

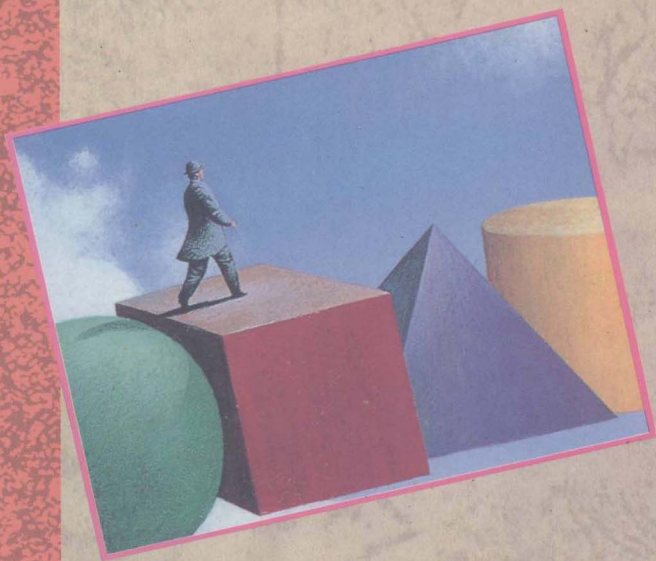
81

成功
寶庫

瞬間 攻破心防法

廖玉山／編譯

將討厭的上司、同事
任意地操縱於股掌間



大漢 出版社有限公司

瞬間攻破心防法

售價120元

(如有破損或缺頁請寄回調換)

編譯者：廖玉山

發行人：蔡森明

出版者：大展出版社有限公司

台北市北投區致遠一路二段十二巷一號

電話：(〇二) 八二三六〇三一

傳真：(〇二) 八二七二〇六九

郵政劃撥：〇一六六九五五一

登記證：局版臺業字第二一七一號

承印者：國順圖書印刷公司

板橋市中正路二一六巷二弄十三號

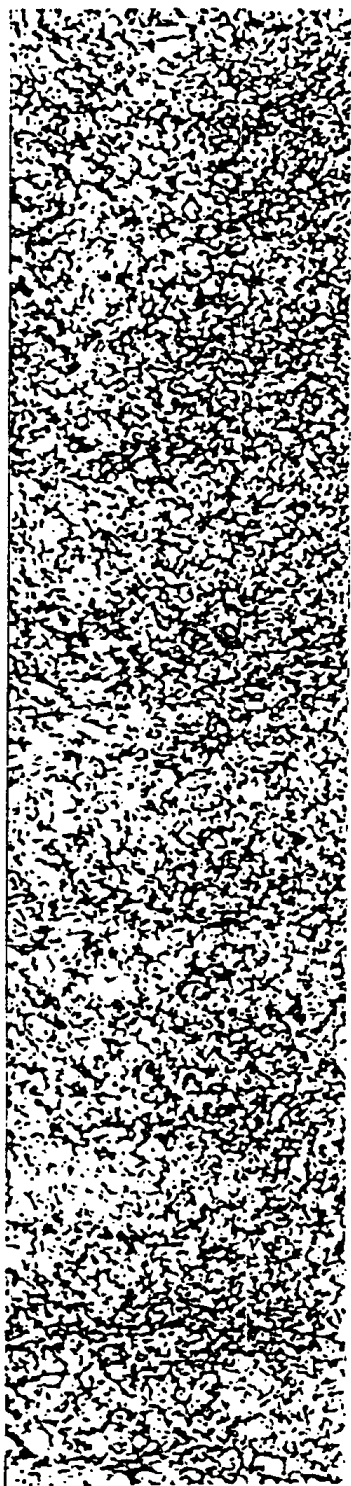
法律顧問：劉鈞男 律師

一九九二年(民81年)十二月出版一刷

▲經銷處：全省各大書局
ISBN 957-557-306-4

廖玉山／編譯

瞬間攻破心防法



序 文

現在是所謂的「溝通的時代」，同時也是所謂的「溝通斷絕的時代」。

何以稱為「溝通的時代」？其原因是電視、收音機、雜誌、報紙、廣告、活動等的大眾傳播媒體的發達，以及電話、傳真機、電匯、交流會、讀書會等小型傳播，個人媒體的興盛所造成。

