

劝人妙法

B

怎样让别人听信你的话

总策划：林 三

出版社

妙绝书对之一



劝人妙法

总策划 林 三

大

2.1

妙绝书对之一(B)

劝人妙法

怎样让别人听信你的话

ZEN YANG RANG BIE REN
TENGXIEN
NY DE HUI

肖 易 孙远刚 编写

大连出版社

劝人妙法

——怎样让别人听信你的话

肖 易 孙远刚 编写

大连出版社出版
(大连市中山区昆明街36号)

辽宁省新华书店经销
长春市印刷厂印刷

字数：130千 开本：787×1092 1/32 印张：6

印数：1-10 000

1991年5月第1版

1991年5月第1次印刷

责任编辑：徐彬 徐成

封面设计：关伟

责任校对：吴钧

ISBN7-80555-403-X/Z·50

(辽)第15号

定价：2.65元

编者赠言

劝人又叫劝说、说服，意思都是一样，只不过有一点高雅与通俗之分。

劝说术是现代人必须具备的基本能力之一。如果你想在现代社会里游刃有余地生活，本书所提供的所有经过实践检验的经验之谈，所有在现实生活中得到广泛运用的实用招数，都将对你有所帮助。因此，在这个通常为前言所占据的位置，我们只想提醒诸位一句：请仔细地读完全书。

本书要目

▲ 劝说术入门	1
▲ 劝说验方 20 种	29
▲ 攻心为上 15 招	71
▲ 见什么人说什么话	95
▲ 劝说术辨析	135
▲ 做一个合格的劝说者	163

劝人妙法第1辑

劝说术入门

第二次世界大战期间，一位科学家受爱因斯坦、奥本海默等人委托，去劝说罗斯福拨款研究原子弹。这位科学家百般陈述利害，罗斯福仍然不为所动。临走时，那个科学家发现罗斯福的办公室墙壁上挂着一幅画，上面画着一艘潜水艇，顿时计上心来：“19世纪时，曾有人向拿破仑提出过制造潜水艇的建议，拿破仑觉得可笑，没有采纳。如果拿破仑采纳了这个建议，今日欧洲的历史就要重写了。”罗斯福听罢，立刻改变了态度，同意开始研制原子弹。

· 本辑目录 ·

劝说要旨·····	3
信心就是一切·····	4
让事实说话·····	6
以理劝人·····	8
准确即真实·····	10
例证的魅力·····	12
非凡的数字·····	14
废话不废·····	16
滔滔不绝好不好·····	18
不打无准备之仗·····	21
提问的样式·····	22
回答的应对·····	24
可信的人格·····	26
容易改变的态度·····	27
不容易改变的态度·····	28

劝说要旨

现代人离不开劝说，因为现代人处在交际范围不断扩大，交际手段日新月异的社会里。

什么是劝说？

用通俗的话来说，劝说就是让别人听信你的话，至于你的话对不对，那是另外一回事。用术语来说，劝说就是态度改变，劝说过程就是态度改变和重新形成的过程，这个过程反复重演，贯穿于我们的一生。

劝说有什么用？

这用不着我们来说，你自己在实际生活中一定深有体会。你想让某位主管者帮你的忙吗？你想让交情不深的人为你卖力气吗？你想让你的意见得到别人的赞同吗？这些都得上劝说的方法。就连夫妻之间、父子之间，也得上劝说术。

劝说是人类传播学中的一个理论问题，理论固然重要，但对于一般读者来说，实践更为有用。因此，我们在这本书里介绍的全是一看就懂的实例，一学就会的方法。

不过，在你尝试劝说法之前，有一点必须记住：你可能改变不了某人的态度，但却可以使这个人理解你的观点。换句话说，衡量劝说成功与否，并不是看对方是否心服口服，只要你们能取得一致和理解就行。

信心就是一切

圣经上有一句极为鼓舞人心的箴言：“信心足以移山。”

