

攻心

说服力③

有用的聪明

〔日〕内藤谊人 著
孙兴峰 译

生活就像是一场场头脑的较量！只要你的意见与别人不一致，不管对方是你的家人、朋友、同事，还是你的部下、上司、客户，或者你说服对方，或者对方说服你。攻心说服力就是你最有用的聪明！

你不能不懂的攻心说服力！

日本职场心理大师内藤谊人的超级攻心技巧！

〔日〕内藤谊人 著 孙兴峰 译

攻心

说服力③

有用的聪明

南海出版公司

2009·海口

图书在版编目(CIP)数据

攻心说服力.3, 有用的聪明 / [日] 内藤谊人著; 孙兴峰译. — 海口: 南海出版公司, 2009.7
ISBN 978-7-5442-4501-2

I. 攻… II. ①内… ②孙… III. 人间交往—社会心理学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 113115 号

著作权合同登记号

图字: 30-2007-128

Power Mind

Copyright © 2003 by Yoshihito Naito

Chinese translation rights in simplified characters arranged with Softbank Creative Corp., Tokyo
through Japan UNI Agency, Inc., Tokyo and BARDON-Chinese Media Agency, Taipei
All rights reserved

GONG XIN SHUOFU LI 3: YOUYONG DE CONGMING

攻心说服力 3 : 有用的聪明

作 者 [日] 内藤谊人

译 者 孙兴峰

责任编辑 李玉珍

丛书策划 北京读书人 Beijing Reader's

装帧设计 崔振江

内文制作 粘志同

出版发行 南海出版公司

电话(0898)66568511

社 址 海口市海秀中路 51 号星华大厦五楼 邮编 570206

电子邮箱 nanhaicbgs@yahoo.com.cn

经 销 新华书店

印 刷 三河市三佳印刷装订有限公司

开 本 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张 9.25

字 数 115 千

版 次 2009 年 7 月第 1 版 2009 年 7 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5442-4501-2

定 价 20.00 元

南海版图书 版权所有 盗版必究

前言

提高自我、反击对方

“我真的不知道该怎么工作了……”

有的人经常这样感叹！但是，读完本书后，你的这种烦恼就会彻底消失。为什么呢？因为即使你不能胜任一项工作，但只要作出“我可以胜任”的样子就足够了！能不能胜任一项工作在其次，重要的是你能否作出“我可以胜任这项工作”的样子，只要你能做到这一点，周围的人就会认为你完全能够胜任这项工作！

“我脑子挺笨的……”

烦恼这个问题其实也是在浪费时间！现实中并没有多少人会重视你脑子笨不笨。重要的是你看上去是否很知性、很优秀，这才是决定人们对你评价的关键。所以，真正重要的是你的“表演能力”。

应用这种策略也许不是公平的做法，也不能算是公平竞争。但在现实中，这种方法却可以发挥出不可思议的作用。

美国的商人为了表现自己，会使用各种各样的技巧，他们把这些技巧统称为人际交往技巧（Power Play）。有些人在自己家中很散漫、随便，但是一到商业谈判的场合，他们为了表现出自己最好的一面，就会熟练运用各种各样的表演技巧。

但是，日本人却往往否定这些表演技巧，他们认为“这是向对方表现一个虚伪的自我”，“我要靠实力赢得胜利”。但是，在现实生活中，没有表演技巧的人几乎没有生存空间。我们必须认识到我们生活在这样一个现实的社会中！

我一直认为，不管是谁，只要不用错这些表演技巧，就可以给对方一种权威的、充满魅力的印象，本书就是关于这些技巧的总结。本

有 用

攻心说服力 商业高招

书是我的上一本书《攻心说服力》的续篇，但不同的是收录了很多关于如何激励自己的心理技巧，大家可以把本书看做《攻心说服力》的实践版。

《攻心说服力》出版后，在短短的几个月内就再版数次，并多次出现了脱销的情况。为什么有这么多的商业人士接受这本书呢？理由只有一个，那就是这本书里有很多他们真正需要的知识！它以科学实验数据为基础，介绍了如何表现出自己最好一面的具体战略。目前国内，这样的书恐怕还没有第二本。

在写《攻心说服力》的时候，我还曾经担心这些看似“狡猾”的商业战术会不会不适合日本这片土壤。现在看来，这完全是杞人忧天。日本商业人士非常需要有关人际交往技巧的知识。我这么快就写出本书也是因为读者的强烈要求。

