

具有良好的口才，说服能力强的人，必然是现代社会中的活跃人物。

说服别人的口才是一门技术，
也是一门艺术。

你是最棒的 说服者

全集

YOU ARE THE BEST TO CONVINCE

柯 君◎编著

成功的说服他人既是衡量一个人
思维能力和表达能力
的基本标准，
也是考核其是否具备竞争能力
的重要标志。



你是最棒的 说服者 全集



YOU ARE THE
BEST TO CONVINCE

柯 君◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

你是最棒的说服者全集/柯君编著. —北京: 新世界出版社, 2008.7
ISBN 978-7-80228-877-5

I. 你... II. 柯... III. 说服-语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 116996 号

你是最棒的说服者全集

策划: 梁小玲

作者: 柯 君

责任编辑: 梁小玲

封面设计: 创品牌

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部: +86 10 6899 5968 6899 8733 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电话: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印刷: 九洲财鑫印刷有限公司

经销: 新华书店

开本: 787×1092 1/16

字数: 340 千字 印张: 20

版次: 2008 年 9 月第 1 版 2008 年 9 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-80228-877-5

定价: 39.00 元



前言

在整个说服过程中，说服技巧并非主角。事实上，它只是一个陪衬的角色。真正的主角是你的人缘。在说服别人的时候，不论你如何博学强闻，也不论你如何引经据典，都不如有一份真诚的情感。

——戴尔·卡耐基

在美国费城的大街上，曾经常有一个无业的英国青年徘徊着，不论是清晨或夜晚，他总是引人注目地经过那里，据他自己说，是想寻找一个职业。

有一天，他突然闯进了该城著名的巨贾鲍尔·吉勃斯先生的办公室，请求主人牺牲一分钟时间接见他，容许他讲一两句话。

这位陌生的怪客使吉勃斯先生感到惊奇，因为他的外表太引人注目了，衣服已很破旧，全身流露出一种极度穷困的窘态，但精神却是非常饱满。

也许是好奇，或者是怜悯吧！吉勃斯先生同意与他一谈。起初原想与他谈一两句话，然而一谈起来以后，不是一两句，也不是一二十分钟，竟然在一小时以后，说话仍没有结束。

结果呢？吉勃斯先生立即打电话给狄诺公司的费城经理泰勒先生，再由这位著名的金融家泰勒先生邀请这位陌生怪客去午餐，并给他一个极优越的职务。

你感到奇怪吗？这么一个穷困落魄的青年，竟能在半天之内，获得如此美满的结果，他的成功秘诀，在于他有很好的口才，具有很强的说服能力。

说服他人，使他人相信自己并产生行动是我们在日常生活中经常遇到的。无论是交友还是工作；无论是商品推销还是谈判协商，都离不开说服和引导。因此，掌握说服人的语言艺术，也就成为我们每个人必备的能力之一。

具有良好的口才，说服能力强的人，必然是现代社会中的活跃人物。说服别人的口才是一门技术，也是一门艺术。能干的企业家必须具备这门技术，律师要运用这门技术雄辩，政治家要用这门技术阐述自己的政见，教师、推销





员、演员……谁都须具备这门技术。

说服固然要以正确的思想为前提，但技巧也是极其重要的。苏联教育家加里宁说：“有人会想，说服的内容才是了不起的东西，而形式没有什么意义。这种观点是错误的，同样的内容，从技巧不同的人嘴里说出，得到的效果是完全不同的。”

《你是最棒的说服者全集》通过大量贴近生活的事例和精练的要点，从说服长辈或上司、说服下属或孩子、说服朋友或同事、说服恋人或爱人、改善沟通技巧以提高说服能力、这样忠告别人最容易接受、轻松说服客户和说服别人接受你的推销9个方面，生动而具体地讲述了提高说话水平，增强说服能力的具体方法和实用技巧。

