为19世纪德国哲学家莫斯·门德尔松提供了其说法的根据，他指出，“现实——就是你所感觉到的东西或相信的东西”。

科幻小说《宇宙的创造者》中，主人公对栖住在宇宙天堂一伙幸福而无忧无虑的人们给了这样一个意义宽泛的评价：

“这些人从不撒谎，臆想对于他们来说不知为何物，这种真实性有其自身的优点，但它也意味着他们的想象力有限，没有幽默感或机智。”

这段话里包含着巨大的智慧：谎言——是一种恶，但也不能仅仅只生活在真实之中。人类的智慧开始于幻想。真正的艺术作品正是以此区别于新闻，艺术作品丰富对现实的想象，创造了负荷有巨大情感的概括形象。

莱蒙托夫笔下的毕巧林、普希金笔下的奥涅金、冈察洛夫笔下的奥勃洛莫夫——所有他们都不存在于现实中，但大师们笔下这些接近生活的人物成为一种“精神的现实”，这种现实按照自己的规律生活了一个多世纪，在我们的大脑中比许多现实中曾存在的人们留下了更强烈的印象。

果戈理在小说《圣诞节前的夜晚》中所描述的事件——铁匠瓦库拉骑在魔鬼的背上去彼得堡旅行，当然是不存在的，但这件事本身对于我们来说却成了现实，我们心灵的某一部分渐渐地相信它的可能性。这种信仰在童年时代最大化，后来逐渐减弱，现在已是最小化了。但是，因为我们每一个人的童稚任何时候都不会消失，即使到生命的最后时刻，所以对这种圣诞故事可能性的信仰也不会彻底消亡。这种谎言有时人们将它归入“神圣的”范畴，因为它给了人们以希望，没有它生活就会不堪忍受。正因如此，“圣诞

故事”的题材才是永恒的，而改变的只是题材的细节。女人们所喜爱的神奇故事，今天已转换为与一个富有、体贴人、理解人的企业家的浪漫。而男人被吸引的故事，是突然变成百万富翁或遇到了现代“公主”（取决于希望的特点）。毫不奇怪，好莱坞“美女”型的电影版本，里面成功型的年轻百万富翁娶了一个曾是妓女的姑娘，票房很好。女人们的理智懂得，这是虚假、是欺骗，生活中不会有这样的事，但内心和灵魂却渴望奇迹——于是我们开始相信这个不真实的美丽故事。欺骗吗？不错，是欺骗，但它温暖人心，给人以希望。谎言吗？不错，是谎言，但它能把人从陷进日常生活毫无希望的烂泥潭里拯救出来。这就像一张彩票，中彩的概率非常渺茫，但同时又给人以希望。即使是虚幻的，但却是所谓生命游戏中中彩的现实可能性。

从前，这种功能是由故事来履行的。最初是民间创作，随后是职业作家：格林兄弟、夏尔·佩罗、安徒生。19世纪初发现，成年人也不反对在艺术欺骗的神话世界里获得休息，但传统的故事形式已不能满足他们的需求。于是诞生了新的方向——科幻作品：号召创作被欺骗国度的文学似乎是为了最实际思考的听众——工程技术知识分子。

博学多识的读者也许将科幻作品的诞生归于19世纪，儒勒·凡尔纳创作了不少作品，这种看法也许是对的。但不能不承认，科学作品的真正繁荣是在上个世纪中叶。为证实这一点只要看看任何一家书店——幻想作品之多真的让人惊讶不已。尽管科幻作品的内容实质只是一种虚构，但不是其形式，因为现代幻想作品获得了许多体现。这是传统的“科学”幻想作品，源自于前面提到的儒勒·凡尔纳；社会幻想作品，赫伯特·威尔斯被认为是该流派之父；“想入非非的故事”——在前苏联时代是被禁止的神奇幻想作品；幻想恐怖作品——正如该类题材迷们称作的“惊险恐怖作品”，斯蒂芬·金毫无疑问是此类作品之王；以及许多方面的科幻作品，从代表电脑科幻作品的“数字朋克”<sup>①</sup>到重改我们历史的“喷气现实主义”<sup>②</sup>。总之，选

① 计算机网络题材作品中最引人注目的一类——数字朋克（Cyberpunk）。它发端自科幻小说，却延伸至整个社会，形成了具有特定人群的亚文化。——译者

② 目前俄罗斯文坛引人注目的文学现象，是人文科学领域和科技领域的一种技术合并所构成的新名词。维克多·佩列文是真正的喷气现实主义大师，他用作品实践了喷气现实主义的美学思想——在一个多维度的空间中阐述现实的、另外一种不为人知的真实，而不是去评判生活。他的作品完全符合后现代的语境中文学艺术高雅与通俗兼容，荒谬离奇叙述和严肃的故事同处一个情节架构中这样的要求。目前，我国还没有关于喷气现实主义的全面论述，而对它的基本判断如下：第一，幻想是喷气现实主义的关键词之一。第二，情节被弱化，代之以哲理性的内省。第三，因为喷气现实主义需要在空中鸟瞰生活，所以作品通常以俯视文本的形式出现，俯视文本把文学当做一种从过去移向未来的信息浪潮。——译者



择的东西很多。全世界数以百万计的科幻作品爱好者埋头于这一神奇的国度：一些人试图预测未来，另一些人为躲避日常生活世界的烦恼，还有一些人想体验一种现实生活中少有的不寻常的奇遇。但谁也不把这些称之为谎言。科幻作品爱好者的伟大欺骗家的名字是：幻想、虚构、想象、梦想……

## 第八节 摇科学·教育

那些不从事科学研究的人常常以为，科学总是给出绝对可靠的原理；他们认为，科学工作者作出的结论都是以无可争辩的事实和无懈可击的判断为依据……然而，现代科学的状况，以及过去的科学史证明，事情完全不是这样。

——路易·布罗利：《沿着科学的道路》

### 一、科摇摇学

在一定程度上，人们能平静地对待人类活动各种领域——政治、宗教、军事、商业领域中存在的欺诈。但有一个领域，按照普通人的想法，是绝对与这种恶行不沾边的——这就是科学。在科学领域，什么东西都不能轻信，一切都要证明，多次检测。如果真是这样……但遗憾的是，诈骗也渗透进了这一客观性的圣殿，并具有各种不同的特点——从无辜的伪造到蓄意造假。

雅罗斯拉夫·哈谢克在长篇小说《好兵帅克》中讲述了一个未完成学业大学生的故事，由于命运的安排他成了科学杂志《动物世界》的主编。他在动物学领域没有丰富的知识，但却有无拘无束的幻想，他决定借助丰富的想象来提高出版物的发行量。下面来听听哈谢克本人的叙述：

希望给读者带来新的意外惊喜，我决定自己创造动物。考虑到如大象、老虎、狮子、猴子、鼯鼠、马、猪等等，《动物世界》的每一个读者早就非常熟悉，必须用某种新的东西、某种发现使读者振奋起来。作为尝试，我发明了一种“硫化鲸”。这种新鲸只有鳕鱼大小，被供给充

满蚁酸的气泡和特殊结构的阴沟，从阴沟里硫化鲸随着气泡的爆炸排出一种特殊的酸，使周围其他的小鱼昏迷。然后是一位英国学者，不记得我当时给他起的是什麼名字，将这种酸称之为“鲸酸”。鲸鱼的脂肪大家都了解，但新的鲸酸激起了人们的兴趣，于是一些读者来信询问编辑部，哪家公司生产这种纯鲸酸。

后来，这个主编还以同样方式臆造和记述了“狡猾的布拉贡鼠”——袋鼠家族的哺乳动物，“乌贼鞭毛虫”，他把它归为啮齿目，还有好像是栖息在冰岛的海外蝙蝠。

这个例子清楚地表明，仅仅是干巴巴的事实而缺乏想象，是构不成科学的，如同没有经验的幻想与真正的科学毫无共性可言。无怪乎，早在五百年前，伟大的列奥纳多·达·芬奇在其“论真假科学”专题论文中写道：

“我认为，那些不是产生于确实可靠的试验之上的科学都是空洞的，充满着错误认识。”

但是，实验与实验也有不同。在我们这个时代，并不是每一项科学实验可以重复以便检测。当然，在伽利略时代，可以相对容易地检测所发现的自然规律的正确性，为此只要拿两个不同大小的铅球爬上比萨斜塔，然后将它们从上面抛下来。如果重的铅球先落地，那么亚里士多德就是正确的，如果同时落地，那么伟大的希腊智者就是错的。任何一个愿意的人都可以验证伽利略的正确性。这样，科学中的试验似乎决定一切，客观而单一。

假如研究世界上独一无二的同步加速器的工作者宣布说，他们合成了一种新的化学元素，那怎么办呢？要知道这种设备可能是世界上唯一的，价值数百万美元。即使其他科学家对这一发现的真实性表示怀疑，但如果没有同步加速器，他们也就没有机会重复这种试验。就是说，只好相信人家的话。但假如人家的话是欺骗呢？那么科学的客观性到此结束。

著名的俄罗斯哲学家瓦西里·纳利莫夫<sup>①</sup>写道：“我们的社会过着无忧无虑的生活——它有一个掩蔽所：绝大多数人相信科学的神圣性，相信它绝对的客观性。相信它，就像从前人们相信宗教和巫术的真确性一样……但科学本身适应周围的理想吗？”接着，他在仔细研究了科学中占主导地位的归纳法之后，得出结论说，科学绝不是被保险不犯错误和迷惑，因为要检验某

<sup>①</sup> 瓦西里·纳利莫夫（Василий налимов 瓦西里·瓦利莫夫），苏联科学家。

一科学原理，必须在另一个独立的实验室里重做试验。今天的试验需要一流的技术，价值昂贵的设备。而做一次试验的准备工作可能需要几个月，甚至几年。谁愿意花上自己前程的几年时间去再重复怀疑的试验呢？因为，如果这些试验被证明是正确的，那开拓者的桂冠将属于首先发现它们的人。如果被证明是错误的，那么这重新做试验的人将得到的是推翻新发现的怀疑者荣誉桂冠。因此，很少有人愿意对在其他实验室里获得的资料进行独立的检验。这样，在科学中就逐渐积累了大量的困惑和错误。

之所以产生科学欺骗，原因在于研究科学的人不是没有灵魂的机器人和纯洁的天使，而是有血有肉的普通人，即使有时着迷于探索新的东西，他们中很少有人反对伴随发现而来的荣誉、权力和金钱。这就是为什么愿望被当作现实的巨大诱惑，在科学界时有发生。例如，让我们回忆一个李森科<sup>①</sup>关于物种变异的遗传性理论，它给苏联科学界造成了多么大的不良影响！多少富有天赋的遗传学家因此蒙冤！为了证实自己的正确性，李森科及其追随者们甚至不惜公开弄虚作假，其结果是遗传学被宣布为资产阶级的伪科学。

甚至与生物学不相干的出版物，如《文学报》都刊登了李森科的文章，在该文中李森科证实说：

“现在已积累了大量实际资料，说明黑麦也可以产生于小麦，并且，各种小麦都可以生产黑麦。这些品种的小麦可以生产大麦。黑麦可以生产野燕麦，如此等等，一切均取决于该植物生长的条件。”（《文学报》1950年10月15日）

一个对生物学不了解的普通苏联记者、作家、教育工作者读到这篇文章会怎么想呢？大概，科学院院士是不会撒谎的，况且在文章中明显地写着“大量的实际资料”……然而，原来院士也会撒谎，还是如此大谎！特别是其前程和科学声誉决定于这种撒谎的时候。

李森科的一些学生们，发现能爬到科学上很高地位的有利时机之后，没有落后于自己的“导师”。他们不是用科学的事实，而是用意识形态的标签和毫无根据的指责“唯心主义”和“资产阶级方法”来作为依据。奥莉

① 特罗菲姆·李森科（Трофим Лысенко 1906—1976），苏联生物学家、农学家。——译者

加·勒柏辛斯卡娅<sup>①</sup>宣布发现活物质新形态的活动就是与真正科学进行卑鄙斗争的例子。她善于用其高高在上保护人政治威信的铠甲将公开的欺骗和对事实的故意歪曲裹上，明显地暗示，如果哪个学者敢揭露她的骗局，那不是与她过不去，而是与斯大林同志本人作对。

例如，下面就是她的著作《细胞外的生命形式》的开篇：

本著作阐述了一种全新的理论，与那些陈旧、过时的思想体系格格不入，它是在一个先进科学的国家里创立的，我们亲爱的党、国家和无限热爱的斯大林同志给予了无微不至的关怀。斯大林同志是先进科学的领导者和保护人。

这里我想举一个具体的例子来说明斯大林同志对科学父亲般的关怀。

在战争最激烈、国家需要决定最重大问题的时刻，约瑟夫·维萨里奥诺维奇抽出时间阅读了我的这些著作（当时还是手稿），并和我就其内容进行了交谈。斯大林同志对我科学研究工作的关怀和肯定的评价，给了我无穷的力量，给了我战胜科学唯心主义者在研究中设置的各种困难和障碍的勇气。

在读完开篇之后，科学著作本身不必再读了，只有提前同意“现代最伟大的发现”。谁怀疑，谁就自动被列入仇视苏联人民的“科学唯心主义”者行列，谁就是不相信“人民领袖”的天才和洞察力。

这样，奥莉加·勒柏辛斯卡娅的科学伪造根据我们的分类完全可以归入“引证权威欺骗”和“诉诸恐吓”条款。因为在该著作前言结尾她毫不含糊地威胁自己的科学同行们说：

随着米丘林学说的胜利，反动的魏斯曼—摩尔根学说从生物学的许多领域被清除了，但必须小心审视这一学科被遗忘的领域，那里最近以来积聚了唯心主义的群魔。

在这里，怎能不让人想起古代伟大诗人阿利舍尔·纳沃伊<sup>②</sup>的诗句：

<sup>①</sup> 奥莉加·勒柏辛斯卡娅（Ольга Лепешинская 奥莉加·勒柏辛斯卡娅），苏联科学院院士、细胞学家。以伪科学家著称的李森科的亲密战友。——译者

<sup>②</sup> 阿利舍尔·纳沃伊（Алишер Навой 阿利舍尔·纳沃伊），乌兹别克诗人和学者。——译者

谁想从科学中获取私利，  
既欺骗人民，亦欺骗自己。  
卑躬屈膝为一官半职，  
丧失了认知的价值。

正如达维德·杜布罗夫斯基在其专著中所写：“……科学活动中，欺骗表现出各种各样的形式——从直接伪造事实到对同行观点和思想进行说明和评价时的断章取义、对其意义的故意沉默和歪曲。科学中的欺骗特别不能容忍，因为科学构成了精神文化整个体系的客观性基础。因此，科学领域中欺骗数量的增长，说明道德的严重衰退，这对精神价值的整个体系将产生消极的影响。”

然而，在科学中也可能遇到不是出于自私目的的欺骗。有时是学者希望认识真理，特别是在其他方法进行科学研究不可能的情况下。这种“以科学为目的欺骗”的例子如阿尔伯特·埃克斯关于情感心理生理学的经典实验就是。他的任务是弄清楚人们在各种不良情绪下——愤怒和恐惧时生理反应是否有区别。方法学的主要困难在于实验条件下，很难让人在开始的某段时间按照吩咐去生气，然后某段时间去害怕。突然抛出一条蛇或突然宣布政治问题这里都不适合：因为必须在很多人中激起长时间的同一类型反应。于是埃克斯采用一计。

据说是为了研究高血压，他挑选了四十三个健康的被试者。在他们身上固定了电极，告诉他们只要做一件事——即护士每分钟测量一次血压时他们要平静地躺着。另外，似乎是顺便告诉他们，说主管登记的医生病了，由一个前不久因外行而脾气暴躁被赶走的同事替代。在短时间的平静之后，这期间所有数字都登记了，突然从隔壁房间传来那个假试验员的大叫声，说登记有问题，于是他同试验员换了位置。那个假试验员开始证实一个令人讨厌者的角色。他又是批评护士，又是粗暴地推搡被试者，在“检查接触点”时冷嘲热讽地责备他说，正是因为他才出现了不顺利，因为他而观察迟了。五分钟之内他责备被试者不想让这次观察成功，因为他一直在动，而不是平静地躺着。——总之，这个假试验员尽其所能地责备被试者的一切过错。后来，原先的那个试验员回来了，并为自己同事的粗暴表示道歉。利用这一计策成功地激起了被试者的愤怒，他们中一些人说，“这种人应该打嘴巴”。

接着，在休息之后，被试者又激起了另一种情感——恐惧。这一次是在被试者一只手的小指头通上了电流，其强度逐渐增大直至出现叫唤。试验员假装恐慌，在房间里跑来跑去，同时，警告被试者，为了保证安全要躺着不

能动。这种景状继续持续了五分钟——试验员甚至有一次按了一下电钮，导致房间里出现了火花。不用说，坐在电椅上偶然死亡的威胁激起了被试者的恐惧，其中一人一直大叫：“请把电线拔掉！救救我！”另一人在祈祷，第三个人后来沉思地说：“我们中每一个人都有一死，我当时想，该轮到我了。”

通过这个非同寻常的试验成功地弄清楚了，恐惧时人的血液中分泌肾上腺素激素，而愤怒时——与之相似，但是另一种物质——去甲肾上腺素。

## 二、教摇摇育

教育——这是一个吃力不讨好的职业，其所有的成绩，可以归于被教育者的天赋，而被教育者的一切失败则要由教育者负责。

——维克多·克罗托夫

教育欺骗可以假定为三种：教师的欺骗、学生的欺骗和相互欺骗。同时，上述每种欺骗因其主导动机的不同而又分成几小类型：教师欺骗的目的有为个人谋取利益或为学生好。在后一种情况下，无论迫使教师说假话的动机如何，他可能注意的重点是负面或正面情感。本节材料所依据的实际事例，是作者本人在一所高校教授教育学期间，用问卷调查和与学生交谈的方式收集的。

用“显然不现实的许诺”来刺激学生学习的欲望是“轻度欺骗”的例子。例如，教师为了让懒散的学生完成家庭作业，许诺今后一个月每节课上都要提问他。但后来却是问了两次之后就不了了之。这种行为人们的评价与其说是欺骗，倒不如说是言而无信。

另一个例子：老师告诉学生说他听到一个秘密消息，要将全班分为二组，一组是成绩好的同学，另一组是成绩差的同学。成绩差的这一组同学颁发的是肄业证，而不是毕业证，他们不能上大学。这种情况属于“引用没有核对的信息”一类欺骗，前面我们曾讨论过。

可能还有传达更高层次的潜在威胁。例如老师向学生宣布说，几周之后教育部高等委员会将来我校，他们对那些懒散、成绩不好的学生有权采取种种惩罚措施——开除、转到弱智儿童特殊学校、留级、将毕业证书换成肄业

证明而不能上大学，等等。然后很容易为这个说法找到台阶，如说委员会去了另一个城市、另一个学校或改变主意不来了。

还可能有带有恫吓的欺骗：教师威胁懒散的学生说把他留级。尽管老师本人也知道这种威胁是不现实的（例如，该学生不像教师说的那么差，或这个学生父母的影响力很大，即使孩子没有学好功课，他们也能把孩子“拉到”高一个年级）。

所有上述欺骗的例子都是利用消极情感，正如心理学家所证实的，它们对个性的发展不是最佳的方法。下面是现实生活中遇到的利用正面情感欺骗的例子。

为了提高自卑学生的自信并鼓励他，教师可以明显提高他的分数，表扬他（尽管客观上他的答案并不值得如此夸奖或这么高的分数），就像是预先奖励一样。这种“神圣的欺骗”常常是必需的，为了让差生相信自己的能力，确信自己能学得很好，并获得好成绩。

属于此种情况的还有，如老师为提高学生对所教课程的兴趣，用虚构的例子来说明该学科知识在未来生活中是多么必要，对学生们将来独立工作帮助多么之大，等等。这里可能有两种情况，区别只在于伦理道德方面：第一种情况，教师本人真正地热爱自己所教的课程，相信自己所讲的话；第二种情况——可能教师知道自己在欺骗学生，但有意识地这样做。他认为，只要能使学生学得好，采用任何方法都是可以的。

为了提高自己的威信，老师可能讲述许多关于自己经历的故事，举出各种虚构的例子：他过去学习是如何如何好，参加了哪些长途旅行等。这种欺骗原则上是允许的，但也有一定的冒险性，因为一旦被揭露，哪怕是一部分，对老师的信任就会大打折扣。因此，教师们常常讲述关于其他人虚构的故事，如“同班同学的”、“熟人的”故事等等。此类道德教育故事的意思通常只有一个：谁学习好，谁将来就能上大学，就有一个美好的前程。而那些旷课、懒惰、考试不及格的学生将找不到体面的工作，生存也很困难。

但是，这些故事近些年来效果越来越差。唉！现实生活向学生证明，在我们这个时代取得成功的常常不是最聪明或最勤奋的人，而是那些厚颜无耻和百般钻营的人。大量关于“俄罗斯新贵”的笑话就是这样产生的，凭智力，俄罗斯新贵们介于电影夏伯阳中的“丘克奇”和“别奇卡”之间。

两个从前的同学相遇了：一个是原来的优等生，现在是贫穷的工程师，另一个是考试成绩总是二分的差等生，现在是“俄罗斯新贵”。

“你是怎么暴富的？”工程师惊讶地问。“记得当时你在学校里连数

都不会数。”

“不知怎么搞的就这么富起来了。我从波兰批发香烟，每条一美元，然后回国后每条卖三美元，我就是靠这百分之二百的差价富起来的。”

制造虚假的世界模式属于教育欺骗，它不仅在学校教育中存在，而且在家庭教育中也会遇到。例如，假如父母或教师认为某种新的信息与此刻孩子意识中存在的世界图景不协调，于是就开始说谎（或说得委婉些——杜撰）。因而产生了广泛流传、讲给孩子们听的关于他们来历的故事：“在蔬菜里发现的”，“是鹤叼来的”，“在商店里买的”……

还有父母的吓唬：“如果你淘气，警察叔叔就会来抓你……”或“老妖婆会来把你装进口袋里带走”。甚至在摇篮曲中都有相应的说法，或许，这些只是为了让孩子们梦见相应的梦：

来了一只大灰狼，见到小孩它就咬……

现在来谈谈来自学生的欺骗。学生欺骗常常发生在考试过程之中，当她们要展示某一课程知识的时候。应该说，我们的教育体制——主要以获得形式知识和死记大量实际材料为目的——迫使学生考试时夹带纸条，这就像迫使学生默写对数表一样：背诵它实际上是不可能的，只剩下两条路：要么不及格，要么“把对数表撕下来作弊”。许多考试中要求学生掌握大量信息知识和数字，其实它们在任何参考资料中都可以找到，但却要求记住。假如要求学生进行独创性的思考，那么夹带纸条就没有必要了。然而，由于一系列客观和主观原因，当下的教育占主导地位的是所谓“复制法”，从而促使学生采取不合法的方法。

根据当今大学生们的分类，所有“作弊”方法分成两大类：自备的“小纸条”和“小熊”（它们是“小炸弹”）。区别在于抄写的方法不同，因此它们的准备也不一样。典型的小纸条使用时是秘密的，不让老师看见，因此要小，不易发现。“小熊”是用来公开抄写的，因此写在大纸上。下面再详细谈谈。

最常见夹带小纸条的一种形式是所谓的“手风琴”式，即将窄窄的纸条层层折叠。少见有将小纸条订在一起的“微型书”式，差不多火柴盒大小。对这种“微型书”的基本要求——其大小必须能握在拳头里，通常握在左手，用中指翻页，可以随手帕一起从口袋里掏出来，也可以当老师走近时再放回口袋里。我大学一位同级同学谢尔盖准备了一个非常精致的“微



型书”，只有几厘米大小，上面的字迹非常清晰。此外，他还极大地完善了其使用技巧。带有公式的“微型书”粘在薄薄的橡皮筋上，其另一端缝在袖口上，橡皮筋穿过夹克衫的袖子，稍有一点拉力。这样，在自由状态下“微型书”就处在夹克下手关节稍上的地方。当老师走到远处，谢尔盖装作整理熨平的袖口，潇洒地将自己地下印刷厂印刷的上帝杰作拿出来，大胆“抄写”。当危险来临、老师近在咫尺之时，他只需拢一下手指，“微型书”立刻自己飞回夹克衫的袖口里。

在夏季考试的日子里，如果学生穿着夹克衫来参加考试，对于有经验的老师来说，这是夹带纸条作弊的信号。谢尔盖走进教室时穿着衬衫，系着一条精致的宽大领带。读者自己清楚领带下是什么：五至六本缝在上面的“微型书”——全集，即使不全是自己的作品，差不多也是“教科书中所写新东西”的编年史。顺便说一句，大多数教师都理解这种“作弊”手段（也记得自己的大学时代），并欣赏这一特别聪明的发明。例如，我记得，一个学生用一种新方法作弊被逮住了，其纸条像“肉卷”一样（使用时相当不方便）。他在高等数学考试时，利用挂在链子上的一块去掉内部零件的空壳大表，通过转动发条偷看里面的“纸条”，监考老师发现了，但欣赏他的“发明”，没有立即把他逐出教室，而是同意他继续做题（然而，这并没有使他得救）。看来，这个“库里宾”<sup>①</sup>把用来准备复习考试的全部时间都花在转动爷爷的那只怀表上，而无暇好好地看书。

