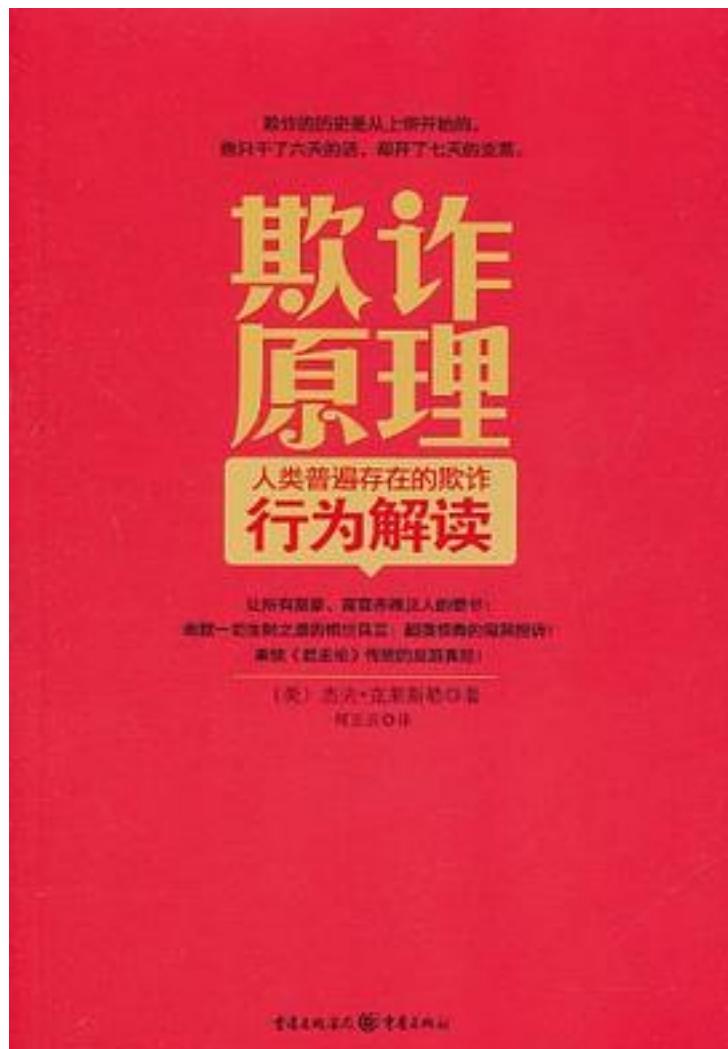


# 欺诈原理



[欺诈原理\\_下载链接1](#)

著者:杰夫·克莱斯勒

出版者:重庆出版社

出版时间:2011-5

装帧:

isbn:9787229033774

《欺诈原理》内容简介：欺诈，在穷鬼的字典里被定义为：采用诡计、欺骗和不诚实的手段进行的欺瞒。但美国玩转社会的人士都不这样说。他们没有先入为主的“对”或“错”的概念。骗子们将欺诈定义为“通过非法、不道德而且有趣的方式获取令人瞠目结舌的个人收益”。

作者认为要把“欺诈是不对的”这种想法从你的脑袋里赶走。这只是由一种不想让你获得成功的弱势文化所灌输给你的颓废想法。《欺诈原理》的幽默说法是：“欺诈是伟大的，做好它，你就能成为大骗子。确实，某些大骗子进了监狱，但是，进入监狱只是通向富裕的康庄大道上的一条减速带。”

