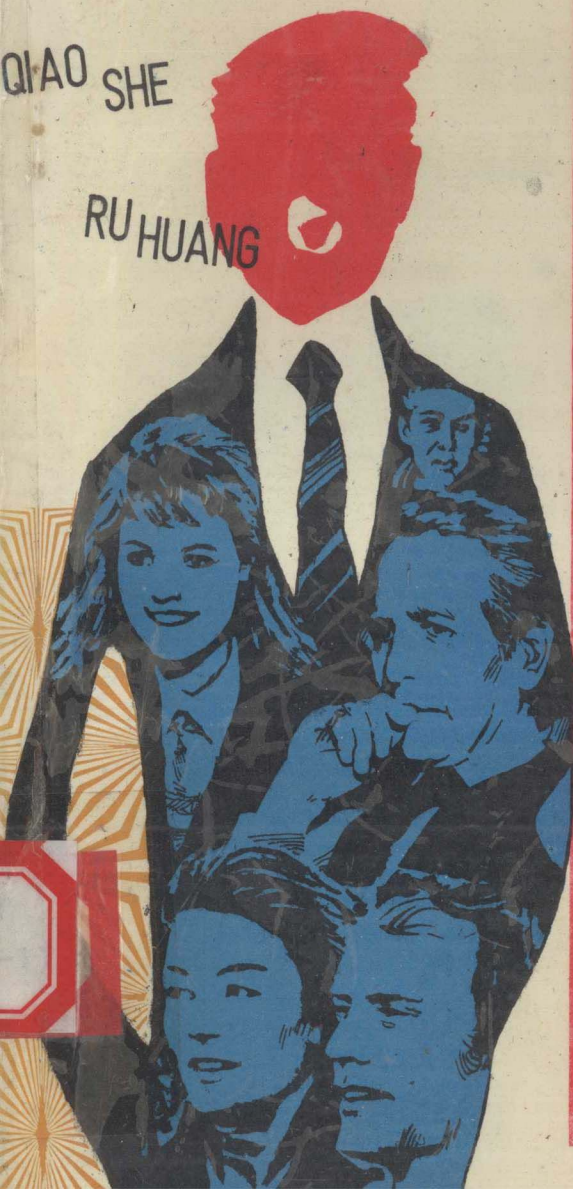


★ QIAO SHE RU HUANG

QIAO SHE

RU HUANG



● (日) 多湖辉 著
● 青山 译

巧舌如簧能言善辩

巧舌簧 能言善辩 ——神奇的说服力

(日)多湖辉 著
——青 山 编 译

中 国 经 济 出 版 社

中国经济出版社出版

(北京市翠微路22号)

新华书店北京发行所发行

各地新华书店经售

东明县印刷厂印刷

787×1092毫米1/32 印张10.375插页33, 180千字

1989年9月第1版 1989年9月第1次印刷

印数:00,001—30,000

ISBN 7—35017—0237—3/Z·68

统一书号: 定价: 3.60元

目 录

第一章 探囊取物轻而易举.....	(1)
1. 阶梯式冲击小的说服技巧.....	(1)
2. 击中要害, 引发真心的说服技巧.....	(5)
3. 隐藏缺点的说服技巧.....	(6)
4. 放慢节奏取得主导权的说服技巧.....	(10)
5. 死不认错的说服技巧.....	(11)
6. 错误前提做为暗示的说服技巧.....	(13)
7. 机会难再, 快做决定的说服技巧.....	(14)
8. 突然沉默套住对方的说服技巧.....	(18)
9. 故意忽略过失的说服技巧.....	(19)
10. “想死? 那就跳吧!” 的说服技巧.....	(21)
11. 巧妙阻断逻辑流程的说服技巧.....	(22)
12. 怂恿失败的说服技巧.....	(24)
13. 明讲缺点而获信赖的说服技巧.....	(26)
14. 以动作表情混淆错觉的说服技巧.....	(27)

15. 杀鸡儆猴的说服技巧·····	(28)
16. 流星战术的说服技巧·····	(32)
17. 将计就计的说服技巧·····	(33)
18. 名义圈套的说服技巧·····	(34)
19. 活用“标签”的说服技巧·····	(36)
20. 指桑骂槐改变态度的说服技巧·····	(39)
21. 利用谣言使对方信服的说服技巧·····	(41)
说服技巧名言录 (一) ·····	(42)

