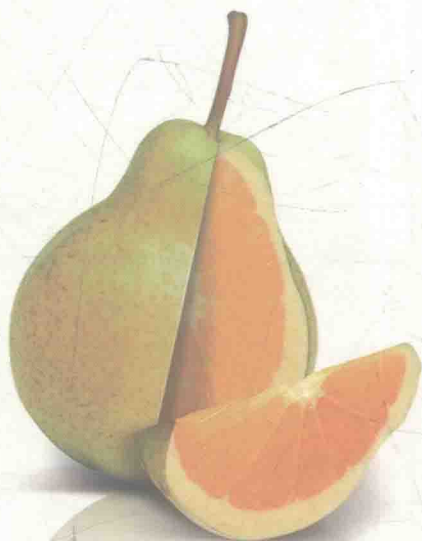


潛台詞 誘導心理學

The Unspoken Words



不是催眠術，任何人都能透過普通對話植入訊息，
引導對方認同自己的神奇技巧

龍震天 著



潛台詞

誘導心理學

作者：龍震天



看得喜 放不低



創出喜閱新思維

書名	潛台詞 誘導心理學
ISBN	978-988-13206-8-1
定價	HK\$88 NT\$280
出版日期	2015年4月
作者	龍震天
責任編輯	Mimi Lam
版面設計	石磊
出版	文化會社有限公司
電郵	editor@culturecross.com
網址	www.culturecross.com
發行	香港聯合書刊物流有限公司 地址：香港新界大埔汀麗路36號中華商務印刷大廈3樓 電話：(852) 2150 2100 傳真：(852) 2407 3062
台灣總經銷	貿騰發賣股份有限公司 電話：(02) 8222 75988

版權所有 翻印必究

(作者已盡一切可能以確保所刊載的資料正確及時。資料只供參考用途，讀者也有責任在使用時進一步查證。對於任何資料因錯誤或由此引致的損失，作者和出版社均不會承擔任何責任。)

Chapter 01 話誘口德：說出口會嚇怕人的話

- 8 「幾好」「唔錯」如同無講過
- 14 「即係呢」即係咩？
- 18 你是一個「鬧咗先算」的人嗎？
- 24 放低「我」、「我」、「我」
- 28 「我知」是暴露無知的一句話
- 33 「老實說」是否暗示自己以前不老實？
- 39 什麼說話會悄悄趕走朋友？
- 45 Big No：「你怎麼還不結婚？」
- 52 誘技巧：將戰友化成密友

Chapter 02 話口未完：讓新朋友主動親近你

- 60 首次見面就能輕鬆破冰
- 66 面對一屋陌生人，怎樣打開話匣子？
- 71 叫對名字是最好的恭維
- 76 從生活中發掘話題，人人都可健談
- 82 代入對方思維，隔閡立刻打破
- 88 捉摸對方需要，一擊即中的說話
- 97 說話留尾巴，談話可延續
- 103 自然流露的讚歎最得人心
- 109 陌生人、朋友、老友
- 114 誘技巧：讓人想聽你說話

Chapter 03 道亦誘導：成為職場萬人迷

- 124 不幸成為是非主角，如何脫身？
131 「隨心閒聊」才是致命陷阱
136 應付上司提問不必閃縮
142 好上司是怎樣煉成的？
147 說話太盡等同封殺自己後路
152 以退為進，立於不敗之地
157 如果可以「提點」，那就不要選擇「指責」
162 拒絕前設立場，才能妥善交流
168 誘技巧：職場上的 Yes & No

Chapter 04 誘話必說：讓說話成為你的最佳武器

- 178 如何在「講價」過程中佔上風？
185 讓對方不得不接受你的「拒絕」
189 「軟」「硬」推銷
194 機關槍與剎車聲
199 「得你講無人講」是大忌
206 天才的自嘲
210 毫無立場的「逢事必反」派
214 誘技巧：動人演說的竅門



潛台詞

誘導心理學

作者：龍震天



序

感謝大家的支持，讓我這本之前的著作《讓別人為你加分》得以重新包裝再版。這本書在當時來說銷情極佳，在很短的時間之內再版。

因為再版的關係，我就再翻看了原稿，意想不到的是，我一口氣將整本書從頭至尾看完，因為內容太吸引了。

書中所教授的技巧，都是有用而實際的，例如談判心理學，如何將說話重新包裝才對別人說，不同的場合要說甚麼好聽的話，這些都在書中一一提及和透過實例去讓大家明白。

我們身處的，是一個不公平的世界，如何在不公平的世界之中取得優勢，似乎是現在最重要的課題；而語言技巧，就是讓你「在不公平的世界之中取得優勢」的最厲害武器。

你要提升你的說話能力及技巧，最重要是明白，了解這本書所提及的重點，然後好好應用在日常生活，工作及感情上，你的運勢

就會有所提升。

《潛台詞 誘導心理學》是每個人都不可或缺的語言工具書，讓我們一起了解語言技巧的法則，幫助自己改變運氣，增強人緣運及感情運。

龍震天

網站：www.sunchiu.com
網誌：<http://blog.yahoo.com/masterdragon>
電郵：info@masters.com.hk



