

掌控他人的心理轨迹 影响他人的思考方式

每天学一点 说服心理 擒拿术



黄颜 北方◎编著

Persuasive Skills Of
Psychology



力量的威胁只能换来臣服，判断力与思辨力只能换来屈服，而洞察力与擒拿术才能换来说服。

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

每天学一点

说服心理 擒拿术

黄颜 北方◎编著

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

每天学一点说服心理擒拿术 / 黄颜, 北方编著. —北京: 北京理工大学出版社, 2010. 10

ISBN 978-7-5640-3564-8

I. ①每… II. ①黄… ②北… III. ①心理学-通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 151601 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / [http://www. bitpress. com. cn](http://www.bitpress.com.cn)

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京市通州富达印刷厂

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 17

字 数 / 240 千字

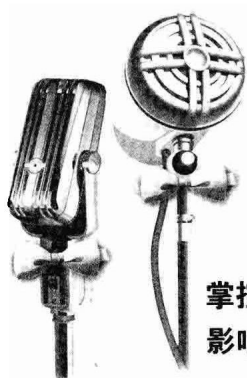
版 次 / 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷 责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 29.80 元 责任印制 / 母长新

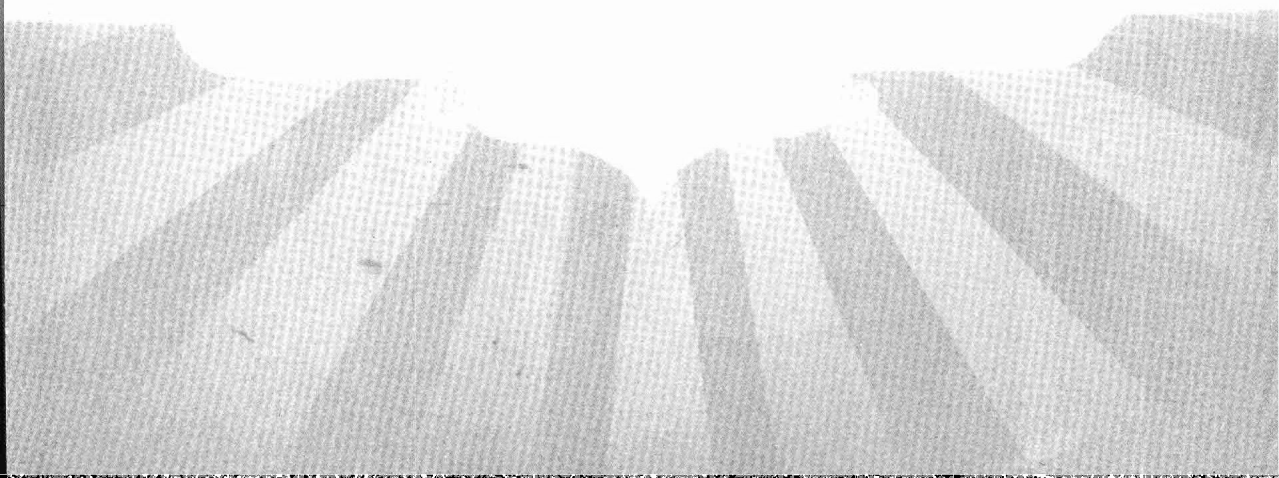
图书出现印装质量问题,本社负责调换



Persuasive Skills Of Psychology



掌控他人的心理轨迹
影响他人的思考方式



前言

生活就像是一场头脑的较量！生活就是说服！

你现在拥有什么？你想得到什么？你在追逐什么？你期待成为什么？你在经历着什么？所有这些，都必须通过他人才能得以实现。

只要你的意见与别人的不一致，不管对方是谁，那么不是你说服别人，就是别人说服你。谁能够在有限的的时间里，用最有效的方式，高质量地说服对方，谁就能以最快的速度获得成功。

你是否被别人牵着鼻子走？你是否被人利用？你是不是得不到起码的尊重和配合？你肯定忍受很久了！如果你运用最伟大的心理学秘诀，就有能力控制谈话的局面，你完全可以让事情朝自己期望的方向发展，可以让任何人做任何事！

