

攻心说服术

使人佩服的说话技巧

红宇 编译



中国工人出版社

说 服 术

〔日〕 能上井田 著
红 宇 编译

说服艺术

〔日〕 能上井田 著

红 宇 编译

1990年8月 第1版

1990年9月 第1次印刷

中国工人出版社出版发行

广东省新华书店经销

广州华南印刷厂印刷

787×1092 1/32 5.75印张 112千字

印数：1~30000册

ISBN7-5008-0697-3/C·27 定价：2.70元

目 录

第一章 诱导对方进入圈套	1
1 使对方接受的说服术	3
2 激怒对方，使之说出真心话的说服术	5
3 隐瞒自身缺陷的说服术	7
4 以说话和动作的速度 赢得主动权的说服术	9
5 “装蒜”式的说服术	11
6 以选择为前提， 拦断对方的举棋不定	13
7 “最后摊牌”说服术	15
8 突然的沉默，使对方陷入圈套	17
9 对失误若无其事的说服术	19
10 背离“阻止的期待”反获成效的说服术	21
11 巧妙运用理论的说服术	23
12 虚拟失败以防止真正失败的说服术	25
13 善意地批评对方而获信赖感的说服术	27
14 以说话的神态来取胜的说服术	29
15 指桑骂槐指责对方的说服术	30
16 转移对方注意力的说服术	31
17 阻止对方找借口或推卸责任的说服术	33
18 晓以大义使对方入圈套的说服术	34
19 抓住对方的弱点予以驳斥的说服术	36

20 假设第三者来改变对方态度的说服术	38
---------------------------	----

第二章 使对方的无意

变为有意

21 巧妙的自欺欺人来达到目的的说服术	43
22 “套近乎”来缩短与对方的距离	45
23 使对方将不可能的事认为可能	47
24 使说服的对象成为说服者的说服术	49
25 见面时间长不如	
* 多见面更容易增进亲密感	51
26 减轻对方难堪的说服术	53
27 摧毁对方拒绝心理的说服术	55
28 扩大双方共同点的说服术	57
29 以赞许作为间接提醒的说服术	58
30 让对方感到“见人情”的说服术	60
31 不知不觉中提高参与意识的说服术	62
32 摆出让步姿态的拒绝说服术	64
33 以反面情报增加可信度的说服术	66
34 轻描淡写地给对方良心以谴责的说服术	68
35 使对方的“不”变为“是”的说服术	70
36 让对方别无选择的说服术	71
37 化解对方防御心理的说服术	74
38 利用对方的特长使之就范的说服术	76
39 使对方把“偶然”认作“命运”的说服术	78

第三章 让对方失去

唱反调的意念	81
40 制造共同的假想敌人	83
41 自言自语使对方察觉自己的过失	85
42 赞同他的反调使其不能得逞的说服术	87
43 故意道破自己缺陷的说服术	89
44 巧妙避开对方追究的说服术	91
45 先满足其生理需求 来减弱攻击力的说服术	93
46 压制住对方情绪的说服术	95
47 先让对方发泄再轻易击倒他的说服术	96
48 责骂后巧妙处理的说服术	98
49 压制即将爆发的反抗情绪的说服术	100
50 故意显示自己缺点 来拉近彼此距离的说服术	102
51 作过分称赞使其局促不安的说服术	104
52 挫败反对理论的说服术	106
53 把对方当作代言人 来削弱抵抗力的说服术	107

第四章 使对方自动

收回自己的要求	109
54 夸大问题的严重性来削弱 其气势的说服术	111
55 粉碎整体意见的说服术	113
56 使对方认为其要求过分的说服术	115
57 引诱对方让步的说服术	117

58 用客套话与对方保持一定距离的说服术	119
59 用基本问题搪塞具体要求说服术	121
60 故意否定己见以让对方赞同的说服术	123
61 承认自己错误以避免对方追究的说服术	125
62 巧妙回避对方紧急要求的说服术	127
63 使对方明白其要求不切实际的说服术	129
64 以道歉方式阻止对方抗议的说服术	131
65 先发制人而取得心理优势的说服术	133
66 分散抨击目标的说服术	135

