

I WANT YOU JUST SAY YES!

教你 [謀定而後言] 的101則攻心關鍵策略

讓人無法說No的 攻心說話術

懂得說話的智者，他說的話像 [鑰匙] 和 [密碼]，簡單幾個字，就能滿足人們的需要或解決人們的問題。愚者說的話，卻像噪音，話多煩人又讓人聽不出重點。你要當智者？還是愚者？關鍵不在於說話，而在於你懂不懂得 [攻心]。

本書揭露商場上談判及危機處理時，運用的實戰說話策略和攻心戰術，同時也蒐集了世界名人的攻心說話實例和寓言故事，在精彩故事中讓你得到 [攻心為上] 的啟示和學習如何精準攻擊對方的 [死穴]，讓你 [謀定而後言]，掌握致勝的關鍵。

公關策略專家 **羅毅** 著



I WANT YOU JUST SAY YES!

教你[謀定而後言]的101則攻心關鍵策略

讓人無法說No的 攻心說話術

懂得說話的智者，他說的話像「鑰匙」和「密碼」，簡單幾個字，就能滿足人們的需要或解決人們的問題。愚者說的話，卻像噪音，話多煩人又讓人聽不出重點。你要當智者？還是愚者？關鍵不在於說話，而在於你懂不懂得「攻心」。

本書揭露商場上談判及危機處理時，運用的實戰說話策略和攻心戰術，同時也蒐集了世界名人的攻心說話實例和寓言故事，在精彩故事中讓你得到「攻心為上」的啟示和學習如何精準攻擊對方的「死穴」，讓你「謀定而後言」，掌握致勝的關鍵。

公關策略專家 羅毅 著



策略智謀 005

讓人無法說NO的攻心說話術

作者／羅毅

出版者／智言館

責任編輯／陳喬安

封面設計／黃聖文

電話／(02)22182708 傳真／(02)22183006

劃撥帳號／19650094 彙通文流社有限公司

製版／松展企業有限公司

發行／松果体智慧整合行銷有限公司

10477台北市中山區民權東路3段58號6樓之3

電話／(02)25176673 傳真／(02)25178534

上海聯絡處：200069上海市普陀區長壽路699號2003室

總經銷／彙通文流社有限公司

台北縣231新店市復興路45號4樓

電話／(02)22182912 傳真／(02)86676045

讀者意見信箱／service@touchbooks.com.tw

訂書信箱／sdn@touchbooks.com.tw

香港經銷商／〔時代文化有限公司〕九龍旺角塘尾道64號龍駒企業大廈3樓C1室

〔一代匯集〕九龍旺角塘尾道64號龍駒企業大廈10樓B&D室

〔香港聯合零售有限公司〕新界大埔汀麗路36號中華商務印刷大廈

2004年5月 初版一刷 〔版權所有，翻印必究〕

2007年4月 二版四十刷

◎本書若有缺頁、破損、裝訂錯誤，請寄回本公司調換。

國家圖書館出版品預行編目資料

讓人無法說NO的攻心說話術：教你[謀定而後言]的101則攻心關鍵策略／羅毅 作，--初版，--[臺北縣新店市]：智言館，2004[民93]

