



■ 宋天天
编著



▼ 说服别人，是我们在工作和生活中最常遇到的情况。无论是求人办事、驱人做事，还是表明自己的观点、向别人提出建议；无论是辩论、拒绝，还是推销、谈判；无论是批评、忠告，还是交友、求爱，都离不开说服。

立竿见影

这样说服

THE MOST EFFICIENT WAY TO PERSUADE

THE MOST EFFICIENT WAY TO PERSUADE

■ 说服是一门科学，用最合理的逻辑演绎自己的结论
■ 说服是一门艺术，用最动听的语言叩开别人的心扉
■ 说服是一门技巧，用最恰当的方式得到预期的目标



中国市场出版社
China Market Press



宋天天 编著



这样说服

立竿见影

■ 说服是一门科学，用最合理的逻辑演绎自己的结论
■ 说服是一门艺术，用最动听的语言叩开别人的心扉
■ 说服是一门技巧，用最恰当的方式得到预期的目标

▼ 说服别人，是我们在工作和生活中最常遇到的情况。无论是求人办事、驱人做事，还是表明自己的观点、向别人提出建议；无论是辩论、拒绝，还是推销、谈判；无论是批评、忠告，还是交友、求爱，都离不开说服。

THE MOST EFFICIENT WAY TO PERSUADE
THE MOST EFFICIENT WAY TO PERSUADE



中国市场出版社
China Market Press

图书在版编目 (CIP) 数据

这样说服 立竿见影 / 宋天天编著. —北京: 中国市场出版社, 2006. 5

ISBN 7-5092-0031-8

I. 这... II. 宋... III. 口才学—通俗读物

IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 038403 号

书 名: 这样说服 立竿见影

编 著: 宋天天

责任编辑: 宋 涛

出版发行: 中国市场出版社

地 址: 北京市西城区月坛北小街 2 号院 3 号楼 (100837)

电 话: 编辑部 (010) 68034118 读者服务部 (010) 68022950

发行部 (010) 68021338 68020340 68053489

68024335 68033577 68033539

经 销: 新华书店

印 刷: 北京星月印刷厂

规 格: 960 × 640 毫米 1/16 16 印张 210 千字

版 本: 2006 年 11 月第 1 版

印 次: 2006 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5092-0031-8/H · 1

定 价: 25.00 元

前言

有一个小伙子深深地爱上了一个商人的女儿，但姑娘始终拒绝正眼看他，因为他是个古怪可笑的驼子，而且很穷。

这一天，小伙子找到姑娘，鼓足勇气问：“你相信姻缘是上天注定的吗？”

姑娘眼睛盯着天花板答了一句：“我相信。”

然后姑娘反问他：“你相信吗？”

小伙子并没有直接回答，而是说：“我听说每个男孩儿出生之前，上帝便会告诉他，将来要娶的是哪一个女孩儿。在我出生的时候，未来的新娘便已经配给我了。上帝还告诉我，我的新娘是个驼子。我当时向上帝恳求：‘上帝啊，一个驼背的妇女将是个悲剧，求你把驼背赐给我，再将美貌留给我的新娘。’”

当时姑娘看着小伙子的眼睛，并被内心深处的某些记忆搅乱了。她把手伸向他，之后成了他最挚爱的妻子。

我们可以看出，小伙子获得姑娘的芳心的过程，就是他巧妙地说服姑娘接受自己的过程。

说服别人是我们在工作和生活中最常遇到的情况，无论是求人办事、驱人做事，还是表明自己的观点、向别人提出建议；无论是辩论、拒绝，还是推销、谈判；无论是批评、忠告，还是交友、求爱，都离不开说服。

所谓说服，就是通过言行使对方接受自己的观点或答应自己的请求。在生活 and 工作中，需要说服的对象有很多，包括你的父母、你的孩



子、你的上司、你的下属、你的同事、你的顾客、你的朋友……我们随时可能遇到要说服别人的情况，如果不掌握技巧，说服就难以达到理想效果。

很多人为了让对方接受自己的观点，往往会滔滔不绝、不厌其烦地讲上大半天。其结果是，对方不仅不会接受他的观点，还会产生厌烦心理。这些人之所以失败，是因为他们没有掌握说服的技巧，没有真正理解说服的真谛。

在说服别人时，一定要注意用事实说话，用事实佐证；否则，对方就会因缺乏感性体验，不能很好地对我们的观点进行理解、消化和吸收。说服时，一定要注意自己的语气和表情。冰冷的态度、公事公办的言辞，都会引起对方的逆反心理。要注意心理上的沟通，“通情”才能“达理”，如果没有心理上的沟通，即使有理，也很难达到说服的目的……