第二章 让无精打彩的人提起干劲····· (44)

22. 以利诱之，更易说服人的技巧·····	(44)
23. “昵称”攻势的说服技巧·····	(46)
24. 变不可能为可能的说服技巧·····	(47)
25. 旁敲侧击的说服技巧·····	(51)
26. 以“多”取胜的说服技巧·····	(52)
27. 使大负担变成小负担的说服技巧·····	(54)
28. 让对方不再拒绝的说服技巧·····	(55)
29. 强调双方共同点的说服技巧·····	(57)
30. 利用夸奖劲敌使对方奋发的说服技巧·····	(58)
31. 扣上“人情义理”帽子的说服技巧·····	(60)
32. 不知不觉提高参与意识的说服技巧·····	(61)

33. 将拒绝视为让步的说服技巧…………… (63)
34. “缺陷”攻势的说服技巧…………… (64)
35. “你应该也这么想”的说服技巧… (66)
36. 将“NO”改为“YES”的说服技
巧…………… (67)
37. 以“断定法”获共鸣的说服技巧…
…………… (68)
38. 出乎“角色期望”外的说服技巧…
…………… (72)
39. “通信网”遍布的说服技巧…………… (73)
40. 使“偶然”成命中注定的说服技巧…
…………… (75)
41. 以“听到”代替“知道”的说服技
巧…………… (76)
- 说服技巧名言录 (二) …………… (77)

第三章 使之丧失反驳意愿…………… (79)

42. 塑造共同敌人的说服技巧…………… (79)
43. 利用自言自语使人知错的说服技
巧…………… (81)
44. 夸奖对方的反驳尽收囊底的说服技
巧…………… (83)
45. 掩蔽自我逻辑弱点的说服技巧…………… (84)
46. 转移对方注意力的说服技巧…………… (86)
47. “吃、喝”战术的说服技巧…………… (87)
48. 诉诸对方情感躲过反驳的说服技巧 (39)

49. 先让对方尽情发挥再扳反为正的说服技	(90
50. 运用责骂艺术的说服技巧.....	(92
51. “四两拨千斤”的说服技巧.....	(93
52. 故意露出破绽的说服技巧.....	(95
53. “刻意抬举”的说服技巧.....	(96
54. 粉碎为理论而理论者伎俩的说服技 巧.....	(98
55. 将敌方的人当成你的代言人的说服 技巧.....	(99
说服技巧名言录(三).....	(101

第四章 自动收回自己的要求..... (103

56. 刻意闹大问题,以挫对方锐气的说 服技巧.....	(103
57. 个别击破群体一致意见的说服技 巧.....	(105
58. 收回大而不当的要求的说服技巧…	(106
59. “虚晃一招的让步”的说服技巧…	(108
60. 拉长“心理距离”的说服技巧…	(109
61. 以根本问题拒绝具体要求的说服 技巧.....	(111
62. “推不动就拉”的说服技巧.....	(112

63. 干脆认错以回避追究的说服技巧..... (113)
64. 熄灭燃眉之请的说服技巧..... (115)
65. 以具体粉碎理想的说服技巧..... (116)
66. 死不认“错”的说服技巧..... (118)
67. 先发制人的说服技巧..... (119)
68. 分散对方攻击火力的说服技巧... (121)
- 说服技巧名言录(四)..... (122)

第五章 攻击对方心理破绽，使之答应我方要求

69. “二择一”加速其决断的说服技巧..... (124)
70. “今天听、明天讲”的说服技巧 (126)
71. “戴西特效果”的说服技巧..... (127)
72. “黄昏进击”的说服技巧..... (129)
73. 先入为主攻陷桥头堡的说服技巧...(130)
74. “大权在你手”的说服技巧..... (131)
75. 不逼迫对方而使之下决断的说服技巧..... (133)
76. 伪装自我主观意识的说服技巧.....(134)
77. “如果我是你”的说服技巧..... (135)
78. 应用“激将法”的说服技巧..... (136)
79. “由少增多”累进法的说服技巧...(138)
80. 使过份要求通行无阻的说服技巧...(139)
81. “低姿势”乘胜追击的说服技巧...(140)

