

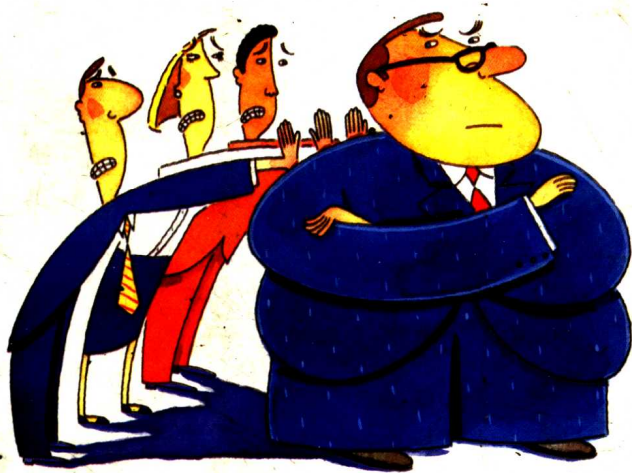
THE ART OF ONE-MINUTE PSYCHOLOGICAL PENETRATION

一分钟攻心

杰夫◎主编

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办法去说服
与改变他人的思想、态度和行为，是一
门高超的口才艺术。

ONE MINUTE

 中国纺织出版社

一分钟攻心说服术

杰夫 / 主编



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。

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。

图书在版编目(CIP)数据

一分钟攻心说服术/杰夫主编. —北京: 中国纺织出版社, 2004.1

ISBN 7-5064-2846-6/B·0066

I. 一… II. 杰… III. 语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 108513 号

策划编辑: 詹 珺

特约编辑: 宋志刚

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号 邮政编码: 100027

电话: 010-64160816 传真: 010-64168226

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京宏飞印刷厂印刷 各地新华书店经销

2004 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 880 毫米 × 1230 毫米 1/32 印张: 8

字数: 150 千字 印数: 1—5000 定价: 18.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社市场营销部调换

一分钟攻心 说服术

人们在社会交往中是相互影响的，你怎样利用自己的观点与立场去说服与改变他人的思想、态度和行为，这是一个非常重要的问题。

本书提出了一系列说服他人的技巧和方法，从不同的角度和层次告诉你，如何争取他人赞同你的观点，如何改变他人的看法，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。

前 言

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，但对改变一个人的看法却是徒劳的。

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：人们是不愿改变自己愿望的。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



一分钟攻心说服术

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



前
言

目 录

第一章 争取他人赞成你观点的说服术	(1)
1. 在争论中不抢占上风	(1)
2. 在什么情况下容易树敌并如何避免	(3)
3. 如果你错了就要承认	(5)
4. 说服人的方法	(8)
5. 苏格拉底的秘密	(11)
6. 要让对方把话讲完	(13)
7. 怎样使人与你合作	(15)
8. 帮你取得神奇效果的原则	(17)
9. 每个人都希望什么	(18)
10. 大家都欢迎的态度	(20)
11. 电影和电台能这样做，你为什么 不能呢？	(21)
第二章 改变人们看法的说服术	(23)
1. 指出他人的缺点时应从何说起	(23)
2. 怎样使被批评者乐意接受意见	(25)
3. 首先说自己的错误	(25)
4. 谁也不喜欢命令	(27)



一分钟攻心说服术

5. 给人维护自己面子的机会…………… (28)
6. 如何鼓励人成功…………… (29)
7. 努力为人树立好的名誉…………… (30)
8. 努力表明缺点容易克服…………… (32)
9. 怎样使人乐意做你希望他去做的事…………… (33)

第三章 诱导对方进入圈套的说服术…………… (35)

1. 使对方接受的说服术…………… (35)
2. 激怒对方,使之说出真心话的说服术…………… (37)
3. 隐瞒自身缺陷的说服术…………… (38)
4. 以说话和动作的速度赢得主动权的
说服术…………… (39)
5. 以选择为前提,阻断对方的举棋不定…………… (41)
6. “最后摊牌”说服术…………… (42)
7. 突然的沉默,使对方陷入圈套…………… (43)
8. 对失误若无其事的说服术…………… (44)
9. 背离“阻止的期待”反获成效的说服术…………… (45)
10. 巧妙运用理论的说服术…………… (46)
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…………… (50)
14. 指桑骂槐指责对方的说服术…………… (51)
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…………… (52)



- 17. 晓以大义使对方入圈套的说服术 (53)
- 18. 抓住对方的弱点予以驳斥的说服术 (55)
- 19. 假设第三者来改变对方态度的
说服术 (56)

第四章 使对方无意变为有意的说服术 (59)

