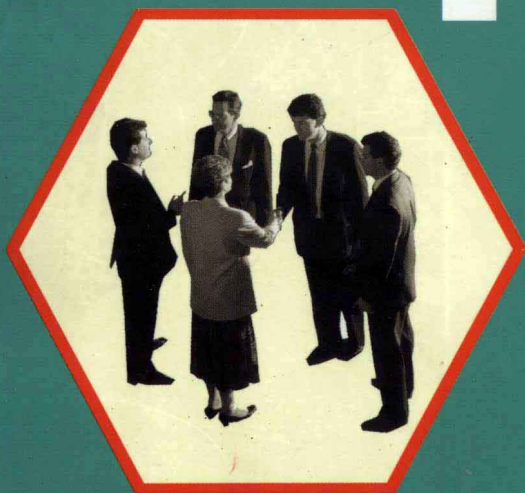


How

如何成为说服高手

To?



李 华 编著

河北大学出版社



经营者丛书

经营者丛书

如何成为说服高手

李 华 编著

河北大学出版社

责任编辑:徐树林 刘荣兴

封面设计:赵 谦

责任印制:蔡进建

图书在版编目(CIP)数据

如何成为说服高手/李华编著. — 保定:河北大学出版社,1999.9

(经营者丛书)

ISBN 7-81028-593-9

I. 如… II. 李… III. 人间交往:言语交往—通俗读物
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 33800 号

本书经台湾原出版社社长林洋慈授权, 版权登记号:冀字 03-99-011 号

出版:河北大学出版社(保定市合作路1号) 经销:全国新华书店
印制:河北新华印刷一厂 规格:1/32 (850mm×1168mm)
印张:6.5 字数:120千字 印数:8000册
版次:1999年9月第1版 印次:1999年9月第1次

定价:9.00 元

《经营者丛书》是引进的一套书,共有四种,即《如何成为说服高手》《如何成为一流主管》《如何管理你的部属》《如何规划中年生涯》。这四种书各有特点,各有侧重。《如何成为说服高手》主要分析说话者为了达到说服的目的而应该具备的条件,包括说话术能改变生活、如何有效说服他人、打动听话者的心弦、说话的科学、说服的科学、语言的科学、说服的具体方法等。《如何成为一流主管》在分析不同经济状况的基础上,说明一流主管应具备的条件,并对有关干部人才的心理准备、公司对主管人才的要求、个人如何展现实力成为一流主管等问题进行了分析说明。《如何管理你的部属》以大量实例及作者的亲身经历分析了领导者管理部属的基本原则、如何做好领导工作、如何教导部属、如何激励部属、如何做部属的楷模等问题。《如何规划中年生涯》的作者是一个事业有成、家庭美满的中年人,他以自己的亲身经历为主线,分析了中年阶段如何处理工

作、家庭、人际关系等问题。相信这四本书会对读者有所裨益。

需要特别指出的是,尽管我们对书稿中的不恰当之处进行了加工处理,但由于作者所处的意识形态、生活环境和观念信仰与我们有较大差异,有些观点并不适合读者,甚至是错误的。我们应该吸收对我们有益的东西,而对有些观点则需本着分析、批判的态度阅读。

有许多人,喜欢利用逻辑的方法来谈论“说服”的技巧,因此有关“说服”方法之解说,大多是从理论上展开。

所谓“说服”,就是利用语言来改变对方的意志或观念,使之顺乎自己的意念,进而使对方去做自己想要他做的事。

笔者经常以效果为依据,来思考说话的方法,也就是如何才能通过说话的效力来达到自己的目的。如果你费了九牛二虎之力来说服他人,所得的结果却是“真麻烦!你说东,我偏要向西。”……等等的反应。如此你不但白费唇舌,甚至可说恰得其反。

如此说来,利用逻辑的方法来说服对方做什么事,似乎并不能达到预期的效果!其实,上例在理论上,必有错误。各位读者,不知是否曾有下列的经验:“好了!不用再多说了,你的话我都了解,但是我就是不动心,不想这么做。”