这就是《欺诈原理》风行美国的原因。

## 作者介绍：

杰夫·克莱斯勒，先后就读于埃克塞特大学、普林斯顿大学和弗吉尼亚大学法学院，毕业后在俄罗斯当过英语教师。现在是美国最受读者欢迎的幽默派作家，由他担任执行总编的《我的华尔街日报》也成为幽默派作家的大本营，他本人的幽默专栏是网络上转载量最多的文章。美国喜剧中心频道以及其他一些幽默电视频道都以高额出场费邀请他出任嘉宾。他创作的直播情景剧《美国人》一直拥有很高的收视率。他与多名总统竞选人一起参演了《枪杀信使》一剧，为奥巴马当选总统立下汗马功劳。他也是爱丁堡艺穗节和格拉斯哥喜剧节的常客，其幽默剧总是最受欢迎的压轴戏。他因此获得了比尔·希克斯精神奖的“最发人深省戏剧奖”。

## 目录: 目录：

### 引言

### 怎样用好本书

### 第一编为什么欺骗 1

1为什么不而且为什么不是你 2

2欺骗简史从夏娃到安然 12

3没时间像总统那样贪婪是好事 16

4没有人会阻止你千真万确 21

5你做好欺诈的准备了吗欺诈致富预演 28

### 第二编怎么骗 31

6拿起你的毒药选择你的骗术 32

7让自己伟大更好！更强！更快！更富！！！ 40

8你的欺骗之心没有谁因为低估大众的智商而倒霉 47

9一步一个脚印用我自己的钱更滋润 56

10搞定你的下属你可以随时收拾某些人 67

11盘剥每个人……所有人，有时候 72

12同党及帮手在底层结交到朋友 82

13数字从不撒谎他们欺骗 93

14雇用数字不需要签字费 99

15竞争的基本原理市场的手与你的欺诈之手相会 106

16狼狈为奸很好玩为了大家 116

17带我去见你的“叔叔”啊，你能骗吗 123

18要求你“叔叔”让你重新来过首先把他灌醉 130

19朋友、骗子、同胞把你“叔叔”的耳朵借给我 135

20来自“叔叔”的欺诈把他的钱拿来 141

21对错误信息的分析在通向富裕的高速路上 148

22对公共关系的运用个人资金 154

23对疯狂进行营销能够提供的时间是有限的 162

24这样才有远大前程什么都指望不上你 169

25名人堂坐在黄金上的大骗子们	177
26危机对一个欺骗致富案例的研究	183
第三编如果你被抓到会怎样	193
27时刻准备着童子军与特种兵过招	194
28抵赖、抵赖、抵赖归罪于下属	201
29听证与审判证明自己的难得机会	210
30假如生活欺骗了你写张小抄做准备……	217
31第二个回合如何找回自己的快乐	222

结论 225

致谢 226

精彩书摘

第一编 为什么欺骗？

1而且为什么不是你？

那些大骗子比你强吗？当然不是。他们仅仅是知道了一件你不知道的事情：欺骗是通向永恒财富之门最快捷、最有保障，也是最辉煌的道路。

你曾经有过欺骗的经历吗？对你的费用报告、你的高尔夫成绩，以及你的妻子？你绝对有过。但那样的欺骗为什么没让你致富呢？

尽管目前处于经济不景气时期，但是仍然有数万亿美元在全球经济中流动。你当然可以拿到一些，但是，也只能是在你采取了行动之后。爱迪·麦克马洪不会开着一辆扎满气球的汽车，手里挥着一张两亿美元的支票，到你的门口耀武扬威。

因为你已经告别了往日的浑浑噩噩，成为了他们中的一员，开始了靠欺诈致富。

你当下制订的获得财富的计划是什么？找份工作？投资？买彩票？还是等着祖母仙逝？股票能够给予你的，或许只是10%的回报。投身一项事业？好啊，这就和一个人想要靠攒下每月的薪水购买一艘游艇的情况一样。就算是能让人快速暴富的房地产业，敢承诺给你的也就是五年之内赚100万。这就算是快速暴富了吗？如果这样的话你还不如在失败者大街和破产道的拐角处，乞求命运能够出现转机。

