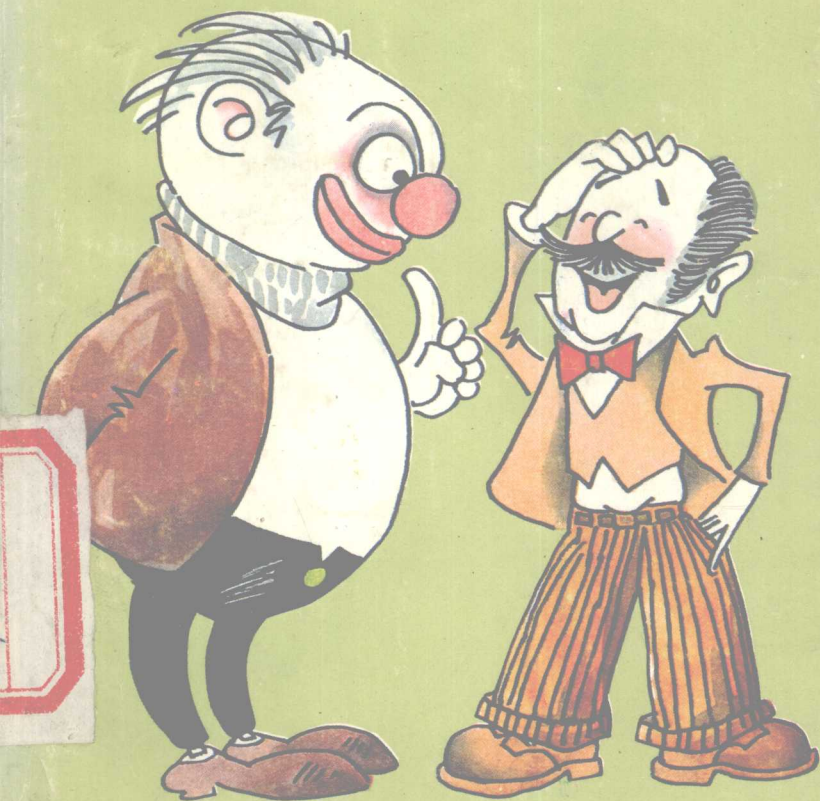


戴逸如编著
金建楚绘画

说服大师牛先生

漫画社交

上海人民出版社



戴逸如编著
金建楚绘画

说服大师牛先生

漫画社交

上海人民出版社

上海人民出版社

责任编辑 张利雄

封面装帧 戴逸如

漫画社交

戴逸如 编著

戴逸如 赵为群 金建楚 画

上海人民出版社出版、发行

(上海绍兴路 54 号)

新华书店上海发行所经销 上海曙光印刷厂印刷

中日合资上海虹桥快速印刷有限公司排版

开本 787×960 1/32 印张 12 插页 8

1990 年 8 月第 1 版 1990 年 8 月第 1 次印刷

印数 1—10,000

ISBN7-208-00894-9/B·125

定价 6.00 元

致读者

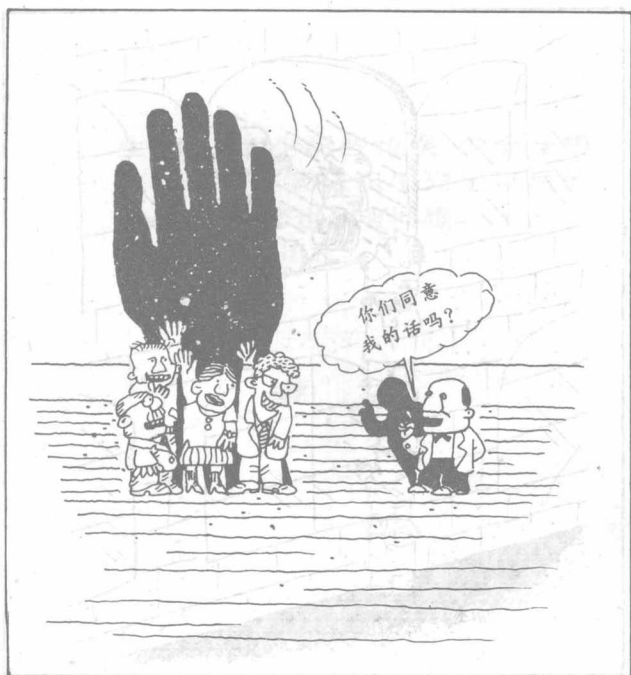
从现在起，您就多了一位朋友——牛先生。

一条原则，一桩实例，一幅幽默画，我将在较为轻松的气氛中，为您介绍这位牛先生以及他的行动诀窍。

一般地说，牛先生是个正派人，一个好人。虽然他有时会出点洋相，有时有点狡狴，有时举止不雅，有时挺世故……但他确实是个值得认识的人。

不论是各类机关的头儿脑儿，还是卖葱姜、修鞋子的摊贩，或者是企业家、教师、干部、工人、学生、家庭主妇……都能从牛先生那里愉快地学到行动的种种诀窍，使夫妇和谐、邻里和睦、同事协调，使人生少受挫折，尝到成功的甜果。牛先生的一些不上台面的手段，当然不宜学习，但在生活中我们常常会碰到类似的情形，了解一下可让您多一份警觉。

