

我怎么会选择相信一个骗子

【专家调查档案】

一个冒牌的气功大师，靠招摇撞骗敛财无数，终于在媒体上被揭穿底细后，很多人不禁在问，他为什么能够屡屡得手？事实上，在生活中，我们每个人都或多或少曾经有过受骗上当的经历。很多事情时过境迁再回头看时，可能会觉得不可思议——我当时怎么会竟然就会相信了那个骗子？

【事件回放】

空盆来蛇、意念移物……“玉林的那些所谓神功，只是最低级的入门魔术，低级到有些魔术师都不屑去变。”日前，魔术师傅腾龙携众弟子，在国家会议中心举行“真相发布会”，意在揭穿一些所谓大师的“神功”真面目。

“二三十年前，各类气功、特异功能横行的时候，我们内行人一看，全是魔术。可如今，大师们又有卷土重来的趋势。”傅腾龙说，“我们把这些叫入门级的魔术，‘大师’把它叫神功或者特异功能。”

(来源：新京报)

A

心理学没有专门的受骗心理研究，但是，心理学对人的认知有专门的研究，比如，人们选择相信还是不相信，以及选择相信什么。其实，每时每刻人们的认知都在进行这样的选择。吃饭的时候，有人选择相信吃素更有利于健康，也有人选择相信荤素搭配更有营养，还有人坚信，人类进化到食物链的上端就是为了吃荤的。面对着

B

可是无论我们懂得多少，我们的认知终究是有限的，而且大脑在有限的时间内能够处理的信息总归是有限的。于是，我们就需要进行一些便捷的选择。而紧随这种便捷性而来的，就是权威暗示效应。权威暗示效应是指一个人地位高，有威信，受人敬重时，他所说的话及所做的事就容易引起别人重视，并让他们相信其正确性，即“人微言轻、人贵言重”。

心理学研究发现，大多数情况下，人们都有一种“安全心理”，即人们总认为权威人物的思想、行为和语言是正

C

除了相信权威，人们在判断相信什么不相信什么的时候，还会有很多个人信息的添加。这些个人的信息可能包括过去经历带来的爱恨情仇、需要的满足等等。其中特别值得一提的是需要的满足。廖丽娟表示：“很多行骗者，就是在了解对方需要的基础上，进行一些很简单的认知分析，就使得人们轻而易举选择了相信。从这个角度来说，如果我们感觉被骗，首先是我们的认知选择了相信，在这个过程中，我们也得到某部分的需要满足。”

为了说明人的这种心理状态，廖丽娟举出了自己曾经受骗的经历，和自己事后的分析。“读大学的时候，我曾经被

三个心理过程做选择

一桌菜，不论你选择相信哪种说法，都不会给自己带来太大的影响，但是在一些关键时刻，我们的认知选择了相信谁，可能就会产生较长时间的，比较大的影响。

一般来说，人们做出选择要经过三个主要的心理过程：认知的过程、情感的过程、意志和行为决定的过程。而心理学研究也发现，人们在做出选择时会有一些特点。便捷性，是人们选择相信

权威效应给可信度加分

确的，服从他们会使自己有种安全感，增加不会出错的“保险系数”。同时，人们还有一种“认可心理”，即人们总认为权威人物的要求往往和社会要求相一致，按照权威人物的要求去做，会得到各方面的认可。这两种心理就催生了权威效应。

人们选择相信权威，因为认知的便捷性使然。新闻中那位冒牌的气功大师，能够取得很多人的信任，和他身边的另外一些“权威”不无关系——那些商界精英、明星大腕都选择相信他，使得更多的人很容易觉得，跟着这些精英

自我满足的需要影响认知判断

人骗钱。在我那么贫穷的时候，遇到这样的事情真的是很惨。我后来回过头来分析自己，是什么使得当时的我选择了相信？一方面当然是有认知的局限性，但还有很重要的一点是，我在那么贫穷的情况下，多么希望自己也可以帮助别人。这是属于我自己的需要。某种程度上来说，因为这个需要的满足影响了我的认知判断。当时，有一个学姐还提醒过我，可能那是个骗局，但我还是选择了相信。就像是打赌一般相信。在那个孤单的岁月里面，我愿意抱住人性之善，因为我太需要人性之善的慰藉。因为我这样的需要，我选择了相信。所以后来虽然很惨，需要去借钱打工度日，但很奇怪，我几乎没



