

多湖辉聪慧书系

环境的心理技术

偷梁换柱的心理技术

错觉的心理技术

语言的心理技术

动摇的心理技术

gaibianrenzidexiao

改变人心的 技巧

(日)多湖辉/著 张克云 赵伟/译



1

3

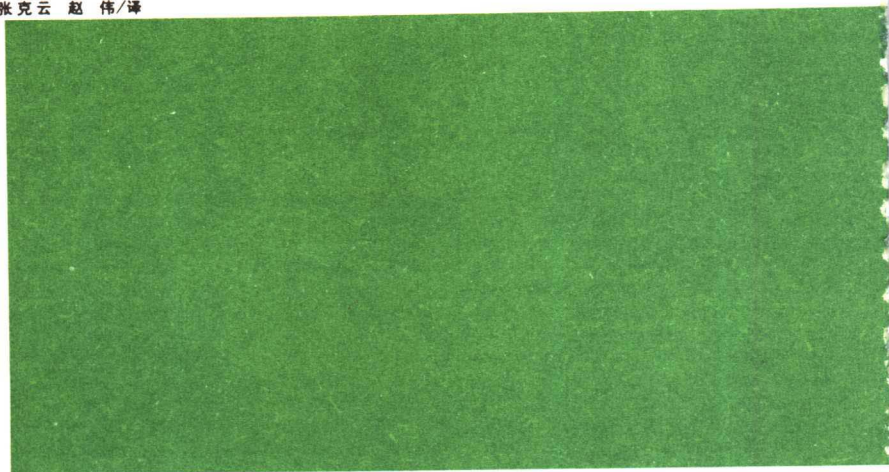
中国青年出版社

gabianrenzidejiqiao

改变人心的技巧

〔日〕多湖辉/著

张克云 赵伟/译



(京)新登字 083 号

图书在版编目 (CIP) 数据

改变人心的技巧/[日]多湖辉著;张克云,赵伟译. —北京:
中国青年出版社, 2002

(多湖辉智慧书系)

ISBN 7-5006-4871-5

I. 改... II. ①多... ②张... ③赵... III. 人间交往
-社会心理学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 073295 号

北京市版权局著作权合同登记章

图字: 01-1999-2999 号

*

中国青年出版社出版 发行

社址: 北京东四 12 条 21 号 邮政编码: 100708

网址: [www. cyp. com. cn](http://www.cyp.com.cn)

编辑部电话: (010) 64010053 发行部电话: (010) 64010813

天利华印刷有限公司印刷 新华书店经销

*

850×1168 1/32 6 印张 2 插页 99 千字

2002 年 10 月北京第 1 版 2002 年 10 月河北第 1 次印刷

印数: 1—10,000 册 定价: 11.00 元

本图书如有任何印质量问题,请与出版处联系调换

联系电话: (010)64033570

雄狮书店: (010)84039659

前 言

自从步入大学校门以来，我一直在不间断地探究不可思议的人类心理。我用对任何人而言都通俗易懂的种种具体实例来解说我的研究成果，著书立说。蓦然回首，这些作品已有几十册之多了。

我在这些书中特别强调一点，就是所谓人类，也如一枚硬币一样，有正反两个面。表面看来是一个极为认真的少年，其内在的一面却是暴走族领袖，诸如此类的事例并不罕见。面对这样的例子，大多数人会绞尽脑汁的去思考，一个非常认真的少年怎么可能是暴走族领袖呢，如果无视这种两面性，就很难找到答案。假如你弄清人的心理，利用这种两面性，或者吹捧，或者斥责，或者装傻，就可使自己立足于心理之战的不败之地。我希望这本书介绍的心理技术能够帮助你充分利用积极因素，设计丰富多彩的人生。

多湖辉

目 录

前言

第一章 思维方式因立场而改变

——环境的心理技术

- 1 化“不确定关系”为“特定关系”的心理技术
- 3 化“警戒心”为“安心感”的心理技术
- 5 化“强硬态度”为“温和态度”的心理技术
- 7 化“不利立场”为“有利立场”的心理技术
- 8 化“小恩情”为“大恩情”的心理技术
- 10 化“敌”为“友”的心理技术
- 12 化“对等”为“上级”的心理技术
- 14 化“拒绝反应”为“承诺反应”的心理技术
- 16 化“低地位”为“高地位”的心理技术
- 18 化“不同立场”为“相同立场”的心理技术
- 20 化“远的心理距离”为“近的心理距离”的心理技术
- 22 化“问题少年”为“优良少年”的心理技术
- 24 化“NO”为“YES”的心理技术
- 26 化“还要”为“现在”的心理技术

