

實用心理學講座

11

厚黑說服術

多湖輝／著

鐘文訓／譯

奇妙、精采的說服技巧
教您如何提防說服陷阱



大展 出版社有限公司

C912.6

20122

實用心理學講座

11

厚黑說服術

多湖輝／著
鐘文訓／譯

大夏出版社有限公司

厚黑說服術／多湖輝著；鐘文訓譯

— 初版—臺北市；大展，民83

面；公分--（實用心理學講座；11）

譯自：說得の心理技術

ISBN 957-557-468-0（平裝）

1. 口才 I. 題名：說得の心理技術

192.32

83008099

原書書名：說得の心理技術

原出版社：株式會社でま書房（Japan）

原著作者：©Akira Tago 1983

版權代理：宏儒企業有限公司

【版權所有・翻印必究】

厚黑說服術

ISBN 957-557-468-0

原著者／多湖輝

編譯者／鐘文訓

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

法律顧問／劉鈞男律師

承印者／國順圖書印刷公司

裝訂／嶸興裝訂有限公司

排版者／千賓電腦打字有限公司

電話／（02）8836052

初版／1994年（民83年）10月

定價／150元



200元



200元

台大法學院 法律學系 策劃 法律服務社 編著

由邱聯恭博士策劃指導，著重闡釋預防及解決紛爭之方法。

以實例解析票據、契約、租賃、抵押、損害、賠償、婚姻、繼承、買賣、借貸、合夥……等民、刑事各類法律問題。第一集收錄案例60篇，並說明法律與社會生活之關係，三百三十餘頁。

第二集收錄案例65篇，並闡釋律師與國民生活之關係，三百四十多頁。

免費法律面談服務

(詳細辦法刊載書內)

服務時間 / 地點：每星期六下午1:00 - 2:30

面談：每星期六下午1:00 - 5:00

地點 / 台北市徐州路21號台大法學院法律服務社

服務電話 / (02) 3940537



大展出版社

台北市(石牌)致遠一路二段12巷1號

服務電話 / (02) 8236031 • 8236033

郵政劃撥 / 0166955-1

C912.6
20122

實用心理學講座

11

厚黑說服術

多湖輝／著
鐘文訓／譯

大夏出版社有限公司

厚黑說服術／多湖輝著；鐘文訓譯

— 初版—臺北市；大展，民83

面； 公分--（實用心理學講座；11）

譯自：說得の心理技術

ISBN 957-557-468-0（平裝）

C912.6
2D122

1. 口才 I. 題名：說得の心理技術

192.32

83008099

原書書名：說得の心理技術

原出版社：株式會社でま書房（Japan）

原著作者：©Akira Tago 1983

版權代理：宏儒企業有限公司

【版權所有・翻印必究】

厚黑說服術

ISBN 957-557-468-0

原著者／多湖輝

法律顧問／劉鈞男律師

編譯者／鐘文訓

承印者／國順圖書印刷公司

發行人／蔡森明

裝訂／崑興裝訂有限公司

出版者／大展出版社有限公司

排版者／千賓電腦打字有限公司

社址／台北市北投區（石牌）

電話／（02）8836052

致遠一路二段12巷1號

電話／（02）8236031・8236033

初版／1994年（民83年）10月

傳真／（02）8272069

郵政劃撥／0166955-1

登記證／局版臺業字第2171號

定價／150元



序

我曾經聽人這樣說：

某一公司在勞資雙方協調的會議中，由於工資的問題，令雙方陷入僵局，整個會議席上火藥味瀰漫。他們知道繼續下去，將會引發罷工、示威的行動，然而，當時的情勢高漲，彼此陷入感情用事的狀態，誰都無法平息。

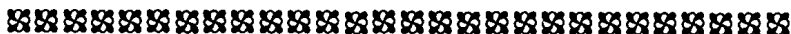
正值緊張的時刻，擴音機突然發出「烤地瓜，很香的地瓜啊！」的聲音，剎那間，整個會場的人，轟然大笑，氣氛頓時緩和下來。