- 82. “哀兵战术”的说服技巧…………… (141)
- 83. 子曰: “……”的说服技巧…………… (142)
- 84. 以“整体看来”囊括其心的说服技巧…………… (144)
- 85. 卖关子使对方充耳倾听的说服技巧…………… (145)
- 86. 强调责任使对方答应的说服技巧…………… (146)
- 87. 笼络感情以防对方发泄的说服技巧…………… (147)

第六章 即景生情法…………… (149)

- 88. 场景气氛往往是开口说话的“引子”…………… (149)
- 89. 投石问路法…………… (151)
- 90. 幽默诙谐法…………… (154)
- 91. 嬉而不谑法…………… (156)
- 92. 棉里藏针法…………… (158)
- 93. 出其不意法…………… (161)
- 94. 胸无芥蒂法…………… (163)
- 95. 童牛角马法…………… (165)
- 96. 情盛于法言…………… (168)
- 97. 推襟送抱法…………… (170)
- 98. 嘉言懿语法…………… (172)
- 99. 发乎肺腑法…………… (175)
- 100. 春风化雨法…………… (177)
- 101. 一卷芭蕉法…………… (179)

102. 逶迤蜿蜒法……………(182)
103. 单刀直入法……………(184)
104. 一语定音法……………(186)
105. 一石三鸟法……………(189)
106. 十面埋伏法……………(191)
107. 以弱克强法……………(193)
108. 得理不让法……………(195)
109. 解剑息仇法……………(198)
110. 献可替否法……………(200)
111. 先承后转法……………(202)
112. 步步紧逼法……………(205)
113. 旧酒新瓶法……………(207)
114. 顺水推舟法……………(209)
115. 尺短寸长法……………(211)
116. 以气夺人法……………(214)
117. 针锋相对法……………(216)
118. 矛戟之言法……………(219)
119. 借炭助火法……………(221)
120. 话题跨越法……………(223)
121. 反向诱导法……………(225)
122. 发所未见法……………(228)
123. 以类相比法……………(230)
124. 谈言微中法……………(233)
125. 不容间位法……………(235)
126. 左开右阖法……………(238)
127. 二难推理法……………(240)

- 128. 归谬证误法…………… (243)
- 129. 沈机动合法…………… (245)
- 130. 语义转移法…………… (248)
- 131. 套用句式法…………… (250)
- 132. 趁虚而入法…………… (253)
- 133. 言近指远法…………… (255)
- 134. 答非所问法…………… (257)
- 135. 文字拆合法…………… (260)
- 136. 云止水断法…………… (262)
- 137. 宁实勿躁法…………… (265)

第七章 交朋友恋爱的秘诀…………… (268)

- 138. 吸引人的三大秘诀…………… (268)
- 139. 吸引人的三个方法…………… (269)

第八章 快速点燃友谊之火的方法…………… (281)

- 140. 点燃友谊之火的方法…………… (281)
- 141. 室友的秘诀…………… (282)
- 142. 害怕陌生, 逃避开人群…………… (283)
- 143. 充满希望…………… (284)
- 144. 不要过分于婪…………… (284)
- 145. 放松自己…………… (285)
- 146. 微笑产生奇迹…………… (287)
- 147. 微笑的意义…………… (287)
- 148. 真诚地微笑…………… (288)
- 149. 请微笑吧…………… (289)

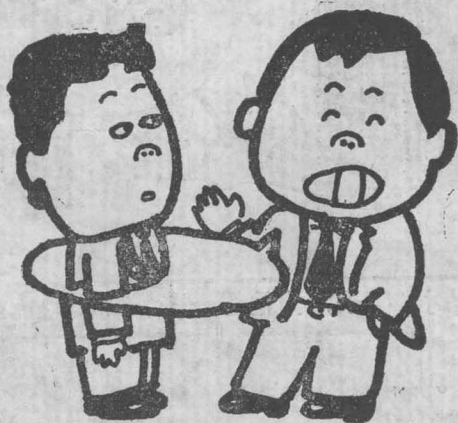
- 150. 利用镜子练习..... (290)
- 151. 单纯的微笑..... (291)
- 152. 微笑的力量..... (293)
- 153. 善用无价之宝..... (294)
- 154. 微笑的其它作用..... (294)

第九章 人际关系中创造奇迹..... (296)