- 28 化“反对”为“合作”的心理技术
- 30 化“漠不关心”为“关心”的心理技术
- 32 化“对立立场”为“一致立场”的心理技术
- 34 化“上位”为“同等”的心理技术

第二章 避开锋芒,改变对方的情绪

——偷梁换柱的心理技术

- 36 化“无责任者”为“有责任者”的心理技术
- 38 化“不利条件”为“有利条件”的心理技术
- 40 化“兴奋”为“冷静”的心理技术
- 42 化“大恶”为“小恶”的心理技术
- 45 化“非条理性话题”为“条理性话题”的心理技术
- 47 化“反对”为“赞成”的心理技术
- 49 化“命令”为“自发”的心理技术
- 50 化“远”为“近”的心理技术
- 52 化“次品”为“极品”的心理技术
- 54 化“过小评价”为“过大评价”的心理技术
- 56 化“不合适”为“合适”的心理技术
- 58 化“自信”为“谦虚”的心理技术
- 60 化“小努力”为“大努力”的心理技术
- 62 化“好意”为“爱情”的心理技术
- 64 化“疑问”为“接受”的心理技术
- 66 化“条理”为“非条理”的心理技术
- 68 化“不是那个意思”为“那个意思”的心理技术

- 69 化“化面具”为“本来面”的心理技术
- 71 化“紧急性”为“重大性”的心理技术
- 73 化“小的深情厚谊”为“大的深情厚谊”的心理技术

第三章 让对方在不知不觉中跟随着你走

——错觉的心理技术

- 76 化“迷茫”为“决断”的心理技术
- 78 化“不可能”为“可能”的心理技术
- 80 化“负面印象”为“正面印象”的心理技术
- 82 化“少数意见”为“多数意见”的心理技术
- 84 化“主观”为“客观”的心理技术
- 86 化“一般的东西”为“特别的东西”的心理技术
- 88 化“嫉妒心”为“亲近感”的心理技术
- 90 化“嗯”为“真的”的心理技术
- 92 化“没内容的话”为“重要的话”的心理技术
- 94 化“不平”为“满足”的心理技术
- 96 化“不行”为“可以”的心理技术
- 98 化“闲暇”为“忙碌”的心理技术
- 100 化“排斥”为“亲近”的心理技术
- 101 化“批判”为“不批判”的心理技术
- 103 化“不租借”为“租借”的心理技术
- 105 化“追求”为“妥协”的心理技术
- 107 化“同类品”为“高级品”的心理技术
- 109 化“重负担”为“轻负担”的心理技术

111 化“宣传”为“信息”的心理技术

113 化“哀求”为“责难”的心理技术

第四章 一句话改变对方的情绪

——语言的心理技术

115 化“不”为“是”的心理技术

117 化“不必要”为“必要”的心理技术

119 化“坏印象”为“好印象”的心理技术

121 化“不合作”为“合作”的心理技术

123 化“不确切信息”为“确切信息”的心理技术

125 化“亲密”为“他人行仪”的心理技术

127 化“冷淡关系”为“融洽关系”的心理技术

129 化“嗨哟”为“真的”的心理技术

131 化“攻击”为“防御”的心理技术

133 化“一般”为“特别”的心理技术

135 化“未知”为“已知”的心理技术

137 化“痛苦”为“快乐”的心理技术

139 化“朋友关系”为“恋人关系”的心理技术

141 化“罗嗦”为“简单”的心理技术

143 化“他人的创意”为“自己的创意”的心理
技术

第五章 吹捧、斥责、赞许

——动摇的心理技术

146 化“情性”为“期待”的心理技术

- 148 化“大的负面”为“小的负面”的心理技术
- 150 化“偶然”为“命运”的心理技术
- 152 化“苛刻条件”为“宽松条件”的心理技术
- 154 化“无价值的工作”为“有价值的工作”的心理技术
- 156 化“要求”为“反省”的心理技术
- 158 化“不信任感”为“信任感”的心理技术
- 160 化“右”为“左”的心理技术
- 162 化“小恩”为“大恩”的心理技术
- 163 化“忠诚”为“叛离”的心理技术
- 165 化“被支配”为“支配”的心理技术
- 167 化“不利的话”为“有利的话”的心理技术
- 169 化“抗拒”为“感谢”的心理技术
- 171 化“消极的人”为“积极的人”的心理技术
- 173 化“不诚实”为“诚实”的心理技术
- 175 化“真讨厌”为“好呀”的心理技术
- 177 化“强硬态度”为“温和态度”的心理技术

