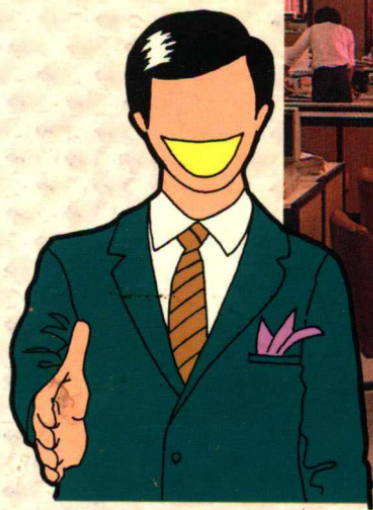


社會寶庫系列 23

# 人際關係 厚黑學

●現今的社會，人際關係緊密而複雜；本書將告訴你如何為自己和他人之間，建立一座美麗的心靈橋樑。

周 瑋 著



漢宇出版有限公司

## 社會寶庫系列特色

● 繼「社會寶戰」之後，本社又推出一系列實用的「社會寶庫」；它是在複雜的人際關係中，所尋求的一個答案，也是初入社會新鮮人的一個寶庫；使您在忙碌的社會中能夠清楚地分析您所面臨的問題，是值得您收藏的好書。

ISBN 957-700-232-3



00180

789577 002327

## 國立中央圖書館出版品預行編目資料

人際關係厚黑學 / 周瑋著. ——初版  
，--臺北市：漢宇，1995[民84]  
面； 公分.  
ISBN 957-700-232-3(平裝)

1.口才 2.人際關係

192.32

84010881

## 人際關係厚黑學

作 者—周 瑋  
發 行 人—胡明威  
出 版 者—漢宇出版有限公司  
地 址—台北市南昌路2段31號5樓  
電 話—(02)341-5360  
傳 真—(02)341-5658  
門 市 部—台北市文山區景中街30巷6號2樓  
電 話—(02)9333291  
傳 真—(02)9333290  
執行編輯—巫曉維  
美術編輯—俞志瑜  
行政秘書—黃鳳賢  
行 銷 部—陳 程  
郵政劃撥—1031532-2  
郵政戶名—胡明威  
法律顧問—吳茂雄律師  
初版一刷—1995年12月  
登 記 證—行政院新聞局版臺業字第5329號  
ISBN 957-700-232-3

定價・180元

本書經合法授權，請勿翻印

本書如有缺頁、破損、裝訂錯誤，請寄回本公司調換

● 社會寶庫23 ●

# 人際關係 厚黑學

❧ 漢宇出版有限公司 ❧



## 出版者序

面對目前工商社會急劇變化，各行各業競爭激烈的情況下，唯有強化自身的專業知識和才能，方可從中脫穎而出與人一較長短。本系列叢書為提供讀者各種不同的知識領域，其內容包含了投資、理財、經濟、商業和待人之道等等。由於含蓋範圍龐雜萬象，因而取名為社會寶庫，希望能藉國內外專家的經驗及大小成功、失敗的例證，使讀者能從中獲取有利的幫助，以爭取更豐碩的成果，同時能在這競爭激烈的環境中追求更大的利潤。

本公司推出的社會寶庫系列，其內容均由國內作者精心蒐集各類資料撰寫而成，不僅就目前社會的形態和趨勢做深一層的了解和研究，同時更對未來的發展方向加以評估。因此，希望能以正確，最完整的資訊，加上最深入，最廣範的知識領域來幫助讀者，使其可以在這競爭激烈的環境中爭取最佳的表現，以獲取最好的成果。

從事出版多年，希望出版一些真正對國人有幫助的好書，因而邀請國內著名的學者、專家就他們的專業知識和豐富的經驗撰寫出社會寶庫這一系列叢書，盼讀者能從中獲取制勝的妙方。



# 序

有藉於現代社會公共關係日漸的繁雜，因此，社交場合中如何與人建立良好的溝通，樹立個人的信用和風格，便是我們所要介紹的課題。

不是每個人都具有左右逢源的魅力，練習加上自信，再運用心理學上的技巧，會使你深得交際語言的奧妙。我們常看見許多政治人物，在媒體上表達的出色大方，乃在於他們的沈穩自信，於是大眾便對他們的施政措施，可以感到信服和安定。但在他們成功的背後，也經歷長時間的努力和磨練，才能表現如此圓熟的魅力。

因此，讓別人喜歡你並相信你，第一步先肯定自我。

有時候，我們會看見周遭的人，有些人被列為口舌笨拙，有些人又往往出言不遜，所以當我們不清楚狀況，不知道該說什麼時，就應「慎言」。一個諳熟世故的人，可以知道如何。

當然，除了培養自身的能力外，與人之間的相處更是成功與否的關鍵。我們可以從一些

歷史故事中看到許多例子。由於待人之道的偏頗，很可能使你的處境由順轉逆。  
希望能藉由本書帶領讀者在人際關係中游刃有餘。

# 目錄

出版者序

序

## 第一篇：左右對方決心的攻心術

- 壹、故意提出使對方感到彘扭的想法 15
- 貳、因「大」而失「小」，引誘對方上鉤 17
- 叁、尋找小的共同點，以期全盤取勝 19
- 肆、製造一個強大的「共同敵人」，引起同仇敵愾 21
- 伍、動情的一句話，能取得意外的突破 23
- 陸、以活生生的實物來喚醒對方的印象 24
- 柒、在時間即將結束前，是扭轉局面的好機會 26
- 捌、利用最後時限，迫使對方就範 28