問題就在於所謂的「溝通斷絕的時代」。

譬如，出現了由於父母干涉的期間過長而變成「無法自立的男人」。同時，也產生了許多溝通上的「問題兒」。譬如所謂的「結婚難民」「閃電離婚」「灰姑娘情結」（男人則是「魯濱遜情結」）「閉門造車者」等等。

不過，本書是以年輕上班族為對象（希望有更多的成年人閱讀……），所以，話題的內容將以這個年齡層為中心。

現在的學校所進行的是「對或不對」的教育。但是，在溝通的場合所注重的並非「對或不對」之類次元的問題。問題乃在於受到「場合」的無形力量所支配的狀況。

但是，在溝通的場合裡，對於如何運用配合當場氣氛或交談對象的技巧，至今尚無供人參考的指南或手冊，而令人感到無所適從。

而在溝通中所存在的難以理解的「力量」在無形中就形成了「對話的斷絕」。

有些中老年人會慨嘆地說：「最近的年輕人不懂宴會中的應對禮儀。」

咦？

相對地，也有聞此言而大為吃驚的年輕人吧。當然，即使是資深老練的職員，應該也有不擅長參與宴會的人。

從前的父執輩的確有其可愛之處。因為，碰到尾牙或迎新送舊等聚會時，還會特地練習上台表演的才藝、絕活。

而且，一聽到上司讚美的話就感動得痛哭流涕。

其中有的人是最佳酒伴，懂得帶動會場的氣氛，也有擅長處理事務，連二次會的預算也打點清楚的「宴會幹事長」，另外也有擅長應接禮儀的人等等。

最近，年輕人中懂得「搞宴會」的人似乎越來越少了。雖然仍有喝起酒來變得活潑好動而瞎鬧的人，但是，懂得帶動會場氣氛的人已所剩無幾。

年輕人的集會中最受歡迎的是卡拉OK。

唱歌本身的確是個非常好的餘興活動，但是，卡拉OK卻失去人與人之間的交流。

當別人在台上唱歌時，自己不是找尋接著要唱的歌曲，就是和別人聊天……。

但是，一看到有人「靜陪默座」時，就胡亂地催促人也上台高歌一曲，這種舉動委實令人難以恭維。

若給予善意的解釋，這也許是覺得自己獨占麥克風不好意思而勸誘他人也上台高歌一曲，但是，我卻認為這種人其實是不懂得該如何自處而瞎鬧起鬧，做為搪塞吧！

這種現象就是「對話的斷絕」。其他還有各種現象，不由得令人擔憂不會對話的人已有日益增多的趨勢。

在卡拉OK裡當自己或對方在歌唱時，就形成「不必對話也行」的狀況。

宴會中曾經流行過所謂的「一氣豪飲」。這也是在宴會中無法帶動會場氣氛的人藉著酒量朦混，伺機使自己儘早變得酩酊大醉的技倆。

當在坐的人拍著手哄叫著「一口氣、一口氣……」時，根本「不需要對話」，若喝得爛醉如泥，當然更不需要對話了。

談戀愛也是一樣。

現在的年輕人之所以在SEX上放縱自己，乃是因為男女無法藉由會話理解彼此，所以，立刻就打破最後防線。但是，利用SEX也不能清楚彼此的真面貌。

在相親的宴會上，如果介紹人無法帶動會場的氣氛，往往落得尷尬的氣氛而結束。

我認為目前的年輕人所擁有的問題多半是來自公司內、推

銷、交涉、戀愛等溝通的不自然。

而能夠幫助各位解決這種煩惱的就是這本書。

我從大學時代開始就對宗教上的對話產生興趣。而與無能唱元老師學習冥想的同时也學會了催眠。

然後，承蒙吉本武史先生指導艾利克森催眠時，意外地發覺到臨濟宗與現代催眠的共通性，而觸發聯想到超越宗教或催眠的溝通之道。

年輕上班族們若能利用本書而改善自己在公司內或其他方面的人際關係，乃是筆者的大幸。



