

<<巧辩不如攻心>>

图书基本信息

书名：<<巧辩不如攻心>>

13位ISBN编号：9787507530490

10位ISBN编号：7507530493

出版时间：2010-3

出版时间：华文

作者：陈禹安

页数：252

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<巧辩不如攻心>>

### 内容概要

本书从《三国演义》取材，精选出数十个精彩的说服案例，首次运用社会心理学的基本原理深度剖析三国中的说服智慧，并归类得出数十个具有强大效力的说服策略。

这些说服原则和策略，既各自独立，又相互联系，既可单独使用，亦可综合运用。

在本书的最后，作者又特意增写了综合应用这些说服策略的经典案例。

赋予了三国文化以全新的视角，使中华传统文化的博大精深在现代社会更加光芒四射。

本书通过对三国故事中的经典案例进行心理学上的深度剖析，深刻地告诉我们这样一个简单到几乎从未思考过的大道理：说服不是口舌之辩，而是一种情感和理性的力量博弈，只有娴熟运用心理学原理，并深入洞悉对方的内心世界，才能真正占领对方理性和情感的高地，由以理服人上升到使对方“口服心也服”的更高境界。

这就是日常所言“攻心术”的威力所在。

这个奥秘，千百年来，从未有人真正点破过。

<<巧辩不如攻心>>

作者简介

陈禹安，浙江人，法学学士、管理学硕士。

《销售与市场》专栏作者、多家出版社经管类图书书评人。

著有：《高层管理》（合著），经济管理出版社2005年版；《如何成为带头大哥——金庸武侠管理学案例分析》，凤凰出版传媒集团，凤凰出版社2009年版；《谁能管好韦小宝——鹿鼎记领导启示录》，即将出版。

## &lt;&lt;巧辩不如攻心&gt;&gt;

## 书籍目录

序言 说服是基于心理分析的影响力——“厚积”才能“薄发” 1.说服的本质——协调认知 张辽为什么能说服关羽降曹——说服的本质：认知不协调的克服 刘备为什么能说服袁绍而两次死里逃生——说服的途径：中心途径和外周途径 诸葛亮为什么能说服关羽放弃和马超比武——说服途径的综合运用 2.权威——狐假虎威的说服秘笈 张昭为什么能说服孙权总是采信他的“馊主意”——权威的力量

：内部权威 陆逊为什么能说服吕蒙退位让贤——权威的力量 ；外部权威 孙夫人为什么没能说服赵云放她带阿斗回东吴探母——权威的失效 ；利益冲突 薛综为什么没能说服诸葛亮甘拜下风——权威的失效 ；道德背反 刘备为什么能说服诸葛亮不杀关羽——维护权威策略 3.立场——界定利益博弈的边界 曹操为什么能说服陈宫放他生路并弃官相从——相同立场策略 诸葛亮为什么能说服孙权与刘备联手抗曹——相反立场策略 太史慈为什么能说服刘备出兵援救孔融——中间立场策略 董承为什么能说服马腾盟誓诛曹扶汉——立场鉴别策略 李儒为什么没能说服董卓将貂蝉赐给吕布——相同立场反制策略 刘备为什么能说服曹操对程昱郭嘉起了疑心——相反立场反制策略 诸葛瑾为什么没能说服诸葛亮同为东吴效力——对等立场反制策略 4.报酬——适可而止的心理通行证 陶谦为什么没能说服刘备受让徐州——过度合理化效应 赵范为什么没能说服赵云迎娶其嫂——个体差异及频度影响 刘备为什么能说服诸葛亮鞠躬尽瘁死而后已——理由不足效应 5.标签——给他戴顶“高帽子” 陈宫为什么能说服曹操善待厚养自己的家人——标签约束效应 曹睿为什么能说服司马懿尽忠 曹魏不起异心——示范效应 王允为什么能说服吕布刺杀董卓——评价顾忌效应 庞统为什么能说服刘备攻取刘璋的西川——道德排除策略 曹操为什么能说服父亲不听叔父的忠言——态度免疫效应 6.情绪——心情起落间的可乘之机 庞统为什么能说服曹操采纳连环计——好心情效应 诸葛亮为什么能说服周瑜袒露心扉——坏心情效应 虞翻为什么能说服傅士仁背蜀降吴——唤起恐惧效应 廖化为什么没能说服刘封出兵援救关羽——明示恐惧策略 7.认知——人人都有“一根筋” 马谡为什么能说服诸葛亮让自己镇守街亭——首因效应VS近因效应 袁绍为什么没能说服何进对十常侍先下手为强——信念固着效应 吕蒙为什么能说服孙权让他独任大都督一职——形象化策略 陈宫为什么没能说服曹操停止报复性攻打徐州——人格化策略 诸葛亮为什么能说服王平率千人迎战魏国四十万大军——神秘化策略 8.互惠——愧疚让他无法说NO 李肃为什么能说服吕布杀掉丁原投靠董卓——互惠原理 阚泽为什么能说服蔡中蔡和说出卧底真相——袒露互惠效应 张飞为什么能说服严颜归降——颠覆预期策略 蒋干为什么能说服曹操第二次信任重用自己——愧疚回报策略 刘备为什么能说服孙夫人和自己私奔回荆州——登门槛技巧 周仓为什么能说服关羽收留自己——闭门羹技巧 9.说眼的力量——巧辩不如攻心 孙乾为什么能说服刘表盛情收留刘备——说服策略的综合运用 庞统为什么能说服刘备重用自己——事实胜于雄辩的说服力量

