

内藤谊人读心术系列①



如何使上司、同事、客户
彻底改变对你的看法

「蒙混」心理术

「巨」内藤谊人◎著 陈吟◎译



在现在这个复杂的社会，过于坦率、老实和纯粹，
往往无法把工作做好！

遵从自己的想法和感情去工作，也是非常危险的！

要想如鱼得水、很好地生存下去，就必须要有足够的智慧，
当然——也包括一些善意的“蒙混”技巧！



中信出版社·CHINA CITIC PRESS



「日」内藤谊人◎著 陈吟◎译

ごまかしの心理術

『蒙混』心理術

如何使上司、同事、客户
彻底改变对你的看法



中信出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

“蒙混”心理术：如何使上司、同事、客户彻底改变对你的看法 / (日) 内藤谊人著；陈吟译。

—北京：中信出版社，2011.12

(内藤谊人读心术系列 1)

书名原文：ごまかしの心理術

ISBN 978-7-5086-3069-4

I. 蒙… II. ①内… ②陈… III. 职业—应用心理学—通俗读物 IV. C913.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 200664 号

Joushi ya client no mirume ga kawaru gomakashi no shinrijutsu by Yoshihito Naitou

Copyright ©2009 Naitou Yoshihito

Simplified Chinese translation copyright ©2011 by CHINA CITIC PRESS

All rights reserved

Original Japanese language edition published by Diamond, Inc.

Simplified Chinese translation rights arranged with Diamond, Inc.

through Beijing GW Culture Communications Co., Ltd.

本书仅限于中国大陆地区发行销售

“蒙混”心理术——如何使上司、同事、客户彻底改变对你的看法

“MENGHUN” XINLISHU

著 者： [日] 内藤谊人

译 者： 陈 吟

策划推广： 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行： 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承 印 者： 北京京师印务有限公司

开 本： 880mm × 1230mm 1/32 **印 张：** 6.25 **字 数：** 110 千字

版 次： 2011 年 12 月第 1 版 **印 次：** 2011 年 12 月第 1 次印刷

京权图字： 01-2010-2439

书 号： ISBN 978-7-5086-3069-4/F · 2486

定 价： 29.00 元

版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。

网 站： <http://www.publish.citic.com>

服务热线： 010-84849555

投稿邮箱： author@citicpub.com

服务传真： 010-84849000



在医生的世界里有一个词叫做“Munt therapy”，它是由德语中含义为嘴的“Munt”和含义为治疗的“Therapie”两个单词合成的。简单来说，就是用嘴来欺骗病人的治疗方法。

“没事，你没病。”

“哈哈，你可以活到100岁。”

“虽说是肿瘤，但因为是良性的，所以没什么大问题。”

像这样鼓励病人，让其鼓起勇气对抗病魔的治疗技巧，被称做“Munt therapy”。

据说，越是医术高明的医生，这种技巧运用得越娴熟。医生这个职业，确实给人一种诚实和认真的印象，但也深藏着高明的“蒙混”技巧。

事实上，不仅在医学界，在社会上的各个领域，如果不学会一些蒙混的技巧，是无法很好地生存下来的。

过于坦率、老实和纯粹的做法，是无法把工作做好的。

无论谁在工作中，或多或少都有过说谎、蒙混以及推脱的时候。依我之见，掌握高明的蒙混技巧的人，通常都会得到压倒性的好处。为什么呢？因为无论在哪个领域，“蒙混技术”都是绝对应该掌握的技巧。

遵从自己的想法和感情去工作是非常危险的。当给你一份你不想做的工作时，如果你严词拒绝，说“这事不归我管”，或者回答“我不想做”，这些说法都会显得你非常不成熟。

这时，你应该欣然地接受这份你不想做的工作。

然后把这件工作放在一边不管，或者随便做做，或者自己先暂时接下工作，之后再踢给别人做。再或者，到最后跟上司赔礼道歉说：“我努力试着做了，但是结果没能做好。”

这些就是本书所说的“蒙混技术”。

要想在复杂的现代社会如鱼得水，我们需要一些智慧。

而“蒙混技术”正是我所说的智慧之一。

日语中有一个词叫做“马鹿正直”，意思是指人太过于老实。也有一个成语的大意是诚实的人看上去像傻瓜。虽然诚实是人类的一种美德，但归根结底也只是一种理想状态，人不能过于老实。所以我们也需要掌握一些“蒙混技巧”，这样，无论何时何地，我们都能聪明地生存下去。



