

这么说就对了

日本超人气实用心理学
全彩手绘图解
招

18

一句话说到对方心坎里



[日] 结城优(Yuki Yu) 著

郭宝雯 — 译 韦轲 — 绘



读完本书，聚集在你身边的人
会比现在多

8.5 倍

中国华侨出版社



这么说 就对了

[日] 结城优 (Yuki Yu) 著

郭宝雯 — 译 韦轲 — 绘



图书在版编目 (CIP) 数据

这么说就对了 / (日) 结城优著; 郭宝雯译. —北京:
中国华侨出版社, 2014. 8
ISBN 978-7-5113-4859-3

I. ①这… II. ①结… ②郭… III. ①心理语言学—
通俗读物 IV. ①B842. 5-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第222992号

“ZUKAI” FUSHIGI TO AITE NO KOKORO WO TSUKAMERU SHINRI-JYUTSU
Copyright © 2011 by Yu YUKI
First published in Japan in 2011 by PHP Institute, Inc.
Simplified Chinese translation rights arranged with PHP Institute, Inc.
through Bardón-Chinese Media Agency

版权登记号 图字01-2014-5727

这么说就对了

著 者: [日] 结城优 (Yuki Yu)
译 者: 郭宝雯
绘 者: 韦 轲
出 版 人: 方 鸣
责任编辑: 落 羽
封面设计: 棱角视觉
经 销: 新华书店
开 本: 880mm×1230mm 1/32 印 张: 7 字 数: 150千字
印 刷: 三河市嘉科万达彩色印刷有限公司
版 次: 2014年10月第1版 2014年10月第1次印刷
书 号: ISBN 978-7-5113-4859-3
定 价: 36.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成大厦3层 邮编: 100028
法律顾问: 陈鹰律师事务所
发 行 部: (010) 82068999 传 真: (010) 82069000
网 址: www.oveaschin.com
E-mail: oveaschin@sina.com

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容
版权所有, 侵权必究
如发现图书质量问题, 可联系调换。质量投诉电话: 010-82069336

挑战》《足球小将》等漫画为例，遣词用字力求浅显易懂。请别想得太难，不管怎样，就算是一页也好，也请轻松地翻阅本书。

你应该会发现笼罩你双眼的内心之谜，将如迷雾一扫而空般地渐渐明朗。

要了解他人的心意，得先从改变你自己做起。“竟然不能了解我的心情，真是太过分了。”“大家都好冷漠……”

别怪罪周遭的人，试着稍微鼓起勇气从自己开始行动。

而这一步，远比你所想的简单得多。

首先，请用轻松的心情翻看这本书。

等你读完本书时，聚集在你身边的人应该会比现在多8.5倍。



这么说 就对了

目录 CONTENTS

作者序  一扫心中的迷雾 … I

Lesson **01** 缺点反而有利于交涉 … 001

Lesson **02** 太过强烈的威胁会造成反效果 … 009

Lesson **03** 利用“心理钱包”邀约的技巧 … 020

Lesson **04** “对方一定会说OK”的高明请求方式 … 036

目录

CONTENTS

Lesson 05 说出难以启齿之事的技巧 ... 048

Lesson 06 成为坚强的人的方法 ... 059

Lesson 07 如何不靠责骂改变不争气的人 ... 071

Lesson 08 这种做法有利于交涉 ... 086

Lesson 09 利用不同的方式呈现选项，就可以得到想要的回答 ... 099

Lesson 10 “传达心意的话语” 的使用方式 ... 110

Lesson 11 过于焦虑反而会带来不好的结果 ... 123



Lesson 12 如果对话时，对方沉默不语………134

Lesson 13 如果说了过分的话伤了对方………149

Lesson 14 迟到时的理想说辞 ……160

Lesson 15 讨人喜欢的人懂得接受称赞 ……169

Lesson 16 坏话因使用方式而不同…177

Lesson 17 看起来舒服的短信，令人困扰的短信 ……191

Lesson 18 化身为“神准的占卜师” ……203

一扫心中的迷雾

“抱歉，那天已早有安排了……”

“对不起，那件事还是先取消好了……”

不论是在工作或恋爱上，因为无法掌握对方的心意而烦恼的人并不少吧。这本书正是要献给为此烦恼的你。

虽然这么说很突兀，但其实我很讨厌读书。

从学生时代起，每当我看到心理学或精神病学的教科书，总是会头痛、肚子痛，甚至开始想家。

举例来说，即使只是解释一种心理学理论，却得用上很难懂的措辞。“换个说法不是比较好懂吗？”“换个比喻应该更好，不是吗？”我常常边看书边这么想着，还不止一次两次。

因此本书将完全使用“测验问答形式”，同时以《美味大

Lesson

01

缺点反而有利于交涉

变得善于游说的技巧

游说，跑业务。

不论我们推销的是“自己”还是“商品”，这无疑都是一种“表现力”。

碰到以上的情况时，大家会采用什么说法呢？

本章中笔者将传授各位这种情况下最有效的传达技巧！

完美的相亲对象·.....



