

图书基本信息

书名：<<惡魔交涉術 讓人無法拒絕的黑暗智慧>>

13位ISBN编号：9789862292952

10位ISBN编号：9862292954

出版时间：2010-8-25

出版公司：三采文化出版事業有限公司

作者：向谷匡史

页数：232

译者：李伊芳

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<惡魔交涉術 讓人無法拒絕的黑 >>

前言

【序言】 人是無法被說服的 這是惡魔交涉術的基本原則 當對方聽著你的意見搗頭如蒜時，代表他不僅被你說服了，同時還發自內心的同意你的觀點。

許多人都認為可以憑著熱情與積極的態度說服別人，向對方彎腰鞠躬、大聲說：「我會努力加油！請您給我這個機會！

」、「請交給我吧，拜託您一定要給我這個機會！」即使是不合理的事情，也想靠著滿腔的熱血打動對方。

這絕對是個錯誤的觀念！人總是充滿著猜疑心，特別是在別人嘗試著說服自己的時候，還會下意識的產生抵抗的心理。

「想要買房子的話現在正是大好時機啊！我也是為了您著想，才會如此地向您建議，不要猶豫，趕緊蓋章簽約吧！

」、「現在要辭職的話，對你的將來可不太好唷！我也是為了你好，才會對你說這些話，不是嗎？

」還不如像這樣，搬出一些冠冕堂皇的道理來，被說服的那方比較容易被對方牽著鼻子走。事實上，真正想讓對方接受自己的觀點，應該是怎麼做呢？

我自己曾有過這樣的經驗！女子馬拉松比賽中頗具盛名的教練小出義雄，和我同樣住在千葉縣佐倉市，因此我偶爾會同他在居酒屋中小酌幾杯。

當提到女子選手的培育過程時，有「酒豪」之稱的小出教練，拿著一瓶一公升的日本酒「八海山」，笑著說：「去酒店時要稱讚陪酒小姐漂亮美麗，這樣說你懂了嗎？

要是這點道理也不懂的話，就無法培育女子選手。」他的意思是指，如果不懂女性的心理，當然也就無法成為培育出優秀的女性選手了。

「原來如此啊！」了解他的意思後，我由衷對他感到敬佩。

我對培育有森裕子、高橋尚子等優秀選手的這名伯樂教練，發自內心地景仰。超越了一切道理，能對對方的意見發出「原來如此啊」的共鳴，就是接納對方觀點的最好佐證。

換句話說，不論使用任何手段動之以情、曉之以理、誘之以利，甚至脅之以力，只要能使對方接納你的意見，八九不離十地就能照著你原本的希望發展下去。

不過要別人完全接納自己的意見，是非常困難的一件事，但至少要使對方有接納的打算與想法。這是讓對方「自願性地配合」的基礎。

那麼又該如何讓對方接納你的觀點呢？所有的方法將會在本書中一一講解！

我的工作經驗，包含了服務業、演藝圈、體育界、政治界、宗教界、格鬥運動界等相當歧異的範疇，因此在書中提及的方法，絕不只是空談的理論，而是我由自身多年經驗所領悟出的「實戰法則」，期望能對您有些許幫助，可以活用於工作及日常生活中。

使壞，往往是讓問題迎刃而解的最佳捷徑 知名製作人 趙正平 其實上帝創造人類的時候，除了給予我們頭腦、四肢、感情、認知以外，也送給我們一對天使與惡魔來牽引著我們的命運……。

世界到處充滿著虛假與爾虞我詐，裝出慈悲和善的臉孔，正是惡魔的拿手好戲，為了達到自己所要的目的，他們常常以美麗的外表、動人的言詞欺騙別人的耳目。

日常生活處理事情，離不開說話；說話，正是為了把事辦成；想要把事辦成，就離不開說服。遊說對方，就需要手段，耍點心機、使點壞，往往是讓問題迎刃而解的最佳捷徑。

翻開《惡魔交涉術》，讓我們跟著惡魔，透過說話的技巧，稍加運用一些智慧，帶點謀略，化不可能為可能、化腐朽為神奇、扭轉劣勢為優勢，早日成為千人迷，立自己於不敗之地！

!

