



禁斷

操控人心的170個技巧

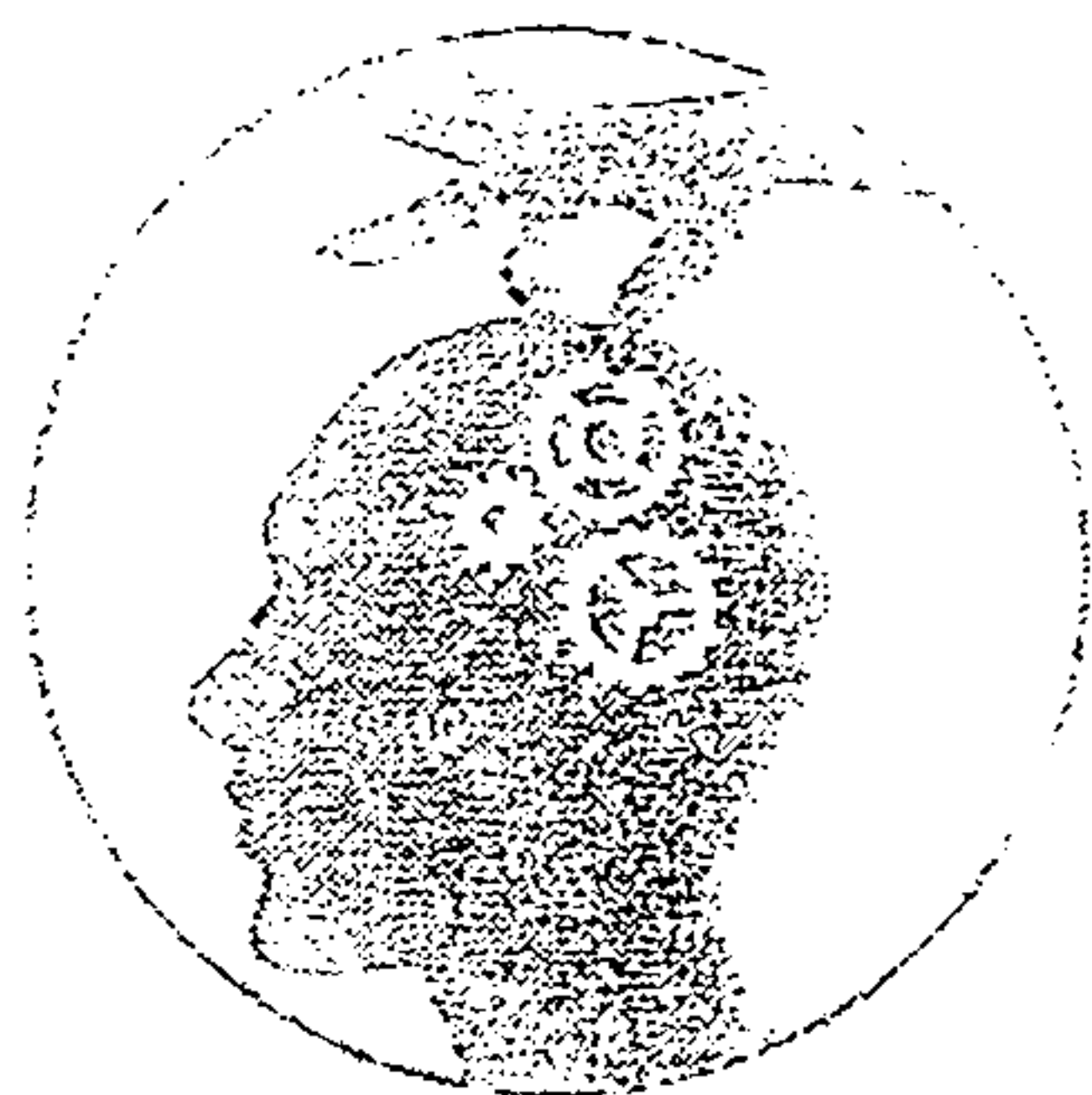
收錄170個技巧！18個心理測驗
同時試的人都能吸吸引眼球的點！

自己主動握手讓對方停止思考、
陪對方抱怨並取信任，……
不用超能力也能讀心的秘訣！

特別收錄使人心無所遁形
禁斷心理測驗！

心理達人研究會——西 雜誌社——東

東販出版



禁斷 心理術

操控人心的
170個技巧

心理學大師的
170個技巧

前言

無論在職場上或私生活中，你身邊肯定有一、兩位不喜歡的人，或是不對盤的人。

譬如幾杯黃湯下肚就兩眼發直找人吵架的人，或是在電車上與公司裡扯開嗓子說話的人。沒有人會想與這種類型的人為伍吧？

相反地，也有人總是自言自語，但問他怎麼了，對方也只會回：「沒事……」若碰上這種人，任何人都會煩惱該如何和他相處。

大多數人面對難相處的人會盡量保持距離，但這只會讓自己費心勞神。如此便會覺得吃虧，變得更加討厭對方。

而本書正是能分析難相處的人與難搞的人的心情，再隨心所欲地操控他們。

不用重新學習，或使用特別的道具。見到麻煩人物時只須仔細觀察他的言行舉止，再採取行動即可。

對於不願說出真心話的人，就試探一下：「一般來說會有何看法？」在他提起一般論的發言中，有時可以看透他的真心話。

另外，無論如何都想讓對方說出「Yes」時，只須詢問：「何者較好？」就能從對方心中消除「拒絕請託」的選項。或者在語尾加上「是吧」表示親暱，對方就難以說出「No」。

只需一點訣竅，就能自由操控他人。要是懂得訣竅，無論遇上多麼難搞的人也不用怕。

本書所介紹的方法都非常簡單，希望各位從今天起開始實行。各章末尾都有心理測驗，能以遊戲般的感覺嘗試。

當然嚴禁濫用，究竟要在哪些場面中如何運用這些技巧，完全操之在你。

2015年1月

心理達人研究會



第一章

勾引目標對象的心理術

利用違背期待的言詞使對方服從.....	16
貼上「標籤」就能掌控對方的評價.....	17
商量內容不用當真，只須同意即可.....	18
假裝彼此相像，接近目標對象.....	19
抬舉差勁的下屬激起幹勁.....	20
與其直接稱讚當事人，不如用傳話的方式稱讚.....	21
想讓對方迷上自己就讓視點集中一處.....	22
陪對方抱怨贏取信任.....	23
把麻煩事推給人之前先表示親切.....	24
賣點人情拉攏對方.....	25
偷偷觀察找出巴結對方的題材.....	26
以一句「原來如此」說服麻煩人物.....	27
自己主動握手讓對方停止思考.....	28
若想推銷自己就不厭其煩地露臉.....	30
想讓事情有利進行就把對方拉到主場.....	31
深深地一鞠躬，對方將難以抗拒.....	32

藉由誇張的動作取得對話的優勢.....	34
從抱怨或稱讚看清情結所在.....	35
穿插對方的名字使他專注於自己的談話.....	36
探聽真心話時要讓對方坐在沙發上.....	37
讓自己的夥伴坐在中意的位子主導會議的流程.....	38
腹背受敵時以一對一瓦解對方.....	40
想封鎖反對意見時請利用「同調」的技巧.....	41
拜託麻煩事時請選秋高氣爽的日子.....	42
藉由香味讓對方鬆懈.....	43
目標對象身穿白色衣服時就是千載難逢的好機會.....	44
奉承女強人「身為女性的魅力」.....	45
驅使「五感」吸引對方.....	46
不利的訊息依呈現方式也能變得有利.....	48
利用限定的標題激發購買欲.....	49
以「大拍賣」這3個字呈現划算的感覺.....	50
替想推銷的商品弄個排行榜.....	51
如果最後的場面成功就能一舉提高好感度.....	52
要撒魚餌給上鉤的魚時須看清時機.....	53



第2章

從習性與動作看穿對方本性的方法

忙碌時卻開始做無關緊要事情的人其實自尊心很強烈	58
觀察點餐方式就可看出他的適應性	59
從眨眼次數得知對方內心的動搖程度	60
觀察腳掌的方向可得知對自己的好感度	61
觀察指頭便可判斷對方是否在說謊	62
習慣玩弄東西的人脾氣很彆扭	63
一回到公司就立刻鬆開皮帶的職員沒想到很能幹	64
表現很誇張的人是自以為是的獨善家	65
觀察直盯著看的對方嘴角便可知是敵是友	66
老是提起當年勇是因為想逃避現實	68
雙腿大大張開的人想讓自己看起來很有氣勢	69
坐不住是「想走人」的信號	70
身體貼近的人別有用心	71
從挨罵時的反應瞭解他的本性	72
從下屬站的位置得知對主管的敬意	74
把下屬叫到自己辦公桌前的主管是想讓對方服從	75



第3章 讓對方說出「Yes」的技巧

想讓對方說出「Yes」就問：「何者較好？」.....

92

使對方與自己的心思無所遁形 禁斷的心理測驗 456

從就座時以何種角度入座可窺知人際關係.....	76
「空白郵件」沒收到回覆，表示自己在對方心中可有可無.....	78
從頭髮稀疏與白頭髮的處理方式可以得知他的性格.....	79
以人品判斷別人的人討厭誤入歧途.....	80
在房間裡也不脫帽的人對時尚很講究.....	81
對於初次造訪的場所所有何反應可得知樂天或悲觀.....	82
喜歡獨自旅行的人是完全的樂觀主義者.....	83
身上穿戴愈多配件的人戒心愈強.....	84
喜愛華麗穿著的人其實個性很樸實.....	85
一臉少爺模樣的人欠缺人情味.....	86
從對方瞬間的表情變化看穿是否為客套話.....	87

若想讓對方如己所願不妨刻意否定……………
 巧妙利用點頭引誘對方說出「Yes」……………
 只要講：「大家都這麼說」瞎操心的人也會閉嘴……………
 藉由「指示+指示」隨心所欲操控對方……………
 設定容許範圍別人就會口風不緊……………
 想讓對方接受不利條件，得逐漸提高要求的層級……………
 重複說出「Yes」便難以開口說「No」……………
 語尾加上「吧」讓對方產生關係不錯的錯覺……………
 只須加上「還是」就能誘導對方……………
 利用「否定的雙重束縛」自由操控懦弱的人……………
 藉由「肯定的雙重束縛」不容對方拒絕……………
 在對方心中拋下心錨，隨心所欲操控他的思考……………
 掌控點頭方式比對方更占上風……………
 若想堅持己見就在多數表決前事先疏通……………
 若想拉攏對方只須說「的確」即可……………
 要求「說出你的真心話」便會得到預期中的答案……………
 面對不服從的人要表現出「你是特別的人」……………
 軟性威嚇能煽動不安……………
 若想說服對方就穿直條紋的衣服……………
 無論如何想爭取案子時就率領俊男美女同行……………



第一章 從「雙子片語」開始讀取真心話

以一句「我們」使對方無法違逆……………
無理的請求藉由「所以」能使對方說出「Yes」……………

115 114

使對方與自己的心思無所遁形 禁斷的心理測驗 759

口口聲聲說「我們」的人想攏絡他人……………
從「我」變成「俺」是想縮短距離的信號……………
強調「絕對」的人對自己缺乏自信……………
老是說「應該」的人最愛正確言論……………
「一般而言……」後面隱藏了那個人的真心話……………
連呼「真可愛」的人希望別人有同感……………
用「噢」、「嗯」開頭的人想掌握主導權……………
話中出現「這個」、「那個」是感到棘手的表現……………
說「是啊」表達同感的人希望別人認同自己……………
詢問「為何？」、「為什麼？」的人若不問出來龍去脈就不會罷休……………
大聲斥責「浪費時間」的主管理解力有問題？……………

131 130 128 127 126 125 124 123 122 121 120

說出「總之」的人只想要結論.....	147
向人請示是希望別人肯定的信號.....	146
說「沒什麼」的人在壓抑自己的欲望.....	145
頻頻叫對方的名字是因為想要拉攏人.....	144
說「這是為了你」的人想要回報.....	143
總是想表達什麼的人真正的心思剛好相反.....	142
談話中斷的人很有可能在說謊.....	140
常用擬態語的人談話內容欠缺具體性.....	139
憑感覺說話的人都是靠聯想.....	138
受到質問便支吾其詞就是想隱瞞什麼的證據.....	137
說謊的人容易嘴快.....	136
大談情史其實是不安的反面.....	135
常用敬語的人心中總是不滿.....	134
說錯話隱藏著他的願望.....	133
光說不練的膽小鬼愛用專門術語.....	132



第一章

禁斷心理術：操控人心的170個技巧

憑道理和覺得別人無能的人劃清界線.....	166
竊竊私語讓無視規則的無禮之徒「在無意中聽到」.....	165
藉由「反問」迴避麻煩的客訴者.....	164
模仿「纏人精」的口頭禪讓他安靜.....	163
讓頑固大叔型的主管暢所欲言.....	162
以「不用做」來推動沒幹勁的人.....	161
以「之前你說過了？」擺脫談話內容重複的人.....	160
對於愛潑冷水的人只傳達結果.....	159
與脫線的人談話時以肢體語言吸引他的注意.....	158
委婉拒絕邀約時「Yes-But法」很有效.....	157
又開始自吹自擂時讚美幾句趕緊離去.....	156
對於太過偏執的人先表示同感再突破盲點.....	155
想拉攏討厭的人時不妨利用「暗示的力量」.....	154
如果討厭目光相對就和對方並肩而坐.....	153
肉麻的恭維話對虛張聲勢的人很有效.....	152

靜靜地聽滔滔不絕的人說話他就會很開心.....
 和愛挖苦人的人來往時要先做身家調查.....
 只須姿勢後傾就能表現出厭惡感.....
 無視人格維持同調就能和討厭的對象拉近距離.....
 對可信任的對象故弄玄虛.....
 面對不懷好意的邀約先停止思考.....
 借用名人的頭銜增加真實感與說服力.....
 拒絕時不想被討厭只須「一部分迴避」.....
 巧妙煽動利用性情乖僻的好事者.....
 對是非分明的人斷然地主張自我.....
 想讓對方聽從自己的意見就斷言「你就是」.....
 對於八面玲瓏的人溫和地逼他下結論.....
 頑固得超乎常識的人脫去「束縛」後變成人來瘋.....
 強拉吝嗇死腦筋的人去玩就能激發興趣.....
 想操控我行我素的人只須反過來利用他的獨立心.....
 對困苦出身微笑相陪.....
 和工作狂工作時調查他的興趣.....
 徹底無視愛開黃腔的男人.....
 冷酷地戒備用名字自稱的女人.....
 扮演「天真的妻子」面對斤斤計較的丈夫.....

別反抗牢騷不斷的妻子.....

189

對付黑面口密心黑無所遁形 禁斷的心臟破爛 205 19



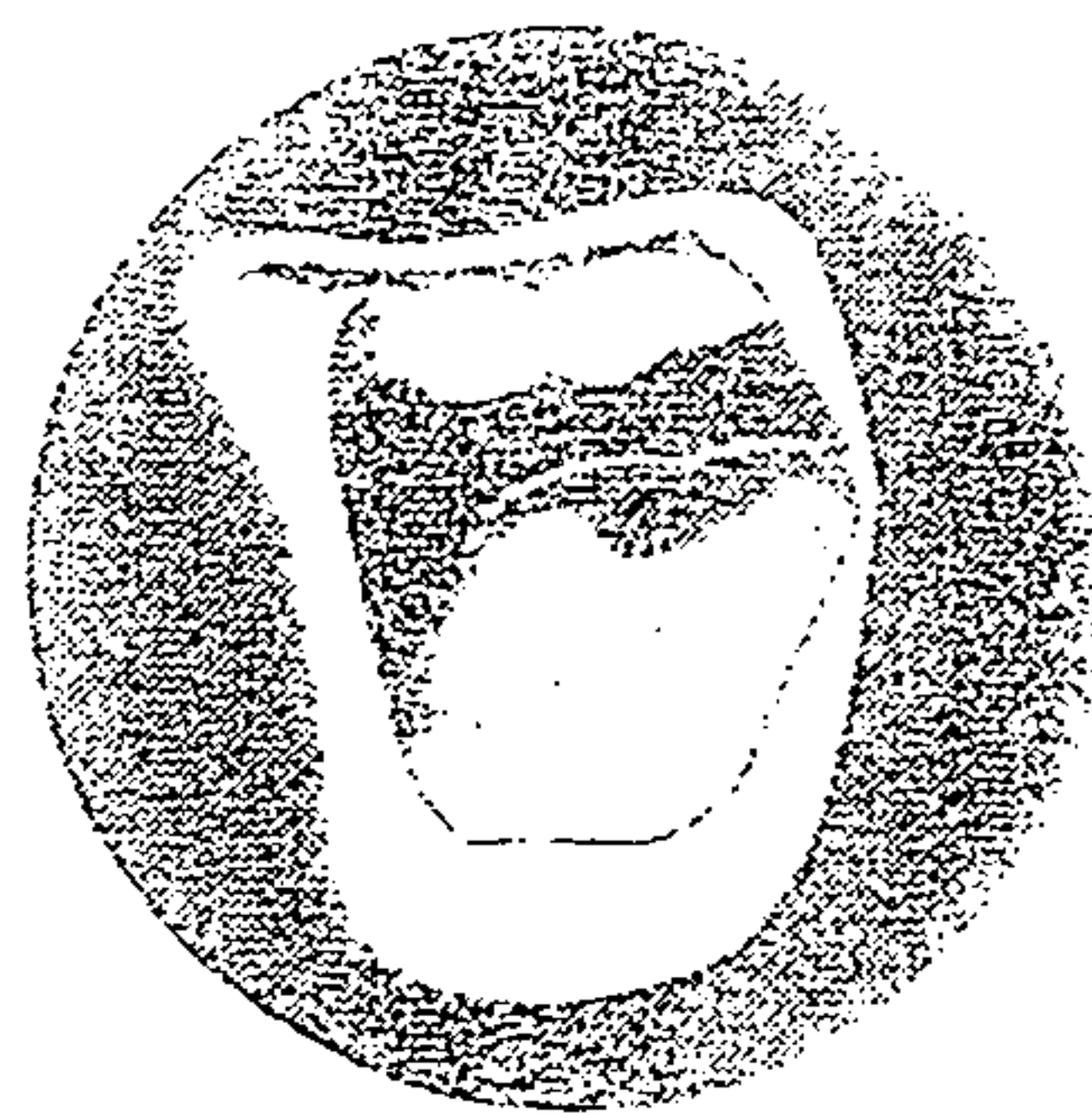
第6章

雅馴離經叛道 深層心理的力法

喝醉時兩眼發愣的人壓力即將爆發.....
辦公桌上排滿私人物品表示領域意識極強.....
持續探索自我的人正在尋找認同自己的人.....
隨便稱讚他人的人其實心懷敵意.....
總是笑盈盈聽人說話是因為不想惹對方生氣.....
講電話音量大聲的人是想凸顯自己的偉大.....
自言自語的人希望別人認同自己的努力.....
立刻道歉的人心裡輕視對方.....
不承認自己錯誤的人只是孩子氣的大人.....
自詡為美食家的人其實是非常愛自己的隱性自戀狂.....
過度沉迷興趣的大人其實陷入了逃避行動.....

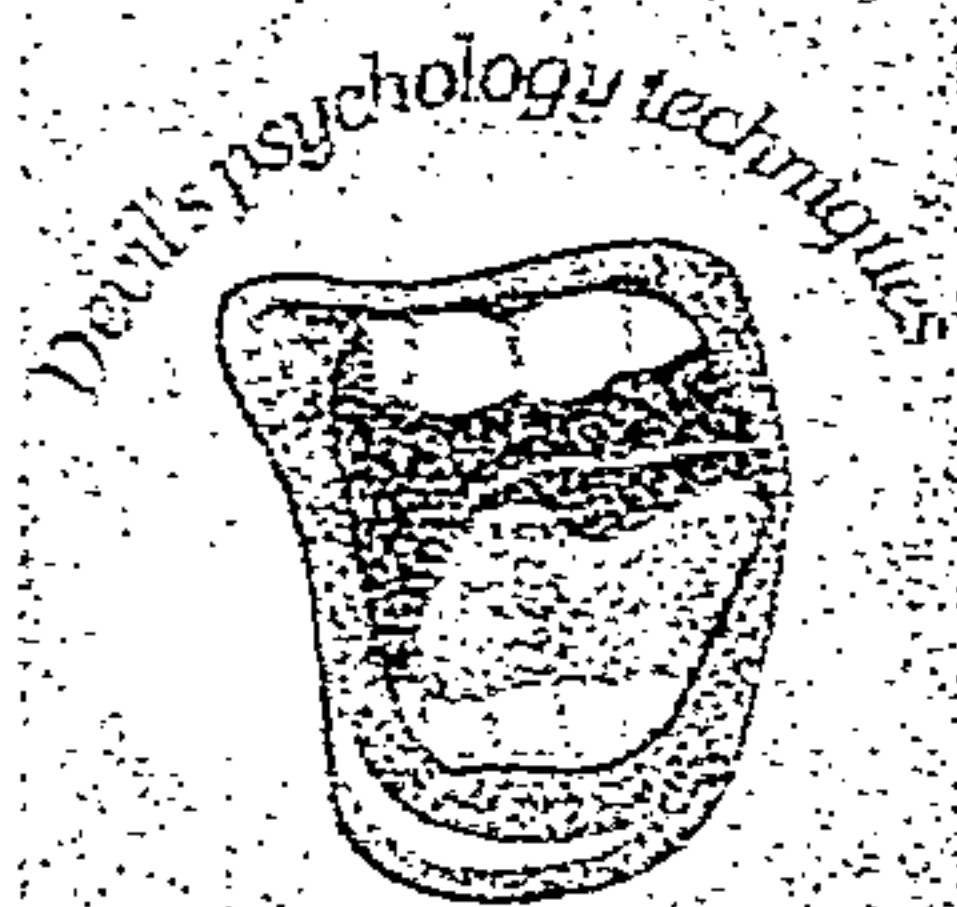
205 204 203 202 201 200 199 198 196 195 194

使用略語與隱語是想要守護自己的歸宿.....	206
愛說人壞話或聊八卦的人是因為欲求不滿.....	207
在電車上化妝的女性生活在狹隘的人際關係中.....	208
愈懦弱的人愈會頂撞人.....	209
立刻同意的人容易意見反覆.....	210
以時間順序談話的人很在意他人的評價.....	211
總是和同樣的人玩在一起的人十分謹慎.....	212
熱心過頭的人會突然變成跟蹤狂？.....	213
無法克制轉筆的人心裡壓抑著欲望.....	214
「禁止穿鞋」上愛車的男人害怕活生生的女性？.....	215
霸凌弱者的人度量狹小.....	216
含糊其辭的人缺乏責任感.....	218
面無表情神經質的人生活在自己的規則中.....	219



第1章

心理術目標對象的 勾引



利用違背期待的言語 使對方服從

（評價）

「效果」★★★★★

「禁忌度」★★★

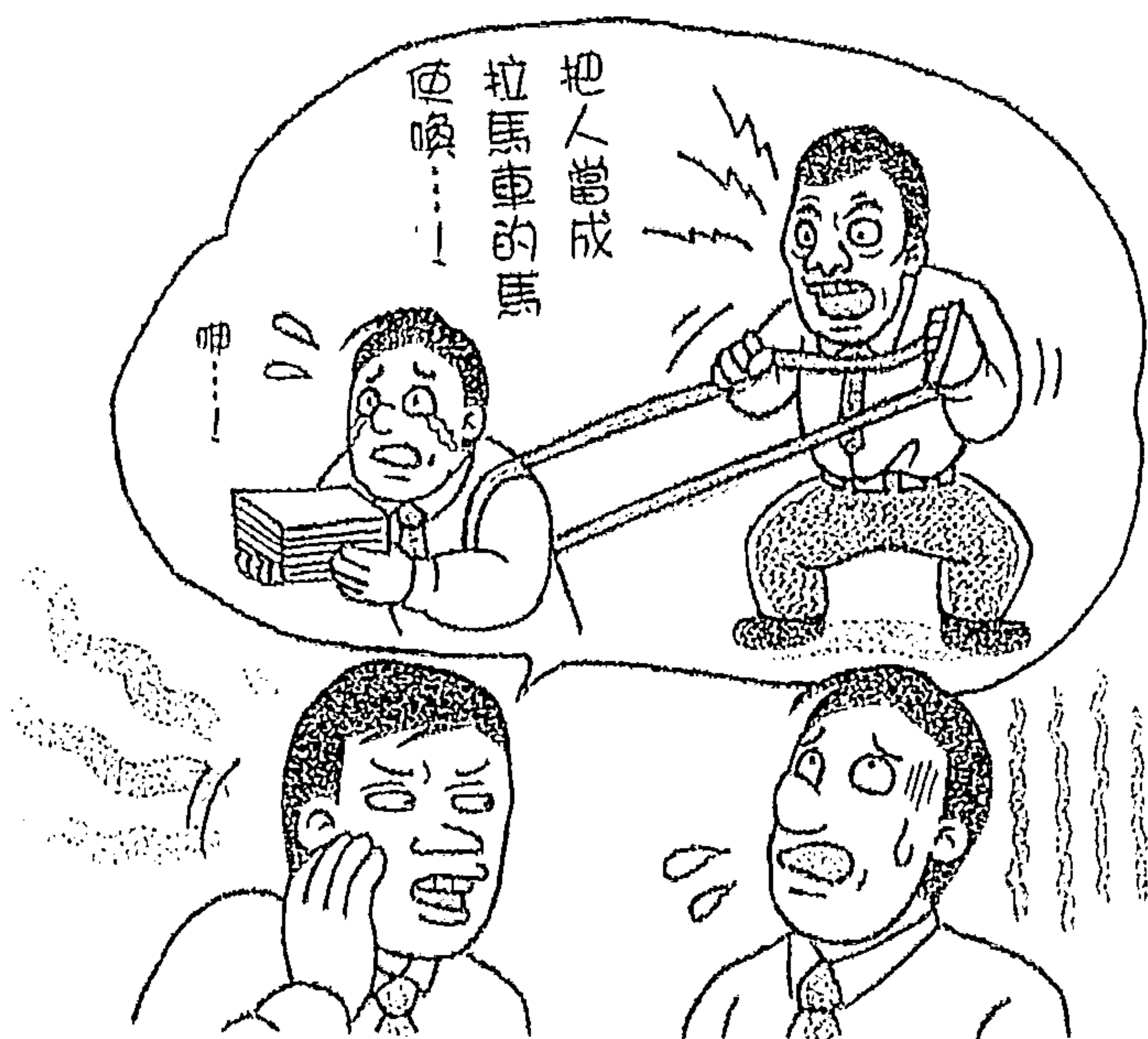
即使被極力稱讚，聽久了也不覺得高興。最好的例子就是對著美女說：「妳真美。」對當事人而言這種事一目了然，如今聽到這種話只會覺得：「那又如何？」

另外，對著將工作圓滿完成的人說：「你真能幹。」對當事人而言只是理所當然，沒什麼值得高興的。意料之中的言語，無法打動對方的心。

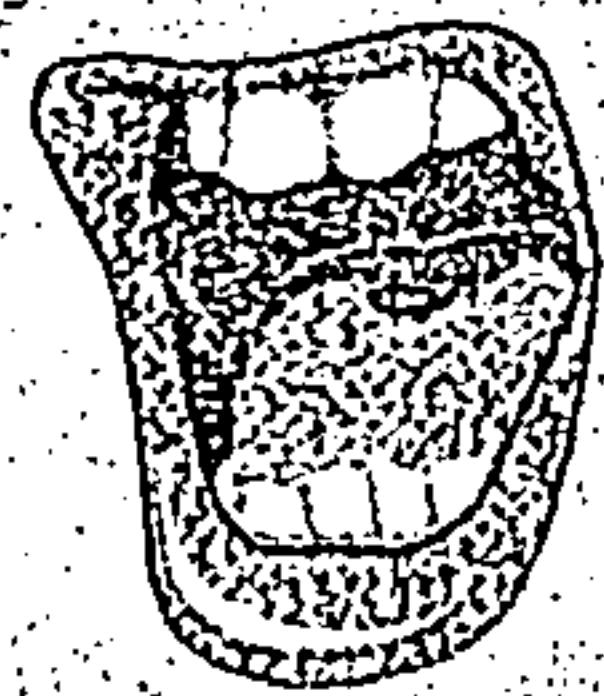
如果想讓這種桀敖不馴、令人討厭的人順從，該如何是好呢？應該對他們說出違背期待的言語。

譬如對嬌貴的美女說：「妳太任性了。」她會把你當成斥責自己的貴人，反而因此受到信賴。另外，對工作能力強卻強勢的人，以擔憂的語氣給他忠告：「再這樣下去，你在我們部門將不被需要。」他就會軟化態度接近你。

若能出其不意說出違背預期的話，對方就等於落入自己手中了。



Devil's psychology techniques



貼上「標籤」 就能掌控對方的評價

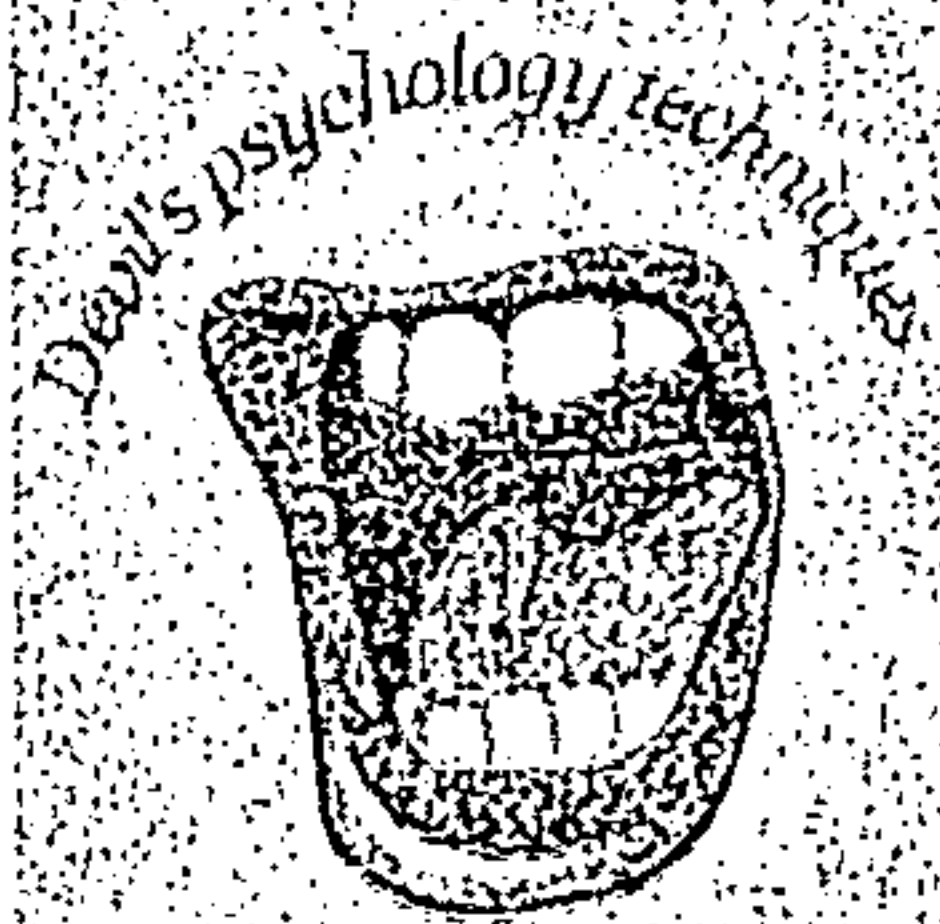
工作速度緩慢，一事無成的同事，主管對他的評價卻是：「可是他既誠實又忠心。」你也會因此改變對他的看法吧？

人心就是如此，**會因為某人貼上的標籤而輕易改變。**

因此，假如你身邊有人並沒有出色的表現，只是因為深得要領而獲得名不副實的評價，與其到處散布：「他根本沒在工作。」**不如若無其事地貼上標籤。**

「他很懂得如何工作呢。總是把同事與後輩當成拉馬車的馬使喚。」只要貼上這種標籤，他就會被認定為：「很愛使喚別人的人」。

「評價」
「效果」☆☆☆
「禁忌度」☆☆☆☆



商量內容不用認真， 只須同意即可

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★

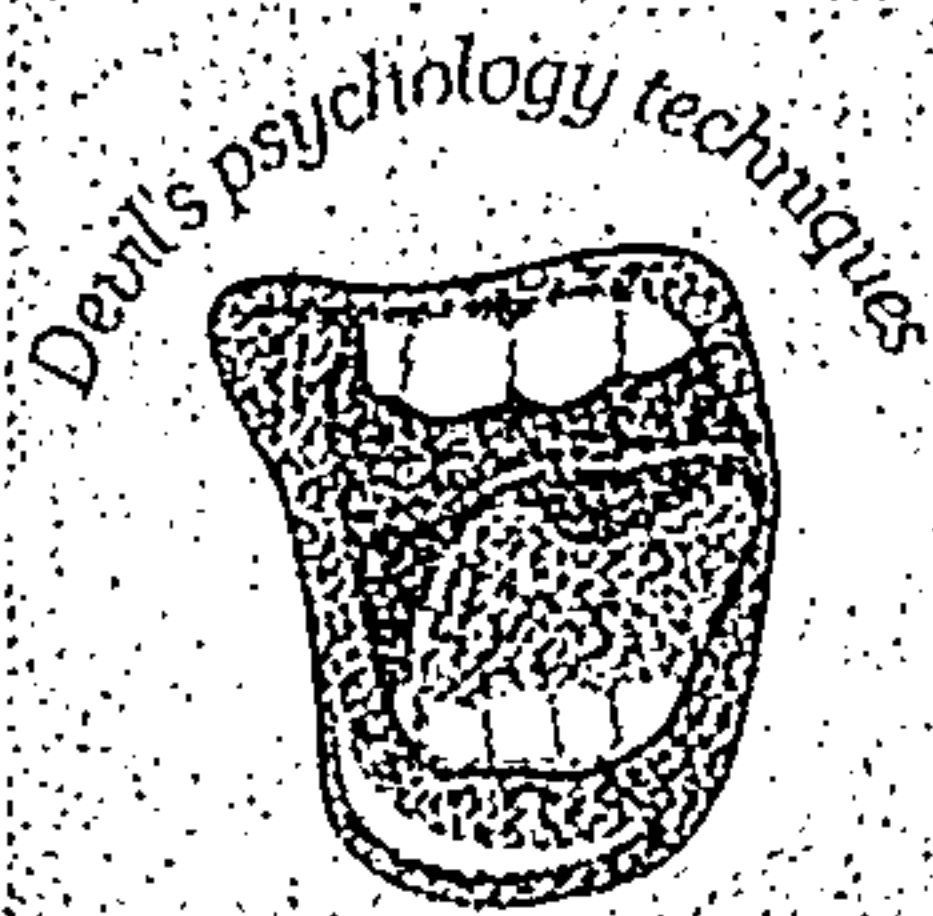
假如有人對你說：「我有事找你商量。」而約你出來，即使是私人的話題，也不用認真以對。不同於工作的「報告、連絡、商量」，一般而論，個人的商量是當事人左思右想後才開口的。

其實，煩惱不已後再開口找你商量，此時當事人心中也早已有了答案。

那他為何還要找人商量呢？那是因為他想要別人堅定自己的決心。

當他詢問：「我想要○○，你覺得如何？」若是你回答：「我覺得不錯啊！」他被推了一把就能向前踏出一步。之所以找你商量就是為了這「一步」。

所以，認真地提出建議，並勸他改變主意是毫無意義的。只須同意對方的想法，他就會心滿意足：「找你商量真是太好了。」



假裝彼此相像， 接近目標對象

「評價」
「效果」☆☆☆☆
「禁忌度」☆☆☆

和這個人打好關係會有極大的好處——如果你看上這種對象，在接近前要先仔細觀察他是何種人物。

然後，一旦得知他是哪種人，就徹底模仿他。

譬如他的外表若是體育型，你就模仿絕不反抗前輩的態度；如果他很注重時尚，自己也穿戴配合對方喜好的衣服或眼鏡，然後不經意地接近他。

因為相似的人容易打成一片，這稱為「類似性法則」。

第一眼的印象若與自己相似，就會覺得親密，也會產生親近感。一開始對方若是沒有戒心，就容易相處融洽。

如果對方覺得：「他和我很像。」如此便能提高接近的機率。不過，請在事前確實準備，以免露出破綻。



抬舉差勁的下屬 激起幹勁

「評價」
「效果」★★★★★
「知名度」★★★★★

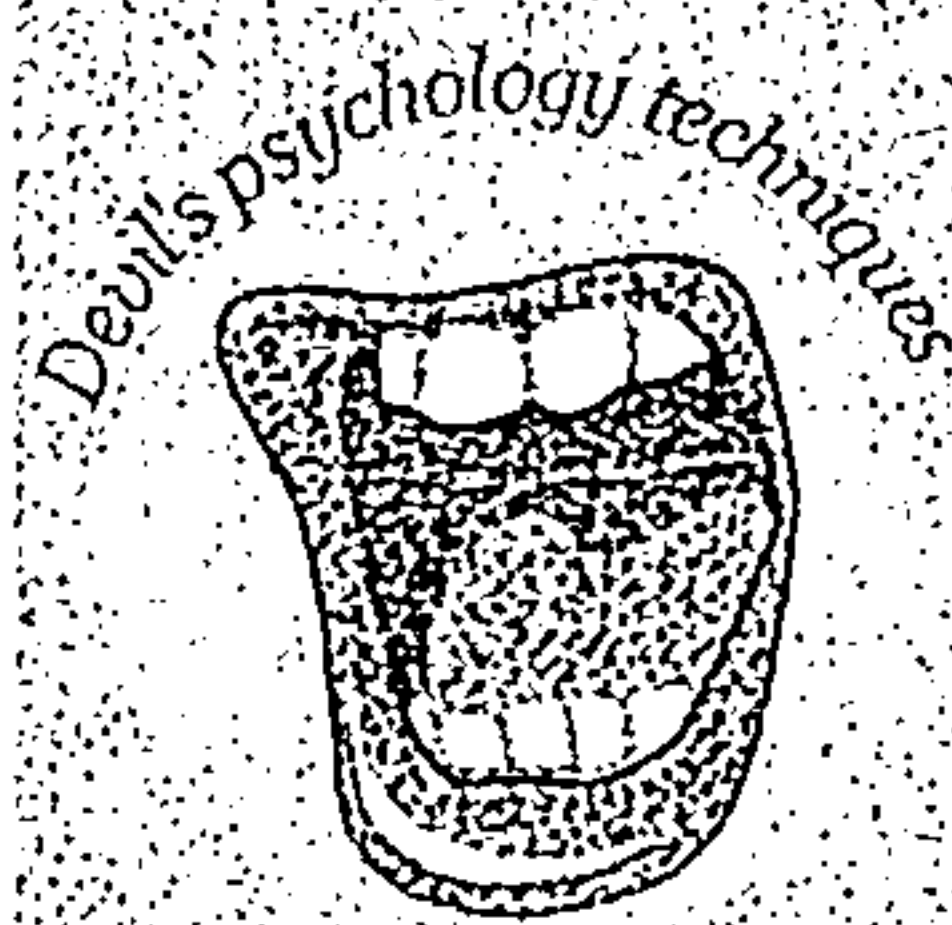
「這傢伙要到何時才會學會工作啊……」即使下屬令人頭痛心煩，也不能直接斥責。因為人只會變成別人口中的樣子。

你的記憶力很差且不得要領，而且手腳又慢，如果持續批評，不知不覺間會植入當事人的潛意識，他將會扮演「工作能力差的角色」。果然下屬需要讚美才會成長。

話雖如此，也不能對著不值得稱讚的人撒謊：「你真是太棒了，幹得好！」因此，應該在向第三者介紹時帶著期待如此稱讚：

「這位是敝公司的新人○○○，別看他這樣子，他可是很有前途喔，今後也請您多多關照。」

如此抬舉下屬，即使他老是挨罵，他也會採取行動回應期待。



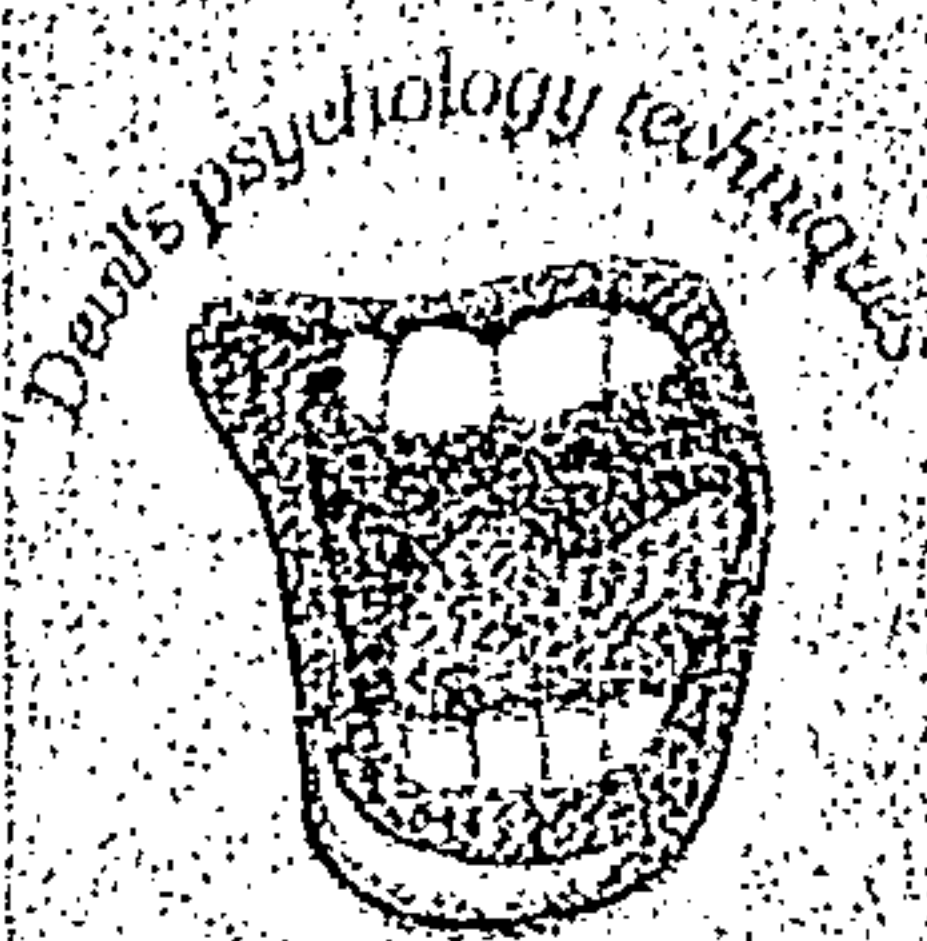
與其直接稱讚當事人，
不如用傳話的方式稱讚

「評價」
「效果」★★★★
「禁忌度」★★★

課長對你說：「最近你很努力喔！」和部長說：「〇〇課長說你最近很努力喔！」後者更令人加倍喜悅吧？

這是因為間接被稱讚，**表示至少被2個人稱讚**。而且也想要獲得更多好評。

因此，如果想激勵自己的下屬，就在與下屬有較多機會接觸的人面前提起：「他是能夠整合團隊的出色領導者。」如此一來，對方就會傳話：「〇〇先生說你能夠『出色地整合團隊』喔。」



想讓對方迷上自己 就讓視線集中一處

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★

曾在寺院裡打坐的人就會明白，打坐時眼睛不能東張西望或完全閉住。正確的作法是，採取「半睜眼睛」的狀態。

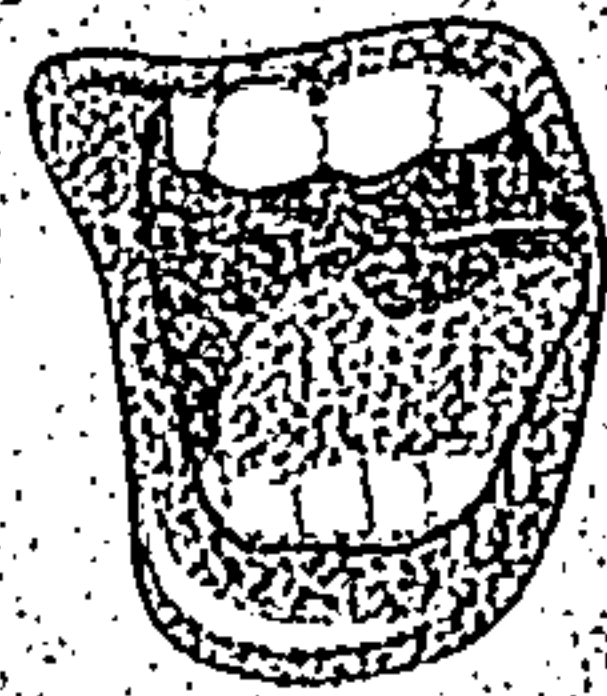
因為凝視一點具有使思考停止，屏除雜念的效果。換言之，**固定視線會剝奪思考能力。**

掌權者的演說與現場販售等，都應用了這一點掌控聆聽者的心理。將聚光燈打在說話者身上，大聲呼喚吸引聽眾的目光與內心，使之陷入一種陶醉狀態。

尤其，在神經更敏銳的**黑暗中更容易呈現效果。**

例如女性在夜晚兜風時容易被男性打動，不單單是因為當下的氣氛，也受到了這種效果的影響。

假如下定決心求婚，夜晚比白天更合適。這樣至少能提高成功率。



陪對方抱怨 贏取信任

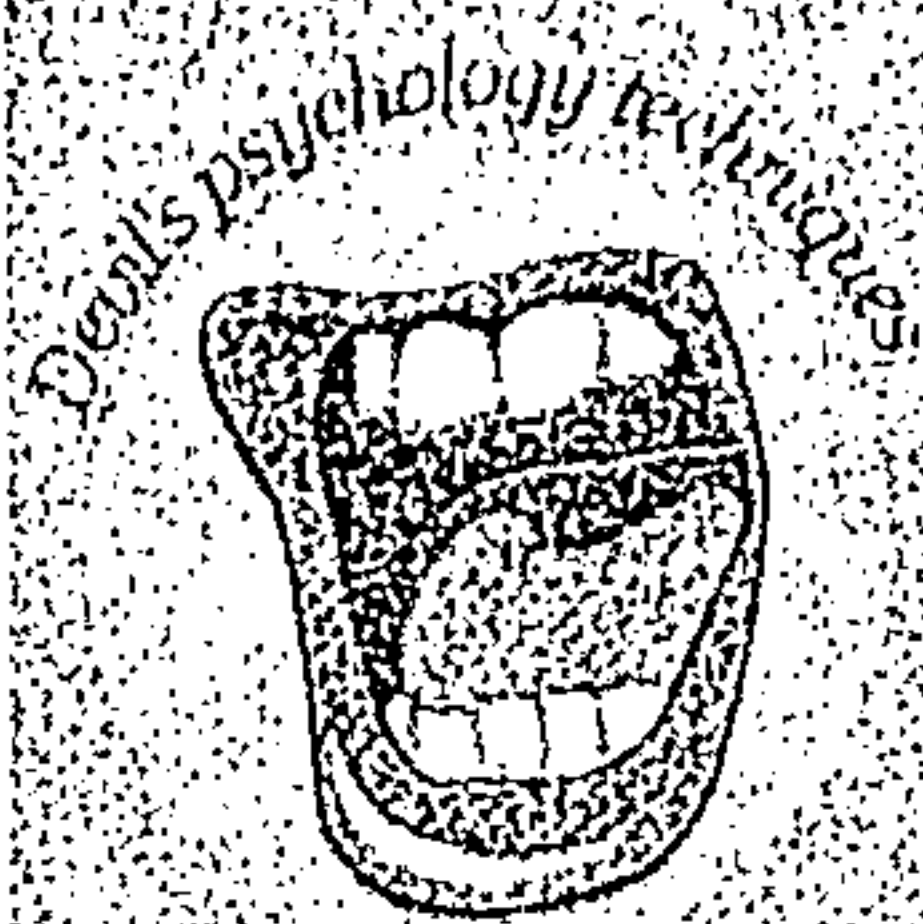
正如「能言善道者亦善於聆聽」，傾聽別人說話是溝通的基本。不過頻頻點頭稱是只能算是「無害的人」。因此，若想獲得更高一級的評價，之後的對應將是重點所在。

比如說顧客忽然提起：「最近因為孩子的教育問題和老婆起爭執……」那就和他一起抱怨老婆吧。

這種時候先別插嘴，靜靜聆聽。要是他繼續說道：「我老婆堅持讓孩子去補習，但我覺得應該培養運動興趣，讓孩子開心地成長。」此時，**要先肯定對方的意見**：「我懂。讀書並不是一切啊。」

如此他會覺得，你不僅聽他抱怨，而且又懂他的心思，這份欣慰將昇華成對你的信賴。最後假如你也表現出同樣的煩惱：「其實我家也是……」就更完美了。對方會覺得你是**有著相同苦惱的夥伴**，對你的信賴肯定更勝以往。

「評價」
「效果」
「禁尾度」
★★★★★



把麻煩事推給人之前 先表示親切

「評價」
「效果」★★★
「禁忌度」★★★

假如你身邊有人面臨危機，即使那是討厭的人也不妨出手相助。正如「做人情並非為了別人」，這份親切必定會成為自身的利益。

人在身陷困境獲得解救時，即使與對方處於對立關係，在安心的同時也會深深感激。

因此，或許對方會說：「哎呀，真是幫了我一個大忙。太感謝你了。以後如果你有困難請儘管開口。我一定會幫你。」

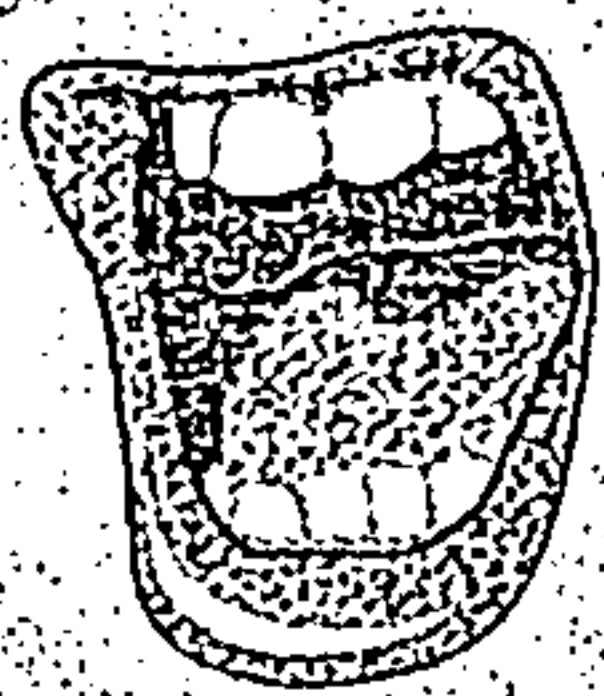
有了這句話就是一個機會。你可以趁機說：「那我可以拜託你○○嗎？」把麻煩事推給他。

既然他方才說了：「我一定會幫你。」就絕對無法拒絕。即便他後悔不該表達謝意，也覆水難收了。

不過，要是過於頻繁地使用這個方法，將被視為危險人物，使用時須小心注意。



Devil's psychology techniques



賣點人情
拉攏對方

有些人在百貨公司地下美食街，試吃後不買會覺得過意不去，因此絕不試吃。

這是因為受到他人的恩情或恩惠，想盡力回報的

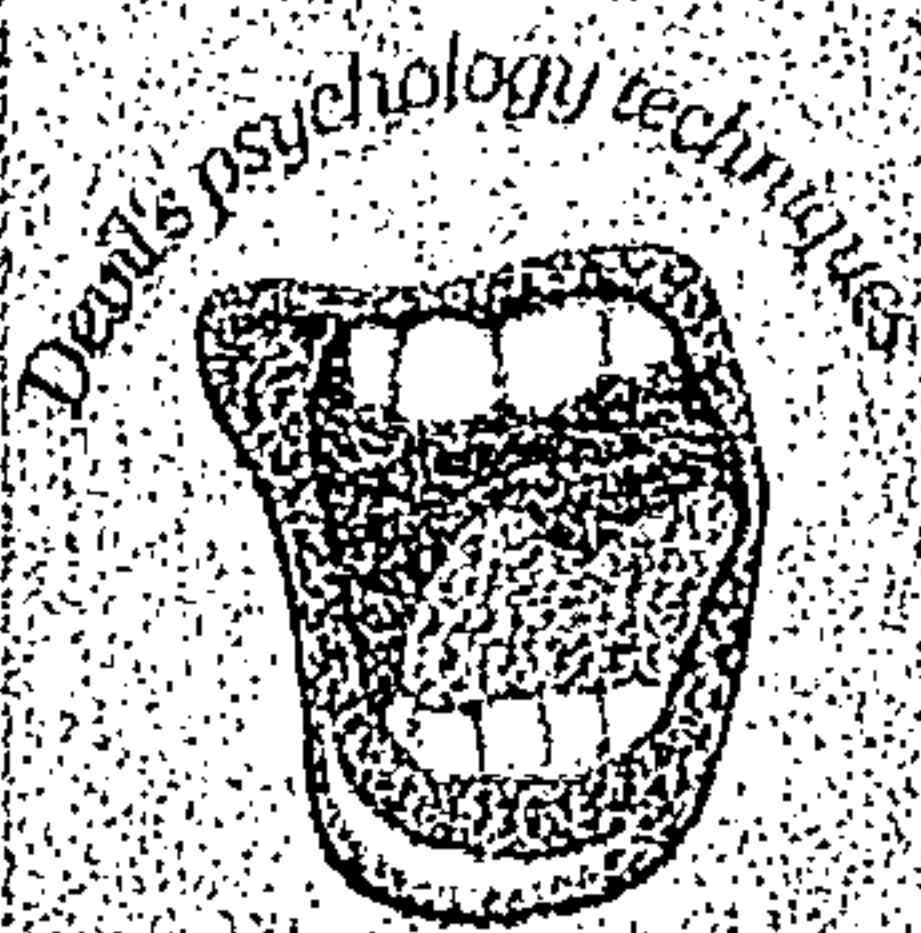
「互惠性義務」的心理作用。

這裡說的恩情或恩惠，並非多大的程度，正因為一點小恩惠，才覺得應「盡力回報」或「報恩」。

在職場上想增加自己的夥伴時，不妨利用這一點。

替忙碌的同事去買便當，或者幫犯錯的後輩緩頰，賣點人情。如此一來，當自己身陷危機時，他們肯定會出手相助。

「評價」★★★
「效果」★★★
「禁忌度」★★★



偷偷觀察找出巴結對方的題材

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★★

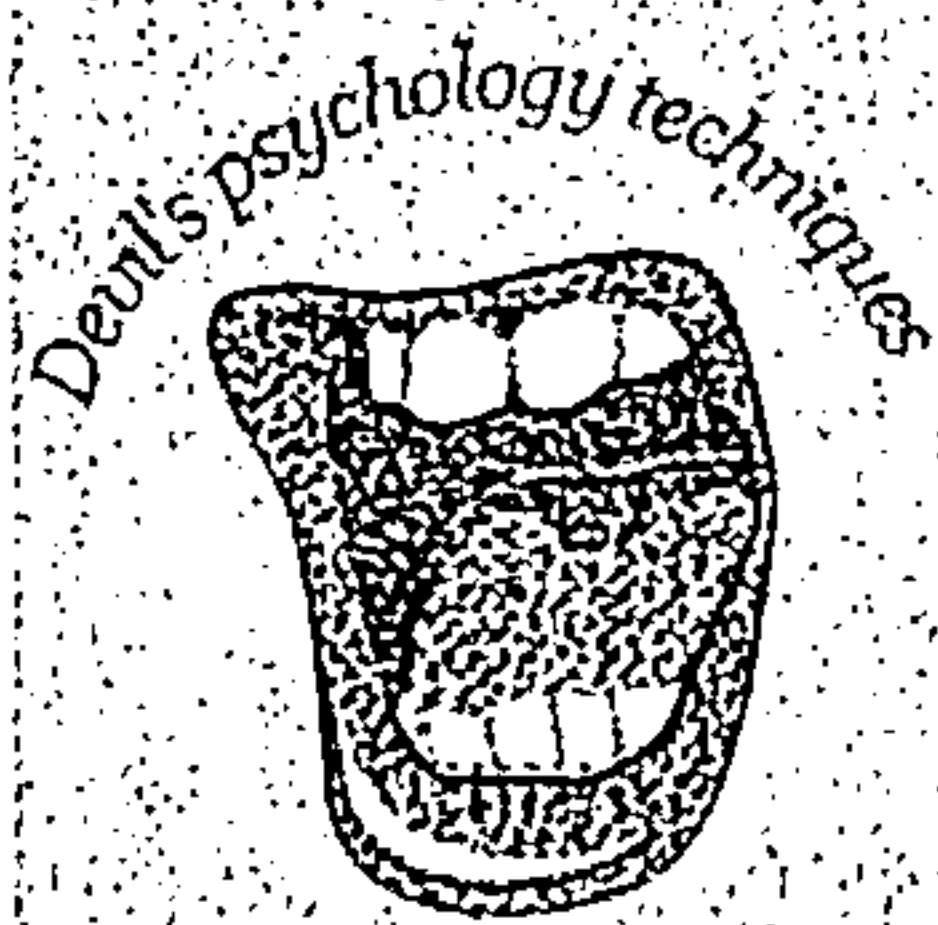
工作上或私底下有「想接近」的人時，首先應仔細觀察他的攜帶物品與身邊的事物。話雖如此，並不是看他拿什麼名牌包，或穿了多少錢的西裝來秤斤兩、品頭論足。而是若無其事地確認他的攜帶物品。

例如，觀察他辦公桌上隨手亂放的電影票根，夾在筆記本裡的商店優惠券或傳單，就能看出他對什麼有興趣。然後不經意地提起話題：

「話說○○這部電影你看過了嗎？我一直拖著結果錯過了。」

「你知道車站前新開的店嗎？你去過了嗎？」

像這樣，開口時假裝不知他對那部電影和那家店有興趣。如此一來，當事人並不曉得自己被調查過，便會趁此機會大談自己掌握的訊息。



以一句「原來如此」 說服麻煩人物

「評價」
「效果」
「禁忌度」

即使稱不上客訴，世上也有人要求很多，愛出意見。

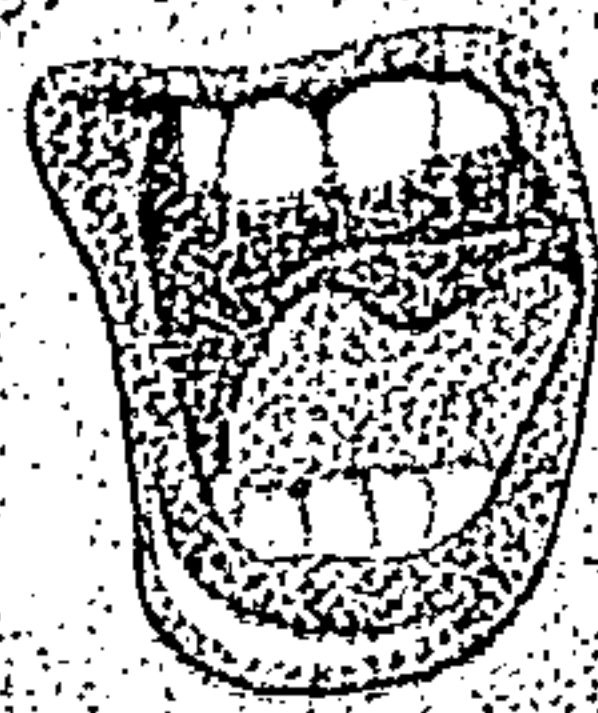
這樣的人也很愛找碴，要是應對得不好，很有可能瞬間變成怪獸客人。

為避免如此，必須展現帶有誠意的態度應對。此時「原來如此」這句話非常好用。

「原來如此，的確如您所說。」、「原來如此，謝謝您寶貴的意見。」像這樣，每次都從「原來如此」開始回應。

這句話帶有「確實聆聽了你的意見」的語感，藉此可展現包容力。若是覺得自己的主張確實被對方接受，言語上將不再咄咄逼人。

不過必須注意，要是因為對方嘮叨不休，就一味地反覆：「原來如此，原來如此。」這樣反而會給人一種嫌麻煩的語感。



自己主動握手 讓對方停止思考

【評價一】
「效果」★★★★
「禁忌度」★★★★

充滿魅力的異性輕輕地觸碰你的手臂……。

若是遇到這種場面，大多數人會直愣愣地無法思考吧？

的確想拉近心靈距離時肢體接觸是一個很有效的方法。藉由觸碰的行為，可以傳達溫暖與信賴感。

與此同時，肢體接觸還有另一個重要的因素，就是**讓思考停止**。

譬如與美女身體接觸，被央求帶她一起去吃飯，很少有男性能夠拒絕吧？**思考停止狀**

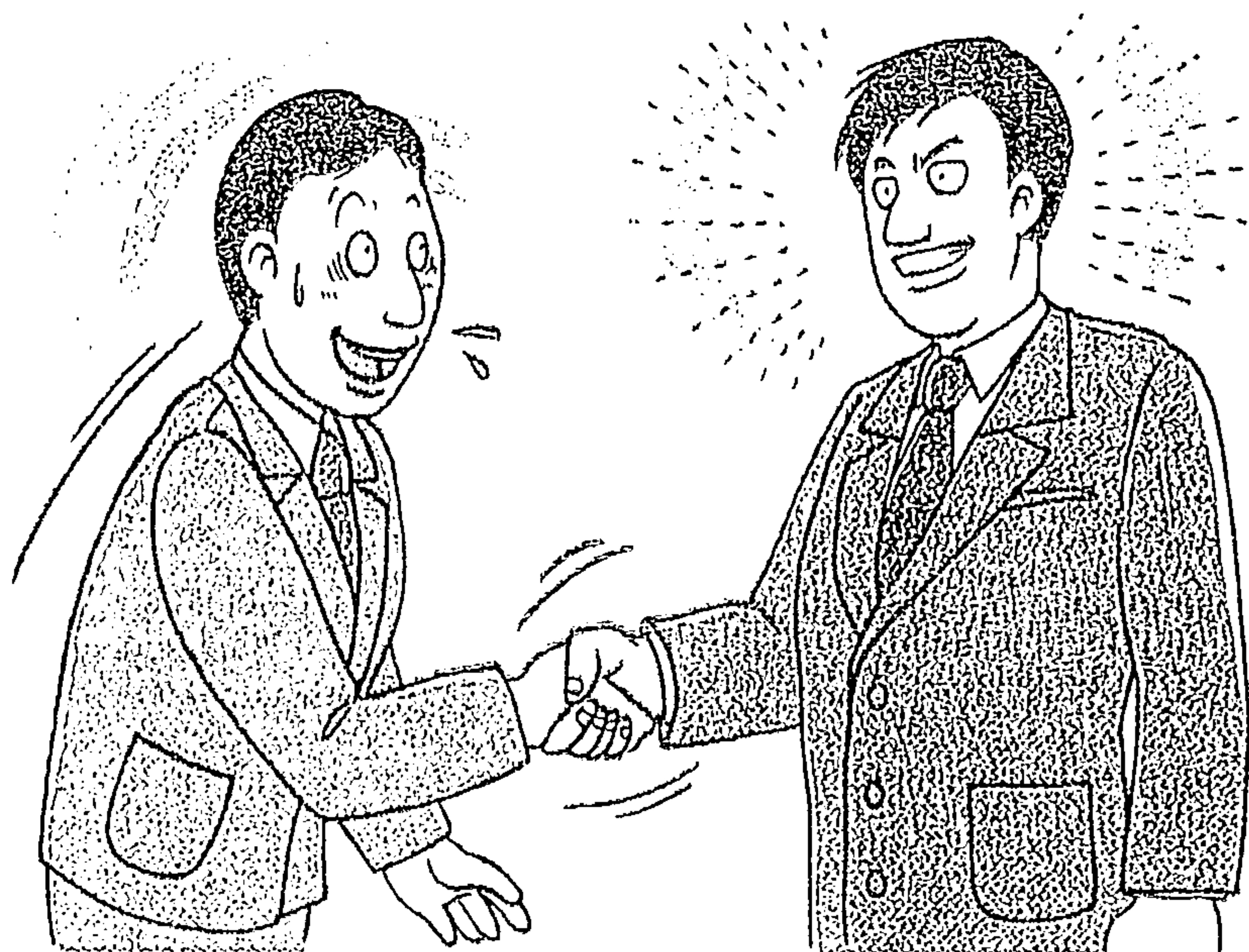
態的人腦中不會浮現「No」的回應。

換言之，只要讓對方停止思考，他就會容易聽從你的話。

不過，現實中想觸碰不太親密的人可不容易。被隨意觸碰身體，很多人會感到不快。

但是，握手則另當別論。被要求握手幾乎沒有人會拒絕。

沒有握手習慣的日本人與歐美人士不同，被要求握手時內心會覺得困惑。這時便會產生思



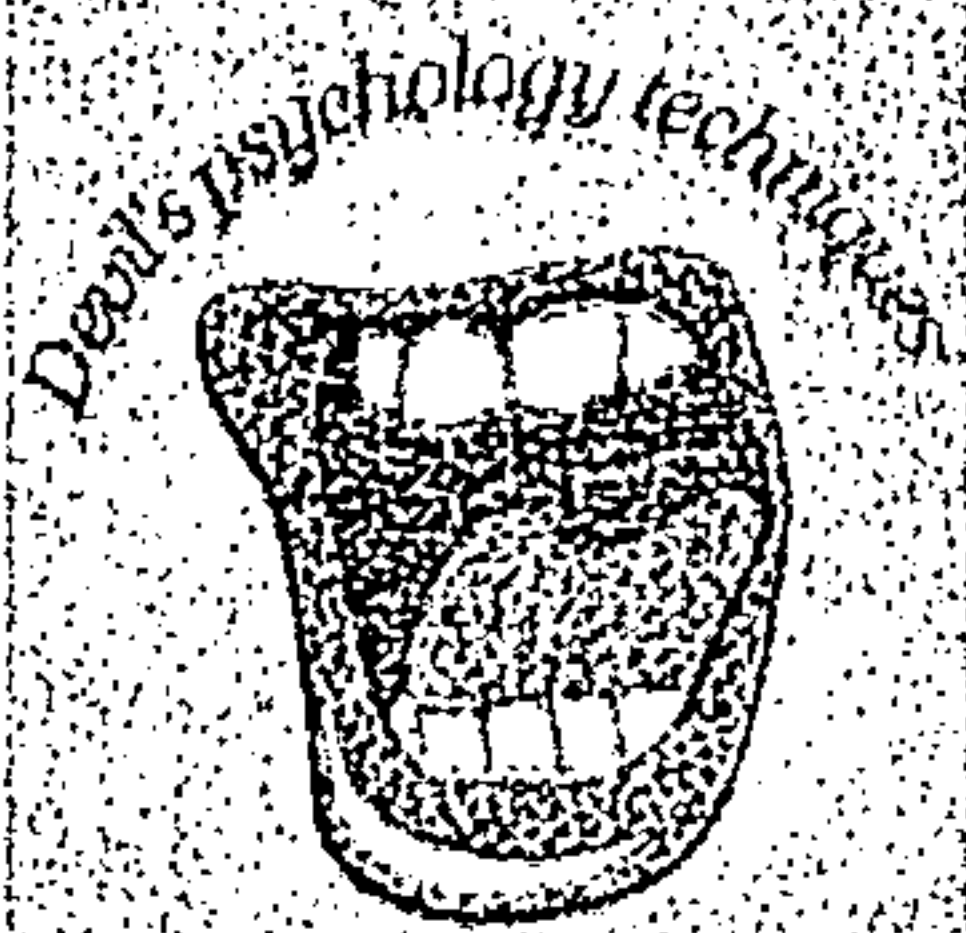
考停止的狀態。

可是，一動也不動地僵在原地遲遲不回握非常不自然。因此也沒有餘裕重新整理混亂的心情，只好回握。

反過來說，只須自己主動伸手，便能將對方捲入自己的步調。

不僅如此，握手時看著對方眼睛說話，另一隻手再疊在對方的手上，主導權操之在己將更加明確。

握手雖是友好的問候，背後卻是能夠不留痕跡地施加壓力的手段。



若想推銷自己 就不厭其煩地露臉

假如住在市區裡的集合住宅裡，不認得其他居民的臉並不稀奇。儘管如此，萬一碰上緊急狀況，最好多少認識一下鄰居也是事實。

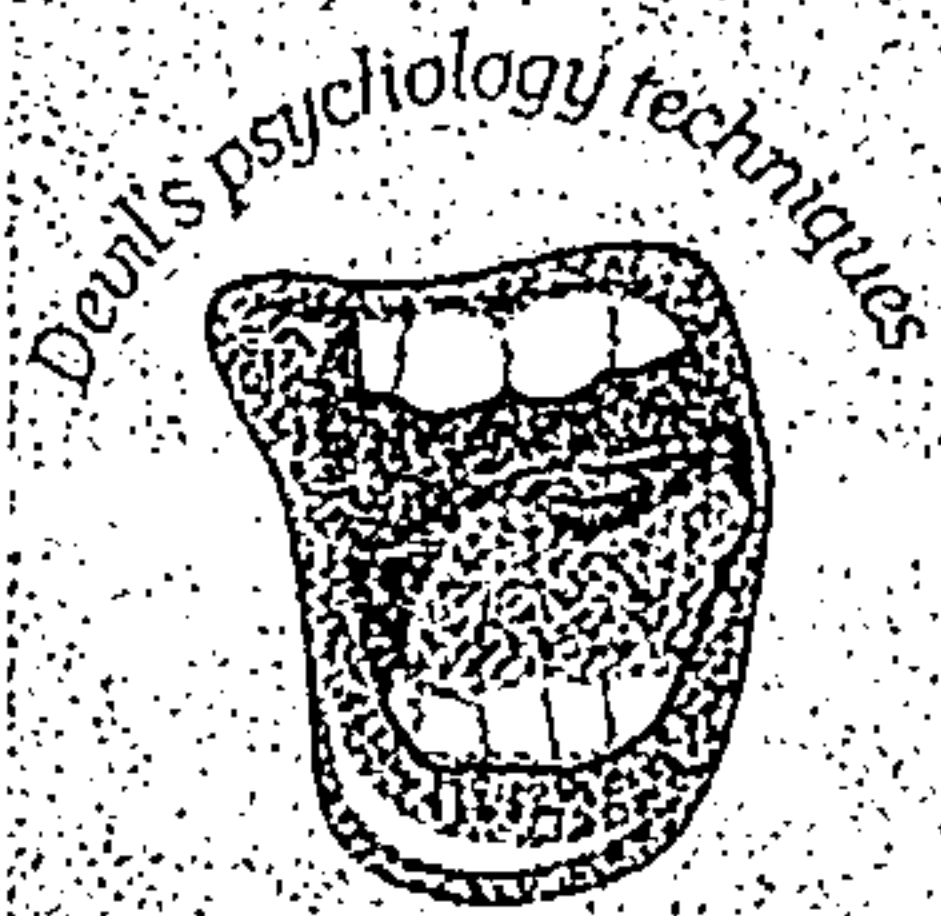
就心理學而言，**見面的次數與親密度成正比**。雖非「遠親不如近鄰」，但即使有血緣關係，不見面當然也會疏遠。因此，商場上有想接近的對象時，只須多多露臉。