## &lt;&lt;巧辩不如攻心&gt;&gt;

## 章节摘录

1.说服的本质——协调认知 诸葛亮为什么能说服关羽放弃和马超比武——说服途径的综合运用 刘备顺利攻下刘璋的西川，勇将马超也投归刘备麾下。

刘备遂自领益州牧，大封老部下及新降文武。

独自在荆州镇守的关羽被封为荡寇将军、寿亭侯，刘备又遣使送黄金五百斤、白银一千斤、钱五千万、蜀锦一千匹厚赏关羽。

关羽非常高兴，但是当他得知新近归降的马超也被封为平西将军、都亭侯后，就很不高兴了。

关羽认为马超刚刚来投，也没立多大的功劳，就得到了这么丰厚的封赏，实在有点说不过去。

而且，马超一向以勇猛著称，他的到来对素以“老子天下第一”自居的关羽是一种无形的挑战，所以，心高气傲的关羽决定，要和马超比武，一决高下。

关羽叫来儿子关平，对他说：“我派你到成都去，向刘伯父致谢。

另外，你还要代为禀告一件事。

我听说马超勇猛过人，我要入川和他比武，看看到底是谁更胜一筹？

” 关平来到成都，面见刘备，禀报此事。

刘备闻言，大吃一惊，说：“荆州是我等立身之本，云长如果入川，荆州谁来防守？

马超确实十分勇猛，当初曾经和翼德数日激战，不分上下，如果云长和他比试，无论哪个有点闪失，都非同小可。

这怎么能行呢？

” 刘备担心的这两点，都十分重要。

在任何一点上出了意外，都是他以及他的组织所不能承受的。

但刘备对关羽也十分了解，如果自己强行压制，关羽迟早还会动这个念头的。

正在为难之际，诸葛亮却说：“主公不用焦急，我只要写一封信，必定叫云长回心转意，安心镇守荆州。

” 于是，诸葛亮写好信，交给关平带回荆州给关羽。

关羽见到关平回来，连忙问：“我要和马超比武之事，你可曾向刘伯父提起？

” 关平说：“我已经向刘伯父禀告了，现在有军师的一封书信在此。

” 关羽打开一看，不由放声大笑，心情畅快已极，吩咐关平急传部众宾客，会集一堂，宣示孔明此信！

诸葛亮的信是这样写的：“亮闻将军欲与孟起分别高下。

以亮度之：孟起虽雄烈过人，亦乃黥布、彭越之徒耳；当与翼德并驱争先，犹未及美髯公之绝伦超群也。

今公受任守荆州，不为不重；倘一入川，若荆州有失。

罪莫大焉。

言虽狂简，惟冀明照。

” 关羽看毕，自绰其髯笑曰：“孔明知我心也。

” 从此再也不提入川找马超比武的话题了。

诸葛亮的信为什么能说服关羽呢？

在《刘备为什么能说服袁绍而两次死里逃生》一文中，我们介绍了说服的两种途径：中心途径（理性说服）和外周途径（感性说服）。

诸葛亮的这封信正是综合运用了这两种说服途径而达到了说服的效果。

信的前半段是一个典型的“外周说服”。

诸葛亮把马超归为黥布、彭越这一类的人（“形象化策略”）。

黥布和彭越都是秦末汉初名将。

黥布原来在项羽手下，是霸王帐下五大将之一，曾被封为九江王，后叛楚归汉，投奔刘邦，被封为淮南王。

彭越也因战功被刘邦拜为魏相国，后又被封为梁王。

