

讀書人新刊

深層心理學

王善 編著

國家出版社印行

讀書人新刊 15

深層心理學

王 善 編著

國家出版社印行

讀書人新刊15

深層心理學

編著者	王	善
主編者	楊	春玉
校對者	陳	美玲
發行人	王	麗芬
發行所	國家出版社	
郵撥	0018027之7號	
總公司	台北市北投區大業路382巷1弄28號	
電話	(02) 895~1317 (代表線)	
用紙	80磅大豐米色模造紙	

1988年9月

行政院新聞局局版台業字第0632號

印刷所 嘉信印刷廠

特價 **120** 元

(本書若有缺頁、裝訂錯誤請寄回調換)

有著作權・有製版權・翻印必究

目錄

前言 什麼叫做攻心術——深層說服術……………一

令人欽佩的說服術……………一

單是表面上的態度無法打動對方……………四

心理上的「機構」……………五

說服必須先攻核心……………八

每個人都有心「壁」……………一〇

第一章 怎樣打開對方的心扉

——去除警戒心的深層說服術……………一三

第一節 識別警戒心的方法……………一三

注意對方說話的態度……………一四

警戒心是有距離的表示……………一六

怎樣才會發生警戒心……………一八

第二節 怎樣表示你的姿態……………二〇

積極向對方表示關心……………二〇

順著對方的話來搭腔……………二四

第三節 找出對方和自己相同的地方……………二七

站在和對方同一的立場……………二七

談話時經常提到對方的名字……………三一

故意使用對方喜歡的語句·····	三三
迎合對方心理的動向·····	三五

從瑣碎的事談起·····	三五
先說結論更有效果·····	三七

第二章 怎樣改變對方的想法

——去除成見的深層說服術····· 四一

第一節 識別成見的方法·····	四一
------------------	----

成見是有缺點的表示·····	四二
----------------	----

武斷的口吻就是表示有成見·····	四五
-------------------	----

提出不成理由的理由是表示有成見·····	四八
----------------------	----

第二節 將對方的主觀變成客觀·····	五〇
---------------------	----

對方的話即使不合理亦不反駁·····	五〇
--------------------	----

不要觸及本題……………五二

第三節 用「意外」去除成見……………五三

將「味覺」變成「視覺」……………五三

用「意外」感動對方……………五七

第四節 明確表示相同和不同之處……………五九

相同之處儘量擴大……………五九

暗示雙方不同之點……………六一

第五節 反覆予對方以單調的刺激……………六三

反覆讓對方發生印象……………六三

第三章 怎樣改變對方的意志

——去除心的壓力的深層說服術……………六七

第一節 識別心的壓力的方法……………六七

來自背後的壓力·····	六八
當你抓不到對方的把柄·····	七〇
「我知道了」並不一定表示接受·····	七一
好意未必是接受的表示·····	七三
利用集團的標準·····	七五
應先了解集團的標準·····	七六
利用集團分子改變對方態度·····	七七
用「大家都是這樣」來說服對方·····	八〇
與其「說教」不如集體討論·····	八一

第三節

向對方背後的實力者進攻·····	八三
操縱對方的「背後實力者」·····	八三
從言辭行動觀察誰是領導者·····	八五
利用非正式團體的領導人物·····	八七