<<惡魔交涉術 讓人無法拒絕的黑 >>

內容概要

「人是無法被說服的」——這是惡魔交涉術的基本原則！
所以天使只會鑽牛角尖要說服別人，——但惡魔卻能讓對方「自願配合」！
不論使用任何手段談判或交涉，——只要能使對方接納你的意見，——事情八九不離十地就能照著你的希望發展下去！
所以好人總是誠懇又努力，一心想打動別人，——卻遠不如惡魔的一點小心機！
當惡魔開口講道理，連威力最強的天使也得靠邊站！
所以，不要再試圖拚命說服別人了！
不如向黑社會、酒家女、超級業務員這些眼中沒有法律的無賴們多學學吧！
這可是「讓人無法拒絕」的黑暗智慧！
〔遇到小氣的人……〕 小惡魔會在茶水間說那個人：「小氣又吝嗇。」
結果 別人以為說壞話的人才是小心眼，造成反效果。
大惡魔會在背後說那個人「超慷慨的，每次都請客！」
結果 造成既定事實的謠言，使對方不得不付錢。
(YES*握拳*) 〔老闆一頭熱要大家去當志工……〕 天使：「……」 結果 雖心有不甘但卻只能接受任務。
惡魔：「我來擔任召集人……不過，之前某公司似乎也去當志工，但好像反而引起反感！」
結果 自願讓大家相信自己的熱忱，但卻放出某公司的假消息，讓大家放棄原提案。
(YES*握拳*) 〔想要推銷手上的投資建議給客戶〕 小惡魔：「絕對沒問題！一定會賺錢！」
結果 越是要說服，對方越容易退卻，反而使對方萌生「事情絕對沒有這麼簡單」的猜疑心。
大惡魔：「報酬率有五成，但是如果政府介入，甚至大地震等天災人禍，也是有可能讓投資失敗，所以並不勉強，但這些事情請你別讓別人知道。」
那我先離開了。
結果 對方反而因此上鉤！
(YES*握拳*) 〔進行訪問時……〕 天使記者會問：「聽說妳跟妳先生要離婚？」
藝人的經紀人馬上說：「哈哈！哪有這種事！」
結果 訪問到此結束！
惡魔記者會說：「我想針對『名媛與時尚』這一主題跟妳進行訪談。」
藝人：「OK！就約拍戲的空檔吧！」
之後，惡魔記者針對事先提出的「名媛與時尚」一主題，先進行大約三十分鐘左右的訪談。之後突然…… 惡魔記者：「對了，離婚協議書是什麼時候簽字的呢？」
藝人驚訝到連反駁的話都說不出口。
惡魔記者：「聽說孩子是由妳先生撫養！」
藝人：「不、不是……」 惡魔記者：「如果您願意配合的話，在報導上我會多加斟酌。」
結果 採訪成功！
(YES*握拳*)

作者簡介

向谷匡史 1950年生於廣島縣吳市，畢業於拓殖大學。
曾為週刊記者，後轉行為作家，是日本空手道「昇空館」館長，著有《極道商學院》、《絕對不會輸的流氓式商業交涉法》、《超凡社長的實戰心理術》、《有能者的談話哲學》、《忍耐學》、《教校之首：江戶的闇鴨》等。