插图 孔雀



男人的谎言

◎ 罗西

很多时候，爱情婚姻里的男人，很容易“失言”，因言获罪，且常常是无辜的“罪”。有科学分析称男人的一生要撒成千上万个谎，真不容易，撒谎其实也劳心的。

男人的爱比较重口味，所以喜欢承诺、发誓，问题是，这两种“言语”，都容易出事、偏差，这样，诺言就容易变成谎言。据说，女人，不再爱一个男人，便会无所顾忌地骗他；男人，不再爱一个女人，才真会做到不再骗她。所以，聪明的女人对待男人善意的、无心的谎言，要装傻，或者多一些宽容，你反而会获得更多。

对女人而言，相信一个男人的谎言并不难，只要足够爱。对男人而言，欺骗一个女人不容易，往往也是因为太爱、太在乎。男人情急之下容易承诺，如果“诺言”没有实现，就可能被女方解读为“谎言”；“誓言”如果变卦了，就变为“食言”了，其实，誓言本就拿来打折的，因为“誓”就是打“折”的言。谎言的泛滥，是因为有供需市场。女人需要男人的哄，可是“哄骗”又是一块的，所以常常是“哄”着“哄”着就不小心流向“骗”了，是无心之过，是非原则性的错误。女人需要哄，男人犯了错，常常哄哄就过去了。

很多时候，男人撒谎，是一种“被撒谎”，因为他知道她要什么，只好言不由衷，说实话要付出巨大代价。特别是一些非典型调情，常常要半真半假，否则就不好玩了，女人喜欢假设问题，比如她忧愁地问：“老公，如果我得了绝症，你会离开我吗？”他斩钉截铁地答：“不会。”她不信，步步紧逼：“你不担心我会拖累你吗？”他烦了：“反正也没几天活头了，我忍忍呗！”生活里，常常还有这样画面：妻子在立地镜前不停转身看腰臀，然后满眼殷切地问老公：“我这样穿显胖吗？”男人怕唠叨，最好的或者信手拈来的回答是：“很好啊，不胖！”有时撒谎是为了表达尊重、爱与怜惜，有时则是为了减少不必要的麻烦。

其实，男人的另外一个看家本领、而且可以持久发酵的东西：实诚。比如，与其说“宝贝，我全心全意爱你”，不如说，“老婆，我把工资交给你”。

问一男人：“如果你有一百亩地，你可以赠给恋人吗？”他愉快地回答：“可以！”又问：“如果你有一千万，你愿意送给女友吗？”他大笑：“我愿意啊！”三问：“如果你有一匹马，你愿意送给女友吗？”他犹豫地回答：“我，我不愿意！”我很疑惑：“为什么呢？你一千万都愿意送出了啊！”这个男人有些羞涩地招供：“因为我真的有一匹马，其他的都没有。”你的爱，如果足够分量，如果足够自信，其实诺言与谎言也可以不必启用。



的时候的认知特性。廖丽娟解释说，人们需要在做出选择时有这样的便捷性，因为太多的事情需要人们来进行判断，一旦无法快速进行判断，生活可能就会变得举步维艰。在日常的生活和工作中，在需要做选择时，有些人了解的信息很多，反而容易优柔寡断，不容易做出选择；有一些人，只有很简单的一些信息，反而显得利落简单。

人士的选择，会便捷很多，安全很多。

对此，廖丽娟分析说：“这里面有一个盲区，我们在选择相信权威的时候，通常都会有晕轮效应，这就是扩大选择相信的范围。无论哪个权威，其实都只是在某一个领域很专业，但是我们却容易扩大，于是产生了盲目跟随的情况。如果冷静下来想一想，房产大鳄未必懂得养生；影视大腕恐怕对于教育的事情就很外行，依此类推，选择相信权威的时候，很有必要看看这权威是哪个领域的权威，这样可能就不容易被权威效应影响而受骗了。”

有为那件事情后悔。我想，这可能是在内心帮助自己得到了自己关于人性之善的温暖慰藉。换而言之就是：你看，我这么难，还是在关键的时候，选择了善良和相信。这是自我满足。”

廖丽娟提醒说：“我们需要有时间来分析和了解自己内心，尤其是急需要满足的需要部分。试想一下，多年前，还在求学的那个我，感觉到很孤独的时候，如果是寻求专业人士的帮助，比如做心理咨询，或者和朋友多聊聊，大概就不会像打赌一般，用选择相信一个陌生人来慰藉自己。这样我在认知判断的时候就会有更多理性和自如性，也就不容易轻信谎言。”

专家支持：廖丽娟 国家二级心理咨询师

上海市职业技能鉴定中心心理咨询师考评员