

厚黑 说服术

卓威 编



厚黑说服术

卓 威 编

人民中国出版社

目 录

第一章 巧妙地引入自己的话题中	(1)
1 不使对方受到明显打击的说服术	(1)
2 激怒而套出真心话的说服术	(3)
3 隐蔽自己缺点的说服术	(5)
4 用言语、动作来采取主动的说服术	(7)
5 力辩、佯装自己没错的说服术	(9)
6 利用语言的巧妙以迷惑对方的说服术	(11)
7 以“最后机会”使对方及早决定的说服术	(13)
8 以突然沉默将对方骗入陷阱的说服术	(15)
9 故意忽视错误的说服术	(17)
10 适得其反的说服术	(19)
11 巧妙地打断对方理论的说服术	(21)
12 唆使失败以防止失败的说服术	(23)
13 故意言明对方的缺点以博得信赖的说服术	(25)
14 用动作或表情使对话的内容产生错觉的说服术	(27)
15 不把责备视为责备的说服术	(29)
16 打断对方的话以转移其注意力的说服术	(31)

17 制造借口以禁止对方逃避责任的说服术	(33)
18 以大道理使其丧失抵抗的说服术	(35)
19 反用对方抗拒的说服术	(37)
20 利用第三者改善对方态度的说服术	(39)
21 利用谣言使他人相信自己的说服术	(41)
第二章 让对方从“无意”变为“有意”	(45)
22 以利引诱对方答应做难事的说服术	(45)
23 故作亲密以打开对方心扉的说服术	(47)
24 使对方将不能认为可能的说服术	(49)
25 把欲说服的对象培养为“说服者”的说服术	(51)
26 增加会面次数比拉长会面时间更能增加亲密感 的说服术	(53)
27 使对方感觉重负担是小负担的说服术	(55)
28 使对方的拒绝情绪逐渐消失的说服术	(57)
29 扩大解释微小的共同点的说服术	(59)
30 褒奖对方的敌人使其发奋的说服术	(61)
31 使对方负起“义理”的说服术	(63)
32 不知不觉中提高对方参加意识的说服术	(65)
33 将拒绝当作让步的说服术	(67)
34 说假话以增加可信度的说服术	(69)
35 委婉地让对方感到“良心痛苦”的说服术	(71)
36 把拒绝的理由转换为答应理由的说服术	(73)
37 断言“只有这些”而使对方也如此想的说服术	(75)

38 违反“任务期待”以解除对方警戒心的说服术	(77)
39 假装自己知道内幕以引出对方的话的说服术	(79)
40 使对方将“偶然”认为是“命运”的说服术	(81)
41 使对方错认“听到”为“了解”的说服术	(83)
第三章 使对方丧失反驳的欲望	(87)
42 制造共同“假想敌人”的说服术	(87)
43 用自言自语方式使对方发觉自己不对的说服术	(89)
44 夸奖对方的反驳以消除对方的抗拒心的说服术	(91)
45 隐藏自己理论的弱点的说服术	(93)
46 避开对方逼问的说服术	(95)
47 满足对方要求以减弱其攻击力的说服术	(97)
48 控制对方的感情以躲开反驳的说服术	(99)
49 尽量让对方说话以找出反驳机会的说服术 ...	(101)
50 责备后加以安抚使对方忘记反感的说服术 ...	(103)
51 躲开对方即将爆发的抗拒心的说服术	(105)
52 故意让对方看到我方弱点的说服术	(107)
53 过度褒奖以助长对方不安的说服术	(109)
54 粉碎理论家的说服术	(111)
55 找出对方背后支持者的说服术	(113)
第四章 使对方自动打消要求	(117)
56 扩大问题使对方撤回抱怨的说服术	(117)

