

对手攻心战

乔居士 编著

棋逢对手

抓住机会 攻其弱点 克敌制胜

战无不败

四川美术出版社

12.1
6

川美术出版社

鉴的技巧、成功等待着你！

对手攻心战

乔居士 编著

四川美术出版社



(川)新登字 006 号

书 名 / 生活美学丛书·对手攻心战
编 著 者 / 乔居士

责任编辑· 陈 和
封面设计· 刘 丽
版面设计· 邵 影
责任校对· 王 一

出版发行 四川美术出版社 新华书店经销
(成都盐道街 3 号) 邮编 610012

印 刷 四川省安岳县印刷厂
版 次 1993 年 4 月成都第一版
1993 年 4 月第一次印刷

规 格 787×1092 毫米 1/32
印张 7 157 千字

印 数 1—10000 册

定 价 3.90 元

ISBN7-5410-0843-5/J·805



在生意场上,在商业谈判中,成功的关键在于攻其对手,战败对手,掌握对方的心理,察言观色,随机应变,及运用一整套正确的方法和技巧,使你永远处于优势,通往成功的捷径。

生活美学丛书——

《对手攻心战》

乔居士 编

前 言

作为社会中的普通一员，怎样奋斗才能脱颖而出，成为出类拔萃的成功人物？

或许你是一个充满斗志、勤奋刻苦的人，希望早日实现自己的愿望，却苦于找不到途径，有不知该从何做起的困惑，那么阅过本书之后，你会恍然大悟，困惑顿解。如果你已取得一定的成功，那么本书将助你更上一层楼。

手无寸铁、囊中无钱的人，不必悲观，本书将从一个全新的角度，从洞悉人的深层心理，掌握人的心理出发，为你开辟一条通往成功的捷径。

在我们生活的过程中，总会有各式各样的体验，更由于各人经验和机遇的不同，而出现了千万种类型。“十人十色”一语，乃是针对人世间各种不同类型的处世方式而言。怎样在社会中左右逢源，成为受欢迎的人？本书将为你提供人与人交往的最佳参考资料。

在生意场上，在商业谈判中，成功的关键在于能否掌握对方的心理，察言观色，随机应变，及运用一整套正确的方法和技巧，熟读此书并应用书中介绍的方法，将使你受益匪浅。

本书的内容层面广，是你获益无穷、终生受用的谋生工具，在处世、工作、做生意上都为你提供了切实可行的方针，使你永远处于优势。只要悉心学习，一定会令你前后判若两人，更快实现自己的愿望。

目 录

第一章 怎样洞察对方深层心理

1. 由打招呼或问候洞察对方的心理 (1)
2. 由表情洞察对方心理 (4)
3. 由手足动作洞察对方心理 (8)
4. 由服装洞察对方心理..... (10)
5. 由谈话洞察对方心理..... (13)
6. 由兴趣洞察对方心理..... (15)
7. 由异性关系洞察对方心理..... (17)
8. 由生活方式洞察对方心理..... (19)
9. 由用钱方式洞察对方心理..... (21)
10. 由错误洞察对方心理 (23)

第二章 打动人心，成功社交之始

1. 当对方正在谈话时，最好不要介入..... (26)
2. 打电话的技巧..... (27)
3. 受人帮忙时，一定要表示感谢..... (28)
4. 与不熟悉的人多联络..... (29)
5. 怎样谈对方不愿听的事..... (31)
6. 谈论他人时，坏话只讲三成..... (32)
7. 邀请女性时的说话技巧..... (34)
8. 拒绝时应注意礼貌..... (36)
9. 迟到时，一定要道歉..... (37)
10. 善意的劝勉，乐观的鼓舞 (38)

11. 利用赞美的时候，提醒他的坏习惯 (40)
12. 怎样表达难以开口的事 (42)
13. 更为动人的表达方式 (44)
14. 让女性欣喜的赞美 (45)