达到说服别人目的的手段是多种多样的，它不仅仅体现在语言上，还体现在事实、行动、气势、暗示、沉默，甚至一个细微的动作上。那些能干的企业家、风光无限的政治家、成功的推销员、善于雄辩的律师等，正是由于掌握了这些说服别人的技巧，才会在商场中呼风唤雨、在政界中叱咤风云、在工作上得心应手、在各种人际关系中如鱼得水。

可以说，怎样利用行之有效的方法和技巧，去说服他人改变思想、态度和行为，是一门高超的艺术。

在《这样说服 立竿见影》一书中，我们将向你介绍最有效、最直接、最简洁的说服技巧，比如，迂回技巧、攻心技巧、在气势上压倒对方等。仔细阅读本书，你就会掌握说服别人的方法和技巧，并能在生活和工作中“说无不服”。

编者

2006年8月



目 录

第一章 说服别人 攻哪儿都不如攻心

每个人都有自己的喜怒哀乐，都有七情六欲，也都有优点和弱点。在说服别人时，如果能够很好地把握住这些，然后从攻心入手，就一定可以攻破对方的内心堡垒。如此一来，对方就会在不知不觉中接受我们的建议，或者答应我们的要求。

1

通过聆听对方的诉苦 拉近与对方的距离 /2

利用人们的猎奇心理 进行变相说服 /4

在说服别人时 要展露自己的真诚 /6

让对方明白 做这件事会给他带来利益 /8

抓住问题的关键 把话说得在情在理 /10

扮演弱者的角色 激起对方的恻隐之心 /12

相信对方是最棒的 能将不可能的事变为可能 /14

用“我们”等字眼 形成共同意识 /16

通过提高对方的重要性来打动对方 /18

以柔克刚 俘获对方的心 /21

看透对方的心理 攻心为上 /23



第二章 选准了突破口 说服别人就会很容易

就像要进一个山洞先得找到洞口一样，要说服一个人也要先找到突破口。当然，这些突破口是各种各样的，可以是对方感兴趣的人或事，或者是对方的弱点。只要找准了突破口，说服别人就是一件很容易的事了。

以对方感兴趣的人或事为突破口 /26

抓住对方的心理 利用其心理做文章 /28

用对方可以接受的话语进行说服 /30

在说服他人时 要善于抓住对方的弱点 /32

看准并操纵对方的心理进行说服 /34

故意显示自己的缺点来拉近彼此距离 /36

利用人们崇尚名人的心理说服顾客 /38

以同病相怜的方式 赢得对方的好感 /40

以自己的影响力为突破口 让对方不得不低头 /42

从消除对方的心理障碍入手 /44

第三章 用事实和气势压倒对方 迫使其信服

俗话说，事实胜于雄辩，只要有充分的事实根据，就不怕对方不低头。在说服对方接受自己的观点时，气势也起着很重要的作用，有时在气势上压倒对方，也会迫使对方信服。

用事实来说话 比用语言更有说服力 /48

让自己的形象在对方的心中活跃起来 /50



- 先声夺人 令对方不能不低头 /52
- 在对方的信誉问题上做文章 迫使其就范 /54
- 用恩威并重的方式令对方屈服 /57
- 用事实消除别人的不信任感 /59
- 据理力争 用事实驳斥对方的谬误 /61
- 在理直的时候 就要气壮一些 /63
- 在拒绝别人时 一定要说出合理的理由 /65
- 把话说到点子上 说到对方的心坎上 /67
- 让别人明白自己的建议是合情合理的 /69
- 如果对方气焰极高 就要在气势上压倒对方 /71

第四章 做好铺垫工作 说服才能水到渠成

很多事不可能一蹴而就，在计划和执行之间总有个过程。在这个过程中，就需要我们做大量的铺垫工作。说服也是这样，只有做好铺垫工作，说服才能水到渠成。

- 先赞美对方 为自己的说服做铺垫 /74
- 利用自己的良好印象做文章 /77
- 只有放出长线 才能钓到大鱼 /79
- 在提出自己的要求前 先赞美一下对方 /81
- 作好充分的准备和巧妙的安排 /83
- 作好各种准备 说服老板为你加薪 /85
- 给对方尊严 为自己的说服做铺垫 /87
- 先做好第一步 为自己的请求作准备 /89



第五章 给对方留些面子 会使说服更有效

有句话说得好：人活一张脸，树活一张皮。在人的一生中，最放不下的要算面子问题。因此，在说服别人时，一定要考虑到对方的尊严，照顾好对方的面子，这样才能使说服更有效。

- 根据对方的身份和地位 说适当的话 /92
- 以礼貌的话语提出自己的请求 /94
- 在批评别人时 注意语言的应用 /96
- 在充分尊重对方的基础上，提出自己的要求 /99
- 在拒绝别人时 一定要照顾好对方的面子 /101
- 把对领导的批评隐藏在玩笑背后 /103
- 把给对方的荣誉和奖赏做到明处 /105
- 在批评别人时 要给对方留些脸面 /108
- 使用“三明治”批评方法 /110
- 用真诚体谅的话语让对方反省 /112