面：公分，--（策略智謀；5）

ISBN 957-29609-0-3（平裝）

1.口才 2.應用心理學

192.32

93005645



「目次」CONTENT

書前語..... 003

自序 攻心，才是說服成敗關鍵..... 004

「I」看故事學「攻心」說話策略..... 015

【001】· 叫人家去「送死」的說服策略..... 016

【002】· 阿凡提的「鍋子生孩子理論」..... 020

【003】· 不會說話，小事可以變成大麻煩..... 023

【004】· 讓人把「錢」自動送上門的「討債」策略..... 027

【005】· 世上沒有兩片完全一樣的「葉子」..... 033

【006】· 搞笑藝人也可以救人一命..... 035

【007】· 心情愉快值多少錢..... 040

【008】· 如何罵人又不會得罪人..... 045



讓人無法說 NO 的攻心說話術

教你「謀定而後言」的 101 則攻心關鍵策略 ◆8

- 【009】· 讓銀牌變成金牌的一句話... 048
- 【010】· 用「聲音」抵「香味」的債... 049
- 【011】· 「順水推舟」的阻力最小... 052
- 【012】· 說錯一句話，引來致命殺機... 056
- 【013】· 殺人，下輩子才能當「人」?... 059
- 【014】· 善用對方的「劍」來殺他自己... 062
- 【015】· 態度強硬的，通常是弱勢的一方... 065
- 【016】· 用「幽默之鑰」去開「嚴肅之門」... 070
- 【017】· 最平凡的讚美，最有用的回饋... 073
- 【018】· 老處女就寫不出浪漫小說嗎?... 076
- 【019】· 如何讓「猴子」無法說「NO」... 080
- 【020】· 讓固執的人，從別人身上看見自己... 083
- 【021】· 「不說話」的說服策略... 086
- 【022】· 莊子的「模糊語法」策略... 091
- 【023】· 弱者，是最高明的說服者... 095





CONTENT- 目次

- 【024】· 法官問話的〔誤導策略〕... 100
- 【025】· 實話實說的房地產經紀人... 103
- 【026】· 拉近距離的〔釜底抽薪〕策略... 106
- 【027】· 〔應聲蟲〕策略，打開心防... 111
- 【028】· 修冰箱和愛情有什麼關係?... 115
- 【029】· 〔攻心為上〕的刑警... 118
- 【030】· 電影大師的〔二擇一策略〕... 123
- 【031】· 小偷的心理弱點... 126
- 【032】· 脆弱的顧客心理防線... 131
- 【033】· 林肯的〔矛盾策略〕... 135
- 【034】· 沒有策略的求職者，等於拿自己前途當賭注... 138
- 【035】· 〔對不起〕不可以隨便說... 142
- 【036】· 政治家的五位小老婆... 148
- 【037】· 訓導主任的〔借力使力〕... 151
- 【038】· 拳王的智慧... 156



讓人無法說 NO 的攻心說話術

教你〔謀定而後言〕的101則攻心關鍵策略 ◆10

- 【039】· 如何〔恐嚇〕遲到大王··· 159
- 【040】· 法拉奇式的訪問··· 163
- 【041】· 〔剝洋蔥〕策略的律師··· 169
- 【042】· 留客的絕招··· 172
- 【043】· 用〔我們〕化敵為友··· 174
- 【044】· 田忌賽馬··· 176
- 【045】· 如何進〔西點軍校〕?··· 179
- 【046】· 世紀《聖經》辯論會··· 183
- 【047】· 沒男朋友的女人，該怎麼說話?··· 189
- 【048】· 人生自古誰不「怕死」··· 192
- 【049】· 〔模糊主義〕，女孩的保護機制··· 194
- 【050】· 劫機和六合彩中獎的關係··· 197
- 【051】· 頭腦冷靜，才有正確的決策··· 199
- 【052】· 轉移不利於你的話題··· 202
- 【053】· 如何和〔名人〕說話?··· 204





- 【054】・清官的「掃黑」策略……208
- 【055】・美國憲法的誕生……212
- 【056】・屠夫殺人事件……214
- 【057】・建築公司老闆的說話術……218
- 【058】・可口可樂的祕密配方……220
- 【059】・最後一件，不買可惜！……222
- 【060】・故意打斷對方的「咄咄逼人」……226
- 【061】・讓對方子彈轉彎的老師……229

[2] 令人拍案叫絕的名人名言

234

- 【062】・〔蕭伯納〕我的思考不值一美元……235
- 【063】・〔蕭伯納〕小姐到底幾歲？……235
- 【064】・〔蕭伯納〕v s 〔邱吉爾〕贈票……236
- 【065】・〔蕭伯納〕世界上鬧饑荒的原因……237