57 粉碎集团的一致意见的说服术	(119)
58 让对方反省自己的要求过大的说服术	(121)
59 故作让步引诱对方让步的说服术	(123)
60 敬而远之的说服术	(125)
61 谈根本问题以击退对方具体要求的说服术 ...	(127)
62 故意否定自己的说法引起对方赞成的说服术	
.....	(129)
63 承认自己的错误以避开对方逼问的说服术 ...	(131)
64 击退对方迫不及待要求的说服术	(133)
65 对理想主义者的说服术	(135)
66 以有限的道歉来封锁对方抱怨的说服术	(137)
67 先发制人,站在比对方优越的立场的说服术	
.....	(139)
68 分散对方攻击力,以便打退其要求的说服术	
.....	(141)

第五章 厚黑说服术能使对方了解我方的意思

.....	(145)
69 二选一使对方早点下决定的说服术	(145)
70 用“时间差攻击”来实现自己主张的说服术 ...	(147)
71 让对方满足眼前的要求,却忘了原来欲求的说服术	(149)
.....	
72 利用黄昏时交涉的说服术	(151)
73 察言观色的说服术	(153)
74 假装将决定权托付对方的说服术	(155)
75 利用心理让他自己决断的说服术	(157)

76 巧妙利用“我们”两字的说服术	(159)
77 站在对方的立场讲话的说服术	(161)
78 刺激对方使他接受讨厌的事的说服术	(162)
79 使难以应付的对象接受我方要求的说服术 ...	(164)
80 让苛刻的要求顺利通过的说服术	(166)
81 制造对方心理松懈的说服术	(168)
82 利用哀求而达目的的说服术	(170)
83 引用权威者说的话以提高自己言论分量的说服术	(172)
84 显示大纲或让对方赞成细节的说服术	(174)
85 使对方注意倾听的说服术	(176)
86 强调对方的重要以使其顺我意愿的说服术 ...	(178)

第一章

巧妙地引入自己的话题中

1. 不使对方受到明显打击的说服术

日本曾发生一件贿赂丑闻，有位高尔夫球场经营者，为了重建已经破产的事业，而贿赂两位法官，以使事情能顺利进行。这位行贿主人竟是位现任律师，他以法律专家的身份，竟然作出这种犯法行为。而受贿的对象，又是常须以冷静眼光判断善恶的法官，因而在社会上掀起轩然大波。

这两位遭到议论的法官，自己固然受到一些惊吓，而大部分的人更对他们的判断力起了怀疑，唯恐随时都会陷进巧妙安排的陷阱内。实际上，行贿的律师是利用人类的心理特质。譬如，当他要赠送高尔夫球送给两位法官时，他说：“这一套球具我没有用，我另外还有一套。把自己不用的东西送给你真是件不礼貌的事，不过还是请你勉为其难拿去用吧！”使得对方易于接受。

当打完高尔夫球要计算费用时，他又说：“这项费用算是经营者的交际费，并非贿赂。”强调这只是他的一点心意而已，

事实上这就是一种贿赂行为。

一般人听到这项东西是对方不用的，即使是新的而且价格高昂，也是容易接受的，这就是人类的心理特征。此外，若刚开始接受的是不重要的廉价品，日后对方若以昂贵物品贿赂时，也不会感受到太大的震惊，这也是人之常情。一般而言，法官应该比普通人对犯法更敏感才对，可是却如此轻易上了对方的当，其原因就在于被对方抓住了人性的弱点。

我并非鼓励大家贿赂，而是在说明这种说服术比满口正义道理，或强迫别人接受不愿接受之物来得有效。再例如将电流注入人体，不论如何强壮之人，都会立即休克；但若先以弱电流注入，再慢慢增强，就不会感受到那么大的冲击了。与此道理一样，如果对方贿赂的物品，由极小件开始而慢慢增大，收受者就不会觉得那些东西的大小与否。以此类推，若将总经理突然降为普通职员，大家会觉得做得太过份了，但若先降为科长，再降为股长，如此一步步地降，在他人眼中就不会觉得太意外了，一般的事情，若属于好的，可利用电梯方式，若属于坏的或不受人欢迎之事，还是以阶梯方式较为有效。

*若想将总经理降为普通职员，最好一级一级地往下降职。

2. 激怒而套出真心话的说服术

我在日本赤经看过一个电视节目，节目中邀请了一百位政治家，请他们对各种问题表示自己的意见。这些人中也包括议员在内，每位议员都被问及核心问题，而且每个人都坐在彼此看不见的隔间内回答。