一种特别隐秘的方式是女生身上“夹带纸条”。这方面女生比我们男生具有明显的优势，因为老师如果怀疑某男生有作弊的嫌疑，可以随便请他解开夹克衫或把裤子提一提，但对于女生来说这些要求是尽量避免的，于是她们就可以利用自己的特殊地位。夹带纸条最常见的地方——大腿，并且越往上越可靠（尽管从一些特别隐私的地方把“手风琴”式纸条拿出来很困难）。因为所要用的纸条有一种在不恰当的时候从短裙里掉下来的毛病，所以那些渴望得到五分的同学直接将公式画在大腿上，然后坐在最后一排，表演“脱衣舞”，令坐在同排的男生兴奋不已，但为了取得好成绩或提高奖学金等级，女学生们不得不忍耐。

有一次，当时笔者在一所医学院教解剖学，碰到了一位非常懈怠的女学生。然而她在考试中却对人体骨骼和肌肉的知识非常了解，连拉丁文也没有一点错误。自然，这种反常现象使笔者在考试时特别注意，但并没有发现任何可疑之处。当笔者离她很远的时候，她在试卷上专心地作答，当笔者离她

<sup>①</sup> 伊万·库里宾（Иван Кулибин 伊万·库利宾），俄罗斯自学成才的力学家。——译者

很近时，她停下笔装作沉思的样子。桌子里和她的膝盖上什么都没有，右手拿着笔，左手放在桌上，清清楚楚，明明白白，完全没有问题！但笔者还是把她逮住了。魔术非常简单和精巧，如果她“抄”的是纸条，而不是从教科书中撕下来的书页，上帝作证，笔者可能会原谅她的！但她把课本撕了下来，而笔者不喜欢这种对书本的不敬。于是解剖学她不得不考了三次。该女生就是这样欺骗笔者的。

因为事情发生在医学院，她穿着半透明的白色细亚麻布长大褂。长大褂下、膝盖上面是从解剖学教科书中撕下来的书页。当她以平稳的动作两腿轻轻地将长大褂绷紧时，它就紧紧地贴在书页上，非常透明。该女生透过大褂抄袭！但笔者走近时，她两腿稍稍移开，长大褂稍稍向臀部抬了抬，竖了起来，于是书页就看不见了。

现在让我们从夹带小纸条转到“小熊”或“小炸弹”。对于这种作弊方法笔者个人要喜欢得多。它是这样做的：在普通的练习本纸上用正常的书写笔迹和大大的字母提前写好试卷问题的答案，然后把它们“装备起来”或装进缝在夹克衫上的手帕里，或装进拆开的衬子里。考试时只要偷偷地拿出所需要的那一张，放在桌子上，然后根据它勇敢地回答老师的问题。这里只有一个关键的时刻——需要一个潇洒的动作从厚厚的一叠同样相同的“小熊中”抽出所需要的那一张，然后一切取决于你的厚颜无耻了。有一次，笔者在回答物理老师的问题时算错了一张纸，结果抽出来的不是所需要的那一张。但从第二次开始一切正常。但假如笔者的试卷上问的是范霍夫定律，而纸上写的答案却是热力学第二定律，那怎么办呢？急中生智，笔者开始把这张纸塞到脑造影器下面。但这张纸是感光纸——沙沙作响，就像草丛中的响尾蛇。这时笔者不得不装作急性支气管炎犯了，用痉挛性的咳嗽遮掩着该死的纸发出的响声，继续把它塞回去。然而，那次笔者还是得了五分……如果被逮住的话，即使给“二分”，笔者也不抱屈。考试——就像抽彩，先生们！

必须补充的是，一个好的“小熊”必须非常自然，因为在回答问题时它必须敞放在老师的面前。因此上面要尽量勾勾画画，画些小圈圈，字迹写得越可怕越好。笔迹写得工整干净的“小熊”立即会引起怀疑。利用这种形式抄袭的禁忌有两条，一是提前做上记号的纸张在考试时会直接暴露，二是炎热——衬衫或裤子里很难塞下四五十张大纸而不把它们弄皱。

## 第九节 摇大众媒体

如果仅根据美国报纸判断，可以认为，在美国居住的只有裸体女人和电影明星。

——列季·阿斯托尔

大众媒体（以下简称“媒体”）在撒谎和欺骗方面占有特殊的位置。

一方面，正是媒体让国家公民了解出卖灵魂的政治家和卑鄙商人真相的唯一渠道。而另一方面，还是通过报纸和电视向人们的意识里灌输预制好的谎言。因此，一味地夸赞或责骂媒体都是毫无意义的，因为它如同人类文明的任何其他工具一样，既可以为恶，也可以为善。

必须指出，报纸的特点总是“自由地对待事实”，因为只有产生轰动效应，非同寻常的事件才能引起读者的注意，增加发行量，即是说，因广告而定价。出现了轰动的事件那固然很好，但如果没有呢……正如伟大的伏尔泰所说，如果没有上帝，必须制造一个。因没有现实的轰动事件，办报的人有时不得不无中生有地制造一些轰动一时的消息。

记者们不仅欺骗读者，向他们报道明显“炒作”的事件和莫须有的故事（例如，据说栖息在莫斯科地铁里的硕鼠。几年前，一家报纸就是以此使首都的客人们和居民们大吃了一惊）。有时在收集材料的过程中也使用欺骗手法，如隐瞒自己的身份冒充其他职业人员收集信息。

例如，荷兰一家银行来了两位先生，带着满满的一包现金。他们想了解如何有利地将钱存入银行，增加利息，而主要的目的是逃避征税。他们毫不隐瞒自己的想法：不愿与国家共同分享自己的利息收入，因而想找一家银行能帮助他们解决此事。他们已经拜访了几家银行，每家银行都给出了如何欺骗国家的不同建议，并且每家银行都说自己在这方面是最大的行家。在给他们的建议中有一些建议明显的与现行荷兰法律相抵触：冒名持有股票、用假名开户及只有银行职员和存款人知道的匿名账户。但没有哪一家银行告诉他们说：“应交的税必须交！”

不久爆发了巨大的丑闻：“商人”原来是记者，他们将所有谈话都做了录音，然后公布了这些“诚实银行家”的犯罪建议。

有位时事评论家撰文说：“新政权及其聘请的媒体无权以某种政治力量自居，从其立场出发，似乎只看到：哪里是真理，哪里是迷惑，哪里是真

话，哪里是谎言。大众媒体的作用……完全不是为了训导我们，将自己的概念——常常是缺乏专门知识的概念灌输到我们的头脑里，而是用真实的信息帮助观众理解我们的迫切问题。不是趋附政权充当其第四种或第几种力量，而是代表人员的声音和良心。”

这些话完全正确，说得非常好。但如同其他许多良好的愿望一样，遗憾的是履行不了。因为无法将道德伦理因素从社会关系的全部总和中分离开，特别是从经济关系中抽象出来。

是的，报纸、广播和电视应该真实和客观；是的，希望他们不要低三下四自贬与当局结成同盟欺骗自己的人民。然而……我们却忘记了问自己一个最简单的问题：媒体从哪里弄钱来生存呢？如果我们明确地回答（这本身不是个简单的问题），就知道是谁在“点歌”了。只要大众媒体在俄罗斯没有获得实际的经济地位，它就只能是付钱老板的喉舌。我们十分希望，社会有两股同样强大的竞争力量，比如说国家和商界，他们通过媒体把竞争对手的真实情况告诉人民。目前在俄罗斯，国家和商人们的分量有别，而官员们拥有许多简单的方法对大众媒体执拗的编辑和老板施加影响（如随便改变补贴、租金、市政占用设备和能源、对投资人施加压力等等）。

常常，人们将“在俄罗斯富有创见的人比诗人要多”这个著名的说法折射于新闻业，赋予它社会政治论坛的特别超脱性，数百万人民必须听从这个论坛。是的，在改革和公开性的短暂和激烈时代正是这样，当时出版发行的数百万份报纸和杂志被号召用来急剧改变人们被制度束缚的世界观。信息最终成了带有一切从此分离出去后果的商品。人们为信息做广告，劝说人们购买，展示给人最好看的一面，指责竞争对手的同类“商品”。就像在市场上把腐烂的葡萄偷偷塞给您一样，从报纸和电视中您可能收到带有“腐烂气味”的轰动新闻，因为很难惩罚提供虚假信息的记者。

但是，在社会学参考书里我们可以发现下列说法：“资产阶级的宣传竭力以自己的目标导向大众，广泛利用虚假报道的方法，不客观地报道事实和事件的实质，对重要信息避而不谈，将不大重要的事件做成轰动一时的新闻。”

令人既尴尬又可笑的事实是——所有这些都已经归于俄罗斯媒体了。因为，我们国家已是资本主义国家。《我们的同代人》杂志早在 1989 年写道：

现在大家都明白，这是一支多么巨大的力量——媒体（大众新闻媒体），特别是电视。它支配着各种各样的人们。如果在书中有时可以对前面一页再读一遍，以便确信某段时间之前讲的是什么事，那么在这

里就没办法核实了，多数情况下只好相信是真的。这里可以进行对话，但是一种特殊的对话。银屏上可以提问题，但只有那些编辑部或上级主管部门允许的人才可以提问。尽管媒体对政府和总统的政策时常进行个别的抨击，但我们大家都懂得，媒体执行的正是政府和总统的政策，不止一次地相信，谁掌握了电视，谁就掌握了权力。如果将现代社会比作人的机体，那媒体就是人体的神经系统：它传达感觉器官的信号，在中央神经系统刺激它们，迫使人体的单个部分——人类社会、居民群体——“有方向”地行动，即步调一致地朝着提前制订的目标前进。那么这个目标是谁制订的？怎样制订的呢？大家都明白：“谁点菜，谁埋单”。

我们不止一次地确信和看到，大众媒体常常采用实质上是欺骗的方法：对不愉快的事沉默、倾向性地报道“自己”和“他人”的事件；采访时提出的问题，实际上事先已设定了答案；摘引不确切的信息源——“据说”、“这里有人认为”；立即曲解刚刚发言者所表达的思想，等等。

有一种意见认为，媒体是公开的。然而，情况并不完全是这样，它千方百计地掩盖其制造思想体系和舆论的角色，掩盖其观点的倾向性。浓厚的烟幕，其目的就是掩盖这一现象的这一方面。不止一次地听说过，媒体只报道事实和新闻，媒体的代言人竭力反对暴露自己的政治倾向。实际上，通过报纸和电视人民常常看到的不是关于事件的客观情况，而是根据媒体的某位老板或投资人的立场对这些事件的解释。俄罗斯的编辑们很少有人能做到排除虚假信息、完全客观地渗透给广大听众和读者。

当今，没有公开的检查制度，它的作用由金钱取而代之了。没有钱的人不可能将自己的观点传达给人民，而有钱的人却不愿意失去它。因此，读者、观众和听众获得信息的真实性其比例和份额是相当独特的——特别是在选举时期，政治竞争对手们利用对方某些见不得人的事作为与对手斗争的工具。

不要忘记俄罗斯政治思想领域的历史——在俄罗斯新闻业存在的全部历史过程中都有检查制度，以检查人的残酷修正所有出版的书籍和报纸。俄罗斯第一份报纸是18世纪初彼得一世时出版的。俄罗斯新闻业近三百年来新闻自由的时间不到一年（总数一起加起来）！这是第一次俄国革命（1917年底至1918年初）和第二次俄国革命（1917年中期）时期。其余时间直到1989年，俄罗斯新闻业都处在专门官员的严密监视之下。开始是沙皇的检查，然后是强调意识形态的掌控者的检查，但区别不大——正是他们掌握了专权，决定什么是谎言，什么是真理。

这里，让我们回忆一下列宁与职业革命家加夫里尔·伊里奇·米雅斯尼科夫（~~瓦西里·瓦西里~~）之间关于言论自由的争论这是很有趣的。这个米雅斯尼科夫曾用私刑于 ~~1905~~ 年枪毙了米哈伊尔大公，他的生活和悲剧人生是很有教育意义的。在沙皇制度下，他蹲过监狱、遭到流放、受过严刑拷打。当布尔什维克掌管政权，开始建立自己的专制政治体制时，米雅斯尼科夫又挺身而出反对，为此再次被投进监狱。从 ~~1906~~ 年到 ~~1908~~ 年他被关在维亚特卡和托姆斯克的监狱里，直到后来越狱逃往伊朗，再转到土耳其，然后是法国和德国。接着是反法西斯战争，他的两个儿子在这场战争中牺牲了。~~1937~~ 年，他被判处死刑。

下面是他于上世纪 ~~1910~~ 年代初写给列宁的信：

“今天，谁希望我们的党在无产阶级的眼里成为基层组织，而不是一个受人驱使的工具，谁希望我们国家在艰难的条件下痛苦的工人们跟着我们走，谁就应该说，只有言论和出版自由，才能达到这些目的。”

世界无产阶级领袖列宁的答复是：

“出版自由会助长世界资产阶级的力量。这是事实。‘出版自由’不会用来祛除俄国共产党的许多弱点、错误、偏差、毛病（毫无疑问，毛病有的是），因为这是世界资产阶级所不愿意的。出版自由会成为这个世界资产阶级手中的武器。资产阶级并没有死，它还活着，正在一旁窥伺着我们。”（《列宁全集》第 ~~19~~ 卷，人民出版社 ~~1984~~ 年版，第 ~~185~~ 页）

真理，就像泉水，具有开辟通向自由之路的特点。因此，笔者希望，俄罗斯目前开明的新闻出版时期只是一个新时代的开始。在这个新时代里，每个人从大众媒体中得到的任何信息都是最大自由、不受歪曲的信息。

笔者没有号召你们完全拒绝欺骗——本书的材料证明，那是不可能的。但是，将谎言在我们地球上降到最低限度是现实的。这个任务我们每一个人都应该尽一切努力去完成。

笔者祝愿读者不仅善于识别任何形式的欺诈，同时希望你们不要遭受不得不欺诈人的命运。

让我们每个人为这个世界带来一份真理，不是冷漠和无情的，而是善良和人道的。那么我们就有理由相信，生活将变得美好。至少这是笔者的期盼！

## 第六章 社会生活中的欺诈（二）

### 第一节 摇术士·占卜者·星相家

最让人坚信的是人知之甚少的东西。

——蒙田

马克思主义辩证论者在某些方面毕竟是正确的，他们断言，社会的发展不是直线式、而是螺旋式地前进。我们刚刚跨进 20 世纪，而过去的是一个原子能世纪，是航天学、控制论、分子生物学取得辉煌成就的时代，总之，是科学完全胜利的时代！然而，让我们看看书摊，人们买的不是物理学或生物学课本，而是圆梦书、实用巫术参考书和占卜用牌，这甚至不如 19 世纪人们对科学的信仰，而与中世纪差不多。

列夫·米哈伊洛维奇·塔拉索夫在《智慧镜中的奇迹》一书中详细地研究了巫术的起源及其作用机制：

通常，科学家在考察人的各种实践活动时将巫术分成两类。有给人带来危害的、治病的、爱情的、军事的、狩猎的巫术，等等。妖术的实质在于试图利用超自然力量的作用给他人带来危害。害人的方法并不特别高超。在古代，那些迷信的人们坚信，只要将矛插在敌人的脚印上，敌人就会感到脚疼，如果在敌人的脚印上撒上碎玻璃，那么敌人就会跛。“有人在我的脚印上放了玻璃瓶”，一个东南澳洲土著人对医生抱怨说，他感到关节痛，因而怀疑这是敌人施了妖法，尽管医生诊断他患的是普通风湿。

损害邻居的方法更简单，只要朝邻居的方向放上一根磨尖的骨头，

同时嘴中念咒语就行了。可以对一块布片、一撮头发、敌人的脚印念咒语，敌人就会生病。

世界各地的人们都熟悉用巫术使人中邪。在古代罗斯，人们喜欢用念过咒的药水使人中邪，还可以使受害对象的所属物——梳子、手套、帽子等中邪。巫术可以远距离实施。如果受害对象得知别人在对他施行巫术和咒语，那么后果更严重。一个完全相信妖术魔力的人会彻底地颓废、情绪低落，从而会导致精神自杀。虽然类似的情况很少，但哪怕因咒语而导致的中邪或死亡只有一例，其消息就像任何奇迹一样会不胫而走，传遍世界，从而增强人们对害人巫术的相信。

巫术治疗，是各国人民中间流传最广的一种起预防作用的仙术。这种法术如同使人中邪的巫术一样具有悠久的历史，流传很广。它与那些经历几千年来的民间医学有着紧密的联系。

许多人都熟悉巫术的把戏和咒语。相信它们的人都进行过巫术自我治疗，如果没有效果，这些绝望的人们就去找职业巫师。他们让你相信：他们拥有超自然的力量，他们可以利用这种超自然的力量给人们带来益处或伤害。巫师必须具有各种巫术的综合能力，要比其同行更富有经验和知识，更加机智，而其神经组织的激感性更强，这让他们如他们自己所说的那样能够与魔鬼打交道，并降服它们。

关于巫师的独特性，以及他们那对别人的身心产生影响的天赋问题讨论得够多了。一些专家认为，只有那些特别有天赋、具有特异功能的人才能成为巫师，而另一些人则认为，关键的要素是仔细揣摩心理作用技巧，它可以后天习得或遗传获得，如古代的巫师和萨满。这一观点得到俄罗斯著名心理疗法医师弗拉基米尔·莱维的特别支持，他写了许多这方面的心理学著作。在研究巫术的起源时，他写道：“暗示通常不需要特殊的天赋，只需要掌握催眠的技巧。人们认为这里有什么神秘而不可认知的东西。在这些偏见的背后是大众意识的神话，是无知的史前穴居时代的迷信，它源自远古半兽性时代，那时一些天真的野人被另一些较聪明或狂热的野人所统治，后一类野人给自己戴上了巫师和萨满的面具。”

必须指出，巫师的地位，一方面被认为是享有特权，而另一方面是相当危险的。按照本族人的要求，巫师可以随便让邻族人中邪，也就是说，如果巫师们生气了，他们同样可以降害于本族人。因这种“淘气”或仅仅因人们的怀疑，巫师们会付出生命的代价。塔拉索夫写道：“为了显示自己的超群，给他人造成印象，巫师们不得不用神秘的外罩将自己的行为罩住。通常



这是些普通的魔术表演。比如，根据旅行者们的证实，尼日利亚的巫师在众目睽睽之下从瓜瓢里喝了几口清水，然后却和清水一道吐出了几条活蹦乱跳的鲜鱼；在刚果，当地的巫师搓揉自己的鼻子，便从鼻子里爬出一串红蚂蚁。”

在古代，巫师的职业要求经过长期的培训，对于操这种职业的人来说往往是危险的。一般来说，这方面的知识、传授和魔法总是细心地保密着不让局外人知道，子承父传，一代传一代。那么，今天的情况怎么样呢？现在到哪里去找巫师？正如《揭秘报》一位评论员所讲的那样，在今天执业的魔法师和巫师中间大部分都是江湖骗子，他们不仅对魔术，而且对自然科学都知之甚少。评论员写道：俄罗斯巫师行会会长从前是一位钳工，巫师学校的创办者是从前火车餐车的一名服务员，妖术课程的首度教官是从前洗浴联合企业的一名女接收员。评论员告诉读者，每个人都可以当巫师，关键是开始时不要吝啬钱去弄许可证，然后你将获得百倍的回报。这位女评论员不无幽默地建议说：

“用巫术词汇充实自己的辞典：‘隐形权力’、‘解读信息’、‘高层现实’等，这对你很有用。比如，人家给你出一个伤脑筋的问题，你就可以回答这个聪明的家伙说：‘这是高层现实’。因为谁也不知道这个‘现实’是什么意思，这样对方就会为自己的无知感到羞愧，因而不再同你纠缠了。有人问及你预见能力时，你可以漫不经心地回答说：‘我研究的是空间，它会给我信息。’”

现代巫师的专业非常广泛，只要付给合适的报酬，他们就可以从事各种巫术：取消咒语、预卜未来、用蛊术迷惑住心爱的人，甚至可以告诉你签订商业合同的最佳时间。但是，每个“巫师——上帝的宠儿”宁愿从事反科学的某一方向。一些人自豪地抬高自己为星相家，主要是预卜未来；另一些人同样是算命，但用的是扑克牌；第三类人自称术士，借助彼岸之力协助解难；第四类人尽管缺乏普通医学教育，但可以大胆地处理任何疾病；第五类是特异功能者，他们自认为是各种生物场的专家（不过，他们中很少有人能通俗明白地说清什么是特异功能）。简言之，这些人，恰如圣经中关于恶魔的说法：“人多得数不胜数”。

巫师中最不伤害人的，我认为是星相家。当然，这并不表示我相信，因为我熟悉天文学，在占星图中可以找到恬静的慰藉，它们通过报纸和电视正在大量地闯入我们的生活。多彩的生活是禁止不了的，或许，不必剥夺人们

的玫瑰梦，既然他们没有按照自己的方式安排自己生活的信心。不，我认为星相家在所有反科学的骗子中是最有益的，因为一幅好的占星图，第一，对所有人都有用，第二，它会渐渐地给我们提供有益的（尽管是庸俗的）建议，这些建议在生活中真的能帮助我们，不依赖于我们出生的“黄道十二宫”。

下面是从占星图中随便拿来的例子。十一月的星期一：“金牛座——结束一切旧事。新事不要开始。做总结。在自己做过的事中找错，以免将来重犯。室女座——对自己的家和对自已的职责不负责任的态度是危险的。人马座——到今天为止可以判断你为自己赢得了什么样的关系。摩羯座——工作中必须在事业的伙伴上花很多时间，会不无益处。”

谁敢说这些建议是不对的？我不知道报纸的值班星相家从哪本心理学参考资料中选择了这些建议，但真的很好。我甚至认为，假如摩羯座的人误张望了室女座的位置，更负责任地对待家庭，那么一切将因此只有益处。

如果有人对上面所写的东西怀疑的话，不妨试试。看一下任何占星图，将自己的星相换成另外任何一个人的，你会发现，百分之七十的预言对你也是合适的。为什么不是百分之百呢？那是因为考虑到占星图中的许多句子可以相当自由地解释，你的个人星相所命中的接近百分比。如此而已。

通常，在算命者的话语中有相当多的话“像是真的”，这使你相信有某种超自然的东西，但是，不要忙于下结论。像任何事情一样，这里的一切都决定于职业技能和对人类心理学的了解。

算命先生用来弄清真实情况的方法之一，是算命时半问一半肯定的方式，同时观察顾客的反应，以便弄清此刻顾客最迫切的问题是什么。

其实，顾客自己知道或至少能预料到未来的大致情况，知道该如何解决将出现的问题。他们来算命首先是想证实自己的想法，而他人的证实是客观的（因为算命先生跟他没有任何关系）。其次，是希望获得意外情况的信息。显然，如果顾客拜访的第一个目的通过有经验算命先生的卜算可以达到的话。那么第二个目的就未必能达到了。

下面来看看在实践中算命是如何进行的：

老太婆给桌子铺上红色的桌布，开始发牌，嘴中念念有词。当这些牌都发到其位置之后，老太婆嘴中的词语变得越来越清晰，渐渐地这些只言片语就像是出声的思考。给人的印象是：老太婆或在与牌商量什么，或在向牌询问什么。

“钱？来自亲人的？工作？哪个？爱情？不是？”就这样，没完没了。

她不时向我投来迅速的目光。看来，无论我怎样无动于衷，但脸上的表情依然给老太婆某种暗示：她该朝哪个方面努力。当我因紧张的关注而完全发愣的时候，此刻最终的占卜结果出来了，它显得相当完整和令人信服。（摘自《莫斯科共青团员报》玛加丽塔·斯特列利佐娃文章）

大多数算命先生所抱定的原则是，不管什么样的预测，哪怕是最令人不愉快的预测，都给来者对未来有更好的希望。正因为抱有这种希望，人们掏出了钱包，相信了算命先生会以某种方式用自己的扑克牌保证这一希望的实现。正如一位美国幻想作家罗伯特·海因莱因所说：“占卜未来者通过向顾客预言他们想听到的东西，总能保证自己有固定的顾客……至于这些预言能否实现，完全没有意义。相反，气象预报员却常常因预报坏天气而受到责备。”

的确，一些患有虐待狂倾向个性很强的算命先生，他们用各种可怕的细节来加强传统的预言。通过引起顾客对未来的恐惧，并以此强化顾客的自然暗示，这样他们就能将顾客牢牢“系住”，向潜在顾客意识里灌输自己的不可替代性：

……还有另外一种花招可以使算命先生从那些轻易被开导的人们身上勒索钱财，例如，巫师们要么恐吓自己的顾客，说是有人在“诅咒他死”，最近几天他就要死亡，要么就干脆威吓说将用最可怕的诅咒把那个犯过失的人送进坟墓，如果那个人说要来却没有来的话。自然，为解除这种诅咒巫师们会索要大量的钱财，那些不幸的人们则准备着献出自己的最后一枚戈比。

除了用扑克牌占卜之外，还有“认知”未来的其他方法，如利用已有数千年历史的人的掌纹。手形、纹路和指节对于手相术士来说，都是推测、描绘此人命运的丰富材料：

格里查楚耶娃的掌纹清晰，有力，无可挑剔，她的寿纹很长，其末梢一直伸向手腕。如果掌纹所属实，那么这位寡妇当活到世界革命。智慧纹和才艺纹有理由使人相信，如果寡妇抛却食品杂货生意，她便能在艺术、科学以及社会学的任何方面对人类做出难以逾越的贡献。寡妇掌上的凸起处宛如满洲的山丘，显示出极其丰富的爱与温情的蕴藏。