干什么事情都要树立信心，如果缺乏信心或者信心不足，即使本来能干成的事情也会功败垂成。劝说也是如此。

在劝说开始之前，最重要的不是技巧而是信心；劝说进行之中，信心和技巧必须相互辅助；劝说结束后，只有自始至终信心十足的人才能品尝到成功的欢乐。

一个交通部门准备建造八座桥，作为整个公路建设的一部分。整个设计任务想找一个工程公司承包，被选上的公司可以得到4%的佣金，大约两百万美元，做为设计费用。承接这项工程肯定会获大利，但规模太庞大了，很多工程公司都被吓住了。可是，有一家只有3个工程师的小工程公司，却出人意料地派人来洽谈，并提出了详细的计划。主管这项大工程的负责人对这家公司的能力有所怀疑，委婉地表示拒绝，可是对方代表却毫不气馁，他信心十足地说：“我们能说到就能做到，我们之所以敢打保票，就因为我们干过许多人们都认为我们完成不了的任务。你可以先让我们试一试，但我们不会抱着不行就退的想法，我们一干就要干到底。”他的信心

说服了那位负责人，便同意了对方的承包要求。

这个例子并不特殊，它告诉我们这样一个真理：信心是创造伟大成就的原动力。只有有信心，才会有去做的欲望。不管多么容易的事情，不想去做其成功率只能是零；不管多么困难的事情，如果有信心去做，就有了一半的成功可能。因此，信心是劝说者必须具备的一个基本的而且是绝对重要的因素。

“有信心就能说服别人吗？”有人会这样怀疑。我们也并不认为有信心就能劝说成功，我们只是要强调，树立信心是劝说的先决条件。没有信心就不会去劝说，不去劝说就根本谈不上成功。

所谓树立信心，这里包括两层含意：一是劝说者自己要有信心；二是要让对方觉得你确实有信心。劝说者树立信心是自己的事情，实打实凿，无技巧可言；要让对方觉得你有信心，则需要有一定的技巧。下面几条意见可供参考：

- 1、关键词句要适当加重语气，必要时还要加以重复。
- 2、反对时要明确说“不”，不要含糊其辞。
- 3、语气要尽量肯定，“我觉得”、“好像”、“似乎”这些词语都会让人觉得你信心不足。
- 4、要敢于直视对方。
- 5、不要有挠头发等小动作。
- 6、意思表达清楚后，就要断然刹住，切忌罗罗嗦嗦。

让事实说话

劝说术可以有千种万种,但只要它作为一种技巧出现,都难免含有诱使的味道。因此,许多劝说术只能见效于一时,不能见效于长远。货真价实的劝说术只有一个,那就是让事实说话。这种方法虽然朴实无华,但效果最大,而且最持久,任何人在事实面前都必须低下头来。“生活最能说服人”,这句话就是这个意思。

1903年10月,在纽约召开了一次数学大会。科尔教授走到台前,一句话也没说,拿起粉笔就在黑板上做起数字演算来。他先把2自乘67次后再减去1,接着再把193, 707, 721和761, 838, 257, 287这两组数字用竖式连乘,两次计算结果相同。科尔计算完毕,会场上立刻响起了一片暴风雨般的掌声。因为,科尔以此证明了 $2^{67}-1$ 这个数是偶数,而不是两百年来一直被人怀疑的质数。

科尔一句话也没说,就用无可辩驳的事实说服了所有持怀疑态度的人。

读到这里,也许有人会暗自嘀咕起来:如此说来,劝说术岂不是无用了吗?一切都等着事实来说话好了!这种想法也不正确,起码有些片面。一是处于探索中的或未成熟的观点可能找不到事实来证明;二是正在发展中的事情也可能找不到事实来证明;三是限于个人经历,可能有事实你却找不

到。遇到这些时候，还是要把劝说术请出来帮忙。

不过，上边提到的那种顾虑到是可以给我们一个很大的启发：在进行劝说时，如果能多引证一些事实材料，将会大大增加劝说效果。

章士钊在解放前曾经当过教育总长，因镇压学生运动遭到过鲁迅先生的抨击，后来还代表过国民党和共产党谈判。他的女儿章含之却是一名共产党员。有一段时间，章含之经常去帮助毛泽东学英语。谈到自己父亲时，便把他当作阶级敌人来看待。毛泽东听到后，不以为然地摇着头，说：“你知道行老（章士钊字行严）多少革命事迹，知道多少他做过的好事？”接着，毛泽东又讲述了这样一段往事：章士钊年轻时是个反对满清的激进革命派，因办《苏报》宣传革命，遭清廷查封，被迫流亡日本。在这个事实面前，章含之立刻就被说服了。

