

掌握潛在心理

多湖輝／著

程義／譯

不必強迫便可輕易操縱對方
使對手自然地改變態度的方法



大展 出版社有限公司

實用心理學講座

17

掌握潛在心理

多湖輝／著
程 義／譯

大友 出版社有限公司

掌握潛在心理／多湖輝著；程義譯
——初版——臺北市；大展，民84
面； 公分——（實用心理學講座；17）
譯自：人を動かす潜在心理術
ISBN 957-557-557-1（平裝）

1. 應用心理學

177

80411779

本書原書名：人を動かす潜在心理術

著 者：多湖 輝 © Akira Tago 1989

發 行 所：株式會社ごま書房

版權代理／宏儒企業有限公司

【版權所有・翻印必究】

掌握潛在心理

ISBN 957-557-557-1

原 著 者／多 湖 輝

編 譯 者／程 義

發 行 人／蔡 森 明

出 版 者／大展出版社有限公司

社 址／台北市北投區（石牌）

致遠一路二段12巷1號

電 話／(02) 8236031・8236033

傳 真／(02) 8272069

郵政劃撥／0166955-1

登 記 證／局版臺業字第2171號

承 印 者／高星企業有限公司

裝 訂／日新裝訂所

排 版 者／千賓電腦打字有限公司

電 話／(02) 8836052

初 版／1995年（民84年）12月

定 價／160元

目錄

序言

三

第一章 操縱對方心意的潛在心理術

1 將頑固的反對者變為可靠的贊同者

一二

方法1 改變對方反對的心理

一二

方法2 強調小共同點，使對方認為那是屬於全體

一六

方法3 以情感突破法理

一九

方法4 因時間緊迫，不得不改變意見

二三

2 將「無所謂」改變成「必須」

二八

方法1 不經意的暗示「偉人」說過這樣的話

二八

方法2 運用「欺詐」手法，令對方採取同樣行動

三一

第二章 操縱對方感情的潛在心理術

- 方法3 利用「大家都如此」的話，激起對方與別人不同的疏離感……………三三
- 方法4 斷然地先說我方意見，再聽對方意見……………三六
- 3 促使猶豫不決的對方提早答應……………四一
- 方法1 使對方著眼在不是選擇「什麼」，而是選擇「那一個」……………四一
- 方法2 強調兩者選一中，其中一方的不利，誘導對方選擇另一方……………四六
- 方法3 要表示「最後機會」「到此為止」的狀況……………四九
- 4 贏取多疑的對方信任……………五四
- 方法1 使對方誤以為我方已坦白秘密，完全認同我方真誠……………五四
- 方法2 辜負「期待任務」，使對方認為是「誠實」的人……………五八
- 5 將嫌惡改變為喜愛……………六四
- 方法1 故意地表現拙劣面，以刺激對方的優越感……………六四

方法 2	公開彼此共同的辛苦經驗，使對方以為是同志.....	六八
方法 3	使對方以為很恐怖，而產生依靠的心情.....	七〇
6 吸引冷漠的對方關心.....		七四
方法 1	結合雙方的利益，使對方產生關注.....	七四
方法 2	意外的表現，誘使對方的好奇心.....	七七
方法 3	開頭吸引對方注意，即使內容無聊，對方也覺得津津有味.....	八〇
方法 4	故意沈默不語，使對方產生不安心理.....	八三
7 消除對方的防衛心.....		八五
方法 1	以親近對方來縮短彼此距離.....	八六
方法 2	改變稱呼，使對方產生認同感.....	八九
方法 3	公開私生活，可以增加親近感.....	九二
8 撫慰說服持反對意見的對方.....		九六
方法 1	徹底的做個聽眾，轉移對方的不滿情緒.....	九六
方法 2	貶低自己來消除對方的不滿.....	九九
方法 3	先承認對方優勢，能將反對心理壓抑到最低限度.....	一〇二