第一章

思维方式因立场而改变

——环境的心理技术

化“不特定关系”为“特定关系”的心理技术

拥有高度秘密性的共同体
验

不论是异性间的关系还是同性间的关系,如果拥有共同的体验或者秘密,相互间的关系就可以得到加强,亲密的程度会得到进一步的强化。这样的体验,恐怕我们每一个人都会有。

日前我应邀参加了朋友女儿的结婚典礼,我在聆听新娘同事们致辞的过程中,明显感觉到新娘在

单位是个相当有人缘儿的人。话题就从这儿开始，其实曾经有不少小伙子向她表示过爱意，但在听过她的恋爱史之后，我恍然大悟。有一次，她与男朋友开车兜风时突发交通事故，所幸两人都仅仅受了点儿轻伤。从此以后两人便开始相互关心对方的健康，每天期待着幸福的约会，终于迎来了今天的大喜日子。可以说，“交通事故”这一内在的共同体验成为两人急速接近的促化剂。如此这般，某一种“同案犯意识”改变了彼此的认识，促使一个一般的男性和一个一般的女性成为特定的男性和特定的女性。这种情况并不少见。

这两个人的故事，是一个典型的因为偶然而拥有秘密共同体验的实例。例如，通过有意识地共同稍微触犯一下清规戒律，或者引诱违反规则以期充分了解对方的内心世界；在办公室里，争取在上司知道之前帮助女同事化解过错；在学校里，考试时悄悄传递小抄等等，诸如此类的行为可以在两个人之间形成“天知地知、你知我知”的共有体验。这种共有体验的秘密性越高越特殊，两个人之间的亲密度也就越强。

有句话叫做“一个锅摸勺子——同吃一锅饭”。可以说这句话恰如其分地说明了，共有体验越是特别，当事者的伙伴意识就越强。“战友”这个响当当的字眼儿，对于特定时代的人而言，包含着当事者之外的人难以想象的特殊含义。

化“警戒心”为“安心感”的心理技术

暴露自己的缺点或者弱点,让对方安心

我有一个朋友是某杂志记者，从他那儿听到这样一个事情。他有一次去某一个大人物那儿采访一个丑闻的真相。“时间很充裕，这样吧，咱们坐下来慢慢地谈”，那位政治家打断了兴致勃勃正要提问的记者，稳稳当当地坐了下来。这种态度让记者深感出师不利。过了一会儿，咖啡来了。

就在这时，发生了一个小小的意外。政治家好像是怕喝热的东西，刚刚喝到一口咖啡便大叫一声“好烫”，咖啡杯子也被打翻了。刚刚收拾停当，说了没有几句话，他又叼起一支香烟，点上了火。“先生，请不要吸烟！”记者只是想提醒他一下，政治家

一慌，连烟灰缸也打翻了。

对于身处如此境地的记者而言，这位平时大喝一声足以让他旁边的代议士哆嗦半天的大人物的如此丑态确属意外，他隐约想到了政治家的另一面。不知不觉中，挑战性的情绪消失了，记者似乎感觉到某种亲切感油然而生。

听完朋友的讲述，我有一种直觉，那位大人物在记者面前的丑态毕现其实是他有意识地安排的伎俩。就一般人而言，向自己面前的具有威严的人物暴露自己的丑态或者弱点，可以化解对方所持有的紧张感，进而让对方从心理上接受自己，这是一种普遍的心理倾向。如果逆向运用这种倾向，通过有意识地向对方暴露自己的丑态就可以麻痹对方，甚至有可能将对方转化到自己这一边来。

我有一个朋友，虽然比不上政治家那样的大人物，但也在一家一流企业里担任要职。升任经理部长的时候，他在就职演说中明言：“我这个人，历来不擅长与数字打交道。所以，我希望你们多帮助。”就这样简单的一句话，让那些面对新部长战战兢兢的部下们的紧张感顿时烟消云散。

这件事情还有后话。有一次，一个部下提交了一份文件，“这儿的数字不对吧？”他若无其事地提醒了一句。事实上他指出的那个错误很小但事关重大。这样的事情又接连发生过几次。“那个部长，嘴上说什么都不懂，可事实上他心里头门儿