當然若是推銷的話，對方可能會挖苦地說：「哎呀，你又來啦。」但比起不露臉的競爭對手，確實能在對方心中留下印象。

不過，假如對方是異性，即便是公事也會持有戒心，最好稍微節制一點。

這項心理法則中，也有**愈常見到討厭的對象會更加討厭**這種完全相反的模式，若發覺對方感到困擾，趕緊告退才是明智之舉。

評價	一
效果	★★★★★
禁忌度	★★★



想讓事情有利進行 就把對方拉到主場

「評價」★★★
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★

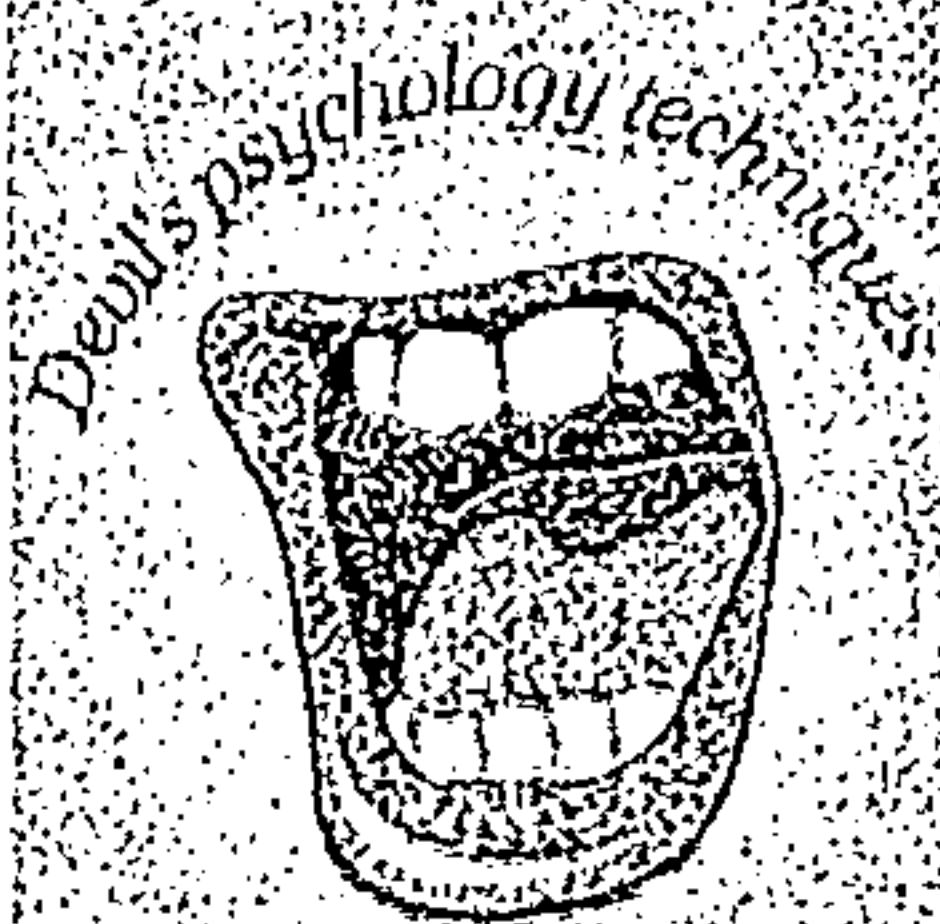
有份資料指出，不管棒球或足球比賽，比起深入敵陣的客場比賽，主場比賽能使賽況更
有利。

就主場球隊而言，比賽場地是平時熟悉的空間，相對來說交手球隊則是「客人」。儘管想
要放鬆，面對比賽仍舊不免有些緊張。結果便無法發揮平日的實力。

這種「主場優勢」不僅限於運動。在商場上若想讓談判有利進行，**只要把對方拉回**
自己的主場就行了。

尤其距離遙遠的客戶，就請對方來自己的公司。當然，既然特地邀請了對方，也別忘了熱
情款待。

如此一來對方將更是惶恐，而打亂平時的步調。此時機不可失，應挾帶地利乘勝追擊。一
定能讓對方接受對己方有利的條件。



深深地一鞠躬， 對方將難以抗拒

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★

偶爾到老牌高級旅館投宿，誇張的迎接方式總是令人驚慌失措。

才剛走下接駁巴士，從女侍到女掌櫃全體員工在玄關兩側一字排開大喊：「歡迎光臨！」深深地一鞠躬熱情迎接。

若非大公司的社長，或有頭有臉的大人物，很難以平常心面對這種情況。

而且愈是身分低微的人，愈會覺得自己變得了不起，「哎呀，特地來迎接，真是辛苦你們了。」更是趾高氣昂地昂首闊步。

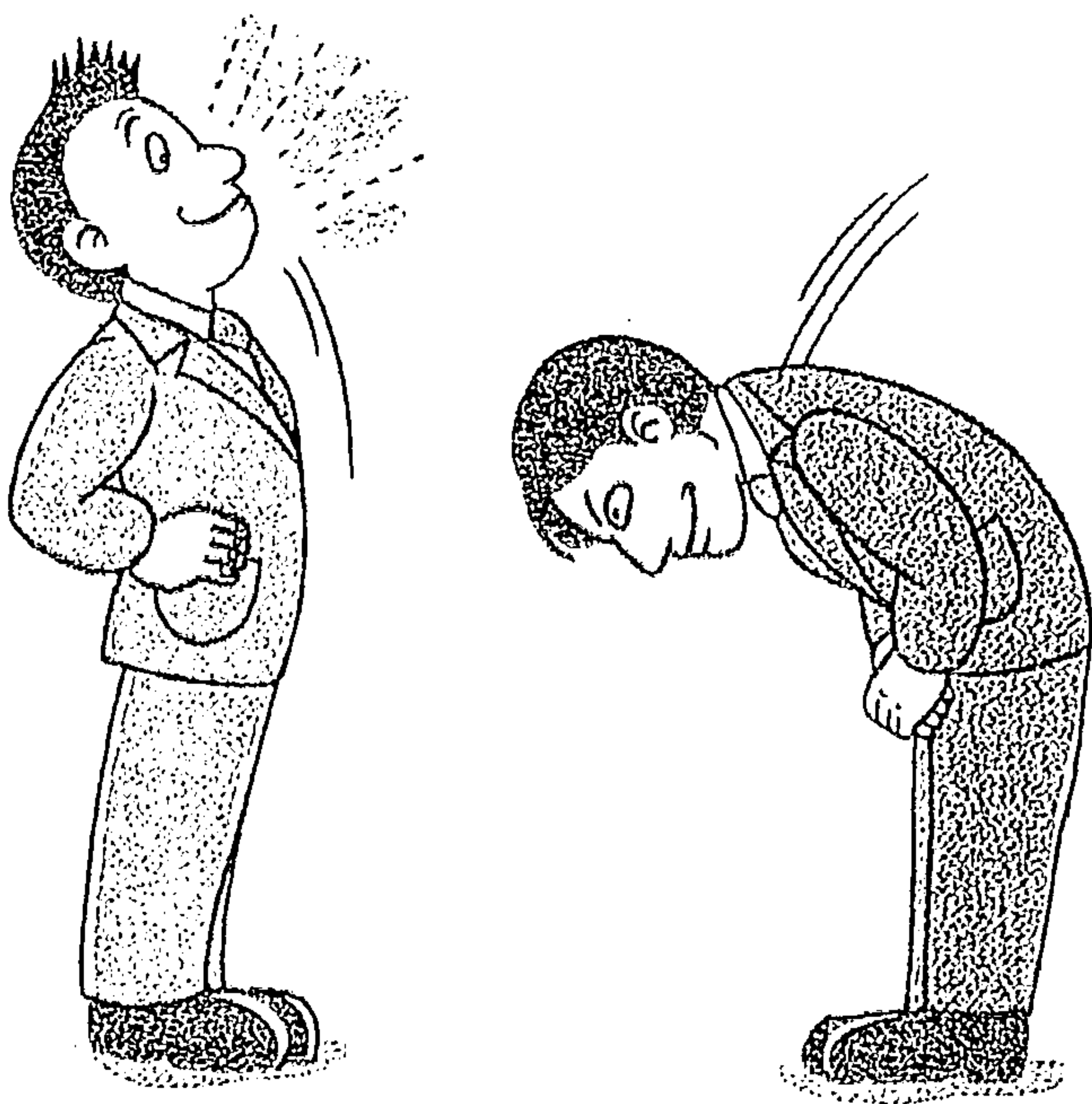
接受深深地一鞠躬，能讓人沉浸在優越感之中。

可是，趁機利用這種優越感，可能有意想不到的結果。

因為受到客氣地行禮迎接，再怎麼不習慣的膽小鬼，也會**擺出驕傲的態度**。

即便是面臨重要契約的決斷時，他也會頻頻點頭就此接受對方的條件。

一旦嘗到具有分量的感覺，縱使想變更對方的條件，對於討價還價將會有種抗拒感。

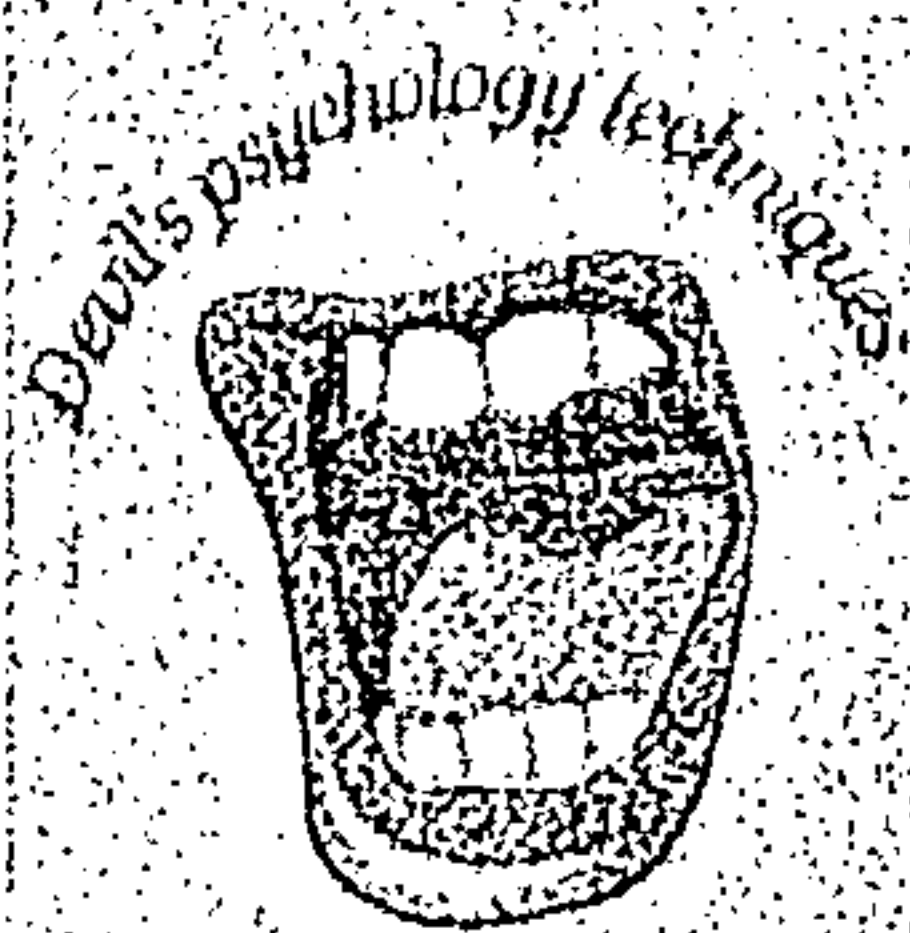


所以，假如對方的態度過於客氣顯得不自然，就應該懷疑是否被設計了。

不過，反之**若想让對方感覺良好，那就禮數周到地鞠躬吧。**

尤其對方若是非常囂張的麻煩人物，一開始45度彎腰致上最敬禮，他就會自個兒沉浸在優越感之中。

若想避免無謂的麻煩，正可作為關鍵時刻的絕招，學起來絕不會有損失。



藉由誇張的動作 取得對話的優勢

「評價」
「效果」★★★★
「禁忌度」★★★

在你身邊是否有人講話時的反應非常誇張呢？

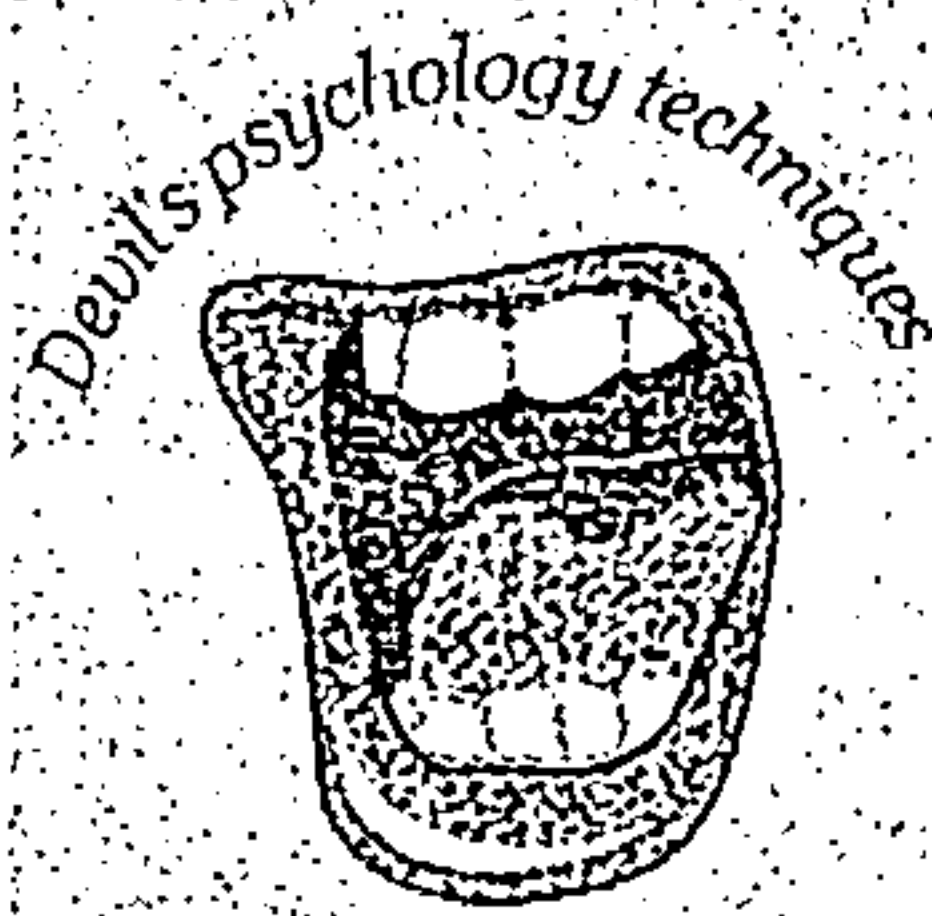
「這麼大隻的狗對著我吠！」邊說邊將兩手大大地張開；「車站前開了一家新店！」邊說邊刻意指著那個方向，總之肢體動作都很過度的人。

有些人覺得這真的很煩，但以溝通技能的意義而言卻很優秀。因為比起全無動作的人，這種人說話時**傳達給對方的訊息量多得驚人**。

譬如以言語表現「5公分的厚度」，和用拇指與食指表示「大約這樣的厚度」，何者簡單易懂必定一目瞭然吧？

換言之，傳達訊息時動作是必需的，一旦營造出氣氛，對方即使不願意也會被話題拉走，還能取得對話的優勢。

即使情況略顯不利，想用氣勢說服對方時將有絕佳的效果。非常值得一試喔。



從抱怨或稱讚 看清情緒所在

「評價」
「效果」★★★
「禁忌度」★★

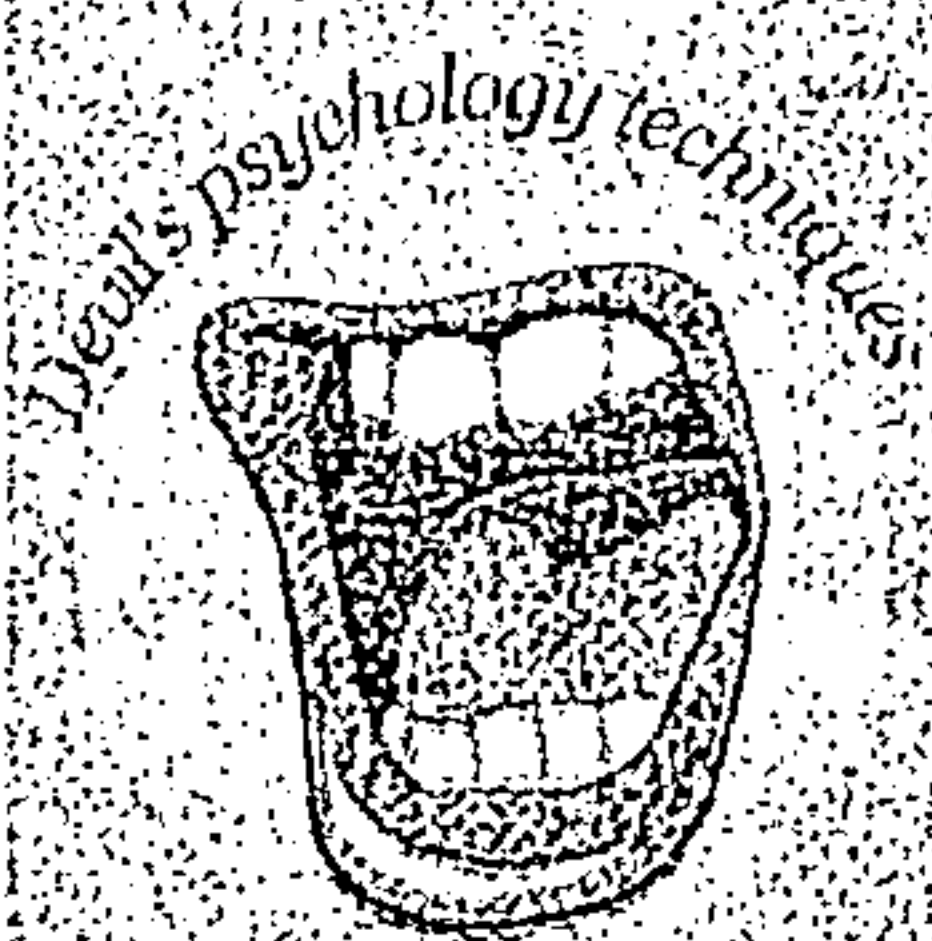
和同事飲酒聚會時，工作的話題愈聊愈起勁並不稀奇。平日謹慎不聊八卦的人，黃湯下肚就忍不住批評主管與同事。

假如這時他忽然說：「我很討厭那種吝嗇的男人。」無意中脫口而出的抱怨絕不能漏掉。因為這種發言藏有當事人也沒發覺的真心話。

人在談論討厭的人時，投射出自己本身討厭的部分是常見的模式。這正是所謂的**同類厭惡**，口口聲聲說討厭「吝嗇的男人」，當事人極有可能個性十分吝嗇。

反之喜歡的類型，舉出的人必定具有自己缺乏的特質。比如他說：「我喜歡舉止優雅的人」，可見當事人缺乏這種要素，這正是他所憧憬的地方。

當然兩種說法與當事人的情緒並非毫無關係。在想讓人大吃一驚的場面中或許能派上用場，記住不會有損失喔。



穿插對方的名字 使他專注於自己的談話

像派對會場或聚會場合等，有大批人群的場合充滿了說話聲與聲響，想在這種地方好好交談十分困難。可能會被熟人叫住，或在意旁人的對話，彼此都容易分心。

這時不妨利用「雞尾酒效應」。

無論多麼嘈雜的場所，都能發覺有人叫自己的名字，總是能聽到在意的話題。

當然也能聽到其他聲音，但**人會在無意識中揀選訊息**。而只有關心的訊息會被當成重要事項挑出來。

特別是人對自己的名字會敏感地反應。所以，在談話時要不經意地穿插對方的名字。如此一來，對方將不會被分心，能專注於自己的對話中。

「評價」

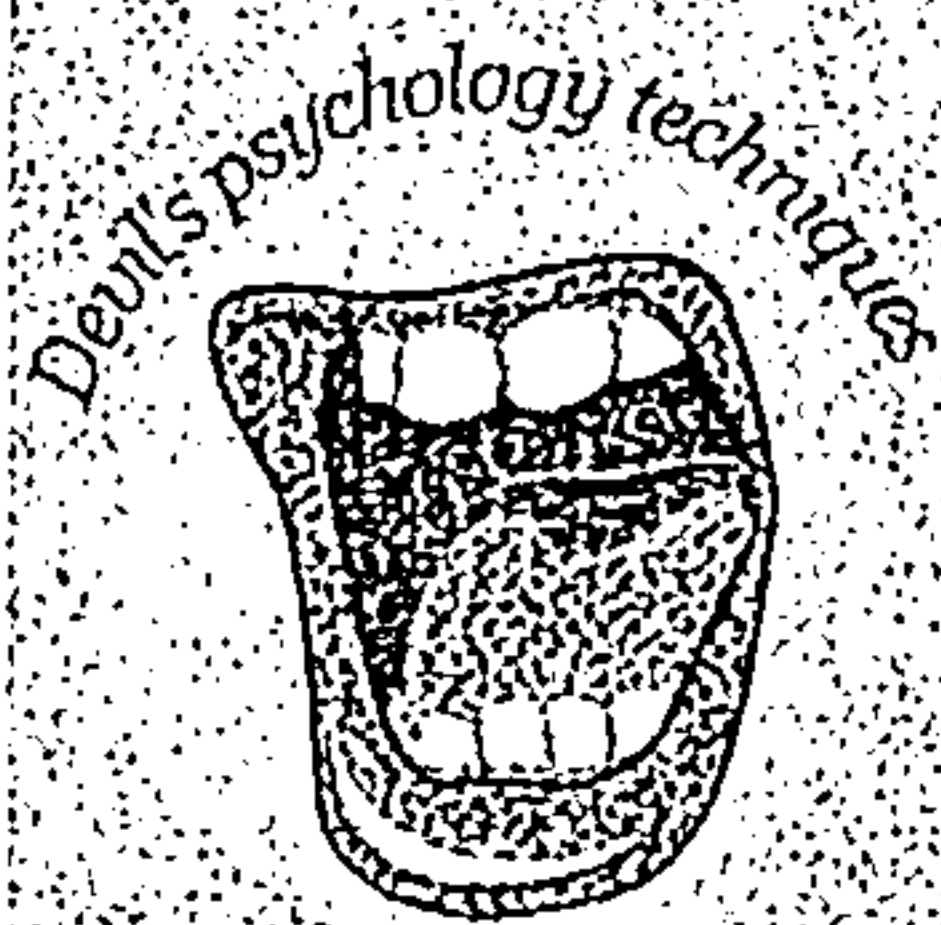
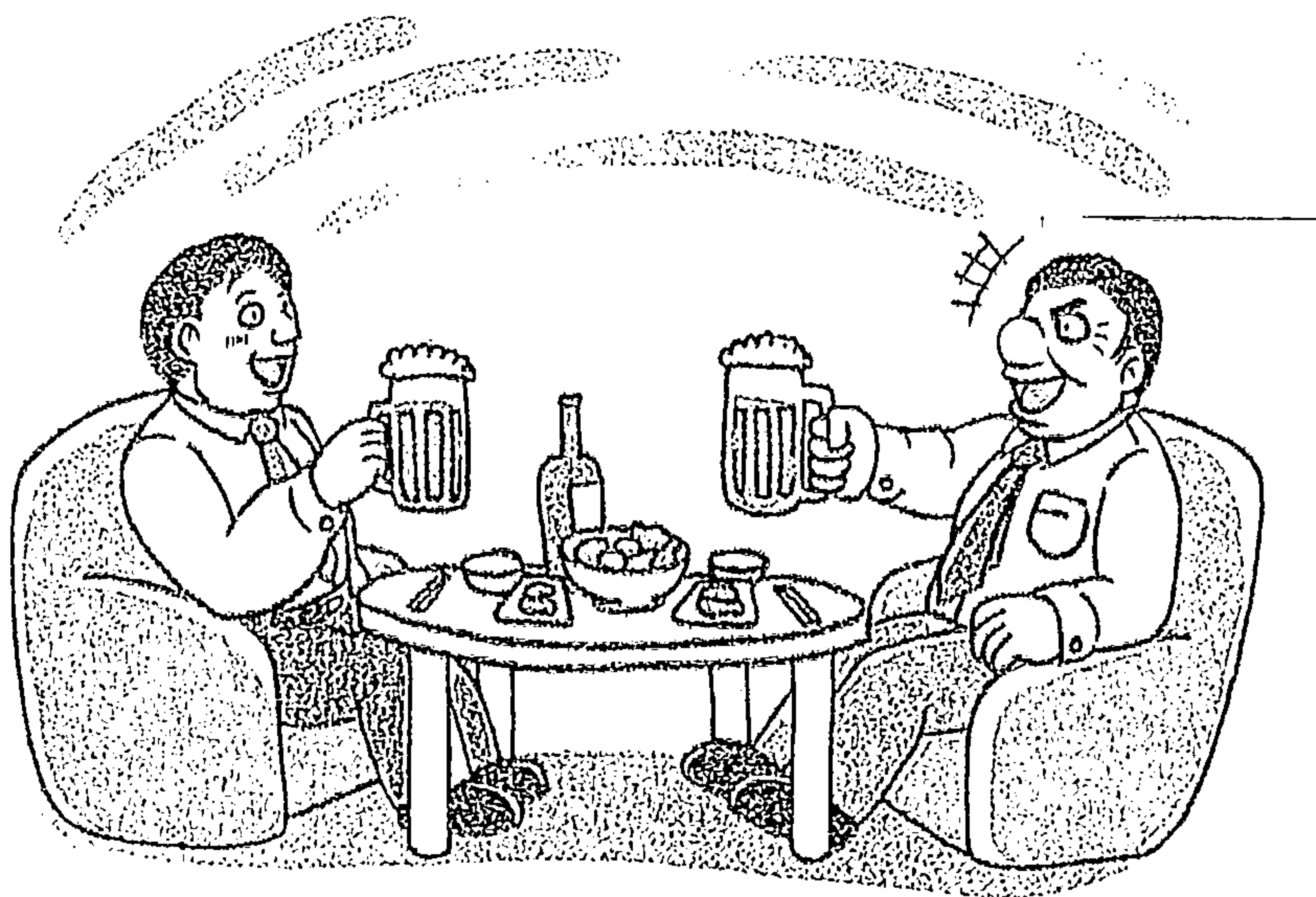
「效果」

「禁忌度」

★★★★★

★★★★★

★★★★★



探聽真心話時 要讓對方坐在沙發上

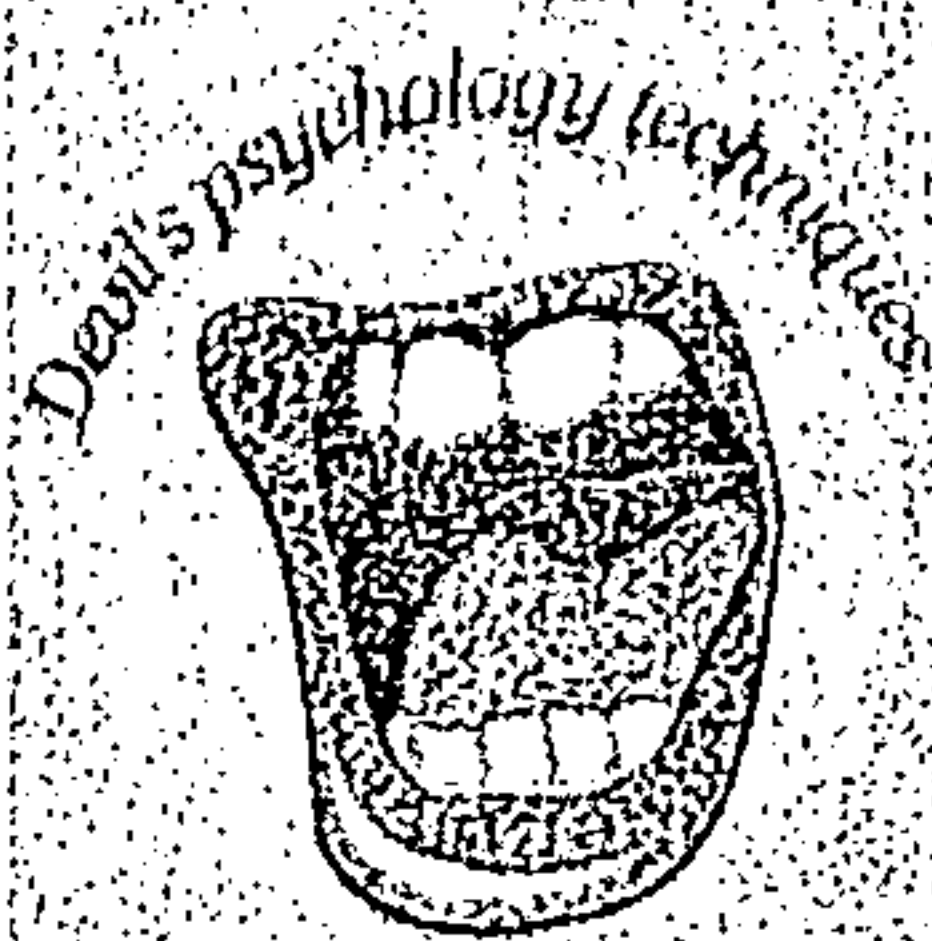
覺得下屬與自己有隔閡，而找他小酌一杯，這時如果邀去站著喝的店就毫無意義。

因為人在站著說話時不太會吐露真心話。

站立的姿勢還是難免緊張。尤其和主管一起又不能
在吧檯托著腮幫子，無法打從心底放鬆。

如果想探聽下屬的真心話，不妨選擇能舒服坐下的店。如果有舒適的沙發就更無可挑剔了。儘管一開始很緊張，柔軟的沙發能讓人慢慢地放鬆身體，具有舒緩緊張感的效果。

「評價」
「效果」★★★★
「禁忌度」★★★



讓自己的夥伴坐在中意的位子

主導會議的流程

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★

參與會議的人很多。開會時事先確認誰坐在哪裡會有很大的幫助，這件事你知道嗎？

乍看之下漫不經心地隨意入座，其實**座位的選擇反映出各人的心理**。

在此假設會議使用的是長桌，先來瞧瞧此處隱藏了何種心理。

長桌的短邊大多是領導者或會議主席的座位，反之如果決定了領導者，其他人應避開這個座位。另一方面，積極發言的人或想掌握主導權的人，傾向於選擇長桌的正中間。

附帶一提，接近領導者的座位是輔佐領導者的人，或者多半是想巴結領導者的人。

反之離領導者較遠的座位，通常是不太積極參與的人，或是沒什麼意見的人。無論如何，可以想成對會議不感興趣的人。

因此若想讓自己的意見通過，搶個好位子非常重要。不僅得搶到中間的位子，也須注意坐在正前方的人物。

其實，意見對立的人，很有可能刻意選擇正對面。



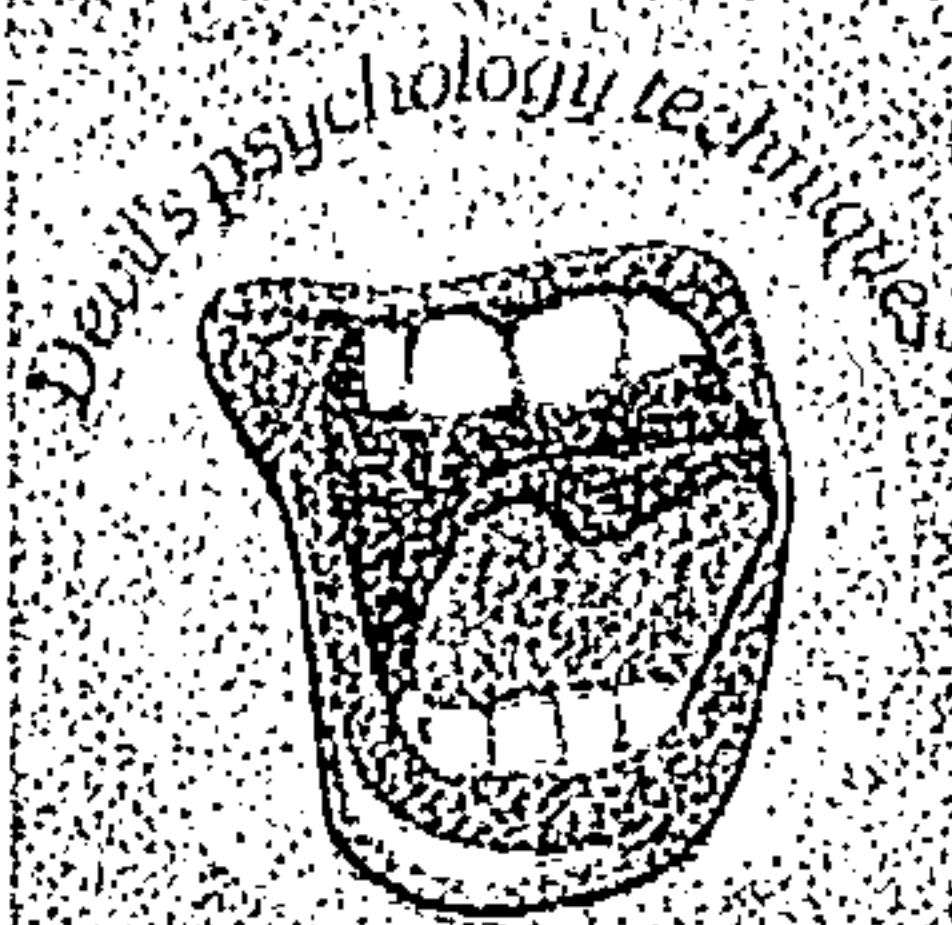
所以，要設法保留這個位子給支持自己的人。

位子稍微錯開不僅能減弱對手的攻擊力，若自己兩邊是贊同者就更有信心了。

此外，如果領導者的對面也被夥伴占據，成功率更會大為提高。

總之，**會議桌每一邊的中央都有極大的影響力。**

如果四面八方都有「贊成」的意見，就能如己所願主導會議的流程。



腹背受敵時 以一對一瓦解對方

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★

推翻多數派的意見極其困難。縱使正面挑戰，結果也只會被忽略。這種情況下，各個擊破反而更順利。

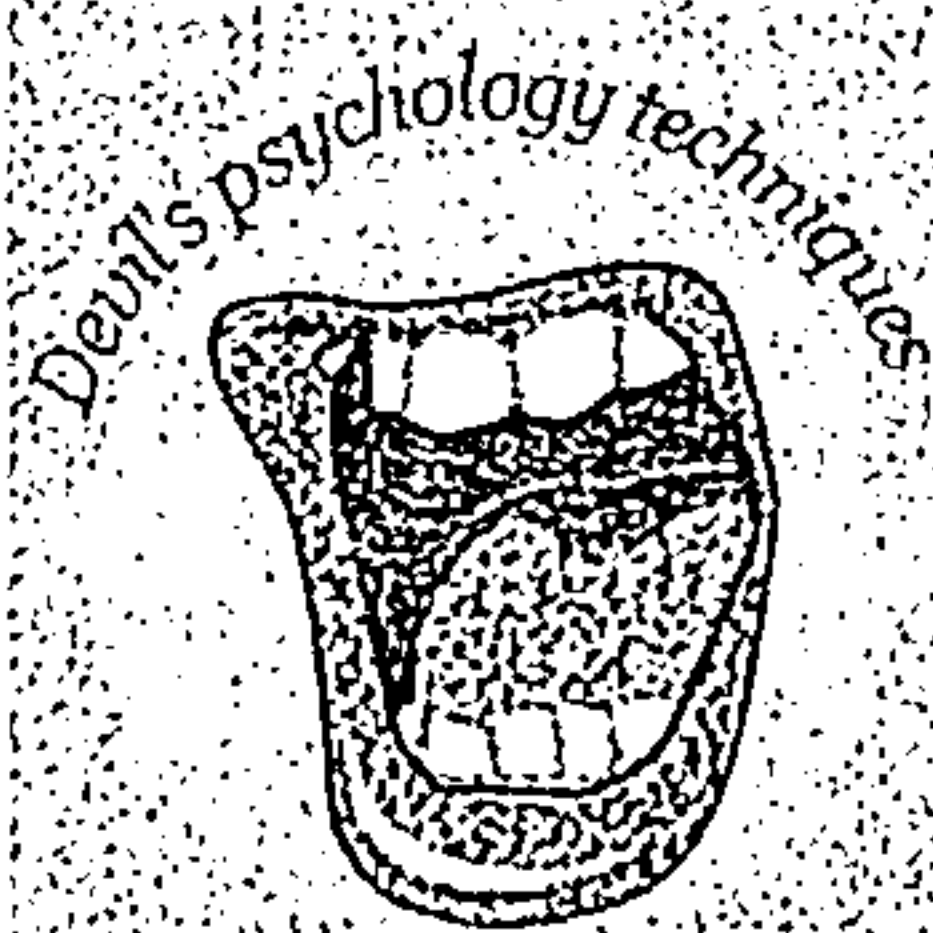
雖說是多數派，其中也有各式各樣的人。懦弱的人儘管並非全面贊成卻難以啟齒，也有人只要跟隨別人就覺得安心。其中或許也有人未經深思熟慮，只是因當下的氣氛而贊成。

換言之，可以斷言多數派未必堅如磐石。

在團體中難以說出自己的意見。可是，**1對1就容易引出現心話**。

結果，他真是這樣想的嗎？也許他無法贊同這個部分，你將會得到各種意見。個別的談話，是讓對方察覺自己有不同想法的機會。

如此一來，接下來就簡單了。多數派的人已呈現分裂，即使陳述反對意見也會陸續出現贊同者。



想封鎖反對意見時 請利用「同調」的技巧

「評價」
「效果」
「禁忌度」

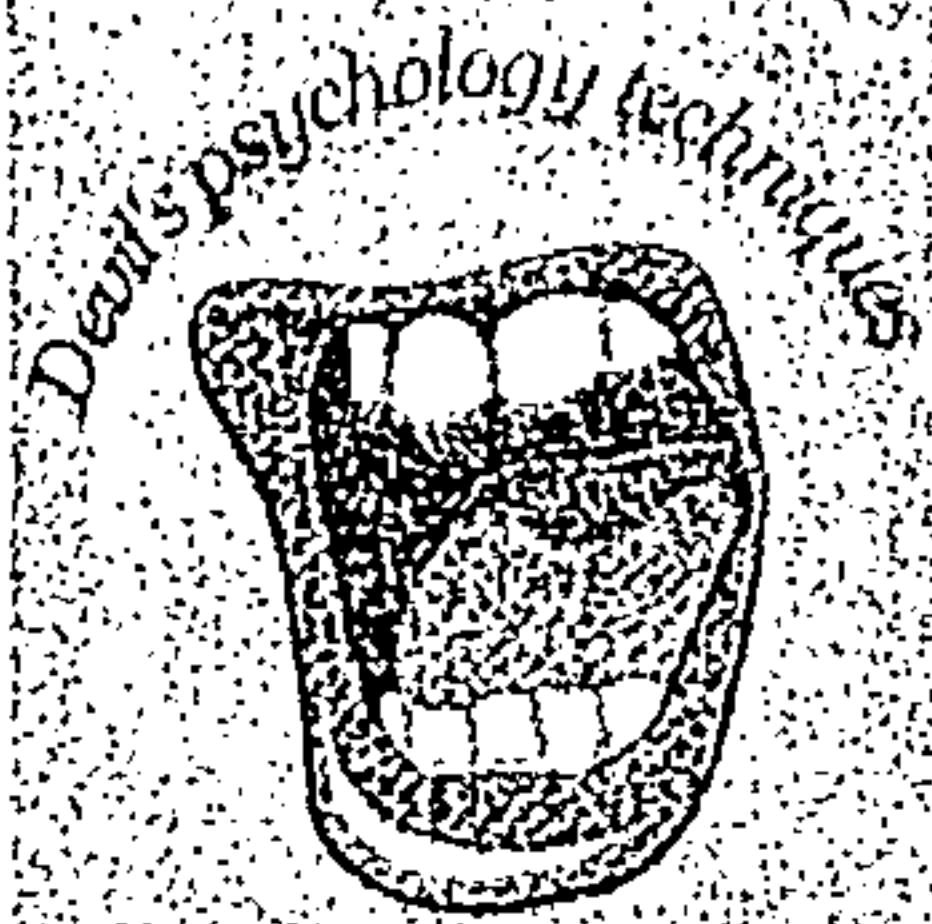
小孩在纏著要東西時，總是會說：「這套遊戲我的朋友都有」如此聽來，有些父母會害怕只有我家小孩被排擠，出於不安而不得買給孩子。

若指責這樣會寵壞孩子則言之過早。因為所有人都無法反抗「大家」或「多數」這種詞語。團體中的異議分子會被討厭早已是定論。所以，有些人不想掀起風波，不由得順從多數。這種行動稱為「同調」。

只要利用這個心理法則，就能輕易封鎖對立的意見。

比如說有個對手會反駁你的提案。這種時候，不妨事先疏通招集贊同者。在會議上如果大家一齊贊成，這名對手勢必難以提出反對意見。只要有多數人支持自己，就能封鎖反對的「敵人」強力施壓。

附帶一提，事先疏通時最好優先說服會贊同的人。如果告知連誰都「贊成」了，再難應付的對象也能輕易說服。



拜託麻煩事時

請選秋高氣爽的日子

「評價」
「效果」★★★★
「禁忌度」★

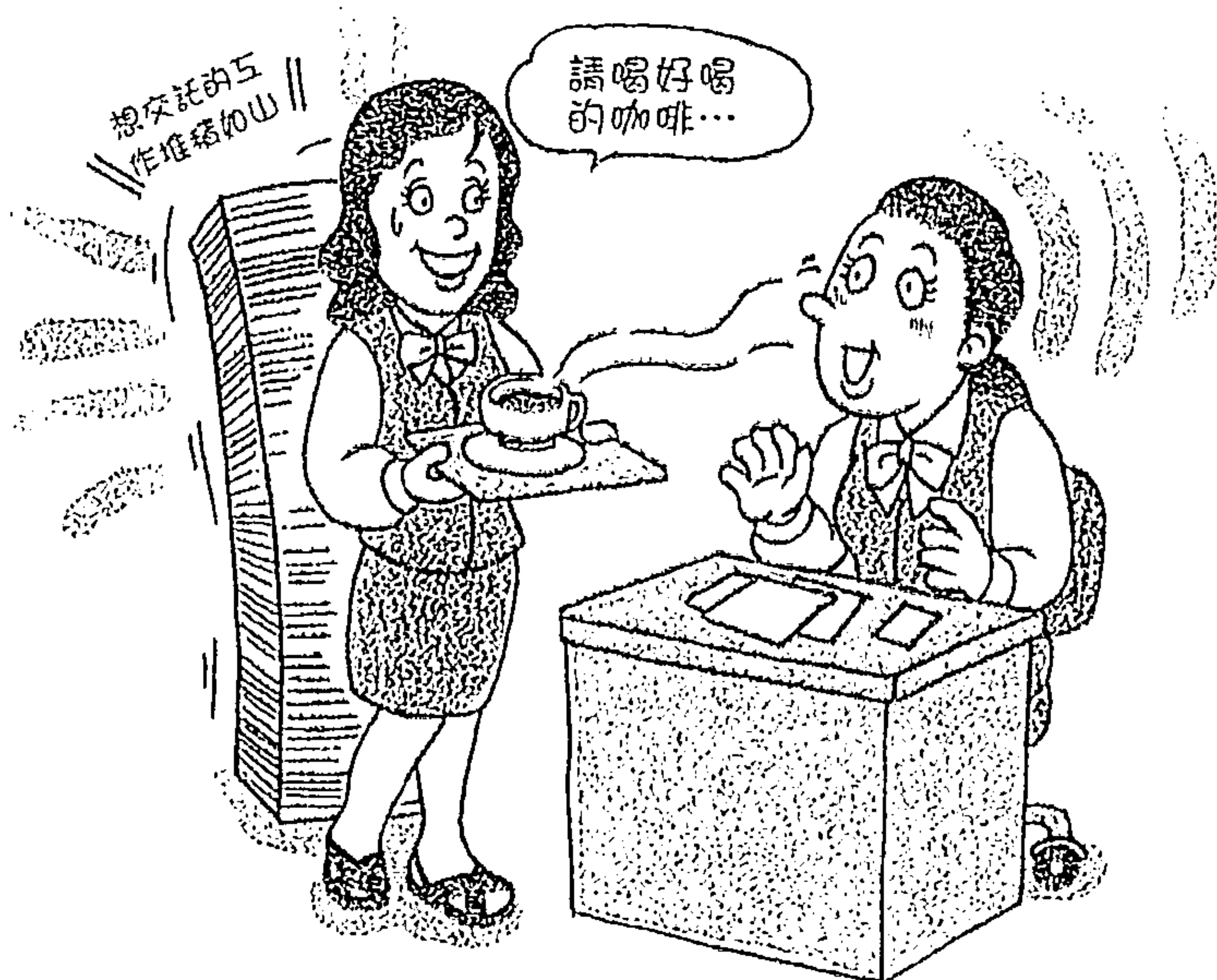
有些事情明知困難，也必須拜託別人。例如拜託靦腆的好友在婚禮上演說，或是明知休假有預定行程，卻得請同事假日代班。

這種時候就算合掌連聲拜託，對方也有可能不理不睬。

其實，在緊要關頭向人拜託時天氣非常重要。陰雨綿綿會令人憂鬱，萬里晴空則使人心情爽快，**人的心情會被天氣大幅左右。**

因此若想要對方接受請求，不妨選擇大晴天。並且最好是溼度低，秋高氣爽的晴朗好天氣。好天氣會讓人心情放鬆，**平時不會接受的請託也會順口答應。**

對方允諾後就如願以償了。之後就算他後悔為何會接受而想要辭退時，也別忘了提醒他要說到做到。



藉由香味讓對方鬆懈

Devil's psychology techniques

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★

拜託人的時候，你是否會猶豫呢？應該盡量放下身段請託，還是輕浮地說：「拜託囉」才有效呢？或者應該送點禮物……？

與其思考各種策略，其實有個更簡單的方法。就是讓對方聞聞「香味」。

正如香草的味道具有抑制焦躁感的作用，剛泡好的咖啡、餅乾烤好的味道具有讓不愉快的心情變

美好的效果。

讓對方聞聞香味，在他放心地歇一口氣時拜託，爽快答應的機率將會提高喔。



目標對象身穿白色衣服時 就是千載難逢的好機會

「評價」
「效果」★★★
「禁忌度」★★★

總是穿著黑色調服裝的人，難得身穿白色服裝現身時，正是說服的好機會。

冷色系顏色令人感覺寒冷，暖色系則令人感覺溫暖，人的心理與顏色密切相關。美國某間大學分析了對顏色的喜好與個性的關連，結果喜歡黑色的人具攻擊性，反之喜歡白色的人則個性溫順。

話雖如此，人的心情容易改變，總是穿黑衣服具攻擊性的人，有時也會想穿白色衣服。

假如約會對象難得穿白色衣服，不妨詢問：「今天你的形象很不一樣呢，怎麼了嗎？」如果對方回答：「因為今天想穿白色。」就表示他想要順從你。把握這個機會求婚，也許有極高的機率會成功喔。

不過，當然原本的個性仍具有攻擊性，自不用說之後還是得謹慎駕馭。



奉承女強人

「身為女性的魅力」

「評價」★★★
「效果」★★★
「禁忌度」★★★

比一般男性員工腦筋更靈光，輕描淡寫地迴避大叔們低級的笑話，任何人都另眼相看的女強人若是直屬主管，對一無是處的下屬而言肯定是難以接近的對象。

面對這樣的主管，很多人想要拉近距離時，總是對她積極工作的模樣稱讚：「真了不起！」

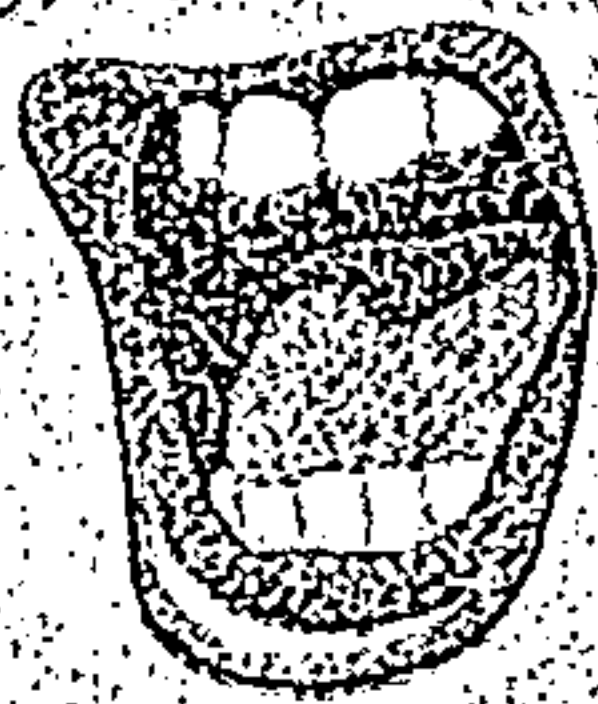
但是，假裝佩服她的工作態度並不管用。這種事當事人可是「一清二楚」。

與其如此，奉承能幹的女主管「身為女性的魅力」才是最佳手段。

例如讚許她做的美甲：「連指頭都保養周到呢！」或者說：「那個手提包很適合妳喔！」

不妨大肆稱讚看起來最花錢的部分。

女人自己最中意的部分受到稱讚沒有不心花怒放的。能做到這一點，她會覺得你是一個能注意細微之處的下屬而特別關照喔。



驅使「五感」 吸引對方

【評價】★★★★★
【效果】★★★★★
【禁忌度】★★★

雖然平時並未意識到，但我們總是驅使五感（視覺、聽覺、觸覺、嗅覺、味覺）吸收訊息。

因此，說話方式推動五感，人就容易獲得共鳴。為了激發對方的想像力，內容得真實地傳達。

雖說如此，哪種感覺最常使用則是因人而異。這稱為「優先感覺」，大體上在青春期就已經定型。

不過必須注意，若不配合對方的優先感覺，再如何費盡唇舌也話不投機。

譬如要表現剛烤好的麵包時，各個類型會如何描述呢？

視覺型……「烤成漂亮的褐色」

聽覺型……「撕開麵包皮時有嚓的一聲」



觸覺型……「外皮酥脆，內裡鬆軟」

嗅覺型……「散發出誘人的香味」

味覺型……「愈嚼愈有甜味」

同樣是麵包，看法如此大不同。若留意平日的對話，大多可以看出對方是哪種類型。

多用色彩與形狀等表達眼見事物的人是視覺型，重視聲響與聲音則是聽覺型。

因此，看清應以何者為優先，選擇適合對方的表現即可。

假如不清楚對方的優先感覺，或者面對群眾時，談話時不妨均衡地摻雜這些「感覺」。



不利的訊息依呈現方式 也能變得有利

「評價」★★★★★
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★

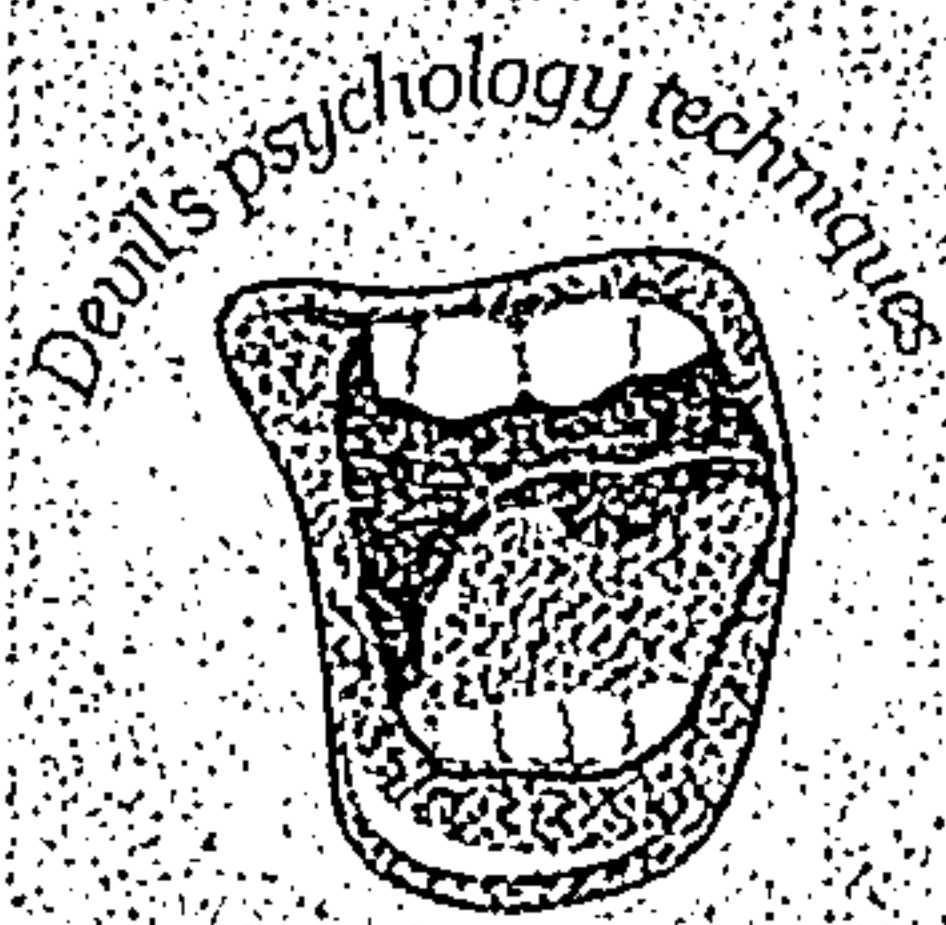
超市接近關門時間便當半價出售時，不少人會趁機衝去購買。因為沒賣完才打折，背後的原因一目了然。

至於並非特賣期間，一直很想買的名牌鞋為何打五折呢？這種情況，立刻衝去搶購的人必定少了許多。即使不清楚打折的理由，心裡也會不禁猜疑：「或許是仿冒品」。

可是，價格標籤若毫不隱諱地寫上「瑕疵品」則另當別論。如果知道破盤價有其理由，便容易下手購買。

若公開對當事人不利的資訊，人就會對那個對象抱持好感。換句話說，若公開原因，半價的划算感覺就能讓人**更添安心**，一舉提升購買的意願。

而且日本人無法抗拒限定商品。有問題的商品也稱得上「限定商品」，因此不自覺地有所反應。



利用限定的標題 激發購買欲

「評價」
「效果」★★★★
「禁忌度」★★★★

信步所至的餐廳因客滿而無法入座，偶然經過的店家某種甜點掛出「本日已售完」的牌子——碰上這種情形，你是否無論如何也想去那間餐廳，或吃吃看那道甜點呢？

其實，稀有或難以入手的東西更有魅力，能激起欲望。這正是所謂**無理要求**的心理。

假如想刺激顧客的購買意願，不妨利用「只有現在才能入手」、「限定○○個」、「已售完。等待進貨」等**限定的標題**。這些標題藏有讓原本並不感興趣的商品，變成很想要的**商品的效果**。

這不僅限於工作，也能應用於戀愛。

另一半約你出門很令人高興，偶爾推托工作忙碌拒絕看看。結果無法見面的時間，更會加深對你的思念。



以「大拍賣」這3個字 呈現划算的感覺

「評價」★★★★★
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★★

見到「大拍賣」這3個大字，任何人都會覺得絕對划算。而且看到價格標籤定價被紅線劃掉，再標出折扣價格，不自覺地就想伸手拿起商品。

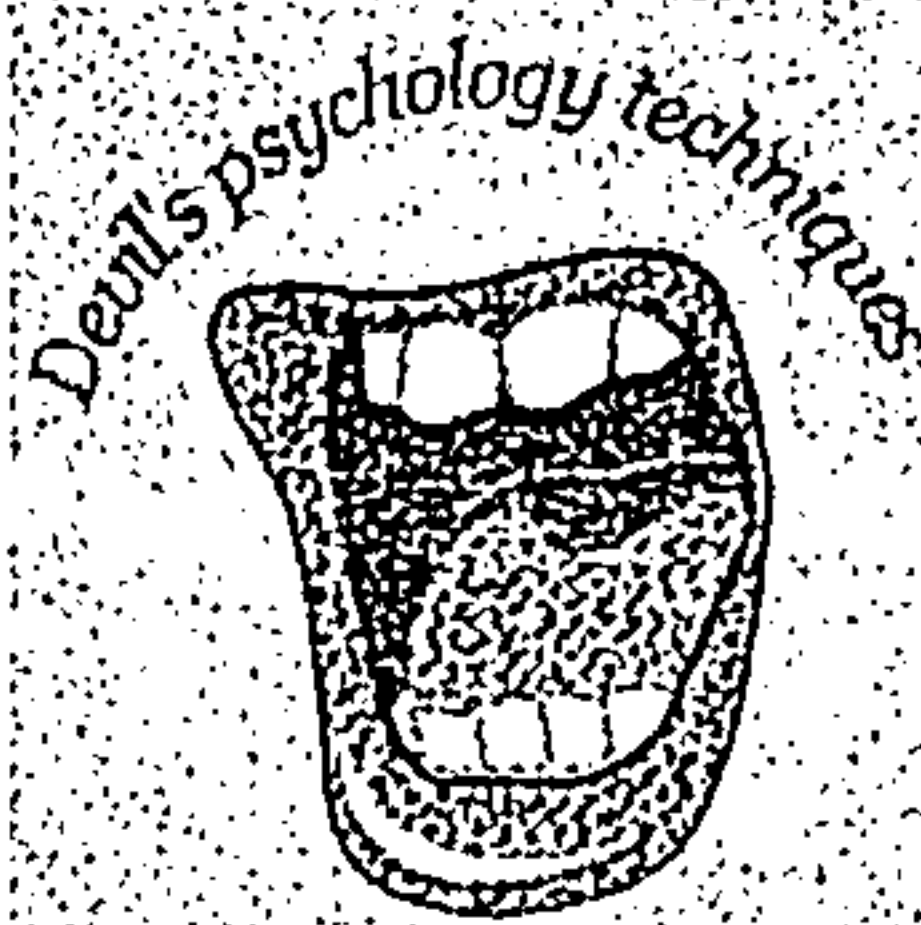
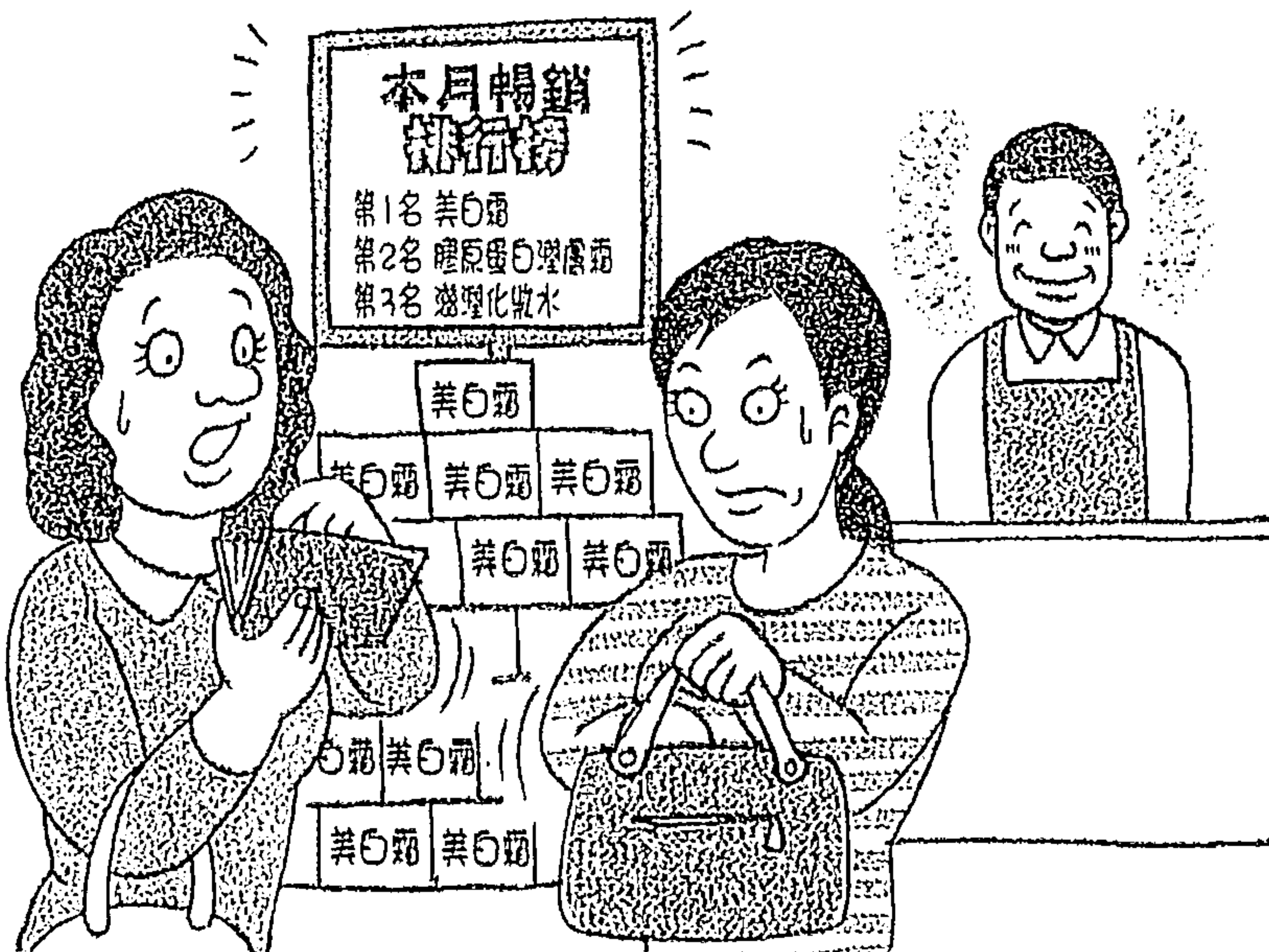
可是，真的買得划算嗎？也許是以破盤價採購，再標上正式售價而已。

不過，姑且不論業界人士，**客人並不清楚店家的潛規則**。總之，「大拍賣」確實是能刺激購買意願的詞語。

並且，**如果大拍賣的理由簡單明瞭，更能增加划算的感覺。**

譬如「清倉大拍賣」，可以想像是不想將庫存留到下期；「倒店大拍賣」則是為了處理庫存，都很清楚易懂。

另外，「有理大拍賣」明示實際上是「有理由的」，倒也能夠令人理解。清楚定出大拍賣的理由，光這樣便能招攬客人。



替想推銷的商品 弄個排行榜

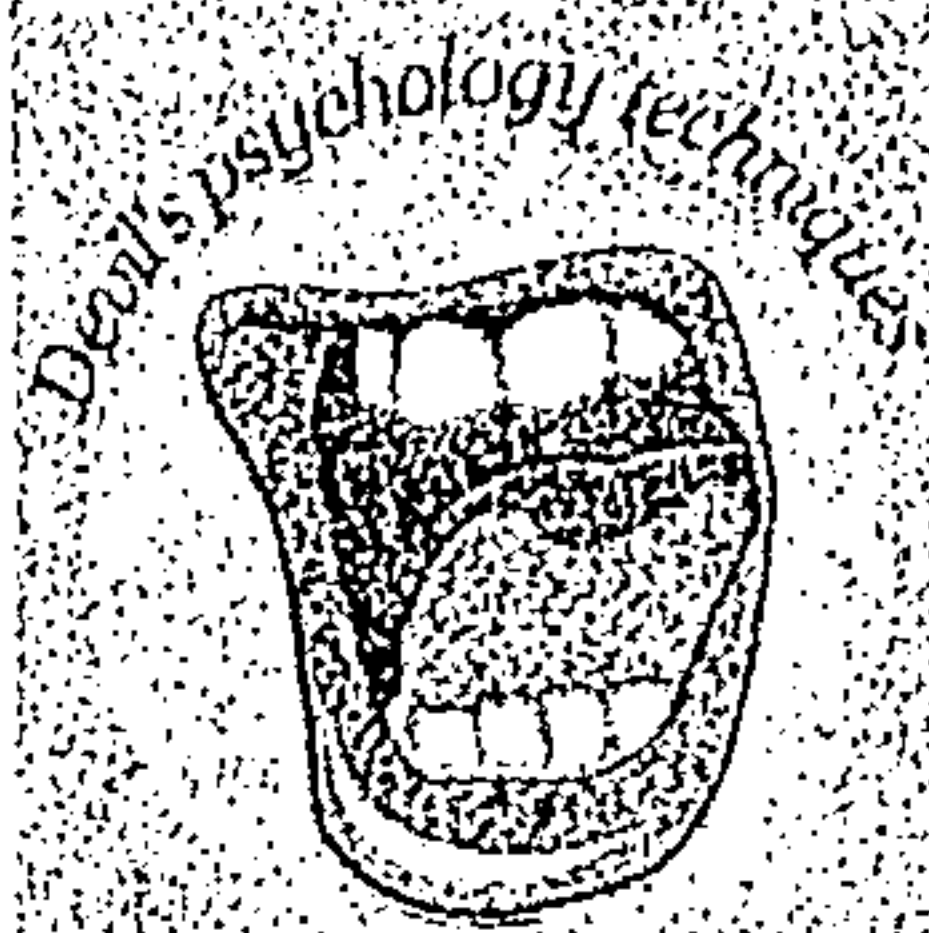
在店頭看到「現正熱賣中」的POP廣告，不知為何對那件商品產生了興趣。

即使第一次看到，也會突然感興趣：「喔，這賣得很好啊？」接下來會想知道內容：「這是什麼？」然後注意到價格：「到底賣多少錢？」並且，如果是可以接受的價格，幾乎是毫不猶豫地掏出錢包。

這句「現正熱賣中」作為**購買行動的觸媒**非常出色。

另外，店裡標示的排行榜也有相同效果。若有想推銷的商品，就應完全活用POP廣告等宣傳手段。

「評價」
「效果」★★★★★
「記憶度」★★★★★



如果最後的場面成功 就能一舉提高好感度

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★

總算順利約到中意的女孩子。

可是，預約的時髦餐廳口味比起評價差了一點，好像不合她的口味而有損她的心情。

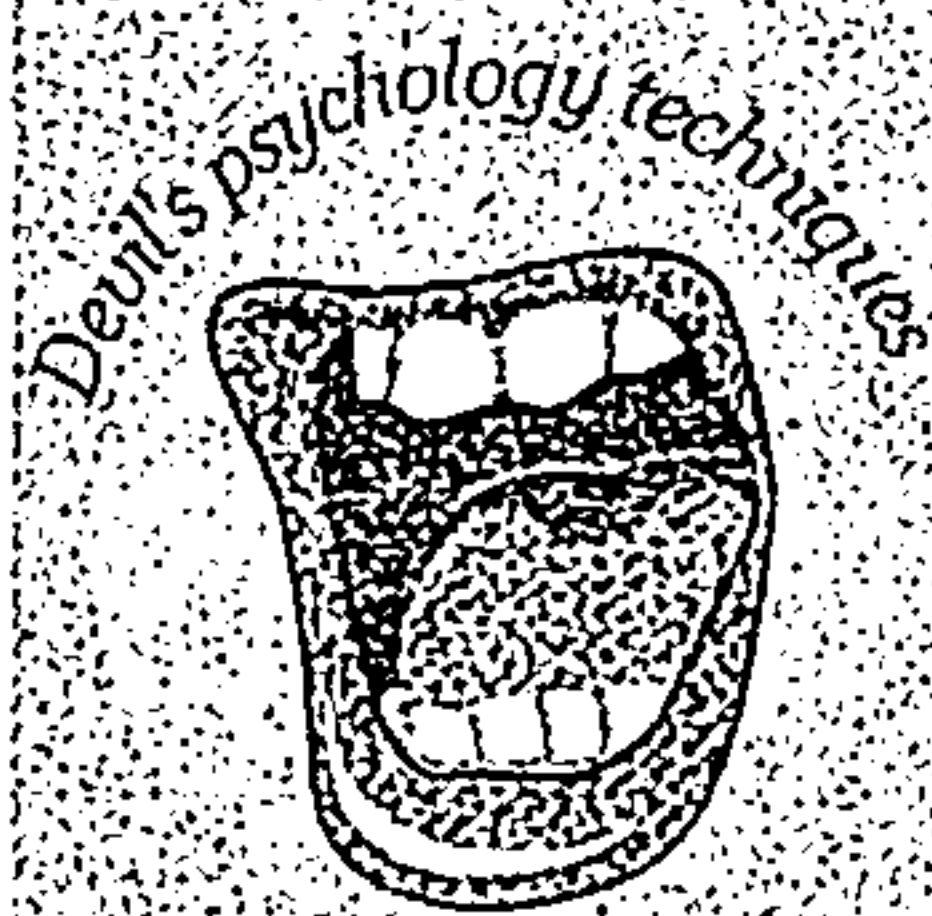
即便如此也不用因期待落空而沮喪。有一條祕計能在當天挽回局面。

人類有種稱為「**親近效果**」的心理，無關於之前的過程，最後的印象能影響之後的判斷。

像這個例子，在約會的最後帶她去珍藏的夜景景點，說幾句能打動芳心的話即可。

如此一來，比起白天在她心裡留下洩氣的記憶，眺望美麗夜景，被追求的記憶將更加強烈。當然也會提高對你的好感度。

結局美滿就皆大歡喜。在擬定約會計畫時，比起挑選共進午餐的餐廳，最後絕不能草草收尾才是鐵則。



要撒魚餌給上鉤的魚時 須看清時機

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★

在到手前投入金錢與感情，用盡一切手段，一旦得手後突然就不再花錢費工夫。若是絕不放過獵物的獵人，通常不會撒魚餌給釣到的魚。

可是，**原本是用魚餌釣到才發展關係**，沒了魚餌兩人的關係就會惡化，這可是明若觀火的事實。

不過，要是給了過多的魚餌，遲早也會不再感激。

要馴服用物質衡量愛情的對象，請先重設為沒有任何禮物的狀態。如此對方的不滿高漲，在爆發前再次注入金錢與愛情。

一度陷入空腹狀態，就連一片仙貝也能滿足心靈。陷入精神上的飢餓狀態後，此時的禮物會異常甘美。

重點是撒餌時要看清時機。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.
1

Q. 你都如何握手？

- A · 用力握手
- B · 用雙手握手
- C · 上下用力擺動
- D · 用右手握手，左手搭在對方的肩膀或手臂上
- E · 握住指頭

★診斷★

從本測驗可得知…

你的人品

……選擇 A 的人……

競爭心與對抗意識強烈。

……選擇 B 的人……

善於交際。

……選擇 C 的人……

忽冷忽熱。

……選擇 D 的人……

執著於地位與名聲。

……選擇 E 的人……

照顧周到十分謹慎。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.

