

策略智谋

I WANT YOU JUST SAY YES!

教你“谋定而后言”的101则攻心关键策略

让人无法说NO的 攻心说话术

懂得说话的智者，他说的话像“钥匙”和“密码”，简单几个字，就能满足人们的需要或解决人们的问题。愚者说的话，却像噪音，话多烦人又让人听不出重点。你要当智者？还是愚者？关键不在于说话，而在于你懂不懂得“攻心”。

本书揭露商场上谈判及危机处理时，运用的实战说话策略和攻心战术，同时也收集了世界名人的攻心说话实例和寓言故事，在精彩故事中让你得到“攻心为上”的启示和学习如何精准攻击对方的“死穴”，让你“谋定而后言”，掌握致胜的关键。

台湾金石堂排行榜畅销书 出版四年已狂销三十一刷10万册

公关策略专家 **罗毅** 著

社会科学文献出版社



策略智慧

I WANT YOU JUST SAY YES!

让人无法说NO的 攻心说话术

台湾金石堂排行榜畅销书 出版四年已狂销三十一刷10万册

公关策略专家 **罗毅** 著

社会科学文献出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

让人无法说 NO 的攻心说话术/罗毅著. - 北京: 社会科学文献出版社, 2008. 4

ISBN 978 - 7 - 80230 - 708 - 7

I. 让... II. ①罗... III. ①成功心理学 - 通俗读物②言语交往 - 语言艺术 - 通俗读物 IV. B848.4 - 49 H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 040415 号

让人无法说 NO 的攻心说话术

著 者 / 罗 毅

出 版 人 / 谢寿光
总 编 辑 / 邹东涛
出 版 者 / 社会科学文献出版社
地 址 / 北京市东城区先晓胡同 10 号
邮政编码 / 100005
网 址 / <http://www.ssap.com.cn>
网站支持 / (010) 65269967
责任部门 / 编译中心 (010) 85117871
电子信箱 / bianyibu@ssap.cn
项目经理 / 许春山
责任编辑 / 晓 崔
策 划 / 余晓灵 朱海华
责任校对 / 韩 旭
责任印制 / 盖永东

总 经 销 / 社会科学文献出版社发行部
(010) 65139961 65139963

经 销 / 各地书店
读者服务 / 市场部 (010) 65285539
排 版 / 南京凯建图文制作有限公司
印 刷 / 北京季蜂印刷有限公司

开 本 / 890 × 1240 毫米 1/32
印 张 / 7.125 字数 / 146 千字
版 次 / 2008 年 4 月第 1 版
印 次 / 2008 年 4 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978 - 7 - 80230 - 708 - 7/B · 080
定 价 / 19.00 元

本书如有破损、缺页、装订错误,
请与本社市场部联系更换



版权所有 翻印必究

智者说的话，
像钥匙和密码，
简单几个字，
就解开人们的疑惑。

愚者说的话，
却像噪音，
话多烦人又让人听不出重点。

你要当智者，还是愚者？

关键不在于说话，
而在于你懂不懂得

“攻心”。



【自序】

攻心，才是说服成功的关键

台湾有一位知名的“讨债专家”说，这世界上有三种人的债最难讨，就是民代政客、警察和黑道，不过，他都有办法讨得到，因为他深知他们的弱点：民代政客怕丑闻，警察怕被告，黑道怕人情。只要掌握了他们的弱点，他们一样乖乖听话。

这位“讨债专家”可说是如假包换的“攻心专家”。他的这席话，也点出了本书的主题：“攻心为说服之本”。

也就是说，“攻心”才是本书的真正主题，“说话”其实只是技巧而已。懂得“攻心”，不要说讨债了，你要的事业、订单、财富、爱情和人生幸福，都可以一一手到擒来。

很多人都以为，那些谈判高手或说服专家，都是口才流利、能言善道的人，其实不然，只有懂得“攻心”说话才是谈判或说服成功的关键。

包括美国联邦调查局和知名国际公关公司在内的许多谈判高手都表示，要说服一个人，口才不是重点，攻心才是关键。

美国联邦调查局一位专门测写罪犯人格和心理的探员，多次突破重大罪犯的心防，因而侦破了不少重案；而当记者采访他时，却发现他竟然是个不善言词的人，他的话不多，却每个字都很精准且有力量，他告诉记者，他不是个善辩的人，而要盘问

I WANT
YOU JUST
SAY YES!

