

# 1 教你说“好”话

## ——知己知彼说服术

### 1. 有效说服朋友的简便技巧

善于劝说，是一种极为可贵的能力。在日常生活中，经常需要说服朋友。若能掌握一些说服人的技巧，可能会使你的努力得到意想不到的回报。

有些人说服人经常犯的弊病，就是先想好几条理由，然后去和对方辩论；还有的是站在长辈的立场上，以教训人的口吻，指点别人该怎么做。这样一来，就等于先把对方推到错误的一方，因此，效果往往不好。说服别人的方法和技巧很多，在劝说朋友的时候，以下几种是比较实用和简便的：

用高尚的动机来激励他。在一般情况下，每个人都崇尚高尚的道德、正派的作风，都有起码的政治觉悟和做人道德。所以，在说服他人转变看法的时候，一个有效的办法就是，用高尚的动机来激励他。比如说这样做将对国家、公司带来什么好处，或将对家庭、对子女带来什么好处，或将对自己的威信有什么影响等等。这往往能够很好地启发他，让他做应该做的事。

用热忱的感情来感化他。当说服一个人的时候，他最担心的是可能要受到的伤害，因此，在思想上先砌上了一道墙，在

这种情况下，不管你怎么讲道理，他都听不进去。解决这种心态的最有效的办法就是，要用诚挚的态度、满腔的热情来对待他，在说服他的时候，要用情不自禁的感情来感化他，使他从内心受到感动，从而改变自己的态度。

通过交换信息促使他改变。实践证明，不同的意见往往是由于掌握了不同的信息所造成的。有些人学习不够，对一些问题不理解；也有些人习惯于老的做法，对新的做法不了解；还有些人听人误传，对某些事情有误解等等。在这种情况下，只要能把信息传给他，他就会觉察到行为不是像原来想像的那么美好，进而采纳你的新主张。

激发他主动转变意愿。要想让别人心甘情愿地去做任何事，最有效的方法，不是谈你所需要的，而是谈他需要的，教他怎么去得到。所以有人说：“撩起对方的急切愿望，能做到这一点的人，世人必与他同在；不能的人，将孤独终生。”

探察别人的观点并且在他心里引起对某项事物迫切需要的愿望，并不是指要操纵他，使他做只对你有利而不利于他的某件事，而是要他做对他自己有利同时又符合你的想法的事。这里要掌握两个环节：一是说服人要设身处地地谈问题，要把别人的事当作彼此互相有利的事来加以对待；二是在促使他行动的时候，最好让他觉得不是你的主意而是自己的主意。这样他会喜欢，会更加主动和积极。

用间接的方式促使他转变。说服人时如果直接指出他的错误，他常常会采取守势，并竭力为自己辩护，因此，最好用间接的方式让他了解应改进的地方，从而让他达到转变的目的。所谓间接的方法是多种多样的，如把指责变为关怀；用形象的比喻来加以规劝；避开实质问题谈相关的事；谈别人的或自己的错误来启发他；用建议的方法提出问题等等。这就要靠你根

据实际情况创造性地加以运用。

提高对方“期望”的心理。被说服者是否接受意见，往往和他心目中对说服者的“期望”心理有关，说服者如果威望高，一贯言行可靠，或者平时和自己感情好，觉得可以信赖，就比较愿意接受他的意见。反之，就有一种排斥心理，所以你平时要注意多与他们交往，和他们建立深厚的感情，这样在说服的时候，就能变得主动有力。

## 2. 要说服朋友，必须先透彻了解对方的意见

“知己知彼、百战百胜”这句老话，是很有道理的。战争如此，说服人也必须如此。在说服对方之前，必须透彻地了解被说服对象的有关情况，以便有针对性地开展工作。了解的内容主要有：