本书以《攻心说服力》中遗漏的资料和数据为基础，进一步扩大了人际交往技巧的领域。与前者相比，本书更具有实践性和应用性。因此，我希望各位读者能够在各种各样的商务领域中灵活运用本书。我相信读完这本书，您一定会脱胎换骨，成为最强的商业人士！

内藤谊人

第1章：表现最强的自己

- 不管遇到谁，都要有意识地睁大眼睛 / 3
- 坐位越靠近门口，“存在感”就越强 / 5
- 站着比坐着更能表现出气势 / 8
- 如何使自己更有“女人味” / 9
- 即使紧张，也不能眨眼 / 11
- 不要笑，通过严肃的表情来表现你的力量 / 13
- 不要主动把视线移开 / 16
- 通过“力量比值”，掌控眼神交流 / 17

第2章：有效传达力量的技巧

- 说话尽量客气，但要用动作表现出“愤怒” / 23
- 通过“停顿”来强调重点 / 24
- 多使用语气较强的词，表现你的力量 / 27
- 打断对方发言，但不让自己的发言被打断 / 30
- “垄断”谈话的 70% / 33
- 不断提问，吸引大家的注意力 / 35
- 讲到要点时，交叉十指，给对方施加压力 / 37
- 不附和对方，让对方心里没底 / 40
- 大声讲话，表明自己非常自信 / 41
- “3M 法则”——让对方听清楚的方法 / 43
- 加强训练，提高表达能力 / 45

第3章：摆脱逆境的技巧

走路时，先迈左脚 / 51

想象自己正在洗热水澡，以此提高能量 / 53

运气不好时，欣赏“日出” / 55

寻找自己的“拉拉队” / 57

通过联想“比较亲近的朋友”，恢复平静 / 60

如何自然地掩饰手发抖 / 61

如何消除口干舌燥的感觉 / 63

迅速恢复“正常的呼吸” / 65

准备一个“护身符” / 67

克服紧张引起的失眠 / 69

通过积极的准备和排练，消除忧虑 / 71

不要用头发遮住额头 / 72

孤立你的反对者和批评者 / 74

第4章：用细节打造商业形象

利用“垂直原理”选择衣服 / 79

熟练搭配可以体现自己力量的颜色 / 81

选择颜色鲜艳的衬衫和领带 / 82

用穿衣技巧掩盖身材上的缺点 / 84

利用小物品提高你的魅力 / 86

垫高自己的椅子 / 89

站着接电话 / 91

不要立即回复未接来电 / 93

谈话时，应该将胳膊肘儿支在桌子上 / 95

做笔记或看表时，应将手臂抬至胸口 / 97

突出肩膀，威慑对方 / 99

第5章：有效反击对方的方法

“挑衅战术”反击法 / 105

“主场战术”反击法 / 107

“拖延战术”反击法 / 109

“推脱战术”反击法 / 111

“限制日期战术”反击法 / 113

“逼问战术”反击法 / 114

“拒绝战术”反击法 / 116

第6章：通过细节把握对方的真实想法

用一条腿支撑身体的重量，表示想告辞了 / 121

通过表情把握对方是否自信 / 123

摸耳朵，表示对谈话很感兴趣 / 124

一条眉毛上扬，表示对方在怀疑 / 126

摸袖口，表示对方的心理开始动摇 / 128

尽量消除双方之间的“障碍” / 130

通过表情看出对方的本意 / 132

把握对方是否真的想合作的方法 / 134

通过视线把握对方的喜怒哀乐 / 136

后记

第1章

表现最强的自己

在职场中，如果你无精打采、心不在焉，不善于表现自己，来之不易的机会就会转瞬即逝。要怎样才能表现出最强的自己呢？尽量睁大眼睛，让自己看起来很精神、很有活力；主动坐在门口，增加和别人打招呼的机会；站着讲话，向对方传达出你的气势……这些技巧都可以有效地提高你的“存在感”，向大家展示一个精神饱满、气度非凡的强者形象。

第一章

与自的腰腿腿腿

，没有不心，采其附沃增果便，中其理查
明理并会到会恩的很不来，与自要弄干弄不
难量以，其与自的腿腿出恩其带本特送要，张
主：代至官雅，叶常道来秋保与自甘，翻翻大
善本：会其面叶叶叶人眼叶眼眼，叶叶叶步也
瑞叶叶叶叶——叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶，叶叶
叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶
叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶叶

