

人生哲理精华

谈吐攻心术

编著 雷音等



民族出版社

人生哲理精华

——谈吐攻心术

雷 音 编著

陕西人民出版社

(京) 新登字 154 号

人生哲理精华

——谈吐攻心术

雷音 编著

*

民族出版社出版发行 各地新华书店经销

小汤山后牛坊胶印厂

开本: 787×1092 毫米 1/32 印张: 6.125 字数: 120000 字

1992 年 6 月第 1 版

1992 年 6 月北京第 1 次印刷

印数: 0001—4500 册

ISBN 7-105-01570-5/Z·93

民文(汉 16) 定价: 3.30 元

目 录

- 一、看透对方的战术 (1)
- (1) 在通常情况下，对方的态度粗鲁无礼，
正暴露出其内心的不安与弱点 (1)
 - (2) 为了确认对方的意思，请向对方提出
反面问题 (2)
 - (3) 话才出口对方就频频点头表示知道，请
坚持讲完你的话 (3)
 - (4) 当对方刺探你的隐私时，表示他想把
握你的弱点 (3)
 - (5) 面无表情，正是内心无言的表现 (4)
 - (6) 对方突然话多，可能并非是想表达什么，
而是想引开话题 (5)
 - (7) 对方态度特别亲切时，往往正准备拒绝
我们 (5)
 - (8) 递上一支烟，是让对方开始感受到亲切
的表现 (6)
 - (9) 对方如果时而将手插入裤袋中，又时而
抽出来，这是他想舒解紧张情绪的表现 (9)
 - (10) 欲借评论他人为媒介探清真意，必须选择
合适的评论对象 (8)
 - (11) 提出对于对方而言是过分的要求，较容易

- 探知对方的内心话 (8)
- (12) 故意与对方持相反意见，可以了解对方对此问题的关心程度 (9)
- (13) 连续提出不能用“是”或“否”就能回答完全的问题，可探知对方的真意 (10)
- (14) 有意中断谈话，而让对方接下去，可借此了解对方的想法 (12)
- (15) 对方如果岔开话题，就让他们继续谈，由此也可探知其本心 (12)
- (16) 若不能了解对方的意向，就闲扯一些题外的家常话 (13)
- (17) 当对方露出担心的神态时，可直率地询问他有何挂心之事 (13)
- (18) 对于对方不愿意说出的真心话，可以借问“第三者的看法如何”来探求 (14)
- (19) 如果认为对方怀有敌意，就向对方讲明 (15)
- (20) 谈话中抓住对方言词中的关键所在，并请反复追问，就可探清其意 (15)
- (21) 对于初次会面者的过去，最好不要触及 (17)
- (22) 被夸奖时，不要忘记应该谦虚，然后思索其真实的用意 (18)
- (23) “等待时间”，是在会面之前认清对方的好机会 (18)
- (24) 初见面时，首先要衡量一下对方的“共感性的能力” (19)

二、赢得对方赞同的战术 (20)

- (25) 围绕对方容易首肯的话题，再坚强的堡垒
也会崩毁 (20)
- (26) 若交谈中采取守势，直到最后都将陷于被
动 (21)
- (27) 赞美对方，可以使其言行受缚 (21)
- (28) 难以启齿的事，可借玩笑的方式轻松地表
达出来 (22)
- (29) 与对方保持适当的距离，可以提高说服的
效果 (23)
- (30) 说话时使用形象的语言，比较容易抓住对
方的心 (24)
- (31) 切身的话题，可以使准备与你大谈理论的
人气势顿减 (25)
- (32) 对于可能会有麻烦的会面，应做好取得
“间歇”时间的准备 (25)
- (33) 利用对方的话来陈述自己的意见，比较容
易让对方接受 (26)
- (34) 用反问的方式代替没有把握的答案 (27)
- (35) 用说话时的表情速度来争取主动 (28)
- (36) 以下最后通牒的手段，令对方下定决心 (29)
- (37) “误前提暗示”（使对方不再犹豫的对话
方法） (30)
- (38) 巧妙的语言，能让戒心很强的对方接收礼
物 (31)
- (39) 于己不利的谣言应该主动明白地向他人挑
明 (32)
- (40) 对于滔滔不绝的对方，必须设法打断其思

