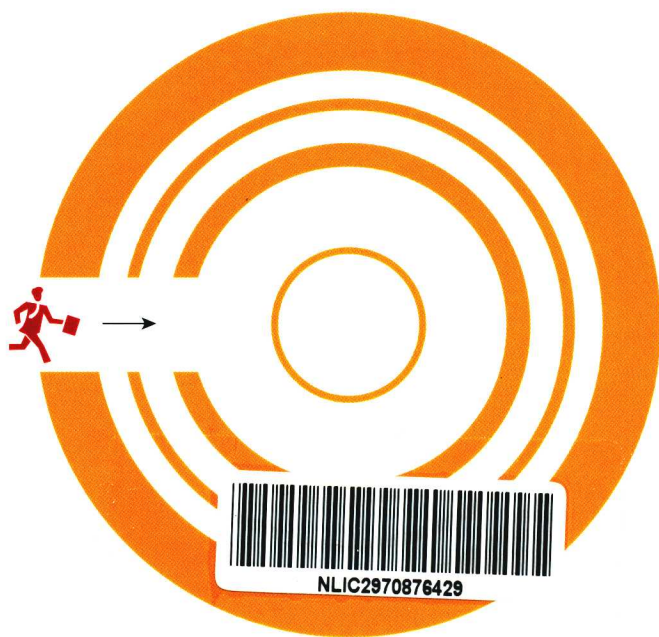


世界顶级实用心理学大师 多湖辉 著



深层说服术

突破对方的心理围墙



畅销 **10** 年增订版



商务印书馆国际有限公司

畅销**10**年增订版
★★★★★★★★★★★★★★★★

深层说服术

[日] 多湖辉 著
韩秀英 译

商务印书馆国际有限公司

图书在版编目 (CIP) 数据

深层说服术 : 畅销 10 年增订版 / (日) 多湖辉著 ; 韩秀英译 . — 2 版 .
— 北京 : 商务印书馆国际有限公司 , 2012.9

(多湖辉心理透视丛书)

ISBN 978-7-80103-888-3

I . ① 深… II . ① 多… ② 韩… III . ① 说服—心理学

—通俗读物 IV . ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 226114 号

深层说服术 (畅销 10 年增订版)

作 者 (日) 多湖辉 著

译 者 韩秀英

项目统筹 彭月兰

出版发行 商务印书馆国际有限公司

地 址 北京市东城区史家胡同甲 24 号 (100010)

电 话 010 — 65592876 (总编室) 010 — 65227580 (编辑部)
010 — 65598498 (市场营销部)

网 址 www.cpi1993.com

经 销 全国新华书店

印 刷 北京佳信达欣艺术印刷有限公司

开 本 710mm × 1000mm 1/16

字 数 210 千字

印 张 18

版 次 2013 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80103-888-3

定 价 38.00 元

版权所有 · 违者必究

如有印刷质量问题, 请与我公司联系调换。

出版说明

多湖辉教授生于1926年，曾任东京工业大学、千叶大学教授及千叶大学附属小学校长。他不仅是一位享誉世界的实用心理学家、企业管理顾问，还是一位德高望重的儿童教育家，同时也是一位畅销书作家。他平时除致力于研究、教育、写作之外，还经常应邀到电视台、广播电台及各种公开场合演讲，深受日本大众的欢迎。

多湖辉教授心理学著作颇丰，其中以“心理咨询”和“头脑开发”为最。他的著作多以人们日常生活中普遍关注和经历的事情为主题，语言通俗易懂，阐述的道理却又极其深刻。这些书仅在日本就出版了上千万册。

十年前，我公司经多湖辉教授授权，从其众多著作中精选了一批有关心理咨询的作品译成中文出版。这些作品涉及的主题十分广泛。作者从心理学的角度，多方面论述了人的心理结构与外在表现，并通过一个个生动具体的事实，向人们揭示了人生悲喜的奥秘。他讲述的都是你我身边经常发生的事，所以很容易为人们理解，并能从中获取教益。每部作品内容各异，可以说是一座座智慧的宝库，一直闪耀着心理学的智慧和人性的光芒。该系列图书出版后赢得了专业人士和普通读者的双重肯定，受到大众普遍欢迎和持续关注。