2

Q. 你如何用刀叉吃牛排？

- A．從左邊切一口吃一口（左撇子則是從右邊）
- B．從右邊切一口吃一口（右撇子則是從左邊）
- C．一開始全切成一口大小再吃
- D．從中間切成兩半，切一口吃一口
- E．切法、吃法總是不一樣——

★診斷★

從本測驗可得知…

你的待人能力

……選擇 A 的人……

將自己想法強加於人，有常識的人。

……選擇 B 的人……

溫和體貼，與周遭協調的類型。

……選擇 C 的人……

愛恨分明，愛幫助人。

……選擇 D 的人……

與其思考不如行動的社交型。

……選擇 E 的人……

忽冷忽熱有些自我本位，不善交際。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

NO.
3

Q. 家裡失火你會帶什麼逃生？

- A · 錢包
- B · 手錶
- C · 杯麵
- D · 西裝
- E · 相簿

★診斷★

從本測驗可得知……

你的「工作能力」

……選擇 A 的人……

掌握事物整體冷靜行動的人。工作能力非常強。

……選擇 B 的人……

工作積極，精明幹練。工作能力十分出色。

……選擇 C 的人……

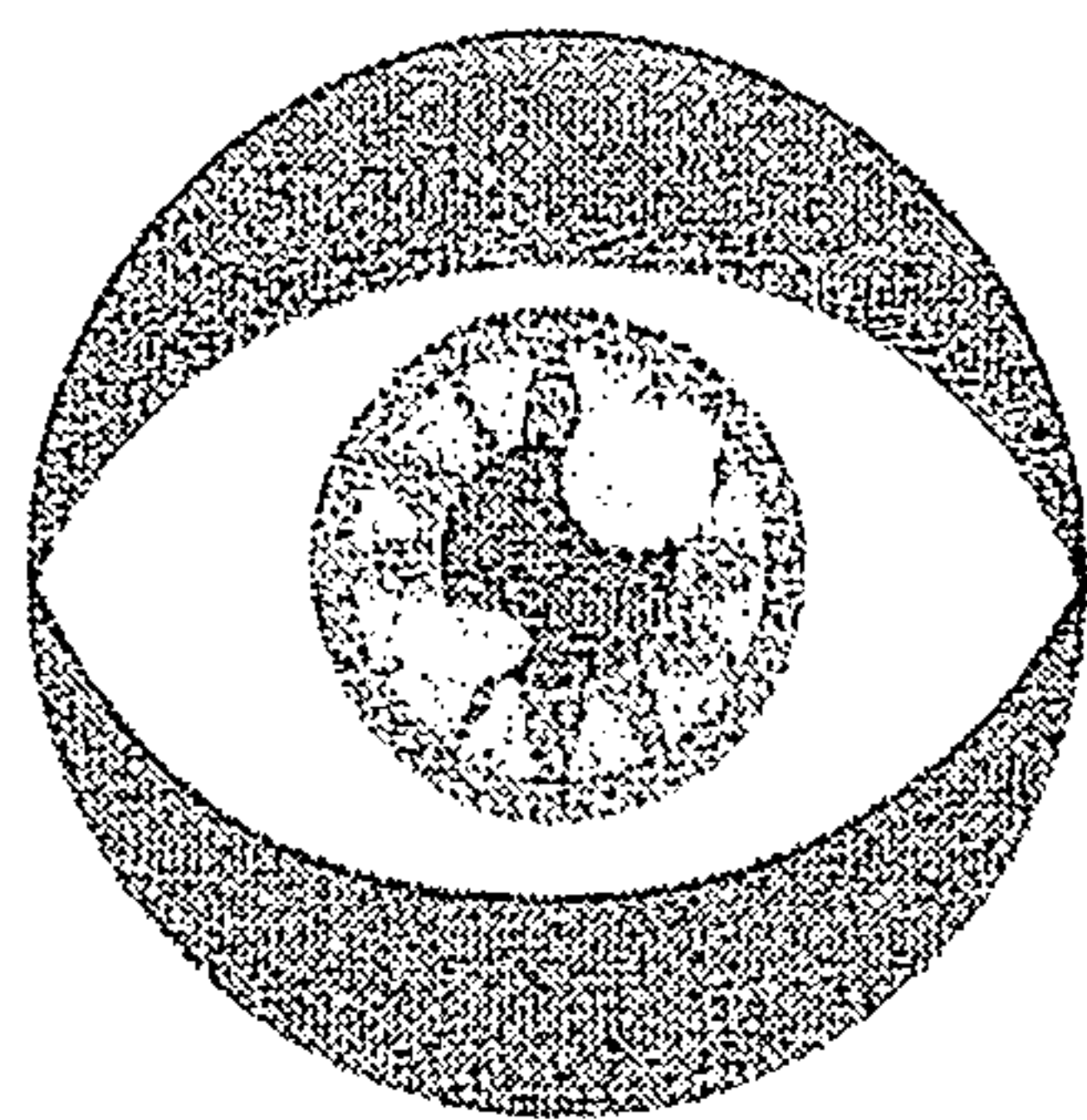
爽朗善於照顧人，工作能力也不錯。

……選擇 D 的人……

責任感強，個性認真。雖然能幹，卻會被壓力弄壞身體。

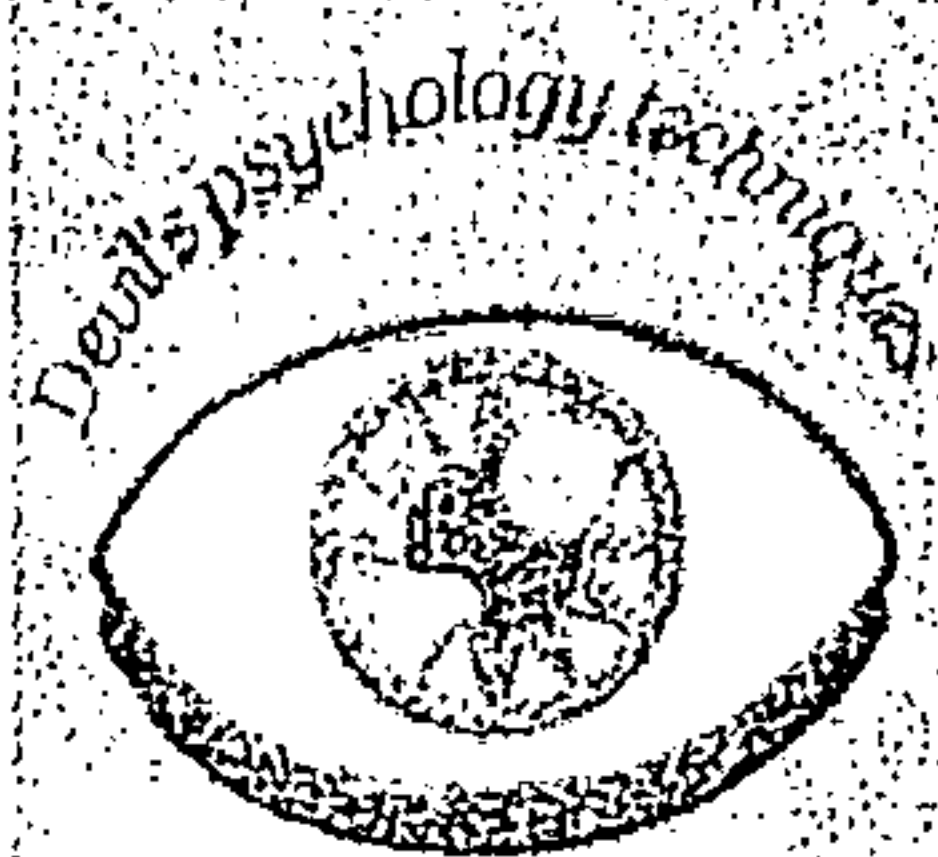
……選擇 E 的人……

浪漫、感受性豐富。在創造性的工作能發揮實力。



第2章

從習性與動作 看穿對方本性的 方法



忙碌時卻開始做無關緊要事情 的人其實自尊心很強烈

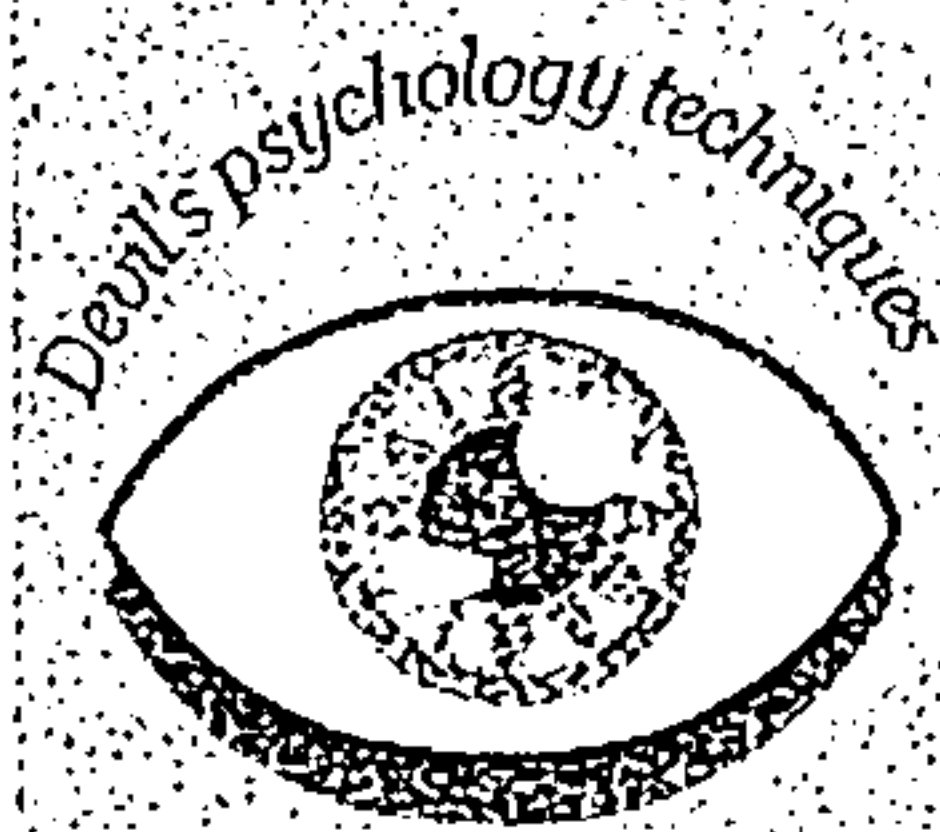
「評價」
「效果」★★★★★
「警戒度」★★★★★

很明顯時間不足，再怎麼掙扎也趕不上截止日期。縱使情況如此，一般人至少會努力堅持到逼近截止時間。

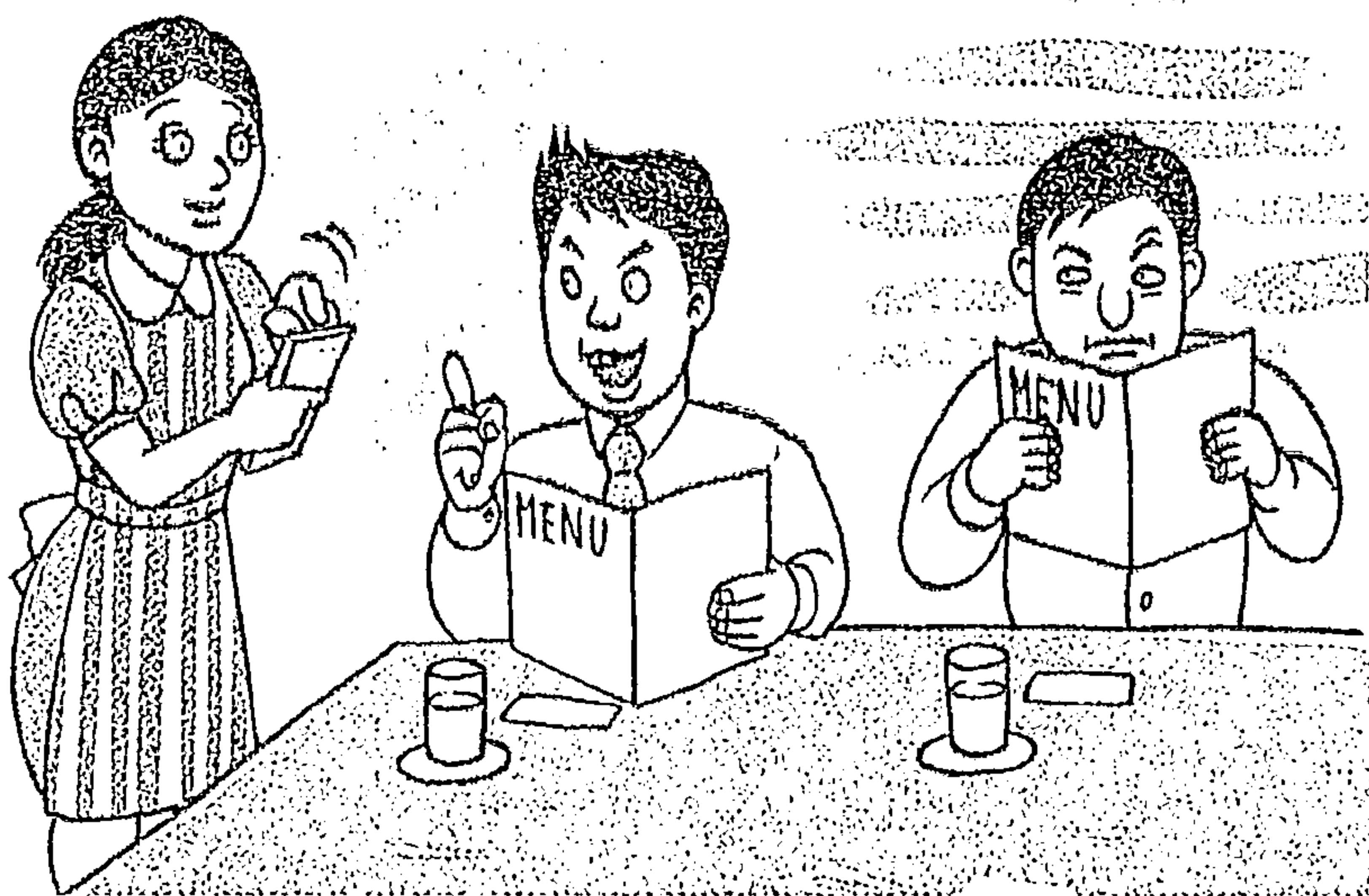
可是，也有人放棄一切努力，開始做無關緊要的事情。像是突然開始整理桌子抽屜，或是從書架上拿漫畫來看……。

這種在他人眼中做出莫名其妙行動的人其實自尊心很強烈。埋首於現在不應做的事，一旦趕不上時才能找藉口：「哎呀，我一開始整理東西就會停不下來！」換言之**只是想表達，在期限前無法完成工作，並非因為自己能力差**。自尊心太強的人才會有這種奇妙的邏輯。

如果在眾人面前責備這種人應該盡全力到最後，他的自尊心受損可能會節外生枝。真要責備的話，最好選個沒人的地方。



觀察點餐方式 就可看出他的適應性

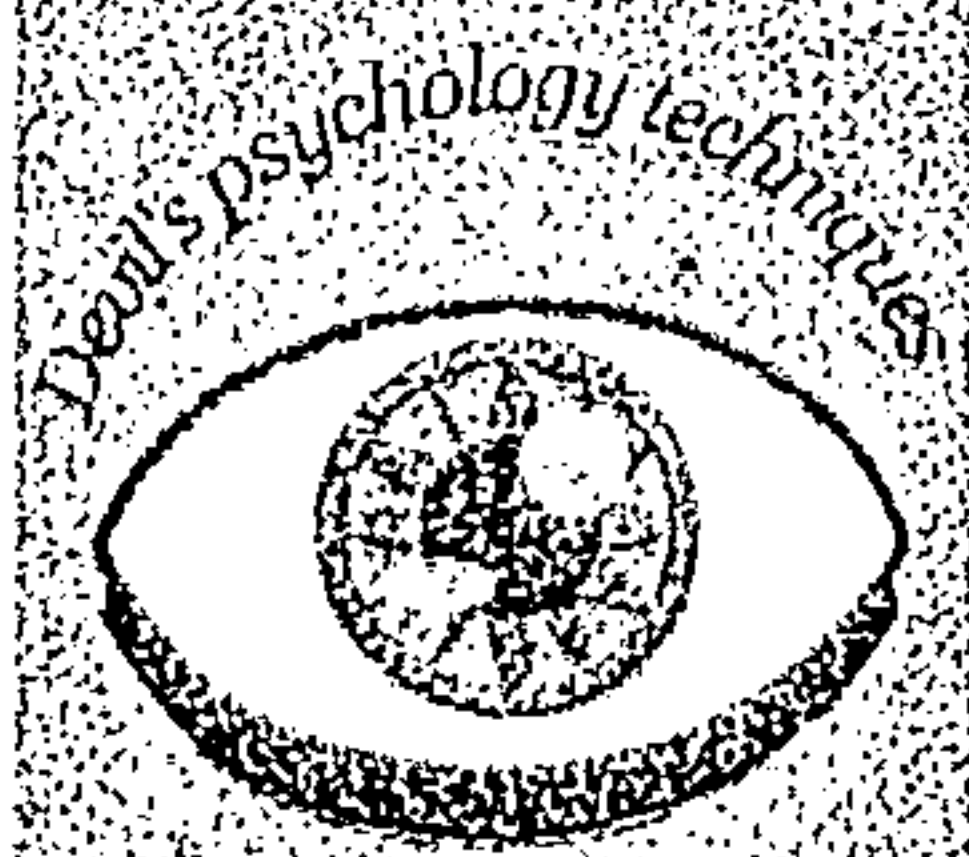


幾個人在餐廳用餐時，觀察一下誰在何時點了什麼？因為從如何點餐，能瞭解這個人對周遭的適應性。

適應性最高的人，會配合大家點的餐點中最多的那一項。因為覺得：「只有自己點不一樣的餐點太突出了。」所以等其他人點了最後才點餐。這種人適應性雖高卻缺乏決斷力，也不會清楚表達意見。

另一方面，不管旁人點什麼，就只點自己想吃的東西的人，適應性較低。這種人我行我素，一旦決定就不改變自己的意見，在團體中經常是不受歡迎的人物。

「評價」
「效果」★★★★★
「警戒度」★★★



從眨眼次數 得知對方內心的動搖程度

「評價」
「效果」★★★★★
「警戒度」★★★★★

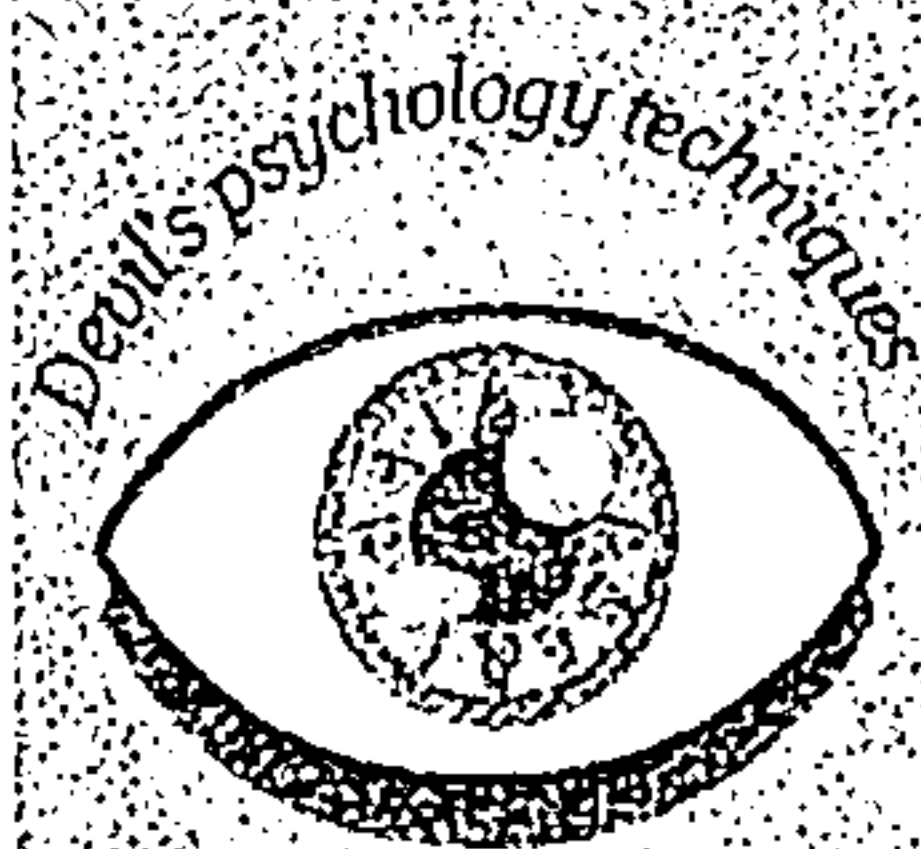
一般人1分鐘內眨眼20幾次。這是無意識的動作，連當事人也幾乎不會察覺，其實藉由眨眼能推測對方的心理狀態。

譬如有時會看到遠遠超出平均值，眼睛眨個不停的人，眨眼次數多的人可視為非常緊張。自己感覺到立場岌岌可危，有不可告人的事，或出現不想觸及的話題時，總之覺得不舒服，**內心便會開始動搖。**

此時看似能一舉進攻的機會，但也未必能夠斷言。

如果對方是懦弱的人，可以威逼對方。但是有的人過於緊張，反而會有攻擊性。對這種人採取強硬的態度可能會起爭執。

反之，若不想被察覺自己的緊張可以睜大眼睛，減少眨眼的次數。



觀察腳掌的方向 可得知對自己的好感度

言語和表情可以掩飾，雙腿卻容易洩漏真心話。坐著的對象若是膝蓋與腳尖正對自己，可判斷為有好感，並且對談話內容有興趣。

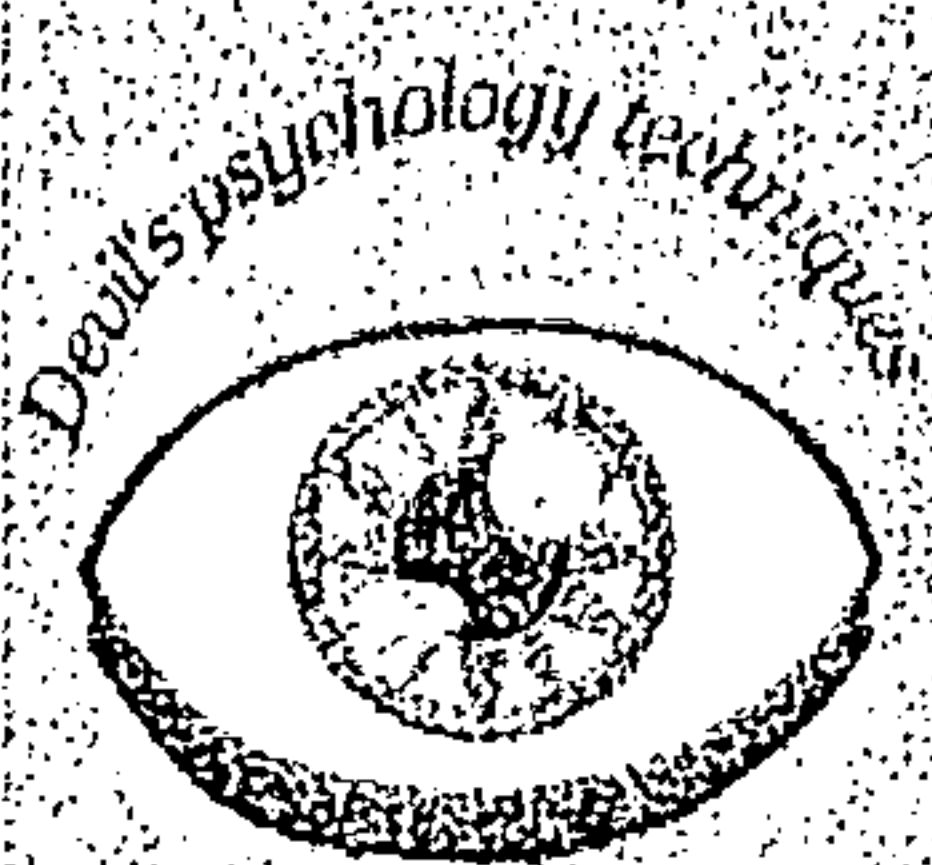
人對於有好感的對象，雙腿自然會朝向對方。

另一方面，雙腿若對著其他方向，表示並未敞開心房。即使算不上討厭，但他有興趣的對象並非眼前的人。

另外若對方腳尖對著出口，可能心裡想要趕快離開。

此時最好轉變話題，或早早結束對話。

「評價」
「效果」★★★★
「警戒度」★★★★



觀察指頭

便可判斷對方是否在說謊

「評價」
「效果」★★★★
「誠戒度」★★★★

態度與語氣非常有自信，但仔細一瞧手指卻動個不停。尤其若是說大話的人有這種動作，你是否會有種奇妙的感覺？

無論嘴上講得多從容，手指的動作能表達內心。其實他的內心正在與不安奮戰。

譬如在說明新商品與新服務時，如果手指不停地敲桌子，或是輕輕地搓雙手手指，**可能**

話中夾雜了謊言。

假如被拆穿了該怎麼辦？被指出錯誤時該如何敷衍……？心中的一抹不安使指頭產生無意識的動作。

尤其一段說明結束後，一邊詢問：「您覺得如何？」一邊動手指想必非常可疑。這時候保險起見應「提高警覺」。



習慣玩弄東西的人 脾氣很彥扭

「評價」
「效果」
「警戒度」
★★★★★

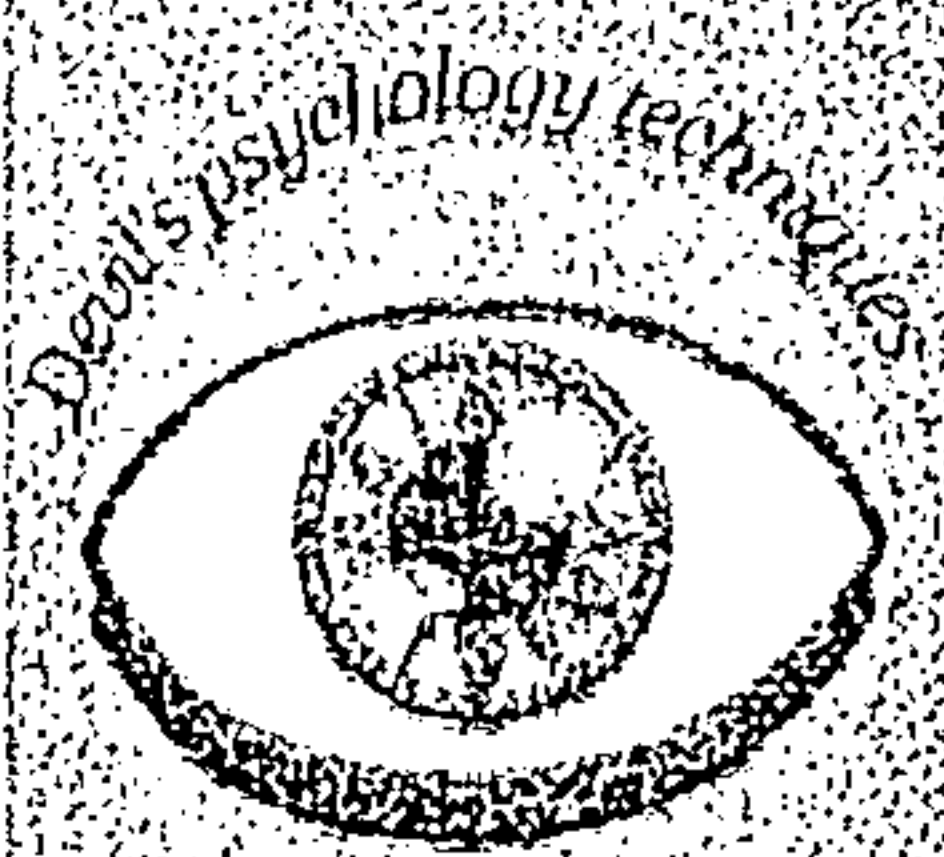
聽人說話時一直玩弄手機，或觸碰桌上的東西，或者頻頻拿手巾擦拭桌子……。

這種習慣玩弄東西的人，假如你約他：「等下一起去唱卡拉OK吧！」他會有何反應呢？

你可別期待他會興致高昂地回答：「好啊！」因為習慣玩弄東西的人大多脾氣彥扭。

他不會老實地贊成提案，而是先說：「喔。」表現出沒興趣的態度。可是，他也不是真的反對，假如你問：「唱卡拉OK和打保齡球，你選哪一個？」他可能會回答：「唱卡拉OK好了。」

總之，**自尊心不允許他老實地配合，若是自己選擇則OK**。雖然這種人有點麻煩，但只要改變問法就能隨心所欲地推動他。



一回到公司就立刻鬆開皮帶 的職員沒想到很能幹

「評價」
「效果」★★★★★
「態度」★★★★

下屬從外頭回來一放下公事包，就立刻鬆開長褲的皮帶，一股腦地靠在椅背上休息，這時可不能怒罵他：「真是邋遢！」

在公司裡能不在意旁人眼光完全放鬆，這種人其實是相當能幹的人。

無論如何，簡直像回到家裡的行為，**表示他對公司非常眷戀**。公司正是自己生活的一部分，所以才能公私不分竭盡全力。

而且在回到公司前內外有別，在外頭時穿著整齊，因此也受客戶歡迎。

對這種職員不用計較小事，讓他隨心所欲地行動。他鐵定會是意想不到的戰力。



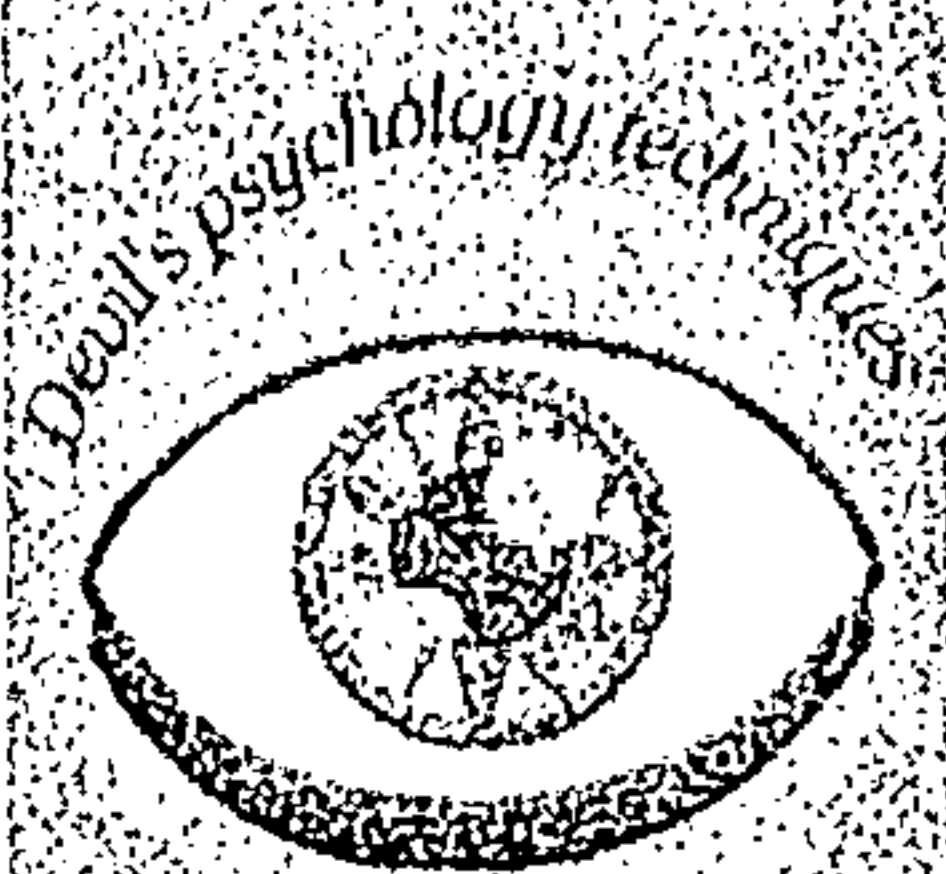
表現很誇張的人 是自以為是的獨善家

運動賽事實況轉播時，你是否聽過播報員感動落淚，驚呼連連呢？乍看之下真是充滿人情味的熱血男兒，但多數情況表現得太過火，播報的內容也沒什麼，大多太過誇張，脫離現實。

換句話說，只不過是被當下的氣氛感染，而**控制自己的情感**。

而且由於陶醉於自己的表現，沒有餘力觀察周遭的反應。這也是**自以為是**，以**自我為第一優先**的人。情緒容易被感染，熱情高昂的確有利用的價值，但最好記住，這樣的人能否打從心底信任要打上個問號。

「評價」
「效果」
「態度」
★★★★★



觀察直盯著看的對方嘴角 便可知是敵是友

「評價」	★★★★★
「效果」	★★★★★
「警戒度」	★★★★★

和異性面對面談話時，對方若盯著自己的眼睛看，不由得會心跳加速呢。

你可能會誤以為：「他該不會喜歡我吧？」

可是，其實看著對方的眼睛有2種意思。

第一，對對方有興趣時。

例如：「他是怎樣的人？」或「我想更瞭解他。」出於這種心情，就會直盯著對方。

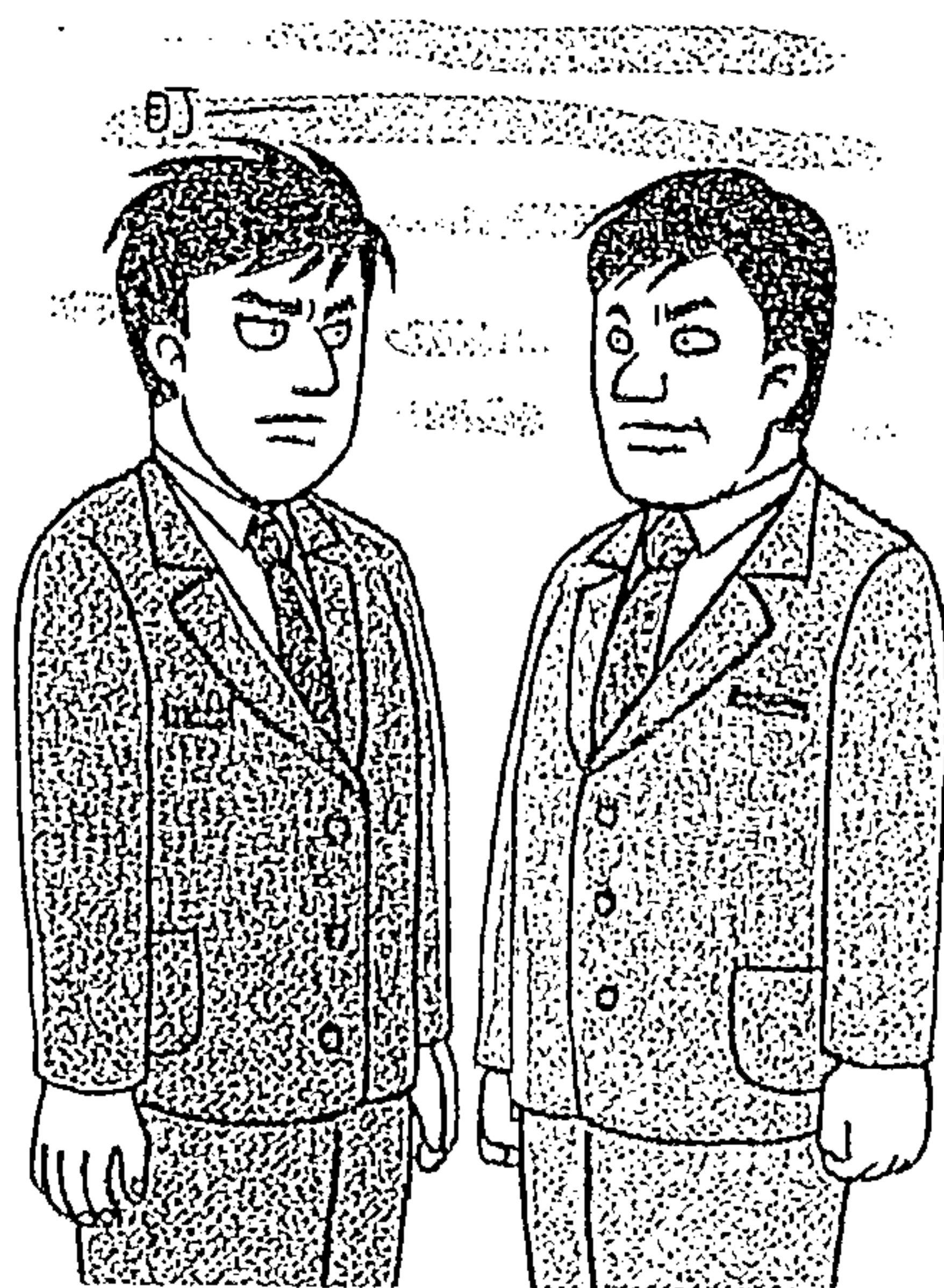
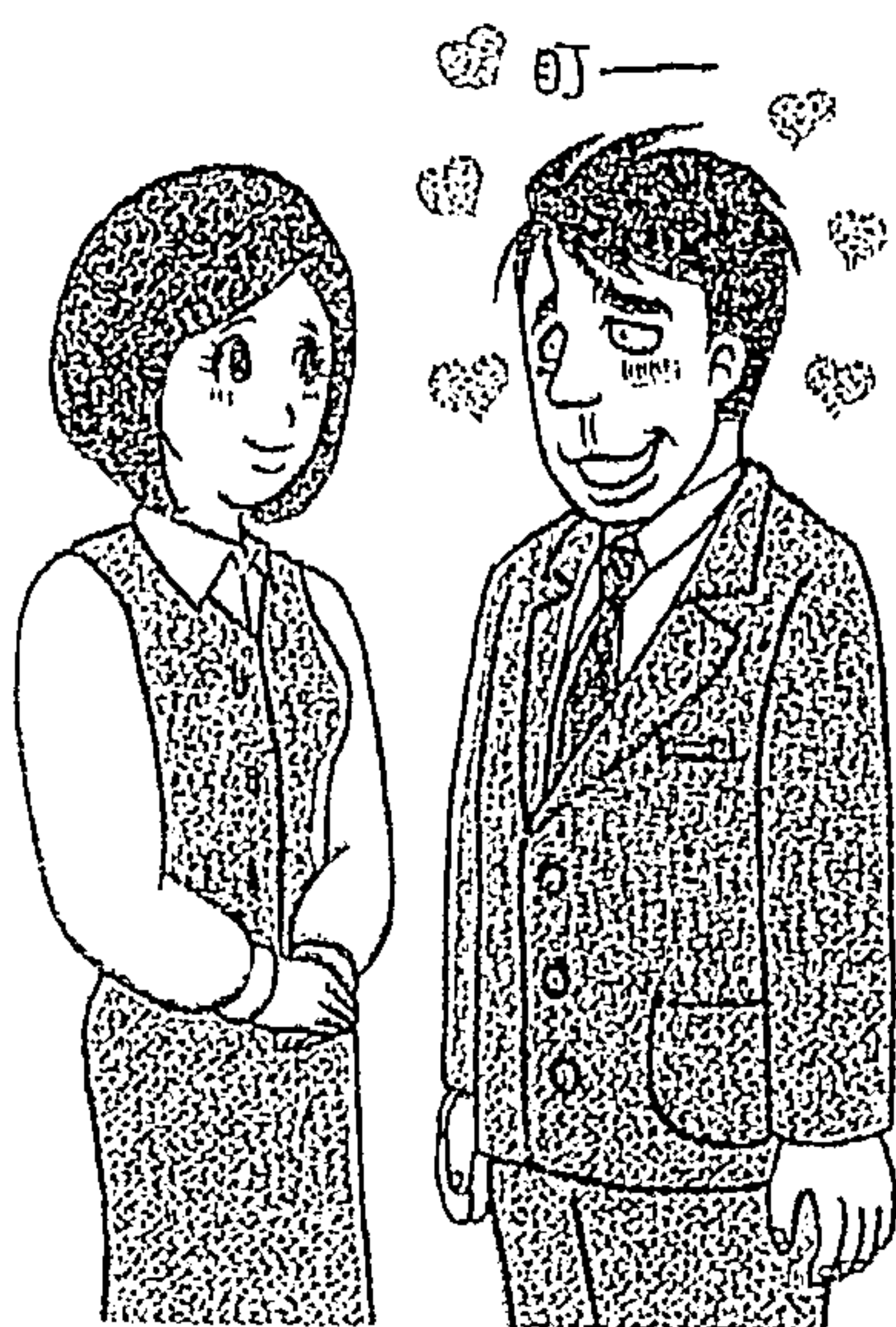
正如「眉目傳情」一詞，想從眼神與表情，瞭解他的內心。這種情況十之八九懷有好感。

至於第二，是帶有敵意看著對方的眼睛時。

內心藏有「不想輸給他」的強烈競爭心的時候，會發出銳利的目光。

就是所謂的「直盯著看」。

附帶一提，如果分不清對方的目光帶有善意或敵意時，不妨觀察對方的嘴角。

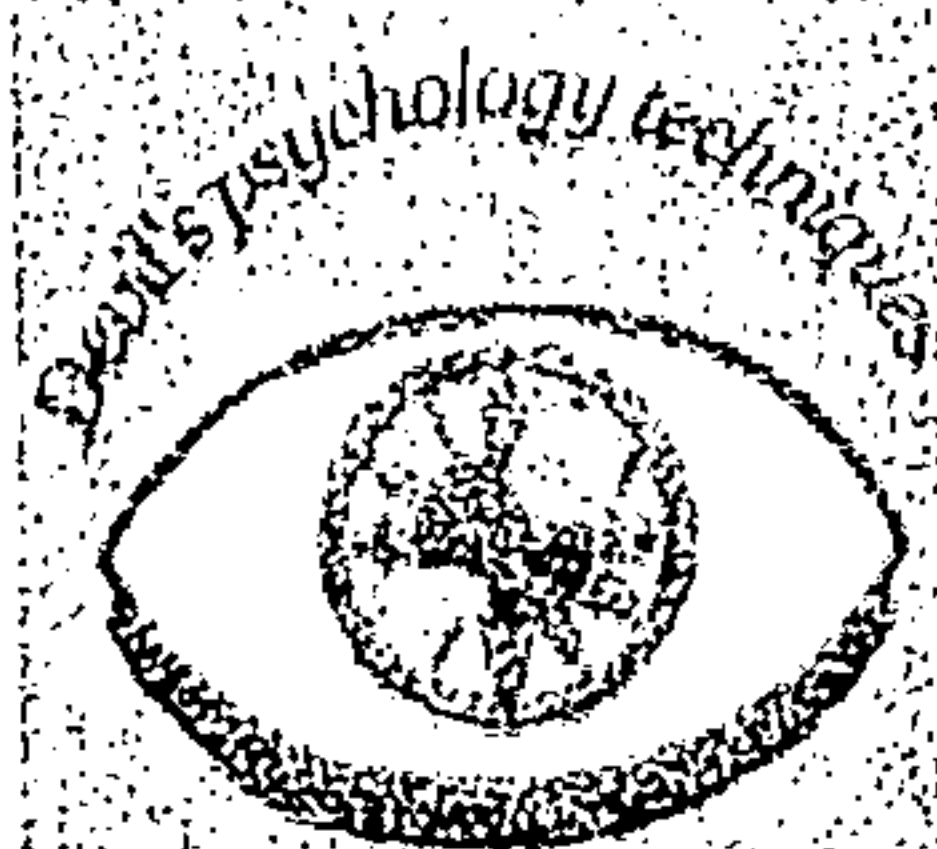


確實盯住自己的目光，若是嘴角緊閉肯定是帶有敵意。目光筆直凝視對方使之動搖，就是想占上風的證據。

面對這種人，最好不認輸地還以顏色，**引起對方失調拿出魄力對峙。**

反之，目光交會嘴角肌肉鬆弛，甚至一副色眯眯的樣子時，肯定是對你有好感。

該如何衡量與對方的距離，全依你而定。



老是提起當年勇 是因為想逃避現實

【評價】
【效果】★★★★
【戒度】★★

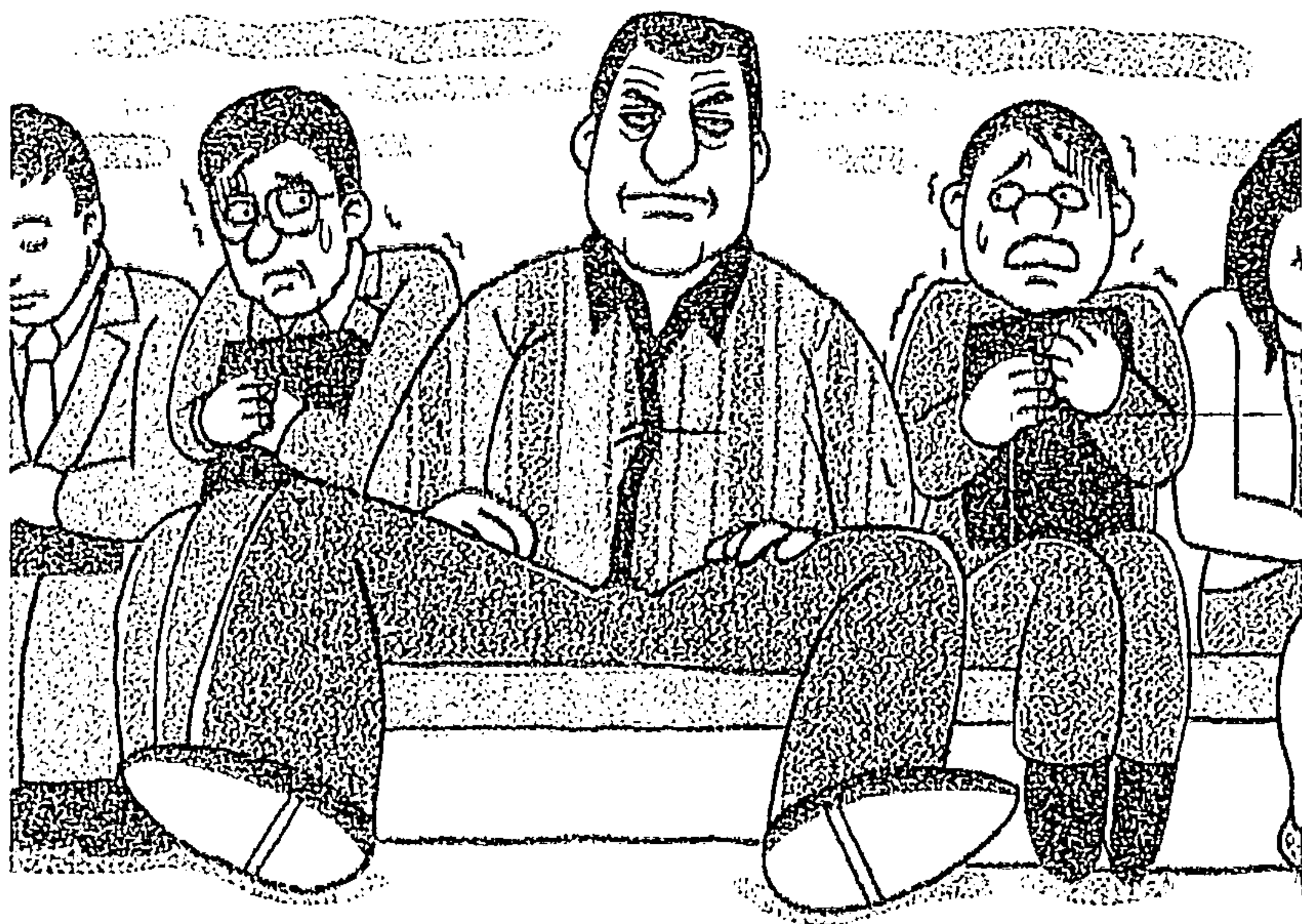
「我年輕時可是吃足了苦頭。」絮絮叨叨地聊起當年的主管令人頭疼。不少人一定心想：「我聽過幾百遍了……」然後置若罔聞。

以前的辛勞與豐功偉業很顯然是一種現實逃避，當事人也十分清楚。儘管如此仍忍不住話當年，正是對現在的自己缺乏自信。

大談以前的功勞，是因為想藉由談論過去的成就讓現在的自己好過一點。另外，無法不聊過去的辛苦，是想藉由比較過去的自己，來肯定現狀的心理表徵。

的確，這種聽過幾百遍的內容令人討厭，但仔細一想，聊一聊就能恢復自信倒也是個好方法。

雖然稱不上「不聽老人言，吃虧在眼前」，不過別嫌囉嗦，偶爾正襟危坐地傾聽或許也不錯。



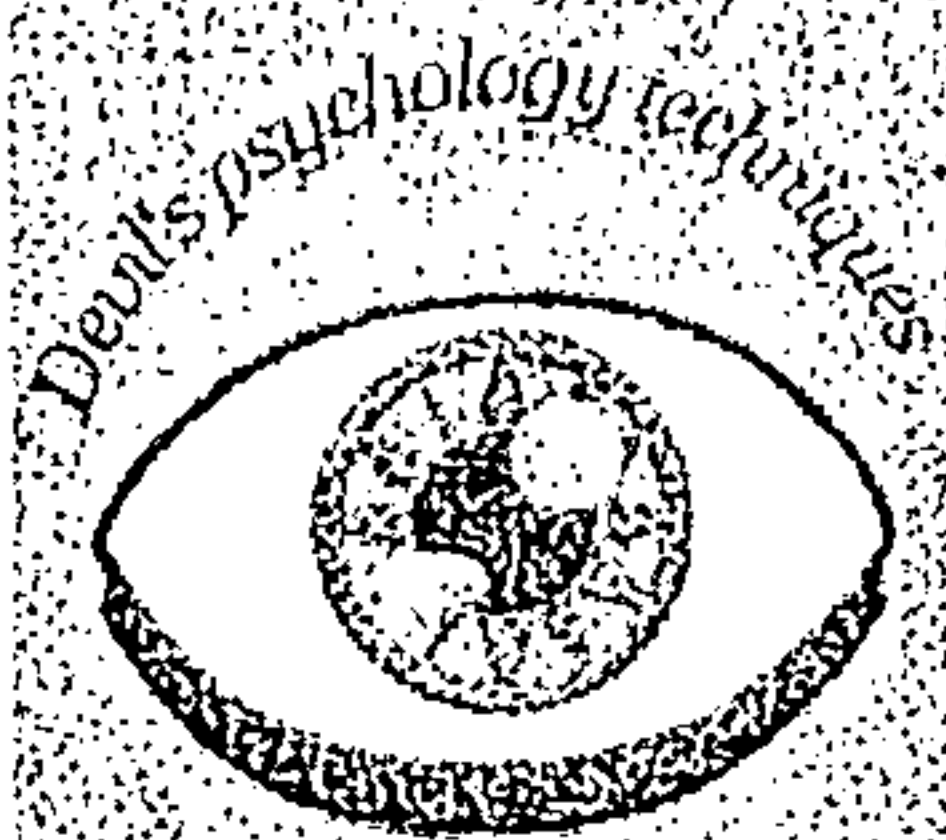
雙腿大大張開的人 想讓自己看起來很有氣勢

在客滿的電車上有人滿不在乎地張開雙腿坐著，通常你也不敢對他說：「你造成別人的困擾了！」因為這種人就是藉此擺出「傲慢的態度」欺壓別人。

實際上，張開雙腿坐下的人，想讓自己看起來很有氣勢。姑且不論外強中乾，只想從外表突顯自己造成壓迫感。換言之，他**心裡輕視別人**。

會有這種想法，本身就是內心脆弱，但也可以反過來利用這一點。**面對討厭的對象或想贏過的人，就斷然張開雙腿坐下**。如此一來，比起老實地膝蓋併攏坐著絕對看起來更強悍。藉此將不再被輕視。

