

# 攻心

# 说服力

生活就像是一场场的气势对决，只要你的意见与别人不一致，不管对方是你的家人、朋友、同事，还是你的部下、上司、客户，或者你说服对方，或者对方说服你。

你不能不懂的攻心说服力！〔日〕内藤谊人 著

## 话不在多，“攻心”就行！你不能不懂的攻心说服力！

### ★ 如何在见面瞬间就占上风？

主动打招呼，在4分钟内让对方产生好印象；聊聊“生病”的话题，拉近彼此距离；不穿短袖衬衫，以免让你看起来很软弱；握手时运用正确的动作和力度，让对方感觉到你的气势；站立时，右脚往前迈出一步，抢占对方的空间……

### ★ 如何掌握对话的主动权？

连续向对方提出难以回答的问题，打乱对方的阵脚；采用肯定句式来表达，让你的话充满说服力；在对方喋喋不休的时候，巧妙中断谈话，重新夺回发言权；用“对不起”来消除对方的戒备心理，平息对方的怒气……

### ★ 如何随心所欲控制对方？

在进入正题之前，先聊聊轻松的话题；用具体的数字的巨大威力来压倒对方；用芬芳的气味软化对方，让他做出妥协和让步……

### ★ 如何彻底说服对方？

预先告知话题，让对方持续集中注意力；告诉对方“我只说一遍”，让对方认真听你发言；加大动作的幅度，展示你的力量和自信……

ISBN 978-7-5309-4560-5



9 787530 945605 >

定价 20.00元

攻心

说服力

〔日〕内藤谊人 著



天津教育出版社  
TIANJIN EDUCATION PRESS

资源知识  
PDG

## 图书在版编目(CIP)数据

攻心说服力 / [日] 内藤谊人著; 田秀娟译. —天津:  
天津教育出版社, 2007.1

ISBN 978-7-5309-4560-5

I. 攻… II. ①内… ②田… III. 人际交往—社会  
心理学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 154071 号

著作权合同登记号 图字: 02-2006-98

Power Play

Copyright © 2002 by Yoshihito Naito

Chinese translation rights in simplified characters arranged with Softbank Creative Corp., Tokyo  
through Japan UNI Agency, Inc., Tokyo and BARDON-Chinese Media Agency, Taipei  
All Rights Reserved.

## 攻心说服力

- 
- 出版人 肖占鹏
- 
- 选题策划 新经典文化 (www.readinglife.com)  
作者 [日] 内藤谊人  
译者 田秀娟  
责任编辑 杜平  
特邀编辑 林妮娜 李玉珍  
装帧设计 金山  
内文制作 杨兴艳
- 
- 出版发行 天津教育出版社  
天津市和平区西康路 35 号  
邮政编码 300051
- 经 销 新华书店  
印 刷 三河市三佳印刷装订有限公司  
版 次 2007 年 1 月第 1 版  
印 次 2007 年 1 月第 1 次印刷  
规 格 16 开 (787 × 1092 毫米)  
字 数 110 千  
印 张 8.75
- 
- 书 号 ISBN 978-7-5309-4560-5  
定 价 20.00 元



## 前言

# 战胜你的对手

在体育界，人们把光明磊落的竞争称为“公平竞争”，公平竞争也成为其他领域的竞争原则。

但是，由于每个人的身高、体重、学历、经验、相貌等都不同，各个公司的社会声望和品牌优势也存在着很大的差别，因此，在决出胜负之前，彼此的实力就已经存在差别，如果按照通行的公平竞争原则来竞赛的话，肯定是实力强的一方稳操胜券。

那么，实力弱的一方肯定会输吗？也不尽然。实力弱的一方只要运用各种心理战术克服自己的不利条件，弥补自己实力上的不足，也可获得胜利。这种心理学上的战术就是 Power Play，即人际交往心理技巧。

本书中所介绍的人际交往心理技巧，统指实力有差别的双方在竞争时，实力弱的一方能够有效控制对方的所有技巧。它最早诞生于一切以胜利为本的美国社会。人们在政治、教育、体育等领域都广泛地进行着对这种技巧的研究。不仅如此，关于如何应对某些心理技巧的相关研究也取得了显著的成果。

美国的著名政治评论家迪克·莫里斯在其著作《人际交往心理技巧》(Power Play) 中举例证明，美国历任总统，从亚伯拉罕·林肯到比尔·克林顿在领导人民、推进外交等方面都曾灵活有效地使用了人际交往心理技巧。

人际交往心理技巧的历史十分古老。1561年，西班牙一位叫洛佩兹的神父出版了世界上第一本关于国际象棋的著作。在这本书中，就已经谈到了这种技巧。例如，作者建议在进行比较时，应该尽量让对手坐在逆光的位置，在比赛中做一些让对方着急发慌的动作等。

棋手们都知道，在国际象棋比赛中实力固然重要，但心理上的战略战术更为关键。因此人们投入了很大的精力来研究在比赛中运用心理战术取得胜利的方法。比如，一些棋手在下棋时，动作夸张地举起棋子，用力叩击棋



盘，目的就是以气势压倒对手。还有人在玩麻将时，故意将香烟的烟气吹到对手的脸上，或者故意发出刺耳的、惹人心烦的声音，来分散对手的注意力。

在商业领域中，人际交往心理技巧也得到了广泛的应用。比如，怎样才能顺利说服对方接受自己的提议？怎样才能给初次见面的人留下良好的印象？在为自己的错误道歉时，运用什么样的方法才能得到对方的原谅……本书将全面介绍可以有效控制对方的心理技巧，以上的问题都可以通过使用这些心理技巧得到解决。