人類的心理，實在微妙，由於一聲烤地瓜，使得勞資雙方瞬間清醒過來，整個會議得以圓滿結束。

往後，有任何會議，大家無意間總會提起那一連串的叫賣聲，可是，未曾有人懷疑是某個經營者故意安排的。

事實上，公司方面也不知道其聲音出自何人。我們姑不論這串聲音的來源





，然而，適時的播放，已深深刺入在場所有人的心中，且發揮很大的效果。

本書在說明有關「說服」一事之前，就先敘述一段偶發的妙事，是因為，此事跟說服的技巧有關。諸位讀者試想想看，播送的聲音圖能緩和勞資雙方強硬的態度，然而，在達成協議之前，必定費過一番苦心的說服。

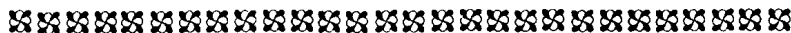
「說服」就廣義而言，乃擁有改變他人態度的話。能够使人們的心，瞬間傾向我方的主張，或給思路開塞、感情用事的人暫時休息的機會，或當雙方僵持不下時，製造幽默的氣氛，心裏融洽，事情就比較容易解決，這些都可以說是非常優秀的說服術。

「說服」是非常不可思議的行為，有起死回生的作用，不過，有時也會被誘拐，成為對方的代辦者。

通常政治家、管理員、教師、推銷員，被認為具有高度的說服力，他們往往會在不知不覺中誘導人們傾聽他們的言論，很順利地說服對方，如同催眠術一樣操縱著傾聽者。

而且，大部分的人都是沒被說服過的，可見巧妙的說服者，善於觀察對方的反應而調整話題，使他們發自內心的贊同，樂意去實行說話者的意願。





我將這種說服技巧，稱為「厚黑說服術」，因為太奇妙、太精彩，聽者的心理像是被惡魔迷住，任其擺佈。然而，讀者諸君千萬別誤解它是卑鄙的手段、可恥的行為，事實上，只要用得恰當，它是最好最善良的技术。

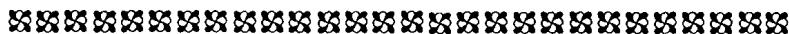
我年輕時，就開始學習心理學，尤其對說服的問題特別感興趣。我認為它可以成為促進人際關係的武器，因此，經常努力跟擁有卓越說服力的人接觸，考慮他們說服力的泉源，分析他們的說服力獨特的技巧，推敲他們運用的手腕，以充實我的人生閱歷。現在，我僅將自己多年來的經驗，寫成此書，希望對讀者諸君有所幫助。

優秀的說服者，一定是個熟悉人類心理的人，他們具有超群的說服術，他們不僅研究書本上的理論，更積極的運用在實際生活上，對這些活用的方法，與其稱之為「學問」，不如稱之為「術」來得恰當些。

如同，醫學是由醫術演進而來一般，心理學肇始於心理術，它們都是歷經無數次的實驗後，才成為正確的理论。

本書所介紹的各種技法，說明了心理學和心理術的達合，相信可以裨益讀者諸君，在日常生活中發揮更大的說服力。

多湖 輝



目錄

序.....	三
--------	---

第一章 巧妙地引入自己的話題中

1 不使對方受到明顯打擊的說服術.....	一六
2 激怒而套出真心話的說服術.....	一七
3 隱蔽自己缺點的說服術.....	一九
4 用言語、動作來採取主動的說服術.....	二一
5 力辯、佯裝自己沒錯的說服術.....	二三
6 利用「誤前提暗示」以絕迷惑的說服術.....	二四
7 以「最後機會」使對方及早決定的說服術.....	二六

8 以突然沈默將對方騙入陷阱的說服術·····	二八
9 故意忽視錯誤的說服術·····	二九
10 以辜負禁止的期待來禁止的說服術·····	三三
11 巧妙地敷衍對方理論的說服術·····	三五
12 唆使失敗以防止失敗的說服術·····	三六
13 故意言明對方的缺點以博得信賴的說服術·····	三八
14 用動作或表情使對話的內容產生錯覺的說服術·····	四〇
15 不把責備視為責備的說服術·····	四一
16 打斷對方的話以轉移其注意的說服術·····	四三
17 製造藉口以禁止對方逃避責任的說服術·····	四四
18 以大道理使其喪失抵抗感的說服術·····	四八
19 反用對方抗拒的說服術·····	五〇
20 利用第三者改善對方態度的說服術·····	五一
21 利用謠言使他人相信自己的說服術·····	五三