大多数这样的计划，都需要进行研究，需要投入时间和精力。阅读本书相对来说更快、更容易，而且也更有趣。不需要等五年的时间去赚得那100万美元，可以试试一年收入5亿美元、花2500万拍部电影，或者花2.1亿美元打场棒球。通过欺骗，你的投资能够得到300%、40000%，甚至50000000%的回报，这是完全有保障的。

为什么要欺骗呢？因为大家都在欺骗：运动员、娱乐明星、政治家以及大企业的行政管理人员。他们通过使用类固醇、整形手术、假唱、假账、后门交易、电脑做票机以及令人眼花缭乱的五花八门的手段，都走上了那些久经考验的，能够指向金钱、名声和荣誉的欺骗、撒谎以及背信弃义之路。你也能这样做，而且你能比他们做得更好。我将会助你一臂之力。

欺骗，在穷鬼的字典里被定义为“采用诡计、欺诈和不诚实的手段进行的欺瞒”。但是，我们这里不这样说。这里是一个安全的地方，没有判断，也没有先入为主的“对”或“错”的概念。欺骗，被《骗子英文词典》定义为“通过非法、不道德而且有趣的方式获取令人瞠目结舌的个人收益”。

有读者可能会说：“但是，杰夫，欺骗好像是不对的。”

是吗，朋友？嗯，它没有错，也不是什么坏事，它也不会把你送进地狱，绝对不会。把认为欺骗是不对的这种想法从你的脑袋里赶走。这只是由一种不想让你获得成功的弱势文化所灌输给你的颓废想法。请听我说，欺骗是伟大的，做好它，你就能成为大骗子。确实，某些大骗子进了监狱，但是，进入监狱只是通向富裕的康庄大道上的一根减速钉。

让我马上消除一个魔咒：“我们没有团结一心。”在“财富”里没有“我们”的说法。波浪会抬起所有的船只，但是仅限于一两英寸而已。那些目的明确的欺骗一旦爆发出来，就能将你和你昂贵的船只提升到一个难以想象的极乐和财富的高度。

为什么欺骗？很简单：金钱！金钱！金钱！

这就是你这样做的原因，是你参与到这场竞赛里的原因。最低的工资是6.55美元。每小时！你是否意识到，要想获得你靠一次欺骗就能够得到的金钱，你一天需要花多少个小时在“打工”上面？很多！或许超过十小时！

打工？不用了，非常感谢你。

欺骗？很好，我愿意。

当你在考虑你应该赚得的报酬的时候，想想你周围其他骗子的收入，这项工作很重要。将你的收入从他们的底线开始算起，这是因为一个将改变你生命的简单词汇的存在——

“基准线”，即通过比较同行业的收入来确定你自己的薪水标准。通过基准线的办法，你的收入不需要与你的能力和水平挂钩，你只需考虑你的同行的所得即可。例如，特权标签在美国全国橄榄球联盟里，意味着一名选手获得了他所打位置前五名选手的平均薪水；在美国职业棒球大联盟仲裁听证中，会对情况类似的选手进行比较，诸如此类。谁来定你的薪水？你的同行。谁来定他们的薪水？他们的同行。谁是他们的同行？你。就像埃尔顿·约翰逊在《狮子王》中所唱的：这是财富的循环。

这只是取了其中之一来设定标准，其实已经很高了。有多高呢？考虑一下某些欺骗行业内的某些大骗子的所得。

## 商业

在安然公司破产前的三年里，公司的29名高管在股票的出售中获得了十亿美元以上的收入。2007年，一个标准普尔500企业的首席执行官，平均的年收入合计是1420万美元。你不在平均数里，你是一个骗子。那些正接受调查的首席执行官比其他的首席执行官多赚70%以上。想想你打算干的事情，“调查性”的上涨是可以保证的。

还记得6.55美元的最低工资吗？科宝·克拉维斯·罗勃兹公司的亨利·克拉维斯在2006年赚了4.5亿美元，也就是每天130万美元，每小时超过了51000美元。2007年，理查德·福尔德在搞垮雷曼兄弟的同时，赚得了4500万美元。这可是每小时17000美元。哈哈！最低工资和欺骗工资哪个更好呢？

