

一门让你的表达更具逻辑性的口才艺术

# 超级 说服力

## 在任何场合说服任何人

话不在多，有效才是硬道理！ 李劲◎著

让你说的每一句话都深刻入骨，让你说的每一句话都打动人心！



古吴轩出版社

中国·苏州



# 超级说服力

## 在任何场合说服任何人

话不在多,有效才是硬道理!

让你说的每一句话都深刻入骨,让你说的每一句话都打动人心!

李劲◎著

古吴轩出版社

中国·苏州

图书在版编目 ( CIP ) 数据

超级说服力 / 李劲著. — 苏州: 古吴轩出版社, 2016. 1  
ISBN 978-7-5546-0602-5

I. ①超… II. ①李… III. ①说服—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第311545号

策 划: 穆 穆  
责任编辑: 徐小良  
见习编辑: 顾 熙  
装帧设计: 润和佳艺

书 名: 超级说服力

著 者: 李 劲

出版发行: 古吴轩出版社

地址: 苏州市十梓街458号

邮编: 215006

Http: //www.guwuxuancbs.com

E-mail: gwxcbs@126.com

电话: 0512-65233679

传真: 0512-65220750

出版人: 钱经纬

印 刷: 北京毅峰迅捷印刷有限公司

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 14.5

版 次: 2016年1月第1版 第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5546-0602-5

定 价: 35.00元

---

如有印装质量问题, 请与印刷厂联系。010-89581657



## 悟透说服心经，举手投足都是说服力

为什么我们在某些领导的带领下，会任劳任怨，在另一些领导者手下工作的时候，却总是敷衍了事呢？为什么我们会因为跟某些慈善家沟通后，大为感动，甚至以实际行动或大量的财力共襄盛举，而对身边至亲之人的规劝，却总是充耳不闻呢？

为什么有些师长的教诲，会改变我们的一生，而爸妈无论说得有多好，却总是让我们不想听呢？为什么有些人的意见，常常会得到同事们的支持，而有些人的意见却不受重视呢？

到底是什么让我们变得固执，而不愿意接受别人的说教？而又是什么触动了我们的心灵，让我们不在执拗，而接受他人的意见呢？

答案很简单，都是因为说服力！说服力的强弱，直接导致同样的事情出现迥然不同的结果。有说服力的人，获得他人的认同，造就非凡的功业；而没有说服力的人，却只能终日黯然，碌碌无为。

那么，说服力是天生吗？不，思考和学习才是说服力的源头。一个人愿意去学习，同时会动脑筋去揣摩，那么用不了多久，就会变得很有说服力。要是这个人放弃思考，放弃学习，那么说服力必将离他而去——他的思维将变得僵化，他的话语将变得无味，如此，又怎么会有说服力呢？

不要忽略说服力的修炼，说服遍布生活的每个角落。看看我们的生活，你就会发现，很多时候，我们做事是因为有人劝说我们去那样做——你以为自己是主动、自发的，其实不是，你只是被人说服了而去做某事而已。