- 155. 赞美使能量得到扩展..... (296)
- 156. 赞美适用于人际关系..... (298)
- 157. 人们最期望的东西..... (299)
- 158. 一日一奇迹..... (300)
- 159. 言词要亲切..... (302)
- 160. 说“谢谢”的六个原则..... (303)
- 161. 提高幸福程度的简单方式..... (304)
- 162. 力行赞美的两个原则..... (306)
- 163. 试探着以新的角度来批评..... (309)
- 164. 纠正对方..... (310)
- 165. 使批评成功的七个心得..... (311)

第一章

探囊取物轻而易举



1. 阶梯式冲击小的说服技巧

将经理贬为一般职员时，得顺着阶梯一阶阶地往下降，让人渐渐能接受。

几年前曾发生过两名推事接受高尔夫球场经营者贿赂的案件。由于高尔夫的经营者是现任律师，所以这案件备受瞩目。为什么这位法律专家要采取抵触法律的行动？又为什么被收买的竟是经常得以

面对疑惑不定的人应有的说服技巧

这不仅可以增加你的存款数，再说拍摄为艺术而脱的照片也只有现在正当你年轻貌美时才办得到



• 给对方面子，为他想一些名目

到了这地步，只好放手去做了。哪！好吧，就这么决定了



• 断定除此之外，没有其他更好的法子

？
现在已归纳为二者择一，你是
要穿上泳装，或是光裸著身子



• 有意地缩小选择范围

你是要穿著泳装拍照，只得到
一丁点少得可怜的表演费，或
下定决心赤裸著身子拍照？



• 将要让他选择的结论带到后头来

冷静眼光判断是非善恶的推事？

大多数人都认为其中必有圈套。事实上，赠贿的律师只是非常巧妙地运用了人类心理的力学结构。首先，他在送球桿的时候说：“很抱歉，这是我用过的旧东西，我又有了完全相同的一套，所以将他送给你。送的是二手货，请多包涵。

如此的说法，自然叫人容易接受。

打了几回合高尔夫，计算球局费用时，又说什么“这算在我的调查费用上。”如此不断地假借名义送礼，美其名说不是送礼，却行送礼之实。

人的心理都是相同的，只要对方说是二手货，即使明知是新买的，且价格昂贵，能会轻松地接受。而一开始收下便宜且不值一提的东西，日后再收纯贿赂性质、价格昂贵的东西也不会觉得怪异。照说推事对违反法律的行为应比一般人敏感，想不到却这么容易上当，可见那位律师多么会利用人性弱点予以攻击。

在此，我毫无鼓励贿赂之意，只是个人认为这样的说服技巧，在叫人做一件原本难以接受的事情时有效。一开始便通上强力电压，相信任谁都会感受到强烈的冲击，但如慢慢改变电流大小，便不太会感觉冲击的强度了。同样道理，由小东西渐渐改成大东西，人们一时也感觉不出大小。如果将一名经理一下子贬为普通职员，相信大家都会责怪这样的人事命令不得体，但若由经理而科长，由科长而股长，顺着阶梯一级级往下降，人们也就不会感觉

太大的冲击了。

可见，处理事情最有效的方法，是顺着阶梯一级级往下降，让人渐渐能接受。

2. 击中要害、引发真心的说服技巧

一直隐瞒真心，不愿表露的人，故意惹怒是对付他们的不二法门。

我曾经协助一个电视节目尝试创新风格。他们请来一百位政治家，请他们表明自己的意识与意见。这节目当然不经排演，而由主持人现场接二连三地向议员们发出质问，集中火力攻击。质问内容相当能够击中要害，而议员们也都坐在隐密的隔间里（互相看不见对方）回答问题。

他们刚开始尚能维持着议员应有的风度，从容回答，但当主持人问了些较不登大雅的问题后，议员们开始丑态百出了。主持人却视若无睹，仍以迅雷之势继续问些叫人招架不住的问题。结果，有些议员生气了，嘴里念着“笑话，这算是那门子的节目，我才不回答。”，然后愤而离席。这时，摄影机仍紧追着气冲冲离开的议员，直到他消失影迹。

观众或许对这意想不到的场面感到惊讶，其实说穿了，不过只是对方中了我们设下的圈套而已。一般政治家在记者会上，总是说一些八股官话，我们做这节目的目的，只是希望引出他们更有人性的