

行动派·自我

精进系列

The Art of Eloquence

精准表达

高效沟通的
说话艺术

林 枫 / 著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

行动派·自我

精进系列

表达精准

The Art of Eloquence



林 枫 / 著

高效沟通的
说话艺术

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

精准表达: 高效沟通的说话艺术 / 林枫著. —北京: 中国法制出版社,
2018.6

(行动派 - 自我精进书系)

ISBN 978-7-5093-9547-9

I. ①精… II. ①林… III. ①语言艺术—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 126359 号

策划编辑: 杨 智 (yangzhibnulan@126.com)

责任编辑: 孙璐璐 (cindysun321@126.com)

封面设计: 汪要军

精准表达: 高效沟通的说话艺术

JINGZHUN BIAODA: GAOXIAO GOUTONG DE SHUOHUA YISHU

著者 / 林 枫

经销 / 新华书店

印刷 / 三河市紫恒印装有限公司

开本 / 710 毫米 × 1000 毫米 16 开

版次 / 2018 年 7 月第 1 版

印张 / 14.25 字数 / 195 千

2018 年 7 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5093-9547-9

定价: 39.80 元

值班电话: 010-66026508

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

传真: 010-66031119

网址: <http://www.zgfzs.com>

编辑部电话: 010-66038703

市场营销部电话: 010-66033393

邮购部电话: 010-66033288

(如有印装质量问题, 请与本社印务部联系调换。电话: 010-66032926)



顾问委员会

章国权	章广伟	马瑞强	马士闯	马计增	宋明霞
万庆玲	章根华	陈莹	陶君华	马磊	马爽
程号	马国朝	安俊朗	林欢欢	董超	李茂保
王健	陶伟	王皓	李文辉	李皓璠	束海祥
刘成义	唐良庭	潘永志	李云	许达兵	左伟
王红	周发双	陈明			

序

精准表达的艺术

这是一个表达力过度的时代，每个人似乎都在竭尽全力地表达自己的观点，生怕自己的声音被淹没。有些人声嘶力竭，有些人手舞足蹈，然而他们耗费了大量的精力，结果还是没有说服力。

实际上，说服是有技巧的，口才好只是一方面，有些伶牙俐齿的人总是说不到点子上，结果他们不仅没有说服力，还会让别人很讨厌。

谁都不是傻子，你凭什么说服别人从而达成共识？

即便表面上对方同意了，你敢保证他不会反悔吗？

如何让对方心甘情愿地接受你的观点？

怎样确保对方不会发觉你在有意说服从而记恨你？

你需要学习的是行之有效的说服技巧！这里指的说服技巧不是一些书中泛泛的大道理，而是真正具有实用性、可操作性很强的影响力技巧，做到这一点，你需要了解很多方面的知识，比如情商、观察力、影响力、沟通技巧、措辞技巧、心理暗示，当你能够掌握这些内容，并运用自如的时候，你再开

口时，效果就完全不一样了。

认真回想你的人生，是不是很多时候都被别人掌控？是不是总是在事情发生之后，才意识到被别人影响？

你不承认？

没关系，来看看这些情况是否发生过：

你总是会买不需要的商品？

看完广告之后，就会有购物的冲动？

你总是以更高的价格买下品质一般的商品？

你虽然不情愿，但还是帮了别人？

明明不喜欢某人，却对他的要求无法拒绝？

……

其实我们身边的大多数人都会受到不同程度的影响，这就是影响力的神奇威力。它无处不在，而其中威力最大的当数语言带来的影响力。这本书的目的就是帮你从一个不擅于表达的人变成真正的表达高手，掌握精准

表达的艺术。

当你终于掌握 90% 的表达技巧之后，你会发现自己的境遇发生了改变，或者说你会发现，自己有能力做出改变。

也就是说，如果你对现状不满，完全可以影响大多数人，通过改变他们的看法来改变自己的人生。

你可以谈下更多客户，取得更多的业绩；

你可以说服老板给你升职加薪；

你也可以说服陌生人帮助你；

.....

你会发现一切都是那么美好：好工作，好家庭，完美的人际关系。仿佛一夜之间，你就从一个平凡者变成人生赢家。

这一切并非痴人说梦，当然它也不可能一夜之间成为现实，你必须掌握大量的表达技巧，同时能够在生活与工作中运用自如。也就是说，你在学会本书的技巧之后，还必须在实战中不断练习，直到完全让对方能够在无意识

的状态下认同你的观点，这也是本书设计“小节要点”的目的，除了总结内容之外，更重要的是让读者记录实操的效果。这本书还精心收集了很多插图，帮助读者更形象地理解所讲内容。



从现在开始，一步一步练习，任何人都能成为表达高手！

编辑委员会

章国权	章广伟	马瑞强	马士闯	马计增
宋明霞	万庆玲	章根华	陈莹	陶君华
马磊	马爽	程号	马国朝	安俊朗
林欢欢	董超	李茂保	王健	陶伟
王皓	李文辉	李皓璠	束海祥	刘成义
唐良庭	潘永志	李云	许达兵	左伟
王红	周发双			



C O N T E N T S

第一章 看人说话：全面了解你的说服目标

- 【测一测】你的眼力如何？ / 002
- 利用眼神接触看穿对手 / 006
- 对手笑而不语怎么办？ / 010
- 手势分析与沟通习惯 / 014
- 从康纳·麦格雷格的嚣张步伐说起 / 020

