

人生智慧丛书

多湖辉(日) 编 辛夫 译



神奇的说服术

学苑出版社

神奇的说服术

〔日〕多湖辉 辛 夫 编译

学苑出版社

1

1105/10

神奇的说服术

(日)多湖辉 辛夫编译

学苑出版社出版

北京西城线胡同甲7号

新华书店首都发行所发行 各地新华书店经售

海淀区科技开发研究所激光照排

北京富强印刷厂印刷

开本 787×1092 1/32 印张:4.5 字数 750 千字

1989年9月第一版 1989年9月第一次印刷

印数:29,200 定价:2.00元

ISBN7-80060-672-4/B·12

序 言

曾经有一家公司发生了劳资纠纷，双方互不相让僵持了很久，情况相当紧迫，如果继续僵持下去，公司就会被逼得走投无路，而这是双方不想见到的。虽然当时双方都有意避免事态的恶化；但在交涉中，相互间却因意气用事而失去了冷静，于是陷入了僵局。

就在这时，发生了一件不可思议的事。正当气氛十分紧张时，厂内的喇叭里突然传来一阵播音：

“烤蕃薯啊！烤蕃薯，热腾腾的烤蕃薯啊！”

顿时众人都忍不住捧腹大笑！

人心是不可思议的。因为突然传来与事件毫无关联的声音，使当时的气氛顿时缓和，劳资双方也恢复了理智而冷静下来，就这样起死回生地打开了僵局，交涉终于成功了。

这件事便成为笑谈。到底当时厂内为何会有这样的声音，听起来又不象是公司内的播音员，可是大家对当时的声音来得正是时候，也由衷地感激，只是没有人认为这是公司里的人试图运用这种心理战术。

事实上，公司内部的经营者也根本不明白事情的真相，所以此一事件至今还是个谜。难道其中真有人故意搞鬼，或只是一个偶然事件而已，我们也不得而知，只是它的效果也实在太绝妙了，而这是大家公认的事实。

对于在本书的开头就引用这么一段故事，读者或许很觉奇怪，但各位也应该能够感觉到，它与说服术有着密切的关系，不但如此，其中还包含有重要的秘诀。

“说服”这一词从广义上讲，即能使人们的“态度改变”，而这段故事应属劳资方面的说服术，而且从其结果中可看出，它确实具有充分的说服力量。

“说服”也的确令人不可思议，本来打算要一口回绝的，却又在不知不觉中同意了，甚至原来打算去说服对方的，不仅被对方说服，而且反过来还会为对方助阵。

我们不妨仔细地想想，凡是政治家、主管人事的人员、教师、推销员等这一类的人物，多数都具有高明的说服术，由于他们的能言善辩，自然而然地就能引人入彀。许多人常在不觉中受到引诱，而对说服者所说的都

能侧耳倾听，丝毫不会有疑问，这种情况说好比中了催眠术一样。但是这与受骗又是两回事，对于具有巧妙技巧的说服者，任何人都会甘心地与他合作。

我年轻的时候便开始接触心理学，并且对说服术十分感兴趣，也许在不久的将来，心理学会成为人际关系中不可缺少的武器，若真有这么一天，那么说服术就会变成一门很重要的学问。

因此，我也尽量和一些具有超群的说服能力的人作接触，来分析他们说服力的泉源及具体的技巧等，然后再对他们的应用方法作一番研究。这本书里所要介绍的种种说服术，都是一些在实际场合中通用的技巧，并且都能发挥无比的效果。

从这点来看，优秀的说服家毫无例外地也是能够抓住人的心理的心理学家，他们的方法与其说是理论上的，倒不如说是实用上的。我很早就把学问看成具有“有效性”的，如果不具备这有效性的条件，就不能称为学问，所以你认为称作学问不太恰当，不妨就把它称为“术”好了，就如医学是从医术演变而来，心理学也是受到了心理术的洗礼，而经过了无数次现实的考验，才这样地牢不可破。

本书所介绍的各种说服方法，是心理学和心理术的巧妙结合。所以我认为这本书对各位读者每天的生活，必能发挥极大的作用，对于这点我是深信不疑的。

目 录

序 言

第一章 怎样使对方同意自己的见解

1. 安抚对方使其说出真心话 (1)
2. 隐瞒自己不足的说服术 (3)
3. 控制说话和动作的速度来争取主动的
说服术 (5)
4. 以错觉的说服术为前提消除对方疑虑
的说服术 (7)

