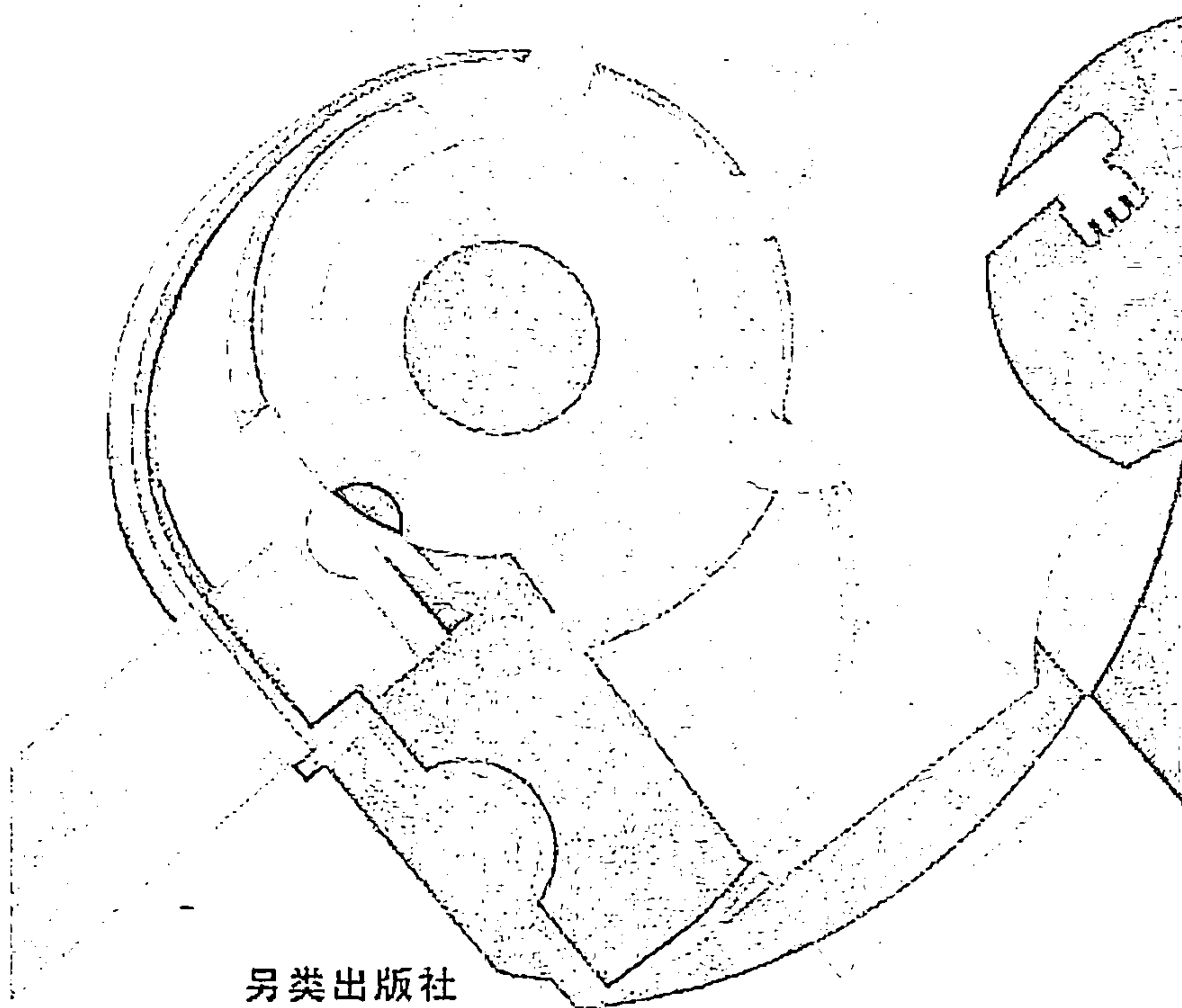


恶魔交涉术

让人无法拒绝的黑暗智慧

作者:向谷匡史



另类出版社

推荐序

使坏，往往是让问题迎刃而解的最佳快捷方式知名制作人

其实上帝创造人类的时候，除了给予我们头脑、四肢、感情，认知以外，也送给我们一对天使与恶魔来牵引着我们的命运…。

世界到处充满着虚假与尔虞我诈，装出慈悲和善的脸孔，正是恶魔的拿手好戏，为了达到自己所要的目的，他们常常以美丽的外表、动人的雷词欺骗别人的耳目。日常生活处理事情，离不开说话；说话，正是为了把事办成；想要把事办成，就离不开说服。游说对方，就需要手段，要点心机、使点坏，往往是让问题迎刃而解的最佳快捷方式。

翻开《恶魔交涉术》，让我们跟着恶魔，透过说话的技巧，稍加运用一些智慧，带点谋略，化不可能为可能、化腐朽为神奇、扭转劣势为优势，早日成为千人迷，立自己于不败之地！

序言

人是无法被说服的这是恶魔交涉术的基本原则

当对方听着你的意见，点头如捣蒜时，代表他不仅被你说服了，同时还发自内心地区同意你的观点。

这真是完美的状况，所以许多人都认为，人一定可以凭着热情与积极的态度来说服别人。或是向对方弯腰鞠躬、大声说：「我会努力加油！请您给我这个机会」、「请交给我吧，拜托您一定要给我这个机会」，只要这样做，即使是再不合理的事情，说不定也能靠满腔的热血来打动对方。

但是，这绝对是错误的观念！人心总是充满着猜疑，特别当别人尝试要说服自己的时候，还会下意识的产生抵抗的心理。

「想要买房子的话，现在正是大好时机！我也是为了您着想，才会跟你

讲这些话。不要犹豫，赶紧盖章签约吧！」

「现在要辞职的话，对你的将来可不太好唷！我也是为了你好，才会对你说这些话，不是吗？」

与其要用一大堆说法来说服别人，还不如像这样，搬出一些冠冕堂皇又似乎为你好的道理来，对方还比较容易被牵着鼻子走。但如果真想让对方接受自己的观点，应该要怎么做才对呢？我自己曾有过这样的经验！

女子马拉松比赛中颇具盛名的教练小出义雄，和我同样住在日本千叶县佐仓市，因此我偶尔会和他一起在居酒屋中小酌几杯。当提到女子选手的培育过程时，有「酒豪」之称的小出教练，拿着一瓶一公升的日本酒「八海山」，笑着对我说：

「去酒店时，要称赞陪酒小姐漂亮美丽，这样说，你懂了吗？要是连这点道理也不懂的话，就无法培育出优秀的女子选手了。」

他的意思是指，如果不懂女性的心理，当然也就无法成功培育优秀的女选手。

「原来如此！」

了解他的意思后，我由衷对他感到敬佩。我对培育有森裕子、高桥尚子等优秀选手的这名教练，发自内心的景仰。

超越一切道理，能对对方的意见发出「原来如此」的共鸣，才算真正接纳了对方观点。

换句话说，不论使用任何手段动之以情、晓之以理、诱之以利，甚至胁之以力，只要能使对方接纳你的意见，事情八九不离十的就能照你原本的希望发展下去。不过，要别人完全接纳自己的意见，是非常困难的一件事，但至少要使对方有接纳的打算与想法。那是让对方「自愿配合」的基础。

那么，又该如何让对方接纳你的观点呢？

我会在本书中一一讲解所有的方法！我的工作经验，包含了服务业、演艺圈、体育界、政治界、宗教界、格斗运动界等彼此相当歧异的范畴，因此在书中提及的方法，绝不只是空谈的理论，而是我由多年经验所领悟出的「实战法刚」。

期望这些「黑暗智慧」能对您有些许帮助，并能活用于以及日常生活中。

目 录

使坏，往往是让问题迎刃而解的最佳快捷方式知名制作人.....	I
人是无法被说服的这是恶魔交涉术的基本原则.....	I
第一章 展现成功自信的 13 个方法	1
1、沟通专家才懂的『点头术』	1
2、打开对方的话匣子让你一步登天.....	2
3、初次见面就占上风	4
4、运用不同的说法给听者完全不同的感受.....	5
5、商业午餐谈不成生意.....	6
6、满足对方的期待并使他感谢万分的背叛.....	7
7、最后一句话能让刚刚说的话一笔勾销.....	8
8、客套话也能作为武器	9
9、用言语传达自己「能者多劳」	11
10、闲话家常的充分利用法	12
11、用握手缩短与对方的距离.....	13
12、不经意下说出口的，最像真心话	14
13、善用「迟来的亲切」	15
第二章 不让对方有机会说「NO」的 15 个	17
1、穷追不舍的说服	17
2、即使是顽固的客人也无法拒绝	18
3、对方的不安、猜疑一概予以承认.....	19
4、使对方只能回答「YES」的攻势.....	21
5、难以启齿的事，留到结束时再说.....	22
6、制造『远.狭.对』的交涉环境	24
7、得寸进尺，让对方无法拒绝	25
8、让优柔寡断的对方立即下决定	27
9、适时的中断以引起对方兴趣	28
10、活用称赞法，斩断对方退路	29
11、使对方绝对屈服的交涉时机.....	30
12、穷追不舍的修辞技巧	31
13、让对方只能选择困难的工作	32
14、用自己的专长吸引对方	33
15、以假乱真	35
第三章 操纵对方的 19 个方法	39

1、牵着对方的鼻子走	39
2、误导对方的情报搜集法	40
3、适时施加压力	41
4、用「我拭目以待」刺激对方	42
5、不论任何状况部保持上风	43
6、掌握提出条件的时机	44
7、模糊问题焦点	45
8、撇清责任	46
9、用视线来影响对方	48
10、先发制人	49
11、用权威使谎话取信于人.....	50
12、在别人面前做「贴心」的表演	51
13、创造「有效果的期待」	52
14、撒娇与依赖	54
15、挖出对方的真心话	55
16、即使被质疑、否定，也不中断谈话.....	57
17、正确又有魄力的恩威并施	58
18、掌握对方的要害	59
19、对付虚张声势的家伙	60
第四章 击败对方的 6 个方法真正击败对手	61
1、真正的击败对手	61
2、利用「好像」、「听说」来增加对手的心理压力.....	62
3、利用亲近与亲切动摇对方	63
4、用客套话杀死讨厌鬼	64
5、把对手当跳板	66
6、让别人的成果变成自己的囊中物.....	67
第五章 巧妙回避问题的 6 个方法	71
1、不着痕迹的避开无理要求	71
2、不得罪主管的拒绝法	72
3、将失败转化为期待	74
4、攻击就是最好的防守	75
5、谦卑与骄傲双管齐下	76
6、「可是」与「但是」是愚蠢的代名词.....	77
第六章 让你长袖善舞的 6 个方法	79
1、话题不对，就快打住	79
2、善用他人的威信	80

3、以「善意的第三者」之姿，坐享渔翁之利.....	81
4、隐藏自己的真面目.....	83
5、对付只会点头却从不发言的人.....	84
6、应付爱说三道四的人.....	85
第七章 让异性为你神魂颠倒的 9 个魔法.....	89
1、煽动对方的不安让你更受信任.....	89
2、选择吵杂的环境下手.....	90
3、故意吵上一架.....	91
4、时时附和对方的话，讨对方欢心.....	92
5、自导自演的人生.....	94
6、以模糊的问题取得对方的信赖.....	95
7、利用独处时间适时增加亲密感.....	96
8、找寻共通点的技巧.....	97
9、化解对方的任性.....	98

第一章 展现成功自信的 13 个方法

1、沟通专家才懂的「点头术」

如果你待人接物的处世之道，可以如同鱼儿在水中悠游那般轻松自在，想必可以受到众人爱戴、拥有一定的声誉。

应该说，在别人眼中的你，就像是拥有声望的「沟通专家」吧！

虽然人人心中都存在着利己主义的自私劣根性，然而若是能够在他人心中留下你是个「受到众人爱戴、拥有一定声望之人」的印象，不仅可以获得周遭的好评与适时的帮助，也能让生活更加怡然自得。

那么，究竟该怎么做，才能让别人认为你具有良好的沟通技巧呢？

请加强「善于聆听」的技巧吧！

善于聆听的最基本关键，即「喔喔」、「噢」、「耶」、「原来是这样啊」等应答方式。每个人都会有「希望与别人说话」、「希望别人听我说话」、「希望别人了解我」等欲望，因此只要能善于聆听，别人自然而然的就会主动找你攀谈。

久而久之，当他人对你产生「如果是他的话，一定可以了解我的想法」这种信赖感时，便会开始找你商量问题与烦恼，「受到众人爱戴、拥有一定声望之人」的形象也就成功诞生了。

「商量烦恼这类的事情我没办法，也不晓得该怎么回答啊！」

相信许多人都会有类似的担心，不过这只是个错觉罢了。倾听别人的烦恼，其实是件再简单不过的事！只要适时的应答对方的话，就是最佳的因应之道。

这是为什么呢？因为聆听与回答，正是咨询、咨商的最基本方法。烦恼，是可以藉由与他人诉说的方式就获得解决的。所以，人们通常只要将心中的烦恼一口气的倾吐而出，就会感到舒服许多。非常认真的跟对方讨论问题、给予对方种种建议等，反而是多此一举，说不定还会让对方感到相当困扰呢！

因此，聆听时只要适时的应答即可。

不过，在别人找你商量烦恼时，有一点需要特别注意之处，也就是「不

要抢先发言」。例如：

「我最近跟我老婆不太好。」

「原来如此，所以要考虑离婚吗？」

「不是啦，只是对于要不要一起去哪儿旅行意见相左啦！」

聆听者的发言打断了说话者的话，可能也打断了他说话的兴致，使对方没有办法顺利的将所有烦恼说出。

天使会认真聆听他人的烦恼，并希望帮对方找到解决之道，然而却因此常在不知不觉中主导了发言权。恶魔却常常在对方说话时想东想西，话也只听了一半，只以「喔喔」、「噢」、「耶」、「原来是这样啊」来回答，而不主导发言。

然而，最后被众人公认具有良好沟通技巧的，往往都是恶魔。

以「喔喔」、「噢」、「耶」、「原来是这样啊」来响应对方，才是高超的聆听技巧。

2、打开对方的话匣子让你一步登天

服务于旅游业的日野经理（化名），每次只要一喝了酒，就开始滔滔不绝的说起陈年的往事：

「你们这些年轻人啊！知道七〇年代的安保条约吗？一九七〇年，也就是昭和四十五年。日美的安保条约……」日野经理又开始说起他年轻时投身学生运动的往事了。

下属们听这段往事听到都快可以倒背如流，所以马上就开始不耐烦了！

「大概听了十五次有吧！」

「我好像听了二十次。」

「我已经听了有二十八次了！」

下属们一边喝酒，一边比着谁听过最多次日野经理这些说道快烂掉的话题。酒醉耳热之际，甚至有人开始模仿起经理的语调与动作。把喝酒时的欢乐气氛炒得更加火热。

然而，这些以往都会在下班后陪着经理去喝酒的下属们，最近却鲜少接到经理的邀约。取而代之的，则是由前阵子刚空降公司的山岸彻（化名），

陪着经理去喝酒。

这是为什么呢？因为山岸总是津津有味的听着经理说话啊！

「……七〇年代签安保条约时，我还是个大四学生，那时这消息举国哗然，连校园里也闹得沸沸扬扬……」尽管山岸至少也听过这个话题有二十次以上了，还是可以继续回答：

「喔！」

「咦？」

「好厉害啊！」

不管听几遍，他都仍不厌其烦的回应着日野经理。这也正是他与其它人的不同之处。

其它人在听到日野经理又要开始提起同样的话题时，就会马上接：

「经理那时候曾在新宿向机动队扔石头嘛！」

「没错，接着……」

「接着被催泪弹攻击了嘛！」

「对，然后……」

「然后经理趁乱逃到街上的某间酒吧躲起来。」

「正是如此！」

总之，为了让经理早点结束这个话题，所以只要经理的话一说出口，大家马上就帮他把后续统统说了出来。

然而，这样对日野经理而言一点都不有趣，反而出现一种「不完全燃烧」的欲求不满感。不过，山岸的作法却完全不同，他专心的听经理说话，并不时的发出：「喔」、「咦」、「好厉害啊」等话语来表达惊讶及敬佩，让经理说完想说的话，从而获得满足。

半年后，在日野经理的力荐下，山岸晋升为主任。

「那家伙就是因为一直听日野经理『讲古』，才爬上主任的位置。」

公司里免不了传出这类的流言蜚语，然而山岸仍然不为所动，继续担任日野经理的忠实听众。

「你还真厉害啊，可以一直听那些重复的老话。」心有不满意的同事们如此揶揄山岸。

「重复？是喔？我都没有专心在听，所以不太知道他到底在说什么！」
山岸一派轻松的回答，让同事们哑口无言。

装作专心聆听的样子并不时发出感叹，就是与主管打交道的最佳方法。

3、初次见面就占上风

黑社会的兄弟们，在初次见面时，就是一决胜负的时候。

首次见面时的气势就输给对方的话，之后想要挽回局势就很困难了。

例如，第一次见面的两人谈起了高尔夫球的话题，A 正得意洋洋的炫耀着：

「我上礼拜在凹凸不平的球场上打出了一杆进洞的好成绩，不过我没有让大家帮我开庆祝会，也没有准备什么纪念品。」

「那真是恭喜啊！」B 笑着说，接着问：「那么是第几次打出一杆进洞呢？我的话是打出第三次以后，才没有让大家帮我庆祝，不然等到打出第五次、第六次的话，怎么好意思呢！」

面对 A 骄傲的态度，B 漂亮的回答不仅可以挫挫 A 的气势，同时也可让自己保持优势的立场，

在「面子=器量」的黑社会中，占上风或占下风，对工作有非常大的影响。因此，不论是赌马也好，聊高尔夫话题也好，双方在正式展开竞争前，都会为了想比对手先驰得点，而展开激烈的斗争。

来看看以下的这个例子吧！

这是关东的黑社会组织 G 组干部富山一郎（化名），与 X 会的 Y 首次见面时之事。Y 开口邀请富山一起小酌：

「富山先生，要不要一起去喝一杯聊聊呢？」

时常出没于银座俱乐部的 Y，在各俱乐部都拥有不小的人面，因此 Y 也认为自己占有优势，然而富山干部其实更胜一筹。

「好啊，一起去喝一杯吧！」

但是看似「抢先占有优势地位」的 Y，却没有把握机会邀请富山干部去银座，反而被富山干部带着走。等到了市中心某高楼时，Y 已经惊讶得合不拢嘴，他原先以为富山干部是要带他去某秘密俱乐部，没想到这豪华的住所

竟是富山干部的家。

数位年轻的陪酒小姐出来迎接：

「欢迎光临。」

「打扰了！」Y 礼貌性的打了招呼，进了屋内。

小姐们端出了丰盛的菜肴。

「非常感谢您的招待！」Y 要回去时向富山干部道谢。

之后，Y 不论在什么场合碰到富山干部，都免不了要再向富山干部打声招呼：

「上一次真是谢谢您了！」

如此一来，也就掉入富山干部的计划中了。

不论 Y 在银座的俱乐部再怎么有人脉，最后他还是因为接受富山干部的招待而欠了对方人情，尽管不是什么大不了的事情，却也不是那么容易就能还给对方、一笔勾销的。

比对方早一步行动，捷足先登的人就能领导局势。

4、运用不同的说法给听者完全不同的感受

「给我过来！」这句话经常会在道上的兄弟间听到，或是类似这种对话：

「听说 XX 最近很神气！」

「什么！叫那个浑小子给我过来！」

大概就是类似这种情况。那么，为什么要用「给我过来」呢？这是因为这样的说法，可以同时向内、向外夸示自己的优越性。

另外，「乘虚而入」也是道上兄弟常说的话。

「X X 在 O O 街上收保护费，一副自己很伟大的样子。」

「什么，那个臭小子！居然敢乘虚而入！」

换句话说，即是要给对方一点颜色瞧瞧的意思。

然而，当双方在同一场合的对峙时，究竟谁比较占上风，旁观者其实很难分得清楚。也就是说，同一事件会出现人云亦云的「谣言」。

举例来说，在关东的 T 市，黑社会组织 G 堂口与 K 堂口正竞争得如火如

茶。G 堂口是当地旧有的黑道组织，K 堂口则是另一支新派别。两派新旧势力主要是为了当地红灯区的保护费而产生冲突。此时，被称为「百人斩」的 G 堂口「护法」进入了 K 堂口，因此在红灯区开始有了这样的传言：

「G 堂口的『百人斩护法』似乎被找去接管 K 堂口喔！」

其实事实完全相反，真相是 G 堂口在 K 堂口出现后，完全束手无策，红灯区几乎成为 K 的地盘，所以「护法」是去投靠了 K 堂口。然而，在这样的流言出现后，情况便大不相同了。

由此可知，随着流言的扩散，世人的看法也可能产生 180 度的巨大转变。因此，绝对不可以小看流言的力量，正所谓星星之火可以燎原，也是一样的道理啊！

谣言在事实出现前就开始扩散。

5、商业午餐谈不成生意

市面上可以看到许多书籍，教导读者利用商业午餐的时间谈下订单。

与漫长的夜晚相较，午餐的时间有限，餐费也比晚餐便宜，更可以免除酒醉的丑态。基于种种理由，让商业午餐的时间成为非常适合与客户谈生意的时段。

以心理学的角度来分析，一同用餐谈生意，对方接受的机率较高。而且比起喝咖啡，一起用餐而谈成生意的机率也高出了许多。因此，许多商业类的书籍都主张商业午餐有这种优点。

服务于某业务部的高岛博（化名），在阅读提及商业午餐效用的书籍后，仿佛恍然大悟般欣喜若狂。他心想：「就是这个！我也该快去找客户一起吃午餐。」

高岛正为了某项商品的单价，和客户一直无法达成共识而苦恼。于是他随即联络客户：

「关于下次的会议，约在 XX 饭店一边用餐，一边讨论如何？」

「不用了，像以前那样就可以了。」对方非常果断的拒绝了。

「这样啊，好的，我知道了。」

对方马上就挂断了电话。高岛可能没有察觉到，在这些商业类书籍中所提及的商业午餐效用，其实是经由文章修辞技巧所包装而成的。

生意之所以能成功，并不是因为一起用餐的关系，而是能够一起用餐的生意伙伴，多半都已经有很好的交情，所以生意谈成的机率才会提高。因此，这其中的做法应该要完全反过来才行。也就是说，是生意谈成后，才与对方一同共进午餐。

恶魔，是绝对不会看了书就这样囫圇吞枣，反而还会产生「如果只要一起吃个饭就能搞定，那么说不定一起喝杯咖啡也能谈成」这种创新、独特的发想。

请不要过于乐观，应先仔细思考事物真正的本质与情况！

没有任何胜算的商业午餐，就连开口邀请对方都免了吧！

先培养与对方一同用餐的交情，才是让生意成功的前提。

6、满足对方的期待并使他感谢万分的背叛

年轻的自由作家大川健司（化名）将担任评论家 S 先生的代笔。

虽然说是代笔，但却是由 S 先生口述，大川再负责整理成文章。出版后的所得，由两人七三分帐，即大川可以取得三成的版税收入作为酬劳。尽管只能获得三成，似乎有点少，但因为对方是颇具声望的评论家，所以大川也就勉强接受了。再说，冲着 S 先生的名气，新书应该也可以有不错的销售佳绩吧？

于是，大川与 S 先生的合作顺利的进行，两个月后，新书出版上市了，而酬劳则由双方约定在书出版的两个个月后，由 S 先生汇款给大川。每本书定价一千五百日元，首刷一万本，可获得的版权税为一百五十万日元，其中的三成也就是四十五万日元，是此次大川可以获得的酬劳。

然而，看到存款簿的金额时，大川却百思不得其解，S 先生居然汇了六十万日元给他。(Lucky !)

