

人际关系厚黑学

多湖辉
编

关系中左右逢源、随心所欲
如何在错综复杂的人际



人际关系厚黑学

[日] 多湖辉 著

海洋出版社

1992年·北京

前 言

有些人可能需要本书所提供的智慧和方法；尤其是那些希望利用某些心理技巧操纵他人，或希望在错综复杂的人际关系中左右逢源的‘聪明人’。

即使你是个嫌恶一切虚伪巧诈、信守着‘害人之心不可有’的‘老实人’，本书的内容也足以使您洞悉他人的伎俩，做一个‘聪明的老实人’。

目 录

以搅乱方式令对方自灭的心理战术·····	(1)
1. 令对方心理不舒坦的技巧·····	(3)
2. 让对方产生本能的恐惧而改变态度·····	(5)
3. 懂得软硬兼施的策略,即可瓦解对方的基盘·····	(7)
4. 给予暧昧的资讯,即可动摇对方的心·····	(9)
5. 使能干对手能力低落的心理术·····	(11)
6. 利用标签的对比效果,攻陷敌阵·····	(13)
7. 让对方说不下去的技巧·····	(14)
8. 初次见面,即以一句话压倒对方·····	(16)
9. 转移对方追根究底意向的心理术·····	(18)
10. 诱使对方犯错而自毁的心理术·····	(20)
11. 利用隐私驯服可怕对手的心理术·····	(22)
12. 混乱对方谈话条理的心理术·····	(24)
13. 攻击细小的问题,最容易令对手心生动摇·····	(26)
14. 使对方陷入恐惧的心理术·····	(28)
15. 使恐吓效果倍增的心理术·····	(30)
16. 抓住对方小辫子,以掌握对方·····	(32)
17. 令对方焦躁而失去集中力的技巧·····	(34)
18. 令对方判断力低落的心理术·····	(36)
19. 小小的暗示,亦可随意操纵对方·····	(38)
20. 故意禁止,能使对方陷入自我束缚状况·····	(40)

21. 混乱团体阵容的心理术.....	(12)
利用错觉,自由操纵对方的心理战术.....	(15)
22. 将奉承话说得像真的一样.....	(47)
23. 夸张小缺点,可蒙蔽其他的大缺点	(49)
24. 将没有根据的事,说得宛如真有其事	(51)
25. 令对方接受严格条件的技巧.....	(53)
26. 夺走对方的抗拒能力,使之大幅让步	(55)
27. 令对方错觉你话中富有哲理的心理术.....	(57)
28. 要让人相信不易置信之情报的心理术.....	(59)
29. 令对方将重担错觉为很轻的技巧.....	(61)
30. 封杀对方的疑惑,可使之误以为自己已了解	(63)
31. 在会议中封杀别人自由发言的心理术.....	(65)
32. 以重复下命令驯服人的心理术.....	(67)
33. 令犹豫不决的对方作决断的技巧.....	(69)
34. 让不大积极的对方接受意见的心理术.....	(71)
35. 利用既成的事实,让对方无可奈何	(73)
36. 再无聊的工作,只要有大义名份,也会显得有意义	(75)
37. 让对方不慎道出真心话的技巧.....	(77)
38. 让对方相信虚伪赞美的心理术.....	(79)
39. 利用气候因素,让对方接受不易接受的要求	(81)
40. 以疑问句消弥强迫感的心理术.....	(83)
41. 团体的压力,可完全改变一个人的想法	(85)
42. 让对方自动接受讨厌工作的心理术.....	(87)

13. 将不合作的对方导向己方的心理术·····	(89)
14. 使不需要物品变成需要物品的战略·····	(91)
15. 虚荣心可混乱人们的价值判断·····	(93)
16. 刻意表示关怀,可博取对方的好感·····	(95)
将对方眼光诱导至希望方向的心理术·····	(97)
47. 将异端份子均质化的技巧·····	(99)
48. 利用共同敌人,和解对立关系的技巧·····	(101)
49. 将不平与不满发泄出来的心理术·····	(103)
50. 强调小错,即可有效掩饰大错·····	(105)
51. 麻痹对方猜忌心理的技巧·····	(107)
52. 将反对派头子拉向己方,易于平静不满足意见·····	(109)
53. 避开愤怒锋芒的心理技巧·····	(111)
54. 以小噪音打断发表欲的心理战·····	(113)
55. 闪避质问并削弱对方气势的心理术·····	(115)
56. 采纳对方要求或意见的心理术·····	(117)
57. 不让对方发现,而探出其真心的心理术·····	(119)
58. 找个借口坐不,即可让对方不得不听你说话·····	(121)
59. 以请教姿态启开对方心扉的心理术·····	(123)
60. 以射将先射马的技巧,攻陷不易妥协的对方·····	(125)
61. 令对方意见扭曲的心理术·····	(127)
62. 枝叶末节可掩饰问题的本质·····	(129)
63. 以共有秘密,让对方背叛同伴的心理术·····	(131)
64. 不让拒绝对象有任何机会的心理术·····	(133)

