

最实用的心理分析实战手册

不可思议的

[日]内藤谊人◎著
张妍◎译



化学工业出版社

不可思议的心理博弈策略

[日]内藤谊人 著 张妍 译



化学工业出版社

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

不可思议的心理博弈策略 / [日] 内藤谊人著; 张妍译.
—北京: 化学工业出版社, 2013.3

ISBN 978-7-122-16602-9

I . 不… II . ①内… ②张… III . ①人际关系学—
通俗读物 IV . ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 038991 号

ZUKAI ISSHUN DE HITO WO AYATSURU SHINRI HÔSOKU

Copyright © 2011 by Yoshihito NAITO

Illustrations by Satoshi YUZURIHA

First published in 2011 in Japan by PHP Institute, Inc.

Simplified Chinese translation rights arranged with PHP Institute, Inc.
through Japan Foreign-Rights Centre/Bardon-Chinese Media Agency

本书中文简体字版由内藤谊人授权上海慧志文化传播有限公司, 由上海慧志文化传播有限公司授权化学工业出版社独家出版发行。未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分, 违者必究。

北京市版权局著作权合同登记号: 01-2012-9190

责任编辑: 裴 蕾 李岩松

策 划: 慧志文化 (witsbooks@sina.com)

责任校对: 王素芹

装帧设计: 韩 飞

出版发行: 化学工业出版社 (北京市东城区青年湖南街 13 号 邮政编码 100011)

印 装: 北京画中画印刷有限公司

880mm×1230mm 1/32 印张 4³/₄ 字数 52 千字

2013 年 5 月北京第 1 版第 1 次印刷

购书咨询: 010—64518888 (传真: 010—64519686)

售后服务: 010—64518899

网 址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换

定 价: 28.00 元

版权所有 违者必究

前言

每天都在不断地“说服”

本书的书名是《不可思议的心理博弈策略》，并且本书的内容也如书名所言，简单易懂地向你解说如何用这些心理法则瞬间操控人的心理。

但是，也会有人不相信有这么方便就能操控人的方法吧。

他们认为像催眠师一样操控人，是自己不可能做到的事。

说起来，“瞬间”这种事，也只有电视连续剧《HEROES》里出场的超能力者才能做到吧！

也许有读者从一开始就把自己否定了。

但是，应该说明一点：

“瞬间操控人”并不意味着成为催眠师，只要能够掌握“心理法则”的诀窍，即使没有超能力，你也可以做到。

其实，你在生活中通过交流沟通不知不觉地已经操纵着他人。请求对方、命令对方、让对方理解自己的主张、让对方按照自己的心意行动，这些行为在心理学中称“说服”。

而且，你有可能成功地“说服”对方，巧妙地操控他人；也有可能劝说失败，遭到对方的抵抗与拒绝。

没错，和你周围的人每天的交流，是在不断地“说服”对方理解并同意你的观点。

沟通的“瞬间”至关重要

如果你能理解本书所介绍的“心理法则”，认真地领会其中的诀窍，你“说服”他人的成功率就会大幅度提高。因为了解心理法则就能掌握人类的心理。

盲目地去“说服”他人是不可行的。但是，如果在知晓人类心理



的“真理”的基础上去“说服”，你就能够比催眠师更成功地操纵他人。

与他人沟通的“一瞬间”就决定了你是否能够成功。

最初的一声寒暄，瞬间掠过的一个笑颜，恰到好处的一句发言，或者一个细微的动作，都决定着你的“说服”能否成功。

这是稍作思考后谁都能明白的简单事实。

现在，请你想象一下相声演员们的表演。捧哏说完一句话后，逗哏接话接得越快，这个相声就越逗人发笑。

或者，以街上的搭讪者为例。正是因为他在向女性搭讪时，如机关枪般不停地说话让对方完全没有任何可以插嘴的间隙，才提高了他搭讪的成功率。一旦让对方有了提问的机会，他就不得不回答“为什么向你搭讪这个问题嘛，那个……”之类的问题，从而失去了搭讪的气势，无法引起任何女性的注意力。

如果你询问家电卖场店员“这个新产品最吸引人的地方在哪里？”，而对方无法在瞬间作出回答，你就会立刻失去购买它的兴趣。

像这样的沟通并不需要你逐一考虑，它由一瞬间出口的话语完成。正是因为如此，如若想要说服对方，让他听从于你，你必须要在瞬间作出适当的反应（语言、动作等）。

读到这里，是不是有读者开始感到畏缩踌躇了呢？

“我做不到像相声演员那样反应灵敏！”