5. 以“最后通牒”的方式迫使对方早
作决断的说服术 (9)
6. 以突然沉默来诱使对方服从的说服术 (10)
7. 容忍失误的说服术 (11)
8. 出乎对方意料而获成效的说服术 (13)
9. 击溃对方心理的说服术 (15)
10. 装成不怕失败的说服术 (17)
11. 故意说出对方的缺点而获得信赖的
说服术 (18)
12. 借用动作或表情取胜的说服术 (19)
13. 指桑骂槐的说服术 (20)
14. 引开对方注意力的说服术 (21)
15. 晓以大义使对方无法反抗的说服术 (22)
16. 转移情感的说服术 (24)
17. 借用第三者来说服对方的说服术 (25)

第二章 怎样使对方的无意变为有意

1. 用利害关系来达到目的的说服术 (26)
2. 故作亲密借以拉拢对方 (28)
3. 如何让对方将不可能认为可能 (30)
4. 把说服的对象变成说服者的说服术 (32)
5. 以缩短见面时间而增加见面次数的
方式来说服对手 (33)

6. 怎样不使对方难堪的说服术·····	(35)
7. 如何使对方无法拒绝的说服术·····	(36)
8. 尽量增加双方共性的说服术·····	(38)
9. 以称赞他人来间接提醒对方的说服术·····	(39)
10. 如何让对方担负“情义”的责任的 说服术·····	(41)
11. 让对方在不知不觉中提高参与意识 的说服术·····	(43)
12. 让对方误以为你是在让步的说服术·····	(44)
13. 通过不利于自己的情报来增加事物 可信度的说服术·····	(45)
14. 轻轻地给对方受到良心上谴责的 说服术·····	(47)
15. 如何使对方转变态度的 说服术·····	(49)
16. 使对方觉得自己别无选择的说服术·····	(50)
17. 出乎对方意料来击破其心理防御的 说服术·····	(51)
18. 利用手中的情报使对方投降的说服术·····	(53)
19. 如何使对方把“偶然”看成是“命运” 的安排的说服术·····	(55)

第三章 如何不让对方唱反调

1. 制造双方共同的假想敌人…………… (57)
2. 以自言自语的方式使对方觉察到
自己的错误…………… (59)
3. 赞同对方的指责使其无法继续进攻
的说服术…………… (61)
4. 故意暴露自己缺点的说服术…………… (63)
5. 巧妙地回避问题实质的说服术…………… (64)
6. 从满足对方生理需求来避其锋芒的
说服术…………… (66)
7. 先压制对方的感情再说出自己的观点的
说服术…………… (68)
8. 先让对方尽情发泄再将其挫败的
说服术…………… (69)
9. 巧妙运用责骂后的处理方式的说服术…………… (71)
10. 使对方的反抗无从发泄的说服术…………… (73)
11. 以显示自己的缺点来换取对方亲近
的说服术…………… (75)
12. 以过度的称赞而使对方感到不安的
说服术…………… (77)
13. 承认自己的不足使对方无法攻击的
说服术…………… (78)
14. 如何使对方充当说客的说服术…………… (79)

第四章 迫使对方自动收回自己的要求

1. 故意夸大问题的严重性借以削弱对方气势的说服术…………… (81)
2. 运用各个击破的说服术…………… (83)
3. 使对方承认自己的要求是过份的说服术…………… (85)
4. 以有限的让步使对方满意的说服术…………… (87)
5. 以客套话来摆脱对方的说服术…………… (89)
6. 有意否定自己来引出对方赞同的说服术…………… (91)
7. 以承认自己的错误来躲避开对方锋芒的说服术…………… (92)
8. 巧妙地回避对方急切要求的说服术…………… (93)
9. 迫使对方明了他的理想与现实上的差距的说服术…………… (95)
10. 先发制人以取得心理上优势的说服术 …… (97)
11. 分散受到攻击的目标的说服术 …… (99)

第五章 如何利用心理空当使其无法辩解

1. 把自己的愿望放在最后的说服术 …… (100)
2. 运用“时间差”进行攻击的说服术 …… (101)
3. 先满足对方目前的要求以使其忘却原本

要求的说服术	(103)
4. 充分利用一天中人最脆弱的时刻	(105)
5. 先赞同对方再予以说服	(107)
6. 使对方认为决定权在自己手中的 说服术	(108)
7. 使对方当机立断的说服术	(109)
8. 使对方认为你与其利害相关的说服术 ...	(111)
9. 站在对方的立场上对其进行说服的 说服术	(113)
10. 运用激将法使对方就范的说服术.....	(115)
11. 使顽强对手接受要求的说服术.....	(117)
12. 让对方接受苛刻要求的说服术.....	(119)
13. 降低身价以松懈对方防备心理的 说服术.....	(121)
14. 利用对方的优越感取胜的说服术.....	(123)
15. 引用名言取信众人的说服术.....	(125)
16. 先以大前提提示的说服术.....	(127)
17. 故意装出很吝惜，以引出对方兴趣 的说服术.....	(129)
18. 触及对方的自尊而获成功的说服术.....	(131)