显然，手相术士看手相时的主要信息不是来自研究神话般的“智慧”、“心灵”和“命运”之线，而是来自暗中对顾客反应的观察。

文艺复兴时代天才学者列奥纳多·达·芬奇就对手相术持怀疑的态度。他在笔记中写道，生活中有这种情况（军事战役、船舶失事），一小时之内死掉数百或甚至数千人，然而他们每个人手掌中的纹线完全不同，出生年月也不一样。

本来，人类想出的预测方法如此之多，今天人们使用的只不过是其中的很小一部分。人们总想掀开未来的面纱，在这一无法抑制的愿望中有时达到了可笑的地步。早在古希腊和罗马人那里占卜就达到了最大体系化，它被提升到国家机关的程度。一些哲学家如毕达哥拉斯<sup>①</sup>、恩培多克勒<sup>②</sup>等也认为，借助神的帮助提前预测所采取行动的结果是可能的。

与此同时，同时代的一些思想家对占卜的过程持完全批评的态度。例如，阿那克萨哥拉的学生欧里庇得斯勇敢地坚信，“谁的想象力好，谁就是最优秀的占卜家”。

不同民族有不同的占卜方法。有根据上天预示的征兆：结婚或报喜节那天下雨或打雷将预示有好收成和富裕；有根据动物：将马蒙上眼睛，让待嫁的姑娘骑在马背上，马朝哪个方向走，姑娘就嫁哪一方；俄罗斯人则根据松明：一定距离之外熄灭的松明之火使人联想到死亡，于是人们认为，在这块松明的燃烧和看到松明燃烧的人的生命之间真的有什么联系，等等。

在最近的占卜中可以追寻到一种方法，它是解释征兆的基础，这种方法就是象征。猫头鹰悲凉的叫声预示着灾难，鸢或鹰急速地飞翔预示着喜事或胜利。

伟大的俄罗斯诗人瓦西里·茹科夫斯基<sup>③</sup>在其叙事诗《斯维特兰娜》中第一次在本国文学中对民间占卜过程作了精彩的诗意描写：

一个主显节的夜晚，  
一群姑娘把命来算。  
脚上脱下绣鞋来，  
一下甩到门外边。  
算命先用雪来算；  
走到窗下站一站，

① 毕达哥拉斯（Πυθαγόρας，约前570—约前495），古希腊哲学家、数学家。

② 恩培多克勒（Έμπεδοκλής，约前490—约前430），古希腊哲学家、诗人。

③ 瓦西里·茹科夫斯基（Василий Иванович Жуковский，1793—1842），俄国诗人，浪漫主义作家之一。——译者

听一听动静又走回来，  
数好了谷粒把鸡喂。  
熔开的黄蜡亮闪闪。  
清清的水呀斟满碗，  
把金烁烁的戒指，  
绿宝石的耳环，  
一件一件往碗里放，  
再用雪白的头巾把碗来盖上，  
对着碗儿把占卜的歌儿齐声唱。

一轮圆月，在夜雾的朦胧中  
泛着暗淡的光辉。  
亲爱的斯维特兰娜  
默默无语，暗自伤悲。

亲爱的，你怎么了？  
说句话吧，  
听支环舞曲吧，  
拿出戒指，美丽的姑娘，  
请把歌儿唱：“金匠，  
打一顶新的金冠，  
打一只纯金戒指。  
我要戴上金冠和戒指，  
在神圣的教堂  
举行婚礼。”

这里记述了当时在俄罗斯流传的一些占卜方法：

①浇蜡：将蜡块在金属勺中溶化，然后迅速将溶化的蜡水倒入盛冷水的杯中，结果构成一种奇怪的图像，占卜者看着图像让自己的想象力自由驰骋。如果从前在蜡像中主要看到的是未婚夫或未婚妻的面孔（取决于谁占卜），那么现在根据各人的愿望可以看见汽车、电脑和性交姿态。

大体上，这种方法非常像罗尔沙赫的心理实验，实验时患者被要求看着墨水迹自由想象。

②抛绣鞋：占卜的姑娘从左脚上将绣鞋抛出，然后根据鞋尖所指的方向

确定自己的未婚夫来自哪个方向。如果鞋尖指向了栅栏，那么表示该占卜的姑娘今年出嫁不了。

③水中戒指：拿一只透明的玻璃杯，装上四分之三容积的清水。将洗净的订婚戒指放入杯底中，然后，长时间地看着水中戒指的中央，同时想着自己的愿望。如果姑娘紧张地想着自己的未婚夫，那么过一段时间之后，经过充分展现的想象，姑娘在戒指中就能看到自己未来的丈夫。

④喂鸡：黄昏，当鸡进窝栖息时，捉一只母鸡，在它的面前撒上上等的谷粒：小麦、大麦或稻谷。如果母鸡迅速地啄吃，那表示姑娘不久就要出嫁；如果母鸡啄吃时忐忑不安，四处张望，那表示未婚夫将欺骗姑娘。

从以上列举的方法中可以看出，那些从前流传的占卜方法中大多数今天只能引起人们怀疑的微笑。其实，用扑克牌或根据星相占卜同样处于同一个水平上。

有些古老的卜算方法早就被认为是欺骗，但这并没有影响各个世纪的占卜师们欺骗轻信的人们。例如，自古代起就有占卜官——祭司，他们根据鸟类的飞翔和行为来预卜未来。古罗马人曾设有占卜官祭司协会。早在公元前员世纪人们就把这种占卜视为欺骗，并加以嘲笑。按照西塞罗的话说，占卜官们在为那些信徒们占卜时互相看着，几乎忍不住要笑出来，因而罗马人有了一条习语，叫作“占卜官的微笑”，它被用来指那些厚颜无耻的骗子。

现代“巫师”对人心理作用的机制是：只需预先将人的意识调整到一个可能出现奇迹神秘波段，生理学家称之为建立大脑皮层强兴奋灶。一旦这一兴奋灶建立，任何毫无意义但却富有感染力的行为在期盼奇迹发生的意识中都会魔术般地出现。“需要的只是剧本、表演和舞台，就能成功地糊弄人的大脑。方法在这里并不重要，而重要的是如何使人相信，一旦患者开始相信，就可以暗示他随便什么东西。所有的萨满，其中包括文明人都是这么做的。至于这是一种欺骗行为，谁也不在乎。因为当你渴望治好病、渴望痊愈时，你所关心的不是方法，而是结果，渴望活下去。”

从前，北方的萨满为了制造相应的气氛，他们敲着手鼓，蹦蹦跳跳，就像中了魔一样。今天的萨满在其滑稽表演中利用了近科学的环境：生物场、宇宙能量和许许多多含混的术语，用它们替代古代占卜老太婆咒语中听不清楚的喃喃声。

例如，~~灵媒~~灵媒年猿月苑日，俄罗斯数百万电视观众目睹了一场招魂术表演，著名巫师尤里·隆戈从“宇宙信息库”中召回了斯大林的灵魂。无神论者称这场滑稽表演为“赠给人民的鸦片”。

请注意，术士和巫师们是多么灵活地适应了今天的现实：“信息

库”——这是一个现代电脑术语，如同交易所中的资料库，它产生于科学，并且来自于宇宙学。

术士和巫师对科学方法并不排斥，而是巧妙地将其编入自己那些毫无意义的咒语中。例如，一位著名的巫师在他的一篇“实用巫术”论文中，无耻地引用现实中数以百计催眠术专家认可的催眠状态和将患者带入催眠梦乡的方法。所有这些方法真的“有效”，但这里跟巫术和“彼岸之力”有什么关系？帕普尤斯在其论文中举出了确定暗示的方法，如后引力、不眠态下的暗示、发光物体的作用、旋转镜的作用及其他已被精神病学检验过的方法。

巫师列举了一个用来召唤所罗门亡灵完全荒诞的咒语。

“上苍之力！赋予我左脚和右手。永恒的光荣！触及我的双肩，送我踏上胜利之旅。仁慈和审判！请成为我生活中的天平和光辉。智慧和英明！请给我花环。马尔胡特神灵们！在教堂神殿的圆柱中间把我引导。涅特内赫和霍德天使！在耶索德立方石中将我劝服。啊，热杜拉耶尔！啊，格布拉耶尔！啊，米弗利季！比纳耶尔，你是我的爱。

鲁阿赫·霍克玛耶尔，将是我之光。你将是你的现在，亦将是你的未来。啊，克捷里耶尔！

伊希姆！为了萨达雅支持我吧。赫鲁温！为了阿多纳雅而成为我的力量吧。贝尼原埃洛伊姆！为了瑟因和萨沃夫的美德做我的兄弟吧。埃洛伊姆！为了捷特拉格拉玛东为我而战吧。”

如果说这种胡言乱语确有什么意义的话，只能是在巫师对敏感受众产生强烈作用的层面上，当然，不在招魂的层面上。

“新东西就是完全被忘掉的旧东西”，这一老生常谈的说法虽显得平庸，但却是正确的。例如，当几年前社会上出现的所谓“捉弄人的鬼”时，很少有人想起招魂术，其实，这些同类现象前后只相隔百年，只是人们的健忘将它们分开罢了。为了不重犯以前的错误（不要两次踩到耙子上！）有必要回忆一下 19 世纪巫术史的某些片断。

首次提到招魂术者的情况是 1851 年，当时住在盖德斯维尔村（美国）受人尊敬的教学法专家福克斯家中听到一种奇怪的来自未知世界的敲击声。首先是孩子们发现了这种奇怪的现象，后来大人们也来观察。这个神秘的生物乐意用敲击声回应人们对她提出的问题，例如，当福克斯太太问他是否知道她女儿多大岁数时，“神秘生物”敲了正确的次数。她又问：是不是在跟

亡灵讲话，如果是，就敲两下，“神秘生物”果真敲了两下。通过继续交谈，情况弄清楚了，原来那个与福克斯太太对话的亡灵从前是一个小店铺的伙计，曾住在这幢房子里，谋杀后被埋在地窖里。随后，人们在察看地窖时果真在那里发现了骷髅。此后，福克斯一家被认为是魔鬼缠上了，他们不得不离开该村，迁到罗切斯特市，随身附带着与亡灵交往的魔力。

后来，物体自发移动和神秘声音的现象出现在斯特拉特福市，从此，与彼岸的交往像流行病那样流行开来，转动桌子（被认为是死去的人想与活着的人交流的一种表达方式）和与彼岸互相敲击成为一种时兴的娱乐。招魂术从美洲转移到了欧洲。半个多世纪里呈现出一种强大的社会运动。每逢晚上，许多人聚集在黑暗的房间里，给那些死者亡灵提出各种各样的问题。死者亡灵曾经是谁并不重要，这些亡灵，通常不仅乐意与你分享彼世生活的各种细节，而且会预告包括未来政治家的更替和交易所的综合年报方面的大事。

那些不相信招魂术的科学家成立了各种专门小组来检验这种现象，但很少有人对他们的结论感兴趣。似乎，人们真的喜欢上了这种消遣，科学家小组的批判结论被扔进了档案馆。下面是辩证法协会的杰夫利博士在研究招魂术表演之后所写的报告：

所有构成我们研究对象的现象都可以用欺骗手段轻易产生；它们依赖的是人们的轻信。但是大多数招魂的人如此热衷，以致他们所说的“事实”变得并不可信；此外，有意识的欺骗与自欺之间没有决然分明的界线，在这一片广阔区域里，一段时间内可以随便采用多种流行方法将人的视线引开。（引自阿尔弗雷德·莱曼《迷信与魔法插图史》）

招魂术在美国时兴之后，有一条消息一段时间曾令人激动不安，说是用刚刚发明的银版照相术（最初使用的照相技术）可以拍下到目前为止从未见过的彼岸生物。报纸上出现了人们的照片，旁边可以看见来自另外一个世界神秘的、半透明的生物。第一个最著名的神灵照相师是位叫作苗姆勒的先生，他后来被其他照相师揭露是个骗子，结果苗姆勒不得不于1849年被送上了纽约法庭。至于这位骗子照片的质量大家可以根据书中的插图鉴定。

不久前俄罗斯流行通灵术时，十年忘却之后的书摊上再次出现了神智学创始人叶莲娜·布拉瓦茨卡娅<sup>①</sup>的著作。

<sup>①</sup> 叶莲娜·布拉瓦茨卡娅（Елена Блаватская 1831—1906），俄国作家，曾经到西藏和印度旅行。受印度哲学影响，于1875年在纽约创建神智协会。——译者



布拉瓦茨卡娅宣称，她是神秘大圣们所掌管强大教派的代表。神秘大圣即数千年来住在西藏遥远角落里的生物，这些生物掌管着空间和时间，它们达到了认知的高度，现在通过布拉瓦茨卡娅决定向世界表白自己。布拉瓦茨卡娅从印度来到开罗，然后去了纽约，所到之处，处处都伴随着奇迹，以证实她那崇高的使命。从她下榻房间的天花板上突然掉下她朋友和西藏老师们的来信；她刚刚手里拿的东西突然消失，却出现在另外的房子里，而这房子她从没有去过。特别是在她的主要住宅阿季雅尔常常出现上述奇迹；这里有一个圣匣子，通过它任何人都可以与大圣们交流。被打碎的东西放进圣匣子里会消失不见，当再次出现时却完好无损。如果来访者要咨询喜马拉雅山的智者，只要将信放进圣匣里，几分钟之后就能得到准备好的答复。

这一骗局是偶然被揭露的。“出卖”她的是她最亲密的合作伙伴——科伦坡的一对夫妇，他们与布拉瓦茨卡娅发生了争吵，于是在印度马德拉斯的报上刊登了一篇揭露文章。他们在文章中承认，根据“最高术士”的命令他们伙同两个印度游方苦行僧公开愚弄了尊敬的公众。为了核查这份声明，伦敦“心理学研究协会”向印度派出了经验丰富的鉴定家戈济松先生，他证实了欺骗的事实。特别是那个著名的圣匣子原来是魔术师的道具，里面有两层隔板，而喜马拉雅山神圣贤复信的笔迹与布拉瓦茨卡娅本人的笔迹毫无区别。该“协会”核查后公布了一份文件，称“布拉瓦茨卡娅女士是最有知识、最让人炫目的骗子，历史会记住她，让她的名字代代流传”。

## 第二节 摇医学·催眠

### 一、医摇摇学

弗里克那天穿上节日的盛装，  
将好多颗樱桃核塞进口腮装成牙龈  
脓肿的样子，借口从上司巴津那里  
获得了整整一天假。

——大仲马：《二十年后》

#### 传统医学

当谈及医学中的欺骗，我想起了优秀中篇小说《什基德共和国》，里面讲述了从前那些无人照看的孩子们如何逃学的故事：

“您怎么了？”科斯捷茨抬起眉毛，问。

“做不了，”亚波涅茨做了个鬼脸，说，“我脚痛。”

亚波涅茨一瘸一拐地走近老师，抬起一只光脚。脚后跟发黄了，肿了起来，正中间好像出现了严重的脓肿。

“脓疮晚期，”亚波涅茨呻吟着说，“上厕所勉强强，哪能去训练呢。”

“好吧，你留下，”科斯捷茨说。“那你呢？”他转而问扬克利。

扬克利差不多是四肢着地地爬向迦勒底人。

“一点力气没有，”他嘶哑地说，“这个可恶的爬虫折磨得我好苦。”他捋起裤子，膝盖上一直通到大腿有一道可怕的带青筋的红色伤疤。

“留下吧。”科斯捷茨同意了，走出教室。

当他走出教室，扬克利紧紧地把门关上，说：

“喂，兄弟，现在可以康复了。”随着话音他走近自己的课桌，挽起裤子，用手一抹即抹去了可怕的伤痕，弄得满手脏兮兮的。

就这样，孩子们通过在身上画伤痕和脓疮逃避了讨厌的训练课。它再一次证明，装病是人们生活中的普通现象。我记得，当时在一家医学校当解剖学教师，在去农庄劳动前夕碰到了整个班级流感，随着出发关键日期的临近，女学生们中间出现了如此严重的伤风，连擦鼻涕换手帕来不及，鼻涕从那发红的发炎的鼻腔里流个不停。只是后来才弄清楚，她们的办法很简单，就是吸入办公用的干糨糊捣成的粉末。

但是，在任何一个国家的历史中都有这样的时期，数以千计的“和平主义者”采用各种各样的借口逃避兵役。雅罗斯拉夫·哈谢克<sup>①</sup>在《好兵帅克》的不朽史诗中对此作了鲜明、形象的描写。

在这个关键的时候，军医们绞尽脑汁想办法要赶走那些附在装病逃避兵役犯的恶魔，让他们重返战场。

瘧病、风湿病、疝气肿、肾炎、伤寒、糖尿病、肺炎等等，都是这些装病逃避兵役犯和这类嫌疑分子所装的病。

按下列程序装病逃避兵役犯应受到不同等级的刑罚：

一、严格控制饮食：不论自诉所患何种病症，除了三日内早晚各饮一杯茶水之外，一律服用阿司匹林，使其发汗。

<sup>①</sup> 雅罗斯拉夫·哈谢克（~~雅罗斯拉夫·哈谢克~~），捷克斯洛伐克作家。长篇讽刺小说《好兵帅克》揭露奥匈帝国的黑暗统治，反映人民对帝国主义战争的憎恨。——译者

二、每人须服用大剂量的金鸡纳霜粉剂，目的在于使其明确军事勤务并非如蜜似糖。此条定名为“舔服奎宁”。

三、以一公升温水每天洗胃两次。

四、用甘油和肥皂水灌肠。

五、用冷水浸湿的被单裹身。

勇敢地挨过这五级苦刑的人，最终的结果是被装进一具简陋的棺材，然后送到军人墓地里埋掉。刚到灌肠阶段，就有一些胆怯达到声称自己已经完全康复，别无所求，立即跟随先遣部队开进战壕是他们唯一的愿望。

为了欺骗军事委员会，逃离前线的士兵们什么事都干过。他们装疯、肢体脱臼、嚼砒霜、吸汞蒸气。一些人差点没死掉，但他们还是为没去前线而感到高兴。据雅罗斯拉夫·哈谢克证实，患上蜂窝组织炎同时又能被解除兵役的最流行方法是在皮下注射煤油。不错，据哈谢克本人证实，那些皮下注射煤油的装病者常常被煤油的气味所出卖。因此，一些比较精明的人在皮下注射挥发很快的汽油与乙醚的混合物。

有时装病者是被医生检查了出来，有时是其自身的机体使他们出了丑。

装病的胖家伙又说：“只要是假装口吐白沫的病人，大多数都装不像，有一个例子就是羊痫风。有个患羊痫风的也在这里，他总是对我们说，一次羊痫风发作算不了什么，有时一天里他能发作十来次。他抽起筋来，眼睛瞪得像铜铃那么大，紧紧地握着两只手，自己打自己，舌头也伸了出来。总的说来，就像是真真正正的、地地道道的羊痫风发作，逼真极了。突然有一次，他在脖子上、背上各长了两个疖子，一阵子抽风过后，脑袋也转不了了。坐着也不行，躺着也不行，只能在地板上趴着。”

什么是“装病”呢？从官方医学观点来看，这是“通过复现不同疾病症状的方法假装、虚假地表现身体状况或健康状态。”

这里要区分两种不同类型的装病：故意的，即健康的人装成有病；病理的，即无意识的，此种装病常常是心理疾病。

采取故意装病的有那些希望非法获得如保险金或退休金、逃避兵役、犯罪后逃避惩罚或逃避某种责任的人。

上述例子涉及的都是故意装病。但正如前面我们说过的，装病也可能是无意的，比如，病人没有任何自私的目的而夸大自己病情的症状。这种装病，

专业术语通常称作“诈病”。此种情况下，病症实际上是存在的，只是病人夸大了它的严重性。病人无意诈病通常是希望引起医务人员对自己更多的关注，获得自以为能解除其痛苦的药物，唤起周围人们的同情，等等。这种现象常常发现在心理失调的病人中（忧虑多疑的人、歇斯底里病患者、心理变态者）。此种病人乐意向人们讲述自己的病情，有意夸大自己的病情感觉。

特别典型的是歇斯底里神经官能症患者的主观病感，无怪乎伟大的神经病理学家夏科的学生尤泽弗·巴彬斯奇将它称之为“大装病者”。此种情况下，恰如安东尼·凯姆宾斯基<sup>①</sup>指出的：“医生很难作出诊断，因为神经机能性头疼可能与病症一致或者比脑肿瘤引起的疼痛更厉害。心悸可能是情绪激动和心机能不全的征兆，呕吐可能由恶心或消化系统的严重损害而引起，等等。”

一般来说，这里讲的不是病人的故意欺骗，如果有人以疑病欺骗他人，那么倒不如说是潜意识在欺骗理智。问题在于，从社会学观点来看，病人的地位比健康人的地位可能要有利些，因为病人被解除了一切社会责任，亲友们对他的关心与照顾似乎使他又回到了无忧无虑的童年。但谁都不会承认这种状况是令人愉快的。因此，不应将疑病神经官能症与一般的装病混为一谈。安东尼·凯姆宾斯基在《神经官能症精神病学》一书中写道：

病人少有意识到由于神经官能症而得到什么。即使想到了，那么也会很快忘掉，因为神经官能病的感觉并不好。首先是病人不愿接受该病好的一面。此外，周围的人们对其心病的议论（医生可能完全找不到其病的客观病状）让他更强烈地感到痛苦，增加他受屈的感觉，强化对他人的侵犯，而恶劣的情感反应由会导致植物神经系统的破坏加剧。受到攻击和责备装病的病人会更加顽固地以似乎是他生病证明的一些症状来保护自己的疾病，而周围人们的不相信使他感到委屈。

与神经官能症和诈病根本不同的是另一种现象——讳疾，相反，病人在隐瞒自己的病情。讳疾常常发生在儿童身上，因害怕治疗他们隐瞒自己的病。当大人们决定带他们去看牙医时，在医生办公室的门口他们会说（常常因牙疼而皱着眉头）：“牙已经不疼了。”

成年人也犯这样的毛病，只不过区别在于他们隐瞒疾病的动机比儿童的恐惧要严肃得多。例如，渴望从事喜欢的工作，阿列克谢·梅列西耶夫就是

<sup>①</sup> 安东尼·凯姆宾斯基（波兰语原名：Antoni Kępiński，1891—1964），杰出的波兰精神病学家、哲学家。——译者

因渴望一定要回归空军部队而隐瞒了自己的重伤残废。

然而，工作是各种各样的：有人想上天飞翔，而有人想进克里姆林宫。大家还记得 1992 年的总统选举。在选举前竞选时期，鲍里斯·叶利钦外表给人绝对健康的印象，但在大选胜利后立即被查明，他早就患有严重的心血管系统疾病。手术顺利成功之后，这个谎言被证明是正确的，但要知道，没有总统的国家依然会存在，而在那个极端政治化和被选举前宣传弄得激荡的社会里极有可能导致难以预测的结果。

现在让我们从病人的欺骗转到医生的欺骗，它也有善意的和自私的之分。前面我们讨论过的诈病与医学基因疾病有紧密的联系，它是由医生错误行为引起的。医生的话对于病人来说具有很重的分量，病人常常误解医生的话。瑞士精神病学家艾根·布洛伊勒<sup>①</sup>第一个对医生可能对病人健康起致命作用给予关注。这里讲的不是欺骗，而是医生与病人之间的不理解或理解障碍。医生并不是随时都记得下列习惯用语如“粘连”、“起伏”、“动脉硬化”、“处于边缘”、“心脏不中用了”等，这些可能会引起病人最忧郁推测的整个爆发，从而恶化他们的病情。早在 17 世纪，著名医生巴拉赛尔苏斯<sup>②</sup>就建议医生们不要使用“无可救药”这一术语，而是坦诚地承认，说本医生目前还不能把该病治好。这样，医生留给了病人痊愈的希望，给了他实际战胜疾病的机会。

这里我们转向医学中欺骗的另一个方面——来自医生的欺骗。这种欺骗常常出于人道的考虑，为了病人的利益，因此这种“神圣的谎言”得到了社会的理解，甚至赞赏。

一种最普通的欺骗形式是“沉默的谎言”，即“医生应守的秘密”。这种形式自古有之（两千多年前的书面文献证实了这一点），首先是指在病人周围人中间不泄露病人的病情。医生应向病人隐瞒患者的病情。

“医学之父”希波克拉底写道：“要用爱和理智的安慰对待病人，然而最主要的是不能让他知道所面临的病情，特别是那些给生命带来威胁疾病的病情。”

<sup>①</sup> 艾根·布洛伊勒（1857—1919），瑞士精神病学家。1892 年发表专著，第一次使用“精神分裂症”一词。他认为，早发性痴呆不是单一的疾病，而是一组病。指出情感、联想和意志障碍是本病的原发性症状，而中心问题是人格的分裂。同时指出本病并非皆以衰退为结局。因此，建议将早发性痴呆改称为精神分裂症。他支持弗洛伊德的精神分析学说，认为弗洛伊德所描述的许多见于神经症病人的机制也见于精神病人。——译者

<sup>②</sup> 巴拉赛尔苏斯（1661—1734），原名冯·霍恩海姆。瑞士医学家、化学家。医学化学学派的首倡者，近代化学的主要奠基人之一。——译者

在无法医治的情况下，对病人善意的欺骗常常是必需的。不错，一些医生认为，此种场合医生应该诚实地预告病人即将不可避免的死亡，以便让病人及时处理自己的事，做必要的后事安排。但在现实生活中，很少有人能平静地经受住类似消息。无法避免死亡的消息通常会引起最强烈的心理损伤，不仅使病人的最后时日——几天或几个月的生活更加忧郁，而且还会加速死亡。大家都知道有许多案例，当把无法医治的消息告诉病人时导致病人自杀。这种现象在肿瘤病人中间特别常见。因此，在一些心理学指南中指出，“医生有权不泄露病情，即巧妙地告之永远是正确的事实，但不是全部的真实，以免获得信息的人对病人的病情产生不良的影响”。