「評價」
「效果」★★★★★
「戒度」★★★★★



坐不住是「想走人」的信號

「評價」
「效果」★★★★★
「警戒度」★★★★★

儘管嘴上說：「時間還好。」屁股卻扭個不停，上半身也頻頻左右搖晃，就是這個人想離開的證據。

身體左右搖晃，當然是為了移動體重，想回家卻走不了的人會心神不定地頻繁地動來動去。如果目光一直飄向房間入口，肯定是這麼回事。

即使真的有時間，但因為**想要盡快離開現場**，**身體就會變本加厲地動來動去**。儘管坐著，雙腳卻逐漸朝向入口，嚴重時明明正在談話，屁股卻已經離開座椅了。

要是看到這個「信號」，就別再長篇大論，趕快放對方走吧。

若不這麼做，對方就會認定「來找這個人真是受夠了」，之後無論有沒有時間，他一來就會發出想離開的信號。



身體貼近的人 別有用心

「評價」★★★
「效果」★★★
「警戒度」★★★★★

譬如搭電車時，儘管空出了座位，其他乘客立即在身旁坐下，你是否會感到不快呢？

這是因為**個人空間**受到侵犯。個人空間指的是別人踏入就會感到不快的範圍，與對方的關係將會改變空間的大小。

關係愈親密，個人空間就愈小。若是能接受少於50公分，就是非常交心的朋友。

這種心理能反過來利用，其實與對方的距離愈近，愈容易接受請託。接近的距離能表現出親近感，所以店員走近客人身邊搭話，也是期待這種效果。

此時各位得注意**有意識接近自己的對象**。或許他**別有用心**，想要你接受某些要求。這時冷靜地應對可是關鍵。

附帶一提，也有人毫無任何意圖，卻無視個人空間無禮地闖進來。對於這種遲鈍的人，就若無其事地保持距離吧。



從挨罵時的反應 瞭解他的本性

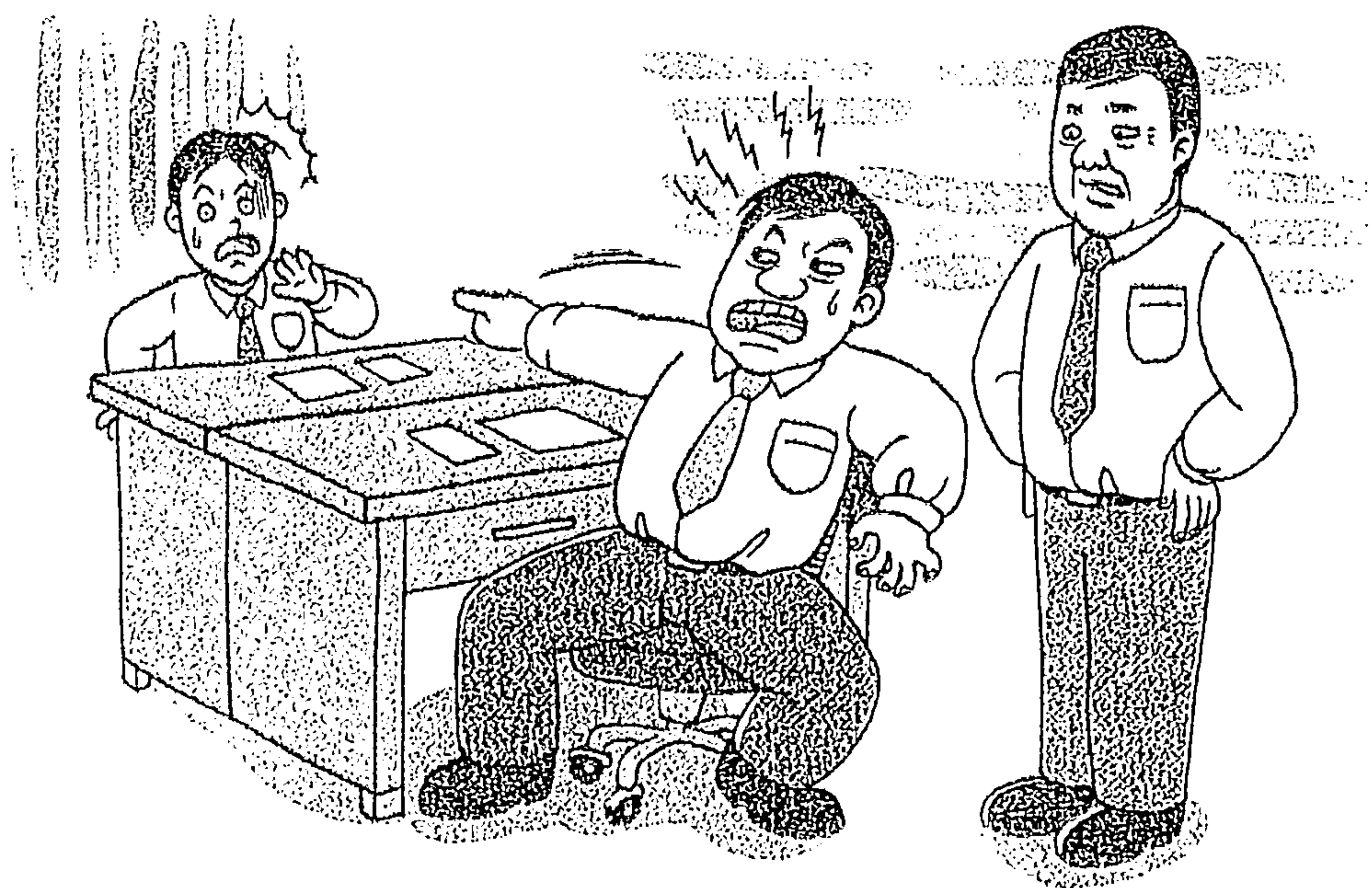
「評價」
「效果」★★★★★
「警戒度」★★★

帶領下屬時，總免不了責罵的場面。

此時不妨仔細觀察下屬的反應。因為處於精神壓力下會顯現出人的本性。
挨罵時的反應大致可分成4種類型。

- 立刻道歉
- 找藉口
- 推卸責任
- 反駁

立刻道歉的人看來謙虛又老實。可是換個角度來看，先道歉想就此了事的人很不可靠。或者縱使低頭了，也有可能內心不滿，如果道歉後展現彌補的態度則可以信任。



另外，隨便找藉口想逃避的人，則是精神面不成熟，個性任性的人。無論交代他什麼都有擺爛的危險。

另一方面，碰到問題就推卸責任的人算是缺乏責任感。嚴厲斥責他可能會惱羞成怒，放任不管他也許會誤以為被原諒了。這時應暫且觀察形勢，等待下屬面對自己的責任才是上策。

最後是反駁的類型，這種人既頑固又難以駕馭。可是，如果反駁得有條有理倒也算是有骨氣，或許是出乎意料的人才喔。

斥責的行為，也算是**瞭解對方深層心理的大好機會**。



從下屬站的位置 得知對主管的敬意

「評價」
「效果」★★★★
「態度」★★★★

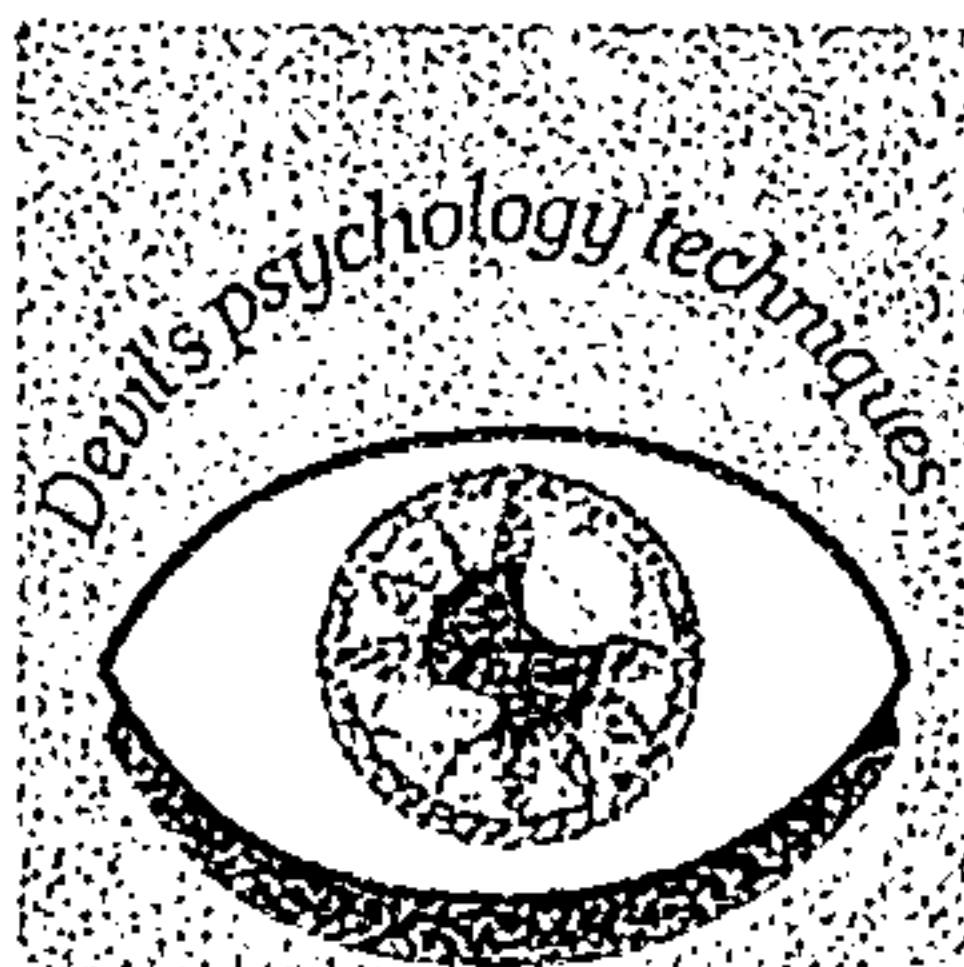
自己在上位才懂得各種道理，不過與下屬的關係還是最棘手的。尤其近來的年輕人不喜歡喝酒交際，身為主管是否獲得信任是大家都在意的問題。

如果想知道，就注意一下對話時下屬站的位置。**自己與下屬之間的距離感，與親近感成正比。**

譬如擦身而過時你說了一聲：「嘿。」他卻明顯地後退，低下頭避開視線，別說親近感，這名下屬可能對你懷有嫌惡感。

但也是有完全相反的情況，愈難以親近愈是尊敬，此種情況依照從表情感受到冷淡或緊張就能判斷。

面對主管「嘿」的一聲招呼，如果下屬吊兒郎當地回一句：「唷！」這倒是無須在意，如果能圓滿完成工作，相較之下表現排斥反應的下屬或許更麻煩。



把下屬叫到自己辦公桌前的 主管是想讓對方服從

「評價」
「效果」
「達成度」

★★★★
★★★★
★★★★

職場上與主管合不合得來十分令人在意，就算主管也未必是有修養的人。雖然也得看對象，搶先一步對應才能建立圓滿的關係。

譬如向下屬下達指示時，「喂」過來一下。」故意把人叫到自己辦公桌前的主管最好謹慎以對。

自己不動卻對下屬頤指氣使的主管，是想向旁人表現自己處於上位。不僅如此，若是大聲說出指示讓旁人聽到，這種傾向更為顯著。

這種主管簡言之就是權威型，誤以為能隨心所欲使喚下屬。通常內心是膽小鬼，但在懦弱的另一面，這種人也會滿不在乎地利用立場干涉人事。

如果想要出人頭地，就算麻煩最好還是乖乖站到他的前面。



從就座時以何種角度 入座可窺知人際關係

評價一
效果一 ★★★★★
「繼」度一 ★★★★★

在開會等場合，許多人到會議桌就座時，對於不合或不擅於應付的人，你是否會挑距離遠一點的座位？

其實，選座位是探求對方心理的線索。

譬如你坐在長桌一邊的角落。假設除了你沒有入座的人。

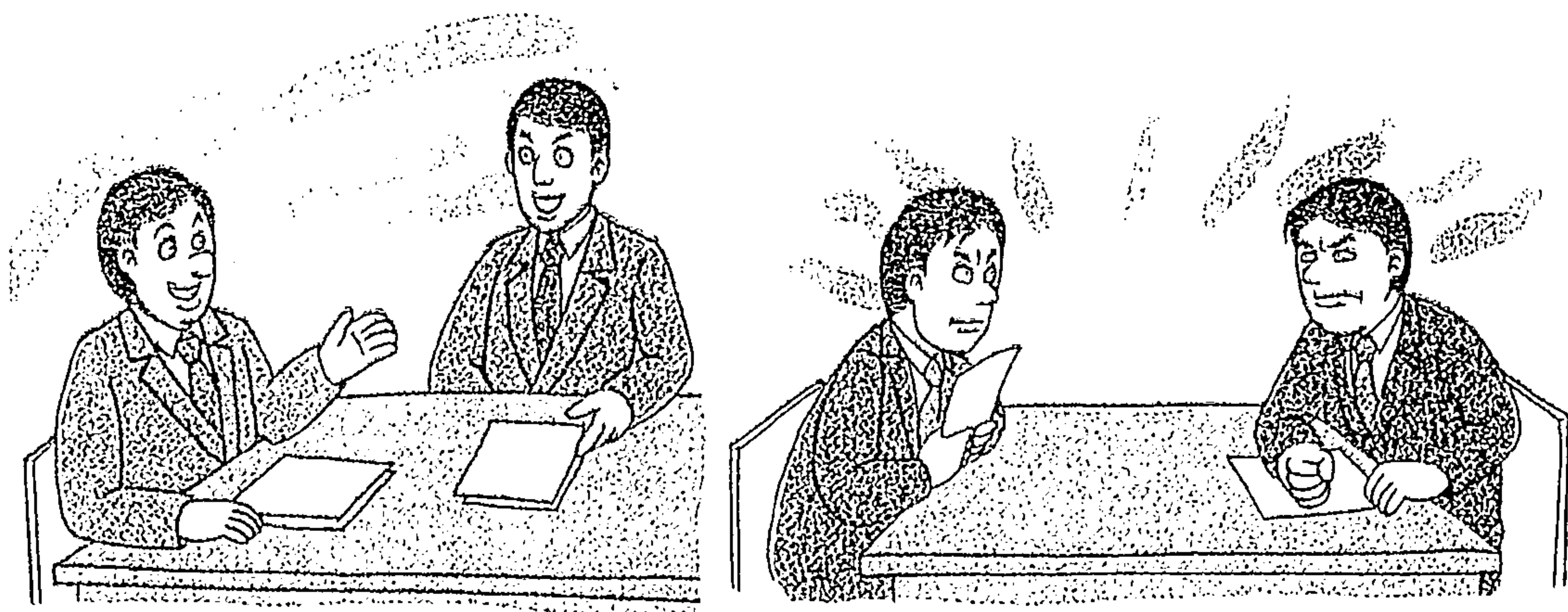
首先，隔著桌角彼此呈90度的座位，是能夠非常放鬆方便交談的位置。

選擇這裡的人是友好的人物。假如一起工作，他將會爽快地協助。

另外，同一邊並排的座位目光不會相對，不容易產生緊張感。是俗稱「戀人位置」的座位。距離上親密度較高，想必對你帶著善意。或者有事想商量的人，也多半會選擇這個座位。

另一方面，正面的座位看似是傳統的位置，但彼此目光相對的緊張感最高。

其中也有想認真商談的人，但要注意和你持有對立意見的人也有選擇這裡的傾向。



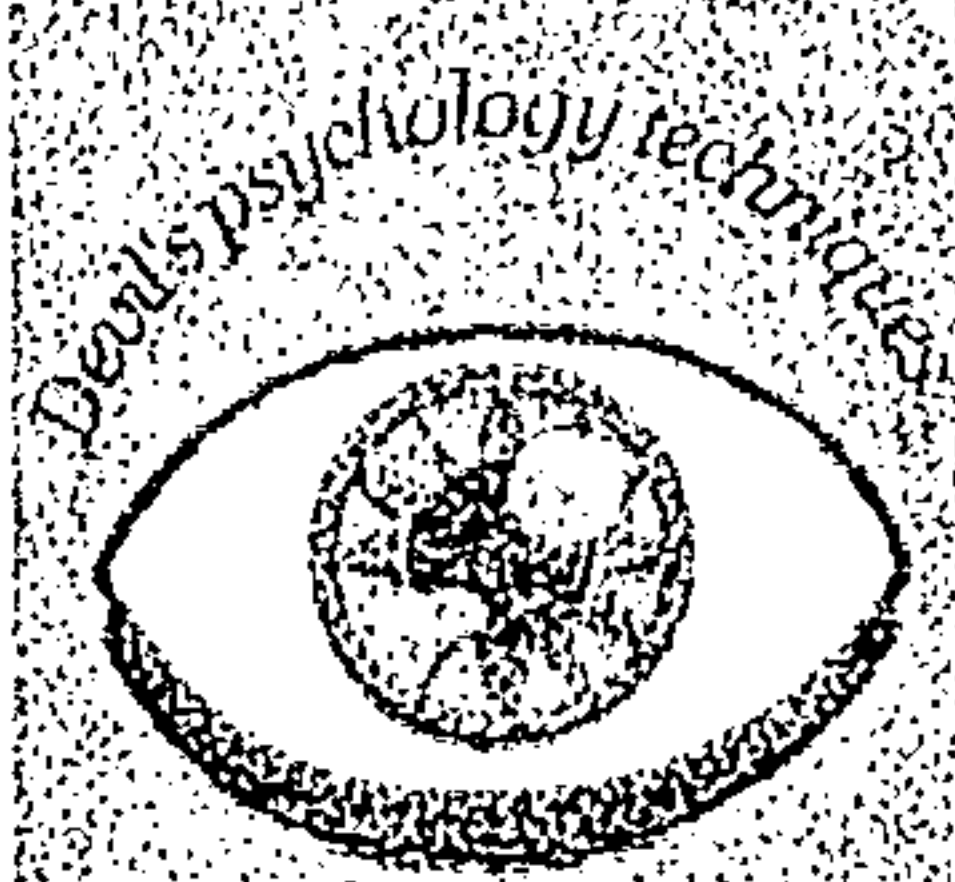
如果不要意見交鋒，不經意地換個位子避免目光相對或許也不錯。

並且，雖是理所當然，但同一邊與另一邊，而且距離遠的座位並不適合對話。

坐在這裡的人可能對你沒興趣，或是想避開你。最好別去招惹他們。

如此觀察過後，或許能看透微妙的人際關係。

附帶一提，如果坐在對方慣用手的90度位置，則能沒有戒心的談話融洽。另外，若保留右邊的位置，自己將容易發揮領導能力。



「空白郵件」沒收到回覆，

表示自己在對方心中可有可無

「評價」

效果★★★★

「警戒度」★★★★

有的人總是和藹可親，卻有些裝模作樣，令人無法完全信任。儘管表裡分明，卻看不透他的真正心思。

儘管不信任別人親切待己內心會感到愧疚，但是實在心有疑念時，不妨寄出空白郵件確認對方的真意。

假如認識的人寄給你一封空白郵件，你會有何反應？若是交情不錯的人或在意的對象，儘管你心想只是按錯了，大概也會回覆：「你寄了空白郵件喔。」

反之，若是不好應付或可有可無的人，你應該不會特地回信。

因此可以判斷為——

如果寄了空白郵件卻毫無反應，無論平時多麼親切，**很有可能你在對方眼中是可有可無的人。**

明白這一點，將不會迷惘該如何來往了。



對於頭髮稀疏與白頭髮的處理方式 可以得知他的性格

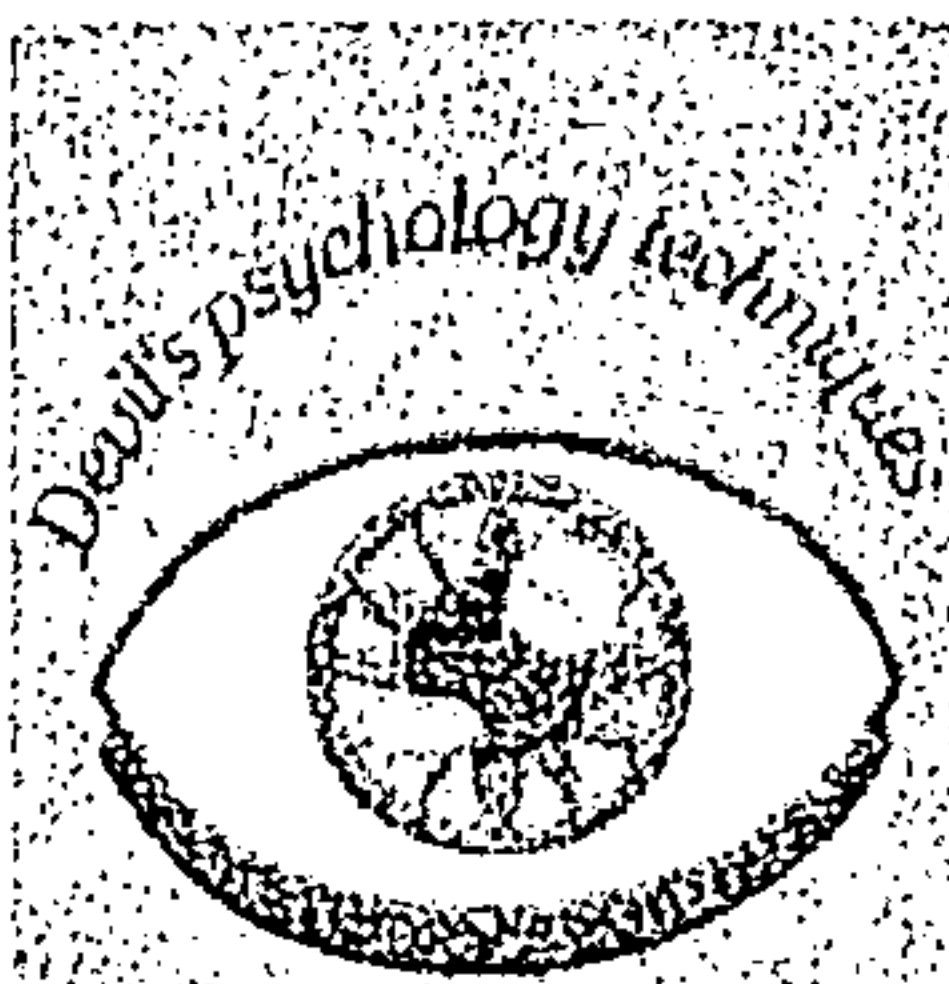
「評價」
「效果」★★★
「警戒度」★★

年歲增長最在意的事情之一，就是頭髮的問題。男性很在意禿頭或頭髮稀疏，女性也有人很在意白頭髮，從面對頭髮問題的處理方式，也能得知這個人的個性與生活態度。

首先，不遮蓋稀疏的頭髮或白髮，呈現原原本本的自己，這種人適應性強，面對任何事都能在自然的趨勢中接受。對於目前自己的人生也有一定程度的滿足，不假修飾、坦率而受到周遭人們的仰慕。

相反地，將白髮染黑顯得不自然，利用假髮或髮型掩飾頭髮稀疏的人，有點華而不實的傾向。總是在意自己在旁人眼中的模樣，即使違反年齡也想保有年輕的自己。這種人積極進取，無論幾歲總是持續挑戰新興趣與新工作。

另外，反正頭髮稀疏就乾脆將頭髮全部剃掉的人，或者把白頭髮染成粉紅色或紫色的人，非常正向，善於交際。對於自己稀疏的頭髮或白髮，能夠樂觀自嘲、一笑置之的也是這種人。



以人品判斷別人的人 討厭誤入歧途

必須作出重大決策的時候，以什麼為基準決定事情因人而異。有人以價格或效率為基準，也有人以美觀漂亮為優先。

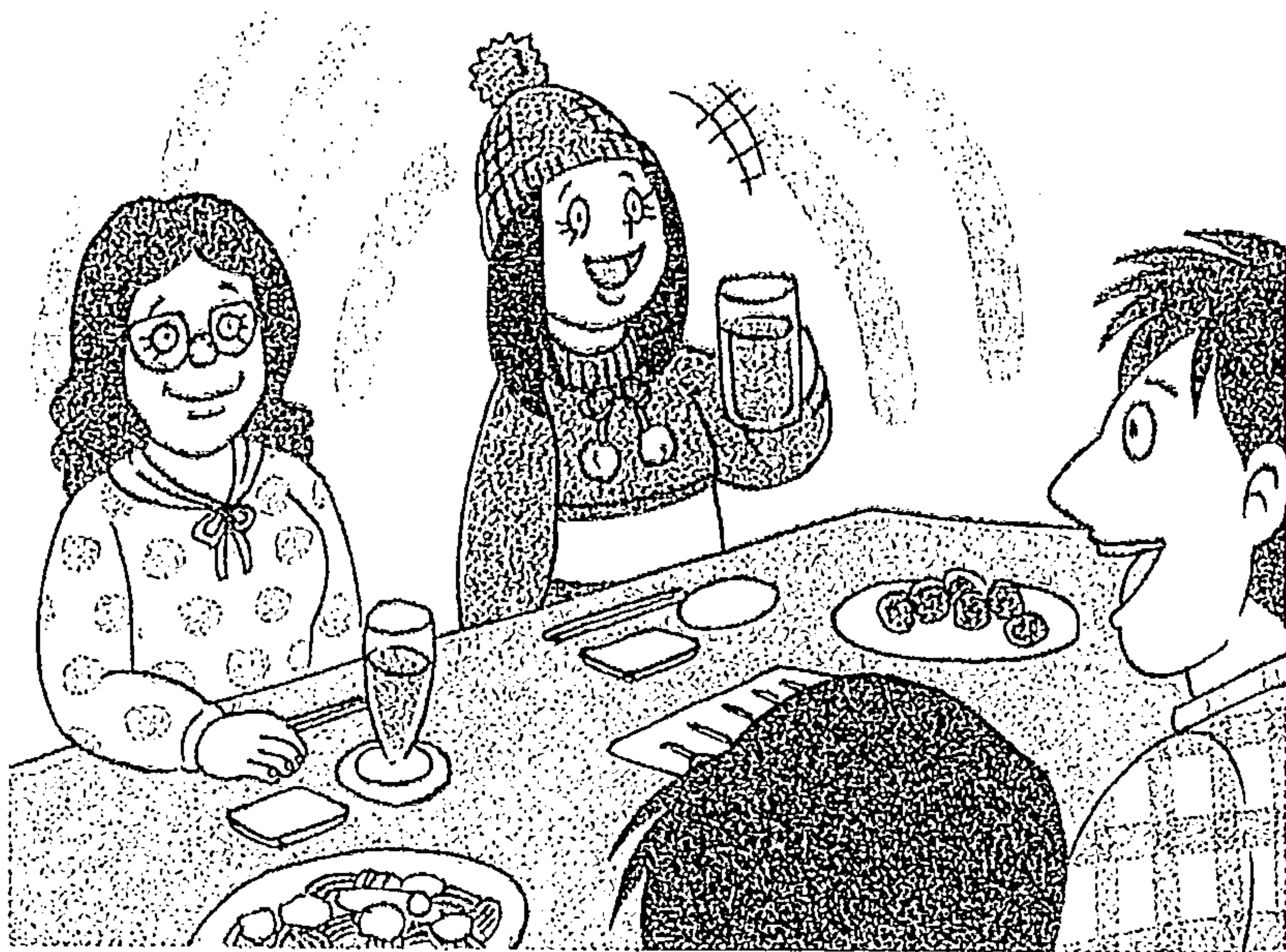
其中「我相信他的人品才交給他。」或「那位社長有點那個，所以我不會採購那間公司的產品。」以人品為基準下決定的人，是重視人際關係的類型。

這種人大多傾向於重視對方的情義、親切或強烈的責任感，平時也努力讓自己在旁人眼中是人格高尚的人。如果受到周遭人們依賴，他也是能身先士卒的可靠人物。

但是，正因以人品為判斷基準，如果不符基準可就不得了了。

必須注意一旦他覺得：「我無法原諒這種人。」就很有可能無法得到他的原諒。

「評價」
「效果」★★★★
「警戒度」★★★★



在房間裡也不脫帽的人 對時尚很講究

有人總是戴著帽子就像他的註冊商標。在室內戴著帽子似乎沒有意義，可是為何他不脫下呢？其實這有著他對「平衡感」的堅持。

他個人的時尚包含帽子在內才是完成整體，如果脫下帽子就會失去整體的平衡。只是因為這個理由，無論在朋友房間或在居酒屋喝酒時都戴著帽子。

老實說，脫下鞋子的那一刻就已失去平衡，不過這一點他倒是不介意。

嚴守禮節的人或許會想開口：「在室內要把帽子脫掉。」不過既然是當事人的堅持，若非正式的場合，就隨他高興吧。

「評價」
「效果」★★★★
「警戒度」★★★



對於初次造訪的場所有何反應 可得知樂天或悲觀

【評價】★★★★★
【效果】★★★★★
【戒度】★★★★★

企劃提案時，事先瞭解對方是樂天或悲觀的人便容易推動。不過，究竟要從何處分辨呢？其實，觀察對方對於初次造訪的場所有何反應，或如何對待初次見面的人便容易明白。樂天的人在出發前很積極，「好想快點出發！」或「很期待和他見面！」即使在第一次去的地方迷路了，也是一副無憂無慮的態度：「**總會有的辦法的。**」對於初次見面的人也積極努力地建立關係。

另一方面，悲觀的人總是言語中流露不安與擔憂：「真擔心能否到達目的地？」或「如果對方不好相處就慘了。」無論到哪裡總是接**二連三**發現不安要素，對於初次見面的人也无法立刻相處融洽。

明白對方的類型後，接下來只須依類型對應。對於樂天的人提案時強調實際面，對方就容易配合；對於悲觀的人應該包含風險都仔細說明，留意要去除不安的要素。



喜歡獨自旅行的人 是完全的樂觀主義者

「評價」
「效果」★★★
「警戒度」★★

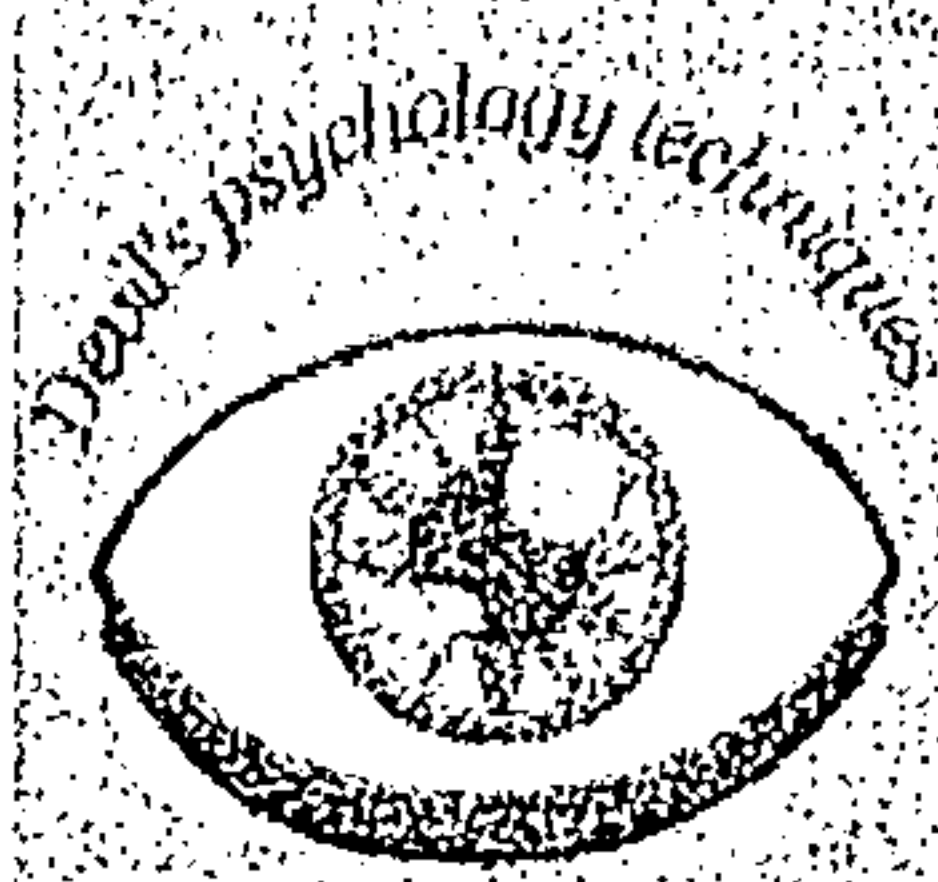
旅行時能充分表露每個人的個性。

例如喜歡團體旅行等套裝行程的人，通常是注重安全謹慎的人。按照既定行程行動，即使旅行途中發生事故，導遊也會協助解決。這種人很重視安心感。

相反地，喜歡獨自旅行的人則是完全的樂觀主義者。「無論碰上什麼事總是有辦法的。」任何事都樂觀思考。

因此，樂觀主義者甚至期待發生變數，這樣反倒有趣。無論發生何事，他都相信：「**事不會發生在我身上。**」

他也是能獨自開創道路，內心堅強的人，碰上困難時非常可靠，可是這種人參加團體旅遊時很有可能引起糾紛。也許他會單獨行動，或做出過分的行為擾亂團體的和諧，這點得注意。



身上穿戴愈多配件 的人戒心愈強

【評價】
【效果】★★★★★
【警戒度】★★★

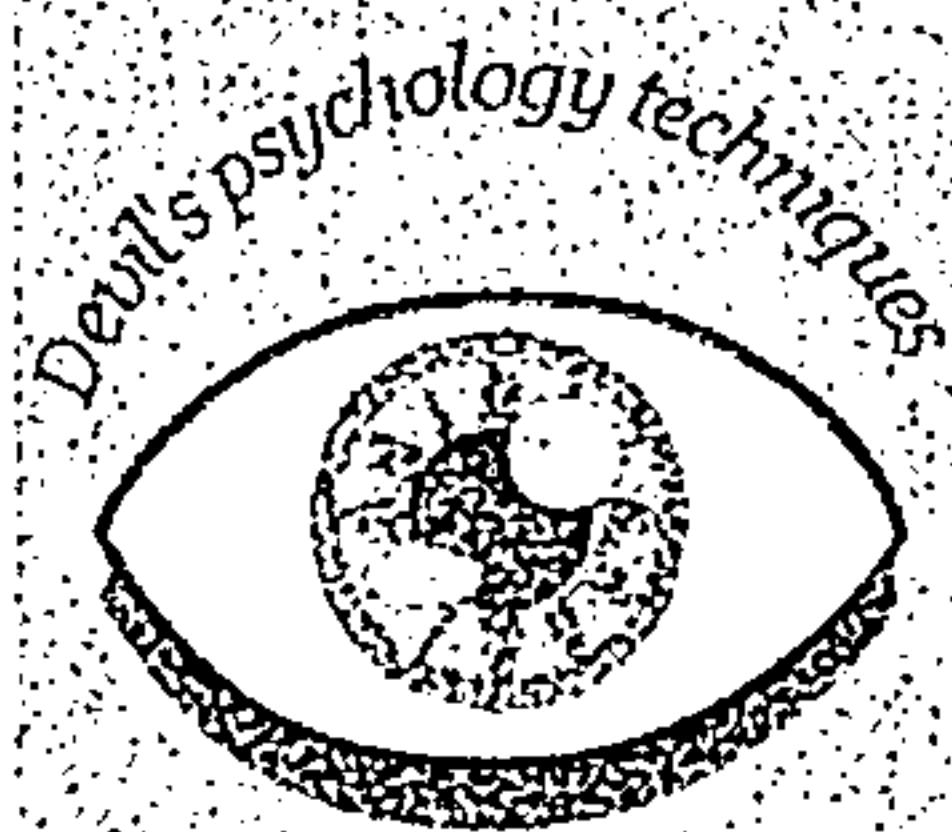
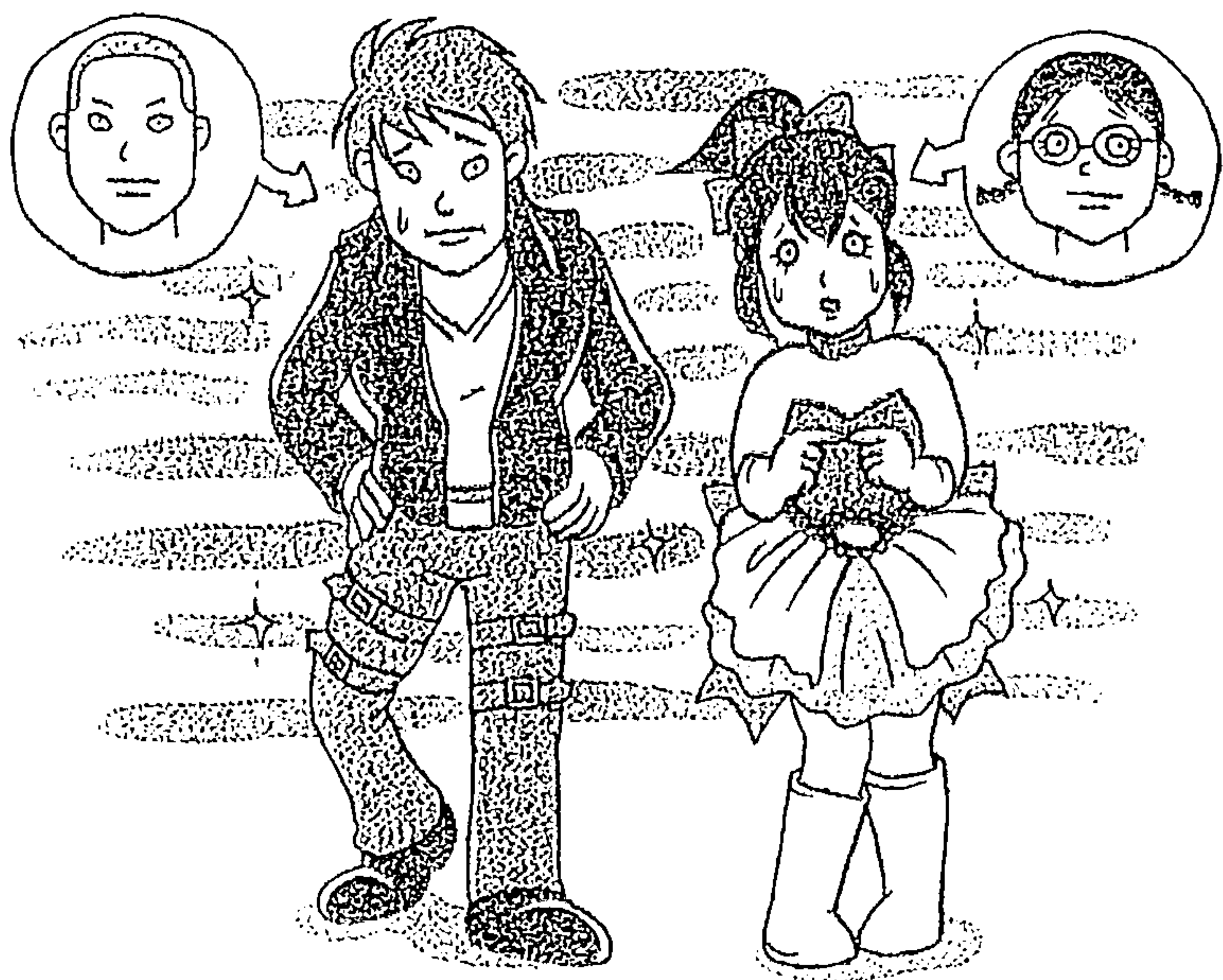
脖子手腕上戴了好幾條項鍊或手鐲，耳垂上穿了好幾個洞，指頭上也戴著數枚戒指，和這種人相處可得注意。

身上穿戴過多飾品的人和外表不符，是對自己有強烈情結的人。

乍看感覺善於交際，其實心裡總是感到不安，是否被人討厭？或者被看不起？

對於這種人，**絕不能開玩笑**。更何況感情也不算很好，一開始就以對等的語氣攀談，他就會抱持戒心，心想：「他瞧不起我。」

另外，如果對他的話隨便吐槽，之後他可能會鬧彆扭。為避免衍生無謂的糾紛，應盡可能客氣地往來。總之別刺激他的情結，才是最好的來往方式。



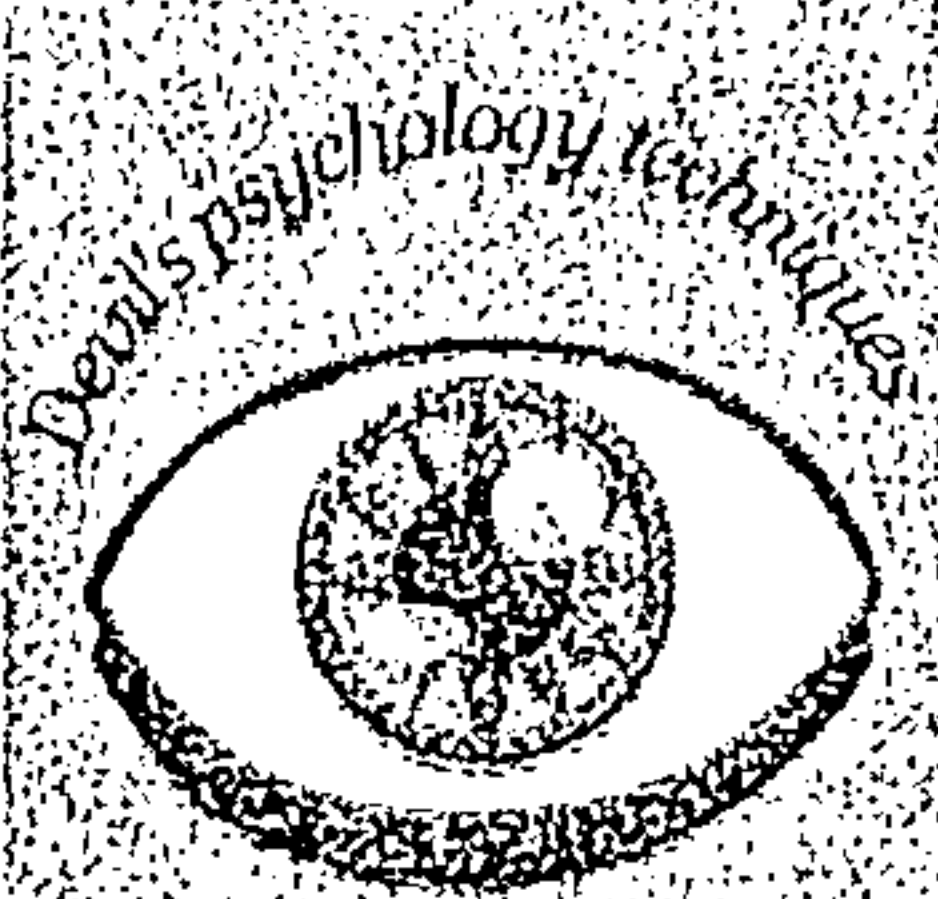
喜愛華麗穿著的人 其實個性很樸實

在東京原宿或澀谷穿著華麗逛街的年輕人，如今不算罕見。一般人以為這種人「喜歡引人注目，善於交際」，其實通常正好相反。

因為就心理學而言，穿著是「**顯露內心深處**」的隱微。實際上，他們個性內向消極，為了隱藏自己，出於「**想當一個開朗、活潑的人**」的願望，才刻意打扮華麗。

順帶一提，這種人在學生時代非常樸素，簡直判若兩人。其中不少人一直很討厭不顯眼的自己，趁著到東京找工作的機會華麗變身。

「評價」
「效果」★★★★★
「偽戒度」★★★★★



一臉少爺模樣的人 欠缺人情味

最近不只女性，也有男性非常在意年齡增長所形成的皺紋與老人斑，而去做全身美容或整型，但並非外表年輕就是好事。風霜會寫在臉上，對應年齡累積經驗，飽嚙辛酸的人臉上十分有韻味。

另一方面，從小讓父母栽培，人生一帆風順，最後透過父母的關係就業，沒什麼特別的成就也能領薪水度日，這種人大多皮膚光滑，正是所謂的「少爺模樣」。

一臉少爺模樣的人未經風霜，的確外表比實際年齡還年輕，卻有點像外星人。既有錢，也不用為家人奮鬥，所以缺乏生活感。

不過，因為他慷慨大方，你可能不自覺地與他交心。可是，如果你認為「我們是朋友」，**很有可能被無情地背叛**。因為他欠缺人情味。保持一定距離來往或許還好，但避免過從甚密才是保身之道。

「評價」
「效果」★★★
「警戒度」★★★★★



從對方瞬間的表情變化 看穿是否為客套話

「評價」
「效果」★★★
「警戒度」★★★★★

「○○先生要不要一起來？」

好幾天前約好的飲酒聚會，當天卻突然受邀。這種邀約是並不希望對方來，只是姑且邀約免得尷尬的客套話？還是真心的邀約呢？實在難以判斷。

為探求真意，不可錯過稱為「微反應」的對方的小小變化。

「不了，可惜我今天有事，沒辦法去。」在拒絕時，如果對方肩膀瞬間垮下，眉毛彎成「八」字眉，就是真的很沮喪的證據。

反之，要是嘴上說：「是喔，真可惜。」身上卻沒有可惜的動作與表情，那就只是客套話。既然對方對你沒興趣，你也不用特地赴約。

不過，這真的是極微小的反應，而且**瞬間就會消失**，必須小心翼翼，並且若無其事地觀察。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.
4

Q. 被主管責罵時，你會瞬間脫口而出哪句話？

- A. 「非常抱歉，一切責任在我。」
- B. 「我是依照指示進行的……」
- C. 「搞砸啦！」
- D. 「對不起，我真是蠢蛋。」

★診斷★

從本測驗可得知…

你出人頭地的能力

……選擇 A 的人……

能夠乾脆地承認錯誤道歉，出人頭地的能力相當強。深受主管期待。

……選擇 B 的人……

推卸責任想逃避失誤的人。如果主管也是同類，或許能出人頭地。

……選擇 C 的人……

置身事外，態度毫不反省，不求有功，但求無過的人。缺乏上進心，也沒有解決問題的能力，出人頭地的能力極低。

……選擇 D 的人……

儘管嘴上貶低自己，其實充滿自信。在被罵「都是你的錯！」之前先自己開口，正是善於處世的證據。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.
5

Q. 你會習慣不自覺地對眼睛做什麼動作？

- A · 摸眼角與眼尾
- B · 用手指揉眼皮
- C · 不停地眨眼
- D · 慢慢地眨眼

★診斷★

從本測驗可得知…

你劈腿的危險度

……選擇 A 的人危險度達 80%……

摸眼角與眼尾是想讓視野變清楚。假如眼前出現喜歡的類型，必會展開行動不放過機會。

……選擇 B 的人危險度達 60%……

揉眼皮與 A 相同，是想看清眼前事物的心理表徵。劈腿的危險性算高。

……選擇 C 的人危險度達 40%……

個性認真細膩，雖與劈腿無緣，不過一旦出軌，認真劈腿的可能性很高。

……選擇 D 的人危險度達 10%……

閉眼的時間較長，是不想正視現實的心情表現。覺得劈腿很累，所以不想出軌。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.
6

Q. 你喝醉時會有何改變？

- A · 聒噪地講個不停
- B · 走來走去敲打東西
- C · 垂頭喪氣變得很陰沉
- D · 酒醉後很愛哭
- E · 引吭高歌

★診斷★

從本測驗可得知…

你的本質

……選擇 A 的人……

個性一絲不苟，不屈不撓。對任何事都很認真。

……選擇 B 的人……

不喜歡按照規矩，自由自在的人。

……選擇 C 的人……

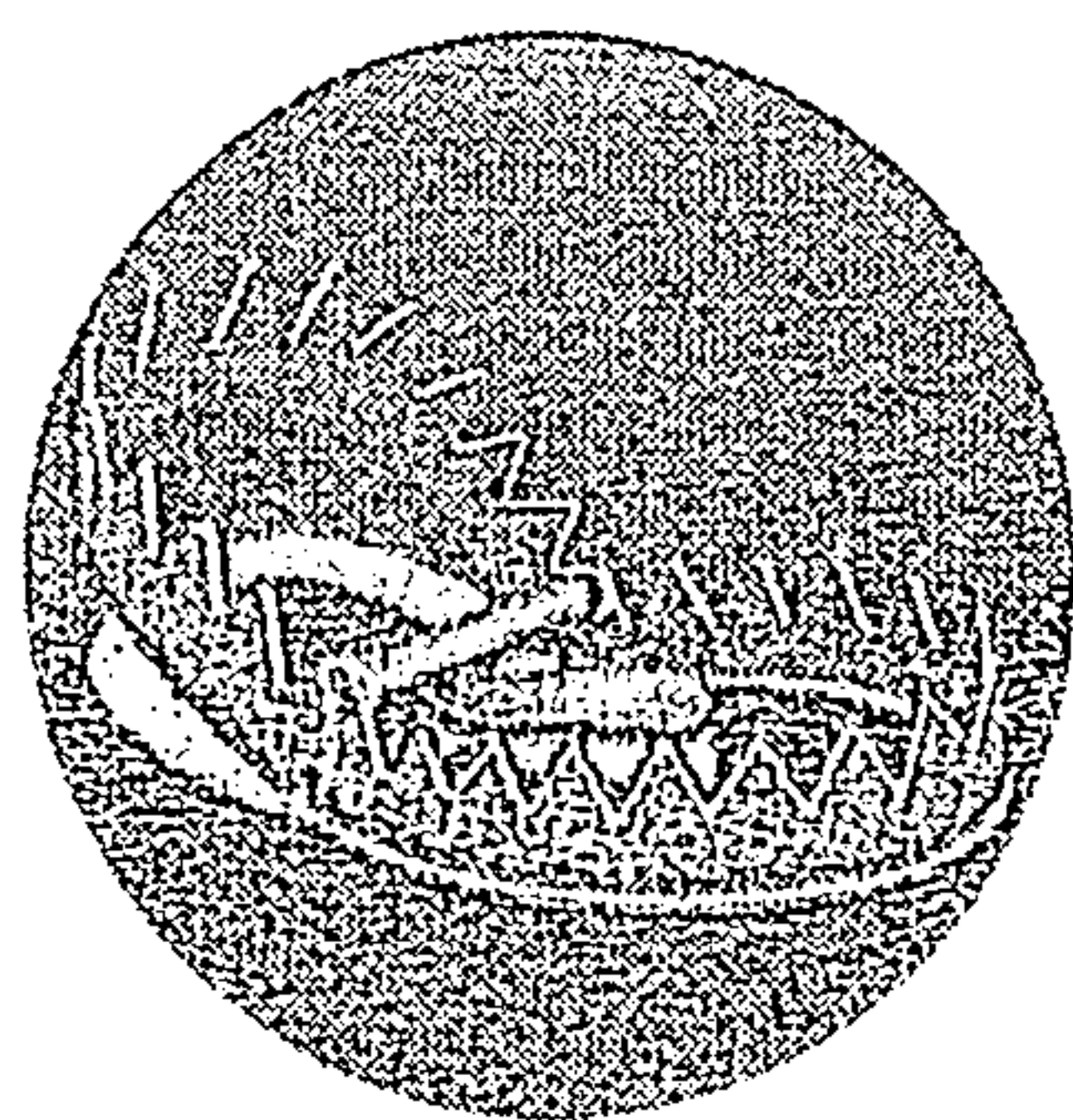
做任何事都很順利的行動派，個性卻容易感到不安。

……選擇 D 的人……

明明很努力，卻容易遭到背叛的人。

……選擇 E 的人……

善於交際，愛幫助人。非常可靠。



第3章

讓對方 說出 技巧

YES

的



想讓對方說出一「YES」 就問：「何者較好？」

【評價】★★★★★
【效果】★★★★★
【禁忌度】★★★★★

無論多麼瑣碎的內容，開口拜託別人時可不能弄錯方式。

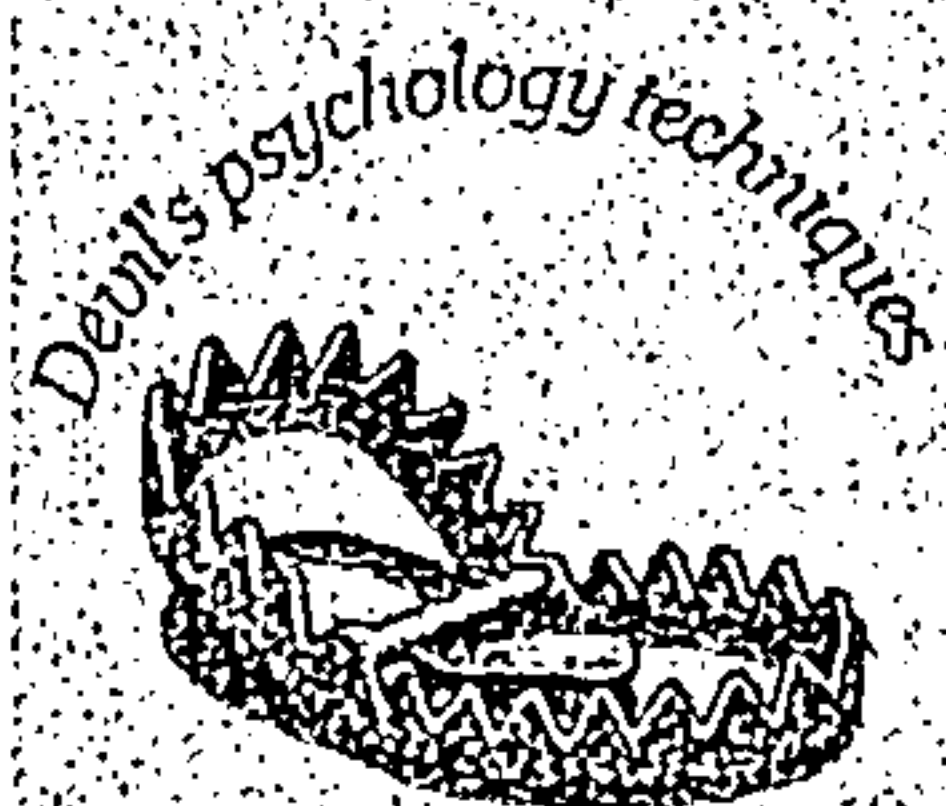
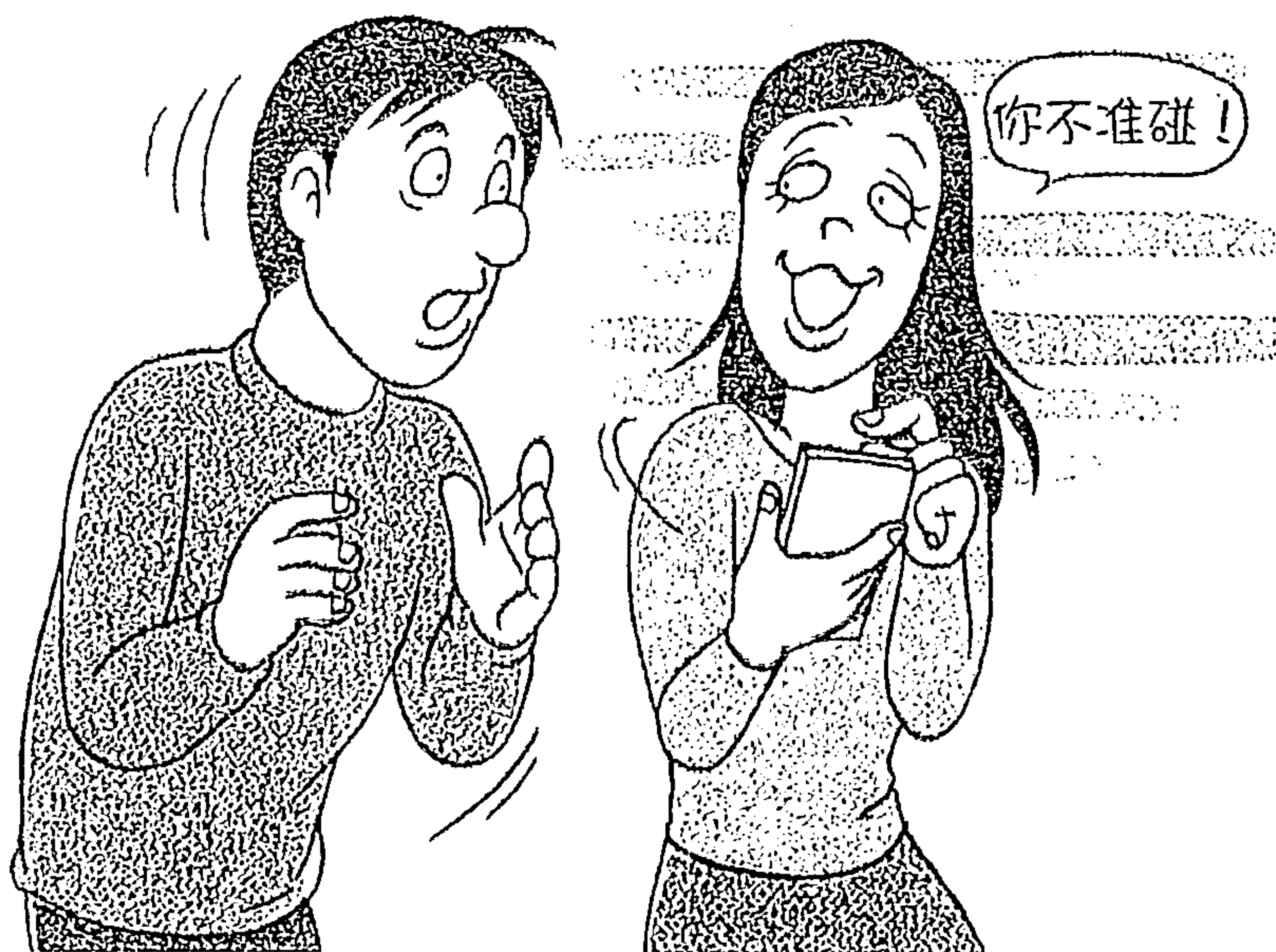
尤其像「我想交給你一件麻煩的工作」、「我想變更約定的行程」，雖然難以開口，若被拒絕可就傷腦筋了，做出這種請求時需要一點技巧。

就是先別給對方回答Yes、No的選項。其中關鍵是，應以對方會接受請託為前提再詢問。

比如說你向對方開口：「我負責的客戶能分一些給你嗎？」結果通常只會被拒絕：「不行，我也是忙得不可開交。」

你應該換個說法：「A公司與B公司，**你能接手哪一邊？**」如此以接受為前提，便能引導對方回答：「A公司比較好吧。」

同樣地，「我想變更下次見面的行程……」也應換個說法：「我想變更週日的行程，換成何時較好？」不能給予對方否定的機會。這種帶有前提的問法非常好用，不妨記住這個訣竅。



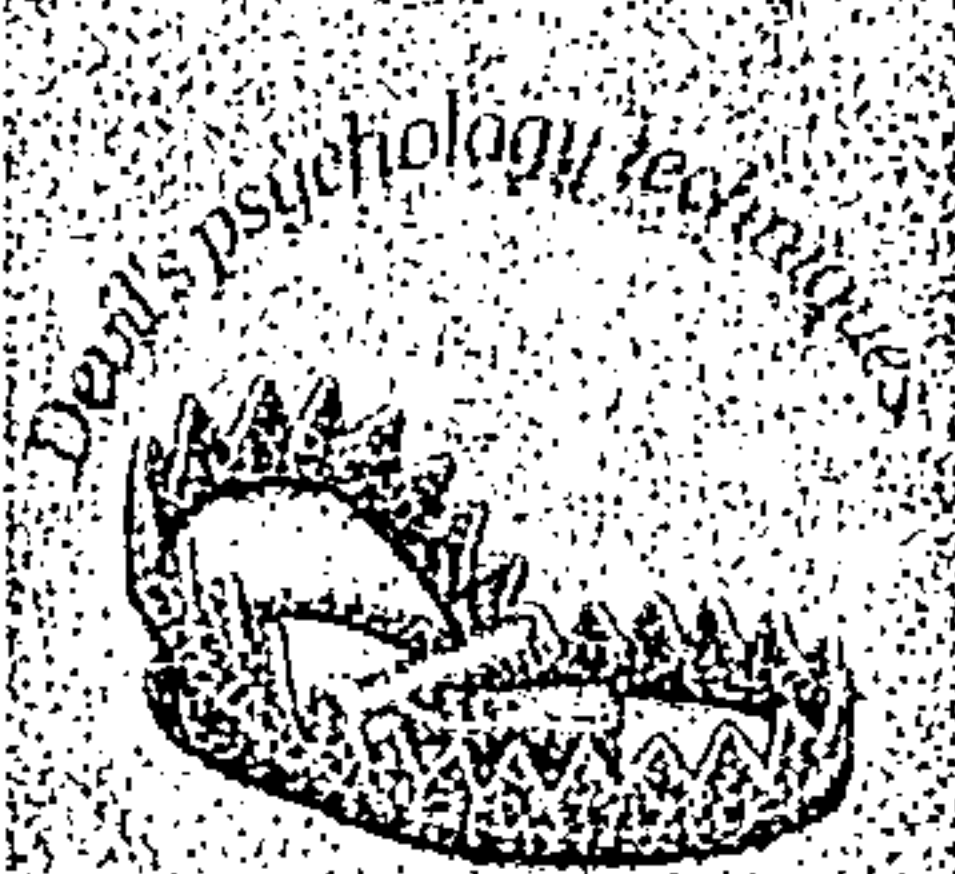
若想讓對方如己所願 不妨刻意否定

一般而言與其否定，使用肯定的表達方式能讓事情順利進行。儘管確實如此，但刻意使用否定的表達方式也能控制對方的心情。

「告訴我。」若直截了當地追問，一般人反而會口風緊閉，但假如說：「你不想講也沒關係。」對方反而會吞吞吐吐地開口。

這是美國心理學家欽巴洛命名為「**諷刺激應**」的逆轉現象。換言之，試著否定自己所希望的事，結果就能如己所願。另外，在否定後加一句：「除非你想」效果更是加倍。

「評價」
「效果」★★★★
「易用度」★★★★



巧妙利用點頭 引誘對方說出「Yes」

「評價」
「效果」
「禁忌度」

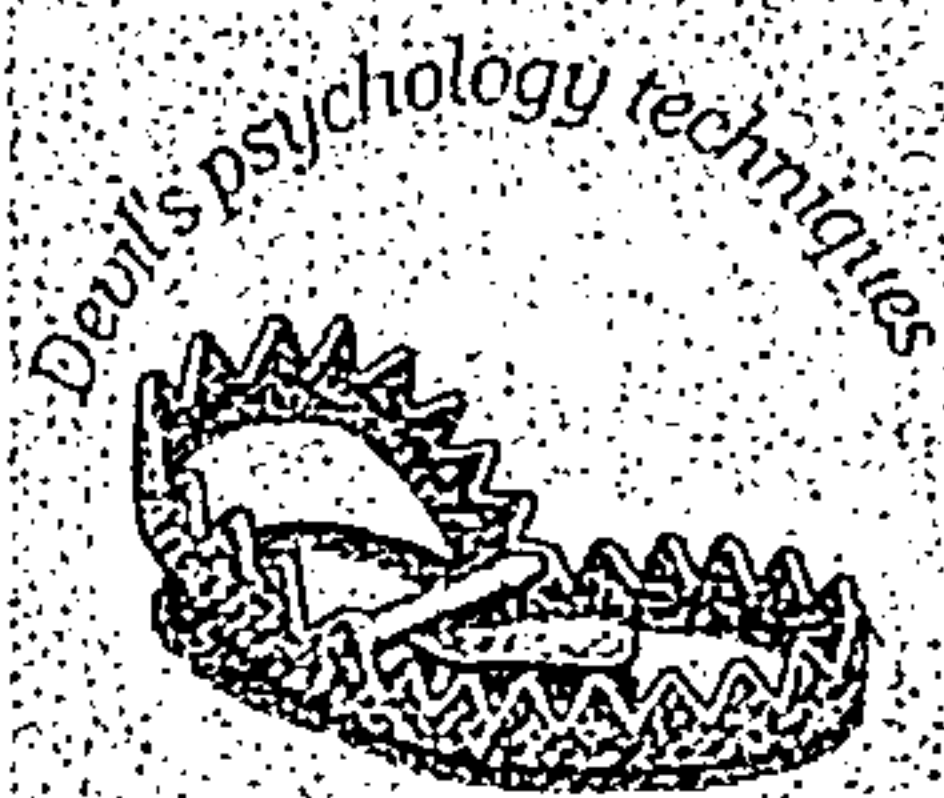
善於傾聽的人通常是邊點頭邊熱情地聆聽。「嗯，嗯。」因為他聽話時身體向前傾，自然使人滔滔不絕說得更起勁。

如此，自然對對方懷有好感，當自己說完換對方開口時，自己也是充滿善意地聆聽。

若巧妙利用這種「點頭」的特性，就能輕易引導對方說出Yes。

換言之，點頭肯定對方的話：「是啊。」、「正是如此。」對方對你也會表現出肯定的態度。這時你可以不經意地切入正題：「下次活動我想用這個提案。你覺得如何？」

重點是聽對方回答時也要熱情地點頭。眼前的對象並不想破壞難得的友好氣氛，即使對方心裡不快，「是啊，我覺得這提案不錯。」他也很有可能回答Yes。



只要講：「大家都這麼說」
瞎操心的人也會閉嘴

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★★

瞎操心的人在自己的迷惘消除前通常會不斷質問對方。

譬如有個利用知名飯店與航空公司的廉價旅遊行程。怎麼看都是個划算的方案，簡直是挖到寶。

可是，為什麼這麼便宜……？為了找出原因，不安的人會不斷質問負責人：「為什麼這麼便宜？」、「料理的等級真的跟圖片相同嗎？」、「飛機安全嗎？」

不過即使說明了原因，「真的嗎？」他仍會投以懷疑的眼光。若想讓這種人放心，只須面帶微笑簡單講一句：

「大家都這麼說。」

縱使明知社會上有各種意見，但我們還是很容易認為自己的想法正確，那些持有不同意見的人則被當成「怪人」。

所以，當知道大家與自己有同樣的疑問時，當下便能放心。只要說這句話就能讓瞎操心的人閉嘴。



藉由「指示」指示」 隨心所欲操控對方

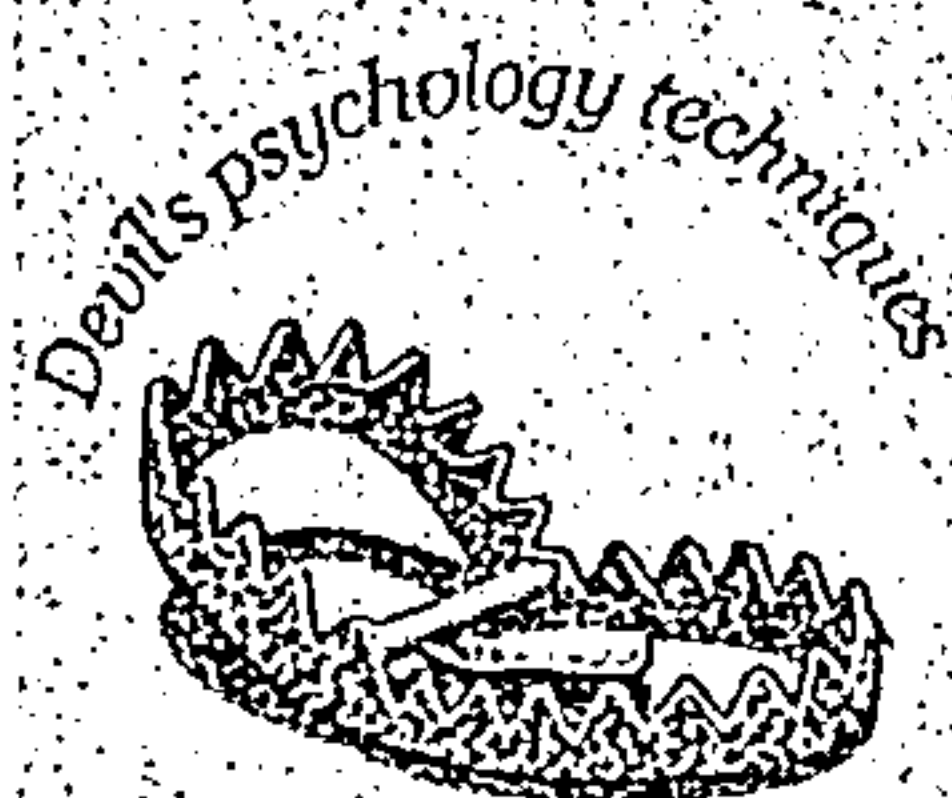
「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★★

即使拜託別人，通常對方也不會答應。可是，有個說法能讓任何人不自覺地聽從。方法就是指示加上指示。

譬如要求製作報告書的時候，對方也許會當場拒絕，但如果說：「坐到電腦前，去寫報告書。」對方便很有可能依此行動。人一次接收2個指示就會混亂，不知該拒絕何者，結果就變成兩者都無法拒絕。這時的重點是注視對方的眼睛，以自信滿滿的態度下指示。

附帶一提，這可以應用在各種場面。下屬犯下錯誤而驚慌失措，就算叫他報告也顛三倒四。這時可以叫他：「喝杯咖啡再報告吧。」喝了咖啡便能冷靜下來，報告就會有條理。

當然並非任何場面對誰都管用。2個指示其中之一不被同意時，恐怕會被拒絕。此時應換個說法或選擇容易接受的指示，必須下點工夫。



設定容許範圍 別人就會口風不緊

向口風緊的人套話難如登天。就算逼迫他說出一切，對方反而更是閉口不談。

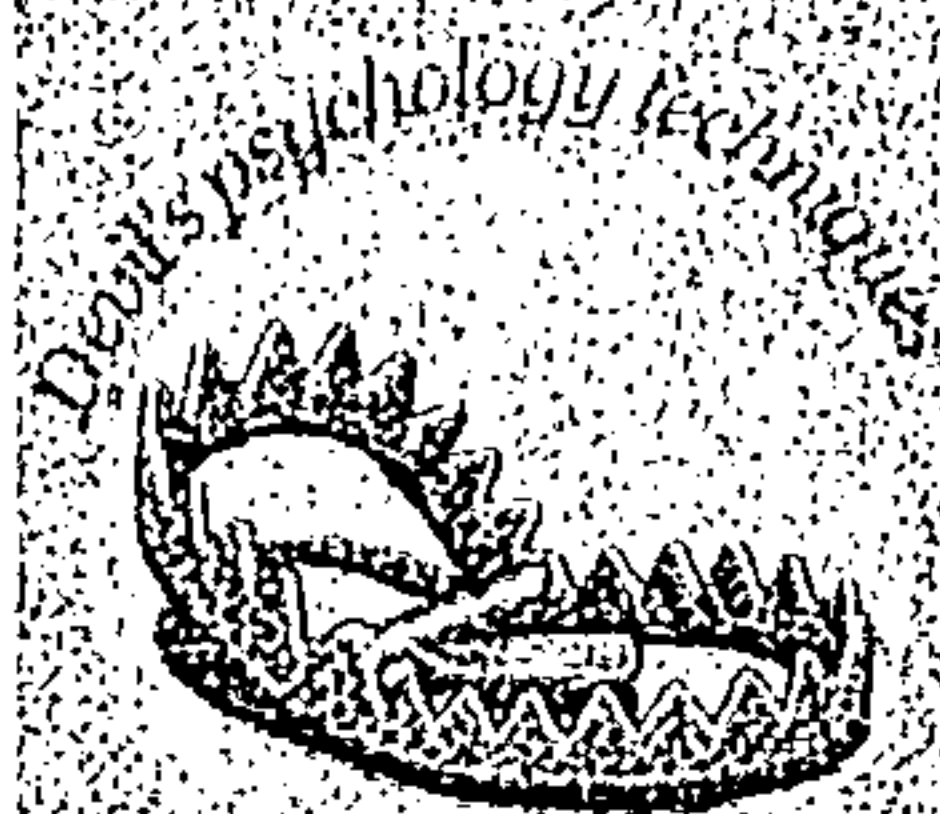
對這種人說：「請可以說的範圍就好，告訴我吧。」會很有效果。因為限定分量與時間，一般人就會容易接受要求。