牛先生的诀窍人人用得着，天天用得上。假如我早一些认识牛先



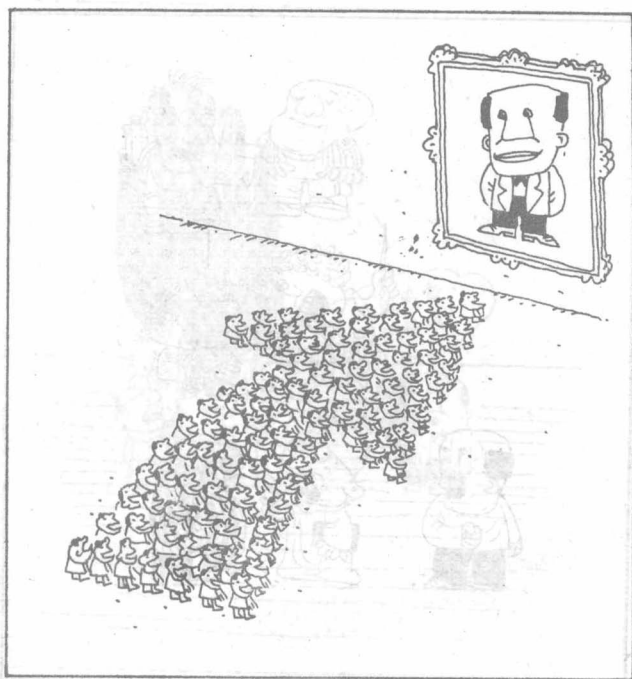
2. 说服的魅力是使被 说服者主动协助

牛先生是行骗、设圈套吗？不，不是。赵大叔、钱大妈以及所有的人甚至都不认为自己是被牛先生说服的，而是自动同意牛先生的说法，主动协助，与牛先生取得完美的协调。



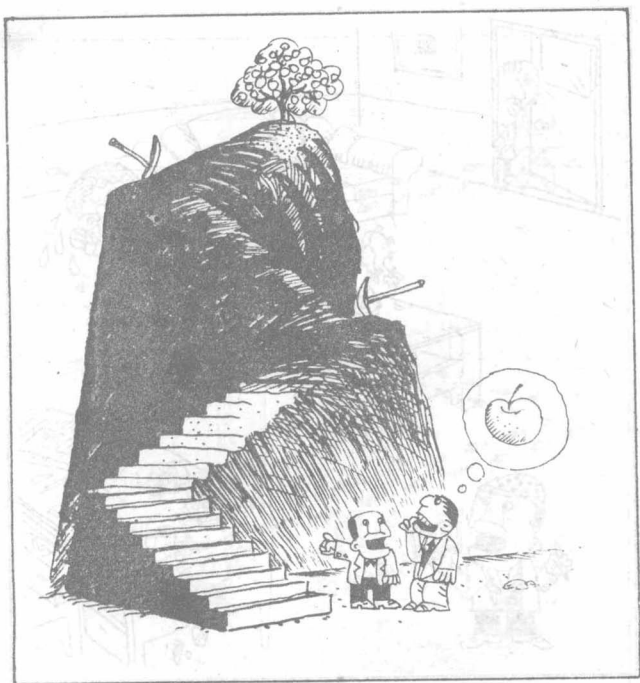
3. 说服力处处用得着

说服的动机就是要引导他人转变态度。因此，不仅是牛先生，所有的政治家、企业家、教师、推销员、律师……凡需要独当一面处理事务的人，都应拥有卓越的说服力。



4. 人人可学会的技巧

说服的效用虽然非常奇妙,但并不神秘,人人都能学会。牛先生也是这两年学了些说服技巧才变得受人欢迎!



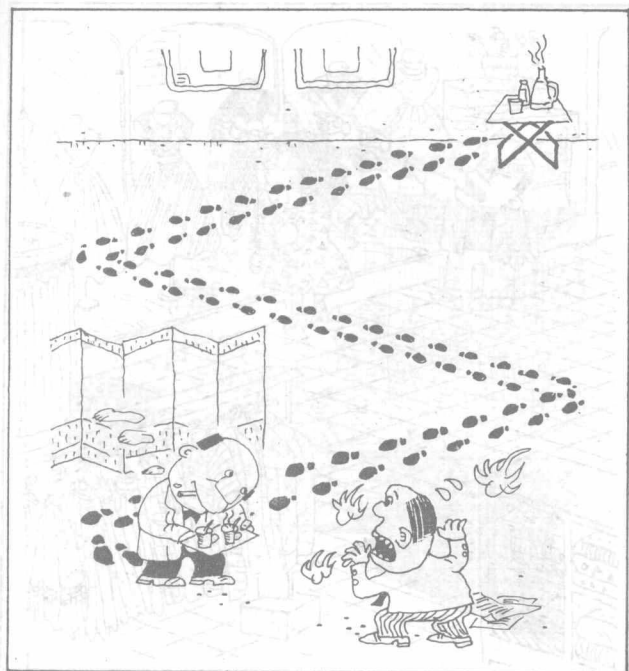
5. 阶梯式拾级而上

牛先生想把李小姐从打字员提拔到经理，但不会一下子提拔她，而是从秘书到副科长，再到科长，再……，一级一级地来。牛先生在叫人做一件原本难以接受的事情时，也是一级一级地加码，使人们一时感觉不到强力的冲击。



