

*To persuade anybody
else more effectively*

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。

掌握说服人的语言艺术，也是我们每个人必备的能力之一。

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



无往不利的超级说服策略

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。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。

说服别人的，*说服*是目的，*说服*是技术。

能力之一

九州出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

你是最棒的说服者/费墨编著. —北京:九州出版社,
2004.2

ISBN 7-80195-027-5

I. 你… II. 费… III. 语言艺术-通俗读物
IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 002412 号

你是最棒的说服者

作 者 / 费墨 编著

出 版 / 九州出版社
出 版 人 / 徐尚定
地 址 / 北京市西城区阜外大街甲 35 号
邮政编码 / 100037
电子信箱 / jiu Zhou Press @ vip. sina. com
责任编辑 / 梁小玲
装帧设计 / 红十月工作室

总 经 销 / 九州出版社发行部
(010)68992192/3/5/6
经 销 / 各地书店
法律顾问 / 北京法大律师事务所
印 刷 / 九州财鑫印刷有限公司

开 本 / 640 × 960 毫米 1/16 开
印 张 / 16.25
字 数 / 280 千字
版 次 / 2004 年 2 月第 1 版
印 次 / 2004 年 2 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 7-80195-027-5/C·59
定 价 / 30.00 元

★ 版权所有 翻印必究 ★

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，竟然在一个小时以后，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。前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。”

《做个最有效的说服者》通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，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等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。

愿本书能助你在竞争日益激烈的现代社会中立足和发展一臂之力。

目 录

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	4
说服长辈也要有耐心	4
选择在上司情绪好的时候说服他	5
给他借口	6
借喻说服法	6
借用更高身份的人的名义	7
请有身份的人帮自己进言	8
步步紧逼软缠硬磨	9
以磅礴气势给予对方强烈刺激	10
在给上司提建议前应做好充分的准备	10
让上司在多项建议中作出选择	12
把对领导的批评隐藏在玩笑背后	13
在求职过程中成功地进行自我推销	14
面对异议成功推销自己的技巧	18
抓住上司的兴趣, 推销自己	20
平时强化能力, 给上司留下好印象	21
大胆地向领导争取自己应该得到的利益	22
成功地说服老板给你加薪	26
巧言推托领导委托的某些事	28

第二章 说服下属或孩子

先说服自己才能说服别人	33
在对于听者适合的水平上谈话	36
你说话具有说服力的十项提示	39
让下属无条件地服从你的命令	40
让你的建议变成下属的	41
央求不如婉求, 劝导不如诱导	43
通情达理别人才容易接受	44
有效批评下属的技巧	44
通过暗示巧妙地训导下属	46
批评下属而不给对方造成伤害	47
将批评的话以适合对方心理承受的方式表达	49
使用“三明治”批评方法	50
作出向下属请教的样子	52
有效说服固执的员工	53
对不同的下属采用不同的批评方式	56
学会拒绝员工的某些要求	59
说服打算跳槽的优秀员工留下来	61
化解与员工的矛盾, 让他佩服你	62
努力变反对者为支持者	64
用事实充实大道理, 让对方变被动接受为主动反思	66
尽量用肯定的信息	68
说服孩子, 偶尔可采用“善意的谎言”	70

第三章 说服朋友或同事

有效说服朋友的简便技巧	75
要说服朋友, 必须先透彻了解对方的意见	76

让对方处在你的位置	78
站在对方立场上看问题	78
反复劝说效果好	80
把更多的时间花在倾听上	80
面对不拘小节的人	83
在辩论中让别人接受你的意见	85
掌握争论的主动权,使对手处于不利的地位	87
成功地说服朋友帮你办事	90
说服已发达的朋友帮助你	91
面对“冷遇”说服朋友给你帮忙	93
劝说朋友消除怒气	95
对朋友进行得体的安慰	95
对朋友不必百依百顺	97
妥善地拒绝朋友	99
使别人有面子地接受拒绝	101
恰到好处地拒绝同事的邀请	102



第四章 说服恋人或爱人

求爱的时候把握好彼此间的距离	107
求爱的表达方式比内容更重要	108
恰当地对意中人表述衷情	109
男性如何赢得女性的心	111
女性怎样引起男性的兴趣	113
让恋人满意地接受你的不满	114
投石问路,逐渐提出自己的要求	116
巧妙拒绝别人的追求	118
选择特定的时机说服妻子	119
和妻子兜圈子	119
比照法说服	120

说服你的丈夫尊重你	120
巧妙化解夫妻间的矛盾	122

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	127
掌握有效沟通的具体方法	128
沟通的主体内容要明确	129
在态度和行为上掌握分寸	130
对具有不同交流风格的人采取不同的策略	133
把你的想法清楚地表达出来	137
使你传递出的信息及时被对方领会	139
尊重他人，消除沟通中的障碍	142

第六章 这样忠告别人最容易接受

忠告也不应逆耳	147
因人而异地说服别人	148
用自己的类似经历启发对方	149
用“同病相怜”的经历缓解对方的心理压力	152
进行侧面点拨式的忠告	153
为对方指出一条安全的道路	154
偶尔也可以举“极端的事例”为证	154
用不良后果警告当事人	155
循循善诱，构造启发性问题	155