第二章 积极暗示：如何在不知不觉中表达

- 神奇的环境暗示 / 028
- 利用自我激励影响对方 / 031
- “努力，你就是下一个傻根” / 034
- 利用增减效应说服对方 / 038

- 一次只提一个小要求，逐渐加码 / 042
- 诱导对方多说“yes”，试试“苏格拉底问答法” / 047
- 先给对方吃一颗“假药” / 052
- 一位空姐的说服力 / 056

第三章 无形影响：要记住时时为他人着想

- 在对方意志力低落时提出请求 / 062
- 每个人都有“被认可欲” / 065
- 拣别人爱听的讲，你会更受欢迎 / 069
- “你也喜欢听《Faded》？” / 074
- 开口之前，先替别人想想 / 079
- 气氛搞起来，说服更容易 / 083

第四章 沟通策略：重要的不是你说了什么，而是别人听到了什么

- 既然每个人都喜欢聊自己，就让他们说去吧 / 088
- 谁会拒绝一个会讲故事的人呢？ / 092
- 欲说服他人，先从一个好问题开始 / 096
- 棘手问题的沟通策略 / 101
- 升职加薪的沟通策略 / 105

第五章 沟通技巧：高效沟通的精进艺术

- 听起来很舒服真的很重要 / 112
- 接话的水平表露了你的情商高低 / 116
- 你的“滔滔不绝”有效吗? / 120
- 神秘感这种东西 / 124
- 说服不是辩论，没必要非得分出胜负 / 128
- 为对方着想，提问要具体 / 132
- 不能错过的聊天间隙 / 135

第六章 超级影响力：影响力之父的语言哲学

- 世界第一影响力工具——话语逻辑 / 140
- 为什么权威人士的话更可信? / 145
- 面对喜欢的人，我们更容易被说服 / 149
- 努力结识你试图影响的人 / 153
- 利用对比原理增加沟通力 / 156
- 物以稀为贵，妙用稀缺性进行表达 / 161
- 每一笔债都要还得干干净净 / 166
- 诉诸人际的影响技巧 / 171
- 诱导对方做出承诺 / 174

- 提问的影响力 / 179
- “别人都是这样做的” / 183
- 通过缔结联盟增强影响力 / 187

终极武器 世界上最受欢迎的措辞技巧

- 示弱措辞 / 192
- 惊奇式措辞 / 194
- 非你不可的措辞技巧 / 197
- 强调结果的措辞技巧 / 199
- 成功率飙升的措辞技巧 / 201
- “二选一”的措辞技巧 / 203
- 语言包装的措辞技巧 / 205
- 群体化措辞技巧 / 207
- 感激式措辞 / 209
- 重复措辞法 / 211
- 悬念式措辞 / 213
- 数字化措辞 / 215
- TOP 措辞法 / 217

第一章

看人说话： 全面了解你的说服目标

微表情是人人都该掌握的重要知识点，尤其是当你想要说服对方时，你必须能够从对方的表情、动作方面读出一些信息。永远记住：欲说服对方，必先了解对方。

测一测

你的眼力如何？

想要说服对方，先要看穿对方，如果你根本就看不懂对方，如何找到切入点进行有效说服呢？

日本有一个传说，有一次，北条氏康在战场上与长子氏政一起吃饭，在这个过程中他发现了一个细节：长子氏政吃着吃着又往饭里加了一碗汤。

北条氏康马上意识到，战场上简单的饭食应该尽快吃完，儿子竟然连自己的饭量都不清楚。北条氏康以此判断，长子是一个缺乏远见之人。

北条氏康的担心在日后成了不幸的事实。30年后，氏政终于因为缺乏远见被丰臣秀吉的大军围困，同弟弟氏照悲惨地战死沙场，称雄一时的北条氏从此日渐消亡。

识人是一项很重要的能力，很多人将关注点集中在如何快速说服对方上面，殊不知，没有识人这一步，说服就像是建造空中楼阁，只想要最高层，却不想打地基。

这个故事出自《百喻经》，大意是古时候有个富翁，愚蠢无知，一次他去另外一个富翁家做客，看见一座三层的楼房，富丽堂皇，宽敞明亮，非常羡慕。

回到家之后，他就找来木匠，命他建一座一模一样的楼房。只不过富翁心急，见木匠在打地基，上前阻止道：“我只要第三层，你给我建一二层干

什么?!”

在说服他人这件事情上，道理是一样的，开口之前必须先看透一个人，了解对方的性格、喜好、工作等，准备充分之后再开口说服。

否则，你会浪费很多口舌，最终也没有说到点子上。

识人技巧具有很强的实用性，除了丰富的阅历之外，还需要很多观察经验。下面我们以眼睛作为出发点，这也是识人的基础训练，以此判断你的“读眼识人”能力。

1.



A. 生气 B. 紧张 C. 期待 D. 伤心

2.



A. 疲劳 B. 生气 C. 开心 D. 不耐烦

3.



A. 害怕 B. 愤怒 C. 悲伤 D. 恐惧

4.



- A. 疲劳 B. 不满 C. 开心 D. 悲伤

5.



- A. 疑惑 B. 不满 C. 开心 D. 悲伤

6.



- A. 疲劳 B. 不满 C. 担心 D. 惊讶

7.



- A. 恐惧 B. 绝望 C. 开心 D. 悲伤

8.



- A. 期待 B. 厌恶 C. 开心 D. 恐惧