



不动气，轻松自信
赢得每一次沟通

[美] 罗伯特·迈耶 ©著
(Robert Mayer)
蒲雯玥 ©译

优势 说服力

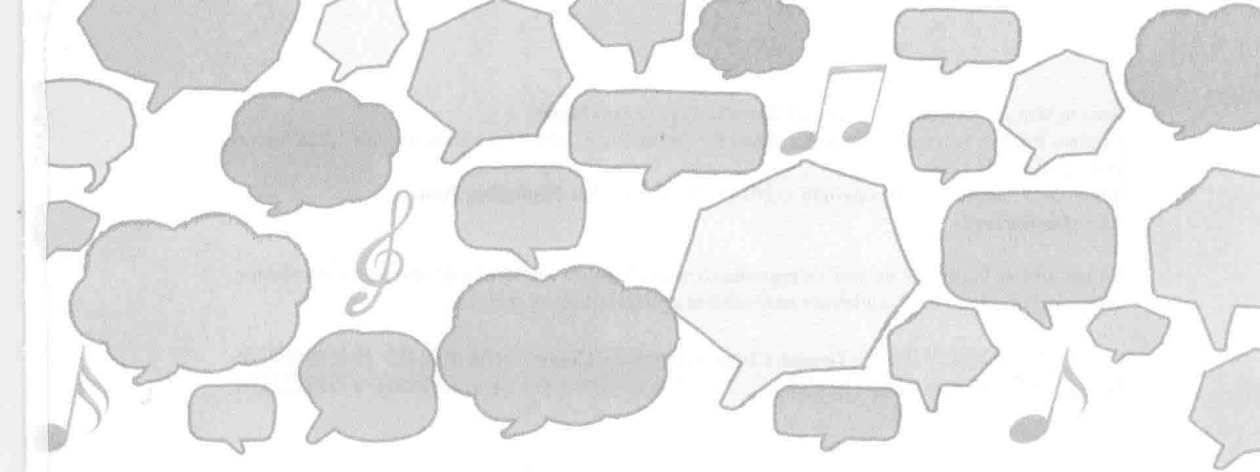
HOW TO
WIN ANY
ARGUMENT

Without Raising Your Voice,
Losing Your Cool,
or Coming to Blows

如果你无法保证每一次与他人沟通都占优势
那么就应该学会如何把**劣势**转化为**优势**



新世界出版社
NEW WORLD PRESS



优势说服力

[美] 罗伯特·迈耶 (Robert Mayer) © 著

蒲雯玥 © 译



 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

How to Win Any Argument, Revised Edition © 2011 Robert Mayer.
Original English language edition published by Career Press, 220 West Parkway, Unit 12, Pompton
Plains, NJ 07444 USA.
Simplified Chinese edition copyright © 2014 by **Grand China Publishing House**
All rights reserved.

No part of this book may be used or reproduced in any manner whatever without written permission
except in the case of brief quotations embodied in critical articles or reviews.

本书中文简体字版通过 **Grand China Publishing House (中资出版社)** 授权新世界出版社在中国大陆地区出版并独家发行。未经出版者书面许可, 本书的任何部分不得以任何方式抄袭、节录或翻印。

北京版权保护中心引进书版权合同登记号: 图字 01-2014-1876 号

图书在版编目(CIP)数据

优势说服力 / (美) 迈耶著; 蒲雯玥译. —北京:
新世界出版社, 2014.6

ISBN 978-7-5104-5035-8

I. ①优… II. ①迈… ②蒲… III. ①说服—通俗读
物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 109367 号

优势说服力

作 者: [美] 罗伯特·迈耶 (Robert Mayer)
译 者: 蒲雯玥
策 划: 中资海派
执行策划: 黄河 桂林
责任编辑: 刘丽刚
特约编辑: 乔明邦 宋金龙
责任印制: 李一鸣 李婉琳
出版发行: 新世界出版社
社 址: 北京西城区百万庄大街24号 (100037)
发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8705 (传真)
总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)
<http://www.nwp.cn>
<http://www.newworld-press.com>
版 权 部: +8610 6899 6306
版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn
印 刷: 深圳市星嘉艺纸艺有限公司
经 销: 新华书店
开 本: 787mm × 1092mm 1/16
字 数: 222千 印 张: 16
版 次: 2014年10月第1版 2014年10月第1次印刷
书 号: ISBN 978-7-5104-5035-8
定 价: 39.80 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

致中国读者信



To my Chinese readers,

I feel very honored that you have purchased my book.

