

郎世荣◎著

# 如何讲话 有逻辑 怎样说服 有力量

 搞定人  说服人  影响人  
的高端口才控制术

沃尔玛、苹果、微软、高盛、通用电气等  
世界500强企业都在学习的逻辑说服力



ARCTIME  
时代出版

时代出版传媒股份有限公司  
北京时代华文书局

郎世荣◎著

# 如何讲话 有逻辑 怎样说服 有力量

🎤 搞定人    🎤 说服人    🎤 影响人  
的高端口才控制术



时代出版传媒股份有限公司  
北京时代华文书局

图书在版编目 (CIP) 数据

如何讲话有逻辑, 怎样说服有力量 / 郎世荣著. --

北京: 北京时代华文书局, 2015.5

ISBN 978-7-5699-0218-1

I. ①如… II. ①郎… III. ①口才学—通俗读物

IV. ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 068326 号

## 如何讲话有逻辑, 怎样说服有力量

著 者 | 郎世荣

出 版 人 | 田海明 朱智润

责任编辑 | 李 争

装帧设计 | 琥珀设计

责任印制 | 郑珊珊

出版发行 | 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编: 100011 电话: 010-64267120 64267397

印 刷 | 三河市兴达印务有限公司 010-87331056

(如发现印装质量问题, 请与印刷厂联系调换)

开 本 | 720×1000mm 1/16

印 张 | 18

字 数 | 225 千字

版 次 | 2015 年 8 月第 1 版 2015 年 8 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-5699-0218-1

定 价 | 39.80 元

版权所有, 侵权必究



前言

P R E F A C E

大家都知道，沟通需要技巧。在生活中，一个人的语言表达能力很重要，而话说得是否让人喜欢听，别人能否从他的话语中感悟出什么道理更重要。当今时代，人们处于高度紧张的生活状态下，不论在家庭中，还是在职场上，都难免会遇到各种问题，这时，沟通能力就派上了大用场。而这其中，说服他人的能力更是必不可少。因为，在处理各类问题时，与他人意见不一致的情况时有发生，为了坚持自己的想法，这时，就需要去说服他人。举最简单的例子来说吧，在一个家庭中，丈夫劝说妻子少买一些奢侈品，或是没用的服饰；妻子劝诫丈夫少在外面喝酒，不要抽烟；父母劝诫孩子少玩游戏，多学习，等等。这些都需要掌握一定的沟通技巧。

当下，人们的社会交往非常频繁，会与形形色色的人打交道，而有时候，必须要通过说服他人才能达成目的。所以，说服能力引起了现代人的高度重视。好的管理者，更是需要有很强的说服能力——对外要联系业务，运用高超的说服能力取得客户的信任，做成交易；对内，要管理好员工，让他们心悦诚服地工作。而且，还得既能取悦于老板，又能赢得下属的爱戴。这些，都离不开一个人的说服能力。

美国心理学家埃莉诺·西格尔说过这样的一句话：“生活中没有比说服更有说服力了。人类包括某些灵长类动物成员之间的几乎每一种社交活动，都含有强烈的说服意味。所以，关于影响人们决策的心



理过程的知识具有积极的、不可估的潜在意义。”从这句话中可以了解到，说服是一种能力，一种技巧。

人类发展到今天，在各行各业不乏优秀者，这些人在各个领域取得了辉煌的成绩。如各国的政治领袖、商业巨头等，如果认真研读他们成功的一生，不难看出这些人不仅拥有创造、创新的魄力，同时也是说服高手。他们能在事业起步时、事业低谷时以及急需他人帮助时，说服他人為自己效力，从而帮助自己走向成功之路。在说服他人的过程中，他们懂得如何说服别人，让他人不自觉地对自己产生信赖的感觉，跟着他们一路披荆斩棘，从而成就自己的卓越人生。可以说，这些人绝对是说服高手，他们的话极具影响力，不然他们如何能带领大家跟随他们的脚步一路前行呢？

说服是一种能力，如果在生活中能够成为一名说服高手的话，自然会很容易地解决许多棘手的问题。有人说，说服他人没那么难；有人说，想要说服他人真不是一件容易的事啊！那么，说服他人到底容不容易呢？其实，只要掌握了技巧，说服他人就没有那么难。

一个说服高手，在说服他人的过程中，未必会口若悬河说个不停，也未必巧舌如簧，妙语连珠。但是，他一定懂得说服的技巧，知道在面对不同的被说服对象时，如何出击。也就是，一个好的说服者，知道在什么时候，说什么话，懂得恰如其分的语言能为自己带来怎样的利益和方便，尤其身处困境之时，怎样为自己化解危险，走出困境。