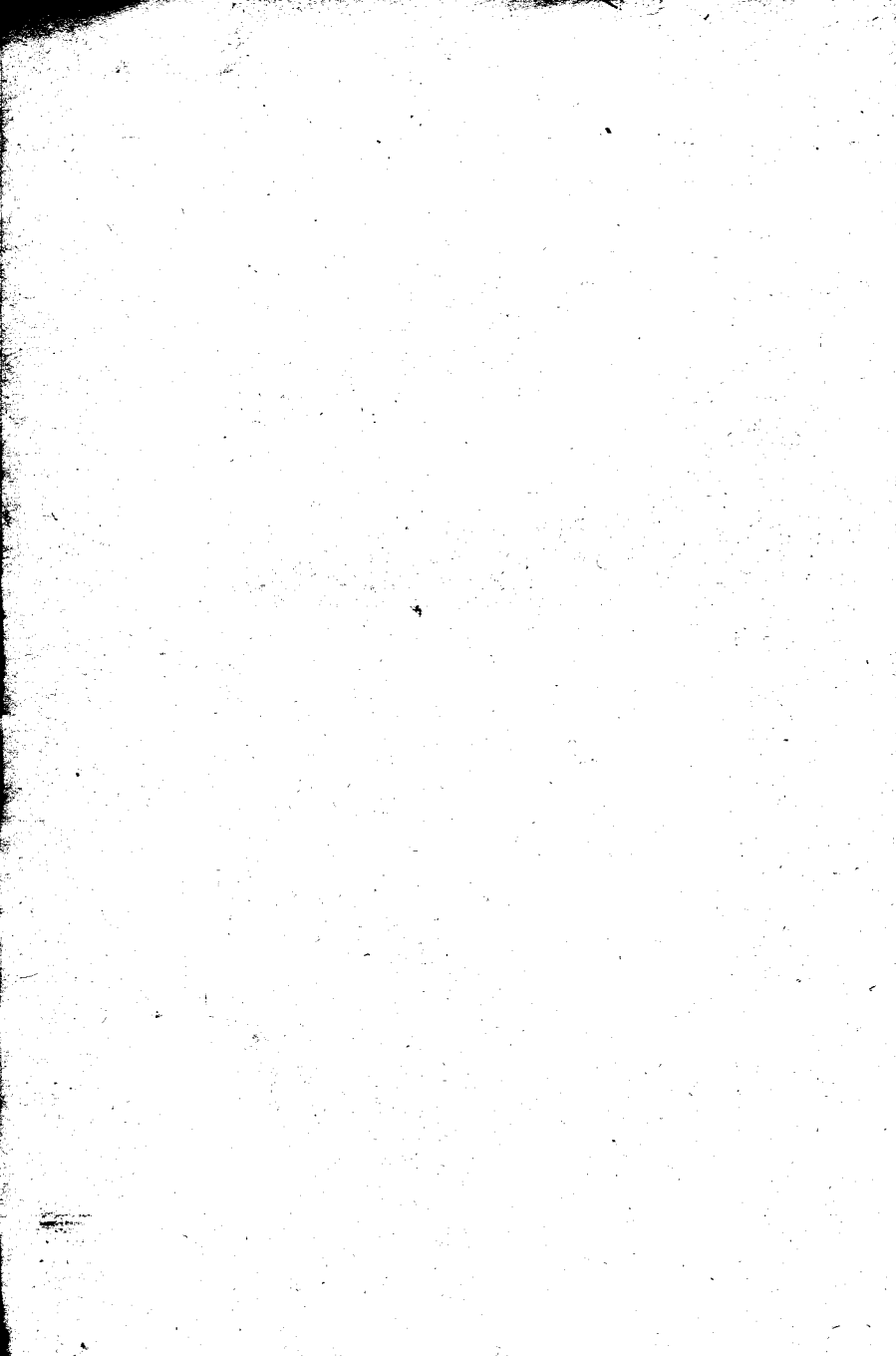
第五章 利用心理

空隙使其有口难辨	137
67 二者择一使对方早作决断的说服术	139
68 “时差攻击”的说服术	141
69 先满足目前要求以忘却原来要求的说服术	143
70 利用对方一无中最脆弱的时刻	145

71 先表同感继而诱导的说服术	147
72 表面上服从对方的说服术	148
73 使对方速下决断的说服术	149
74 掩饰自己主观的说服术	151
75 站在对方立场来说服的说服术	153
76 用激将法使对方应允的说服术	155
77 使顽固者接受要求的说服术	157
78 让对方答应苛刻条件的说服术	159
79 降低身份的松懈对方戒心的说服术	161
80 利用对方的优越感取胜的说服术	163
81 引用名言让众人信服的说服术	165
82 先以大前提提示的说服术	167
83 故作吝惜以引起对方兴趣的说服术	169
84 触及对方自尊以得到承诺的说服术	171
85 压制对方怒气的说服术	173

第一章

诱导对方进入圈套



1 使对方接受的说服术

曾经有两位法官，接受一名高尔夫球场经营者的贿赂。原因是经营者欲重建倒闭了的高尔夫球场，而给了法官许多金钱。

本来这一类事件在社会上是司空见惯不值一提的，但它却具有不同常态之处——因为这位高尔夫球场的经营者是一名律师，所以引起世人的注目。

由此看来，事件的主角是法律专家，但为什么会如此轻易触犯了法网呢？

虽然偶尔也会发生法官不知自爱而遭致人们非议的情形，但这件事，恐怕是有什么令人难以防备的陷阱。原来这位贿赂法官的律师，是利用一般人心理上的弱点，以巧妙的方式进行贿赂的。当他要赠送他们高尔夫球杆时，便说：

