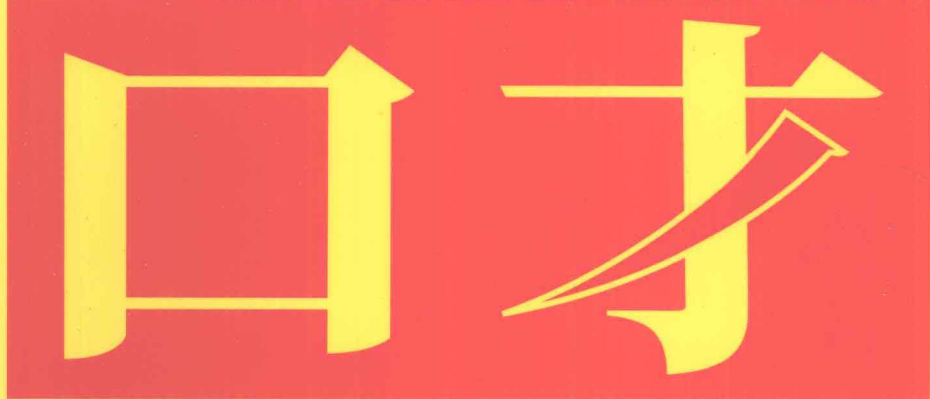


欧美政治圈、财富圈、娱乐圈都在秘密运用的超级口才法则。

INSIDER'S GUIDE TO THE ART OF PERSUASION

21天,超级口才,获得成功,改变命运!



SUPER ELOQUENCE LAW 简单、高效、易行的口才法则

【翻开本书,运用超级口才法则
迅速成为说服专家、谈判高手、顶级销售、金牌讲师……】

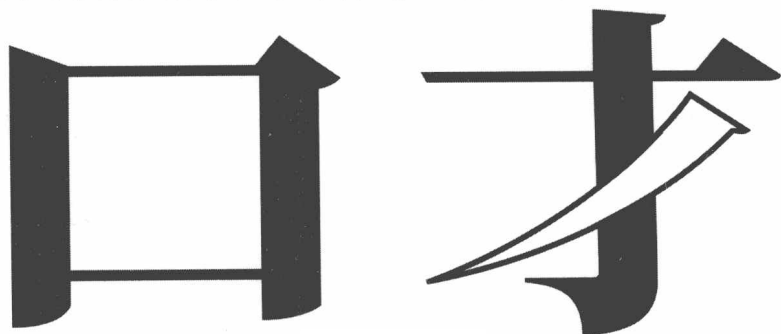
[美] 雷克·科斯纳(RICK KIRSCHNER)著

张勇◎译

 朝華出版社

INSIDER'S GUIDE TO THE ART OF PERSUASION

21天,超级口才,获得成功,改变命运!



SUPER ELOQUENCE LAW
简单、高效、易行的口才法则

[美] 雷克·科斯纳 (RICK KIRSCHNER) 著
张勇◎译

 朝华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

口才 / (美) 科斯纳著 ; 张勇译.

—北京 : 朝华出版社, 2012.12

书名原文: Insider s Guide To The Art Of Persuasion

ISBN 978-7-5054-3338-0

I . ①口… II . ①科… ②张… III . ①口才学—通俗
读物 IV . ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 277913 号

口才

作 者 (美) 科斯纳

翻 译 张 勇

选题策划 刘一寒

特约编辑 卜凡鹏

责任编辑 郭林祥

封面设计 千里马工作室

责任印制 张文东

出版发行 朝华出版社

社 址 北京市西城区百万庄大街 24 号 邮政编码 100037

订购电话 (010) 68413840 68996050

传 真 (010) 88415258 (发行部)

联系版权 j-yn@163.com

网 址 www.blossompress.com.cn

印 刷 北京联兴华印刷厂

经 销 全国新华书店

开 本 787mm × 1092mm 1/16 字 数 32 千字

印 张 15.5

版 次 2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

装 别 平

书 号 ISBN 978-7-5054-3338-0

定 价 28.00 元

口才，是你拥有“成功王国”的根本

人们都固执地认为自己正确，即使自己真的错了——如果你想拥有超一流的口才，你想能迅速而有效地说服别人，那么你就需要改一改自己的固执了。不管人们身处何方，如果你能首先理解他们的思维方法，接着考虑他们的需要、兴趣和动机，这样的说服就会轻而易举了。