You will be learning how to better relate to others
so they will feel what you feel. Understand what
you understand.

You will be discovering the art of winning arguments
with grace, confidence, and ease.

You will know how to win in a way that preserves
and enhances your family, workplace, and business
relationships.

I am glad you will have an opportunity to develop life skills
that will dramatically increase your chances of professional
success and personal satisfaction.

As for me, besides practicing law, I have always
enjoyed travel and have been fortunate enough to
visit your amazing and beautiful country several times.

With my best wishes and thanks,

Robert Mayer



致我的中国读者：

你们购买了此书让我备感荣幸。

在此书中，你们将学到如何更好地与他人打交道，使得他们感你所感，想你所想。

你们将学到说服的艺术，从此优雅、自信且轻易地赢得每一次沟通。

你们将学到如何在家庭、职场和商业领域中说服别人，而不伤及彼此之间的感情。

我乐于见到你们能够学习到这些让你受益终生的技巧，这些技巧能极大地提高你们的职业成就以及个人满意度。

在工作之余，我一直很享受旅游带来的乐趣。曾经有幸造访过中国数次，深感于贵国的强盛与美丽。

在此致以我深深的谢意及最美好的祝福！

罗伯特·迈耶

罗杰·道森 (Roger Dawson)

克林顿首席谈判顾问 畅销书《优势谈判》作者

《优势说服力》这本大作，充满了很多趣味故事，给我们带来愉快的阅读体验，并让我们从中受益。

拉里·金 (Larry King)

世界最负盛名的脱口秀节目王牌主持人

《优势说服力》是一本重要且对每个人都有所帮助的书。它使你更强而有力！

《纽约时报》 (*The New York Times*)

“迈耶说服术”是武术，是心智上的柔道，你需要借助对方的能量赢得胜利。这是一种心态，也是一种魅力。

《今日娱乐》 (*Entertainment Today*)

罗伯特·迈耶是实干家中的佼佼者。

沃伦·本尼斯 (Warren Bennis)
领导力之父 四任美国总统顾问

迈耶是一位真正的说服大师，他从不强迫人，不操纵人，但他却总能如愿得到想要的东西。

诺兰·布什内尔 (Nolan Bushnell)
游戏业之父

罗伯特·迈耶无愧为世界级说服专家，他令说服的艺术不再神秘。

小古巴·古汀 (Cuba Gooding, Jr.)
奥斯卡最佳男配角

鼎力推荐！本书教会读者以一种全新的方式巧妙应对生活中的所有人——同事、老板、家人、有业务往来的人士。罗伯特·迈耶告诉你如何巧妙地得到你想要的结果，无须恳求，无须利诱，无须逼迫，无须主动伸出援手。

鲍勃·哈德赛克 (Robert Hudecek)
美国芭斯罗缤31冰淇淋（全球最大的连锁冰淇淋品牌之一）前总裁

本书提供了有效解决棘手问题的方法，考虑周到。迈耶写的不仅是一本书，还是一种生活方式。

罗尔夫·多贝利 (Rolf Dobelli)
全球最大的商业管理类书摘网站——益得书摘联合创始人

任何人都可以学习本书的方法，其中有保持心态平静的建议，也有巧妙构思信息的建议。这些都很有用，而且用明确的原则和生动的文字呈现出来。

胡华成

中国人才就业网创始人、总裁、CEO

怎样才能让别人听从我们的意见，认同我们的观点？这是“迈耶说服术”的亮点，从对立到中立，再并肩而立，这就是核心。强力推荐阅读！

刘如江

商业模式专家 《微智慧：公司正能量》作者

相对于“读心”来说，“沟通”显得更为重要，柔弱胜刚强，这在高品质沟通中显得淋漓尽致，事实上也成为了人生顺畅、事业通达的必备条件，“悟”不如“授”，本书会将法门毫无保留地告诉你。

