

陷阱與餡餅 的距離 只有0.01mm

對他有影響力的關鍵，不是強勢操控，而是讀懂對方的「心理話語需求」！

讀懂心裡話，
對誰都能有影響力

黃薇——編著



有效影響他人的99個心理招數，

打開對方心扉、贏得青睞，於無形中收穫人心，瞬間獲得優勢、遊刃有餘。

實戰性 × 技巧性 × 知識性 × 趣味性

教你掌握陷阱與餡餅之間的距離、學會各種攻心技巧！

陷阱與餡餅 的距離 只有**0.01**mm

讀懂心裡話，
對誰都能有影響力

黃薇——編著



國家圖書館出版品預行編目資料

陷阱與餡餅的距離只有0.01mm：讀懂心裡話，對誰都能
有影響力 / 黃薇編著．——初版——新北市：晶冠，
2015.05

面：公分．——（智慧菁英系列：4）

ISBN 978-986-5852-52-8（平裝）

1. 應用心理學 2. 人際關係 3. 成功法

177

104006536

智慧菁英 04

陷阱與餡餅的距離只有0.01mm 讀懂心裡話，對誰都能有影響力

作 者 黃薇
副總編輯 林美玲
特約編輯 師瑞德
校 對 謝博涵
封面設計 王心怡
出版發行 晶冠出版有限公司
電 話 02-7731-5558
傳 真 02-2245-1479
E-mail ace.reading@gmail.com
部落格 <http://acereading.pixnet.net/blog>
總代理 旭昇圖書有限公司
電 話 02-2245-1480（代表號）
傳 真 02-2245-1479
郵政劃撥 12935041 旭昇圖書有限公司
地 址 新北市中和區中山路二段352號2樓
E-mail s1686688@ms31.hinet.net
旭昇悅讀網 <http://ubooks.tw/>
印 製 福霖印刷有限公司
定 價 新台幣299元
出版日期 2015年05月 初版一刷
ISBN-13 978-986-5852-52-8

版權所有・翻印必究

本書如有破損或裝訂錯誤，請寄回本公司更換，謝謝。

Printed in Taiwan

成功源於優勢 的不斷累積——瞬間獲得優勢的7個招數

「前言」運用心理技巧，讓他人心悅臣服..... 3

招數1：一分鐘介紹術，搶占初見優勢.....	20
招數2：步步緊逼，在心理上壓倒對方.....	22
招數3：借心理效應，四分鐘內建立優勢.....	24
招數4：掌握進攻技巧，舌戰先發制人.....	27
招數5：隨機應變，讓話題為你所控.....	30
招數6：單刀直入，三十秒掌握客戶.....	32
招數7：了解握手禮細節，瞬間掌握主動權.....	33



Contents 目錄



Chapter 2

有一種力量 叫影響——有效影響他人的8個招數

招數 8：自信得像個老闆，贏得尊重	38
招數 9：綻放笑容，打開對方心扉	40
招數 10：聲行並舉，增強你的表現力	43
招數 11：語氣豐富，增強你的感染力	46
招數 12：反覆暗示，讓對方印象深刻	48
招數 13：利用信仰，將他變為你的信徒	51
招數 14：講到要點時，用手勢施加力量	54
招數 15：心胸寬闊，提升精神感召力	57



信任是簡化

人際關係的推動力——博得對方信任的7個招數

招數16：謙和低調，博得對方信賴.....	60
招數17：層層釋疑，讓對方放下心理包袱.....	62
招數18：表達關注，贏得對方好感.....	65
招數19：抓住決定性瞬間，表示誠意.....	67
招數20：傾聽時適時附和，討取對方歡心.....	69
招數21：增強親密感，贏得對方信任.....	72
招數22：從「自己」入題，抓住聽眾.....	76



關係突破

才有用——增進與對方關係的6個招數

- 招數23：巧說第一句話，才有好開始..... 82
- 招數24：多準備話題，突破交流「瓶頸」..... 84
- 招數25：求同存異，加深彼此友誼..... 86
- 招數26：活用幽默，感染對方..... 88
- 招數27：巴結主管，關鍵要會「拍」..... 91
- 招數28：善打「興奮劑」，讓下屬更支持你..... 93

開口是金，

謀定而後動——撬開對方嘴巴的6個招數

- 招數29：激發對方情緒，讓他滔滔不絕..... 98
- 招數30：營造氛圍，使對方暢所欲言..... 100

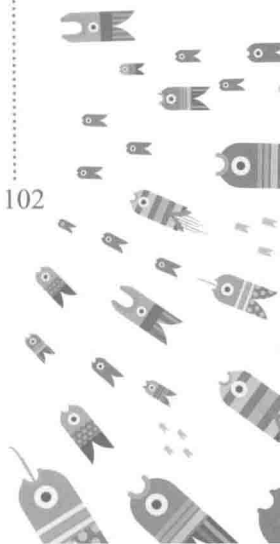


Chapter 6

說服讓你

獲得想要的一切——讓對方必須說「是」的8個招數

- 招數 31：利用逆反心理，讓對方主動開口.....102
- 招數 32：揪住關鍵反覆問，挖出對方真話.....104
- 招數 33：借第三者之口，探出對方真言.....107
- 招數 34：聲東擊西，撬開借錢人的嘴.....109
- 招數 35：避免爭論，說服的第一原則.....114
- 招數 36：弦外撥音，指桑罵槐巧說服.....116
- 招數 37：以謬制謬，順著他的觀點說服他.....119
- 招數 38：洞察對方，把話說到關鍵點上.....121
- 招數 39：提出挑戰，刺激對方聽話.....123





