

哈佛MBA最受欢迎的口才训练课

说服

怎样有技巧地说服他人

李维文·著



N

学会说服技巧，身边人都听你的！

民主与建设出版社

博集天卷
CS-BOOKY

哈佛MBA最受欢迎的口才训练课

说服

怎样有技巧地说服他人

李维文●著

民主与建设出版社

 博集天卷
CS-BOOKY

图书在版编目 (CIP) 数据

说服 / 李维文著. —北京 : 民主与建设出版社,

2014.4

ISBN 978-7-5139-0339-4

I. ①说… II. ①李… III. ①说服—语言艺术—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第058373号

责任编辑 刘 芳

封面设计 主语设计

内文排版 百朗文化

出版发行 民主与建设出版社

电 话 (010) 59417745 59419770

社 址 北京市朝阳区曙光西里甲6号院时间国际大厦H座北楼306室

邮 编 100028

印 刷 北京天宇万达印刷有限公司

成品尺寸 165mm × 240mm

印 张 15.5

字 数 190千字

版 次 2014年5月第1版 2014年5月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5139-0339-4

定 价 35.00元

注：如有印、装质量问题，请与出版社联系



导 读

让身边的人听你的

- ★ 本书是百万畅销书《六度人脉》作者、美国副总统顾问、“公关黑手”李维文对其职业生涯中“说服”方面经验的盘点、总结！作者通过对五万多人的真实案例进行研究以及多年的体验和感悟，总结出了一套详细具体、实践性强、效果明显、适合任何人的说服技巧。它不仅可以让你在购物、旅游、商业谈判、政治博弈中获得更多利益，也可以让你和妻子（丈夫）、朋友、亲人间的关系更加和谐密切！
- ★ 如何攻破对方的心理防线？如何在谈判中争取到更多的主动权？如何建立并维系长期的客户关系？如何根据不同的情境选择最有效的沟通技巧？如何在高难度对话中找到突破口？美国总统候选人怎么提高支持率？如何运用 PPT 等沟通工具去说服对方？如何让对方跟随你的思维，不知不觉地被你说服？
- ★ 实验证明，使用李维文的说服之道，你可以说服你的一切说服对象，包括客户、竞争对手、同事、上司、老婆、孩子、亲戚、朋友，哪怕是第一次见面的陌生人。同时，本书作为“公关黑手”李维文的职业课程，书中的许多方法是不按常规出牌的。他的观点对传统发起了挑战，例如“暂时的妥协是为了最终的拒绝”。
- ★ 瞬间读懂他人，三秒钟内进行“行为心理”分析，快速运用沟通技巧攻入

对方内心，本书不仅剖析人们在沟通上经常容易遇到的盲点，还提出了许多立竿见影的谈话、倾听、行动的技巧，以四两拨千斤的方式解决各种高难度对话。简单易懂，翻开本书，一学就会！

- ★ 其实，说服之道就是通过各种常规以及非常规的方法，使对方接受你的观点或改变自己的观点，答应你的各种要求。它不仅需要运用心理学家总结的好感原理、互惠原理、社会影响力原理、言行一致原理、权威原理、稀缺性原理等原理，还需要用到常识性的十大基本原则。比如，如何用权威的腔调说话；在谈某领域的话题时尽量使用专业术语；避免说没有用的事；辅助性地运用外交手腕及策略；为对方提出最好的建议；坦率而诚恳地回答对方的问题等。
- ★ 无论在职场、商场还是交际场，会说话都是第一生产力。通过说话，你也可以看出一个人的能力。通过说话你可以使他人对你留下具体的印象。本书的目的，在于帮助读者解决人际关系中以及商业谈判中最重要的一环：建立你和任何一个人的连接通道，让你成为一个会说话、受欢迎、有能力的人！通过说话，受人欢迎，同时交到好朋友、真朋友，那是再好不过的事了。
- ★ 哈佛 MBA 最受欢迎的口才训练课！苹果公司、宝洁公司、可口可乐、高盛、通用电气、纽约人寿保险等世界 500 强企业都在团购学习！
- ★ 本书内容实用，受众面广，富有系统性与专业性。广泛适用于读心攻心、说服他人、说服团队、商务谈判、危机处理、情感对话等众多领域。学会说服之道，让身边的人都听你的。