不过大川最后还拨了通电话给 S 先生，诚实的告诉 S 先生金额错了。

「不，其实并没有错。因为你非常认真工作，工作成果也非常理想，因此我将你的酬劳提高至版税的四成。」

「原来是这样，真的非常谢谢您！」

「我也要谢谢你，今后还请你多多帮忙。」

S 先生大笑的说，而大川则感激万分的道谢。

由大川那儿听到这件事的编辑们，都对 S 先生从以前到现在就是这样的作法露出苦笑。

S 先生最初就是打算将版税收入采六四分帐，然而却每次都故意说是七三分帐。之后再以「因为你非常认真工作，工作成果也非常理想」等理由，而使用他最初心中计划的分帐设定，好让像大川这类初次合作、资历尚浅的新手，能对他感激万分。

心地善良的天使们，就绝对照法做出这样的事，大概也无法说出「版税收入七三分帐」这种暗藏心机的话”

如果 S 先生起初就展现诚意，向大川说：「版税收入六四分帐」，可能就不会有大川对他如此心存感激的结果出现。

而 S 先生也因「原本以为他非常小气吝啬，没想到其实是个出手大方的好作者」这样的赞美，而在业界的评价不断被提高，难怪他会在电话中笑得那么开心。

快乐的背叛反而赢来信赖。

7、最后一句话能让刚刚说的话一笔勾销

「说三道四」是喝酒聊天时最美味的酒菜。

「X X 那家伙，去出差时由于找小姐，好像因为钱的关系有点小麻烦。」

「真的喔？」

「好像是，部门里大家都在传。」

「哇，真的是人不可貌相啊！」

不论谣传是真是假，只要话题够劲爆、大伙儿讲得够起劲，餐桌上的食物马上都能成为美酒佳肴。

然而，请务必注意一点，当你在别人背后说他人的坏话或是谣言时，你的说法也会影响其他人如何评价你的人格。

「X X 真的是个讨人厌的家伙，只要是对他有好处的事情，马上就会跳出来多管闲事，没有好处时就一声不吭。」

当你这样说时，在场的所有人想必都是「没错」、「对啊」，异口同声的附和，然而当你不在场时，就开始有人批评你：

「那家伙，好像真的很恨 X X。」

「讲 X X 的坏话讲得那么过分，好像太夸张了吧！」

最后反而开始有人在背后说你的不是。

那么，究竟说别人坏话时该如何是好呢？应该在评论他人的最后，还要加上一句「好的补充」。

「不过，他也是有些优点的啦！」

说了一连串的不满、抱怨后，最后以这样的方式作结尾，可以免去自己成为别人谈论、批评的话题，反而还可能带给别人「这家伙没那么糟糕嘛」的好印象。

这也是恶魔在批评别人时又要保护自己时常用的手法。

「OO 那家伙好像拿私费报公帐耶！」

「不会吧？」

「我一开始也觉得应该不会吧，但他好像还因为这件事被经理找去。」

「真的啊，那家伙真是看不出来耶！」

「对啊，看他那样子真不像是会做这种事的人。」

「我们也要小心点啊！」

关于 OO 的批评告一段落后，别忘了补上「不过，他也有很多其它的优点。」

虽然只是短短一句好话的补充，却也可以让他人对自己的评价上升一定的程度，以免成为闲话的主角。

说了摊人的坏话之后，一句补充的好话可以提升自己的评价。

8、客套话也能作为武器

「课长大人真的是太厉害了，虽然先前就听过不少人的赞美，但亲眼见到后还是令我非常吃惊！我太太说课长夫人泡的茶真的非常美味，希望下次我也有这个荣幸品尝。」

Q 食品业务部的平冢琢磨（化名），正在向岩口辰夫（化名）课长道谢，感谢课长招待他与太太至课长家。

平冢的赞美岂止于肉麻，根本就是非常夸张、逢迎拍马的客套话。

「哈哈，没有那回事啦！内人真有这么好就好了。」岩口课长露出雪白的牙齿，谦虚的说。

（一听就知道是客套话，还这么高兴？）其它看在眼里的下属们，对于岩口课长的态度十分不以为然。

然而，不论是不是一听就知道的肉麻话，只要是赞美的客套话，应该没有人听了会不高兴。

为什么呢？

「被拍马屁，当然会心情好啊！」

会这样回答的人，八成也没有办法随心所欲的掌控人际关系喔！

简单来说，客套话其实是种精神上的拜托。

因此，即使一听就知道是在拍马屁的话，知道「这家伙想要讨我的欢心」，但还是会令人不由生起一股优越感，自然也就能使人心情愉快。即使是像平冢那种「令人一听就知道是客套话」的客套话，也会有令人异想不到的效果。

许多商业类的书籍中，都认为这种一听就知道的客套话会造成反效果，然而我却不认同这样的说法。这就如同军队的作战单位在构思作战计划一样，计划和实战是完全不同的层次。人心并没有单纯、简单到可以在桌上分析、讨论，也不如想象中的清廉。

双眼会因利益、金钱而蒙蔽，双耳岂有不因赞美而心动的道理。

恶魔，不，应该说是「人际专家」，由于熟悉这种人类心理，因此反而会以客套话作为武器，并发挥其强大的杀伤力。

「你啊，不要再跟我说这些客套话了啦！」

尽管嘴上这么说，岩口课长却满脸都是笑意。

客套话与逢迎拍马，能唤起对方的优越感。

9、用言语传达自己「能者多劳」

「对人事物的不同形容法」，是一门因人而异的智慧与学问。

到主管家拜访时，看到主管调皮捣蛋的儿子时说：

「贵公子真是元气充沛啊！」

如果看到的是主管沉默不语的女儿，就说：

「令爱真是文静乖巧！」

这么说，就算不能令主管欣喜若狂，至少也不会留下坏印象。

如果在接待客人时，看到对方宛如牛饮般喝个不停，就随口说：「你也太会喝了吧」，想必极有可能造成对方不悦。不如改说：「您真是海量啊」，如此一来，对方的感受就完全不同了！

这就是「对人事物的不同形容法」、而恶魔就常常使用这招来帮助自己，举例来说，因为连着数天的饮酒作乐。导致要交给主管的企划书不能如期完成。

天使会说：

「请问可以再多给我两天的时间吗？」

相信会笑着答应「好，再给你两天」的主管，大概寥寥无几吧？

「你这一个礼拜到底在做什么，为什么不能按照原订的日期交给我？」

一般情况下，大概只会招来主管的责骂，自己在主管心中的评价也随之下降。因为，这种请求非常明显暴露出「都是我的错」。即使自己的态度、姿态已经十分低下了，许多主管仍会不客气的予以斥责。

恶魔，就绝对不会做出这种「请求」。

「现在还卡在实地勘查的阶段，因此可以再给我两天的时间吗？」

以「延期是理所当然」的口吻向主管「报告」，并透过言辞的表现，传达出正在进行某项工作的感觉，会让主管觉得：「我没有命令这家伙做什么实地勘查，他居然还自己跑去做」，除了感到高兴，当然也会提升对这名员工的评价。

「好，那就拜托你啦！」

如此不仅成功的将企划书递交时间延期，还能获得主管的鼓励。然而，

若是在两天之后企划书还是没有完成，该怎么办呢？请以适当的理由来说明延期的原因。

「我在现场发现了两、三个问题。」

「真的啊，是什么问题？」

即便主管继续追问，也别紧张。可以说：

「我会一并在企划书中详细说明，三天后一起提交给您！」

就这样名正言顺的再次延期吧！不过，真正递交给主管的企划书，其实就依照原本的企划书内容就可以了。至于随口说说的实地勘查，反正是假的，当然也就提不出什么问题来。

「所有的问题都已经解决了，所以我想就照原定计划进行就没问题了。」

「好，辛苦啦！」

「哪里，这是应该的。」恶魔露出爽朗的笑容说道。

透过巧妙的言辞表达，不须请求就能堂堂正正的延期。

10、闲话家常的充分利用法

「为了获取对方的好感，应多与对方闲话家常、说些关于自己的事。」

这点应该是许多人都晓得的「收揽人心法」，实际上也没错。不过，是以「调换一下顺序」为前提。

「您好，我姓凸川。关于我的事有——我的母亲最近因病住院了。」

突然冒出这些话，想必会让对方不明就里。

（这家伙是不是脑袋有问题啊？）

虽然闲话家常、与自己相关的话题可以拉近两人间的距离，但若是没有抓好时机，也非常容易造成反效果。那么，究竟该怎么做才对呢？

请切记，绝对不要自己开口说出，而是要如同钓鱼时撒下鱼饵般，让鱼自己上钩，制造机会让对方主动开口询问。

「今天我在母亲的病房时，她说我今天一定会遇到很棒的人，没想到真的如她所说。」

工作的话题告一段落后，装作随口聊聊的样子，若无其事的提到「母亲」

「病房」，将话题渐渐带到和自己相关的主题上。

「令堂身体不舒服吗？」

对方通常都会礼貌性的询问。

「是啊，她得了癌症。」

「癌症！真对不起，问了这么失礼的问题。」

「不会啦，没关系。毕竟我母亲辛苦工作了一辈子，而且年纪又大了。」

「其实我的母亲也……」

以这样自然而然的方式，将话题扩大至对方身上，以此建立稳固人际关系的基础。对方提及自身的话题越多，彼此的关系也就越紧密。

巧妙留下话题，让对方先发问。

11、用握手缩短与对方的距离

「您好啊！」

「承蒙您的照顾！」

「阿姨，要麻烦您了！」

打招呼的同时，也要紧握着对方的手。

每年选举活动期间，不难看到许多候选人四处造访，每到一处就亲切的与当地民众握手致意。如果只是冷淡的握手，就完全失去了握手的意义，所以从选举时最能感受得到什么是握手的正确方式。

「您好，请多指教！」

伸出手来与选民握手时，起初使用柔和的力道，接着再施加点力道用力握住，最后再伸出另一只手以两手一起握着对方的手，手臂摆动的高度也逐渐提高。这就是选举时正确的握手方式。此外，心中应同时想着：「请多指教，恳请赐票」。

心中默念时，双眼也要直视着对方，似乎要将心中的意念透过视线传达给对方，这种行为也是非常关键的动作。就这样，在投票前依着支持者名单，挨家挨户的拜访致意。这也就是为什么每逢全国性选举时，候选人的手常会握到肿起来。

那么，想必很多人心中都会有个疑问：为什么一定要握手呢？不握不行吗？

这个问题的答案，若是以心理学层面分析来说，是由于身体的直接接触可以降低人的警戒心，同时自然的产生亲近感。光只是说：「请多多指教」，然后向选民鞠躬致意，效果就是比握手差。因此我们不难发现：善于经营人际关系的人，经常会利用握手来缩短与他人间的距离。

「初次见面，请多指教！」

「那么下次再见！」

由握手而展开的关系，也由握手做结束，就算对方是女性也一样。毫不害羞扭捏，大方的与对方握手致意，才能成为可独当一面之人。

肢体接触减低对方的警戒心，增加彼此的亲近感。

12、不经意下说出口的，最像真心话

所谓的真心话，通常都不是在他人的询问下说出，而是在偶然间说出来的。因此，我们可以反过来推论，在不经心的情况下所说出来的话，就会被他人认为是「真心话」。

这点也正是恶魔需要学会的修辞表达法！

恶魔会利用「偶然不小心说出口的真心话」，来为自己制造机会。

让我举个例子来说明吧！黑道组织 A 堂口的某位年轻人，因为不小心肩膀擦撞到某大帮派的 Z 会干部，而被 Z 会成员围殴，

「Z 会算哪根葱？我要给他好看！」

当时正是 A 堂口的威势不断上升时，因此 A 堂口的干部筱田俊夫（化名）狠狠的說道。然而，A 堂口和 Z 会就如同蚂蚁对大象般，两者根本就是云泥之别。真的要打起来，A 堂口根本就不是对手。尽管知道这样的事实，却还大言不惭的讲出：「我要给他好看」的筱田干部，还真是敢说啊！

他原以为自己的一番话会激起大家的声援及感激，然而在场的人都一副兴致缺缺的样子，大家都一言不发的看着旁人。

「难不成要我亲自动手吗？」

虽然是筱田干部先出声，但是要「给他们好看」，其实也不过是旁观者的

煽风点火。所以最后的结果，当然就是在场的众人都一副事不关己的样子。

然而，在场的另一名干部伊集院广太郎（化名）就不一样了。伊集院以非常细小的声音，自言自语的说着：

「如果把他杀了就好了。」

众人无不因他的话而抬起头来，每个人都以敬畏的眼神看着伊集院。

最后，A 堂口与 Z 会透过第三方介入调停，因此没有发生任何械斗事件。蚂蚁连踩上大象的脚都有点困难了，想要与他吵架更是不可能的事。

筱田干部正是因为知道这点，才敢耀武扬威的喊出：「给他们好看」，但其实他也很清楚，具体行动的可能性是微乎其微。筱田干部就是不晓得「说出口的不是真心话」这样的心理战术，才会换来众人的冷眼旁观。

反观伊集院，他不经意说出口的「如果把他杀了就好了」，反而会让众人认为这是他的真心话（野心），也因此赢得同伴们的敬畏。

若无其事的真心话能打动人心。

13 、善用「迟来的亲切」

「经理，听说您买了 T 公司的车子？怎么不跟我说一声呢？跟我说一下的话，我可以帮您弄到便宜的价格啊！」

电器商的平山英资（化名）跟经理这么说，同时一脸十分遗憾的样子。

「你在 T 公司有认识的人啊？」武田文昭（化名）经理问。

「岂止是认识，经销商的处长跟我的交情可好了！」

「原来是这样啊！」

「对啊，如果是经理的话，至少可以帮您弄到八折，甚至更好的价钱。」

「早知道就先和你商量！真没想到你在这方面还有这么好的人脉啊！」

「真是太可惜了，不然至少可以省下个十万元。」

「十万元，可以省下这么多啊……」

「对啊十万元也是笔不小的金额耶，如果经理有先跟我说就好了。」

平山的话，不断的刺激着武田经理，让他越来越心生懊悔。然而实际上，平山与 T 公司经销商的处长根本没有多好的交情，甚至根本就不认识！不过，

既然经理的车子都已经买好了，就算再怎么夸大，经理也绝对不会向平山说：「那就拜托你啦」，因此平山才能放心的说出这些话。

「我还想说难得有帮上经理忙的机会。」平山有些落寞的说着。

「别这么说，如果我有先找你商量就好了，我才真是不好意思。」

尽管平山说的都是无中生有的话，武田经理仍信以为真，对平山的观感也大幅改变。恶魔就是用这种「迟来的亲切」来提升自己在他人心中的价值。

顺便一提，在这之后，平山的同事想买 T 公司的车，因此前来拜托平山。

「你要是再早一点说就好了，销售商的处长前一阵子已经退休了。」平山惋惜的说。

无根据的大话让对方后悔，却能借机推销自己。

第二章 不让对方有机会说「NO」的 15 个

1、穷追不舍的说服

真正经验老到的黑社会兄弟，绝不可能对别人说：「借点钱来花花吧！」

因为只要对方回答：「我最近手头也很紧，没什么钱……」，对话可能就只到此打住了。

因此，正确的说法应是说个具体的金额。

「不好意思，借我三十万吧！」

「怎么可能，我哪有那么多钱！」

即使遭到对方的拒绝，依然可以紧咬着对方不放。

「那你有多少？」

用这种强硬的态度，即使借不到三十万，但硬是要对方借个三万、两万的成功机率，仍会相对提高许多。

不只是黑社会的兄弟们，这也是恶魔惯用的伎俩。以不同的例子来说好了，假如在邀请女性遭到拒绝。

「这礼拜日要不要一起去看电影？」

「不好意思，我这周末有点事情。」

「是喔，真是可惜！」

天使听到这样的回答，通常都会主动打退堂鼓。

恶魔却不会这么简单的放弃，一定会接着问对方：「那你什么时候有空？」

「我对你没兴趣。」

尽管这才是对方拒绝自己的真正理由，但女性通常很难直截了当的说出口。

「嗯……那下周末的话应该可以。」

虽然似乎有些勉强，不过仍算是邀约成功了。

说出具体的数字穷追不舍。

2、即使是顽固的客人也无法拒绝

被拒绝后才是真正的开始，这是业务推销的基本法则！然而，这句话背后隐含的真正意义，其实却意外的鲜为人知。

「笨蛋！不过被拒绝个一、两次而已，怎么能就这样放弃！被拒绝后才是真正的开始啊！」大发雷霆的主管正斥责着无功而返的下属：「不管去几次、要你下跪也好，没拿到合约前就不要给我回来！」

业务员最需要的就是毅力及锲而不舍的精神，因此才会说：「被拒绝后才是真正的开始」。「业务员=毅力」的确是一点也没错。

不过光凭毅力就想成为百万业务员吗？做生意可不是件这么简单的事！「业务员=毅力」只能说是一种态度，称不上是商业技巧或战术。

「被拒绝后才是真正的开始」的真正含义，在于「知道了对方拒绝的理由，才能重新展开攻势，以便运用令对方无话可说的方式说服他」。

以推销汽车的例子来说好了。

「新车？我不需要。」

「但这款新车物超所值呢！像是……」

「我已经说了！我不需要！」

不理会对方的拒绝，一再的试图说服，往往只会招来激怒对方的反效果。这种情况下就该换个方式，询问对方为何不换车的理由。

「您很满意现在的车吗？」

「倒也不是，但没有换车的预算。」

由此可知，对方在意的关键可能会是付款方式，接着便可以由优惠项目、超低贷款利率等方面下手。此外，也可尝试以竞争对手与自家产品的比较着手。

「Z 公司新车您觉得如何呢？」

了解对方如何评价对手的产品后，由强调自家产品的优势开始攻击对手。

「但 Z 公司新车啊……其实……」

当对方拒绝的理由站不住脚时，也就无法坚定的拒绝了。这正是「被拒绝后才是真正的开始」之真谛。

「我不需要。」

「为什么呢？」

恶魔都会殷勤的持续发动攻势。

「因为没有换车的预算啊！」

「也就是说，如果有划算的优惠方案的话，您可以考虑看看喽？」

「嗯……倒是可以考虑看看啦……」

「让我为您试算看看吧！这样如何？这可是特别优惠呢！」

然而，天使通常只净说着：「麻烦您参考看看！这真的是款不可多得的好车，现在还有促销项目！」

好似在选举时，候选人不停的向选民鞠躬哈腰，反而只会让对方的优越感不停的增加。

让对方说出拒绝的具体理由，再针对各点一一击破。

3、对方的不安、猜疑一概予以承认

「如何，要不要投资？半年获利五成，一年后百分之百唷！」

这么好康的事情，相信没有人会不感兴趣。

「真的吗？」

听到这么好的事情，对方眼睛马上亮了起来。

「当然是假的啦！」隶属于关西某区域组织的舍弟回答。

「这么好的事情到处都有人说，不相信的人很多，然而实际上被骗的人更是络绎不绝。」

那么，为什么会有这么多人相信呢？

「因为我绝对不会说服对方！」舍弟跟我说。

以「快速获利」的投资方案为例。像知名的日本企业「活力门」在展开并购案时，往往都会成为媒体「快速获利」的话题。

「Livedoor 在收购其它企业时，是与其它同属媒体业的同行一起合作的，例如交换持股、共同收购等，如此才不会违反日本电波法中的「禁止独占垄断」的规定。同时，Livedoor 也需要大笔的资金，才能对其他企业进行收购，