第六章 通过譬喻的方式 使说服变得更生动

有些道理是很难解释的，有些事是很难说清楚的。在这个时候，就要学会运用譬喻的方式，将复杂的事情简单化、生动化。通过譬喻的方式，可以使对方在兴致勃发的同时，被我们轻松地说服。

- 利用对方的荒谬逻辑将其驳倒 /116
- 巧设故事情节 将自身置于故事中 /118



在对比中指出对方观点上的错误 /120
通过小事让对方明白成大事的不易 /123
用顾左右而言他的方式 引起对方的兴趣 /125
用简单有趣的小事情譬喻大道理 /127
要善于借题发挥 从侧面说服 /129
将机智与逻辑融为一体 驳倒对方的诡辩 /131
要善于运用生动贴切的比喻 /133
用浅显易懂的道理讲明自己的观点 /135
用生活中的实例来比喻重大事情 /137

第七章 运用委婉的方式进行说服

过于直白生硬的说服，往往很难令人接受。因此，我们在说服别人时，应该尽量运用委婉的说服方式，这样不仅可以让对方乐于接受我们的说服，而且也会给我们的说服留有回旋的余地。

5

用虚拟假设的方法“请君入瓮” /140
用暗示的方式使别人改正错误 /142
用间接的方式劝说那些不拘小节的人 /144
用旁敲侧击的方法劝告别人 /146
将对方的思路引向你的目的 /148
搭桥铺路 一步一步地引导对方 /151
以委婉顺耳的方式 提出自己的忠告 /153
转移对方的注意力 使其跳过抉择直接进入过程 /155
说话要以屈为伸 绵里藏针 /157
先放出“鱼” 诱使对方“放饵” /159
先提出小的要求 再一步一步地加码 /162



运用迂回战术 让别人接受你的建议 /164

央求不如婉求 劝导不如诱导 /166

第八章 用激将法说服别人

在说服时，激将法是一种非常灵验的好方法。通过这种方法，我们只需几句话，就可以很容易地使那些性情固执、脾气急躁、自尊心强的人，钻进我们设置的“圈套”，并使其根据我们的意志行事。

用巧妙的语言 激发起对方的高尚动机 /170

欲擒故纵 反其道而行之 /173

故意贬低对方 从而实现说服的目的 /175

先激起对方的怒火 然后再说服 /179

巧妙地抓住对方的逆反心理 /181

当没有退路时 就要破釜沉舟 /183

巧妙地激发别人的羞辱心 /185

用激将法说服孩子积极进取 /187

第九章 如果不好强攻 不妨以退为进

俗话说，忍一时风平浪静，退一步海阔天空。在生活中，我们应该学会退让，只有学会退让才会搞好人际关系。在说服别人时也是如此，与其与人据理力争、寸步不让，不如先退一步，在退中往往会反败为胜，最终达到说服的目的。

主动地自我批评 会取得意想不到的效果 /190



把我们的建议变成对方的建议 /192
用谦虚和礼让的方式迎合对方 /194
在拒绝中掌握主动权 /196
主动承认错误 熄灭对方心中的怒火 /198
责备后再巧妙地赞扬 /200
先降低自己的水平 再一步一步地展现实力 /202
与其据理力争 不如曲意认错 /204
用表扬的方式令对方改正错误 /206
用温暖的话语攻破对方内心的防备 /208
先将自己的目的隐瞒起来 /210

第十章 用自己的幽默说服别人

幽默是才华与智慧的闪光点，是交际场合的“润滑剂”，它能使语言生辉，使交际气氛轻松化、活泼化。因此，在说服别人时，只要我们能巧妙地展现和运用自己的幽默，无疑会收到事半功倍的效果。

用玩笑话提出容易令人尴尬的要求 /214
让别人在笑声中接受我们的观点 /216
利用幽默的力量 将大事化为一句玩笑 /218
利用不露声色的幽默方式说服别人 /220
在严肃的场合 也可以利用幽默说服别人 /222
利用幽默巧妙地提出自己的请求 /224
用幽默的方式摆脱窘境 /226
用幽默的回答拒绝对方 /228
用自己的幽默风趣对付那些存心挑衅的人 /230
当身处险境中时 可以用幽默解危 /232



用幽默的话语缓和紧张的气氛 /234

“笑化”对方 使其改变自己的初衷 /236





每个人都有自己的喜怒哀乐，都有七情六欲，也都有优点和弱点。在说服别人时，如果能够很好地把握住这些，然后从攻心入手，就一定可以攻破对方的内心堡垒。如此一来，对方就会在不知不觉中接受我们的建议，或者答应我们的要求。