前 言

生活，其实就是一场说服角力。

先别急着否定，闭上眼睛回想片刻，你就会知道我们所言非虚。从懂事起，你就开始面对各种各样的人，并试图说服他们。你能说服妈妈给你买美味的糖果吗？你能说服爸爸带你去游乐场吗？你能说服同学帮你补课吗？你能说服老师不把你的劣迹告诉家长吗？如果不能，你将无法达成所愿。

步入社会，这场说服角力愈演愈烈。你能说服她嫁给你吗？你能说服面试官雇用你吗？你能说服老板给你升职加薪吗？你能说服客户与你合作吗？你肯定会发现，每一场说服角力的后面，都有两条路，一条通向“生”，另一条通向“死”。你一直生活在一个残酷的角斗场中，必须精神抖擞地迎接每场战斗，然后根据战斗结果，步入“生路”或者“死路”。这听起来有些匪夷所思，但却是生活的实质。所以，无论愿意与否，你都必须学会说服。

如果有可能，你最好成为一名说服高手。

在战场上，从来没有真正的幸运者。那些能够在枪林弹雨中活下来的人，往往是真正的高手。所以，如果想在竞争激烈的社会中生存下来，你必须成为一名真正的说服高手。如此，你才能够轻松说服面试官，说服老板，说服客户，说服一切你想要说服的人，达成你的愿望。你甚至可以像

20世纪美国著名的黑人领袖弗里德里克·道格拉斯那样发出豪言壮语：“如果我能说服别人，我就能转动整个宇宙。”是的，如果能够成为一名说服高手，那么在人生的战场上，你将所向无敌。

那么，怎样才能成为一名真正的说服高手？

现代心理学认为，说服别人不是靠渊博的知识，而是靠准确地掌握对方的心理，并施以适当的技巧。所以，真正的说服高手，并不是那些口若悬河、巧舌如簧的人。事实上，除了演讲、辩论等少数场合，在“说服战”中口才好并不一定能够赢得说服的胜利，甚至还有可能惹人厌烦。真正的说服高手其实是攻心强者。

兵法有云：“用兵之道，攻心为上，攻城为下，心战为上，兵战为下。”心是行动的支配者，人只有心动才会行动。所以，每一个说服高手都会明白攻心的重要性，并将其运用到实战当中。说白了，任何一场“说服战”其实都是心理的较量。那些说服高手所做的，只不过是运用心理策略，把话说到对方心窝里，打动对方，征服对方。

这听起来似乎有些莫测高深。你肯定会想：人心是最难揣测的东西，如果每一场“说服战”都要攻破对方的心理防线，那会不会太难了？难道想要成为一个说服高手，必须先成为一个心理学家？

回答一，想要攻破对方的心理防线并不难；回答二，想要成为一名说服高手，掌握一些技巧即可，不需要非得成为心理学家。

在生活中，你无时无刻不需要说服他人。你需要说服很多人，包括亲人、朋友、同事、领导，甚至是陌生人。虽然你的说服对象形形色色，特点各不相同，但都有一个共同的特点，那就是本能。人是本能动物，在一些特殊的情形下，都会做出本能反应。譬如：所有人在遇到高兴的事情时，都会做出快乐的反应；遇到不幸的事情时，都会做出难过的反应。无论是面部表情还是肢体动作，都会有所表现。所以只要你够细心，就定然可以

捕捉到一些蛛丝马迹，从而看透人心，攻破对方的心理防线。这很难吗？一点儿也不！

当然，我们在这里所讲的只是一个方面。事实上，你可以有千百种不同的方法，来达到攻破对方心理防线的目的。你只需要借用一些技巧和方法就足够了。

虽然我们说过，真正的说服高手并不是那些舌灿莲花的人，但在“说服战”中，语言却十分重要。这是一个很简单的道理：你需要用语言优势打开对方心理防线的缺口。之后你还需要用语言打造出最具杀伤力的武器。你不需要把话说得非常“优美”，但一定要“动听”。你需要把你的每一句话都浓缩成一颗原子弹，爆发出惊天动地的威力。