因此除了向银行协商筹措资金，也会向地下区域组织借钱，而这些区域组织又会拉拢一般人进行投资。」

「喔，意思就是大公司向地下银行借钱，而地下银行又向一般民众融资来借给大公司嘛！」

我点着头，虽然心里对这种运作方式浮现出一个又一个的问号，但是之后却也了解了什么叫做「不说服」。

那些热中于快速获利、马上致富的人，就如同水中的浮游鱼类一样。一般的鱼并不会去吃这些填不了牙缝的小鱼，因为即使这些人上钩了，也赚不了什么大钱。钓鱼时，钓客的目标也一定是黑鲷这类的高级鱼，然而这类的鱼却通常特别细心，很少会去吃鱼饵，因此也就不容易上钩。

「没问题吧？」「黑鲷」不安的问。

「怎么可能没问题呢？」

为了说服「黑鲷」，「钓鱼大师」出动了。

为什么不说服「黑鲷」呢？

因为，越是要说服，反而会使对方产生退却之意。你越是想尽各种办法要说服对方，对方反而会萌生「事情绝对没有一道么简单」的猜疑心。

因此，舍弟才说要「不说服对方」。

「投资总是伴随一定风险，如果我向对方拍胸脯保证，告诉他说：『绝对没问题』，反而是不负责任。如果政府介入、银行地下融资曝光，甚至发生地震之类的天灾人祸，都有可能让投资失败，这也是千真万确的事实啊！」

「原来如此。」

听到这么好的事情，对方通常是跃跃欲试又害怕被骗，因此和对方说明可能碰到的风险，才是真正符合现况的投资。

捉住对方动摇的心态，再以「我不会勉强你，你没兴趣的话就算了，但这些事情也请别让别人知道。那我就先离开了」，向对方打下一剂强心针。

手上握着的钓竿有了反应，有鱼上钩了。

「啊，请、请等一下。」

鱼一口咬下鱼饵，接着就被人类提上来了。

和对方说明可能的风险，以获得信任。

4、使对方只能回答「YES」的攻势

骗子，通常都是举例说故事的高手。例如，没有人自愿担任工会干部时，某公司的总务经理说了这样的话：

「这项工作的风险很大，但就是因为如此，才有做的价值。一杯就令人醉的美酒，了解其真正价值之人还是照喝不误。」

「一杯就令人醉的美酒，了解其真正价值之人还是照喝不误」，关键就在于主管无心的这句话，让下属纷纷上钩、竞相争夺这个原本没人要的烫手山芋。

「请让我担任吧！」数名下属都自愿接手吃力不讨好的工作。

虽然「饮酒与喝醉」相关联是事实，然而却和「接受工作」没有任何的关系。将部分的道理融入全面性的整体做比喻，这正是恶魔得意的举例方法。

因此，恶魔举的例子，通常都拥有某种莫名其妙的比喻，让人无法马上看透。

关西黑社会的 K 干部曾使用过以下的例子：

「我喝酒，你们能不醉吗？」

「我吃番薯，你们能不放屁吗？」

「我跌倒了，你们的膝盖能不痛吗？」

「我说的有错吗？」K 干部询问众人。

「您说的一点也没错！」

「您说得是！」、「您说得对！」众人异口同声的连声附和。

「那我的要求，会太过分吗？」K 干部紧接着抛出了问题。

像 K 干部这般如此厚脸皮之人，就是这样，巧妙的将这些比喻放进谈话中，让不可能之事都变成可能。

「到目前为止，我有说过假话吗？」

「我曾经有背叛过谁吗？」

虽然话讲得如此义正言辞，然而事实究竟是真是假，反正也没人知道。

「这个嘛……」

如果出现了略带怀疑的响应，马上进行一连串攻击：

「你的回答是什么意思？你是在说我在说谎吗？」

为了避免麻烦及对方不肯善罢罢休的态度，多数人在这种情况下即使不甘愿，也只能说出对方期整的回答。

「对嘛！我说的话怎么能不相信呢！」

恶魔绝对会把握时间与机会，让对方屈服于问题的疲劳轰炸。

话中放入莫名其妙道理或比喻，让对方无话可说。

5、难以启齿的事，留到结束时再说

技巧高超、掌握八卦头条的娱乐记者，通常是恶魔。

他们对于绯闻有非常敏感的察觉力，所做的报导也具有一定杀伤力。因为，许多事情一旦公诸于世，轻则损及艺人形象，严重时甚至可能使艺人的演艺生涯彻底结束。

而这些身为恶魔的娱乐记者们，最厉害之处在于可以直接命中让对方哑口无言的要害，以尖锐且直截了当的问题，使对方不晓得该如何回答。因此，这些不仅止于捕风捉影的事实报导，才能成为人们茶余饭后的话题。

提问有什么技巧吗？

「简单来说就是趁对方松懈的时候提问。」隶属于女性杂志「周刊 X」的知名娱乐记者这么说。

举例来说，他听到一对知名银色夫妻离婚的传言，这对银色夫妻已结婚多年且形象良好，被视为理想的夫妻典范。若是传言属实，那可就是不得了的大新闻，这名记者马上就向 A 夫妻所属的经纪公司提出采访要求。

采访对象为妻子，因女性比较感性，较容易问话。

「最近好像有不少您与先生离婚的消息耶！」

如此开门见山的问题，只有认真的天使记者才会这样问。

「离婚？哈哈哈哈哈，怎么可能有这种事呢！」

本人还只字未答，经纪人就已经先发声了，然后这个话题也只能被迫中

断。

然而，恶魔记者可就完全不同了。

「您好！我今天是为了『名媛与时尚』的采访而来……」

以明亮开朗的笑声和对方打招呼，对于离婚传言一事一字不提，并以对方绝对不会拒绝的主题做采访。很快的，恶魔记者就与经纪人敲定了采访时间，时间刚好在电视剧拍摄的空档。

「关于女用包与饰品的搭配，您觉得……」

针对事先提出的「名媛与时尚」一主题，先进行大约三十分钟左右的访谈。

「对了，离婚协议书是什么时候签字的呢？」

突如其来的问题让 A 夫人惊讶到连反驳的话都说不出口。

「听说孩子是由 A 先生抚养吧！」

「不、不是……」

让对方没有喘息的余地，尖锐的问题一个一个接踵而来。

「如果您愿意配合的话，在报导上我会多加斟酌。」

大胆的向对方开出条件，取得独家访谈的机会轻而易举。

「这是『神坛科伦坡』的采访方式，大家应该都记得那部著名的刑事剧中，可伦坡每次要离开嫌疑犯的家时，都会好似突然想起什么似的，突然转身问嫌疑犯：『啊，对了……』，通常最后的这个问题，才是核心问题。我用的也是同样的方法。」这名娱乐记者解释着。

恶魔也是使用同样的方式，将不好直接开口探听的事情，或是不好意思拜托他人之事，放到要道别、离开时，才告知对方。

「啊，对了，上次那笔费用，再麻烦你帮我打个九折吧！」

趁着用餐时的和谐气氛，在离开时才以突然想到的轻松口气和对方说。

「那我就先走了，再见。」

不待对方回答，笑着与对方道别。

神探可伦坡问法，就是最佳的提问法。

6、制造「远·狭·对」的交涉环境

「在宽广开放的饭店大厅中商谈，可让双方心情愉悦、气氛和谐。」

以上这句话是「常见商业常识」中的谎言。实际情况根本是完全相反的。因为饭店的大厅根本无法给人完整、合适谈话的环境。为什么呢？

因为饭店的大厅是个众人环视的环境。

「真无聊，就算周围都是人，别人也不是在听你们的谈话，有什么关系？」
会提出这种反驳理由的人，是最搞不清楚状况的人。

周遭不确定究竟有多少旁观者，而且又是在一流的饭店中，此时在这里的人都会不自觉的挺胸耸肩、摆起架子来。这是因为人类是环境的动物，人类身心均受环境支配、左右。

所以讲究气势的黑社会时常会以一流饭店的大厅，作为交涉的场所。

「我们是不会让步的！」

「那就随便你们吧！」

「那这件事你们该负起责任吧！」

一方的发言明确果断的表明了立场，对方也像吃了秤砣铁了心般，坚决不肯让步。气氛紧张到如同箭在弦上、冲突一触即发。在公众场合对峙时，往往接下来就演变为一发不可收拾的冲突。

「给你好看！」

「有种你就过来！」

双方你来我往、谁也不肯先让谁，接下来当然就是严重的流血冲突了。因此，交涉、谈判的结果，不能说和场所完全没有关系。

那么，恶魔都选择什么地方作为交涉的点呢？交涉地点的关键词为「远·狭，对」。「远」是指离对方的公司或地盘越远越好；「狭」则为与周遭隔绝的、有限且狭小的空间；「对」即指两人相对，也就是两人独处的意思。

离对方的公司越远，对方的心情会较为轻松。在有限的空间内谈话，由于周围没有任何的旁观者，就可以不用装模作样。而且，仅两人独处时，会产生一种两人的连带感受，由「两间公司」的关系，转变为「两人与两间公司」的关系。因此，只要符合「远·狭·对」的原则，在任何场所谈判都无所谓。此外，若是选择餐厅中的会议室作为交涉的地点，费用也较为经济实

惠。

拥有适当的环境后，「如何？就这么说定了」，要达成交涉目的也会更为快速、简单。

比起交涉条件，恶魔更会考虑什么样的情况、什么样的谈话方式，可以与对方达成协议。如果仅止于「数字」上的攻防战，其实根本就没有当面商量的必要。面谈，即是指交涉，是在「数字以外的要素」仍有攻击或是让步空间时，才需进行的。

认真老实的天使不会注意到这些，只是一味的着眼于交涉条件上，陷入找不到出口的烦恼。

恶魔则完全不同。目标说是交涉条件，不如说是交涉对象会更为贴切。

在远离对方公司的狭小空间中，单独交涉。

7、得寸进尺，让对方无法拒绝

把青蛙放进滚烫的热水中，青蛙会有什么样的反应呢？青蛙会马上就跳离锅子，这是可想而知的事实。然而，如果把青蛙放进装满冷水的锅中，以小火慢慢加热，青蛙就会因未察觉温度的细微变化，最后被沸腾的热水给烫死。由于水温是缓缓升高，青蛙的身体也渐渐适应水温，等到发觉不对劲时，已经为时已晚了。

这种煮青蛙的方法，在心理学上称为「得寸进尺的说服策略」（foot in the door Technique），字面上的意思是「脚先踏进门」，意思也就是先作「简单的小要求」，接着身体才能进门，也就是再作「更进一步的要求」。这样的心理战术，也是恶魔的得意技巧。

举例来说，在关西的 T 市：水泽原（化名）开设吃茶店时，管理该区域的黑社会兄弟们要求，吃茶店中必须放置他们提供的湿纸巾，水泽原先认为这种东西不论由何处进货，价钱都不会有太大的差别，若是拒绝对方的话，日后恐怕会有麻烦，所以也就是答应了。其实，水泽就如同青蛙，被放进装满冷水的锅中。

大约二周后，对方又希望水泽向他们买画，以作为店中的摆设。

「画？不用了，谢谢！」

「别这么冷淡嘛，这是名画呢！挂幅画的话，店里看起来也会比较优雅。」

最后水泽抵不过对方的纠缠，买下了画。锅子的温度已经开始渐渐上升了，然而锅中的青蛙却尚未发现。之后又过了二周，对方又前来要求水泽买酒。

「这就拜托你饶了我吧，我没有打算要卖酒。」

「别这么说嘛，卖酒多点生意也不错吧，那就这么说定喽！」

「但……」

「交给我吧！我会帮你进好卖的酒。」

锅中的温度已经上升至 50 度了，尽管已经大难临头了，青蛙仍未察觉。之后又过了一个月，对方来到店里，对水泽说：

「盖个手印吧！」

「什么？手印？」

「不用担心啦，不过是个手印而已能做什么。」

然而，这手印一盖下去，若是对方拿去做违法借贷，到时候可就后患无穷了。

「拜托你放过我吧，我真的没办法盖手印……」

「你说什么？你也不想想你店里的纸巾、挂画和酒，都是我为你去四处奔走而来的东西。我对你这么照顾，现在你却连一纸手印也不肯给我，不会太过分了点吗？你不要太过分，还想保命的话就快点盖！」

「我、我知道了！」

最后水泽以五百万日圆为代价，免去了盖手印。又一个月过后。对方问水泽：

「要不要出个五百万元投资啊？保证稳赚不赔！」

「还是不要好了……」

「你这家伙，你也不想想我那么照顾你，你却连我的话都不听！」就这样，在不知不觉中，青蛙被煮熟了。

由简单的要求着手，再慢慢得寸进尺。

8、让优柔寡断的对方立即下决定

无法果断下决定的人，通常非常三心二意。举例来说，被问到要去山上还是要去海边时，犹豫不决、无法做决定之人并不是在思考去哪儿好，而是游移在「两个都很好」，「想去海边游泳，但也想去山上露营」的这种感觉。由于同时拥有一个以上的欲望，所以才无法做抉择。

虽然这样迟迟无法做出决定是每个人的自由，然而却往往会让等待回答的那方感到不耐烦。

「当然是这个计划比较好！」

如果对他表达了偏向某一边的意见，反而还可能造成反效果。越是强力推荐，越是会让这种人觉得「虽然是这样说没错，但……」，反而会因考虑得更多而更无法做出决定。

「针对某商品大力推荐后，也应明白指出另一商品的缺点才行。」男士精品专卖店的超级销售员井上和歌子（化名），明白点出了关键。

比如说，有位客人想买夹克，正在烦恼要选深蓝色，还是咖啡色好。客人似乎比较属意深蓝色，但又觉得咖啡色也很好看，因此一直无法做出决定。

「咖啡色真的很好看，但深蓝色也很适合您！」

这也好、那也好，为了提升业绩，许多店员都会两色一起推销。然而这样反而会使客人更难以决定，最后往往导致客人全部放弃。

身为超级销售员的井上小姐，作法当然就不同。她会做出「这时就应该向客人推销他比较属意的深蓝色」之判断。

「深蓝色很适合您呢！咖啡色的话，比较不适合正式场合！」

以「颜色」作为选择的基准，同时加上「用途」作为其它考虑要素，并以轻描淡写的方式带出咖啡色的缺点。

「对耶，那就深蓝色好了，麻烦妳。」

最后，客人可以很快做出决定，买下深蓝色的夹克。

若是客人比较属意咖啡色时，就可以同客人建议「咖啡色很适合您，而且深蓝色感觉比较像是学生制服，没有那么活泼。」

「说得也是，那我要咖啡色的这件。」

「依客人的喜好及倾向大加褒贬，一方加 10 分、一方减 10 分，两者就

有高达 20 分的差距，要不做出决定也难。」

这正是超级销售员的独门密技。

若无其事的推荐，同时也若无其事的指出另一方的缺点。

9、适时的中断以引起对方兴趣

当话说到一半就突然停住，并且转变话题时，应该没有人会对那未完的话题不感兴趣。

「经理，昨天……啊，还是算了，没事。」

起了头却不把话说完时，往往都会引起对方追问。

「喂喂，话不要只说一半！」

人对于这种接收到不完全或中断的信息及情报，拥有高度的兴趣，这在心理学上被称为「蔡戈尼克记忆效应」(Zeigarnik Effect)，这个心理战术的手法其实已被广泛应用于日常生活中。

例如许多电视猜谜节目就时常使用这个手法。

「那么，答案究竟是什么呢！」在全场来宾及电视机前观众的期待之下，司仪却说：「广告之后回来，马上为您揭晓！」

然后节目就中断，开始播放广告。

电视机前的观众虽然嘴上嚷着「搞什么啊，这么吊人胃口」，抱怨归抱怨，但还是一直等待广告结束，继续观赏节目。

这样的手法与其说是为了吊人胃口，不如说是符合蔡格尼克记忆效应更为恰当。制作单位特意安排情报或信息在高潮处中断，以唤起观众的兴趣，才能让观众为了获得完整的信息而持续收看该节目。

这个手法，当然也是恶魔固定使用的伎俩。

「最近有个非常划算的储蓄计划，假如投资五十万的话……啊！不好意思，我接个电话。」

恶魔故意让话题中断，先离席约五分钟后才回来。

「然后呢？那个储蓄计划的内容到底是什么？」焦急等待的对方已耐不住性子开口询问。

「不过，会有点风险……」

「怎么跟你原先说的不太一样，是什么风险啊？」

「那还是不要浪费您宝贵的时间好了，不如参考看看别的……」

「说来听听啦！」

「好吧，简单来说就是……」

恶魔就是利用这样的技巧，让对方对此话题越感兴趣并主动询问。

人对说到一半的话最有兴趣。

10、活用称赞法，斩断对方退路

「根据我看人的经验，你一定可以成大器！」

组长称赞着下属。原来黑社会也会这么大方的赞美他人吗？

「谢谢您的夸奖！」

下属向组长鞠躬道谢后，心里却想着「组长在想什么，为什么会这么说我？难不成是要派我去当炮灰？不会吧！还是……」。

人在当面被称赞时，不仅不会因此而高兴，反而还会想着「为什么称赞我」而对对方的意图产生怀疑。然而，如果是透过第三者的话，情况就大不相同了。

「组长刚才称赞你耶，说你一定可以做得很好！」

听到他人的转述，相信几乎每个人都会为此感到非常高兴，甚至心想：「好，为了做出更好的成绩给组长看，我一定要……」

当他人的赞美，透过中间者传到耳中时，多数的人都会完全相信，同时对于给予自己高度评价之人产生感激，并想要以具体的行动来回报他人的期待。

有不少黑社会老大都会使用这种透过「第三者」的方式，使下属对自己忠心、为自己卖命，不过这还只能算是小恶魔，大恶魔的作法更令人发指。例如，M 会组长集合了全员，当着大家的面大肆赞美了其中一名组员大松广志（化名）。

「广志以后一定可以闯出大事业，你看你们要多学学人家啊！不然以后只有帮他扫地、提鞋的份！」

被组长如此赏识的广志满脸通红。翌日，干部把广志找去。

「可以帮我把 X X 干掉吗？」

干部对广志说，并在桌上丢了把枪。广志看着手枪紧张的吞了口水。距离被组长称赞的时间还不到一天。「我没办法……」这种话，打死也说不出口。

「我知道了！」广志慷慨激昂的回答，伸手拿起手枪。

在众目睽睽下被称赞后，隔天的工作就有得瞧了。

11、使对方绝对屈服的交涉时机

关东某市中某栋住宅大楼的建设计划刚刚通过，近日即将开工。然而，恰巧 M 会 V 组的组长小原良夫（化名）的宅邸，就位于这栋建设中的大楼后方。大楼建好后，会使小原组长家中的部分区域的采光完全被破坏，不过小原组长却对此事只字不提。

「真的是太过分了！组长，这件事请让我出面解决吧！」组织中的部长岩熊次郎（化名）自告奋勇的说。

岩熊本部长抢着出头的原由，不外乎这栋大楼在建设前没有获得他们的「许可」，如果建设公司在事前有先带适当的补偿来打声招呼的话，就另当别论了。「连个建设公司都能爬到我们头上来」，光是这个理由就足以让他们受到附近其它组织的嘲笑，对负责组织营运责任的岩熊本部长而言，面子可挂不住。

「不要那么冲动。」

小原组长居然阻止岩熊本部长，要他先按兵不动。

「可是，组长……」

「我都说了叫你不要行动，先观察一阵子看看。」

于是，建设工程便展开了。当基础工程完成，建设公司开始着手于兴建建筑物本体时，小原组长把岩熊本部长找了过来。

「早上晒晒太阳、做日光浴是我维持身体健康的方法，但那栋大楼建起来后，我家就照不到阳光了。」

「真的啊！」

「如果之后我不行了，组里的事情该怎么办才好呢？」

听到小原组长的这句话，岩熊本部长率众冲进建设公司。

「你们这些家伙，是想害死我们的老大吗！」岩熊本部长及组员们个个面露凶相，对着建设公司的社长咆哮。

「可、可是在事前说明会时，都没有任何人有异议……」社长吓得半死，支支吾吾的回答。

「你说什么！你的意思是，都是我们组长的错么？」

「不、不是的。我没有这个意思……」

「好。既然如此，这个建设工程你敢继续做的话，你就试试看！」

「请、请等一下！」

其实这类的情况，若是在施工前提出，就可以和建商心平气和的交涉。像 V 组这样，跑到建设公司大吵大闹，并对社长语带威胁，很有可能被依法逮捕。

然而，以当时的情形来说，工程已经进行至一个段落，绝对不能因此停摆、延迟。若是交屋日期延后，建商便需要支付买主违约金，更何况这是栋已经全数售出的热门住宅！最后，建商同意支付小原组长一笔为数不小的额外补偿，以换取工程可以顺利进行。

「待对方骑虎难下时，再一口气进攻。」这才是恶魔该使用的真正战略。

捉住对方没有退路的时机，再进行交涉。

12、穷追不舍的修辞技巧

「喂！看是要留下一只手，还是要还钱，赶快做个决定！」

大声拍打桌子，以「二选一」的难题要求对方做决定，是黑社会的看家本领。在没有第三个选择的情况下，相信所有人都宁愿还钱了事，也不愿失去一只手。

「我……我会想办法筹钱，请饶了我吧……」

两个差异极大，或是根本就是十分极端的选项，会让人觉得能够花钱消

灾真是谢天谢地。这就是「二选一」的神奇魔力，当面对敌人、仇家，或是我方处于优势地位时，都非常适合使用这个方法。那么，如果和对方势均力敌时，又该如何呢？

「二选一是最糟的结果。」猎头公司的执行长高尾雅弘（化名）说。

「比如说，一直急欲挖角的人才近来正好有跳槽的打算，若你一直追问他愿不愿意去你的公司、硬是要他回答『YES』或『NO』，会让他感到压力而导致失败的结果。然而，如果你可以给他第三个选项：『职位暂时为他保留一段时间，让他慢慢考虑』，对方的心情可以轻松些，不会对于做决定感到畏惧。」