目錄

序文	三
第一章 溝通與意識轉變	
Power Communication (期待回應)	一七
日常性的 Trance	一八
第二章 同調是溝通的第一步	
配合呼吸就能志同道合(呼吸配合)	三二
看眼睛就產生同調(視線配合)	三六
採取同樣的動作以達成同調	三八
注意對方的速度(基準配合)	四一
發出「YES」信號的方法(感覺的同調)	四三
分辨三種類型(與感覺型同調)	四七

第三章 先施壓力再進行溝通

重點式的情人裝比情人裝更好（興趣同調）	五一
想哭就哭（感情同調）	五四
不要拂逆談話的流程（對談的流程同調）	五七
過去失戀的回憶（印象同調）	六一
利用雙重訊息傳達「真正想傳達的事」	
〈雙重訊息把（思考上的壓力①）〉	六八
混亂對方的基調而說出難以開口的事〈中斷法（思考上的壓力②）〉	七二
使對方感覺疲勞再進行溝通〈感覺疲勞法（感覺上的壓力①）〉	七五
變化對方的五官感覺而傳達訊息〈五官變化法（感覺上的壓力②）〉	七六
利用對方的不安或恐懼的方法〈不安法（感情上的壓力①）〉	七九
激怒、逼哭、逗笑〈喜怒哀樂法（感情上的壓力②）〉	八二
變化時、空的方法〈時空的壓力法〉	八三
利用對方喜好的東西做釣餌的方法〈慾望壓力法〉	八六
利用物理性壓力的誘導〈物理壓力法〉	八八

第四章 信賴對方潛在意識的領導法

指示與暗示的區別……………	九四
順應心思流程的暗示是溝通的極意〈心脈同調法〉……………	九五
利用感覺復甦記憶〈感覺定著法〉……………	九八
利用語言中的起承轉合〈構文效果法〉……………	一〇〇
利用電影、電視上的台詞傳達自己的訊息〈語言暗示法〉……………	一〇三
瓦解對方的價值觀〈價值觀變換法〉……………	一〇四
利用語言所隱藏的暗示〈暗示語言法〉……………	一〇八
利用二擇一的進退兩難法〈二擇一法〉……………	一一〇
在「開始」與「結束」留下印象〈始終效果法〉……………	一一三
對對方表示同調而使潛在意識活性化〈潛在意識活性化〉……………	一一五
意識與潛在意識互為顛倒〈逆說法〉……………	一一八
令對方選擇兩個訊息中的一個〈二重訊息・領導法〉……………	一二〇

第五章 你本身的問題在哪裡

間接暗示自己的心意〈第三者話法〉	一二五
控制情報量使對方對自己產生興趣〈情報量調節法〉	一二六
抬舉對方是論戰必勝的要訣〈會話浮遊法〉	一二七
讓對方以爲自己是主角〈人格變換法〉	一二八
誘導對方進入自己的陣營〈同調領導法〉	一三一
利用語言魔術說想說的事〈誤解誘發法〉	一三三
利用對方行動與思考的矛盾〈認知不協調利用法〉	一三四
共享苦樂才能萌生愛芽〈同調效果法〉	一三六
利用空間使自己處於優勢〈位置的暗示〉	一三八
見面次數越多越喜歡〈單純接觸法〉	一三九
執拗不休地說服必能攻下對方心防〈低姿勢說服法〉	一四〇
顯得形單影隻是危險的〈孤立法〉	一四一
假藉權威傳達情報可提高信賴度〈後光效果法〉	一四二
愛鳥及屋〈平衡法〉	一四四
不想做的事就不要做	一四六
認識潛在意識以尋找自我	一四八

後

序

做真正喜歡做的事，人才會喜歡自己……………一五一
從豐富的溝通完成自我實現……………一五四

……………一五七



第一章

COMMUNICATION & TRANCE

溝通與意識轉變