愿本书能在竞争日益激烈的现代社会中助你立足和发展一臂之力。



目 录

contents

第一章 说服长辈或上司

迂回说服比单刀直入效果更好	(3)
采用反问的方式	(5)
说服长辈也要有耐心	(6)
选择在上司情绪好的时候说服他	(7)
给他借口	(8)
借喻说服法	(9)
借用更高身份的人的名义	(10)
请有身份的人帮自己进言	(12)
步步紧逼软缠硬磨	(14)
以磅礴气势给予对方强烈刺激	(15)
在给上司提建议前应做好充分的准备	(16)
让上司在多项建议中作出选择	(18)
把对领导的批评隐藏在玩笑背后	(20)
在求职过程中成功地进行自我推销	(22)
面对异议成功推销自己的技巧	(26)
抓住上司的兴趣, 推销自己	(29)
平时强化能力, 给上司留下好印象	(30)
大胆地向领导争取自己应该得到的利益	(32)
成功地说服老板给你加薪	(37)
巧言推托领导委托的某些事	(39)



第二章 说服下属或孩子

先说服自己才能说服别人	(45)
在对于听者适合的水平上谈话	(49)
说话具有说服力的十项提示	(51)
让下属无条件地服从你的命令	(53)
让你的建议变成下属的	(54)
央求不如婉求，劝导不如诱导	(56)
通情达理别人才容易接受	(57)
有效批评下属的技巧	(58)
通过暗示巧妙地训导下属	(60)
批评下属而不给对方造成伤害	(61)
将批评的话以适合对方心理承受的方式表达	(64)
使用“三明治”批评方法	(66)
做出向下属请教的样子	(69)
有效说服固执的员工	(70)
对不同的下属采用不同的批评方式	(74)
学会拒绝员工的某些要求	(77)
说服打算跳槽的优秀员工留下来	(79)
化解与员工的矛盾，让他佩服你	(81)
努力变反对者为支持者	(83)
用事实充实大道理，让对方变被动接受为主动反思	(85)
尽量用肯定的信息	(88)
说服孩子，偶尔可采用“善意的谎言”	(90)

第三章 说服朋友或同事

有效说服朋友的简便技巧	(95)
要说服朋友，必须先透彻了解对方的意见	(97)
让对方处在你的位置	(99)



站在对方立场上看问题	(100)
反复劝说效果好	(102)
把更多的时间花在倾听上	(103)
面对不拘小节的人	(106)
在辩论中让别人接受你的意见	(108)
掌握争论的主动权,使对手处于不利的地位	(110)
成功地说服朋友帮你办事	(113)
说服已发达的朋友帮助你	(115)
面对“冷遇”说服朋友给你帮忙	(117)
劝说朋友消除怒气	(119)
对朋友进行得体的安慰	(120)
对朋友不必百依百顺	(122)
妥善地拒绝朋友	(124)
使别人有面子地接受拒绝	(126)
恰到好处地拒绝同事的邀请	(128)

第四章 说服恋人或爱人

求爱的时候把握好彼此间的距离	(131)
求爱的表达方式比内容更重要	(133)
恰当地对意中人表述衷情	(135)
男性如何赢得女性的心	(137)
女性怎样引起男性的兴趣	(139)
让恋人满意地接受你的不满	(141)
投石问路,逐渐提出自己的要求	(144)
巧妙拒绝别人的追求	(146)
选择特定的时机说服妻子	(147)
和妻子兜圈子	(148)
比照法说服	(149)
说服你的丈夫尊重你	(150)



巧妙化解夫妻间的矛盾	(153)
------------------	-------

第五章 改善沟通技巧以提高说服能力

掌握沟通的基本原则	(157)
掌握有效沟通的具体方法	(159)
沟通的主题内容要明确	(161)
在态度和行为上掌握分寸	(163)
对具有不同交流风格的人采取不同的策略	(166)
把你的想法清楚地表达出来	(170)
使你传递出的信息及时被对方领会	(172)
尊重他人，消除沟通中的障碍	(175)