说到这里，你一定明白什么是真正的说服高手了。

真正的说服高手，首先是攻心的高手。他们能够用最简单的技巧，攻破对方最坚固的心理防线，找出应对策略，然后用最具杀伤力的语言表达出来。

这才是真正的说服高手。

如果你还有疑惑，那也无妨，因为接下来你要看这本书。

在这本书中，我们会告诉你如何分析说服对象，如何探寻他们的本性，走进他们的内心；我们会告诉你如何用最富有感染力的语言，完成真正的逆袭；当然，我们还会告诉你如何眼观六路，耳听八方，找出对方身上的薄弱点，然后逐一攻破。

总而言之，在这本书中，我们有一整套关于说服的技巧，它们足以使你肆意驰骋于生活的战场。但千万不要把这本书看得过于深奥，它只是一个引子，引出了你藏匿的潜能力，唤醒了你的本能。

希望这个工具，能让你成为一名真正的说服高手。

目录

C O N T E N T S

前言

第一章
CHAPTER 1

无处不在的说服之道 / 1

别怀疑，说话就能解决任何问题 / 3

说服之道的重点是“服”不是“说” / 7

让语言为你增添魅力 / 10

说服之道的核心四要素 / 14

世界上最有影响力的人都是说服大师 / 21

用语言完成真正的逆袭 / 25

第二章
CHAPTER 2

只有三秒钟分析你要说服的对象 / 29

第一级定位：关于身份、关系 / 31

是个体说服还是群体说服 / 34

比对方更关心他的目的 / 38

性格原因会导致不欢而散 / 41

好的说服者都是心理状态评估师 / 45

在心里拟订你的说服计划 / 49

- 抛出最具吸引力的话题 / 51
- 预留倾听的时间 / 55
- 抓住双方的感情共通点 / 60
- 对方的性格决定你要花多长的说服时间 / 64
- 像准备弹药一样准备谈资 / 68
- 整装待发：心情、表情、注意力 / 71

重点的一句话和重要的一些话 / 77

- 一句话赢得对方的认同感 / 79
- 是直奔主题还是闲话家常 / 82
- 跳出对方的逻辑圈 / 84
- 把后果告诉对方并不是件坏事 / 88
- 大事化小与小事化大 / 91
- 注重暗示的力量 / 94
- 一句话挽回：给异议一个商量的余地 / 97

注重对方的微反应 / 101

- 一问一答代表拒绝 / 103
- 抓住对方倾听的兴奋点 / 106

- 那些表示反感的小动作 / 109
- 关于愤怒 / 112
- 用你的节奏让对方听得津津有味 / 114
- 你的话具有催眠作用吗 / 117
- 情感认同的表达 / 120

第六章
CHAPTER 6

说服中的思维控制技术 / 123

- 语言中的硬度及软度 / 125
- 人的本性：被重视和欲望被满足 / 129
- 成为感情主导者 / 132
- 让对方成为你的利益共同体 / 135
- 渐进式的情绪操控力 / 138
- 催眠师的秘密 / 141
- 巧施技巧，让对方跟着你的思路走 / 145
- 心悦诚服说YES / 148
- 洗脑术的逻辑：让对方提出你需要的 / 151
- 一击即中的攻心术 / 154

第七章
CHAPTER 7

学会制作和运用你的工具 / 157

- 数据是记忆的重点笔记 / 159
- 从对方的动作看穿对方的秘密 / 162

让PPT展示你的思维优势 / 165

表格让此处略去1000字 / 168

是排比句还是对比句 / 170

恰当的停顿带来转折效果 / 174

学会利用身边的小物品 / 176

第八章
CHAPTER 8

演讲：群体说服中的策与略 / 179

清楚为什么而演讲 / 181

零材料下的即兴演讲 / 184

优质的内容是成功演讲的基础 / 187

演讲时用音调等辅助技巧来调节情绪 / 190

抑扬顿挫的演讲节奏 / 193

掌控时间，别让听众睡着 / 196

不要照搬稿件 / 199

演讲的首尾有玄机 / 202

第九章
CHAPTER 9

说服之道中的团队与配合 / 205

什么是优秀的说服团队 / 207

找到那个适合的队友 / 210

唱反调的技术与火候 / 212

团队说服中的禁忌 / 214

不要轻看小人物 / 217

第十章
CHAPTER 10

说服成功后还需要维护 / 221

别让对方在事后生气 / 223

保持互动同样重要 / 225

引爆心理：让大众互相影响 / 227

用明确的利益维护关系 / 229

给对手留一点儿余地 / 231

CHAPTER 1 第一章

无处不在的说服之道

- ◎ 别怀疑，说话就能解决任何问题
- ◎ 说服之道的重点是“服”不是“说”
- ◎ 让语言为你增添魅力
- ◎ 说服之道的核心四要素
- ◎ 世界上最有影响力的人都是说服大师
- ◎ 用语言完成真正的逆袭