作者藉著長年採訪所累積的敏銳觀察力，以獨特語調剖析人類心理的奧祕。

李伊芳 政治大學新聞系學士。
曾任美容雜誌資深編輯、旅遊雜誌執行編輯，現任3C雜誌採訪編輯。
廣泛涉獵日本文化，擅長大眾文學、人文心理、生活和家庭類文章翻譯。

<<惡魔交涉術 讓人無法拒絕的黑 >>

書籍目錄

第一章 展現成功的13個方法 1.溝通專家才懂的「點頭術」 2.打開對方的話匣子能讓你一步登天 3.初次見面就占上風 4.運用不同的說法給聽者完全不同的感受 5.商業午餐談不成生意 6.滿足對方的期待並使他感謝萬分的背叛 7.最後一句話能讓剛剛說的話一筆勾銷 8.客套話也能作為武器 9.用言語傳達自己「能者多勞」 10.閒話家常的充分用法 11.用握手縮短與對方的距離 12.不經意下說出口的，最像真心話 13.善用「遲來的親切」

第二章 不讓對方有機會說「NO」的15個方法 1.窮追不捨的說服 2.即使是頑固的客人也無法拒絕 3.對方的不安、猜疑一概予以承認 4.使對方只能回答「Yes」的攻勢 5.難以啟齒的事，留到結束時再說 6.製造「遠?狹?對」的交涉環境 7.得寸進尺，讓對方無法拒絕 8.讓優柔寡斷的對方立即下決定 9.適時的中斷以引起對方興趣 10.活用稱讚法，斬斷對方退路 11.使對方絕對屈服的交涉時機 12.窮追不捨的修辭技巧 13.讓對方只能選擇困難的工作 14.用自己的專長吸引對方 15.以假亂真

第三章 操縱對方的19個方法 1.牽著對方的鼻子走 2.誤導對方的情報蒐集法 3.適時施加壓力 4.用「我拭目以待」刺激對方 5.不論任何狀況都保持上風 6.掌握提出條件的時機 7.模糊問題焦點 8.撇清責任 9.只用視線來影響對方 10.先發制人 11.用權威使謊話取信於人 12.在別人面前做「貼心」的表演 13.創造「有效果的期待」 14.撒嬌與依賴 15.挖出對方的真心話 16.即使被質疑、否定，也不中斷談話 17.正確又有魄力的恩威並施 18.掌握對方的要害 19.對付虛張聲勢的傢伙

第四章 擊敗對方的6個方法 1.真正的擊敗對手 2.利用「好像」、「聽說」增加對手的心理壓力 3.利用親近與親切動搖對方 4.用客套話殺死討厭鬼 5.把對手當跳板 6.讓別人的成果成為自己的囊中物

第五章 巧妙迴避問題的6個方法 1.不著痕跡的避開無理要求 2.不得罪主管的拒絕法 3.將失敗轉化為期待 4.攻擊就是最好的防守 5.謙卑與驕傲雙管齊下 6.「可是」與「但是」是愚蠢的代名詞

第六章 讓你長袖善舞的6個方法 1.話題不對，就快打住 2.善用他人的威信 3.以「善意的第三者」之姿，坐享漁翁之利 4.隱藏自己的真面目 5.對付只會點頭卻從不發言的人 6.應付愛說三道四的人

第七章 讓異性為你神魂顛倒的9個魔法 1.煽動對方的不安讓你更受信任 2.選擇吵雜的環境下手 3.故意吵上一架 4.時時附和對方的話，討對方歡心 5.自導自演的人生 6.以模糊的問題取得對方的信賴 7.利用獨處時間適時增加親密度 8.找尋共通點的技巧 9.化解對方的任性

<<惡魔交涉術 讓人無法拒絕的黑 >>

章节摘录

活用稱讚法，斬斷對方退路 「根據我看人的經驗，你一定可以成大器！

」 組長稱讚著下屬。

原來黑社會也會這麼大方的讚美他人嗎？

「謝謝您的誇講！

」 下屬向組長鞠躬道謝，然而心裡卻想著「組長在想什麼，為什麼會這麼說我？

難不成是要派我去當砲灰？

不會吧！

還是……」。

人在當面被稱讚時，不僅不會因此而高興，反而還會想著「為什麼稱讚我」，而對對方的意圖產生懷疑。

然而，如果是透過第三者的話，情況就大不相同了。

「組長剛才稱讚你耶，說你一定可以做得很好！

」 聽到他人的轉述，相信幾乎每個人都會為此感到非常高興。

（好，為了做出更好的成績給組長看，我一定要……） 當他人的讚美，透過中間者傳到你耳中時，多數的人都會完全相信、絲毫沒有半點懷疑，同時會對於給予自己高度評價之人產生感激，並想要以具體的行動來回報他人的期待。