这是一个情商比智商吃香，做人比做事重要的时代。掌握实用说服心理操纵术，就能掌控职场命运，甚至是爱情。

本书向你展现了不为人知的心理层面，揭示了被忽略的心理细节。并且教你运用不露痕迹的心理战术，提升人格魅力，成为人生的大赢家。每读一次，都能重获一次“心”生！

本书以详细的实例为依据，综合各个领域的研究成果，旨在帮助读者持久有效地说服他人、影响他人。书中罗列了大量影响他人的隐秘技巧。包括建立影响他人所必须的自信，所有与“目标对象”直接或间接沟通，并最终征服对方的办法等都有所涉猎。书中还介绍了许多理解他人的方法，以及用提问的方式影响他人想法和行为的威力。本书在广泛的领域对

说服操纵术进行了深入的探讨研究，总结出大量结论。通过阅读本书，读者将会获得全新的视野，进而对原有的沟通方式做出改变。

人类的行为会受到各种激励因素的驱动和影响，但却很少有人能够成功地把握这些激励因素。使用本书介绍的技巧，包括独特的隐秘观察力和巧妙的提问方式，读者能够轻而易举地猜透别人的心思，继而运用一系列说服技巧来引导他人的想法和行为，朝着你的目标不断前进。

另外，本书还教给读者一些在工作和生活中用得到的、具有极强说服力的话语。结合有力的实例，读者就可以“随心所欲”地影响别人了。

也许有人会说说服操纵术很狭隘，甚至很自私。但事实正相反，在对他人施加影响力的同时，操纵术的使用者也应尽最大努力为对方着想，努力达到最佳局面。

本书中所归纳的方法和技巧是为了帮助读者在职业生涯和日常生活中增强自己的影响力和自信心，而不希望它们被应用于不道德的领域。

各位读者准备好了吗？让生活变得轻松一些、如意一些，从此摆脱束手无策的尴尬吧！

编者

第1章 勇敢说出真心话

- 幽默的开场白 / 002
- 说话一定要经大脑 / 005
- 射人先射马 / 009
- 真诚地赞美对方 / 014
- 死话要活说 / 018
- 大家渴望听真话 / 022
- 心理测试：你给人的第一印象如何 / 025

第2章 拉近彼此的距离

- 动以情，诱以利 / 028
- 退一步，近十步 / 032
- 强化“自己人”效应 / 036
- 鼓励吧，不要泼冷水 / 039
- 人类的八卦触角 / 042
- 说错不如别说 / 045
- 批评要用“糖衣炮弹” / 048
- 心理测试：测测你的人际关系 / 055

第3章 唤醒沉睡的自信

- 别扩大心理作用 / 058
- 希言自然当听众 / 061
- 夹着尾巴做人 / 064
- 辨明言外之意 / 068

- 有缺点很自然 / 072
- 自信是奇迹的根基 / 076
- 心理测试：测测你的人际交往能力 / 081

第4章 透视对方的内心

- 说话方式各不同 / 086
- 通过动作表情窥探内心 / 090
- 你要做的只是看一眼 / 093
- 谈论别人感兴趣的事 / 097
- 认清影响成败的细节 / 099
- 无知者无畏 / 101
- 心理测试：你在别人眼中是什么样的人 / 103

第5章 说服操纵也要有个度

- 剑走偏锋出奇招 / 108
- 产品附加值同样吸引人 / 111
- 假行家的尴尬 / 112
- “信鸽”不是谁都能当的 / 113
- 你知道得太多了 / 115
- 让对方心服口服 / 116
- 以柔克刚，以言动人 / 119
- 心理测试：你有心理障碍吗 / 122

第6章 让对方点头同意

- 换个说法让他点头 / 126
- 协调气氛 & 调节情绪 / 131

- 让猎物自己跳下陷阱 / 138
- 善意地投其所好 / 141
- 说话就像变魔术 / 143
- 适时拔掉他的“刺” / 148
- 尊重对方的个性化 / 151
- 心理测试：你是容易生气的人吗 / 154