下面是一个非常具有说服力的例子，它是一位不治病人在临死前几天写给医生的一封信，证实了谎言有时比赤裸裸而残酷的真实要高大和崇高得多：

我亲爱和善良的医生！您是一位很有经验的说谎者，四年来您一直在欺骗我，您让我相信我患的只是一般性甲状腺肿，我浑身乏力和越来越消瘦只是内分泌腺失调的结果，而手术后 载射线化疗只是为消除渗入物。我更相信您，而不是相信自己和自我对病的感觉，因为我发现，您和我一起体验着我的痛苦与折磨。您以自己的道德品质、心灵的纯洁、对我的不幸非同一般的敏感鼓舞了我，让我坚持要活下去。难道我能生您的气吗？对一个为了让我这四年能欣赏到太阳、天空、亲爱的列宁格勒、为生命感到快乐做了力所能及一切的人我能生气吗？如果说这期间我能在莫斯科区结构严整的建筑群设计中创造了什么权威之作的話，那这只是您的功劳。为此向您表示最真挚的感谢！我记得出院那天，您和我的朋友在交谈，而当我出来和您告别时，您却沉默不语。我只捕捉到一句话：“……善意的欺骗延长了生命之火。”这句话的重要性我只是到现在才明白过来，当我在倒霉的肿瘤劳动力医务鉴定委员会知道了自己病情的痛苦真相时，这让我彻底越出了常轨。我衷心地高度评价您的分寸感。亲爱的医生，为什么不是所有人都具备像您那样必备的品质呢？为什么这个前面冠有可怕字眼“肿瘤”的劳动力医务鉴定委员会要毁灭一个渴望痊愈的人的一切希望呢？哪怕这种幻想只是暂时的！而将依然活着的人推向巨大痛苦的漩涡，为什么？

在一些场合下，关于病情真相的谎言会增加痊愈的机会，使病人平静，激起他争取最佳结果的希望。须知，人们早就知道，精神乐观、振奋、朝气蓬勃能够大大加强机体的自然保护力，提供治愈的机会（即使是有限的）。

况且，甚至医生自己有时对自己的疾病也宁愿自欺，而不愿直面无情的死亡。例如，俄罗斯著名的外科医生尼古拉·皮罗戈夫在上颌出现癌症状时，在亲人的坚持下前往维也纳找当时著名的比罗特教授诊治。后者知道此种情况即使通过手术也毫无希望，于是大胆地劝慰尼古拉·伊凡诺维奇，说这是良性肿瘤，让其回归真实的生活和外科领域积极的工作之中。

在有些场合下，医生采用比较复杂的形式欺骗患者，如果他们认为这可以使病人恢复健康的话。例如《论据与事实》（1892年，翼缘）刊载了医疗实践中的一个病例：

一位女性患者来找医生，抱怨胃疼，因为她吞下了……一只活青蛙。关于活青蛙的信息医生可以听而不信，但女患者真的为发作而痛苦，瘦了二十公斤，许多特征很像癌症。但分析的结果不能证实这种推测，而患者依旧是：“吃了一只活青蛙！”于是医生们确定，其原因在于自我暗示。结果他们不得不演出一场小小的戏剧，给病人吃了饭，让她服下引起呕吐的药，然后将昨天在郊区池塘里逮来的一只小青蛙偷偷地扔在地上。

女患者高兴了，而医生们站在旁边，耷拉着脑袋……谎言。但要知道这是为他人好，女患者自这一天起开始康复，达到了自己正常的体重。但令人遗憾的是这种效果并不像希望的那样，对所有的人都一样。

在论述催眠术的上一章节中，“暗示”蠕虫的例子证明，必须温和地对待这种“拯救他人的谎言”。因为在该病例中，年轻医生一句不经意的“真话”就全部勾销了整个心理治疗工作的成果，将一个开始痊愈的女病人杀死了。

本章节特别的一节是医生为牟取私利对病人的欺骗。此种情况下，医生给医务工作者的崇高称号抹上了阴影，欺骗病人或其亲属，以便从中谋利。虽然这种情况不常见，但还是值得探讨。

最“无辜”的欺骗是错误的治疗而希望保持权威。要知道，医生们如同其他专家一样，最不喜欢承认自己在治疗病人过程中所犯下的错误，从而把病情恶化的责任推卸给自然、机体和患者本人不正确的行为。（“要知道我对您说过，这些药必须每隔整五小时服用一次。而您是怎么吃的呢？有一次却过了六小时，您明白了吧，还问为什么到现在病情还不好转……”）

还有一系列材料虽不直接属于“医学欺诈”主题，但与该主题密切

相关。

古时候人们寻求医生帮助，有时不是想把一个人医好，而是要把一个人除掉。医生当然了解什么是治病良药，什么是毒药。因此，从宫廷医生手中接过药方，古代的统治者们任何时候也不能准确地知道其治疗的结局是什么。在一篇古代阿拉伯人专题论文“秘中秘”中作者给了君主如下训导：“不要将自己的治疗交给一个人——因为一个人容易欺骗。如果你能有十个医生的话，那就不用十个医生。在他们的意见未达成一致之前，不要服用任何药物。”

在这篇专题论文中（阿拉伯人最初认为其作者是亚里士多德）讲述了土耳其伟大的智者如何救了亚历山大·马其顿的性命。当他侵入印度，当地皇帝送给他许多礼物，其中有一个非常美丽的姑娘。这个姑娘想吻亚历山大，只是由于英明的亚里士多德的干预，马其顿才幸免于难。原来，这个姑娘从童年起就在用不断增加剂量的毒药抚养，这样，她的机体已适应了毒药。结果，她的口涎和汗水饱含着从身上蒸发出来的毒气，而她的吻就像毒蛇咬了一样，可致人死命。或许，这只不过是个传说，但它提示了健康所赖的医术既可以用来为人造福，也可以给人带来伤害，一切都取决于具体医生意愿的纯洁与否。

#### 非传统医学（巫医和招摇撞骗者）

一位记者写道：“不久前还是简单明了的世界一下子挤满了精神分析学家们的潜在客户和还没有登记的精神变态者。这是为他们发明出来的专治咳嗽的药丸，它会迅速引起便秘，以及小便，使咳嗽迅速消除。这是只用一次就可以治疗吸毒和酗酒（已经预先从项目中去掉了克汀病）。伟大的宇宙每天在用改头换面骗子嘶哑的声音向听众们宣告：世界、金钱和良心的末日迅将到来。”

根据迹象判断，从事治病的魔法师、巫师和巫医部落实际上是消灭不了的。他们在各个时代都有，即使今天科学技术进步的时代，他们的人数也没有减少。18世纪，游医约瑟夫·吉利梅尔乘着镀金的四轮轿式马车周游了欧洲许多国家，车身上标着他的座右铭：“世界希望被骗”。二百年来人们的意识并没有发生根本的改变。

我建议看待这种医生要有一点幽默感，就像美国著名作家欧·亨利<sup>①</sup>在

<sup>①</sup> 欧·亨利（譯名：威廉·波特），原名威廉·波特。美国著名短篇小说家，大部分反映下层人物辛酸、滑稽的生活。美国1909年设定“欧·亨利纪念奖”，专门奖励每年度的最佳短篇小说。——译者



其短篇小说《催眠术家杰夫·彼得斯》中所做的那样：

我当时的身份是著名的印第安巫师沃胡大夫。我只带着一件最好的赌本，那就是用延年益寿的植物和草药浸制的回春药酒。乔克陶族酋长的美貌妻子塔夸拉在替玉米跳舞会煮狗肉时，想找一些蔬菜搭配，无意中发现了那种草药。

我在前一站镇上的买卖不很顺手，因此身边只有五块钱。我找到费希尔山的药剂师，向他除了六打八英两容量的玻璃瓶和软木塞。我的手提箱里还有前一站用剩的标签和原料。我住进旅馆后，就拧开自来水龙头兑好回春药酒，一打一打地排在桌子上，这时候生活仿佛又很美好了。

你说是假药吗？不，先生。那六打药酒里面有值两块钱的鸡纳皮浸膏和一毛钱的阿尼林。几年以后，我路过那些小镇，人们还问我为呢。

这里，欧·亨利百分之百是正确的。即使一百个患者之中只有十个人感到好些（即使在鼠疫流行期间也总有人病会轻些），那么这十个人就会高度评价自己的医生，让别人信以为真，因为人们如此希望相信奇迹，特别是如果它就在旁边，用自己无形的翅膀庇护他们的时候。

顺便说，笔者本人对轻信“招摇撞骗”患者们的基本心理有所研究。首先，需要美丽的传说——引入了印第安部落酋长妻子的故事。其次，希望有一种实际的药或某种替代物（最理想的是这种药起码不会有害，于是就出现了带色的苦水药液。）第三，为了对患者的意识产生作用，经常采用强化心理治疗表演，即使“治疗”之后患者真的没好，那么也能让他们相信好了。不过，最好还是看看欧·亨利是怎么说的：

我一施展催眠术，瘸子就能走路，瞎子就能重明。我是灵媒，是花枪催眠术家，是灵魂的主宰。……“现在，”我说，“你不要把心思放在病痛上。你没有生病。你根本没有心脏、锁骨、尺骨端、头脑，什么也没有。你没有任何疼痛。否定一切。现在你觉得本来就不存在的疼痛逐渐消失了，是吗？……炎症已经好了。近日点的右叶已经消退了。你觉得睡迷迷的了。你的眼睛睁不开了。目前生病已经止住。现在你睡着了……”

读着民间医生这样的治病表演是不是好笑？然而更可笑的是，这种非常原始的东西却非常奏效，那些轻信的患者的钱就像小河流水源源不断地淌进

了巫医的口袋。

《真理报》曾报道了在柳别尔齐市江湖医生们用丝带制成“包治百病的护身腰带”，短时间内即卖出了一万二千条。

《消息报》多年前报道，在谢尔普霍夫市，从前的废品收购员和育狗专家斯克沃尔佐夫二十年来“治好了”许多疾病，其中包括各种器官的癌症。主要用桦树焦油。而比方说，脉搏快时——用泻药，正如“郎中”所宣称的那样，“催泻，泻过之后，身体就会虚弱，脉搏不再狂跳……”

同时，数以千计的人们拥向爱沙尼亚去购买一种名叫“粤再原恩”的奇效药液，据说这种药液服用一次即可治愈百病。人们用一大笔钱去购买一小瓶浑浊的液体，液体里含有“牛骨、猪骨和禽骨；鸡蛋、鸭蛋和鹅蛋；酒曲、蜜、蜂胶、糖；凝乳、干酪、奶渣和炼乳；各种水果和蔬菜；三千六百种酶；五十二种细菌（其中有来自宇宙的！）；近一百种各种植物的根和种子；宏观和微量元素；能量物质”。

这“神奇药液”的作者骄傲地对记者说，制作这种药的工艺基于四十种发现和两千多项发明。人类历史上首次用食品将人从所有疾病中拯救出来成为可能。

1955年，一家地方报纸向读者报道了某一合作组织的故事，该合作组织成员利用飞碟碎片制成了“辐射原II”动力机。此项“发现”作者宣称他们的神奇动力机能“将癌细胞转化为健康细胞”，通过放射能量远距离治好任何疾病，并能医治艾滋病等等。

此外，根据作者的说法，其发明还可以节约百分之四十的汽车燃料、提高玉米产量五成、将铜变成金子。被这令人鼓舞的前景所迷惑，塔林一家企业与该合作组织签订了一份在生产中使用其动力机的合同，付给骗子们一大笔钱。世界上再没有什么新东西了：那些古老而又熟悉的东西又从古代回来了。炼金术士、魔法师和巫师改变的只是其标志物，把原来的点金石和魔鬼变成了他们现在的飞碟和生物场。

顺便说一句，这种神奇工具的多效性（从治好艾滋病到节约燃料）是江湖骗子们的第一个标志，所谓的“万应药剂”其实是荒唐的。正如专家告诉人们的，“伪科学的骗人标志之一就是包医百病，你应该始终保持警觉。他们能治疗牙病和弱智、疝气和听觉迟钝、肿胀和高血压——这就是巫医的真正标志，不论其是公开的还是掩饰的”。

这种事绝不是少数。但它们非常复杂而难以处理。如免费小广告可以签上任何人的名字、巫医的住处（其实办公室租期很短）。而服务形式（据此似乎可以证明犯罪身份或至少发现嫌疑人的范围）也不是证据——处处都

在卖关于神术、妖法、仙法及其他魔法的资料：买一本吧，看一看，然后自己创造、发明、试试瞧。许多人都在这样做。有些居民想起诉出版这些欺骗性垃圾作品的出版商。例如，老太太 运就曾对出版巫术资料的出版社提出起诉。然而，出版社不可能成为被告，因为没办法证实其恶意：处方与“有益建议”的说明日期是 1951 年。

统计学表明，那些求助于非传统医学方法的人们中，有半数认为自己被骗并要求赔偿。但遗憾的是，警察也无能为力，建议只有一条：不要追逐时髦，在选择治疗方法时要谨慎从事。

很遗憾，在当今刑法中并没有明确的条文对那些非法行医的巫医们进行惩罚。根据“非法从事私人医疗业务或私人制药活动”的条款，那些伪医生们只有当他们的活动“因不慎导致人体健康受到损害或死亡”时，才能追究他们的责任。否则法律是管不到巫医的。

顺便说，非洲的巫医比我们的巫医要诚实得多。例如，喀麦隆巫医有一部特殊章程：“我们具有魔力性质的药必须使病人迅速康复，如果三天之后病人没有好转，我们建议他去防治所或医院。”在加纳，巫医们颁发有证书，而尼日利亚对他们要进行特殊的考试。

1951 年，法国教授杰斯佩利发表了一篇题为“江湖郎中，巫医和心灵术医生”的文章，文中指出，这些人的数量在法国超过了被授予证书的医务工作者人数，而且，这些“医生”给自己治病时却宁愿选择科学的方法，到真正的医生们那里看病。

## 二、催眠睡眠

催眠，是一件危险的武器，必须像对待核能一样理智地使用。

——沃尔夫·梅辛

当我们说“催眠”这个词时，通常想象的是一位心理疗法医生，他在一间安静的房间里，聚精会神地注视着病人的眼睛，嘴里说着“您非常想睡”或“您心情平静，全身放松”之类的话语。

只要看过一次舞台催眠表演的人，都记得被灯光照得很亮的舞台和穿着燕尾服的巫师，他以洪亮威严的声音让观众毫无感觉地倒在他的目光下，双手死死地交叉在一起，或在舞台上捡拾那些根本就没有的花。

无论何种情况，人们都习惯上认为催眠是我们日常生活中一种少见的特

殊天赋。除了经典的催眠状态之外，我们经常碰到的是所谓的“恍惚状态”，这也是一种催眠形式。因此，一些西方精神疗法医生认为，在我们所有日常生活中都渗透着一点儿各种形式的催眠。例如，有研究者在确定“催眠”与“暗示”两术语之间的平衡标记时指出：“每个售货员、律师、政治家、警察，每对争吵的夫妻都按照自己的方式利用‘催眠’，于是，我们这个世界在许多方面就像一个马戏团，各种竞争的催眠团体试图互相给对方催眠。”还有一些心理疗法医生将催眠比作一种特殊形式的教学，在这种形式的教学过程中，思想或形象越过理智怀疑的批判屏障出现在被催眠者的意识里。例如，《丑怪与魔棒》一书中写道：“……催眠——这是一种教学形式。思想、信仰、机遇、幻想及其他许多东西都可以被‘暗示’，如果它们被接受并重复多次，那么它们就会成为你行为条件反射的一部分。”

因此，有一种意见认为，“催眠”是一个宽泛到包括一切的概念，不仅可以在心理疗法医生的诊室里或舞台上，而且可以在任何地方都能见到，并且来之突然。有下面一段交谈作为例证：

“那天，我正在‘爱沙尼亚’剧院旁的林荫道上漫步，这时，一位妇女向我走来，她年轻又漂亮。她问我：请告诉我，怎么找到电话亭？我停下来向她解释，说先笔直往前走，到时会看到一个宾馆，旁边就是电话亭。

“那位妇女对我连声感谢，她说：您真善良，帮助了我，我也会帮助您的。我还没来得及弄清楚是怎么回事。她就将一面小镜子放在我的右手里，镜面朝手掌，并用自己的手将它按住说：‘为了不让别人打扰我们，让我们朝旁边方向走吧。’

“我们沿着林荫道走，这里有许多树，没有人来打扰我们。她从我头上扯下两根头发。她说她看到了将在我家庭中要发生的一些不幸事件，说她可以帮我解脱，说我遇到了她是太幸运了。还补充说，她不需要人家为此而给她报酬，她什么也不想要，而是真诚地帮忙，因为据说今天是‘他们’的什么节日……”

“他们，是谁？”

“我也没弄清楚。可能，他们具有某种力量？这位妇女继续对我讲关于我的生活。我想，这是些标准句子的集合，所有人说的都一样。此时，又有一位妇女从我们旁边经过，向我们讨钱。我说我没有钱。而那位和我在一起的妇女惊奇地说：必要吗？穿得那么漂亮还要讨钱，怎么也想不到。说过之后她问我要一个克朗以便把我的头发撩起来。我拿出

自己的钱包，那里有三百克朗。”

“你把钱包给了她？”

“我把钱包拿在手里，而她一层层地看着。里面有我的汽车驾照。她问我：这是什么票，您是给谁买的？我说：这不是票，而是汽车驾照。于是她说：把钱包收好吧。我收回了钱包，而她说：不，您还有钱。我说：我没有钱。她说：不，您有钱，它们分开放着，且数目很大。她还说，因为她把钱包里的钱都看过，就是说，她保证这些钱无事，而其他的钱是肮脏的钱，应该摆脱掉它们。要让它们变成干净的。她让我拿出另外的钱来，不知道是催眠作用还是某种其他的作用，我把这些钱拿了出来，而它们真的是分开放的，我想把它们放到钱包里去。她说：不，拿在手上。我几次把这些钱拿出来，又放进自己的包里，一再强调说，这不是我的钱，我不能把它们给您，因为我必须还给人家。她回答说：我知道这不是您的钱，但我不会对这些钱做什么。”

“这时又有一位妇女走近我们，也非常年轻，她说：听说您害怕，什么可怕的事也不会发生，谁也不会拿您的东西，我们帮助了許多人，什么也没要他们的，而如果您认为必要，那么以后您自己给我们点什么，我们会很高兴的。”

“你们旁边再没有其他人了？行人呢？”

“行人从旁边走过。我似乎清醒过来，试图离开。此时她开始生气了，咒我，叫喊着，说我如果离开，我家里就会有灾难，因此我必须留下。您会同意我的看法，当以这种方式对你的心理产生作用时，你真的很難离开。她对我说：站住，等我结束已经开始的这整套程序。既然留下了，那就听完吧。”

“我现在记得，当时拿出了钱，并很快意识到手里空空。我看她的手，她手里什么也没有。我问她：我的钱在哪？她回答说：别激动，钱会在那里的，它不会钻到哪去，看看包，它就在里面。就这样。我当时离开她时已经知道钱没了。有趣的是，我的项链、耳环还在，钱包里的一些零钱也在……而她什么也没拿，只是这些钱。”

“对了，还有。或许，她想吓唬我或想更厉害地暗示我：她对于我来说多么可怕？她说她可以脱光衣服，那我会发现她不是人，因此我不应该那么轻率地对待她。后来她说，要我明天再到这地方来，因为她想再次和我见面、与我交谈。我当时已经知道我的钱没了，所以我说，可能明天不必再来了，我已经一无所有。她说：来吧，我想和您见面，与您谈谈。”

“你记得是怎么把钱给她的吗？”

“她对我施加了某种魔力，让我把钱拿在手里，看来，是交给了她。我当时知道，她是从我手里把钱抢去了，但我对她却一点也不愤恨，没有叫喊，没有让她住手。”

“很多钱吗？”

“约五千克朗。我坚持了好长时间，没有给她钱，因为我要把它们还给别人。我一直向她强调这不是我的钱，而她对我说：您的钱与生命相比又值几何，如果您不把这些钱给我，您的家庭就会发生不幸。这些钱对您来说意味着……就这样说了好几次。我的拒绝让她生气了。她叫喊着，说要让我倒霉……”

“类似的故事不少，如某位熟人被施了妖法，在催眠的作用下被抢得精光。这是什么呢？妖法？光天化日之下的偷窃？某人开的玩笑？最可怕的是，当你停下来与一个陌生的过路人谈过话后却走不掉。因为你已经被逮着了。因此，当从陌生人旁边走过时，要记住米哈伊尔·布尔加科夫的金玉良言：‘任何时候都不要与不熟悉的人说话。’”（《骗子》  
1925年，翼圆）

催眠术的历史产生于远古，最初的书面记载见于古埃及莎草纸文献，该文献已有几千年的历史，文献中记叙了利用灯光和催眠按摩的催眠技术。

“拿盏油灯，倒上最好的芳香油料，挂在墙上用月桂木做的楔子上。然后把小男孩放在灯的前面，用手按摩让他进入梦乡，点亮油灯。在小男孩的上方念咒七次，再把他叫醒，这时问他：‘你看见了什么？’他会回答说：‘是了！我在灯的周围看见了上帝。’于是上帝将告诉他人们所询问的一切。”

这就是数千年前利用催眠术对无知者所施行的欺骗，被带进催眠迷睡状态的小男孩向人们传达他所看见并与之交谈的上帝的意志。请注意，实施催眠的人似乎是局外人，周围的人与上帝之间的媒介是那位无辜的少年，他只是在传达来自上帝的圣喻。

就这样，催眠术长期以来一直是神秘的，受到各种宗教术士们的全力捍卫，科学不能企及。只是到19世纪末，弗兰茨·梅思梅尔医生<sup>①</sup>试图在医学中对催眠术进行广泛运用和研究。他认为，我们的宇宙传递着一种看不见

<sup>①</sup> 弗兰茨·梅思梅尔（1774—1825），奥地利医师，曾提出“人体磁场学说”。

的具有治疗作用的特殊能量——“磁性流质”。这种流质聚积在具有特别天赋的人身上（他把自己归为这种具有特别天赋人们中的第一人），通过接触可以传到他人身上，从而起到治疗作用。梅思梅尔设计了一只专门的桶——“巴凯”，里面盛着这种神奇的物质。梅思梅尔用一根专门的水晶杆杖把充满“巴凯”流质的能量传到渴望救治的病人身上。那些触及到“巴凯”的人，身上会发生奇迹：昏睡状态、强直性昏厥或剧烈地歇斯底里痉挛的病人为此治好了病。梅思梅尔已接近发现心理治疗和真正科学的催眠术，但他关于来自行星的“动物磁学”错误理论不仅影响了他理解这一现象，而且成了法国科学院嘲笑的对象。不错，应该说，他的病人毫不关心是用心理疗法还是宇宙流质什么给他们治疗，重要的是，经过梅思梅尔的几场治疗他们真的病情好转了。

近两个世纪，对催眠术的迷恋经历了高潮与低谷，科学界时而坚决地予以否定，时而又热情地着手研究，出现过许多催眠术理论，但它们都没有彻底解释这一现象。在俄罗斯，整个 19 世纪占主导地位的是巴甫洛夫的催眠学。根据巴甫洛夫的催眠学说，催眠是一种特殊的睡眠形式，催眠时，在整个抑制状态的同时，大脑皮层仍是兴奋区，它们还能实现被催眠者与外部世界的联系。最近几年，米尔顿·埃里克松的剩下大脑正常工作背景下皮层区超常兴奋的假说获得了人们的承认。至少，这种理论可以解释暗示现象，解释类似前面所讲的“茨冈姑娘”的故事。

还有一种意见，认为那种独立的催眠是不存在的，只有催眠术家帮助摆脱的自我暗示。弗拉基米尔·莱维研究催眠术多年，他写道：“任何一个超级催眠术家也不能做到对一个人的暗示超过他本人对自己的暗示，我所知道的关于暗示和催眠术的全部真理即在于此。”美国心理疗法医生史蒂文·赫勒也说过同样意思的话：“我们每个人都有为过上更好生活所必需的全部工具和答案。只是有时我们需要帮助，以便知道到哪里去寻找。”

这种观点离真理不远了，但由于迷信和偏见很少有人支持。大众意识在世纪的长河中制造了催眠术家非常神秘和具有心理威力的形象，他们对普通人的心理产生不可逆的影响。但这更多的是传说，而不是现实；然而，这种传说被一些催眠术家精心地维护者。他们希望保持这种状态。

人们喜欢找巫师、特异功能者和催眠术家，想通过他们的巫术、“生物场”或催眠给自己治疗，他们不想知道治疗的最大潜能即在自身。不错，释放这些潜意识的强大能量需要一定的意志力……人们宁愿让他人自己去，结果往往相信那些骗子们。正如莱维所写的那样：“由于害怕失去习惯了的领路人，人们坚持着自己的盲目……那些终生的儿童每人都绝望地抓住神秘的

外界力量，用各种各样的名字称呼它们，本质只有一个：害怕相信自己。”