如果你仍然不为之所动，不妨看看这个最为真实的图表：

### 首席执行官与工人平均工资比率

1980年—42:1

1990年—85:1

2000年—531:1

2050年—140,000,000:1 (按比例推断)

你肯定不想成为一只工蜂，你希望成为蜂王，在装满金钱的蜂巢中快乐地鸣唱。

## 体育

巴瑞·邦兹在其职业生涯中，光薪水一项，就赚到了大约1.88亿美元。罗杰·克莱门斯的薪水大约为1.33亿美元；马克·麦格威尔的薪水大约为7500万美元。这样的大约相当不错，因为所有的家伙都属巨头了。

如果你靠欺骗仅进入到某一个大联盟内，你也能干得相当不赖。一名全国橄榄球联盟的运动员，平均工资是200万美元多一点。最低工资在28.5万美元至82万美元之间，这主要取决于你行骗的时间长短，也就是所谓的在职业队混了多久。美国职业棒球大联盟运动员的最低薪水是40万美元，而平均薪水超过300万美元。美国篮球职业联赛球员的薪水在40万美元到130万美元之间，而篮球界的平均水平在580万美元。这些收入都是相当可观的。

大学的体育界收入也很不错……这只是对于教练来说的。大学橄榄球队教练每年的收入为95万美元加奖金。篮球队教练每年的收入为80万美元以上。俄克拉荷马州的麦克·斯度普斯一年中能拿到600万美元。考虑到他一直紧跟大骗子巴瑞·斯威泽的步伐，我很肯定，他已经让每一分钱都落袋为安了……这就是本书所提倡的方式。所有的这些钱，都只是通过教橄榄球，或者被英国人叫做“甜蜜的球拍”的东西，就能到手！

在按大学教练方式致富的过程中，最为美妙的事情是，你的球员替你干了所有的工作。你吸取了他们的血泪、汗水和青春，而他们却一无所获——没有后续的待遇，没有赢球奖金，也没有演讲费。他们必须每天义务上场，奋力拼搏，因为他们在争取大学学位。哈！最后一次有“学位”的人买票登上俄罗斯宇宙飞船是什么时候？哈哈，天知道。

## 娱乐业

娱乐明星用假乳房、潜规则快速、大量地搞钱。那些所谓的宣传费，从席琳·迪翁1400万美元的克莱斯勒代言费，到凯瑟琳·泽塔·琼斯来自T-Mobile公司的2000万美元的代言费，再到那些在《挑战大钟》节目中飚高音让我高兴，从我这里挣50美元的家伙，都统统靠边儿站。

在娱乐行业，骗子们赚取的通常是“正常”的收入。琳赛·罗翰每年的薪水为750万美元；帕丽斯·希尔顿在电视、电影、模特以及私人场合的走秀中，赚取的金钱高达1500万美元；布兰妮·斯皮尔斯通过巡回演出赚取了数千万美元；出演一集从头到尾都是废话的《老友记》能揽入100万美元；保罗·麦克卡特尼的身价大约为10亿美元；而像

汤姆·克鲁斯、朱丽亚·罗伯茨和乔治·克鲁尼这样的明星，在一部电影里露个面，就可以分别赚到1500万、2000万和2500万美元。

在心里牢记，尽管从技术层面看，这些家伙在“工作”，但他们的“任务”所含内容很有限——微笑、重复一些话语、大叫“不要被汽车撞了！”一类的话——因此他们被归类在了欺骗的名录之下。你应该提的问题不是“为什么我们会称呼这些名为骗子？”而是“为什么我没有制作自己的明星招贴画？”

