

〔日〕多湖辉 著
国防科技大学出版社



对手心理战

湘新登字 009 号

责任编辑 郑久平

装帧设计 王建华

Cycle 1
74

对手心理战

陆林 编译

国防科技大学出版社出版

湖南省新华书店经销

湘阴印刷厂印刷

开本：787×1092 毫米 1/32 印张：5.25 字数：13 万

1992 年 8 月第一版

1992 年 8 月第一次印刷

ISBN7-81024-223-7/G·10 定价：2.98 元

不能指望所有的人都理解你,也不要指望所有的人都说你好,更不要指望那些把你作为对手的人发善心,否则,你会经常陷入痛苦之中。

窄路相逢勇者胜(代序)

这个世界真是太小了！

只要有人，就会有竞争，就会有对手。竞争可能是和平的、友好的，也可能是激烈的、残忍的；对手可能是仁和的，宽厚的，也可能是凶残的，工于心计的。不知是缘份还是报应，不管是愿意见面的，还是不愿见面的，大家最后总又凑在一起来了，一次、二次、三次……，面对着面，很多时候，人生的起跌就被它决定了。

面对面的胜负决定于人心的强弱

“要战胜他人，必须先战胜自己”。面对面的胜负决定于人心，决定于人心的强弱，只有心理保持了平衡和稳定，才能消除自身的紧张、胆怯和自卑，才能把握住对手的弱点，从心理上去击败、说服、支配和控制对手，使他按照你的意志去行事。

“不战而屈人之兵”

对手之间的竞争，必须讲究战术。许诸式的赤膊上阵只不过是匹夫之勇，“不战而屈人之兵”才是最高的境界。本书作者

多湖辉先生是世界享有盛誉的实用心理学家，他运用心理学、行为学、人际关系等科学理论，结合自己多年的研究和实践，摸索、总结出一套战胜对手的绝招，并被广泛证明是行之有效的。

一本“人际关系”的必读之书

《对于心理战》一书系统地介绍了进行面对面心理战的多种方法，它深入浅出地分析了见面双方的心理状况，告诉我们与人见面，尤其是与人初次见面时，怎样才能战胜自己，克服紧张、不安、自卑和胆怯心理，怎样才能消除对手的戒备心，在商谈时怎样使自己由被动变为主动，怎样应付面谈时的尴尬场面，怎样揣摩对手的心理而使其逐渐同意你的观点，怎样才能让对方留下深刻的影响，并使其服从你的意志……等等。

本书自出版以来已被翻译成多种文字，并被世界各国当作一本处理“人际关系”的权威著作。我们深信象世界各地的读者一样，每位拥有本书并熟本书的大陆读者，其人际并系也将会得到大大的改善。

编译者

一九九二年十一月

目 录

第一章 消除紧张、胆怯,求得心理优势

1. 慑于对方的声威,在初见面时,可贬低对方来
稳定自己。..... (3)
2. 与陌生人会面,大声说话可以减轻胆怯的程度 ... (4)
3. 适当的打扮,会使你产生无比的信心 (5)
4. 在见面前应尽量做些、想些令人愉快的事 (6)
5. 与陌生人见面时,提早会面时间,可以消除胆怯
..... (8)
6. 轻快的步伐,能使心情变得轻松愉快 (9)
7. 约会时,应尽量比对方早到..... (10)
8. 眼位高低,会影响彼此交谈的地位..... (11)
9. 尽量选择自己熟悉的见面场所 (13)
10. 胆怯时,可注视对方的眼睛 (14)
11. 开门见山地提出重要问题,能缓和紧张情绪 ... (15)

12. 紧张时说“紧张”，失败时说“失败” (16)
13. 见面前先让“强我”与“弱我”进行交谈..... (17)
14. 信笔涂写可缓和紧张，恢复自信 (18)
15. 找出自己的优点，是消除不安的最好办法 (20)
16. 当你想到“对方同样也是与陌生人见面”时，胆怯
就会减轻..... (21)
17. 只要认定是与“人”见面，便不会因对方的地位与
头衔而感到自卑..... (22)
18. 只要将初次见面看作为下次见面的准备就能缓
和内心的紧张和不安..... (23)
19. “这是最后一次见面”的想法，可以产生亲密感
..... (24)
20. 第三者的情报是了解对方的重要资料..... (25)
21. 资料或记事本可以避免谈话中断时的尴尬场面
..... (26)
22. 被问及难以回答的问题时，可反问对方与其有
关连的事情..... (27)
23. 万一失言，可以去想其他人和事来转变话题 ... (28)
24. 慢动作可以消除紧张的心情..... (29)
25. 预先拟定失败时的对策，即使对方不怀好意也不
致被打倒..... (30)
26. 初见面要留下好印象，关键在最初十秒钟 (31)