- 路 (32)
- (41) 找个替罪羊, 这是说服对方的有效手段 (33)
- (42) 对害怕负责任的对方, 先替他设定逃脱
负责任的借口 (34)
- (43) 对于多疑之人, 要提出他们能接受的理由 (35)
- (44) 借第三者来改变对方的态度 (35)
- (45) 利用“任务期待”来瓦解对方的警戒 (36)
- (46) 用坚定的口吻说话, 能给对方施加影响 (37)
- (47) 巧妙地利用对方的否定回答 (37)
- (48) 对疑心较重的对方, 请主动说出缺点 (38)
- (49) 要善于回避对方的话锋 (39)
- (50) 为了让沉默者发言, 可通过其旁人的发言增加
他的参与意识 (40)
- (51) 将自尊心强的对方与其对手进行比较, 可产
生激励作用 (41)
- (52) 反复陈述“共同点”, 再顽固的人, 也能被
打动 (41)
- (53) 引导对方回答“是”, 以改变其否定心态 (42)
- (54) 缩短见面时间, 增加见面次数, 可增加亲密
感 (42)
- (55) 对难以说服的对方, 利用他去劝说别人 (44)
- (56) 把不可能变成可能的对话技巧 (44)
- (57) 以利为饵, 使对方首肯 (45)
- (58) 要注意说服对象背后的有决定权者 (46)
- (59) 在爱谈理论者面前, 先承认自己的弱点, 防止
对方大谈反对理论 (47)
- (60) 对攻击性强的对方, 故意夸奖以缓解其攻击

意识	(48)
(61) 对于居下风的对方, 故意说错话或用方言, 可 以解除其紧张和戒心	(49)
(62) 避开部属的强烈反抗, 使其反抗意识变成反省 意识	(49)
(63) 满足对方生理需要以减轻其攻击意识	(50)
(64) 岔开对方攻击的技巧	(51)
(65) 学会掩饰自己的缺点	(52)
(66) 夸奖对方的批评, 使其不知所措	(53)
(67) 制造共同敌人的谈话技巧	(54)
(68) 模糊所攻击的焦点, 以分散攻击力量	(55)
(69) 用有限度的道歉堵住对方的意见	(56)
(70) 对方情况紧迫时, 要用强调重大性来“中和” 其情绪	(56)
(71) 面对激烈攻击时, 不妨作局部的妥协	(57)
(72) 对方强烈反对时, 先把自己的意见否定掉, 让 对方失去攻击目标	(58)
(73) 把对方的具体要求转换成抽象的根本问题来拒 绝	(59)
(74) 粉碎共同一致的集体要求	(60)
(75) 加倍重视对方的批评, 削弱其气势	(60)
(76) 先听对方的话, 第二天再反驳	(61)
(77) 棘手的问题, 在黄昏时交涉	(62)
(78) 予人先入之见, 再诱导其己见	(63)
(79) 让对方自己下决心	(64)
(80) 注意与对方形成一体感	(64)
(81) 假装给予对方决定权	(65)

- (82) 刺激对方的自尊心, 使其答应不愿做的事 (66)
- (83) 显示出站在对方的立场替他们设想, 能
增加说服力 (67)
- (84) 先提出小条件, 突破对方的戒心 (68)
- (85) 面对“对抗意识”强的对方, 自己先“示弱”
松懈其斗志 (69)
- (86) 向对方哀求, 打动劲敌之心 (69)
- (87) 引用权威者的话, 可使己见具有说服力 (70)
- (88) 苛刻要求, 顺利通过 (71)
- (89) 劝告对方, 与其和盘托出, 不如一个一个
告诉他 (72)
- (90) 刺激对方的自尊心, 使其承诺 (73)
- (91) 主动指出对方可能会产生的不良心情, 就能
阻止这种心情的出现 (73)
- (92) 强调总体上“大部分一致”, 使对方忽略重
要细节 (74)

三、消除紧张畏缩的战术 (76)

- (93) 过分时时在意别人的评价, 不如去评价别人 ... (76)
- (94) 讲话的声音大些, 可增强自信心 (77)
- (95) 扬长避短 (78)
- (96) 不要让一件事引起的坏心绪影响诸多的交际 ... (78)
- (97) 与不知底细的人物见面, 请主动要求提前
见面的日期 (79)
- (98) 时常自娱, 心情会随之舒畅 (80)
- (99) 在外面约见, 应努力先到 (81)
- (100) 为使心理上平衡, 应与对方保持对等

