

内藤谊人的超实用图解话语操纵术

以耶鲁大学二战研究成果说服力工程学为蓝本

一口气说穿流行于美国商界高层的心理术

一门可以左右他人思想情绪的学问

为什么第一次见面 不要选在寿司店

能让你说服

任何人的魔鬼心理学

〔日〕内藤谊人 著

李俊 译

どんな相手も説得できる
悪魔の心理術

为什么第一次见面 不要选在寿司店

[日] 内藤谊人 著 李俊 译

どんな相手も説得できる
悪魔の心理術

图书在版编目 (CIP) 数据

为什么第一次见面不要选在寿司店 / (日) 内藤谊人
著; 李俊译. -- 北京: 中国广播电视出版社, 2012.8
ISBN 978-7-5043-6676-4

I. ①为 … II. ①内 … ②李 … III. ①人际关系学—
社会心理学—通俗读物 IV. ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 147924 号

北京市版权局著作权合同登记号 图字: 01-2012-4669 号

“ZUKAI DONNA AITE MO SETTOKU DEKIRU AKUMA NO SHINRIJUTSU”

by Yoshihito Naito

Copyright © 2006 by Yoshihito Naito

All rights reserved.

Original Japanese edition published by K.K. Bestsellers.

This Simplified Chinese language edition published by arrangement with
K.K. Bestsellers, Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo
through Beijing GW Culture Communications, Co., Ltd., Beijing

为什么第一次见面不要选在寿司店

(日) 内藤谊人 著 李俊 译

责任编辑 刘 媛
封面设计 水玉银文化

出版发行 中国广播电视出版社
电 话 010-86093580 010-86093583
社 址 北京市西城区真武庙二条 9 号
邮政编码 100045
网 址 www.crtp.com.cn
电子邮箱 crtp8@sina.com

经 销 全国各地新华书店
印 刷 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

开 本 880 毫米 × 1230 毫米 1/32
字 数 80 (千) 字
印 张 5
版 次 2012 年 8 月第 1 版 2012 年 8 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5043-6676-4
定 价 28.00 元

(版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换)

欢迎来到说服力工程学的殿堂。

现在，摆在诸位面前的是一门全新的学科——说服力工程学，想必不会有多少人听说过。如果说，这是一门可以左右他人思想情绪的学术，那么是不是会给人一种有如恶魔般的危险感呢？

或许，对于刚刚接触说服力工程学的读者来说，这门学说或多或少地颠覆了人们常规的言行价值观念，显得有些另类。的确，这就是一门充满刺激的学问。

最初，说服力工程学是在二次大战中期，由美国耶鲁大学研究出的一门用于军事方面的学问。

如何提高我方军队的士气，又如何去打击敌人的士气，用怎样的说服方式才能够达到这样的目的，这些便是说服力工程学最初的由来。

在二次大战之后，说服力工程学得到了进一步的发展和完善。无论是政治、法律，还是商业私密，这门学科几乎在各个方面都会有所涉及，人们对它的研究也就由此进一步展开。

在此，我将对说服力工程学的几个基本原理，进行简要阐述。

首先，“说服”，指的是改变他人的思想情绪。

当你施加这种“力”，试图左右他人思想情绪的时候，对方必然会产生相应的抵触情绪。

这种施加的“力”，和相应的抵触情绪产生的“力”所构成的相对平衡，便是说服力工程学的基本组成结构。如何去增强这种影响力，又如何去削弱对方的抵触情绪？这就形成了一个比较有意思的议题。

对说服力工程学的学习和研究，能够让你在商业谈判以及为人处事的技巧方面，得到明显的进步，同样会让你在工作上得心应手，在异性交往方面如鱼得水，即使是在育儿或者是邻里相处方面，都能够做到游刃有余，活学活用。