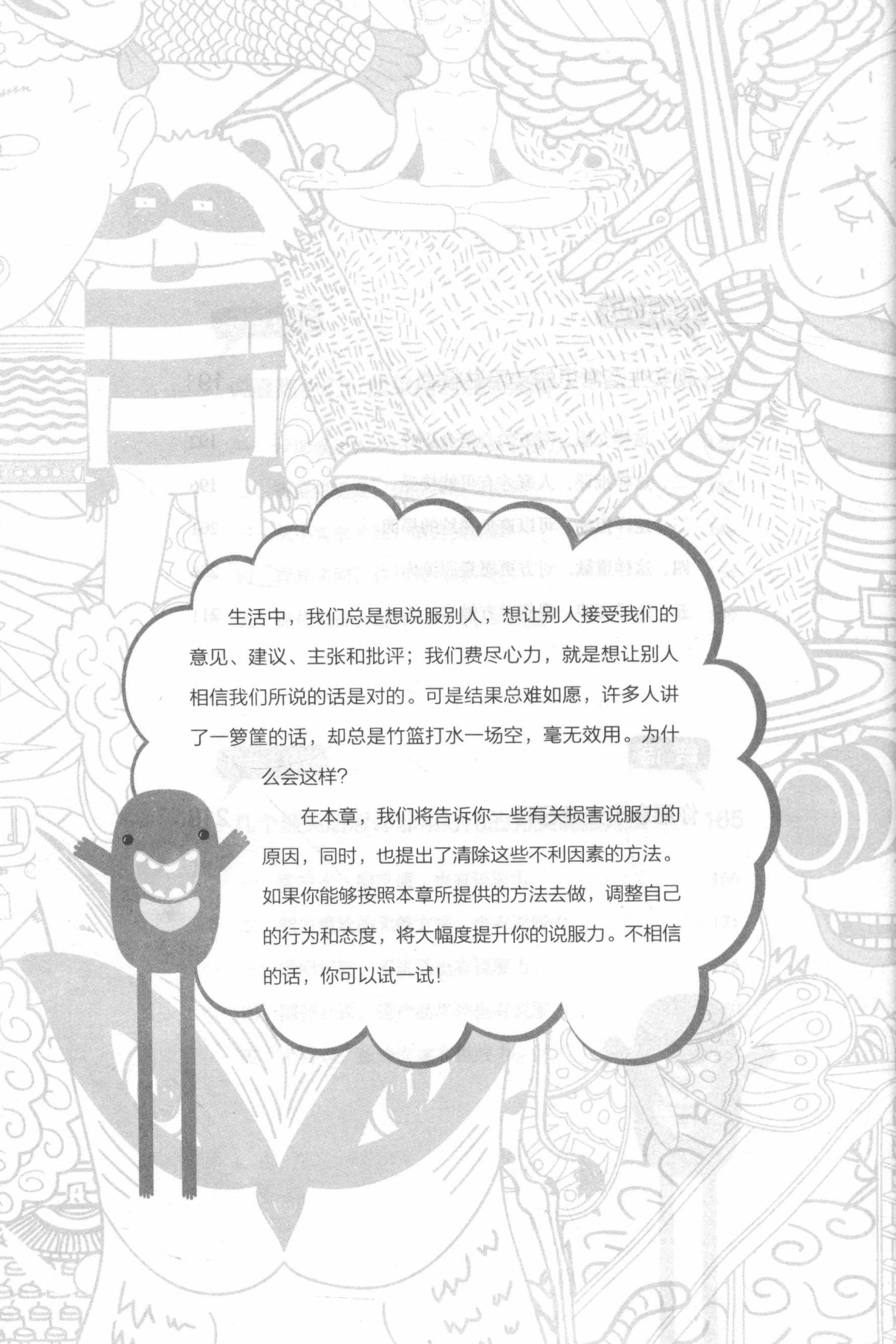
早晨起床是因为从小父母就劝说我们如此去做；我们住在现在的居所，是因为某人说服了我们在那儿购买或租用了那所房子；我们现在日常过日子要遵守国家法律，那是因为以前有人劝说过我们去这样做；我们不说谎，不欺骗别人，不盗窃，是因为有人劝说过我们而采纳了一套道德和伦理标准。

事实就是这样，每天醒来，我们都会发现自己被说服所包围。在被他人说服的同时，我们也在努力试图去说服他人：你想在早晨睡懒觉，除非你有好理由说服父母，否则，他们肯定会不断地打扰你的美梦；你想要买到便宜的房子、车子，那么你就要说服对方降价；你不想做家务，就要给老婆一个偷懒的理由——也许每天抱一抱她，亲一亲她，然后鼓励一下她，她就会很开心地主动承担家务劳动，而不再追究你的懒惰了……


说了这么多，其实就是想要告诉你：要么被人说服，要么说服别人，你没有第二条路可走。这听起来似乎挺无奈，其实不然，只要你具有超强的说服力，那么突破“重围”，杀出一条“血路”是可能的——只要你愿意按照本书所说的去做，至少你能省事不少，毕竟用几句话便把事情解决，远比动手做事要轻松得多。

本书分析了缺乏说服力的原因，讲述提升说服力的方法，以及具体的说服技巧，其中涉及实际生活和工作的方方面面，你可以从本书中系统地学习到关于“说服”的知识，并掌握实用的说服技巧。