为什么要学习说服的艺术？这两个重要的原因。

首先，正是因为缺乏完美的口才和有效的说服，导致无数的机遇被错失，无数的资源被浪费，无数的财富和收入白白失去。如果你知道疑问的答案，或者难题的解决方案，但你却不能说服其他人，需要这个答案或方案的人就没有了指望。也许有一天，你的生意，你的家庭，你的社区，甚至整个世界，都会有赖于你的说服技巧。

看一看，那些成功的人，富有威望的人，改变历史的人，哪个没有一流的口才？哪个没有惊人的说服力？林肯、马丁·路德·金、乔布斯……显然，如果你想当总统，却没有出色的口才，那是极为渺茫的事情。有了好口才，即使你当不了总统，也能帮自己开创一个事业帝国。

其次，你必须知道如何保护自己，不被那些没有道德原则的人侵害。他们常怀有不可告人的目的，忽视你的存在，并且表现出带有负面作用的情绪。

这本书里的方法，能显著增强你在周遭世界影响力的潜能，让你不再会受误导或被欺骗，做出损害自身利益的决定。

在《口才》一书里，我将向你讲述各种口才的法则，这些法则，已经经过了世界各地无数人的实践。掌握了这些简单、高效的口才法则，你必将为你自己，为你的家庭，为我们生活的世界创造一个更积极的未来，拥有完美的事业和生活。这也正是我的希望所在。我希望各位能够跟随我开始一场难忘的旅程，去感受《口才》中诸多的精妙方法与实用技巧。

第一章 拥有好口才的须知事项·····	1
第二章 实用的假设·····	9
第三章 说服的原理·····	19
第四章 说服别人时出现的四种可能·····	25
第五章 让对方接受你·····	29
第六章 信任和协调是沟通的根本·····	35
第七章 深刻了解对方的本质需求·····	43
第八章 倾听是说服的基础·····	49
第九章 了解说服对象的动机·····	59
第十章 “怎样说”比“说什么”更关键·····	73
第十一章 如何让说服对象改变立场·····	79
第十二章 打开信息之门·····	85
第十三章 如何搭建“沟通的桥梁”·····	107
第十四章 如何组织说服的主题·····	121
第十五章 如何表达让说服更有力·····	131
第十六章 有趣的劝说增加你的说服力·····	143

第十七章	七大信号的介绍·····	147
第十八章	运用“吸引信号”增加说服力·····	153
第十九章	运用“比较信号”增加说服力·····	157
第二十章	运用“遵从信号”增加说服力·····	163
第二十一章	运用“互惠信号”增加说服力·····	169
第二十二章	运用“权威信号”增加说服力·····	175
第二十三章	运用“一致信号”增加说服力·····	187
第二十四章	运用“短缺信号”增加说服力·····	193
第二十五章	如何面对问题和异议·····	199
第二十六章	如何处理反对意见·····	209
第二十七章	会议上说服别人的注意事项·····	217
第二十八章	说服的最后一件事·····	223
第二十九章	如何克服当众交流的恐惧与紧张·····	229
第三十章	拥有完美的说服力·····	235

口才

Eloquence

第一章
拥有好口才的须知事项

影响力

什么是影响力？就是别人对你绝对的放心。当别人信任你的时候，就会很容易接受你的观点和想法。这个时候，你的想法会很容易得到实现。信任如此重要，所以我要用大量的篇幅来介绍“信任”这个关键词。同时，这个关键词将会贯穿此书的始末。别人的信任证明你是个有魅力的人，没有任何其他事物会产生如此强大的能量。

有了影响力，一切皆有可能。

负面影响

世界上有这样一种东西：负面影响。什么情况下会出现呢？内心意愿被强行改变之时。负面影响不需要信任，有时候是出于责任，有时候是出于错误的认知。负面影响的出现有很多种方式。例如，来自同龄人的压力，学习成绩的压力，相貌俊丑的压力。也许你会注意到，和某些人呆的时间久了，你会和此人有诸多相似之处，夫妻相就是这样来的。有时候你会为了某些目的和不喜欢的人在一起，或者你被某些人无情地利用了，这些情况下，很容易产生负面影响。

当今这个信息社会，负面信息如影随形，无处不在。它们潜伏在电台、

网站、各类时尚杂志甚至报纸中，当观众被动接受的时候，很容易受到某些局限甚至偏激观点的影响，有时候还会在潜移默化中改变自己原本正确的人生观。尤其是各种铺天盖地、无数遍重复播放的广告，再加上明星代言，消费人群很难辨别其真假。