“我知道你很爱我,我心里很感动,可是……请你原谅我!”你所说的话,对方虽十分明了,但

是你并不能让对方“心向往之”，而答应你的要求。如此而遭闭门羹的人，是不是很多呢？

话语能让对方了解，只能算是说明而已，不能让对方因此而行，就是没有达到“说服”的效果。当我们对人说话时，如果想要达到说话的目的，应该具备哪些条件，这是值得我们深思的，也是为作本书的目的。但是现在一般人，无论是说服还是说明，都如脱缰的野马，任性奔放，没有一定的准则，让对方摸不清头绪，这样的说法也许对读者们不公平，但是这种情形总是有的。

说话的方法因人而异，但目的则一致。当我们说话时，首先要考虑到大前提——说这段话的目的是什么？欲达到此目的，必须具备什么条件？依循什么法则？

在本书中，笔者想要讨论说话时应该具备哪些条件。不说话则已，既然要说话，就必须认真的想一想，为了何种目的而说？如何达到预定的目的？使我们说出的话，皆能获得说服的效果。许多人在说话或做事之前，会先想一想：该说什么？该做什么？但是却不去想该如何说，才能得心应手、称心如意。当然许多人在说话时，下意识里是经过思考的，但是极少人是经过严密的分析，获得具体的方法而后去说话。

职是之故，希望贤明的读者，好好地研读这本书。

目 录

1	第一章 说话术能改变生活
3	丰富生活的说话术
7	笨拙的话语常会给人带来麻烦
13	时间是否等于金钱
17	自黑暗中解放
23	和平解决矛盾和对立
27	第二章 如何有效说服他人
29	说话能力的修习法
34	“说”与“告诉”的分别
37	制造有利的说话前提
41	第三章 打动听话者的心弦
43	深受他人喜爱的具体方法
46	获得好感的秘诀

48	多发现别人的优点
51	关心别人的事
58	铭记别人的名字
65	知道别人的嗜好
70	承认别人的价值
78	做个好听众
84	勿忘微笑
91	第四章 说话的科学
93	言语的解释带来不同的反应
96	百战不殆
99	分析听话者
103	听话是一项劳动
108	使别人听话的要素
115	无声反应的测定
123	第五章 说服的科学
125	有色的墨镜——观念
129	说话前应注意的问题
135	制敌机先
141	叙述和事实
147	感动人的叙述和描写
151	把握事实

157	第六章 语言的科学
159	语言的研究
162	语言包含广泛的含义
166	提高说话能力的要点
170	发问的重要性
175	第七章 说服的具体方法
177	说服的基本条件
183	灵活运用辅助力
187	说服所需的心理准备
189	具体说服进行法
191	拒绝的方法
194	如何应对他人的拒绝
197	后 记



第一章

说话术能改变生活

明朗和谐的人际关系并非上天所赐予的,必须靠着人类通过说话,以了解、接受的态度,才能构筑而成。而且还要不断地维护发展,并非建立之后,便可撒手不管。

丰富生活的说话术

利人利己

当我们说到“生存”或“生活”时,其具体的意义应该是一种“实践活动”。我们必须经常对他人倾诉自己的需要,或利用不同的事物去创造我们所需,以求“生存”或“生活”。人类的这种实践活动,就是社会进步的原动力。如果不将此种实践活动努力付诸实现的话,非但不能造成理想的社会、安和的家庭,就连最起码的像人的生活,恐怕也无法维持下去。

要使这种实践活动发挥得更有效率,则必须依靠多数人的同心协力,一齐努力才能达到目的。例如,一件物品非常重,一个人无论如何也拿不动,十个人合力时,只要轻轻地就能抬起来,这是自古以来即知的道理。无论古今,合作的精神是人类所必需的。凡是我们生活的场所,无论是在工作的地方,或是在家庭之中,合作都是不

可或缺的。巴斯夫说“人是懦弱的芦苇草”，但是这种懦弱的人类，竟然在过去的几千年里，建立如此灿烂的文化，那是因为人类和其他的动物不同，除了拥有超乎兽类的智慧之外，还深刻地体会出合作的重要性。

理想的生活是要建立在自己和别人高度合作的关系之上，换句话说，也就是要以令人满意的人际关系为基础，来创造理想的生活。以家庭为例：只要丈夫、妻子以及儿女们在各种不同的岗位上，都能同心合作的话，一定不难建立一个幸福而快乐的家庭。