最后再次强调，不要忽略说服力的修炼，如果三言两语便能解决问题，又何必大费周章呢？



生活中，我们总是想说服别人，想让别人接受我们的意见、建议、主张和批评；我们费尽心力，就是想让别人相信我们所说的话是对的。可是结果总难如愿，许多人讲了一箩筐的话，却总是竹篮打水一场空，毫无效用。为什么会这样？



在本章，我们将告诉你一些有关损害说服力的原因，同时，也提出了清除这些不利因素的方法。如果你能够按照本章所提供的方法去做，调整自己的行为 and 态度，将大幅度提升你的说服力。不相信的话，你可以试一试！



## Part 01

### 为什么Ta拒绝被你说服 001

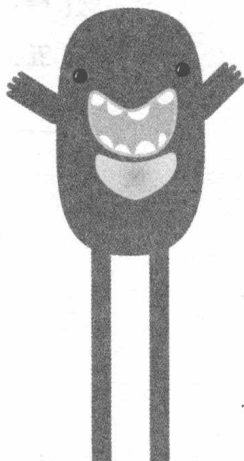
原因一：争一个“理”字，却输掉一个“情”字 002

原因二：你没有注意到对方的戒备心理 006

原因三：想消除别人的偏见，自己却抱有偏见 012

原因四：你说了一些伤害对方情感的话 016

原因五：你没有花心思寻找一些说服的理由 021



## Part 02

### 拟订好说服工作前的五个计划 027

- 一、你的底气在哪里? —— 确立说服的信心 028
- 二、你怎么打动对方? —— 吸引对方的注意 033
- 三、你怎么让人相信? —— 赢得对方的信任 039
- 四、你怎么说服对方? —— 采取恰当的策略 044
- 五、你能坚持到底吗? —— 保持良好的耐心 049

## Part 03

### 如何让自己的说服理由更有说服力 055

- 一、塑造形象, 样子讨喜很重要 056
- 二、强调特色, 让你脱颖而出 062
- 三、列举实例, 事实胜于雄辩 066
- 四、利用数据, 让小数点为你说话 071
- 五、说明好处, “吸引”比“恐吓”更具说服力 076



## Part 04

- 瞬间打动人心的语言表达技巧 081
- 一、让你的语言表达得更通俗易懂 082
  - 二、善用正面积极、令人充满热情的语言 087
  - 三、让你的语言表达得更更有感情一些 093
  - 四、善用那些别人乐意听的话 099
  - 五、站在他的立场，引导他的思维 104

## Part 05

- 说服工作中的几个心理学效应 111
- 一、互惠原则：“大家好，才是真的好！” 112
  - 二、标签效应：“好人啊，你真是大好人！” 117
  - 三、跟风心理：“这是潮流，你OUT了！” 123
  - 四、权威影响：“专家都说了，就这个好！” 128
  - 五、稀缺理论：“赶紧的，晚了就没货了！” 134

## Part 06

### 130 说服高手们一般采用的说服策略 139

- 132 一、承诺或让人承诺，都能带来说服力 140
- 138 二、重复再重复，达成深层次说服 145
- 146 三、从小要求开始，渐进式说服 149
- 148 四、存异求同，善与人达成一致 154
- 151 五、抓住关键，聊聊对方关心的话题 159

## Part 07

### 111 几个匪夷所思却非常好用的另类说服方法 165

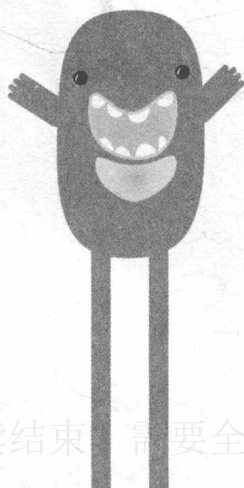
- 111 一、泼冷水、唱反调，也有说服力 166
- 111 二、制造尴尬的无赖方法，也有说服力 171
- 121 三、瞬间沉默，不讲话也有说服力 175
- 141 四、随便乱说，说产品坏处也有说服力 180
- 147 五、吊胃口，故弄玄虚有说服力 184