清!”部下们这样评价他,部下们对他的信赖感也越来越深了。

化“强硬态度”为“温和态度”的心理技术

被拒绝多次,还是要亲自去

说服的第一步就是无论如何也要让根本就对你漠不关心的对方开始注意你。比如说,初次见面的推销员和顾客、没有特殊关系的男性和女性等等,或者没有情份或者没有心理共鸣的无关人士之间,单凭一句“你买吧”或者“咱们交朋友吧”,是很难引起对方的注意的。

急于提高业绩的推销员往往会将目标锁定在那些只有一点点儿情面或者缘分的人身上,究其原因是因为他们深知初次交往就被拒绝的反应之强烈。“看望”,或许能在一定程度上产生化解这种拒绝反应的作用。

捕捉没有任何自然关系的人的心有一个方法。从某种意义上说,就是让对方在内心深处产生一种“如果没有我的关心那个人就太可怜了”的心理负担。也就是,制造一种不能轻易拒绝的“情份”。为

5

达到这一目的,即使遭到多次拒绝,甚至对方明确告诉你“来也没有用”,也要用一种“没用也没关系”的决心故意让对方看到你在进行枉费心机的努力,这不失为一个好办法。有句俗语叫做“顽固到底”,在一次又一次不断被拒绝的过程中,对方的内心壁垒或许就会在不知不觉中产生裂缝,事情就会按照当初的设想运转起来。

就一般人而言,无论是谁,屡屡受到别人的请求,慢慢地就会转化为心理负担。即使开始使用一种非常强硬的态度拒绝,慢慢也会产生一种“是否对方太恶了”的负疚感。随之,态度就会在不知不觉中软化,逐渐形成一种“下次对方来的时候一定要认真听听他的话”的心态。

当然,有些时候,随着三次、四次请求的不断增加,或许会因此使人产生“失礼”、“烦人”的感觉,导致态度的僵硬而使关系恶化。但是,如果就此收兵,征服人心显然是不可能的。甚而言之,如果出现发怒、呕气甚至以牙还牙等情况,迄今为止的努力就统统化为泡影了。

遇到这种情形,就要摆出一种低姿态,说一声“对不起”来表示歉意。你表现得越是拙笨,对方可能就越难以大声呵斥或者嗤之以鼻。“我本不应该那样说,我是不是有些太过分了?”一旦这种想法在对方的内心萌发,就会急速向接受你的方向发展。

化“不利立场”为“有利立场”的心理技术

面对交涉，争取比对方提前哪怕一分钟到达约会场所

从最初就要在“心理上”占据较之对方的优势地位，这是一条铁的法则。这一朴素的心理技术在现实应用中的最一般实例就是通过争取比对方提前哪怕一分钟到达约会场所而先发制人。

我们在等候会面的时候或许会有这样的体验，如果比对方晚到哪怕那么一小会儿，也总会莫名其妙地感到胆怯和打趑，谈话也往往会因此而不能按照自己的节奏进行。相反，如果自己先到而等待对方，就会产生心理上的从容不迫，从而拥有一种难以言表的优势感。如果对方是一个不好对付的对手，这种感觉会愈加强烈。

有一所大学，发布了采用面试形式进行第二次招生的通知，结果有两三个学部的报名人数远远超出预期。想必是很多人认为，如果第二次招生仅以面试形式进行，或许自己就可以通过。教育系的报名人数最多，达六千余人，远远超过了100人的的人数限制。

最为吃惊的是实施考试的教育学部当局。他们

紧急召开了教授会,认为在一天之内对这么多考生进行面试是不可能的。随即派出教授代表前往约见校长,提出了中止面试的申请。校长回应说,待我们尽快研究一下再说,当场没有给与明确答复。

两天之后,校长召集了几名教育学部的教授。教授们满怀中止考试答复的期待,去了校长办公室。

但是令人感到意外的是,校长办公室里还坐着几位工学部的教授。而且工学部已确定进行面试,他们正在就具体实施办法与校长进行商量。校长说:“因为是同样的问题,所以我把大家一齐叫来,请大家一起考虑一下……”

工学部面临着同样的难题,既然工学部已经决定面试了,那么“教育学部恐怕也只能……”了。校长将工学部的教授们作为“工具”,巧妙地将自己的不利立场化为有利立场,令教育学部的教授们无言以对,只好老实地按计划进行面试。

化“小恩情”为“大恩情”的心理技术

利用大两天拜访,加重对方的心理负担

“推销员,要靠腿脚赚钱。”这是常常可以听到