兰晓华

香港中文大学特邀研究员 香港商报传媒首席品牌官

人脉即是财脉，在人脉交流中我们需要沟通和说服他人，《优势说服力》堪称口才沟通心理学类书籍的“极品之作”，一则则小故事娓娓道来很有趣味，回味悠长。

范云峰

北京范云峰营销管理有限公司董事

在网络社交泛滥的时代，面对面的沟通技能显得更加重要。在《优势说服力》一书中，作者迈耶有超过30年的律师经历，总结出一套轻松、简单的说服技巧。

说服，其实就这么简单

你还记得上一次与家人、同事、老板、客户或税务局的工作人员争执的情形吗？

你当时是否确信对方就是个死脑筋？你们是否都不断重复着同一套令人厌烦的说辞，抗拒新的事实和信息？你们是否都夸大其词地指责对方“你总是……”“你只知道……”“你从未……”？你们是否都威胁和恐吓对方一些你们根本不会付诸行动的事情？你们是否都失去了理智，当一方言辞激烈时，另一方马上就怒气冲冲地提高了嗓门？说服，在这时看来其实就是口舌之战。

面对争执，你选择雄辩还是说服？

在争执中，每一方都竭力捍卫自己的立场，拒绝改变。他们坚持维持现状，或许是因为他们心里都有维持自己立场的正当理由，或许是因为他们都习惯于熟悉的事物，或许是因为他们暂时失去了理性的判断。

双方都会保留信息，或是扭曲他们选择提供的信息，双方都只会说出让自己理直气壮的理由。你想成为雄辩之才还是说服之士？双方都在

凭借自己的直觉、本能和预感去争辩，这当然无可厚非，因为表明自己的立场比理解他人容易得多。同样的道理，相较于支持他人，提出反对意见也更容易。

本书可以向你提供一种更好的方法，让你更轻松地说服别人，无需吵吵嚷嚷，无需打口水战，无需蛮横的态度，无需与人发生口角，当然也无需提高嗓门、失去理智或施以拳脚。你根本不需要强迫或恫吓对方就能赢得沟通，这种胜利凭借的是技巧和策略，而非威逼或暴力。

你还将学会如何管理和控制争执，同时不去冒犯任何人或让任何人感到不自在，包括你自己。你将学会如何信心满满且优雅从容地在沟通中获胜。

说服是一门艺术，也是一门技术

说服的艺术神秘又强大。这是一门让事物按你意愿运转的艺术，同时又是一门寻求自我突破的艺术，其中有对策，也有技巧。

你将学习古代武术宗师的方法。在日语中，柔是指“温和”，道是指“方法”，合在一起就是“温和的方法”。柔道讲究的是引导和控制对手的力量，而非正面冲突。不过，不用担心本书的内容会让你变成一个柔弱的人。

说服别人不需要你有咄咄逼人的语调，也不需要粉饰装点你的想法，甚至不需要你有天花乱坠的口才。

获胜之道在于要有自制力，因为你需要控制自己的言行举止，以免出口伤人；

获胜之道在于建立一个共识范围，因为你需要管理情绪，而不是回避它们；

获胜之道在于建立联结，因为你需要让大家感觉事情是正确的，这样他们才会愿意追随你；

获胜之道在于要让自己的推理经得起推敲，因为你说的话需要听起来正确；

获胜之道在于要让自己得到认可，因为你的最终目的是要顺利地采取行动。

本书探讨的是如何提高理解能力，理解人们包括我们自己的行为背后的逻辑。你会发现，当你四处碰壁时，当你的想法被否决时，当你面临敌意和愤怒时，什么能够派上用场，什么不能。你将学会如何成为一个不妥协的让步者，如何巧施妙计应对不讲理的人，如何勇敢面对你无法容忍的人。

你可以学到如何凭借气势和策略战胜对方，同时还将了解到一些培养生活技能的技巧，这会对你的职业发展大有裨益，也会让你对自己感到更满意。

优势说服，强势做事

当前的这个时代并非那么温文尔雅、友善体贴。我们现今所面临的挑战与过去截然不同。今日的对话更为艰难，人与人意见相左的情况也越来越普遍，各式冲突令人头疼不已。

通常情况下，成功的人恰恰是风格强势的人，是那个采取优势策略的家伙。在本书中，你将学会如何使用优势策略，让自己强势起来。只要掌握了这种策略，你就不会受到无礼的对待，不会被解雇，也不会被人欺骗，同时你也将学会如何对付使用优势策略的对手。

生活中总是难免发生冲突或纠纷，需要当事人动用法律手段。作为一名律师，我知道很多人要么没有时间应付冗长的法律程序，要么没有能力支付聘请律师的昂贵费用。在本书中，你会发现取代法院诉讼的解决方式：调解、仲裁、协商。这些方式与法院诉讼不同，它们都是私下进行的，能够为你节省不少时间和金钱，并且除非你选择了让事情发生，否则任何事都不可能发生。你可以选择最适合自己的处理过程——做什么，不做什么。