的确，如高尾所说的那样，而且就算对方选择了「再考虑一段时间」，最后仍是免不了要回答「YES」或「NO」，这才是真正高明之处。而且，高尾还会加上一句「不用急，您可以慢慢考虑」，以展现诚意。如此一来，反而会让对方觉得「你这么诚心，我也应该赶快做个决定」。而且一直迟迟不回复，说不定等到说「YES」时，已经为时已晚了。

因此，这种作法通常都能得到对方正面的响应。综合以上的两个例子，我们可以得到一个结论：当自己的处境比对方优势时，就使用「喂！到底要选哪个」这种黑社会式「强迫二选一」的方法。若是与对方势力相当，则以「您觉得是 A 还是 B 好呢？或是您也可以选择 C！」这种伪装成三一选一的方式，其实仍是以「二选一」来要求对方做决定。这就是恶魔式的选择方法。

表面上多了第三个选择，实际上仍只有 A 和 B 两个选择。

13、让对方只能选择困难的工作

我经营着一间名为「升空馆」的空手道馆。

由孩童时期至已届七十岁的古稀之年，不论是空手道也好，冲绳古代武术也好，我都曾在各式不同的武术课程上挥洒着努力与汗水。

现在则是轮到由我来指导他人，指导的要点，可以用「习武的动机有多高」一言以蔽之。练武的质、量与集中力，也都与动机成正比关系。那么什么样的情况下可以提高动机呢？

答案就是在比试结束后，而且是败北的比赛之后。

「那样嘻皮笑脸的，岂是习武之人应有的态度？这样怎么能打败对方？」

「想要变强就下要放过一分一秒，从今天开始努力。」

比赛结束，尝到失败苦果后，不需要任何老掉牙的说教，选手们多会自然而然的燃起努力的决心。对于练武的意识，也会由「失败，被打败」转变为「要再次挑战」。两个实力相当且认真习武的选手，在比赛过后不论输赢，通常都能成为意气相投的伙伴。

汽车贩皆商的水野俊一（化名）课长，也用同样的方法来提高下扇的动力与干劲。例如，曾有一次，下属 A 的客户在签约前被其它公司抢走了。

「怎么可以这么大意！我不是说过好几次了吗？在签约盖章前，谁都不能保证会发生什么事！以后可要多小心啊！」

「我知道了！」

此次的失败经验，反而激起 A 的决心，让他更加有干劲。

「喝！我今天要跑百家客户，绝对要报这个仇！那我出去拜访客户了！」

斗志十足的 A 精神百倍的打声招呼后，就出门工作了。

一般的业务鲜少会有拜访百间客户的雄心壮志，若是被主管指派到这样的任务时，更是叫苦连天，心里免不了呐喊：「开什么玩笑啊！」

然而如果是在遭遇失败之后为了逆转局势，就有可能发自内心的接受这样的挑战。熟悉这种心理战术的恶魔，想要将无理的任务推给下属时，就会如同只将双眼露出水面的鳄鱼，虎视眈眈的等着猎物失足落水，好发动攻击。

因此，当恶魔主管发现有人工作上失败时，也会马上的给予严厉斥责：

「你这样的作法怎么可能会成功！」接着再以好言好语给予鼓励，利用对方心中的懊悔，激起他的斗志。

「但你只要努力的话，以你的能力绝对可以百战百胜，我非常看好你！」

「那，我就给你个特别任务，让你有好好表现的机会吧！」

这时，就算是下属接到要上刀山、下油锅的艰难任务，在这样的状况下，怎么也不可能说出：「我没办法……」这种答案，只有赴汤蹈火、放手一搏的选择。

耐心等待对方工作出差错的时候。

14、用自己的专长吸引对方

这是去黑社会「本家」打声招呼时的事。

「你啊，是什么店的？」

本家N组的会长藤堂泰藏（化名），在帮下属山田宏隆（化名）倒酒时，问了他这个问题，然而山田却一副搞不清楚状况的样子。

「不好意思，请问『什么店』的意思是指……」

「混帐东西！什么店就是什么店！看你是蔬果店，还是鱼店，或是米店，我在问你是靠什么吃饭的啦！」

有海鲜类的鱼、有蔬菜类的萝卜，也有基本必需品的酱油、味噌和米，因为有各式丰富的资源，工作可以顺利完成，组织的势力才能逐渐扩大。因此，小型的个人商店想要模仿应有尽有的大型超市，其实是非常困难且不易成功的，这是藤堂会长的主张。

换句话说，当你拥有他人所缺乏的特殊专长时，他人就会自然而然的将特定的工作托付给你，像是「这件事交给山田来办一定没问题」。想在黑社会这行混口饭吃，没有凌驾他人的优势，就无法出人头地（其它地方应该也是如此）。

山田至目前为止，不论是恐吓、收保护费，或是和红灯区业者的交涉也好，只要和金钱扯上关系的工作，他统统都承接。然而就是因为涉猎的范围太广，没有特别拿手的领域；所以至今仍常陷入经济拮据的窘境。没有稳定的顾客，当然也不会有稳定的收入。因此，到现在仍然只是小型商店的规模，无法扩展为大型超市。

听了藤堂会长的主张后，山田兴起了一个念头，他想专心发展「借钱给声色场所的女性」这块黑社会业务。然而唯一的问题，就是资金来源。于是他打算与一位朋友商量，对方是经营餐饮业小有成就的老板金野刚造（化名）。

「可以借我一些钱吗？」

但如果这样问的话，对方一定会接着问：「利息怎么算」，那么每笔生意的利润就会被迫减少。

那么，最后是如何解决这个问题的呢？

山田从另一位朋友手中拿到了高利贷业者的事业计划书，对方原本是在大型银行工作的精英，后来因为盗用公款一事曝光而被开除，而事业计划书正是他的专长。事业计划书中写到，五万元的借款还款期限为一周，利息以

一万元计算的话，最多循环至一千万元。当借款超过十万元时，就会不易回收，同时还附上了之前只借五万元就卷款逃跑的借款人名单。此外，更详细解说了俱乐部的保镖、连带保证人等相关讯息。

山田拿着这份详尽的事业计划书，前去拜访金野老板。他当然不可能和金野老板说：「请借我钱」，而是以「老板，请您过目这份计划书，给我些意见吧」，打着找老板商量的名义前去拜访。

金野老板看过这份事业计划书后，赞不绝口，直说这真是一份无懈可击的计划，保证稳赚不赔。不过真正令金野老板吃惊的，其实是原本毫不起眼的山田，居然有这么厉害的本领。

（这个男人是可造之材！）

金野老板对山田刮目相看。

「资金呢？」

「目前是我自己在想办法，虽然我手边只有些小钱。不过还满多人有意出面帮忙……」

「如果你愿意的话，就让我来助你一臂之力吧！不用担心利息这种小钱，让我们成为一起合作的伙伴吧，能赚大钱最重要！」

最后，山田成功的由金野老板手上拿到一千万元的创业资金。

不去拜托别人，而是让他人自己找上门来。

15、以假乱真

（糟糕了！）

经营衣料织品店的长谷川秀夫（化名），在十字路口与一台奔驰车发生擦撞。由车窗贴满黑色隔热纸的奔驰车中，走出两个面露青筋、满脸凶恶的男子。

「喂，你开车看哪里啊？」

「对、对不起，我现在就联络警察……」

「你是白痴吗，这种小事叫什么警察。我们是 G 组的人，我们的事务所就在那边而已，跟我们走一趟吧！」

「可、可是……」

「不用担心啦，不会把你吃了啦！」

于是在半推半就下，长谷川就被带往 G 组的事务所。

与长谷川发生擦撞的奔驰，是 G 组组长的特别用车。到了 G 组的事务所后，出面与长谷川谈话的，是 G 组一名颇为年轻的老大石坂三郎（化名）。

石坂虽然脸颊上有着刀疤、面目狰狞，但说起话来却十分的温和有礼。

「相信您也不是特意来撞我们的车，因此我们不会提出什么无理的要求，请您安心吧！」

「您别这么说，真是非常抱歉！」

「那么，修理费用的话……」

石坂讲到此处时，恰巧其它的下属送上咖啡，那名下属将咖啡放到桌上时，不小心将汤匙掉落在地上。

「混账东西！你在搞什么鬼！你是故意丢我的脸吗？」

石坂好像突然变身为厉鬼一样，对那名下属是又骂又打，后来甚至还拿起了一直挂在墙上作为装饰的日本刀，将刀鞘取下，亮出锋利的刀身。

「你这家伙！」

「请您饶了我吧！」那名下属跪求着。

「老大，请手下留情啊！」其它下属纷纷上前拉住石坂，为那名下属求情。

（糟糕，该怎么办啊！）

「这次就饶过你，放手。」

众人松手，石坂放下高举的日本刀，转向跟长谷川

「真不好意思，让您看到这么丢人的场面！」

「不、不会，您千万别这么说！」

「那么您愿意负担修理费用的话，就不需要什么道歉、压惊的费用了。如果您不愿意支付修理费用的话也没关系，我们自己会想办法解决的。」

「没有这种事，我愿意付！不，请让我付修理费用吧！一百万，不对，五百万日圆可以吗？」

「请您不用勉强没有关系。」

「不会不会，这是我的一点心意，请您务必收下，拜托您！」长谷川不停

向石坂鞠躬哈腰。

石坂故意演出的这段作势杀人的戏，让长谷川大为震惊，同时心里也非常担心究竟石坂会做出什么事情来。

若是石坂或是下属出言威胁长谷川，就可能背上恐吓的罪名，因此石坂让长谷川亲眼看到如此惊心动魄的画面，让长谷川自行决定要怎么做。

然而，这也不是石坂和下属事先串通好的戏码，只是刚好发生汤匙掉落的事情，让石坂可以借题发挥演出。正因为不是事前预谋，所以下属们的表情与举动才会真实逼真，足以让长谷川惊吓不已。

就算之后这件事情曝光，警察上门来关注时，石坂也可以理直气壮的说：「我不知道这件事，我又没拜托对方付我钱，我有什么错？」

为什么呢，因为自始至终石坂从未开口要钱，反而是长谷川主动提出「我愿意付！不，请让我付修理费用吧！」

真枪实弹的戏码，才能骗过别人。

第三章 操纵对方的 19 个方法

1、牵着对方的鼻子走

试着想要说服对方的人，都是脑筋只会直线思考的人。

「看在谢礼的份上，可以帮我行个方便吗？我不会告诉别人，这样你得到好处，对我也好。」

相信很少有人会回答说「的确如此」吧？倘若对方说：「你说那是什么话」，当场可能演变成超级尴尬的情况，甚至可能直接吵起来。

当事情的发展越糟糕时，人类常会因理性的作用而越想要说服对方，但往往只会造成反效果。那么究竟要如何是好呢？

「这种事还不简单！」

说这句话的人，是关西的事件屋，所谓「事件屋」，是专靠欺骗公司牟利的詐欺师。他们的职业就是以说话的技巧为武器，以蛊惑人心。

他们会先夸奖对方：「说实话，幸亏有您这么有才能之人在，真是帮了我一个大忙」，然后不动声色的切换话题：「对了，听说令郎是今年要参加大学考试吧？」

「是啊，那个没出息的孩子真令人担心。」

「您别这么说，孩子的将来都十分令人期待啊！哪像我们，都已经是年过半百了，以一天来算的话，都已经走到黄昏了，接下来又是完全不同的人生阶段。」

孩子的将来、年过半百、黄昏……自然而然的提到这些关键词。也就是说，这些都是引起「对将来不安」的话题。透过这些问题，将不安的种子撒入对方的心中，接下来就任凭它们任意发芽茁壮。接着再透过「要这么一直工作到退休吗」、「退休以后呢」、「像您这么有才干之人真是大材小用」、「希望我可以帮上您的忙」这类的问题，煽动对方心中的不安及不满，将自己表现得像是对方的战友。

「我们啊，才不会想要说服对方。只要用点小技巧让对方开始担心、思考，这样就够了。」

恶魔绝对不会说服别人，只会在他入耳旁喃喃低语。

煽动对方的不安与不满，假装是对方的盟友。

2、误导对方的情报搜集法

某黑社会组织的干部神山勇司（化名），是个不喜形于色之人。因此，下属们面对神山时总是提心吊胆的。为什么呢？

比如说，当某天下午，神山出现在事务所时。

「您辛苦了！」下属们齐声向神山打招呼、迎接他的到来。

「怎么回事？」

「咦？您说什么？」

「混账！我在问到底怎么回事！」

震怒的神山开始摔烟灰缸。

这就是下属们会如此提心吊胆的原因，不过神山这么做当然也是有理由的。

「喂，怎么一回事？」

「咦？」

以后被这么一问时，下属们便会开始思考神山究竟在问什么，而纷纷报告。

「啊，您是说 Z 会的案子吗，那件事的话，我现在还正在跟 OO 商量中。」

即使下属回答神山的，是他第一次听到的事情，神山心里虽不清楚状况，依然会让对话继续下去。

（Z 会？发生什么事了？）

「进行得还顺利吗？」

「嗯，还算可以。」

「是不是很花钱？」

「有一点，所以昨天组长似乎有点不高兴。」

「难怪啊，那么……」

就这么继续装傻，就能问出更多的情报。

利用模棱两可的问句，得到更多的情报。

3、适时施加压力

街上的某间料理店中，某制造商的营业一课课长，正拿着一本以写实报导著名的杂志，津津有味地看着一篇关于黑社会干部的报导。

「就是这个！」课长在心中呐喊着。

那则报导是这样写的：「因为年轻下属的错误行为，黑社会的干部在盛怒之下就教训起下属来，除了口头上的教诲外，也免不了出拳教训」。

「没错没错，就是应该这样严格的对待下属才是！」

课长正为了教育下属的方法而伤透脑筋，看到这篇报导后，虽然感到惊讶，但也觉得非常受用。

「搞什么鬼啊，这份报告是怎么回事？给我重写！」

隔天开始，营业一课课长的怒骂响遍整间办公室。

一个月后，营业一课的业绩如何呢？

业务部三课中，营业一课的成绩直落谷底。这是为什么呢？

因为营业一课的气氛，就如同笼罩在大雨、闪电般的暴风雨中，不仅是工作环境，每个人的心情更是大受影响。

黑社会的干部对犯了点小错的下属大声斥责、打骂，这种明明不是什么「人才培育法」的方法，竟会被课长看中。黑社会的干部、组长们，多半都是因为自己心情不好而打骂下属、摔东西出气，而下属们并不会因责骂而成长，学到的也只有如何看他人脸色。

营业一课也是同样的状况，下属们只学到如何观察课长的心情与脸色，对于实际工作却起不了太大的帮助。课长也只是虚有其表，摆出恶魔的样子罢了。

真正的恶魔是不会大发雷霆、斥责他人的。就算要责备他人的错误时，也一定是经过缜密的思考才说出来。

比如说，常有商管书提倡「不在他人面前责骂下属」的理论，但恶魔则偏偏反其道而行。

「为什么会失败呢？这不像是你应有的行为。」恶魔会以这样的方式刺激下属。因为在众人面前这么说，反而会令对方如坐针毡。

「这不像是你应有的行为」，则略带激励之意，不仅可以保住对方的面子，还有种「我很期待你、看好你」的意味。

恶魔就是可以满脸笑容的说出这句话，却在无形中带给对方更大的压力。

众目睽睽下斥责他人，让对方如坐针毡。

4、用「我拭目以待」刺激对方

「搞什么鬼！你不想活啦！这次再失败的话你就完了！」

会以这种方式威胁下属的，大概只有黑社会的三流干部了。一流的干部就完全不同。一流的干部信赖下属们。不，应该说，他们有「信赖下属们的样子」。

「这件事交给你们没问题吧，拜托你们了。」

「好的，这件事我们会干得漂漂亮亮的，您放心。」

每个下属都一副势在必得的样子。这里就是最关键之处，当人因接受他人的命令而行动时，是否有感受到命令者的期待，对之后的人际关系将产生很大的影响。

事前被威胁的行动，在成功之后，对方心中的大石头会因此放下，感觉到「啊！太好了，这样就不会再被骂了」。不过，有些人也会因此对命令者产生不满的心理，在心中呐喊着，「可恶，你给我记着！」因此，即使工作顺利完成，在行动者心中，仍会对命令者产生对立的意识。

然而，若是行动前有感受到命令者的期待时，状况就完全不同了。他们心中回想的是：「太好了，一定又可以受到称赞」。行动者因受称赞而感到高兴。获得肯定且正面的评价后，更会产生一种「忠犬」意识，之后便会对命令者忠心耿耿。

「拜托你喽！」

「我很期待你的表现唷！」

「干得好，我果然没选错人！」

受到煽动后，连猪也可以爬树。这和尔虞我诈的商场世界也是一样的。

因此，恶魔主管也常会使用这样的手法：

「麻烦你喽！」

「我相信你不会让我失望吧！」

以这些对下属抱有高度期望的话，激起下属的斗志与干劲。

放出信赖、期待对方的讯息，让对方全力以赴。

5、不论任何状况部保持上风

关西的牛郎将女性客人称为「户头」。

因为女性客人对牛郎通常带点恋爱情绪，所以经常不断花钱在牛郎身上，帮牛郎提高业绩，所以女性客人常被牛郎视为金钱与物品的预支户头。

对牛郎而言，除了业绩外，最重要的莫过于由客人身上搜刮油水了。被无聊的玩笑与赞美逗得乐不可支的女性客人，常会将牛郎视为自我的延伸，任凭他们予取予求。

不过一流的牛郎却握有十足的主导权，完全不像其它牛郎一样需开口请求，而可以牵着客人的鼻子，由自己决定该怎么走。他们是怎么做的呢？

例如，我们来看看在新宿歌舞伎町的某间牛郎俱乐部中工作的 A，如何由一名女客人身上获得一辆宝士 SL。

他们两人在银座吃过晚餐后，A 开着丰田的车，载着女客人前往店里。途中，A 在展示有奔驰 SL 的车辆经销商前停了下来。

「怎么了吗？」女客人问。

「奔驰 SL，果然还是白色的好看。」A 自言自语的说。

「你想要那台车吗？」

「当然想啊！」

「我买给你当作礼物吧！」

「咦！真的吗？」只有二流的牛郎才会兴高采烈的回答。

「谢谢妳，不过不用了。」恶魔一边说一边继续开车。

之后，女客人便会在意起「A 很想要奔驰 SL」的这件事。

「那辆奔驰，怎么样了？」

女客人每次来店里都会提起，深怕被其它客人抢先买下作为给 A 的礼物。

「让我买那辆车给你嘛！」

「不用了啦！」

「没关系让我买吧！」

「真的不用了啦！」

「拜托你，让我买吧！」

禁不起女客人的再三哀求，最后 A「在没有办法之下，只好收下女客人送他的奔驰 SL。」

这正是牛郎的主导权。

不开口拜托对方，而是牵着对方的鼻子走。

6、掌握提出条件的时机

「你能不能有点诚意啊？」黑社会的兄弟大发雷霆的说。

「我们公司仅是贩卖商品，因此对于商品问题的处理，不晓得您有什么样的想法，可以提供我们作为参考吗？」客服人员正对来电的客人解释着。

这两种情况的共通点都是「请对方自己想看看」，把对方丢过来的球再抛回去给对方。

「那么，要如何展现诚意呢？」

「混账东西，这种事情你不会自己想吗？」

如果场景转换到公司客服部的状况——

「要用什么方式赔偿您会比较好呢？」

「赔偿消费者这些事情，还是应该要由负责商品制造的贵公司决定吧？」

不论是哪种情况，都要求对方先提出意见、提示，再依据对方的说法，来决定下一步。

如果对方提出的「诚意」与「补偿」，比心中想象的还低时——

「可恶，你居然这么小看我们！」

黑社会兄弟想必会更加生气。

「这样啊，我知道了。我想我们和贵公司的关系，大概到这里了。」

使用「这应是双方最后一次合作」的讯息来威胁对方。

相反的，如果对方提出高于预期的条件时，情况可就不同了。

「好吧，既然你都这么说了，那这次我就睁一只眼闭一只眼吧！」

「我知道了，那么这批商品的问题，就作为特例处理吧！」

如此巧妙的化解双方的紧张关系。这种交涉法，可以称为「恶魔慢出拳」的交涉法。因为比对方晚出拳，因此绝对不会输。

关键即在于如何引诱对方先出拳。

最明确的方法，就是我方不提出任何的提示或条件，全交由对方自行思考。「你有没有诚意啊？」

「请问……要我怎么做呢？」

「这不是你该自己想的问题吗？」

以这类说法，不断的逼迫对方回答。

不提出任何的提示与条件，全由对方自己思考。

7、模糊问题焦点

「麻烦才会带来收入」是黑社会世界中的常识。

「找麻烦」为黑社会的用语，是指透过在他人工作的场合及地点，因发生纠纷、争吵而获得的额外收入。

比如说去俱乐部喝酒时，因酒店小姐的态度不好而在店里争吵、闹事。在店经理的求助之下，马上就会有兄弟前来。

「喂，这里是我们 A 组在管的！」

「是这样啊，那就更好啦！搞什么鬼啊，这间店的服务态度很糟耶！」

「你说什么！」

「不服气吗！我是 OO 会的，要就找人来干一场！」

一点点的小事，就能演变成两个组织间的冲突，之后就需看两个组织要如何解决这个问题。若是两个组织都不想扩大纷争，愿意息事宁人时，就由酒店负起责任。让酒店承认店里小姐的接客服务下好，并支付赔偿金。然而，如此一来，负责这间酒店的 A 组，面子及名声多少也会受到动摇。