## &lt;&lt;巧辩不如攻心&gt;&gt;

黥布、彭越和韩信被称为汉初三大名将。

黥布、彭越这两个人以作战勇猛闻名，却不以谋略见长。

诸葛亮把马超和他们相提并论，并进而认为，马超和同样勇猛过人的张飞是并驾齐驱的。

但是，无论是黥布、彭越，还是张飞、马超，都不能和超群绝伦的关羽相比。

至于关羽如何超群绝伦，诸葛亮根本不用解释说明，其实也没法解释说明到底关羽比他们强在哪里。

但诸葛亮只要这么一说，就正好迎合了关羽的高自尊需求。

如果关羽再提出要和马超比武，就等于是自降身份了。

这是非常有感性力量的一种说服。

紧接下来的一段，则又采用了说服的中心途径，晓之以理，谕之以义，通过一再强调镇守荆州的重要性，来烘托关羽本人的重要性。

诸葛亮认为，荆州北拒曹操，东控孙权，是刘备集团得以生存发展的重要基地。

刘备刚刚夺了西川，但人心未定，还存在很多变数。

一旦关羽人川比武，曹操孙权乘虚而入，导致荆州有失，那么刘备集团辛苦奋斗形成的大好局面，就又会归于覆灭。

荆州是如此的重要，又只能由超群绝伦的关羽来镇守，才能稳如泰山。

这本身就是对关羽的最高褒扬。

反过来说，如果因为关羽的个人原因，擅离职守，人川比武，导致荆州有失，那么这个罪责就只能由关羽来承担了。

所以，关羽也必须理性思考，自己肆意妄为带来的后果。

这自然是理性说服的体现了。

事实上，诸葛亮要对关羽进行说服，只要运用这两种说服的一种就可以达到。

但是，诸葛亮对这两种途径的综合运用，让说服更加容易被接受，说服效力也更加持久。

我们知道，外周途径的说服，是一种“投机取巧”的快速途径，能够较快地达成说服；而中心途径的说服，立足于理性分析，说服对象要经过逻辑严密的思考才会接受，所以说说服所花费的时间要更长一些，但经过理性思考后而被说服的效力要长久得多。

这两者的结合，相互配合，相得益彰，让诸葛亮的说服严丝合缝，没有一丝漏洞，也让关羽心悦诚服，欢心接受。

而诸葛亮在这两种说服途径的运用次序上也很值得我们学习。

诸葛亮先用外周途径的感性力量快速地满足了关羽的情感需求，激发了关羽的好心情，让关羽心情愉悦地放弃了比武的想法；紧接着又用理性的分析，指出关羽擅离荆州可能会造成的严重后果，让关羽进行中心途径的思考，从而强化了说服的效力。

如果诸葛亮先用中心途径，再用外周途径，当然也能达成说服，但可能效果就会差很多。

毕竟，在这件事上，关羽确实是在开和他身份不符的“大玩笑”。

如果诸葛亮一上来，就先以大道理压人，虽然关羽也无话可说，但多少会有些抵触情绪，从而会影响说服的效果。

从这个案例中，我们可以体会到，说服的两种途径，并不是割裂对立的，而是能够有机融合的。

作为一个说服者，应该善于同时发掘说服中适于这两类途径的因素，然后根据具体的情势不同而加以不同的运用。

<<巧辩不如攻心>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>