还有这样一个例子：有一次，杨虎城将军接到报告，说在一次战斗中，担任主攻任务的尖刀连在战斗打响时，有30多人先后逃跑。杨虎城勃然大怒，传令将逃兵全部枪毙。在刑场上，带头逃跑的副营长关黑子请求杨将军不要把弟兄们当成逃兵，杨虎城坚决不答应。关黑子为了劝说杨将军收回成命，便讲了事情的经过。原来，那天团部通知他们去打土匪，可是一侦察，发现是护送抗日募捐物资的老百姓。接着，关黑子又从衣袋里掏出一张粗毛纸，这是红军游击队的简报，并附有给抗日将士的慰问信。关黑子用事实说服了杨虎城，他不但没有被枪毙，还因有功被提升为团长。

以理劝人

以效果长而论，以理劝人是最可取的劝说术。很多劝说方法当时很见效，可是外界条件一有改变，被劝说者便会转变立场。而某种道理被人信服之后，却有可能成为某个人生活中的指导原则。

以理劝人通常要引证事实，因而它与让事实说话的劝说方法有一定的相通之处。但这二者又有不同。从理和事实的关系来看，以理劝人的劝说方法有以下三种：

1、事实充分时，便要理直气壮地利用它们大讲道理。1941年，蒋介石在昆明接见了前不久被他撤职的预二师师长陈明仁。蒋以陈没有带好部队为由，把他训斥了一顿。陈明仁据理力争道：“我什么地方没有做好？论作战，每次战役我都置生死于度外，而且都得到了你的奖赏。论校阅，则成绩第一，前不久你还打电报嘉奖，称我的部队纪律严明。”

这一串有理有据的连珠炮，打得蒋介石张口结舌。过了半天，他才呐呐地说：“这个，这个，你的部队衣服没穿好。”

陈明仁得理不让人：“我的部队衣服不好，这只能怪你。你发给我们的衣服，质量极坏，穿一个星期就破了，而且其中有六成是旧的。”

蒋介石自知理屈，虽然满腹怒火，只得将此事作罢，也没敢找陈明仁的麻烦。

2、事实不能充分说明问题时，要将事实和道理结合起来，

所谓事实不足理来补，就是这个意思。1957年11月，毛泽东在莫斯科各国共产党和工人党的会议上，提出了帝国主义和一切反动派都是纸老虎的著名论断。为了说明这个论断，他列举了希特勒、中国皇帝、沙皇、日本帝国主义先后被打倒的事实，接着又分析了帝国主义脱离人民的反动本质，真正强大的力量不在他们一边，所以必然被打倒。虽然帝国主义的势力在当时还很强大，但经过毛泽东有事实有理论的分析，人们还是很信服他的观点，对革命胜利的前途充满了信心。

3、在没有事实可以引证时，要力争心平气和地把道理讲透。没有事实的情况又可以分为三种类型：一是新生事物不可能有现成的事实加以证明。这时候就要从新生事物代表的发展方向入手，讲明弱小可以壮大，新生事物是不可战胜的道理。二是某种事物正处在发展之中，结果尚不可预料，一时找不到事实加以证明。比如夫妻俩闹离婚，你不知道他们离婚后会造成什么后果，但是你要劝说他们和好，这时候你就要着重分析离婚后对孩子、家庭、事业、感情等方面通常所能造成的影响，以使之明辨事理。三是某种事情并不是没有事实可以引证，但劝说者或不知道或出于某种原因不想用，这时候也要偏重于讲理。比如，司马迁做太史令时，朝中最得势的将军李广利派人送来一块玉璧。司马迁的女儿妹妹娟十分喜爱，想把它留下来。司马迁语重心长地对女儿说：“白璧最可贵之处，就是毫无斑痕，人也应该如此，如果收下了这块白璧，灵魂上的斑痕就会增多”。妹妹听了父亲的话，爽快地将玉璧退了回去。