第六章 这样忠告别人最容易接受

忠告也不应逆耳	(181)
因人而异地说服别人	(183)
用自己的类似经历启发对方	(184)
用“同病相怜”的经历缓解对方的心理压力	(187)
进行侧面点拨式的忠告	(189)
为对方指出一条安全的道路	(190)
偶尔也可以举“极端的事例”为证	(191)
用不良后果警告当事人	(192)
循循善诱，构造启发性问题	(193)

第七章 在谈判中说服别人

推销自己的观点之前应首先推销你自己	(197)
一定要能够把你的愿望清楚地表达出来	(198)
仔细聆听，注意细节	(199)



坦诚相告自己的利润	(201)
灵活运用数字和专用名称	(202)
采用迂回战术	(204)
随时准备说“不”，就容易掌握主动权	(206)
多用“所以”少用“但是”	(208)
让对方觉得他自己被当做了内行	(210)
把对方可能持有的反对意见提前说出	(212)
提出自己的价格，不怕对方拒绝	(214)
先击破对手的优势心理	(216)
关注谈判的过程而不是结果	(218)
积极突破谈判中的僵局	(219)
增加谈判成功的可能性	(223)
诙谐地说服双方相互让步	(228)

第八章 轻松说服客户

让你的穿着与职业相符	(231)
掌握对方状况，对症下药	(233)
找出无法成功说服他人的理由	(235)
说服客户的十大有效策略	(237)
有效说服客户的四个步骤	(240)
先谋求共同点	(243)
给对方留下一个清晰的印象	(246)
使用最具说服力的声音	(248)
用巧妙的表达技巧来增强说服力	(250)
先赞美对方，说服起来就容易了	(253)
巧设圈套	(255)
先让对方冷静下来，尽量避免硬碰硬	(256)
你不能试图依靠争论使别人同意你	(258)
站在对方的角度上考虑问题	(260)



表达自己完全是为对方考虑的	(262)
让对方得出结论	(263)
先把自己的要求放大或缩小	(265)
用执著和真诚打动对方	(267)
善于容纳商业伙伴的特殊之处	(268)



第九章 说服别人接受你的推销

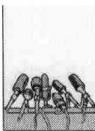
抓住别人购买物品的真正原因	(273)
清楚地了解对方的希望和愿望	(275)
让他把拒绝购买的真正原因说出来	(276)
先接受对方的想法	(277)
以积极的态度帮助对方“考虑一下”	(279)
对性格不同的顾客采取不同的推销策略	(280)
让顾客产生立即想要买下来的冲动	(283)
把顾客的拒绝当做购买的前兆	(286)
用有力的证据说服顾客	(288)
运用“尼尔拉克姆模式”	(290)
“花言巧语”促营销	(292)
幼犬法的劝说技巧	(295)
以对方感兴趣的人或事间接打动对方	(297)
表现出坦诚的态度	(299)
善于表达真诚	(302)
让你的热忱影响自己和别人	(304)
解除推销会谈前的压力	(307)



第 ④ 章

说服长辈或上司





迂回说服比单刀直入效果更好

有这样一则寓言：一个农夫穿着厚厚的皮大衣在户外砍柴。风和太阳正在为谁的本事大的问题争论不休。风的性格急而善变，太阳则慈善温和。他们争论了好久，总不见结果，风愤怒地说：“我无所不为，既可为酷暑带来清凉，也可以给收获带来灾难，我无可战胜，风雨雷电，高山大河都无法阻挡我的脚步。”太阳说：“你之所以能走遍千山万水，最初的动因还不是我？”两人谁都不服气。这时他们看到了农夫。

风单刀直入地说：“你看到那个农夫了吗？我可以让他脱尽所有的衣服。”太阳不信，风更加愤怒，他只想以实际行动来证明自己的威力。只听一声吼叫，万风奔腾，直奔农夫而来，可农夫却把衣服扎得更紧了，嘴里还说：“真怪，天怎么越来越冷了，早知这样，应该多穿点才好。”无论风怎样努力，最终还是不能脱下农夫的衣衫。