在本书当中穿插了大量的图解，我将以图文并茂的方式，把那些晦涩的学术内容，用一种尽可能浅显的方式来剖析说明，使人一看便知，能够迅速掌握。

如上所述，如果你能熟练掌握这些说服他人的技巧，那么你在人际关系方面将会得到很大的提高。当然，不仅仅是事业上，在人生的各个方面，你也都能够做到一帆风顺。

接下来，就让我们翻开书页，打开说服力工程学殿堂的大门吧！在那里，会有一个全新的世界等着你的到来。

内藤谊人

2006年8月

初级篇 对说服力工程学基础的熟练掌握

- 初级篇 01. 说服力是一门力学 / 2
- 初级篇 02. 被误读的说服 / 6
- 初级篇 03. 如何在说服的平衡游戏中胜出 / 10
- 初级篇 04. 如何把握说服的力度 / 14
- 初级篇 05. 说服的目的是什么 / 18
- 初级篇 06. 如何取得说服他人的资格 / 21
- 初级篇 07. 一流的说服者是什么样的 / 24
- 初级篇 08. 说服、说服、再说服 / 28
- 专栏短评 说服力工程学在各个学科、各个领域所占的地位 / 32

中级篇 用力、用力、再用力

- 中级篇 01. 说服的关键就在于“最后的一哆嗦” / 34
- 中级篇 02. 说服其实是一种诉求 / 38

- 中级篇 03. 成败的关键就在于诉求的数量 / 42
- 中级篇 04. 让对方感觉到你的强势 / 46
- 中级篇 05. 在谈判当中有意识地制造障碍 / 50
- 中级篇 06. 理由可以在事后编造 / 54
- 中级篇 07. 即使说服失败了也没有关系 / 57
- 专栏短评 说服“力”与体“力”之间存在的关系 / 60

高级篇 降低对方的抵抗值

- 高级篇 01. 遇到强硬对手应从小处下手 / 62
- 高级篇 02. “示弱”亦不失为好的进攻手段 / 66
- 高级篇 03. 稍稍暴露一下自己的缺点 / 69
- 高级篇 04. 使人能够产生印象的说话方式 / 73
- 高级篇 05. 不要让人觉得你是在说服他 / 76
- 高级篇 06. 千万不要一概而论 / 80
- 高级篇 07. 说服别人之后，再让对方忘掉 / 83
- 高级篇 08. 听人说话的技巧也很重要 / 86
- 高级篇 09. 先让对方欢笑，用笑声来打开对方的心门 / 90
- 高级篇 10. 用讲故事的方式来引起对方的兴趣 / 93
- 高级篇 11. 谈话的时候，要和对方步调一致 / 97
- 高级篇 12. 说服中，你就是一个“演员” / 100
- 高级篇 13. 试着喜欢上对方 / 103

专栏短评 商务场合中的说服方式和恋爱中的说服方式 / 106

达人篇 “立竿见影”的说服技巧

- 达人篇 01. 展现出你的权威 / 108
- 达人篇 02. 要学会编造常识 / 112
- 达人篇 03. 穿上昂贵的西服，能够让你更具说服力 / 116
- 达人篇 04. 你要说服的对象是谁 / 119
- 达人篇 05. 迂回说服 / 123
- 达人篇 06. 以外在原因为由 / 127
- 专栏短评 为什么黑社会都穿竖纹西服 / 130