了解对方性格。不同性格的人，对接受他人意见的方式和敏感程度是不一样的。如：是性格急躁的人，还是性格稳重的人；是自负又胸无点墨的人，还是有真才实学又很谦虚的人。掌握了对方的性格，就可以按照他的性格特征，有针对性地进行工作。

了解对方的长处。一个人的长处就是他最熟悉、最了解、最易理解的领域。如有人对部队生活熟悉，有人对农村生活比较熟悉，有人擅长于文艺，有人擅长于语言，有人擅长于交际，有人擅长于计算等。在说服人的时候，从对方的长处入手。第一，能和他谈到一起去；第二，在他所擅长的领域里，谈论起来他容易理解，便容易说服他；第三，能将他的长处作为说服他的一个有利条件。如一个伶牙俐齿、善于交际的人。在分配他做推销工作时可以说：“你在这方面比别人具有难得

的才能”；这是发挥你潜在能力的一个最好机会”这样谈既有理有据，又能表明领导者对他的信任，还能引起他对新工作的兴趣。

了解对方的兴趣。有人喜欢绘画，有人喜欢音乐，还有人喜欢下棋、养鸟、集邮、书法、写作等，人人都喜欢从事和谈论其最感兴趣的事物。从这里入手，打开他的“话匣子”，再对他进行说服，便较容易达到说服的目的。

了解对方的其他想法。一个人坚持一种想法，绝不是偶然的，他必定有自己的理由，而且他讲的道理一般都符合国家政策、集体的利益或人之常情。但这常常不是他的真实想法，他的真实想法怕拿出来被人瞧不起，难于启齿。如果领导者能真正了解他的“苦衷”，就能有针对性地加以解决。

了解对方当时的情绪。一般说，影响对方情绪的因素有：一是谈话前对方因其他事所造成的情绪仍在起作用；二是谈话当时对方的注意力正集中在哪里；三是对说服者的看法和态度。所以，说服者在开始说服之前。要设法了解他当时的思想动态和情绪，这对说服的成败，是一个重要的环节。

凡此种种，你都要悉心研究，才能够有针对性地采取你说服的方式。

了解对方是有如此多的学问。许多人不能说服别人，是因为他不仔细研究对方，不研究用适当的表达方式，就急忙下结论，还以为“一眼看穿了别人”。这就像那些粗心的医生，对病人病情不了解就开了药方，当然没有不碰钉子的。

### 3. 让对方处在你的位置

说服对方的一种简单方法，是让对方处在你的位置。

“你如果站在我的立场将会怎么做？”这种说服方法，是说服术的第一步。让对方扮演你的角色，从对方的谈话中，得到你所需要的东西。这种方法就相当于把自己暂交给对方处置，让对方站在自己的立场说话，再在谈话中，发掘对自己有益的话，以便以后采用。

要说服他人，就要让对方参与自己的事情，并投入关注之心，这是说服第一条件。再从对方关心的程度，探究对方的意见，这是说服第二条件。“假如你站在我的立场该怎么做？”这种说服方法便满足了这两个条件。

这种方法也可改为一般的说法：“当你遇到这种场合，你会怎么处理？”一定可以从答话中发现对方站在自己的立场发言。同时找到对自己有帮助的资料。

## 4. 站在对方立场上看问题

也许平时你就常站在对方的立场来思考行事。假使你还没有这样做，那么你的劝说技巧便有待加强。说服的过程是让对方理解、付诸行动等一连串步骤，而其最终目的便是满足自己的欲望。

站在对方立场来看待问题确实不容易，但却不是不可能。具体该怎么做呢？以下几个步骤可供借鉴。

先确认劝说到底为了谁

说服他人，并不是为了自己，而是为对方着想。如果你心中有如此自觉，认为“那是再自然不过的了。”你便握有成功之门的钥匙。但能够做到这一点的人却寥寥无几。在劝说时，几乎所有的人都会忘记这个最基本的东西。因此，无论你学会

