

厚黑說話術



Joe Lai

眞善美書系

厚黑說話術



將門文物出版社
發行

厚黑語言心理戰／將門文物出版有限公司
編輯部著．——第一版——臺北市：將門文
物，民83 面； 公分
ISBN 957—755—119—X（平裝）

1.口才 2.人際關係 3.社會心理學

176.49

8300572

❖ 本書受國內著作權保護 ❖

厚黑說話術

編 著 者：曾實

出 版 者：將門文物出版有限公司

登 記 證：局版台業字第二七九八號

發 行 人：曾 延 埕

發 行 所：台北縣泰山鄉全興路 350-1 號

電 話：(02)2297 2445

傳 真：(02)2296 7739

劃撥帳號：18415944 將門文物出版有限公司

再版日期：公元 2002 年 12 月

印 刷 所：上英印刷有限公司

特價 180 元

目錄

第一章 將對方引入陷阱

◎抓住人性的弱點·····	二
◎套出真心話的秘訣·····	四
◎故弄玄虛的說服術·····	六
◎取得主動的地位·····	八
◎堅持自己並沒有錯·····	一〇
◎使用「誤前提暗示」促使對方作決定·····	一二
◎最後通牒·····	一四
◎突然沈默能將對方引入陷阱·····	一六
◎不要強調對方的過失·····	一八
◎反其道而行的說服術·····	二〇
◎半推半就，欲拒還迎·····	二三
◎提升信心·····	二五

第二章 使對方心迴意轉的戰術

- 直接指出對方的缺點……………二七
- 以動作或表情來輔助說話……………三〇
- 責備的藝術……………三二
- 轉移對方的注意力……………三四
- 對付愛找藉口者的妙招……………三六
- 講道理……………三八
- 迂迴戰術……………四〇
- 提醒對方該負的責任……………四二
- 利用謠言的策略……………四四
- 重賞之下必有勇夫……………四八
- 故作親密……………五〇
- 使不可能成爲可能……………五三
- 使欲說服的對象成爲說服者……………五六
- 頻頻曝光的戰術……………五七
- 利用人性避重就輕的弱點……………六〇
- 瓦解對方抗拒的心理……………六二

●找出彼此的共通點（相似處）·····	六四
●間接貶抑法·····	六六
●使對方感受到我方的情誼·····	六八
●提高參與感·····	七一
●緩兵之計·····	七二
●兵不厭詐·····	七五
●讓對方「良心不安」·····	七七
●打「狗」隨棍上·····	七九
●斷絕對方的退路·····	八一
●瓦解對方戒懼之心·····	八三
●暗示對方自己十分了解他的說話術·····	八五
●故意將「偶然」強調為「命運」·····	八八
●敷衍戰術·····	九〇
●激發「同仇敵愾」的說話術·····	九二
●自言自語的妙用·····	九四
●誇讚對方的質疑·····	九六
●隱藏自己的弱點·····	九九
●轉移對方逼問的說話術·····	一〇〇

● 滿足對方的生理需求·····	一〇三
● 抑制對方的攻擊力量·····	一〇五
● 讓對方暢所欲言·····	一〇七
● 責備之後的安撫·····	一一〇
● 避免讓對方產生強烈的抗拒·····	一一二
● 故意暴露弱點·····	一一四
● 將對方捧上天·····	一一六
● 理論式說服術·····	一一八
● 讓對方成爲代辯者·····	一二一

第三章 讓對方自動撤消要求

● 將問題擴大以說服對方·····	一二六
● 粉碎團體一致的意見·····	一二八
● 誘導對方反省自己過份的要求·····	一三一
● 以退爲進·····	一三三
● 對方的親情戰術·····	一三五
● 重視根本的問題·····	一三七
● 故意否定己見·····	一三九