第二章 怎样攻入对方的心理堡垒

27. 要得到共鸣,必须对对方的话有所反应 (35)
28. 与其赞美对方本身,还不如赞美他过去的业绩或
身上的饰物。 (36)
29. 夸奖的言辞要能满足对方的自我意识 (38)
30. 对绝对自信的人加以贬抑反而会更亲密 (39)
31. 以含多种意义的言辞,模棱两可地夸奖异性 ... (40)
32. 批评和赞赏应不落他人巢臼 (41)
33. 婉转的提问比质问对方更能制造和谐的气氛
..... (42)
34. 听对方的笑话比自己说笑话更容易融洽双
方 (43)
35. 先从对方谈起,就能让对方敞开心扉 (44)
36. 以对方的姓名代替头衔,更容易产生亲切感 ... (45)
37. 抱着“我喜欢这个人”的想法,较容易制造融洽
的气氛 (6)
38. 对方看到你的缺点,会松懈戒备心 (48)
39. 下午进行初次会晤,会有较融洽的气氛 (49)
40. 想托人办事或道歉时,最好能到对方的家里去
..... (50)
41. 托人时,首先要说出所有的有关条件 (51)
42. 事先知道对方的出生地——母校,就会有话题
..... (52)

43. 在寒暄时,说些能引起双方共鸣的话,谈话便不会中断..... (53)
44. 说话内容虽然非常普通,但如加一句“不要告诉别人喔!”就会有助于彼此建立共同立场..... (54)
45. 与木讷的人谈话,最好能从与他有关的事实或经验的话题开始..... (55)
46. 评价对方的敌人,可以制造说话的机会 (56)
47. 与年龄较大的人谈话,应尽量以他年轻时的事为话题..... (57)
48. 对方不知道的事,若先说一声:“你可能也知道,”就容易引起对方的兴趣..... (58)
49. 重复对方的话,对方会觉得你在专心听他说 ... (60)
50. 对方转变话题时,我们可以做出惊奇的表示 ... (61)
51. 扼要叙述前面说过的话,可解除空档时的尴尬..... (63)
52. 抱着“交谈也需偶尔沉默”的想法,就不会太在意冷场..... (64)
53. 接受对方的感情比接受对方的理论更能缓和气氛..... (65)
54. 在对方发怒时,沉默是让他平静的最好办法 ... (66)
55. 满足对方的吹嘘欲望..... (67)
56. 意图不明的质问会使对方怀疑自己..... (68)
57. 不满足对方的倾诉欲望,就难以建立良好的关系..... (69)
58. 并肩齐坐,容易建立友好关系 (90)
59. 在双方都未去过的地点会面,可改善双方的关

系.....	(71)
60. 与很多人见面时,除注意照顾谈话主体外,还要注意照顾陪客.....	(72)
61. 印制特殊的名片,是消除紧张的工具	(73)
62. 沉默能让对方开口	(74)
63. 让对方参加些“小游戏”,可以增强“一体感” ...	(75)
64. 向对方表示关怀,对方也会以关怀回报	(76)
65. 故作不知,可以满足对方的发表欲	(77)

第三章 揣摩对方意图的心理战术

66. 活用“模棱两可”的语言.....	(81)
67. “我知道”是一种拒绝语.....	(82)
68. 初见面就态度粗鲁蛮横的人,内心一定隐藏着弱点和不安.....	(83)
69. 打击你的自尊心是为了寻找你的弱点.....	(84)
70. “无表情”是最复杂的表情.....	(85)
71. 对方滔滔不绝,并不是“想要说”,而是“不让你说”	(86)
72. 特别和善的态度,可能是拒绝的表示	(87)
73. 对方请你抽烟,表示已经接纳了你	(88)
74. 对方的手不停地在口袋中伸进伸出,表示他想放松自己.....	(89)
75. 要借第三者来测探对方.....	(90)
76. 故意提出苛刻的条件,可以测出对方的诚意 ...	(91)

77. 故意唱反调,可探测对方的关心程度 (92)
78. 用疑问句问话,可以避免对方只用“是”或“不是”
来回答 (93)
79. 注意对方是否在指桑骂槐 (94)
80. 说一半话,让对方接着说,以探明其内心 (95)
81. 对付环顾左右而言他的战术 (96)
82. 猜不透对方的真意时,还不如与其拉家常 (97)
83. 对方面带疑虑时,可直言相问 (98)
84. 对方不愿意说出真心话时,可以让他以第三者的
身分来发表意见 (99)
85. 对方如果有敌意,可以直接询问他 (100)
86. 对方有语病时,可追根究底以探实情 (101)
87. 回忆过去时,切莫触及对方的隐痛 (102)
88. 被夸奖时,要先表示谦虚 (103)
89. 等待也是观察对方的好机会 (104)
90. 初见面时先测量对方的“共鸣能力” (105)
-