当我们希望建立并加深彼此间的合作关系，以及和谐的人际关系时，惟一的可行之法，就是通过“说”和“听”。

现在我们似乎应该简单明了的来解说一下有关人际关系的问题。我们姑且举一个最常见的亲子关系为例：起初，父母和子女之间的人际关系只是一种单纯的直线关系而已。但是随着子女的逐渐成长，这种人际关系就会渐趋复杂。婴儿刚刚诞生时，只是和他的母亲发生关系，父亲只不过是一个附带的人而已，就算没有父亲，婴儿也不会感到任何不舒适，当然也不会哭。但是假如母亲稍一离开，那就糟了，婴儿必定大哭大闹，然而当婴儿渐渐成长，他就会慢慢地发觉，父亲的存在对于自己是何等的重要，尤其是在经济方面，更是不可缺少的倚柱。于是父子之间的关系就产生了新的变化。

笔者的么儿还小的时候，如果我说：

“喂！老么！我们逛百货公司去！”他一定会说：

“妈妈！快给我换衣服……”

说着，就抓住我不放，惟恐我们把他留在家里。可是随着他逐渐长大，有时要他一起去逛百货公司，他往往回答：“不行！我没有空！”

子女的年龄越大，与父母亲疏远的现象也越来越明显。尤其是女孩子，一结了婚，为了她和丈夫所建立的家庭的共同利益，在回娘家时，常常会找很多的借口，从娘家带走许多东西。由此可知，孩子们对外关系越发达，亲子间的关系就愈淡薄。因此当我们希望对亲子间的人际关系，有一适当的对应处理方法时，就必须分别考虑到他们的婴儿时代、幼儿时代、少年时代、青年时代以及最后能够独来独往的时代，并且针对每一个时代的特征去设想。连最亲近的亲子之人际关系，尚有如此多的变化，因此我们不能以昨天的他非常合作，就认为今天的他也会一样的合作。人际关系并非一旦造成就算竣工，必须不断地努力去维护，才能使这令人舒适而满意的良好人际关系继续下去，并更加稳固。

相信读者对人际关系的要义业已有所理解，现在我们就来谈谈有关合作的问题吧！

善于说服及作风民主的人

合作，首先需要彼此互相了解和接受。如果大家都

是沉默不语,这种了解和接受,就很难获得。所谓心灵的交往或心照不宣等,只是可遇而不可求之事。而彼此间的了解和接受,只能通过“说”和“听”来获得。由此可知:“说”是我们人类生存和生活中最基本的活动之一。

在以前的社会,亦即封建的社会中,常常不能在理解——接受的方法下去求合作,而是以命令——服从的形式去求合作。可是在这种命令——服从的形式之下,却总无法获得真正的合作。命令是以单方面的力量来推动另一方,因此,易遭致反抗,这是很自然的反作用。所以命令者就不得不加以威吓,对方也会以武力来抗拒这种威吓。必然地,命令者也要以更强的力量来压迫,结果,这一种命令——服从的形式,也就渐渐的发展成暴力斗争的局面了。

在当今的社会里,欲使人类彼此之间圆满合作,以创造更理想的生活,最重要的是立于相互了解之基础上来同心协力的合作奋斗。欲使彼此之间相互了解,必须每一个人努力的借着“诉说”和“倾听”来认识对方、了解对方,并接受对方的想法,同时也要让对方来了解自己。有了这种“说”和“听”的努力之后,人类才能达成理想的目标。

现在,我将要通过本书来谈论“说话术”,说话术绝非脱离实际的生活,只图卖弄伶俐牙齿、逞口舌之能的技术。而是基于前述“说”是人类生活最基本的活动之观念,利用科学的方法,来解释“说”的重要,并且对它加以

研究,说话时应该注意哪些,才能使我们所说的话,更加圆满动听,而且更正确、有效地发挥作用。

笨拙的话语常会给人带来麻烦

你是否到处散播不愉快的种子

笔者旅行海外时,曾经在电车内的海报上,看见过下面一句话:

“你是否常因不善言辞而吃大亏?”

这是一则补习班的招生广告。我们经常只是很单纯的以吃亏与否来衡量说话的技巧,所以这只是一种以广告招徕的广告噱头。而所谓的不善言辞,实际上其所含的问题是十分深刻的,其结果更是远超乎通常所谓的利益得失之上的。

“说”,绝对不能在单独一个人的情况下进行,至少要有一说话的人,和一听话的人,亦即必须要有二人以上才行。当“说话”进行时,不仅对说话者本身的行动有所规