第四節 利用「意識」和「現實」的矛盾……………九一

團體有兩大種類……………九一

孩子集團和大人集團……………九四

第四章 怎樣滿足對方

——去除慾求不滿的深層說服術……………九七

第一節 識別慾求不滿的方法……………九七

古怪的行動是慾求不滿的表示……………九八

當對你的說服內容感到不滿時……………一〇〇

不滿將在「防衛性的反應」上表現……………一〇二

第二節 怎樣使對方傾吐不滿……………一〇四

用言詞挑逗對方……………一〇四

不滿往往因細故而引起……………一〇六

讓不滿全部發洩出來……………一〇七

第三節 怎樣用相反的方法說服對方……………一一一

該批評時不批評，該稱讚時則稱讚……………一一一

用第三者來拒絕或阻止對方……………一一三

第四節 怎樣改變對方的不滿……………一一六

別人的不幸會忘記自己的不幸……………一一七

讓雙方的不滿變成一致……………一一八

第五章 怎樣和對方協調

——去除反感的深層說服術……………一二一

第一節 識別對方反感的方法……………一二一

地位不同反感的表示方法亦異……………一二二

反感怎樣才會發生……………一二四

第二節 用感情打動對方……………一二五

用言語和態度消除對方的反感……………一二五

承認自己的過錯……………一二七

第三節 建立共同的目標忘却反感……………一三〇

讓反感向第三者傾訴……………一三〇

將目光放遠一點……………一三二

第六章 怎樣激勵對方

——利用自尊心、虛榮心的深層

說服術……………一三五

第一節 識別自尊心和虛榮心的方法……………一三五

什麼叫做自尊心和虛榮心……………一三六

怎樣表現出自尊心和虛榮心……………一三八

第二節	不要指摘對方的錯誤·····	一四一
-----	----------------	-----

凡事不能武斷·····	一四一
-------------	-----

重要關頭不表示態度·····	一四三
----------------	-----

第三節	怎樣利用對方的自大心理·····	一四六
-----	------------------	-----

用恭維對付自大·····	一四六
--------------	-----

對方的地位必須尊重·····	一四八
----------------	-----

第七章 怎樣使對方的態度趨向積極

——去除不安的深層說服術·····	一五一
-------------------	-----

第一節	識別不安的方法·····	一五一
-----	--------------	-----

不安的表現因性格而不同·····	一五二
------------------	-----

第二節	讓對方了解心理上不安的原因·····	一五七
-----	--------------------	-----

不安會因了解而消除·····	一五七
----------------	-----

怎樣去除不安……………一五九

第三節 讓對方接觸現實……………一六二

恫嚇不是辦法……………一六二

讓對方接觸現實……………一六五

第四節 內容不要全部吐露……………一六六

說話要保留三分……………一六六

說話的內容要含糊……………一六八

第八章 怎樣取得對方的信賴

——去除不信任感的深層說服術……………一七一

第一節 識別不信任感的方法……………一七一

不信任感怎麼會發生……………一七二

不信任感的特徵之一——拒絕接近……………一七四

第二節	縮小雙方在情報方面的差距……………	一七五
	明知對方知道也應該告訴對方……………	一七五
	祇要告訴對方有關的事實……………	一七七
第三節	順從對方的步調……………	一八〇
	暫時放棄原來的目的……………	一八〇
	迎合對方的心理……………	一八二
第四節	抓住表示誠意的機會……………	一八四
	不信任往往起因於細微事故……………	一八四
	對不信任感深的人暫不理睬……………	一八五

前言

什麼叫做攻心術——深層說服術

令人欽佩的說服術

去年我曾經出版了兩本關於心理學方面的書，一本是「深層心理術」，一本是「深層言語術」。內容是敘述怎樣將深層心理學的智慧和，應用在切身的生活上。自從兩書發行以後，適巧社會上接二連三地發生許多心理上令人難以理解的事件：諸如青春少女熱戀老翁、小孩子無故自殺……。想不到「深層心理」這句話不脛而走，變成了流行語。讀者方面並且還有了很大的反應，這些反應中，很多是希望能夠了解人的心裏的深處，

究竟是怎樣？好讓自己知道如何去左右對方。

書坊有關說服術的書已經很多，可是我始終認為和人接觸時，怎樣才能改變對方的態度，怎樣才能完全依照你的理想去左右對方，非在深層心理方面說服對方不可，也就是所謂「攻心」，而最具體的方法，就是本書所介紹的「深層說服術——攻心術」。

三國志蜀志注中有云：「用兵之道，攻心爲上，攻城爲下。」由此更可知攻心的重要。

在末討論本題以前，讓我先講一個關於大樓解體的故事。

靠近東京車站前面八重洲口，有一座數十年前建築的小型大樓。這座佔地面積七十坪的大樓，有一層地下室和五層樓房，當時，在附近尙是第一幢鋼筋水泥的建築物，所以曾經名聞遐邇。大樓的主人特別自俄國聘請技師來設計，連外面的裝飾，亦極盡講究之能事，爲一座深具美術價值的建築。可是由於時代的不同，這座曾經具有光榮歷史的建築物，不得不遭到解體（拆除重建）的命運。我因爲和這座大樓的第二代主人認識，同時又和從事大樓拆除工程的某公司老闆是朋友，於是就由於我的介紹，雙方商談

簽訂解體的契約。

使我衷心欽佩的是雙方在開始商談的時候，這位解體公司老闆的談話。

「我已經聽多湖先生說這幢大樓要拆除了，可是像這麼一幢珍貴的大樓，把它拆掉未免太可惜了吧？更何況它具有美術上的價值，並且是八重洲的著名場所，依理應該有讓它保存的義務啊！不知府上老一輩的人的意見是怎樣？聽說老太太還健在，她會答應嗎？即使你要我來拆除，我也不應該輕易地答應才對，你說是嗎？」

我當時聽了他的話，簡直有點吃驚。爲了想拆除大樓，才請他來商談的，想不到這位工程公司的老闆反說不應該把大樓拆除。大樓的業主起初的表情，也有點莫名其妙，不久大概覺得對方言之有理吧，亦露出了感慨的神情。

當然，這是一座祖先曾經化了不少心血的結晶，當最後決定把它拆除時，自然經過很多考慮和曲折。說不定在親族會議中，有人提議反對，尤其是對這幢大樓有數十年感情的人，更有說不出的感慨。所以即使決定解體，他的心境亦是進退兩難的。這位老練的大樓解體公司總經理，竟能洞察對方心理上的微妙，反而先表示了反對拆除的意見，