65. 令对方撤除戒心的心理术	(135)
66. 让对方满足于较低条件的心理术	(137)
67. 令对方无力而放弃的心理术	(139)
将自己表现得比真我更了不起的心理术	(141)
68. 让属下清楚意识到上下关系的心理术	(143)
69. 气势上的庞大,即可给予对方压迫感	(145)
70. 占有资讯,即可有效保持领导者的地位	(147)
71. 以打招呼使己方立于优势的心理术	(149)
72. 利用背光位置,使自己处于优位的心理术	(151)
73. 使自己的地位与实力看来更高的心理术 ..	(153)
74. 令他人错觉你是大人物的心理术	(155)
75. 使会议中多话的对方显得无能的心理术 ..	(157)
76. 利用小道具表现个人魅力的技巧	(159)
77. 利用小事情的信赖关系增加诚实印象的技巧	(161)
78. 令他人错觉你为一流人物的心理术	(163)
79. 给予他人你富有良心印象的心理术	(165)
80. 使自己看来宛如有实力者的心理术	(167)
81. 假装忙碌,以突显能干印象的心理术	(169)

以搅乱方式令对方 自灭的心理战术

1. 令对方心理不舒坦的技巧

心理学的学说中有一个称为‘沉默的强化’者，譬如将几十个小孩分成3群，各群再分成2组，然后将同样的功课交给3群小孩，接着给予第一群A组的小孩强烈称赞，给予第二群B组的小孩强烈批评，第三群则不做任何表示

使用上述方法以后，过一段时间才看看他们的学业成绩，发现第一群A组与第二群A组（即在一旁看着B组被批评的孩子们）的成绩，比其他组别的小孩都好。

人们看到同伴倍受称赞（明显的正面强化），会间接地觉得自己在挨批评（沉默的负面强化）。同样的道理，看到同伴在受批评（明显的负面强化），则间接地觉得自己受到了称赞（沉默的正面强化）。在这当中，受到正面强化的人情绪会高昂，受到负面强化的人则相反地会意气消沉，而这些都是会明显地表现在学业成绩上。

想要给予那些意气飞扬或讨厌的人精神打击，可以利用负面的强化法，亦即在对方面前强烈地称赞另一个人，这样当事人就会觉得自己间接地受到了奚落，因而在情绪方面渐次消沉，偏偏你又不是直接奚落他，所以他也不可能恨你。

我知道某个大企业的营业部经理，就是利用这种‘沉默

的强化’作用有效地操纵部属。譬如有个属下非常自负,工作效率及业绩都非常好,可是在人际关系方面却很孤立,很容易与其他同事产生磨擦。不过,这位经理并不直接劝告当面谈人,而是故意在他面前赞美其他的属下,于是充满自信的属下便开始怀疑,自己为何未能受到上司的正面肯定?因而逐渐收敛充满自负的态度。

面对面的批评(明白的正面强化)在当场或许有效,但是,间接的批评(沉默负面强化)对这种自负型的人更加有效,亦即功效会持续很久。相同的道理,对于因丧失自信而变得懦弱的员工,也可以采取相对的方法,就是在他面前责骂其他的员工,这也比面对面说:“你应该拿出勇气”的作法更加有效。

* 在对方面前称赞他人,能免于遭到对方憎恨,却可以令对方不舒服。

2. 让对方产生本能的恐惧而改变态度

当嫌犯一再否认犯罪时，有的刑警会用力地用拳头击打桌子，或是用脚踢嫌犯所坐的椅子，这时，原本一直在否认的嫌犯会有瞬间吓一跳的表情，随即慌慌张张地全部招供了。

又如观赏美国影片时，常可看到这种镜头。想要扩展地盘的黑社会人物，会向他们的目标店主缓缓靠近，然后告诉他如果不听话，就让他像打破的啤酒瓶、杯子等，随即将店中的许多小东西向地下摔，或是把桌子打翻等。

像这样的例子，都不是直接攻击对方的身体，但是，却会令对方想到接下来不知会对自己做什么，因而心生恐惧。换言之，虽然他并未直接对你施暴，却会令你对暴力行为产生预期性的不安。亦即能令你觉得如果再坚持相同的态度，必定会招来危险。

黑社会人物的这种作法，就是在刺激人类最原始的自我保护欲求，所以效果非常大。有的人平时表现得充满正义感，总是说些很勇敢的话，可是，一旦在公车中被类似暴力集团份子的流氓威胁，却吓得只能乖乖听话，这样的例子非常多。

一般人内心都很轻视这种类似暴力的行为，但真正自己遇上了，却又缺乏可以对应的力量。同样的道理，当交涉以沟通或说道理的方式行不通时，也可以运用这种恐吓的暴力来扭转局面，许多欧美的政治家或经营者，就将这种方