讓人無法說 NO 的攻心說話術

教你〔謀定而後言〕的 101 則攻心關鍵策略 ◆12

- 【066】·〔華盛頓〕攻打美國不能超過二千人··· 238
- 【067】·〔邱吉爾〕寧可喝下毒咖啡··· 238
- 【068】·〔威爾遜〕財政部長在殯儀館··· 239
- 【069】·〔愛迪生〕從不計劃三十年後的事··· 240
- 【070】·〔狄更斯〕我的職業就是說謊··· 240
- 【071】·〔林肯〕考一道難題··· 241
- 【072】·〔海明威〕沙地上的簽名··· 242
- 【073】·〔海明威〕活下去的理由··· 243
- 【074】·〔莫札特〕不要和我比天賦··· 244
- 【075】·〔馬克吐溫〕有些人不是婊子養的··· 245
- 【076】·〔馬克·吐溫〕慈悲的假眼··· 246
- 【077】·〔馬克·吐溫〕美麗和名字無關··· 247
- 【078】·〔馬克·吐溫〕法國人的父親不好找··· 248
- 【079】·〔馬克·吐溫〕我總是站著聽演講··· 249
- 【080】·〔馬克·吐溫〕進天堂的時候··· 250





CONTENT- 目次

【081】·〔馬克·吐溫〕給客人——張床···251

[3] 化解危機的三種實用說服術 252

【082】·〔以緩制急〕——他愈急，你就要愈慢···253

【083】·〔逆向操作〕——如何勸想自殺的人···256

【084】·〔有來有往〕——把〔難題球〕丟給對方···259

【085】·〔投其所好〕——先和對方站在同一邊···263

【086】·〔轉移話題〕——避免引爆對方的情緒炸彈···265

【087】·〔證據法則〕——善用實例和見證人···268

[4] 說服「難纏人士」的實戰法則 270

【088】·借別人的話來捧對手···271

【089】·用瞬間的沈默，讓對方不安···272

【090】·讓對方二選一的〔選擇題策略〕···273



- 【091】·「化整為零」反作用力最小... 275
- 【092】·吹毛求疵的人，最容易說服... 277
- 【093】·對事情愛理不理的人，要找出他的「死穴」... 279
- 【094】·「欲擒故縱」，化解對方的心防... 281
- 【095】·愛猜忌的人，他的「不安」反而是你的成功關鍵... 282

[5] 說服各類女性的心理技巧

- 【096】·不要讓她有「男女不平等」的感覺... 285
- 【097】·面對自卑的女性，你要怎麼說?... 286
- 【098】·面對強勢的女性，你要怎麼說?... 288
- 【099】·面對善於交際的女性，你要怎麼說?... 292
- 【100】·面對妥協性強的女性，你要怎麼說?... 294
- 【101】·面對很有主見的女性，你要怎麼說?... 296



I WANT YOU JUST SAY YES!

教你[謀定而後言]的101則攻心關鍵策略

讓人無法說No的 攻心說話術

懂得說話的智者，他說的話像「鑰匙」和「密碼」，簡單幾個字，就能滿足人們的需要或解決人們的問題。愚者說的話，卻像噪音，話多煩人又讓人聽不出重點。你要當智者？還是愚者？關鍵不在於說話，而在於你懂不懂得「攻心」。

本書揭露商場上談判及危機處理時，運用的實戰說話策略和攻心戰術，同時也蒐集了世界名人的攻心說話實例和寓言故事，在精彩故事中讓你得到「攻心為上」的啟示和學習如何精準攻擊對方的「死穴」，讓你「謀定而後言」，掌握致勝的關鍵。

公關策略專家 羅毅 著



策略智謀 005

讓人無法說NO的攻心說話術

作者／羅毅

出版者／智言館

責任編輯／陳喬安

封面設計／黃聖文

電話／(02)22182708 傳真／(02)22183006

劃撥帳號／19650094 彙通文流社有限公司

製版／崧展企業有限公司

發行／松果体智慧整合行銷有限公司

10477台北市中山區民權東路3段58號6樓之3

電話／(02)25176673 傳真／(02)25178534

上海聯絡處：200069上海市普陀區長壽路699號2003室

總經銷／彙通文流社有限公司

台北縣231新店市復興路45號4樓

電話／(02)22182912 傳真／(02)86676045

讀者意見信箱／service@touchbooks.com.tw

訂書信箱／sdn@touchbooks.com.tw

香港經銷商／〔時代文化有限公司〕九龍旺角塘尾道64號龍駒企業大廈3樓C1室

〔一代匯集〕九龍旺角塘尾道64號龍駒企業大廈10樓B&D室

〔香港聯合零售有限公司〕新界大埔汀麗路36號中華商務印刷大廈

2004年5月 初版一刷 〔版權所有，翻印必究〕

2007年4月 二版四十刷

◎本書若有缺頁、破損、裝訂錯誤，請寄回本公司調換。

國家圖書館出版品預行編目資料

讓人無法說NO的攻心說話術：教你〔謀定而後言〕的101則攻心關鍵策略／羅毅 作．--初版．--〔臺北縣新店市〕：智言館，2004〔民93〕面；公分．--（策略智謀；5）