如果你对调解员的工作感兴趣，你会从本书中学到相关的基础知识。

在研讨会上，我曾向有同样兴趣的律师和非专业人员讲授过这些知识。

你会与来自地球另一端的人们做生意吗？无论你是坐在办公室的电脑前还是坐在他们的谈判桌前，为了控制谈判的结果，你需要具备全球化的思维：

他们是如何做出决定的？

如何听出他们的弦外之音？

如何消除差异？

谁会做出让步？

书中有一章内容，专门探讨跨文化说服、跨文化谈判和跨文化冲突解决问题，里面阐释了一些你必须知晓的入门之道。

在开始阅读本书之前，我先给你讲几个故事。

说服爱人，解决婚约之争

“我和男朋友交往已经6年了。我们正为什么时候订婚而争论不休。我的意思是越快越好，他却说再过一段时间，至于到底什么时候他也没给个准信。”一位名叫卡伦的女士曾这样对我说。

这是我为我的处女作做巡回宣讲的第一次电台采访。卡伦第一个打进电话。在整个北加利福尼亚州，大约有50万听众收听了那次广播。

主持人很快挂断了卡伦的电话，说她抛给我这样一个问题很不恰当，她应该向某个专门研究婚恋问题的专家寻求建议。

就在“卡伦电话事件”的几周后，我受邀到杜兰大学发表演讲。一班MBA学生们认为卡伦向我提出订婚的问题是恰当的。随后我享用了两杯咖啡，大约一小时后，我再次登台发表演讲，这一次的听众是法律系大三的学生。法律系的学生并不认同MBA学生的观点。作为律师，我很清楚法律系学生的特点就是怀疑一切，他们对什么都不认同。但是

很抱歉，法律系的同学们，这次我站在 MBA 学生这边。

在任何关系中，人们都会为得到自己期望的结果而与他人发生争执，即使是那些最亲密的感情关系也不例外。说服别人是现代人的基本技能，想要达到目的，它不可或缺。无论你是世界 500 强公司的首席执行官还是一名普通的家长；无论你是受人敬仰还是默默无闻；无论你要募款还是拉选票；无论你是想升官发财还是获得认同；又或者你是卡伦，一位来自莫德斯托的，认为是时候结婚的女士。

说服别人，达到你的目的

我遇到过各式各样的人：一流骗子、顶尖律师、房地产销售明星、福音传播者、演讲撰稿人、资金募集人以及心理学导师。我从他们那里收集到一些技巧、把戏和手段。这些人有一个共同点——在各自领域内，他们都是颇具影响力和说服力的大师。作为一名经验丰富的调解人和律师，我很乐意把自己归入这个群体，并讲一讲自己的切身经历。

“罗伯特，说真的，你不就是在教大家如何操纵别人吗？”

肯尼是一名来自纽约的广播听众，他在电话中向我提出了一个非常直率的问题。

肯尼，请注意，这本书的书名并不是《如何利用他人，并通过阴谋诡计骗到他们的钞票和珍宝》。

艾尔和肯尼一样，也是纽约人，他在 20 世纪 20 年代曾担任纽约州长。那时候，禁酒和饮酒是热门的政治话题。当被问及他对酒有何感想时，他的回答可谓经典至极：

如果你所谓的酒是指污染纯真、腐化正直的东西，是引发疾病的祸根，是使人丧失理智、丢掉工作的大患，是导致美满家庭支离破碎的罪魁祸首，那么，毫无疑问，我会反对饮酒，而且会不遗余力，坚决抵制。

不过，如果你所说的酒是指亲密无间的友谊精神，是谈话中的润滑剂、能让欢快的节奏和美妙的音乐从嘴角迸发，是让人心情愉悦、神清气爽的温暖液体，是能够为国库带来巨额税款，让我们能够为孩子们提供更好的教育、为老人们提供所需的帮助，为眼疾患者带去更多关爱的东西，那么，我当然支持饮酒，而且，会全心全意，鼎力支持。

本书传播的是一门艺术，它能够创造不朽也能够毁灭一切。一旦娴熟地掌握了这门艺术，你可以谋取私利，也可以为群体利益奋斗。

说服自己，让人生之路更加顺遂

鲁比餐厅的餐桌彼此都离得很近，所以我在一次就餐时很自然地听到了邻桌两位老兄的对话。

其中一位点了金枪鱼、三明治和炸薯条的金发男子的汽车出了点问题，在过去三天里，仪表盘上的红色警示灯一直无法熄灭。他的朋友建议道：“你有两种选择，要不找人把它修好，要不用黑胶带把它贴上。”