姿态	(81)
(101) 会面的地点应选在自己熟悉的地方	(82)
(102) 交谈时目光应注视对方	(83)
(103) 谈话时主动点出话题, 就能解除紧张	
情绪	(83)
(104) 自嘲有利于缓解紧张	(84)
(105) 与人见面前要努力调整好内心活动	(84)
(106) 交谈不融洽时, 适当做些小动作, 调整	
自己的情绪	(85)
(107) 为消除初见面的不安, 应发挥自己的长	
处	(86)
(108) 都是初次相识, 何需畏惧对方	(87)
(109) 无须为对方地位与职务的显赫而自惭	
形秽	(88)
(110) 世上谁人没有碰过壁, 何须过分在乎	
一两次失败	(88)
(111) 会面时想“很可能只见一次面”, 可	
减少拘束感	(89)
(112) 间接了解一个人可窥其人缘关系	(89)
(113) 谈话中巧用笔或笔记本等应付冷场	(90)
(114) 以守为攻不如以攻为守	(91)
(115) 讲话失言时应及时转移话题	(91)
(116) 受控的慢动作有利于情绪的稳定	(93)
(117) 估计到事情的最坏情况, 可使你处理	
问题有备无患	(92)

四、赢得好感的战术

(118) 会面迟到后不要急于辩解	(95)
(119) 初次见面时, 要想办法给对方留下 深刻印象	(95)
(120) 欲自夸, 不如引导对方谈自己的长 处以减少反感	(96)
(121) 给接待者留下好印象与给主要会见者 留下好印象同样重要	(97)
(122) 从只言片语中了解对方是否接纳自己	(97)
(123) 尽量发挥记忆功能有助于你的结交	(98)
(124) 表情与声调有助你博得对方的喜爱	(99)
(125) 自我介绍时尽量给对方打下深刻印记	(99)
(126) 要善于了解对方的“好恶”而加以利用	(100)
(127) 获得对方的信任并不需要华丽的言词	(101)
(128) 突出个性特点有利于给人留下深刻印象	(102)
(129) 从非第一人称的角度提出相反意见不会 引起对方不快	(102)
(130) 观察对方的内心活动, 以决定自己的 言行	(103)
(131) 在听对方讲话时适时地提出些小问题会 增强谈话的效果	(104)
(132) 注意不要制造对立情绪	(105)
(133) 对方言谈失误, 你需巧妙掩饰	(106)
(134) 交谈中应减少不必要的字眼	(107)
(135) 充分利用人的“四觉”	(108)
(136) 控制好内心活动反映到脸部表情的过程	(108)
(137) 交谈时注意对方的一举一动, 了解对方 下一步意图	(109)

(138) 分别时留给对方一个美好印象	(109)
(139) 使用最佳道别方式, 给对方留下深刻 印象	(110)
(140) 初次会面后尽快再联系, 可加深印象	(111)
(141) 如何将话题引入自己的思想轨道	(111)
(142) 标新立异的谈话可取得自己的优势	(112)
(143) 握手瞬间的微妙	(112)
(144) 交谈中的闲语作用	(113)
(145) 巧妙运用视而不见的态度	(113)
(146) 谨防偷梁换柱的欺诈手法	(114)
(147) 适度的激怒对方可探得真实的内幕	(115)
(148) 识别诡辩者之伎俩	(116)
(149) 巧妙运用反切战术	(116)
(150) 交谈中短时冷场有神效	(117)
(151) 鼓励的表达方式	(118)
(152) 开门见山的话容易取得信任	(119)
(153) 鲜明的情感流露易被人接受	(120)
(154) 移花栽木的心理控制	(121)
(155) 破坏对方心理平衡	(121)
(156) 谈话中充分利用时间、地点、事例	(122)
(157) 万事开头难, 交谈时要注意开场白	(122)
(158) 充分利用对方的自责心理	(123)
(159) 掌握对方对比接受的心理	(1214)
(160) 亲密友善的姿态让人感到平易近人	(124)
(161) 只言片语解除对方的怒气	(125)
(162) 旁敲侧击的表达更易于解决问题	(126)
(163) 抑制清高者的心理优势	(126)

(164) 造成错觉的表达方式	(127)
(165) 让他人自省的交谈方式	(127)
(166) 巧妙运用人的欲望	(128)
五、演说中的幽默力量	(129)
(167) 对付主持人	(130)
(168) 所谓即兴	(132)
(169) 了解你的听众	(132)
(170) 用幽默开头	(134)
(171) 让听众看一看	(136)
(172) 抓住听众的注意力	(138)
(173) 对付意外	(142)
(174) 避开失效	(143)
(175) 面对挑战	(143)
(176) 如何结尾	(144)
(177) 不要操之过急	(145)
(178) 试听录音	(148)
(179) 别当喜剧演员	(149)
六、说与听的配合	(151)
(180) 锣鼓听音	(151)
(181) 学会当听众	(153)
(182) 好言一句三冬暖	(155)
(183) 莫当传话筒	(158)
(184) 说“不”的窍门	(164)
(185) 安慰种种	(166)
(186) 斩断情根	(168)

- (187) 如何对付“揭短” (170)
- (188) 应答如流的奥妙 (172)
- (189) 跟谁诉说心曲 (174)