順帶一提，這個問題的重點是詢問**哪邊是容許範圍**？

前提條件並未包含No的選項，經此一問，對方會不由得思考：「哪些事情可以說？」

同樣地，「一點點就好了」、「只要30分鐘」、「只有形式也好」，如此降低難度，對方接受要求的機率也會提高。

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★



想讓對方接受不利條件， 得逐漸提高要求的層級

「評價」★★★★★
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★★

在想讓對方說出「Yes」的場面中，說服方式須費點工夫。有個方法是，首先提出容易接受的小小要求取得瞭解，然後**逐漸提高難度**。

譬如讓對方答應購買某項商品後，再逐一追加手續費、運費或是選項。或許做法有點奸詐，這可是稱為「**低飛球技巧**」的一種說服術。人類的心理是**一旦瞭解後，面對不利於自己的條件也難以拒絕**。

任何人都有喜歡一貫性行動的傾向。推翻一度答應的事違反一貫性，而且感覺也不好。因此就會接受不利條件。

這種傾向愈認真的人愈強烈，不妨先推測對方的個性再試試這個方法。

附帶一提，在揭示不利條件時，可以採取「我忽然想到」或「差點忘了」的態度。要是企圖昭然若揭，只會招來反感。



重複說出「YES」 便難以開口說「No」

【評價】
【效果】★★★★
【禁忌度】★★★★

想拜託別人但也許會被拒絕時，應將對方捲入自己的步調，讓他無法在無意識中說「No」。

這時只須連續提出對方必定會肯定回答的問題。

譬如你說：「今天很忙呢。」就會得到「是啊」的回答。接著再說：「明天休假，真是太好了。」對方仍會回答：「是啊。」

如此，連續提出對方會肯定回答的問題，最後再切入正題：「對了，希望你3天內做好這份資料。」對方將不自覺地回答：「是。」

這是稱為「YES肯定法」的說話技巧，常用於推銷話術。重複說Yes會使感覺麻痺，然後原本該拒絕的問題也會不小心順口說出Yes。

假如購物時店員用「Yes肯定法」推銷，知道這項心理法則你就能冷靜地說No。



語尾加上「～吧」

讓對方產生關係不錯的錯覺

「評價」

「效果」★★★★

「禁忌度」★★★

提案時有個語詞能讓商談對自己有利。

就是「～吧」的語尾，只要加上這個，對方就會老實地接受你的提案。

譬如詢問：「對A公司的簡報內容這樣好嗎？」和「對A公司的簡報內容這樣可以吧？」請思考一下有何不同。

聽到：「這樣好嗎？」聽者會開始思考你的提案是否有問題？有時無法獲得正面的回覆。

不過，要是確認：「這樣可以吧？」會陷入**宛如自己代言對方意見的錯覺**，「應該可以吧。」能夠輕易地獲得同意。

語尾加上「吧」，能產生我們簡直意見相同的親密氣氛，因而容易獲得贊同。

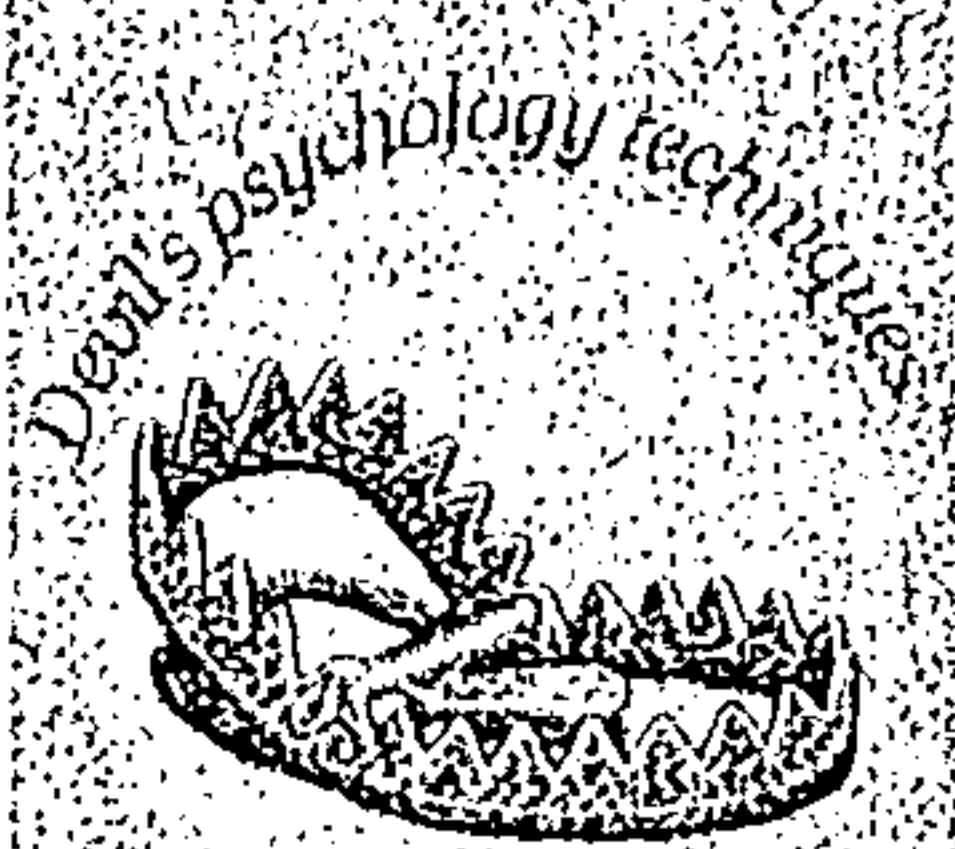


只須加上「還是」 就能誘導對方

拿皮鞋去修理時，要是店員問：「只要修理嗎？還是順便擦一下皮鞋？」之前明明不打算擦皮鞋，此時是否會覺得反正都來了也順便擦一下好了？

這正是「還是」這個繼續詞驚人的效用。即使起初沒這個打算，一聽到：「是A嗎？還是B？」不知為何就覺得必須選擇接在「還是」後面的B。所以不想加班的時候，不妨說：「這件工作要加班完成嗎？還是……」如此主管腦中會擅自補上一句：「還是可以下班了？」於是便會回答：「你可以下班了。」

「評價」
「效果」★★★★
「禁忌度」★★★



利用「否定的雙重束縛」 自由操控懦弱的人

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★★

送生日禮物給交往中的女友，她卻不滿地抱怨：「你怎麼不先問我想要什麼？」

於是到了耶誕節，為避免重蹈覆轍而事先詢問：「妳想要什麼禮物？」結果她又抱怨：

「既然你喜歡我，應該不用問也知道吧！」

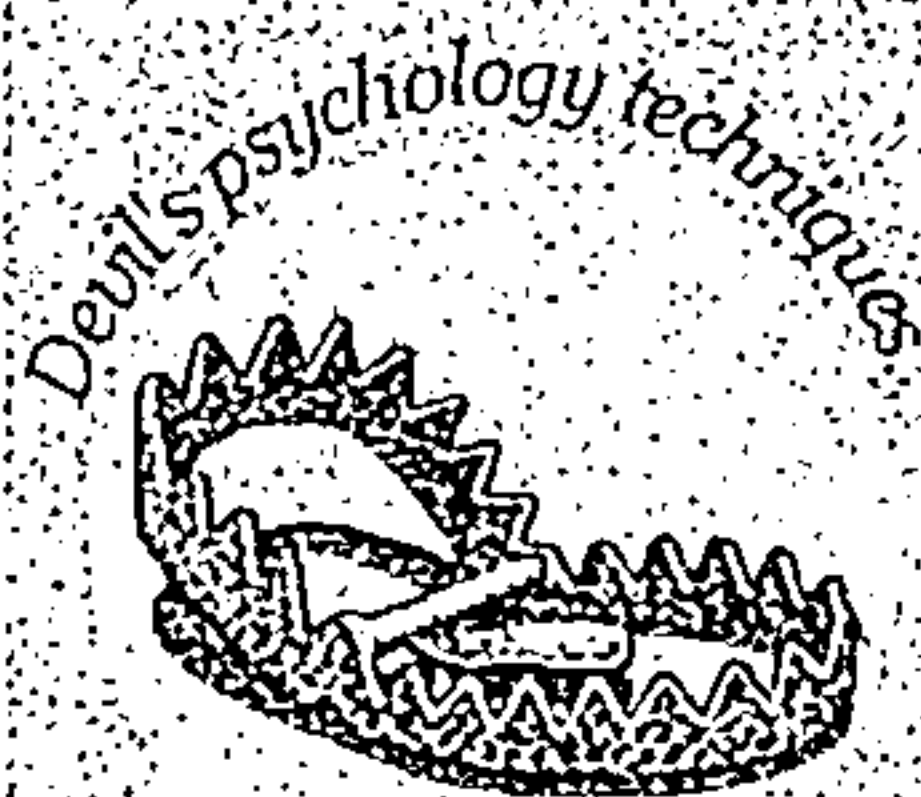
以旁人的觀點會想大叫：「趕快跟這種任性的女人分手啊！」可是這種「**兩邊都不**

對」的情境卻很常見。

這在心理學上稱為「**否定的雙重束縛**」。

不用說明，女友的牢騷矛盾至極，藉由上下關係與立場優劣能強迫對方同意，正是否定的雙重束縛的特徵。立場較弱的一方面對狀況很混亂，容易以為唯命是從比較輕鬆。

若兩人之間不想起爭執就別反駁，但老是唯唯諾諾會很像被妻子爬到頭上的丈夫，這點得注意。



藉由「肯定的雙重束縛」 不容對方拒絕

「評價」
「效果」★★★★
「禁忌度」★★★★★

和朋友聊到旅行的話題，大家都興致高昂，接下來只要有人處理即可，可是當總籌很麻煩，沒有人想動手。

不過，有1個人個性很適合當總籌。這時該用哪種說法拜託，才能使他願意負責呢？

標準答案是「你做事很有計畫，也受到大家信賴。你能當總籌嗎？」

一般作法是先給予評價：「你做事很有計畫，也受到大家信賴。」等對方認同後再拜託：「所以你能當總籌嗎？」

可是對方也有可能回：「我做事並沒有計畫。」用這個理由拒絕。因此關於「做事很有計畫，也受到大家信賴。」先讓他認知這是當然的事實，對於「你能當總籌嗎？」只須獲得「回應即可」。

如此一來對方便難以拒絕。記住這個說服方式一定能派上用場。



在對方心中拋下心錨， 隨心所欲操控他的思考

「評價」
「效果」★★★★
「禁忌度」★★★★

各位聽過「心錨」這一詞嗎？這是指由於被一開始所給予的訊息所束縛，只能依此標準判斷的心理狀態。下錨的船隻，**只能在一定範圍內活動**。便由此產生這個比喻。

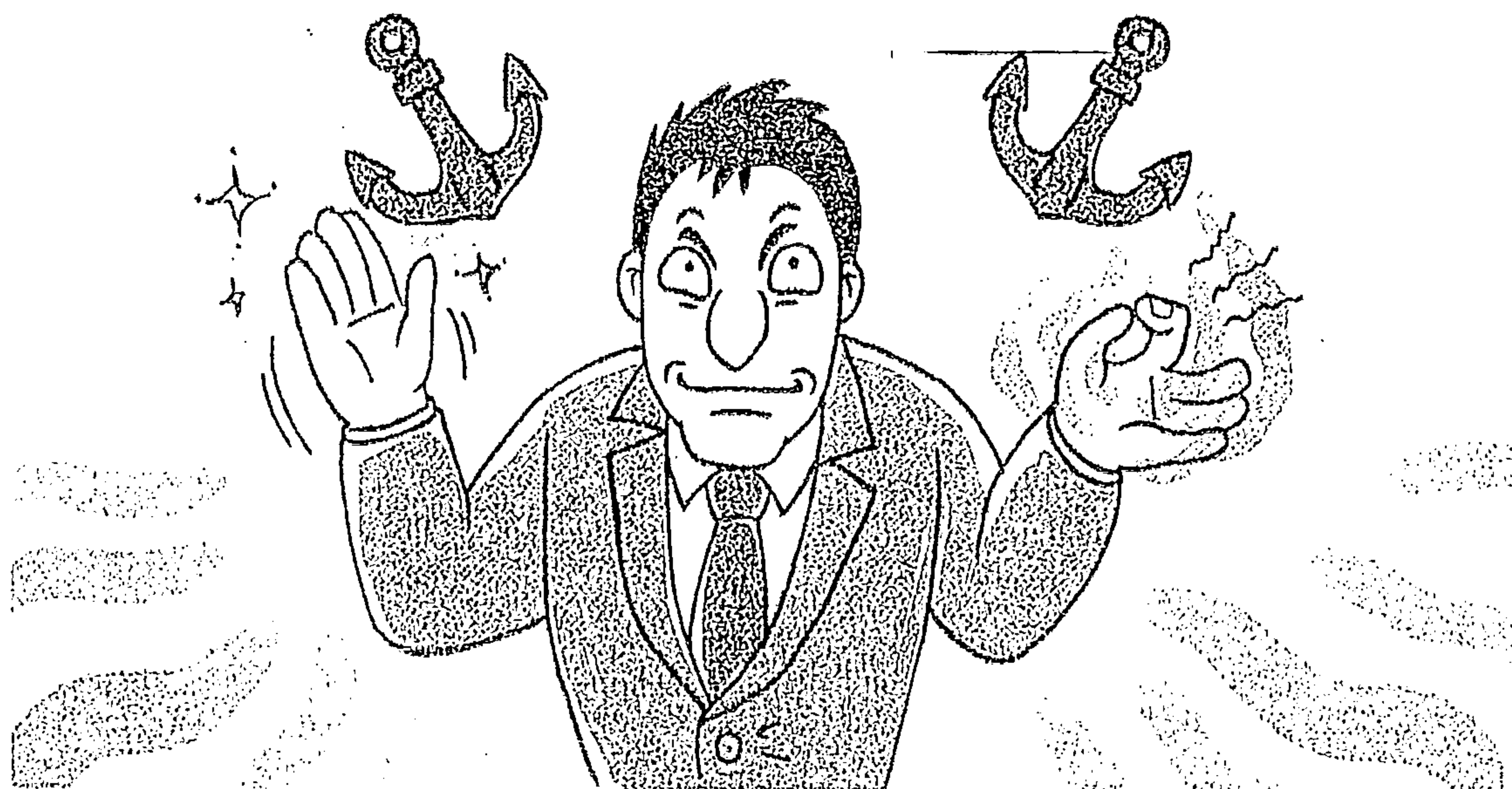
而心錨的技巧，在日常生活中處處可見。身邊最常見的，特賣品的價格標籤也是心錨的一種。

比方說寫了1萬日圓的定價數字用線劃掉變成5000日圓，多數人會覺得很划算。刻意標出原價正是趣旨所在，1萬日圓發揮了心錨的作用。首先，定價植入意識中，特賣品能給人更便宜的印象。然後驅使顧客衝動購物。

因此，若想操控對方的情感，只須在心中拋下心錨。

價格標籤是非常易懂的例子，在談話時也能偷偷拋下心錨。這時要將肢體動作當成心錨使用。

聊到高興處就擺動右手，談到傷心事或金錢話題時只動左手。



結果，「右手是好消息，左手是壞消息」，聆聽者被下了這個心錨。

準備齊全後，擺動右手談論正題，對方在無意識中便懷有善意的感受。

不只手部動作，站立時可以左右移動，坐下時可以搖頭或移動身體的重心。

拋下心錨的情感何者都好，像「喜歡、討厭」的**立情感能留下更強烈的印象。**

談話時自然會有肢體動作，穿插這些動作對方也不會覺得奇怪。



掌控點頭方式

比對方更占上風

【評價】

【效果】★★★★★

【禁忌度】★★★★★

與生意往來的對象建立良好關係，重點還是在於順暢的意思溝通。

說者再怎麼口若懸河，若是聽者毫無反應，就連印象都會變差：「這個人到底想不想聽？」換句話說，我想表達的是，在對話中「附和」非常重要。

聽話時點頭的行為，表現出「我有在聽」、「有聽進去」的意思。當然我要說的內容是另一回事。

聽者點頭，能讓對方誤以為兩人的距離一舉拉近了。對自己的話點頭如搗蒜，自己也會解釋成得到接納。

假如中途突然停止動作，說者就會感到不安。為了再拉近距離，會說一些對方愛聽的話。反之若能巧妙地利用這種心理，掌握點頭的重點，自己在兩人的關係中也容易占上風。



若想堅持己見 就在多數表決前事先疏通

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★

明明尚未變成綠燈，前面的人一起步，自己也會跟著過馬路。或者是，明明不是想要的東西，卻在聚集人群的店家買了土產。你是否也曾經如此呢？

人容易受到他人行動的引誘。只要有人說「好」，就會突然覺得好，聽了別人的意見，會誤以為那就是自己原本的想法。

這在透過多數表決決定事情時也能當成「**補救**」。

譬如尾牙要選中華料理的店，或火鍋專門店的時候。這時大家多半會說：「哪一間都好。」如果你覺得中華料理比較好，就應在決定前事先疏通：「冬天一定會吃火鍋，很多人在家都吃過了，所以中華料理比較好。」

如此一來，原本兩邊都好的人會覺得：「說得也是……」而受到影響，你的意見將順利地被採用。



若想拉攏對方 只須說「的確」即可

「評價」
「效果」★★★★
「禁忌度」★★

世界上絕對有意見的分歧與對立。理應互相讓步試圖解決，但若是可以，內心還是希望堅持己見。

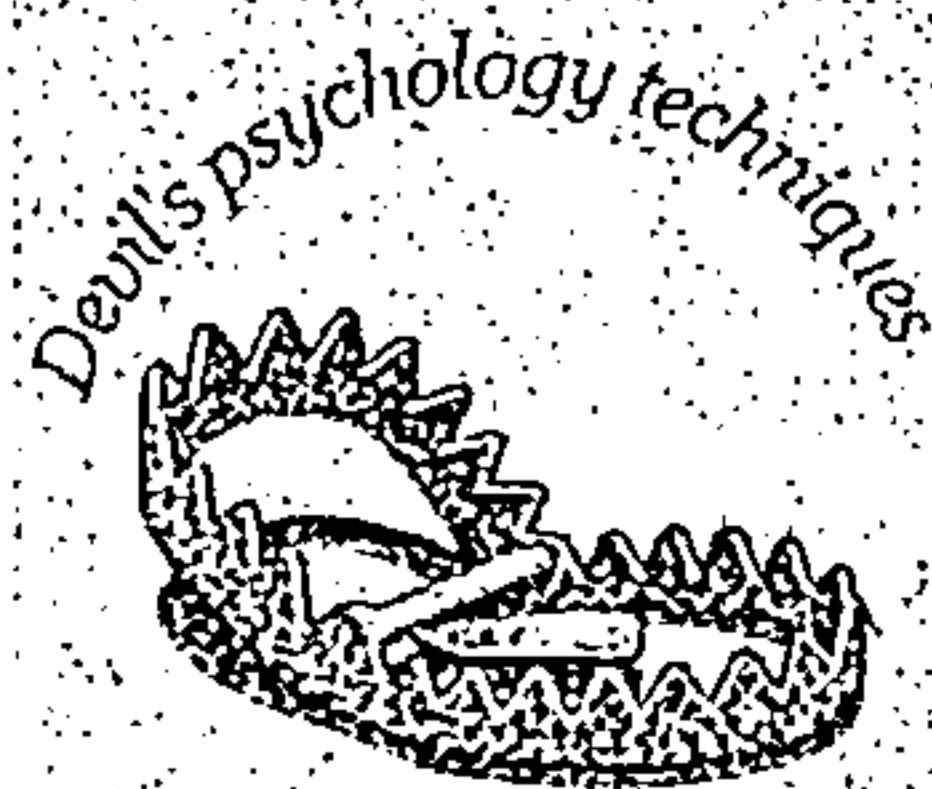
此時最好使用「的確」這一詞。

對於異議與反論先點頭稱是：「的確。」看似接受對方的意見。對方聽了以後誤以為你贊同他的意見，其實結果正好相反。

好比對方詢問：「這個交期很趕呢。」你先認同：「的確很趕。」於是對方就會語氣和緩。

然後你再提出替代方案：「可是在這天之前完成，之後的發展會更順利。」結果就能巧妙切換論點，保有自己的步調。

正面反駁不算有能力。利用「的確」先表現出接受的樣子，就能巧妙拉攏對方。



要求「說出你的真心話」 便會得到預期中的答案

「評價」
「效果」★★★
「禁忌度」★★

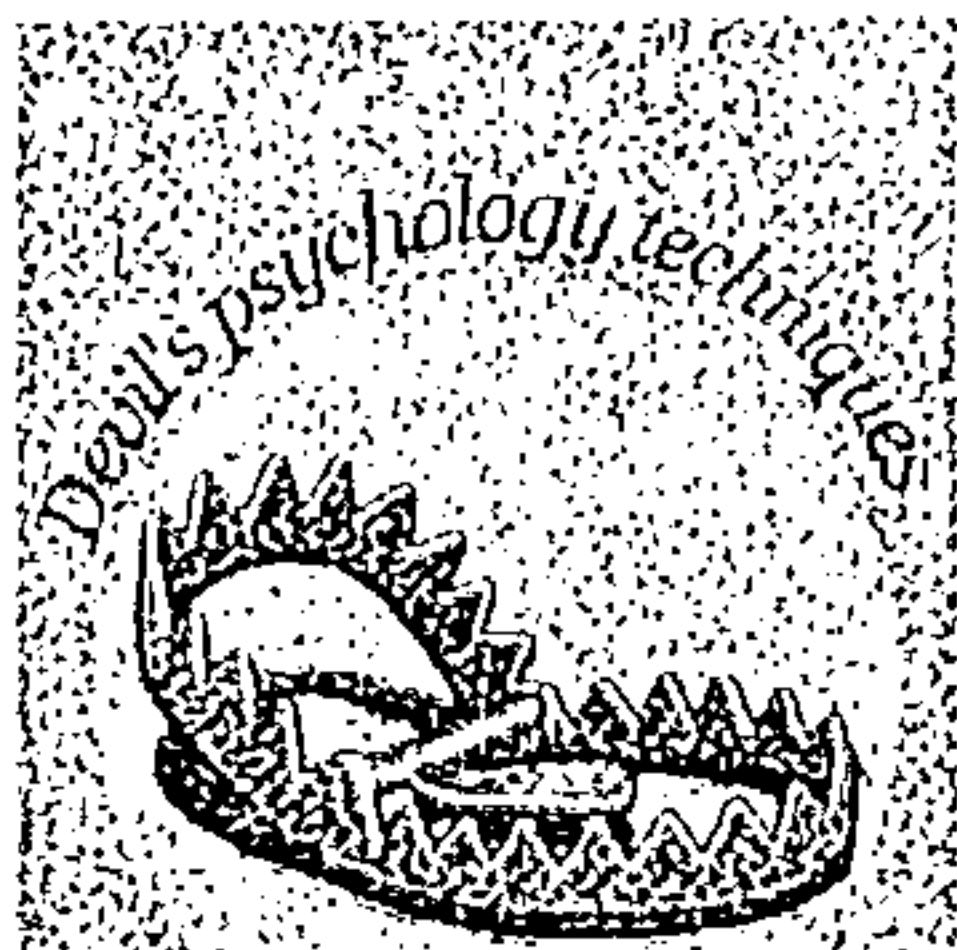
若想從對方引出自己想要的答案與行動，不妨在問題中埋下牽動對方內心的詞句。

比如說你詢問：「關於○○你怎麼想？」大多只會得到四平八穩的答案，但如果告知：「說出你的真心話。」反應就會不同。

這個問題的關鍵字就是「真心話」。經這麼一說，縱使並未深入思考，也會讓以為自己的確有真心話而認真思考。

無論「一個人」是如何思考，假如順從「良心」行動，激起良心對方就無法反駁。





面對不服從的人 要表現出「你是特別的人」

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★★

原本以為只不過是工作夥伴或遊伴的異性，突然說出家庭環境或生長過程等私人的煩惱，這時你會怎麼辦？

而且之後他還補上一句：「唉呀，為什麼我會說這些？抱歉，這些事我從未向人提起過……」也許對他而言你是個特別的人物，想到此處是否覺得心跳加速？

比起煩惱的內容，「我從未向人提起過」才是重點。

聽到「你是特別的人」等同於交心，聽取煩惱的人瞬間被對方吸引。

假如用盡各種手段，連禮物攻勢也無法攻陷的對象，這種心理作戰也許能意外奏效。



軟性威嚇能煽動不安

「評價」☆☆☆☆
「效果」☆☆☆☆
「禁忌度」☆☆☆☆

想讓消費者掏出錢包提高購買意願，煽動對未來的不安是最佳手段。

的確觀看電視廣告總是播些：「在生病之前」、「如果你在意掉髮」、「為地震做準備」，令人覺得從現在不準備的話可能會很慘的情況。

若換個說法，這也是一種「恐嚇」，只是表達方式很柔軟。因為強烈威嚇會使人不想理睬。

透過電視畫面強迫地說：「等到生病就太遲了！」、「頭髮稀疏不會受女性歡迎。」觀眾也不會老實地聽從。

這在斥責下屬或孩子時也一樣，恐嚇只會引起反抗，假如暗示：「這樣下去不妙喔。」對方便容易想像不安化為現實的恐懼。



若想說服對方 就穿直條紋的衣服

「評價」
「效果」★★★★
「禁忌度」★★★

和重要人物見面或求婚時，在關鍵時刻會穿決勝服裝。可是多數人只是鼓起幹勁求個好兆頭，把能獲得精神穩定的衣服稱為決勝服裝而已。

不過，有一種決勝服裝能產生實質的效果。

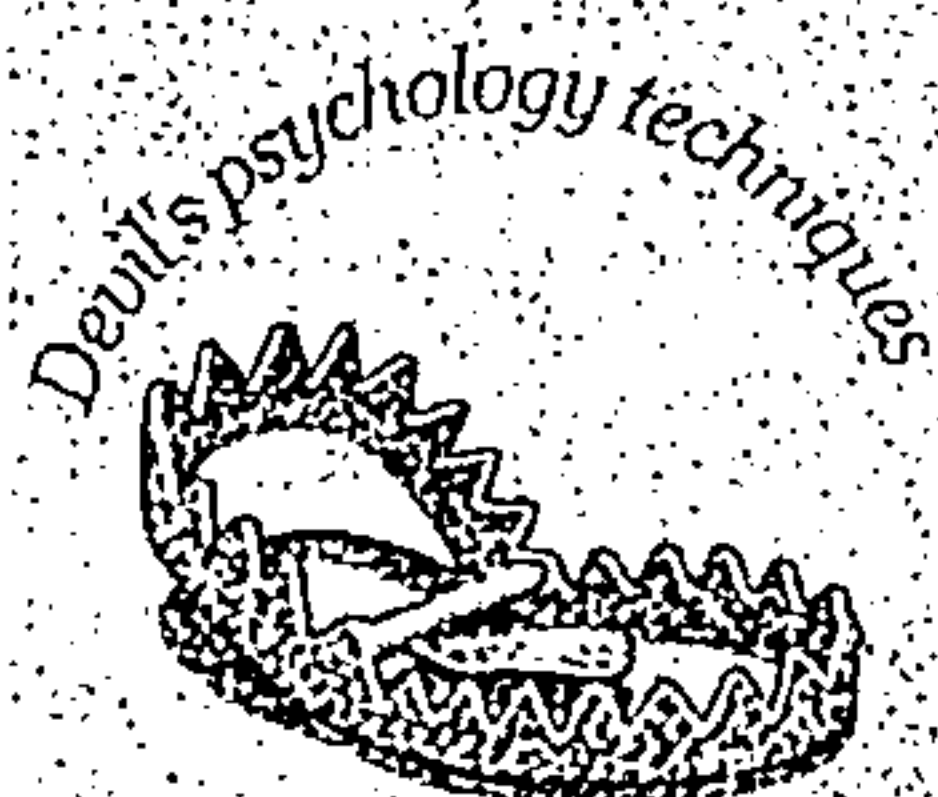
就是**直條紋的衣服**。

穿上直條紋的衣服，容易引導對方說出「Yes」。受到筆直的直線引誘，會讓人想要點頭。

或許你覺得被唬弄，不過這可是稱作「**垂直原理**」的知名心理作用。

垂直線具有**表現強力的作用**，對方會在無意識中被力量壓倒。而且線條愈是增加，力量愈會提升。

當然並非只靠服裝一切就會順利，穿上條紋襯衫或西裝，能說服對方的可能性肯定較高。



無論如何想爭取案子時 就率領俊男美女同行

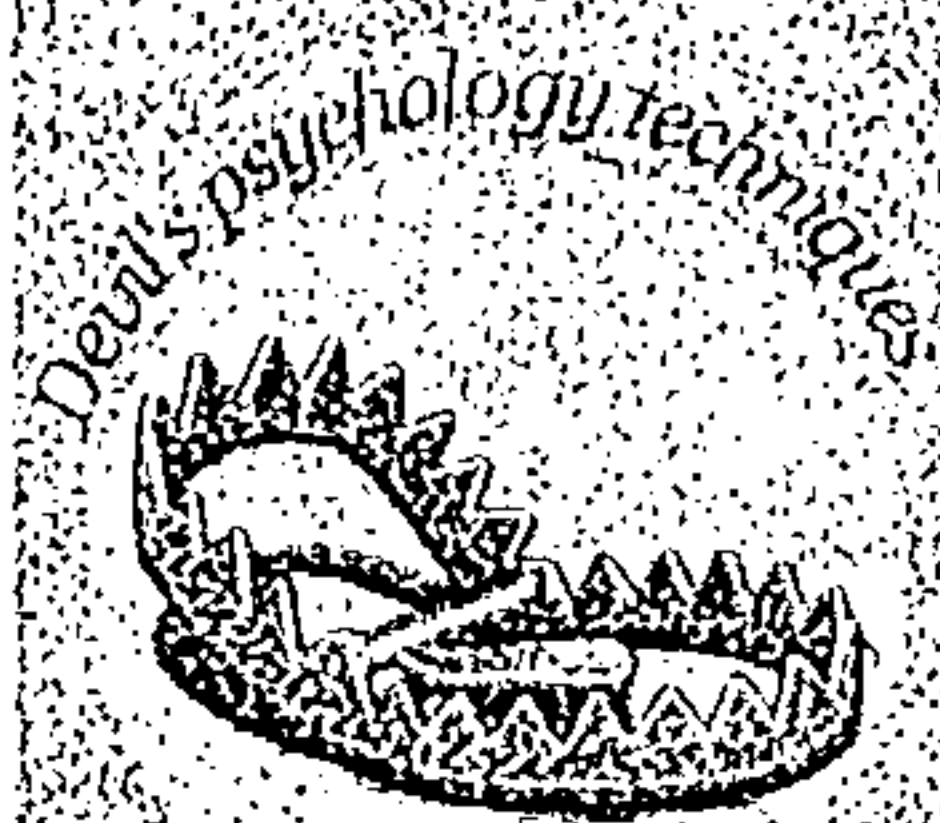
「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★

大家都認為「人不是光看外表」，但是五官端正的俊男美女總是吸引世人的目光，也成為話題。果然**那是強大的武器**說得一點也沒錯。

既然如此，職場上也應善用這項武器。話雖如此，**不見得自己必須是俊男美女。**

一定得爭取到工作的關鍵簡報，只須帶著公司裡最亮眼的俊男美女同行即可。並且如此介紹：「這位是**起負責專案的○○。**」

如此一來對方也覺得賞心悅目，很有可能回覆：「那麼這次就採用貴公司的方案。」



以一句「我們」 使對方無法違逆

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★★

被朋友拜託：「你能幫我一個忙嗎？」如果你無法抽空就會拒絕：「不好意思，今天不行。」

可是，「你能幫我一個忙嗎？」後面要是接一句：「咱們是朋友吧？」結果會如何呢？當下變得難以拒絕吧？

這是因為「咱們」或「我們」這些詞，**具有拉攏他人變成「當事者」的力量**。經這麼一說，總覺得無法違抗。

所以，假如公司裡有不合作的職員，不妨使用「○○們」的詞語。所有人分頭趕工時，如果他匆忙地準備回家，就對他說：「再堅持一下，藉由我們的力量在今天完成吧。」於是大家也點頭稱是，再怎麼特立獨行的人也**無法違逆團結一致的氣氛**。



無理的請求藉由「所以」 能使對方說出一「Yes」

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★★

明明在趕時間，眼前的隊伍卻沒什麼動靜令人煩躁。當然，此時強行插隊絕對會惹人討厭。因此，要教大家聰明插隊的方法。

就是清楚表明理由。

「我趕著要影印，可以先讓我印2頁嗎？」

「不好意思，可以讓我排前面嗎？火車在10分鐘後就要發車了。」

如此傳達意思，聽者便容易接受。

一般人不想回應理由不清不白的要求，「我想要」、「因為」若揭示理由，對方

瞭解你行動的正當性便會認同。此時無須特別的理由，只須使用「因為」、「所以」等語句，聽起來就煞有其事。

在談判的場合也只要加上一句：「務必請您協助。因為我們很想和你們一起共事。」成功的機率就會一舉提高喔。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.

7

Q. 你在歐式自助餐會上怎樣拿高腳杯？

- A · 高腳杯拿到嘴巴附近
- B · 拿高腳杯的正中間
- C · 拿高腳杯的下方並翹起小指
- D · 雙手捧著高腳杯

★診斷★

從本測驗可得知…

你隱藏的性格

……選擇 A 的人……

個性不拘小節、粗枝大葉。爽朗地邀約就能輕易籠絡的人。

……選擇 B 的人……

性格柔和，能配合任何人。最容易說出「Yes」的人。

……選擇 C 的人……

個性內向、神經質，藝術的感性與創意豐富。若不符合自己的美感，就不會認同的人。

……選擇 D 的人……

怕寂寞、不善於與人來往。總是感覺孤獨，容易被壞朋友影響的人。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.

8

Q. 你正在找東西。你在找什麼呢？

A · 鑰匙

B · 印章

C · 藥

D · 寵物

★診斷★

從本測驗可得知…

你在意的事情

……選擇 A 的人……

在意單戀或劈腿等異性問題。

……選擇 B 的人……

對金錢的借貸等金錢問題懷有不安。

……選擇 C 的人……

在意祕密是否洩漏。

……選擇 D 的人……

在朋友或公司裡的人際關係碰上麻煩。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.

9

Q. 若有 4 間廁所你會使用哪一間？

- A · 離入口最遠的那間
- B · 離入口最近的那間
- C · 從裡面算來第 2 間
- D · 從入口算來第 2 間

★診斷★

從本測驗可得知…

你在精神面的強度

……選擇 A 的人……

經常煩惱小事。

……選擇 B 的人……

個性爽快、不拘小節。

……選擇 C 的人……

對自己缺乏自信、個性謹慎，受不了他人的批評。

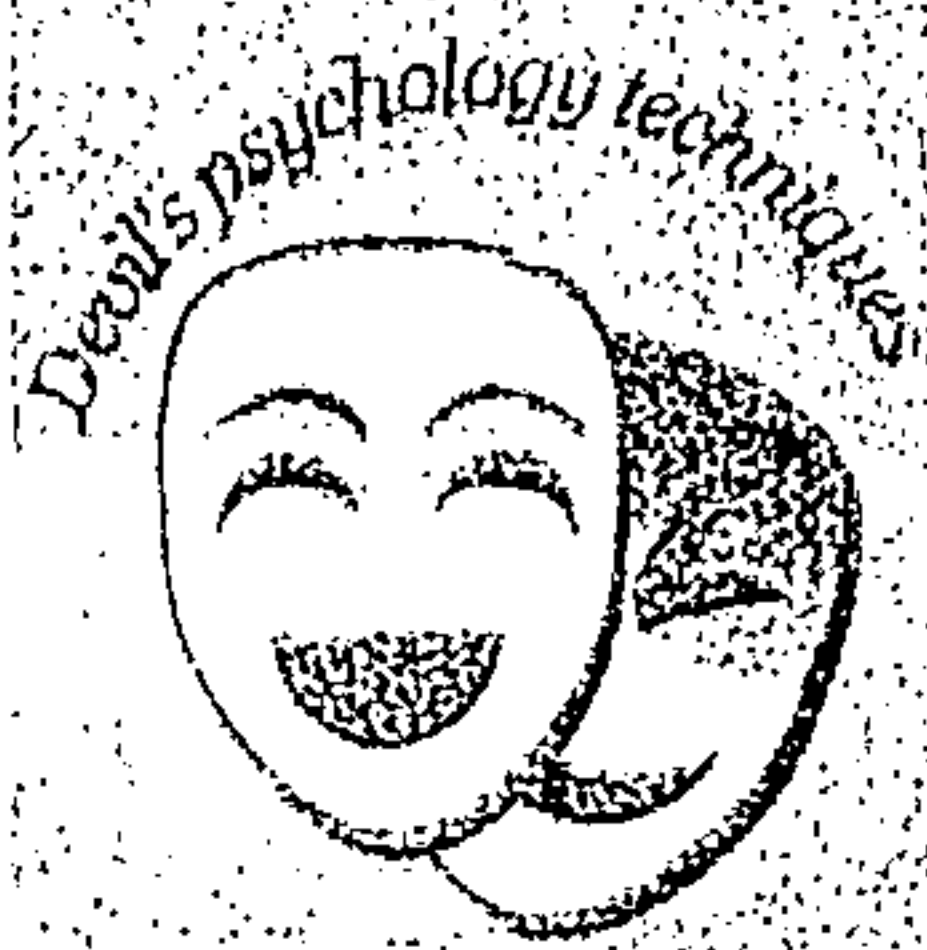
……選擇 D 的人……

個性輕浮、忽冷忽熱，精神面不強也不弱。



第4章

從一隻字片語
明白
隱藏的真心話



口口聲聲說「我們」的人 想籠絡他人

【評價】★★★★★
【困擾度】★★★★★
【警戒度】★★★★★

以「我們……」開頭，首先會想到的是運動員的宣誓吧？

「我們謹以真正的體育道德精神，宣誓光明磊落地比賽！」

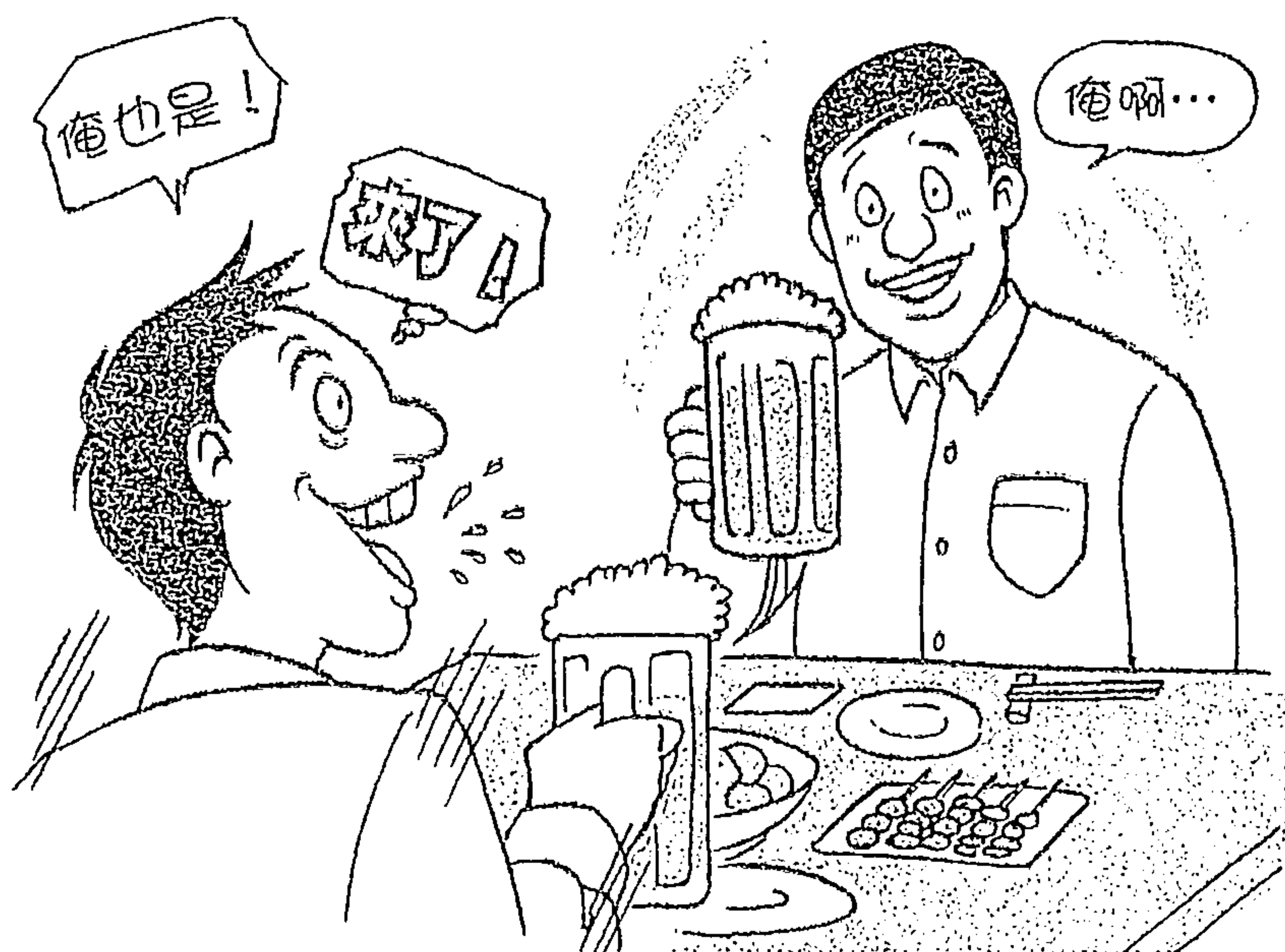
宣誓者是大批運動員中的一員，其他選手聽到高聲宣誓會以為：「我也宣誓了」。這是由於「我們」這一詞具有**提高歸屬感的效果**。

所以，假如公司內部簡報時有人頻繁使用這一詞，他很有可能想堅持自己的提案。

「我們對這個企劃應團結一致，打開目前的局面。」、「這1年，是我們決勝的一年。」

這麼一說，多數職員會將公司的問題視為自己的問題。覺得必須一起奮戰。

老是聽到「我們」這一詞時，要對說者心存疑問，看他的用意是否在拉攏他人。



Devil's psychology techniques

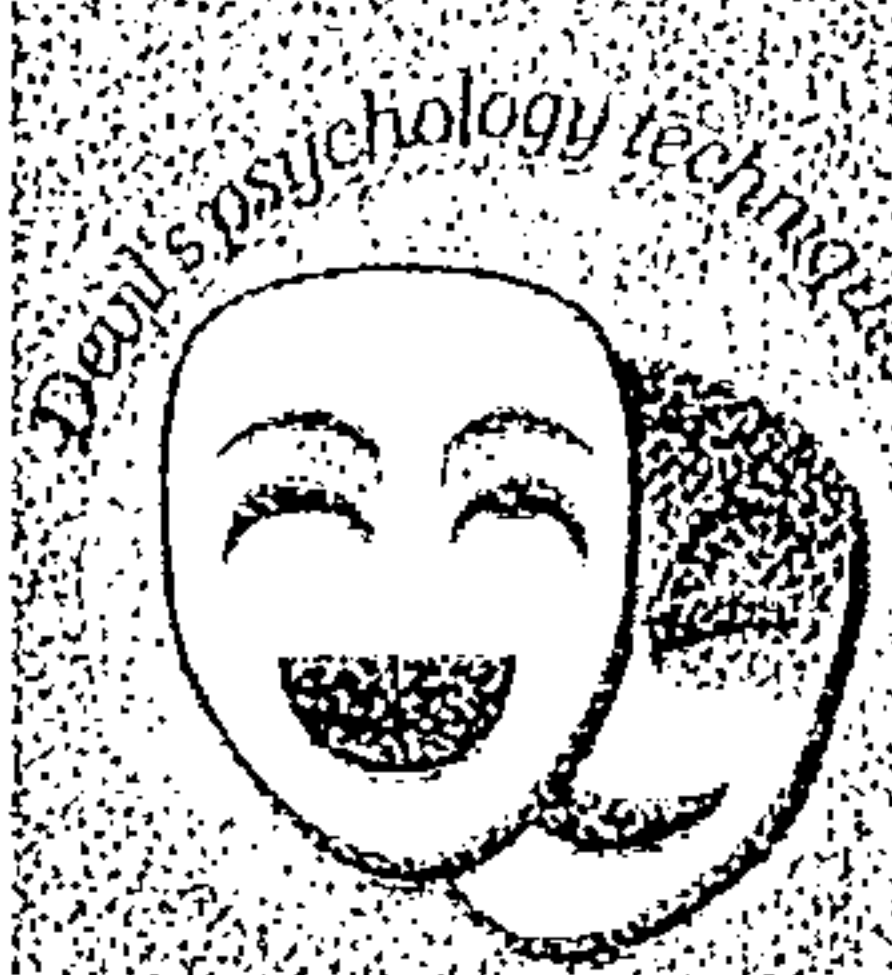
從「我」變成「俺」
是想縮短距離的信號

「評價」★
「困擾度」★
「警戒度」★★★

男性對自己使用的第一人稱，表現出潛藏的心理。
譬如商場上常用的用法是「我」。自稱「我」(watashi)的男性，多是與他人保持一定距離來往、社會性較高的人。

不過，往來時日一久，這種叫法也會發生變化。
比方說工作結束去居酒屋喝一杯，等沒有隔閡時，就會順口說出：「俺(ore)……」

這也是想和對方拉近距離的信號。此時別錯過時機，如果你也搭話：「俺也是。」對方對你肯定會有好印象。



強調「絕對」的人 對自己缺乏自信

「評價」
「困擾度」★★★★
「警戒度」★★★★

若有人反覆聲稱：「絕對沒問題！」、「絕對行！」**最好質疑他身為大人的成熟度。**

話說，能確實完成一件事的人，不用如此宣稱也深受別人信賴。

特意強調：「絕對！絕對！」是因為自己也清楚旁人並不這麼想。而且自己也缺乏自信，所以才得發出聲音強調。

面對這種人，若被氣勢壓過而把事情交給他會很危險。一有機會就應確認情況，不過他很有幹勁也是事實，若能善加掌控就能派上用場。

雖然外表是大人，卻有不成熟又孩子氣的一面，相處時別忘記這一點，或許會意外地順利喔。



老是說「應該」的人 最愛正確言論

「評價」
「困擾度」★★★
「警戒度」★★★

正確言論至上主義者的口頭禪就是「應該」這一詞。

具體而言「不應該對社長說的」、「那時應該拒絕啊」或「你應該先聯絡啊」等說法，「應該」這一詞有一種讓自己的價值觀帶有正義的魔鏡。

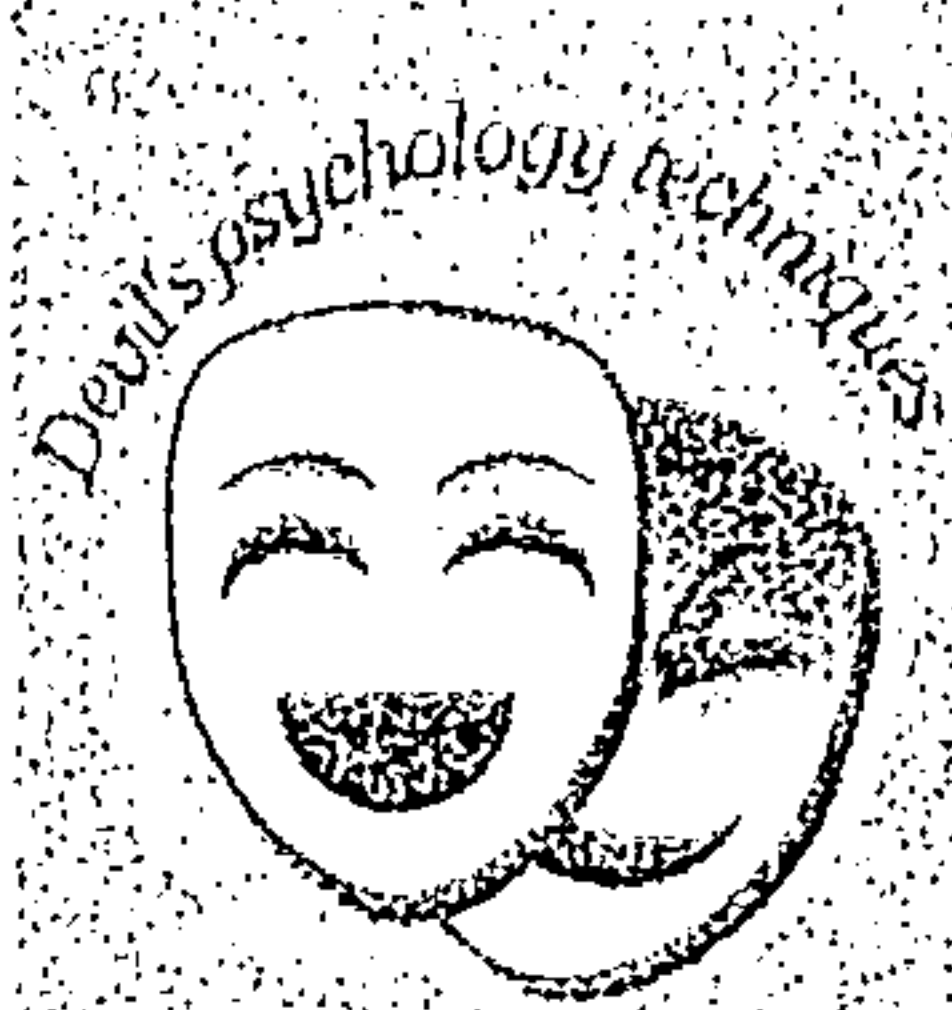
可是，無論這些說法是正確的或沒有切中要害，對聽者而言只不過是「指責」。要是太過分，最好先發制人提早對應。

方法非常簡單，做好該做的事別讓他有機會說「應該」。

比如說「社會人士應該服裝整齊」，就跟著照做。做到令人無法反駁的地步，讓對方閉嘴即可。

反覆如此自然會令人刮目相看，他將會時時注意你。如此，接下來就由你發表意見了。

「該做的事都做了，還有不滿嗎？」以這樣的態度，光明正大地提出要求：「下一件工作請交給我。」或「這個週末我要休假。」



「一般而言……」後面

隱藏了那個人的真心話

「評價」★★★★
「困擾度」★★★★
「警戒度」★★★★

拚了命地做簡報，最關鍵的負責人卻面無表情，猜不到他的心思。

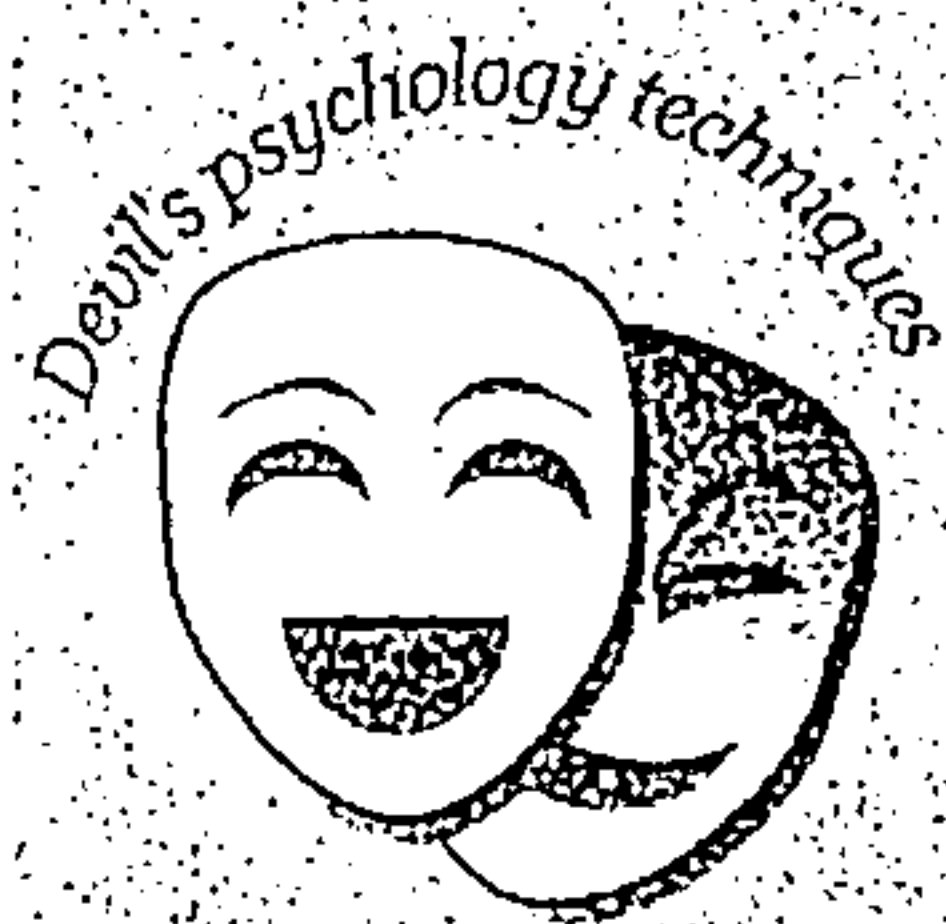
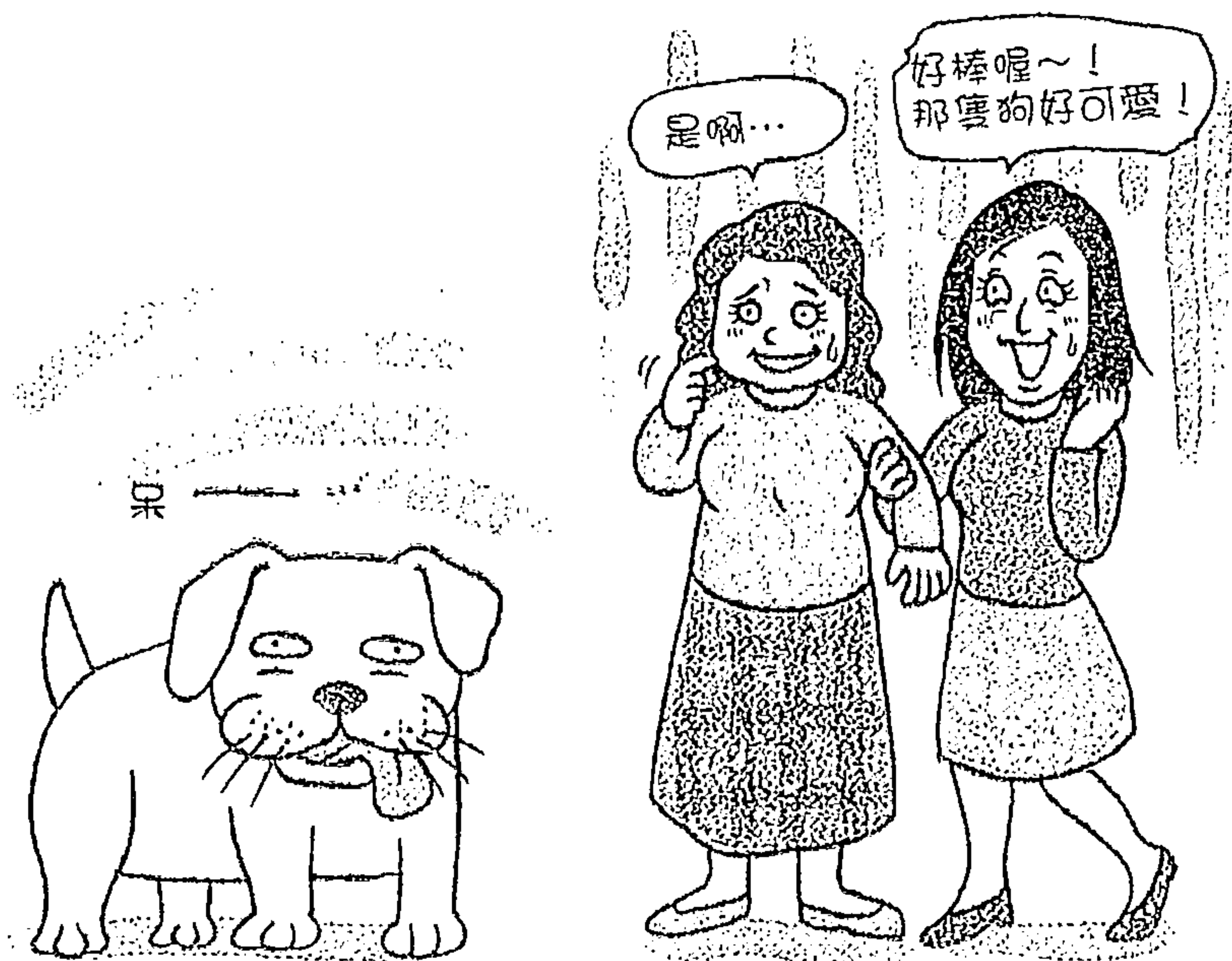
如果得面對這樣的人，不要直接問：「您覺得如何？」反正問了對方只會冷冷地迴避：

「因為我無法判斷，我們回去後再回覆您。」他絕不可能說出自己的真心話。

不過，這種人倒是很愛講無關自己真心話的事情，「一般而言看法如此」或「主管或許會如此判斷」，他擅於置身事外地批評。也許他想表達自己頗有見識。

並且有趣的是，他的批評至少包含了個人意見。

所以，如果他不吐露真心話，不妨改口問：「一般而言會是如何？」，「若是○○部長會如何判斷？」如此一來，他應該會吐露真心話。



連呼「真可愛」的人 希望別人有同感

姑且不論女高中生，成人還連呼「好棒喔」、「好可愛！」的人會給人幼稚輕薄的印象，實際上卻不盡然。

誇張地表現感動：「好棒喔」或「好可愛！」正表達出「希望你和我有同感」。

真正感動時，如同字面絕對難以言喻，無法輕易地表達。刻意表達「感動」是為了尋求同感。

知道這種心理，就能簡單地附和「是啊」、「好棒喔」。尋求同感的人也很怕寂寞，由於「獲得同感」的滿足感，他將對你懷有好感。

「評價」
「困擾度」★★★
「警戒度」★★



用「噢」、「恩」開頭的人 想掌握主導權

評價一
困擾度★★★
警戒度★★★★★

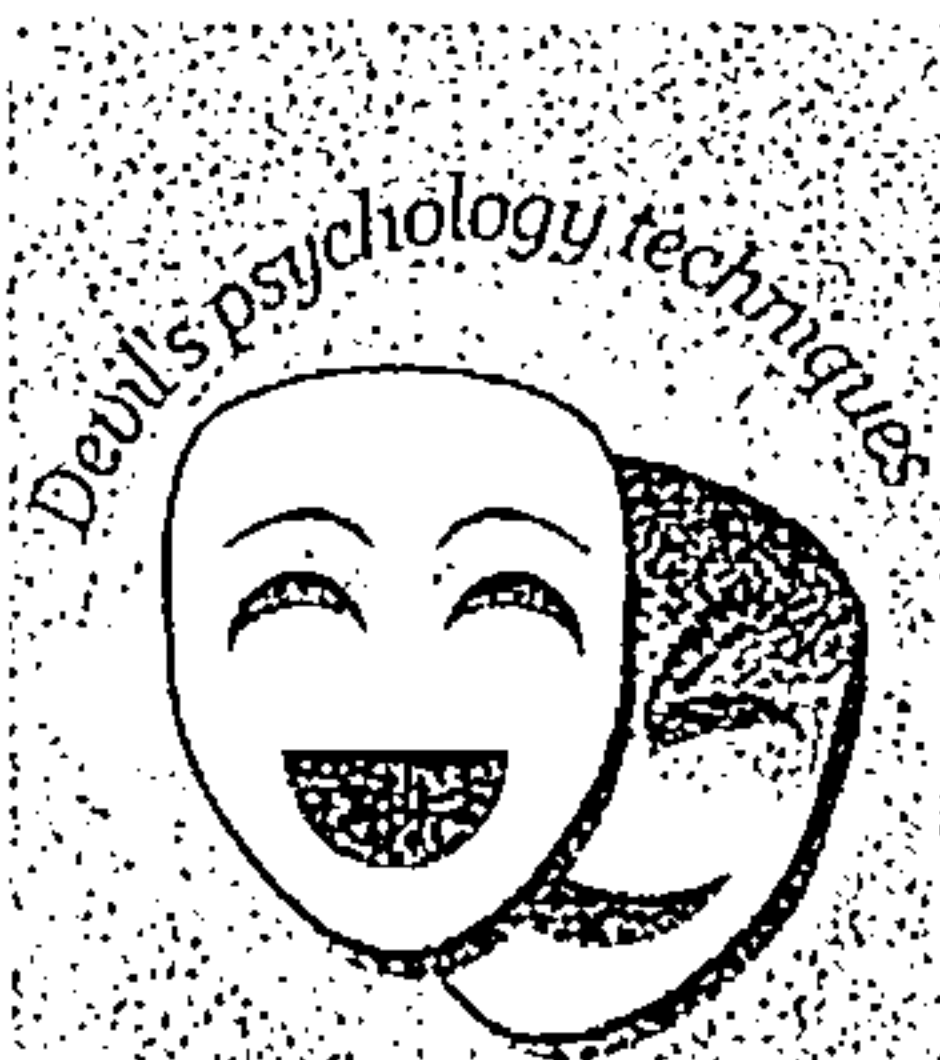
說話方式的習慣十分有趣，能流露出內心的想法。

其實有不少人都從「呃」、「恩，這個」、「唔」、「是啊」這些詞開始起頭。

當然，有時只是在煩惱該如何用字遣詞，若是平時強硬的人進入這個模式，最好注意一下。

因為與其說只是單純的口頭禪，這也是**想掌握主導權的心理表徵**。先隨聲附和讓談話有個空檔，閃躲對方的攻擊，爭取思考下一步的時間。擅於演說的政治人物大多是這種類型，想必各位能夠理解吧。

換言之，**對方可不是等閒之輩**，應小心防範。請牢牢記住，若是疏忽大意會不知不覺被捲入對方的步調，可能被算計而吃虧喔。



話中出現「這個」、「那個」
是感到棘手的表現

「評價」★★★
「困擾度」★★★
「警戒度」★★★

對棘手事物的抗拒感。

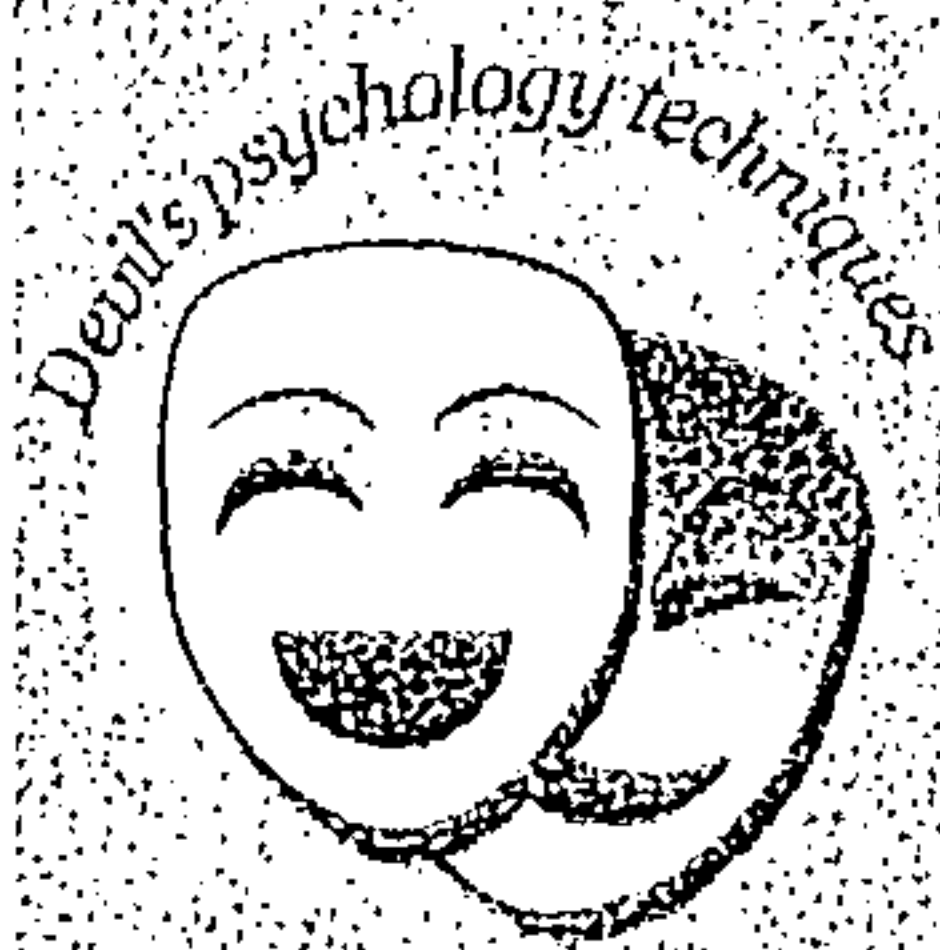
有些人談話時經常使用「這件事」、「上次的事」、「那個人」等代名詞，這**露**出