有不少黑社會老大都會使用這種透過「第三者」的方式，使下屬對自己忠心、為自己賣命，不過這樣的作法還只能算是小巫見大巫，真正惡魔的作法才更令人髮指。

例如，這是東日本K市M會的事情。

組長集合了全員，當著大家的面大肆讚美了其中一名組員大松廣志（化名）。

「廣志以後一定可以闖出大事業，你看你們要多學學人家啊！

不然以後只有幫他掃地、提鞋的份！

」 被組長如此賞識的廣志滿臉通紅。

翌日，幹部把廣志找去。

「可以幫我把X X幹掉嗎？

」 幹部對廣志說，並在桌上丟了把槍。

廣志看著手槍緊張的吞了口水。

距離被組長稱讚的時間還不到一天。

「我沒辦法……」這種話，打死也說不出口。

「我知道了！

」廣志慷慨激昂的回答，伸手拿起手槍。

TIP：在眾目睽睽下被稱讚後，隔天的工作就有得瞧了 窮追不捨的修辭技巧 「喂！看是要留下一隻手，還是要還錢，趕快做個決定！

」 大聲拍打桌子，以「二選一」的難題要求對方做決定，是黑社會的看家本領。

在沒有第三個選擇的情況下，相信所有人都寧願還錢了事，也不願失去一隻手。

「我……我會想辦法籌錢，請饒了我吧……」 兩個差異極大，或是根本就是十分極端的選項，會讓人覺得能夠花錢消災真是謝天謝地。

這就是「二選一」的神奇魔力，當面對敵人、仇家，或是我方處於優勢地位 時，都非常適合使用這個方法。

那麼，如果和對方勢均力敵時，又該如何呢？

「二選一是最糟的結果。

」獵人頭公司的執行長高尾雅弘（化名）說。

「比如說，一直亟欲挖角的人才近來正好有跳槽的打算，若你一直追問他願不願意去你的公司、硬是要他回答『YES』或『NO』，會讓他感到壓力而導致失敗的結果。

然而，如果你可以給他第三個選項：『職位暫時為他保留一段時間，讓他慢慢考慮』，對方的心情可

<<惡魔交涉術 讓人無法拒絕的黑 >>

以輕鬆些，不會對於做決定感到畏懼。

」的確，如高尾所說的那樣，而且就算對方選擇了「再考慮一段時間」，最後仍是免不了要回答「YES」或「NO」，這才是真正高明之處。

而且，高尾還會加上一句「不用急，您可以慢慢考慮」，以展現誠意。

如此一來，反而會讓對方覺得「你這麼誠心，我也應該趕快做個決定」。

而且一直遲遲不回覆，說不定等到說「YES」時，已經為時已晚了。

因此，這種作法通常都能得到對方正面的回應。

綜合以上的兩個例子，我們可以得到一個結論：當自己的處境比對方優勢時，就使用「喂！

到底要選哪個」這種黑社會式「強迫二選一」的方法。

若是與對方勢力相當，則以「您覺得是A還是B好呢？

或是您也可以選擇C！

」這種偽裝成「三選一」的方式，其實仍是以「二選一」來要求對方做決定。

這就是惡魔式的選擇方法。

TIP：表面上多了第三個選擇，實際上仍只有A和B兩個選擇。

媒体关注与评论

知名製作人 趙正平 強力推薦

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>