“这一支球杆我不需要了，因为最近又买了支新的，所以这一支就送给你，虽是用过的，但还请笑纳。”

这样一来，对方就很轻易地接受了，并不会认为是在接受贿赂。

打了一趟高尔夫球回来，法官正想结帐时，他便说：

“这只是我们经营者的调查费用而已，算不了什么。”便不收法官的钱，并且每次都如此，而这也不算是贿赂。他每次都在强调“这是微不足道的事”，其实他每次都是在进行贿赂。

如果是用过的物品，即使是新买的或价格高的，在一般情况下，还是会让人接受，此乃人之常情；在开始时，接受的是一些较廉价或毫无价值的东西，到后来纵便是送极具贿赂性的高价物品，也不会让人难以接受，而这也是一般人的心理。法官其实对于犯法比一般人敏感，然而因为被人抓住了心理的弱点，也就轻易地触犯法网。

本来是不想让对方贿赂的，但是像这样的方式，对于平时标榜正义的人来说，倒还十分有效。若一开始就给对方很大的电流的话，谁也会感觉到触电，但是如果慢慢地以加压的方式让电流由小而大，则不会使人感受到很大的刺激。

同样，从小小的贿赂开始而逐渐演变成大贿赂，即使到最后接受极大的贿赂，也不会有感觉。譬如自一个处长的地位，忽然降调至一般的小职员，任何人都会感到难堪。但是如果由处长而科长而班长的话，虽是受到刺激，但也较能让人承受。最好的方式，就是电梯的方式——一个阶段一步一步地来。

※要由处长降到一般职员，最好是一级一级地降下去。

2 激怒对方，使之说出

真心话的说服术

曾经有一个电视节目，内容是邀请多位政治家，来询问他们的意见和想法。作法是：先将他们隔离，然后以连珠炮方式问些难以作答的核心问题。

开始时各位都从容作答，但因主持人的步调极快，致使有些议员感到招架不住，但那位主持人根本不予理会，还是继续发问，而且问题越来越难回答，使得那些议员生气地说：

“开玩笑！这一类的问题怎么能在这种场合回答，我拒绝作答！”然后便愤愤离去，而摄影机也摄出他们离去时的镜头。

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，作些官腔式的答复，根本无法看见他们的另一面。这个电视访问就是想听听他们说出真心话而特别设计的。对于平常不容易听见的话，让他们在大家面前冲口而出，就是这一节目的最大目的。但他们都是一些身经百战的政治家，在

一般情形下很难使其就范，尤其是他们居高临下的地位，自尊心自然相当强。果然不出所料，陷入了人家特为他们布置的陷阱内，本来在会议上都高谈阔论，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，这样一来就不难掌握住他的心了。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。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女人，只好先让她生气，搔到她的痒处，或许她于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，虽皮肉受了点疼痛，但回味起来是相当甘甜的。

※对于隐藏真心话的人，就要故意使他生气，便能使他说出。

3 隐瞒自身缺陷的说服术

在商店内往往可以发现这样的一个假招牌，是系在商品上的一个牌子，牌子上写着“谨防假冒品”，顾客便认为这是货真价实的商品，高兴地将它买下，不料事后发觉它竟是假冒品。像这种情形，一般人或许也曾经历过。

同样的手法也用于一般路边摊，虽然卖的是假冒品，但他们却一本正经地向顾客说：

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

于是许多主妇便信以为真地买下了它们，但不料竟是一些假冒品，原来那些路边贩卖者竟是销售假冒品的不法之徒。如此一来，倒霉的便是以后出现的推销员。因为这些主妇们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。

这种作法的要点，就在于抓住了一般人的心理。因为不管自己是怎么样的一个坏人，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，让一般人的心理产生一种错觉，他们就利用这种人性的弱点来

巧妙的运用，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，所以他就拚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。

看来这不过是在哄小孩，但被骗的成人也还大有人在。现在这种手法虽被我们拆穿了，但俗话说：“道高一尺，魔高一丈。”他们或许会以更高明的方式来骗人，所以还是得多加防范。

※缺德的生意人常以“谨防假冒品”来取信消费者，而将假冒品售出。

4 以说话和动作的速度 赢得主动权的说服术

当我们打电话给 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。

当我们要通报罪犯及火灾的情形时，多因冲动而显得辞不达意，但是当负责接听的人以从容不迫的口气应对时，通报者自然会被吸引住而冷静下来。但也有些通报者会因为情况已如此紧迫，对方竟还如此悠哉而感到生气；但是在这通话的过程中，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。

如果相反又会有什么结果呢？

“什么！失火了！在哪里？那糟了！好好好的，我马上去！电话号码！喔！不不，你把地址告诉我！”

如果是这样的口气通话的话，那么通报者会连地点都说不出。

通常演说家和相声演员要上台表演时，都是从容不迫的。他们先以慢条斯里的动作上台，然后环视听众，最后才从容开口。从上台到开口这段时间相当长，这时听众早