现在，为了满足广大读者的需求，我公司推出了该系列图书的“畅销10年增订版”，共6册：《深层说服术》《人性的迷宫》《欺骗心理术》《拓展思维妙法》《激发自身活力》《初次见面的心理战术》。“畅销10年增订版”具有三大特点：（一）内容更充实：将原来主题相近的两种或多种图书合并为新版的一种图书；（二）文字更流畅：将影响阅读的文字，如地区性、时效性特别强的地方做了合理处理，符合当下大众阅读习惯；（三）形态更大气：由原来的64开增大到现在通行的16开，观感舒服，便于收藏。

该系列图书的翻译和增订工作主要由韩秀英老师主持完成，参与各册图书翻译和增订工作的有王彦花、高湘蓉、欧文东、苏丽波、苏历铭等老师，谨在此加以说明，并向他们表示感谢。

商务印书馆国际有限公司

2013年1月

上 篇 深层说服术

前 言 /// 010

第一章 使对方敞开心扉

（消除对方戒备心理的深层说服术）

- ◎ 辨别妨碍说服工作的戒备心理的方法 /// 018
- ◎ 让对方以轻松的心情与你交谈 /// 023
- ◎ 从对方身上找到共同的话题 /// 028
- ◎ 谈话时不仅要附和对方的观点更要配合对方的心理状态 /// 033

第二章 改变对方的想法

（消除对方成见的深层说服术）

- ◎ 辨别妨碍说服工作的先入之见的方法 /// 038
- ◎ 容对方说出自己的先入之见，并让他进行客观的认识 /// 044
- ◎ 给对方一个意外性的“体验” /// 047
- ◎ 明确表示出与对方观点的相同处和不同处 /// 051
- ◎ 反复给予单纯化的刺激 /// 054

第三章 引导对方的意志

(消除对方心理压力的深层说服术)

- ◎ 辨别妨碍说服工作的心理压力的方法 /// 058
- ◎ 巧妙地运用团体标准 /// 064
- ◎ 说服对方的“幕后操纵者” /// 069
- ◎ 把对方当作说服第三者的中间人 /// 074
- ◎ 利用对方的“意识”与“现实”之间的出入 /// 077

第四章 让对方感到满足

(消除对方欲望未得到满足时产生的不满情绪的深层说服术)

- ◎ 辨别妨碍说服工作的不满情绪的方法 /// 082
- ◎ 先引导对方尽情吐露不满情绪 /// 088
- ◎ 不要一味地禁止对方，而是劝其做其他事情 /// 092
- ◎ 利用转移法或分散法可减轻对方的不满情绪 /// 096

第五章 促使对方主动与你合作

(消除对方反感的深层说服术)

- ◎ 辨别妨碍说服工作的反感情绪的方法 /// 102
- ◎ 以感情来容忍对方的意见 /// 105
- ◎ 制造共同“目标”，把反感引向这个“目标” /// 109

第六章 引导对方积极向上

(利用对方自尊心、虚荣心、不安心理的深层说服术)

- ◎ 辨别妨碍说服工作的自尊心、虚荣心的方法 /// 114

- ◎ 不要指责对方的错误 /// 118
- ◎ 刺激对方“膨胀了的自我意识” /// 122

第七章 促使对方态度积极起来 (消除对方不安心理的深层说服术)

- ◎ 辨别妨碍说服工作的不安心理的方法 /// 128
- ◎ 让对方掌握引起不安感的真正原因 /// 134
- ◎ 明确向对方表明接受说服后带来的益处 /// 139
- ◎ 不要一开始就表明想要说服的全部内容 /// 142

第八章 取得对方的信赖 (消除对方不信任感的深层说服术)

- ◎ 辨别由不信任感引起的妨碍说服工作的方法 /// 146
- ◎ 缩小对方与自己之间信息量的差距 /// 149
- ◎ 要设身处地为对方着想 /// 153
- ◎ 寻找合适的时机表示出自己的诚意 /// 156

下篇 语言的魔术师

前言 /// 162

第一章 一句话就能够充满干劲 (利用语言和心理学让人积极向上)