让人无法 说NO的 攻心说话术

罪犯,靠的也不是口才,而是攻心策略。

在谈判和协商战场上,你的话是子弹,而对方的心理弱点和需求,是唯一的目标靶;如果瞄不准靶子,或是根本看不到靶子,尽管妙语如珠、说话像机关枪,也只是浪费子弹。

这时候,不如找一位狙击手,只要一颗粒子弹,正中靶心,胜过乱枪打鸟。

攻心,正中对方的罩门,找出对方恐惧的关键,满足对方的需求,你就可以拥有你想要的结果。

遗憾的是,很多人都以为所谓的谈判高手说话就要像机关枪一样,事实上,话愈多的人,思考就愈少,而且说话太多太快,对方也根本无法吸收,纯粹是浪费口水和力气,对谈判结果和说服任务一点助益也没有。

这本书的重点和特色,也就是和其他谈判书或说话术的书不同之处,在于本书不谈太多的卖弄嘴皮子的花招,也不刻意强调要怎么说话怎么流利才能说服人家等等这类外在技巧;本书的重点在于让读者知道如何去攻心,如何抓住对方的心理罩门或死穴,如何分析对方心理需求等等心理学上或人性分析上的原理,彻底从“心”去掌握优势,不浪费子弹,从而以最小成本完成任务。

毕竟,在现实残酷的商场谈判或是各种利害关系环环相扣的复杂人际关系中,“谋定而后言”的攻心说服术愈来愈重要;因为,你只要说错一句话,就会骑虎难下,反胜为败,甚至一败涂地。

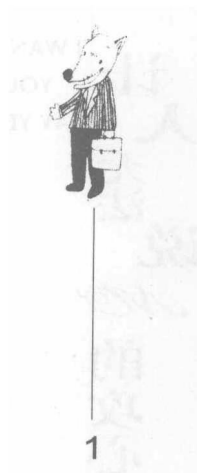
相反的,只要你说对话,甚至只是一句话,也可能反败为胜、化危机为转机。





至于,这一句话是说对说错,关键就在于“攻心”。只要你有
心,相信本书丰富的实例和各种技法必会对你的说服功力有莫
大助益。

目 次



自序 攻心,才是说服成功的关键	(1)
-----------------------	-----

第一篇 看故事,学“攻心”说话策略

【001】叫人家去“送死”的说服策略	(2)
【002】阿凡提的“锅子生孩子理论”	(5)
【003】不会说话,小事可以变成大麻烦	(7)
【004】让人把钱自动送上门的“讨债策略”	(10)
【005】世上没有两片完全一样的“叶子”	(14)
【006】搞笑艺人也可以救人一命	(15)
【007】心情愉快值多少钱?	(19)
【008】如何为人又不会得罪人	(22)
【009】让银牌变成金牌的一句话	(24)
【010】用“声音”抵“香味”的债	(25)
【011】“顺水推舟”的阻力最小	(27)
【012】说错一句话,引来致命杀机	(31)

I WANT
YOU JUST
SAY YES!

让人无法 说的 攻心说话术

- 【013】杀人,下辈子才能当“人”? (32)
- 【014】善用对方的“剑”来杀他自己 (35)
- 【015】态度强硬的,通常是弱势的一方 (37)
- 【016】用“幽默之钥”去开“严肃之门” (41)
- 【017】最平凡的赞美,最有用的回馈 (43)
- 【018】老处女就写不出浪漫的小说吗? (45)
- 【019】如何让“猴子”无法说“NO” (48)
- 【020】让固执的人从别人身上看见自己 (50)
- 【021】“不说话”的说服策略 (52)
- 【022】庄子的“模糊语法”策略 (56)
- 【023】弱者,是最高明的说服者 (59)
- 【024】法官问话的“误导策略” (62)
- 【025】实话实说的房地产经纪人的 (64)
- 【026】拉近距离的“釜底抽薪”策略 (67)
- 【027】“应声虫”策略,消除心防 (71)
- 【028】修冰箱和爱情有什么关系? (74)
- 【029】“攻心为上”的刑警 (76)
- 【030】电影大师的“二择一策略” (80)
- 【031】小偷的心理弱点 (82)
- 【032】脆弱的顾客心理防线 (85)
- 【033】林肯的“矛盾策略” (88)
- 【034】没有策略的求职者,等于拿自己的前途当赌注
..... (90)
- 【035】“对不起”不可以随便说说 (93)
- 【036】政治家的五位小老婆 (97)