- ◎ 坦誠自己的過失以避開追問……………一四一
- ◎ 巧妙地擋退對方的要求……………一四三
- ◎ 讓對方了解他們的要求是不可能實現的……………一四六
- ◎ 善用適度的道歉……………一四八
- ◎ 取得優勢的說服術……………一五〇
- ◎ 分散對方的攻擊力量……………一五三

第四章 讓對方明瞭我方的意思

- ◎ 二選一的對策可使對方早下決定……………一五八
- ◎ 使用「時間差攻擊」……………一六〇
- ◎ 讓對方滿足眼前的慾求……………一六二
- ◎ 善用生物的時鐘……………一六四
- ◎ 讓對方建立先入爲主的觀念……………一六六
- ◎ 適度將決定權交給對方……………一六七
- ◎ 不要逼迫對方作決定……………一六九
- ◎ 掩飾自己的主觀……………一七一
- ◎ 假裝站在對方的立場講話……………一七三
- ◎ 讓對方答應他不願嘗試的事……………一七四

◎讓難以應付的對象接受我方的要求·····	一七六
◎讓對方接受我方苛刻的要求·····	一七八
◎壓低自己的姿態使對方心理鬆懈·····	一八〇
◎激起對方的優越感·····	一八一
◎引用權威者說的話·····	一八三
◎讓對方顧此失彼·····	一八四
◎假裝捨不得的說服術·····	一八五
◎誇張對方的重要性·····	一八七
◎封殺對方的情緒·····	一八九

第五章 讚美對方是成功的起步

◎讚美並不是單純只為討人喜歡·····	一九二
◎誠摯的讚美可以散發出美妙的光輝·····	一九四
◎不要讓自己變成「偽惡」·····	一九六
◎不要小看讚美·····	一九八
◎讚美他人的素材·····	二〇〇
◎研究對方的長處，以助對方上進·····	二〇二
◎人在前進時最需要他人的讚美·····	二〇五

● 注意對方正在萌芽的優點·····	二〇七
● 避免無心之過·····	二〇九
● 真誠的讚美起源於內心深處·····	二一一

第六章 任何人都能被你說服

● 知己知彼百戰百勝·····	二一六
● 深入了解對方的需要·····	二一八
● 說服不能操之過急·····	二二〇
● 消弭他人的成見非常不易·····	二二四
● 改變說服的方式·····	二二六
● 讓對方信賴你·····	二二九
● 真誠的安慰和同情·····	二三一
● 不要以為自己的意見便是真理·····	二三四
● 接受與己相反的意見·····	二三六

第七章 掌握對方的心理

● 讓對方感到親切·····	二四〇
● 讓別人喜歡你·····	二四三

◎稱呼對方的名字以拉近距離·····	二四五
◎視對方為說話的主角·····	二四七
◎以對方最感興趣的事為話題·····	二四九
◎調適自己的立場·····	二五二
◎打破僵局吧！·····	二五三
◎三段論的應對技巧·····	二五四
◎要有具體的內容·····	二五六
◎善用數字遊戲·····	二五七
◎「反問」的妙用法·····	二五八
◎切勿傷人自尊·····	二五九
◎祛除自卑感·····	二六〇
◎發洩壓抑的情緒·····	二六一

第八章 口才不佳的弊病

◎口才不佳的人可能到處碰壁·····	二六四
◎傳統的觀念灌輸我們少說多做·····	二六五
◎或許由於害羞，使你遲遲不張口·····	二六七
◎也許是你誤解他人·····	二六九

● 分析自己說話的技巧·····	二七一
● 到處都有練習口才的機會·····	二七四

第九章 如何與陌生人交談

● 產生好感是基本的態度·····	二七八
● 打聽對方情形，越詳細越好·····	二七九
● 嘗試與你不同領域的人談話·····	二八〇
● 參加陌生人的聚會亦可訓練口才·····	二八二
● 設法引起易害羞的人談話的興趣·····	二八三
● 主人該一一介紹赴宴的客人·····	二八四
● 牢記對方姓名·····	二八六
● 適當的稱呼產生奇效·····	二八七
● 常使別人有受到歡迎的感覺·····	二八八

