

政

掌握别人的情绪、扭转别人的决定、知晓别人的行动。

心

—— 左右对方情绪和行动的73个绝招

让别人喜欢并相信你，第一步先要肯定自我。然后根据你自信的表现，先让对方的情绪随你的思路走，逐渐让对方的决心开始动摇，以他的行动来完成使你满意的使命。

(台) 周玮 / 著

攻心

—— 左右对方情绪和行动的73个绝招

让别人喜欢并相信你，第一步先要肯定自我。然后根据你自信的表现，先让对方的情绪随你的思路走，逐渐让对方的决心开始动摇，以他的行动来完成使你满意的使命。

(台) 周玮 / 著



朝華出版社

图书在版编目(CIP)数据

攻心:左右对方情绪和行动的 73 个绝招 / 周玮著.

北京:朝华出版社,2004.9

ISBN 7-5054-1055-5

I. 攻... II. 周... III. 人间交往—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 089722 号

北京市版权局著作权合同登记号

图字:01-2004-5336

攻 心

——左右对方情绪和行动的 73 个绝招

作 者 周 玮(台)

策 划 魏 龙

责任编辑 王 磊

责任印制 赵 岭

封面设计 耀午书装

出版发行 朝华出版社

地 址 北京市车公庄西路 35 号

邮政编码 100044

电 话 (010) 68433188 (总编室)

(010) 68413840 68433213 (发行部)

传 真 (010) 88415258 (发行部)

印 刷 中国青年出版社印刷厂

经 销 全国新华书店

开 本 960×640 毫米 1/16

字 数 70 千字

印 张 10.5

版 次 2004 年 9 月第 1 版 第 1 次印刷

版 别 平

书 号 ISBN 7-5054-1055-5/G·0490

定 价 21.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

让别人喜欢你并相信你，第一步先要肯定自我。然后根据你自信的表现，先让对方的情绪随你的思路走，逐渐让对方的决心开始动摇，以他的行动来完成使你满意的使命。

有时候，我们会看见周围有些人口舌笨拙，有些人又往往出言不逊，所以当我们不清楚状况，不知道该说什么时，就应“慎言”。一个谙熟世故的人，是知道如何谨言慎行，适时表情达意的。

当然，除了培养自身的能力外，与人之间的相处更是成功与否的关键。我们可以从一些历史故事中看到许多例外。由于为人之道的偏颇，可能就使你的处境由顺转逆。

策 划：魏 龙
 九千里文化

责任编辑：王 磊

封面设计：魏 龙

前言

在现实生活里,你每天都会碰到许多让你挠头的事。在与对方交涉时,不是每个人都具有左右逢源的能力,只有不断地学习加上自信,再运用心理学上的技巧,才会使你深得交际上的奥妙。我们常看见许多政治人物,在媒体上表现得出色大方,原因在于他们流露的沉稳自信,社会大众便对其施政措施,感到信服和安定。但在他们成功的背后,也经历长时间的努力和磨炼,才能表现出成熟的魅力。

因此,让别人喜欢你并相信你,第一步先要肯定自我。然后根据你自信的表现,先让对方的情绪随你的思路走,逐渐让对方的决心开始动摇,以他的行动来完成使你满意的使命。

有时候,我们会看见周遭有些人口舌笨拙,有些人又往往出言不逊,所以当我们清楚状况,不知道该说什么时,就应“慎言”。一个谙熟世故的人,是知道如何谨言慎行,适时表情达意的。