- 1. 巧妙的自欺欺人来达到目的的说服术 (59)
- 2. “套近乎”来缩短与对方的距离 (60)
- 3. 使对方将不可能的事认为可能 (62)
- 4. 使说服的对象成为说服者的说服术 (64)
- 5. 见面时间长不如多见面更容易增进
亲密感 (65)
- 6. 减轻对方难堪的说服术 (66)
- 7. 转变对方拒绝心理的说服术 (68)
- 8. 扩大双方共同点的说服术 (69)
- 9. 以赞许作为间接提醒的说服术 (70)
- 10. 让对方感到“欠人情”的说服术 (71)
- 11. 不知不觉中提高参与意识的说服术 (73)
- 12. 摆出让步姿态的拒绝说服术 (74)
- 13. 对事物增加可信度的说服术 (75)
- 14. 轻描淡写地给对方良心以谴责的
说服术 (76)
- 15. 使对方的“不”变为“是”的说服术 (78)
- 16. 让对方别无选择的说服术 (79)



一分钟攻心说服术

- 17. 化解对方防御心理的说服术 (80)
- 18. 利用对方的特长使之就范的说服术 (82)
- 19. 使对方把“偶然”认作“命运”的
说服术 (84)

第五章 让对方失去唱反调意念的说服术 (87)

- 1. 制造共同的假想敌人 (87)
- 2. 自言自语使对方察觉自己的过失 (88)
- 3. 赞同他的反调使其不能得逞的说服术 (90)
- 4. 故意道破自己的缺陷的说服术 (91)
- 5. 巧妙避开对方追究的说服术 (92)
- 6. 先满足其生理需求来减弱攻击力的
说服术 (93)
- 7. 压制住对方情绪的说服术 (95)
- 8. 先让对方发泄再轻易击倒他的说服术 (96)
- 9. 责骂后巧妙处理的说服术 (97)
- 10. 压制即将爆发的反抗情绪的说服术 (99)
- 11. 故意显示自己缺点来拉近彼此距离的
说服术 (100)
- 12. 作过分称赞使其局促不安的说服术 (102)
- 13. 挫败反对理论的说服术 (103)
- 14. 把对方当作代言人来削弱抵抗力的
说服术 (104)



第六章 使对方自动收回自己要求的说服术 … (107)

- 1. 夸大问题的严重性来削弱其气势的
说服术 …………… (107)
- 2. 粉碎整体意见的说服术 …………… (109)
- 3. 使对方认为其要求过分的说服术 …………… (110)
- 4. 引诱对方让步的说服术 …………… (112)
- 5. 用客套话与对方保持一定距离的说服术 … (113)
- 6. 用基本问题搪塞具体要求的说服术 …………… (114)
- 7. 故意否定已见以让对方赞同的说服术 …… (115)
- 8. 承认自己的错误以躲避对方追究的
说服术 …………… (116)
- 9. 巧妙回避对方紧急要求的说服术 …………… (117)
- 10. 使对方明白其要求不切实际的说服术 …… (119)
- 11. 以道歉方式阻止对方抗议的说服术 …… (120)
- 12. 先发制人而取得心理优势的说服术 …… (122)
- 13. 分散抨击目标的说服术 …………… (123)

第七章 利用心理空隙使其有口难辩的说服术 (125)

- 1. 二者择一使对方早作决断的说服术 …… (125)
- 2. “时差攻击”的说服术 …………… (127)
- 3. 先满足目前要求以忘却原来要求的
说服术 …………… (128)
- 4. 利用对方一天中最脆弱的时刻 …………… (130)
- 5. 先表同感继而诱导的说服术 …………… (131)



6. 表面上服从对方的说服术 (132)
7. 使对方速下决断的说服术 (133)
8. 掩饰自己主观的说服术 (134)
9. 站在对方立场来说服的说服术 (136)
10. 用激将法使对方应允的说服术 (137)
11. 使顽固者接受要求的说服术 (139)
12. 让对方答应苛刻条件的说服术 (140)
13. 降低身份以松懈对方戒心的说服术 (142)
14. 利用对方的优越感取胜的说服术 (143)
15. 引用名言让众人信服的说服术 (144)
16. 先以大前提提示的说服术 (145)
17. 故作吝惜以引起对方兴趣的说服术 (147)
18. 触及对方自尊以得到承诺的说服术 (148)
19. 压制对方怒气的说服术 (150)

第八章 恩威并用使对方就范的说服术 (153)

1. 怎样使对方悦服 (153)
2. 利用分化术化敌为友 (156)
3. 消除对方猜疑心理的方法 (157)
4. 消除对方对你的不信赖感 (160)
5. 拒绝对方的最好办法，是使对方自动放弃 (162)
6. 让立场不同的对方觉得你和他是同志 (165)