【说服之道的核心四要素】

★你是谁。一定要明白自己是谁，使自己站在可以让人信任的角度，这关乎成败。

★你在说什么。你不仅要把“你在说什么”说清楚，更要学会运用恰当的排列组合方式，使说服的效果更显著。

★你说的和他有什么关系。很简单，看管好自己的嘴，照顾好他人的心，说话说到对方心里去。

★对方为什么要相信你。他是真的赞同并信服你吗？如果不是，那么你的说服就不能算成功。要让对方心服口服，这才是真正意义上的胜仗。

◎ 别怀疑，说话就能解决任何问题

你知道吗？把说话的本事练好，是最划算的事。练好了说话的本事，就等于掌握了说服之道，人与人之间的任何问题，都可以迎刃而解。

一个会说话的人，总是可以流利地表达出自己的意图。不仅如此，他还能够把浅显的道理说得清楚、动听，把复杂的道理说得简单、明了，使别人很乐意接受。

概括起来，一个会说话的人，言之有物、言之有序、言之有理、言之有情。只要他愿意，就算他说天上的云是绿色的，你也会心悦诚服地相信。没办法，这就是语言的魅力。只要运用得当，好口才可解决任何问题，甚至价值百万。所以，练好说话的本事，掌握精妙的说服之道，绝对划算。

你可以再对比一下那些不会说话的人。很显然，他们很难准确地表达自己的意图。说话的时候，要么颠三倒四、杂乱无序，要么东拉西扯、词不达意，很难说到点子上。这样说话的人，总会让听者感到厌烦，又谈何说服？当然了，倘若听者只是感到厌烦，那还只能算是小事，但还有更严重的后果呢。如果他们在不恰当的场合说出了不恰当的话，那么会出现什么样的结果？答案可想而知，肯定会对他们自身及他们所做的事造成很坏

的影响。说得简单一点儿，就是无心办坏事，雪上加霜。此时再想说服别人，简直就是痴人说梦！

如此一比较，你就可以清晰地看出说话的重要性了。

人是群居动物，现实中的每一个人，都不可能超然物外，生活在一间只有一个人的屋子里。正因为群居，所以人与人之间要有沟通，要有交流。尤其是在现代社会，沟通和交流更是成了人们解决问题的最重要的手段，在我们日常生活中发挥着重要的作用。说话是人们沟通和交流的最主要的一种方式，说服则是说话的目的所在。古往今来，凡不通说话之道者，往往难成大事；而能成大事者，一定能领会说话之道的精髓和真谛，能够用语言轻松俘获听者。

我国著名散文家朱自清曾经有言：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半儿是在说话里。”话说好了，人情世故也就通晓了一半儿，再加上天时、地利、人和，说服别人帮你解决问题，岂非易如反掌？

我们甚至可以说，会说话就能解决任何问题！

会说话真的能够解决任何问题吗？任何？对此，有人提出了异议。他们认为：说话固然重要，但不是万能的，会说话不一定能解决任何问题，就像用金钱也会有东西买不到一样。先不忙检验这种说法正确与否，我们来看一个故事。

理发店里来了一个学徒，老板亲自教他手艺。徒弟认认真真学艺三个月后，这天正式上岗。他很有信心，认为自己定然会一鸣惊人。

他仔仔细细地给第一位顾客理完发，自我感觉不错。岂料顾客照照镜子说：“头发留得太长。”这句话让他不知所措，只能闷声不响。

这时，老板在一旁笑着解释：“头发长，使您显得含蓄，这叫藏而不露，很符合您的身份。”顾客本来一脸不快，听罢老板的话，却高兴而去。