当然,除了培养自身的能力外,与人之间的相处更是成功与否的关键。我们可以从一些历史故事中看到许多例外。由于待人之道偏颇,可能就使你的处境由顺转逆。

希望通过本书,让你在人际关系上游刃有余,应对自如。

第一篇：左右对方决心的攻心术

- 1 故意提出使对方感到曲扭的想法 /2
- 2 因大而失小,引诱对方上勾 /4
- 3 寻找小的共同点,以期全盘取胜 /6
- 4 制造一个强大的共同敌人,引起同仇敌忾 /8
- 5 动情的一句话,能取得意外的突破 /10
- 6 以活生生的实物来唤醒对方的印象 /12
- 7 在时间即将结束前,是扭转局面的好机会 /14
- 8 利用最后时限,迫使对方就范 /16
- 9 用权威者的意见去影响意志不坚定的人 /19
- 10 以名人、明星的威望感召对方 /21
- 11 迎合趋附心理,制造群龙之首 /23
- 12 以众敌寡,逐渐同化 /25
- 13 施加舆论压力,使其人云亦云 /27
- 14 有集体观念的人,容易使其步调一致 /29
- 15 提前暗示,控制对方的思想 /31
- 16 反复多次强调重点,会留下深刻印象 /33
- 17 不要问好不好,只让他选择其中之一 /35
- 18 若问要茶还是白开水时,没有人会说要一碗饭 /37
- 19 强调甲的缺点,以诱导对方选择乙 /39
- 20 制造别无他选的困境,对方就会欣然接受 /41
- 21 将“还有”的意识,变成“只有这一次” /43
- 22 限定物质的数量,促使对方尽早下决心 /45

CONTENTS

- 23 | 说一些不利于己的话,使对方觉得你还满老实的 /48
- 24 | 提供反面的资讯,反而可以刺激对方的沟通欲望 /51
- 25 | 故意违背对方的期望,使他认为你老实可信 /53

第二篇:左右对方情绪的攻心术

- 26 | 有时强调本身的利益,反而可以增加对方的信赖感 /56
- 27 | 故意显露笨拙的一面,使对方产生优越感 /58
- 28 | 故意表现出憨直的一面,反而会使人名气大增 /60
- 29 | 寻找共同的痛苦经历,使对方有志同道合的感觉 /62
- 30 | 面对同一障碍时,彼此会产生好感 /64
- 31 | 让对方感到恐怖,他就会对你产生依赖感 /66
- 32 | 唤起对方需要协助的心理,就可以征服对方 /68
- 33 | 以利益来唤起对方的关心 /70
- 34 | 找到对方关心的事情,再设法和自己的目的融合在一起 /72
- 35 | 出乎对方所料,可刺激他想了解更多 /74
- 36 | 创造意外的效果,有时可以夸张一些 /76
- 37 | 先声夺人,必能引起对方兴趣 /78
- 38 | 故意沉默不语,使对方惶恐不安 /80
- 39 | 缩小空间,也会缩小彼此心灵间的距离 /83
- 40 | 只要坐在一起,就可以消除彼此间的警戒心理 /86
- 41 | 直呼对方姓名,彼此会有一种一体感 /89
- 42 | 尽量不说“你”、“你们”,而用“我们” /91
- 43 | 公开自己的隐私,使他人产生亲切感 /93

CONTENTS

- 44 | 说些自家的私事,可使对方疏忽大意 /95
- 45 | 洗耳恭听是消除对方不满的一帖良药 /98
- 46 | 让对方尽情发泄后,自然就能接受原来反感的事情 /100
- 47 | 表现出委屈的卑下姿态,就能解除对方的反感 /102
- 48 | 谈谈自己的失败经历,可解除对方的全部武装 /104
- 49 | 先肯定对方优点,以减少其反感 /106
- 50 | 维护对方的自尊心,不要落井下石 /108
- 51 | 对方不安时,可以假想一个理由多看一下 /111
- 52 | 用“既知化”的方法,可消除心理上的不安 /113
- 53 | 当人恐慌时,就让他试着写写看 /115
- 54 | 相互倾诉也可消除内心的惶恐不安 /117
- 55 | 说一些脱离现实的绮丽梦话,能给人自信心 /119
- 56 | 给惶恐不安的人的定心丸,是描绘一幅光明的前景 /121