说服是一种解决问题的能力，在现代生活中，这种能力越来越被大家所重视。所以，大家一定要掌握一些说服他人的技巧，这样才能在生活 and 工作中处于更主动的地位。而本书就是力求为大家提供一些这方面的常识，让大家在阅读中了解掌握说服技巧的必要性，怎样才能更好地掌握它、运用它，让它成为自己的一种能力，从而来帮助自己解决问题，达成心愿。





本书从几个层面入手，通过一些贴近生活的实例，深入浅出地为大家解析在说服他人的过程中需要注意什么。如：博取他人同情心的办法，利用他人的同情为突破口，来说服对方；通过不同手段，展示自己的实力，让对方被你的实力折服；选择恰当的时机出手，找对场合和时间、看准对方的情绪、找到对方的兴奋点等。俗话说，知己知彼，百战不殆，在说服他人的过程中，对对方了解得越是深刻，越能准确地找到对方的突破口，而紧紧抓住它，就能乘势说服对方。

当然，在说服的过程中，还有一些客观存在的问题，需要我们注意，那就是语言问题。了解了对方的具体情况，找到了可以出击的突破口，但是，在说服中如果无法用恰当的语言来表达，也会影响说服的效果。因此，在语言运用上，也要懂得一些语言的艺术，让自己的语言在清晰表达观点之外，还能易于他人接受、具有感染力，等等。

在生活中，什么问题都有可能遇到，而在面对各种问题和不同的人时，如何应对，如何让他们能够按照自己的意愿发展，往往至关重要。所以，了解并掌握说服他人的技巧很有必要。哪怕只是一点小的家庭问题，如果不能好好地解决，日久天长便可能积怨过多，导致大麻烦的出现。在社会上，说服更是无处不在，求职、洽谈、给下属做工作等等，都会经常遇到说服对方的情况。就此而言，如果你掌握了说服这项本领，你的生活和事业会更加顺畅。





录

C O N T E N T S

## *Chapter1* 说服别人，

### 让你成为一名说服大师

1. 说服别人是一种重要的才能 / 002
2. 说服是技术，也是艺术 / 005
3. 四种方式，帮助你提高说服别人的能力 / 008
4. 如何通过提问影响对方的思维 / 013

## *Chapter2* 说服训练，

### 要想说服别人先说服自己

1. 说服自己，先从思维训练开始 / 020
2. 说服别人，先从训练口才开始 / 023
3. 想要拥有好口才，你还要训练出一个好心态 / 027
4. 说服别人不仅需要好口才，还要好表演 / 031
5. 通过训练修辞使你的语言更美丽 / 035



## Chapter3 展现实力，

### 实力不凡更容易打动对方

1. 没有实力，你如何说服对方 / 042
2. 展现实力，让你的 PPT 说话 / 045
3. 没有什么比实际能力的展示更有说服力 / 048
4. 产品的性能与质量最有说服力 / 052
5. 让简报秀出你的实力和说服力 / 055

## Chapter4 以弱克强，

### 博得对方的同情心

1. 学会博取他人的同情心 / 060
2. 以弱克强更容易说服他人 / 063
3. 运用示弱的方式说服他人 / 066
4. 弱之胜强，柔之胜刚 / 070
5. 在说服他人时如何恰当地运用以弱克强的方法 / 073
6. 示弱式说服重在攻心 / 077

## Chapter5 分析性格，

### 用不同的说服方案征服不同的人

1. 如何与活泼型性格的人沟通 / 082
2. 如何与完美型性格的人沟通 / 085



3. 如何与力量型性格的人沟通 / 088

4. 如何与和平型性格的人沟通 / 091

## Chapter 6 言之有计，

### 让他轻松陷入你的语言圈套

1. 以静制动，消耗对方的锐气 / 096
2. 正话反说，让你的负面渲染更有力量 / 099
3. 隐藏动机，和对方站在同一立场 / 102

## Chapter 7 换位说服，

### 站在对方的立场上分析问题

1. 换位思考：如果你是对方你会如何做 / 106
2. 投其所好：兴趣和爱好是沟通的桥梁 / 109
3. 直抒胸臆，永远比婆婆妈妈更容易让人信服 / 112
4. 说服不一定以“说”为主，还要用心听 / 116
5. 寻求帮助，要懂得“大事化小” / 118

## Chapter 8 激励说服，

### 说服的关键就是激励

1. 以对方为中心，让他感觉到自己很重要 / 124





2. 表现出对他人的赞赏，可以让谈话更顺利 / 127
3. 将你的观点“包装”一下，变成对方的观点 / 130
4. 不论对错，都要尊重对方所说所讲 / 133