前 言 \IX

第 1 章 现代社会的必备“蒙混技巧” \001

“蒙混”也都是“善事” \003

不必强求“言行一致” \005

善用肢体语言 \008

别人叫你的名字时，要将“整个身体”都转过去 \010

如果被人误解了，就让他继续误解下去 \012

不要理会高层的理想论，要听你直属上司的话 \015

不要说破坏周围气氛的话 \017

就算不理解，也要摆出理解了的姿态 \019

如果没有证据，就假装什么都不知道 \021

对于应该隐藏的东西，“不隐藏”反而是一种解决方法 \024

事先约好，如果给其他人添麻烦了，就要请吃荞麦面 \026

礼物使人感恩 \028

丢弃不合理的想法 \031

专评 竞争之处都是不毛之地 \033

第2章 准备好应对各种问题的话术 \037

无论对方说什么，先准备好应对的话术 \039

即使是说谎，只要隐藏好你的“意图”就好 \041

绝对不能说对方家人的坏话 \044

有人向你征询对朋友的评价时，应采用无伤大雅的表达方式 \046

只是“倾听”并不等于“善于倾听” \048

巧妙地岔开情绪激昂的对方的话题 \051

利用对方的论点反击对方 \053

无所顾忌地说出自己的论点，可以令对方胆怯 \055

在对方心情好的时候去求他办事 \057

进入谈话主题前要多多闲聊 \060

专评 舍弃普通客户，特别关照大客户 \062

第3章 扰乱对方的障眼法 \067

事先准备杀手锏 \069

扰乱对手，使之无法冷静地作出判断 \071

给出多余的信息，混淆对方视听 \074

特意告知小缺点，隐藏大缺点	\076
用不可能的事情让对方作出错误的判断	\079
将对方诱导到错误的方向	\081
试着从相反的角度来表达	\083
不要认真理会对方的主张，让其期望落空	\085
暴露自己可怜的样子	\086
就算全面败北，也有合理的一面	\089
用完全屈服来博取对方的信任	\091

专评 就算不属于你的工作范围，也要愉快地接受 \093

第4章 让人按照你的意愿行动的“说服方法” \097

用“禁止的说明”诱导对方作出错误判断	\099
把宣讲的重点放到“句子的最后”	\101
不要自己去推销，而应该让别人去宣传	\103
看到对方犹豫不决，就推他一把	\106
在对手的心中多加几个让他心跳的“关键词”	\108
如果对自己发表的内容没有信心，就不断地更换幻灯片	\111
不擅长言语的人应学习使用动画来表达	\113
努力让对方认为自己“占便宜”了	\115
用数字让人坠入迷雾	\117

专评 使用格言和谚语，发表文体相似的言论 \120

第5章 提升自我形象的“蒙混”心理技法 \123

用外表“迷惑” \125

获得头衔 \127

“散播”对自己的“好评” \130

如果希望得到特别对待，就要直呼对方的“姓名” \132

对于他人的“所有物”也表示“敬意” \134

就算不是知名企业，也有可能让对方误以为知名 \137

“领导能力”不足的上司所采取的“笼络管理术” \139

即使初次见面，也告知对方“我们见过” \141

专评 掌握超级丰富的词汇 \144

第6章 有利于工作的“蒙混”技巧 \147

运用斑斓的色彩 \149

写一个“壮观”的长标题 \151

只要变得可爱，做任何事都会被原谅 \154

扮演受人欢迎的角色 \157

观察酒吧里喧闹的人们，治愈心灵 \159

要靠速度取胜 \162

品质是难以界定的东西 \164

通过给别人造成麻烦以博取信任的幕后招数 \167

凭借本能行动 \169

报告要简单明了，反正没人会实地考察 \172

专评 如果职场出现欺辱事件，立刻用拒绝上班来应战 \174

后 记 \177

参考文献 \179

第1章

现代社会的必备 『蒙混技巧』

“蒙混”也都是“善事”

恐怕读这本书的各位，都是非常善良的人吧。通常我们上学时，老师都教育我们“要成为一个诚实的人”，因此，我们大部分人可能对“蒙混”一词怀有一种罪恶感和犹豫。

但是，蒙混真的完全都是恶吗？

当然不是。

正如“必需的恶”这个词所说的，在这个世界上，有很多时候我们必须以恶制恶。

对于生活在这个不是吃掉别人，就是被别人吃掉的残酷竞争的社会里的各位来说，我们应该首先对自己说：少许的蒙混恐怕正是所谓的“必需的恶”，因此根本不能算做恶。

在东南亚我们很容易打出一杆进洞。为什么呢？因为球不是由抢先到达的球童用脚踢进洞的，就是他私自放进去的。球童们

为什么要做这些事情呢？因为打出一杆进洞的顾客通常都会庆贺一下给些小费。为了让顾客多给小费，球童们努力地“量产”一杆进洞。

去东南亚打高尔夫时，我注意到球童当中男性居多，他们都是一家之主，必须担负起赚钱养家的责任。为了多赚钱，不得不耍些“小手段”。

另外，许多在这里打高尔夫的人，大部分也是有生以来第一次打出一杆进洞，因此都会很大方地给球童一些小费。结果自然双方都很高兴。因此，我认为球童们耍的小手段一点都不坏。