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	161
-------------------------	-----

一定要能够把你的愿望清楚地表达出来	161
仔细聆听, 注意细节	162
坦诚相告自己的利润	163
灵活运用精确的数字	164
采用迂回战术	166
随时准备说“不”, 就容易掌握主动权	167
多用“所以”少用“但是”	169
让对方觉得他自己被当作了内行	171
把对方可能持有的反驳意见提前说出	172
提出自己的价格, 不怕对方拒绝	174
先击破对手的优势心理	175
关注谈判的过程而不是结果	177
积极突破谈判中的僵局	178
增加谈判成功的可能性	181
诙谐地说服双方相互让步	186



第八章 轻松说服客户

让你的穿着与职业相符	189
掌握对方状况, 对症下药	190
找出无法成功说服他人的理由	191
说服客户的 10 大有效策略	193
有效说服客户的四个步骤	195
先谋求共同点	198
让对方留下一个清晰的印象	201
使用最具说服力的声音	203
用巧妙的表达技巧来增强说服力	204
先赞美对方, 说服起来就容易了	207
巧设圈套	208
先让对方冷静下来, 尽量避免硬碰硬	209

你不能试图依靠争论使别人同意你	211
站在对方的角度上考虑问题	212
表达自己完全是为对方考虑的	213
让对方得出结论	214
先把自己的要求放大或缩小	216
用执著和真诚打动对方	217
善于容纳商业伙伴的特殊之处	218

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	223
清楚地了解对方的希望和愿望	224
让他把拒绝购买的真正原因说出来	225
先接受对方的想法	225
以积极的态度帮助对方“考虑一下”	227
对性格不同的顾客采取不同的推销策略	227
让顾客产生立即想要买下的冲动	230
把顾客的拒绝当作购买的前兆	232
用有力的证据说服顾客	234
运用“尼尔拉克姆模式”	235
“花言巧语”促营销	237
幼犬法的劝说技巧	239
以对方感兴趣的人或事间接打动对方	240
表现出坦诚的态度	242
善于表达真诚	244
让你的热忱影响自己和别人	245
解除推销会谈前的压力	248

第一章

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，即可为酷暑带来清凉，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。著名战略家克罗莫斯在《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，要他们在会上做出指示。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。原来这个儿子想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，儿子想让妈妈带他出去玩，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。

选择在上司情绪好的时候说服他

处理好与上司的关系，最重要的一条是把握对方的生物节奏。因处理不当常遭训斥的部下，大多是因为没有做到这一点。与商贸谈判的对手不同，你每天都能观察到上司的情况，所以他什么时候情绪好，什么时候情绪不好，你会毫不费力地看出来。明白了这些，你就可以采取随机应变的交往方式，在他情绪好的时候深入交谈，情绪不好的时候尽量避免接近，有什么吩咐只记录下来就行了。

生物节奏波动越大，人越难交往。现实中，大多数上司的情绪每天不同，波动很大。

有些上司的生物节奏波动幅度很大。越是老练的职员、跟随他时间越长的职员，越能捕捉到他的变化。相反，刚刚调来的职员常因把握不住上司的生物节奏，在他情绪不好的时候，偏偏说一些不中听的话惹他发怒，所以总少不了挨训斥。因为上司在郁闷不乐的时候，需要找一个人来发泄。一旦找到了靶子，他就能把焦躁的情绪消耗掉

一大半。

不仅上司，所有的人情绪都有好或坏的时候。当人的情绪发生变化时，其生物节奏的变化就随着加快，往往是上午还在闷闷不乐，到了下午又面带微笑。只等了几个小时，你就可以把话挑明，先前不批准的方案现在也许就通过了。有时，情况则恰恰相反。

说服喜怒无常的上司并不难。因为他当天的心境你一清二楚，明明白白。一见面“今日的情绪不对头”，带去的方案先别给他看，装出有其他事要谈的样子随便说几句，赶快走人。相反，今天情绪不错，趁机把准备过几天再说的全抖搂出来也无妨，这样你说服上司的目的就很容易达到了。

给他借口

在与上司交往的过程中，有时送点礼是正常的。但上司未必肯痛快接受。为逃避的上司找个借口，会使对方接受你的礼物。

实际上，嗜酒者从不主动要求喝酒，却以“只有你一人，我陪你喝”，或者“我奉陪到底”，“舍命陪君子”这类话为借口来达到心愿。表面上既不积极，也不干脆。

这似乎是一些人特有的心理，即做事时总想找理由推卸责任。即使他知道自己有责任，也会一味推卸。利用人们的这种心理，先替对方准备好借口，对方即不会再推辞。比如，送礼给人时，先要说：“您平时对我太照顾了，不知如何感激，这是我一点小意思，请您接受。”由于有了借口，所以对方无犯罪意识，会欣然接受礼物。

借喻说服法

唐太宗为了扩大兵源，想把不在征调之列的中年男子都招入军中。宰相魏征知道后对他说：“把水淘干了，不是得不到鱼，但明年恐怕就