第三章 待人处世机智术

1. 学习更吸引人的说话术 (48)
2. 想获对方的好感，自己先给对方好感 (50)
3. 让被邀请的人有受欢迎的感觉 (52)
4. 自我介绍时要消除对方的陌生感 (53)
5. 初次会面要多了解对方 (55)
6. 与对方融洽相处的要素 (56)
7. 回答“是”或“不是”时，最好加上说明 (58)
8. 注视对方的眼睛 (60)
9. 分手时的招呼语 (61)
10. 消除没有自信的紧张感 (63)
11. 表情，风度，礼节 (65)
12. 良言一句三春暖 (67)

第四章 合乎逻辑的计划和进攻术

1. 精于计划，善于推展 (70)
2. 试用三段论法说服你的她 (71)
3. 似非而是的求爱术 (73)
4. 指黑为白的诡辩术 (75)
5. 识破陷阱的妙诀 (76)
6. 如何攻其要害 (77)
7. 任何议论都有两面性 (81)

8. 如何用归纳法追求意中人.....	(82)
9. 如何用演绎法说服意中人.....	(83)
10. 语言武器的神威	(84)
11. 不拘惯例的攻击法	(86)
12. 把王牌隐藏到最后	(87)
13. 先发制人, 步步进逼	(89)
14. 使对方跟自己步调一致的妙计	(92)
15. 反败为胜动灵机	(94)

第五章 商业谈判中的攻心战术

1. 没有不重要的敌人.....	(96)
2. 安全的答话.....	(98)
3. 喊价要狠	(100)
4. 黑脸白脸软硬兼施	(103)
5. 削弱反对意见的方法	(104)
6. 丝毫无损的让步模式	(107)
7. 如何逼出真相	(109)
8. 利用僵局, 反客为主	(110)
9. 如何推销自己的观点	(112)
10. 契约上的漏洞.....	(114)
11. 数字的陷阱.....	(115)
12. 施展压力的新办法.....	(117)
13. 怎样让货物升值.....	(118)

第六章 棋逢对手, 奋力争雄

1. 怎样在人前堂堂而辩	(121)
2. 说得少, 但威力奇大的言语	(122)

3. 使你言语流畅的方法 (123)
4. 由容易和有所思考的事开始 (124)
5. 辩论必胜入门十诀 (125)
6. 怎样才叫脑筋好用 (126)
7. 开发头脑智慧的秘诀 (127)
8. 应变有方，机敏有术 (130)

第七章 避免引起低落和反感的工作情绪

1. 指责他人时，要谦虚地兼顾自己的缺点 (132)
2. 对女性职员也要一视同仁 (134)
3. 对上司多用“诸多指教”的态度 (136)
4. 要双方兼顾，不要只提醒某一方 (138)
5. 越难表达的事情，越要早点说明 (139)
6. 重述交待或约定的重点 (141)
7. 要信任你的托办人 (142)
8. 用商量的方式交待工作 (144)
9. 对愤怒的人，不要火上浇油 (145)
10. 回应时眼睛要注视对方 (147)
11. 适当地自我幽默 (148)
12. 不要独占所有的时间 (150)
13. 积累经验，自我实践 (152)

第八章 避免不应有的错误

1. 恭维不当，客气过度 (154)
2. 赞美中的失误 (155)
3. 过分热情会“烧”死人 (157)
4. 敏感问题，不要涉及 (159)

5. 婉转含蓄, 巧释疑团	(162)
6. 不懂装懂带来恶果	(164)
7. 不该答应的就应该拒绝	(166)
8. 小心对方得寸进尺	(168)
9. 人们常犯的几个错误	(171)
10. 电话商谈的危害	(174)
11. 诺言之害	(177)
12. 远利的诱惑	(178)

第九章 使对方心诚悦服的说服术 56 诀

1. 如何使对方动心	(181)
2. 怎样改变对方的“先入之见”	(185)
3. 如何改变对方的意志	(189)
4. 如何使对方感到满意	(192)
5. 使对方对你不怀反感的几个秘诀	(200)
6. 战胜巧辩者的秘诀	(203)
7. 得到正确结论的方法	(204)

第十章 攻无不胜的 49 则心理战略

1. 消除紧张、胆怯的 21 则心理战略	(207)
2. 迅速看穿对方意向的 16 则心理战略	(210)
3. 使对方说“是”的 12 则心理战略	(213)

