

為什麼明知是詐騙，仍會上當呢？

4招防詐技巧

破 解 心 理 盲 點



2025 年 1~3 月累計詐騙受理件

排名	類型	件數	財務損失 (萬元)	平均損失 (萬元)
1	假投資詐騙	8400	1398956.9	166.5
2	網路購物詐騙	6181	22730.6	3.7
3	假買家騙賣家詐騙	3757	23800.2	6.3
4	假交友 (投資詐財) 詐騙	2973	339373.5	114.2
5	假中獎通知詐騙	2315	24057.6	10.4
總件數累計		47493	227.2 億元	47.8

資料來源：內政部警政署「打詐儀表板」

前言

根據內政部警政署統計，2025 年第一季詐騙受理件數高達 4 萬 7493 件，詐騙金額更超過新台幣 227 億元，這僅僅是接獲報案的數量，還有許多遭詐騙卻未報案的案例，實際案件遠不及統計數據。

為強化民眾防詐意識，防制詐欺案件發生，政府積極推廣防詐，但詐騙事件仍層出不窮，不僅新聞頻傳，你我身邊也常聽聞親友受騙。

為什麼許多人明知道可能是詐騙，卻還會上當呢？這與人性有關，如果未能識別出心理盲點，不管學歷高低、聰明與否，都很可能上當受騙，本文透過心理學分析整理出「為什麼會被騙」與「如何防止被詐騙」，希望藉由識別心理盲點、增強心理防禦力，達到反詐效果。

詐騙集團專攻的

5大心理盲點

為什麼詐騙新聞頻傳，但仍有那麼多人受騙，且當中不乏博士學歷、高社經地位者，事實上智商高的人不代表不容易受騙，也不表示詐騙集團比博士還聰明，「心理狀態」才是關鍵，例如有情感缺口、內心匱乏、沒有安全感，過度依賴他人者，都容易因情感蓋過理智，導致失去思考能力，忽略現實中的警訊，詐騙集團也深知人性弱點，因此利用下述常見的5大心理盲點，來誘騙與操控受害者。

盲點1：「心理預期」與「確認偏誤」

「心理預期」指人們習慣依照過往經驗去預期接下來會發生的事件，符合預期時會帶來的正向回饋，反之若不符合預期時，往往會觸發負面情緒；「確認偏誤」（Confirmation Bias）指人們有選擇性地透過尋找或蒐集相關資訊與跡象，支持自己原有的觀點、假設與期待，不一致的資訊則無意識地忽略，例如「情人眼裡出西施」就是很典型的「確認偏誤」，尤其是熱戀期的時候，整個人都是粉紅泡泡，不管真實情況為何，只會看到另一半好的那一面，看不見負面與危險特質，失去理性判斷能力。

詐騙集團知道人們期待聽到什麼，因此結合了「心理預期」與「確認偏誤」，並故意將混合真實資訊的「美好幻想」餵食給受騙者，當受騙者發現部分內容為真實、合乎常理時，便容易失去警惕，並自動將詐騙集團告知所有的訊息「誤以為真」，大腦本能地去選擇相信「美好的幻想」，而忽略不合理之處。



■ 盲點 2：「過度自信」

一般人往往以為「聰明」、「高學歷」的族群比較不容易被騙，但根據研究顯示，結果並不然，聰明的人反而常常因為「過度自信」，認為「自己這麼聰明不會被騙」，並且過度相信自己的判斷，反而在一般人會開始質疑的階段時，這些高學歷、聰明的族群對自己的判斷仍深信不疑，尤其部分在高度專業領域工作者，如醫師、教授等，因為工作領域侷限，容易因社會化不足，且在其領域具有權威性，不常被挑戰，反而更容易受騙。

■ 盲點 3：「過度依賴」與「內心匱乏」

一個人是否容易受騙，跟智商高低、聰明與否關聯性不大，反而是跟一個人是否依賴、脆弱、匱乏有較大的關係，容易依賴他人者，往往缺乏自信與安全感，內心匱乏，在面對困難時，渴望他人給予指引與幫助，這類型的人倚賴權威與指導，剛好讓詐騙集團有機可趁。