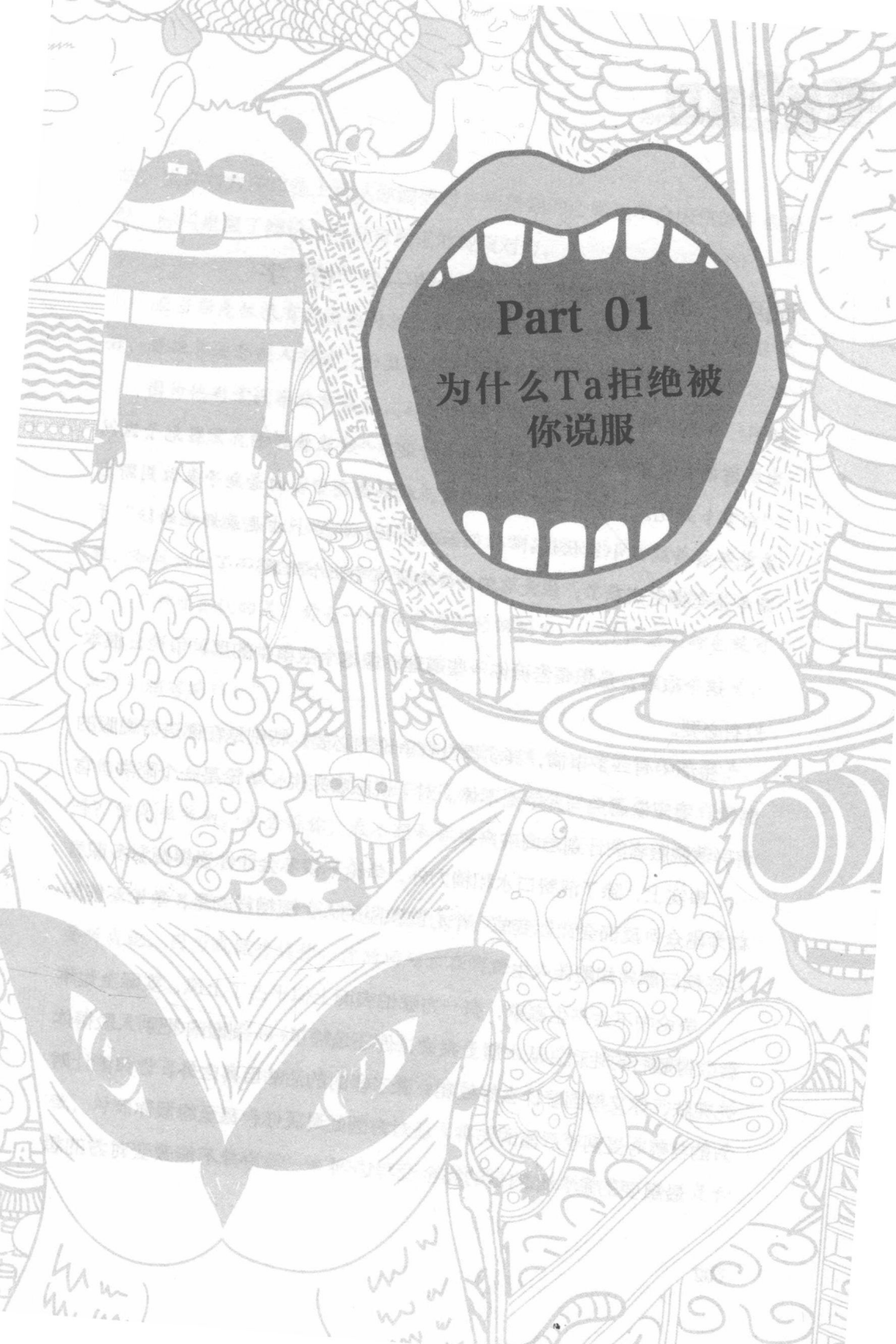
## Part 08

现实生活常见的实用说服术	191
一、这样安慰，对方的心情会更好	192
二、这样批评，人家才有可能接受	196
三、这样拒绝，可以避免尴尬的局面	201
四、这样道歉，对方更愿意原谅你	206
五、这样交涉，促使对方做出让步	211