第一章 怎样洞察对方深层心理

1. 由打招呼或问候洞察对方心理

当我们初次见面的时候，通常都始于彼此间的招呼或问候。这时候，纵然是初次见面，彼此间也绝对不会没有一点儿感受，多多少少双方都会感受到若干意思与感情。如果双方早就约好见面的时间，在见面之前，双方也许都会打听对方的虚实，或是一般人对他的评语，这样一来，自己的脑海里就会先有了对方的概况，尤其在业务上的往来，因为对方的虚实跟自己有着密切的利害关系。于是，在尚未见面之前，自己就不可能对对方产生某种感受，或复杂的心情，一待抵达现场的时候，只要一眼看见对方，很多人在内心里就立刻会产生直观的感受：“真是讨厌的家伙。”或是：“样子倒讨人喜欢。”

不过，在一般的情况下，这些感情和意识都不会毫无保留地从招呼或问候中表露出来。尤其彼此都会将自己的喜好或友情显露出来让对方高兴，一般人也常常会将憎恨与敬意隐藏起来，或竭力避免让别人知晓。话虽如此，但是，不论怎样压抑，内心的意思也偶尔会溜到嘴边来，甚至露到脸上。这种情绪会从握手等方式无意识的变化中表露出来。总之，即使是初次见面，只要能留意观察对方的招呼，或问候方式，我们依然能够了解对方对于自己的感情和意思，甚至也能知道对方的人品。

从心理学的观点来看，打招呼或行礼时，当事人之间的彼此距离，若是有意识地加以保持，人们彼此间就不可能存有亲

密之感，而是含有警戒与恐怖的证据。告别打招呼时，应该挨近对方的身边，这样才能在不知不觉间，使对方完全摆脱对自己的顾虑或恐怖等情绪。只要没有顾虑或畏怯心，那就能大大缩短“心理距离”，这无异于占尽了优势，对方即会陷入劣势的心理状态里了。

人们之间的招呼问候的举动，普遍采用握手礼。一般人常说，握手的强弱和其性格之间有着很密切的关系。例如使劲握手的人，通常表示他的主动性很强，而且充满着信心。反之，不大用劲儿握手的人，当然表示其有气无力，或性格脆弱的意义。在舞会或公共场合里，不断地前去向陌生人握手，表示这个人富有社交性和自我显示欲。

握手即表示解除心理隔阂的意思，排除了这种障碍，心情的变化也就很容易反映出来。

利用握手的方式，到底要怎样才能了解对方微妙的心理活动？最具代表性的一种现象，就是透过手的温度状况来判断。在人的身体里，当发生恐怖或惊吓的感情变化时，跟自己无关的自律神经意识，就会突然活动起来，并引起呼吸的紧张，血压与脉搏的变化，或是汗腺的兴奋等状况，这是大家都知道的现象。例如观看球赛时，如果碰到紧张或热烈的场面，有人的手掌会不自禁地流出汗水。倘若跟对方握手，而发现对方的手掌出汗时，这就表示对方的情绪高涨，也可以说是失去心理平衡的象征。有些女性表面看来冷若冰霜，但若握住她的手，却发现她的掌心有汗迹。这也许是因为男性的容貌、语言，或者她所处的环境等，引起她激动兴奋的表现。

由此可见，我们可以从握手的用劲与否，以及手掌的感触，来看出对方内心的秘密，另外，也可以利用语言来判断情况。有人一开口说“早安。”接着会谈及各种近况，有人采用各式各样

的方式。不过，就以洞察的观点来看，比较值得注意的倒不是初次见面，而是见过几次面之后，由于了解对方的一切，如果仍然采用老套的招呼方式，这种情形即表示对方无意跟自己深交，或进一步地缔结更深的人际关系。总之，这表示双方的来往仅是形式而已，或者双方无异于陌生人一样。这种索然无味的老套谈话，就会有上述的心理意味。反过来说，这种人一般具有强烈的自我防卫心理。

由此可见，不管行礼也好，握手或交谈也罢，因为打招呼或问候是人际关系最先的接触点，其间必然含有对方深层的心理感受，只要善于运用心理技巧，不但能立刻应付当时的场面，也能使彼此间的关系更圆满。