“像我这样的人真的能学会搭讪达人说服人的方法吗？”

“正是因为不能够在瞬间做到这些，我才成不了一个优秀的销售员！”

不要担心，你完全可以做到。在这个世界上没有任何一个人人生来就会这些。所有的技能都需要你反复练习才能掌握。

沟通需要你经过无数次实践，直到把它化为你身体中的一部分。如果不经常与人交流，之前的努力就会付诸东流。心理学是在实践磨炼中得出的真知。本书通俗易懂地解说了如何掌握这些心理法则，希望你不要从一开始就选择放弃。

操控人心造就成功

说起来，如果能够通过说服，按自己的想法操纵他人，人们会怎

么做呢？人们是否对说服的效果十分清楚呢？

“掌握说服的技术，追到她！”

“用说服的技巧劝说优柔寡断的他决定结婚！”

“提高演讲能力让我的企划被采用！”

这些都是不错的想法。但是，运用说服力使你能在社会上取得更大的成功。

纽约州立大学的托马斯·斯坦利教授曾对美国的亿万富翁们进行过一次调查“请问您成功的原因是什么？”他在调查结果报告中指出，成功的秘诀在于：

第一位：擅长社交；

第二位：诚信；

第三位：自我锻炼。

心理学者哥鲁达·波曼也曾让著名企业的总裁们完成一份关于“什么有助于成功？”的调查问卷，结果回答“沟通”的人最多。

要成为美国的大富翁和企业的最高领导，最重要的并不是遗产、容貌或者优秀的成绩，而是能够顺利与人沟通的能力。即巧妙地传递自己的主张并让对方接受的“说服力”。

这就是本书名为《不可思议的心理博弈策略》的原因，谁都需要、并且可以掌握这些法则。

心理学是对沟通技巧的研究，我的工作就是把人与人之间关系的秘密归纳成法则。并且，通过对阐明心理学精义的众心理法则的阐释，让你能够掌握各种心理技巧。

因故忍耐至今的人，感叹自己能力不够的人，如果你们能够理解本书的心理法则，那么你们就可以轻易地操控他人。

人际关系变好，受到他人欢迎，在社会上获得成功，并且得到最重要的幸福。正是怀着这样的想法，我开始了本书的写作，希望本书的内容能够助你一臂之力，让你得偿所愿。

内藤谊人

目 录

第一章 通过“心理会话”操控他人 001

- 1 说服由“量”来决定 002
- 2 比起量，用“数目”说服 004
- 3 没有根据也可以说服 006
- 4 更容易说服人的音量 008
- 5 刺激恐惧心理动摇对方 010
- 6 具象化使说服更容易 012
- 7 用幽默打开心扉 014
- 8 改写记忆的谈话技巧 016



去解读他人内心

用阳光朝气的声音说话吧 018

第二章 通过询问操控他人 019

- 9 询问决定对方的行动 020
- 10 诱导回答的询问方法 022
- 11 责难无辜者的方法 024
- 12 想获知准确预约情况时的提问方法 026
- 13 问出心里话的技巧 028
- 14 仅是叫出对方的名字就能获得好感 030

15 越是远离未来越具有可能性	032
16 绝对不可以采用的提问方法	034



去解读他人内心

提防使用 NG 词汇	036
------------	-----



第三章 通过沉默操控他人	037
--------------	-----

17 通过“倾听技巧”操控人	038
18 “附和节拍”让人产生同感	040
19 沉默就是力量	042
20 以身作则来说服他人	044
21 “不知道比较幸福效果”	046
22 魔法的短语“是这样的”	048
23 必杀技句式“只为你……”	050
24 终极沉默技巧	052



去解读他人内心

无敌词语“谢谢”	054
----------	-----



第四章 通过心理战术操控他人	055
----------------	-----

25 “先下手为强”战术	056
--------------	-----

26	“以退为进 (door-in-the-face)” 战术	058
27	“登门槛 (Foot-in-the-door)” 战术	060
28	“以高就低 (Even-a-penny)” 战术	062
29	“支持弱者效果 (Underdog)” 战术	064
30	“示好的回报” 战术	066
31	“气氛感染” 战术	068
32	“循环法则” 战术	070
33	男女有别的秘密战术	072



去解读他人内心

心理学中也有“德诺米 (Denomination) 效应”	074
---------------------------------	-----

第五章 通过暗示操控他人 075

34	为何占卜师能猜中性格	076
35	对同一天生日的人放松心情防	078
36	提高自身价值的方法	080
37	给对方罪恶感从而利用他	082
38	通过“选项数目”施展魔法	084
39	表扬是最强的暗示	086
40	放低姿态推动对方	088
41	瞬间让人感到幸福的方法	090