情感詐騙也是看準部分單身者的情感匱乏，因此專挑有點年紀、經濟能力較高，但缺乏情感倚靠的單身者，從警政署 2025 年第一季統計，每個情感詐騙案的平均受騙金額高達 114 萬元以上，僅次於投資詐騙，顯見詐騙集團由受害者情感缺口作為突破口時，受騙者因感情匱乏，容易過度依賴與信任「虛假伴侶」，並對其深信不疑，新聞常見中年單身女子儘管未在真實世界見過面，但堅持大額匯款給僅在網路聊過天的男友，即便銀行行員與警察百般勸阻，但受騙者仍不願相信自己受到詐騙。



■ 盲點 4：不確定性厭惡

簡單來說，即人性「喜歡已知、討厭未知」，未知即指隨機性、不確定性，雖然生活中多數人事物都擁有不確定性，但人性討厭不確定性，因為不確定性會讓人感覺不安，做出非理性決定，進而導致更壞的結果。

相對之下，「確定性」則可以讓人感覺安心，因此詐騙集團通常會給予「肯定的答案」，尤其是投資詐騙，往往會「保證獲利」，並搭配「精準」數據，提升說服力，例如許多網路詐騙，皆會創設假投資群組，宣稱只要跟著老師操作即可「穩賺不賠」，即便宣稱 1 個月保證獲利的報酬率，遠高於市場合理行情，仍有許多受害者選擇相信。然而真實的投資市場，除了定存外，多數的投資商品會隨市場波動，難以保證報酬率，但人性厭惡不確定性，反而傾向相信詐騙集團「高到不合理的保證報酬率」。

■ 盲點 5：賭徒心態

根據 Gogolook《亞洲詐騙調查報告》，台灣人受騙原因最高為「不確定是否為詐騙但選擇冒險」，比例高達 27.9%，顯示有將近 1/3 的民眾明知很可能是詐騙，卻仍抱持著「賭徒心態」，「賭徒心態」指人們懷抱僥倖，希望可以依賴運氣，而非實際自身努力的態度。

因受騙者期待可透過「輕鬆、簡單」的方式「以小博大」，認為這次「好運會掉在自己頭上」，最常出現在「投資詐騙」，詐騙集團抓準人性中的「心存僥倖」的心理狀態，過度樂觀地認為：「好事會發生在我身上、壞事則不會發生在我身上」期待自己只要能抓住這次賺錢的機會，便能一把翻身，尤其是對於經濟有困難、生活有壓力的人，便會過度樂觀地以為有機會賺快錢，而選擇忽略風險。



4招

打破心理盲點

提升心理防禦力

不受騙

根據統計每日至少有 553 件詐騙發生，不僅代表詐騙集團猖獗，也表示詐騙集團深知人性與心理盲點，才能成功騙取受害人，讓受害者在明知可能有陷阱的情況下仍受騙。為避免詐騙發生，建議千萬不要心存僥倖，應多徵詢身旁親朋好友的意見，並透過下述四個方法，來提升心理防禦力，避免遭騙。

第 1 招 自我覺察內心的渴望

是否會被詐騙主要與心理狀態有關，心理匱乏、有壓力時心理防禦力降低，自然容易受騙，每個人的壓力點與脆弱點不盡相同，因此自我覺察內心的渴望與缺口非常重要，可能是金錢、愛情、權力或自尊，透過自我覺察，可以更清楚的了解自己的心理缺口，例如渴望愛情的單身者，就較容易受到情感詐騙，唯有看懂與接納自己的缺口與恐懼後，才能長出「心的力量」，避免淪為詐騙集團宰殺的肥羊。