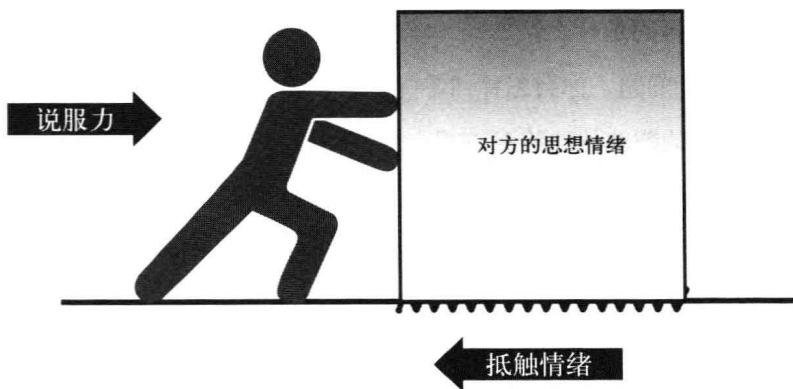
终极篇 “无声胜有声”的说服

- 终极篇 01. 模仿对方的举止和行为 / 132
- 终极篇 02. 用行动来说服对方 / 136
- 终极篇 03. 天气不错，可以把说服的地点换到室外去 / 139
- 终极篇 04. 首先让对方找到一个舒服的姿势 / 143
- 终极篇 05. 安排一个好的说服环境 / 147
- 结束语 / 151

初级篇

对说服力工程学基础的熟练掌握

——说服，要用“力学”的方式来理解



说服力工程学的基础，关键就在于这种直截了当的“力学方式”。用“力量”去压倒对方，从而达到任意操纵对方思想情绪的目的，这便是所谓的“恶魔心理术”。在学习的过程当中，这个基础原理一定要熟练掌握。

初级篇

01.

说服力是一门力学

左右对方思想情绪的说服方式

“说服力指的是什么？”

面对这个问题，你会怎样回答呢？

“将自己的想法传达给对方。”

“阐述自身的意见，并取得对方的认可。”

……如果你只能给出这样的答案的话，那么说明你在说服方面还只是一个新手。尽管你一直在寻找说服他人的方法，但是在一次次的失败当中，你仍然没能得到太多的经验和教训。你不擅长与人交涉，在一次次的争论当中总是屡战屡败。于是，一说到这方面，你就会觉得自己是一个“软弱而又笨嘴拙舌的人”。