玖、用權威者的意見去影響意志不堅定的人

拾、以名人、明星的威望感召對方

拾壹、迎合趨附心理，製造「羣龍之首」

拾貳、以「眾」敵「寡」，逐漸同化

拾叁、施加輿論壓力，使其「人云亦云」

拾肆、有集體觀念的人，容易使其「步調一致」

拾伍、提前暗示，控制對方的思想

拾陸、反覆多次強調重點，會留下深刻印象

拾柒、不要問好不好，只讓他選擇其中之一

拾捌、若問：「要茶還是白開水？」時，沒有人會說：「要一碗飯」

拾玖、強調甲的缺點，以誘導對方選擇乙

貳拾、製造別無他選的困境，對方也會欣然「勉為其難」

貳拾壹、將「還有」的意識，變成「只有這一次」的意識

貳拾貳、限定物質的數量，促使對方儘早下決心

32 34 35 37 39 40 41 43 45 47 50 51 53 55

## 第二篇：左右對方情緒的攻心術

貳拾叁、說一些不利於己的話，使對方覺得你「還滿老實的」

貳拾肆、提供反面的信息，反而可以刺激對方的溝通欲望

貳拾伍、故意違背對方的期望，使他認為你老實可信

貳拾陸、有時強調本身的利益，反而可以增加對方的信賴感

貳拾柒、故意顯露笨拙的一面，使對方產生優越感

貳拾捌、故意表現出憨直的一面，反而會使人名氣大增

貳拾玖、尋找共同的「痛苦」經歷，使對方有「志同道合」的感覺

叁拾、面對同一障礙時，彼此會產生好感

叁拾壹、讓對方感到恐怖，他就會對你產生依賴感

叁拾貳、喚起對方需要「協助者」的心理，就可以征服對方

叁拾叁、以「利益」來喚起對方的關心

叁拾肆、找到對方關心的事情，再設法將自己的目的融合在一起

叁拾伍、出乎對方所料，可刺激他想了解更多

叁拾陸、創造意外的效果，有時可以誇張一些

叁拾柒、先聲奪人，必能引起對方興趣

叁拾捌、語言、打扮、手語都可取得「初發效果」

叁拾玖、故意沉默不語，使對方惶恐不安

肆拾、縮小空間，也會縮小彼此心靈間的距離

肆拾壹、只要坐在一起，就可以消除彼此間的警戒心理

肆拾貳、直呼對方姓名，彼此會有一種一體感

肆拾叁、盡量不說「你」、「你們」，而用「我們」

肆拾肆、公開自己的隱私，使他人產生親切感

肆拾伍、說些自家的私事，可使對方疏忽大意

肆拾陸、洗耳恭聽是消除對方不滿的一帖良藥

肆拾柒、讓對方盡情發洩後，他自然就能接受原來反感的事情

肆拾捌、表現出「委屈」的卑下姿態，就能消除對方的反感

## 第三篇・左右對方行動的攻心術

肆拾玖、談談自己的失敗經歷，可消除對方的全部武裝

伍拾、先肯定對方的優點，以減少其反感

伍拾壹、維護對方的自尊心，不要「落井下石」

伍拾貳、對方不安時，可以假設一個理由使他去「看一下」

伍拾叁、用「既知化」的方法，可消除心理上的不安

伍拾肆、當人恐慌時，就讓他試著「寫寫看」

伍拾伍、相互傾訴也可消除內心的惶恐不安

伍拾陸、說一些脫離現實的綺麗夢話，能給人自信心

伍拾柒、給惶恐不安的人的定心丸，是描繪一幅光明的前景

伍拾捌、在進入主題前，引導對方說“yes”

伍拾玖、連續說出不愉快的“yes”，反而會造成相反的效果

陸拾、與其說「你也……」不如說「只有你才能……」，更能推動對方

陸拾壹、良心是說服對方的「隱形說服者」

陸拾貳、把大數字和小數字相互做比較

陸拾叁、巧妙運用對比，可使對方欣然接受你的建議

陸拾肆、不必提高薪水，僅用競爭意識，就能激發對方

陸拾伍、以除法的方式，化大為小，使人感覺易達到目標

陸拾陸、刺激對方的「達到欲望」，使他產生向上的意願

陸拾柒、以榮譽感刺激對方，使他產生被人肯定的心態

陸拾捌、一旦滿足對方「肯定的欲望」，就能激發他向上的心

陸拾玖、讓對方參與決定的過程，使他產生參與的錯覺

柒拾、讓對方從「小的參與」裡激發出大的幹勁

柒拾壹、在對方提出的要求中，尋找缺點和不足

柒拾貳、暗示可能產生的不利情形，使對方自動撤回要求

柒拾叁、先發制人，使對方自動放棄無理要求

柒拾肆、不要使用曖昧不明的語氣

+++++  
第一篇  
+++++

左右對方決心的攻心術

