

# THE ART OF ONE-MINUTE PSYCHOLOGICAL PENETRATION

最新修订第二版

杰 夫◎主编

## 一分钟




# 攻心说服术

告诉你最简单最实用的说服他人的方法与技巧



怎样利用行之有效的方法去说服与改变他人的思想、态度和行为，是一门高超的口才艺术。

 中国纺织出版社

杰 夫◎主编

# 一分钟

# 攻心说服术

告诉你最简单最实用的说服他人的  
方法与技巧

黄全顺：图形设计 \* 陈 颖：排版设计 董 颖：封面设计

THE ART OF 最新修订第二版  
**ONE-MINUTE**  
PSYCHOLOGICAL PENETRATION

 中国纺织出版社

## 内 容 提 要

人们在社会交往中是相互影响的。你怎样利用行之有效的观点与技巧去说服和改变他人的思想、态度和行为，这是一个人们经常遇到的现实问题。

本书提出了一系列说服他人的方法和技巧，从不同的角度和层次告诉你，如何争取他人赞同你的观点，怎样改变他人的看法，如何让对方放弃唱反调的意念等。只要你巧妙地运用这些方法，就能够处理好与他人的关系，使你的事业走向成功。

### 图书在版编目 (CIP) 数据

一分钟攻心说服术/杰夫主编. -2版. -北京:中国纺织出版社, 2008.4

ISBN 978 - 7 - 5064 - 4800 - 0

I. 一… II. 杰… III. 说服 - 方法 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 195476 号

---

策划编辑: 詹 珺      责任编辑: 邱 莉      责任印制: 初全贵

---

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号      邮编: 100027

邮购电话: 010 - 64168110      传真: 010 - 64168231

http: //www. c - textlep. com

E - mail: faxing@ c - textlep. com

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2004 年 1 月第 1 版      2008 年 4 月第 2 版      2008 年 4 月第 6 次印刷

开本: 640 × 960 1/16      印张: 16.75

字数: 160 千字      定价: 26.80 元

---

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社市场营销部调换

## 再版前言

《一分钟攻心说服术》是一本讲解如何处理人际关系的书。

本书自出版以来，一直受到广大读者的欢迎和好评，到目前为止已重印多次。为了满足广大读者朋友的要求和愿望，我们决定再版本书。现将新修订的版本推荐给读者，希望读者朋友们喜欢。

人们在社会交往中是相互影响的。你怎样利用行之有效的方法和技巧去说服和改变他人的思想、态度和行为，这是一个人们经常遇到的现实问题。

社会学家认为：人们争论的结果十有八九是，双方都更加相信自己的观点是正确的。实际上，在争吵中是没有胜利者的。即使你在争吵中占了上风，你伤了他的自尊心，他会更加恼火，不会放弃自己的初衷。因此，在争论中你的意见可能是正确的，但却很难改变一个人的看法。

那些专横的管理者，喜欢吹牛的推销员，总爱唠叨的父母和固执己见的男女都应该明白：人们是不会轻易改变自己愿望的。对于他们不愿意的事情，一定不要强求。但如果你对他们



以礼相待并讲究说服的策略，那么你是可以通过说服去改变他人，使其在思想与行为上与你保持一致。

本书提出了一系列说服他人的方法和技巧。从不同的角度和层次告诉你，怎样争取他人赞同你的观点，怎样改变他人的看法，怎样让对方放弃唱反调的意念等。只要你巧妙地运用这些方法，就能够处理好与他人的关系，使你的事业走向成功。