长时间地停止思考，你会被周边环境同化，你将接受周围的人甚至媒体的观点。长此以往，你变得毫无主见，视野狭窄，而整个社会也会走向极端。当习惯于一种单调的环境：重要的信息无人问津，个人的漠不关心将导致自我的认识能力不足。如果你还想具备一定影响力的话，思想局限是不行的。

要改变这种状况，那么就去阅读、收看和收听那些你并不认同的观点，挑战你的理解能力，获得更强的思考能力，去接触那种你不喜欢、不愿意接触到的信息。通过这种方式，你能拓展自己的信息量和知识量，开阔自己的视野，所谓见多识广，这就满足了你更好地理解所处世界的需要，并给你提供了足够的知识以及信息，去改变人，去说服人，去影响这个世界。

强迫

无论你的老板、上司，还是政治领袖甚至政党，当他们强制性地要求你顺从，而你又别无选择时，只能按照他们的意愿行事，这将会对你产生极其不良的负面影响。这就是“强迫”，强迫造成的后果是失去信任。

当家长强迫自己的孩子顺从时，孩子会产生叛逆心理。例如，超市里，孩子淘气不听话，母亲喊道：“再捣乱，回家好好收拾你！”孩子也许会暂时顺从父母，但是进入青春期后，在荷尔蒙的冲击下孩子会叛逆无比，此时的父母将毫无办法。在孩子面前，父母毫无威信。

公司的管理层也许会强迫自己的下属完全服从自己的领导，但是这将

导致下属的不满和怨声载道，甚至对领导的恶意中伤。无论在会议室还是在生产车间，领导的盛气凌人随处可见。领导者对待下属只有一个态度：必须无条件服从。凡是挑战领导者权威的下属只有一个下场：滚蛋。领导者的言行举止都在透漏着一个信息：在我这里混的，都是听话的下属。

强迫总会给别人造成约束和压抑感。强迫不可避免地使用到威胁、惩罚甚至不光明的手段，被强迫的一方会感觉到恐惧、焦虑甚至行为失控。仔细想想，你会深深地意识到，强迫必将带来彼此间的不和谐。短期内，惩罚和愤怒的威胁会获得对方的服从，但是从长远来看，彼此的信任将彻底丧失，再无恢复良好关系的可能。强迫别人代价太大，具备完美口才的人是不会这样做的。

说服力

如何给说服下一个定义呢？从目的层面讲，说服是通过沟通来说服别人，让别人接受你的想法和理念，刻意地接受。为什么是刻意地呢？因为别人接受你的想法和理念不是意外也不是偶然，而是你刻意为之导致的结果。那么，为什么要影响甚至改变一个人态度呢？因为态度决定行为，影响他的行为，正是我们的目的所在。

性格决定命运

通常来说，态度就是一个人对特定对象的理解情况。包括个人动机，沟通语言以及立场。

某些人甚至某些团体总是找你去给他们捧场：你支持战争吗？同意人

流吗？存在国际争端时，联合国的权力够不够大？你是改革论者、保守派还是自由主义者？雇主和雇员谁更应该具有发言权？民贵君轻的观点你认为正确吗？合法公民可以携带枪支吗？你喜欢下馆子还是自己做饭？健康和事业哪个更重要？

当某些人处于特定且明确的立场时，说服他们非常困难，因为他们没有处于中间状态的需要。只有当某些人处于中间状态，左右摇摆之时，说服他才存在可能，劝说他才有意义，才不会做无用功。

说服别人是一种艺术

说服的艺术，就是一种运用各种方法影响和改变他人的态度。一个人的态度的改变，会导致行为的改变；行为的改变引发结果的不同。

说服有多种方法。一些方法是道德层面的，另一些是非道德层面的。例如，我认为故意制造恐惧去影响选民，是一种不道德的行为；借用明星的名气去代言劣质的产品，同样是不道德的。我相信诚实永远是最好的策略，尽管它可能会带来对方短期的抱怨，但从长期来看，它会给你带来更加稳固的影响力。

以上只是我自己的想法，相信每个人心中都有一把道德标尺。不可否认，在你的身边有形形色色的说客，他们为了达到自己某些目的，不择手段地试图左右你的思想和行动。但是你应该有自己的想法，只有你的意气用事和懵懂无知，才会让企图控制你的那些人奸计得逞。