9 鼓勵缺乏自信者恢復信心……………一〇六

方法1 以別的理由消除不安感……………一〇六

方法2 以客觀的意識，將模糊不清的煩躁予具體化……………一〇九

方法3 以玫瑰色的夢，來擴大與現實間的「心理距離」……………一一一

第二章 操縱對方行動的潛在心理術

10 使對方應允本可能拒絕的事……………一一六

方法1 使對方不好意思拒絕……………一一六

方法2 刺激對方自尊心，使其良心不安……………一二〇

方法3 使對方以為「未定事項」，已成為「決定事項」……………一二三

11 引導消極者的積極性……………一二八

方法1 暗示對方有敵人存在……………一二八

方法2 用分工合作達到目標，並使困難工作容易化……………一三一

方法3 給對方冠上小頭銜，刺激對方獲得賞識的心理……………一三四

方法4 使對方參與決定，讓其產生自己有決定權的錯覺……………一三七

12 使對方的強硬要求，順利撤回的方法……………一四一

方法 1	暗示通過對方要求的負面效果·····	一四一
方法 2	事先瞭解對方要求，反過來加以利用·····	一四五
方法 3	有意識地讓對方所預期的反應落空·····	一四七
13 誘導出對方以原則作逃避的真正意圖·····		一五二
方法 1	演出由「公」而「私」的大落差·····	一五二
方法 2	製造精神上的煩惱以擾亂對方·····	一五六
方法 3	把自己的無知當作一種「甜頭」給對方·····	一五九

實用心理學講座

17

掌握潛在心理

多湖輝／著
程義／譯

大友 出版社有限公司

序 言

你心中是否抱持如此的疑問？

為何從鬼屋走出的一對情侶，會比尚未進去之前更加親密呢？

為何在厭煩毫無價值的工作之時，突然受到上司的讚賞，就會改變心意，更加努力一番？

為何一聽到今天是大拍賣的最後一天時，就不由得衝動地購買一些無用之物？

讀者也許奇怪，為何提這樣的問題？不如暫且不談，趕快讓大家知道如何操縱人的方法吧！可是，請各位稍待一會。因為上述現象和操縱者並不是沒有關係，相反的，這些問題——存在著操縱方法中很重要的暗示。

為何會發生這種現象？表面看來，因果似乎毫不相干。譬如：「進入鬼屋」跟「增加親密度」、「受到讚賞」和「毫無價值」，或是「今天是拍賣最後一天」與「購買不需要的東西」。任憑如何盡力去追究表面的因果關係，也無法有令人滿意的說明。因為，這些問題與人類心理結構的原動力——潛在心理，有著密切關係。

所謂「操縱人的方法」，並不是一種勉強的行為，而是按自己的本意操縱對方，使

對方由其本身的意願去採取行動，否則就不能稱為操縱人的方法。也許各位認為很困難，但事實絕非如此。有各種苦惱煩悶的人，要用更困難的方法來操縱。譬如：公司上司無法引導出部屬進取的精神，商店老闆無法提高顧客的購買欲。

有這樣煩惱的人，才會想要去用困難的操縱方法。他們大半發動「正面攻擊」，厲聲斥責對方，一本正經地反駁，想要說服對方。對方反而更加堅持相反的意見，下決心抵抗到底，灰心與不信任感與日俱增。若能特別注意到對方的潛在心理，那就更容易地利用自己的意思來操縱對方。

不管是公司老闆、管理幹部、營業人員、教師，或父母是否有意識地去運用高明的操縱技巧，都必須針對對方的潛在心理，加以靈巧利用。本書中收集許多古今事例，令人驚訝的是，所有事例都是巧妙地運用潛在心理，不必強迫便可輕易操縱對方。本書特別將這種操縱方法，命名為「潛在心理術」。