## 2 欺骗简史

### 日期 欺诈史上的伟大时刻

混沌初开 上帝创造了天与地。他工作了六天，却开了七天的发票。

公元前星期四蛇用以苹果为原材料的毒药，将亚当和夏娃从伊甸园产业理事会中驱除。

公元5世纪墨丘利接到了奥林匹克的禁令，不准使用翅膀提高成绩。他成为了贸易、利润与商业之神并锁定了运送鲜花的业务。

1206年

成吉思汗提出了并购亚洲有限公司的建议。在遭到粗暴的拒绝后，他残暴地掠取了这个地区，建立起历史上最大的统一帝国……一直到谷歌的出现。

1555年 莫斯科维公司成为第一家联合股份制注册公司。

1556年

莫斯科维公司成为第一家欺诈其投资人，并且付给其首席执行官巨额解雇费的公司。

1611年

詹姆斯国王从一个宫廷小丑处偷得了《圣经》的原稿。他从电影改编权上赚了数百万。

1787年

特拉华州是首个批准美国宪法的州。该州人口一万，拥有9999个按照允许企业“强奸、杀人、掠夺和焚烧”的法律成立的企业。

1789年

萨缪尔·斯拉特使用偷来的技术建立了美国首家大获成功的棉纺厂。千真万确。

1792年

交易商在曼哈顿南部地区建立了股票和债券交易所。管家和司机的狂喜之情溢于言表。

19世纪70年代约翰·D·洛克菲勒将标准石油公司建成一个大型的垄断企业。该公司一旦破产，石油将永远不再是经济或者政治问题，永远。

1919年

黑袜丑闻震惊了棒球界，让棒球主管人士和纪录片制片人变得有钱有势。在棒球界，欺骗永远也不再是一个问题，永远。

1926年

SATs系统引入。千百万富裕的美国人明白了，特权相对于美德，就像欺骗相对于勤劳工作一样。

1929年

由作家约翰·斯坦贝克策划了股票市场的崩溃，以便推广其即将面世的《愤怒的葡萄》一书。

1943年 Fidelity

Investment（富达投资公司）创立，开创了企业名称所表达的意思与其商业理念正好相反的伟大传统。（其名字Fidelity英文原意为“忠诚”——译者注。）

1969年 欺骗性的登月工作在月球岩石行业的施压下开始。当20世纪80年代

MTV在真正的、强悍的月球上登陆的时候，那些西洋镜就被拆穿了。

1969—1989年

迈克尔·密尔肯通过欺诈实现了名利双收，他是暗淡宇宙中的一颗闪亮之星。

1977年

戴维·贝克维兹，也被称为“萨姆之子”，对纽约市发动了恐怖袭击，并将死尸像“支出金额”一样划掉。

1979年

恶魔降临佐治亚州，在那里，他被一个名叫比尔·盖茨的游手好闲的年轻人所击败。恶魔将捆绑软件和Windows Vista的概念，作为对盖茨的奖励。

20世纪80年代

百事公司编造了“百事挑战”活动的竞争结果。被击败的可口可乐引入了新可乐，但是一直没有再恢复元气。

1985年 安然公司成立了。其种子资金由路西菲尔与毕尔兹巴布私人股权公司提供。

1988年 本·约翰逊赢得了奥运会金牌，签署了利润丰厚的赞助合同，合同上标明了非同寻常的“兴奋剂不退款”条款。

1993年 帕丽斯·希尔顿在她的首部电影《愿望人》里露面，她所扮演的角色是一个沙滩上的女孩。浑然一体的时空在颤抖。

1995年 在网景IPO成为技术层面上的一次荒唐得意想不到的财富大运之后，Pets.com在监狱的洗衣房开始孕育。

1998年 马克·麦克格威尔打出了70个本垒打，他长出了第三只胳膊，在肯塔基德比中位列第五。

1998—2006年 纽约大检查官艾略特·斯皮泽尔长期服用咖啡因，他用几年的时间彻底毁了留给世人的完美骗术。

2000年 在佛罗里达州为了“总统”的“选票”而“计票”。2002年 萨班斯·奥克斯利法案签署。公司管理人员现在需要为证明账目真实和别人找出的账目漏洞负责了。

2003年 杰森·布莱尔因为在《纽约时报》上编造虚假新闻而被炒，他后来通过写书、巡回演讲赚钱，现在他正在嘲笑你。

2004年 在俄亥俄州为了“总统”的“选票”而“计票”。

2006年 肯·雷假死，他在地中海中部的伊比沙岛上购买了度假别墅，该别墅紧挨着艾维斯和霍法的别墅。

2010年 你购买了本书，并认真学习。

• • • • • (收起)