■ 不管遇到谁，都要有意识地睁大眼睛

不管遇到谁，我们都应该有意识地睁大自己的眼睛。眼睛至少应该是平时的 1.5 倍大。

无论男女，大多数人都喜欢**大眼睛**。可能也有人喜欢小眼睛，但这样的人毕竟是少数。我们都喜欢眼睛大大、眼珠很黑的面孔。这就是为什么漫画中主人公的眼睛都很大的原因。

单眼皮或眼睛细长的人为了弥补缺点，在注视对方时，更应该睁大自己的眼睛。仅仅注意这一个细节，我们留给别人的印象就会比普通情况好上 2~3 倍！

睁大眼睛的同时，瞳孔也会随之扩大。**眼睛大而有神，就会给人留下一个好印象。**

美国心理学家海斯博士进行了一项研究。在研究中，他让很多人观看同一个人的两张照片，其中一张是睁大眼睛的，另一张是微闭着眼睛的，看大家喜欢哪一张。结果几乎所有的人都说喜欢睁大眼睛的那张照片。

我们都喜欢大而有神的眼睛。这是因为睁大眼睛，会使人显得很精神、很有活力。

我们在关注自己比较感兴趣的对象时，瞳孔会自然扩大。例如，男性在看到穿泳装的女性照片时，瞳孔会比平常大小扩大 20.1%。即在无意识的情况下，眼睛就扩大了 20%。另外，男性在看到女性洗澡的照片时，虽然兴趣略有下降，但瞳孔的扩大率仍然高达 11.3%。



只要有意识地睁大眼睛，就可以吸引对方

睁大眼睛，可以向对方传达出这样一种感觉：“我对你很感兴趣”或“跟你谈话真的很开心”。因此，对方也会变得很开心，并对你产生好感。

眯着眼睛看对方会让对方感觉很不好。也就是说，你会传达给对方“你别再说话了”或“我挺讨厌你”等一些否定性的感觉，对方也会因此变得很不开心。

不管眼睛多么痒，都要尽量睁大眼睛，这就是有用的人际交往技

巧。想要成为最强的商业人士，就必须学会睁大眼睛。

努力睁大眼睛后，眼球表面可能很干燥，会导致流泪。但是这样会使眼睛变得很湿润，“湿润的眼睛”看上去显得更有魅力。所以，即使是为了保持眼睛湿润，我们也应该睁大眼睛。

这就是为什么在昏暗的光线下，看异性会显得更有魅力的原因。在光线比较昏暗的地方，为了看清楚东西，瞳孔会自然扩大，看起来就会显得更有魅力。

不管是客人、上司还是下属，所有容易讨人喜欢的人，要么天生眼睛大，要么就是在接触别人时会努力睁大眼睛。睁大眼睛确实具有打动对方心灵的效果，所以我们应该养成睁大眼睛的好习惯。这样做，估计就不会再有人讨厌你了。

坐位越靠近门口，“存在感”就越强

无论是办公室的坐位，还是宴会的位置，如果可以自由选择的话，我们都应该尽量选择“离门口比较近的坐位”。

为什么离门口近的坐位比较好呢？这并不是故作谦虚，表示“我是新人，坐在门口附近就可以了”，而是专门要坐在门口。因为坐在离门口比较近的地方，“存在感”会提高好几倍。

为什么靠近门口，存在感就强呢？理由很简单，因为坐在离门口近的地方，可以让更多的人看到你。不管是去卫生间，还是外出办事，只要经过门，就肯定会看到你。如此反复几次，即使对方不喜欢你，也肯定会对你留有印象。总之，因为可以让你多次出现在别人的视线

里，所以靠近门口的坐位是比较有利的位置。

坐在离门口比较近的地方，冬天可能会吹到冷风，也可能会受到别人走路声或说话声的影响，不能集中精神工作。而且，反复开门关门的声音也容易让人焦躁。

但是，与这些缺点相比，坐在门口优点要多得多，你不用特别努力，就可以提高自己的存在感。这样，至少不会发生在某个人提到你的名字时，其他人问“有这样一个个人吗”的事情。

据说，在美国的餐厅中，如果客人是一对穿着打扮非常不错的夫妇，服务员就会推荐他们坐在餐厅门口附近。而在日本却恰恰相反。



和进出的人们接触可以增加你的存在感

在日本，越是有魅力的人，比如尊贵的客人或年长者，服务员越会请其上座，推荐他们坐靠里面的座位。但对美国人而言，门口附近的座位是比较好的位置，因为可以让更多的人看到。