這是筆者的持論意見，筆者認為本書是提供使人更能夠交流智慧、知識的心理學，尤其在這個須加強人際關係的時代，相信本書可以實際地去應用。

目錄

序言	三
第一章 操縱對方心意的潛在心理術	
1 將頑固的反對者變為可靠的贊同者	一二
方法1 改變對方反對的心理	一二
方法2 強調小共同點，使對方認為那是屬於全體	一六
方法3 以情感突破法理	一九
方法4 因時間緊迫，不得不改變意見	二三
2 將「無所謂」改變成「必須」	二八
方法1 不經意的暗示「偉人」說過這樣的話	二八
方法2 運用「欺詐」手法，令對方採取同樣行動	三一

方法 3 利用「大家都如此」的話，激起對方與別人不同的

疏離感.....三三

方法 4 斷然地先說我方意見，再聽對方意見.....三六

3 促使猶豫不決的對方提早答應.....四一

方法 1 使對方著眼在不是選擇「什麼」，而是選擇「那一

個」.....四一

方法 2 強調兩者選一中，其中一方的不利，誘導對方選擇

另一方.....四六

方法 3 要表示「最後機會」「到此為止」的狀況.....四九

4 贏取多疑的對方信任.....五四

方法 1 使對方誤以為我方已坦白秘密，完全認同我方真誠.....五四

方法 2 辜負「期待任務」，使對方認為是「誠實」的人.....五八

第二章 操縱對方感情的潛在心理術

5 將嫌惡改變為喜愛.....六四

方法 1 故意地表現拙劣面，以刺激對方的優越感.....六四

方法 2	公開彼此共同的辛苦經驗，使對方以爲是同志	六八
方法 3	使對方以爲很恐怖，而產生依靠的心情	七〇
6 吸引冷漠的對方關心		七四
方法 1	結合雙方的利益，使對方產生關注	七四
方法 2	意外的表現，誘使對方的好奇心	七七
方法 3	開頭吸引對方注意，即使內容無聊，對方也覺得津津有味	八〇
方法 4	故意沈默不語，使對方產生不安心理	八三
7 消除對方的防衛心		八五
方法 1	以親近對方來縮短彼此距離	八六
方法 2	改變稱呼，使對方產生認同感	八九
方法 3	公開私生活，可以增加親近感	九二
8 撫慰說服持反對意見的對方		九六
方法 1	徹底的做個聽衆，轉移對方的不滿情緒	九六
方法 2	貶低自己來消除對方的不滿	九九
方法 3	先承認對方優勢，能將反對心理壓抑到最低限度	一〇二

9 鼓勵缺乏自信者恢復信心……………一〇六

方法 1 以別的理由消除不安感……………一〇六

方法 2 以客觀的意識，將模糊不清的煩躁予具體化……………一〇九

方法 3 以玫瑰色的夢，來擴大與現實間的「心理距離」……………一一一

第二章 操縱對方行動的潛在心理術

10 使對方應允本可能拒絕的事……………一一六

方法 1 使對方不好意思拒絕……………一一六

方法 2 刺激對方自尊心，使其良心不安……………一二〇

方法 3 使對方以為「未定事項」，已成為「決定事項」……………一二三

11 引導消極者的積極性……………一二八

方法 1 暗示對方有敵人存在……………一二八

方法 2 用分工合作達到目標，並使困難工作容易化……………一三一

方法 3 給對方冠上小頭銜，刺激對方獲得賞識的心理……………一三四

方法 4 使對方參與決定，讓其產生自己有決定權的錯覺……………一三七

12 使對方的強硬要求，順利撤回的方法……………一四一

方法 1	暗示通過對方要求的負面效果·····	一四一
方法 2	事先瞭解對方要求，反過來加以利用·····	一四五
方法 3	有意識地讓對方所預期的反應落空·····	一四七
13 誘導出對方以原則作逃避的真正意圖·····		一五二
方法 1	演出由「公」而「私」的大落差·····	一五二
方法 2	製造精神上的煩惱以擾亂對方·····	一五六
方法 3	把自己的無知當作一種「甜頭」給對方·····	一五九