[欺诈原理](#) [下载链接1](#)

## 标签

心理学

商业

欺诈

心理

社会学

思维

骗子

管理

## 评论

骗子坏人是不顾一切的成为有钱人，然后看心情要不要重新第二回合做个虚伪的好人。

---

难得作者能大言不惭地说出“怎样我就是道德沦丧”，真想为他的坦率打五星啊。但还是不行，这书我不觉得好笑也不觉得有用，自以为了不起的列举了一堆常识性的诈骗案例再加上自以为幽默的吐槽，潜台词始终是「妈的我为什么一直没能参与到他们肮脏的利益分配当中我不甘心呀」。不过看看作者简介就知道他已经达到目的了，某种程度上倒算励志。反复列举几个固定套路的手段看得我心累，真想让他到中国来长长见识。

---

欺骗是工具，是智慧，这些技巧需要训练，需要很长时间的付出，目的地，是你自己。而当你做了，你就知道这就像水龙头一样，不是想开就开，想关就关的。

---

好吧，我原谅哪些看不懂这些书的人。这本书入木三分的揭示了那些充斥于美国社会的虚假谎言：自由、资本、民主和爱。当我们掀开那些金碧辉煌的大厦一角，想把头探进去看看那些遨游于上流社会的天之骄子的生活的时候，我们却惊愕的发现，我们只能在那里找到一地的粪便、血肉与渣滓，他们靠这个来伪装自己，他们靠欺骗来逃避惩罚。

---

读了三分之一就让人无语了，文笔一般，内容很烂，都是举例，没系统没实操，防骗都谈不上，无非说那些名人如何欺骗公众，除了让人变得愤世嫉俗些外毫无用处。

---

: B848.4-49/4244-3

---

我无法想象那些给了满分的人是抱着怎样的看法，但是你要明白，他是个讽刺幽默作家啊。天，我当时怎么会买这书

整本书都是说欺诈不错，很好之类的，但是具体的诈术，只字不提，不带这么坑人啊。回头一想，不错，它欺诈了我……

垃圾人写的垃圾书。操

无聊之作，既无视道德，又没有方法论可以拆解的垃圾作品

无其说这本书让人囧不如说豆瓣上的书评让人囧。本书的原义是讽刺抽打加调侃、外带一点点的教人如何不上当，却被一帮没脑子的家伙想当然的看成是成功学教材。更坑爹的是没看过的人也写了长长的评论——成功学汝妹！【果然是什么样的人就能看到什么样的内容么】【呸！】

幽默至极。辛辣讽刺。

全书就是一本脱口秀啊= =

男女老幼基础防骗指南终极版，上至期权股票，下至雇老妈子、还房贷，骗子会用什么，我们教什么；骗子怎么骗，我们怎么教；骗子跟谁合伙，我们介绍谁给你认识；骗子怎么溜号，我们教您怎么逃跑。和“心学”有相同之处，也确实适合那些不懂变通的人学一学。刚直不阿，说好听叫正义感，说难听叫智商不够

颠覆价值观的一本书啊！果然骗子坏人是不顾一切的成为有钱人，然后看心情要不要重新第二回合做个虚伪的好人。

寡！

看标题还以为是学术著作。既然翻译成中文了，那其实应该增加几篇中国篇的才对。

纯嘲讽而已，毫无技术含量。。。

淋漓尽致的简单分析

狗血

[欺诈原理 下载链接1](#)

## 书评

“这世界唯一的真相，就是它充满了谎言。”  
在读完了《欺诈原理》之后，我得出了这样一个结论，而这个世界各个角落发生的种种，无不在证明我的结论是正确的。  
在韩国，人们在自己的身体和脸上造假，甚至连性别都要伪造；在等级森严的日本，人们礼貌地向上级鞠躬，心里却在想着...