刚开始，这些议员都能冷静地回答每个问题，但是逐渐就对主持人那种咄咄逼人的无礼问法感到不满，有些人甚至直接提出抗议。可是主持人却视若无睹，仍继续以其逼人的语气，发出各种不客气的质问。最后有些议员终于怒气冲冲地说道“你开什么玩笑，竟然提出这种问题问我，我怎能回答这种问题。”说完就愤愤离席，而摄影机却紧抓住离去议员的背影不放。

观众也许认为这是件偶然事件，可是据我了解那是制作单位刻意的安排，好使对方上当。那些议员们在国会或记者的招待会上，都是以一本正经的态度重复其公式化的见解，所以那个节目的制作单位，想使他们在节目中吐露出他们的真心话。但是这些自认为是强者的议员，想以普通手段逼他们说出生话，并不是件容易的事，他们仍会以千篇一律的答案回答，所以主持人故意以咄咄逼人的态度质问他们，以诱使他们生

气。

制作单位的策略果然奏效，当那些平常在国会里表现得很有绅士风度的议员们，一旦听到对本身不利的质问时，立刻怒形於色，最后毫无保留地暴露出自己的感情，离席而去。

人的感情一旦爆发出来，裹在其外的硬鳞就会自然剥落，而赤裸裸表现出本性，如此一来，要使其按照自己意思行事就易如反掌了。就说服术而言，当你了解对方真正的心理后，就等于成功了一半了。

对于诸如 CIA 等平日守口如瓶的情报关系者，能使他们道出真心话而闻名的记者落合信彦先生，其采访的秘诀，听说是让对方陷於愤怒之中。一个难於追求的女性，当她对你的不忠感到愤怒而打你一个耳光时，那就表示你的作战已经完成了一半，你的脸颊也许正感到一阵阵刺痛，但是甜美的日子很快就会降临了。

* 对方擅长隐藏本心的对象，最好故意惹他生气，使他心底产生动摇。

3. 隐蔽自己缺点的说服术

我想各位之中，一定有不少人曾买到标有“谨防假冒”的赝品。能设想出这种诈欺方式的人，智慧相当高了。

使用类似这种加上标签的方法最拿手的，莫过于那些经常到各家庭推销劣质学习教材或化妆品的缺德推销员。他们经常会留下“社会上有很多恶劣的假冒者，请注意不要上当了。”这种亲切的忠告而去，使一般家庭主妇无从分辨到底谁才是真正恶劣的推销员。

嘴里不断忠告不要上当的推销员，光临的次数多了之后，就会令人产生“这个人足以信赖。”的安全感，自然他的生意也就上门了。等到后来的推销员说“这位推销员所说的都不是实话，你们上当了”时，一切已太晚了。同时，即使这位推销员真心地给大家一些忠告，却反而会遭到被哄出大门的命运。

为了防止这种受害情况再度发生，我们将那些缺德推销员的行为加以分析，发现他们有个共通点，就是故意强调他人的“恶”。通常“恶人”都会刻意将恶劣的手法公开出来，再强调自己绝不会用这种手法，作出对对方不利的事。同时他会巧妙应用“好人”的心理，说：“我并不喜欢说同行的坏话，但是无可否认的，这一行里的确有那种缺德的人，我们经常受到牵连。”

将自己归类为“好人”，而争取顾客的信赖感。

实际上，他们绝大部分都不属于例外之列，但是他们会故意指责别人的坏处，使人们的注意力转移到那边，而使大家认为他是例外的。

这种手法虽然被公开了，但是这种骗术仍不会绝迹的。他们会更技巧地使用心理战术，大家应该更加小心留意。此外，那些真正出于本身的亲切心情，而向顾客说明同行者的恶劣手法的推销员，很可能反而被人误会是使用前述的欺骗伎俩，所以最好还是使用正攻法较佳。