我知道“高尔夫是绅士的运动”、“运动场上必须公平”等意见一直是作为信条被人们所信奉的。当然，我也不能否认。但如果认为这些信条在任何时候、任何地点都必须遵守的话，这个理解就有一些偏差了。虽说耍些小手段让对方开心是一种欺骗，但绝对可以说是“善意”的。

乔治城大学的米歇尔教授对 13 000 人进行了匿名调查，他的报告中的数据显示，即使发现了职场里有人行为不当，或者其行为违反了法律，也几乎没有人有勇气站出来对这些人的行为进行阻止。

如果其他人没有出面干涉，个人的正义感就无法发挥作用。

就算老员工工作偷懒，跑到外面的咖啡馆去喝茶，如果你特意去向上司汇报这件事的话，你恐怕只会招来公司周围同事的讨厌。如果你外出办事正好碰到了在外面怠工的老员工，你也不要摆出一副大义凛然的姿态，而应该面带微笑，向他眨眨眼睛，这反而会抬高别人对你评价。

不必强求“言行一致”

所说的话与所做的事一致，我们称之为“言行一致”。如果一个人随意更改发言，做的事情与其所说的不一致，这样的人非常令人讨厌。荷兰莱顿大学的鲁斯冯克教授的实验也证明，言行不一的人，非常惹人厌烦。

但是，要让人言行一致，实际上也是件非常困难的事情。

如果自己说过的话，都必须去兑现的话，这是非常令人痛苦的事。如果必须遵守约定的话，那么为了不让人抓住话柄，最好什么话都不要说了。

因此，让我们换一个角度来思考。也就是说，我们应该放轻松，不必强求一定要“言行一致”。我们可以把“言行一致”当做我们一生所追求的梦想，但不要把它当做现实社会中应该遵守

的准则。

虽然我曾在编辑面前说过“我可是全心全意来写这本叩响人类灵魂的书的，敬请期待”之类的话，但现实却是我手里的稿件满目疮痍，到处是需要填补的空白。

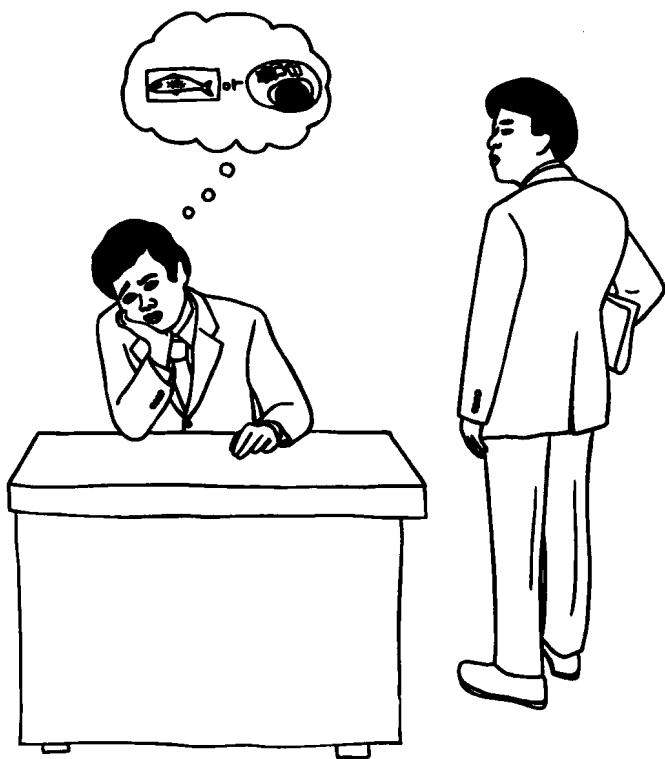
虽然我也想对编辑说“真是对不起……”，但是我与生俱来就不具备什么文采，所以一边应付着编辑，一边抓紧时间赶稿，截稿日期一天一天地向我逼近。

虽然我这种行为算做完全的言行不一致，但要是说这种言行不一致至今引起过什么问题的话，我的回答是通常不会引起什么问题。

无论我的稿件如何糟糕，但编辑几乎从来没有在我的稿件上批注“请把这里稍微修改一下”。因此，我发现就算自己偷工减料，别人似乎也不太能察觉。

我们经常能看到上司一脸严肃地盯着正前方，而事实上他却是在烦恼中午应该吃什么。大部分情况下，自己偷懒不会被周围的人发现，因此大家可以放宽心。

我们不必害怕言行不一致。因为我们是人不是神，所以，我们说的话与做的事稍有不一致，偶尔食言，这才像个“人”，不可能每一件事都做得那么尽善尽美。



嘴上说什么都行，而你在想什么谁都不知道。