 去解读他人内心

通过五感诉说	092
--------	-----

第六章 通过权威操控他人	093
---------------------	-----

42 “一开始”就表明权威	094
43 引用权威的语句	096
44 权威是可以无限创造的	098
45 制服就是拥有强力	100
46 借口请用客观理由	102
47 “别人也都”要强调	104
48 取得权威的小手段	106

 去解读他人内心

编造多数人的意见	108
----------	-----

第七章 通过动作操控他人	109
---------------------	-----

49 模仿他人的效果	110
50 目不转睛的视线是定身法	112
51 笑容能吸引人靠近	114
52 寡不敌众非虚言	116
53 “眼脸”是心灵的镜子	118

54 魔法的动作“点头附和”	120
----------------	-----



去解读他人内心

想让对方选择的东西放中间	122
--------------	-----

第八章 通过间接手段操控他人	123
----------------	-----

55 间接地做出暗示	124
56 传言最容易让人相信	126
57 信用卡的陷阱	128
58 “请忘记吧”这句话一出，绝忘不了	130
59 花时间操控他人	132
60 借用第三者的力量	134
61 植入广告的说服力	136
62 有拜托他的事情时，请让他想起恋人吧	138

后记	140
----	-----

第一章

通过“心理会话”操控他人



“操控人”是多么傲慢自大的行为啊！

这意味着可以随心所欲地操纵他人。

但其实人心是很容易被打动的。

只是看一部电影、赏一幅画、读一本书，

人心就会轻易被俘虏。

而操控人最强的力量就是“语言”，也就是“会话”。





1 说服由“量”来决定

量越多越容易让人记住

想要让对方理解传递的信息却被轻易忽视是经常有的事。

特别是当对方忙碌的时候，嘴上虽然应付着“好的，我知道了，再联系吧”，但下一秒就可能把这件事忘得一干二净。

面对这类反应冷淡的人，三番五次请求帮助很可能会招致对方的反感，但这种死缠烂打的方式确实能加深对方的印象。

比如说，邀请人约会时即使被拒绝也不该轻易放弃。如果一次失败就彻底放弃的话，对方可能连你邀请过她这件事都会忘记。

被拒绝过一次也不要气馁，尝试着去邀请第二次、第三次吧。在这样不懈地坚持过程当中，你的存在就会被对方牢牢地记住。

一旦让人记住了，你的存在就会在对方心中存留，甚至能够打动对方的心。

在这里列举一个心理学的实验依据：

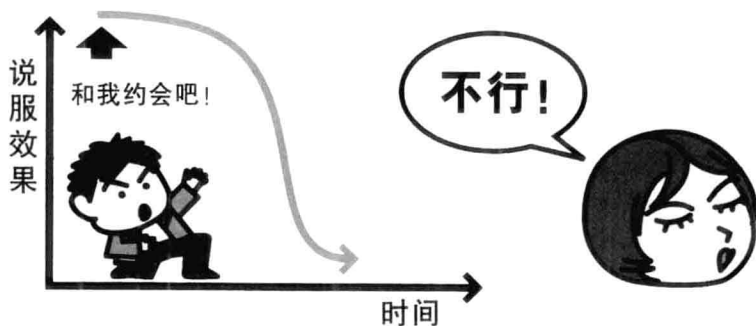
俄亥俄州立大学的李·麦考勒博士使用虚构的男士剃须水广告，做了一次有关重复和遗忘关系的实验。

实验结果显示：看5次广告果然比看1次更令人印象深刻。

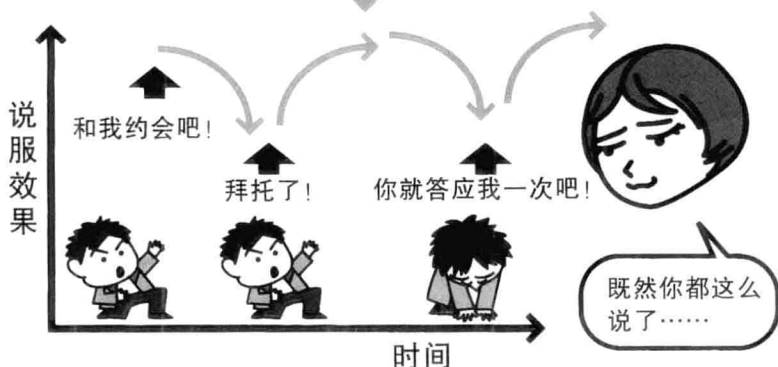
总而言之，“无论是有意识的还是无意识的，人的记忆因反复而受到强化”。

死缠烂打也没有关系，只要通过一遍遍的重复来加强稳固记忆，在对方的脑中留下了印象，就迈出了成功说服人的第一步。

说服效果会随着时间的推移减弱



通过重复提高效果!