因為不想說出具體的名字，逃避地使用「這個」、「那個」等詞語。

譬如聊到某人的時候，不說「○○先生」的名字，要是說：「那個人」或「他」，可以想
成他對那個人有抗拒感。

假如對方提起：「關於那件事……」就可以嗅出**情**況不妙。

這種說話方式很常見，不過可以看出對方的抗拒感，最好注意一下。有時會陷入負面的發
展，巧妙地轉換話題自我防衛才是上策。



說「是啊」表達同感的人 希望別人認同自己

「評價」☆☆☆
「困擾度」☆☆☆
「警戒度」☆☆☆

任何人或多或少都有口頭禪，在對話中頻繁說「是啊」的人是何種類型呢？

「這次調來的N小姐真是個大美人呢。」

「是啊！我也這麼覺得。」

「可是，漂亮的人大多枯燥乏味。」

「是啊！這種人很多呢。」

「嗯，就我而言，工作能做好就行了。」

「是啊！重點是工作呢。」

在旁人眼中看似毫無主體性的人，其實不見得是這樣。

口頭禪是「是啊」的人，算是自我評價較低的人。



因為希望別人認同自己，聽話時總是附和「是啊」令人幾近厭煩。自己同意，再用這句話尋求對方的認同，是**想要加強與對方的關係**。

這近似於怕寂寞的孩子為了吸引父母的注意，而做出討父母歡心的行動，想獲得稱讚的心理。

開頭的例子與孩子的情況不同的是，他不只想要對方理會，也藏有如果理會他，他就會盡力回報的心情。

如此思考，口頭禪是「是啊」的人算是有著**小弟性情**。

面對這種人或許會覺得厭煩，但至少**對方肯定對你懷有好感**。

與其無禮對待，不如當成一名夥伴相處，或許會有好處。



詢問「為何？」、「為什麼？」的人
若不問出來龍去脈就不會罷休

「評價」★★★★★
「困擾度」★★★★★
「警戒度」★★★★★

愛問：「為何？」、「為什麼？」是幼兒期的特徵，這是發展知性好奇心的絕佳機會，養育兒女非常歡迎這種行為。

可是長大成人也愛問「為何？」、「為什麼？」的人，老實說有點麻煩。沒耐性的人可能會想怒斥：「煩死了！」

當然，就對方而言並無惹起人厭。這種人只是**不問清事情的開端與契機就無法開始思考**。

這時最省事的對應法不是口頭說明，而是盡量用文字說明。

譬如共同進行的企劃若變更方針，變更的來龍去脈就以時間序列寫成電子郵件。

此時將重點擺在「為何變更？」的部分，對方將更容易理解。



大聲斥責「浪費時間」的主管 理解力有問題？

「評價」
「困擾度」★★★★
「警戒度」★★★★

雖說：「好的老師帶你上天堂。」但無論老師或主管，自己都無從選擇。若只是性情不合倒還好，不認同自己的努力，甚至言語只會削減幹勁的老師最差勁了。

比如有個主管老是不在意地對人說：「那什麼啊？只是浪費時間而已吧？」聽到這種說法，任何下屬都會內心受傷，覺得自己的努力真是愚蠢。

可是，實際上並不是一「浪費」，情況幾乎是步驟與程序和對方想像的不同。換言之，無法認清這一點多半是**主管的理解力有問題**。

不過，此時若反駁：「我很努力了。」或「我是按照您的指示。」則會有反效果。你只會被痛罵：「我說那是在浪費時間啊！」

這種情況最好回擊：「我做的是真的是浪費時間嗎？」、「既然如此，請您具體指出哪邊是浪費時間。」如果他只是大放厥詞，結果必定會語塞。



說出一總之的人 只想要結論

【評價】
【困擾度】☆☆
【警戒度】☆☆☆

在公司裡呈報進行中的工作，依序報告時總會有人插話：「總之是這一回事吧？」打斷別人的話擅自下結語，會被當成「性急的人」或「愛出風頭的人」捨棄，但若深入瞭解，就能得知他想要總結的理由。這種人不是個性上，而是思考方面有特色。

使用「總之」或「結果」等「結語」的人，傾向於重點思考資訊與想法。並不重視中間的過程與背景，**只將結果逐條列出記在腦海中。**

所以，即使他聽了事情的來龍去脈與之前的過程，也無法體會和理解真正的意思。結果就只想要結論：「因為○○所以××。」

換句話說，對這種人特別想讓談話內容簡單易懂也沒用。請記住一件事，只傳達應掌握的重點，對方反而會比較高興。



Deals psychology techniques

向人請示是 希望別人肯定的信號

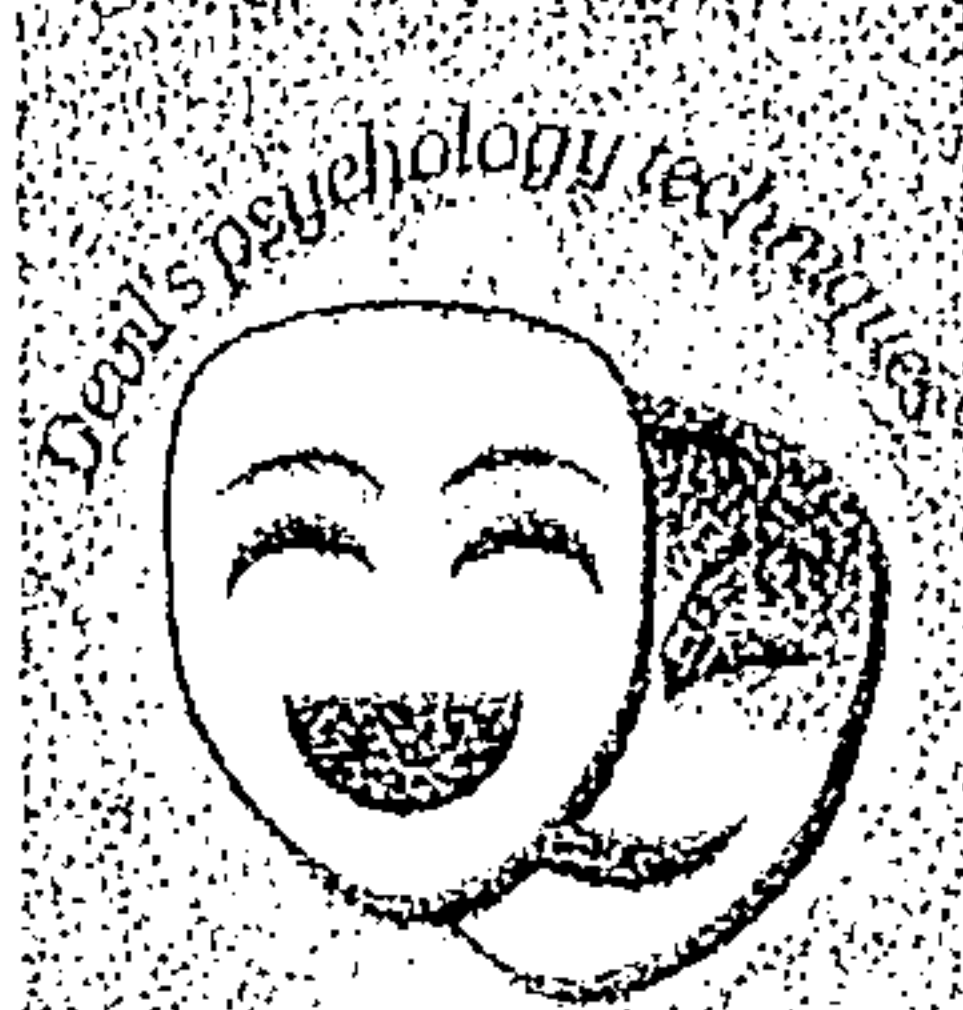
「評價」
「困擾度」★★★
「警戒度」★★★

「我覺得不錯，你覺得如何？」、「我喜歡這個，你覺得呢？」如果對方這樣開口，不能當成單純的問題。

這只是形式上希望你肯定提問內容的疑問句。

徒具形式的問題獲得贊同可彌補缺乏的自信。此時要是回答：「不是吧？」對方將受挫而意志消沉。

這種人消沉到最後，想恢復可不容易。如果無意爭論時，不妨說：「我覺得不錯。不過如果試試這樣……」拐彎抹角地建議比較妥當。



說「沒什麼」的人 在壓抑自己的欲望

【評價】
【困擾度】★★★
【警戒度】★★★★★

在記者會上，女星一臉不滿地說：「沒什麼……」，並因而引發話題，被迫問時回答「沒什麼」，**多半骨子裡欲求不滿**。

「沒什麼」並不是「沒什麼好說」的意思。其實是有話想說，反映出的是一「反正沒人想聽我的意見」的心情。

一個大人鬧脾氣，或許可以置之不理，不過之後持續不滿可就難以招架。

當對方說出這句話時，不妨委婉地詢問：「不，我想聽聽你的意見。」他若覺得有人願意聽取意見，或許會說出真心話。

大人的社會是想說的話無法直言無諱，但是盡量別留下不滿也是一種生存之道。



頻頻叫對方的名字 是因為想要拉攏人

「評價」★★★
「困擾度」★★★
「警戒度」★★★★★

多人在場的場面中，「○○先生，這個就拜託你了。」如此指名道姓是很自然的事。可是，儘管是兩人會面，如果仍沒必要地直呼名字：「這也拜託你了，○○先生。」或「關於這件事我想聽聽你的意見，○○先生。」對方肯定想拉攏你。

因為人被叫名字，會提高對對方的好感度。

的確，比起呼喚「喂」或「那個」，叫名字較有親近感，也會覺得自己的存在受到理解。

換言之，連呼名字的人，很有可能瞭解這種心理，想拉攏你到自己這一方。

不過，這個效果只限於某種程度，太頻繁地直呼名字也會讓人覺得討厭。呼喚名字太過頭的人，或許並不十分理解他人的心理。



說「這是為了你」的人 想要回報

「評價」
「困擾度」★★★
「警戒度」★★★

有人老是嘴上說：「這是為了你。」或「我是為你好。」或許當事人是出於好心，可是聽者只會覺得厭惡。

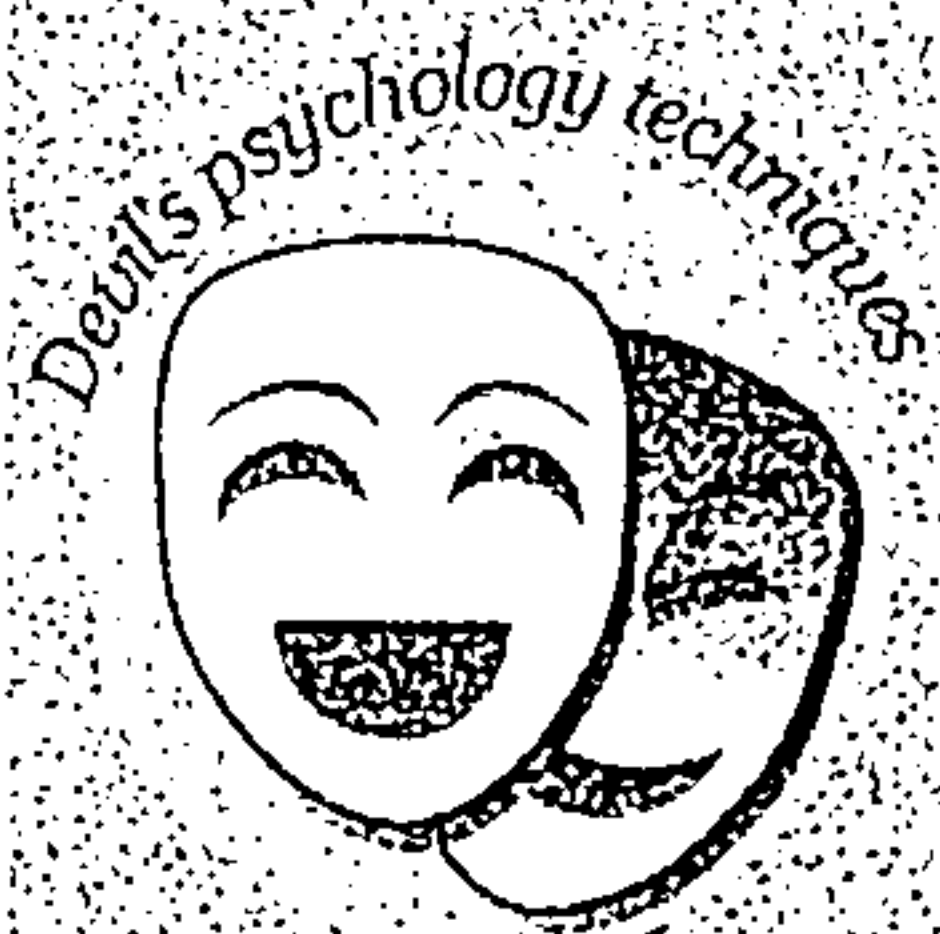
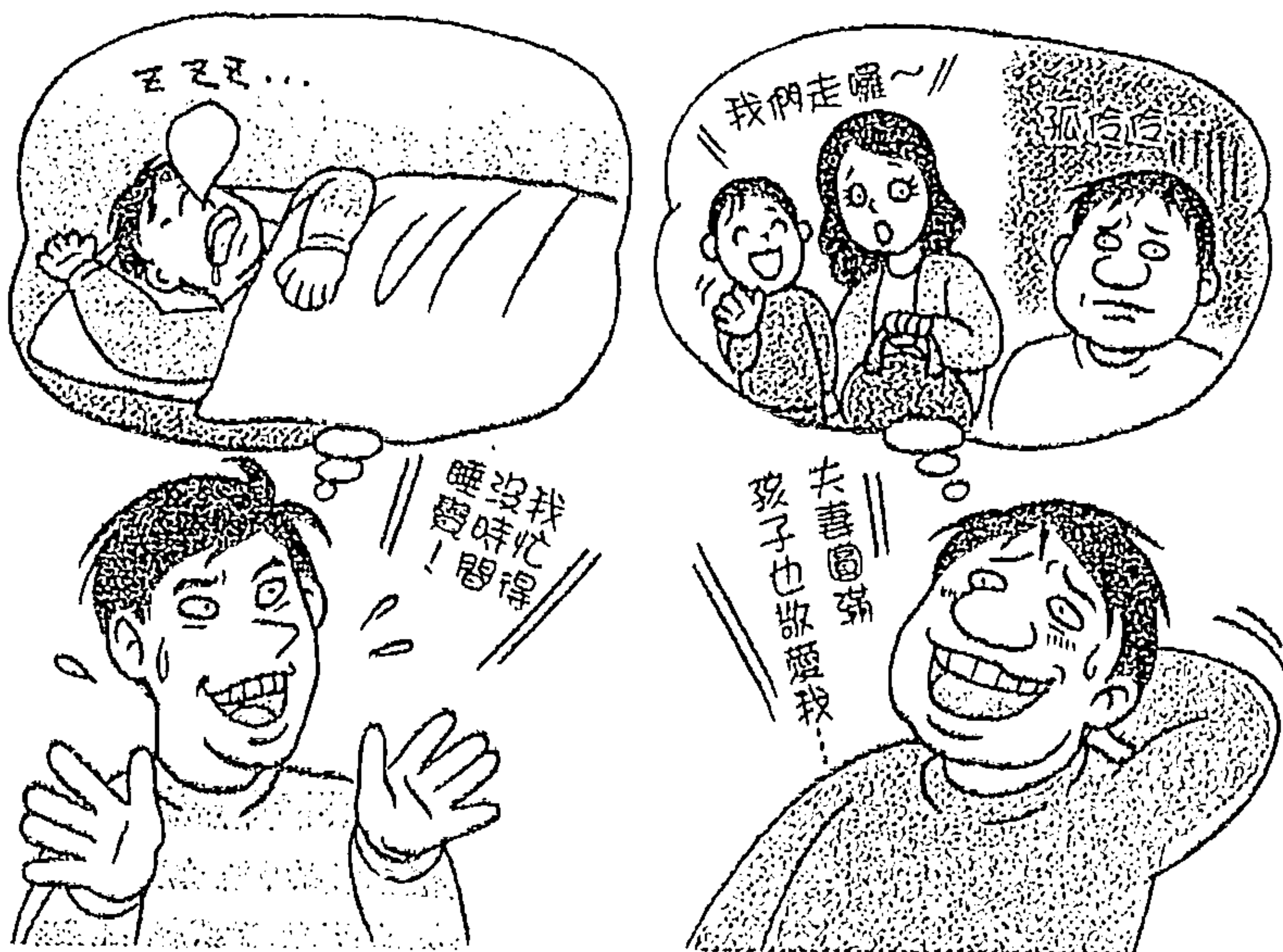
這也難怪，因為強迫的態度與言詞不僅無法說服對方，反而大多適得其反。

這種將自己的意思強加於人的人極有自信，總認為自己是對的。

因此，**對於自己的建議要求精神上的回報**，假如不聽勸告事情不順時，他就會得意洋洋地說：「所以我就說了嘛。」

面對這種人應回答：「謝謝。」、「是啊。」接下來當耳邊風就行了。總之老實地聽話對方就會滿足。

順帶一提，最好別跟這種人深交。別接受對方個人的勸誘，保持一定的距離吧。



總是想表達什麼的人 真正的心思剛好相反

個性陰沉的人在人前表現得很開朗是當事人的願望所致，對話也有相同的情形。「我們夫妻圓滿，也受到孩子敬愛……」明明沒問這些事，卻極力表達家庭幸福美滿的人，實際上很有可能受到疏遠，感覺寂寞。因為如果真的家庭美滿，沒必要口口聲聲說有多幸福。

另外，嘴上老是說「工作忙到沒時間睡覺！」的人，實際上沒有很忙，只是想展現努力工作的樣子給人看。

從和言語相反觀點觀察對方，就能窺見出乎意料的真心話。

「評價」
「困擾度」★★★
「警戒度」★★★★★



談話中斷的人 很有可能在說謊

【評價】★★★★★
【困擾度】★★★★★
【警戒度】★★★★★

如果談話時對方屢屢中斷，很有可能他正在說謊。

因為說一個謊，就必須說其他謊言來圓謊。不僅如此，又用新的謊言來避免穿幫……而開始修飾謊言的作業。

譬如朋友約你出門，你謊稱頭痛而拒絕了。過了幾天，朋友問：「你有去醫院嗎？」你又說了謊：「有。」結果他追問：「那你有做MRI（核磁共振）的檢查吧？」你又謊稱做了。了。

可是，實際上你連MRI是什麼檢查都不知道。從這時起你不知該如何替自己的謊言善後。**絞盡腦汁也想不到該如何圓謊**，結果談話斷斷續續導致中斷。

附帶一提，如果途中突然轉變話題，那就是謊言完全掰不下去的證據。



常用擬態語的人談話內容 欠缺具體性

「評價」★★★
「困擾度」★★★
「警戒度」★★★

「砰」、「咻」、「滿滿滿」、「霹靂啪啦」等擬態語，大家都會在對話中使用。

但是，我們不妨說常用這些詞的人談話內容**欠缺具體性**。

譬如當你確認：「工作的截止日期是何時？」此時對方回答：「霹靂啪啦把工作完成。」

你想要具體的答案——期限，卻只得到抽象的回答。

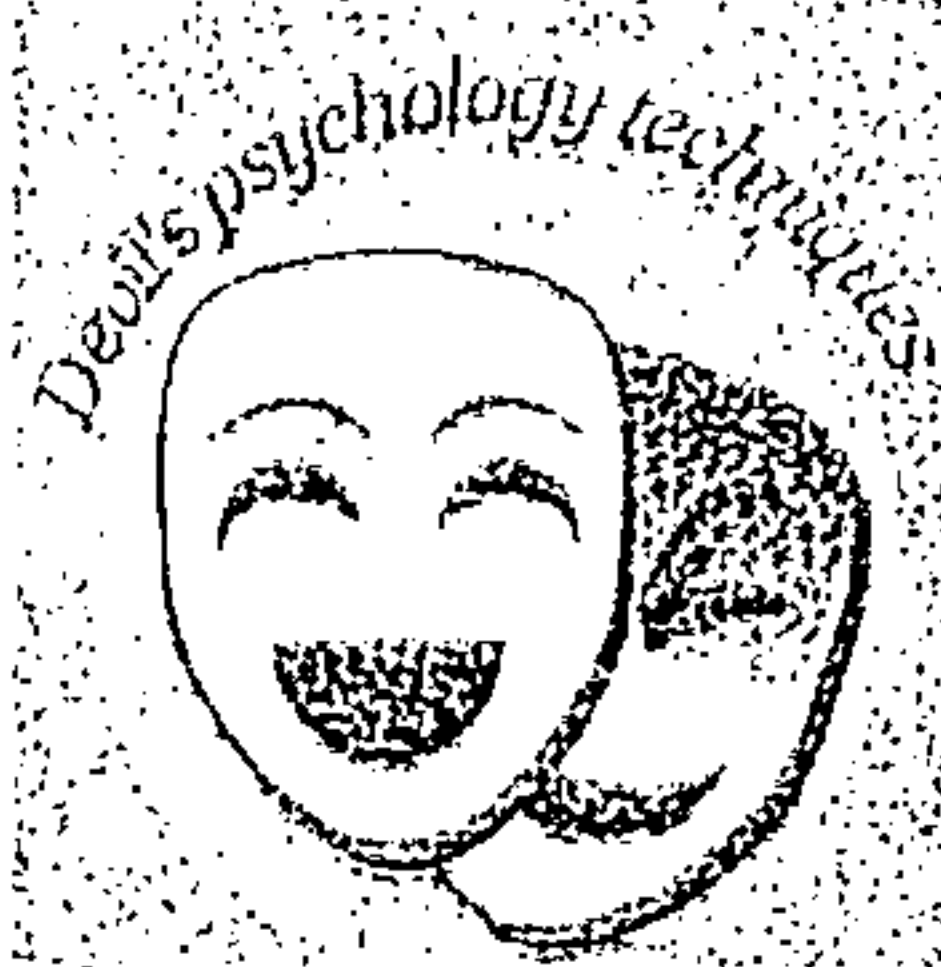
想從這種人得到具體的答案時需要一點訣竅。

假如對方說：「霹靂啪啦把工作完成。」，「霹靂啪啦嗎……？」**你也同樣使用擬**

態語回應。

於是他會改更具體地回答：「嗯，麻煩在傍晚前完成。」

雖非以眼還眼，不過「以擬態語回應擬態語」是很有效的對應方式。



憑感覺說話的人 都是靠聯想

【評價】
【困擾度】★★★
【警戒度】★★★★

在任何事都理性思考的人眼中，憑感覺說話的人可以說是很難相處的對象。

憑感覺行動的人在對話中經常使用擬聲語和擬態語。

例如：

「蒐集資料手腳要恰恰。」

「時間結束前得衝了。」

「她今天很閃呢。」

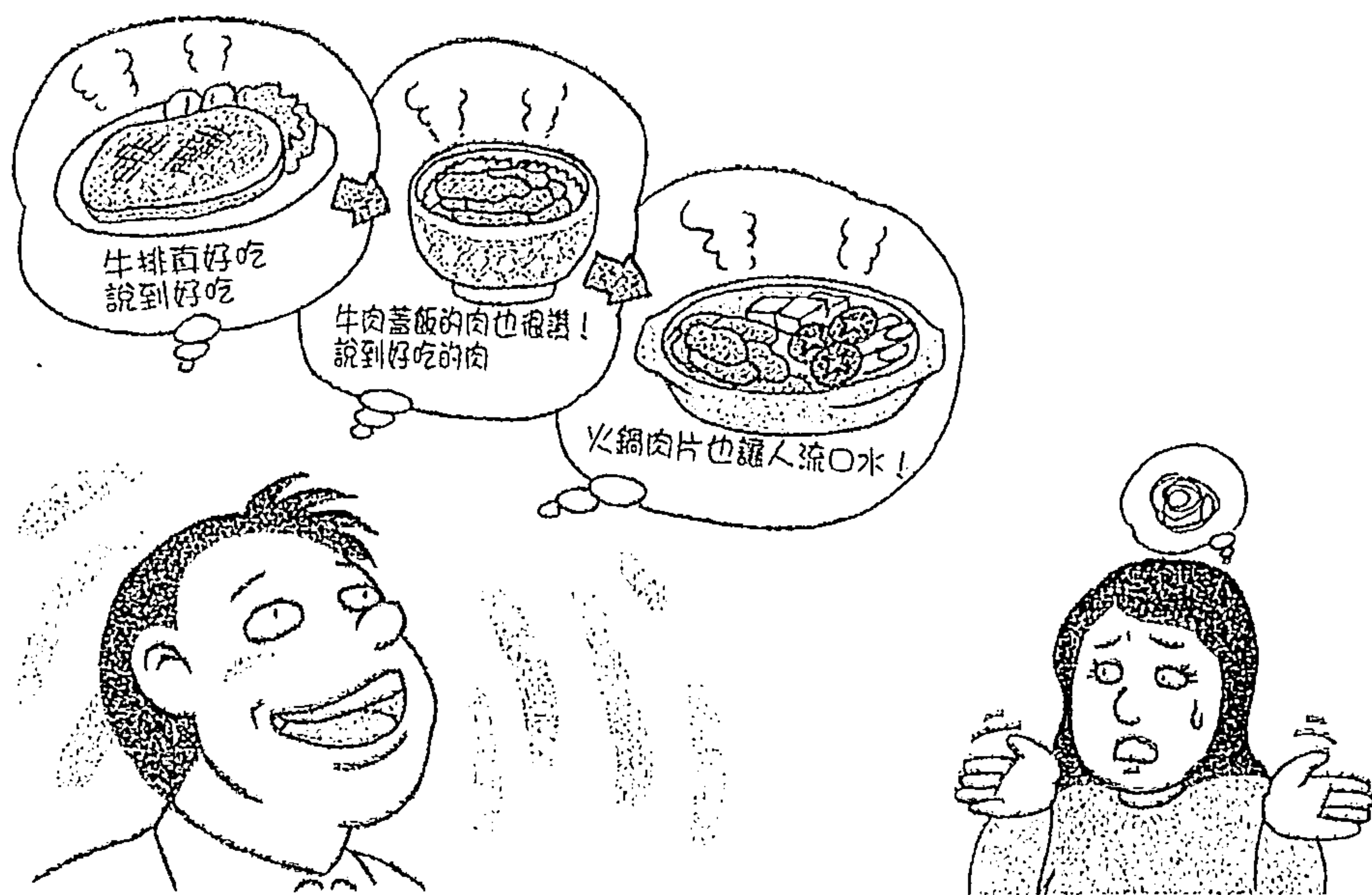
另外，對小事連呼「好棒」，陳述情況時用「感覺不錯」等曖昧的表現也是同樣的人。

這種人的共通點是，談話會隨著心情逐漸脫軌。而且，脫軌倒是還好，說話反反覆覆才麻

煩。

原因就是**思考的「聯想遊戲化」**。

一般而言，如果眼前有牛排只會覺得「看起來很好吃」，這種人會以「看起來很好吃」為



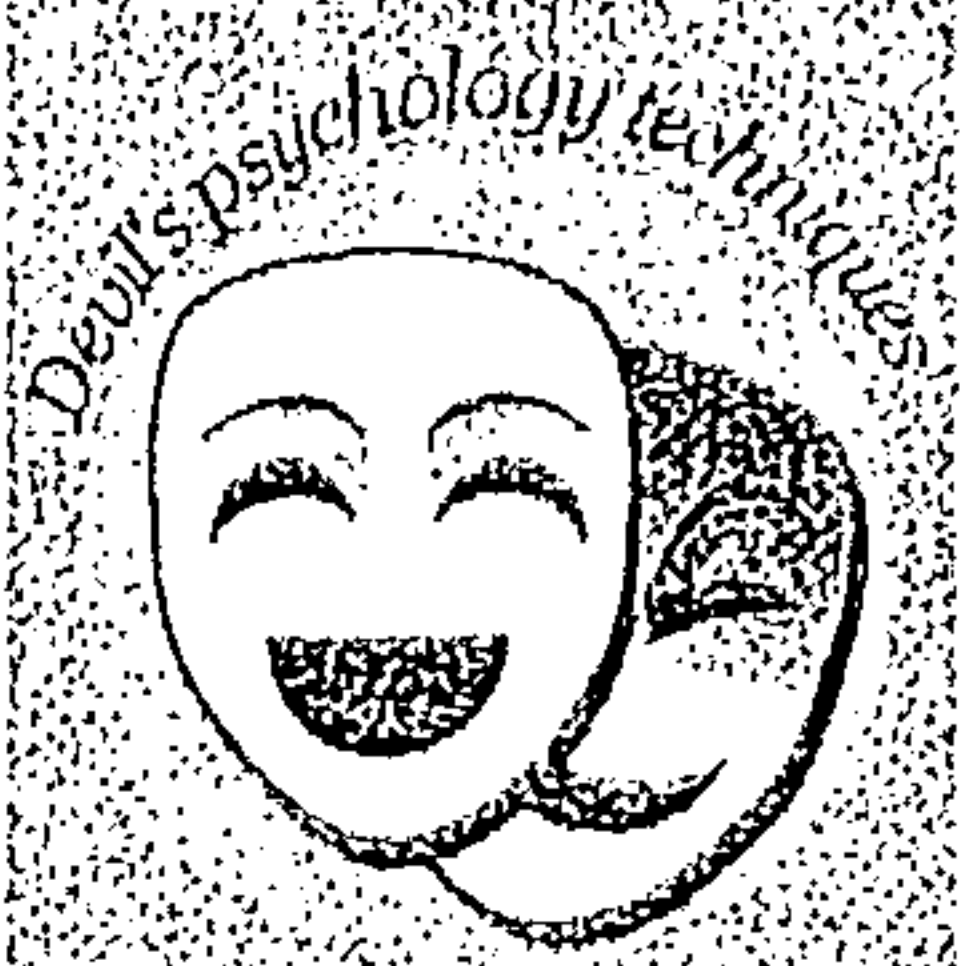
起點想到其他食物，又想起吃其他食物時的插曲。

並且，毫不遲疑地脫口而出。所以，即使當事人覺得一切是連貫的，聽者卻心想：「你在說什麼？」

和常用擬聲語及擬態語的人對話時，得**察言觀色**

主導權維持談話的主軸。

不用客氣，直接點出「你扯太遠了」、「我不懂你的意思」也無妨。這正是不被擺布的訣竅。



受到質問便支吾其詞 就是想隱瞞什麼的證據

【評價】★★★★★
【困擾度】★★★★★
【警戒度】★★★★★

有些人受到質問時並不直接回答，而是岔開話題。他並非無法理解問題，而是有無法

回答的理由。

例如你問：「資料製作還順利嗎？」

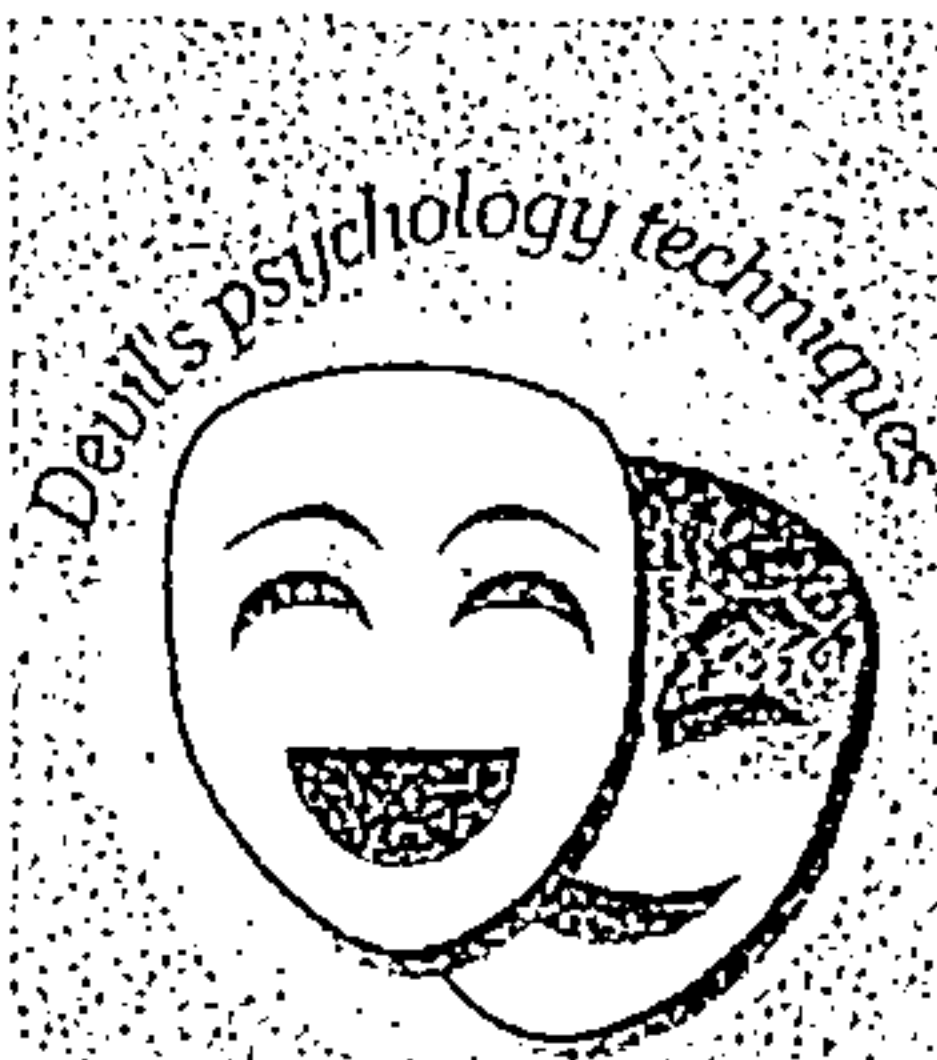
「嗯，另一件快完成了，算是還好。對了，這是前幾天您詢問的報告書……」如此不清楚

回答「順利與否」卻轉換話題時，十之八九並不順利。

先支吾其詞，之後再設法挽回。即便當事人自認巧妙地岔開了話題，這樣含糊其辭卻容易被看穿。

然而，立刻追問並不見得會有好結果。總之先放過一馬，若能挽回就不用追究。

重點是看穿「有所隱瞞」時，就得當心注意。



說謊的人 容易嘴快

「評價」
「困擾度」★★★
「警戒度」★★★★★

問候方式和敬語的使用，注意用字遣詞是社會人士的常識。在商業禮儀的講習會，進公司時也一定要學習的「基本中的基本」。

然而無論多麼注意用字遣詞，在對話的節奏中仍會顯現出性格與真心話。

例如說話速度快、喋喋不休也是自我主張的強烈表現，相反地說話不疾不徐則是冷靜的證據。

而且幹練的商務人士，擁有配合對方的節奏控制速度的高等技巧。

這時請記住一點，「說謊的人容易嘴快」。

這是由於**害怕談話時謊言被揭穿**，想盡快結束對話從罪惡感中解放的願望。

有些初次見面的人是本來就習慣說話速度快，但如果你認識的人突然加快說話速度，最好懷疑他是否隱瞞了什麼。



大談情史

其實是不安的反面

【評價】

【困擾度】★★★

【警戒度】★★★★★

「我今天要約會」、「我女友做菜超好吃的」，有些人一見面只顧著聊自己的另一半。

想必他們感情深厚，非常恩愛，不過其實他可能對彼此的關係懷抱不安。

兩人真的彼此相愛嗎？這種關係能持續下去嗎？**心中總是有「一抹不安」**，因此特意向別人宣稱感情很好。

當然聽這種人聊另一半，想打岔也很麻煩，最好別這麼做。

「她對這段感情真的是認真的嗎？」你本來是打算開玩笑，但卻更加掀起對方不安的心情，很可能惹他生氣。

「感情這麼好，真令人欣羨。」應當講些不得罪的話使他心滿意足，也不會招惹多餘的麻煩。



常用敬語的人 心中總是不滿

連敬語都說不好是不及格的社會人士，但如果相處了幾年，用字遣詞卻異常客氣，這種人可得注意。過度的敬語和客氣的態度，背後隱藏了**激烈的負面情緒**。

使用敬語和對方之間會產生一定距離，也能防止顯露出原本的情感。尤其懷有不滿與厭惡等負面情感時，人會傾向於過度使用敬語，免得被察覺。

換言之，明明認識很久，卻總是保持客氣的態度與用字遣詞，這不是敬意的表現，極有可能懷抱厭惡的情感。相處時最好看清態度客氣的背後所隱藏的真意。

【評價】★★★
【困擾度】★★★
【警戒度】★★★★★



說錯話

隱藏著他的願望

不小心說錯話很常見，如果知道說者無心，便不會有人在意。可是，通常**無意識中說錯話，正隱藏了說者的願望。**

例如開會時司儀正想說「會議開始」卻說成「會議結束」。

這正是**不自覺地脫口說出想趕快結束的願望。**

另外，和主管等長輩說話時，本來應該用較禮貌的說法「是啊」，卻誤用了對等的語氣，說成「嗯啊」，正是心中並不尊敬對方的證據。

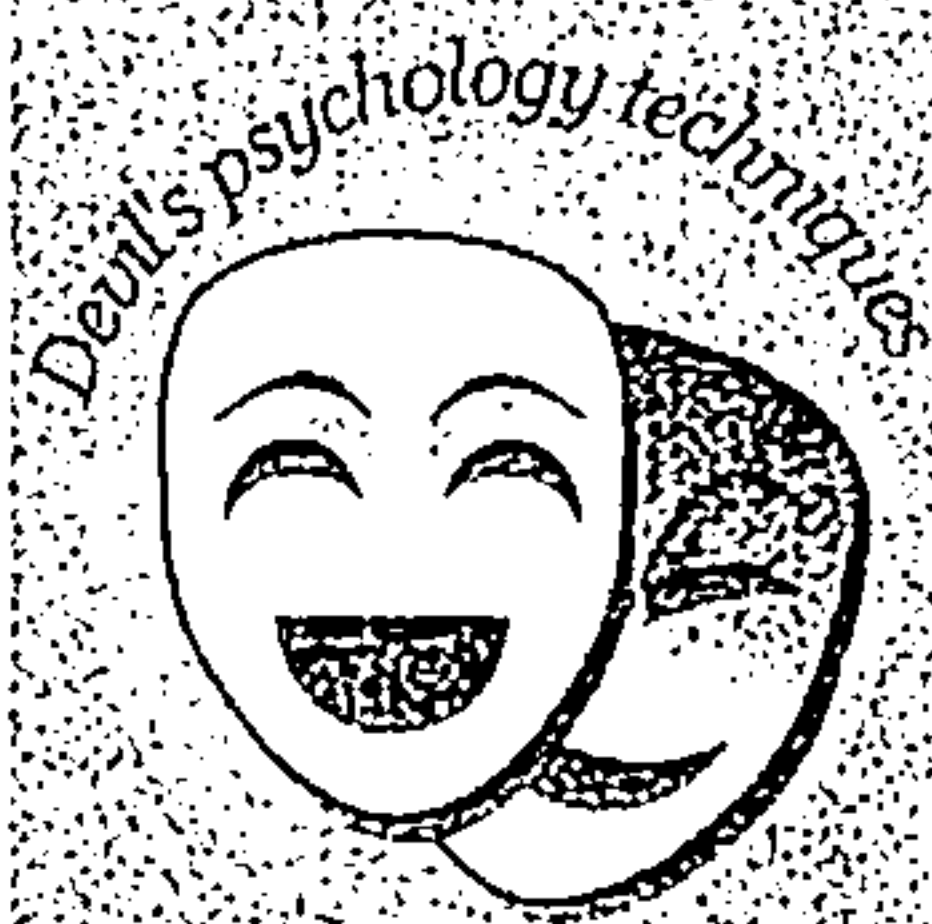
還有，從外出地點打電話回公司說：「我要回公司了。」卻講成：「我要回家了。」也是因為內心不想回公司，想要直接回家之故。

別忽略小小的口誤，此時正好可以探知對方的真正想法。

「評價」

「困擾度」☆☆

「警戒度」☆☆☆☆



光說不練的膽小鬼

愛用專門術語

【評價】

【困擾度】★★★★★

【警戒度】★★★

喜歡用專門術語、措詞難懂，有這種傾向的人自認聰明，通常是自我意識過剩的人。

事實上真正聰明的人，用不著表現出自己知性的一面，這只是出於自尊情緒的行動。

缺乏自信者好辯，愈是使用艱澀的詞彙愈能看清，只是一個外強中乾的無聊人士。

並且，這種人也是大頭症的膽小鬼，雖然言語頗多吐槽之處，但由於自尊心強烈，若不小心傷了他的自尊心，可能會變成麻煩人物。

沒必要惹他生氣時，就隨便附和：「你真厲害」讓他覺得飄飄然便能平安無事。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.

10

Q. 如果你能變成一隻鳥，你希望是什麼鳥？

- A. 漂亮的孔雀
- B. 翱翔藍天的海鷗
- C. 放養的雞
- D. 籠中的小鳥

★診斷★

從本測驗可得知…

你的願望

……選擇 A 的人……

想讓自己的外表洗鍊。對於打理髮型、裝扮，鍛鍊體型很感興趣。

……選擇 B 的人……

不想過著被他人束縛的拘束生活，想要更自由的生活。

……選擇 C 的人……

不想要一直無所事事，想就業或結婚，腳踏實地過生活。

……選擇 D 的人……

對於一成不變、無聊的每一天感到厭煩。希望生活能有令人開心的變化。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.
11

Q. 你想穿什麼顏色的衣服？

A · 紅色

B · 藍色

C · 綠色

D · 黃色

E · 橙色

F · 紫色

G · 白色

H · 黑色

★診斷★

從本測驗可得知…

你「想成為的自己」

……選擇 A 的人……

態度積極，任何夢想都能實現的行動派。

……選擇 B 的人……

個性嫻靜，冷靜沉穩的知識分子。

……選擇 C 的人……

踏實忍耐力強，對自己有信心的人。

……選擇 D 的人……

開朗勤奮的野心家。

……選擇 E 的人……

自由奔放地生活的人。

……選擇 F 的人……

感受性強的浪漫主義者。

……選擇 G 的人……

純真高尚的人。

……選擇 H 的人……

不被社會常識束縛，隨心所欲過生活的人。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.
12

Q. 你喜歡哪種飾品？

A · 蝴蝶或動物等主題

B · 心形

C · 星形

D · 別在胸前的大緞帶

E · 木製垂飾

F · 金色寬手鐲

G · 鏈狀手鐲

★診斷★

從本測驗可得知…

妳的戀愛願望

……選擇 A 的人……

想和不特定的複數男性輕鬆地交往。

……選擇 B 的人……

希望由男性主導。

……選擇 C 的人……

想和瞭解自己個性的人交往。

……選擇 D 的人……

希望特定的人出現。

……選擇 E 的人……

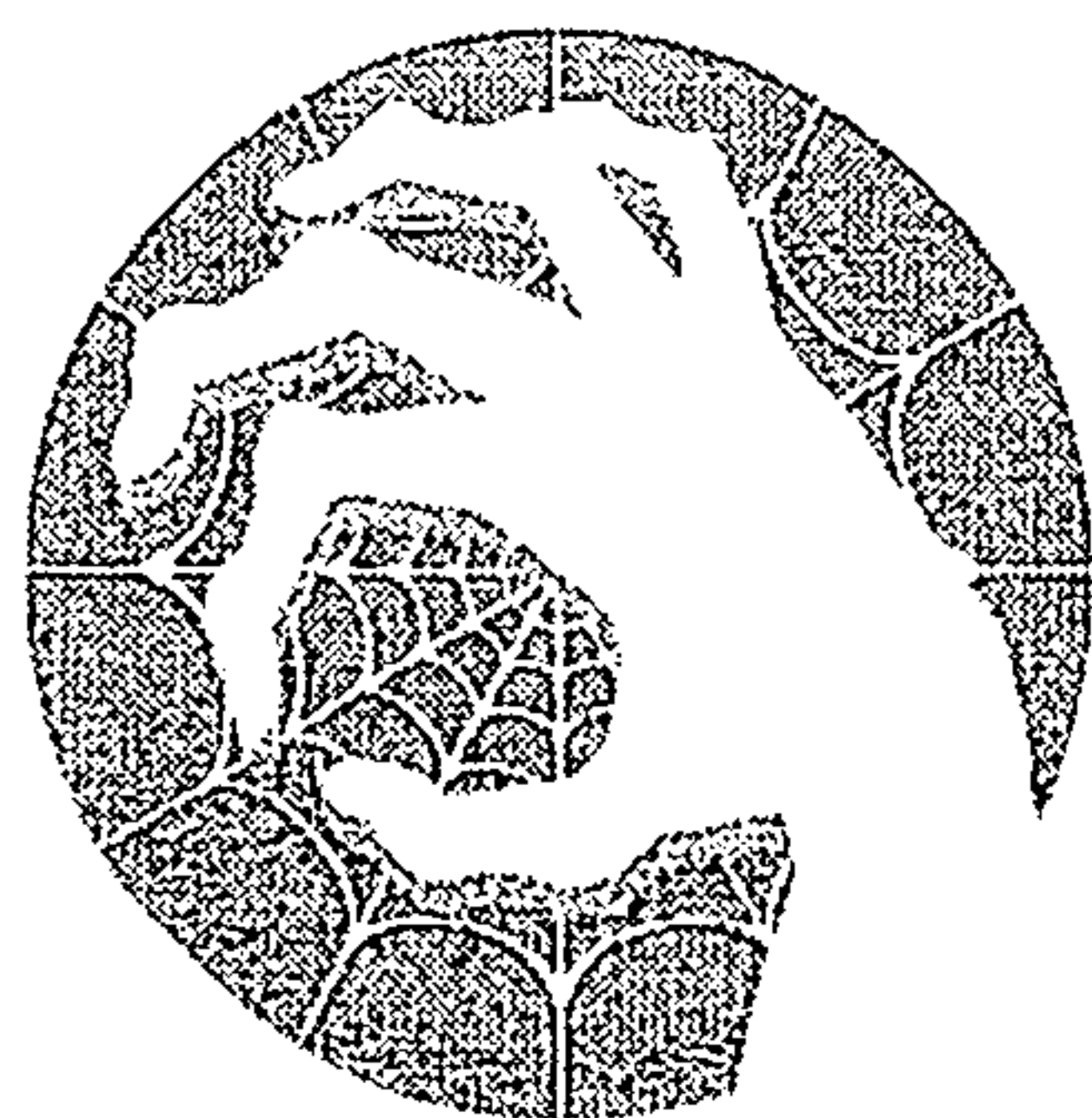
不善於與男性相處，所以對象是女性也行……。

……選擇 F 的人……

想和有錢人談戀愛。

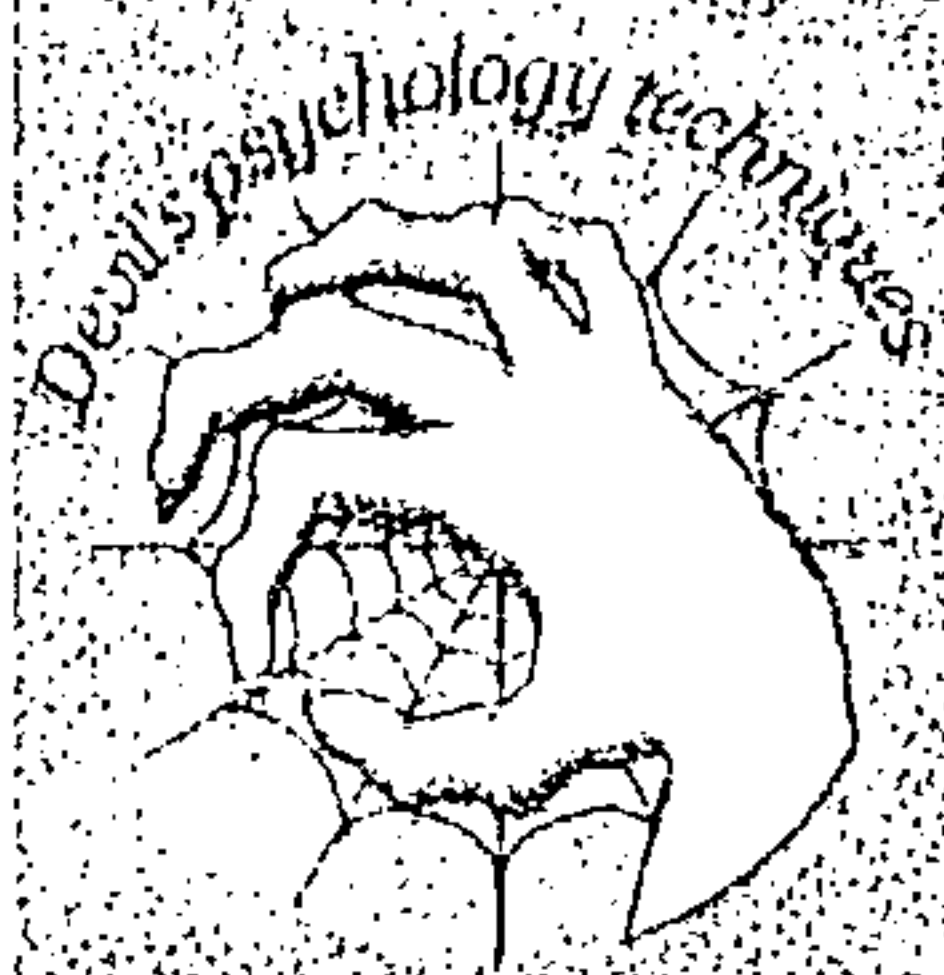
……選擇 G 的人……

希望情人像父親兄長般。



第5章

操控 討厭對象 的方法



憑道理和覺得別人無能的人 劃清界線

【評價】★★★★★
【效果】★★★★★
【禁忌度】★★★★★

有才能的人都覺得自己最可愛。可能的話不希望自尊心受創，也想逃離不利的事。

可是，愈愛自己的人愈有推諉責任的傾向，本性並不好。經常罵別人無能的人就是這種人。

對下屬破口大罵：「你這沒用的傢伙！」這種主管本身肯定就是沒用的人。

這種人明明對自己缺乏自信，卻無法承認自身的缺點。所以自己做不到的事就推諉責任，歸咎於他人。

儘管在旁人眼中非常可笑，對當事人而言卻是全力的自我防衛。縱使被這種人指責「真沒用」、「能力真差」，也無須在意。

不過，如果他推諉責任衍生問題時則另當別論。這種人**不擅講理**，你應該主張：「這不是我的責任。」徹底劃清界線才是保身之道。



「在無意中聽到」 竊竊私語讓無視規則的無禮之徒

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★★

不是收垃圾的日子卻倒垃圾，小狗大便後卻擱置不管，不遵守規則的問題人物比比皆是。

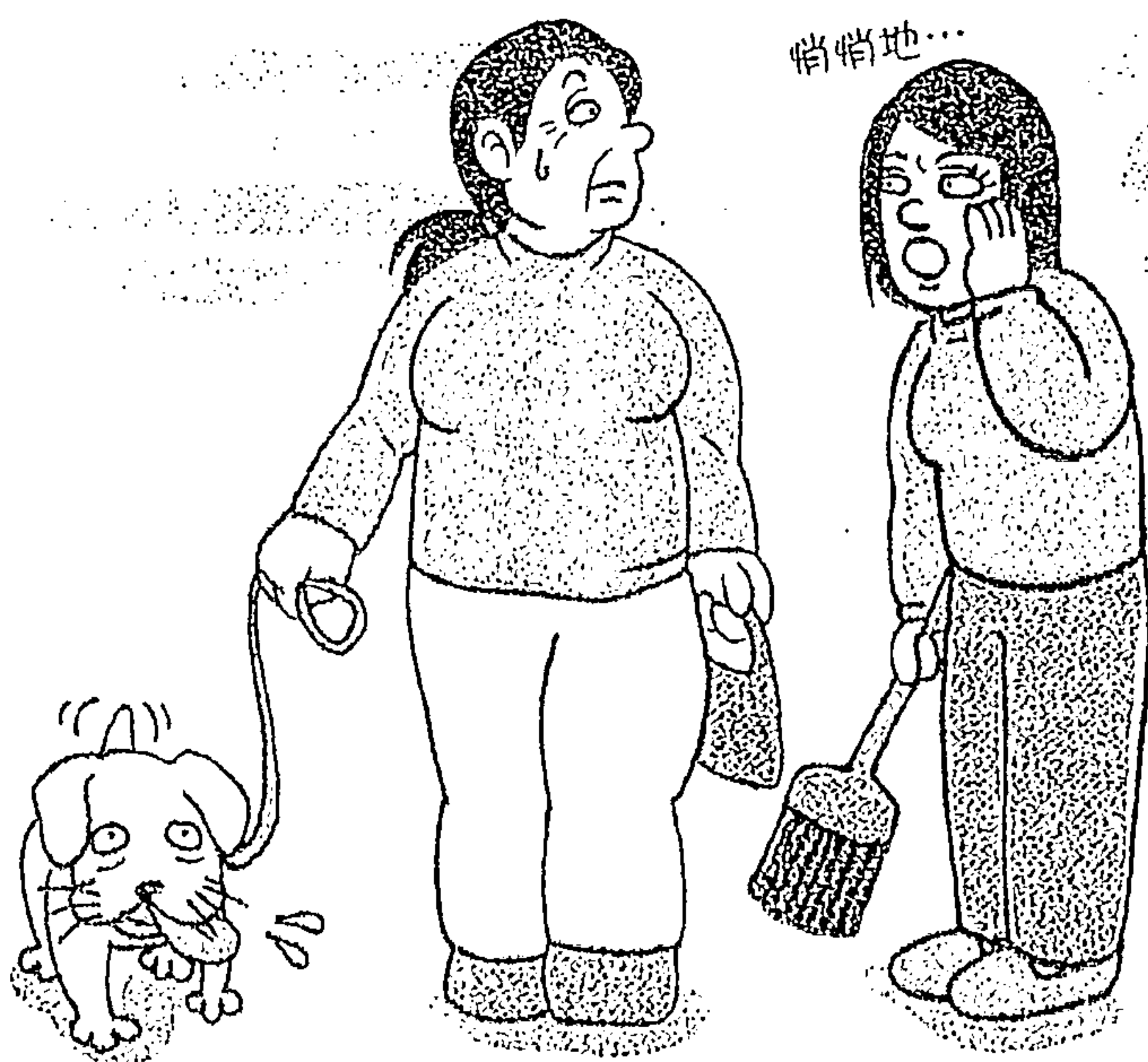
可是當面指責會影響人際關係，若關係緊張對方可能會懷恨在心。

想讓這種問題人物棄惡從善，「讓他在無意中聽到」的技巧非常好用。假裝渾然不知他違反規則試探一下。

像是：「最近有人在收垃圾以外的日子丟廚餘，你知道嗎？」、「把狗大便留在別人家大門口的人，真不曉得到底在想什麼？」

順帶一提，談話是竊竊私語別讓別人聽

到。





藉由「反問」 迴避麻煩的客訴者

「評價」
「效果」★★★★
「禁忌度」★★★

在餐廳裡只不過因為上錯菜就大聲咆哮：「叫店長出來！」稍微受到無禮的對待就怒吼：「你以為我是誰啊！」這些投訴的客人平時就是內心不滿。若遇到這種咄咄逼人的麻煩人物，就採取「**反同調行動 (Disparcing)**」對應。

假如他威嚇：「你要怎麼解決！」此時鞠躬賠罪就是同調。但你不該如此，反而要冷靜地詢問：「那麼您希望我們怎麼做？請具體地說明。」

如此一來，也許對方會回嗆：「你連這種事都不知道嗎！」這時你依然淡淡地回答：「非常抱歉，我不知道。請您具體地說明。」

表現出如此冷靜的態度，對方也會判斷，此時若要求實質的賠償，可能會吃上恐嚇罪的官司。

重覆一再「反問」，再強硬的客訴者也只會摺下狠話離開。



模仿「纏人精」的口頭禪 讓他安靜

「評價」★★★
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★

對於用心聽自己說話的人，任何人都會有好感。

可是，不管對方有無興趣，只顧著央求「聽我說」的人可不值得讚許。而且，對這種人略有輕蔑之意，他就會不高興，總之非常難搞。另一半是所謂「纏人精」的人，是否心裡有數呢？

這時，模仿對方的表情和語氣，可以一舉擾亂對方的步調。

假如他說：「昨天發生了一件驚人的事」你就以同樣的表情回覆：「喔，昨天發生驚人的事啊！」他接著說：「你懂我的心情吧？」你就用相同的口氣回應：「懂你的心情是什麼意思？」

如此對方會很掃興，陷入沉默。並且，若他稍微懂得察言觀色，就會發覺自己的談話笑話了。

不過，若有半步差池，露出愚弄的態度，可能會惹對方生氣。另外請注意，就算對方是「纏人精」，也不可對主管等長輩有如此舉動。



讓頑固大叔型的主管 暢所欲言

自己一旦決定後，無論如何絕不讓步的頑固大叔型的主管，如果你想讓他接受自己的意見，就先從自然的對話切入。

假如你想將之前的作法改成更有效率的方法，直接提出自己的意見時，結果只會被冷淡地駁回：「不需要改變。」

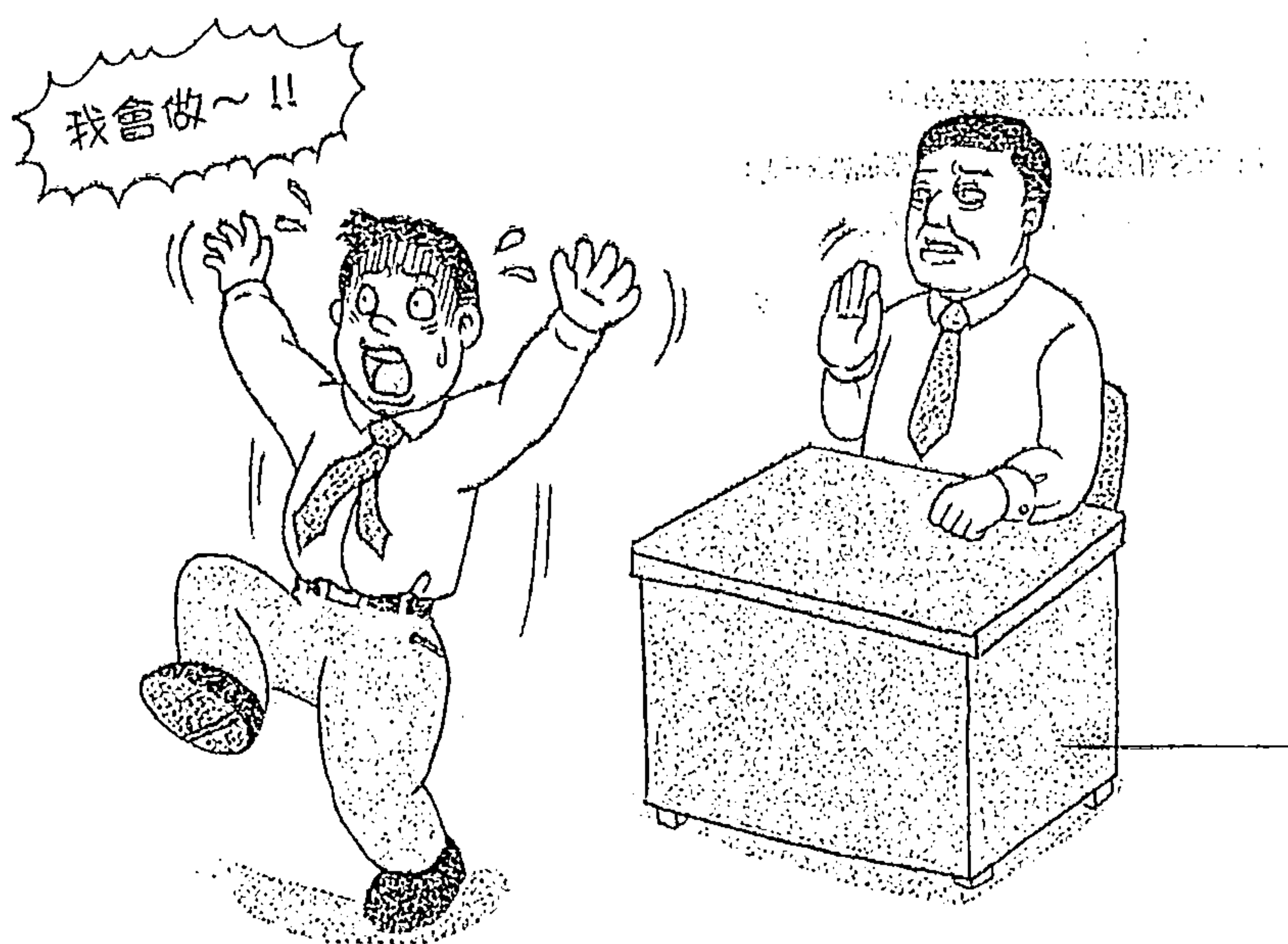
可是，如果你假裝和他商量：「關於○○我有一些想法……」在充分聽取主管的意見後再進入主題，對方也將無法置若罔聞。

「的確，也能有這樣的想法。」他自然會敞開心胸。

一般而言，頑固大叔型大多是**注重形式的保守型**，對於上下關係也很嚴格。

所以尊重他的這一面，多少花點時間，不屈不撓，相處時心懷敬意，就不是太麻煩的對象。

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★



以「不用做」來推動 沒幹勁的人

對於沒什麼幹勁的下屬，很多人覺得激勵鞭策才是上策，這可就錯了。對於沒幹勁的人，採取放任的態度才是正確作法。

譬如醫師勸告「少喝點酒」反而會很想喝，人類存在一種心理，**愈是被禁止的事情就愈想出手**。

換言之，要順勢利用這種心理。

對沒有幹勁的人說：「這件工作你可以不用做。」

或「既然很辛苦，你可以退出這個企劃。」刻意把他撇開。

他可能會手足無措奮發振作喔。

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★★



以「之前你說過了？」 擺脫談話內容重複的人

【評價】★★★★★
【效果】★★★★★
【禁忌度】★★★

無論談話內容是好是壞，總是重複相同內容的人令人不敢領教。雖然很想明講：「那件事我聽過好幾次了。」但對方可能會生氣，所以也行不通。

而且當事人也沒有惡意，隨便對待打斷對方的話反而會惹惱他，真是難以處理。

如果不想引起對方的不快，就一語道破：「喔，這是上次那件事的後續吧？」或「和上次的切入點不同呢。」

如此，對方將認清「已經說過了」，便能冷靜下來，改變話題的切入點，或是早早結束。

另外，反覆說同一件事，**表示**心中無法忘懷，**純粹希望有人願意聽**，這點也請一併記住。若是時間心情有餘裕，不妨聽他把話說完。



對於愛潑冷水的人 只傳達結果

「評價」
「效果」★★★
「禁忌度」★★

想理解別人的話之時，不同的人有各種特徵。

先大致掌握理解整體的人；對談話細節等具體的來龍去脈打破砂鍋問到底的人；執著於事情開端的人；總之只想聽結論的人，真是五花八門。

其中最被旁人質疑人性的就是**只想聽結論的人**。

人的思考有種種個性，即使逐一說明過程，有些人也會完全沒聽進去。只想聽結論的人就是這種人，當他聆聽為何如此時，**腦中無法整理思緒**，所以急著想知道結論。

結果，他會不自覺地潑冷水：「所以你想說什麼？」、「所以結論是？」

聽者可能會想反駁：「用不著這麼說吧？」當事人卻自認口氣並沒有旁人想得那麼糟，就算頂撞他也只是破壞心情。

對這種人只須淡淡地告知結論，以求明哲保身。



與脫線的人談話時 以肢體語言吸引他的注意

有些人話題豐富確實值得一聽，但如果話題太跳躍，就會沒完沒了。不僅如此，論點在不知不覺間轉換，便會變成全然不同的話題。

「剛才提到喝酒聚會，什麼時候去呢？要去銀座還是品川附近？對了，說到銀座，上次我去的時候遇到○○，他跟新交的女友在一起耶。你知道這件事嗎？」就像貓眼一樣快速轉變，不知不覺就離題了。