多少技巧也无法成功，这就好比在不甚稳固的地基上，建造设计贴心、外观精美的房屋，但房子却随时可能会倾倒。所以当你准备开始说服某人时，务必事先确认此次行动是为了谁。成功的劝说，是建立在为对方利益着想的基础，这一点万万不可忘记。

### 事先确认自己的劝说态度

在你企图说服他人前，必须确定你究竟希望对方做出怎样的行动。具体而言，这时的你只需考虑自己的想法，毋须顾忌对方的情况。试着直接披露你真正的想法吧，如此一来，你的劝说内容究竟是利己呢？还是在为对方着想？答案不言而喻。在此一阶段请先要求自己做到坦白内心真正的想法。

### 设身处地为对方设想

一般而言，之所以会造成将自己的意志强加给对方的局面，是因为没有事先设想到对方会有哪些反应。请在进行说服前先假设自己是那位被说服的对象，看看面对这样的劝说会作何感想？

要完全避免将自己的意志强加到别人身上，你得事先做好充分的调查，其具体步骤如下：

已经设定的劝说目标，自己是否能够接受？

若不能接受，别人能够接受的程度为何？

自己是否能够接受自己常用的劝说方式？

听到什么样的劝说内容，你才肯付诸行动？

将自己的真实想法与为对方考虑的想法做些调整

在弄清自己真正的目的后，如果贸然付诸实践，依旧很容

易招致失败。因此，还必须再站在对方立场上考虑，同时加以研究。当然，由于立场不同，结果必会相互抵触。那么，两者之间的差异究竟是什么？是否能够消除？如果不能消除又该怎么办？而能够消除的具体方法到底是什么？综观这些问题，其实只要你的头脑里存在“劝说是为对方着想”的观念，一切自能迎刃而解。

## 5. 反复劝说效果好

反复即重复相同的内容。一再接收到相同的资讯，会让人形成一种它们确实很重要的错觉，因而将它们储存下来。通过这种方式，对方就能对你的想法留下深刻的印象，并转化成记忆保存起来。因此，优秀的说服高手，都会不断地使用反复法。

反复法有两种不同的操作模式，一是重复相同的语句；二是换汤不换药，用不同的方式表达相同的意念。两者情况大致如下：

### 重复相同的语言

一而再，再而三地运用字义相同或相近的语言。比如，你的友人患了癌症，非得动手术才能存活下去。偏偏你的朋友十分怕动手术，这时你就必须说服他接受手术。为此，你得不停地重复告诉他：“你想活下去，就得动手术，否则的话……还是尽快接受手术吧！”

### 用不同的方式重复相同的意念

如果老是重复相同的语句，弄不好反而让人觉得你婆婆妈

妈，不堪其扰。变换方式来表达相同的意思，就能避免这种情况的发生。我们不妨举以下的例子来做变化。“你想继续活下去，对吧！如果你放弃的话，情况只会越变越糟！目前没有比动手术更有效的方法了！你看看人家小李，手术后不是痊愈得很快吗？如果你动了手术，也会跟他一样。振作点，别再说丧气话啦！”这样是不是更能够表达你的心意？

## 6. 把更多的时间花在倾向上

在劝说别人的时候，与其滔滔不绝地搞“一言堂”，不如采用非交流姿态，认真聆听别人的心声，这样更容易得到对方的响应。

也许你是因不耐烦别人的唠叨，所以不愿倾听。但有经验的说服者却十分乐意当一个好的听众，有时甚至连自己的事情都可以先放下不管，而去聆听别人的“牢骚”。很多人正因感受到对方这种贴心的关怀，才会在说服者的面前畅所欲言。

奇怪的是，生活中的许多人，宁愿自己一个人自言自语，也不愿别人在自己面前倾吐心声。一般人认为听别人说话是被动的，而且在多数情况下，他们所说的又都与自己搭不上边，所以很难耐着性子听下去。由于在自己的潜意识中，别人说的话总显得无关紧要，大多数人听着听着就会显出不耐烦的样子，并且希望对方早一点结束谈话。人们总希望自己不是配角，而是不可或缺的主角。过于聆听别人说话，岂不是显不出自己高人一等的能力吗……