为什么会这样？因为你从一开始就走错了方向。

在此，我将给大家详细说明原因。

说服力是一种力，确切地说是一种压力。

而使用这种力的目的，顾名思义就是为了说服他人。

就好比说，你要用力才能搬开一块笨重的大石头，同样，你也要用力来左右他人的思想情绪，这就是说服。

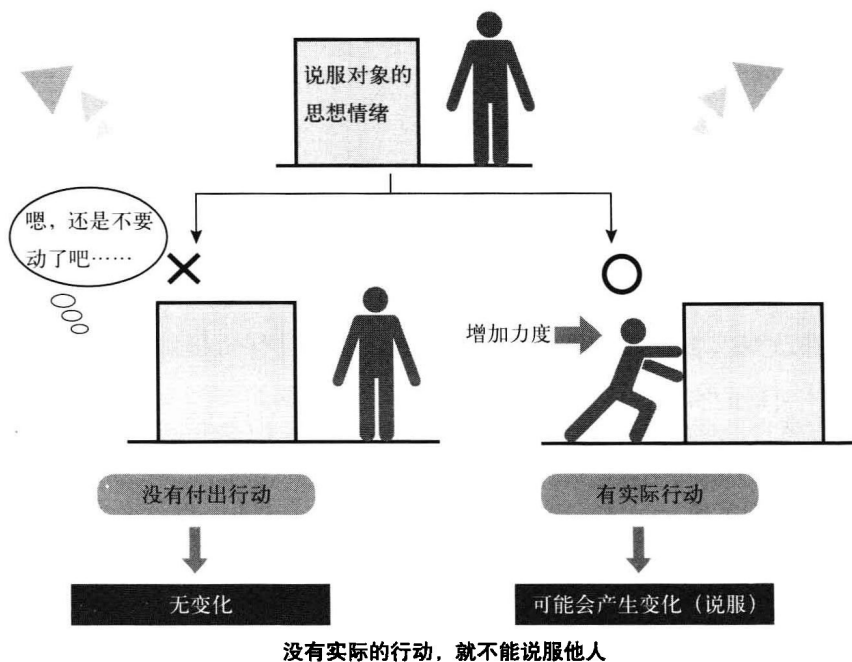
因此，像那些“将自己的想法传达给对方”的肤浅而又不切实

际的想法，就到此为止吧。如果你不能增加说服的力度，那么对方就不可能会被你说服。

首先让我们展开行动

为什么说“说服”是一种力？

让我们看看下面的图示说明就明白了。



沿着这条路一直往前走，在你的面前就会出现一块大石头。这块石头对你来说是一个障碍，你只有搬开这块石头，扫平道路，才能前行。

但是,如果你认为“这块石头实在是太麻烦了,还是不要搬了吧”,那你就不会去搬它。

然而,要想继续前行,无论是推也好,还是拽也罢,你都必须把这块石头给搬走。要想搬走它,你就必须给它施加力量。

其实,“搬开这块大石头”和说服他人的原理是一样的。这里所说的大石头,指的就是你要说服的对象。

因此,不管怎么样,还是行动起来吧。压力也好,什么力也罢,通通施加上去吧。

这么做会不会显得太失礼了?

又会不会让人产生厌恶?

或者是不好意思?

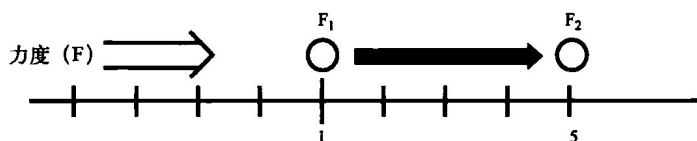
这都是没办法的事情,如果你一直保持沉默的话,那么什么也不会改变。想要石头朝着你所期待的方向自己移动起来,这根本就是不可能的事情。

希望大家能够记住这一点。

人们常说一句话“没有行动就没有成功。”所以,像什么害羞啊,不好意思啊,害怕别人的风言风语啊之类的心理,在说服他人之前通通都丢到一边去吧。你必须首先行动起来,没有实际行动,就不可能去说服别人。

只要你照此去做,就能轻松而又意外地触动他人的心灵,从而改变他人的想法。

探求的公式



所谓“说服”，就是将对方的内心思想（信念、意见、态度）从 F_1 处移动到 F_2 处

(Hunter, J.E. et al. 1984)

说服的

说服，“没有行动就没有成功！”

初级篇

02.

被误读的说服

从力学的角度来思考说服方式的组成结构

可能敏锐的读者已经注意到了，在“说服力是一种力”这句话当中，也许隐藏着更深的含义。我并不是在夸大其词，通过如下的论述，你就会了解这具体是怎样一回事。

说服力是一种“力”。也就是说，我们可以从力学的角度，对说服力进行论述和说明。

你还没有想到吗？

仔细想一想，我们有没有可能从力学的角度来对说服力进行说明？换句话说，我们能不能将说服力放到科学的领域去思考？

从现在开始，你要仔细想一想：“为什么我每次说服别人，都不能成功？”关于这一点，你要从科学的角度来思考。我们把运气和经验暂且放在一边不谈，就像是解答数学公式那样，分析一下说服失败的案例，从中找出行之有效的方法。