【037】训导主任的“借力使力”	(99)
【038】拳王的智慧	(103)
【039】如何“恐吓”迟到大王	(106)
【040】法拉奇式的采访	(109)
【041】律师的“剥洋葱”策略	(113)
【042】留客的绝招	(115)
【043】用“我们”化敌为友	(117)
【044】田忌赛马	(118)
【045】如何进“西点军校”?	(121)
【046】世纪《圣经》辩论会	(123)
【047】没女朋友的女人,该怎么说话?	(128)
【048】人生自古谁不“怕死”?	(130)
【049】“模糊主义”,女孩的保护机制	(132)
【050】劫机和六合彩中奖的关系	(134)
【051】头脑冷静,才有正确的决策	(135)
【052】转移不利于你的话题	(138)
【053】如何和“名人”说话	(139)
【054】清官的“扫黑”策略	(142)
【055】美国宪法的诞生	(145)
【056】屠夫杀人事件	(147)
【057】建筑公司老板的说话术	(149)
【058】可口可乐的秘密配方	(151)
【059】最后一件,不买可惜!	(153)
【060】故意打断对方的“咄咄逼人”	(155)
【061】让对方子弹转弯的老师	(158)

I WANT
YOU JUST
SAY YES!

让人无法 说

第二篇 令人拍案叫绝的名人名言

- 【062】萧伯纳:我的思考不值一美元 (164)
- 【063】萧伯纳:小姐到底几岁? (164)
- 【064】萧伯纳VS.邱吉尔:赠票 (165)
- 【065】萧伯纳:世界上闹饥荒的原因 (165)
- 【066】华盛顿:攻打美国不能超过三千人 (166)
- 【067】邱吉尔:宁可喝下毒咖啡 (166)
- 【068】威尔逊:财政部长在殡仪馆 (167)
- 【069】爱迪生:从不计划三十年后的事 (167)
- 【070】狄更斯:我的职业就是说谎 (168)
- 【071】林肯:回答一道难题 (169)
- 【072】海明威:沙地上的签名 (169)
- 【073】海明威:活下去的理由 (170)
- 【074】莫扎特:不要和我比天赋 (170)
- 【075】马克·吐温:有些人不是婊子养的 (171)
- 【076】马克·吐温:慈悲的假眼 (172)
- 【077】马克·吐温:美丽和名字无关 (173)
- 【078】马克·吐温:法国人的父亲不好找 (173)
- 【079】马克·吐温:我总是站着听演讲 (174)
- 【080】马克·吐温:进天堂的时候 (175)
- 【081】马克·吐温:给客人一张床 (175)





第三篇 化解危机的三种实用说服术

- 【082】“以缓制急”——他愈急,你就要愈慢 (178)
- 【083】“逆向操作”——如何劝想自杀的人 (180)
- 【084】“有来有往”——把“难题球”丢给对方 (182)
- 【085】“投其所好”——先和对方站在同一立场 ... (186)
- 【086】“转移话题”——避免引爆对方的情绪炸弹 ... (187)
- 【087】“证据法则”——善用实例和见证人 (189)

第四篇 说服“难缠人士”的实战法则

- 【088】借别人的话来捧对手 (192)
- 【089】用瞬间的沉默,让对方不安 (192)
- 【090】让对方二选一的“选择题策略” (194)
- 【091】“化整为零”反作用力最小 (195)
- 【092】吹毛求疵的人,最容易说服 (196)
- 【093】对事情爱理不理的人,要找出他的“死穴” ... (197)
- 【094】“欲擒故纵”,化解对方的心防 (199)
- 【095】爱猜忌的人,他的“不安”反而是你的成功关键
..... (200)

第五篇 说服各类女性的心理技巧

- 【096】不要让她有“男女不平等”的感觉 (204)
- 【097】面对自卑的女性,你要怎么说? (205)

让人无法说的攻心说话术

I WANT
YOU JUST
SAY YES!

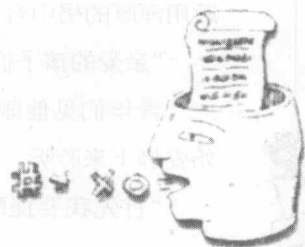
- 【098】面对强势的女性,你要怎么说? (206)
- 【099】面对善于交际的女性,你要怎么说? (210)
- 【100】面对妥协性强的女性,你要怎么说? (211)
- 【101】面对很有主见的女性,你要怎么说? (213)



SECTION 1

看故事，
学『攻心』

说话策略



I WANT
YOU JUST
SAY YES!