ISBN 957-29609-0-3（平裝）

1.口才 2.應用心理學

192.32

93005645

智者說的話，
像鑰匙和密碼，簡單幾個字，
就解開人們的疑惑。

愚者說的話，
卻像噪音，
話多煩人又讓人聽不出重點。

你要當智者？還是愚者？

關鍵不在於說話，

而在於你懂不懂得

〔攻心〕。

讓人無法說 NO 的攻心說話術

教你〔謀定而後言〕的101則攻心關鍵策略 ◆4

「自序」 攻心，才是說服成敗關鍵

台灣有一位知名的〔討債專家〕說，這世界上有三種人的債最難討，就是民代政客、警察和黑道，不過，他都有辦法討得到，因為他深知他們的弱點：民代政客怕醜聞，警察怕被告，黑道怕人情。只要掌握了他們的弱點，一樣乖乖聽話。

這位〔討債專家〕可說是如假包換的〔攻心專家〕。他的這席話，也點出了本書的主題：〔攻心為說服之本〕。

也就是說，〔攻心〕才是本書的真正主題，〔說話〕其實只是技巧而已。懂得〔攻心〕，不要說討債了，你要的事業、訂單、財富、愛情和人生幸福，都可以一手到擒來。

很多人都以為，那些談判高手或是說服專家，都是口才流利、能言善道的人，其實不然，只有懂得〔攻心〕說話才是談判或是說服成敗的關鍵。

包括美國聯邦調查局和知名國際公關公司在內的許多談判高手都表示，要說服一個人，口才不是重點，攻心才是關鍵。





[自序]- 攻心, 才是說服成敗關鍵

美國聯邦調查局一位專門側寫罪犯人格和心理的探員，多次突破重大罪犯的心防，因而偵破了不少重案；當記者訪問他時，他竟然是個不善言詞的人，他的話不多，卻每個字都很精準且有力量，他告訴記者，他不是個辯才無礙的人，而要盤問罪犯，靠的也不是口才，而是攻心策略。

在談判和協商戰場上，你的話是子彈，而對方的心理弱點和需求，是唯一的目標；如果瞄不準靶子，或是根本看不到靶子，儘管妙語如珠、說話像機關槍，也是浪費子彈。

這時候，不如找一位狙擊手，只要一顆子彈，正中靶心，勝過亂槍打鳥。

攻心，正中對方的罩門，找出對方恐懼的關鍵，滿足對方的需求，你就可以擁有你想要的結果。

遺憾的是，很多人都以為所謂的談判高手，說話就要像機關槍一樣，事實上，話愈多的人，思考就愈少，而且說話太多太快，對方根本也無法吸收，純粹是浪費口水和力氣，對談判結果和說服任務一點助益也沒有。

這本書的重點和特色，也就是和其他談判書或說話術的書不同處，在於本書不談太多的賣弄嘴皮子的花招，也不刻意強調要怎麼說話怎麼流利才能說服人家等等這



讓人無法說 NO 的攻心說話術

教你「謀定而後言」的 101 則攻心關鍵策略 ◆6

類外在技巧；本書主要的重點，在於讓讀者知道如何去攻心？如何抓住對方的心理單門或死穴？如何分析對方心理需求等等心理學上或人性分析上的原理，徹底從「心」去掌握優勢，不浪費子彈，以最小成本就可以達成任務。

畢竟，在現實殘酷的商場談判，或是各種利害關係環環相扣的複雜人際關係中，「謀定而後言」的攻心說話術，愈來愈重要；因為，你只要說錯一句話，就會騎虎難下，反勝為敗，甚至一敗塗地。

相反的，只要你說對話，甚至只是一句話，也可能反敗為勝、化危機為轉機。

至於，這一句話是否說對說錯，關鍵就在於「攻心」。只要你有心，相信本書豐富的實例和各種技法，對你的說服功力，必有莫大助益。