编者



再版前言

# 目 录

第一章 说服别人的基本功 .....	1
1. 说服之前先了解对方 / 1	
2. 说服要有耐心 / 3	
3. 说服的话要值得听 / 4	
4. 不同的人不同的说服方式 / 5	
5. 调节说服气氛 / 7	
6. 打消对方的防范心理 / 9	
7. 说服要有力度 / 10	
8. 不到最后绝不放弃 / 11	
第二章 争取他人赞成你观点的说服术 .....	13
1. 在争论中不抢占上风 / 13	
2. 在什么情况下容易树敌并如何避免 / 14	
3. 如果你错了就要承认 / 16	
4. 说服人的方法 / 18	
5. 苏格拉底的秘密 / 20	
6. 要让对方把话讲完 / 22	
7. 怎样使人与你合作 / 23	
8. 帮你取得神奇效果的原则 / 25	



9. 每个人都希望什么 / 25
10. 大家都欢迎的态度 / 27
11. 电影和电台能这样做,你为什么不能呢? / 28

## 第三章 改变人们看法的说服术 ..... 30

1. 指出他人的缺点时应从何说起 / 30
2. 怎样使被批评者乐意接受意见 / 31
3. 首先说自己的错误 / 32
4. 谁也不喜欢命令 / 33
5. 给人维护自己面子的机会 / 34
6. 如何鼓励人成功 / 34
7. 努力为人树立好的名誉 / 35
8. 努力表明缺点容易克服 / 36
9. 怎样使人乐意做你希望他去做的事 / 37

## 第四章 诱导对方进入圈套的说服术 ..... 39

1. 使对方接受的说服术 / 39
2. 激怒对方,使之说出真心话的说服术 / 40
3. 隐瞒自身缺陷的说服术 / 41
4. 以说话和动作的速度赢得主动权的说服术 / 42
5. 以选择为前提,阻断对方的举棋不定 / 43
6. “最后摊牌”说服术 / 44
7. 突然的沉默,使对方陷入圈套 / 45
8. 对失误若无其事的说服术 / 45
9. 背离“阻止的期待”反获成效的说服术 / 46
10. 巧妙运用理论的说服术 / 47
11. 虚拟失败以防止真正失败的说服术 / 48



12. 善意地批评对方而获信赖感的说服术 / 49
13. 以说话的神态来取胜的说服术 / 49
14. 指桑骂槐指责对方的说服术 / 50
15. 转移对方注意力的说服术 / 51
16. 阻止对方找借口或推卸责任的说服术 / 51
17. 晓以大义使对方入圈套的说服术 / 52
18. 抓住对方的弱点予以驳斥的说服术 / 53
19. 假设第三者来改变对方态度的说服术 / 54

## 第五章 使对方无意变为有意的说服术 ..... 56

1. 巧妙的自欺欺人来达到目的的说服术 / 56
2. “套近乎”来缩短与对方的距离 / 57
3. 使对方将不可能的事认为可能 / 58
4. 使说服的对象成为说服者的说服术 / 59
5. 见面时间长不如多见面更容易增进亲密感 / 60
6. 减轻对方难堪的说服术 / 61
7. 转变对方拒绝心理的说服术 / 62
8. 扩大双方共同点的说服术 / 63
9. 以赞许作为间接提醒的说服术 / 64
10. 让对方感到“欠人情”的说服术 / 65
11. 不知不觉中提高参与意识的说服术 / 66
12. 摆出让步姿态的拒绝说服术 / 66
13. 对事物增加可信度的说服术 / 67
14. 轻描淡写地给对方良心以谴责的说服术 / 68
15. 使对方的“不”变为“是”的说服术 / 69
16. 让对方别无选择的说服术 / 70
17. 化解对方防御心理的说服术 / 71