如果你也像那个金发男子，那么选择权就在你的手中：你可以继续开车，就当仪表板上的小故障根本不存在，冲突和故障总有一天会奇迹般地自我修复。你也可以跟着我一起踏上旅程。在这个即将开始的旅途中，你将学会一些技巧，只要善加运用，这些技巧就能够帮助你在人生的道路上走得更为平稳、顺畅。

让我们现在就出发吧！



How to Win
Any Argument

目 录

第 1 章 从说服自己开始 1

世界著名小提琴演奏家约舒亚·贝尔在剧场里举办的音乐演奏会一票难求，但是他扮作艺人在繁华街头拉小提琴，每 100 人走过，最多有 1 人停下来聆听。说服路上固然坑洼颠簸，而我们需要从相信自己出发。

内心平静，才不会盲目出招 4

观察和聆听，为说服捕捉更多信息 14

第 2 章 找到共识，对方才欣然听你说 17

好莱坞人气明星施瓦辛格教我们，“对不起，我错了”大大增加你的可信度；雅诗兰黛的美容顾问教我们，先找到相同点，再与人搭话；戴安娜王妃教我们，赞赏就像是薯片，吃了一片，还会想要更多。

店员为何总能吸引到顾客？ 19

“万事通”可不一定是说服高手 20

警惕！不可踏入“共识雷区” 25

从对立到中立，再并肩而立 26

29 拿什么打通你的心和他的心?

第3章

著名艺人芭芭拉·史翠珊教我们，
秘诀就在于亲和力，与人交流要真心；
《今夜秀》主持人约翰尼·卡森教我们，个人魅力可以培养；
唱到掉裤子的摇滚歌手大卫
教我们，适度展现脆弱，反而让自己更讨人喜欢。

31 沟通的招式和心法一样重要

32 情境式魅力，让你在交往中尽显“魔力”

35 真性情比“假面具”更有影响力

40 如何让对方感受到重视？

44 气氛不对，说什么都是白费

47 讲故事其实是最高效的“思路引导术”

第4章

本田汽车销售员教给我们，多设几个选项，
再把你希望的选项包装得最有吸引力；
华纳兄弟的经典电影《盗亦有道》告诉我们，
观众（当事人）很容易受到评论家（局外人）的影响；
美国总统林肯教给我们，故事是传递情感的桥梁。

48 如何用一句话令他兴趣盎然？

52 说话，也需要借力打力

58 为何金宝汤的汤料广告只提“亲情”？

65 一张名片，能写下你的观点吗？

第5章

南非传奇总统曼德拉教我们，一句话重复3次以上，
可能会让别人“窒息”；精工手表的广告教我们，
一个观点用3个要点说明，别人更容易记住。

67 观点需要精练，更需要善用

70 在脑袋里斗智，在嘴巴上斗技

72 广告语中的魔法数字“3”

第6章 说服实战：如何让孩子爱上写作业 75

孩子不喜欢写作业，眼看着成绩一天天下滑，
你再心急也不起作用，怎么办？

对话中的“凉拌”与“热炒” 76

8大办法，让她乖乖写作业 78

第7章 善用修辞，少花气力，还可多得成果 81

“活顶四轮马车”迈巴赫的广告

“这辆车的价格足够买22辆丰田卡拉”教我们，
巧妙运用数字更能吸引眼球；
鸭子划水教我们，水面下拼命使力，水面上轻松优雅。

比喻让论点升级为“引爆点” 82

瞬间激活形象化思维 83

如何让枯燥的数字吸引眼球？ 84

改一个字，结果就会大不一样 85

第8章 说服实战：用提问的方式向酒店争取赔偿 89

在洲际酒店服务员的推荐下，游客前往布里特斯湖国家
公园，却遭受到淋雨、搭不上返程车等意外事件，
他们如何才能说服酒店经理，并获得赔偿？

既然设置陷阱，就别忘记伪装 91

一个同样的问题，答案总是千差万别 92

暗示性“投降” 94

第9章 击中情感软肋，温柔必定战胜刚强 95

全球最大拍卖行苏富比在拍卖会上，每次报价如何让
竞拍者感觉到每次出价都可能是“最后的机会”？