在说服效果下降前，分几次重复说服对方。那样做的话，说服效果也会相应地提高。



2 比起量，用“数目”说服

提出要求的人才能获胜

如果说重复是“量”的话，“数目”就意味着主张看法的多少。从结论上来说，相比 1 个主张，人更容易被更多的主张所说服。有这样一组实验数据：

伊利诺伊州大学的鲍比·卡尔特博士做了一次关于“数目”重要性的模拟审判实验。结果显示，假如检察方只有 1 个论点，在 9 分为满分的情况下，判定有罪的评估分数为 3.09 分；而当检察方有 4 个论点时，为 4.77 分；有 7 个论点时，为 4.97 分。

换言之，作为争论焦点的论点越多，检察方的主张就更容易通过，犯人被判有罪的概率也会随之上升。

从上述内容中我们可以看出，“**想要请求别人什么时，提出的要求越多越好**”。

例如对飞机座位提出要求时，

“靠近安全出口的位置比较好”

“不要附近有孩子的座位”

“安静适宜睡眠的位置比较好”等等，

将具体的、能想到的要求全部都列举出来。

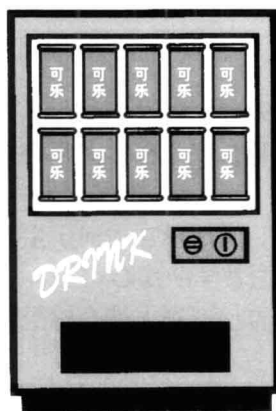
我们不知道哪个期望能够得到满足。也许仅有一个，也有可能是全部。

只不过能够断言的是，“如果什么都不要求的话，被分配到讨厌的位置的可能性会很高”。

在公司的企划会议上，只提出自信满满的 A 方案是不够明智的。因为无论你对这个方案多么有信心，它也不一定能够被采用。

所以，除了 A 方案，你一定还要准备 B 方案、C 方案以备用。这样，你的企划被采用的概率就会上升。

说服材料越多越好

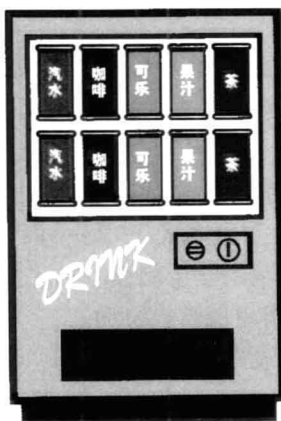


什么呀，
只有可乐吗？



只有一种可以选择

➡ 可能什么都不选择



有好多啊，
什么都想要呢！



从好几种东西中选择

➡ 被选择的可能性上升

向对方提出要求时，能够同对方商榷的材料越多越好。相应地，对方也更容易作出选择。



3 没有根据也可以说服

拿出自信来！

近来经常听说中小学生的老师们正在丧失自信。

不服从老师的学生激增、家长们纷纷无理抗议学校、老师将家长视作洪水猛兽等等，情况混乱不可收拾。

但笔者认为，正是由于老师们缺乏自信，无法成功地向学生教授自己的主张思想，这就更加导致了老师们失去教学的信心。

教导别人和说服别人时，如果自己没有自信，别人就会感受到这一点。

“如果斥责了这个孩子，他的家长就可能来告状”“反正他也不会听这种要求”“如果这样强制做了可能会被厌恶”等等，一旦有了这些想法，那种畏缩的心情就会表现出来。

与此相反，如果以充满信心、确信无疑的态度大大方方地主张自己的意见，就能打动人心，更容易地说服听众。

斯坦福大学的尤马·卡马克博士进行了一次研究。在研究中，他让 105 名大学生阅读了一篇评价某个意大利餐厅的文章。

这篇文章准备了两个版本，一篇“评价清晰明确”，另一篇“评价模棱两可”，然后将两个版本分别给不同组的学生阅读。结果非常明显：读了那篇“评价清晰明确”文章的小组更能够被打动。

因此，绝对不能将自己缺乏信心的一面显露出来。“大概”“说不定”之类的语句不会让对方信服。

即使毫无凭据也没有关系，只要有些类似理由的东西就已经足够。“只要充满信心，以确信无疑的态度主张自己的看法，就能够打动人心。”