* 缺德的推销员常说：“注意不要买到假货啊！”以争取购者的信任，而他所售的物品实际上就是膺品。

4. 用言语、动作来采取主动的说服术

“一一〇”及“一一九”电话求救对象的警察局或消防大队，当接到求救电话时，常会以慢条斯理的口气对答。因为一旦犯罪事件或火灾发生时，大部分的人都会因为太紧张，因而话说得不得要领，所以当接受报案者能以镇静的口吻应对，报告者的情绪自然会稳定下来，而将真实情况报告出来。也会有人抱怨，当有紧急事件打求救电话时，对方的态度却显得那么悠闲，殊不知这是为了让打电话者将说话的速度减慢，而把脑中想说的话整理出头绪来，以便正确地报告出来。

如果情况不是如此，又会有什么结果呢？譬如接电话者一接到电话，就急匆匆地问道：“失火啦？在那里？是你家吗？火灾现场到底在那里？你亲眼看到的吗？那边的电话号码是多少？不！那边的住址是什么？快！快！”被这么一问，相信报告者连自己的地址都说不出来了吧！

日本古今亭今辅师父的艺术极至，听说就在于他的悠然动作及适当的说话的速度。他先以极其悠闲的态度，慢慢步上高座，然后慢慢地瞥一眼在座的每一个人，才开始启齿说话，这其间所花费的时间相当长。这就是今辅说话的特征，他的目的在于故意使想及早听到他的话的观众陷入兴奋之中，以便

将他们拖进自己的话题里。

在日常生活中,对于那些抗议我方意见的对方,应该设法慢慢解决,不要直接从正面理论。唯有使对方陷入自己的安排中才是正途,也唯有前述的技巧方能奏效。

此外,故意掏烟点火,或慢条斯理地重覆对方所说的理由,或将之记载在备忘录里拖延时间,也是很有效的。

对方无论内心多么急躁,如果碰到我方慢吞吞的动作,就会逐渐失去迫切感而缓和冷静下来。到此地步,我方取得说话主动权就很容易了。

计程车公司在处理车祸事件时,也常使用这种心理技巧,以悠闲的态度及缓慢的语调,来控制正处於激动状态的对方,使其能平心静气地和他交涉。说到控制,并非如大家所想的仅凭三寸不烂之舌而已,利用说话速度和动作都可达到目的。

*想说服激动的对方,应该故意以慢的动作和语调对付。

5. 力辯、佯装自己没错的说服术

以前我去东南亚旅行时，曾目睹一个当地人因抢旅客的钱包而被捕的场面。当地的治安情形非常不好，所以这种事并不稀奇，可是那个被捕人所说的一些话及其举动，却有点与众不同。

当抢夺失败被捕时，一般的人都会露出不安的样子。但是这个男人不但没有露出畏惧的表情，反而表现出“大家奇怪哦！”的神情笑着说：“我有什么错呢？如果我抢到钱包拔腿就跑，这的确是不对的行径，可是现在我人在这儿，你们没有理由责备我。”然后又一再强调自己并没有错，所谓“贼比人凶”就是这样子吧！

当然任何国家的法律都不可能采用这个歪理，所以这个男人立刻被抓走了。我们姑且不论他行为的错失，像他那样一再强调自己并没有错，有时候也是可以说服对方的。他非常明白一旦自己道歉之后，就等於承认自己的错误，所以态度上故意作出自己并没有不对的样子，并配合谎言以说服对方。听说在欧美各国，发生车祸时任何一方都不会先道歉，因为先道歉的话，就等於承认自己的不对了，所以即使错在己方，仍会一再强调自己并没有错，好将责任转嫁对方。

如果轻易地承认自己的不是，将负起一切的责任，所以一再强调自己没有错，将对方引进自己的立场，也是一种做法。

这时候最重要的还是要贯彻“自己没有错”的姿态，绝对不可以失去冷静，尤其千万不要说：“那么叫我怎么办？”这种流於感情性的说法。否则不但无法将对方拖过来，自己反而会被对方拖过去。

表面上若能装出冷静的态度，而使对方受损，胜利一定是属於我方的。

*当自己有被当作恶人的可能时，如能冷静地强调自己没有错，可将对方拖进自己的立场。