当然，会有这种心理也是人之常情。但为了做到了解对方，进而说服对方，必须把这种心态扭转过来。换句话说，就是要设法诱使对方说话。这样做的理由是：

倾听别人说话，会增进你对对方的了解。即使对方刻意隐瞒，也难免在不自觉中透露出些许有用的讯息，如此你就可以知道对方心中的欲望了。

明白对方的心态，让说服的目标明朗化，借此使你的说服力在无形之中跟着加强。

认真聆听对方的倾诉，会让对方觉得你很尊重他。

认真的态度会令对方感到欣慰，进而增加对你的信任感。当然，对方也会很愿意向你敞开心扉。

对方一旦敞开心扉，就会把自己的心事向你诉说，这样你就能得到更多有价值的情报。

你能够认真倾听对方的诉说，对方就会对你产生信任和依赖的感觉，其直接结果就是增强你的说服成功率。

取得对方的信任显然是成功说服的关键，先取得对方的信任再加入说服的主要内容，才是正确的步骤。

因此倾听别人说话，远比自己滔滔不绝地说话来得更重要。当然，这并不是要你完全处于被动的地位。因为将心比心，对方同样想知道你在想什么，同样希望了解你的人品与性格，否则他们也会感到不安及无所适从。因此，在与对方进行交流时，要适时介绍一下自己。在一般的交谈过程中，以让对方说话占 **60%**，介绍自己的观点占 **40%** 为最佳。总之，你得记住，要想成功地说服别人，一定要先对对方有深刻的了解，而了解对方最好的办法就是耐心倾听对方的“唠叨”。下次在试图说服朋友的时候，试着按这一要领做做看，效果一定很好。

其实，每一个人都应该明白“听”是一门大学问。尤其是在想要拥有一份好的人际关系、找到一份好工作时，“听”就成为一门不可缺少的学问了。当然，并不是随随便便的

“听”就能听出个中精髓。在别人诉说之前，你得对对方当下的心情和感情具备一定程度的了解才行，否则就无法领悟到“听”的真谛。因此，为了达到“听”的真正目的，必须掌握正确的“听”法，亦即站在理解对方心情与情绪的基础上去听。这种方法才是“积极倾听法”。具体要领为：在你认真地倾听别人谈话的同时，应当快速地在脑海中将对方所说的话进行过滤，就像放电影一样放映一遍，即使发现其中有错误之处，也不要马上指正，更不能打断对方说话。

在对方说话的过程中，应尽可能自然地附和，可以说些“是的”、“对啊”、“说得太棒了”、“正如您所说的”之类的话，即使想向对方提出要求时，语气也应礼貌，比如“您能再说得具体些吗？”“刚才的话有点深奥，您能再说一遍吗？”等等。

在与对方进行交流时，充分理解对方的心情与感觉是很重要的。因此，在对方说到与情绪有关的喜、怒、哀、乐的话语时，最好能适时回应、附和，如“真是太令人高兴了”、“真值得同情”、“真让人生气”等等，让对方觉得你能感同身受。

和涉及对方心情与情绪的话相同，在对方说到有关自己人品与性格的话题时，我们应及时作出反应。因为这些话间接反映了对方的生存原则及行为模式，对于说服对方而言是非常重要的。因此一定要及时附和一下，用句通俗的话来说：“你应做一面对方的镜子。”