## *Chapter 9*    调动思维，

### **把握住对方的需求**

1. 动之以情，才能更容易说服对方 / 138
2. 有利可图，对方才会认真考虑 / 141
3. 满足对方的优越感，说服过程会更顺利 / 145
4. 道理人人都会讲，就看你处理是否公平 / 149

## *Chapter 10*    心理暗示，

### **在不知不觉中让人信服**

1. 通过对比可以影响别人的认知 / 154
2. 告知对方严重后果，对方便会主动接受 / 157
3. 通过动作和表情，让你掌握说话主动权 / 161
4. 无意间说出的话，最容易让人相信 / 166





## Chapter11 选择时间，

### 选择易于说服对方的时间

1. 看准时机，让你的说服更顺利 / 174
2. 场合不同，说服的方式也要不同 / 177
3. 看准对方的情绪，该出手时才出手 / 180
4. 学会倾听，在该说话的时候再说 / 184
5. 看准对方的兴奋点适时出击 / 187

## Chapter12 消除防范，

### 先消除对方的戒心再说服

1. 想消除对方的戒心，就要先让对方看到你的真诚 / 192
2. 怎样去肯定对方 / 196
3. 优雅而有风度的人，才能拉近与他人的距离 / 198
4. 用话题来消除对方的戒心 / 202

## Chapter13 说服本质，

### 攻心让对方心服口服

1. 话随人异：到什么山头唱什么歌 / 208
2. 打赢“说服战”的关键是“服”不是“说” / 211
3. 欲擒故纵，说服对方时先肯定对方 / 215





4. 态度诚恳，别人才会觉得你言之有理 / 218
5. 顾全他人面子，给对方台阶下 / 222

## *Chapter14* 气场优势， 是说服他人的“有力助手”

1. 你的气场就是一种无声的说服 / 228
2. 距离产生“美”，让距离为你的气场加分 / 231

## *Chapter15* 间接说服， 通过第三者的力量说服对方

1. 条条大路通罗马 / 236
2. 借用故事说服法 / 239
3. 借用权威的力量说服他人 / 242
4. 找个第三者帮你说话，会使你收到满意的结果 / 246
5. 用数据说话，更具有实效 / 249

## *Chapter16* 说服误区， 不要让这些因素导致你的失败

1. 忌自说自话：你是在说服他人，不是在演讲 / 254
2. 忌粗枝大叶：既要行大礼，又要拘小节 / 257





3. 忌冷若冰霜：你非冷美人，何必不言笑 / 260
4. 忌轻视他人：星星之弱火，可成燎原势 / 263
5. 忌准备仓促：紧行无好步，隔山不买牛 / 266

# 说服别人， 让你成为一名说服大师

说服是生活中必不可少的生存技能。年幼的孩子想让妈妈给买甜美的裙子，想让爸爸给讲故事，想让小伙伴们听候自己的差遣；学生想让老师任命自己为班长，想让同学帮自己补习功课，想让同桌不把自己的恶作剧告诉老师；员工想和老板商量涨薪资的问题；房客想与房东商量减租金的问题；男孩想与未来的丈母娘商量如何娶来她女儿的问题……这一切的一切，都需要他们施展自己的说服能力去达成所愿。

在说服他人的过程中，每个人有每个人的说服方式和技巧，甚至在孩童时期，不同的孩子就已经展现出了不同的表达方式，有的孩子用沉默不语来表达不满，有的孩子用嚎啕大哭来表达委屈，有的孩子用奋力捶打桌子表达愤怒，这些都是最为原始、朴素的方法，也是比较有效的方法。而有一天，问题出现了。当大家长大时，发现自己曾经为了达成某种心愿，而惯用的说服他人的方式，如今随着年龄以及环境的变化，已经很难再奏效或无法再运用时，会陷入一种无力感。可是说服他人又是生活中不可避免的一件事情，所以迫切地想让自己拥有这样的能力。

因此，想让自己的想法得到充分地展现，想让他人能够尊重与认同自己的想法必须要懂得一些说服的技巧，只有这样，才能解决生活中的许多问题。



## 1. 说服别人是一种重要的才能

说服就像一场角力，说服者就是那个角斗士。在每场“角斗”开始之前，说服者都要对对手做一个大体了解，知道对方的优势与弱势，找到说服对方的切入点，这样才能制订出具体的“作战计划”，以求一击即中。当然，在上场前还要抖擞精神，让自己兴奋起来，步入这个决定自己“生死”的场内，与对手进行厮杀博弈。博弈的结果判定了自己是“生”是“死”。或许有人会觉得这样的说法太过严重，但生活的实质、说服的实质就是如此。因此，必须学会如何运用一些说服之术，为自己赢来“一线生机”。