第一章 怎样使对方同

意自己的见解

1. 安抚对方使其说出真心话的说服术

曾经有个电视节目是邀请多位政治家，来询问他们的意见和想法。首先将他们隔离，然后以连珠炮的发问方式问些难以回答的核心问题。

开始时各个都十分从容地回答，但因主持人的步调极快，致使有些议员感到招架不住了，但那位主持人根本不予理会，还是继续地发问，而且问题很难回答，使得那些议员当场生气地说：

“开玩笑！这类问题怎么可以在这种场合回答，我拒绝作答！”然后便愤愤地离去，而摄影机也摄下了他们离去时的镜头。

一定会有许多观众认为事态严重了，殊不知这些议

员已在不知不觉中陷入了圈套。一般说来，政治家们在平常的会议或记者招待会上，都是以一本正经的态度，作一些官样的答复，根本无法看见他们的另一面。这种电视访问就是为了让它们说出真心话而特别设计的。对于平常不容易听见的话，让他们在大家面前说出，就是这一节目的最大目的。我们必须知道他们都是一些身经百战的政治家，在一般情形下是很难使其就范的，尤其是他们居高临下的地位，自尊心自然相当强。但还是陷入了人家特为他们布置的陷阱内。他们本来在会议中都高谈阔论，然而真正问及难以启齿的话时，就板起了面孔而露出真面目。

不论什么人，一旦感情爆发了，大都会失去理智而说出内心的话，如此一来就不难掌握他的心了。所谓的说服，至此已成功了一半。

由此可知，要套出对方的真心话，最好的方法就是让他们生气。对于不轻易开口的人，如国家情报工作人员。也有办法让他们启齿。而这就是大众传播工作者落井下石的采访方式。这种方式也适用于男人应付女人，如果她是一个难以攻破的人，只好先让她生气，搔到她的痒处，或许她一气之下会给你一记耳光，但这一记耳光表示你已攻破对方的心，这是一种成功的作战方式，虽然受了点皮肉之苦，但回味起来是相当甘甜的。

2. 隐瞒自己缺点的说服术

在商店里往往可以发现这样的一个标志，这标志是系在商品上的一个牌子，牌子上写着“谨防冒品”，顾客便认为这是货真价实的商品，而高兴地将它买下，事后才发觉它竟是冒品。

同样的手法也用于一般路边摊，虽然他们卖的是仿冒品，却一本正经地向顾客说：

“唉！世风日下，最近有很多的仿冒品，真是使人防不胜防，所以你们以后买东西千万得小心！”给人来个亲切的忠告。

于是许多主妇便信以为真地买下了他们的商品，但不料竟是一些仿冒品，原来那些路边商贩竟是销售仿冒品的不法之徒。如此一来倒楣的便是以后出现的推销员。因为这些主妇上一次当也学一次乖。往后的推销员，即使推销的是一些货真价实的商品，也不易取信于她们。

这一手法的要点，就是要抓住一般人的心理。即使自己是个很坏的人，也绝不会说出自己的缺点，而先说一些别人的坏处，以证明自己不是坏人，而让人产生一种错觉，这样他们就巧妙地利用这种人性的弱点，使人们上当。

这时那些“坏人”也绝口不提自己是例外的。而让

人们自己去感受，所以他就拼命地指责别人的缺点，巧妙地将顾客的注意力移开，待产生了错觉后，就会让人认为他自己是例外的。

这看来像哄小孩，但被骗的成人也还大有人在。现在这种欺骗手法虽被我们拆穿了；但俗话说得好：“道高一尺，魔高一丈。”他们或许会以更高明的方式来骗取人们，所以还是得多加防范。

3. 控制说话和动作的速度来争取主动的说服术

我们知道打电话 119 或 110 时，那些消防人员或警方人员通常都以从容不迫的口气来应对，这是由于他们受过了专业训练的原因。

当我们要通报犯罪及火灾的情形时，多因冲动而辞不达意，但当接听的人以从容不迫的口气应对，通报者自然会被吸引住而冷静下来。但也有些通报者会认为情况已如此紧迫，对方竟还如此悠哉，而感到生气，但他会逐渐冷静下来，意识也变得较清楚，而作出了较正确的报告。

如果相反又会有何结果呢？

“什么！失火！糟了！好的，好的，我马上去！电话号码！喔！不不，你把地点告诉我！”

如果以这样的口气通话，那么通报者会连地点都说不出来。

通常演说家和相声演员要上台表演时，都是从容不迫的。首先他们以慢条斯里的动作上台，然后环视听众，最后才从容地开口。从上台到开口这段时间相当长，此时的听众早已迫不急待了。而他就是这样紧紧抓住听众的心理，才慢慢的开口，如此一来，听众对他所说的每一句话更是不会轻易放过。