然而，事实还是事实：利用催眠、暗示使人进入迷睡状态——不管我们如何称谓这个过程——它们可以对人的机体深处进程产生作用。《人的心理潜能》一书中列举了这种作用令人信服的例子。

将一把从冰冷消毒液中取出的普通医用镊子放到处于深度催眠状态人的手中，然后暗示，说镊子在酒精灯上烧红了，几分钟后在接触镊子的地方就出现了皮肤发红的现象，而在有些场合还可以看到真的因“灼烧”而起的泡。

类似的例子还有，实验者用纸卷成的纸筒击打被试的手，暗示说，刚才的击打是用硬器打的，于是过一会儿在“击打”处就会出现典型的青紫斑。

我们不止一次甚至在不是深度催眠状态下用铅笔轻轻触及被试者，而成功地暗示说是被蚊子叮了。于是二一三分钟之后，被“叮”的地方感觉到痒，并出现水泡。

上述例子可以归为欺骗的一种特殊形式。实施时，催眠者好像在“欺骗”被试者，暗示他那些实际上并没有的现象。但也有相反的情况，让被试者相信现实存在过程的不存在。广泛应用于心理疗法中的心理除痛即属于这种暗示方式。

很多解释催眠实质的假说重点都放在暗示性这个概念上，认为这一特质所有人都有，只是程度不同。此外，它会发生变化，取决于具体实施暗示的人。存在一系列决定暗示性的因素。一般的因素有缺乏自信、忧虑、胆怯、自卑、个人缺陷感、高亢的情绪、敏感和缺乏逻辑分析能力。

属于一定条件下产生的（即变化的）因素有：缺乏信息、不内行、极度重要性、不确定性、缺少时间、一些心理状态（暗示性在平静和松弛条件下增强，或相反，在强烈情绪的刺激、压力、疲乏、疾病的状况下减弱）。

研究表明，暗示的效果决定于四组因素：①暗示者的特点（很高的社会地位、意志力和智力的优势）。②被暗示者的特点（即被暗示者的社会地位、意志力和智力状况）。③暗示者与被暗示者之间所形成的关系（权威性、依赖性）。④暗示话语的设计方法，即论证的水平、逻辑要素和情绪因素的结合。

无论何种情况，只要能发现人的“弱点”暗示都能产生作用。如果找到了这一“点”，什么也影响不了将他带入欺骗：如果他不相信催眠术，那



他就会相信生物场；如果不相信上帝，那就会相信科学，此时科学代替了上帝。正如莱维所写：“到您这来的，没有谁不是满脑子堆满了垃圾。所有人都已有先入的观点，所有人都已有自己的概念：‘只相信催眠术’、‘不相信催眠术’、魔力、毒眼、精神失常、吸血鬼等，——它们在每一个贫乏的大脑里都是某种概念的代表。”

暗示性具有包罗万象的特点，地球上一切生命有机体，直到单细胞有机体都有这个特质。“我曾经用了多种方法试图解释受暗示性潜能属于人的天赋，认为它是人心灵的核心，是人类自古以来的心灵的核心。自然界对暗示性潜能的培育过程是渐进的，从一种形式到另一种形式，从一个种类到另一个种类，在我们的星球上没有一种生物没有它的萌芽……但与此同时平行生长的还有其保护性：对外界影响的选择性、自我暗示的能力、思维的能力。在世界上一系列受暗示的生物中，人不是例外，但是最高点和转折点……”

催眠术在医学中已得到了广泛的运用，但该题目已超出了本书的范围。在催眠过程中施以心理暗示，对患者的医治作用可以证实它有时接近欺骗。形式上与欺骗区别不大，但在使用目的上与欺骗却有着根本的区别：

来了一位少女，总是想象着自己的屁股是玻璃的。由于害怕把它“打碎”，她既不敢坐，也不敢躺着。弗赖希格教授答应患者用手术将其全部玻璃部分切掉。当着见习生的面患者被抬到桌子上，脸部蒙上一层薄纱面具，一位助手在她身体的上方击碎了一块玻璃器皿，教授同时进行相应的话语配合，之后，患者从桌子上爬起来，自在地坐到指定的椅子上并宣称说，自己感觉完全好了。

然而，必须承认，真正的心理治疗医生极少采用这种廉价的、失德地欺骗自己病人的伎俩。问题在于，在这种被暗示的患者身上很容易引起相反的效果，特别是当有人在手术之后告知这位少女，说她被欺骗了，手术切除的东西是击碎的玻璃器皿，那她会遭受更严重的精神创伤，再治好它将困难得多。《大脑皮层和内部器官》一书中记述了这种情况，其结局是非常悲惨的：

一位年轻的妇女由于害怕肠虫而出现了严重的呕吐，医生把寄生虫给消除了，但病人认为那些寄生虫仍生存在她的肚子里。她拒绝吃东西，被强烈的呕吐折磨着。医生诊断胃里有肿瘤，做了手术，但什么也没发现，却告诉她说蠕虫被清除掉了。病人放了心，开始康复。但是，有一次一位年轻的医生告诉她，说她身上没有除掉任何蠕虫。从此之后，该

妇女开始了神经质的呕吐，几天之后即死于无法抑制的呕吐症状。

谎言差一点救了一个人的生命，而实话却将她杀死了。记住，作为医生，只要可能，都应该避免直接说谎和欺骗，它们一旦暴露，过一段时间之后就会反弹，让病人吃惊。何况，催眠释放的治疗作用来自患者本人自己，来自患者的潜意识。

正如弗拉基米尔·莱维所写：“……一个诚实的医生，会意识到自己也相信某种还未认知的瞎说。他会记住一切美好的或可怕的奇迹，他创造的不是暗示，而是受暗示性，不是催眠，而是受眠性，他会理解，自己在受到严重威胁时也会抓住任何一根稻草，不会等死，不会冒险。在成功和出名时，他会抵制魔法师和奇迹创造者的虚假角色，不把自己塑造成一个偶像。甚至不会暗示把患者自身的生命力归于自己或自己的方法，而医生此时只是起到了唤醒和刺激的作用。他会保持追求真理的意志……”

这就是界限，将一个诚实的医生与那些江湖骗子区别开来的界限，不管他们有没有文凭都一样。江湖骗子也帮人治病，但信念不同，他们不是治好，而是治坏。代价是不可挽回的……”

大众性的催眠术表演对观众的欺骗规模更大，有时这些催眠术表演变成了一场通常的骗局。下面是沃尔夫·梅辛<sup>①</sup>在其回忆录中所记述的故事。沃尔夫·梅辛不仅曾经是杰出的催眠术专家，而且具有自我暗示到强直性昏厥的能力。可以理解，他妒忌那些利用巧妙魔术模仿这一罕见天赋的“竞争对手”。

我记得，这一幕是由一个蹩脚的江湖魔术师在华沙表演的。我和我的医生一道来到演出现场，一切都像我演出时的那样。一位宽肩大汉深深地吸了一口气，双手贴住裤缝，倒在沙发上，全身笔直。助手们把他抬起来，放到两把椅子上，后脑勺与脚后跟着力，中间架空。一个现场最胖的人坐到他的身上。

医生拿起大汉悬在两把椅子中间的一只手，想摸摸他的脉搏是否在跳动，脉搏停止了。完全的强直症幻觉。但我发现不是这么回事，于是医生拿取听诊器去听他的心脏，只两秒，他就站起来把听诊器放进口袋：

“心脏跳得非常清晰……还可以管一百年……起来吧，奇迹创造

<sup>①</sup> 沃尔夫·梅辛（月操遣）（波兰语），出生于波兰华沙附近犹太人，苏联催眠术表演者。——译者

者……”

“强直症患者”的眼皮颤抖了一下。医生拽了一下他的手，从鼓成袋子般燕尾服的腋下滚出一只铁球。用手将铁球挤压身体，“强直症患者”就可以压住血管，于是手上的脉搏真的不可能听到，血液停止进入手的部位……当然，这种状态躺几天，甚至只是几小时都是不可能的：手上血液停滞就会出现坏死……被揭穿之后，“强直症患者”从身上解下并向大家展示其他非常巧妙的道具：金属杆与带锁的硬绷带组合，它们从高高的衣领直通到脚后跟。这金属杆与硬绷带支撑住了他本人的身体及坐在他身上那人身体的全部重量……这就是那种非常精巧和非常复杂、纯粹的心理实验——却成了欺骗的对象。

欺骗的其他场合还有远距离传达思想“心灵感应”表演。

安纳托利·巴尔巴卡鲁在中篇小说《赌王札记》中，讲述了他如何与另一位“纸牌高手”搭伴巧妙地欺骗到敖德萨来参加特异功能者国际大会的魔法师与巫师代表团。他宣称说，他所认识的一位巫师长老可以对纸牌施加魔力，之后玩牌的这个人就不会再输了。因为巴尔巴卡鲁本人是个一流玩牌手，所以很容易欺骗那些心灵学家们，只是不像他们认为的那样用咒语，而是利用手指的灵巧和特别的障眼法。然后他似乎是无意中告诉大家，巫师长老可以在电话交谈中猜到陌生人的名字，自然，这些特异功能者对此感到非常好奇。下面是小说作者的原话：

参加会议的代表激动起来了，虽很拘谨，但显然在议论表演者的提议。

“您能给我电话吗？”一个表示怀疑的人问。

“想检验一下巫师长老吗？”

“是啊，想检验一下。”那个人有点生气。

“没有问题，我自己来拨号。这位长老可是一位神秘人物。”我哼哼地说，“连我自己也很感兴趣。”

我向楼梯方向走去，那位怀疑者和安东紧随其后。

在电话旁我预先告诉他说：

“您自己来直接和他交谈。”

我塞进一枚硬币，开始拨号，忽然想起来：

“顺便问问，您的真名？要不您会跟老头子瞎说的……”

“瓦季姆·彼得罗维奇。”这位怀疑者回答说，声音严肃，清晰，

好像有点厌烦，一听就知道教养不是很好，他走近话筒。

“请礼貌点，”我建议他，“您去德米特里·叶夫根耶维奇那里问一下瓦西里·波尔菲里耶维奇。”

接下来——一切明明白白：那个神秘的长老猜到了说话者的名字。他怎么猜不到呢？当这位好奇的心灵学家自己在电话上把它叫出来的时候。先是名字，由他叫的两个名字组成：

瓦西里 垣季马 越瓦季姆，然后是父名：波尔菲里耶维奇 垣叶夫根耶维奇 越彼得罗维奇。

有时，催眠术被用于犯罪目的。著名的心理疗法医生谢尔盖·戈林在其著作中列举了一个威斯特莱克的侦探小说《该死的绿宝石》中的犯罪催眠例子。

小说的主人公们想偷盗银行保险柜中的绿宝石，然而抢劫银行是不可能的，保卫非常严密。当然，可以合法地进入保险柜所在地，但只能是银行客户；况且，即使进入保险柜所在地也还有障碍：每个保险柜必须用两把钥匙才能打开，一把在客户手中，另一把在门卫那里，门卫有所有客户的照片。那把保管着绿宝石保险柜的客户钥匙已经在犯罪分子手上，但门卫是不会打开别人的保险柜的。

阿尔贝特·克罗姆维利（门卫）住在上韦斯特赛德第二十七层的公寓里，回家时乘地铁。那天，当他走进电梯，一男子跟了进来，该男子身材高大、魁梧，高高的前额，浓密的黑发，黑发中间的白发开始泛出银光，两眼射出穿透人的凶光。

“您看见了这些数字吗？”那男子用深厚洪亮的声音问。

吃惊的阿尔贝特转向这位邻人：陌生人在电梯里是不说话的。

“请原谅？……”

魁梧的男子点头指着闪烁在电梯门上方的一串数字。

“我说的是这些数字。看看它们，注意它们运动的规律性。”这个奇怪的同路人用响亮的声音继续说道。“看见一台调好的机器不停地运转，有规律地看着这些数字，并知道每个数字下面是什么数字，这是多么愉快。请看这些数字，如果您想的话，大声地念出它们，这会让您在工作后放松的。这样多好，有机会休息，有机会看这些数字，感觉身体在放松，放松，感到自己安全，看这些数字，注意它们，感到自己的每块肌肉都在放松，每根神经都在松弛，感到最终可以靠在墙上放松，放松，再放松，现在什么都不存在了，除了这些数字和我的声音。”

魁梧的男子停了下来，看了看阿尔贝特。后者靠在电梯的墙壁上，茫然的目光注视着门上方的数字。数字十二熄灭了。阿尔贝特·克罗姆维利还在看着数字。

“您听见我说话吗？”魁梧的男子问。

“听得见。”

“这几天在您工作的那家银行里有人要找您。您明白我的意思吗？”

“明白。”阿尔贝特答道。

“那个人将对您说：‘阿富汗香蕉售货亭。’您听懂了吗？”

“嗯，听懂了。”

“那个人将对您说什么？”

“阿富汗香蕉售货亭。”

“非常好。”魁梧的男子说。数字十七亮了。“您像刚才那样感觉自己完全放松，”他继续说，“当那个人对您说‘阿富汗香蕉售货亭’时，您要按他的吩咐去做。您懂我的话吗？”

“懂。”阿尔贝特·克罗姆维利回答。

“当那个人对您说‘阿富汗香蕉售货亭’时，您要做什么？”

“我要按照他的吩咐去做。”阿尔贝特·克罗姆维利答道。

“非常好。这非常好，您的一切都会很好的。当那个人离开您时，您要忘掉他来过。懂吗？”

“我懂。”

“当他离开您时，您要做什么？”

“我要忘掉他来过。”

“好极了，了不起，一切都很好。”魁梧男子伸出手，按了一下第二十五层电钮。“我离开您后，您要忘记我们的谈话。当您到了您的那层楼时，您会感觉自己非常放松，您会非常、非常舒服。只有在那个人对您说过‘阿富汗香蕉售货亭’之后，您才能想起我们的谈话。然后按照他的吩咐去做，当他离去后，您要忘记我们的谈话，忘掉那个找过您的人。您能做到这些吗？”

“能。”阿尔贝特·克罗姆维利回答说。

电梯门上方数字“二十五”亮了，电梯停了下来，门开了。

“好样的，非常好。”魁梧男子说完，走出电梯。“非常好。”

门又关上了，电梯爬到第二十七层，阿尔贝特振奋起来，走出电梯。一边笑着，一边迈着矫健的步子沿着走廊走去。他感觉自己休息过了，精神饱满，简单地说，他感觉自己非常好……

后来，小说中的一切都按照催眠术家的命令那样发生了：预谋罪犯们打开了保险柜，偷走了绿宝石。

利用催眠进行违法活动，自古以来不仅令普通百姓，而且令医学、法学、精神病学的专家们头痛不已。正如亚历山大·斯洛博佳尼克在其专著《暗示、梦、催眠》中所写：“过去，特别刑事实践给医生们提出了这样一个问题：可不可以利用催眠暗示强迫处于催眠状态或清醒之后的主体实施犯罪？可不可以通过暗示迫使被催眠者在法庭上提供伪证？可不可以从侦察中利用催眠审问明显的罪犯或某一犯罪的嫌疑人？最后，催眠者本人可不可以不顾以后被揭露的危险对被催眠者实施某种犯罪？”

总之，问题归结为接受催眠的人是否仅仅只是催眠者手中的工具，或者，他是否在一定程度上还保持着反抗被暗示的能力，这种暗示的内容对于他来说在社会意义或道德伦理意义上都是不能容许的。”

对于这个问题，不同的研究者解决的方法不同，甚至完全对立。一些专家承认在深度催眠状态下犯罪暗示的可能性，因而有实施犯罪行为的可能。例如，在弗列的试验中，他的被试验者在清醒过后总是实施其在催眠睡眠中被暗示的行为：他们将刀子插入弗列指示的点上或干些一般人感到不愉快的事（例如，吻头顶）。最差的一次，是一位妇女在其行为之前动摇了很长时间，“想必我疯了，”她说，“这很荒谬，但我非常想吻吻这个头顶。”

持另一种观点的皮特列记叙了一个完全被催眠的妇女，可以让她实施许多催眠暗示后的行为，但她却不能打人。如果催眠师坚持要她这样做，她就会陷入昏睡状态。还有一位女性梦游病患者，人们将纸壳刀放到她手上，命令她砍医生，她毫不迟疑地这样做了，而当将一把真刀放到她手中时，她的病发作了，倒在地上。

在对这些争论进行总结时，斯洛博佳尼克写道：

“智力和道德健康、个性强、意志坚定、自觉控制自己行为的人，不会在催眠状态或催眠后状态下实施犯罪行为。”

沃尔夫·梅辛在其回忆录中表达了另外一种意见。

给我一项任务用白纸到国家银行取十万卢布，这次试验险些以悲剧结束。

我走近出纳员，递给他一张从学生练习本上撕下来的白纸，同时打开箱子，放在窗口旁的窗台上。

这位上了年纪的出纳员看了看那张纸，打开钱柜，数了十万……对

于我来说，这事儿如同我让列车员将白纸当作车票一样的简单。现在这事儿对于我实质上没有任何困难。

关上箱子，我向大厅中央走去。证人们来了，他们必须签署关于所做试验的证明。当手续结束，我还是带着那只箱子回去找出纳员。

他看了我一眼，转而去那张被他插在带有注销字样支票钉子上干干净净的练习本白纸，再看看箱子，我正从里面拿出一叠叠扎得紧紧没有启封的钞票……然后突然瘫倒在椅背上，开始发出嘶哑声……梗死！……

在回忆录的其他章节里他记述了没有通行证却离开了保卫森严的地方。综上所述，他作出如下结论：

我想，这些例子至少应该动摇那种常见的观点：即使在催眠的作用下，一个正常的人也不会去干违背其道德信念和良心的事，不会犯罪。

我记得在哪里读过这样的试验：给被催眠过的人手里放一把手枪（子弹上了膛，当然是空子弹），命令他向行人射击，被催眠者却不能。

但须知，可以让被催眠者想象他射击的不是行人而是快乐公园靶场里移动的目标。

我同样确信，不能暗示守卫在两个大楼入口的哨兵们。我记得当时情况是，让他们违反自己的职责放一个他们不认识的梅辛进去，没有成功。但我却不费吹灰之力暗示他们，说我是一个很大的长官，他们非常熟悉，按照工作职责无须通行证就该放行。

遗憾的是，并不是所有掌握催眠艺术的人都具有坚定的道德原则。

阿布拉姆·斯维亚多希教授是催眠学领域的一位大家，他在《神经官能症及其治疗》一书中举了一个例子，证明可以催眠的不只是那些易受暗示的人。下面就是他专著中的例子——一位患者的自述：

……我四十七岁，并不迷信，~~灵验年~~怨月猿日我在莫斯科出差。那天，我走进公园，坐到一条僻静的凳子上，开始读自己的手稿。一位吉卜赛妇女走了过来，迎着她的声音我抬起头来，稍远处还有几个吉卜赛妇女。

走过来的那位吉卜赛妇女开始说话，而我——顺从地履行她的指令。“我不是吉卜赛人，而是塞尔维亚人，”她重复了两次，“我生下来就有一颗鱼牙（重复两次），拿出硬币，用纸币把它包起来。跟我念：

‘钱，我的钱’，用手把钱握紧。”接下来出现了记忆的空白。她没有从我手里把钱拿走，却把自己的手拿给我看，手里没有钱，我的手里，毫无疑问，钱也不在。于是我站起来，而她对我说：“钱不要舍不得，它会回来的。”我很清楚，这是不可能的。另一位吉卜赛女人开始向我讨钱，我说：“我只有一些硬币，不能把它们给你，否则我回不了家。”第三位吉卜赛妇女向我要糖果“给小孩”，我给了她（在我的包里能看见糖果纸袋）。我向人比较多的地方走去，一位吉卜赛妇女跟了过来。她对我说：“取下戒指，以保平安。”我好像回答说：“我不信。”“取下戒指，”她又说了一遍，“要不你回不了家，你全身都会发黑！”……这时我们来到阳光和人多的地方，我把她赶跑了，我当时脸上充满了恐惧，因为她当时对我说：“你别怕我！”

当时我完全清醒。我看见了周围的物体、树木、人们，第一个吉卜赛妇女的眼睛，她的手掌……第二个吉卜赛妇女耳朵上的琥珀耳环（她要是被我认出来的话）……

在这个故事之后，阿布拉姆·斯维亚多希教授对这位妇女作了评价：“……性格善于交际、要强、能自我控制，在心理试验案例中不会显出很强的受暗示性。不易被催眠。”这样就证实，即使是心理坚定、不受古典催眠术影响的人也可能通过使用非传统的暗示方法将其带入恍惚状态。

### 第三节 摇商业·广告

#### 一、商摇摇业

在别人未下手之前将客户的钱  
赚为己有——这是“商业”游戏高  
手要全力解决的主要问题。

——斯图尔特·钱斯

法国作家安德烈·莫鲁瓦<sup>①</sup>说过：“商业活动是战争和体育运动的组合。”在从事这两种活动时始终不能放松：体育运动的失败者意味着虚荣心

<sup>①</sup> 安德烈·莫鲁瓦（~~原名埃米尔·埃尔佐~~），原名埃米尔·埃尔佐。法国作家。擅长罗马化传记体裁，有雪莱、拜伦、巴尔扎克等人评传。——译者



受到打击，战争的失败者意味着受伤或死亡，商战的失败者意味着损失钱财。似乎，商业的危险性比战争的危险性要小，但任何战争时间一般较短，而商业活动却伴随我们终生。这就是说，被骗的危险性在几十年的商业活动中一分钟都不会放过我们。常常有这种情况，当一个人无法承受经济上毁灭性的打击时，就会出现精神疾病、心理毛病，甚至自杀，这种人是商人中的常客。

前一节中我们讨论了广告欺诈。商业活动的欺诈常常正是从广告欺诈开始的，因此有时很难将二者区分开来。但一般形式是，任何商业活动都有三个阶段：签订合同、成交和脱手（销售）。欺诈可以发生在任何一个阶段，正如下文我们看到的，一笔生意做下来能否赚钱并不比拉到生意更容易（然而，职业玩牌高手对此并不怀疑，他们非常了解怎么玩能赢钱，但这并不意味着能将钱带回家）。

下面来看看商业各个领域中的欺诈。

#### 商店、市场、服务领域

我和朋友在“波罗的海”餐厅吃饭。与一位女服务生攀谈起来，我们请她喝白兰地。这一切气氛友好，没有任何私心杂念。而她后来的行为却非常奇怪，故意给我多算了六个卢布。

坦白地说，我有点不知所措。自然，不是为钱，而是为她人感到遗憾。

而朋友说：

“这有什么值得大惊小怪的？！夜莺唱歌并不是因为它高兴，而是因为它不能不唱……夜莺唱歌，服务生偷盗……都是因为不能不如此……秉性如此，本能……”

这段引文摘自《我们人》，它与我们研究的主题——商业欺诈有着直接关系，它揭示了如心理学家所称谓的“人的社会角色变形”。通常在商业和收费服务领域工作的人的意识会发生某种变化，因为他们工作的主要目的是获得最大利润。为了达到这一目的可以不择手段，只要这些手段不与刑法有明显的抵触。因此，到市场或商店来购物的顾客无一例外会陷入“危险群体”中。如同商业活动的其他形式一样，这是一场残酷的游戏。尽管其赌注不像有价证券市场或不动产买卖中那么高，但其总和仍然会达到相当可观数目。

对您来说，任何一笔买卖的成功或失败决定于两个主要参数：价格和质

量。我想指出的是，为了不受骗，不应追求最低价格，而应追求最合适的价格。正如俗语所说的“我们并没有富到只买便宜货的程度”。

比市场均价降幅很大的价格应引起消费者的警觉。这种“义卖”后面通常隐藏着欺诈。它可能在向您兜售旧的、积压时间很久或质量有问题的商品。如果是食品，那可能已经不在保质期内。而如果是其他商品，则可能是“二手”货，最普遍的是被用过或在商店橱窗里遭到多年灰尘的侵蚀。在西方经常出现这种情况：贸易公司破产并宣布其破产时，那么它的财产包括橱窗里的展品都将被弥补其亏损的保险公司拍卖。有时这种“仓库”商品会落到我们的“小商贩”手中，然后他再以数倍的价格在俄罗斯的旧货摊上转卖。顺便补充一下，在旧货摊上和旧货市场上，总之，在销售市场上，大家公认的买卖规则在这里是行不通的。因为你手里没有商品发票，卖主对所卖的商品并不承担任何责任。因此，贪图便宜，我们的损失会更大。

另一方面，在价格高昂的品牌商店里买东西，我们也会受骗，只是这次被骗的是自己的虚荣心，因为那里超高的价格并不是任何时候都表示其相应的质量。最好的办法是选择“中等”价格的商店，这里，对顾客尊重且珍惜自己的信誉。

然而，我们还是常常到市场上或小型集市里买东西，特别是食品。在这里，我们经常遇到的是以下“服务”形式：短斤少两和故意多算。针对这种情况，那么可以提供什么建议呢？我想谈谈自己的经验。当我读研究生时，宿舍隔壁房间住的是一位数学专业研究生，他的弱项是算账，可他却非常喜欢计算，小型计算器当时才刚刚时兴，于是他总把一个小型计算器放在夹克衫的口袋里。

有一次，他回来时心情不好。原来，他在买喝茶用的糖时过于相信售货员，结果那售货员多算了他二十戈比。这件事稍稍影响了他的情绪，并引起了他的兴趣。他来到售鱼部买鱼，结果还是被多算了钱。此后一周，他在购买商品时计算着自己的损失。其结果是惊人的：一年下来，一个公民平均统计被多算约一百卢布。我要提起大家注意的是，那是 20 世纪 80 年代的事，当时大学生的奖学金只有四十卢布，一个工程师或一个刚参加工作的老师的月工资只一百三十卢布。继续“研究”得出如下结论：