人是群居性动物，人们生活在一个整体之中，想要超脱世外自然不是一件易事。所谓“有人的地方就有江湖”正是缘于这种人类的群居性。一个人的能力毕竟有限，有些时候，需要与他人相互协作才能完成某种目的，因此，人们需要通过不断地与人沟通和交流来达到目的，解决问题。可以说，沟通与交流在生活中发挥着巨大“威力”。而沟通与交流的目的大多数时候都是为了说服，而一个不懂得说话之道的人往往很难取得大的成功。反之，成大事者必然能够领会说服的作用，掌握说服技巧的精髓与真谛，为自己达成所愿扫除障碍。

古时孔子周游列国，用他的智慧与口才为人们留下了源远流长、盛行千年的文化内涵；苏秦游说六国，仅用一张嘴，一篇纵横论，没有耗费一斗粮，没有派出一列兵，没有绷断一根弦，没有折损一支箭，而使得疆土广大辽阔，人民团结友爱，王侯谋臣威严有势，而他



终成六国之相。苏格拉底说：“世界上存在这样一种成就，它能够帮助自己赢来辉煌，并受到世人的赞誉，它就是说话时能够让人愉悦的能力。”

可见，不论在什么样的社会环境下，掌握熟练的说服之术，对于一个人来说都显得尤为重要，在现今这个充满竞争力的社会更是如此。一个人的语言表达能力如何、交际风格怎样，无一不向他人展现着他的修养与能力。所以一个人的才能在很大程度上取决于他是否拥有强大的说服力，这个能力往往能够使他在人群中显得卓尔不群，也很容易因此而获得他人的喜爱与尊敬，使他的才干能得到充分地展示与发挥，从而取得不俗成绩。

无论在生活中，还是在工作中，人们总会因为各种原因与他人产生冲突：利益上、口头上、观点上等，没有哪两个人的想法会完全一样，生活中不会每天都出现“英雄所见略同”的情形，而种种不一样的理念与想法，又往往会转为口头上的辩论，甚至言语上的冲突，而一旦产生冲突自然会让自己的心情不快。但分歧会经常出现，毕竟人们拥有的理念会不尽相同。而一般情况下，人们的分歧与异议都与利益相关，这些分歧与冲突也自然会让人们的关系变得紧张。如果人们希望别人能够善待持不同意见的自己，就要先去善待持不同意见的他人，针锋相对绝非上策。当一个人试图压倒对方时，其实就已经是一种失策了，因为真正的说服是建立在双赢的基础之上的。

美国纽约大学设有演讲系，为这个系担任主讲的两个教授曾用七年时间，亲临现场聆听各种人群之间的辩论与争论，经过数据分析，他们得到了这样一个非常有趣的结论：那些极具影响力的政治家以及各个国家的代表在进行谈论时很少能够说服对方，他们成功说服对方的几率远远没有身为销售员或者推销员的几率高。这是因为，同为政客，同为各自的团体争取利益的他们，根本不会想到向对方妥协，而





是一味地攻击对方，致使双方都头破血流，最终惨淡收场。而身为销售人员则懂得让利，用一点小利益来使顾客的心理发生改变，从而达到自己的“大利”。也就是说，实验的结论是，政客们在进行一场可以预见的以不欢而散为结局的争吵，而店员们则是在进行一场以双赢为目的的说服。

争吵只会让情况变得越来越糟，而真正有效的手段是说服。

在当前，一些西方发达国家已经把是否具有很强的说服力作为衡量人才的一个重要标准。那些有着很强的发展势头的公司与企业都会对竞聘人员进行口试。更有甚者，日本的一家大公司在进行招聘时，在口才方面专门设置了相关条文：

应聘者说话声音过小，细如蚊声者，不予录用……

应聘者说话时没有语调变化、声音没有起伏者，不予录用……

应聘者不能透彻理解考官所说的话，说话不知所云者，不予录用……

应聘者不能干脆回答考官的问题，说话颠三倒四者，不予录用……

日本公司的这些条文反映出这样一种情况：说服力与一个人的成功关系密切，它的影响重大，它是一个人能否胜任某项工作的前提条件，也是展现其自身才华的重要手段。只有善于表达的人，才能将上级的意识清楚地传达给他人；只有在该说话的时候，敢说话，才能将自己的意愿勇敢地流露给他人；掌握了说话的技巧，才能逐渐掌握话语权，成为主导者。

可以说任何一项工作的成功，都离不开说服之术的运用。正如我国散文大家朱自清所说：“人生不外言动，除了动就只有言。所谓人