1

说服别人 攻哪儿都不如攻心

通过聆听对方的诉苦 拉近与对方的距离

当我们试图说服对方时，一定要注意聆听，先让对方诉诉苦，让对方把自己看成是苦恼的共同分担者。这样，说服起来才能水到渠成，对方也会乐意接受。

在劝说别人的时候，有时不应该把发言权都掌握在自己的手中，而是要让对方说，从对方的话语中知道对方的想法和要求，这样，你就可以利用这个机会，通过满足对方的要求达到说服的目的。

很多人都不喜欢听别人唠叨，所以也不愿认真地倾听。即便你提出的建议是合理的、对他有利的，对方也会觉得烦。有经验的说服者，会十分乐意演好一个听众的角色，甚至会先放下自己的事情，聆听对方的牢骚。而对方就会因感受到他们贴心的关怀，从而自觉地向他们靠近，并会乐意接受他们的建议。

约翰和麦克是邻居，两家的花园连在一起，中间只象征性地隔了一道篱笆。其实，篱笆非常简易，麦克家的狗可以从那里钻来钻去。这只活泼可爱的小狗有个陋习，那就是经常钻过篱笆，到约翰家的花园里方便。对此，约翰太太有些不高兴，整天清理这些东西，既脏又累。于是，她决定与麦克太太谈谈，让他们管好自已的小狗。

约翰太太来到了麦克家，这时，麦克太太正坐在藤椅上，一个人生闷气。原来，麦克先生昨天忘记了她的生日，没有给她买礼物，而今天早上也没有为此事向她道歉。女人都是小心眼的，难怪她生气。这让约



翰太太很尴尬，她坐下来，决定陪这位邻居谈谈天。

女人在一起有很多的话可说，而麦克太太又在气头上，更是有千言万语想向人吐诉。她不住地抱怨自己的丈夫如何粗心，如何忽视她的存在，自己的孩子又如何调皮，如何不听管教，以及生活中其他的烦烦琐琐的小事情。在整个过程中，约翰太太始终微笑着听她诉说，从没有打断她的话，更没有提起自己此行的目的。渐渐地，麦克太太心情舒畅了，两位太太决定一起到花园里散步。

当她们来到约翰家的花园里时，小狗正好在方便，麦克太太非常尴尬，连忙道歉，并叫出了自己的小狗。约翰太太先安慰她说不要紧，并请她以后看好自己的小狗。麦克太太当即保证，以后再不会有这样的事情发生。

在这个例子中，约翰太太就是通过聆听的方式，表示了对对方的关注，从而获得了对方的好感。在此好感的基础上，她不失时机地提出了自己的要求，麦克太太自然会很爽快地接受。并且，自此之后，两家邻居更要好了，两位太太经常在一起谈心，成为了亲密的朋友。

试想，如果约翰太太一到麦克家，就直截了当地提出自己的要求，势必会让本来就不高兴的麦克太太心里更不高兴。麦克太太可能会嘴上答应着，实际上却睁一只眼闭一只眼的，不会对自己的小狗管得很严格。并且，两家邻居的关系也会因此受到影响。对约翰太太来说，这实在是得不偿失的。而通过聆听的方式，约翰太太不仅达到了目的，还进一步改善了邻里关系，实在是一举两得的好事。

因此，当我们试图说服对方时，一定要注意聆听，先让对方诉诉苦，让对方把自己看成是苦恼的共同分担者。这样，你说服起来才能水到渠成，对方也会乐意接受。



利用人们的猎奇心理 进行变相说服

中国的京剧，在几百年中都没有得到推广，但是，自从皇宫里请了戏班之后，京剧马上在全国流传开来。在这里，人们显示的就是一种猎奇心理，即认为昂贵的、不可轻易获得的东西，肯定是好东西。

在人的天性中，有一种对陌生事物的排斥心理，即不敢接受新事物，害怕它会给自己造成伤害。而人的天性中，又有一种对昂贵的、稀有的物品的渴求的心理。并且，越是昂贵越是稀有的东西，就越能引起人们的占有欲。

因此，当你试图使别人接受一些新思想、新事物时，千万不要光靠演说来达到自己的目的，因为无论你把它说得怎么好，也无法打动对方的心。这时，你就要转换方式，不妨把人们的恐惧心理变成一种猎奇心理，进行变相说服。在法国，一位农学家就是通过这种方式，成功地使土豆的种植得到了推广。

这位法国农学家，在其他的国家吃过土豆后，觉得非常好，便想在法国推广种植。但是，他越是热心地宣传，农民就越不相信。并且，医生认为土豆会对人们的健康造成危害，其他的农学家则认为种植土豆会使土地变得贫瘠。

经过苦思冥想，这位农学家终于想出了一个好办法。他恳求国王许可，在一块出了名的低产田里种植土豆，并由一支国王的卫兵专门看守。之后，农学家公开声明，任何人都不准私自接近这块土地，更不准