可是，有一些商业人士在商业活动中仅仅运用认真和诚实这两种武器。他们不想借助他人的力量，只想凭借自己的实力取得成功。诚然，这种精神很值得钦佩。但是，在竞争激烈的商业活动中，仅仅依靠认真和诚实是远远不够的。我们既要公平透明地进行竞争，也应该学会马上就能派上用场的人际交往心理技巧。

有这样一个故事。某商店售卖咖啡和牛奶两种饮品，刚开始服务员总是问顾客“喝咖啡吗”或者是“喝牛奶吗”，结果销售额平平。后来，老板要求服务员换一种问法，要问顾客“喝咖啡还是牛奶”，结果销售额大增。原因在于第一种问法属于判断型，很容易得到否定回答，而后一种问法属于选择型，在大多数情况下，顾客会从咖啡和牛奶中选一种。在这个故事中，就因为运用了一个小小的技巧，结果带来了营业额的显著增长。可见，人际交往心理技巧与公平竞争的原则并不相悖。用与不用这种技巧，结果会有天壤之别。

在推销时，你需要让自己的产品在众多商品中脱颖而出，吸引更多顾客的注意力；在演讲时，你需要借助肢体语言和一些道具，使自己的观点更具说服力；在谈判中，你需要掌握谈判的节奏，使谈判向着有利于自己的方向发展。人际交往心理技巧可以助你一臂之力，让你只需要花费很少的时间和精力，就可以战胜对手，赢得胜利。



## 第1章 如何在见面瞬间就获得优势 /1

---

- “4分钟内”散发你的最大魅力 /3
- 聊聊“生病”的话题 /4
- 穿“短袖衬衫”，会显得你很软弱 /6
- 见面时，要主动打招呼 /8
- “握手”的技巧 /10
- 控制对方的“空间” /12
- 即使在站立时，也要抢占空间 /14
- 争夺“时间” /16
- “时间被占用”的反击方法 /18
- 威慑对方的“椅子” /19
- 把对方引入你的“领地” /21



## 第2章 如何掌握对话的主动权 /23

---

- 通过“问题攻势”来占据上风 /25
- 避而不答，转换话题 /27
- 语言中不要有“被动形式” /29
- 争夺“发言权” /31
- 通过对比让对方产生“错觉” /33
- 避免“……的”“……性”的表达方式 /34
- “对不起”的魔力 /36
- 通过“表情和姿势”控制对话 /37
- 让对手感觉到你的“气势” /40
- “极力否认”反而会让人心生疑虑 /42





### 第3章 如何拉近与对手的距离 /45

---

- 谈判前，先聊些温馨的话题 /47
- 通过动作使对方“做出决定” /48
- 用“具体的”数字压倒对方 /50
- 用“芬芳的气味”使对手让步 /51
- 不让对方“接近”，可提高你的气势 /53
- “模仿”对方的姿势——镜子连环效果 /55
- “告别”的技巧 /57
- 和谈判对手的“秘书和熟人”搞好关系 /58
- “讨好”上司 /60
- 和讨好上司相比，更应该“讨好”部下 /62
- 稍有失态，就“付之一笑” /64
- 在出错前先道歉 /65
- 广告中的“诱导表现” /67
- 邀请“共餐”，敞开心扉 /69



### 第4章 如何让对方开开心心说“Yes” /71

---

- “暧昧”地说明——缺省的技巧 /73
- “预先告知话题”，使对方持续集中注意力 /75
- 视线要平缓地呈Z状 /77
- 通过“信息限制法”强调发言的重要性 /79
- 打动“难以打动”的对象 /80
- 通过大幅度的“动作”吸引对方的注意力 /82
- 重心不要只放在一条腿上——“对称”原理 /83
- 提前准备“大型”的资料 /87
- “牵引注意力”，与对方增加视线交流 /88





在“明快的氛围”中结束 /90

不要照搬稿件 /92



## 第5章 攻心谈判小技巧 /95

---

“挺直腰板”能提高气势 /97

练习举重能提高自信心 /99

保持一个“自然的”笑容 /100

展现你“最好的”表情 /103

快速奔跑，让大脑全速运转 /105

谈判中的“服装”战术 /106

走向成功的“眼镜” /109

选择“房间”，提高工作效率 /110

“大签名”表现出强有力的感觉 /112

增加成功机会的“时间” /113

“自我表演”赢得对方的好感 /114



## 第6章 从不经意的动作中看透对方心理 /117

---

通过 AM 理论看懂“听众的心理” /119

看透对方“Yes”与“No”的手势 /121

通过“双手交叉方式”观察对方的性格 /123

理性“时间段”和感性“时间段” /124

通过“走路姿势”判断对方的性格 /126

发现对手“撒谎”的痕迹 /129



## 后记 /131

---



# 第1章

## 如何在见面瞬间就获得优势

在人际交往过程中,给人的第一印象往往是最深刻的。所以,我们一定要注意自己的第一印象。如果一个人能做到和别人初次见面就达到一见如故的程度,那可真是妙之又妙。

——奥里森·马登  
《成功》杂志创始人

建立在商业业务中的友谊远比建立在友谊上的商业业务来得要好。

——约翰·洛克菲勒  
美国美孚石油公司创始人

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.com>)

文档名称：《攻心说服力 内藤谊人》内藤谊人.pdf

请登录 <https://shgis.com/post/11873.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