法视为常识来利用。前苏联领导人赫鲁晓夫(1894~1971)与甘迪一对一谈话时,就曾经用力将刀子插入桌上风闻一时。

一般人当然无法恰如其分地做出这种暴力行为,但是要对付那种令人焦虑的对手,或是一副瞧不起人态度的对象时,这种方法多少可以发生作用。当交涉不顺利时,你不妨把刚刚写好的纸条用力撕掉,或是拿起电话来怒责属下——有些人会故意如此让对方看自己发怒的情形,这样做并没有伸手去碰对方的身体,但是却充分表明自己的愤怒已快要爆炸了。这是一种恐吓,亦即先对第三者进行恐吓,然后才转过来望着对方说:“好了,我们来解决问题!”相信每个人都会因为害怕而改变自己的态度。

*利用暴怒给予对方恐惧感,即可打破交涉的胶着状态。

3. 懂得软硬兼施的策略， 即可瓦解对方的基盘

警察在调查案件时，经常都会配合情况软硬皆施，运用这种方法在嫌犯中造成动摇。被认为最擅长外交的外国政治家或外交官，就经常在交涉时采用这种手段。他们在交涉会议上经常拍桌子激烈辩论，但是在休息时却总是亲切地谈话。在美国前总统卡特的回忆录中，便有一段记载，叙述布里兹·夫书记官在激辩之后，也会将病弱的身体靠在卡特总统身侧，留下一段充满人情味的佳话。

如是这般，只要能并用威吓与宽容的态度，即使是已表明一定意向的人心，也会掀起轩然大波。由于内心的不稳定，就会迅速地倒向对方所意图说服的方向。因此，如果你希望对方接受你的意见，就可以运用这种心理战术。

因一连串不幸事件而由首长职位掉下来的三越百货前社长，冈田茂先生，也是一位擅长运用此一伎俩的难得人物。当然他很有实力，但三越是一个庞大的组织，倘若他不使用那种凶暴的姿态，就无法让公司完全依照他的方式经营。据说从他在去职以前所做的戏剧性义演情形中，也可以看出即使是公司最高决策机构的董事长会，也完全跟着冈田先生的意愿走。

在其四周的人当中，当然也有人认为冈田前社长太凶暴了，那么，为何过去大家都依冈田先生的方式办事呢？某

位接受采访的公司干部如此说：“这种话说起来很难为情。每次无论社长说什么，只要稍不顺他的意，他就会用激烈的话骂人，换句话说，并不是这件事的对或错，而是他的气势凌压了我们。”也有人如此自嘲：“唉！不论在那个世界，声音大的人或强硬的人都能掌握主导权嘛！”

不过，仅是这种威吓的态度，并不能将一己的主见推行到最后，一定还要有种宽容的态度，譬如对帮助自己的人保证其将来的地位，就好像换用一种不同的声音，以上班族最喜爱的饵在他们面前晃。简言之，要经常 in 强硬的态度上添加一层甜言密语，这便是很多人会接受冈田作风的秘密所在。

* 向对方展现激烈态度后，立即强调彼此的亲密性，即可轻易瓦解对方的立场。

4. 给予暧昧的资讯， 即可动摇对方的心

如果你仔细分析过那些评论很高的相命师的话，就会发现他们经常巧妙地使用一些暧昧语。譬如他会说：“你有女难之相”，多数的男性都会一瞬间吓了一跳，暗想对方是不是在说昨天的不轨，或是在指每天不断向你发牢骚的恶妻？于是自己去寻找一些有关女性的不幸事件，在这样的抽丝剥茧之下，焉有不准之理？又如说你和水有缘，正好自己是修理水管的工人或船员，更会觉得对方真是铁嘴大仙，要不然也会想起曾经在故乡遇过水难，或是想起刚去游泳教室学游泳的孩子等。

细想起来，你会发现那些相命师其实只是给了你一个暧昧的资讯，让你主动将这种资讯和个人的经验连系起来，而他就在这瞬间窥视出你内心的状况，然后才给予你适当的建议。所以如果你轻易相信相命师，别说要消除烦恼，说不定烦恼与不安会更严重呢！

因为‘人本来就是多疑的动物，只要给予他一个模棱两可的暧昧资讯，他就会做各种推测而疑心生暗鬼，亦即你如何巧妙诱导，便成了被视为准或不准的关键’。如是，倘若要令对方意志动摇，就要刻意给予暧昧的资讯，让对方处于疑惑状态中。

以前曾经发生过这么一件事。有个朋友一向以怕妻子出名，却不知是何缘故，某一天和妻子以外的女性有不正常

的关系。不久，他的妻子突然说：“奇怪，你最近为什么脸色不好？”朋友原本认为妻子所言别无他意，但因自己心里有鬼，所以开始怀疑妻子这么说是是否真的关怀自己。其后，一有情况他就很注意妻子所言，最后终因疲惫不堪而与情人分手。

他的妻子是否真的知道丈夫有外遇，我们不得而知，但只是这么一句话，就能使丈夫信心动摇，最后成功地让丈夫不敢再乱来，这倒是大功一件。

但如果他外面并无女人，却因妻子这么一句话而怀疑自己是否有癌症，并因为不安而连工作也做不下去，那就下妙了。

* 仅仅“最近你好像很没有精神”这句话，就足以令对方因不安而烦恼。