利用打招呼或问候洞察对方心理的实例：

(1) 凡是不敢抬头仰视对方的人，大部分都是对对方怀有自卑感的人。

(2) 一面注视对方，一面行礼的人，他对对方怀有警戒之心，同时也怀有想占尽优势的欲望。

(3) 有行礼的时候，在意识上保持距离的人，他对对方怀有警戒心，并有相当的顾虑。

(4) 初次见面，就碰触对方的肩膀打招呼，这样无异于将当场的气氛导向有利于自己的一面。

(5) 使劲儿向对方握手的人，具有主动的性格和信心。

(6) 握手的时候，无力地握住对方的手，表示他有气无力，是性格脆弱的人。

(7) 在舞会或公共场合里，频频向陌生人握手打招呼者，即表示他的自我显示欲非常旺盛。

(8) 握手的时候，手掌心冒汗的人，大多数是表示情绪激动，内心失去平衡。

(9) 握手的时候，如果目不转睛地注视着对方，其目的要使对方在心理上屈居下风。

(10) 虽然不是初次见面，但始终都用老套的话向人打招呼或问候，这种人具有自我防卫的心理。

2. 由表情洞察对方心理

人类的心理活动非常微妙，当然，这种微妙的状态常常会从表情中流露出来。关于这一点，每一个人都有过经验。倘若遇到高兴的事情，脸部的肌肉自然会松弛，一旦遇到悲哀的事情，也自然会泪流满面，内心的活动与其用语言表达，还不如用表情表达来得更加明显。不过，从表情观察别人的心底秘密，看起来很简单，事实上，却不是件容易的事。

美国心理学家阿斯德，将愤怒、恐怖、诱惑、不关心、幸福和悲哀等六种感情，让几个人用表情表达出来，而后让许多人前来观察表演，并让他们指出什么表情，表示何种感情，结果发现观察这些表情的人，跟表达者的意图不尽相同，在六种表情之中，一般人平均只能判别其中的两种感情。总之，即使表现者有意表现出愤怒的表情，观察者却误认为是悲哀的表情。

此外，有一件很麻烦的事实存在，即是有些人不愿意将这些内心的活动让别人看出来，本人也有能力使内心的活动不从表情上流露出来。例如在洽谈工作的时候，对方笑嘻嘻地听取这方面的意见，完全表现出一副非常满意的表情，使得发言的人很安心地觉得交涉可能成功。“我明白了，你说得很有道理，这次我一定会考虑考虑。”可是，最后依然是失败的结局。

由此看来，古人所说的：“表情是反映人类心灵的镜子”，我们无意否定这句话，但是，我们不能从表情去判断对方的直接感情的表现方式，真正的意思常常被隐藏伪装的表情之下，使

别人难以识破。所以，我们首先要接受某种训练，学习如何以表情中正确判断对方的真正感情。

我们首先要着手研究脸部的肌肉变化，我们可以看见脸部肌肉的分布状态，比起身体上的其他部位，脸上的肌肉显得特别发达，由于感情上的变化，使得脸部的肌肉也随之起变化，这在生理学上是可以得到确认的，尤其是眼睛与口周围的肌肉更为发达。此外，当我们研究大脑皮层的运动时，可以发现脸部与手的活动远比其他部位灵敏。

我们可以很容易理解感情的表现，跟脸部肌肉的活动是息息相关的。如果是愉快的表情，脸部会上涨，倘若是不高兴的表情，则脸部会下沉。嘴唇的尾端向后收缩，则表示是愉快的表情，嘴唇尾端向下沉，则表示心情不愉快，由此可见，脸上各部分的肌肉也跟快乐与不快乐等相关的感情互相对应，呈现出相应的活动。因此，我们就可以根据这种不愉快与愉快的感情及肌肉的变化为基础，而显露出自己相应的表情。

我们所以不能从表情来洞察对方的感情，那恐怕是因为我们只注意到脸上的一部分变化而已。如果读者还不熟悉如何从表情去洞察对方的深层心理，那不妨把电视机的声音关上，而后集中全部精力于画面上，其主要目的在于训练自己如何从影星的表情，去洞察人的心理活动。