Chapter 7

反擊是

「有用的聰明」——有效反擊對方的8個招數

招數40：商量口吻提建議，柔中取勝.....	125
招數41：沉默恰到好處，說服無聲無息.....	127
招數42：利用數字，增強你的說服力.....	130

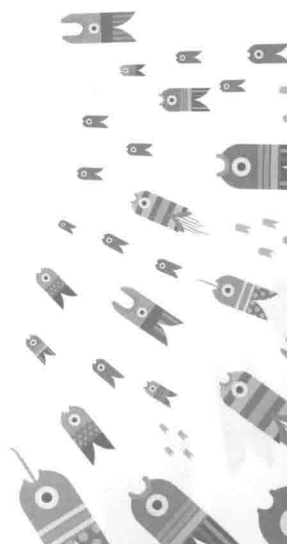
招數43：四大招數，有效反擊惡意進攻.....	134
招數44：找出破綻，展開論辯反擊.....	137
招數45：綿裡藏針，避開正面回擊.....	138
招數46：借題發揮，反唇相譏無懈可擊.....	141
招數47：因果歧術，延伸對方觀點巧駁擊.....	143
招數48：邏輯比較，將對方比下去.....	145
招數49：仿體技巧，借題反戈一擊.....	148
招數50：運用正反術，不言而喻中取勝.....	151



說謊者的

內心永遠是脆弱的——撕掉對方偽裝的8個招數

招數 51：察言觀色，看透說謊者.....	156
招數 52：誤導式問話，誘出對方真話.....	158
招數 53：製造「機會」，讓說謊者自露破綻.....	160
招數 54：推理有術，抽掉謊言的支柱.....	162
招數 55：釜底抽薪，從根本上瓦解謊言.....	164
招數 56：將計就計，順勢破謊解危.....	166
招數 57：利用心虛，辨別對方真偽.....	168
招數 58：全面分析，識破離間計.....	171



暖三冬——給對方戴「高帽」的5個招數

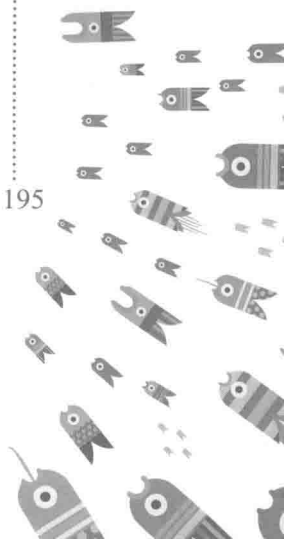
- 招數 59：稱讚對方引以為榮的事情……………176
- 招數 60：曲徑通幽，背後讚美效用高……………178
- 招數 61：推測性讚美，妙上加妙……………180
- 招數 62：點到為止，讚美的恰到好處……………182
- 招數 63：讚美，千萬不能碰禁忌……………185

送你上青雲——讓對方甘願效勞的8個招數

- 招數 64：引發同情心，讓他不忍不幫忙……………190
- 招數 65：自抬身價，創造優勢條件……………192
- 招數 66：厚臉皮，反覆催問「磨」成事……………194

談判是世界上最賺錢最快的方法——讓談判對手心服口服的8個招數

招數 67：沒理找理，底氣十足去求人.....	195
招數 68：借大人物威力，迂迴辦成事.....	197
招數 69：利用聲譽，激對方出手.....	200
招數 70：戳對方痛處，讓他不得不幫忙.....	202
招數 71：欲取先予，讓對方難以推脫.....	204
招數 72：五大原則，奠定成功談判的基礎.....	208
招數 73：詞語選題與談吐技巧，助你贏得談判.....	212
招數 74：摸清對方底細，切香腸式獲利.....	215
招數 75：吹毛求疵，迫使對方讓步.....	217
招數 76：裝傻示弱，熬到對方妥協.....	220





Chapter 12

成功=15%的專業知識+85%的 應酬能力——有效應酬他人的8個招數

- | | |
|---------------------------|-----|
| 招數 77：黑白臉輪番唱，「和諧」制勝..... | 222 |
| 招數 78：對「人」下藥，解決難纏對手..... | 225 |
| 招數 79：博弈讓步，讓談判利益最大化..... | 228 |
| | |
| 招數 80：做足準備，宴請方能致勝..... | 232 |
| 招數 81：待客有禮：出迎三步，身送七步..... | 234 |
| 招數 82：熱臉貼冷屁股，擺脫冷遇危機..... | 237 |
| 招數 83：五個妙招，說「不」不得罪人..... | 239 |
| 招數 84：找個擋箭牌，避開敏感話題..... | 242 |
| 招數 85：低調做人，贏得上司青睞..... | 243 |
| 招數 86：嘴上帶把尺，在同事中左右逢源..... | 247 |
| 招數 87：恩威並用，讓下屬乖乖聽話..... | 250 |



操縱人心

就能操縱一切——改變他人行為的6個招數

招數88：利用互惠，動搖對方.....	256
招數89：反進門檻效應，因讓步而實現目的.....	258
招數90：彰顯獨立性，讓對方依賴你.....	260
招數91：主動示好，化敵為友.....	263
招數92：說「我錯了」，讓對方改過.....	264
招數93：樂道人之善，先悅納再改變.....	266



陷阱與餡餅的

距離只有0.01mm——誘導對方進入圈套的6個招數

招數94：用「習慣」麻痺對方，瞞天過海.....	272
招數95：激怒對方，以鑑別真假朋友.....	274
招數96：欲擒故縱，誘敵深入.....	277
招數97：巧設圈套，請君入甕.....	279
招數98：草船借箭法，空手套白狼.....	280
招數99：兩難推理，讓對方左右為難.....	284



陷阱與餡餅 的距離 只有0.01mm

讀懂心裡話，
對誰都能有影響力

黃薇——編著