- ◎ 说话的语气和措辞可以让人充满信心 /// 166
- ◎ 让事情模糊化可以弱化讨厌感 /// 169
- ◎ 正确的用词会让负面情绪转为正面 /// 172
- ◎ 不安的感觉是可以消除的 /// 175
- ◎ 有时候人是需要逼一把的 /// 177
- ◎ 保持气场有方式 /// 179
- ◎ 一句话就可以消除烦恼 /// 182

第二章 如何让对方跟着自己走 (让别人按自己的意愿办事)

- ◎ 三菱的牧野升先生如何把消极主张转换成积极主张 /// 186
- ◎ 这个证券公司的人迟到，为什么却没有受到责难 /// 187
- ◎ 美智子皇后如何让年幼的浩宫摆出自然的姿势 /// 189
- ◎ 优秀的销售人员如何向对方表达自己的真诚 /// 190
- ◎ 刑警科伦坡是如何让狡猾的犯人落网的 /// 192
- ◎ 德川吉宗是如何控制那些元老的 /// 193
- ◎ 行贿的秘书室主任为何没让收贿赂者受到惩罚 /// 195
- ◎ 野村克也教练的队伍为何接连取胜 /// 196

- ◎ 演说家是如何运用语言来吸引听众的注意力的 /// 197
- ◎ 织田信长是如何让对手德川家康归顺自己的 /// 199
- ◎ 滑稽演员林家三平怎样让来晚的观众进入角色 /// 200
- ◎ 行贿高手是如何让对方接受贿赂的 /// 202

第三章 不给对方反驳的机会，并为我所用 (如何让别人不和自己对着干)

- ◎ 一句话可以剥夺人们的理智达到煽动的目的 /// 206
- ◎ 辩论高手为什么最终能够让对手屈服 /// 207
- ◎ 为什么这位牧师能让那些不想捐款的人也募捐 /// 208
- ◎ 为何出色的媒人总能让犹豫不决的人决心结婚 /// 210
- ◎ 采购部长如何批评部下而不让他产生抵触情绪 /// 212
- ◎ 处理索赔的人是如何解决不讲道理的投诉的 /// 213
- ◎ 铃木健二如何让对方说话的时候压制住兴奋 /// 214
- ◎ 110 接线员如何从一个惊恐的人那里问出线索 /// 216
- ◎ 这位老师为何既能指出自己的错，又不丢面子 /// 217
- ◎ 电台节目的常客如何让自己的谈话不被人打断 /// 219
- ◎ 新上任的顾问如何让对方接受超出预期的建议 /// 220
- ◎ 为什么市会议员能很快找出解决问题的关键 /// 222

第四章 如何吸引那些没有兴趣的听众 (如何让自己的语言变得有吸引力)

- ◎ 演员森繁久弥为何能在晚会上吸引大家的注意 /// 226
- ◎ 出色的幼儿园老师如何让不安分的孩子听讲 /// 228
- ◎ 高尔夫球场的接待员如何记住几万客人的名字 /// 229
- ◎ 歌唱演员千昌夫是怎样成为明星的 /// 231
- ◎ 德川家康的家臣为什么能够流名千古 /// 232

- ◎ 主持人是如何让主妇们感受到演出的气氛的 /// 233
- ◎ 为什么攀登富士山的人越接近山顶越虔诚 /// 235
- ◎ 为何模仿高手音质不同，却能让人听起来一样 /// 236
- ◎ 情场高手是怎样吸引对自己不感兴趣的异性的 /// 238
- ◎ 歌手吉田拓郎说一句话都会让人觉得有个性 /// 239
- ◎ 辩论高手们为什么不会被卷入对方的思路里 /// 240
- ◎ 为什么伊赛尾形能把场景变化很好地表现出来 /// 242