6. 击中对方要害,使其暴露真相

采访惯于打官腔、打“太极拳”的管经理,牛先生以迅雷之势提出一连串怪问题,使管经理招架不住、气上心头而举止失措。发怒的管经理不知不觉地讲出了真话。牛先生认为,对于一直不愿表露真心的人,故意惹怒他是对付他们的不二法门。



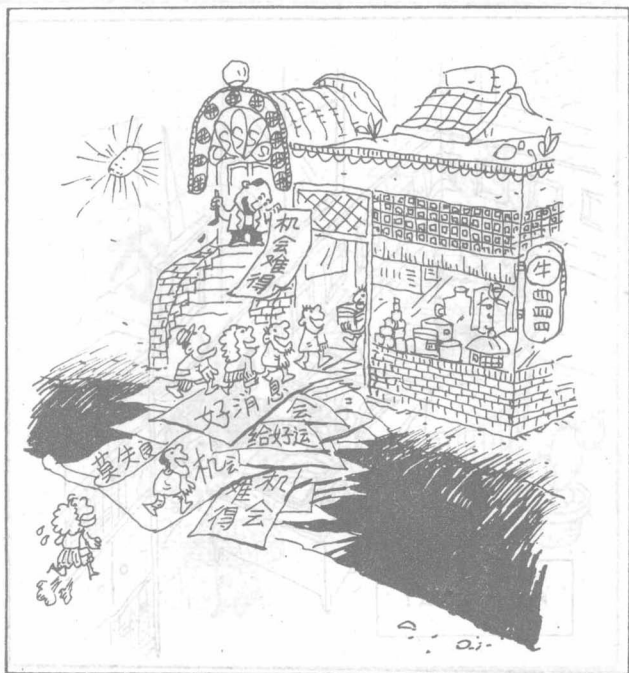
7. 以慢节奏赢得主动权

火冒三丈、怒气冲冲的马总经理来向牛先生提抗议。牛先生故意慢慢地点一支烟，慢条斯理地冲两杯咖啡……马总经理一时不知如何是好，被迫冷静了下来。不过二三分钟时间，主动权就落到了牛先生手中。



8. 诱导式暗示

牛太太正为要不要买这种式样的连衣裙而犹豫不决。牛先生知道，假如她不买下的话，不知道还要跑多少家商店。于是他不是问她“想买吗”，而是干脆问她：“买红的还是买紫的？”让她二者择一。牛太太买下了紫色的。



9. 对优柔寡断的人的敦促

牛先生的店铺门口，不知贴出过多少次“机会难得”的告示。说来也奇怪，许多精打细算、迷惑不定的顾客都怕不买会吃亏，一冲动，连不必要的东西也买了下来。那种“还有时间，可能会有更好的机会”的意识一旦被打破，就会快做决定。



10. 突然沉默的战术

牛先生唾沫横飞、涨红了脸，拼命讲述申请贷款的理由。银行行长却不理不睬，兀自看他的手相书。牛先生于是突然放低音量，行长一愣，奇怪极了，伸长耳朵来听。牛先生干脆沉默，心中好不得意，行长已从优势转入劣势，被他操纵了。



11. 以成全代禁止

小心眼太太找到在法院的哥哥牛先生要他帮助其申请离婚，才陈述了几句，牛先生就愤慨地对她说：“这样差劲的丈夫简直是白痴、流氓、恶棍……太不像话啦！愈早离愈好！”她大大地出乎意料，原以为牛先生会劝她和好，于是不好意思地说：“不，他还没有坏到这种地步。”



12. 打乱对方阵脚

精怪先生讲话很有头绪，很讲逻辑，别人很难对付。牛先生决不拿逻辑去和他硬拼，也不默默倾听，而是不断地插嘴，或点头摇头，或扭头观看门外。嗨，不管精怪先生多么老练，碰上牛先生就乱了阵脚。



13. 不怕失败

牛先生的儿子即将参加吉他即兴演奏大赛。牛太太一再叮嘱：“小心啊，不能出差错。胜了能出国旅游呢！”牛先生却说：“临场大胆发挥，不要怕失败。怕失败而缩手缩脚不敢发挥，弹得平庸，那才该脸红哩。”



14. 坦诚地明讲对方的缺点

公司董事长听惯了奉承话。作为新提升的副总经理牛先生却坦诚地指出他讲话中的缺陷。董事长先是一楞，接着马上觉得牛先生思路敏捷、观察细致、襟怀坦白，彼此一瞬间就拉近了距离。