7. 以荣誉感刺激对方, 使他产生被人肯定的心态	(168)
8. 激发人的“自我优越”的欲望	(170)
9. 以委屈自己来引导对方使其转而接受你 ...	(173)
10. 扰乱对方心神和有效地防止对方的扰乱	(175)
11. 以“利益”来唤起对方的关心	(177)
第九章 利用人性弱点操纵对方的说服术	(181)
1. 针对人性的弱点进行说服	(181)
2. 在对他人提出要求时先退后进	(184)
3. 控制别人的要求就是抢先为快	(187)
4. 如何使对方说出不愿说的话	(190)
5. 使用幽默击败对手	(191)
6. 用自制制人	(194)
7. “同情心”既是人类优点也是弱点	(196)
8. 后光效果	(198)
9. 感动对方的秘诀	(199)
10. 让对方产生如释重负的轻松感	(201)
11. 怎样提高说服的效果	(202)
第十章 迂回操纵对方的说服术	(207)
1. 摆脱“被动心理”的困扰	(207)
2. “钟摆反应”是心理的劲敌	(209)



一分钟攻心说服术

3. 使你受到欢迎的最佳自我表现方法 (211)
4. 你如何使对方将不快改为好印象 (213)
5. 以多数人的意见说服对方 (215)
6. 聪明的附和, 悦人利己 (217)
7. 抢先控制对方的感情 (219)
8. 耐心与对手周旋会动摇对方的判断力 (221)
9. 用软硬兼施之法使对手就范 (222)
10. 使用“模糊”语言, 使对方心理动摇 (224)
11. 巧妙打断对方的话头 (225)
12. 巧妙的提问可避开对方的锋芒 (227)
13. 间接说服有时胜过直接说服 (230)
14. 利用身心疲劳来使对手产生判断失误 (231)

第十一章 怎样增强你的说服力 (233)

1. 选择易于说服对方的时间 (233)
2. 在舒适的场合进行说服 (234)
3. 容易分心的场合不要进行说服 (234)
4. 先消除对方的戒心, 然后再说服 (235)
5. 了解对方所处的立场后再说服 (235)
6. 先让对方多说, 然后抓住说服要点 (236)
7. 说服必须简明扼要 (236)
8. 赞美高手即说服高手 (236)
9. 以笑脸来说服人 (237)
10. 以金钱为辅助手段, 会增添说服力 (237)



目

录

- 11. 间接的说服, 有时会更有力量…………… (238)
- 12. 表现出实力不凡的样子, 更容易
 打动对方…………… (238)
- 13. 激怒对方, 有时反倒有助于说服…………… (239)
- 14. 铿锵有力的语气易使对方信服…………… (239)
- 15. 若能实地表演, 可补说服力的不足…………… (240)
- 16. 环境优势, 是说服他人的“有力助手” (240)
- 17. 唤起对方的紧迫感, 会增加说服
 的效力…………… (241)
- 18. 说服还得考虑复数场合好还是单
 数场合好…………… (241)



第一章

争取他人赞成你观点的 说服术

1. 在争论中不抢占上风

十有八九的争吵结果是，双方都更加相信自己是正确的。

实际上在争吵中是没有胜者的。即使你在争吵中占了上风，说到底你还是失败者。为什么？即使你是胜利者，那又怎么样呢？你将洋洋得意，而你的对手会怎样？你使他觉得低你一头，你伤了他的自尊心，他当然恼火。而被迫放弃自己观点的人从来就不改初衷的。

佩恩·马尔特霍人寿保险公司为其代理人定下的规矩是：不许争吵。



一分钟攻心说服术

说服某人并不意味着同他争论。说服人同与人争吵毫无相同之处。争吵不能改变别人的看法。

聪明的本杰明·富兰克林说：“与人争论取得胜利，这是毫无意义的胜利，因为你永远也不能取得对手的尊敬。”

请好好思考思考。你更想得到什么呢：是想得到表面的胜利还是人的同情？

在争论中你的意见可能是正确的。但要改变一个人的看法，你的努力大概会是徒劳的。

威尔逊内阁财政部长威廉·马卡杜声称，在多年的政治活动中他悟出了一个道理，就是“任何一个论据也不会说服一个不学无术的人”。

仅仅是学无术的人不能被说服吗？这样说未免太简单了些。根据我们的经验，任何一个人，无论其修养程度如何，都不可能通过争论说服他。

拿破仑的侍卫长康斯坦经常和约瑟芬打台球。他在《拿破仑生平回忆》一书中写道：“尽管我台球打得很好，但总是设法让她赢，以此博得她的欢心。”

我们应牢记这一点。在非原则争论中要给予对方取胜的机会。佛祖说，不能以仇解仇，而应以爱消恨。误会是不能靠争吵消除的，它只能靠接触、和解的愿望和理解对方的真诚心愿。

有一次，林肯斥骂一个年轻军官，原因是他同自己的一个同事进行了激烈的争吵。林肯说：“任何一个想有所作为的人，都不应在和人争吵上浪费时间，这不是说