①多算顾客的钱是商业中无法避免的现象，公民必须为此承担无法避免的损失。要解决的任务只在于使之最小化。

②只要自己愿意付出粗略计算商品成本的劳动，损失可以减少。假如短斤少两不超过百分之二至百分之五，可以承受，否则最好告诉对方，不要把您当作傻瓜。此外，售货员通常是不做声地把本应找给顾客的零钱据为己

有。要知道他们有一条屡试不爽的原则：“如果你沉默忍受，那就可以骗你，而如果你主张权利，那就最好不和你搅和。”可以理解，并不是每个顾客都会因二百至四百卢布与售货员发生争吵。但要记住前面那位研究生的计算（因为比例还是一样），一年下来我们会因短斤少两而最少损失半个月的工资，差不多一百美元了。

③如我的朋友所说，为了预知是否被骗，先看一下空秤。如果指针“歪了”（向前移）不超过五克，那么这种克扣是公平的，如果五至十五克，那是应该的，而如果天平歪了十五克或更多，那么你的面前就是一个“大路强盗”，此时不得不使用自己的计算器了。如此，那些老到的奸商都不会让天平空着，上面一定要放点什么——水果盘、砝码或几根香蕉。这也是一种让你警觉的信号。的确，近些年来售货员们变得更加狡猾，他们将称的弹簧缠上，结果指针停在零的位置上，但显示的重量比实际重量要多。这里有一个办法（尽管不方便）：随身携带一个精确称过的一定重量的东西，最理想的是五十至一百克的砝码或任何其他东西以便衡量。

目前，除了两臂的杠杆秤之外，经常会见到圆盘弹簧秤。售货员的那一边有一个调节螺丝，在称东西时，精明的“售货员”就会利用它添加重量。因此，如果售货员使用的是圆盘弹簧秤，在他开始操作它的某机关时，你应把东西从秤上拿下来，结果就会发现空秤的指针将显示一百克左右的“空气”。

还有一个危险的因素——盛东西的塑料天平盘。天平盘应明确标示空盘的重量。如果上面的标示被磨掉了，你可以告诉售货员要向区商业检查局或消费者权益保护协会反映。不要怀疑，这种主张会大大降低克斤扣两的可能性，因为骗子没有必要去冒这样的险。

还有一种传统克斤扣两的方法，商品下面放上一层厚厚的纸。按照规则，在对面天平上也应该放上同样的一张纸，但这种做法很少。常常是售货员为此不惜将厚厚的包装纸放上几层。结果，你又要多付二十至五十克的纸钱。小事！可别这么说。将这一数字乘上一年的三百六十五天就是十公斤。如果你买奶酪或香肠五美元一公斤，那么一年下来就会赠给售货员五十美元。而这只是涉及天平上的纸，再加上克斤扣两（同样多）和多算（如果你没有计算器，如前所述按正常的多算标准），就会发现，一个普通的俄罗斯消费者平均每年因商店售货员的不诚实而损失二百美金。顺便说一下，现代电子秤都有一个特殊的按钮“小盒子”，售货员在称东西之前会排去“空重”。只是谁愿意这样做呢？

现在谈谈砝码。两个月前，他们曾试图用小砝码骗我，三百六十克的砝码却标着五百克，揭露这一欺骗并不难。我请他们给我称四根香蕉，而售货

员在盘子上放上了砝码。这是第一声“警钟”：我面前是一个骗子，因为只有货物的重量超过一公斤时才放砝码。后来我又注意到，放上去的这个砝码与放在柜台上的其他几个砝码形状有点不同。于是我问这个砝码多重，那个女售货员慌了，支支吾吾，然后，像魔术师变戏法般熟练地将这个砝码藏到了柜台下面，换了一个正常的砝码。

商品的质量也可能成为商人或偶然经商的人用来欺骗的对象。稀释啤酒和牛奶已不足为奇，就像吉卜赛人和火车站上的骗子们将铜器当作金器向人们兜售一样。在蔬菜市场，他们会塞给你腐烂的水果和没有经过卫生处理的猪肉。后一种情况会导致严重的疾病——从旋毛虫到炭疽。因此，建议不要买流动摊贩上的肉、乳品。现在的药价格很贵……

市场经济的规则就是追求最大利润。因此，当有人卖给你一桶苹果或李子时，您不要偷懒，要看看里面……那时您就会惊异地发现，下面的水果又小又青，要不就有点腐烂。正如谢尔盖·罗曼诺夫所写的：“……在市场买卖中谈诚实和正派有点可笑，根本就没有这个概念。一个要卖得贵，卖得快，另一个要买得便宜。因此，卖家碰到什么卖什么，只要有利可图，而买家则要尽量节约，同时又冒险的成本要小。可是，话又说回来。这纯属每个人自己的事……市场有自己严格的规矩，不确信就不买，既然买了，一切只能怪你自己。”

### 合同签订

合同中的欺诈常常发生在卖方。卖方总是希望销售自己的商品赚得越多越好。此时，针对商品的需求特性和买家的心理特点，可分出以下几种欺诈形式。

所卖的东西现时没有，但卖主使买主相信，东西是现货，且符合合同条件。

这里，我没有把期货或外汇以期望它们升值归为此类，因为买方在这种交易中对可能的投机冒险已做了某种方式的提前保险。本书的主题只谈论对顾客明显的欺诈，那种招摇出售“良种”狗崽的欺骗即属于此类。这些所谓的“良种”狗崽长大都成了普通的看家狗，成了医疗标本，它们唯一的优点是符合希波克拉底誓言“别伤害人”，它们是白粉与蜜和成的糊或者添了色的蒸馏水；它们就像幼小的树苗，暂时还很难分清是何种品种。

为了描述上面提出的分类，我们将从欧·亨利《善良的骗子》文集中摘引几页。故事中的一位主人公杰夫·彼得斯叙述，他是如何“欺骗”一个城里居民的。

我在那里推销了六百元的果树苗——其中有李树、樱桃树、桃树和梨树。彼文镇的人经常注意大路上的过往行人，希望我再经过那里。……

他们的果树长得不合标签上的规格。大多数变成了柿树和山茱萸，间或有一两丛榉树和白杨。唯一有结果迹象的是一棵茁壮的小白杨，那上面挂着一个黄蜂窝和半件女人的破背心。

如果你认为，这个例子反映的只是美国现实，那就错了。有一次，在喝啤酒闲聊时，我的一位朋友就说他在当地成功地炮制过类似生意。他骗弄人的主要动因是受著名教育学家扬·夸美纽斯<sup>①</sup>提出的直观性原则的启发。

他的这一想法不是因为在读欧·亨利的小说时（当时他并不知道欧·亨利是谁），而是在当地一所大学里发现了一个差不多有苹果那么大的巨型核桃时产生的。这是一个稀有的精良果实，是人们从海外带来赠给当地生物学家的。他和那位熟悉的女实验员讲好，让她把这个罕见的核桃借给他两天，然后他和朋友开着车来到附近的林地，挖了百把棵说不上名的小树苗（当时是秋天，树叶落光了）。后来一切非常简单。他把树苗运到离市场不远的地方，把那颗巨型核桃放在旁边，立一个小牌子，牌子上写的是这颗大自然奇果的简短信息：培育人是谁，来自哪里，会结什么果实，总之，全都是真话。半小时之后，他面前排成了一条长龙，轻信的人高兴地将自己的钱交给了他，把那些小榆树、小白蜡树或小橡树扛回了家——而他自己也不知道他究竟挖的是些什么。对那些有疑问的买主偶尔提出的问题回答得沉着冷静：“为什么这些小树的外形特别不同呢？你看看它的果实，它与我们的也不一样。是这个品种，叔叔，一切问题去找美国佬……我只是卖而已。”

我怀疑人们听了这些话，经过一段时间发现上当受骗之后，他们不仅要怪罪那个卖主，而且要咒骂该死的美国资本家，他们再一次欺骗了诚实的前苏联劳动人民。

再看看欧·亨利写的另一则小故事：

……我看完那篇文章后，才知道上述里克斯其人，坐在芝加哥的装潢豪华的办公室里，把佛罗里达州全部淹在水底的地方划成一块块的，卖给一些一无所知的投资者。他收入将近十万元时，那些老是大惊小

<sup>①</sup> 扬·夸美纽斯（1592—1671），捷克教育家，教育学奠基人，理智教育思想者代表人物。——译者

怪，没事找事的主顾（我本人卖金表事也碰到过这种主顾，居然用硝磺水来试验）之中有一个，精打细算地去佛罗里达州旅游了一次，看看他买的地皮，检查检查周围的篱笆是不是需要打一两根桩子加固，顺便再贩一些柠檬，准备供应圣诞节的市场。他雇了一个测量员替他找这块地皮。他们费了九牛二虎之力，才发现广告上所说的乐园谷那个兴旺的小镇是在奥基乔比湖中心四十杆十六竿以南，二十度以东。那人买的地皮在三十六英尺深的水底下。

还可能有另一种欺骗方式，即所卖的东西实际上是存在的，但与卖主在广告中的承诺不符。这类情况的第一种是物体本身没有用处，但却给顾客造成了非买他不可的理由。于是有人忍不住解开了钱袋。

在一些人的意识里，新东西，就是完全被忘掉的旧东西。因此，下面的对话也就不那么令人奇怪：

“老哥，”他说，“你好。去年夏天我不是在密苏里南部见过你吗？那时候你在推销五毛钱一茶匙的染色砂子，说是放在灯里，可以防止灯油爆炸。”

“灯油是不会爆炸的，”我说，“爆炸的是灯油形成的气体。”……

“听着。”我说，“我叮嘱她要把油灯擦干净，把油加足。她照我的话做了，油灯就不会爆炸。她以为油灯里有了我的砂子就不会炸，也就放心了。”

第二类是所卖的东西具有某种消费价值，但完全不像卖主所吹的那样。按照其具体行为，用法律术语这叫做伪造、作假、欺诈。此种情况下，至少骗子们拿了钱之后还为受害者留下某种东西作为“礼物”。如杰夫·彼得斯所说的：

“我从来不自白拿别人的一块钱。我总要给他们点什么东西作为交换，不是镀金项坠，就是盆栽花种，或者驱风药膏、几张股票、灭跳蚤粉，哪怕是一个耳光也好。一定是我的哪个祖先出生在新英格兰，让我继承了他们那一见警察就不由自己的遗传性恐惧。”

### 金融业务

俄罗斯在上世纪八十年代末出现的首批“金字塔”极其简单，当时还没

有广播和电视震耳欲聋的广告宣传，而那些精明强干的人们还是以千为单位计算自己的收入，而不是十亿。

开始玩“金字塔”游戏的人知道自己要干什么。他将十卢布寄给一张专门名单中的第一个人，然后把他的名字划掉，而在最后写上自己的名字。名单中总是正好十个人。此后他必须寻找新的游戏参与者，并把“更正过的”名单交给他们。他们同样，将十卢布寄给名单中的第一个人，将自己的名字和地址写在最后，然后等着自己的名字进到第一位。达到最高处的人可得到一万零二百四十卢布（而付出的只有十卢布）。这些钱在当时可以买一辆小车，于是许多人都去玩这种诱人的新游戏。但是，正如所料，得到钱的只是那些最初精明的人，后来参加者什么也得不到。

后来，“金字塔”游戏的接力棒由那些冠冕堂皇的组织接了过去。准确地说，他们的体面只是将那些轻信公民的钱据为己有之后才开始的。为了运作，他们最初有一笔不大的用于广告宣传和无耻吹嘘的原始资本，因为他们中谁也不打算履行应负的责任。

当笔者写这几行字的时候，笔者的面前放着一张从1995年报纸上剪下来的广告。欺骗的手段是刺激人的数字。这些数字让那些幻想一夜暴富的许多人头脑发昏。

下面是“希望者投资”公司的方法。它在潜在客户的面前描绘了一幅赚多少钱的幻想图景：六个月的利润是百分之一百九十，一年的利润是百分之三百六十，三年的利润是百分之三百八十，而五年的利润是百分之四百。绝对数看上去更令人震动：客户投资十万卢布一年后将许诺返还四十六万；而三年后返还一亿多。五年后将返还二亿五千四百二十五万一千二百!!! 几何指数的游戏我们还是在中学里就学过，但对于没有精神准备的公民们产生了强烈的刺激。唯一不明白的是这些幻想收入的来源。公司只用些模糊的说法支吾搪塞，“有效投资国民经济最具发展动力的领域”，含糊地具体说是开采石油、钻石和金矿以及向西方出售军事技术。至于详情细节一点没有。这是商业秘密。但秘密不在这里，而在于所有超额利润最初是由那些轻信广告宣传而新入股的投资人从口袋里掏出来的，用他们的钱支付了那个百分比。而广告向人们催眠：不要急于抽回资金，要知道它们会变得越来越多。如果你一年后就抽回资金，仅得到四十六万，但只要再忍耐两年，就能得到二百一十六点二万。于是人们忍耐着，坚持着，直到在一个晴好的日子突然公司的大门上了一把锁，上面贴着一张简短的声明：“存款暂停支付”，而那“暂时”是一个伸缩性的概念……一直“暂时”到永远。

我不会去详细探讨“西西股份”的神奇活动，关于它的研究已出

版了许多书。过去的事就让它过去吧，吃一堑，长一智。但是，如果我们把目光转向其他国家的历史就会发现，类似“金字塔”游戏早两个世纪前就有人玩过。19世纪最大的一桩金融诈骗就是修建巴拿马运河，一群诈骗分子，为这一“世纪工程”筹集资金时许诺所有投资人因经营运河而得到巨额利润，但结局却是天大丑闻。

在此丑闻之前，19世纪家喻户晓的法国密西西比公司，曾经许诺经营北美财富付给股票投资人巨额的红利。公司名气越大，它所发行的股票就越多，股价就越高。股票票面价五百利夫尔，开始卖到一万，而后是二万利夫尔，但是，在密西西比无人区获得高额稳固利润是不现实的。到了不可避免的时刻：初期的热情渐渐消逝，撤资的人越来越多，结果密西西比公司及数十万法国人破产了，越来越多的股民加入到抛售行列中。

## 二、广摇摇告

广告，是一门你从它那得到金钱  
之前使人理性模糊的科学。

——李科克

广告的历史悠久。当然，一百年前广告商还没有想到在杂志里页插入彩色照片或光盘，但当时广告已经不少了。为了证实这一点，只要翻开任何一份俄罗斯旧报纸就可略见一斑。什么样的许诺都有过：生发剂、专门增胸药丸、驱虫粉和麦芽咖啡。

然而，在那遥远的时代，人们对广告的态度纯粹是实用，只是向客户介绍某种商品。马歇尔·麦克卢汉<sup>①</sup>是最早关注广告并将其视为社会生活最重要因素的人之一。早在上世纪 30 年代初期，他就分析了广告业务的基本理论。按照他的话说，广告的主要目的是利用和操控社会意识，将“所有人和每一个人都控制在无力和依附状态之中”。

作家和评论家如此给广告下定义：

广告“使我们看着厌烦，破坏风景，它撒谎，败坏一切美德和收买任何批评”。

<sup>①</sup> 马歇尔·麦克卢汉（~~1909年11月30日—1980年10月11日~~），加拿大传播理论家。他在加拿大和美国大学里执教英美文学，默默无闻二十年，直到 1967 年因《理解媒介》的出版才一举成名，成为传媒追捧的风云人物。1980 年代重新被传播和科技界认作“~~媒介~~时代的先知”。——译者



广告是“最有力的施压和欺骗工具，其理论的依据基于人是最愚笨的动物的认识”。

广告，“现代生活的花朵，乐观与高兴的证明”。

一位著名的法国广告专家在评论这些论述时指出，尽管它们中包含一定的真理成分，但所有论述的感情色彩太浓，因而不能抵达其真实性。当然，广告本身可能带有欺骗性，那些轻信的人会上当受骗，但广告中也含有一定的信息，可以供善于思考的人利用。如同与人类文明任何一件武器打交道一样，与广告打交道也要小心。例如，用斧子可以建造叹为观止的木结构教堂，就像俄罗斯建筑师在基日岛所建造的那样；但同时斧子也可以杀死老太婆，就像陀思妥耶夫斯基长篇小说《罪与罚》中主人公罗季昂·拉斯柯尔尼科夫所做的那样。在后一种悲剧情况下，责备作为木工工具的斧头是愚蠢的。但是如果不想砍伤自己的脚，那么与斧子打交道就必须小心。广告也是这样，如果你全部相信它，它损伤的虽说不是你的一块肉，但可能是你钱袋的一部分。

《电影艺术》杂志（1925年，翼员）曾写道，第一部真正伟大的苏联广告就是《西酒酒》股份公司（出现于俄罗斯 1920年代初的一家从事有价证券投机的公司，规模空前，让上当受骗的国人血本无归）的系列片及其主人公列尼亚·戈鲁布科夫，人们将他比作从银幕上走进生活并成为民间创作主人公的施蒂尔利茨和夏伯阳是非常正确的。制作者的主要匠心是把镜头对准了我们国家的普通百姓人物。这是些既有优点又有缺点的活生生的人，他们喝伏特加，谈论着鸡毛蒜皮小事，期盼着“天赐”的幸福。正是列尼亚·戈鲁布科夫的心理活动贴近于千百万普通俄罗斯民众，才使他的话语和行为令人特别信服。

《西酒酒》股份公司的首领们关注的是那些生活中因某种原因不走运的人们。列尼亚·戈鲁布科夫，如果记得第一个情节的话，可以说他是一无所。尼古拉·福米奇和妻子是退休人员，而在我们时代靠退休金生活是极大的不幸，大学生的奖学金少得可笑，他们经商的朋友破产了。《西酒酒》股份公司选择现代年轻人，或者相反，选择老年人作为广告的主人公，这证明广告的作者非常了解其观众的多样性：有人喜欢年轻人，对他们感兴趣，有人喜欢另外的，同病相怜的难友。列尼亚·戈鲁布科夫显得比任何一位观众都要傻，但正是这种傻里傻气使他成为人们喜爱的主人公。

但是，当《西酒酒》股份公司里的人们明白，仅靠一个“天赐”的思想体系仍然是不够的，于是开始了新的历史。列尼亚赎回了自己的挖土机，以便靠自己的劳动挣钱。这样，他成了一个似乎是勤劳的主人公，完全属于苏

联宣传传统的题材。后来，当连这一主题也消失的时候，《西酒西》公司的老板又邀请人民喜爱的，以饰演“普通玛丽娅”而让数百万妇女崇拜的女演员做客。可以说，现代广告的一切魅力都使用上了，收获超过了原先的预料，从俄罗斯人那里骗取了数十亿卢布。

一个好广告必须考虑人心理的一切特点，并在人的潜意识里寻找弱点，以便向里面“塞进”购买某种商品的需求欲望。如果做得很职业，那么潜在的需求者一半就是您的顾客了。

在分析广告的机制时，有社会学家认为：“广告的影响在于它将商品变成了类似麻醉剂的东西，好像向里面注入了麻醉剂，因此，得到商品能瞬间唤起顾客的轻松，差不多是欣快感，并长时间的欣赏。如果广告在构思和形式上都做得很好，那么它必须同时唤起人们的兴奋和担忧，制造令人神往的满足预感，激起无论如何要得到它的欲望。”

《俄罗斯广告实验心理学》一书的作者也提出了同样的想法：

广告，总的说来，完全不是信息，如开始时给人们的感觉那样，是对人们进行心理程序设计，并且，从不考虑其愿意与否。对广告就应该这么看。否则，永远存在着危险：或迟或早它不仅会在经济领域，而且还会在道德领域操纵我们。因为最终我们必须购买商品，而不是简单地了解商品的存在。没有谁会只为了告诉我们说有一种新商品上市而抛出一大笔钱，并不是希望我们去买它……

看广告时，选择的可能性是模糊的和虚幻的。但一个好广告一定会制造出一种幻觉，它会说服您，让您自己做出某种唯一正确的选择。

这里，广告专家指出，必须将两种主要类型的广告区别开来——“硬的”和“软的”。第一种，其实质接近于刺激推销，并伴随促销活动。其目的是对顾客施加影响，让其瞬间产生购买欲望而立即购买。通过大声叫卖的方式从而依赖宣传内容的外在效果，如：“降价销售”、“购买在今天，明天就晚了”等。这种广告为“直接”广告，它有许多缺点：

基于直接号召：“买吧，这是好商品”的直接广告，听起来不怎么让人相信，即使该商品真的很好。我们的思维通常会让我们远离它。只有当我们无意中了解了商品的质量，商品的质量不言而喻的时候，我们才真正相信它。质量已经不是我们分析的目标，我们不再评价和研究它，而把它视作应有的东西。此时，我们不用与谁争论，也不会因质量

而争吵，而只去买一个现代正常人生活所必需的东西。

最后几句话中所谈的内容属于第二类广告——“软”广告。“软”广告的目的不仅告诉人们关于商品的信息，而且围绕商品创造一种良好的氛围，给它罩上某种光环……通常，这是借助各种象征和深刻的母题、触及人们情感的激情洋溢的广告，是依靠对需求者产生中期影响的广告，它逐渐地改变潜在顾客的心情，使其对某种商品产生好感，唤起他的联想，吸引他：开始时是同意购买，然后是心理准备，最后是去购买。

广告，完全可以称之为“伟大的欺骗家”，即使广告中没有包含涉及广告商品明显的虚假信息。问题在于广告中通常除了基本内容之外，还有附加的言外之意。正如《广告心理学》一书中所写的那样：“……广告内容的含义应永远广于对商品或服务的描述，于是我们会发现，化妆品公司主要不是卖给我们滋润皮肤的膏油，而是给我们提供永葆青春的希望。啤酒酿造工人不仅生产啤酒，而且赐给我们快乐。汽车公司卖给您高级轿车不仅是为了您出行方便，而且是为了增加您的自信，帮助您提高社会地位。这样，正如西方广告专家所说的，广告的作用不只限于‘买卖的动力’，它的使命是为人们在日常生活中创造‘心灵的舒适’。这样，很自然，它将掏空人们的钱袋，让人们终生追逐一直是社会福利标准的幻影。”

作为商业活动工具之一，广告本身无所谓“好”或“坏”。但它必须效果明显，否则广告商就别想收回成本。有效的广告首先是那些顾及了人们各种各样动机的广告。让我们拿两种相反的特点作例子：一方面是吝啬、节俭。另一方面是狂热、喜欢冒险。在前面提及的《俄罗斯广告实验心理学》一书中记述了如何利用这两种特点：

广告中如何利用人们的动机呢？例如，您贴一张广告，告诉人们，说在某日之前购买您的商品会额外得到一把电梳。当然，该电梳的成本可以计入基本商品的价格，因为顾客并不知道该商品的实际价值。然而，利用人的某些特点如节俭、精打细算等，您就可以通过制造附加的动机获得刺激购买的额外来源，并且实际上还是免费的。过一段时间之后，这种免费奖励还可以延期，于是您又得到了一种好处，为您树立了一个可靠的、准备让步的伙伴形象，与此同时，您却没有增加任何额外的财政支出。

有时人们会多买一包香烟，如果您告诉他，在这些香烟的某一包中有免费的奖品。他们会多买一包赌运气……这些例子的特点是其心理

的趋向性。购买额外赠送梳子的商品是那些最节俭的人，而希望赢得奖品多购一包香烟的则是那些喜欢冒险的人，两个例子建立在不同的动机之上，即是说，广告应该考虑不同人们的心理和社会学特点。

有一次，一家食品公司相当成功地运用了“刺激激情”的方法。它购买了几大车波兰角形小面包，指望通过独家经营一种新商品而赚它一笔。但需求却非常萎靡。因为角形小面包价格相当高，差不多是长条巧克力糖的价格；此外，供应商也向当地其他几家公司提供了类似的带馅的圆形白面包。于是公司决定宣布抽彩，但参加抽彩的人必须寄给公司办公室五块面包，当然，许诺给中奖者的奖品也相当可观。这一招立即见效，销量大幅增长。

那种强调其广告商品中没有某些缺陷的广告是“间接”欺骗的方法之一。例如，生产果汁的公司宣称其公司生产的果汁不含硝酸盐和食品添色剂。须知，这类食品中本来就不应该含有硝酸盐和食品添色剂！再例如，一种除臭剂新产品使用指南上向顾客介绍它非同一般的特点时说：它由“天然物质制成、不含酒精，最主要的是不含铝盐”（许多研究证明，大量铝盐对人体有害）。这里，广告技巧的设计其优美达到了文雅的程度。首先列举一切负面，即全力将没有的东西否定掉。而故意谦虚地避而不谈某东西之所以没有，不是因为它真的有害而不容许，而是因为根本就没有必要。即是说，“不含酒精”可以换上“不含硝酸盐”、“不含汞盐或不含硫酸盐”。

当然，西方广告和俄罗斯广告有着巨大的区别。首先是广告受众的区别。西方国家广告的受众是富有百年资本主义生活方式经验的公民，了解自己的权利和责任；而我们国家的受众是在几十年极权制度下习惯于计划经济秩序的“苏联人”。其次，这种区别涉及的是法律基础，准确地说，是广告的工作能力”。我们国家的广告法才刚刚出台，作用暂时还不是很明显。1995年 苑月之前，国内广告基本上是无法状态，百万公民成了其牺牲品。尽管通过了法律，也许还需要相当长的时间，我们俄罗斯的广告才能成为真正文明的广告。