這種人只顧著聊個沒完，「所以喝酒聚會的事呢？」就算你委婉地拉回正軌也毫無作用。

此時不妨輕拍他的肩膀，以大大的肢體動作**先吸引他的注意力**。然後說：「你離題囉。先決定喝酒聚會的事吧。」回到原本的話題。

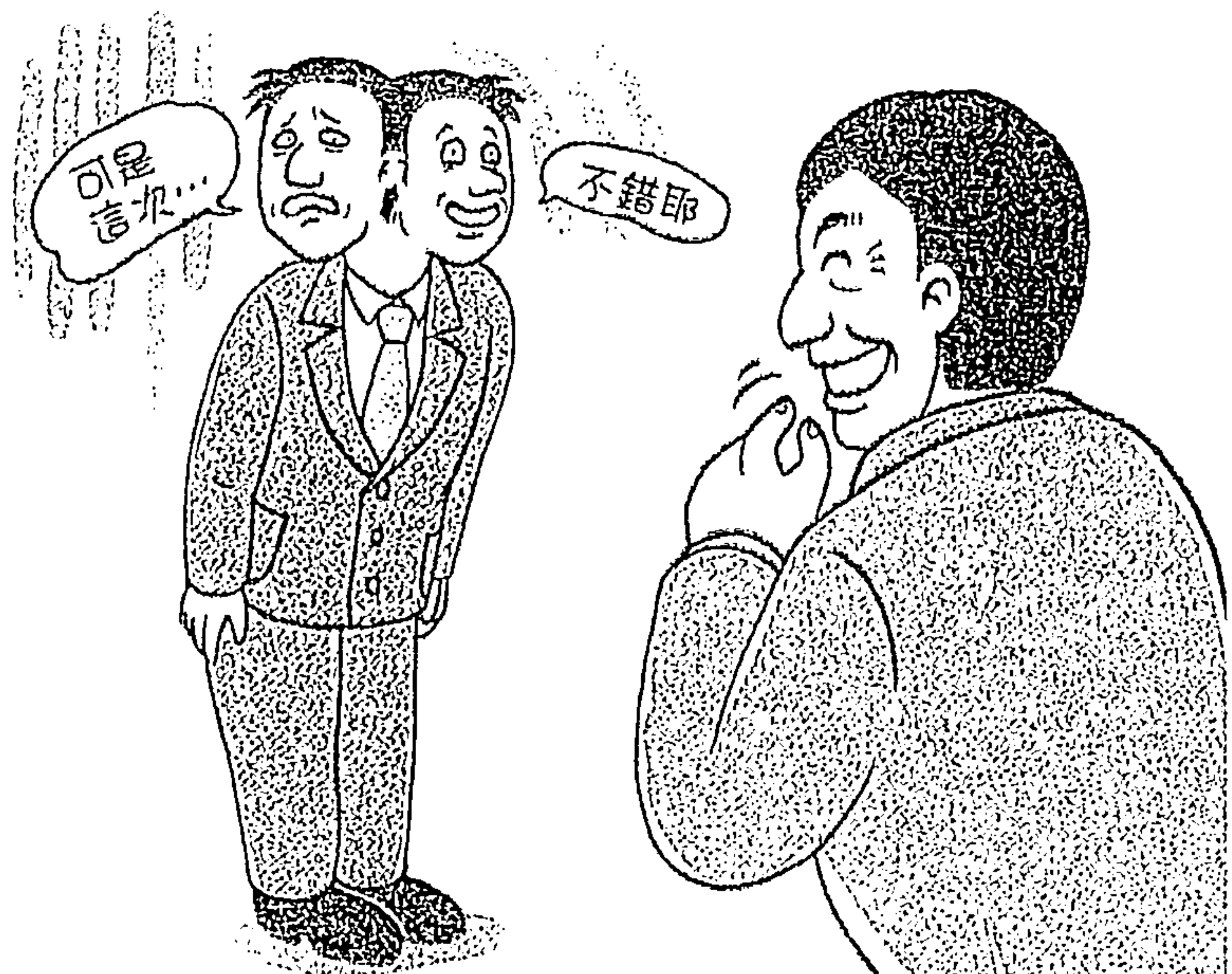
注意別被對方的步調拉走，掌握談話的主導權，才能獲得結論。

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★



委婉拒絕邀約時 「Yes-But法」很有效

「評價」
「效果」★★★
「禁忌度」★★

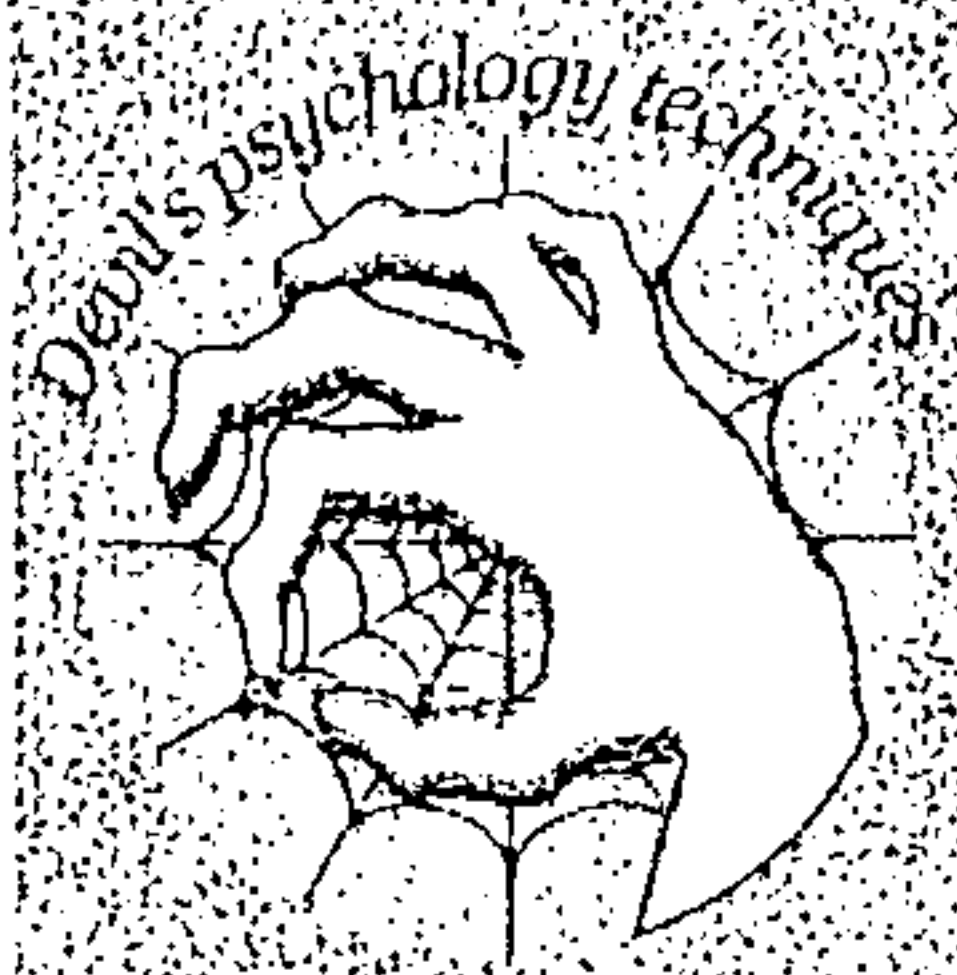


沒興趣的對象邀你「去喝一杯」時，有個方法能夠和平委婉地拒絕。那就是「Yes-But法」。

至於該怎麼做呢？首先說：「喝一杯嗎？不錯耶！」**表現出贊同對方意見的態度。**

然後徐徐地說：「可是最近我的胃不舒服……這次就不去了。」找個藉口拒絕邀約。

一味地堅持「我不能去」，對方也會心情不悅。可是，Yes-But法在一開始肯定了邀約，之後找個理由拒絕，對方也比較不會不愉快。



又開始自吹自擂時 讚美幾句趕緊離去

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★

明明做不到卻狂吹牛皮說大話，或許當事人爽快無比，聽者卻鬱悶難耐。可是如果對方是主管，又不能視而不見。

若想盡早逃離這種話題，就極力稱讚吧。

這種人希望別人注意自己，大多抱著想獲得認同的欲望。換句話說，就是**變慕虛榮**。

「好厲害」、「真了不起」、「你是第一名」等等，怎樣稱讚都行，別忘了假裝打從心底感動，如此就能滿足對方的自尊心。

不過，稱讚過頭會有反效果。連續不斷地讚美，會讓他更加得意忘形，很有可能得聽他滔滔不絕說個沒完。

讚美幾句就趕緊離去。可得堅守這一點。



對於太過偏執的人 先表示同感再突破盲點

「評價」
「效果」★★★
「禁忌度」★★

有些人太過偏執，一旦認定如此就將自己的意見強加在別人身上。若隨便反駁這種人可不得了。結果他只會氣得身體顫抖，喋喋不休地堅持自己的意見。

話雖如此，有時也得反駁這種人。這時該如何對應呢？就是突破「盲點」。

過於偏執的人，相信自己的意見絕對正確，固執已見的傾向非常強烈。結果，**其他觀點看不清事物**，若從意想不到的角度提出意見，出其不意就無法反駁。

反駁時避免問題擴大的重點是，**先表現出尊重對方意見的態度**。

「原來如此！的確你的意見很正確。」先表達同感，再委婉地指出盲點：「可是你忽略了這個問題。」對方應該不至於有情緒化的反應。



想拉攏討厭的人時 不妨利用「暗示的力量」

「評價」
「效果」★★★★
「禁忌度」★★★

與不合的對象為敵，並非明智之舉。再怎麼討厭的人，對自己而言仍是可以利用的人。但是大多數的情況，你討厭的人也討厭你。因此，想拉攏這種人的時候，「暗示的力量」能派上用場。

想施加更具效果的暗示，最好利用對方**眼中的權威者**。

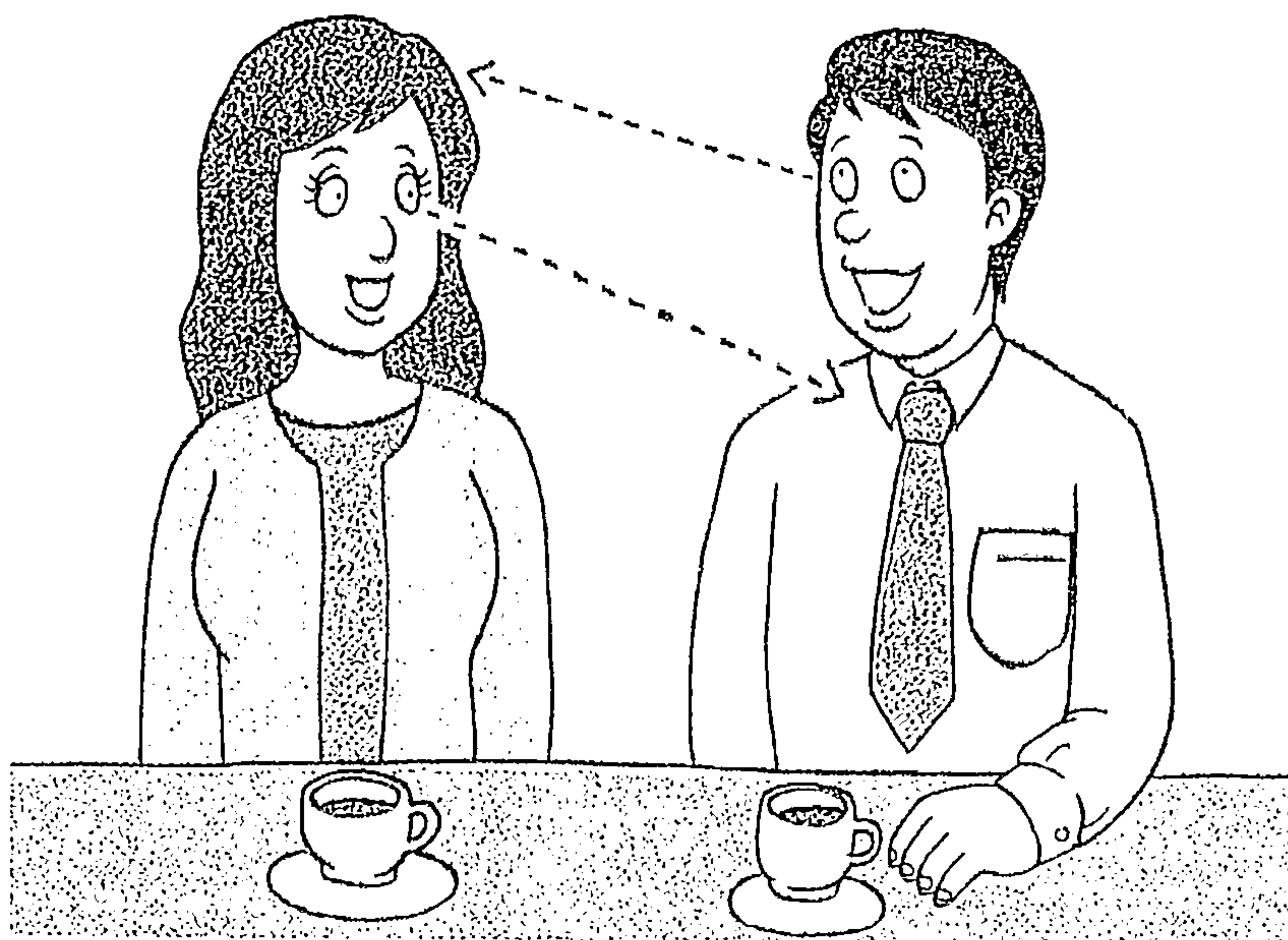
一般人有種傾向，會輕易地相信比自己優秀，社會地位較高的人所說的話。

比方說對主管或長輩事先疏通，請他們美言幾句。

結果受到「獲得眾人的高度評價」這個暗示，對方的態度不知不覺也會改變。

暗示的力量不可輕侮。正如「水也能變成藥」的「安慰劑效應」，有時對人的身體也能

造成影響。或許操控人心並非難事。



如果討厭目光相對 就和對方並肩而坐

說話時看著對方的眼睛是大原則，但有人即使明白也做不到。其中有人害怕目光相對的行為與「敵視」或「凝視」扯上關係，而刻意避開視線。

但是，認為看著眼睛說話是理所當然的人，對他們而言，無論對方有意或無意，感覺並不愉快。

此時假如遇上會避開視線的人，不妨在長椅或吧台座位等能並肩而坐的地方談話。

並排而坐當然視線不會交會，既不會累積壓力，對方也能放鬆交談，可謂一舉兩得。

「評價」

「效果」★★★

「禁忌度」★★



肉麻的恭維話 對虛張聲勢的人很有效

實力不怎麼樣態度卻很囂張叫作虛張聲勢，傲慢到骨子裡的人，並未察覺別人的責難。因為無論別人如何批評，他都深信不疑，自己是個有價值的偉人。

面對這種人若顯露出不屑的態度，他不僅會更加步步進逼，還會誇大其詞到處放話：「他用這種態度對待我！」多一事不如少一事，本來理當敬鬼神而遠之，但無論如何也得和他相處時，只得採取「諂媚大作戰」。

從碰面的瞬間到道別為止，「今天的西裝也很帥氣呢！」、「哎呀，果然著眼點就是不一樣！」接連用噁心的恭維話討好他。

「你瞧不起我嗎？」儘管對方心中有些懷疑，依然要貫徹諂媚的態度直到最後，這正是重點所在。虛張聲勢的人本能上喜歡被稱讚，持續奉承想必他絕不會待你刻薄。

「評價」★★★★★
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★★



靜靜地聽滔滔不絕的人說話
他就會很開心

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★★

「口若懸河」聽起來很正面，但滔滔不絕地陳述自己意見的人很有壓迫感。可是，乍看之下雄辯的態度，背後卻隱藏著膽小、缺乏自信的個性。

以對方毫無插嘴餘地的氣勢說話，是因為「如果有人表示異議，沒有回擊的自信」。

並且非常在意「別人會怎麼看待自己的意見？」害怕對方的反應。因此，滔滔不絕一股腦地說出自己的意見。

所以，在他說話時打斷，會造成相當大的壓力。

反之，若想順利地談話，總之先把話聽完。你的聆聽使他得以維持自尊心而心滿意足。而且被接受的安心感，使他對聽者懷有好感。此時再說出自己的意見即可。



和愛挖苦人的人來往時 要先做身家調查

【評價】
【效果】★★★
【禁忌度】★★★

像《哆啦A夢》裡頭的骨川小夫，這種討厭的傢伙比比皆是。

斜眼竊笑別人的失敗：「這種事也做不到啊？」或對自己的功勞感到自豪：「嗯，反正你們是辦不到的。」總之三兩句話就能惹人生氣。

想和這種人相安無事，首先得調查對方的身家背景。故鄉、出生年月日、興趣、喜歡的藝人類型、喜歡的音樂、討厭的東西、家庭成員、朋友關係、腳的尺寸、愛車等等，總之鉅細靡遺地收集資訊。

如此，之前只覺得是「討厭的傢伙」，不知不覺間變成「雖然討厭卻有興趣的傢伙」。

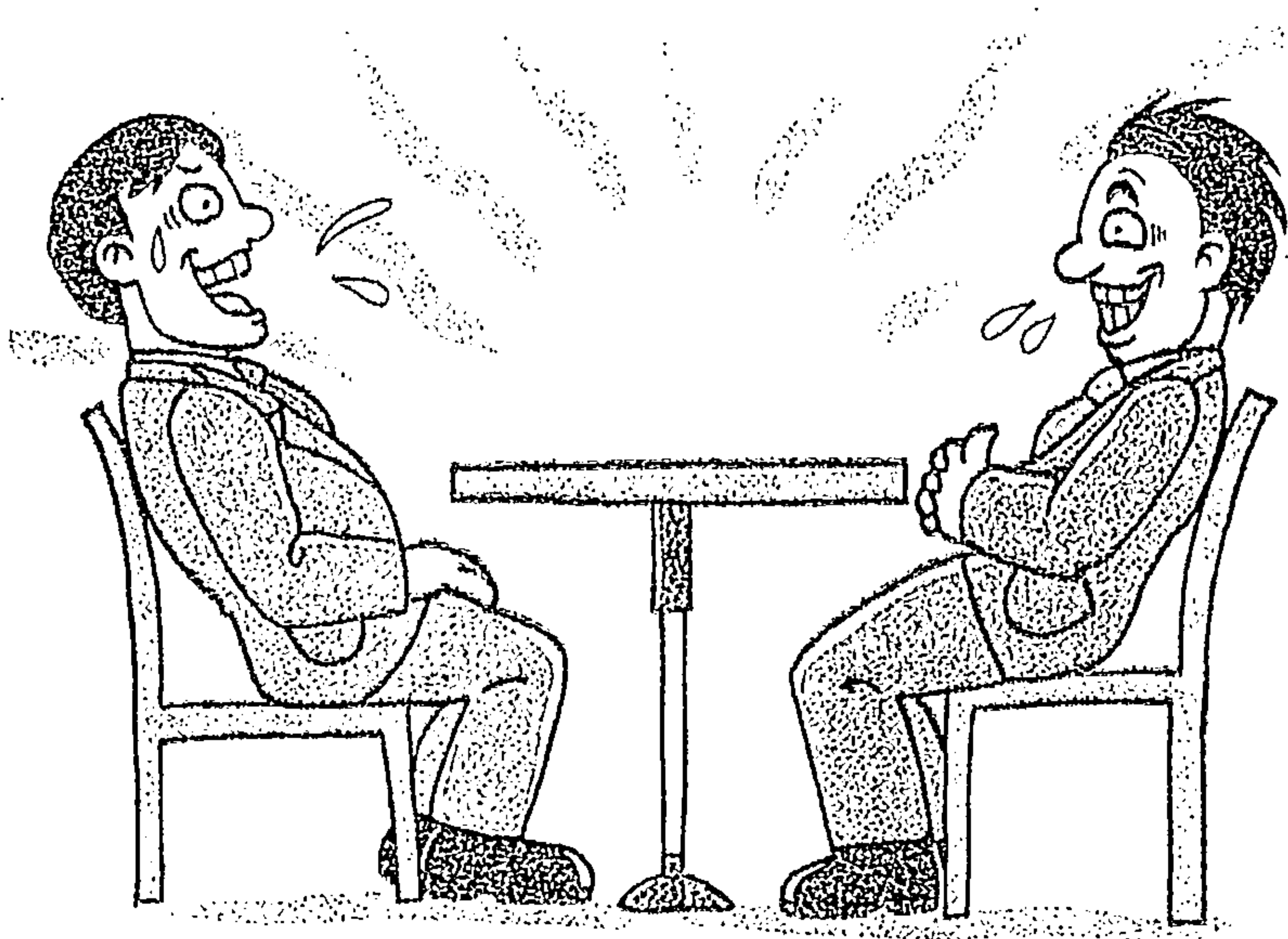
這是愈瞭解對方愈增添親近感的心理作用。

既然都得往來，與其勉為其難地見面，多少對對方表示興趣，才能相處愉快。



只須姿勢後傾 就能表現出厭惡感

「評價」
「效果」☆☆☆
「禁忌度」☆☆☆



即使心裡覺得：「那個人真討厭」，你是否認為沒

說出口就不會有人發現？可是**即使沉默，行為與動作也會表現出情感。**

譬如兩人在長椅上比鄰而坐，雖然臉對著你，膝蓋卻朝著反方向，會覺得很疏遠。

面對面坐下時，如果對對方懷有好感，說話時身體會往前傾；若是心裡厭惡，則會擺出倨傲的「後傾姿勢」。

換言之，面對想保持距離的對象，採取略為誇張的後傾姿勢，用不著說出口，也能顯現出拒絕的態度。



無視人格維持同調 就能和討厭的對象拉近距離

討厭一個人，覺得很難相處時，這和難以言喻的心理變化有關。就算如此，一個成熟的人可不能說：「討厭的人就是討厭！」尤其對方若是廠商的負責人，也得壓抑討厭的心情，想辦法好好相處。

可是，如果勉強封閉自己的心，滿臉堆笑作陪，心裡將逐漸累積壓力，可能因某個導火線而一口氣爆發。

在局面無法挽回之前，試著與對方的主張同調。就算是討厭的對象，任何事都一一反對，反而只會累積壓力。

不過，同意對方的意見和主張，表現出接受的態度，對方覺得和你「意見一致」，便能拉近距離。如此一來，便會陷入彼此有好感的錯覺。這時便無關對方的人格。盡量在相處時減少壓力，**利用這種錯覺也是一種手段。**

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★★



對可信的對象 故弄玄虛

「評價」
「效果」★★★★
「禁忌度」★★★★★

「這個人講的話真的能信嗎？其實他並未說出真心話吧……？」當腦中浮現這種疑問時有個方法可以確認。就是『故弄玄虛』。

比方說：「我覺得那個提案不錯。可是昨天我拿給社長看卻被駁回了……如果你能再提出更好的方案就好了。」對方拐彎抹角地否定，你不禁起疑：「社長真的看過了嗎？該不會中途就夭折了？」

這時你立刻嚇唬他：「咦？社長昨天不是出差嗎？」假如社長駁回是真有其事，他就會回答：「沒有，昨天社長在啊。」不過若是謊言，他必定會吞吞吐吐。

仔細確認他驚慌失措的態度，並且訂正：「咦？應該不是昨天？」再沉著地離去。對方嚇出一身冷汗，便會謹記不能隨便對你撒謊。



面對不懷好意的邀約 先停止思考

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★

某天老朋友突然聯絡你：「有一門能賺錢的生意……」
仔細一聽只覺得古怪異常，因為十分清楚：「這絕對是陷阱。」應該不會有人上當，但實際上受騙的人不在少數。

這是因為被心理學所謂的「催眠效果」控制了。

所謂催眠效果，就是反覆聽到：「這真的很不錯」、「現在正是好機會」，這些訊息在腦中揮之不去，隨著時間經過你開始相信：「該不會那個消息是可靠的？」

「世上沒有那麼好的事」、「這絕對是詐騙」，即使一開始冷靜地拒絕，**一旦記憶覆**
蓋後，不知不覺間抗拒感就會變弱。

於是，儘管你口頭拒絕：「可是我沒興趣。」卻依然很在意：「他都這麼說了，或許是真的？」

此時又聽到「這可是大好機會」，這次就真的被說動了。



停止思考避免被洗腦。

所以，假如有人告訴你可疑的賺錢方法，總之就先
若是通電話就假裝在聽，把話筒拿遠一點；若是直
接見面談，就拚命想毫無關聯的事，別把內容聽進去。
要是認真地從頭到尾聽完，獨處時就會陷入催眠效
果，經過反芻便會信以為真。
如果不想落入圈套，最好還是無視。



借用名人的頭銜 增加真實感與說服力

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★★★

有根據的話和毫無根據的話，何者較有說服力自不用說。數據與調查結果是常用的證據，不過頭銜也是重要的因素。

這是稱為「光環效應」的心理法則，**地位與身分等頭銜具有影響人類情感的力量。**

例如談話中只須加上一句：「據經濟學家○○表示……」或「××大學△△教授的研究中……」發言便會增添真實感與說服力。換言之，就是借花獻佛。

引證時最好舉出對方佩服的人物。如此，便會覺得這個意見是正確的。此時一舉掌握內心，便成功說服了一半。

不僅專家與地位高的人物，也可以借用對方喜歡的作家或藝人所說的話。總之要讓對方覺得：「既然他都這麼說了，肯定沒錯。」



拒絕時不想被討厭 只須「部分迴避」

【評價】
【效果】★★★★
【禁忌度】★★★★

想表達「No」的意思時得十分小心。「辦不到」、「沒辦法」，如果斷然拒絕雖簡單明瞭，卻要擔心是否引起對方不快。

想迴避責任避免造成不愉快，只同意一部分最後再拒絕才是聰明的作法。

「雖然我想承接，但是我不瞭解這個領域，可能會造成您的困擾。」——如此假裝同意要緊。這麼一來，對方也無法再強求。附帶一提，「拒絕的部分」若表現出和自己扯上關係就會有負面影響的語氣，將更有效果。

當然，對方未必能夠認同。老是找藉口迴避責任，只會被貼上「不可靠的傢伙」的標籤。另外請注意，千萬不要強迫如此拒絕的人。假如失敗時，責任反而會被推到身上：「所以我才說辦不到嘛！」



巧妙煽動 利用性情乖僻的好事者

「評價」

「效果」★★★★

「禁忌度」★★★★★

沒人拜託卻開始處理、擅自決定事情的「好事者」，任何團體中都會有一位。

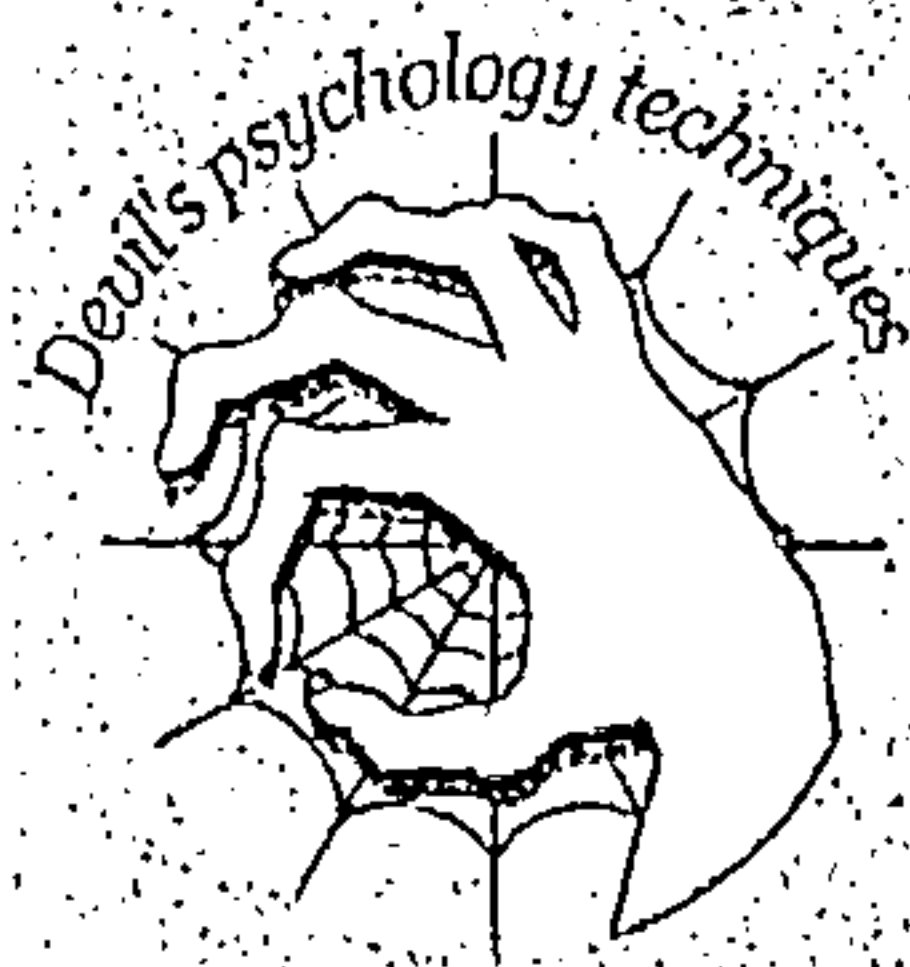
即使旁人對「愛出風頭的人」退避三舍，當事人卻依然故我繼續推動事情。

對於這種人，不要反抗，讓他出手才能相安無事。因為這種人的自尊心強烈，若遭到反抗，就會鬧彆扭不配合。

既然如此，縱使或多或少覺得討厭，表面上還是讓他隨心所欲地動手，才能諸事大吉。

如果給他戴高帽，他就會接下任何人都不想碰的麻煩事。換個想法，也算是**好用的**人。

不過，如果他太為所欲為時，別忘了提醒他：「似乎還滿順利的，沒問題吧？」



對是非分明的人 斷然地主張自我

「評價」
「效果」★★★
「禁忌度」★★

日本人絕大多數都不清楚表達自己的意見，其中仍有凡事都要求是非黑白的人。這種人對別人也會強迫要求：「是黑是白？」、「Yes or no?」

不過依照應對方式，這種人很好對付。因為非黑即白的人，如同字面上的意思，只是想弄清楚自己與對方的態度。所以你也說：「我不贊成！」**斷然地自我主張即可**。即使意見分歧，坦率表示意見的態度反而令人有好感。

另一方面，一直維持曖昧的態度，只會被視為優柔寡斷的人。及早清楚表達自己的意見才是重點。





想讓對方聽從自己的意見 就斷言「你就是」

評價一
效果
禁忌度
★★★★★
★★★★★
★★★★★

想讓對方聽從自己的意見時，強硬地主張反而會招來反感。

與其如此，不如先奠定讓對方容易接受的基礎，反而更省事。

此時占卜師的技巧能派上用場。分割對方的一部分，以柔軟的態度斷言：「你就

是」

總是非常努力、經常忍耐、對任何事都很認真……諸如此類，舉什麼例都可以。

這個方法的訣竅是，選擇任何人都適用的內容。這種模稜兩可的說法，任何人都能想到

一、兩個特質。

如此，聽者會自以為你非常瞭解他，而對你敞開心胸。

占卜師運用巧妙的話術，算命的人聽到這些微不足道的內容，卻深深感動：「好準喔！」

話雖如此，無論提出何種話題，也有可能被否定：「沒那回事。」

因此，再次否定只會觸怒對方。

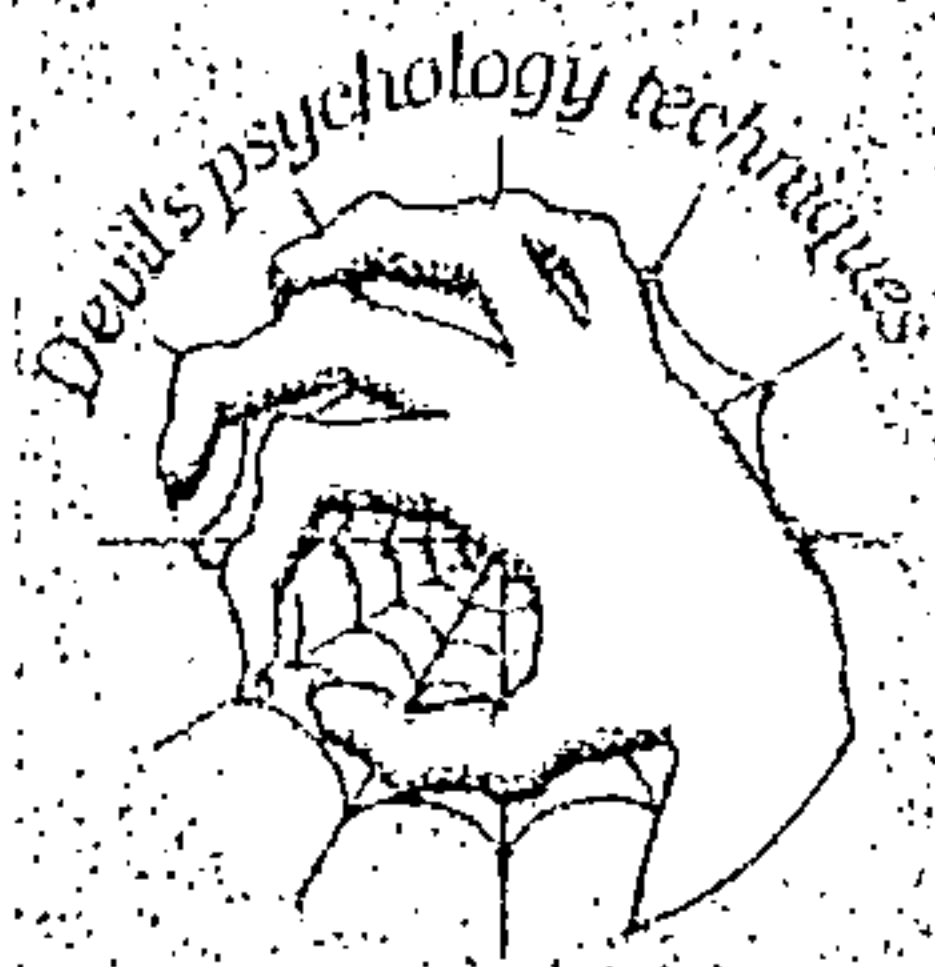


這時不妨接著說：「你○○的」**而連自己
都沒察覺到。**」

換言之，分割成「你沒發現自己」和「其實你
是」來迷惑對方。

若是這種說法，並沒有能否定的要素。並且，前提
是連自己也未曾察覺，當下也無法斷言並非如此。

由於覺得認同你的說法，他便願意聆聽你的意見。



對於八面玲瓏的人 溫和地逼他下結論

「評價」
「效果」★★★★
「禁忌度」★★

不反對別人意見的人乍看之下協調性很好，其實也算是某種程度的問題。

八面玲瓏的人對任何人都好臉色，不得不說有點麻煩。只因他們不想被別人討厭，而不太表達自己的意見。

你以為他贊成某個意見，結果他對其他意見也點頭稱是。如此事情拖再久都無法決定。

對於這種人**即使有些強硬，也要逼他下結論：「這樣可以吧？」**然後補充一句：「不過，如果有異議現在快說。我會幫你。」

即便是優柔寡斷的人，如此受到支持也會容易說出自己的意見。這時的確令人心裡著急，但重點是要溫和地開導他。

另外，這種人會接下所有工作而操勞過度，結果容易每件事都有半途而廢的傾向。八面玲瓏的人心中，沒有拒絕別人的想法。

因此可以建議他：「既然你很忙，拒絕就好了嘛。這讓其他人來做也沒問題。」便不會招惹無謂的麻煩。



頑固得超乎常識的人 脫去「束縛」後變成人來瘋

「評價」
「效果」★★★★
「禁忌度」★★★

趁著聚會的興頭去唱卡拉OK續攤，入座後一問：「誰要唱第1個？」卻有一股見外的氣氛。

這時你遞上麥克風說：「你唱、你唱。」也絕對會有人拒絕：「不不，你先請。」邊說邊用手把麥克風推回來。

這種人絕非不擅於唱歌。反而是抓緊麥克風熱情演唱的人。

不過，「別人勸誘你做什麼時要客氣一下。」這種「傳統父母的教誨」深深扎根，大家認為不顧別人，爭先恐後是非常失禮的事。其實很想開口唱歌，也絕不會說：「好，我要唱！」只能靜靜等待麥克風輪到自己手上。

碰上這種認真的人，就先為他脫去束縛吧。大家唱得興高采烈，牢牢緊閉的人類快樂泉源的「本錢」就會探出頭來，使氣氛更歡樂喔。



強拉吝嗇死腦筋的人去玩 就能激發興趣

【評價】★★★★★
【效果】★★★★★
【禁忌度】★★★

吝嗇死腦筋的人是很難相處的典型。工作結束後也不會痛快地喝幾杯，當然也不會玩女人。發薪日也不理會同事的邀約，早早地收拾回家。

不過，再認真保守的人，也不是全無欲望。更何況當今社會，在網路上搜尋一下，盡是滿坑滿谷刺激欲望的資訊。雖然興致勃勃，心裡卻想著花自己的錢太浪費了。

因此，想隨心所欲地推動這種人，需要強硬的手段。把他強行帶到這種店，**總之「先讓他體驗」**。

一旦踏入之前只能妄想的世界，再死腦筋的人也無法抵抗。之前的忍耐，肯定會一口氣宣洩。

並且，面對帶領他到這個世界的你，他將抬不起頭來。



想操控我行我素的人 只須反過來利用他的獨立心



我行我素的人在團體中是有點麻煩的人物。他擅長獨自行動，不想和夥伴合作。只要有一位這樣的人，就會擾亂團隊的和諧。

與其強迫這種人與他人配合，**反過來利用他的獨立心才是上策。**

只須指示作業內容、分量與期限等要點，接下來就交由當事人裁量。這時，**最好也明確指出他的責任範圍。**

若是能自己決定具體行動的情況，他必定會拿出幹勁著手進行。

順帶一提，這種人比起好惡更重視得失的傾向也很強烈，準備好獎勵也是一種手段。

「評價」
「效果」★★★★
「禁忌度」★★★★



對困苦出身 微笑相陪

無論年紀多大，有些人會提起過去的苦日子開玩笑。

「自來水老是被切斷，下大雪時就拚命貯存。」、「發薪日之前午餐都在公園的飲水處解決。」諸如此類的。

如果父母聽到可能會暴怒：「真沒出息！」都一把年紀了卻毫不在乎地說出口。

可是，既然不是骨肉至親，也不必斥責聊苦日子的人。如果不想繼續聽，就以「同調微笑」輕輕迴避即可。

聊起自虐話題的人，當然是**以引人發笑為前提**，所以當事人也樂不可支。你就乾脆跟著陪笑。

既然是笑話，只要陪笑對方就會滿足。要是做出錯誤反應，嘆氣說道：「真是淒慘。」他可能會舉出更悲慘的例子，這點請注意。

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★★



和工作狂工作時 調查他的興趣

「評價」

「效果」★★★★

「禁忌度」★★

對自己與別人在工作上很嚴格的人，當一起共事時工作順利倒還好，一旦出狀況那可不得了。因為個性認真頑固，他可能冷言冷語：「我沒辦法和你一起工作！」導致工作毫無進展。

此時，縱使你試圖修復關係向前搭話：「哎呀，最近過得如何？」他可能只會冷冷地回：「幹麼？」如此陷入僵局時該怎麼辦呢？

這時應先調查對方。這種人大多對於某個領域「總是忍不住發表意見」。

例如在運動與興趣等領域，擁有堪稱行家的本領與見識。就是他的**擅長領域**。

瞭解這點後，就若無其事地把話題帶到他的「拿手本領」。如此，他肯定會如同專業解說員般開始長篇大論。

趁他撬開的心扉尚未關閉前，再提起工作的問題吧。



徹底無視 愛開黃腔的男人

「評價」
「效果」★★★★★
「禁忌度」★★

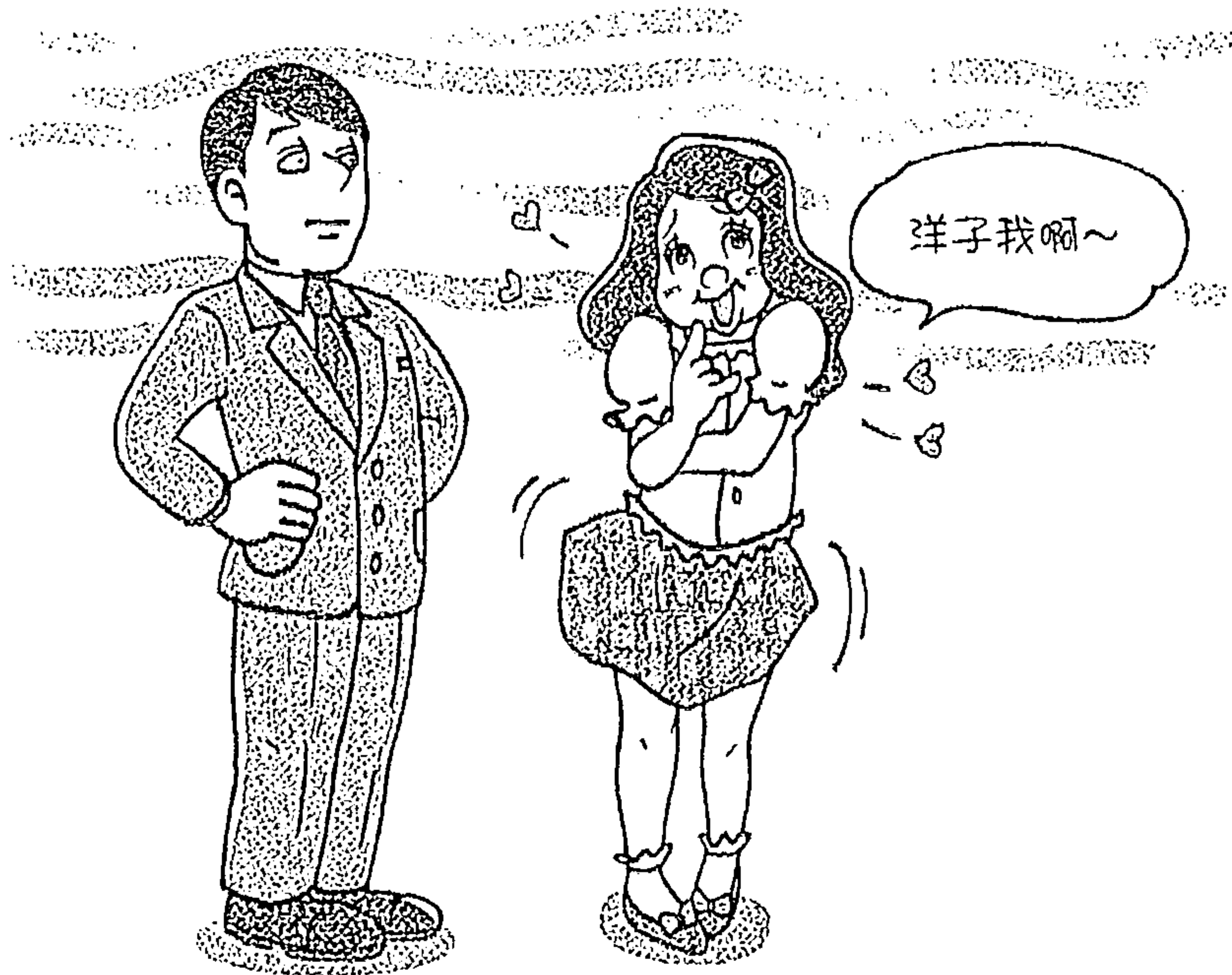
無論性騷擾問題在社會上引發多大的話題，仍舊有男人愛講一些不堪入耳的下流話。尤其在開懷暢飲的酒宴上，擅自接近年輕女性，不斷地講一些在電視上會被消音的用語。

這種男人並非單純的色鬼。在精神面也是**等同於暴露狂的變態**。

暴露狂對路上的女性露出自己的性器官，看到她們驚聲尖叫就會興奮，滿不在乎地開黃腔的男人也一樣，看到女性露出厭惡或羞赧的表情，就會興奮不已。

反過來說，這也是**自己欠缺男性魅力的情結所致**。平常接觸的女性既不理睬，也不順從自己。既然如此，就用絕對會有反應的下流話接近對方。換言之，他已經放棄了一般的純潔悸動，變成**可悲的歐吉桑**。

碰到這種性騷擾大叔最好不予理會，要是他依然糾纏不清，只好向公司主管投訴，讓他接受「社會的制裁」。



冷酷地戒備 用名字自稱的女人

明明都一把年紀，卻有女性以名字自稱。「洋子我啊」、「那是香織的。」若是小學低年級女生的對話還算自然可愛，長大以後仍說得這樣順口的人，或許是

孩子氣的自稱中心主義者。

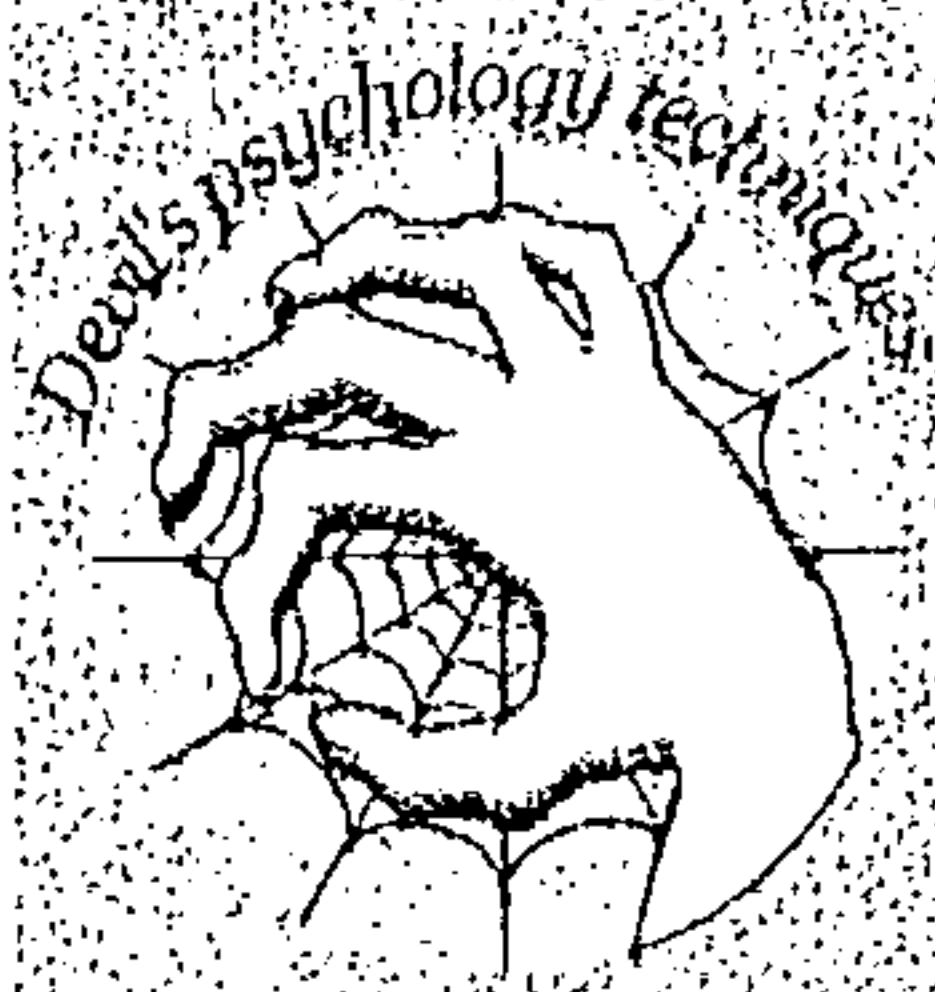
儘管兒童用自己的名字自稱，長大後也會自動切換成「我」。不想轉換是因為想撒嬌的心理並未消失，這是「自己嬌小柔弱，想被人保護」的意識表現。

可靠的人若對這種人太大意，可能會陷入得照顧她、被依賴的窘境。如果不想變成「監護人」，只得成熟冷淡地應對，嚴加防範。

「評價」

「效果」★★★★★

「禁忌度」★★★



扮演「天真的妻子」面對 斤斤計較的丈夫

【評價】★★★★★
【效果】★★★★★
【禁忌度】★★★

工作能幹、服裝整齊的丈夫，一起出門倒是頗有面子，在家卻是嘮叨不休。

「積灰塵了！」、「去整理房間！」、「晾衣服的時候要拍打一下，把皺紋弄平！」

總之眼睛不放過每一個細節，對妻子的要求也很嚴格。只要相處一天就累個半死。

想讓這種挑剔型的老公閉嘴，家事做到讓老公滿足的水準是最好的方法，實際上這麼做身

體可吃不消。既然如此，只好扮演「天真的妻子」。

當丈夫開始檢查家事時，「對不起」妳就以天真無邪的笑容應對，整理到一半邊說：

「哇，好懷念喔。」邊停下手邊工作。

看到妻子慢吞吞的，丈夫要是不耐煩地說：「算了！我來！」那就太幸運了。殊不知妻子

在心裡竊笑，他倒是快速俐落地打掃整理完畢。



別反抗牢騷不斷的妻子

【評價】

「效果」★★★★

「禁忌度」★★

結婚時幻想和溫柔的妻子與小孩共組快樂的家庭，時日一久這個理想卻逐漸消逝。辛苦工作一整天，回到家卻只聽到妻子的抱怨。對現實感到疲憊的父親想必不在少數。

可惜的是，就算叫妻子別再抱怨也無法停止。結果妻子反而惱羞成怒：「你做好不就得了？」

面對這種嘮嘮叨叨喋喋不休的妻子，不要反抗，**照她所說的行動**。當她又開始嘮叨時，立刻說：「是是，對不起。」、「啊，抱歉，抱歉。」老實聽話才能將牢騷減至最低。

另外，如此被妻子操縱行動，家庭內會顯現出「敗犬效應」。這是人會想對弱者伸出援手的心理效果，總是唯唯諾諾的可憐老爸，孩子見了將會伸出愛的援手。

既然如此算計，妻子再囉嗦也能當耳邊風了吧？

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.
13

Q. 半夜照鏡子時映出了動物。那是什麼動物？

- A · 狗
- B · 貓
- C · 大象
- D · 貓熊

★診斷★

從本測驗可得知…

你的自戀程度

……選擇 A 的人……

對自己毫無自信。自戀程度零。

……選擇 B 的人……

喜歡到幾乎愛上自己。自戀程度 100%。

……選擇 C 的人……

不只自己，也希望他人認同。自戀程度 80%。

……選擇 D 的人……

對自己還算有自信。自戀程度 50%。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.
14

Q. 有一面鏡子能將人映照得比實際上更有魅力。
它是什麼形狀？

- A · 圓形
- B · 四角形
- C · 三角形
- D · 橢圓形

★診斷★

從本測驗可得知…

你的自信程度

.....選擇 A 的人.....

雖然沒有自信，但是被人稱讚就會有自信。

.....選擇 B 的人.....

比起外表，對於內涵更有自信。

.....選擇 C 的人.....

不太注重外表。

.....選擇 D 的人.....

對外貌有自信。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.
15

Q. 你睡覺時是什麼姿勢？

- A · 雙腳微彎側睡
- B · 蜷起身子像胎兒般側睡
- C · 大字形仰睡
- D · 手腳伸直趴睡
- E · 手腳蜷曲趴睡

★診斷★

從本測驗可得知…

你的壓力程度

……選擇 A 的人……

精神狀態穩定，壓力程度低。

……選擇 B 的人……

容有產生精神壓力。

……選擇 C 的人……

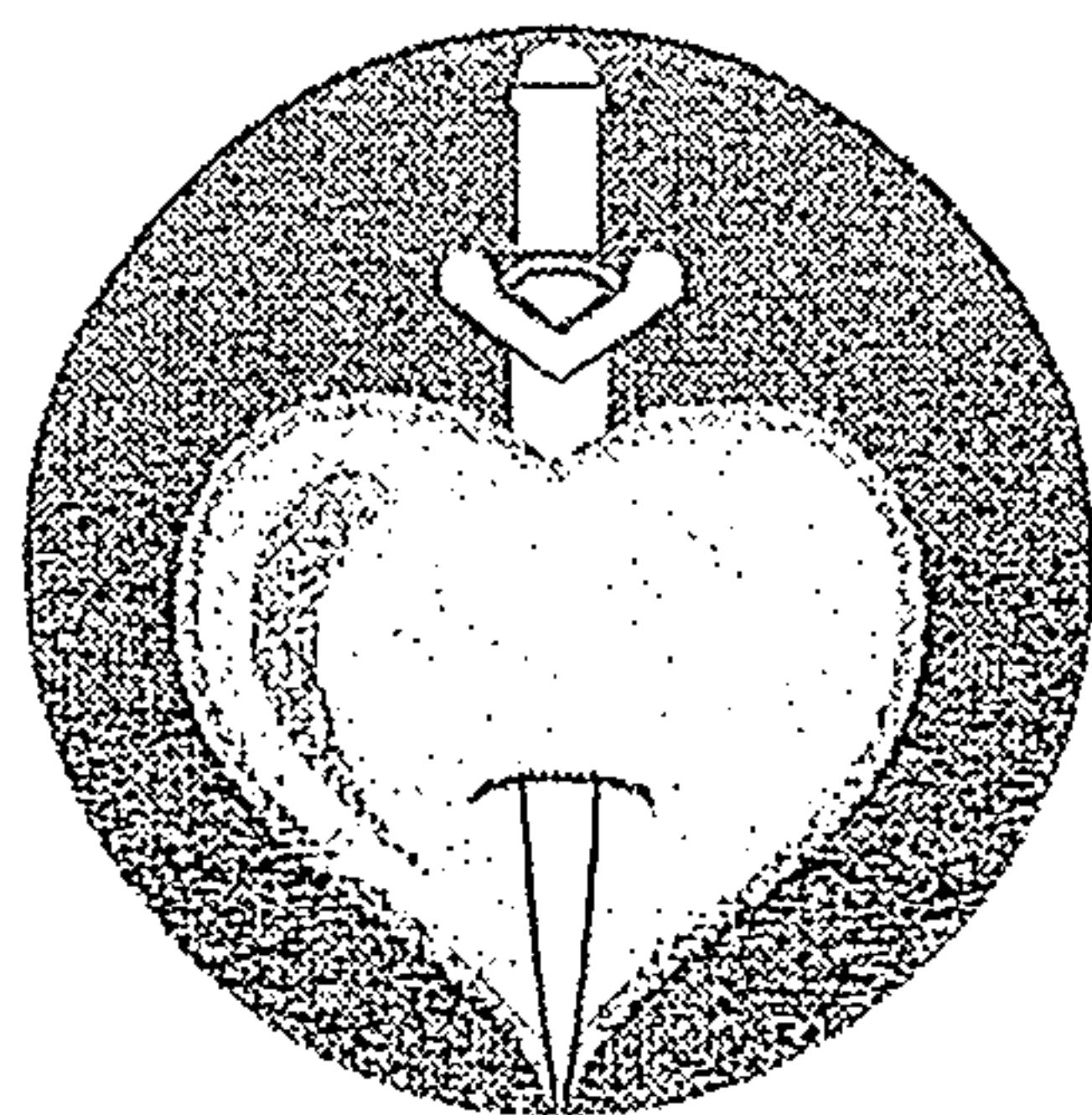
不懂別人微妙的變化，壓力零。

……選擇 D 的人……

一絲不苟又神經質，容易累積壓力。

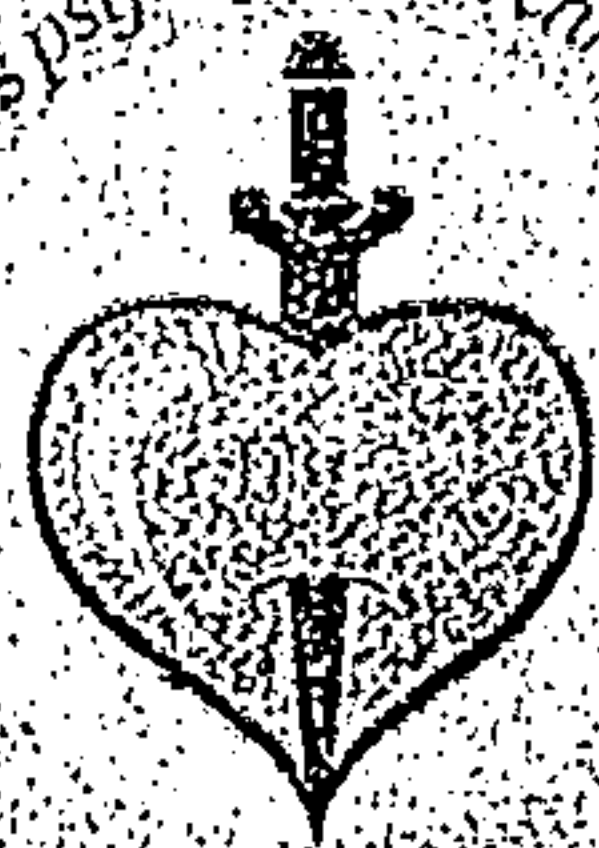
……選擇 E 的人……

壓力非常大，有失眠傾向。



第6章

推測難搞對象 深層心理的 方法



喝醉時兩眼發愣的人 壓力即將爆發

「評價」
「困擾度」★★★★★
「警戒度」★★★★★

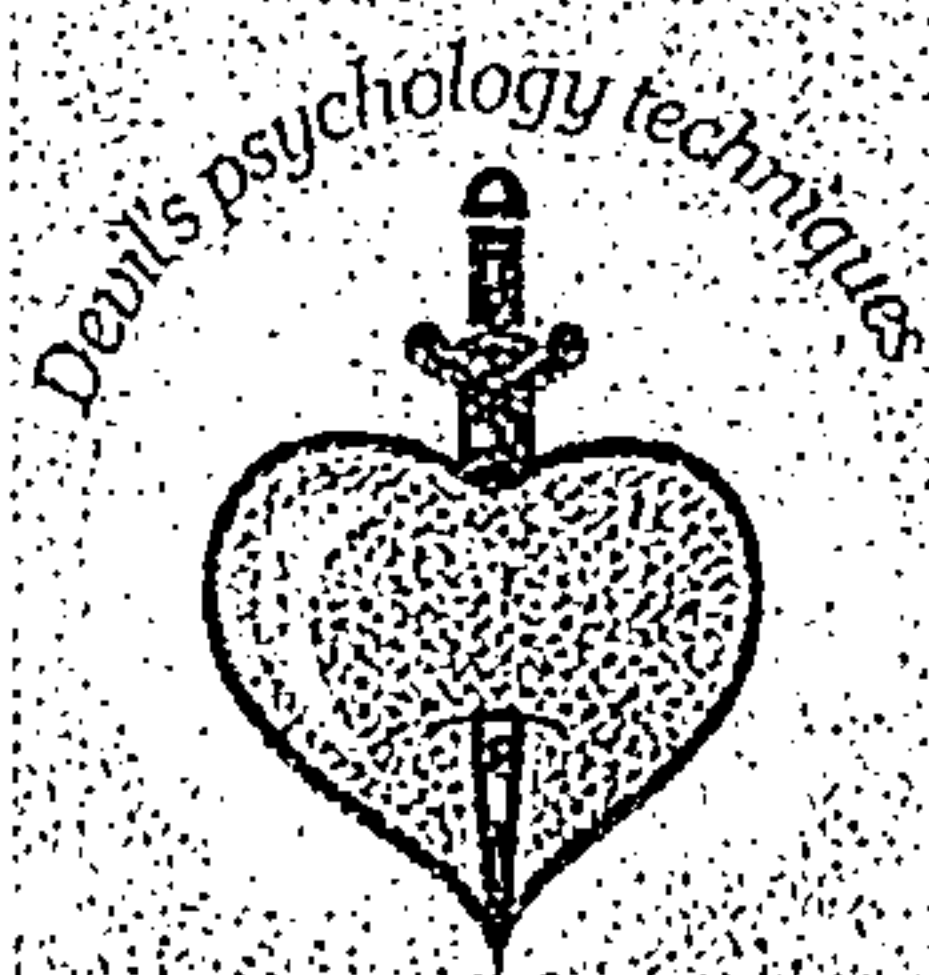
三杯黃湯下肚把酒言歡的團體中，若發現有人凝視一點紋風不動，最好別去招惹他。「欸，開心一點嘛。」你隨意向他搭話，到頭來他可能會像機關槍掃射般，將之前累積的不滿整個發洩出來。

一喝酒就兩眼發愣的人，平時多半是笑容可掬、和藹可親的人。受到大家信賴，好感度也不錯，但內心卻累積了不為人知的不滿。

例如對於公司同事，「快點工作！」、「廢話少說！」、「那件工作不是你的功勞！」這些話差點脫口而出，但因無法說出口的不平不滿而暗潮洶湧。

如果平日懂得釋放壓力，就不會累積過多，但是「好人」做不到這一點。所以一旦醉意襲來，不滿就一股腦兒爆發。

兩眼發愣正是想說的話忍到極限的證據。在他爆發前趕緊散場才是萬全之策。



辦公桌上排滿私人物品 表示領域意識極強

就常識而言，可以帶到公司的私人物品，大概就馬克杯或文具吧。

儘管如此，卻有員工在自己辦公桌上擺滿與工作無關的相片、最愛的角色公仔或玩偶等私人物品，打造出「個人世界」。

這種人的**領域意識相當強烈**。換言之，他會擅自決定自己的領域，並依自己好惡「挑選」能出入的人。

要是被這種人討厭，就會像狗替飼主的家人決定排名般，地位被降低，可能會被一直瞧不起。話雖如此，如果你討厭拍馬屁，就盡量在相處時和他保持距離。

「評價」

「困擾度」★★★★

「警戒度」★★★★



持續探索自我的人 正在尋找認同自己的人

「評價」
「困擾度」★★★★
「警戒度」★★★★★

糟。

「這份工作不適合我」、「我想尋找自己更想做的事」，有不少人因此辭去工作或一直跳

並且，也有不少太太生下孩子後便傾全力養兒育女，似乎忘了丈夫的存在。

這兩種人其實有一種共通的深層心理。那就是「壓抑」。

兩者皆壓抑著不被他人與社會認同的不滿。

接連更換工作與容身之處，就當事人而言是尋找自我之旅，但再怎麼更換場所尋找自我，結果自我只存在於自己心中。

結果這種人所做的並非尋找自我，而是**尋找認同自己的人與環境之旅**。

另一方面，過度熱衷於養兒育女的人，大多是同樣正在與想獲得認同的欲望奮鬥。

新婚時期丈夫對自己不理不睬，只顧著工作和自己的興趣，老是不在家，把空蕩蕩的房子

交給自己……。



這種喪失感藉由在孩子身上傾注心血來填補。不被丈夫認同的潛在欲望總是悶在心裡。

假如你有家人朋友採取這種行動，再怎麼規勸：「幹嘛尋找自我……」也不會有結論。

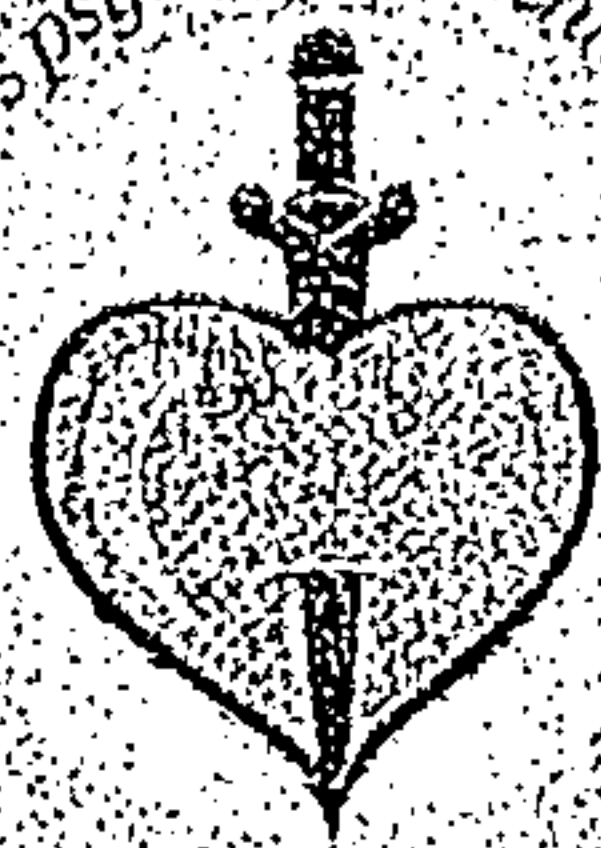
與其如此，不如提出能滿足壓抑的欲望的東西。

話雖如此，其實一點也不難。只要清楚說出：

「我認同你。」、「你總是很努力。」**表達出你的**

態度。

壓抑欲望的人，通常自己也未曾察覺。所以，先從認清自己的壓抑著手吧。



隨便稱讚他人的人 其實心懷敵意

【評價】★★★★★
【困擾度】★★★★★
【警戒度】★★★★★

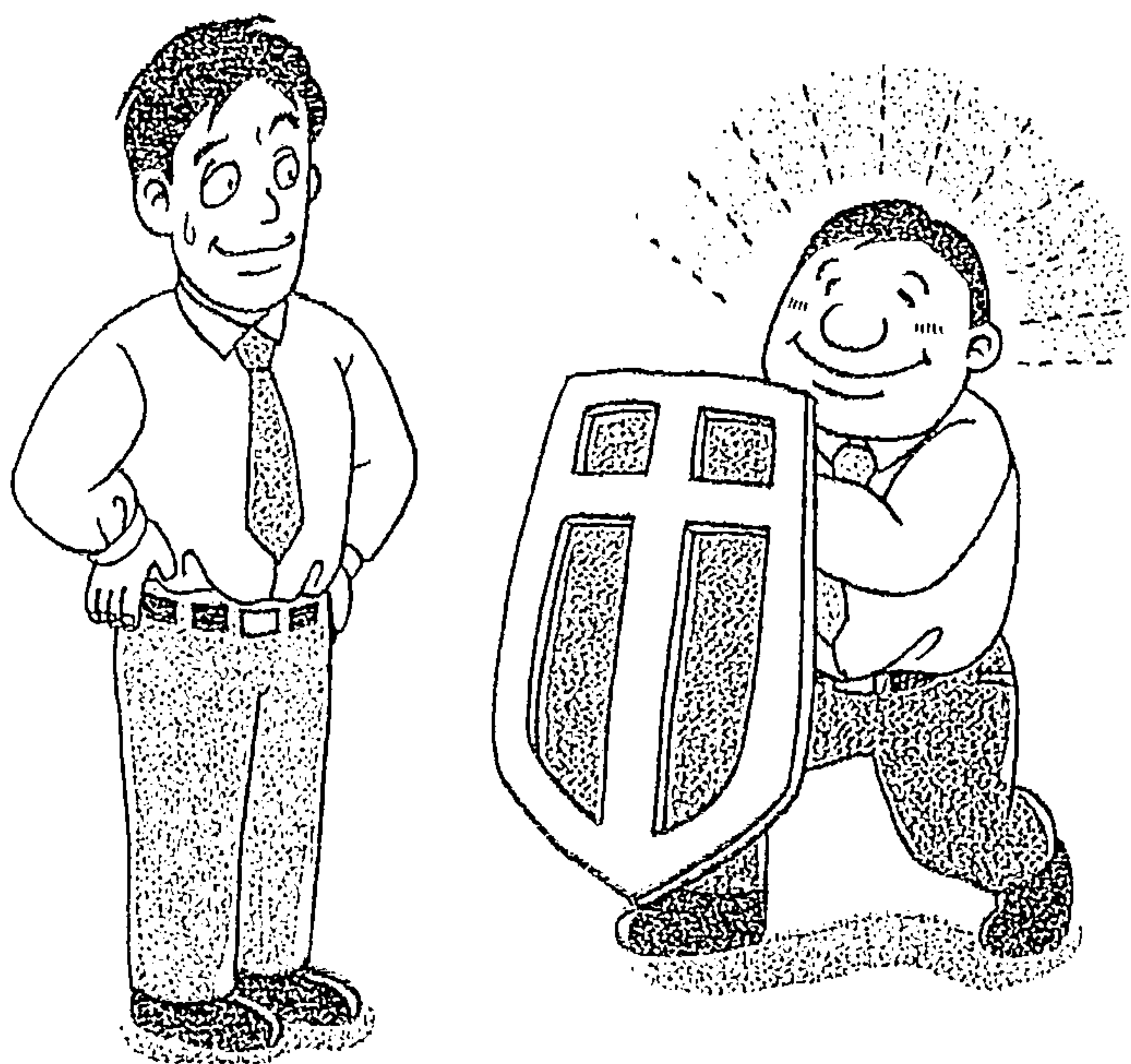
應該沒人被稱讚會覺得討厭，可是把讚美當真則未免太愚蠢。

開口閉口盡是讚美：「哇，好厲害！」、「真有品味！」**有些人的客套話與恭維的背後，懷有敵意與對抗意識。**

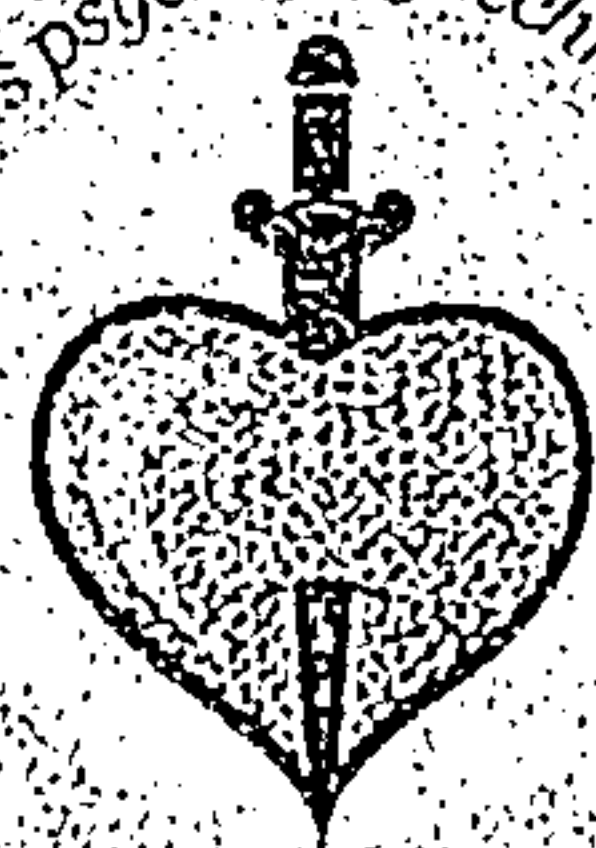
自己有著難以接受的情感時，人會採取相反的言行來抑制感情。這反應在心理學稱為「**反向作用**」。