第十章 俯拾皆是的話話題材

● 表裏不一的態度·····	二九二
● 搬弄是非易生齟齬·····	二九三
● 言談間避免賣弄·····	二九四

◎言談間避免標新立異·····	二九五
◎善用說話題材·····	二九七
◎多讀書可增加說話題材·····	二九九
◎其他該注意的事項·····	三〇〇

第一章

將對方引入陷阱

◎抓住人性的弱點

過去日本曾發生一件賄賂的醜聞，並在社會上掀起軒然大波。

有一處高爾夫球場瀕臨破產的邊緣，經營者爲了挽救他的事業，賄賂了兩名法官。這位行賄者本身是一名律師，而受賄的對象竟是得秉持公正判斷善惡與價值的法官，實在令人覺得不可思議。

這兩名法官所以會受賄，絕非當事人所能料想得到的，他們甚至覺得莫名其妙。事實上，高爾夫球場的老闆，亦即行賄的律師是利用人性的弱點才得逞的。當時，他送高爾夫球具給兩位法官時說：

「因爲我還有一套球具，所以想把這一套送給你們，當然，把自己不用的東西送給別人是件不禮貌的事，但還是請你們收下吧！」

而當打完高爾夫球之後要計算一切費用時，那位律師又說：

「一切費用算是我們的交際費好了，不必擔心，因這不是賄賂。」

如此一再強調他只是略表心意而已，而事實上，這便是賄賂的行爲了。

一般在聽到某項東西是對方已經不用的，而想轉贈給自己時，即使該物品的價格昂貴，也會在毫無戒心的情況下接受下來。這便是人性的弱點。另外，假如剛開始所接受的東西只是廉價品，但是在習慣了接受贈品的行為之後，當對方再繼續以昂貴的物品來賄賂時，也會很自然就收下來，因為已經習慣了。

雖然法官應該比一般人對犯法的事更敏感才對，但是法官也是人，既然是人，便免不了有人性的弱點。這便是他們會上當的原因。

本書提到這些，目的並非在鼓勵賄賂，而是在闡明這種說話的方式要比滿口大道理，或強要人家接受他們不願接受的東西來得有效。這種情況就好比把電流注入人體，假如一開始便注入強烈的電流，那麼，不論再如何強壯的人，都會馬上休克，甚至喪命。不過，如果能夠先以較弱的電流注入，再慢慢地加強，便不會產生太大的衝擊或刺激了。同樣的道理，如果賄賂的物品之價值由便宜慢慢到昂貴，由小件慢慢增為大件，如此一來，受賄者便不會有敏銳的警覺。

以此類推，假使突然把總經理降級為普通職員，一定會造成許多紛爭與不滿，況且這種情形也顯得太過份了。若能先將他降為課長，再降為股長，這樣一步步地慢慢降調，便不會過於明顯了。

世間的事都要這樣做才好，好的事可用電梯的方式直上頂樓，而壞的事最好能用階梯的方式一階階地往下降。

★要把總經理降為普通職員，得一級一級往下降。

◎套出真心話的秘訣

一個日本電視節目邀請了一百位政治家，請他們接受訪問。這些政治家當然也包括議員在內。

開始進行訪問之初，這些議員都能夠很冷靜的回答每一個問題，但是後來主持人慢慢以咄咄逼人的語氣，提出各種極不客氣的問題。議員們漸漸感到不滿，並且提出抗議，但主持人卻視若無睹。最後，部分議員沈不住氣了，他們怒氣高漲地說道：

「你在問什麼問題？我怎能回答這種問題？」

說完便拂袖而去。這時，攝影機正緊緊地盯住他們離去的背影。

一般人大多認為這只是件偶發事件，其實那是製作單位刻意安排的，目的是在叫對