18. 利用对方的特长使之就范的说服术 / 72
19. 使对方把“偶然”认作“命运”的说服术 / 73

### 第六章 让对方失去唱反调意念的说服术..... 75

1. 制造共同的假想敌人 / 75
2. 自言自语使对方察觉自己的过失 / 76
3. 赞同他的反调使其不能得逞的说服术 / 77
4. 故意道破自己的缺陷的说服术 / 78
5. 巧妙避开对方追究的说服术 / 79
6. 先满足其生理需求来减弱攻击力的说服术 / 80
7. 压制住对方情绪的说服术 / 80
8. 先让对方发泄再轻易击倒他的说服术 / 81
9. 责骂后巧妙处理的说服术 / 82
10. 压制即将爆发的反抗情绪的说服术 / 83
11. 故意显示自己缺点来拉近彼此距离的说服术 / 84
12. 作过分称赞使其局促不安的说服术 / 85
13. 挫败反对理论的说服术 / 86
14. 把对方当作代言人来削弱抵抗力的说服术 / 87

### 第七章 使对方自动收回自己要求的说服术 ..... 89

1. 夸大问题的严重性来削弱其气势的说服术 / 89
2. 粉碎整体意见的说服术 / 90
3. 使对方认为其要求过分的说服术 / 91
4. 引诱对方让步的说服术 / 92
5. 用客套话与对方保持一定距离的说服术 / 93
6. 用基本问题搪塞具体要求的说服术 / 94
7. 故意否定已见以让对方赞同的说服术 / 95



8. 承认自己的错误以躲避对方追究的说服术 / 95
9. 巧妙回避对方紧急要求的说服术 / 96
10. 使对方明白其要求不切实际的说服术 / 97
11. 以道歉方式阻止对方抗议的说服术 / 98
12. 先发制人而取得心理优势的说服术 / 99
13. 分散抨击目标的说服术 / 100

## 第八章 利用心理空隙使其有口难辩的说服术 ..... 102

1. 二者择一使对方早做决断的说服术 / 102
2. “时差攻击”的说服术 / 103
3. 先满足目前要求以忘却原来要求的说服术 / 104
4. 利用对方一天中最脆弱的时刻 / 105
5. 先表同感继而诱导的说服术 / 106
6. 表面上服从对方的说服术 / 107
7. 使对方速下决断的说服术 / 107
8. 掩饰自己主观的说服术 / 108
9. 站在对方立场来说服的说服术 / 109
10. 用激将法使对方应允的说服术 / 110
11. 使顽固者接受要求的说服术 / 111
12. 让对方答应苛刻条件的说服术 / 112
13. 降低身份以松懈对方戒心的说服术 / 113
14. 利用对方的优越感取胜的说服术 / 114
15. 引用名言让众人信服的说服术 / 115
16. 先以大前提提示的说服术 / 116
17. 故作吝惜以引起对方兴趣的说服术 / 117
18. 触及对方自尊以得到承诺的说服术 / 118
19. 压制对方怒气的说服术 / 119



## 第九章 恩威并用使对方就范的说服术 ..... 121

1. 怎样使对方悦服 / 121
2. 利用分化术化敌为友 / 123
3. 消除对方猜疑心理的方法 / 124
4. 消除对方对你的不信赖感 / 126
5. 拒绝对方的最好办法,是使对方自动放弃 / 128
6. 让立场不同的对方觉得你和他是同志 / 129
7. 以荣誉感刺激对方,使他产生被人肯定的心态 / 132
8. 激发人的“自我优越”的欲望 / 133
9. 以委屈自己来引导对方使其转而接受你 / 135
10. 扰乱对方心神和有效地防止对方的扰乱 / 137
11. 以“利益”来唤起对方的关心 / 138

## 第十章 利用人性弱点操纵对方的说服术 ..... 141

1. 针对人性的弱点进行说服 / 141
2. 在对他人提出要求时先退后进 / 143
3. 控制别人的要求就是抢先为快 / 145
4. 如何使对方说出不愿说的话 / 147
5. 使用幽默击败对手 / 148
6. 用自制制人 / 150
7. “同情心”既是人类优点也是弱点 / 152
8. 后光效果 / 153
9. 感动对方的秘诀 / 154
10. 让对方产生如释重负的轻松感 / 155
11. 怎样提高说服的效果 / 156