一、看透对方心理的 心理战术

要实现对话的目的，开启了对方的心扉，只能说成功了一半，我们还必须进一步看透对方的心理，否则将无法有效地说服对方。

这里将介绍如何识透对方心理的有效技巧。虽说人心藏于腹中，然而不可能毫无流露，只要你能采取有效措施，留心观察，掌握对方的心理并不困难。

1.在通常情况下，对方的态度粗鲁无礼，正暴露出其内心的不安与弱点

在公司、工厂的大门口担任来客登记的警卫人员，大概给别人的印象都不太友善。虽然并非所有的门卫人员都是如此，但是，的确有不少这样的门卫，他们傲慢无礼的态度，令初访者心头冒火。

警卫先生无礼的态度，虽然令人生气，可是，如果我们了解了他们的职责与辛劳时，或许就能够谅解他们。当人的内心怀着不安的弱点，同时又不希望对方知悉时，在下意识中便会不自觉地采取一种强硬的无礼态度。守卫人员的职责，在于审查可疑来客，对于初次会面身份不明的来客，不免怀有戒心。由于心怀戒意，态度就不自觉地变得不客气。若是与他们熟识

后，他们必然会收起冷淡的面孔，而换之以满面笑容。

通常，见面双方都以应有的礼仪待人，若是对方态度异常冷淡无礼貌，正说明了他们内心隐藏着不安，为了掩饰其弱点，便采取这种扰乱战术。各位可不要被对方的假面具所慑服，而应以冷静的态度应对。这是上上之策。

2. 为了确认对方的意思，请向对方提出反面问题

不想让别人知道自己的真实想法，对自己的意见缺乏自信，或者是不想表明自己的态度的人，谈话时常常闪烁其词或顾左右而言他，使人捉摸不透。有许多评论家和学者回答敏感问题时，常常在说出结论后，必定补充说：“但是，这个问题也可能有……这种情况”。立即搬出与刚才结论截然不同的另一套理论，我们称此为“安全结论”。

狡黠的政治家，惯于作出模棱两可的回答，就是典型的例子。他们为了以后能自圆其说，左右逢源，常常提出两面性的答案。例如：“这个问题迫在眉睫，必须慎重地深思熟虑，且必须尽快重新研讨对策”。听得旁人糊里糊涂，到底是要快点提出解决的对策呢？还是要人慢慢地研讨呢？似乎两方面都说得通，这实在是敷衍塞责之巧言。

如果你遇上说话语意不明者，而他又避免作出明确的结论，那么你就可以利用他的两面性言论来加以辨明。如在他提出强调一方面结论后，立即反问他对另一方面的结论有何看法。

当然，或许有人认为世界不存在绝对的真理。“欲速则不达”是真理，“打铁要趁热”也是真理，事物经常存在着两面性，这就要根据情况区别对待。如果是本身意识很模糊，一旦别人提出相反的意见来反驳时，便会立即怀疑自己的论点；而观点

明确却有意作出两可结论者，则不会如此轻易地受他人左右。

3.话才出口对方就频频点头表示知道，请坚持讲完你的话

常言道：“闻一而知十”，其意是说有人思想异常敏捷，听见一个道理，就能旁通其他九个道理。前任日本总理田中角荣先生，就具有闻一知十的本事，常常不待别人陈述完情况，便能够察知全情，并漂亮迅速地给以解决。

可惜的是，世人多为闻一知一者，少有象田中先生那般反应敏捷之人。如果与人见面时，对方表现出闻一知十的态度，你须在心里先存戒心。这种由直觉而本能地形成的戒备心理，在此时是理所当然的。因为对方对你的个性、心情一无所知，却表现出闻一知十的样子，其意思大多表示不想倾听你的谈话。虽然对方似乎碍于情面或礼貌，不好直接表明，但是，如果话才说出，对方即频频点头表示知晓，你就应该意识到对方的心理，同时坚定信心，坚持说完你的话，让对方“更加知晓”。

4.当对方刺探你的隐私时，表示他想把握你的弱点

根据报道，近年来的犯罪有以汽车为作案工具的倾向。车主常因自己车子的厂牌、车型类似歹徒作案的汽车而遭受嫌疑。我有一位朋友因为违章停车被拘，交通警察笑容可掬地与他拉起家常，问他正要上哪里去啦，这车子性能怎么样啦等等与违章无关的问题。由于警察和蔼可亲的态度，这位朋友一边自然坦率地与之交谈，一边心里暗想，或许能逃过被罚的命运吧？

交通警察似乎洞悉了他的侥幸之心，立刻签发罚单，令他大失所望。当晚，这位朋友回到家中阅读晚报，看到当天发生