第7章 摆脱逆境的反击

- 站在他人的立场上 / 158
- 让对方觉得自己错了 / 165
- 学学打太极的智慧 / 166
- 要说服，先让对方受益 / 175
- 给人留点面子 / 176
- 用问题来发问 / 182
- 无计可施的时候说反话 / 185
- 委婉拒绝，巧妙说“不” / 188
- 心理测试：伤心时你的第一反应会怎样 / 197

第8章 让说服变得更有力

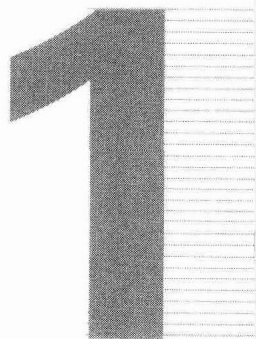
- 德国人的理性思维 / 200
- 曲线救国也是救国 / 201
- 情感的力量超乎想象 / 203
- 成功失败一言中 / 204
- 期望越高，结果越好 / 207
- 利益这把两面刀 / 209
- 将错就错的变通之法 / 213
- 心理测试：测试你的性格特征 / 218

第9章 让说服变得更有效

- 调整一下说话重点 / 220
- 以彼之矛攻彼之盾 / 223
- 且不要忽视“冷静” / 224
- 菜鸟必修之见缝插针 / 227
- 抓住性格的软肋 / 229
- 真作假时假亦真 / 231
- 借鸡下蛋的哲学 / 233
- 心理测试：测试你的生活状况 / 234

第10章 让说服变得更无形

- 放弃个性，创造共性 / 238
- 别被自己的习惯打败 / 239
- 决斗中比的其实是镇定 / 243
- 话语并不是唯一工具 / 246
- 把焦点放在需求上 / 247
- 收获不用急在当下 / 249
- 让信任入侵对方大脑 / 251
- 用对方式，则无往不利 / 252
- 难得糊涂的大智慧 / 255
- 心理测试：测测你的性格 / 257



第1章 勇敢说出真心话

说话的最高境界就是：话说出来，让人听了以后觉得真是那么回事；有时间再琢磨琢磨，会觉得是这个道理；很久以后想起来再回味一下，说的还真没错！一句说到人家心坎里的话，往往能让你在遇到问题时比别人多一些斡旋的空间。如果你总认为赞美别人是违心的拍马屁，而不愿意在面对别人时多称赞对方几句，那么，你将永远不能让对方心满意足地说：YES！有些话不见得要说得莫测高深，往往几个字就能表达得非常透彻。很多话听上去普普通通，但却是那么耐人寻味，因为这些话都是用“心”说的。

● 幽默的开场白

幽默的开场白适合各种社交场合和人群。当两个人内心怀着警戒和不安彼此相对时，笑容可以解除肉体上的和精神上的不安，对双方都有好处。

当然，让人发笑的并非只有语言，动作也是个重要的因素。欧美人往往显得较东方人幽默，他们的动作较多、较明显就是一个主要的原因。有时你不妨将电视的音量减至最低，然后观看画面来研究演员们的动作。

“日本的记者太死板了。我讲笑话时，他们根本就不笑，只是一个劲儿地做笔录。于是我加了一句：‘我现在讲的可是一个笑话呀。’然而他们只是一本正经地点点头，说一句‘原来如此’，就又把我讲的笑话记录在本子上了。”

这番话是好莱坞的影星里察·基尔说的。

有一次他去日本为自己的电影做宣传，在举行记者见面会接受采访时，他发表了上述感想。

其实，日本人在闲聊的时候也经常开玩笑，但他们却很少在正式场合讲笑话。如果日本人在宴会或讲演时以讲笑话的形式做开场白，还会遭到大家的指责。

“在这种场合怎么能讲笑话？”

“太不认真了！”