如果能够做到上述几点，你就可以切实地掌握对方的心情与感情。这时，要注意的是应及时把你了解对方的这个讯息反应回去，但同时注意千万别把自己的主观臆测强加在对方身上。

掌握了这种积极的倾听法后，你就可以轻松地去“听”他

人诉说了。透过这种方法，对方想些什么，你都能一清二楚。在说服对方的时候 就很容易抓住要领“切中要害”了。

## 7. 面对不拘小节的人

人的性格脾气是各种各样的。有的人注意细节，做什么事都有个讲究，言行、礼仪、服饰、交往等都有个规范。有的人则不拘小节，许多方面大大咧咧、随随便便。讲究细节的自有其理由，不拘小节的人也有自己的道理。假如您是前者，在邻居和同事中又有些不拘小节的人，他们常常要和您往来，如果您不想伤害彼此的感情，又想减少一些麻烦，那么，您该如何对待呢？下面几点建议可供参考：

### 事先提醒

有些人的不拘小节，是在家养成了不好的习惯，到别人家以为也和自己家一样，无所顾忌。对这样的人，可事先提醒，要他知道此处不是彼处。江某家在农村，他爱抽烟，平时又不讲究，烟灰随手弹、烟蒂到处扔。他到镇里的妹妹家做客时，妹夫知道他有这种习惯，他一到就立即递上烟灰缸，提醒他把烟灰、烟蒂放在缸内。一开始，江某不习惯，时不时又弹在地上。妹夫一发现，再次提醒。几次后，他也就改掉了。事先提醒，可避免尴尬，减少麻烦。提醒时，态度尽可能和蔼些，不要采用命令式、有时可用动作示意，不一定要用语言。

### 行为示范

有些行为事先无法提醒，有些场合，又不适宜用言语表达。对此，不妨采用动作示范的方法，用自己或自家人的行为

做个样子给他看看，表示自己赞成什么、厌恶什么。小航的邻居阿荣，常向小航家借些筷子、碗盖、针线或螺丝刀什么的，有的及时还，有的拖好长时间才还，有的索性不还。小航知道阿荣不是故意想赖，而是认为无所谓。一次，小航家来了客人，就故意叫孩子去借几双筷子。一用完后，马上叫孩子送去，并教孩子说：“妈妈说借了别人的东西一定要及时归还。”一次，小航又向阿荣借了一支圆珠笔，用后当即自己送去，对阿荣说：“我这个人记性差，不知道有没有东西借了没还的，特别是小的，很容易忘记的。”此话一讲，阿荣显得有点尴尬，马上想起自己借的一些小东西，当即找了一样要小航带去。行为示范，实际上就是以身作则，如果针对性强，一般效果是不错的。

### 委婉劝说 ·

有些不拘小节的人辈分高、资格老，或者担任一定的领导职务。遇到这种人，可用委婉劝说的方法，让他明白您不大赞赏他的行为习惯或态度、作风。小吴对面住着同单位的老金，他是厂里的工会主席，技术上也有一手，待人热情诚恳，但就是生活上比较马虎，不讲仪态。夏天，他常光着身子，穿条短裤走这家串那户。小吴是技术科的，中专毕业，作为一个有知识的女性，她很不习惯老金的这种仪态。一个双休日，老金邀小吴的丈夫去另一个同事家下棋。小吴对丈夫说：“衬衫穿上，到别人家去总得有个样子，拖鞋脱了，换双凉鞋。”这一讲，使老金马上有所觉察，他说：“等一下，我也去穿件衬衫、换双鞋。”小吴见时机已到，顺水推舟道：“金师傅，您这个人很热情、很随和，可我觉得在穿着上太不讲究了，有时让人受不了。”待老金穿好衣衫返回，小吴赞扬道：“这一身

多神气啊！金师傅，其实，您是很上穿的。”说得金师傅舒服极了。以后，他渐渐改变了原先不讲仪态的习惯。

### 直言相告

不拘小节的人，言语承受力一般都比较强，因此，有时说他几句也没关系。在适当的时候，您可以直言相告，让他清楚：您不赞赏他的这种行为，并希望以后不要再发生类似的事。马某平时较随便，对自己的东西也不大看重。一次，他借了同事小张的一本专业书，几天后，他还给了小张。小张一看，封面弄得皱巴巴的，再一翻，里面批注和涂涂画画也不少。小张心里很不是滋味，他直言道：“小马，怎么在我的书上涂涂画画，还写了什么批注，你该知道，这是我的书，只有我才有权利在上面写，以后得注意点。”直言相告，当然不适用于所有的人，同时，也要注意场合，在有他人的情况下，更要慎重。以照顾对方的面子。