《行骗俄罗斯》一书中有这样的论述：在我们国家，“广告对居民的作用特别有效，许多人自苏联时代起就无限相信报纸报道、广播宣传、电视展示的一切。但是现在许多人不仅对广告不相信，而且有一种厌恶感。因为与金字塔投资公司、与以半价预售还未下线汽车的汽车公司、与叫喊着爱情快乐而掏空了我们口袋的婚姻介绍所、与使我们抱着获得不动产希望的住房基金会，以及与其他类似欺骗组织打交道的痛苦经历，使数百万被盗、被骗的俄罗斯人再也不相信广告了。

“骗子公司通过广告使消费者和顾客陷入迷惑，这种状况即构成广告欺骗。它具有各种不同的特点。广告欺骗可能涉及物、人、行为、事件、意图。例如，有一段时间，广告一种具有特效治疗作用的短袜，穿着它据说可以消除脚上的细菌、脚汗、臭气、脚痒和不适，恢复趾甲组织。但经过检查发现，这种袜子根本就没有治疗作用，相反，甚至对人体有害，会引起过敏、皮炎及营养性溃疡。”

这仅仅只是一个例子，这样的例子可以举出成千上万。然而，广告法只区别了几种质量不好的广告。考虑到本书的主题，我们最感兴趣是这样几种：“不诚实的广告”、“不可信的广告”和“虚假的广告”。

所谓“不诚实的广告”，根据广告法中所给的定义，是将所广告商品与其他法人或自然人的商品进行不规矩的比较，其说明、形象诋毁客户的荣誉、尊严或商业信誉；通过模仿（复制或仿造）他人商品广告中使用过的总体设计、正文、广告形式、图形、音乐和声音效果，或通过滥用自然人的信任或他们经验、知识的不足，其中包括滥用他人广告中缺少实质信息的部分从而使消费者对所广告商品陷入迷惑。

例如，如果武器商店的广告大肆吹嘘其进口的气枪，而只字不提与国产气枪的区别：需要专门的压缩气体子弹，从而大大增加使用的成本，这就是不诚实的广告。

打着著名公司品牌的赝品广告也属于不诚实广告，这种广告每年给那些大公司如“索尼”、“松下”、“派克”、“~~柯达~~”、“~~柯达~~”等品牌商品的大企业带来数十亿美元的损失。

因而，在看广告的时候，不要忘记广告法第六条：那种号召您去买某种商品的广告会不会是“不诚实的”？例如，如果某商品称之为新产品，那么要了解其原来的产品是什么样？新产品具体好在哪些方面？当然，如果买一些广告报进行比较或弄一些技术目录，里面通常会陈列某种商品各种参数，那就更好了。

看到投资证券的广告时要特别小心。可以发现这种情况：喊得越响，支付股息的钱就越少。让我们回忆一下，电视滚轮旋转一分钟约要三万美金。“投资的年回报率是百分之一百二十以下”。但要知道，百分之五也是百分之一百二十以下。正如旅游公司的广告中常常看到的类似声明：埃及度假，舒适的宾馆，每天供应三餐，价格——三百美元起。而当顾客好不容易凑够所需的数目，来到旅游公司，那里的人们对他说：“三百美元我们只能提供不带卫生间的简陋住处，没有伙食和医疗保险。如果要想体面一点的话，需要五百至六百美元。”“但对不起！”困惑的客户大声说，“我正是奔你们而

来，因为你们在广告中说是三百美元。”“不错，我们也有三百美元价位的旅游，但这是最低价，条件已经对您讲过了。”于是这位被骗的客户要么不去，要么只好参加低劣条件的旅游，或者增付一笔可观的数目。当然，还有第三条路：找消费者权益保护协会，投诉其违反广告法。

“不可信广告”，根据广告法的定义，有这样一些种类，即广告中关于商品的信息与真实不符，如商品的属性、成分、生产方法和日期、作用、消费特点、使用条件、符合国家标准的商品证明书、数量、生产地、市场行情、在指定数量、日期和地点获得该商品的可能性、广告期间商品的价格、付款的附加条件等信息与实际不符。

属于此类“不可信广告”的还有使用最高级语汇，其中包括使用“最”、“只此”、“最好的”、“绝对的”、“唯一的”等等词语的广告，如果它们不能用文件证明的话。

不可信广告经常出现在所谓的“清仓甩卖”时期。例如，大众媒体的一切媒介为某公司大吹大擂进行广告宣传运动：为庆祝建市周年纪念日、九月一日、圣诞节……（这种节日可以列举无数）特此大幅降价。降价活动持续数天，降价幅度非常之大——百分之五十，甚至更多。

自然，某些市民会趋之若鹜向该公司的商场奔去，并真的看到了重新标价的数字。但要知道，其把戏在于，降价是有选择性的：畅销商品、稀缺商品降价幅度百分之五至百分之十，时间存放稍长的东西——百分之二十至百分之三十，而降价百分之五十的商品是那些谁也不需要的东西。那些根据广告宣传而专门奔到商店来的人们。袋里装了钱，就是要来买东西的。因此，感到失望并抱怨了一阵之后，他们还是拣了一些精明商人兜售的货物。

最后是明显“虚假的广告”。根据广告法的解释，是登广告者（广告生产者，广告传播者）故意误导消费者的广告。法律规定“不容许明显虚假的广告”。

广告基于人的潜意识作用，一些信息可以越过意识进入大脑。所谓的阈下刺激即属于此类。大家都知道，任何电影或电视片都是由大量单个镜头组成，用很快的速度放给人看的（每秒五十个画面以下），这些画面在眼睛视网膜水平上开始融合成完整的图像。然后这个过程被大脑视觉皮层强化，于是，意识对电影的反应即把它视为完整、连续不断的过程。如果部分镜头被另外的图像替换了（比如某种商品的广告），那么这种信息就会无意识地留在您的记忆里。在这种情况下，您就会认识某种商品，而这认识源却在电影的“镜头之外”。

心理生理学家做过试验，令人信服地证明了潜意识灌输信息的可能性。给被试验者在极短的时间播放各种各样的词语，其中有人们不感兴趣的词汇如“工人”、“桌子”、“土豆”，以及能引起人们一定情感的词汇，如骂人的词汇或“妓女”之类的词语。所有这些词语播放的时间非常之短（百分之一秒），以至于被试者来不及读完，回答不出他们在屏幕上看见了什么。然而，皮肤电流反应的记录（用于“测谎仪”的主要指数）表明，“下流的”或“骂人的”词汇在人的机体中引起了明显心理生理反应，即到达了大脑，准确地说，是潜意识。

还有一个隐形广告的例子——用特殊的字体或色彩将行文中的某些片断标示出来。于是在单一行文广告中被标示的词语可以组成完整的句子，被消费者无意识地接受下来。下面是报纸上一则简短的通告，初看上去不包含任何广告成分：

“我们企业已经多年生产啤酒。  
我们生产的啤酒各种品种都有，其中有上品日古力。  
它的酿造使用最好的原料和矿泉水。  
我们的新产品在本市和邻省销售。”

假设，文中被标示出来的词用其他字体——斜体或半粗体，那么在读者的潜意识里它们就会组成这样一句话：“我们啤酒‘日古力’在本市是最好的，”这恰恰属于广告法中第七条和第十条。

《俄罗斯广告实验心理学》一书中写道：

“广告把戏可以无穷无尽。试验表明，它们基于信任感，不属于理智归纳。就是说，任何新的欺骗形式一点也不像人们已熟悉的老形式，尽管那些惯用伎俩的心理机制可能为人们所熟知。利用那些轻信人们对某东西的信任，对某东西的渴望这种自然需求，最机灵的经营者们依靠受其深入潜意识中行为机制影响的人们总是会获得利润。”

例如，不久前美国一份杂志上出现了一则收费广告：

这是您的最后机会！  
将钱寄到 1524号信箱

俄罗斯权威广告学人士认为，真正的广告必须避免谎言和欺诈。广告的任务，只是引起消费者对商品的注意，而对商品的评价是消费者本人。当人们问著名广告片制作者：“广告中什么不可以做？”回答很简单：“撒谎。”制作者而后补充说，在广告世界里有“不可思议的真实”法则。例如，在他制作的广告片中，一位正在读《电视公园》杂志的年轻人当着观众的面长出了辫子。这不是欺骗，因为头发的生长当然与杂志无关。主要的是，大家看着，笑着，并记住了商品。这不是撒谎。而撒谎是告诉人们错误的信息。例如，在销售“白雕”牌伏特加白酒的时候断言它是世界上最好的酒。为增强广告效果，制作者可以使用另外一种方法：广告片中的主人公喝了“白雕”之后从地上腾飞起来。要知道，消费者健全的思想 and 幽默感足够将谎言与明显的夸张或成功的隐喻区别开来。这里讲的不是真的喝过之后能腾飞的伏特加酒，而是喝过之后人的精神的一种升华。

关于广告中的欺骗再谈几句。庆幸的是，虽然广告中的欺骗给消费者带来的钱袋损失不像其他欺骗那么严重，但仍然不可忽视。它在广告的制作过程中不可避免。

一则好的食品广告应该激起观众大量的口涎，使其产生不可遏止弄到该产品的渴望。但是在许多商店和超市里，不知为什么却选不到这样的食品，所卖的东西给我们的感觉不是那么新鲜、多汁，引不起食欲。“要是能尝尝摆放在‘安克尔·贝恩斯’篮中的西红柿该多好”。但是徒劳无益，我们尝不到它们，利用自然蔬菜和水果很难做美丽的广告照片。

西红柿或苹果并不是任何时候都是那么圆、那么熟，而给人的那种印象正是照片产生的。有时甚至不得不将两半个西红柿或苹果粘到一起，在上面涂上植物油以增加光泽。为了给蔬菜增加鲜艳的色彩，必须将它们用同样的油炒上半秒，这看上去无论多么奇怪，但炒过之后拍下来照片上的辣椒或葱叶的绿色显得特别鲜艳。饮料，呈现给观众时要带冰，但最好的冰并不是冻实的水。广告上的冰块是玻璃的，在西方职业摄影商店里可以买到任何形状的假冰块，一块假冰五十美金，正如我们看到的，对潜在消费者高超骗术的代价是非常昂贵的，然而，冰块是透明的，就像要融化了似的。玻璃瓶或酒杯上钻石般的露珠会激起人们清新凉快的感觉。但要知道，这露珠不是别的，而是涂得很均匀的一滴滴甘油（真实的露珠很快会干掉，拍照很难）。真咖啡的照片是不诱人的，拍照时，面上会形成油沫，因此，广告上的咖啡最好用液体糖浆代替，还可以用热气腾腾的可口可乐或稍稍添色的植物油。乳胶漆可替代凝乳。

定影流溢的酒是一大难题。自然的“葡萄奇迹”看上去并不像生产商



所希望的那么诱人，并且可能含有小块木屑或沉淀物。而甘油与果汁的混合液却能产生极佳的效果。广告照片上的香槟酒实际上是添色的冒气苏打水：它能更长时间保持气泡，并且看上去能激起食欲。啤酒杯里向上腾升的泡沫，原来却是用剃须膏制作的。

## 第四节摇“汽车”欺骗

名言“汽车不是奢侈品，而是交通工具”激励着俄罗斯数百万同胞要获得“铁骑”。然而，就像蜂蜜不可避免地要招惹苍蝇一样，汽车作为昂贵的舒适用品象征同样吸引着形形色色骗子的目光和兴趣。数百万人进入了俄罗斯汽车业务领域，他们中每一个人在买卖、修理和经营汽车的过程中，都有可能冒被骗的危险。众多读者可以从事实中得出谁是汽车业务骗子的结论，政府借口支持国内生产厂家而扶持“伏尔加汽车制造厂”垄断集团，它的人民只得乘坐已经陈旧的二等汽车。政府提高了关税，俄罗斯人为得到一台进口汽车只得支付数倍的钱。正是政府未经熟虑的税收政策阻滞了因道路不好政府必需的汽车服务业的发展。还是政府没有确定有关土地出让的法律基础，在汽车库建设方面制造了困难，使得汽车失盗数量上升。回忆一下 1924 年未出卖国家私有化债券的情况，当时政府曾许诺二至三年后将用稀缺商品直至汽车来偿还。结果，还是数百万苏联人被骗。因此，没什么可奇怪的，被推到困境中的同胞不得不采取相应的欺骗手段，以便绕过各种法律和法规。

以声名狼藉的海关关税为例。从健全的理智来看，支付这种荒谬的苛捐杂税（常常比被扣押汽车本身的价值要高出许多倍）是不现实的，但又要想有小汽车，结果是海关关员受贿。俄罗斯人因公长期在国外工作，容许免税带回一辆小汽车，但只能自己用，无权卖。如果想卖掉它，就不得不采取欺骗手段：伪装被偷。卖车的人收了钱，将车给人家，而后声明说车“被偷”了。这项业务最近吸收了一些西方国家的公民加入，这些人会从中得到双倍的利益，一份是急忙将车开走的俄罗斯买主；另一份是保险公司，因为他们的车据说“被偷”了。

一个骗子在汽车市场认识了一位来首都莫斯科买小汽车的同胞。他答应带来者去见坐落在华沙大道技术中心的经理，据说经理能帮他以正常价格买到小汽车。来者与同事一道，自然给他增添了自信，以为两人不会被骗。骗子把自己的猎物带到技术中心，介绍给商店的“经理”，自然，“经理”是一个托儿，跟商店没有任何联系。于是骗子从来客手里拿过证件去办手续。

过了一会儿，他回来了，递给来客提货单，上面写着证件情况、汽车价格和其他项目等等，让来客觉得自己已是新车的主人了。第一个骗子、“经理”和两位买主坐上汽车去储蓄所。“经理”请他们提前把钱数好，因为储蓄所里要排队，但熟悉的营业员答应他们走后门，给他们办快点，但请他们提前把钱准备好，免得再数一遍。因为“经理”早就认识，并完全相信他。两位牺牲品把钱数好，想把它装到自己的口袋里，然而“经理”反对，认为两位买主的诚实性值得怀疑，路上他们可能会抽出一部分。他建议买主将钱放到一个公文包里，然后锁上，拿在手里放在自己的膝盖上。

这是一个双层公文包，其中一层里面已放进了早就准备好的一叠叠像钱一样的纸，而另一层是空的，但被割了一个洞。买主将自己的钱放进了为他们准备的有洞的夹层里（此时公文包放在前排“经理”的膝盖上）。经理小心翼翼地将被锁上（钱这时已顺利地掉在他的两腿中间），然后摇晃着公文包，证明钱在包里，并把包和钥匙交给后排座位上的两个牺牲品，来到储蓄所。两个来买车的人和“经理”去找那个本不存在的营业员，而犯罪分子带着钱开着车溜之大吉，丢下了“猎物”与纸“娃娃”。

的确，有时骗子为达到这一目的使用的是华夫饼干，华夫饼干摸上去的感觉和摇晃时发出的声响也像一叠叠钞票。然而华夫饼干无论如何也不能使苦药丸变甜。

另一种方法是与假报纸相联系的，假报上刊登着“幸运中奖者”号码的彩票。这种伎俩曾非常流行，因为彩票中奖对于从事灰色生意的人来说几乎是唯一合法得到小汽车的机会。这种伎俩本身非常简单，但要成功还得有相应的“编排”。

犯罪分子们预先准备一份抽彩的假报纸，报上刊登着彩票中奖汽车的号码。然而报纸通常是共和国发行的，领奖只能到储蓄银行的中央分部。需要找一个手里有大笔存款、渴望获得小汽车、又不愿意向“反盗窃社会主义财产和投机行为局”解释这些钱来源的合适“猎物”。当“猎物”找到后，塞给他们报纸，收到钱后溜之大吉。这种骗局最关键的环节是要让对方相信彩票中奖者为什么自己不愿意要小汽车的原因。1944年，在第聂伯罗彼得罗夫斯克就发生了这样一件事，当时一位格鲁吉亚人“偶然”被介绍给一位老爷爷，这位老爷爷的双腿直打颤，勉勉强强能站着，他不知所措地在手里揉着一张倒霉的票子，嘴里嘟嘟囔囔地说：“我要小汽车干什么呢？我现在需要的是攒点自己的安葬费，寄点钱给孙女结婚，这是我的最大愿望了。”他的腋下夹着一张卷成筒状的报纸，上面用大号铅字刊登着共和国抽彩中奖的号码。结果诱饵被咬上了，那位出生于阳光明媚的格鲁吉亚居民顺利地损

失了一万卢布。不错，那位老爷爷后来还是被找到了，是通过他的侄子找到的。他的侄子在地区印刷厂当排字工，正是在这里制造了假报纸。现在骗子骗得更狡猾、更大胆。

买主是骗子的情况很少。买主得了汽车却没有付款。为达到这一目的，骗子经常使用“存折”的方式。在办理手续之前把“存折”出示给卖主看。例如，存折上记有四千万零二百卢布。为了更有说服力，骗子甚至可以跑到储蓄所请检查员证实其存折及存折上现金的真实性。

接下来买主与卖主一道去办汽车过户手续（通常找最可靠的公证人）。卖主以为存折在买主的口袋里，而实际上此时它已经在买主同谋手里，那位同谋正在从存折上取款，账户上只留下二百卢布。涂上需要的数字之后，他迅速回到公证人那里，他的搭档和那位一点也没有怀疑的牺牲品正耐心地排着队。在办理合同手续时，存折交给了汽车的原主人，换了钥匙和技术证件。储蓄所只能给他二百卢布。

尽管这种欺骗方式相当冒险，但无论如何总能得逞。谨慎的骗子一般预先准备两张存折，一张上二百卢布，另一张四千万零二百卢布。第一次他们出示给汽车卖主的是四千多万卢布的存折，而在公证员处给的是一张“空”存折。在这种情况下没有必要急急忙忙去取款，最主要的是不存在危险，不怕卖主注意到存折当天是否发生了取款业务。尽管心理定式的魔法让人难以置信。但落入一张存折圈套的人数以千计，他们都相信合同签过之后给他们的正是一小时前出示给他们看的那张存折。这里有一个思维定式：把什么放进了口袋，那么从口袋里取出的就是那个东西。有趣的是，在马戏团里，观众看见魔术师从大礼帽里拿出来小白兔，尽管刚才塞进去的是一只鸽子，他一点也不觉得奇怪。那里是另一个期盼奇迹的定式在起作用。当你去卖汽车时，也要准备应对奇迹和魔术，如此，不愉快的意外会少些。

## 第五节 摇不动产交易

不动产交易与其他交易在某些方面有本质的区别，如果参与交易者对这些区别的某些方面缺乏了解，就有可能成为犯罪的诱因。

下面是发生在沃罗涅日市的例子。

一位市民想卖一套住宅。为了省去代理的中介费，他决定不请中介人和房地产经纪人介入而亲自卖。找到了买主，谈好了价格（并且买主没有什么讨价还价，同意了，相当不错的价格），对方只是表示怀

疑，卖主会不会把他们“甩掉”，嘴里说他们都是头脑简单的年轻人，不懂任何法律，担心提前付款不妥。

他们建议这样操作：在公证人那里签好合同之后两份合同都由房主保管，然后他们去找朋友们把钱凑齐，回头付款换回合同。就是说，这样谁也骗不了谁。房主同意了。于是他们去找公证人，签订了合同，卖主把两份合同都拿在身边，于是双方按预先约定各干各的事情去了。

然而，晚上、第二天，买主都没有出现，这并不使房主十分担心——两份合同都在他手里，还没有实现的买主手里没有任何证据证明昨天进行的交易。他认为，这些人暂时还没有弄到所需的数目，因此决定再等一等。而那些“年轻人”此时并没有打瞌睡。第二天他们来到公证处，找到公证员，万般道歉，说昨天由于顺利地做了这样一笔交易大家很高兴，庆祝一番时喝多了，不知在哪里把自己的那份合同弄丢了。现在看能否在房产局把这笔交易登记一下。公证员被他们说服了，又给他们出具了副本。骗子们迅速到房产局进行登记，再将这套住宅卖给预先找好的买主。

就这样，他们卖掉了别人的房子，只花了付给公证人和财产登记处重新登记的手续费。而现在可以想象一下原房主与新房主见面时该是怎样的情景。

这件事之所以能够发生，只是因为第一位房主不知道不动产的处置（完成转移不动产的交易——买卖、赠予、交换）必须进行国家登记，在公证处签订合同只是第一步，不是该程序的最后手续。

在进行此类交易中，必须考虑到许多在其他商业交易中没有的因素。假设，一个人从另一个人那里买了一套住宅，登记手续似乎也没有什么错误，但过了一段时间之后，发现在该房私有化时原先的房主没有考虑自己孩子们的利益，比如说，形式上孩子们没有住处（尽管实际上他们有两套住宅）。于是他们诉诸法院，法院认定此交易无效，予以取消。然后就是新的房主与没有实现的未来房主为从当事人那里追回自己的钱而长期奔波。此外，也不排除这种交易是蓄谋的，早就设计好的陷阱。

因此，在购买住宅时，先要到房管处了解清楚该房的私有化是否正确合理；是否还有被“排除在外”的人随后可能主张对您所购房屋的权利。除了孩子们之外，落户在该住宅而此刻又缺席（如被关押）的其他近亲也属于潜在的房屋权利的竞争者。

请记住，不动产买卖常常要求投入全部物质资金，因而冒险的代价非常高。经常会出现由于上当受骗，人们身无分文或丢掉了住宅的情况。想想身

陷上无片瓦、无家可归的地步是多么可怕。因此，要么自己仔细考虑所要进行交易的全部过程，要么委托一家信誉好的房地产公司的职业经纪人办理，宁可牺牲一部分利益，总比全部损失掉要好。

假如有人为您的住宅出的价格比您所期望的要高很多，或有人为您提供的住宅价格比市场价要便宜很多，那么，请不要高兴太早。天上不会掉馅饼，停下来，仔细考虑您那当事人所有可能的步骤。如果发现什么怀疑，马上停止交易。住宅诈骗，谢天谢地，在今天的不动产市场上有的是。这种游戏的风险实在太大了。

现在让我们看看不动产交易中各方参与者可能的欺诈行为。通常卖方施骗的情况居多，买方很少，因此首先我们来分析后一种情况。偶尔碰到的也是最简单的欺诈是买方骗子在不止一次清点多种面值钞票时，将报纸制成的平庸“娃娃”当作钞票偷偷塞给卖方。

买卖房屋时，经常利用实际约定的价格与合同中标示价格的差价（合同中一般数额少些，以逃避上税），这差价由买主支付。但交易手续办过之后，要想从狡猾的买主手里要到这笔钱，除非去雇用讹诈勒索大盗，否则别作指望（但是，雇用他们，一方面，应支付的钱不会少于应交的税款，另外，这样做与法律发生冲突）。

但是住宅（实际的或虚构的）的卖方有更多的机会欺诈那些希望得到一套喜爱住所的潜在买主。最简单的欺骗程序如下：

一个人把自己的住宅卖给了另一个人，收到全部数额的钱后，又向法院递交申请要求法院判决这次买卖因某种原因无效。根据法院的判决，买主退还卖主住宅，卖主归还买主所付的钱。但是，通常，为了减少交易税，合同中所写的房子价格比实际支付的钱要少。从而，卖主只按照合同中标出的价格还给买主那么多钱，而买主最后既没有得到房子，钱又被骗走许多。

第二种欺骗的方法，一个人卖了房子之后却不急于从里面搬走，说情况发生了变化，他现在没地方可搬。俄罗斯“世界上最人道的法院”常常站在卖主的一方，判决归还买主的钱，卖主口头上同意了，但却声明说，钱他已经用了或者被偷了，他将从每月的收入中扣除一部分用来偿还（每月收入微薄，也不固定）。其实他根本就不想还钱。遇到这种情况通过法律解决都比较困难。根据俄罗斯的法律，从收入中扣除的数额不能超过百分之三十。因此，可以粗略地计算一下：沃罗涅日一个小职员平均工资约一百美元，而一套赫鲁晓夫时代建造的二居室房子价值二万美元，那么从一百美元中扣除百分之三十偿还二万美元，至少得五十年。

第三种方法，同时将房子卖给几个人，即所谓的“副本”销售。此种

情况下，房主（一般是出国或迁到另外的城市）将房子的私有化文件制造几个副本，一天之内在几个不同的公证处签订买卖合同，收取他人的钱。就是这样！而房子的主人只能是最先到市房产局登记的那位买主。

第四种方法是使用假文件。骗子们利用假表格和假印章（也有利用公证人作托儿）制造假的买卖合同。毫不怀疑的买主付了钱，接下来是没完了地主张自己对某人住宅所有权的诉讼。为实施这种骗术，骗子们一般短期租用某人住宅，制造假“文件”，然后趁主人度假不在家或出国旅行时将房子“卖掉”。主人回来后面对的是哑场……

一般情况下，买主和卖主最初都互不相信对方，担心被骗，这种担心是有道理的。如果在公证处办过手续之后再付款，冒险的是买主，因为房子有可能在前一天已经被卖或作抵押。如果在公证处办过手续之后再付款，冒险的是卖主，因为根据公证处公证过的合同买主可以自己去登记所购房子，不用支付原房主一分钱。因此，最可靠的方式被认为是通过双方都同等信任的第三者，将钱押在他那里。这第三者可以是一家信誉好的房地产事务所，或一家开办针对此种情况专门寄存款业务的银行。在后一种方式下，房屋的卖主只有在出示了房屋交易完成的证明后才能取到钱。