操纵

有些耿直之人在说服别人接受自己的时候会存在这样的疑惑：说服别人和操纵别人是一回事吗？请原谅我的模棱两可，我的回答是：既是也不是。

从前，你还是个婴儿，你不会走路，不会用任何能让成人理解的语言进行表达。你使用哭泣、凝视及咯咯地笑来传达大量不同的信息（我饿了，我想睡觉，我尿裤子了，我不开心，我想打嗝，我很脏，我不舒服，我很兴奋，我想见到你，你到哪里？不要走，等等）。在你生命中的某些时间，当所有人都不能告诉你如何做的时候，你学习走路和说话。你意识到如果你想得到果汁而不是牛奶或水，你就得说“果汁”。然后果汁就送到你跟前了。你意识到如果自己说出恰当的话，可以让特定的人去把果汁拿来。“果汁，妈咪！”或者“果汁，爸爸！”以后，你发现如果恰好说出了正确的话，你就能大大加快果汁送到你跟前的速度。“果汁，妈咪，马上！”你还认识到，调整自己的语气、语速和音量，还可以使果汁来得更快。“果汁，妈咪，马上马上……”

你为什么要这样做？什么激发了你的潜质让你掌握如此的技巧？答案很清楚：你能否得到满足取决于你的语言和肢体表达能力。如果你需要帮助，如果你想实现你的想法，你要做的就是不断提高自己的表达能力，带有技巧的表达能力。

一个人最大的财富，莫过于拥有精湛的沟通和表达能力。你终生都会运用到这些技能。现在的你机会很多，相比你的童年，可以不断地学习沟通技能，可以更加有目的性和更有效地使用它们。

下面还有很多重要的定义，他们或多或少地和沟通艺术联系在一起，

这些重要的主题能够帮助你提高口才，帮助你达到自己的目的，实现自己的理想，甚至成就你的事业，改变这个社会。正像前苹果公司 CEO 乔布斯所说的：活着就要改变世界。

说服者：就是你自己。

说服对象：那些你打算说服的人。一个说服对象可以是一个人，也可以是一个或小或大的群体。

劝说主题：这包括以下问题的答案。你准备说服谁？你要想他们怎么想，怎么做，怎么决定？你计划在哪里劝说他们？你计划什么时候劝说？你计划如何劝说（开始的话题、主题、方向和线索等）？你为什么想要劝说别人，你要说服的对象希望你如何将谈话继续下去？

陈述：当轮到你介绍自己的想法和观点时，我们将之称为你的陈述。

说服的三阶段：倾听，打腹稿和陈述。

要求 / 风格：沟通需要用一定的交流风格进行。

开始话题：你在开始陈述自己观点的时所使用的特定话题格式。

指南：完善和包装你的信息，使其更有说服力的方法。

线索：察言观色，恰当地把握对方的心理和想法。

口才

Eloquence

第二章
实用的假设

我假设你可以和很多人进行顺畅的沟通，至少和一些人可以无障碍的交流。然而如果你说你找不到一个可以顺畅交流的人。那么好吧，那也在可预料范围之内。无论哪种情况，你都可以在很大程度上提高自己的交流沟通能力。这个章节，我将会向大家讲述如何做有效的假设，并且如何在这些假设中提高自己的表达能力，完善自己的口才。

在日常生活和人际交往中，假设和事情的结果总有着千丝万缕的联系，现在我为大家提供一个模型，也就是所谓的“理性的本质”。

“理性”是这样一种精神状态：你知道自己是谁，你在什么地方，并且通常来说，有时候你可以预测将要发生什么。我们对这个概念逐层分析：首先你要知道自己要干什么，要达到哪些目的，想实现怎样一个愿望。并且在你的内心深处，你清楚地知道应该采取哪些行动才能实现你的想法。你根据自己的判断做出一个假设（关于你个人，关于他人，或者关于形势），想出一个计划。之后，你就不可避免地要采取行动，付诸于实践，以证明你假设的正确性。一件事情一旦你开始做了，总会有一个结果，成功或者失败，有时候失败了，你还可能找个借口说运气不佳来推卸责任，却不在于自己身上找原因。

在人际交往中，只有偏执狂才会认为自己永远正确。人无完人，不承认自己会犯错的人注定会失败，哪怕来得晚，但是始终会来。让我换一种方式来给你解释：因为你固执地认为某些事情是对的（实际上并非如此），你就会一味地坚持，毫无变通。偏执的结果必将是以悲剧结尾，因为你的偏执阻碍了愉悦的沟通交流。