坐在无声的电视机前，追究手足活动和表情变化之间的关系，会发现日常生活中无法体验到的人的心理秘密。

美国的戏剧学校有一门学科，就是要让内心里的某种感情流露出来，同时要在脸上制造一种异于此种感情的表情，这是很实用的锻炼法。纵然内心发生猛烈与愤怒的感情，却依然要笑脸迎人。如果要把这种表情训练得能够运用自如的话，演技显然就达到较高的水平了。据说一年当中至少有人会中途闹起

神经病来。

由此可知，要佯装一种与感情不符的表情，对于人们来说是非常不容易的事。

我们有时会遇到这样的人，无论对方怎么说或看见了什么东西，都能竭力将感情压抑下来，装出一副若无其事的面孔。一般人碰到这种情况时，会显得惊慌失措。不过，没表情并不等于无感情，因为内心的活动，倘若不呈现在脸部的肌肉上，那就显得不自然，但因为没有感情，有时候反而会使感情更为冲动。

例如有些职员不满主管的言行，可惜敢怒不敢言，只好故意装出一副无表情的样子。事实上，不管如何压抑那股愤怒的感情，内心的不满依然很强烈，如果仔细观察他的面孔，会发现他的脸色不对劲，或出现令人注目的面孔。有人称呼这种情形为“死人”似面孔。关于死人面孔的情状，一则不管别人怎么说，反正是毫无表情，喜怒哀乐不形于色，如果要探悉对方的不满与反抗的心理，那只有精通洞察心理学，才能知道对方的真意。

倘若紧迫感增加的话，眼睛马上会瞪得很大，鼻孔会显露皱纹，或在脸上出现抽筋现象。所以，如果看见对方忽然脸上抽筋，那就表示在他的深层意识里，并非毫无表情，而正是他正陷入激烈的不满与冲突之中。

如果碰到这种人，最好不要直接去指责他或者当场给他难堪。如果看见部属脸色苍白，脸部抽筋时，主管最好这样说：“怎么脸色这样不稳定，如果你有什么不满，不妨说出来听听！”这样反而可以安抚部属正在竭力压抑着的感情。因为死人面孔，或抽筋的表情，至少可以暗示上下关系正陷入低潮，这时候，最好不要多说话，而应该另外选择时间，开诚布公地交换意见。

此外，同样是毫无表情，也有两种情形，一种是极端的不在乎，另一种是根本不看在眼里。例如这里有人在谈话，有人却茫然地看到这边，表现不知如何是好的模样，恐怕大家都有过如此之经验。事实上，这种根本不看在眼里或者漠不关心的表情，尤其是女性，倘若太露骨地表现自己的好意，似乎为情况所不许，于是表露出相反的表情。有些人不愿将让别人知晓自己的心情，结果陷入进退两难的情境，即使对方看起来漠不关心，但事实上，却是十分关心。

通常有人说：“脸上在笑，心里在哭”，有些人愤怒悲哀或憎恨至极点时也会微笑，脸上的表情跟内心的感情完全相反，纵然满怀敌意，但表面上却要装出笑脸迎人，甚至谈笑风生，行动也要显得落落大方。

他觉得如果将内心的欲望或想法，毫无保留地表现出来，无异于违反社会的规范，成为众人指责的罪首。他害怕会受到社会的制裁，于是无意识地采取自我防卫的措施。这种防卫的方法，就是利用相反的表情，表达内心的真正欲望或想法。

当然，这是欲望与表情完全矛盾的情况，因为其表情被夸张得太过分，甚至遭受歪曲。这就是如前面所说的，前额、眉、眼睛和鼻孔等部分呈现喜悦的肌肉运动，在他的嘴角、嘴唇和下腭等部分却表现嫌恶的肌肉运动。同时，在态度上又表现出一点儿也不在乎的样子。

根据表情而洞察对方心理的实例：

(1) 无表情是表示要对方明白自己的内心的不满或反抗的感情。

(2) 女性漠不关心的表情，有时候也等于将自己的好意，委婉地表达给对方。

(3) 在笑咪咪的表情底下，有时候也隐藏着激烈的憎恨。