在第三种情况下，不动产买卖中的欺诈因中介人——私人中介或不诚实的房地产经纪公司的原因而发生。这里首先担心的是什么事都相信中介人，让他全权办理一切房屋手续。常有这种情况，如某个文件是通过使用暴力或讹诈恫吓手段签署的，结果法院宣布它无效。因此，过分相信中介人必然引起买主的警觉，买主有必要找到真正的房主了解情况，以免今后发生不必要的麻烦。

如果碰到“一日公司”是很危险的，“一日公司”就是为签一份唯一的合同出现的，而后销声匿迹，过一个月在其他某个地方又再次出现。

一个潜在的买主在报纸上看到了这种公司的广告，找到一间不大的办公室（通常坐落在普通的住宅内），发现所售房子价格低廉。唉，还是以前的那一套！他们告诉这位想买一套廉价住房的客户说，有一套急于脱手的住房，房主一个星期后要去以色列，因此要价不高，但必须立即交付定金——合同数额的百分之五十。于是买主签订了合同，交付了定金，而第二天早上该公司带着钱永远消失了。

有时中介公司采取小小的欺骗，没有让当事人损失房子或资金，只限于不大的精神和物质上的损失。这种“公司”因带客户察看不同的住宅收取不多的费用——从十美元到三十美元不等，然而他们却能随意地把那些轻信的客户弄得焦头烂额，直至失去耐心为止。他们带买主去察看各种不同的房

子（其中许多房主根本就没有想过要卖），当买主对某套房子感兴趣时，他们就提出一些显然无法满足的条件或望尘莫及的价格，以至于买主不得不放弃购买的想法。从每一个客户身上“榨”出来的钱不到一百美元，当然不多，并且其他方面的开销也是很小，仅仅只花了汽油钱。即使你去证实本不打算出售的住宅，他们也不构成犯罪。

《行骗俄罗斯》一书写有住宅买卖中行骗的例子：

一套非私有化住宅的主人家里来了几个人，说他们非常喜欢这套房子，想用优厚的条件租它一段时间，比如半年，愿出很高的租金。对于一个职业家来说，这听起来令人生疑，而对于一个普通人来说，这听起来却具有诱惑力，况且要签订合同，半年的租金一次立即付清。来人表现出“对主人的关心和对主人宝贵时间的珍惜”，请他（自愿和礼貌地）将身份证给他们，一切手续由他们来办。房主没有想到骗子们早就找了一个与他相貌相同的人，这个同貌人用真实的身份证将该套住宅办了私有化手续，两三天之内它将被卖掉。

真正的房主什么也没有怀疑，半年来对房子的命运从不关心，而另一个同样没有产生怀疑的人买下了这套住宅（准确些说，是支付了它的价值），觉得自己完全是该房的合法主人。半年过去“合同租赁期”已到，真正的主人出现了。法院，当然将保护他的权利，于是该住宅可能要返还给他，而那个买它的人怎么办呢？

## 第六节 摇摇犯摇摇罪

要行为公正，知道的东西不必太多，但要完全有理由地制造不公正，必须仔细研究法律。

——利希滕贝格

百科词典把“欺诈”释义为“以自私为目的，以传递假情报或歪曲事实有意识地迷惑他人”。

也有词典中，“欺诈”一词所给的定义是：“欺诈即撒谎”，而“撒谎”一词在该词典中的释义是：“故意歪曲事实、假话、欺骗”。这样，撒谎和欺诈的主要内容是“故意歪曲事实”。

但是，从法律的观点来看，并不是每个故意歪曲事实都含有犯罪成分。

在俄罗斯刑法中没有“欺诈”条款的单独条文，故意歪曲事实还不至于会导致惩罚。欺诈与撒谎如果与人的具体行为同时发生，就构成了犯罪。让我们以俄罗斯联邦刑法中一些涉及明显欺诈的条款为例。

#### 第 158 条：“诽谤”

“诽谤，即散布明显的虚假信息，损害他人的荣誉和尊严或破坏他人的声誉。”

对犯罪者规定有各种惩罚：从处以罚金或公开谴责到一年期以内的改造劳动。如果诽谤人不限于口头诽谤，而且利用报纸或电视等传媒工具诽谤他人，那么监禁的期限可增至二年，处以最低工资一百至二百倍罚金。如果他人因诽谤者的诽谤而被不公正地指控犯了重罪，那么诽谤者将被判三年拘禁。

因此，因一句毫无证据的指控如“你背叛了祖国”，可能需要相当长的时间才能脱离干系。所以，先生们，如果手中没有铁的证据的话，不要急于指控自己的敌人。曾经，一位报纸记者公开指控俄罗斯国防部长利用布置在德国军队的西部兵团财产而非法得利。但在法庭上无法证实自己的指控，结果根据刑法相应条款，该记者被认定有罪。

#### 第 159 条：“诈骗”

“用欺诈手段或滥用他人的信任侵占他人财产或获得他人财产权”将处以罚金：最低工资二百至七百倍或全部工资或二至七个月的其他收入，或处以一百八十至二百四十个小时的义务劳动，或一至二年的劳动改造，或拘禁四至六个月，或剥夺三年以下人身自由”。

如果诈骗由团伙实施，诈骗多次，利用职务之便，或造成了巨大的损失，将剥夺人身自由二至六年。

最后，本条第三款涉及的是有组织团伙的诈骗，或数额巨大，或惯犯。此种情况下诈骗分子将处以最大的惩罚——剥夺人身自由五至十年。

这里必须对 159 条的第二款与第三款之间的区别解释一下。根据俄联邦刑法第 159 条第 2 款的解释：“数额巨大是指财产的价值超过最低工资五百倍”。

与刑法该条款衔接的还有第 159.1 条：“用欺诈手段或滥用信任造成财产损失”。此条与第 159 条的区别只在于这里讲的是纯资金损失，没有伴随盗窃其他财产的情况。即是说，如果诈骗分子用狡猾的伎俩占有了你的小汽车，这属于第 159 条，而诈骗了你价值小汽车那么多的钱，那属于俄联邦刑法第 159.1 条。对于公民们来说，这个区别不是本质性的，但对于犯罪分子来说，它却是本质性的。根据第 159 条，不知什么原因考虑的惩罚要轻些：平



均每款剥夺人身自由要少一年。

刑法第 162 条，是指在货币面额上玩弄简单的伎俩——“偷换”或“窃拿”。狡猾的骗子利用此种方法定期减轻那些轻信人们的口袋。最简单的例子是：市场上，一个人站在货摊前，手握着一张面额很大的货币，这时，一个穿着很体面的年轻人走了过来，说想用他一百张一千卢布小额面值货币换您手里的那张十万卢布的大额面值货币，为补偿给您带来的麻烦，他愿意多给一千至二千卢布，如果这个“拿着十万卢布面值货币的人”对那个年轻人信以为真，好心帮忙，加上贪婪作怪，那就糟了。在多次数钱的过程中，年轻人的钱一会儿多，一会儿少。最后，年轻人又拿出来一叠，当那个人的面数着，然后加了二张作为补偿，千恩万谢地溜走了。只是到后来才发现，在这叠一千卢布票额的货币中，三分之一或四分之一的货币魔术般的面额变少了。手巧不仅仅可以在马戏团里带来收入……

诈骗研究者写道：“欺骗变成了实施犯罪方法之一，是构成非法将财产从合法人手里转移到犯罪分子非法占有的必要特征。”他说，此时欺骗可表现为各种形式，既可以通告虚假信息，亦可以是隐瞒事实。《如何在商业领域避免欺诈》一书指出，还在五至十年前，典型的诈骗形式是：以租用为借口将公民的财产据为己有，提供伪造的证件以获得退休金和津贴，将租赁来的东西据为己有，伪造国家债券和抽彩彩票号码。1995 年之前，刑法将诈骗区别为诈骗公民（第 162 条）和诈骗国家或社会财产（第 169 条）。现在，对不同形式财产的诈骗统统归属在刑法的相同条文下。诈骗的方法在不断变化，各种各样的形式越来越多。

下面是一个典型的例子：不久前在中央各大报纸上刊登了一则据说是一家俄原美代理处的广告，内容是组织摄影模型竞赛。进入决赛选手的奖品令人为之心动：从钱和小汽车到莫斯科的住宅。当然，还有，胜出者可签订有利的出国合同，参赛条件是只需要将自己的照片寄去。

看得出，这是传统做法的开始——捕鼠器里的奶酪——免费，因此全国数以千计的青年男女纷纷响应。不管多么奇怪，他们几乎所有人都收到了一张做得非常漂亮的贺卡，卡中说，他们通过了竞赛的第一轮，如果要参加第二轮的话需要寄一笔不大的数目作为组织费用——五美元左右，下面将是美好的前景即将变成现实。再努力一把，理想就要实现，大奖和出国合同在向您招手。这还是诈骗的惯用特点——当客户“成熟了”，被希望兴奋起来了，就该让他“放血了”。于是数以千计的青年寄去了所需的数目……后来却是杳无音信。诈骗分子收起丰硕的果实，溶化在数百万人的城市里，留给

自己牺牲品们只有失望和……宝贵的人生教训。

#### 第 157 条：“假企业活动”

属于此条的有“建立商业组织而无意从事企业或金融活动，目的是为了得到贷款，免除税收，获得其他财产利益或掩饰被禁止的活动。给人民、集体或国家带来巨大的损失”。对于此种犯罪预先制定了各种惩罚措施：处以最低工资二百至五百倍的罚金或剥夺四年以下的人身自由。

在以前刑法中没有相应的条文时此类犯罪非常普遍。必须承认，这类犯罪在俄罗斯的商业活动领域中将长期存在。在今天的经济体制下，一两天就可以轻易地注册一家企业，在银行里开办账户，通过账户划走资金，然后溜之大吉。此种犯罪方式相当方便，且难以惩罚。

#### 第 158 条：“非法使用商标”

该条款预防骗子未经允许，擅自使用知名和人们喜爱的企业——世界经济领头企业的信誉。因此，一些不诚实和狡猾的生产者通过稍稍改变他人公司的商标以避免这条法律：用“杂音再”代替“杂音再”或用“孕避避避”代替“孕避避避”。于是，现在因不仔细辨别公司商标的过错落在了你自己头上。假如一个月前你在市场上以很便宜的价格买了一台“孕避避避”公司的唱机，现在它突然变成了一堆废铁，那么请默默地擦去眼泪，因为从“孕避避避”公司能买到其他的好东西那才叫怪呢……

如果生产者或卖主冒险将中国的日用消费品贴上日本公司的商标，根据刑法第 158 条，他将受到二年改造劳动的惩罚或最低工资二百至四百倍的罚款。

#### 第 159 条：“明显虚假广告”

以私利为目的，在广告中利用商品、工作或及服务及其生产者（执行者、销售者）明显的虚假信息，造成严重损失的处以劳动工资二百至五百倍罚金，强制劳动或剥夺人身自由二年以下。

对刑法该条款的解释和案例我们在前一节中已经列举过。

#### 第 160 条：“制造或销售假币或有价证券”

属于此条款的犯罪自古有之。大概，地球上刚一出现货币符号，很快就发现有精明强干的人想在业余时间制造它们。

不错，国家总是严格地保护着这一带来收益的技术特权。不过，从前，

伪造假币者曾被砍头剁手，鞭笞和刷鼻。现在时代比较文明了，那些制造假币者根据刑法第 170 条“总共只是”剥夺自由五至八年。如果制造假币的不是一个人，而是团伙，即“有组织团伙”，他们将被剥夺自由八至十五年，并强制没收财产。

请注意，不仅制造假币是犯罪，而且销售假币也是犯罪。这就是说，如果有人塞给你一张假币，而你也不知道这是假币，但仍然决定把它用掉，那么你的行为就属于第 170 条，你已经违法。因此，在用假币交易之前要考虑好后果。诚实的做法是将假币送到警察局，当然在警察局里必须解释清楚假币是怎么来的。而如果你不想被内务机关多次拜访打扰，避免毫无根据的怀疑，简单的做法就是将假币毁掉。你损失了这笔钱，但保护了健康和荣誉。

正如前面我们提到的，制造假币的职业是世界上最古老的职业之一。公元前 5 世纪，在米列特和雅典刚一出现首批货币，立即现出许多愿意在这方面显身手的人。当时的货币是用银子制作的，制作起来并不简单，因为最初的实际价值不是货币本身，而是用来冲制硬币的金属。然而，当时一些精明的人还是发现了赢利的方法。他们冲制的硬币重量轻或银子的成色低。类似的情况在俄罗斯也有发现。

18 世纪 70 年代初，在俄罗斯爆发了切削银币引起的货币危机。当时俄罗斯的主要硬币形式是由银丝模压而成的小银戈比，罪犯们学会了将戈比的边缘切去，结果硬币的重量减轻了（有时只剩下原重量的一半）。

大力搜捕罪犯并对他们处以如“剁掉双手，向喉管里灌铅”的极刑等都无济于事。编年史记载了在许多城市搜寻罪犯和施以极刑的情况。在斯塔里察发现的被埋藏的金钱（由硬币上面“切削”下来的部分制成）就是这些镇压的遗迹。

“切削”硬币不仅“下等”人在干，而且国家统治者也在干。著名货币流通专家伊万·斯帕斯基在所著《俄罗斯货币体制》一书中讲述，彼得大帝去世之后，握有实权的亚历山大·缅希科夫于 1725 年组织生产过成色很低的作为辅币的可恶银币。可以认为，剩下的银子不仅进了国库，而且也进了这位精明显贵的腰包。

斯帕斯基写道，“在三个月时间里——从 1725 年的 1 月至 3 月——成色在跳跃，就像下台阶似的：砷合金中的银从百分之六十四，下降到百分之四十八，最后降到百分之四十二！在禁止模压之后，这些硬币被废止了；至少在 18 世纪的 70 年代，在兑换原新旧币时国库没有将‘缅希科夫的钱’当作假钱同等看待。百分之四十二成色‘结构’的合金硬度不够，甚至锭块在铸币厂放上几天之后就开始塌陷，渗出黑色的液体。”

### 第 198 条：“走私”

走私，即将大量商品或其他物品非法通过俄联邦海关，“剥夺自由五年以下。如果走私物品是毒品、有毒物品、放射性物品、爆炸性物品、武器和其他危险物品，可能招致剥夺自由三至七年，没收或不没收走私物品。”

这一条涉及欺诈活动的广阔范围。走私分子们哪里没藏过美元、金子和珠宝！假发里、凿制的鞋跟里、香肠里（顺便说一下，这种方法可能被简单戳穿，一些国家卫检部门会没收和销毁从国外带进来的肉食和糖果食品）。当海关人员将你那夹着钻石的香肠扔进垃圾道时，你只能笑了笑了事！

毒品犯罪团伙中被指派输送毒品的人有时不得不吞下几乎一公斤的毒品（自然，毒品装在防水胶袋中）。几年前，一架班机上一位女乘客的故事轰动了全世界，这位女乘客在飞行途中突然感到不适。后来在手术台才弄清楚，她吞入腹中的海洛因密封胶袋漏气了。结果这位太太不得不在监狱中的病床上治疗自己的病。

走私商品常被缝进了各种动物的体内——从家养的狗到马。也许有人曾想用印度象或乌苏里斯克虎进行非法走私香烟，这我不清楚，至少在我收集的资料里没有发现。

顺便再谈谈走私：海关工作人员自己也不是个个纯洁无邪。笔者记得，1994年在波兰边界的格罗德诺海关，一位可爱的女关员为一袋“万宝路”诈得五十美元，旁若无人地（我们中谁能无过？）平静地将这张票子放进一叠厚厚的“绿钞”里，又藏在制服裙子下面，一点也不感到难为情。不过，这已属于另外一条——第 199 条。

总之，刑法中有许多条款涉及欺诈，其中第 197 条“假破产”，即商业机构领导者或所有员工，及私人企业主明显虚假宣布破产以迷惑债权人；第 198 条“逃税”，其形式有公开的或隐蔽的；第 199 条“谎报恐怖主义行动”，尤其是那些淘气的学生们，特别喜欢捉弄老师，说是偷偷地把炸弹带到学校来了；第 200 条及其他条款都涉及欺诈。

现在我们来谈谈刑法中那些与普通百姓比较接近，且在日常生活中必须知道的条款。这样的条款首先是第 201 条“欺骗消费者。”

“商品销售机构或居民服务企业及商业服务领域登记在册的私人企业主，在其行为中短尺少寸、缺斤少两、多算、在商品（服务）的消费特点和质量上误导消费者或其他对消费者的欺骗，如果这种欺骗行为达到了一定的程度（在刑法该条款中这相当于最低工资的十分之一）”，则处以罚金：最低工资的一百至二百倍或一至二个月的工资或其他收入，或强制劳动二百四十小时以内，或改造劳动一至二年。

如果欺骗消费者的骗子犯有前科，或预谋团伙成员，或造成的损失大于最低工资额，处以剥夺自由两年以下，外加禁止三年内从事商业活动。

至于“欺骗顾客”的具体概念，可以表现为各种各样的形式：从几乎处处可见的啤酒兑水到向汽油里注尿。

然而，伪造高质量的商品从生产厂家到售货员莫不如此。例如，以前全苏人民都喜爱的可以买得起的熟香肠现在里面的实际肉量已少得可笑。请注意，如果包装上（特别是进口的）还能看见其成分：“肉、盐、淀粉、食品添加剂等”，那么没人向你告知自己生产的香肠含肉的成分是多少，淀粉和“其他”成分又是多少。需要注意的是，香肠中的牛肉清或猪肉清的含量可能少于百分之五。对比一下：白面包中的蛋清含量可达到百分之十左右。

刑法的第三十章涉及的是针对管理制度的犯罪。这里第 108 条、第 109 条及其他条款与欺诈有直接关系。

如果一个人不法冒充某一公职人员并严重损害了公民或组织的权利和合法利益，那他违反了刑法第 108 条，可以处以最低工资五十至一百倍的罚金，二年以下的劳动改造或三个月以内的拘禁。

刑法第三十一章涉及的是反对司法的犯罪，这里有几条与本书主题有关。第 114 条“明显的诬告”，将受到剥夺自由六年以下的惩罚，第 115 条“明显伪证”，惩罚是剥夺自由五年以下，第 116 条“逼供证据”（请注意，在刑法的旧版中这一条是“逼供伪证”）和第 117 条“伪证”。

关于第 117 条有一则古老的、但仍然具有现实意义的趣闻。

法庭里正在审理一位商人的案件，他被指控逃税。传唤的证人是被告那长得很漂亮的女秘书。

“经预先告诉过您关于提供伪证的事了吗？”法官问。

“是的，头儿说过有关二千美金和貂皮大衣的事。”

真正的乞丐，即那些为维持生计，如俗语所说为“一块面包”而讨钱的人在今天不多。对于大多数行乞者来说，行乞成了他们赚钱的一项职业，而他们的收入即使是大学教授也看着眼红。下面就是笔者亲眼所见的一个例子：

我坐在公共汽车停靠站里，等着自己的班车。天气特别好，所以我也不着急。在我坐的凳子旁边停着一辆带篷的运货卡车正在卖新鲜面

包，旁边排了一条不长的队。售货员，一个脸上长着雀斑的快乐的年轻妇女，忙个不停，因为排队的人们一直川流不息。

我很快发现一个长得不怎么好看的男子，戴着鸭舌帽，目光凝滞，动作忙乱，好像是个瞎子。他来到队尾，手里握着一小把一百卢布面值的钞票，怯怯地对站在最后的一个姑娘说：

“请告诉我，我手里的钱够买一块面包吗？”

那姑娘迅速地数了数纸币，摇了摇头。

“不够，老爷爷，这里只有八百卢布，还差一千呢。”

“那我怎么办呢——帮一个瞎子买块面包吧。”他大声地对排队的人们乞讨着。于是几个人给了他一百或二百一张的卢布。

我的车来了。我正要站起来上车却发现这个瞎子非常麻利地将几张票子塞进了夹克衫里面的口袋里。他走过整个队伍，再次出现在队尾，抓住队伍最后一个人的衣袖。

“请告诉我，我这里的钱够买一块面包吗？我想买一块黑面包，嗯，好像不够，帮我数一下……唉，活到这个分上，甚至连一块面包都买不起，而又饿得不行。”他再次哭诉起来。

那个男子数了一下瞎子的现钱，说：

“还差五百卢布。喂，公民们，让我们帮帮这个残疾人吧。”他朝站在前面的人们说。

这个老爷爷又得到了几张蓝色和玫瑰色票子的财政补贴。

“喂，老大爷，要不要我帮您买一下？”那个男子一边将瞎子往窗口旁边推，一边说。

“稍等，稍等一下……”瞎子突然麻利地躲开自己的那位恩主，离开人群，然后手指抹了抹口沫，开始忙乱地摸着刚得到的票子。此时我又发现，部分现钱再次装进了他夹克衫的口袋里。对我来说，已看得很清楚，这个小骗子根本就不是想买什么面包，因为买面包所需要的钱他早就骗到了，尽管在他的手里仍然只有先前的七八百卢布。骗子的想法非常简单：队伍流动很快，人们待的时间很短，他们买完面包就离开了，把位子让给富有怜悯心的其他公民。每个公民看到的只是一位不幸的瞎子，连一块面包都买不起的盲人。

这个所谓的“乞丐”没在直接讨钱，他只是请人家帮他数钱，完全是无辜的请求，不是吗？很少有人会拒绝。但是，如果帮一位残疾人数了钱，而他这钱又差一点够买一块面包的，此时您会拒绝给他一点零钱如一百或二

百卢布，帮他凑齐吗？您是不是觉得这是一笔微不足道的小钱，不值一提？不要这么说……在我观察这个狡猾男子的十分钟里，他装进了夹克口袋约三千卢布。不多吧？然后再乘以六，这是一个小时。那六个小时这样的“工作”就能攒到十万。我想，他的收入比那些排队买面包和给他钱的人中的一部分人要高得多。

猫鼠

欺诈术与欺诈心理

# 译摇后摇记

“欺诈”一词，恐怕是今天生活中使用频率最高的一个词了。欺诈已经成为今天社会生活的一大“牛皮癣”，无处不在。而由“欺诈”与“诈骗”所引发的经济、刑事案件，更是让人触目惊心。于是，国家和政府在制定预防欺诈的法规和相应的办法，企业和商家在不断提醒消费者注意识别骗术、识别假货，家长在教导孩子当心在外上当受骗，善良的人们在呼吁道德回归与诚信……当我看到俄国作者这本书时，眼前突然一亮：《欺诈术与欺诈心理》会讲什么呢？是教人防诈，还是教人行诈？国内以欺诈现象为考察题目的图书并不见到。既然如此，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。

达尔文把生物进化过程归结为物竞天择、适者生存。作者以动物界为例，动物出于生存本能地伪装和拟态，如果用今天的话说应该称之为欺诈。这一理解不会有疑义。然而接下来的“人不同于动物，常常会有意识地进行欺诈”的论述，却让人大失所望，难以接受。再当作者肯定欺诈在人类文明进步中的地位，则更让人一震。“谎言根植于日常生活和社会生活之中，凡有人们相互交往就有谎言；谎言是从属于人类交际的一项职能，如此才能实现个人和社会团体利益的‘较量’。问题不在于谎言有或者没有，而在于每一个具体情况下它所占的比重。”我只能用震撼来表达了。结论是如此悲观：谎言与人类共生，而且密不可分。动物世界如此，人类的进化也概莫能外。



究竟什么是欺诈？恐怕不容易回答。这是一个至今还没有伦理道德评价标准的领域。并不仅仅具有通常犯罪学的意义。这里的讨论要宽泛得多。政治和军事几乎是任由欺诈术与欺诈心理学驰骋的天地，于是留下了“兵不厌诈”的信条和“特洛伊木马”的传诵；《十日谈》里面的欺诈与反欺诈演绎出一个个脍炙人口的故事。体育竞技有了欺诈，才给观众带来刺激，博得观众的喝彩。这里的欺诈叫机智，或者叫斗智。童话，不真实的美丽故事。欺骗吗？不错，是欺骗，但它温暖人心，给人以希望。谎言吗？不错，是谎言，但它能把陷于日常枯燥生活的人从烂泥潭里拯救出来。如果《奥赛罗》没有了欺诈，还是文学经典吗？生活中有了欺诈，才给世界添加了幽默与生机。

《欺诈术与欺诈心理》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。就我看，其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，我们权当一位看客。

就本书的材料证明，完全拒绝欺骗是不可能的，但是，将谎言在我们星球上降到最低限度是现实的。我们每一个人都应该尽力去完成这个任务。

作者尤里·谢尔巴特赫（Юрий Щербатых），~~1923~~1923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》、《恐惧感与恐惧心理》、《性体验与性爱心理》及《成功心理学》、《选举心理学》。我认为，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~~1997年，当年在“字母”出版社出版，首印二万册，~~1998~~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 1994 年。我们手里的译本是 1994 年修订版。

原书中引有大量的外国文学经典与当代作品，我们在翻译中尽量参考和使用了已有中译本的内容。考虑到国内对俄罗斯当代作家作品的了解有限，我们也尽量在注释中给予介绍。

本书第一、二章由王鸿译，第三、四章由徐永平译，第五、六章由储诚意译。全书注释部分由徐永平提供。徐永平负责终校。

感谢上海俄罗斯俱乐部主席米哈伊尔·德罗兹多夫先生和“火星”咨询有限公司在版权方面的帮助。

徐永平

1994 年 缘月 源日

猫叔

译  
后  
记