第五章 如何劝说那些不情愿的人

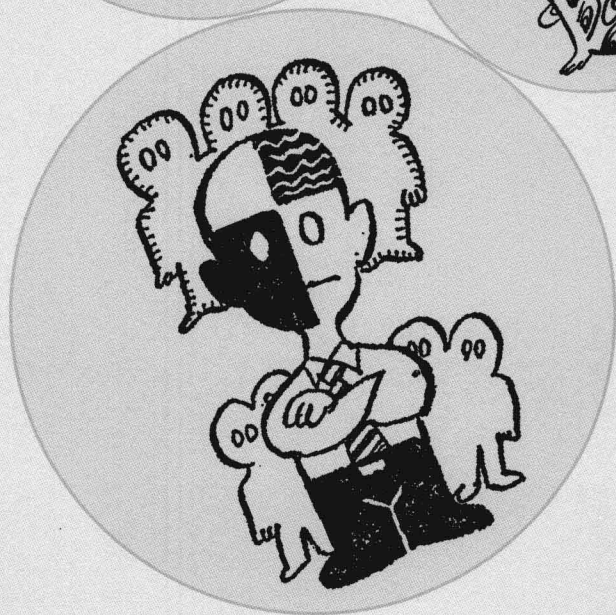
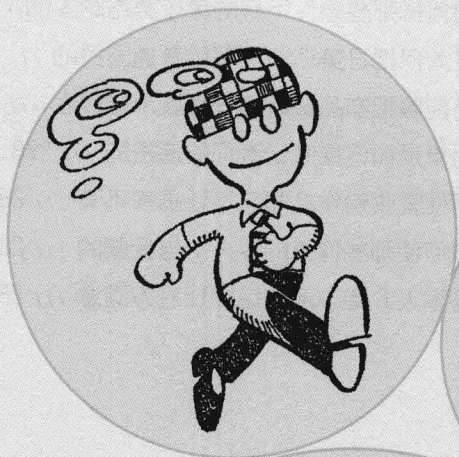
（让别人顺从你意愿的劝说艺术）

- ◎ 作家菊田一夫如何请不感兴趣的演员演音乐剧 /// 246
- ◎ 太阁秀吉为什么能够抵制住农民的反対 /// 247
- ◎ 学生们原本讨厌的语言磁带最后却吸引了他们 /// 248
- ◎ 索尼的井深大如何让迁怒公司的顾客平息怒气 /// 250
- ◎ 为什么古馆伊知郎先生能紧紧抓住年轻人的心 /// 251
- ◎ 聪明太太是如何让事情按照自己的意思去办的 /// 253
- ◎ 川上哲治教练不用面对面也能指导明星球员 /// 255
- ◎ 在这家眼镜店里，人们没抵触情绪地买老花镜 /// 256
- ◎ 律师是如何把那些顽固不化者领到对话桌旁的 /// 257
- ◎ 日下公人如何回绝有恩于自己的出版社 /// 259
- ◎ 擅长劝说的上司如何让没有干劲的职员辞职 /// 260
- ◎ 有名的调解人如何劝解要和丈夫离婚的邻居们 /// 262

第六章 如何变不利为有利

- ◎ 啦啦队长是如何培养年轻新生们的爱校之心的 /// 266
- ◎ 主持人矶村尚德讲话装腔作势却不让观众讨厌 /// 267
- ◎ 优秀的领导干部如何避免自己的谈话弱点遭到对方攻击 /// 269

- ◎ 著名的肥皂制造企业如何在广告战略中获得顾客的信赖 /// 270
- ◎ 富兰克林·罗斯福是如何让胆怯的机械工人打起精神来的 /// 272
- ◎ 精明的房地产商是如何把那些条件不好的房子卖给顾客的 /// 274
- ◎ 政治家桥本龙太郎是如何把日美谈判讲解给普通国民的 /// 275
- ◎ 为什么商店的营业员能够把商品最好的一面展示给顾客 /// 277
- ◎ 原巨人球队球员江川卓是如何摆脱记者们的追击的 /// 278
- ◎ 精明的画廊经理如何便宜收购作品却又不让画家不满 /// 280
- ◎ 不道德的推销员是如何使那些谨慎的客人上当受骗的 /// 281
- ◎ 精明职员如何给新婚客人介绍二流宾馆却让对方满意 /// 282