于是，OO 会通常会提出「我们的招牌都亮了出来，至少也要个一百万才说得过去，但为了保全 A 组的面子，收个三十万就可以了。」

这就是种略带政治手腕的解决办法。

「不如以此为契机，要不要一起合作呢？」

也有这种两组织之后发展出友好关系的状况，唯一受损的大概就是酒店老板的荷包了。

这种情形不是只有在黑社会世界才会发生。恶魔的公司职员，也会借由特意引起的争吵，来提升他人对自我的评价。

「企划书怎么回事？已经过了三天了耶！」课长催促着。

「真是对不起！」只有天使才会因此而道歉。

「不是已经过了三天，是才过了三天吧？」恶魔则会借机找麻烦。

「你说什么？你敢顶撞我，你这笨蛋！」

「说出自己意见的人是笨蛋吗？」

「我有这样说过吗！」

「那么您是什么意思呢？」

顺着主管的话，将论点转移，模糊企划书的问题，之后就继续与主管争吵下去。不过对多数的主管而言，在众人面前与自己的下属发生激烈的争吵绝非好事，若是传进了高层的耳中，还可能被认为是管理能力不佳。

恶魔就是看准这点，然后于适当时机说：「刚才失礼了，真是对不起。关于企划书我也是抱着必死的决心，请您理解」，对主管让步。

- 「不会不会，我刚才居然跟你认真了起来，不过你还真是顽固啊！」 -

「真是非常对不起！」

「不用道歉、不用道歉，我可是在称赞你呢，你很有骨气！」

结果反而借由此事拉近两者间的距离，提高对方对自己的评价。

巧妙的将自己的错从焦点转移开。

8、撇清责任

不动产公司的 A 老板碰到了诈骗问题，正准备找黑社会的兄弟来帮忙。

「明明就说本金保证只赚不赔，没想到我投资的五千万一下子就跟我说没了。我去报案，警察又说这是民事纠纷，警方无法介入。可恶！最好不要给我找到那个家伙。」

「那么，你想要我怎么做呢？」Z 组长开门见山的问。

「就是……想麻烦您帮我把钱讨回来……」A 老板满头大汗，紧张的说
着。

「把事情都跟我说吧，我再帮你解决。」A 老板向 Z 组长诉说着自己的遭遇。「万事拜托了！」

A 老板认为一句「万事拜托了」，接下来的问题都是 Z 组长的事，即使日后演变为伤害、恐吓事件时，也和自己无关，全是 Z 组长自己的问题。而且不管 Z 组长做了什么事，也都不会弄脏自己的手，这其实是有点恶魔的心态。

许多人都会抱持着这样的心态，想把责任推到别人身上，因此这类来自他人口头上的请托须特别注意。当然，真正的恶魔 Z 组长也不是省油的灯。

「我知道了，我会帮你处理。既然你都这么拜托我了，这个忙我不帮也说不过去，而且也不能砸了我们自己的招牌。」

「麻烦您了！」

Z 组长的话其实带有言外之意，一再暗示着自己是出自于 A 老板的请托，A 老板应负起所有责任。

这样的情况在主管与部属也很常见。

「快去向 S 公司推销新产品！」主管向下属命令着。

「能调降价钱吗？」

「不行。」

「我知道了。但 S 公司说若没有好的价钱，是不可能签约，而且他们将考虑跟我们中断合作。」

恶魔一面表现出自己是个对主管忠心耿耿的下属，另一方面将不属于自己责任的问题丢回给主管。

「这可不行，不能影响日后的生意。」听到下属这么说，主管有点动摇。

「我知道了。那么要降压多少呢？」于是主管终于愿意让步。

如同这样，回答问题时，多使用「我知道了」这种带有「我接受了你的

命令」意味的句子，能巧妙的划分权责归属，以避免日后不必要的麻烦。

每句话都取得对方的同意，明确划分责任归属。

9、用视线来影响对方

眼与口拥有同等程度的魔力，然而眼跟口仍不相同。眼神无法发出「你在搞什么，不是跟你说过了吗」这种直接的攻击。不过，善于营造人际关系的人，往往也善于用眼神来说话。

以牛郎健二（化名）来说好了。他对于那些女客人就很有办法。即使对方已经是中年妇女了，为了吸引健二、讨他的欢心，总会拉着他滔滔不绝的说个不停。

「这些话题好无聊啊！」

如果他这么一说，绝对会使女客人感到丢脸、自尊心受伤。

「你怎么这么没礼貌！」

若是女客人因此发怒，下次也不可能再点健二来作陪了。

那么，健二该怎么做才好呢？

他只要将视线移开就好了。

当女客人自个儿讲个不停时，他便不动声色的将视线转移至其它处。

「我的话会不会很无聊啊？」

「怎么会呢！很有趣啊！」

他笑着回答女客人的问题，接着再伺机转移视线。

许多女客人，特别是中年妇女，时常会自顾自的讲个不停，等到她们注意到健二的视线后，便会因此而道歉：

「对不起啊，我一个人讲个不停！」

「没关系，千万别在意。」

健二装出乖巧听话的样子，接着若要利用眼神说话、夺回主导权，也就轻而易举了。

使用眼神说话，针对不同的效果有许多不同的方法，不过有一项最基本

的铁则，即只有眼睛的动作而已。

当脸部及身体一起动作时，往往会使人忽略眼神的变化，也就无法察觉透过眼神想传达的话。

相反的，若只有闪闪发亮的诚挚眼神，或只有视线移动到其它地方，当然会如同刺进对方心中的尖锥般，令人不得不注意且印象深刻。

只有眼神的动作，由对方手中夺取主导权。

10、先发制人

只要有组织，就一定会有异议或不满分子的存在。

「开什么玩笑嘛！」

「这才不关我事！」

无视于自己的不努力，满口的抱怨牢骚，随时都想扯组织及领导者的后腿。这是人际社会中永远无法避免的难题。

这些不满分子，其实往往都是失败者。然而，他们大多不懂得检讨、反省自己，反而成为「不满传染症」的带原者。因此，将他们置之不理是非常危险之事。

那么要怎么对付他们呢？

许多经营管理类的书籍中，都会建议「给予不满分子工作、任务」。由领导者亲自委托的工作，会使这些不满分子产生责任感，并能有相应的自觉。

「原来如此啊」，认同此方法之人，绝对是天使。

现实的人类及人类社会，并不是这么简单的一回事。让恶魔担任班长，他就会产生肩负领导、管理全班的自觉，这仅限于小学生的世界吧！在利害关系错综复杂的大人社会中，想要寻求本人的「自觉」以解决问题，不过是纸上谈兵罢了。

那么究竟该如何是好呢？我们以负责商品生产制造的 K 公司为例。在 K 公司的营业一课中有个不满分子 N。

「N，这样的业绩不行啦！」

N 的主管平冈健一课长（化名）指责 N 的业绩不够理想，N 低头弯腰的向课长道歉。不过下班后，N 便在居酒屋猛烈批评平冈课长：

「那个混蛋课长，为了提升自己的工作绩效所以对我们这么严格，以为我们都不知道吗？简直就是把我们当笨蛋！太过分了！」

N 不断说着主管的坏话，同事也在一旁附和着：

「没错！没错！」如果这样放任 N，势必会影响营业一课的士气。

课长该怎么做才对呢？平冈课长经过一番深思熟虑后，决定拔擢 N 担任主任。

他的决定并不是出自于书籍上所说的，让本人产生「自觉」，而是 N 如果有确实尽到主任的义务与责任，业绩势必会提升，营业一课整体的工作绩效也可以获得肯定，N 也就不会再有任何的不满或抱怨。如果 N 没有达成主任应有的责任，则可以追究他的过失，并以此为理由要求 N 离职。而且就算辞退 N，也不必担心引起其他同仁的抗议。因为与同期同事相较下，以飞快速度当上主任的 Z，早就是大家嫉妒的对象了……。

这也就是所谓的「擒王先擒马」。

不论是哪一种发展，对平冈课长而言都是百益而无一害。

「我非常期待你的表现唷！」人事部发表 Z 升职为主任的那天，平冈课长拍着 Z 的肩膀说。

给予不满分子任务，并让他们「负起责任」。

11、用权威使谎话取信于人

「你的脸色很不好耶！」

当周围的每个人看到你都这样说时，想必多少都会让你感到不安。

若是身体虚弱之人，可能是真的生病了。不过，谎言若是经过多次重复，也很容易使人信以为真，这也是众所皆知的心理战术。

然而，若是相反时，又会是什么样的情况呢？多数意见赞同的「真实」，也可以被少数意见的「谎言」推翻。

应该说，能做到这番功夫的，才是货真价实的恶魔。

究竟该怎么做呢？请谨记两个基本原则，即「丢出疑问」和「赋予权威」。

举例来说，在关东 K 市 A 不动产总务部的企划会议上，有人提出了志工活动。

「房地产业在人们的心中常留下泡沫经济时代，操作土地买卖的坏印象，因此以志工活动改善人们的印象，想必可以促进公司业绩发展。」提案者如此说明，并提议「每周一的早上清洁车站前的圆环」。

「这是个不错的想法！」

课长这么一说，全员也都跟着表示赞成，课长还指名喜爱户外运动的川村秀树（化名）作为此项活动的负责人。

「开什么玩笑啊！」尽管川村心中这样想着，但当着课长的面却怎么也无法开口拒绝。

「就让提议者当负责人吧！」

也有人提出这个非常合乎逻辑的提案，其实这也正可以看出，大家都不想担任负责人。

那么川村怎么做呢？

「请让我担任负责人吧！」川村满脸高兴的说，「不过」，他又接着说下去：「清扫车站前的圆环，真的可以帮助提升公司形象吗？我印象中曾看过一篇 A 报纸的报导，但不太记得是哪个县市的新闻了。报导中写到，某信用合作社的行员们，也是一早去打扫车站，不过这种意图明显的行为，反而引起市民的反感，最后也就被迫中止了！」

川村提出「虽然我十分乐意接下这份工作，但以先前类似的例子来看，这种清扫车站的志工活动是否真的有效」这样的疑问。

可想而知，那则新闻当然是川村捏造出来的，虽然话中「不太记得是哪个县市的新闻了」没有明确指出地点，但却以「我印象中曾看过一篇 A 报纸的报导」这种提出大报社的名字，以增加自己说的话之可信度及权威。

或者，也可以使用另一种方法：

「我觉得志工活动是个很好的想法，但有没有更有效果的志工活动呢？」

川村向提案者反击，丢出这样的疑问，并顺利的将大家的焦点由活动的负责人，转移至活动内容上。

设法转移焦点并动摇人心。

12、在别人面前做「贴心」的表演

「拾取眼前的木头，却让木材顺水流走」，这句话是指人只追求眼前的近利，反而让更大的利益溜走。我们以二流和一流的女公关来说明。

许多酒店是靠女公关帮客人开酒来赚取酒钱，二流的女公关接客时，如果碰到客人寄放的酒所剩无几时，就会想尽办法尽快把酒倒完。趁着和客人讲话时，只略为稀释，便将酒倒入酒杯。

「哎呀，好像有点太烈了耶！」二流的女公关明知故问。

「喔，没关系啦！」客人虽然笑着回答，但多在心里咒骂浪费。

二流的女公关虽然捡到了「再开一瓶新酒」这块木头，却让「客人」这块值钱的木材漂走了。

一流的女公关的作法就完全不同了。一流的女公关多会刻意将酒稀释，希望可以让那瓶酒保存得久一点。那么会是什么样的情况呢？

「没关系啦，剩那么一些全倒出来。」客人发现酒快没了。

大鱼已经上钩了，一流的女公关真正厉害之处即在此。

「太浪费了啦，下次再喝嘛！」一流的女公关以不让店经理听到的声音，在客人的耳旁悄悄的说。

（这女孩还真贴心啊！）

这位客人势必还会再光临，并会指名这位女公关来坐台，同时毫不吝啬的开新的酒。

一流的女公关就是以这种「贴心」的表演，放过眼前的木头，而抓住了客人这块价值不菲的木材。

放过眼前的利益、静候更划算的生意。

13、创造「有效果的期待」

「你的话一定没问题！」

这种伪装为期待的壓力，往往可以成功唤起下属的干劲，这也是广为人知的心理操纵法。心理学上称之为「毕马龙效应」(Pygmalion effect)，当人感受到他人的期待时，便会设法做出可以响应该期待的努力。

实际上，只要抓住要点，就可以成功激起下属的干劲。这也是为何许多经营管理类书籍，都会提到「给予期待」的效用。

然而，若是仔细想想，不觉得有趣吗？唤起「没有干劲的下属」的「干劲」，并不代表能让原本处于「负数」的人，成长到位于「0」这个原点，当然也不可能变成走到「正数」的位置。

这就是大家误会的地方。可以这样说：心术不正的人改邪归正，是受到良心的驱使。然而企业就不同了，企业的目的是追求利润，怎么可能为了社员「改过向善」，而支付额外的费用呢？对企业而言，最大的任务并不是唤起那些没有干劲的员工的干劲，而是尽速将他们解雇，以招募更多优秀的人材。

因此，如果主管是一流的恶魔，他真正会做的，是解雇不良员工，而非激励员工。例如某建筑公司的精英主管吉井英治（化名），就因时常逼迫下属辞职，而有「刽子手主管」的绰号，但这绝不是对吉井的批评。被吉井解雇的下属也未曾因此而怀恨在心。

这是为什么呢？

因为那全是无法响应主管期待的下属的错！

「X X，我很看好你唷！」

吉井经常在大家面前，对某位下属表达热切的期待。因毕马龙效应的效果，该名下属为了响应主管的期待而十分努力，顺利的完成工作，并由过程中学习、成长为「正数」的员工。

但是，若是那名下属不能顺利响应主管的期待呢？

「我知道你很努力了。」

「是。」

「但我觉得你这么努力还是无法成功，可能是你的能力不适合这份工作的关系，你觉得呢？」

「啊……」

「这样的话，为什么还要在这里工作呢？」

听到这样的话，多数人都会引咎辞职。

受到主管的期望与赏识，却又无法顺利完成工作的人，大多会主动递出辞职信，因此也不会有人在背后说吉井的不是。

小恶魔以期待作为压力，让人加倍努力；大恶魔则以期待让不适任的人自发性的离开。

给予无能的下属期望，让他们自己辞职。

14、撒娇与依赖

在广告代理商 A 公司的营业部门中，有一组对比相当明显的年轻人。

他们是中岛晃一（化名）与五反田吾郎（化名）。

简单来说，这两人的特征就是「独立」与「依赖」。所有艰难任务，全凭一己之力完成的中岛，与事事都要与主管或前辈商量、请求他人帮忙，有时甚至还要别人为他善后的五反田，真的是天差地远的两个人。

例如，当顾客提出抱怨，产生了一点小麻烦时，为了不增加他人的麻烦，中岛总会独自一人设法解决问题。

「您可以帮我吗？」反观五反田则是一开始就请人帮他想解决对策。

以业务员的角度来说，想当然耳，中岛获得的评价比五反田高出许多。

「如果我们公司也有像中岛这样的人才就好了！」

连其它广告代理商也十分肯定中岛，中岛真可说是 A 公司中一颗闪亮耀眼的明日之星。

然而，出乎意料之外，后来反而是事业部要依赖他人的五反田被拔擢为主任。而最关键的理由，竟是因为他的「依赖」。

当人被他人拜托时，心中就会自然而然的产生优越感，当然同时也会伴随着相当程度的喜悦感。因此，被请托者会比较喜欢开口请求自己帮助之人。当然，并不是只要开口请求，就能获得别人的喜爱，那是出自于被请托者「对自己的自恋」，并且想要继续品尝那优越感与自豪感，所以才会愿意伸出援手。

另一方面，中岛虽然是货真价实的业务员，然而，就是因为他从来未曾向主管及前辈提出帮忙的请求，所以主管与前辈们完全无法从中岛身上获得一丝一毫的优越感。

说实在的，这不是个很有趣的现象吗？

由于中岛总是独立完成所有工作，反而让主管和前辈心中萌生一种「中岛这个家伙，都把我们当成笨蛋吗」的猜疑心，也让这个猜疑心成为他高升的绊脚石。

而五反田的「依赖」，虽然无从得知其真假，但是他大概也知道，只要去

拜托他人帮忙，被请托者反而会因此而感到高兴、得意。

努力工作、凭一己之力完成工作之人，很讽刺的不讨人欢心，甚至被认为不懂人情世故。

而恶魔理所当然会耍手段以获得他人的喜爱，轻轻松松悠游于复杂的职场中，快速的出人头地。

将人的心理当作沙包般操弄，五反田也可说是了不起的恶魔！

请求他人帮忙，让对方享受优越感。

15、挖出对方的真心话

不论是政治界也好，演艺圈也好，最近电视上的记者招待会实况转播，你是否有注意到什么特别之处呢？——那就是面对记者们的提问，受访者的应答方法真的是非常巧妙。

请看看以下的例子：

——总理，如果邮政民营化的方案无法过关，是不是会考虑解散国会、重新选举呢？

「恕我无法回答这种假设性的问题。」

或者是：

——请问你与 X X 结婚的传言属实吗？

「这种捕风捉影的谣言，我不予置评，谢谢。」

又或是：

——如果大量买进 X X 电视台的股票，提高持股比例的话……。

「请等一下，您一直都在说『如果…的话』，这些都只不过是假设而已，问这种假设性问题，好像没什么意义吧！」

关于未来的发展，大家理所当然会使用假设性问题，但当假设性问题被对方驳回后，许多记者就无计可施了。当对方回答「这没办法回答耶」、「我没有任何评论」、「问这个有什么意义吗」时，多数的记者就只能沉默以对。

这种「假设性问题的发问法」，是套出对方真心话的一种问话技巧，然而到了「你说什么就是什么」的这个时代，似乎已经很难以假设性问题来找到

真正的答案了。所以，真正手段高超的记者，是不会使用「如果」一词来发问的。

接下来，我们以演艺圈著名的八卦记者细川达也（化名）为例。

我们先来看看一般记者访问新生代偶像女星时的情况。

——如果要结婚的话，比较喜欢什么类型的男性呢？

「不知道耶，结婚还是很久以后的事啦！」

通常对方都会依照经纪公司的指示作答。

如果是细川的话，他会怎么问呢？

细川记者会询问「讨厌的类型」，而非一般人间的「喜欢的类型」。为什么呢？因为如果要问喜欢的类型，这个问题一定会变成「如果有男朋友的话，你喜欢什么样类型的男性呢」，如此一来，问题中就不得不出现「如果」。若是问讨厌的类型，就不会出现「如果」这种假设性的问题了。

——那么，妳讨厌哪种类型的男性呢？

「嗯，我讨厌胖子。」

——为什么？

「因为感觉松垮垮的、不够结实。」

——为什么妳不喜欢这种感觉呢？

于是便能像这样，慢慢问出对方真心的感受与感想。

「人类对于『喜欢』的情绪，可能说不出详细的理由，然而对于『讨厌』的感觉，却一定可以说出不少故事。」细川记者笑着说。

因此，像细川记者这种「反向的提问法」，反而可以引出对方更多的话，同时也较能增加双方的交情。

比如说在酒席的交际上：

「X X 小姐想必很受欢迎吧！您喜欢什么样的男性呢？」

这种问题就是错误的问法。

「X X 小姐您讨厌什么样的男性呢？」

对方想必会说出一大堆讨厌的理由，且理由之外一定还伴随着故事。对方说完理由后，可能就会开始长篇大论起来。如此一来，就可以让对方自己

说出真话，完全不须自己穷追猛打。

当然，这样的手法也可以适用于各种情况。

抛出问题，让对方自动全盘托出。

16、即使被质疑、否定，也不中断谈话

中型企业 Y 物产的常务董事秋山阳平（化名），被视为是董事长的接班人。

虽然秋山常务的工作实力有目共睹，但他却是个非常专断独行之人，他青睐的人都可以平步青云的出人头地，但若是被他讨厌，则永远不得翻身。

在 Y 物产中，秋山常务非常喜爱品川弘树（化名）和鸟越慎太郎（化名）这两名员工。品川与鸟越是同时入社的同事，两人都在暗中争夺常务秘书长的职位。然而，由于品川和秋山常务都毕业于 K 大学，因此身为秋山常务学弟的品川越来越得他欢心，逐渐比鸟越更占上风。

「那么，常务秘书长八成会由品川出任吧」，大家心里都一致这样想。

因此居于劣势的鸟越，自然感到十分焦急。

突然，鸟越想到了一个妙计。先前曾有传言说，秋山常务的情妇是银座某俱乐部公关，他决定好好利用这个传言。鸟越马上邀请品川下班后去喝酒，虽然说是竞争对手，不过两人也是同期进公司的伙伴。

「秋山常务好像外面有情妇喔！」鸟越提起了这个话题。

「只是谣传而已啦！」品川则尽量回避这个话题。「是真的啦！」

如果继续这样紧追不舍，是绝对不会有任何效果的。就像用双手捧水，手一抬起时，原本看似已经捉住的小鱼会咻一声就溜走。因此，不管品川如何否认，鸟越都决定，要将传言说成是既成事实，并且透露出「我比你更清楚」的态度。