然而在欧美国家，尤其是美国，不管讲什么样的话，如果没有笑话，肯定引不起观众的兴趣。

近些年，美国本土兴起了“笑话学校”“幽默培训班”，比起过去那些单一的讲演培训班、口才培训班，这种形式的培训更受美国人青睐。在洛杉矶甚至有全天播放笑话的电话服务。在美国，无论是政客还

是经济界人士，他们在宴会发言时大部分都是以讲笑话的形式开始。

“今天会有什么样的笑话呢？”大家都饶有兴致地聚集在一起，期待着演讲者的笑话。如果演讲者说的笑话有意思，听众会想“今天没白来”。如果演讲者说的笑话很无趣，听众就会马上做出反应，“这个人不行，不投他的票”。那究竟什么样的笑话才能吸引观众呢？很多人为此求助于职业的笑话专家，可见他们对笑话的重视程度了。



一个风趣的人的知识不必专精，但是要尽可能的广博。换句话说，和人交谈时的话题要丰富才行。

如果自己的话题太少，就不容易发挥。譬如别人谈到棒球时，如果自己对棒球一窍不通，那么自己不仅无法与人交谈，甚至连插嘴的余地都没有。因此平时要多努力吸收各方面的知识，以便遇上任何话题时，都有办法与人交谈。

除了运动之外，如艺术、文化、政治、社会和国际问题等方面的基本知识都需加以涉猎。较为严肃的社交场合也有不少这样的例子。

在匈牙利召开的一次国防军事会议上，瑞典少将隆伯格·埃里克的开场白非常风趣诱人。他说：“我们瑞典王国的祖先是海盗，在海上几乎和当时所有的国家都打过仗，一直打了300年，后来打累了，就上了岸，在斯堪的纳维亚半岛上找个地方建立了瑞典王国。”



机智，是以智力为根据的。照我们平时所说的，机智正是一种才华的表现，凭着机智可以把通常不相关的两件事情巧妙地联系在一起。机智也可表现在文字上搬弄花样，但并不一定会叫人发笑。

机智需要有一个活泼机敏的脑袋，方能遇到机会时，把一些不相干的观念连接起来，用正面的话暗示出反面的意义。

一位母亲为孩子买了一件童衫，结果发现越洗越大，便去找商店老板评理。店老板满脸堆笑地说：“亲爱的顾客，我们店里出售的童装，是可以和孩子一起长大的衣服，您的孩子若是长得不够快的话，那是可以给您退货的。”

店老板抓住了天下母亲的共同心理，又以“可以退货”作为承诺，用其幽默的话语，使这位母亲不知不觉中消除了心头的怒气，自然就不好意思再提退货之事了。



在中国的历史上，有几位大师级的学者，每当他们讲课或者讲话的时候，其开场白妙趣横生、风趣幽默，折射出了他们轻松的治学风格。

梁启超：兄弟我没有什么学问。

梁启超上课的第一句话是：“兄弟我是没有什么学问的。”然后稍微顿一顿，等大家的议论声小一些了，眼睛往天花板上看着，又慢悠悠地补充一句：“兄弟我还是有学问的。”头一句谦虚得很，后一句又极其自负，他用的是先抑后扬的方法。

启功：在下所讲，全是胡言。

启功先生是我国著名书法家。他本来平时就喜欢开玩笑，上课也不例外。他的第一句话往往是：“本人是满族，过去叫胡人，因此在下所讲，全是胡言。”

胡愈之：胡写、胡出、胡翻。

胡愈之是著名的作家和翻译家，讲课时开场白往往是：“我姓胡，虽然写过一些书，但都是胡写；出版过不少书，那是胡出；至于翻译的外国书，更是胡翻。”在轻松诙谐的笑谈中，把自己的成就一一罗列，自负中不乏幽默。

辜鸿铭的小辫子。

辜鸿铭学贯中西，名扬四海，是民国奇人。他讲课时这样介绍自己：“生在南洋，学在西洋，婚在东洋，仕在北洋。”他因为拒绝剪辫子，拖着焦黄的小辫子上课，一时沦为笑谈。他就在课堂上说：“我头上的小辫子，只要一剪刀就能够解决问题，可是要割掉你们心中的小辫子，那恐怕就难了。”顿时全场肃然，再听他讲课，如行云流水，果然名不虚传。