第 2 招 跳脫「沉沒成本」效應

「沉沒成本」(sunk cost) 又稱為「沉默成本」，指已發生，且無法回收也無法透過後續決策改變的成本，理智上知道決策時不應受沉默成本影響，但事實上許多人在情感上仍會被「沉默成本」而左右，雖然知道成本已付出且不可逆，但仍會因為捨不得或不甘心而選擇繼續，進而可能導致更多損失，例如自行創業開店，雖然生意不佳、甚至虧損連連，但因為前期投入大量的時間與心血在店鋪裝潢、洽談進貨管道、招聘人員等，理智上明知應該選擇停業，但多數人捨不得前期已付出的「沉沒成本」，仍堅持繼續營業導致更多的虧損。

這也是為什麼許多人在意識到自己可能受騙後，卻選擇繼續相信並投入金錢的原因，受到「沉沒成本」效應的影響，察覺自己可能被騙的當下，理性上明知應該選擇「停損」、停止繼續投入，但現實中卻發現有不少人，因為在此之前已投入了大量的時間、金錢或情感，捨不得或不甘願放棄，導致被騙的金額持續擴大。

第3招 擺脫「標籤效應」、肯定「自我價值」

雖然有句話說「不要在同一塊石頭上絆倒兩次」，依照常理也會認為被詐騙一次後，有了受騙經驗應該可以避免再次受騙，但詐騙案件中，卻發現許多人被騙一次後，仍再次受騙，主因在於受害者不相信自己竟然會被詐騙，內心可能出現自責、挫敗與懊悔的情緒，為自己貼上「愚笨」的標籤後，開始否定自我價值，過度苛責自己。



「標籤效應」指將一個人或組織貼上標籤後，會強化或影響外界對其印象或看法，被詐騙者若擔心自己被貼上「愚笨」或「受害者」的標籤，會影響外界看待自己的觀感與價值，因此會急著想撕掉這些標籤，潛意識中不由自主地再次選擇類似的情境，希望藉由扭轉劇情、改變結果，來證明自己並不「愚笨」，藉由移除負面標籤，進而提升自我價值感，尤其是一些高學歷、高社經地位者可能從小到大，學業與事業表現都很優異，對於被貼上負面標籤會感受到更大的恐懼與排斥，但事實上每個人難免都曾有过判斷失準的時候，若能坦然接受，並瞭解任何人都有其獨有的自我價值，不會受單一事件影響，就能擺脫「標籤效應」。

第4招 破除「非黑即白」的慣性思維

「非黑即白」這種全有或全無（All or Nothing Thinking）的思維模式，是常見的思維謬誤，因為這種簡單化的思維模式，省略了許多複雜性，可以讓人類思考時較為輕鬆與快速，詐騙集團便掌握人性弱點，製造出簡單且一致的獲利規則，類似只要執行A模式，就可成功獲利10%，然而現實社會中，許多事物的運轉是複雜且多變的，並不適用「非黑即白」的二元思考模式，應該認知到生活中多數的事物都無法保持一致性，「一致性」與「保證」反而很可能是詐騙的警訊，更要提高警覺。

有個玩笑稱，最熟悉心理學的，除了身心科 / 精神科醫師與心理師外，就屬詐騙集團了，雖然是玩笑話，但也由此看出，詐騙集團為了誘導民眾受騙，利用了多項心理學理論以掌握人性的弱點，因此如果能去了解詐騙集團慣用的方式，就能大大增強自己的防詐能力，包含自我覺察、理性評估擺脫「沉沒成本」效應，坦然接受每個人都可能會有判斷失準的時候，懂得破除「標籤效應」與去除「非黑即白」的思維謬誤，就能打破心理盲點不受騙。



第一金人壽保險股份有限公司
First Life Insurance Co.,Ltd.

110501 台北市信義區信義路四段 456 號 13 樓
13F, No.456, Sec.4, Xin Yi Road, Xinyi Dist., Taipei 110501, Taiwan

T // (886) 2-8758-1000 F // (886) 2-8786-7789

免費服務及申訴專線 //0800-001-110 網址 // www.firstlife.com.tw