## 8. 在辩论中让别人接受你的意见

几乎每一天都会有一些需要让他人接受你的观点或站在你的立场看问题的情况。能否如愿取决于你使用的方法。

第一种方法——也是多数人试图用以在辩论中获胜的方法——就是压力。假如试图使用武力压倒或威胁对手，你们的辩论只会演变为一场叫喊比赛和一场满足自我的斗争，而不会有任何结果，完全是浪费时间，不可能靠强迫他人接受你的观点而赢得辩论，惟一的方法是让对方转变观念。

想要每次都获胜，你必须利用人的本质，而不能有悖于它。假如想让对方以你的方式看待问题，不要把你的思想强加

于他。必须让他自发地接受你的观点——从他思想深处。你的观点必须先变成他的观点，才能让他接受。确信你的观点正确以后，他会自动改变其想法。这样你就会赢得辩论。

只有投其情感所好，投其理智、逻辑和常识所好，才能让他人接受自己的观点。否则你不会获得辩论的胜利。以下是可用以获胜的六条准则：

努力控制辩论。不要抢先陈述自己的观点以求获胜。假如这样做，就暴露了自己的立场，也暴露出自己的弱点，如果抢在对手之前发言，就把主动权奉送给了对方。你应该自己控制形势。

尽管听起来有些荒谬，但最好是让对方先陈述他的观点。不要打搅，让他尽量多谈，直到没有话题、筋疲力尽为止。让他人重复其要点和弱点时这种方法最理想。让他一吐为快对他的帮助无法估计。假如你让他多次重复其抱怨，他的情感就会耗尽，你想获胜就容易多了。

尽量刺探对方的论据。除非有所准备，对方是不会接受某种特殊观点的。引导他对自己的立场做一项客观的探究事实性质的调查，你可发现其论据中的弱点。

找到了这一弱点，就把它作为你的开场白，劝说他接受你的观点。看到自己这一弱点之时，他就更易接受你的观点了。

这就是为什么要让对方先开口的原因。你可以把他们的想法放到明处，从中发现其弱点。对自己论据的漏洞认识得越多，他越乐于接受你的观点。

确定何时采取行动。在未判明对方是否有能力接受变化之前采取行动是徒劳无益的。注意以下这些话：“在某一点或两点上我可能是错了，我很想听听原因。以前我从未想过在这个细节上我可能是搞错了。”

这种自我怀疑的话语，就是让你采取行动，陈述你的论据的明确信号。

适时陈述你的论据。习惯上总是用老式强制法赢得辩论。你应小心避免这种让他人自惭形秽的坏毛病。即使你让对方无以辩驳，但除非对方把你的观点当作他自己的观点接受，你还是不能取胜。事实证明陈述你的观点的最好方法就是谦和、确切并有诚意。要热情，但不要过于热情，以致情绪化，言过其实。

不要贪婪。多数用压力辩论法之人都试图证明对方每一点都完全错误。他们坚持要取得胜利，这是一个错误。经验老到的人是诱导而非高压，他们常常会承认对方某一点长处、或在一些细枝末节上做些让步。

要灵活一些，妥协一点，随风转向，不时做些小的让步。坚持这一原则：细枝末节可以让步，原则问题必须坚持。你只需具备区别轻重的智慧。

帮他人保全脸面。不贪、不坚持获胜都可帮他人保全脸面。但还可做得更好：

很多情况是你的对手意识到自己错了，已经改了主意想同意你，但他的自我意识成了障碍，他的骄傲不让他承认错误。假如发现对手的处境，你就要替他打开门，帮他走出进退维谷的境地。