第三篇:左右对方行动的攻心术

- 57 | 在进入主题前,引导对方说 YES /126
- 58 | 连续说出不愉快的 YES,反而会造成相反的效果 /128
- 59 | 与其说“你也……”,不如说“只有你才能……”
更能推动对方 /130
- 60 | 良心是说服对方的隐形说服者 /132
- 61 | 把大数字和小数字相互做比较 /134
- 62 | 巧妙运用对比,可使对方欣然接受你的建议 /136
- 63 | 不必提高薪水,仅用竞争意识,就能激发对方 /138
- 64 | 以除法的方式,化大为小,使人感觉易达到目标 /140

- 65 | 刺激对方的“达到欲望”，使他产生向上的意愿 /142
- 66 | 以荣誉感刺激对方，使其产生被人肯定的心态 /144
- 67 | 一旦满足对方“肯定的欲望”，就能激发他向上的决心 /146
- 68 | 让对方参与决定的过程，使他产生参与的错觉 /148
- 69 | 让对方从小的参与里激发出大的干劲 /150
- 70 | 在对方提出的要求中，寻找缺点和不足 /152
- 71 | 暗示可能产生的不利情形，使对方自动撤回要求 /154
- 72 | 先发制人，使对方自动放弃无理的要求 /156
- 73 | 不要使用暧昧不明的语气 /158

Gong Xin

第一篇

左右对方决心攻心术





1



故意提出使对方感到曲扭的想法

任何人一旦受到正面批评，都会产生一种曲扭心理，如果善于利用这种心理倾向，就可以操纵顽固的反对者。

第二次世界大战时，在广岛、长崎投下毁灭性原子弹的那些人，一直被报刊杂志所争相报道，尤其是他们的心理状态更是大家最感兴趣的，因为他们使用的是可以大量杀人的武器，在投下原子弹之后，是否会造成精神上的苦恼和疾病？而之后又是如何度过他们的余生呢？

当然，无论是在战时或在紧急状态，决策者都是人群中的佼佼者，相信当初他们决定要投弹时，也曾有所犹豫，但也仅是一



瞬间而已。令人意外的是，参与这次作战的许多士兵，随着时间的消逝，已完全忘记了当初的自责和痛苦，转变成支持战争。为什么会这样呢？仔细究其原因，其中最具说服力的答案就是，在二次世界大战后，对他们投弹的批评非常多，在群众不断地谴责声浪之下，他们只想拿出一套为自己行为辩解的正当理由，久而久之，作战就变成了一种正常的行为。

不仅他们如此，人类中不管任何人，一旦受到正面批评，就会产生一种与自己的想法完全不一样的心理，而且会使自己的态度逐渐地转向不接受对方的批评，这就是所谓的潜在倾向；也就是一般人所说的曲扭性格。

比如：如果在八卦周刊杂志上，刊载一些“内部消息”，就会引起更多人想去买来看的念头；或者在墙壁上挖一个洞后，贴上“不准看”的纸条时，也会有更多人想偷看里面究竟暗藏什么玄机。

詹姆斯·鲁宾逊在所著的《精神发达过程》书中，就提到：“人们若没有感受到太多的压力，往往都不会改变自己的想法，但是当被人误解时，就会生气，甚至怀恨在心。”事实上，每一个人心灵都隐藏着一些动机，而这些动机都含有强烈的信念，如果有人要来改变自己的信念，就会在不知不觉中对此人产生反感及敌对心态。

像鲁宾逊所说的，当别人告诉你“不准看”时你就偏偏要看，这就是一种“曲扭心理”，当这种欲望被禁止的程度愈加强烈时，所产生的抗拒心理也就愈大，所以如果能善加利用这种心理倾向，就可以将顽固的反对者软化，使其说：“那就快点去死吧！”反其道而行，可能就打消了死的念头。



2

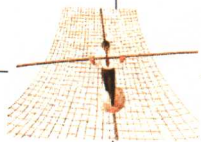


因大而失小, 引诱对方上勾

对于顽固的反对者, 首先要承认自己意见上的弱点。

两人意见相左时, 如果一方劈头就说: “你这样做不对。”对方一定会立即反感地说: “不, 我绝对没有错。”但是如果让步地说“也许我真的也有错”时对方的“曲扭心理”也许就会产生作用, 会说: “不, 其实我也有错。”如果说“你是不对的”这样的话, 通常会使对方产生一种潜在的反感, 而当对方有了这种心理时, 再怎么也无法扭转, 就只好放弃说服他的念头了。