「原来你不知道啊，秋山常务的情妇，就是他常和我一起去的那间俱乐部的红牌呢！」

这时，品川开始流露出焦急的神情了，他完全不晓得这回事，也第一次听到鸟越和秋山常务常单独去俱乐部的事情，而且鸟越居然认识常务的情妇。

难不成常务和鸟越私底下有什么秘密吗？品川的心里不免产生了疑问。

「没想到常务居然喜欢那样的女人，你大概不晓得，之前也有过一次，他们分手时还差点闹出事情来呢！」

鸟越越说越起劲，无意间似乎在炫耀着自己和常务的关系有多亲密。

「不过，美嘉其实还不错啦！」鸟越装作若无其事的提到了那位公关的名字。

「是明美吧！」品川纠正鸟越。

（我明明就比你清楚。）品川在心里得意着。

隔天，原本只有常务与品川两人知道的「明美」这个名字在公司中流传开来，秋山常务大发雷霆，品川也因此被打入地狱，永远不能翻身。

让对方产生猜忌、疑心，诱导对方失言以套出真话。

17、正确又有魄力的恩威并施

斥责后称赞，是收揽人心的基本方法。在阅读过相关的书籍文章后，K公司的主任神山德三（化名），迫不及待的想要试试效果。

「这个月的业绩是怎么回事！做成这样你还算是个业务员吗？」神山主任把某位下属找来，勃然大怒的训斥了一顿。

「不过，我还是很认同你的能力唷！」接着他又露出笑容称赞对方。

这样神山主任就能牢牢捉住下属的心吗？

答案当然是NO！人类并不是这么单纯的动物。

（什么嘛！刚刚还那样骂我，现在又假惺惺的说这些！）

神山的行爲反而引起下属强烈的反感。

心理学上怎么解读，我不太清楚，但我想不论多夸张的赞美，没有人在被大肆批评、责骂后还会没有任何不悦，甚至感到高兴。

若是恶魔会怎么做呢？恶魔会反过来先赞美。

「我十分看好你的能力呢！」先笑嘻嘻的称赞对方，接着再开始教训：「不过这是怎么回事啊！你自己看看这个月的业绩！」

「搞什么嘛！」如果下属心里这样想，就代表也得一起否定先前主管所说的「我十分看好你的能力」。可是，人其实都非常相信来自他人的赞美！因此，

先让下属相信主管的赞美后再开骂，下属才会将主管的教训真正听进去。

经验老到的主管，都十分喜欢「先赞美后斥责」这套。

不论是谁，都想相信赞美。

18、掌握对方的要害

日文中有一句话叫「握有睪丸」处，即握有对方要害的意思。字面上看来，就是捉住了全身上下最脆弱之处，即握有对方要害的意思。

那，如果能握有对手或客户的关键，岂不是会变得很有趣吗？

男性的睪丸位于两腿间，收在裤子里，不可能随随便便就让人握到，不过只要轻轻一握，后果可能就非同小可。然而，握住对方的关键，也可能因此激怒对方，假如对方一气之下取消交易或终止合作关系，结果自己反而可能因此被冠上「造成公司损失」的罪名而遭解雇。

所以，恶魔不会去挖掘他人的弱点，取而代之的是「制造两人共有的秘密」。

以发生在于平成十年时一桩实际事件为例，当时财政部的官员因接受银行行员的招待，而依收贿的罪名被逮捕。事件曝光后，社会哗然，因为官员接受招待时，竟是一边有着年轻女子的群下风光，一边饮酒作乐。

这起事件即是官员与官员间共有的秘密，而这个秘密也成为银行行员用以威胁官员之用的关键。其实，银行行员根本不需要特地招待官员去昂贵的酒店，即使是在一般的场所，反正只要能发生「秘密」就行了。

两人共同的秘密也不需要是什么多夸张的事情，比如说在居酒屋喝酒时，与邻座原本不熟识的女子相谈甚欢，于是两人相偕一起去了下一家店，这就是没有第三者、只有两人才知道的秘密。

最重要的关键在于，和对方共有的秘密，是属于对方不想让主管或同事听到的对话，或是不想被撞见的场面。若能够拥有这种等级的秘密，相信想要和对方谈生意、说条件，就不会是件难事了。

恶魔也是以这种方式，将对方操弄于股掌之间。

制造两人的秘密，轻松搞定生意。

19、对付虚张声势的家伙

「傲慢、自大又喜爱耀武扬威的客人，对我而言正是求之不得！」R 饭店中 Q 餐厅的店经理笑着这么说。

例如，某天的傍晚，店里来了一个戴着金边眼镜、蓄着鬓角的男子，身边还带着一位打扮低俗的女伴。

「这间店都要客人自己开门的啊？」

「真是对不起，是我们的疏忽。」

店经理递上菜单，男子不断说着料理要如何如何、酱料要如何如何，好似自己是经验丰富的老饕。

「请问您需要什么酒呢？」

店经理一边问，一边递上酒单，然而男子却挥了挥手。

「不用给我看了啦，今天推荐什么酒？你不要看我这样，我对酒也是颇为讲究的唷！」

男子明明是要回话，却笑着对他的女伴这么说。

「我知道了，请您稍候一下。」

店经理找来店里的品酒师，向他吩咐「这两位是非常精通料理及酒的客人，请帮他们介绍适合的酒。」

「真不好意思，在您这么厉害的客人面前献丑了。」品酒师开始介绍着酒。

「客人点了伊肯酒堡一九四九年的白酒。」品酒师向店经理报告。

等到用餐结束要离开时，男子因看到账单而吓得瞠目结舌，那瓶白酒要价五十万日圆。对付这种爱虚张声势的人，就要像在放风筝一样，把他吹捧得高高的，最后他必然成为恶魔的绝佳猎物。

针对对方说自己通晓的事物，设下最深的陷阱。

第四章 击败对方的 6 个方法真正击败对手

1、真正的击败对手

最近公司里出现了传言，听说素有「千金大小姐」形象的某位女性同仁在声色场所打工。

「真的假的？」

「听说是耶！」

「女人真的是不能光看外表啊！」

原本只不过是个谣言，但在短时间内迅速流传之后，变得好像煞有其事。其实，不论这个谣言是真是假都无妨。

「真的是这样的话，那就太有趣啦！」

原本可能只是子虚乌有的传言，在大家绘声绘影的转速下，不断扯当事人的后腿，往往也会让当事人的形象一落千丈。

所以，恶魔常常利用谣言来让对手一蹶不振。例如，想要打败对手 A，让他孤立无援时。

「A 那个家伙，，一气之下居然敢叫主管辞职算了，真是太夸张了，这种人少和他在一起为妙！」

这种做法是外行人的方法，因为这种谣言已经将范围缩小到特定对象了。恶魔的做法就不同了。

「A 的事情，你知道吗？」

「不知道耶，什么啊？」

「铃木好像说他很散漫、不检点……」

利用其它同事的名字来制造谣言，可以散播得更快。如此一来，A 的形象肯定跌落谷底。

手段更高的恶魔还会更进一步。

「佐藤好像说他很散漫、不检点……」

「田中好像说他很散漫、不检点……」

佐藤、田中……依照说话对象的不同，使用不同的谣言，如此一来，谣言内容的些微变动，会让这个架空的谣言飞快成为众所皆知的公然秘密。

不过，关于谣言的内容，还是需要特别注意的关键。

「绝对不可以以真有其事、属实的事实作为谣言。例如，当目标是平常就常为金钱烦恼之人，你放出『他可能报假帐、盗用公款』这类的谣言，就一点意义也没有，因为他本来的行为与谣言内容就不难令人联想在一起。到时，听到谣言的旁人，可能只会回答一句：『有可能喔』，之后话题就结束了。如果改用『他好像跟年纪大他许多的女性在交往』，这类的谣言一定马上就不胫而走。」

听到的人可能说着「怎么可能嘛」，然而心里想的却是「真的是这样的话，就太有趣了」。

谣言，能依使用方法的不同，而成为杀伤力强大的武器。

放出多数且不特定对象的批评，轻松击败对手

2、利用「好像」、「听说」来增加对手的心理压力

情报就如同食物一样，情报太少时会感到精神上的「饥饿」，情报太多时又会感到「太饱」。

请对方品尝美味的餐点，让他满足于丰富的情报并对你产生感谢，就能轻松解决对方。相对的，利用情报算计讨厌的对手，也可以让对方罹患精神上的疾病。

也就是说，不断放出大量的消息，可以满足对方的精神层面需求，不过当情报过多或过少时，对方就会因此感到不安。

家电制造公司营业部的阿部孝夫（化名），就十分擅长利用情报击退优秀的对手。甚至还让对方自动请辞。

「如果业绩还没有起色的话，可能会有大规模的裁员喔！」

首先，第一步就是要放出情报。

「那些薪水很高的人，应该是第一目标吧！」

暗指对方，放出他属于危险族群的消息。

「你有没有听到人事经理说起这件事？没有？好吧，真奇怪耶！」

阿部继续放出更进一步的消息，明明没有的事情，却装得煞有其事。

当对方听到这样的消息时，起初一定是笑着说：「怎么可能会轮到我嘛！」

人类真的是非常不可思议的动物，虽然嘴上这么肯定的说，然而心里却会产生「不会吧」的怀疑与不安。

「怎么可能是我嘛」与「不会吧」，两种极端悬殊的念头，就开始在心里头纠结打转。

当心里产生猜疑后，人就会开始变得疑神疑鬼，对于主管或是同事的每一句话都会十分敏感，接着就像阿部一样，即使没有什么再进一步的动作也无妨。因为光是这样，就足以让对手承受极大的精神压力。阿部就是利用这种方式，让对手宣告投降辞职。

关键即在于阿部「好像」的推测说法。

如果明确肯定的说出：「某某会被裁掉」，虽然多少也会引起对方的担心，但若是以「好像不太妙」这种推测性的说法，对方反而会因为「好像」一词而忍不住不断思考，并归纳出自己的结论，而且这个结论通常往坏处发展。

当对方开始胡思乱想，心里产生「难不成」的猜疑心时，就放任对方、不必再有任何的动作，结果通常都不会太令人失望。

过多的情报能让对手心里产生不安并自乱阵脚。

3、利用亲近与亲切动摇对方

关西黑社会组织 K 组 G 家的组长因病过世了。

因为是因心肌梗塞而突然撒手人寰，因此没有留下任何遗书，当然也不曾交代过继承人，所以造成代理组长与组长的年轻儿子开始互相争夺组长的宝座，组里也陷入了紧张的气氛。双方各有大批的拥护者，因此不论是哪方继承 G 家，势必都会造成组织里的内讧与分裂。察觉到事态严重的 K 组，决定在组长逝世一年后再决定继承者，希望借由时间缓和双方的关系。

代理派认为，继承者将会在一年后由 K 组本部来决定，因此态度上也就略微收敛，没有那么霸道强硬了。然而少主派却不这么认为，少主的心腹、被称为「雷霆」的干部一之濑三郎（化名），认为这一年应该多做些工作以取得优势。

于是，一之濑便开始设法削弱代理派的势力。

「应该多拉拢些年轻弟兄来投靠我们，不过该怎么做才好呢？」

少主提议给他们一些职位，不过遭到一之濑的反对。

那么一之濑打算怎么做呢？

他打算对代理派的人拿出亲和、亲切的态度。

「哎呀，是你们啊，打算要去哪儿？」

在路上碰到代理派的人时，笑着和他们打招呼，并且特意停下脚步与他们攀谈；看到代理派的人在咖啡厅时，也主动上前去问：「我可以坐下吗」，好与他们一起聊天。

虽然是少主的心腹，但一之濑也是组里的干部，向手下问话时，没有人敢不回答。「我可以坐下吗」，尽管这是句看似征求对方同意的问题，然而谁也不敢开口拒绝。

当代理派的人，看到少主派的忠心拥护者一之濑，在和自己这边的年轻人一同喝茶交谈时，心里会怎么想呢？

「你这家伙，和一之濑是什么关系？」

代理派的人质问和一之濑一同喝茶的下属。

「你是在怀疑我吗？」

年轻下属因遭到怀疑，于是不甘示弱的反问。

就算只被看到一次，但代理派的人开始怀疑个没完没了。最后，受不了成天遭受怀疑、不被信任的代理派年轻下属们，便决定去投靠少主派。

- 恶魔是绝对不需要费尽唇舌去挖角人才的，只要一点点小把戏：破坏对方彼此间的信任关系，事情就成功了。

当对方离开原有的组织、走投无路时，再抛出「要不要来我的底下工作呢」的邀请，对方就会怀抱着感恩的心前来投靠了。

让对方无处可去，再假装慈悲大方的收留对方。

4、用客套话杀死讨厌鬼

「OO 那家伙，真的是既小气又吝啬耶！」

用这种坏话来扯别人后腿，这种作法大概只有小恶魔的程度吧！

没有用点小聪明或小把戏，功力低下的小恶魔认为，光是放出对对手不利的批评、传言，就能扯他后腿。不过现实社会可没有这么简单啊！这种手段不够高明的做法，还可能被其它人认为你是出于嫉妒才会说出这种话，结果反而带来反效果。

因此，大恶魔绝对不会放出批评他人的言论。那么大恶魔用什么方法呢？

称赞，而且是十足彻底的称赞。

「OO 真的是超慷慨的，绝对不会说出各付各的这种小家子气的话！」

对 OO 而言，被批评「吝啬」，一定会很生气吧？但如果被说成「慷慨」，即使没有因此而感到开心，但至少也不会因此而不悦。

不过，当大恶魔放出的谣言散播到公司上下尽人皆知时，就已经不只是谣言了——它就必须成为「事实」。

那会发生什么事呢？——就是 OO 不慷慨请客也不行了。甚至和同事一起喝酒时，也不能说要各自结账。

「没关系，我来付就好了！」

「谢谢招待啊！」

久而久之，OO 就无法和同事一起去喝酒了。

「今晚要不要去喝一杯？」

「不好意思我今晚有点事耶……」

随着拒绝邀约的次数一多，同事们渐渐较少主动找 OO 去喝酒，当然连带也会影响到 OO 的人际关系。这样的方法，是大恶魔用来打击对手的得意绝招之一。

当然也可以不透过谣言，而以当面向本人称赞的方式来进行。

「主任您的领带真好看啊！」

「主任今天的领带很绅士耶！」

「主任您戴这条领带真适合！」

一早就听到称赞的主任，真是心情大好。然而，大恶魔真正厉害之处在后头。

「我每天早上都十分期待主任今天会用什么样的领带呢？」

每天都故意加上这句话对主任施加压力。

如此一来，主任为了响应他人的期待，每天早上就需要花更多的心思挑选领带。红色系的好呢？还是蓝色系的好？用没品牌的领带好像不太好……这条上礼拜才用过而已……课长可能光是决定要用哪条领带，就要花费不少时间与精神了。

而大恶魔呢？怎么可能一一记下课长每天的领带！

「这条领带真好看耶！好适合主任啊！」

反正只要机械化式的赞美主任就行了！光是这么做，就足以对主任的生活造成许多麻烦而对方也不会自知。

放出对手的好评，等破坏对方的人际兰系后，再一脚踢下去。

5、把对手当跳板

同期进公司的同事比你早一步加薪升职。

可以笑着握手祝贺对方的，大概只有伪善者和懦弱的天使而已。因后悔、不甘心而借酒浇愁，才是一般人的正常反应。

不过接下来遭殃的，可能就是才刚享受到成功果实的同事了！其他人出于嫉妒，可能会联合外人一起来对付他。一个人若以其它人为踏板而出人头地，曾被他利用的踏板们，当然会想尽办法把他拉下台。每个场所、每一天，都有类似的恶性循环在发生。

这无关乎人性的问题，「同事」并不代表成为「朋友」。说到底，「同事」不过就是素昧平生的人碰巧进了同一间公司罢了。而且越想早日出人头地的人，就越不要奢望用正当或仁义的手段来达成目标。

换言之，只有不被同事扯后腿甚至陷害，努力让自己可以应付这些状况，并且能独当一面之人，才能出人头地。那么应该要怎么做才好呢？

当自己把同事拉作踏板，使自己爬往更高的位置时，要向同事表达谢意，是最基本的礼貌。也就是借由向同事表达感谢，以消减对方心中的嫉妒。

「真的非常谢谢你，没有你的帮助，我也不会这么成功！」

不过这还只能算小恶魔的做法。听到这种话，相信同事虽不会感到不悦，

不过内心的感受却很复杂，因为自己什么也没有得到。

「这种客套话，谁都会说吧！下次有机会的话，还是想办法扯他后腿好了。」

所以，为了预防这种情形，等级略高的恶魔，会为了道谢而招待同事。

「非常谢谢你的帮助！不要客气，今晚不醉不归！」

这样的做法可以带来一定的效果，但有效期限也很短，甚至可能只有一晚的时间。饮酒作乐时就是同事，然而一觉过后，对方可能会有种被酒收买了的感觉。这样的情况下，还是难保对方以后有机会不扯你后腿吧！

那么，大恶魔都怎么做呢？

大恶魔都在众人面前称赞对方，也会在主管跟前为他美言几句。

「真的是非常感谢大家及 OO 的帮忙，我才能有今天！」

这么说既给足了同事们面子，也无损于自己的成果及功绩，甚至还可以获得「很会做人」的好评。而在同事方面，除了获得面子外，自己在众人面前被赞赏，将产生一种「归功于他」的成就与满足感。

大恶魔厉害之处不仅于此，当着大家的面称赞同事后，众人便会认为你们是「朋友」，若是之后这名朋友有任何陷害、背叛你的行为，那就是他的不是了，他也将因此受到众人的谴责。

借由这样的手段，完全杜绝曾经是你踏板之同事算计你的可能。

众目睽睽下大方赞扬对方，让大家认为你们是朋友。

6、让别人的成果变成自己的囊中物

看到好的东西就强取豪夺，看到坏的东西就设法强加给别人。这是恶魔悠游于社会中却又不弄脏自己双手的极致技巧。

举例来说，黑社会组织 A 组和 X 组在某闹区发生了争执，由于两方人马都是年轻气盛的青少年，一言不合后很快就演变为斗殴事件，最后由 A 组取得了胜利。

「哼，下次再给我碰到你们，可就没有像今天一样这么简单就能解决了！」

A 组的一名组员虽然身上有多处挂彩，但仍然非常嚣张的向 X 组组员们放狠话。话说回来，A 组虽然获胜，但每个组员也都是一身狼狈。

这时，A 组有个一直在一旁旁观、未参加斗殴的组员石川太郎（化名）拿出了行动电话。

「……啊，老大吗？我是石川。我们刚跟 X 组的人在 OO 街上干了一架，漂亮的解决对方了……，好，没问题……好的，再见。」石川向组里的干部报告。

石川并没有说出「是我干的」这样的谎言，不过是把「漂亮的解决了 X 组的人」这句话的主词省略了而已。A 组的老人因石川的好消息而非常高兴。「石川刚解决了 X 组的人」，老大在其他干部前宣扬着这个好消息，让石川的「股价」迅速攀升。

然而，如果是 A 组落败时，石川会怎么做呢？A 组被打得落花流水，想当然耳，石川不会主动打电话给本部长。

「给老大打个电话比较好吧！」受伤的一名组员说。

「石川你打个电话吧！别光只会站在一旁看，我的牙齿被打掉了，真他妈的痛死我了。」

「你在说什么啊！打架的是你们，当然是你们打电话吧！好好的和老大大说清楚就好啦！」石川推托着。

石川的话也有道理，于是受伤的组员打电话向老大报告。

——挂彩了？混账东西！管你是用枪还是用拳头，怎么可以输！

电话的那端，传来老大大发雷霆的怒骂。

这就是恶魔「好事强取豪夺、坏事推托他人」的伎俩。

不过，当你想抢功劳时，也要格外注意小心，以免引起他人的反感。

「那个家伙，每次都只会在一旁捡现成的便宜！」

当演变为这样的情况时，就难保之后不会遭到其他组员的算计，想要利用他人作跳板的计划也就很难成功了。那么，该怎么做比较恰当呢？

——啊，老大？我是石川。我们刚跟 X 组的人在 OO 街上干了一场，漂亮的解决对方了……，好，没问题。X、Y 和 Z，大家也都平安无事。

先邀功后，再以其他组员也听得见的音量，向老大提及其他人。

其他组员听见后，反而会对石川的用心感到感谢。

（这家伙真不错，连我们有参加战争的事，也不忘向老大报告。）

如此一来，就能大为减少引起他人反感的情况。反正，有好消息时，最重要的不是谁如何活跃，而是谁报告了这件事。

好事自己报告，坏事让他人报告。

第五章 巧妙回避问题的 6 个方法

1、不着痕迹的避开无理要求

「明天中午前把企划书交上来。」

「噢，明天中午前？那好像有点无理耶……」

「什么叫无理？就是因为这样我们才会输给其它公司！」

怒火中烧的经理，在心中给 S 贴上了「无能」的标签。

然而，依实际的情况来看，要在明天中午前交出企划书，确实如 S 所说的是不可能的事。

那么经理是为了什么事情而生气呢？——因为 S 说了「无理」。「无理」一词带有「命令我的人有错」的批评意味，因此课长才会大发雷霆。

像 S 这样不懂得看场合说话之人，被称为「白目」。白目的人中，又以善良的天使占了大多数。

S 的同事 N，作法就不同了。反应灵敏的 N 可以在短时间内透视主管的心理，即使面对不合理的要求，也一样可以顺利完成工作、满足主管。

「明天中午前把企划书交上来。」

「好的，我知道了。」

面对主管的要求，先顺着主管的意思，并以正面回复，总之要让主管满意后再开始反攻。

「不过明天一早 OO 客户预定要来访，您觉得该怎么办才好？」

提出借口，接着就交由主管自行决定，强迫主管在企划书和接待客户的工作中二选一。

「这样啊，那你先忙客户那边！企划书明天下班前……后天再交就好了。」

「好的，我知道了。」

如果是 S 的话，可能是这么说：

「噢，明天中午前？太勉强了啦！而且明天一早 OO 客户要来访」。

「那你就今晚加班给我做完！」听到 S 的回答，经理想要不生气也难。

因为 S 的回答中有「无理」一词，因此不管再说什么，都非常容易刺激经理、引起经理的不满。相反的，N 马上就回答：「好的，我知道了」，反而可以轻松操弄经理。

面对无理与不合理的要求，以开朗积极的正面态度响应，是恶魔坚守的原则。

以积极正面的态度响应工作，轻松的操弄主管、度过难关。

2、不得罪主管的拒绝法

「你这礼拜六有时间吗？」

当主管突然这样问你时，你会如何回答呢？

「是有时间啦……有什么事吗？」

这真是非常笨拙的答法。

「其实是公司正在整理仓库，总务处要我们派个人去帮忙。真不好意思，可以麻烦你吗？」

因为已经回答「有时间」，因此即使是再讨厌的工作，也无法开口拒绝。若硬是厚着脸皮回绝，反而会引起对方的不快。

（搞什么啊，明明就有空！）

因此。回答这类的问题时，绝对不要留下把柄以免落人口实。在道德的世界中，正直是项高尚的美德，然而在唯利是图的商业社会中，它却一文不值。

那么该怎么对付这种情况呢？

「请问有什么事吗？」

针对「有没有时间」的这个问题不做任何回答，先询问对方有什么事情，这是小恶魔的智慧。

然而，有些主管可能在心中想着：「这家伙的回答是要看有什么事来决定吗」，结果自己反而很容易被烙上「狡猾之人」的印记，当然也就间接的影响日后加薪升职之路。

那么大恶魔呢？

「礼拜六吗？礼拜六家里有法会。」

先以家族的事作借口。

「有法会，这样啊……」

「怎么了吗？」

「其实是公司正在整理仓库……」

听到了真正的原因之后，「原来是这样啊，如果没有法会的话，我一定非常乐意前来帮忙」，并表现出十分遗憾的样子。但由于法会属于重要的家庭活动，若以此为借口拒绝前来帮忙，相信主管多半不会出言刁难。