譬如懷有強烈的嫉妒心時，為避免被看穿，反而極力稱讚對方的行為。在笑容與讚美的背後，**內心對對方充滿了強烈的憤怒與鬥爭心。**

陶醉於表面上的讚美，可能會被暗算。太過疑神疑鬼也是個問題，不過被稱讚時小心提防，或許正是中庸之道。



Devil's psychology techniques



總是笑盈盈聽人說話
是因為不想惹對方生氣

總是笑容滿面，善意聆聽對方說話的人，通常個性老實溫和。可是，其中也有人個性原非如此，基於強迫觀念才無意識地露出笑容。

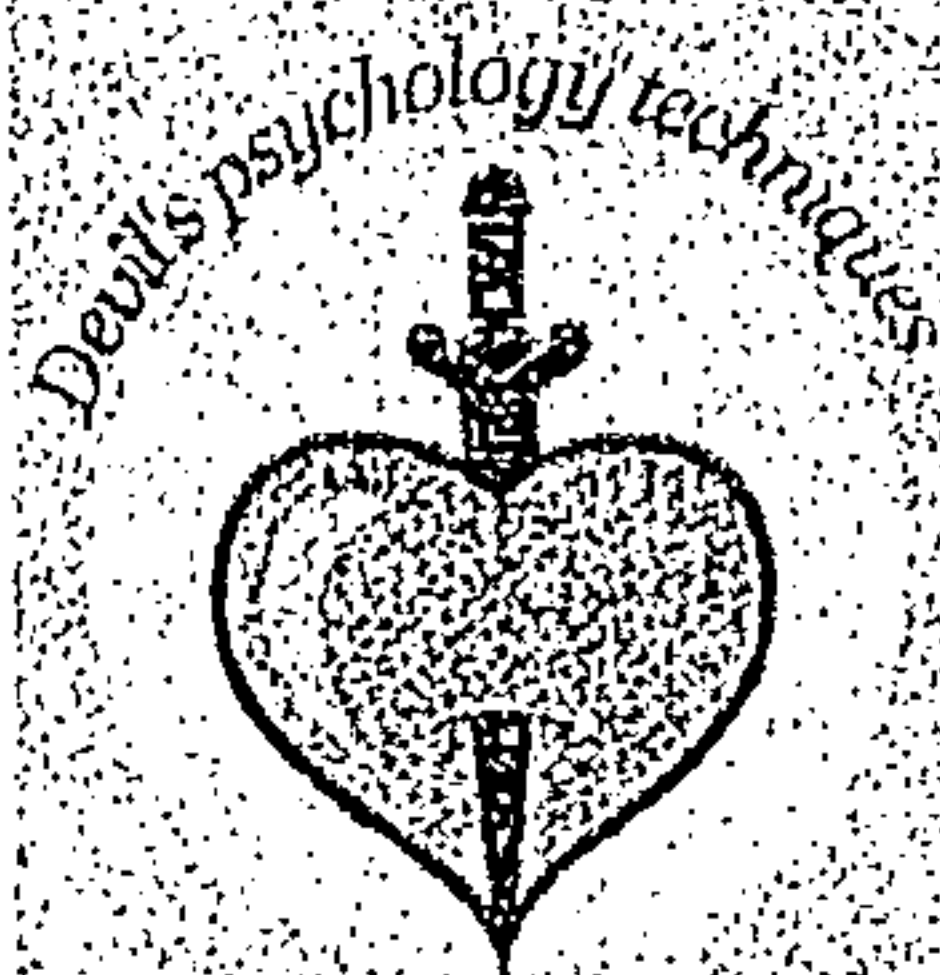
譬如歇斯底里的父母養育出的孩子，在成長過程中總是討好父母，免得惹他們生氣。另外，學生時代曾被霸凌的人也會自然地察言觀色，即使長大成人也不會改變，無法自拔。

換言之，總是滿臉堆笑，是**不想惹惱對方的防禦本能**。所以，當他面對不用露出笑容的對象時，就會變得很冷淡。

「評價」

「困擾度」★★

「警戒度」★★★★



講電話音量大聲的人 是想凸顯自己的偉大

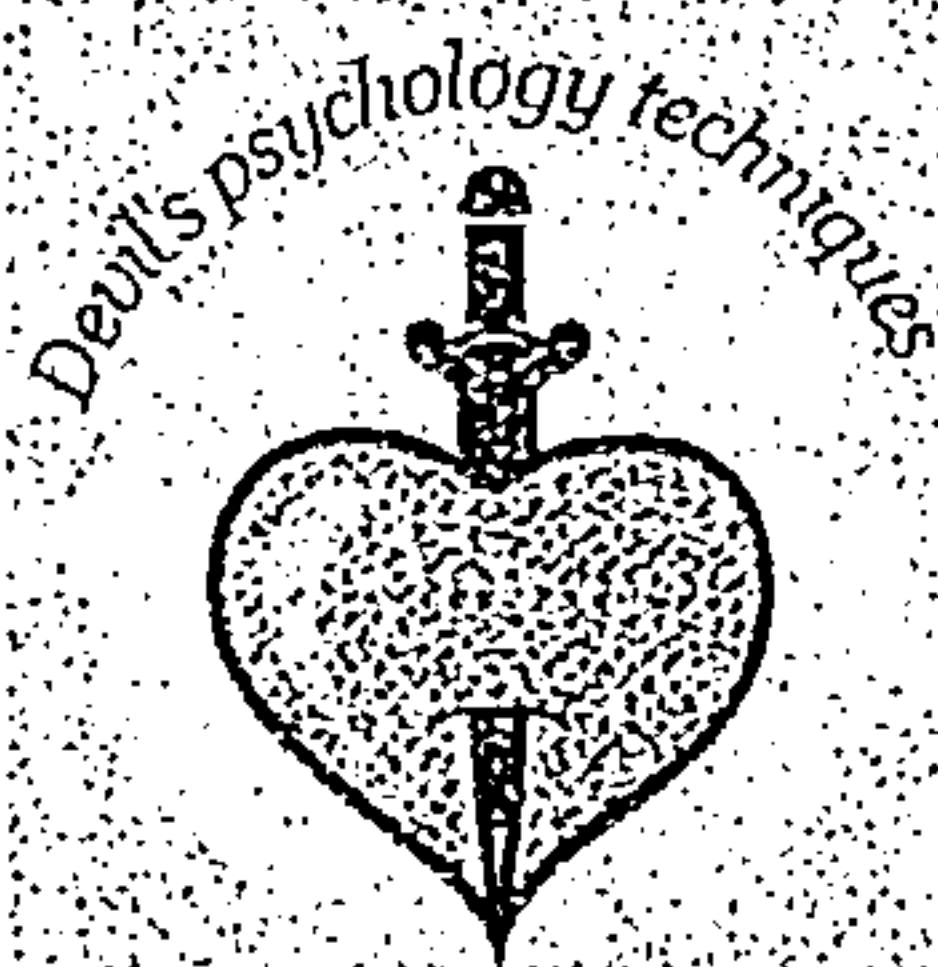
【評價】
【困擾度】★★★★★
【警戒度】★★★

行動電話與智慧型手機普及後，在街上與咖啡廳講電話成了理所當然的光景。大多數人會顧慮他人壓低音量，其中也有人像在炫耀般大聲講電話。

因周遭雜音而收訊不清楚時倒是情有可原，在安靜的咖啡廳裡毫無顧忌地扯開嗓門，只不過是那個人想向旁人表達自我。

換言之，讓旁人聽到電話內容，是想讓人知道自己有這麼多能聊電話的朋友、自己能使喚這麼多人，真了不起。

公司裡講電話異常大聲的人也相同。刻意向職場上的夥伴顯示自己工作勤快而扯開喉嚨。這種人乍看之下很有自信，其實大多正好相反。因為**對自己缺乏自信內心不安**，為了遮掩才虛張聲勢：「我很快樂」或「我的工作能力很強」。



自言自語的人希望 別人認同自己的努力

【評價】
【困擾度】★★★★
【警戒度】★★

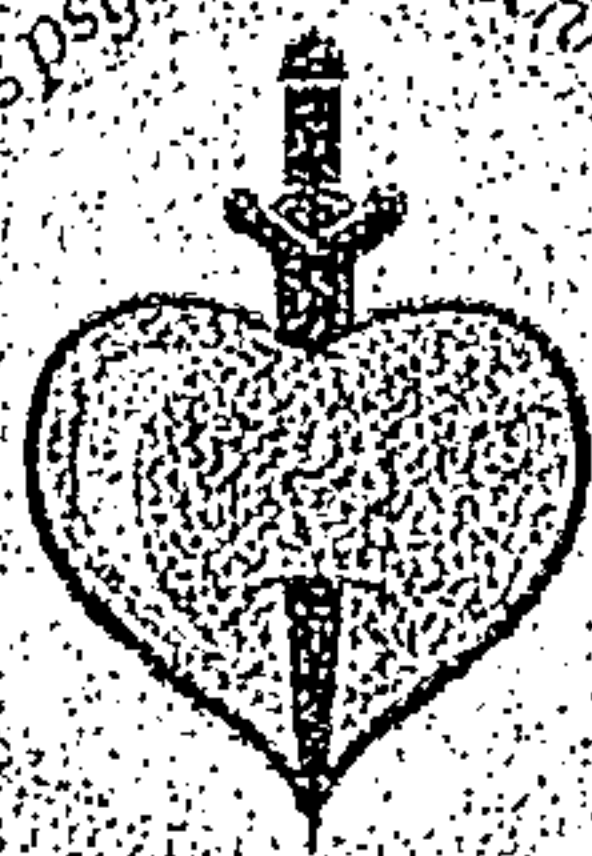
明明是獨自作業卻自言自語：「這邊狀況不太好。」或「剩下這裡和這裡就完成了！」你在職場上是否看過這種人？

或者在家裡母親或妻子嘴裡唸著：「接下來洗完衣服後還要打掃！」刻意讓人聽到正在做家事的人也不少。

這種人並非單純地碎碎念，其實想向旁人主張「自己有多麼努力」。

不過，這種人大多很消極，實際上無法好好地向別人表達自己努力的樣子。儘管對自己不滿卻又忍耐，無意中真心話變成了止不住的自言自語。

所以，若你聽到他自言自語，千萬別覺得厭煩，不妨說些慰勞的話：「辛苦了。」或「你真努力。」如此一來，對方覺得自己所做的事得到認同便會感到滿足。



立刻道歉的人心裡輕視對方

「評價」
「困擾度」☆☆
「警戒度」☆☆☆☆

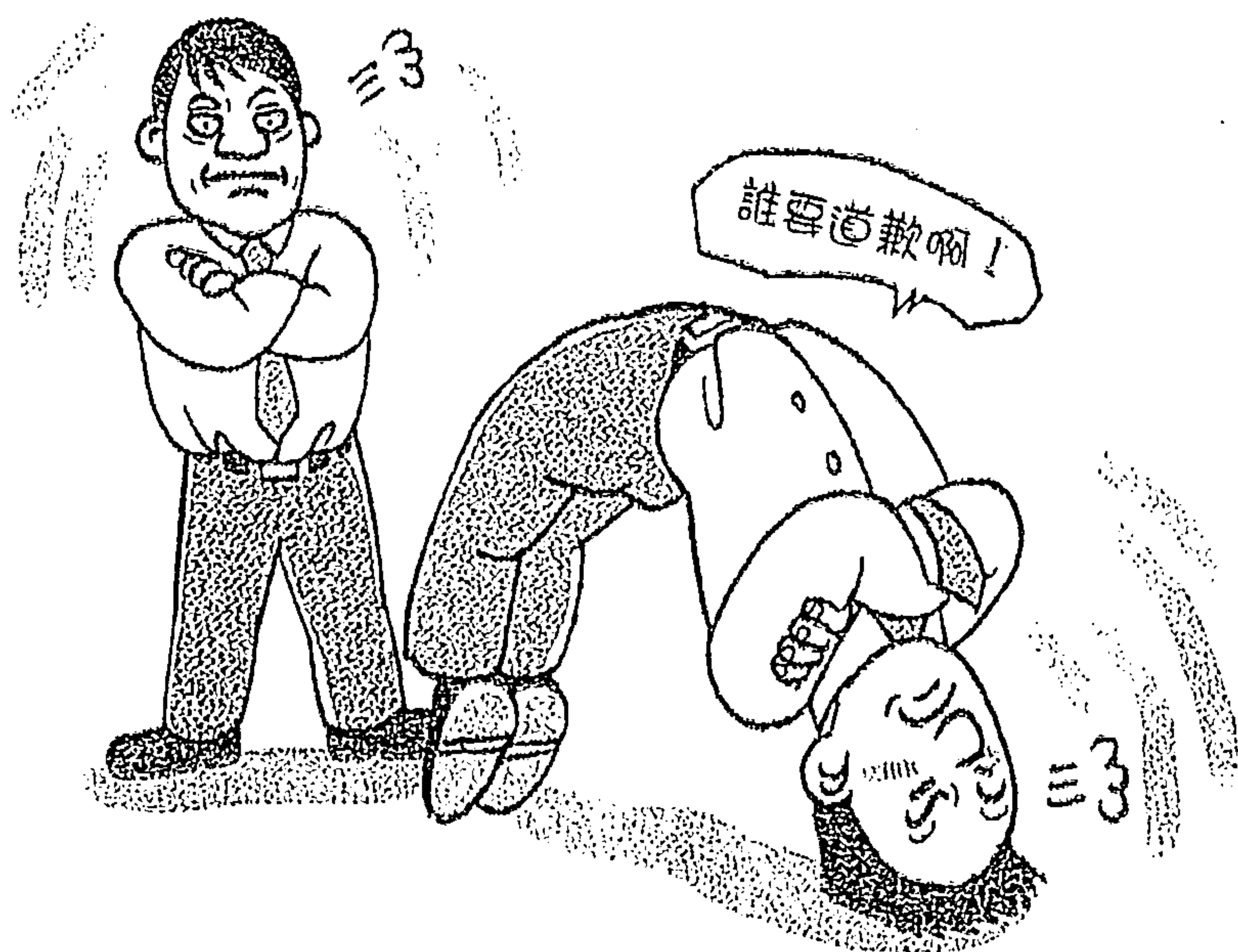
知道失敗的那一瞬間能夠迅速道歉的人，在旁人眼中的評價也不錯。

然而仔細一想，很顯然這並非深思熟慮後的謝罪。換言之，通常只是反射性地說出「對不起」。

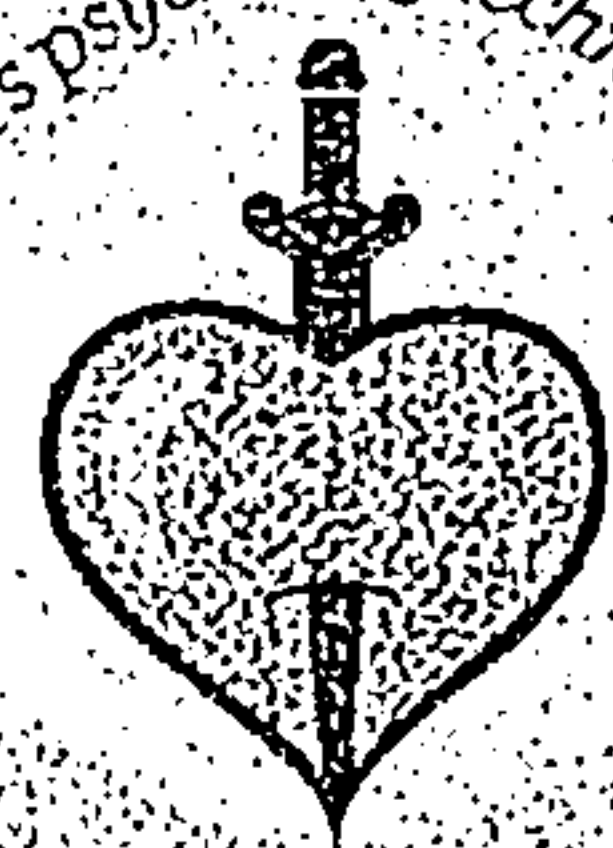
總之先賠罪，可以緩和對方的怒氣，也不會降低他人對自己的評價。能夠以如此合理的思考行動，可說是非常厲害的人。

而且，他**背地裡輕視對方**，也頗有自信：「跟這個大認真爭論也沒有意義」。和老實的態度相反，內心覺得：「是是，道歉就好了吧？我也是很忙的。」盡是無禮的想法。

如果你以為他是老實的好青年，可能是個天大的誤會。輕易的賠罪可千萬大意不得。



Devil's psychology techniques



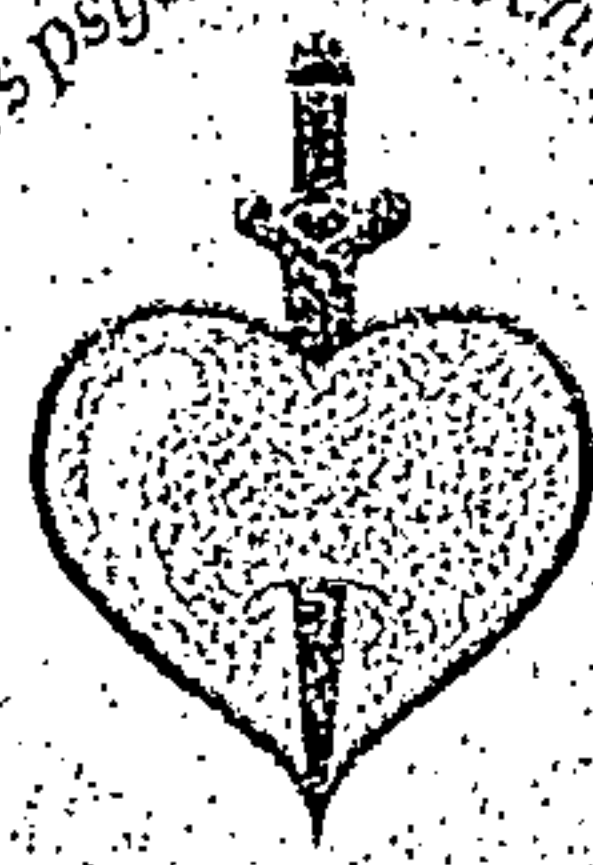
不承認自己錯誤的人
只是孩子氣的大人

失敗時不老實道歉只顧著找藉口，不只是因為這個
人不果斷。找藉口的人心中，**還**希望有人保護自己
的**幼稚部分**。也許他從小被周遭的大人與兄姊細心呵
護，在過度保護下長大。

所以，即使明知自己有錯卻依然說：「可是」、
「我盡力了」，**拚命地為自己辯解**。

可是原本失敗時應該要立刻承認、查明原因，並且
盡速補救。只顧著迴避責任，重複找藉口，充其量只是
孩子氣的大人。

「評價」
「困擾度」★★★
「警戒度」★★



自詡為美食家的人 其實是非常愛自己的隱性自戀狂

「評價」★★★
「困擾度」★★★
「警戒度」★★★

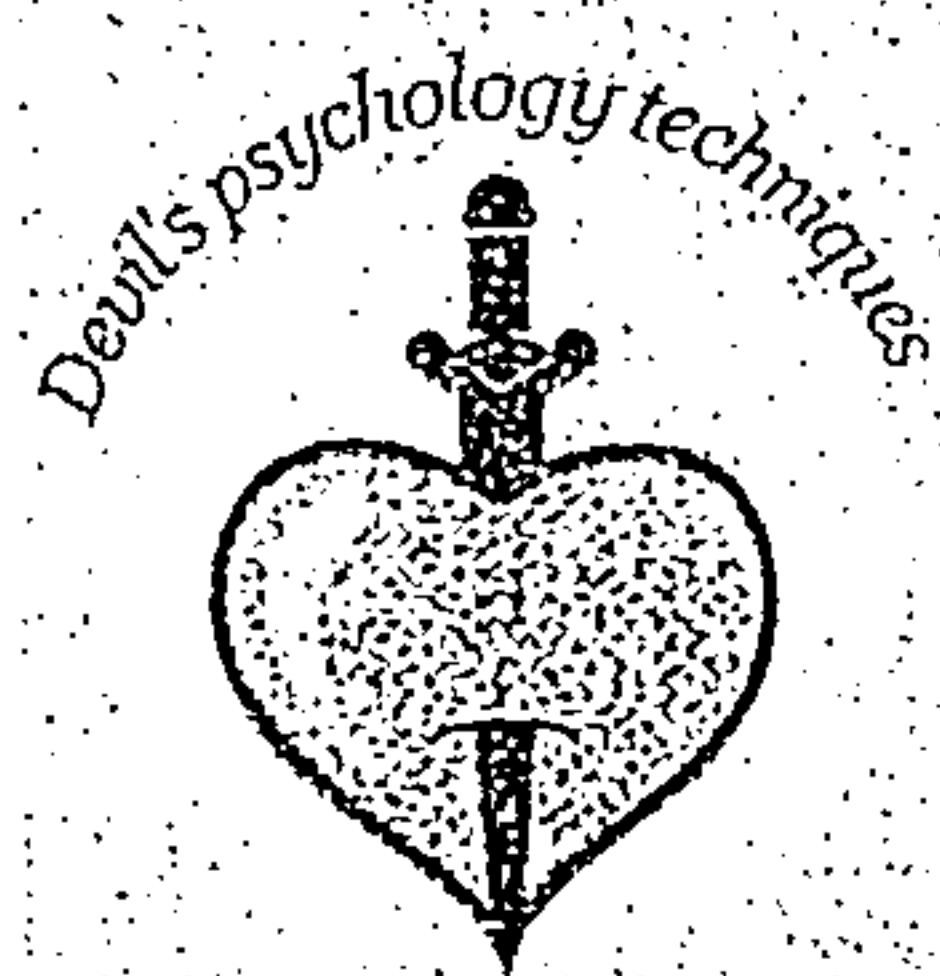
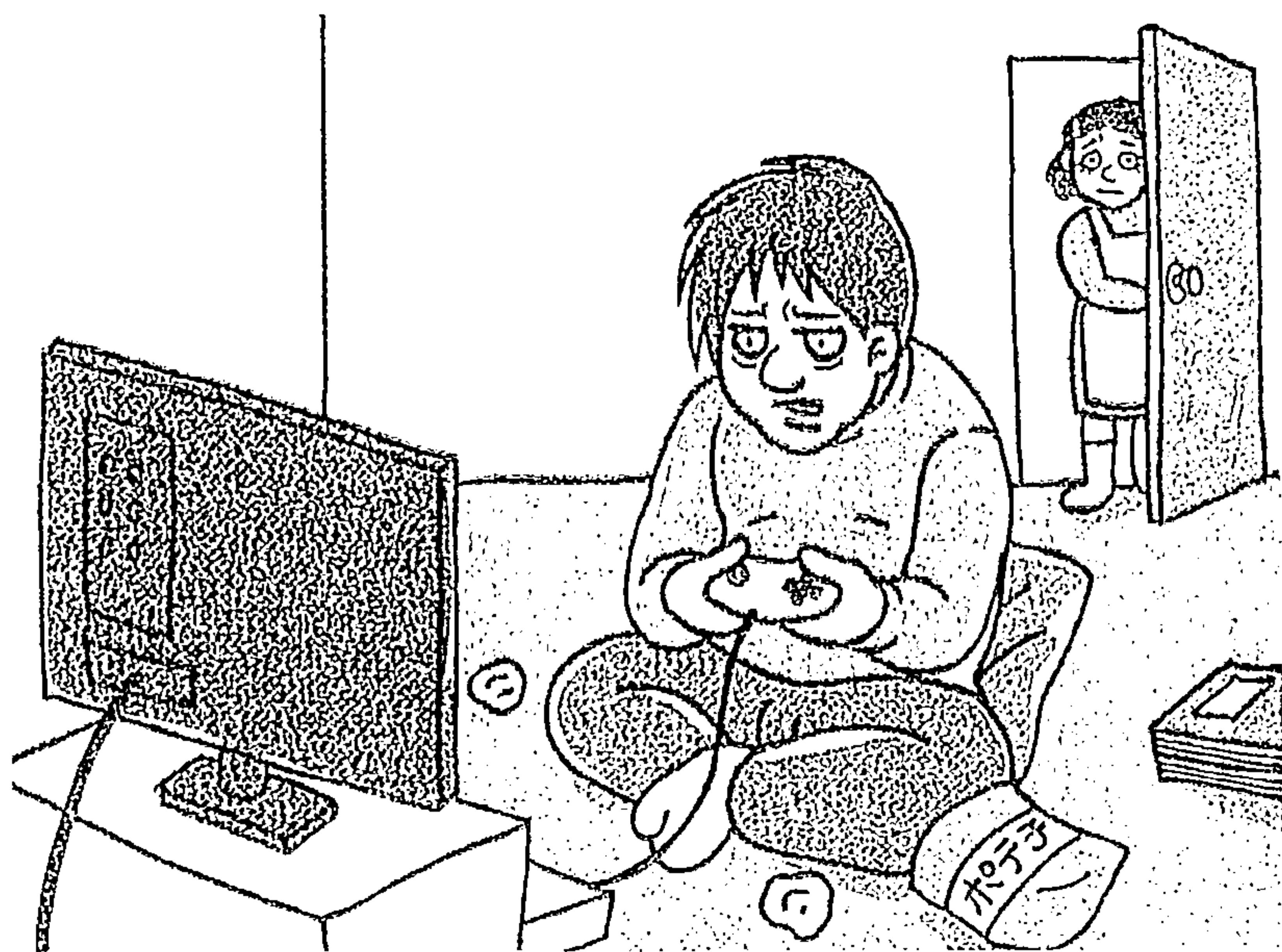
「吃蕎麥麵的話，第一口不能沾麵露。」或「今年的薄酒萊新酒差了一點。」——有機會就想表現出美食家一面的人，有著最愛自己的自戀傾向。

自己對飲食擁有豐富的知識，比任何人更清楚美味的名店，對於很清楚味道的差異頗為自負，非常喜歡這樣的自己。所以和人一起吃飯時，總是喜歡自詡為美食家。

烤肉的方式、壽司應該從哪種食材開始吃，總是挑三揀四，應該有人覺得厭煩吧？

不過，視情況這種人也是「好用」的人物。選店家喝酒聚會時請他提議，他馬上會告訴你推薦的店家，大家一起吃火鍋時他也會率先幫忙料理一切。

飲食方面再麻煩的事他也会勤快地動手。就算他賣弄淵博的知識，隨便聽聽就好。



過度沉迷興趣的大人 其實陷入了逃避行動

長大成人之後還能投入興趣是很令人羨慕的事。但是，如果沉迷到妨礙工作或家庭生活，或許是危險的信號。

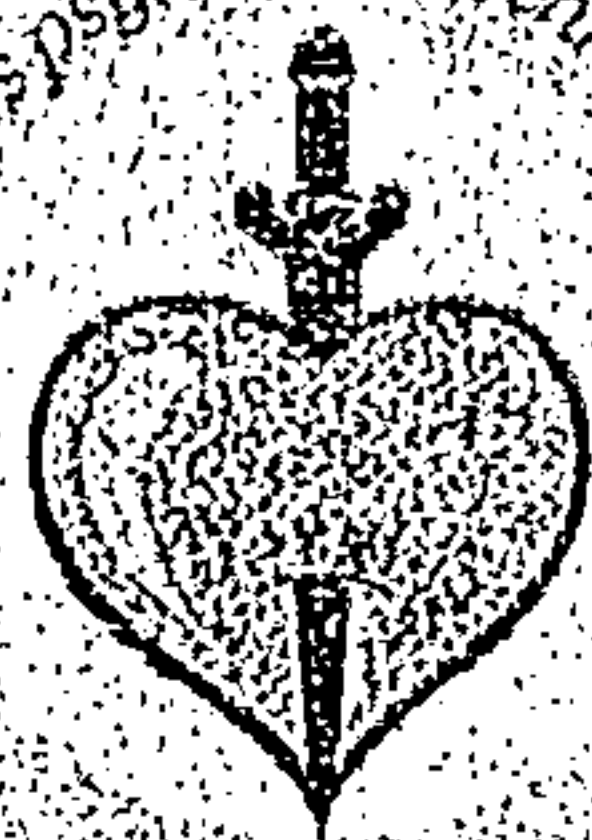
一般人的想法中，投入興趣證明了私生活與工作很充實，但有時是**不滿現實的逃避行動**。

至於如何看清，重點在於平衡。

興趣與工作都很充實就沒問題，如果經常投入興趣而忽略工作不顧家庭，就極有可能陷入逃避行動。

「要不要一起來？」受邀後若以輕鬆的心情往來，也許會被捲入意想不到的麻煩。這時不得罪對方，把話岔開才能平安無事。

【評價】
【困擾度】★★★
【警戒度】★★



使用略語與隱語 是想要守護自己的歸宿

「評價」★★★
「困擾度」★★★
「警戒度」★★★

「明天的會議得重排。」、「需要集研。」不少人經常使用略語。

重排是重新安排（日程）、集研是集體研討（在團隊中交換意見）的略語，刻意使用不必要的略語，是想提高夥伴意識，確認自己歸宿的心理表徵。

說話時使用略語和隱語，在旁人眼中顯得滑稽可笑，不過當事人在行得通的環境中卻能放心。

想讓這種人碰釘子很簡單。若是對話開頭，就刻意確認：「重新安排預定嗎？」、「是指需要商量嗎？」

開心地使用略語被一一重說一遍，由於「共通語言」不管用的不安，肯定能打亂對話的節奏。

只要冷淡地說話，就不會被對方的步調拉走。



愛說人壞話或聊八卦的人 是因為欲求不滿

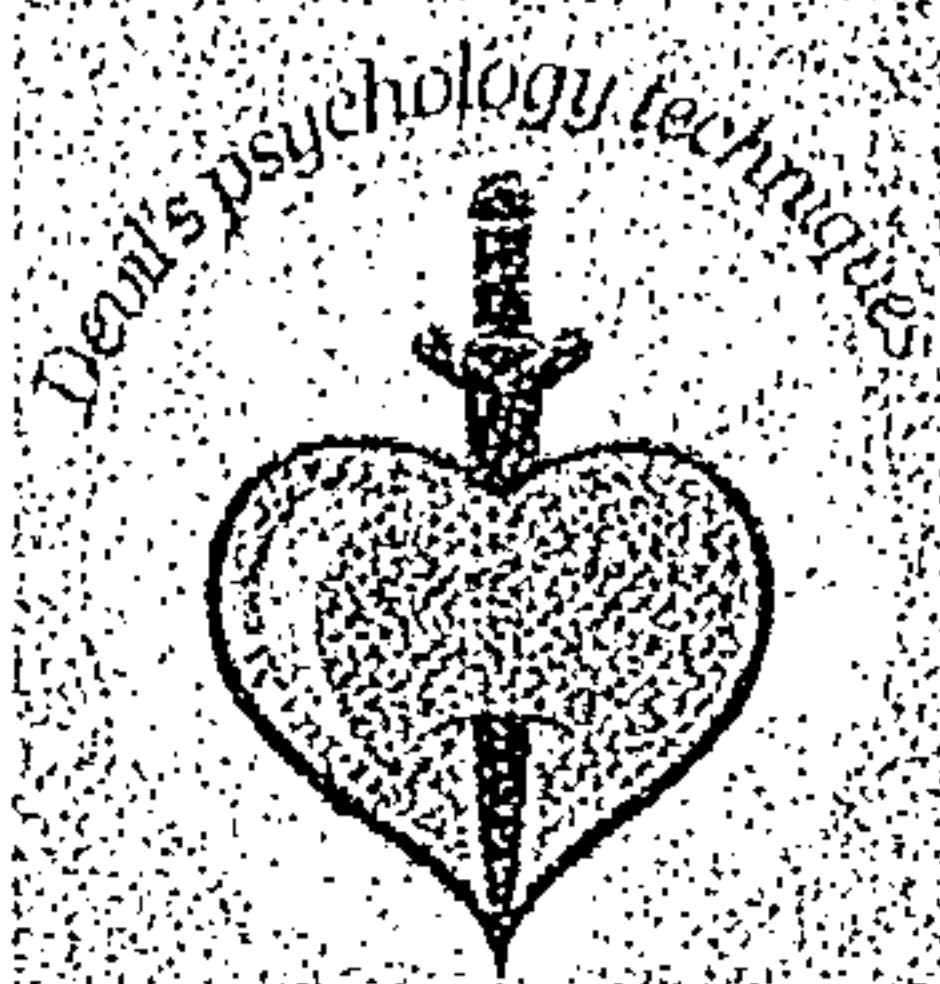
【評價】★★★
【困擾度】★★★
【警戒度】★★★

若有人愛說人壞話或聊八卦，周遭的人會感到不太愉快。確實任何人對八卦多少都有興趣，若太過度可能會破壞人際關係，也會疑神疑鬼哪天自己也變成八卦主角。

儘管如此，如果有人總是愛聊八卦或說人壞話：「他被拔擢為領導者是因為向部長獻媚。」或「那兩人偷偷地交往。」那就是欲求不滿的表現。

這種人不滿於自己的生活，**非常羨慕別人的生活**。明明很努力卻未被稱讚的不滿；對於生活過得比自己快樂的人的羨慕；以及對於比自己有能力的人的嫉妒等，內心鬱積了相當多的不平不滿。

這些糾葛的情感變成以講壞話聊八卦的形式宣洩，變得**無藥可救**。若當事人無法獲得幸福滿足的生活，就無法停止聊八卦。



在電車上化妝的女性 生活在狹隘的人際關係中

「評價」
「困擾度」★★★★★
「警戒度」★★★★★

無論電車內再擁擠，一上車就搶位子，拿出化妝包開始化妝。等到下車時整張臉宛如判若兩人。「電車上的化妝女」即使遭受社會非議，依然沒有消失的跡象。

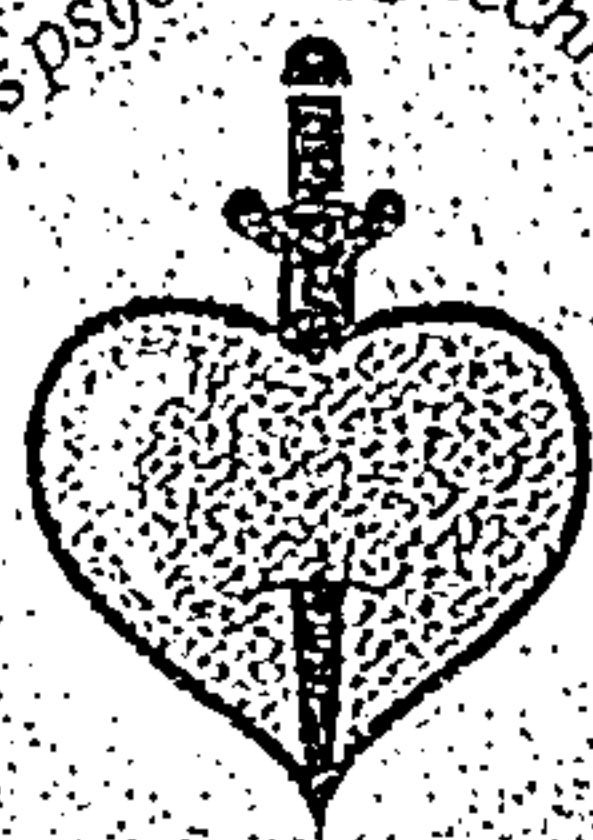
滿不在乎地讓人看見上妝的樣子，簡言之就是**缺乏社會性的證據**。再進一步說明，在她的認知中，自己生活領域中父母、朋友或情人是人，她卻**不把陌生的乘客當成**人。也就是說，陌生人等同於家裡洗手台上的衛生紙、香皂或毛巾等物品。所以，她絲毫不覺得自己在公眾面前化妝會引起別人不快。即使你提醒她在人前化妝很不像話，結果她也只會回答：「我不懂你的意思。」

這種人和人初次見面時無法好好交談，也完全不想建立豐富的人際關係。一想到她是只在狹隘的人際關係中結束人生的可憐人，或許就能克制想責備化妝女的心情了。



愈懦弱的人愈會頂撞人

Devil's psychology techniques



「評價」
「困擾度」★★★★★
「警戒度」★★★★★

當場頂撞別人，異常有著攻擊性的人，乍看之下很剛強，不過本質上通常是懦弱的人。這正是**愈弱的狗愈會吠**。

受到一點批評就無法忍受：「你才糟糕咧！」歇斯底里地咄咄逼人，絲毫不給予反駁的餘地。之所以做出如此過度的攻擊性反應，是因為想掩飾自己懦弱的防禦本能所致。

相反地，真正強悍的人氣度恢宏，受到一點批評不會動搖。不會為了小事一一頂撞對方，所以不久後他高尚的人格就會受人欽佩。



立刻同意的人 容易意見反覆

「評價」☆☆☆☆
「困擾度」☆☆☆☆
「警戒度」☆☆☆☆

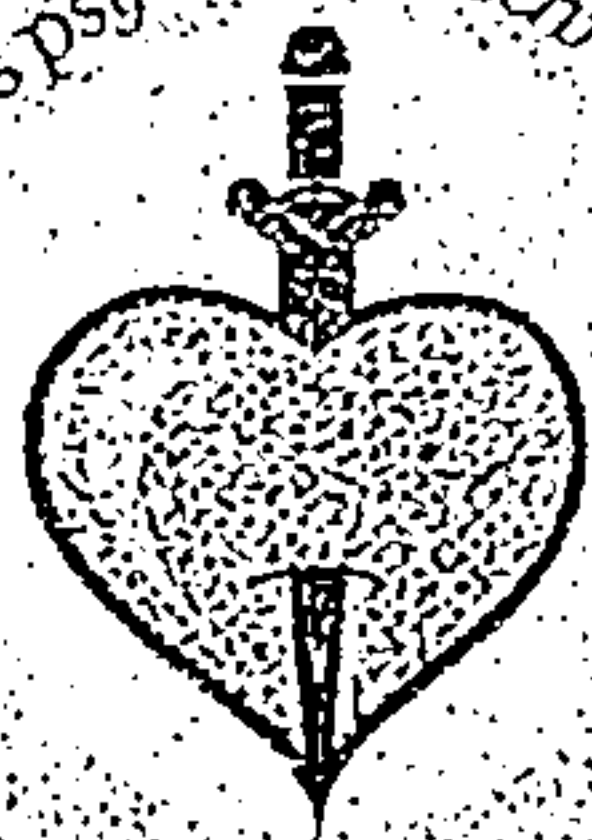
開會時其實能看清參加者各自的個性。有人固執己見毫不讓步；有人曖昧地表達意思；也有職員只擔心風險，盡是否定的意見。

匯集會議的意見並不容易，若想順利推動議題，最好警戒與會者之中輕易說出「Yes」的人。

對任何意見都立刻贊同：「不錯耶！我也一直思考著這個方案。」這種人很有可能只是**功利主義者**。

他只是觀察現場形勢偏向有利的一方，一旦情況改變，他可能心念一轉：「果然，從一開始我就覺得這個方案行不通。」

另一方面，若想拉攏同伴，最好找陳述否定意見的人。耐心說服這種人，若能讓他說出「Yes」，之後他不會推翻意見。並將成為強大的夥伴。



以時間順序談話的人 很在意他人的評價

「評價」
「困擾度」★★★
「警戒度」★★★

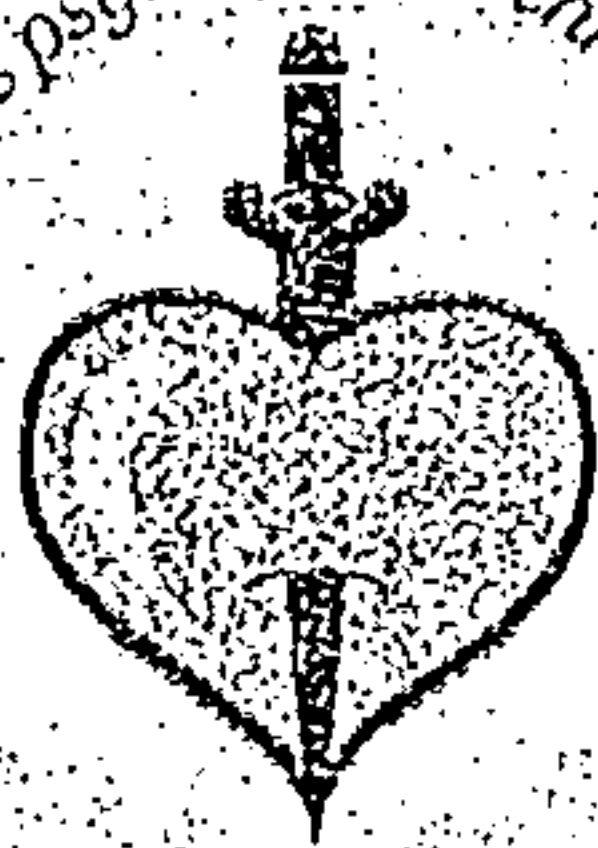
有些人說話從發生順序一五一十地說明：「對方先是這麼說，接著變這樣……」這種人通常很在意他人的評價。

因為他認為如此仔細地說明對方會覺得親切。他深信如此對方便會高興，自己的評價也會提高。

可是，如果對方想要先聽結論，反而會降低評價：「說話拐彎抹角的，又臭又長！」因此，反倒拚命地想提高評價，讓談話變得更囉嗦。

和這種人對話時，**不妨先提出時間限制**：「等一下我有事，時間不太夠。」如此一來，他會努力盡量簡明扼要地對話。

或者在對話途中插嘴：「原來如此！結果最後怎麼了？」**一邊表現出很感興趣，一邊引導出結論**，便能不傷他的自尊心縮短談話時間。



總是和同樣的人 玩在一起的人十分謹慎

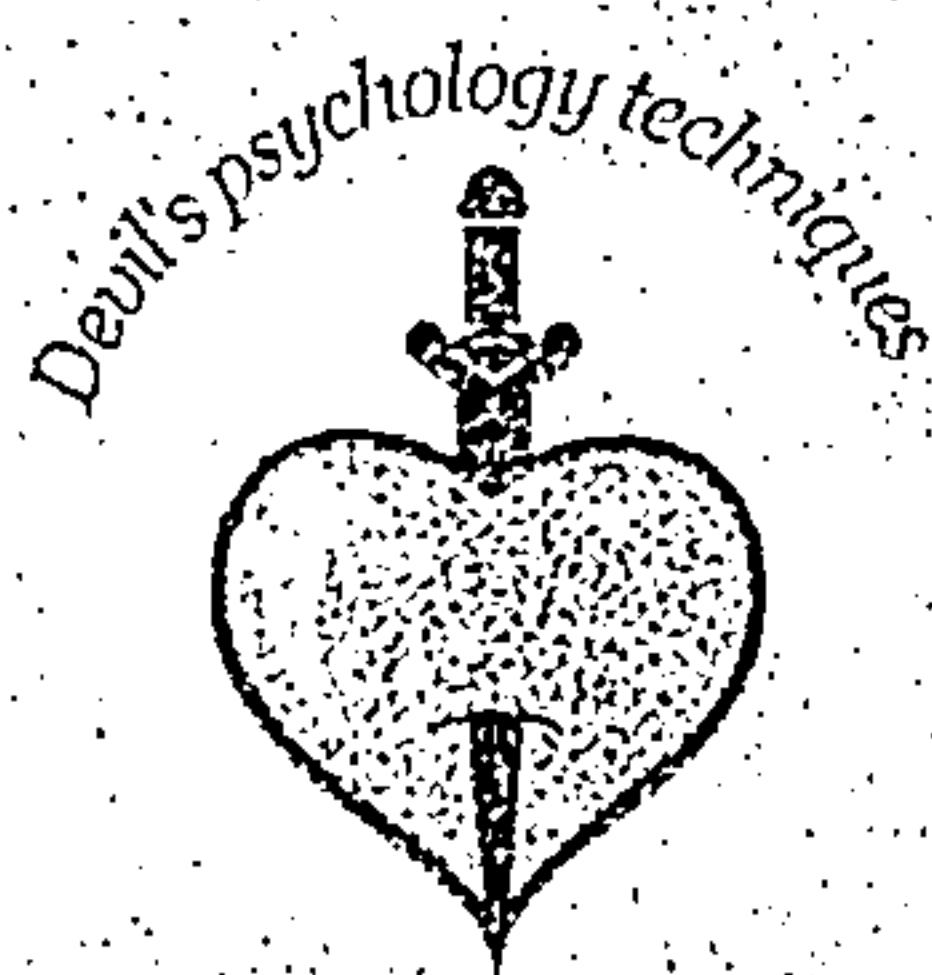
「評價」
「困擾度」★★★
「警戒度」★★★★

隨著年齡增長，「做○○會失敗」、「過於冒險會嚐到苦頭」等，之前的自身經驗都會變成負面教材。

結果，對於以前大膽挑戰的新事物也躊躇不前：「失敗很討厭，還是算了。」這在人際關係也相同，總是和同一批朋友玩在一起的人十分謹慎。

如果增加新朋友，會因此覺得討厭，也會增加被捲入麻煩的可能性。因為之前如此痛苦的經驗，所以只跟固定的人往來：「這個人是知心好友，可能放心地玩在一起。」

這種人對於人際關係十分慎重，對初次見面的人需花點時間才能敞開心胸。如果想和他關係變好，不要焦急，花時間贏取信任吧。



熱心過頭的人 會突然變成跟蹤狂？

小時候憧憬戰隊特攝片英雄，化身為登場人物玩遊戲的經驗，相信不少人都有過吧？這個行為在心理學上稱為「**認同**」，無法區分自己與他者，想要成為類似的存在。

若是孩子的遊戲倒沒有問題，長大之後仍有這種傾向的人有時會有問題。

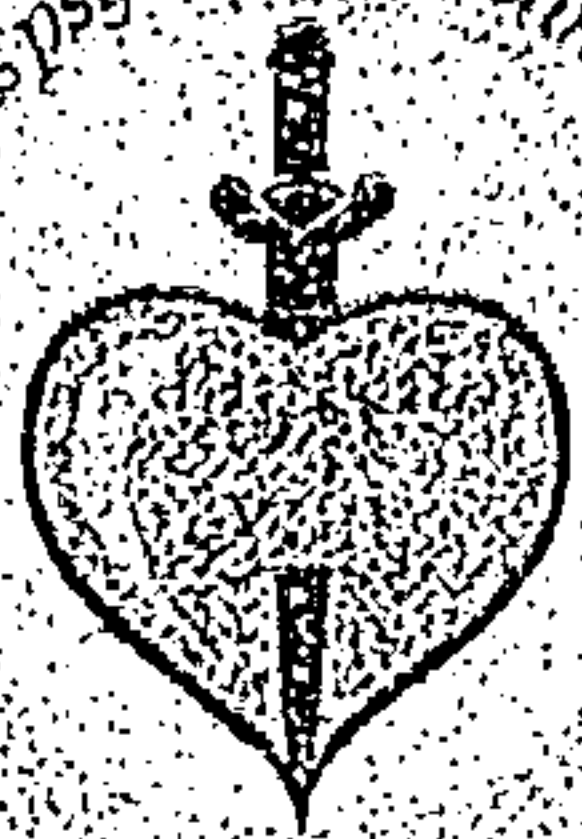
尤其熱心幫忙的人、會介入私生活的人多半是這種類型。他會**重疊自己與對方的人生，並走上歧路**。

如果只是愛管閒事倒是無害，若是逃避現狀的行為則相當危險。這種行動有時會升級成跟蹤狂。假如覺得不妙，最好和他劃清界線。

【評價】

【困擾度】☆☆☆☆

【警戒度】☆☆☆☆



無法克制轉筆的人 心裡壓抑著欲望

「評價」★★★
「困擾度」★★★
「警戒度」★★★

手上的筆繞著拇指轉一圈。要是變成轉筆達人，還會擁有更高級的技巧，總之一旦開始就轉個不停。

聽人說話、思考時、講話時也一直旋轉、旋轉、旋轉……看著的人真想大叫：「你給我適可而止！」

為何轉筆的人停不了這個動作呢？而且轉筆究竟是什麼？根據心理學家佛洛伊德表示，筆是象徵男性生殖器的「一種東西，玩弄筆等同於『自慰行為』」。

原本與其轉筆更應該自慰。可是，由於在家庭教育中這是「不能做的事」，而抑制了這種欲望。總之就藉由轉筆來壓抑欲望。

但是轉筆無法滿足欲望。也有可能不知會在何時失控，女性最好別靠近他才是保身之道。



「禁止穿鞋」上愛車的男人

害怕活生生的女性？

【評價】
【困擾度】★★★
【警戒度】★★★★

愛車如命的人，男性鐵定多於女性。

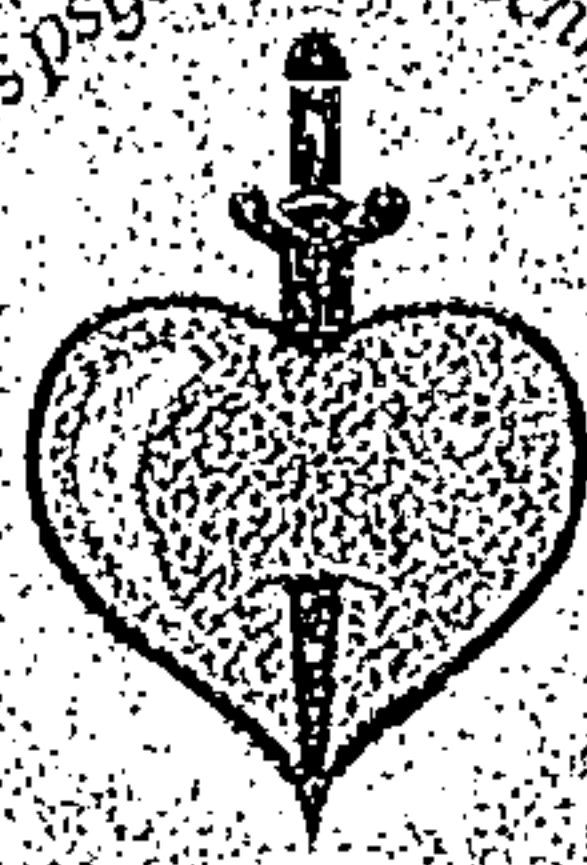
結果將愛車視如至寶更甚情人，成了滿足自己的重要存在，而且絕對不可弄髒。當然不准穿著髒鞋上車，就算女友也要嚴守「禁止穿鞋」的規矩。

車上「禁止穿鞋」的男性，為何會有如此執著的想法呢？

那是因為對於活生生的女性感到恐懼。可能在嚴格的家庭中長大，從小被灌輸對女性懷有下流情感是「惡」，長大後將女性視為性對象感到罪孽深重。

遵從父母絕對的命令壓抑欲望的結果，性愛對象變成了沒有體溫與感情的機械。就心理層面的觀點，裡面空洞的車子也是女性性器官的象徵。在此穿鞋上車，等同於自己所愛的人遭到玷污。

如果毫不知情穿著鞋子上車的女友被痛罵，那他肯定是機械戀物癖。假如想要一般的戀愛，最好停止和他交往。



霸凌弱者的人 度量狹小

對比自己地位低的人以高壓方式說話，或採取攻擊性態度。這種問題人物，其實度量非常狹小。

例如對於總是嚴厲斥責的主管感到氣憤，但是對方是上司又不能直接抗議；或是老是被嚴格的雙親支配，無法隨心所欲而累積壓力。

換言之，原本這種煩躁感應發洩的對象是比自己強的人物，因此積在心裡說不出口。所以才對弱者發洩不滿、消愁解悶。

如此，怒氣轉向對象以外，在心理學稱為「置換」，至於被發洩的對象，只覺得蠻橫無理。自己不該變成發洩壓力的目標。

面對這種人，應在眾目睽睽之下光明正大地向當事人抗議。

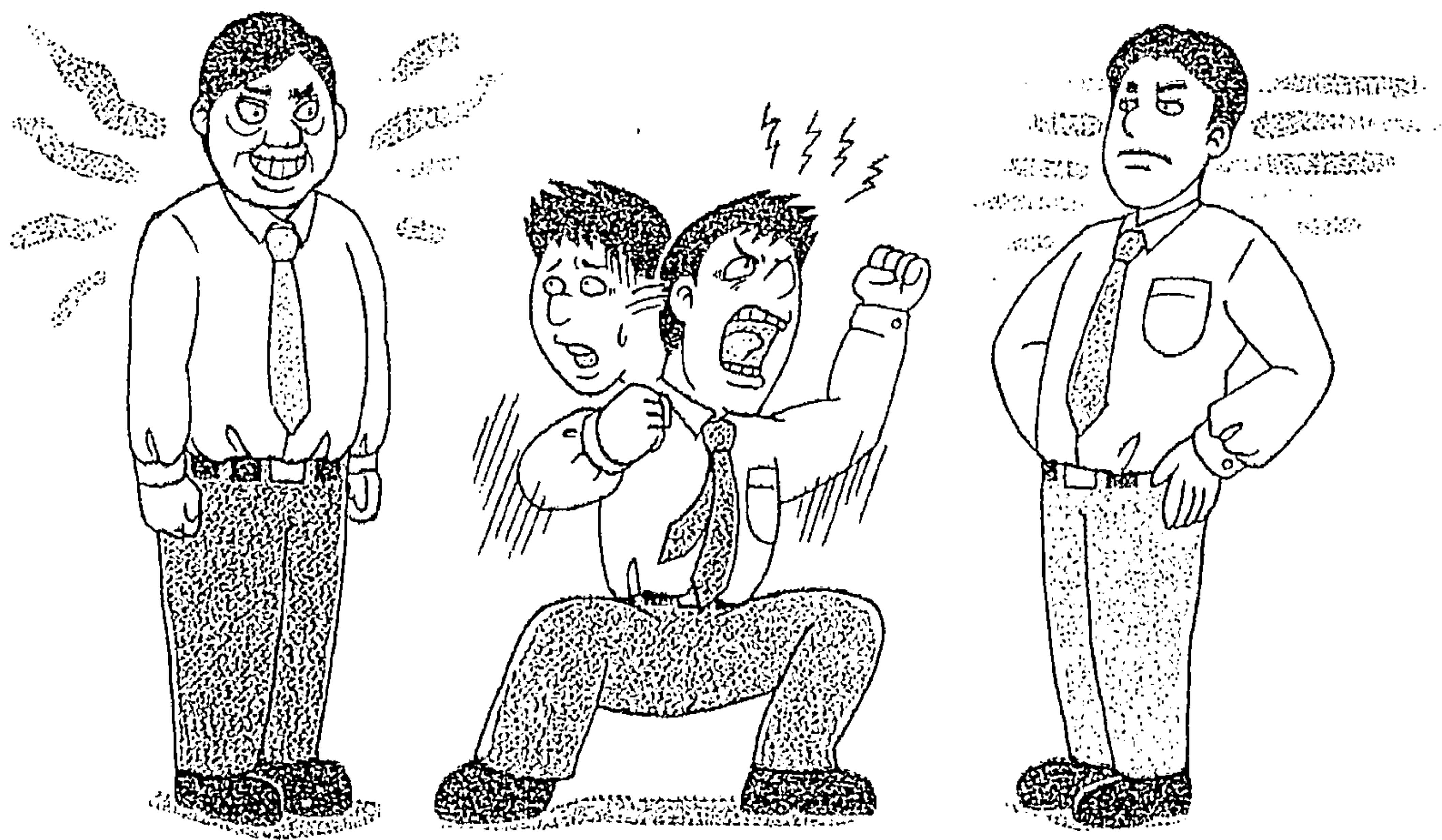
「我又沒有錯，請不要遷怒到我身上。」

「別只是雞蛋裡挑骨頭，請提出建設性的意見。」

【評價】

【困擾度】★★★★★

【警戒度】★★★★★



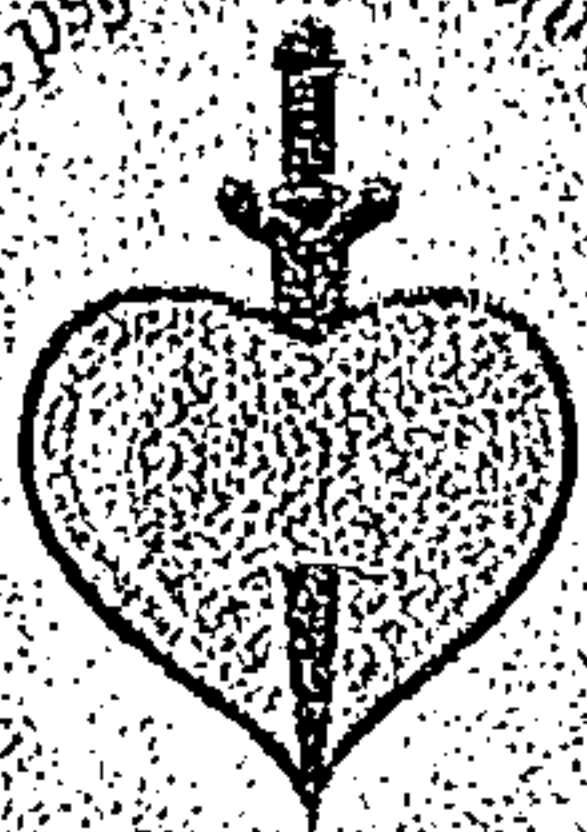
「既然你說我錯了，那請你詳細說明。」

被自己輕視的人如此當面指責，或許會更加火冒三丈，**克制不住當場發飆**。

然而這也是**鑒諸之**。在眾目睽睽之下如此失態，他應該就會醒悟。

總是不爽快地欺負弱者，一點一滴地發洩壓力，一旦**情緒爆發**，當事人也會暢快許多。

採取這種直接的反擊，他就會冷靜地思考自己的所作所為。



含糊其辭的人缺乏責任感

有人任何事都爽快地表達己見，也有人言語曖昧含糊其辭。在必須決定事情時，如果你面對的是後者，是否覺得談話遲遲未有進展呢？

該怎麼做、希望怎麼做都不清楚傳達意思，「有人做那是最好……」或「這樣似乎也不錯……」總是措詞曖昧，這也是將決定權交給對方來迴避責任的心理表徵。

和這種人決定事情時，得小心責任被推到自己身上。不知不覺間他可能會捏造出你沒說過的話。

「你想說的，就是這一回事吧？」須清楚指出**明確的責任所在**。

「評價」

「困擾度」

「警戒度」

★★★

★★★

★★★



面無表情神經質的人 生活在自己的規則中

「評價」
「困擾度」★★★
「警戒度」★★★★

不知在想什麼，面無表情的人給人很難相處的印象，實際上相處過後就能理解。

因為面無表情的人多半是神經質的人，這不只是單純的印象，而是經過美國某間大學的實驗驗證。

注重細節在某種意義上雖是優點，要是太超過，對別人嘮嘮叨叨，那就只是神經質。

神經質的人容易動怒。從收東西的方式到開門關門、連印章的蓋法都自有一套正確的規矩，無法容許別人的其他作法。所以總是感到煩躁。

因為平時對瑣事覺得煩躁，心裡總是埋著憤怒的種子。縱使有開心的事也不形於色，頂多只是臉皮微動，基本上是見不到笑逐顏開的。過於深交自己會勞神費力，最好保持若即若離的態度。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.
16

Q. 你會在無意識中碰觸身體哪個部位？

A · 頭

B · 臉

C · 肩膀

D · 手臂

E · 胸腹部

F · 腰或膝蓋

★診斷★

從本測驗可得知…

你現在隱藏的心情

……選擇 A 的人……

覺得「抱歉」。

……選擇 B 的人……

對眼前的人感到不快。

……選擇 C 的人……

想轉換心情，想要解放。

……選擇 D 的人……

對在場的說話者持批判的態度。

……選擇 E 的人……

想吸引周遭人們的注意。

……選擇 F 的人……

想獲得認同的心情很強烈。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.

17

Q. 你常夢見什麼？

A · 浴室

B · 警察

C · 醫院

D · 小偷

E · 正在洗東西

F · 正在吃東西

★診斷★

從本測驗可得知…

你隱藏的欲望

……選擇 A 的人……

想排除自己的煩惱。

……選擇 B 的人……

希望受到保護不被自己或他人的衝動情感傷害。

……選擇 C 的人……

想逃離不安。

……選擇 D 的人……

想像小時候那樣被寵愛。

……選擇 E 的人……

希望罪行被饒恕。

……選擇 F 的人……

想得到愛。

使對方與自己的心思無所遁形

禁斷的心理測驗

No.
18

**Q. 有 3 張形狀不同的椅子。
你會選哪 1 張？**

- A · 折疊式鐵椅
- B · 沒有椅背的木凳
- C · 有扶手的骯髒椅子

★診斷★

從本測驗可得知…

你在團體中的地位

……選擇 A 的人……

開心果

只要你在團體內，氣氛就會很熱烈，在宴會中不可缺少的人，但也有容易得意忘形的一面。

……選擇 B 的人……

地下領導者

平常並不顯眼，但緊急時非常可靠的人。

……選擇 C 的人……

討厭曖昧不明的好事者

大家意見分歧時，不自覺地就想歸納的班長型人物。

『主要参考文献』

《心を透視する技術》（伊達一啓／日本文芸社）、《「他人が読める」と面白い》（渋谷昌三／新講社）、《嫌いなあの人を味方に変える12の方法》（久保俊博／かんき出版）、《心を上手に透視する方法》（トルステン・ハーフェナー著、福原美穂子訳／サンマーク出版）、《心理分析があなたにもできる本》（心の謎を探る会編／河出書房新社）、《対人関係で度胸をつける技術》（渋谷昌三／PHP研究所）、《他人を動かす質問》（内藤誼人／大和書房）、《ワルの知恵本》（門昌央と人生の達人研究会編／河出書房新社）、《相手を自在に操るブラック心理術》（神岡真司／日本文芸社）、《いるいるー 大事典》（富田たかし／しゅういん）、《カリスマ 人を動かす12の方法》（石井裕之／三笠書房）、《世界は感情で動く 行動経済学からみる脳のトラップ》（マッテオ・モッテルリーニ著、泉典子訳／紀伊國屋書店）、《手にとるように心理学がわかる本》（渋谷昌三・小野寺敦子／かんき出版）、《嫌な人とうまくつきあう心理学》（齊藤勇／河出書房新社）、《「説得上手」の科学》（内藤誼人／日本経済新聞社）、《知識ゼロからのビジネス心理術》（匠英一／幻冬舎）、《90秒で好かれる技術》（ニコラス・ブースマン著、中西真雄美訳／デイスカヴァー・トゥエンティワン）、《またまたワルの知恵本》（人生の達人研究会編／河出書房新社）、《イラツとくる人 不機嫌な人間関係を変える心理学》（渋谷昌三／PHP研究所）、《口説く技術》（内藤誼人／ソフトバンククリエイティブ）、《「できる人」の話し方&コミュニケーション術》（箱田忠昭／フォレスト出版）、《「人たらし」のブラック心理術》（内藤誼人／大和書房）、《怖いくらい人を動かせる心理トリック》（樺旦純／三笠書房）、其他

ATE WO INOMAMANI AYATSURU KINDAN NO
SHINRIJYUTU

© SAIZ CORPORATION 2015

Originally published in Japan in 2015 by SAIZ CORPORATION
Chinese translation rights arranged through TOHAN
CORPORATION, TOKYO.

禁斷心理術： 操控人心的170個技巧

2016年5月1日初版第一刷發行

作 者 心理達人研究會
譯 者 蘇聖翔
編 輯 林宜柔
發行人 齋木祥行
發行所 台灣東販股份有限公司
<地址> 台北市南京東路4段130號2F-1
<電話> (02)2577-8878
<傳真> (02)2577-8896
<網址> <http://www.tohan.com.tw>

郵撥帳號 1405049-4

新聞局登記字號 局版臺業字第4680號

法律顧問 蕭雄淋律師

總經銷 聯合發行股份有限公司
<電話> (02)2917-8022

著作權所有，禁止翻印轉載，侵害必究。

購買本書者，如遇缺頁或裝訂錯誤，

請寄回更換（海外地區除外）。

Printed in Taiwan



國家圖書館出版品預行編目資料

禁斷心理術：操控人心的170個技巧 / 心理達人
研究會著；蘇聖翔譯. -- 初版. -- 臺北市：臺
灣東販，2016.05
224面； 14.7×21公分
ISBN 978-986-475-017-7(平裝)

1. 應用心理學 2. 人際關係

177

105005298