在竞争激烈的现代, 推销商品的推销员能够有很好的业绩, 是因为这些推销员都通晓“曲扭心理”并且善加利用地说些恭



维的话。例如推销车子的推销员会对客户说：“很抱歉，我们的车子以前虽然会出现些小毛病，有时也会出产有瑕疵的车子，但我向你保证，以后我们公司绝不允许有瑕疵的车子出厂，如果你发现所买的车子有毛病时，请不要客气，如实地告诉我，我会立即为你服务。”

当客户听到这些话时，心中会想，真不愧是推销高手，所说的话句句扣人心弦，正中下怀，于是“曲扭心理”就会蠢蠢欲动，心里会说“既然保证了就相信好了”或是“反正也不是什么大问题”，客户也就因此愈加喜欢这个推销员了。这个推销员再以稍带诚恳的方式说：“这确实是我们的错。”如此一来，这个推销员一定可以很成功地将车子推销出去。也就是说，先认错，表示“事实上我们的观念未必都是正确的”，就能稳定客户的情绪。

当然，不仅在买卖东西的时候如此，要推销自己的意愿时，也应尽量利用这种“曲扭心理作用”。一般人的不满观念只是暂时的被抑制下，总有一天，会本能地将这种被压抑的情绪发出来，所以读者如有人提出意见被反对时，希望在阅读了本书之后，你再试着换个方法提出这个意见，对方就会安心接受。

知名科学家富兰克林，曾在自传中提到有关利用“曲扭心理”的论述，也就是“在说服别人时，首先必须非常稳重地叙述自己的意见，然后附带地说：这只是我的观念，也许是有错的。如此，对方就会视你所提出的意见，如自己的意见一般，甚至当你表现犹豫不决时，他还会反过来说服你。”



3



寻找小的共同点,以期全盘取胜

在同时需要交涉并解决好几个问题时,必须从容易解决且对方易于接受的问题着手。

美国第十六任总统林肯,曾经以一句“为人民而创造的政治”之名言,掌握住了民众的心。林肯总统在面对需要说明的场合时,都会说:“我在开始讲论时,就会将彼此意见的共同点寻找出来。”林肯在他有名的奴隶解放演说中,最初三十分钟,只陈述一些持反对态度者所赞同的意见,然后再引导反对者按自己的目标逐渐地认同自己的意见,甚至赞同自己。

林肯的说服方法,从潜在心理学看,有两个要点,第一就是



人往往在被别人压抑住本身的意见时，才发现自己真实的一面，而反过来完全地信赖对方；第二就是“自我发现”时，人主观上非常相信这就是自己的意思，但事实上却往往是被说明者诱导出来的结果。

林肯运用这个技巧的秘诀，就是在演讲的前三十分钟，先巧妙地软化敌人，也就是在开始时就先强调敌我之间的共同点，引导对方使其接受。如果从一开始就强调自己的立场，彼此间的鸿沟就会愈来愈深，而演变成“如果你有那种想法，那我只好和你拼了”的局面。当对方有了这种心理状态时，你是绝对无法说服他的。

因此，如果在交涉的场合有五项待解决的事情，而你在刚开始时就能把五项中最困难的问题提出来，也不失为是一项好的做法，因为最困难的问题都能解决，其他的当然就很容易化解。但是对方必定也会很在意最困难的问题，所以有可能从一开始交涉，就因坚持而决裂致使事态恶化。

所以在这种情况下，一个能干的交涉者，往往在开始时会以比较简单的问题作为讲题。在讨论这个讲题时，他会说：“看样子没有任何别的问题，至少对于这个条件，我们的意见是一致的，下一个事项同这个事项也没有太大的差别……”如果五个问题中能用这种方法使对方赞成三个的话，那么就已成功了三分之二，即使到了后面要讨论最大、最困难的问题，只要采取这种方式，十之八九都会成功的。