办公室的座位自不必说，会议室的座位，欢迎会、新年聚会时的座位也是离门口越近越好。坐在这些地方，和其他人说话的机会自然就会增多，也更方便别人跟你打招呼。

斯坦福大学的菲斯汀格教授进行的一项传统调查表明：在公寓或居民楼内被大家公认为人缘比较好的人，一般是住在电梯或出入口附近的住户。原因很明显，就是因为居住在这些地方的人，和其他住户见面的机会比较多。见面的机会多，说话的机会自然也就增多，也就更容易得到大家的好评。

只要坐在离门口较近的座位上，就可以给别人留下印象。因为坐在门口可以很方便地跟要出去办事的人或从外面回来的人打招呼，比如“您要出去啊”或“辛苦了”。虽然没有必要跟每个经过的人都打招呼，但只要坐在那里，就可以轻松赢得同事和上司的好感！

在日本，靠近入口的座位被称为“末座”，很多人都对其敬而远之。因为大家都认为，那是给地位比较低的人或没有本事的人坐的。所以，即使你特意选择末座，别人也不会有什么牢骚。

“好像大家都在看我，好紧张啊……”可能有的人坐在门口时会有这样的感觉。但即便如此，也要忍耐！因为这样做可以大大增加你获得好评的机会，难道还有比这更好的事情吗？

站着比坐着更能表现出气势

演讲时自不必说，我在开学习会、研究会的时候，也都尽量站着讲话。持续站两个小时真的非常辛苦，但即便如此，我仍然选择站姿。如果和其他参加者一样，坐在椅子上讲话，那么我的专业性、积极性以及威信都会降低。总之，**心理上的气势就会严重下降。**

在参加者几乎都是经营者的研究会上，我的年纪比较轻，会受到“晚辈待遇”。而且由于我在研究生院作研究的时间比较长，与他们相比，实际业务和经验也相对少一点，这些我都非常清楚。所以，如果我再坐着讲话，那么这些弱点就更容易转化成我心理上的劣势。

坐着演讲，肯定会降低说话时的气势。“放松腰部再讲话”，从这句日本的俗语中可以看出，坐姿对于想要放松的人来说，是一种非常好的姿势。但坐着说话会使你的声音失去张力。所以，作为一种人际交往技巧，应该尽量避免坐姿。

站立的姿势本身就可以让人感受到一种威慑力。换句话说，站立的姿势可以向对方传达出一种无声的信号：我随时都会扑向你！我现在就处于准备进攻的阶段！

跟社会地位、经济条件都比你优秀的人交谈时，站着说话是比较有利的。

从上向下俯视对方，是威慑对方的一个好办法。如果从下往上仰视对方的话，就很可能被对方的威慑力压制。可能有的人并没有意识到这一点，其实这时的感觉，与小时候我们仰视父母的感觉是一样的。

所以，当我们向上司请带薪休假或要求加薪时，就必须尽量把握好时机。应该在他们坐着而你站着时，提出你的要求，这样成功的几率比较高。为什么呢？因为你站着而上司坐着时，你的气势会相对较强。

站立的姿势可以给人一种威慑力，这已经在华盛顿大学的巴里·施瓦兹教授的实验中得到了证明。

在实验中，施瓦兹教授拿着两张分别以“坐姿”和“站姿”拍摄的照片，去征求人们的意见：哪种姿势更具有威慑力？结果所有人中有 59% 的人觉得“站姿”更具有威慑力，仅有 41% 的人觉得“坐姿”更具威慑力。

但是，我们还必须注意一点：站立的姿势会增加双方的紧张感。作为人际交往的技巧，站姿的优点是会增加对方的心理压力，但如果想要营造轻松的氛围，或消除对方的紧张情绪，就应该先请对方入座，然后自己也坐下来。总之，我们应该根据不同目的，选择使用坐姿或站姿。

如何使自己更有“女人味”

在我刚开始写上一本《攻心说服力》的时候，就有一位女性朋友问我：“没有适合女性使用的人际交往技巧吗？”被她这样一问，我才发觉似乎大家都认为《攻心说服力》是一本只适合男性商业人士使用的书。

毫无疑问，女性也可以使用一些技巧。本书介绍的很多技巧，女