第二章 讓對方從「無意」變爲「有意」

22 以利引誘對方答應做難事的說服術·····	五八
23 故作親密以打開對方心扉的說服術·····	五九
24 使對方將不能認爲可能的說服術·····	六一
25 把欲說服的對象培養爲「說服者」的說服術·····	六三
26 增加會面次數比拉長會面時間更能增加親密感的說服術·····	六四
27 使對方感覺重負擔是小負擔的說服術·····	六八
28 使對方的拒絕情緒逐漸消失的說服術·····	七〇
29 擴大解釋微小的一致點的說服術·····	七二
30 褒獎對方的敵人使其發奮的說服術·····	七三
31 使對方負起「義理」的說服術·····	七五
32 不知不覺中提高對方參加意識的說服術·····	七七
33 將拒絕當作讓步的說服術·····	七八

34 加上不利情報以增加話的可信度的說服術·····	八〇
35 委婉地讓對方感到「良心痛苦」的說服術·····	八二
36 把拒絕的理由轉換為答應理由的說服術·····	八三
37 斷言「只有這些」而使對方也如是想的說服術·····	八五
38 違反「任務期待」以解除對方警戒心的說服術·····	八七
39 假裝自己知道內幕以引出對方的話的說服術·····	九〇
40 使對方將「偶然」認為是「命運」的說服術·····	九二
41 使對方錯認「聽到」為「了解」的說服術·····	九四

第三章 使對方喪失反駁的慾望

42 製造共同「假想敵人」的說服術·····	九八
43 用自言自語方式使對方發覺自己不對的說服術·····	九九
44 誇獎對方的反駁以消除對方的抗拒心的說服術·····	一〇一
45 隱藏自己理論的弱點的說服術·····	一〇三

46 避開對方逼問的說服術……………一〇四

47 滿足對方生理慾求以減弱其攻擊力的說服術……………一〇六

48 拉出對方的感情爲對象以躲開反駁的說服術……………一〇八

49 盡量讓對方說話以找出反駁機會的說服術……………一〇九

50 責備後加以安撫使對方忘記反感的說服術……………一一一

51 躲開對方即將爆發的抗拒心的說服術……………一一五

52 故意讓對方看到我方弱點的說服術……………一二六

53 過度褒獎以助長對方不安感的說服術……………一二八

54 粉碎爲了理論之理論的說服術……………一二〇

55 使對方成爲代辯者以削弱抵抗力的說服術……………一二一

第四章 使對方自動打消要求

56 擴大問題使對方撤回抱怨的說服術……………一二六

57 粉碎集團的一致意見的說服術……………一二七

58 讓對方反省自己的要求過大的說服術·····	一二九
59 故作讓步引誘對方讓步的說服術·····	一三〇
60 對靠近的對方敬而遠之的說服術·····	一三二
61 轉換為根本問題以擊退對方具體要求的說服術·····	一三三
62 故意否定自己的說法引起對方贊成的說服術·····	一三七
63 承認自己的錯誤以避開對方逼問的說服術·····	一三九
64 巧妙地擊退對方迫不及待的要求的說服術·····	一四〇
65 使對方知道他們的要求是無用的說服術·····	一四二
66 以有限度的道歉來封鎖對方抱怨的說服術·····	一四四
67 先發制人站在心理上比對方更優越的立場的說服術·····	一四六
68 分散對方攻擊力，以便打退其要求的說服術·····	一四八

第五章

厚黑說服術（能使對方了解我方的意思）

69 二選一使對方早點下決定的說服術	一五二
70 用「時間差攻擊」來實現自己主張的說服術	一五三
71 讓對方滿足眼前的要求，而却忘了原本的慾求的說服術	一五五
72 攻擊精神和身體異常時的說服術	一五六
73 灌輸先入觀，再加以誘導的說服術	一五八
74 假裝將決定權託付對方的說服術	一五九
75 不要逼迫他讓他自己決斷的說服術	一六一
76 掩飾自己主觀的說服術	一六二
77 假裝站在對方的立場講話的說服術	一六四
78 刺激對方使他接受討厭的事的說服術	一六五
79 使難以應付的對象接受我方要求的說服術	一六八
80 讓苛刻的要求順利通過的說服術	一六九
81 卑下自己製造對方心理鬆懈的說服術	一七一
82 煽動對方優越感的說服術	一七二
83 引用權威者說的話以提高自己言論分量的說服術	一七四