作用力与反作用力法则

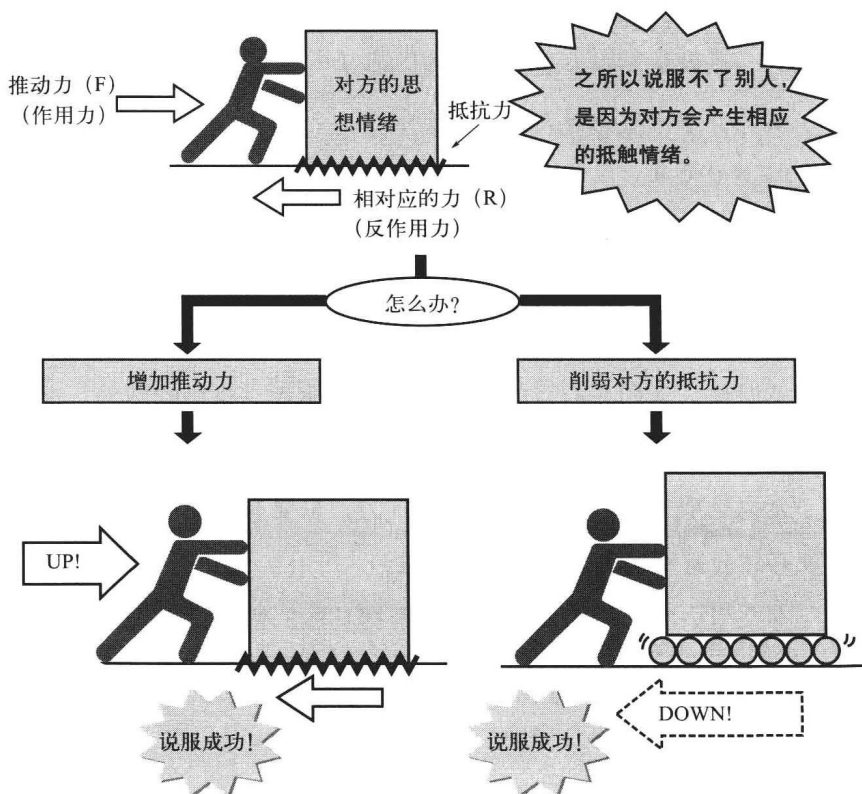
说来说去，说服力这门“力学”，到底是怎样一回事呢？

这让我想到了初中理科课本当中的“作用力与反作用力法则”。

根据牛顿力学定义，当物体受到外力作用时，会产生与作用力大小相同、方面相反的反作用力。

光是用语言来描述大家可能会难以理解，那么，让我们来看一下图示说明。

比方说，当你用十牛顿的力量去推动（作用力）一块大石头的



为什么你无法说服别人？

时候，那么相应的，你全身上下的肌肉就能够感受到十牛顿的反推

力。这是为什么呢？因为当你推动石头的时候，石头作为受力的一方，同样也会产生十牛顿的相反的力量（反作用力）。

实际上，这和你去说服别人是一样的原理。说服力，它就是一种力。

当你去说服对方、施加作用力时，对方就“必然”会产生相应的抵触情绪。你施加了十分的作用力，相应地就会受到十分的反作用力——这就是说服力这门力学的原理。

那么，如何才能解决这个问题呢？

答案很简单。

第一种方法就是，你施加的力要远远大于对方的抵抗力。比如说，100 公斤的岩石，你用 1000 牛顿的力量去推的话，岩石就会被推动。

还有一种方法，就是去削弱对方的抵抗力。比如说，在建造金字塔的时候，人们在石材的下面横向并列摆放一排排的圆木。这样一来，那些巨大的石材就能够轻松简单地推动起来。

无论是增加压力，还是减少抵抗力，只要有一项能够达成，对方就必然会有所触动，从而被你说服。

本文当中所阐述的说服理论，根据具体的情况，方式方法会有所不同，但无论是怎样的方式方法，全都不外乎以上两点。

小提示 作用力与反作用力法则

当物体受到外力作用时，会产生与作用力大小相同、方向相反的反作用力，这就是作用力与反作用力法则。

如果你对物理知识不是很了解，到现在还没有想明白的话，那我们就再举一个例子。想象一下，在一个池子里面，漂浮着两艘小船。当你乘坐其中的一艘小船 A，去碰撞另外一艘小船 B 时，在碰撞之下，小船 B 会朝着碰撞力的方向前进，这是无需置疑的。

然而在这个时候，你所乘坐的小船 A，也并不会停下来不动，而是朝着反方向前进（被推动）。这是因为，当你推动小船 B 的时候，会有一个同样大小的反作用力作用于小船 A。

顺便再举一个例子，在冰面上行走，当你试图去推倒别人的时候，自身也会失去身体的平衡，这就是作用力与反作用力法则。

这个法则，是说服力工程学的关键点所在。即使你对物理知识不怎么了解，也不能轻视了这一点。

说服的**从力学的角度来反思说服失败的原因！**