章太炎：学问大架子也大。

章太炎因为学问大，想听他讲课的人很多，因此只要上课就是大

课。但是他只要来上课，往往是五六个弟子陪同，而且都是当时有名的青年才俊。因为他的国语不好，刘半农就任翻译，钱玄同写板书，马幼渔倒茶水，上一次课可是轰动校园的风景。

他开始上课了，就说：“你们来听我上课，是你们的幸运，当然也是我的幸运。”幸亏有后一句，如果光是前一句，就狂妄到天边了。不过以他的学问，他说这样的话，也确实不为过。



一般来说，笑话人人爱听。但是，在一群头脑开通的人中间，往往有一个顽固的人存在。比如在一群无神论的人中间，总有个把人脑子里存在着隐约可见的几分虔诚。如果在这样一群人中讽刺上帝的话，不但不会引人发笑，可能连一点趣味也没有。

因此，在运用幽默的时候，务必要注意自己的心态。这一点非常重要，若不然，招来别人的怨恨也说不定。

● 说话一定要经大脑

说话的目的，主要是为了让人心服口服，同意你的建议和想法。但请记住，攻心的对象，是有血有肉有感情的，那么，攻心的核心策略，就应该先动之以情，再晓之以理。

只要是人，就有弱点和死穴。攻心说话，是要用语言让对方心中的死穴或伤口感到舒服，而不是去割对方的伤口。毕竟世间无完人，人人都有不可避免的缺点。而且，这些缺点是无论怎样努力都可能是无法改变的事实。身体上的缺陷，也许是人们最无奈又不愿承认的死穴之一。

公司领导自我调侃：“最近我的头发愈掉愈多，都快秃了。”

如果你也跟着说：“是啊！是啊！王经理就快变成秃头了！”这就太不懂得攻心的智慧了，甚至连做人的基本常识都不具备。

百货公司里的化妆品专柜小姐，她永远都不会说的两个字是：

“老”和“丑”。

每天，都会有一些中老年妇女来到专柜前，说自己皱纹又多了几条；脸上的黑斑又跑出来了；眼袋似乎越来越明显了……

就像前面那个脱头发的王经理一样，她们不是要找专柜小姐承认自己的老和丑，而是渴望别人给她一点希望，让她重新拥有自信。这时候，那些业绩惊人的专柜小姐们都会说：

“哪里啊？您看起来就像我的姐姐，甚至更年轻呢！”

“不会！您这个年纪，这点黑斑算是很少的，我看过很多女演员，年纪轻轻的，黑斑比您的多很多呢！”

“您的皮肤保养得真好，看起来又白又嫩，只是水分稍微少了点，我们刚好推出一组保湿美白的乳液，挺适合您用，要不要试试看？”

“我看看！这鱼尾纹每个女人都有，您的一点也不深，而且我敢保证您生活的一定很幸福，幸福的女人常常笑，笑的多了才有鱼尾纹，而且您笑起来眼睛特别有魅力，如果我是帅哥，一定要追您！来，这瓶除纹霜可以让您的鱼尾纹变得更浅，慢慢皮肤又会紧实了！”

老实说，这些专柜小姐个个都比心理医生还厉害啊！全部是攻心说话的高手。

一个从事心理咨询的医生说：“对女人来说，最好的心理医生是化妆品专柜小姐，很多有执照的心理医生，在恢复病人自信的功力上，都比不上她们。”

一定要记住：不要针对对方的缺陷来得罪人，才有机会说服对方相信你。



有这样一个男人，他个性开朗大方，但就是说话不经过大脑。他工作单位的办公室主任是一位个子不高、亲切和善的中年男人。

有一天午休时，大家都在会议室里聊天，办公室主任也站着跟同事在说说笑笑。就在这时，说话不经大脑的这个人走了进来，看到办公室主任就说：“咦！原来主任你比某某人还矮啊？我还以为你比他高呢！奇怪，今天他看起来怎么比你高呢！”说完，他一个人放声大笑，在场