## 结语

你愿意改变自己吗	218
----------	-----





Part 01  
为什么Ta拒绝被  
你说服

## 原因一：争一个“理”字，却输掉一个“情”字

有两只兔子争论一个观点。白兔子说：“红萝卜好吃。”灰兔子说：“白萝卜好吃。”两只兔子争执不下，就找德高望重的老兔子来做判断。老兔子看着两只小家伙说：“你们知道什么，胡萝卜才是最好吃的！”于是争论变得更热烈了，但是它们始终都没有争出个结果……

这个故事，是想要告诉你一些道理：像这个故事中的那种争论，根本没有必要。

生活中有许多事情，其实都没有争论的必要。特别是在你进行说服的时候，更应该避免与人争论不休。对于说服者来说，争论是一个陷阱，它将导致说服者的计划走向破产！

事实上，除了浪费口水和精力外，争论不仅不会让你显得博学多识、口才出众，反而会让你变成一个心胸狭隘的人。更糟糕的是，争论不能解决任何问题，却能让人生气。

争论中不会产生赢家，有一方哪怕表面上似乎占了上风，实际上也不会取得最后的胜利。从本质上来说，你还是输了——即使你把别人驳得体无完肤，你又得到了什么好处呢？除了暂时的沾沾自喜之外，你只能让对方的自尊心受到了严重的伤害，让对方因此讨厌你，甚至怨恨你。

最重要的是，你的目的完全没有达到——争论并不能改变对方的想

法，也许对方在口头上承认你说得对，但是他的心里也不会服气的。很显然，你只是赢了辩论，而没有真正地说服对方。

亚当斯是位很有经验的司机，他几乎没受过什么教育，但是口才非常好，他很喜欢和别人辩论，而且，每次他都能在辩论中胜出。

因为他对于汽车非常熟悉，后来就做了汽车推销员，但是很长一段时间内，他都没有能够卖出去一辆汽车。他十分困惑，不知道自己的问题出在哪里。后来他去找销售培训师指点自己。

销售培训师观摩了亚当斯的推销过程，立刻发现他的问题所在：不管是谁，如果说出了不符合亚当斯的心意的话，他就会毫不犹豫地当场辩驳。

“不可否认的是，你是一个非常出色的辩论家。从你得意的神色就可以看出来，你对自己的口才也是相当满意的。但是亚当斯，我想说的是，你的头脑有病吗？”

亚当斯脸上立刻没有了得意，当时就想要发作。培训师挥了挥手，打断了他，然后严肃地对他说：“你以为我说错了吗？你是想要和我辩论吗？但是亚当斯，我告诉你，我不想和你辩论，也没有必要和你辩论。我现在只是想要告诉你，你错了。”

亚当斯又想发言，培训师再次挥手打断了他：“你不要说话，现在你要听我说，因为我能告诉你，你的问题出在哪里。因为我能教你，该怎么做才能出单。”

亚当斯的脸憋得通红。培训师看着亚当斯的眼睛，大声地说：“请问，你为什么要与有意购买汽车的人发生争执并激怒他们呢？请问，这样做，对你有什么好处吗？你赢了辩论，感觉很得意吗？但是，你的业绩是零！你有什么好得意的呢？你知不知道，你的目的是说服他们，而不是和

他们争吵！”

被销售培训师一顿抢白，亚当斯无话可说。这个时候，培训师才缓了缓口气，平心静气地说：“亚当斯，你现在是否觉得胸口发闷，非常不爽呢？这就是在辩论中失败后的感受，也就是你那些客户的感受。你能够体会到吗？如果你能够体会，那么你就应该明白，你最需要的不是学习如何讲话，不是如何表现你的口才和辩论技巧，而是学会保持谦恭，管好自己的嘴巴，不要和任何人发生口头冲突。你想一想，是不是这样？”

讲完道理，销售培训师对亚当斯进行了指导。亚当斯随即便对自己的行为进行了调整和改正，很快，他就出单了。

亚当斯的故事有没有给你带来感慨呢？你有没有过亚当斯那样的行为呢？如果有，那么静下心来好好想一想吧。

记住，辩论能够给你带来心理上的满足感和思想上的收益，但它不是说服的好方法。如果你在说服过程中采用辩论的技巧，那么只会激发对方的逆反心理，让气氛更紧张，反而不能说服对方。如果你是一个说服者，你就要记住自己的目的是要说服对方，而绝不是与对方争论不休。