第十一章 迂回操纵对方的说服术..... 159

1. 摆脱“被动心理”的困扰 / 159
2. “钟摆反应”是心理的劲敌 / 161
3. 使你受到欢迎的最佳自我表现方法 / 162
4. 你如何使对方将不快改为好印象 / 163
5. 以多数人的意见说服对方 / 165
6. 聪明的附和,悦人利己 / 166
7. 抢先控制对方的感情 / 168
8. 耐心与对手周旋会动摇对方的判断力 / 169
9. 用软硬兼施之法使对手就范 / 170
10. 使用“模糊”语言,使对方心理动摇 / 171
11. 巧妙打断对方的话头 / 172
12. 巧妙的提问可避开对方的锋芒 / 173
13. 间接说服有时胜过直接说服 / 175
14. 利用身心疲劳来使对手产生判断失误 / 176

第十二章 让上司同意你观点的说服术 ..... 178

1. 选择在上司情绪好的时候说服他 / 178
2. 请有身份的人帮自己进言 / 179
3. 在给上司提建议前应做好充分的准备 / 180
4. 让上司在多项建议中作出选择 / 181
5. 把对领导的批评隐藏在玩笑背后 / 182
6. 找到别人的兴趣,推销自己 / 184
7. 大胆地向领导争取自己应该得到的利益 / 184
8. 成功地说服老板给你加薪 / 188
9. 巧言推托领导委托的某些事 / 190



## 第十三章 让下属服从你指令的说服术 ..... 193

1. 让下属服从你的命令 / 193
2. 让你的建议变成下属的 / 193
3. 通情达理别人才容易接受 / 196
4. 通过暗示巧妙地训导下属 / 196
5. 批评下属而不给对方造成伤害 / 197
6. 将批评的话以适合对方心理承受的方式表达 / 199
7. 做出向下属请教的样子 / 200
8. 有效说服固执的员工 / 201
9. 学会拒绝员工某些要求 / 205
10. 说服打算跳槽的优秀员工留下来 / 206

## 第十四章 让朋友接受你意见的说服术 ..... 209

1. 有效说服朋友的简便技巧 / 209
2. 成功地说服朋友帮你办事 / 211
3. 说服已发达的朋友帮助你 / 212
4. 面对“冷遇”说服朋友给你帮忙 / 214
5. 劝说朋友消除怒气 / 215
6. 对朋友进行得体的安慰 / 216
7. 学会拒绝朋友 / 218
8. 使别人有面子地接受拒绝 / 220

## 第十五章 让恋人接受你爱情的说服术 ..... 222

1. 求爱的方式比内容更重要 / 222
2. 恰当地对意中人表述衷情 / 223
3. 男性如何赢得女性的心 / 224



4. 女性怎样引起男性的兴趣 / 226
5. 让恋人满意地接受你的不满 / 227
6. 巧妙拒绝别人的追求 / 230
7. 巧妙化解夫妻间的矛盾 / 231

第十六章 让客户接受你推销的说服术 ..... 233

1. 让他把拒绝购买的真正原因说出来 / 233
2. 先接受对方的想法 / 234
3. 以积极的态度帮助对方“考虑一下” / 235
4. 对性格不同的顾客采取不同的推销策略 / 236
5. 让顾客产生立即想要买下的冲动 / 238
6. 把顾客的拒绝当作购买的前兆 / 240
7. 用有力的证据说服顾客 / 242
8. 运用“尼尔拉克姆模式” / 243

第十七章 怎样增强你的说服力 ..... 246

1. 选择易于说服对方的时间 / 246
2. 在舒适的场合进行说服 / 247
3. 容易分心的场合不要进行说服 / 247
4. 先消除对方的戒心,然后再说服 / 247
5. 了解对方所处的立场后再说服 / 247
6. 先让对方多说,然后抓住说服要点 / 248
7. 说服必须简明扼要 / 248
8. 赞美高手即说服高手 / 248
9. 以笑脸来说服人 / 248
10. 以金钱为辅助手段,会增添说服力 / 249
11. 间接的说服,有时会更有力量 / 249