相反的，如果礼拜六是对自己有好处之事时。

「这样啊，原本想要找你一起去打高尔夫。」

「原来如此，请务必让我同行。法会我让内人去参加就可以了，只是亲戚那边的法会而已。」

宁可缺席家族活动，也要陪主管去打球。听到这样的回答，相信没有主管会感到不开心，自己在主管心中的印象也可一起提升。当然，不一定要是「法会」，只要是正当的家庭聚会，就足以应付了。像是「妹妹的未婚夫一家人要来家中吃饭」、「要和儿子的导师见面讨论升学之事」、「和父亲的主治医生约好了」……就使用诸如此类的借口，即使拒绝主管的邀约，也不会造成任何不好的影响。此外，若是推掉家庭聚会时，反而还会令主管心存感激。

此时，如果是比大恶魔又更高一阶的超强恶魔，则还会使用点特别的小手段。

「请稍等我一下。」

超强恶魔在主管面前拿出行动电话拨回家。

「是我啦，礼拜六我临时有重要的工作，法事就麻烦你了。」

自言自语后再假装挂掉电话。

「这样好吗？夫人不会生气吗？」

「没问题，请不用担心！」

「那就好，真是不好意思啊！」

「不会不会，您千万别这么说啊！」

家中太太接到了丈夫自言自语就挂断的电话，还搞不清楚是怎么回事呢！

不给予让对方有机可乘的回答。

3、将失败转化为期待

不论是工作或是人生，都不可能百战百胜，势必会有失败的情况出现。有时可能只是一点小挫折，有时也可能输得一败涂地。

不过，不管是什么样的情况都不要紧。最重要的关键是在你如何面对失败、处理失败，同时你的应对方式也会影响他人对你的评价。

例如，在一间贩卖办公事务机的 A 公司中，发生了以下的事情。

业务员大竹健一（化名）卖给 Z 公司的复印机数量，输给了同行。

「你这个笨蛋！你到底会不会做事啊！」

怒火中烧的营业主管对着大竹破口大骂，Z 公司是 A 公司的老客户，本来应该可以接到大笔的订单才是。

「非常对不起！」

（混账！你以为道个歉就能解决问题吗？）

「非常对下起！」

主管每骂一句，大竹就弯腰道歉一次，因自己的错误行为而道歉，是非常正确的行为。然而，在道德社会中道歉就可以了事的行为，却完全不适用于商业世界。

以下是个较好的例子，主角是与大竹同期进入公司的伊集院勘太（化名）。

「混账东西！」课长大发雷霆的骂着。

「非常对不起！」伊集院道完歉，却又紧接着说：「但我并不是完全输了，还是有一丝逆转的希望，只要还有希望，我就不会放弃！」伊集院义正严辞地说。

当然，他并不是真的有什么胜算或把握，只是不停道歉就好像在对主管说：「我输了」，这样完全的高举白旗，不论是经理也好、主任也好，相信没有人会不生气、不发飙。

「混账东西」其实是对高举白旗之行为的愤怒。没有注意到这点的大竹，认为自己不停道歉是诚意的表现，结果反而是在火上加油。

然而，伊集院却展现出这个办法不行，一定还有别的办法」的积极态度，并且特意在经理面前这样表现。

「好，拜托你啦！」

「我一定全力以赴！」

果然之后，伊集院还是得到了卷土重来的机会。

认输却不服输，表达不放弃的态度。

4、攻击就是最好的防守

这是日本活力门公司企图收购富士电视台时的事情。我在电视上看到记者招待会的实况转播，觉得活力门的堀江社长好像变了个人似的，原本以为他是个恶魔，没想到好像并不是这么一回事。

——日本放送是谁的呢？股东的？还是观众的？

面对记者的问题，堀江社长回答：

「我虽然不太了解你指的『是谁的』之意思，但由法律层面来看，当然是属于股东的，而由心理层面的话，则是属于所有观众的，我想这没有什么问题。」

堀江社长的回答非常完美，不给予记者任何的反击空隙。不过，这绝对不会是恶魔的回答。因为堀江社长的回答只是对于记者的攻击，所发起的防御而已。

真正的攻防战中，防守方一定是较为不利的一方。这就如同排球、桌球等球类运动一样，一直处于防守状态的那方，迟早会被对手先驰得点。因此，光是防守是绝对不行的。「攻击才是最有效的防御」，这句格言讲得一点也不错。

如果堀江社长是恶魔的话，面对记者问题的回答可就完全不同了。

——日本放送是谁的呢？股东的？还是观众的？

「『是谁的』？具体上来说是指数什么呢？」

不回答问题，而是从对方抛来的问题中再提问题丢回去。

「我指的是所有的东西。」记者进入防守状态。

「您对于『所有的东西』之定义为何呢？」恶魔紧接着继续攻击。「就法律层面上的『全部』。」

「既然是法律层面的话，我也就没有回答的必要了吧？法条上都已经明文记载了，我想您应该也看得懂吧？这问题是在开玩笑吗？」恶魔又丢回疑问攻击对方。

这就是恶魔面对质问时的应对手法。

被发问，就把问题丢给对方。

5、谦卑与骄傲双管齐下

骄傲的人都是笨蛋，因为他们非常容易受到煽动。

「我老家可以算得上是资产家！」

「真的吗？」

「当然啦，我们房子里可是还有个金库呢！」

「真厉害啊！」

「对啊，而且每间房间都附有卫浴呢！」

「哇，真好！」

一被吹捧就如同被放上天空的风筝永无止境的攀高，此时只要提出要求，再说声：「拜托你了」、「那就交给你了」，对方大致就会二话不说的答应。——不对，应该说是「不得不答应」才行。因此骄傲的人，也可以说是没有心机的天使。

恶魔就不同了，恶魔当然也有骄傲、自满的心态，不过恶魔会在外层披覆着谦虚的假面。

「你的老家居然是豪宅耶，太厉害了！」

「没什么，只不过是房间多了点而已，我家其实没什么钱！」

「别客气了啦，我听说你家是大地主耶！」

「没有啦，只是祖先刚好有几块地而已，我们家根本不是什么有钱人！」

不否定自己家有豪宅及大地主的身分，即使带点炫耀意味，却仍不断强调「不是有钱人」。

为什么要这样呢？

如此一来才能避免他人的请托。

「不好意思，可以借我一些钱吗？」

「你在说什么啊，我也没什么钱，还想跟你借点呢！」

因为先前已经表现出谦虚感，所以即使在这种情况下说出这样的话，也不会让人觉得奇怪。以此类推，许多情况都可以这样应用。

「这台车很贵吧，真厉害啊！」

「没有啦，我的钱也都花在保养、修理上了。」

「好漂亮的西装啊，不便宜吧！」

「没有很贵啦，不过搭配的鞋子和领带倒是花了不少钱就是了！」

让骄傲与谦虚同时呈现，是恶魔最拿手的把戏之一。

骄傲的人都是容易受煽动的笨蛋。

6、「可是」与「但是」是愚蠢的代名词

「可是」与「但是」是近来愚蠢的年轻下属最常使用的语句开头。

「到 Z 组的凹谷组长家开枪的任务就交给你了！」

「可是……」

「可是？你这家伙，那是什么回答？」

接着当然免不了一番斥责。

聪明的家伙可就不同了。

「到 Z 组的凹谷组长家开枪的任务就交给你了！」

「好！」

聪明家伙的回答常是「好」。不过，关键在于「好」之后的应对。有些年轻气盛的下属为了表现自己的干劲，反而常说些不必要的话来为自己找麻烦。

「要不要干脆把凹谷组长『做掉』算了？」

「不用啦，还不用做到那个地步！」

如果上头来这样的回答倒还无妨，不过若是上头说：「说得也是……好，那

就这么办吧，把那个家伙做掉！「出于下属的煽动，上头的也就顺势下了指令，于是下属的人生就这么「豁了出去」。

因此，恶魔绝对不会多说话，不提任何问题，也不会为了求表现而自找麻烦。

「朝 Z 组的凹谷组长家开枪的任务就交给你了。」

「好，我知道了…」

恶魔会让对话就此结束。

恶魔不会说：「要不要干脆把凹谷组长敝掉」这种愚蠢的话。恶魔只会趁着上头还没有改变心意，将任务改为「杀了凹谷组长」前，尽快完成任务以博取好评。

YES 之后不多说废活，尽速完成任务换取好评。

第六章 让你长袖善舞的 6 个方法

1、话题不对，就快打住

恶魔的所有骗人技巧中，都有一项共通点，即抓住对方的关心。他们在开头的第一句话，就会先引起对方的注意。

「关于钱的事，有没有兴趣听听？」

「钱喔，当然有啊！」

「那就听一下我的话吧！」

引起对方注意后，接下来再开始进入正题。

若是相反的情况呢？

「可以给我点时间吗？让我说明……」

「不好意思我现在很忙耶！」

对方往往都会找借口逃开。

骗人就和钓鱼一点，不先让鱼吃鱼饵，怎么可能会有鱼上钩的机会呢？因此，对恶魔而言，对话的开头就是胜负的关键，而大恶魔与小恶魔的差别，也就在能引起对方对这个话题的多少兴趣。

举例来说，俱乐部的女公关接待首次来店的客户时，开始的对话便十分关键。

「森昌子和森进一离婚了耶，到底是为什么啊？」

「对啊！不知道为什么。」

由客人的回答听出对方对此话题没有太大兴趣时，这个话题就应该就此打住，若是还要继续此话题，不就会令客人感到无趣了吗？这种抓不到要领的行为，往往都是二流女公关做的事。

可以在短时间内找出客人感兴趣的话题并撒下鱼饵，才算是一流的女公关。

「森昌子和森进一离婚了耶！」

「对啊，我听到时也很吃惊！」

当客人表达出兴趣时，才适时的继续进攻。

「对啊，到底是为了什么啊？」

若是客人兴趣缺缺时，就应赶紧转换话题。

「您自己有开车吗？」

改以较普通且闲话家常的话题继续与客人聊天。

「嗯，有啊！」

「有发生过车祸吗？」

「没有耶，为什么这么问？不过我朋友倒是曾在高速公路被大卡车由后方追撞喔…」

「大卡车！好恐怖哟！」

「而且啊，还……」

由于是客人感兴趣的话题，接着客人多半就会开始说起故事来了。如此一来，吃下鱼饵的鱼，上钩的机率就非常高了。

找寻对方感兴趣的话题以拉拢对方。

2、善用他人的威信

有句谚语叫做「狐假虎威」。这句话的意思，就如同大家所知道的，意指没有实力之狐狸，利用猛兽老虎的威势来作威作祸，也因此和其它动物心中留下了差劲的印象。这样的情况也可以套用于人类社会。

不过，这样的行为真的很差劲吗？

「那是大家错误的观念！」

所有的恶魔一定都会异口同声的这样回答。

「狐狸不过是借用了老虎的势力，哪里不对了？」恶魔一本正经的说。

不论是虎还是象，能借用到其它动物威势的狐狸，也是凭自己的本事。能有这样的想法并付诸实际行动，因而在社会中畅行无阻的狐狸，不也是很厉害吗？

以人类社会的现实状况来举例好了，街头巷尾的猛兽，大概非黑社会的兄弟莫属了。

然而，他们也不可能在身上贴着「我是黑社会的兄弟」的字条，大摇大摆的走在路上。锐利凶狠的眼光、引人注目的黑西装、黑色太阳眼镜、贴满黑色隔热纸的奔驰车窗……光是由这些特征看来，大概就可以判定是不是黑社会的兄弟，一般民众也会刻意疏远、避免与这些人接触。

不过，如果一般民众有着和黑社会兄弟相似的特徵，会发生什么事呢？

由于拥有共通的特点，想必也会非常容易被他人误认为是黑社会的一分子。上酒店喝酒时，老板总是小心翼翼的招待，开车时按一下喇叭，前方的车与行人就慌慌张张的让出路来。

相反的，如果是货真价实的黑社会成员，穿着一般工人的工作服，骑着破破烂烂的脚踏车，又会发生什么样的状况呢？

在人声鼎沸的居酒屋裡，被安排到角落的位置，忙着招呼其它客人的老板与服务生，总要三催四请才会过来；开车时按了喇叭，反而还被其它驾驶怒骂。

因此，我们可以知道，借用老虎的威势，狐狸也能变成老虎：相对的，伪装成狐狸的样子，老虎也可以当狐狸。这就是在现实社会中，「狐假虎威」一词所代表的真正意义。

「昨晚我和经理去喝酒时，经理说营业部现在过于放松、懈怠，还要我提出现况报告给他，真是麻烦啊！」

「真的假的？拜托千万帮我多说点好话啊！」

同事们可能在心中暗骂你是个讨厌的小人，然而每个人都还是会想尽办法的讨好你。

不论这样的情况是好是坏，这就是社会的现况。善于处世之道与熟稔人情世故之人，就是可以借用强者的威势作为斗笠，悠游漫步于大雨滂沱的人生街道。

能借到强者的斗笠，也是个人的本事。

3、以「善意的第三者」之姿，坐享渔翁之利

不论是多么合理的主张，只要带有任何为自身利益着想的意味，都一定会伴随着异议。

「说什么邮政民营化是为了国民？那根本就是小泉首相的阴谋，我绝对要阻止到底！」

邮政民营化的议题引起了日本朝野内外及人民的热烈讨论，当然也不乏各式反对与批评的声浪，然而最后选举的结果，主张邮局民营化的自民党仍然获得了压倒性的胜利。为什么针对邮政民营化一事，持反对论者会失败呢？

理由非常简单，因为那些持反对论的国会议员，让大众感觉他们是为了选举、为了自身利益而反对。邮政民营化对于人民没有显著的益处，虽然被包装为十分合理的提案，但却也可以明显看出那是意图要获得特定邮局人员的选票。

不过，如果那些反对邮政民营化的议员们引火自焚，会怎么样呢？

相信民意会产生大幅度的转变吧！原本反对党「为了自身利益」而反对的印象可以获得改善，在社会上掀起「真的有民营化的必要吗」之议论，之后渐渐就会产生「小泉，你不要太过分」的批评。

关键即在此处。只要消除了「为了自身利益」的印象，合乎道理的主张也可以被诡辩取代。恶魔就是以此作为决胜的关键。

「喂，你们可不可以安静点啊！那么吵闹会造成别人的困扰，知不知道啊！」

在居酒屋里，黑社会的兄弟斥责着一群大声喝酒嬉闹的上班族。

「对不起！」上班族们不好意思的道歉。

「你们刚闹成那样，现在说句对不起就想了事吗？哪有这么简单的事啊！」

黑社会兄弟大声吆喝着，紧张的气氛逐渐升高。

「叫店长出来！」

攻击的矛头转换到居酒屋上。

「每个客人都是付钱来当大爷的，你看他们那些人吵成这样，是把其他人都当傻瓜吗？你们这间店是在搞什么鬼啊！」

明明没有受到其它客人的拜托，黑社会成员们却以这样合乎道理、逻辑的说法来为难店长。

「真是非常对不起！」

「你跟我道歉有什么用！我们可以就算了，不跟你计较，你还不快点跟他其它的客人道歉！」

「各位，真是非常对不起！」

店长向其它人鞠躬道歉，并且准备了一点心意给黑社会兄弟们作为回程车资。

「我们可以就算了，不跟你计较」，用这样的一句话，表达出「不是为了我自己的利益」，让店家与其它客人不会认为这些黑社会兄弟是故意来找麻烦。因此店家也不会通报警察前来处理，甚至还为他们准备了回程的车资。

以合理之主张作为挡箭牌，再适时转换攻击矛头。

4、隐藏自己的真面目

从事金融业证券经纪人的高宫伸朗（化名）是个有钱人。

他在夏威夷拥有度假别墅，车库里停放的净是 Rolls Royce、Land Rover 和 Porsche 等随便一辆都要价不菲的名车。

高宫每个月都会利用周末的时间飞往夏威夷一、二次，沿着海岸线享受开车度假的乐趣。

然而，大家对高宫的印象却是「小康」、「有点小钱」而已。

当然实际上，这只是高宫的伪装。

为什么高宫要这么做呢？

其实是由于高宫工作的关系，他的工作常需要和一些三教九流的人打交道，若是行为表现过于引人注目，难保不会碰到麻烦。

「借点钱来周转吧！」

要是黑社会的兄弟这样和高宫要求，高宫哪有什么办法可以拒绝吗？

不过若是假装为经济拮据，入不敷出，也可能会影响高宫的工作，金融业的证券经纪人若是个身无分文的穷光蛋，绝对无法赢得客人的信任，

高宫十分清楚这样的情况，因此他选取了中间值，伪装为手头算宽裕，却也花不起大钱的中等阶级。

高宫在国内的作风当然也比较低调，他舍弃了奔驰，选择国产车；手表

使用较便宜的劳力士表，但西装、鞋子则穿名牌货。不管由哪方面看来，他都是个懂得包装打扮、经济能力不错的白领阶级。

更关键之处在于，当生意失败时，高宫总是非常夸张的四处向人提起：「哎呀，真是被打败了。没想到居然让这只大鱼逃掉了。」、「哎呀，真是被打败了。这笔生意居然没谈成。」

高宫总是将「真是被打败了」这句口头禅挂在嘴边，久而久之，大家都记住了那印象。

当然高官也绝口不提任何关于储蓄、投资的计划，不过由他的车子、手表、服饰与鞋子，还是可以看出他应多少小有积蓄。

高宫就是用这样的方式，在夏威夷尽情花钱享乐，在日本则是大家口中那个「真是被打败了」的小康阶级。

鹰隐藏爪子不轻易显露，恶魔将素颜隐藏，戴着面具见人。

伪装为经济能力还过得去的中产阶级，而不好大喜功。

5、对付只会点头却从不发言的人

想要知道对方有没有仔细在听你说话时，只要观察对方的反应就可以了。

「原来如此。」

「是这样啊！」

「果然！」

不论点了几次头，如此回答的人，多半都没有专心在听发言者说了些什么。如果真的有专心在听对方说话，一定会适时提出「可是」、「如果」这类的疑问。

因此碰到那种只会点头、不专心听话的下属时，恶魔主管都会突然丢出问题。

「你听好了，做业务这行最不可缺少的就是做笔记、写便条。」

「原来如此啊！」

「不过写便条的纸就用影印过的废纸就好，不仅可以节省经费，也可以减少垃圾量。」

「嗯嗯，没错。」

「那么你该做什么最关键的事呢？」

「咦？呃……」

三不五时的突然抛出问题，久而久之，下属就会自动专心聆听。不过，要是恶魔主管碰到恶魔下属时，情况就不太一样了。

「那么你该做什么最关键的事呢？」

「就如同您刚才所说的。」

「所以我在问你该准备什么、该做什么事？」

「我不太了解您为何会问这个问题。」

「我想考考你有没有认真的在听我说话啊！」

「所以您是不相信我喽！」

如果主管回答：「对，我就是不相信你」，接着就可以回对方：「那您对一个不信任的人说教有什么意义呢」来反击主管。

若是主管说：「哎呀，我不是这个意思啦」，那么就可以再问主管：「那么为什么您要问我这个问题呢，让主管知难而退。当小恶魔主管遇到大恶魔的下属时？还是会有一筹莫展的时候。」