潛台詞
誘導心理學

Chapter 01 話誘口德：說出口會嚇怕人的話

- 8 「幾好」「唔錯」如同無講過
- 14 「即係呢」即係咩？
- 18 你是一個「鬧咗先算」的人嗎？
- 24 放低「我」、「我」、「我」
- 28 「我知」是暴露無知的一句話
- 33 「老實說」是否暗示自己以前不老實？
- 39 什麼說話會悄悄趕走朋友？
- 45 Big No：「你怎麼還不結婚？」
- 52 誘技巧：將戰友化成密友

Chapter 02 話口未完：讓新朋友主動親近你

- 60 首次見面就能輕鬆破冰
- 66 面對一屋陌生人，怎樣打開話匣子？
- 71 叫對名字是最好的恭維
- 76 從生活中發掘話題，人人都可健談
- 82 代入對方思維，隔閡立刻打破
- 88 捉摸對方需要，一擊即中的說話
- 97 說話留尾巴，談話可延續
- 103 自然流露的讚歎最得人心
- 109 陌生人、朋友、老友
- 114 誘技巧：讓人想聽你說話

Chapter 03 道亦誘導：成為職場萬人迷

- 124 不幸成為是非主角，如何脫身？
131 「隨心閒聊」才是致命陷阱
136 應付上司提問不必閃縮
142 好上司是怎樣煉成的？
147 說話太盡等同封殺自己後路
152 以退為進，立於不敗之地
157 如果可以「提點」，那就不要選擇「指責」
162 拒絕前設立場，才能妥善交流
168 誘技巧：職場上的 Yes & No

Chapter 04 誘話必說：讓說話成為你的最佳武器

- 178 如何在「講價」過程中佔上風？
185 讓對方不得不接受你的「拒絕」
189 「軟」「硬」推銷
194 機關槍與剎車聲
199 「得你講無人講」是大忌
206 天才的自嘲
210 毫無立場的「逢事必反」派
214 誘技巧：動人演說的竅門







話誘口德：
說出口會嚇怕人的話

「幾好」「唔錯」如同無講過

著名企業顧問公司 McKinsey 說過：「Presentation is the killer tool that we could bring to the real world, it's an almost unfair advantage.」（我們可以利用語言技巧及表達能力在這個不公平的社會上取得優勢。）表達能力，是世上一件最厲害的武器：無論你多有才華都好，如果你沒有良好的表達能力，便很難在社會上取得優勢。

正如我在《思想改變運氣》的系列書籍提過：這個社會本來就是不公平的。要在這個不公平的社會上取得優勢，你就有必要學習一些「遊戲規則」，它的效果總比你不斷地付出，卻又得不到公平的待遇好得出。而表達能力，就是令你在不公平的社會上取得優勢的秘密武器。

不過，關於改善表達能力的方法，我會在稍後的章節和大家再作分享。現在，我先和大家講解「具體說明」的重要性。

我們所說的話對方未必完全明白

有很多人都會犯上同一個毛病：在說話時只會從自己的角度出發。這樣說話又有什麼問題呢？最大的問題就是在說話時以為對方會知道很多，其實並不知道的事情。

於是，即使你再怎樣說，對方可能仍然不知道你想說什麼，結果便失去了溝通的意義。

例如有人問一部電影好不好看，如果你只說「好看」或「不好看」的話，對方便不會知道背後的真正原因。對方問你這條問題的目的，除了要知道你是否覺得這部電影是否好看外，更重要的是他想知道你對這部電影的看法。

所以，如果對方問你這條問題的時候，你除了說出你是否喜歡這部電影之外，你應該說出你自己對這部電影的看法。例如：

「這部電影非常好看。除了主角做得很好之外，我更喜歡那種攝人



心神的場景和故事結構；除此之外，我也喜歡導演對男女主角的感情描寫。」

以上的說話方式，是不是來得更清楚？

加上具體字眼令對方明白

除了加上自己的看法之外，有時候我們也可能要加上一些大家都明白及比較客觀的字眼，這樣會令你的說話變得容易明白得多。

例如當別人問你：「你覺得這道菜好不好吃？」的時候，你可以這樣回答：「不錯，肉質豐厚，很有『咬口』；不過味道只是淡了些。」

「肉質豐厚」、「很有『咬口』」、「味道淡」這些字眼都是大家所能明白的，所以大家都會明白你在說什麼。

如果你說「不錯，很好吃，但有一點兒不合口味。」這樣的話就令

人莫明其妙了。因為他們都會不自覺地想：怎樣不錯？怎樣好吃？怎樣不合口味？

通常人都會拒絕思考，當你說話時會令對方產生問題的話，你說的話就會令對方不能產生共鳴，而且對方也要費神去了解你的說話，這些都不是很好的表達技巧。

我們說話時要「言之有物」即是此理。說話時多從「理性」的角度出發，而盡量避免「感性」的字眼會令你的表達能力馬上得到改善。

最怕的是遇著那些多愁善感的人，他們說的話多屬空洞無物，常常說一些感覺的事情，這些形容詞在當事人來說可能會很受落，但在對方的心目中就可能較難明白。

數字是雙方能理解的東西

除此之外，適當的時候加上數字，會令到大家更能具體明白你想表