12. 表现出实力不凡的样子,更容易打动对方 / 250
13. 激怒对方,有时反倒有助于说服 / 250
14. 铿锵有力的语气易使对方信服 / 250
15. 若能实地表演,可补说服力的不足 / 250
16. 环境优势,是说服他人的“有力助手” / 251
17. 唤起对方的紧迫感,会增加说服的效力 / 251
18. 说服还得考虑复数场合好还是单数场合好 / 252



# 第一章

## 说服别人的基本功

在我们的周围，经常会看到有些人就某一事情在说服别人的时候语无伦次，喋喋不休，而他要说服的对象却一头雾水，不明其所以然。词不达意和过多的言辞，不但不能说服对方，反而会令对方更加厌烦。

而另一些人围绕一个主题旁征博引，以小见大，以浅喻深，虽口若悬河，但言辞中既照顾到说服对象的特殊地位和心理，顾全面子，又能让对方快速理解自己的意图，有效打消其逆反心理，通过自己有条理、层次分明的语言，令倾听者心服口服。由此可见说服是需要能力的。

“说服”是一门让人们认同你的观点、展示个人魅力的影响艺术，同时也是一种让他人能够听信于你的个人能力。具有说服能力的人大多是善于运用自己独特个人魅力的人，他们总是表现出信心十足、精力充沛的风貌。他们不但能把握自己的情绪，也能把握他人的情绪，从而使自己始终处于主动地位。

### 1. 说服之前先了解对方

“知己知彼、百战百胜”这句老话，是很有道理的。战争如此，说服人也必须如此。在说服对方之前，必须透彻地了解被说





服对象的有关情况，以便有针对性地进行工作。了解的内容主要有：

①了解对方性格。不同性格的人，对接受他人意见的方式和敏感程度是不一样的。如：是性格急躁的人，还是性格稳重的人；是自负又胸无点墨的人，还是有真才实学又很谦虚的人。掌握了对方的性格，就可以按照他的性格特征，有针对性地进行工作。

②了解对方的长处。一个人的长处就是他最熟悉、最了解、最易理解的领域。如有人对部队生活熟悉，有人对农村生活比较熟悉，有人擅长文艺，有人擅长语言，有人擅长交际，有人擅长计算等。在说服人的时候，从对方的长处入手。第一，能和他谈到一起去；第二，在他所擅长的领域里，谈论起来他容易理解，便容易说服他；第三，能将他的长处作为说服他的一个有利条件，如一个伶牙俐齿、善于交际的人，在分配他作供销工作时可以说：“你在这方面比别人具有难得的才能”，“这是发挥你潜在能力的一个最好机会”，这样谈既有理有据，又能表明领导者对他的信任，还能引起他对新工作的兴趣。

③了解对方的兴趣。有人喜欢绘画，有人喜欢音乐，还有人喜欢下棋、养鸟、集邮、书法、写作等，人都喜欢从事和谈论其最感兴趣的事物。从这里入手，打开他的“话匣子”，再对他进行说服，便较容易达到说服的目的。

④了解对方的其他想法。一个人坚持一种想法，绝不是偶然的，他必定有自己的理由，而且他讲的道理一般都符合国家政策、集体的利益或人之常情。但这常常不是他的真实想法，他的真实想法怕拿出来被人瞧不起，难以启齿。如果领导者能真正了解他的“苦衷”，就能有针对性地进行解决。

⑤了解对方当时的情绪。一般说，影响对方情绪的因素有：一是谈话前对方因其他事所造成的心绪仍在起作用；二是谈话当时对方的注意力正集中在哪里；三是对说服者的看法和态度。所以，说服者在开始说服之前，要设法了解他当时的思想动态和情