上篇

深层说服术

前言

为了将深层说服术用于我们的日常生活中，我以前出版了《深层心理技巧》、《深层语言技巧》等书籍。这些书问世不久，相继发生了由年轻警官引起的不祥事件及原因不明的孩子的自杀等以人们不可思议的心理为背景的事件，“深层心理”一词甚至变成了流行语。不仅如此，在读者中也引起了巨大反响，甚至有不少人说：如果真的能了解人的内心活动，我倒想知道心理学怎样使人听从它的指挥？

社会上，所谓心理学的书有多种多样。但是我认为，要与人交谈，使他改变态度，并让他按你的心愿行事，就必须进行深层心理的说服，其具体方法就是这里所说的“深层说服术”。在进入正题以前，我先介绍一个有关楼房解体的小插曲。

令人佩服的深层说服术

在东京车站八重洲口附近，有一幢几十年前建造起来的小楼。这幢楼地下一层，地上五层，占地面积大约 250 平方米。这幢楼刚建成的时候，作为钢筋建筑的“先驱”，在这一带引起了轰动。因为是前任社长特意从俄罗斯请来技术人员建造的，所以，外部装修非常精致，洋溢着美术建筑的风韵。有着这种历史的楼房现在要被解体了。因为我与这幢楼房的主人第二代

社长是老相识，也认识楼房解体业公司的经理，所以我便成了中介人，给双方做了引见，也可以说这是一次楼房解体合同能否成立的“商谈”会。

在这次接触中，使我大吃一惊的是在会谈刚开始时解体业公司经理的发言。当被让进社长室见到对方的社长后，解体业公司的经理便开口说：

“哎呀，这幢楼可真漂亮啊！听多湖先生说您要把它炸掉，社长先生，这幢楼您可不能炸掉。这么漂亮的美术建筑，您有义务把它作为八重洲的名胜保存下来。您要炸掉这楼房，已故的上一代主人的在天之灵会同意吗？听说老夫人还健在，您得到她老人家的允许了吗？这幢楼有着这么悠久的历史，您就是说让我炸掉，我也不能贸然答应呀。”

坦率地说，我真的非常担心，因为解体业公司的经理为商议大楼的解体而来，但是他却说出了不能炸掉这类的话。大楼的主人也流露出了非常吃惊的表情，但很快又表现出了“说得好！”这种感慨神态。

做出炸掉这幢凝结着上一代主人心血的宫殿般的楼房的决断，可能大家经过了再三的考虑，在由亲属们参加的会议上也许有人反对过将这幢楼房解体。的确，要炸掉这幢几十年来已经熟悉了具有亲切感的楼房，谁的心中都会充满无限感慨。即使已决定要炸掉，恐怕也无法毫不留情地说“炸掉吧！”早已掌握了对方这种心理状态的老练的解体业公司的经理所以才敢提出反对意见。

只靠表层态度不会打动人心

这样，交谈了 20 来分钟之后，楼房的主人感到解体业公司的经理是个完全可以信任的人，于是就对他说“一切都交给你了”。后来双方的配合也非常出色。

解体业公司的经理说：“我反对您炸掉这幢楼，但是，如果您非要我们炸掉，我们也决不会不负责任地炸毁。使用最新式水压式机器，不出一点儿声音和灰尘就能顺利地使它解体。不过，您是否想在这幢楼的某处留下一点纪念？不论您提出什么要求，我们都会满足。”

解体业公司经理的话语中充满了诚意，具有很强的说服力，以至在一旁倾听的我内心也想“如果我有楼房需要解体也要找他”。这是因为解体业公司经理的商谈方式真正体现了我所说的“深层说服术”。本来，说服这项工作没有必要再给它一个“深层说服术”的牌子，也许说“不进行深层说服就没有效果”更为合适。

可能每个人都会体会到，要真正说服对方是相当难的。即使说服成功了，对方也会易如反掌地改变态度。总之，可以说如果只重视对方的表层态度，就很难认为已经达到了真正说服的效果。

仔细想起来，这也是理所当然的。所谓说服，本来的目的就是要改变对方的态度。如果只是口头上说服对方是不可靠的，无论你得到了多么漂亮的许诺，如果不能使对方真正落实到行动上也是没有什么实际意义的。如果认识不到这一点，往往会出现“把你卖了你还帮着数钱”的情况。