仔细去观察一下生活中的人和事，你会发现，那些每次跟女朋友吵架能赢的人往往都会成为单身。为什么？只要不是傻瓜，就应该明白，吵赢了对方，不代表你真的说服了对方。所以，若你足够明智，就不要与对方发生争吵。

下面是几个小技巧，能够帮助你走出争论陷阱：

(1) “我又陷入争论了吗？”时常留意自己的状态和谈话的气氛。及早察觉到即将或已经陷入争论，是从争论的泥潭中出来的拐点。

(2) “这件事重要吗？”一旦察觉到正在争论或有争论的倾向，自

问：“这件事重要吗？”夫妻之间，绝大多数争论都是鸡毛蒜皮的小事，完全可以一笑了之。不要缠绕在争论里，使得一整顿饭都吃得不愉快，或破坏一个良宵。

(3) “我一定要现在说服他/她吗？”如果谈话的气氛不愉快，是很难靠争论或争吵说服别人的。即使是重要的事，也不一定要现在说服他/她。如果争论起来让气氛变得不愉快了，又不需要立刻说服，不妨先搁下来，等彼此心情好的时候再换一种方式商量。

(4) “我一定要说服他/她吗？”有些事情，是否可以允许对方有着不同的看法呢？双方是否可以各自保留不同的看法呢？别人是否可以不按照我的看法去做呢？如果一定要别人认同自己的看法，一定要别人按照自己的看法去做，否则就恼怒不止，那是“控制狂”，是严重的个性缺陷，这样的人很难处好夫妻关系和其他人际关系。

(5) “没有对错，只有和气。”就像篇头故事里的口味选择，其实现实生活中的很多类似的事往往都没有对错。但是很多人，特别是夫妻，却往往为了对错争论不休，结果闹出大矛盾，从而破坏了双方的感情。

不要因为争强好胜，就与你的说服对象发生激烈的争论和冲突。或许你能够在争论中获得胜利，得到满足感和成就感。但是这种胜利只是短暂的，是毫无意义的。因为你会让对方不服气，会失去对方的好感，如此一来，你又将如何去说服对方呢？

另外，还有一点要注意，不仅不要陷入争论的陷阱，还有注意不要走入强迫的陷阱。有的人之所以与人发生争论，其实就是因为有强迫他人接受自己观点的倾向。



## 原因二：你没有注意到对方的戒备心理

洽谈业务的时候，我们往往会遇到这样的情况：双方的洽谈一直进行得很顺利，气氛也很和谐、愉快，可是对方却突然改变态度，语气严肃地说道：“你说的我都知道了，回公司后，我们再仔细斟酌一下。”

这样的情况会让你很难受，但你不知道问题出在哪里。为什么对方会改变态度，突然翻脸呢？根本原因在于你吓到人家了——让对方产生了戒备和防范心理。这就好像追女孩子，你要是看到人家就流哈喇子，人家一看就知道你动机不纯，能不对你产生警惕吗？说服也是这样，你开始的行为如果表现得太急躁，或者动机太明显，对方就会对你产生戒备心理。

心生戒备的人不喜欢暴露自己的心事，对自己的言行也不负责，因此打招呼或说话的态度都是冷冰冰的、应付式的。他们的态度看上去不失礼貌，但总给人一种疏远的感觉。你要知道，他们并不轻视你，只是因为过于抑制自己，所以往往会言语索然无味，让人觉得敷衍了事。

然而，对方的戒备心理并不是最可怕的事情，最可怕的是你反应迟钝，未察觉到对方的戒备心理而继续说服。这时对方不仅会戴上面具，而且还会扭过脸去，把背朝向你，紧锁心扉。因此，进行说服之前，必须先仔细观察对方的言行举止，判断他是否有戒备心理。

因此，你要随时注意对方的反应，察觉对方是否心生戒备。一位从事贸易的朋友说，他和别人进行生意洽谈时，常常闭着眼睛聆听对方的说话