那么，请稍微想象一下。

现在你是刚刚超过适婚年龄的女性。

开始感到着急的你，决定要去相亲了。

“欸，对方是怎样的人啊？”

你兴奋地提问，媒人说：

“他头脑聪明，薪水又高，而且还长得很帅！”

噢，那么此时，你是怎么想的呢？

请告诉我你的感想吧。

没有缺点，看起来反而恐怖

那么，你是怎么想的呢？

或许，大部分的人都会认为“一定有什么问题”，不是吗？

你应该会想象对方有种种缺点，例如“个性很差”或是“该不会体臭很严重吧”，甚至怀疑起媒人所提供的资讯，例如“即使说很帅也只是夸大其词吧”，或是“就算领高薪，说

不定其实扛了很大的债务”。

那么，如果反过来这么说，又如何呢？

“虽然薪水不太高，但他是个很聪明的人。”

“不能说他绝对长得很帅，可是他的收入很稳定。”

这种情况，或许不会给人坏印象，不是吗？

而且也不会让人怀疑“头脑聪明”或“收入稳定”等媒人所提供的资讯。

就像这样，像本节一开头那样只讲好话的方式叫作“单面陈述”（one-sided presentation）。像后者那样好话与坏话都一起说的方式则叫作“双面俱陈”（two-sided presentation）。

一般而言，“双面俱陈”具有较高的说服力。

这样说明，大家就能理解了吧。

“咦？但我还是觉得一开始那个完美的说法听起来比较好！”

会这么想的人，该学着稍微抱持一点儿疑心比较好吧。

变心是可以“预防”的

也有这么一项实验。

将受试者分为A和B共两组，针对某件议题，只告诉A组正面意见，B组则是在给予许多正面意见之后，才告诉他们一

点负面意见。

之后，就只告诉这两组许多负面意见。一开始先掺杂负面意见的那一组，改变想法的可能性比较低。

由此可见，事先掺杂轻微的负面资讯，就能对之后发生的重大负面资讯产生免疫，这就是“预防接种理论”。

加上“负面资讯”

因此基于这两个理由，如果你在工作上需要传达信息或游说时，总而言之，事先加上轻微的负面资讯。

光是这样就能提升可信度，而且发生任何意外状况时，于对方而言，印象也不会恶化太多。

而且在对话中，最后说的话最令人印象深刻，所以先说“负面资讯”再说“正面资讯”比较好。

承上所述，请试着照这样说看看：

× “不管发生什么事，我绝对会让你幸福。”

○ “或许有时候会让你难过，但是，我绝对想要让你幸福。”

而且一般而言，人是一种听到“对方的话语”就会安心的生物。

不光是表面上的优点、缺点，请试着表达看看你自己心里是怎么想的。

光是正面资讯，令人无法接受

头脑聪明，长得又帅，
又挣得多。(只传递优点)



⊗ 令人怀疑是否有什么缺点呢？

✉ 如果日后告知缺点，会一下子破坏印象

不能说他很帅，
可他有很稳定的收入。
(掺杂缺点)



✓ 就算日后告知缺点也很难降低评价

具体而言，就像这样：

× “这个商品，既耐用功能又强。”

○ “这个商品，我觉得外表设计有点不好看，但是非常耐用，功能也很好。”

× “我对你的好感是千真万确的。”

○ “虽然连我都觉得自己是个轻浮的家伙，但我对你的好感是千真万确的。”

仅只如此，应该就能大幅改进你的说服技巧。

请务必试试看。

负面资讯能成为疫苗

承上所述，这次的主题总结就是：

一味隐瞒负面资讯，反而可疑！无论如何都要将轻微的负面资讯告诉对方，借此能够避开最差的情况，而且可以松懈对方的警戒心！如果可以的话，更进一步地把负面资讯当作“自己是这么认为”的感想，这样说出来的效果最好！

这正是绝招：“肮脏的疫苗”！

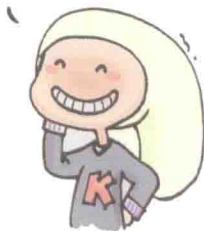
你由衷说出的负面资讯，会成为温柔地包覆对方心房的疫苗。

正因为要示好，才要说出缺点

我对你的好感是千真万确的！！



虽然连我都觉得自己是个轻浮的家伙，但我对你的好感是千真万确的！



虽然自己是这么想的，像这样事先展现个人主观判断的缺点，就能增加可信度，使人安心。

不要隐藏不安

无论是谁，应该都有感到不安的地方。

如果你很珍惜对方，无论是多小的事也没关系，都要把这份心意传达出去。

仅是如此，双方的心就能愈来愈贴近。

太过强烈的威胁会造成反效果

那么，问题来了。

心理学者詹尼斯（I. L. Janis）和费希巴赫（S. Feshbach），进行了这样的实验。

他们集合了受试者，并用以下的形式告诉他们“要刷牙”。

① “哎，去刷牙吧。”（不带威胁）