这是一本每个企业管理者都应该读的书。读后感对怎样管理员工又有了一番新的认识。比方说大规模裁员这种事情，我相信很多管理者都曾遇到过，处理起来是非常麻烦的。因为你必须得照顾员工的情绪，处理不当会导致公司形象受损。而怎样通过“欺诈”让他们欣然接受这个事实其实很简...

1、上帝真的只干了六天的活，却开了七天的发票。不然礼拜日是咋来的嘛。  
2、作者的文风极具口语化的喜感，每读一章就像是一个叨叨不休的中年新闻控在你面前扯了一大堆的大白话，虽然都是扯淡，但是从这种嬉笑怒骂中你也可以看到美国社会的另外一个侧面。3、这一路来自于美国...

图书馆借来的书，借阅时瞄了几眼简介，觉得挺有意思，拿回家读了60多页就看不下去了，一直再举例子，说这个欺骗，那个欺骗，但是根本就没有提到如何行使一段欺骗。。。全都是废话，没有一句实用的，书名如此，作者也是个穷光蛋。

以前看到过一句话，这世界上最赚钱的方法都写在刑法里。。。始终觉的很有道理，另外骗子方法方式什么的，最接近生活的，有一部电视剧叫做《毛骗》大家可以看看，另外这本书我是看不下去，可以推荐另一本书，

在遥远的美国社会，生活着这么一群人，他们巧妙地去欺骗人，然后获得非常丰富的财富。如果在我们中国这是会被大众唾骂的。但是他们就是行，为什么？我们有没有想过呢。这是当然，和我们社会形态意识不一样。可是我们也看一看，我们的社会还是存在着和他们一样的东...

事实上我们看到的好多的现象都是欺骗现象，比如挂羊头卖狗肉，我们拿他们没有办法吧。比如吃不到葡萄说葡萄酸，我们也把他没有办法吧。很多很多，但是我们都没有去反抗他们，就任他们继续发展下去，没有办法啊，这是大家都公认的了事情。但是为什么有那么多的人...

不知道是翻译的原因还是文化差异，读的过程中无法判断哪些是开玩笑的说法，哪些是严肃的叙述。看了2/3看不下去了。列举（也可能是编造--很大程度上）了各种数据、实例，来说明自己的哦一些观点。总的来说，这本书本身就是一个大的欺诈。

在遥远的美国社会，生活着这么一群人，他们巧妙地去欺骗人，然后获得非常丰富的财富。如果在我们中国这是会被大众唾骂的。但是他们就是行，为什么？我们有没有想过呢。

这是当然，和我们社会形态意识不一样。可是我们也看一看，我们的社会还是存在着和他们一样的东西...

---

此书并不适合天朝屁民阅读，除Paris Hilton、Donald Trump、安然、George W Bush这类人物外，大都不知道作者在说什么。

谎言无处不在，区别只是谎言的圆满程度，在天朝，你得忍受赤裸裸的被强奸，而在米国，至少外表看起来还是光鲜华丽。大众永远都是愚昧的，即使你是数学精...

---

怎么评论那么好，全是托吧？内容空洞，举的例子大多也很牵强，唯一的优点就是作者文风的幽默。

本书是揭露了不少欺诈现象，涉及美国的政治，体育，娱乐，商业，具体是否属实则有待考证，而作者将贫富差距，歧视，不平等的根源简单地归结为欺诈，实在难以服人。而且将欺诈提升到...

---

[欺诈原理](#) [下载链接1](#)