准确即真实

国外有人做过这样一次试验：在审理一起凶杀案之前，暗中找来两个证人。让他们一个说真话，一个说假话。说真话的人提供的是不确切的时间，说假话的人提供的是确切的时间。

在法庭上，说真话的人说：“我在昨天晚上看见过受害人，时间大概是上半夜。”说假话的人说：“我也是在昨天晚上看见过受害人，但时间是下半夜3时40分左右，我当时瞅了一眼手表。”

这两个人的证词送到陪审团手中，十几个陪审员除1人外，全都认定那个说假话的人说了真话，说真话的人却被怀疑作的是假证。

为什么会出现这样一个令人啼笑皆非的结果呢？说来并不奇怪，准确与真实往往携手并行。除了高明的谎言家之外，一般人说谎总会破绽百出，只有说真话时才能提供出准确的材料。在这种常识的影响下，人们普遍形成了准确即真实的心理。既然准确标志着真实，那么准确的语言就令人相信。

由此可见，要想最大限度地发挥语言的劝说作用，就必须努力提高语言的准确性，或者说努力给人造成准确的印象。

谁不想让自己的话给人留下准确的印象呢？谁不知道不

准确的话会使人发生怀疑呢？但是想往毕竟与实际还有一定距离，要想增加说话的准确性进而提高说服力，以下两种情况不能不加以注意：

一种情况是你有准确的材料，但是却不能给人留下准确的印象。造成这种情况的原因，归纳起来大致有以下几种：

- 1、语气不肯定，吞吞吐吐；
- 2、叙述中的时间、地点、人物不清楚；
- 3、事例中的关键情节有所遗漏；
- 4、忘记说明事件的起因以及有关人的动机。

如果克服了以上几点，上述情况就不至于发生。

另一种情况是不掌握准确的材料，但却可以给人造成准确的印象。由于各种原因，很多时候劝说者手中没有准确的材料可以利用，但是还要以准确性说服人，这就要求对有限的不尽准确的材料加以适当的利用。比如，你的事例是听来的，这种道听途说本来是没有说服力的，但你可以强调传播消息者的身份、地位或性格，由此使对方对那个人产生信任，从而感到你的传言也是准确的。第一种情况中所提到的四点，在这里也有反过来利用的价值。比如，多使用肯定的语气，尽量详细地讲述事件发生过程等，都可以增加说话的准确感。需要指出的是，我们这里所说的只是让劝说者尽可能地增加说话的准确程度，并不鼓励弄虚作假，以假乱真。要记住，胡编乱造不管如何高明，都只能破坏准确性和真实感，而不是相反。

例证的魅力

有一次，拿破仑对他的秘书布里昂说：“布里昂，你也会永垂不朽。”

布里昂反问道：“为什么呢？”

拿破仑骄傲地说：“因为你是我的秘书。”

布里昂意味深长地问道：“请问亚历山大的秘书是谁？”

拿破仑素来自负，但布里昂只用一句话就把他说得哑口无言，换句话说来说，他被说服了。我们不禁要问，布里昂怎么能轻而易举就说服了拿破仑呢？原因就在于布里昂巧妙而准确地使用了例子。

蕴含例证的讲话最有说服力。以讲道闻名全美的传道士诺曼·皮尔告诉《演说季刊》的记者说：“真实的例子是我所知道的最佳的方法，它可以使一个意念清楚、有趣，且具有说服力。”

怎样在劝说中使用例证呢？以下几点是很多人的成功经验：

1、例证要富有人情味。说服时举例子不仅要挑选那些有意思的，更要注意挑选那些情趣兼备，以情取胜的。因为有人情味才能打动人心，而能打动人心才有较大的说服力。

例子是否富有人情味，主要看它是否能震动人心：一位专门推销课本的推销员，每次与买主交谈时，都要讲这样一段故事：“我小的时候，家里很穷，兄弟姐妹7个都上学，可是买不起课本。我母亲就借来课本为我们往下抄，一抄就是