突然抽问那些只会点头却从不说话的下属。

6、应付爱说三道四的人

面对主管的朝令夕改，认真的下属只能自叹倒霉。

「咦？不用管 A 公司的案子了？搞什么啊，经理不是才说要把 A 公司视为业务重点吗？明明就是昨天开会才说的而已！亏我还准备了那么多 A 公司的资料！」

认真的天使下属面对每个指示都辛勤的付诸行动，之后却只能摸摸鼻子自认倒霉。恶魔下属就不一样了。面对上头的指示，虽然口中回答着：「好，我知道了，我会尽快处理」，不过却不会马上就有任何行动，因为恶魔下属知道，反正明天早上说的又是另一回事。所以，恶魔反而还很欢迎朝令夕改的主管，他们也不会因主管的指令而有任何不满或抱怨。

同样的，有些人对他人的评价也会不断的改变。

「那家伙真没信用」，在愤怒之下说出这种话的人，多半是认真的天使。

「OO 经理真的很过分，根本就是在利用我们而已嘛！你说对不对？」

「对啊，真是太过分了！」

在居酒屋受到同事的煽动而批评经理，一个礼拜后对方可能就改口说：「你误会 OO 经理了啦，那么为下属着想的经理可不多了耶」，评价马上就有一百八十度的大转弯。

（搞什么！是发生什么事了吗？）

尽管心里十分好奇，但还是先响应对方：「你说的好像也没错」，这才是成熟的人应有的应对之道。当然，认真的天使可能就无法做到了。

「是这样吗？」

如果你非常正直的如此回答对方，可能还会引起对方的讨伐：

「你那样说是什么意思？你是在说经理不好吗？」

「喂喂，最先开始说经理坏话的可是你耶！」

就算不死心的反驳对方，通常也不会有什么太大的效果，反而还可能加深两人间的嫌隙。

「那家伙，一天到晚在说经理的坏话！」

万一对方加油添醋，四处向别人说你的不是，当话传进经理耳里时……

「并不是这样的，经理请听我解释，是那家伙先开始在您背后说三道四，我只是随便应付他一下而已……」

到这种地步时，就算跳进黄河也洗不清了。因此，恶魔对付这种朝三暮四之人，就如同对待朝令夕改的主管一样。

「OO 经理真的很过分，根本就是在利用我们而已嘛，你说对不对？」

恶魔绝对不会回答「对啊，真是太过分了」，而是以「是这样啊」、「原来如此啊」这种不带任何赞成或批评意味的话来回答。

为什么呢？因为恶魔知道，这些说一套做一套的人，可能在几天过后态度就会有一百八十度的大转变。

在这世上抽到大凶签之人，不是那些见风转舵的墙头草，而是轻易相信他人、受到他人言论左右的认真者。

回答对方的问题，但不带任何批评。

第七章 让异性为你神魂颠倒的 9 个魔法

1、煽动对方的不安让你更受信任

「认真听好了！再这样下去，你以后一定会下地狱唷！」

这种假借怪力乱神的说法，是冒牌的灵媒最常用的骗人伎俩。

「那我该怎么办才好呢？」

前来商量的人吓得不知所措。

「在接下来的一年内，要更加虔诚的供养神佛。」

听到这里，通常大部分的人都会二话不说的掏出钱来，希望能够花钱消灾

不晓得你有没有察觉其中的奥妙之处？这些冒牌的灵媒种棍绝对不会说：「想要更幸福的话，就要更虔诚的供养神佛」，这是为什么呢？

因为如此一来，前来商量的信徒可能会认为「就算我不多花钱，也还是可以维持现状，我也不要求一定要过多幸福的生活」。

然而，如果是「再这样下去，你一定会下地狱」这种略带恐吓的说辞，就能让对方感到不安、害怕，当然也就不会吝于掏出钱来。

了解这样的心理后，要操纵女性的心理便非常容易了。

「我来教你可以幸福结婚的化妆法吧！」

想要用这种方式讨女孩子欢心的男性，绝对不会受人欢迎。

「有点不好意思，但我还是想跟你说，你那样的妆，绝对找不到结婚对象！」

受欢迎的男性通常都是一针见血的指出女性的缺点，让她们因而感到不安。

「咦？为什么为什么？为什么这样的妆不行？」

「你自己看一下嘛，你看看你的眉毛。」

以此让女性因此开始紧张、沮丧。

「不过没关系，我来教你可以改运的画眉方法！」

对不安的女性伸出援手，原本的朋友关系马上就多了层信任与依赖感。

「你这样不会幸福的啦！」

「你这样偏财运都跑光了啦！」

装作若无其事的煽动对方的不安。

「咦？为什么？哪里不对了？」

一句话就能抓住对方所有的注意力，因此恶魔常常都是受欢迎的万人迷。

三言两语动摇对方后再伸出援手。

2、选择吵杂的环境下手

行动电话响了起来，女性实业家石毛京子（化名），看了一下来电显示，是男公关俱乐部「J」的圣司（化名）。

圣司对这个女老板死缠烂打的，她面露不耐的接起了电话。

「喂喂！妈妈，是我啦！」

尖锐的高音传进石毛女士的耳里。「有什么事啊？都已经这样了。」

「等一下，别挂我的电话！五分钟，拜托见我五分钟就好了！」

「你有什么事吗？」石毛女士原本想这样问，无奈话到嘴边却说不出口。由电话的另一头传来汽车来往的嘈杂声，圣司应该是正走在哪条路上，用一只手摀住电话以减少噪音。想到圣司的这副模样，石毛女士不由得感到有些急躁，一点都没办法静下心来好好问一下圣司究竟有什么事。

「我现在人在新宿，大概十分钟后就可以到了。」

「只有五分钟唷！」

「好，谢谢妈妈！」

妈妈……最后的这个字消失在噪音中。

石毛女士看了一下手表，早上九点钟。这时间正是圣司结束店里的工作，可能刚和一起彻夜狂欢的客人分开没多久吧！圣司不是等到回家稍作休息、梳洗完毕后，再好整以暇的打电话过来，而是给人一种非常迫切、想要早一秒拨通电话也好的感觉。

想到圣司在熙来攘往的街道上，顾不得周遭的吵闹仍执意要打电话过来，

石毛女士对于圣司先前过分的行为也就没有那么无法释怀了。

而圣司真实的状况是如何呢？

挂掉石毛女士的电话后，圣司又坐回他的爱车——奔驰 SL 里。若是坐在车内打电话，由于环境安静，传进对方耳里的噪音也会大幅减少，因此圣司才会刻意下车走到路上去打电话。为什么圣司要这么做？其实就是为了在电话中营造一个喧闹、吵杂的环境，这正是恶魔的小聪明。

这样的方法也都可以适用在各式的情况。

以恋爱为例好了，当你想挽回分手的女友时，若是在非常安静的地方通电话，由于没有外来的干扰，对方就比较能冷静的思考、做决定。结果往往给你「你再打几次来都是一样，我们已经不可能了」这种斩钉截铁的回答。

不过，如果是在吵杂环境中通话，则对方的情绪较容易变得急躁，可能还未考虑清楚，就匆忙回答。因此，想要约对方见面、请求对方原谅，在热闹的环境中打电话其实会有不错的效果。

在喧嚣的环境中慌张、匆忙的打电话。让对方心急难耐。

3、故意吵上一架

「钓鱼与吸引女性也有共通之处，普通的女性用最简单的钓竿就能钩到不少，真正好的女性就得用捕黑鲔鱼那种拖钓法。而且对象不同，钓法当然也就不同！」

抱持着这样论点的，是新宿男公关俱乐部「V」的头号红牌美咲（化名）。钓鱼是美咲的兴趣，每逢放假时，他就会开着游艇享受拖钓的乐趣。不须我多说，各位大概也可以猜想到，美咲的游艇，是某位有钱的客人双手奉上的礼物。

「普通的『杂鱼』只要在吃下鱼饵的瞬间，就已经有八、九成的机率会上钩，之后只要把钓鱼线卷起收回，鱼就轻易入网了。然而，要使用拖钓法的鱼就不同了，要用拖钓法的鱼，从鱼吃下鱼饵后才是胜负的关键。有时要将线放长，有时又要缩短，偶尔也要拿出棒子来预备捕鱼，直到鱼真正拖上甲板落网前，都无法确定捕获率究竟有多少。」

尽管拖钓法如此麻烦又充满不确定性，却也正是拖钓法的乐趣所在。想

要以拖钓法成功的捕到鱼，需要一定的技巧与经验，吸引女性时也是同样的情况。

美咲用来勾引女客人的技巧，其实就和拖钓法的捕鱼技巧相同。当确定女性客人对自己抱有好感后，就如同捕鱼般，三不五时的收放长线，视对方的反应而不断改变方式，同时绝对不操之过急。若在时机尚未成熟时就收鱼线，往往只会造成前功尽弃的遗憾。

那么具体来讲，该怎么做才对呢？

其实非常简单，只要生气发怒就好了，完全不需要任何理由。特别像是电话中这种看不见对方表情的状况时，效果还会特别显著。

「我们不要再见了，妳不要再来店里了！」

「为什么？」

「理由妳应该最清楚吧！」

然后什么都不再多说，把电话挂掉就好了。

由于对方不晓得你为什么生气，因此头脑会变得一片混乱而无法冷静思考。

「我到底该怎么做才好呢？」女客人因而转向店里其它的男公关哭诉。

其它的男公关当然也会将女客人的状况转述给美咲听。

「没关系，先暂时不用管她。」

一阵子过后，等待适当时机，美咲再向女客人说：「我了解妳的心意了」，赦免女客人不存在的过错。

尽管不知道美咲为什么事不高兴，也不晓得又为了什么理由而原谅她，但大半的女客人都还是会满心欢喜的回到美咲的怀抱。

确认对方的心意后，无理由的向对方发怒。

4、时时附和对方的话，讨对方欢心

见人就弘扬佛法，这句话说的是释迦佛祖。

不过，不论再怎么有意义的内容，若是没有使用配合对方理解能力的表达方法，就如同风吹过耳朵般，一点意义也没有。

其实，人与人间的应答也是一样的道理，只是恶魔特别善用应答的技巧来取悦人心。

应答时，基本上就是使用「喔喔」、「咦」、「是这样啊」这三句，绝对不可使用「可是」、「但是」。理由非常简单，人的本性都是任性的，看到他人认真聆听自己的发言时都会非常开心，同时非常讨厌自己的意见、言论遭到批评。

如果想在他人心中留下「那个人真是个好人」的优良印象，与他人对谈时就不要多说话，使用「喔喔」、「咦」、「是这样啊」这三句基本的三句话来应答就足够。如果可以适时的重复对方说过的话，效果也会更为提升。

不过，这样的做法还只能算是小恶魔等级。

大恶魔则会下更多的工夫来迎合对方，看透对方心思与谈话发展方向的大恶魔，会适时的加速与煞车，也就是在谈话中使用「惊叹」与「冷淡」。

举例来说，位于六本木的男公关俱乐部「M」的一朗（化名）就非常善于使用这样的技巧。

「我啊，以前曾经有过割腕的经验。」

女客人主动的提起过去的自杀经验。

「咦？真的吗？」

二流的男公关表现出惊讶的神情，不过一郎就不同了。

「喔，这样啊！」一郎冷淡的回答。

「对啊，我那时可是真的想自杀呢！而且还不只割腕，甚至还有喝药呢！」

女客人原本以为对方会惊讶的继续追问，没料到一郎的反应居然这么冷淡，在略受打击的情况下，反而更认真了起来。其实一郎是故意踩煞车，以便引起对方的积极表态。

等到女客人主动透露更多时，再开始加速。

「咦？除了割腕还有喝药啊！」

「对啊，要不是刚好我的姐姐来找我，发现我自杀后，赶紧帮我叫救护车，不然我现在可能就不在这里了。」

「喔喔！」

「咦？」

「是这样啊！」

接下来就继续加速，不断附和对方的话。想在对方心中留下「这个人还不错」的印象，实在是太简单了。

善用加速（惊叹）与煞车（冷淡）来与他人交谈。

5、自导自演的人生

俊男美女，光是在外表上就十分吃香。脸蛋、身高等外在条件都是与生俱来的，完全无关乎个人努力与否。因此光是天生是俊男美女的这个条件，就比一般人多了一项优势。

虽然有人会认为这种说法很不合理，不过这确实是现实社会的状况。

丑男丑女时常对着镜中的自己叹气：心中无不惋惜如果自己再生得漂亮些、再长得英俊些，该有多好。面对这些自己无法得手之物耿耿于怀，往往只会让之后的人生永远摆脱不了阴影。

不过恶魔就不同了。

身为百分之百现实主义者的恶魔，非常清楚无法得到的东西是强求不来的。他们反而会看着镜子好好审视自己，认真思考自己的脸可以作为什么样的「素材」

「要彻底的活用我的脸，什么样的角色会比较适合呢？」

恶魔站在导演的立场，设法安排自己扮演最佳、最适合的角色。例如，若是眼睛细小的四方脸，来饰演「101次求婚」的话，想必光是外型上就能获得好评。如果身材短小，配上幽默有趣的五官，又恰好具有开朗乐观的个性，就非常适合走谐星的路线。

「哪有这么简单的事！」

不屑的取笑这种想法之人，都只是心有不甘的失败者罢了。

请看看演艺圈的实际状况吧！「人气偶像明星」不一定都可以担任美男子一角，应该说，能担任美男子一角的演员与艺人多到无法胜数，如果不是依靠具特色的外表，同时又有鲜明的个性，且能够抓住角色的诀窍，很难成为人气巨星。

恶魔也是以自己的角色作为胜负关键。恶魔绝不会自怨自艾，不会满脑

子都是「我也想变成那样」的空想，当然也不会一生都只在舞台幕后等待出场的机会。

以导演的立场为自己分配角色，利用自己拥有的素材一决胜负。

6、以模糊的问题取得对方的信赖

男公关俱乐部「L」中的雅也（化名），是店里的超级红牌。虽然雅也拥有茶色长发的出众外表，但其实也不至于美到令人移不开目光。身高、体重和造型打扮上，也都非常的一般，与世间一般人心中对超级红牌的印象可说是大不相同。

那么究竟为什么雅也能够如此的受到客人欢迎呢？

其实就是因为雅也与客人对话时，十分得体且很会为对方着想。

举例来说，一名忙于工作的女企业家才刚坐下没多久就说：「我有点累了！」

二流的男公关会在一旁嚷嚷：「妳在开玩笑吧！今晚才正要开始呢！让我们一起尽情狂欢吧」，想要借此炒热气氛，却完全没有想过为什么客人会这么说。

其实比起饮酒作乐，女客人可能更希望有人能听一听她工作上的抱怨。

「妳的工作好像很辛苦耶！」雅也问道。「是喔，其实也还好啦！」

「最近碰到什么问题吗？」

「有几个员工有工作的问题。」

「真不敢相信，妳这么聪明慧黠的女性，也会有为了底下员工烦恼的时候。」

「没办法，有很多各种不同的情况。像是上礼拜啊……」

（雅也真是体贴，居然这么了解我。）

就这样，雅也引导客人说出自己想说的话，借此取得客人的信赖，业绩当然也就扶摇直上。雅也在确认客人想要聊些什么、和客人说哪些话题会令对方高兴之前，与客人说话时都十分谨慎，绝对不会像其它牛郎一样光凭着猜测来接待客人。

「我看妳，英语应该很强吧！」

许多牛郎会以这种推测兼称赞对方的方式来博取客人的欢心，不过若是客人过去求学读书并不顺遂且一直耿耿于怀，那不就误触了客人的地雷，原本出于好意的赞美，在客人听来可就成了讽刺了。

「妳看起来就很喜欢开快车的样子！」

「我没有汽车驾照。」

碰到这种情况，岂不是非常尴尬？因此雅也的慎重不是没必要、没道理的。

那究竟该怎么做才对呢？正确的方法应反其道而行，不以具体的赞美而是以概略、模糊的说法撒网，例如「妳感觉很寂寞的样子」、「妳看起来很善良」、「妳是不是常常吃亏」。听到这些，女客人多半的反应都是「真的吗」。这些都只是广泛、含糊的说法，人都会有寂寞的时候，心中多少仍存有善良的本质，多多少少也一定会吃到亏。因此客人听到这些话一定会产生更进一步想要聊天的兴趣，而且多半会在心中想着：「他好厉害！怎么全被他说中了」。

这样的现象，在心理学上被称为「巴纳姆效应」(Barnum effect)，指的是用广泛、模糊不清、无特定对象的描述来形容特定的人时，被描述者常会很容易接受它，相信它的真实性。

许多人不晓得这样的心理战术，费尽心思想要猜测对方的想法，却反而减低了自己在对方心中的信任程度。反观恶魔则以广泛的概略性问题，轻松捕获人心。

在找到对方真正感兴趣的话题前，先以概略性问题撒网。

7、利用独处时间适时增加亲密感

用花言巧语追求女性、以贿赂对方来完成工作、欺骗他人……这些时候，恶魔都是以阴沉密闭的场所作为决胜关键。

为什么呢？

因为阴暗密闭的场所有种密室的感觉，可以增进两人间的亲近感。

这样的主张在心理学上也确实可以证实，牛郎小次郎（化名）表示，他并不晓得什么心理学的复杂学说，但这样的主张却与他先前的经验相仿。

「例如要与女性发生亲密关系时，许多女性都会要求把电灯关掉，你知

道为什么吗？虽然男性都认为女性是对于自己的裸体被男性一览无遗而感到害羞，不过其实并非如此，而是因为女性本能的知道，在一片黑暗中，反而可以增加两人的亲密程度与气氛。」

因此，男公关俱乐部到了一定的时间后，就会将店里的灯光调暗，借此提升牛郎与客人板的亲密感。

「反过来想的话就很容易懂了。」小次郎接着说：「你想女友去看电影，当电影结束时，电影院的灯突然全数亮起，气氛会变得如何呢？是不是有点扫兴、破坏气氛呢？当人处于明亮的场所时，会有种不论任何动作或表情都会被周围的人看见的感觉，因此在谈话及行为举止上会更加谨慎小心。所以，那些邀请心仪女性去光线充足、明亮的场所的男性，一定都是白痴！」

以约会的地点来说，同样都是海边，月光闪耀的夜晚一定会比阳光普照的白天更为罗曼蒂克，这包是同样的理由。

所以，恶魔要和异性约会时，百分之百会选择阴暗的场所。

微暗的光线拉近两人间的距离，让女性变得主动大胆。

8、找寻共通点的技巧

「你的老家在哪儿啊？」

「OO 县。」

「我老家也在 OO 县耶！」

「真的吗？」

在居酒屋的一遇，两位首次见面、互不相识的男女，因为同乡的关系，马上变成好像已经相交十几年以上的知己，两人滔滔不绝的说个不停。

「虽然说老家在同一个县市，但那又代表什么？」

相信一定会有人抱持着这样的疑问。人类的心理非常神奇，不只是出身地，举凡工作、母校、爱吃的料理、喜欢的颜色、爱用的品牌、兴趣……只要任何一项有共通点，两人的关系就会急速亲近起来。这在心理学上，被称之为有「类似性的动机」，这点也是拿来敲开他人紧闭心房的有效方法。

换句话说，不论是工作或是人际关系，只要能找到与自己与对方的共通点，就有非常大的机会可以比对手先驰得点。

「所以要不断的变换话题，才能找到对方感兴趣之处。」

「只要能找到两人间的共通点，说白一点，就可以非常容易的操纵对方。」

一流的牛郎与女公关都知道这样的技巧。

举例来说，以下是首次来店的女客人与一位牛郎的对话。

「妳看起来很会喝酒耶！」牛郎试着找话题。

「我不太会喝酒。」

失败了就马上换话题。

「妳周末都在做什么啊？」

「在家没事做，看看电视……」

这个话题也不行，对方马上就可以说完了。

「有去旅行吗？」

牛郎马上又提出了前后不太相关的问题。

「啊，上个月有去夏威夷玩。」

找到关键了！

「妳住在哪间饭店啊？」

「X X 饭店。」

「真的吗？」

「有什么不对吗？」

「我每次去夏威夷也都住在 X X 饭店！」

「真的吗？骗人！」

「是真的，像我今年春天去的时候……」

这就是恶魔的对话技巧，藉此和初次来店的女客人快速热络起来，距离感一拉近后，对方很容易就会成为三不五时就来光临的常客。

运用各种不相连的话题，找出两人间的共通点。

9、化解对方的任性

碰到客人提出不合理的任性要求时，该怎么办呢？这时候就是考验牛郎

手腕的时候了。

特别是店里的红牌牛郎最容易碰到这样的情况，不过尽管在数个客人间穿梭，他们也绝对不会向客人说出「对不起」或是「不好意思」。

那么究竟该怎么对付任性的客人呢？

我们来看看牛郎俱乐部「Q」中的英二（化名）都怎么做吧！

「我先失陪一下。」英二放下东西，在接到经理的指示后起身离开。

「我马上就回来！」英二没说任何理由，就往别桌客人的方向走去。

尽管客人心中略感不满，仍然面带笑容看着英二离开，她发现英二爱用的 OSTRICH 手拿包还放在方才的座位上。

（这边是我的位置，我马上就会回来。）

尽管英二什么都没说，客人仍可以察觉到这个无言的讯息。

不过英二可是恶魔，可以想见，他在每桌都留了东西。

「我失陪一下。」英二放下香烟及打火机就离开了。

就算什么东西也没放，还是可以用「这个酒杯先不要收走」，暗示自己等下就会回来。英二就是这样周旋于众多客人间，才得以守住红牌的宝座。

当对方的立场比自己高时，使用赞美的方式是绝对没有用的，有时还可能造成反效果。因此，不辩解也不道歉，而用无言的讯息满足对方的任性，这是恶魔独门的绝招。

让对方自己察觉「你是独一无二」的无言讯息。