让人无法说 NO 的攻心说话术

【001】

叫人家去“送死”的说服策略

有没有想过,当你要说服一个人去送死,你该用什么样的策略去“攻心”呢?

或许你觉得人人都怕死,要去说服人家“送死”,几乎是不可能的事;然而,却有人只靠一席话就达到目的。

第二次世界大战期间,美国因为参战而必须动员大批青年服兵役,但多数美国青年过惯了舒适生活,担心自己的生命会骤然消失,于是纷纷抵制美国五角大厦发出的征召令。其中,俄亥俄州的地方行政长官已经是第五次被参谋长联席会议主席训斥得灰头土脸。

他表示:他已经说得口干舌燥,却仍然无法说服那些懦弱且意见纷杂的青年。正当他焦头烂额之际,有人向他介绍一位大名鼎鼎的心理学家。

这位心理学家经过一番精心准备之后,信心十足地来到募兵现场。当他面对台下东张西望的青年时,先沉默了五分钟,然后用浑厚的男中音开始进行演讲:

“亲爱的孩子们,我和你们一样,特别珍惜自己的生命。”

青年们见他颇有学者风度,说话又切合自己的胃口,便开始安静下来聆听。

“首先我要提醒大家,热爱生命是无罪的,因为,我们每个





人都只有一次生命。凭良心说,我同样反对战争、恐惧死亡,如果要求我到前线去,我也会和大家一样想逃避这项命令。

“但是,我也存在另外一种侥幸心理:假如我服兵役,可能只有一半的几率会上前线作战,因为也有可能留在后方;即使上了前线,我作战的可能性同样也只有一半,因为说不定我会成为某长官的左右手而留在安全地区;万一我不幸必须扛起枪,受伤的可能性仍然只有一半;即使不幸挂彩,如只有轻伤也不致受到死神的召唤,因此,我实在没有担忧的理由;如果是重伤,或许在医生的帮助下也有可能逃离地狱的鬼门关;就算真的运气不好,如果我不幸为国捐躯,亲人和朋友也将替我感到骄傲,我的父母不但会受颁一枚最高勋章,还可得到一笔数量可观的抚恤金和保险金,邻居小孩们会以我为英雄,把我当成偶像来崇拜。而我,一位伟大的战士也进入天堂,来到慈祥的天父身边,说不定还会见到万人敬仰的华盛顿将军。”

听完这段演讲,本来极力抗拒上战场的青年们纷纷表示愿意赌一赌,他们或者是想当英雄,或者是有人家境不好,万一出事可领巨额抚恤金。

就这样,心理学家的一席话,攻下了青年们的心理弱点,让他们成功地被说服。

实际上,这位心理学家只是发挥他善于操纵别人情感的特长而已。如同催眠师一般,他先瓦解对方坚固的防御心理,进而掌握他们潜意识下的心理需求,然后将他们一步步引入预先布下的网路中,最后巧妙地操纵对方情感,使其轻易就范。

如果你在说服别人的过程中,特别坚持自己的主张和观

I WANT
YOU JUST
SAY YES!

让人无法
说的
NO
的攻心说话术

点,试图使自己彻底击溃对方而占得上风,那对方反而会加强防范、顽固对抗,结果就会适得其反。

这时你应该先顺应对方的意思,肯定对方的想法,再有意无意地以伪装过的说法表达自己想说的话,才不会让对方发现你的意图。

一位非常知名的律师替人辩护,由于这宗命案牵涉到许多高层人物,因此还没有正式审理就显得错综复杂。

在这种情况下,他如果真替无辜的被害人讨回公道,说不定自己马上会遭到不测,如俗语所说的:“明枪易躲,暗箭难防”,因此他也是伤透脑筋,但是他想出了一个自保的策略。

开庭前,这位律师当着新闻记者和旁听席上的观众说了几句话:

“如果今天我走出法庭后神秘失踪或被谋杀,请各位从我今天的辩护内容去找线索。如果我将来受到莫名的陷害或罪名,一定是有人怀恨在心而伺机报复。”

结果,这段暗示性的宣言上了报纸头条,任凭对方多有权有势,也不敢动这位律师的一根汗毛。

这位律师以置之死地而后生的语言技巧,扭转了以后可能对他不利的局面,他同样操纵了对方既想报复又不想被人怀疑的心理,预先将对方的企图当众揭穿,自然也就保障了自己的生命安全。