其中一种方法就是提醒对方，他在做决定时可能没有考虑所有因素。你可以说这样的话：“约翰，如果你不知道这一点，我就能理解你为什么做如此决定了。要是我，也会这样做的。”

即使约翰考虑了所有因素，他也会抓住你抛给他的这根救命草。只需说他不知道这一点，他就走出了困境。你达到了目

的，也帮他保全了脸面。

通过帮人保全脸面，维护其原有的骄傲，你会得到永远支持你的朋友。这样，你就赢得了他对你的信赖和支持。

## 9. 掌握争论的主动权，使对手处于不利的地位

我们每个人都认识一些特别喜欢争论的人。不管他们是对是错（尤其是错的时候），仅仅凭着自己的愿望、热情和响亮的声音，他们总想千方百计地赢得争论的胜利。

然而，我们不能自欺欺人。赢得争论胜利的原因不在于我们的粗鲁举止或响亮嗓门。经常获胜的人，而是由于成功地运用了某些正确的策略，使对手处于不利地位而使自己掌握了争论的主动权。如果你发现你自己经常在本该取胜的争论中失败，那么下面 9 种策略能够成功地扭转这种局面，提高你的胜利纪录。如果没有别的原因，当你下次再参加争论的时候，你就应该警惕这些策略计谋被人利用、作为对付你的手段。

用语言重新描述前提。要控制一场争论，最容易的方法是根据你的偏爱，用一定的语言重新描述对手依据的前提。这样做对你最有利。如果你成功地运用了这一手段，对手听了你的话，就会回答说：“你的意思是告诉我……”接着他就错误地或者夸大其词地叙述你说过的每一件事，你的回答应该一直处于纠正他的位置：“不，这根本不是我所说的意思。”

把对手的争论进行比喻。把对手的争论比喻成一件过时的、声名狼藉的相似事物，你就把喻体事物的一种负面因素强加给了他的争论。例如，如果你不同意下属提出公司人人平分利润的建议，你就可以这样反驳他说：“你的主张是乌托邦式

的空想。”

当下属要求对某个问题进行“全民”（全部职员）投票表决，从而向老板的权力和地位发出挑战的时候，老板们就会经常使用这种比喻手法，予以反击。聪明的老板只说一句“这并不是真正的民主”就能阻止这条建议。

把对手的观点与别人的失败作对比。要抨击一个新观点，相对容易的方法就是说：“它根本不是什么新东西。”或者“它在以前实践中的结果是失败的。”比如说，如果你有一个销售可口可乐的新想法。对手想反驳你，他就说：“这个想法佩普西 5 年前就尝试过了，而且以失败而告终。”

然而要驳斥对手的这种策略也很容易——只要你指出，在过去的 5 年中，市场情况已经发生了巨大的变化，使得这个想法现在成了一个非常好的主张，对手的反对企图就破产了。

要求出示证据。有些争辩者常常用虚假的事例来吓唬人。如果你知道他们为了加强自己的观点，不惜颠倒事实，混淆视听，你就绝不能让他们的企图得逞。

如果你的对手说：“2000 年，我们某某部门费用支出增长了 30%。”你怀疑（但不敢肯定）30% 这个数字是为了迎合他的某种目的。有夸大其词的成分，那么你就请他拿出证据。这种做法并不是对他进行无礼的挑衅。即使事实确实如此——他是对的，他也无法从你的这种做法上得到什么好处。如果他错了，或者他不能拿出有力的证据，那么他所说的一切都会显得站不住脚了。

原则上同意，在细节上反对。人们在任何争论中，都乐于接受自己想听的东西。因此，如果你对对手说：“我同意你的原则。”很可能他会认为你的观点与他相同，由此他不会过于注意你的反对意见。