第四章 让对方留下深刻印象的心理战术

91. 迟到了,不解释是最好的解释 (109)
92. 见面前应拟好推销自己的重点 (110)
93. 夸奖对方,让其在自吹自擂中敞开心扉 (111)
94. 要使接见者有好印象,首先应该让接待者有好印
象 (112)
95. 先请对方给你“几分钟”,就会有足够的面谈时间

.....	(113)
96. 怎样才能尽快地记住对方的名字	(114)
97. 道谢时加上对方的名字,效果会更好.....	(115)
98. 怎样使对方记住你的名字	(116)
99. 送点别致的小礼物	(117)
100. 老实话能博得对方的信任.....	(118)
101. 使人难忘的“不谐调”.....	(120)
102. 以“第三者”的名义来反驳.....	(121)
103. 给对方所渴望的评价,会使他留下良好的印象	(122)
104. 怎样做个好听众.....	(123)
105. 扮好听众的角色就能博得对方的信任.....	(124)
106. 对方的错误应视而不见.....	(125)
107. 少用“因为”、“所以”	(127)
108. 怎样才能有效地推销自己.....	(128)
109. 调整表情比调整仪容更重要.....	(129)
110. 什么样的暗示,对方才会结束会谈	(130)
111. 设法在分手前挽救自己给别人的坏印象.....	(131)
112. 什么样的告别最精采.....	(132)
113. 见过面后再写信给对方,可以加强其印象 ..	(133)

第五章 赢得对方赞成的心理绝招

114. 用容易回答的问题来攻破对方的防线.....	(137)
115. 不要以解释的口气说话.....	(138)

116. 给对方贴上适当的标签…………… (139)
117. 一开始就宣布你的“最低目标”，会使对方有压迫感…………… (140)
118. 巧用点头方式占住优势地位…………… (141)
119. 在玩笑中传达难以启齿的事…………… (142)
120. 用力握手可使对方处于不利地位…………… (143)
121. 保持距离，能增强说服的效果…………… (144)
122. 说服对方，简单明了的话最有力…………… (145)
123. 向对方说出一些主题性的问题或提一提问，可以活跃气氛…………… (146)
124. 对方在说宏图大论时，可用平实的话来回击他…………… (147)
125. 多制造一些“空档”可缓和不利形势…………… (148)
126. 利用对方说过的话来表达自己的意见…………… (149)
127. 问题不好回答时，“反问”对方会赢得主动…………… (150)
128. “给我一个机会”比“让我试试看”更能让人接受…………… (151)

第一章

消除紧张、胆怯，求得心理优势



1、慑于对方的声威，在初见面时，可贬低对方来稳定自己。

交往双方的平等，关键在于心理上的平等，如对方在自己的心理上有巨大的声威，可采用贬低对方的方法来稳住自己，获得心理平衡。

在这个一切都须决胜负的世界中，有准备的心理态度通常比实力更能左右胜负。如果你对对方的能力评估过高，你的心智定会萎缩，在没有效量之前，就已经注定了失败的命运。其实，何必受对方的威胁呢？就算对方能力确实高出你许多，但只要你的心理能处在彼此平等的状态，往往就能出乎意料的发挥潜力，制服强大的敌人。

在高尔夫球、围棋、象棋等职业性比赛中，如果能稳定情绪，在心理上胜过对方，往往能得到这些比赛的胜利。因为赛前的心理状况会在比赛中自然表现出来，而影响到竞赛的成败。

美国有位职业高尔夫球选手托里比诺，在他与被称为“高尔夫球大王”的尼科拉乌斯比赛时，曾有过这样一段趣闻，当时，心理上受到极大压力的托里比诺，偷偷带着尼科拉乌斯最怕的蛇玩具，在赛场中突然丢出来。这使得本来有着无

限尊严的“高尔夫球大王”象小孩般地在赛场中吓得四处乱闯。这样一来，托里比诺见到了对方脆弱的一面，心理上的压力解除了，并能以很轻松的心情参加比赛，终于赢得了这场比赛的胜利。诚然，托里比诺的手段并不光明，但被誉为“高尔夫球大王”的尼科拉乌斯却对托里比诺的心理战术给了很高的评价。据说，从此以后，两人还因此而成了一对好朋友！

又如某一位年轻棋手，在与前辈高手对局时，突然想起自己在访问这位前辈时所见到的懒散的形象，因而消除了心理压力。

初次见面，如果事前慑于某人的声威，心理上感受到巨大的压力，在彼此见面时，可能通过仔细观察对方的仪容、服装及谈吐来发现他的缺点。一旦发现了他的缺点，你便从被动地接受评价转变为主动地评估别人，心理压力带来的紧张就自然而然地消除了。换句话说，在你观察对方衬衫是否有污垢或西装钮扣是否脱落时，心理上自然会产生一种宽裕的感觉，而不自觉地建立起与对方对等的新关系。

2、与陌生人会面，大声说话可以减轻胆怯的程度

大声说话，夸张的动作，幽默的玩笑可以缓和心理紧张的程度。