太阳微笑着说：“你的方法太过直接了，还是看我的吧。”太阳反其道而行之，它尽可能地发出强光，不一会儿农夫便脱下了皮衣，嘴里还说着：“怪了，天气怎么突然变得这么热。”

上面这则寓言充分说明迂回战术的优势。这种迂回战术被许多成功人士所重视。著名战略家克劳塞维茨在《战略术》一书中高度评价了迂回战术。他说：“无论是在政治、经济还是国际关系中，迂回战术都明显的比直接攻击高出一筹。因为直接攻击只会激怒敌方，从而引起更加强大的反抗。迂回则不同，它是以间接的，不知不觉的方法使形势转变到有利于自己的一方。在商业竞争中，讨价还价也比直接求购强得多。”

高岛武夫是日本一家四星级饭店的经理，他的前任就是因为反对董事长及夫人干政，而被解职的。自从他看了《欧巴妮·葛朗台》这部书后，深刻领悟到葛朗台的妙术。接任经理之后，他利用董事长及夫人乐于干政的心



理，事无巨细都向他们请示，甚至每日菜价的变动及每日进货多少这些小事情他也要打电话请示。至于各种会议，他自是必要向二人发出邀请，要他们在会上作出指示。这样一来，两位整天忙碌于琐事和应酬之中，甚至睡个安稳觉都不容易。终于有一天，董事长在电话里告诉高岛武夫不要来烦他，有什么事自己看着办吧。高岛武夫终于改掉了董事长的坏毛病，并且安坐在总经理的宝座上。看来，他确实比前任高明得多。

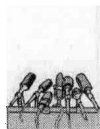


采用反问的方式

有一位母亲在和别人聊天的时候，谈到了自己的儿子。原来这个儿子要求母亲为自己买一条牛仔裤，一个简单得不能再简单的要求。但是，儿子怕遭到拒绝，因为他已经有了一条牛仔裤，而母亲是不可能满足他所有的要求的。于是儿子采用了一种独特的方式，他没有像其他孩子那样或苦苦哀求，或撒泼耍赖，而是一本正经地对母亲说：“妈妈，你见过没见过一个孩子，他只有一条牛仔裤？”

这颇为天真而又略带计谋的问话，一下子打动了母亲。事后，这位母亲谈起这事，说到了当时自己的感受：“儿子的话让我觉得若不答应他的要求，简直有点对不起他，哪怕在自己身上少花点，也不能太委屈了孩子。”

一个未成年的孩子，一句话就说服了母亲，满足了自己的需要。在他说这话时，就使用了反问术，打动了母亲，取得了很好的效果。



说服长辈也要有耐心

埋头做事者常常是事业心很强或对某事很感兴趣的人。一旦开始做事，便全身心投入，不愿再见他人。这种人往往惜时如金，铁面无情。要敲开这种人的门，首先不要怕碰“钉子”，还要有足够的耐性，并且要善于区分不同情况，或硬缠或软磨，直至达到目的。

毕加索之子小科劳德正是用软磨的办法才敲开了正埋头作画的母亲的门。其母弗朗索瓦兹·吉洛特十分爱好绘画，一入画室便不容有人打扰。一次，儿子想让妈妈带他去玩，可吉洛特已全身心投入到绘画上，听到敲门声和儿子的喊声，只是回应了一声“喂”，仍旧埋头作画。停了一会，儿子又说：“妈妈，我爱你。”可得到的回应也只是：“我也爱你呀，我的宝贝儿子。”门还是没开。儿子又说：“我喜欢你的画，妈妈。”吉洛特高兴了，她答道：“谢谢！我的心肝，你真是个小天使。”可妈妈仍旧不去开门。儿子又说：“妈妈，你画得太美了。”吉洛特停下笔，但没有说话，也没有动。儿子又说：“妈妈，你画得比爸爸好。”

吉洛特的画当然不会比丈夫——绘画艺术大师毕加索画得更好，但儿子的话却句句说到了她的心里，她也从儿子那夸大的评价中感到了儿子的迫切心情，最终还是把门打开了。