

任何场合 说服任何人

说话有逻辑，分分钟打动人心

生活无处不说服，不是说服他人就是被他人说服
你是想成为说服他人的人 OR 做那个被说服的人

PERSUASIVE
ANYWHERE

叶舟◆著



如何在生活中说服自己的孩子、老公以及亲朋好友；

如何在工作中说服自己的领导、部下；

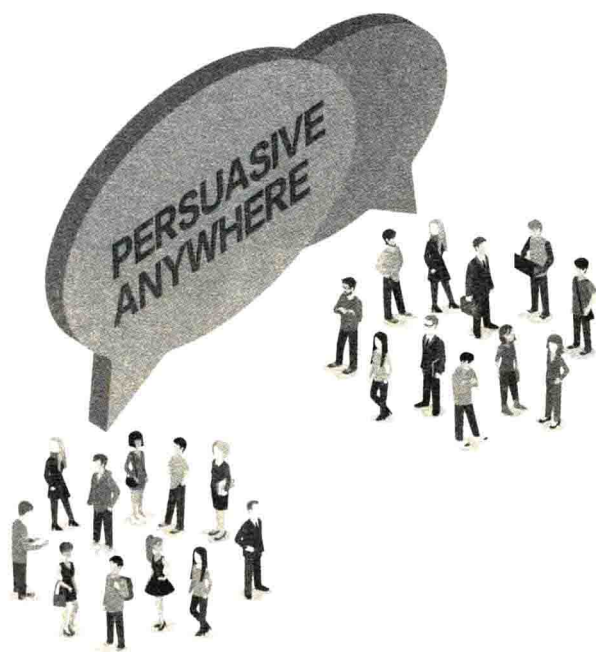
如何在销售中说服他人来购买并主动帮你宣传；

.....

一本练就你说服力的口才技巧书，

分分钟说服他人，晋升加薪、销售做单、商务洽谈

.....打造精英口才！



任何场合 说服任何人

说话有逻辑，分分钟打动人心

叶舟◆著

图书在版编目 (CIP) 数据

任何场合说服任何人 / 叶舟著. — 南昌 : 江西人

民出版社, 2016. 8

ISBN 978-7-210-08594-2

I. ①任… II. ①叶… III. ①说服—语言艺术 IV.

①H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第153455号

任何场合说服任何人

叶舟 / 著

责任编辑 / 胡滨 刘荆路

出版发行 / 江西人民出版社

印刷 / 固安县保利达印务有限公司

版次 / 2016年8月第1版

2016年8月第1次印刷

710毫米×960毫米 1/16 14.5印张

字数 / 100千字

ISBN 978-7-210-08594-2

定价 / 32.80元

赣版权登字-01-2016-392

版权所有 侵权必究

如有质量问题, 请寄回印厂调换。联系电话: 010-64926437

目 录

Contents

第一章 自信沟通完美说服，让对方无法拒绝你的要求

言语自信，更添魅力 / 002

做专业领域内的“话语权威” / 004

肢体语言也会“说话” / 007

讲自己相信的，别人才会信 / 009

无论被拒绝多少次，都不要闭嘴 / 011

多给自己鼓励，让对方更加无法拒绝你 / 014

掌握好说话方法才能更快地说服他人 / 016

第二章 说服对方时，步步引导对方说“是”

让你的语言具有诱导性 / 022

引导他人说出真实意图 / 024

从“不”到“是”是高明的隐秘说服术 / 028

让对方心甘情愿地说“是” / 031

用 6+1 提问法让对方说“是” / 034

找到说服的关键点 / 037

让他人自己说服自己 / 039

先戴个高帽子，让对方无法拒绝 / 042

切中问题的要害，说服他人同意 / 043

第三章 何必逞口舌之强，说服而不是制服

要解除其心理武装 / 048

轻描淡写地给对方良心以谴责 / 050

喜欢抬杠，易失人心 / 052

讨论不等于争吵 / 054

苛责于人，为众所弃 / 056

以友善争取信任 / 057

让对方消除戒备心理 / 061

用自己的类似经历启发对方 / 063

第四章 攻心说服力，话不在多攻心就行

为对方着想，替自己打算 / 068

多从对方的立场考虑问题 / 072

站在对方的立场说服对方 / 074

在言语中分析对方需要 / 076

设法让别人保住面子 / 078

在说服他人时也要倾听 / 081

尊重也是一种有效说服 / 083

投其所好，顺其所爱的说服术 / 085

让对方愿意听我们说话的六大技巧 / 087

第五章 注重形式，怎样说服比说什么更重要

多说“我们”少说“我” / 092

运用具有说服力的字眼 / 094

批评或者建议时要多用“如果我是你……” / 096

得到听众赞同的方法 / 099

变“命令”为公意，使人心悦诚服 / 103

善于摆出实物说话 / 104

用数字说服人 / 107

具体化描述的使用技巧 / 112

巧用讲故事说服术，一个故事说服所有人 / 114

他山之石可以攻玉，巧用他人的支持 / 117

借用权威让自己更有说服力 / 120

主动示“弱”，主动摆明不利的信息 / 122

第六章 沟通有方法，说服有技巧

找到说服对方的关键性理由 / 126

说服三大原则 / 128

步步为营，巧妙说服 / 131

点滴渗透，逐渐攻克 / 134

先让其明白自己想法，再将其说服 / 137

迂回战术消除对方的戒备心理 / 138

曲径通幽，成功说服 / 140

最关键的理由要反复强调 / 143

增强说服力的七个技巧 / 147

说利害，动人心 / 151

抓住关键，一语中的 / 153

避免单刀直入，要迂回说服 / 154

第七章 提高语言的魅力，话中有情说服力强

说话诚挚自然，效果非凡 / 158

讲述时要带有极具感染性的热诚 / 160

用“忠告”来说服对方 / 162

用感染力“俘获”人心 / 164

以情动人，巧用情感说服术 / 167

说服他人的语言要精炼 / 169

说软话，服人心 / 172

第八章 给对方好处，利益互换最具说服力

利益是恒久的理由 / 176

在说服中巧用回报规律 / 179

利益是最有效的诱饵 / 181

舍弃芝麻换西瓜，牺牲部分利益换取更大的利益 / 183

给对方无尚的荣誉感 / 185

第九章 混淆动机，强调双方的共同目标

把说服的动机藏起来 / 190

要让他人感到重要，请教式说服术 / 191

调动他人积极性，让对方参与进来 / 195

站在对方的立场上去说服 / 198

制造共同的“敌人”，给他人同仇敌忾的感觉 / 200

强调你与他的共同目标 / 202

第十章 说服有禁忌，那些让说服力大打折扣的错误

说服中最忌滔滔不绝、自说自话 / 208

说服中切忌稍微亲近就口无遮拦 / 210

要诚实，不懂装懂会让说服前功尽弃 / 212

说服中切忌不拘小节粗枝大叶 / 215

忠言也要顺耳，切忌简单粗暴 / 217

第一章

自信沟通完美说服， 让对方无法拒绝你的要求

自信是一种说服力，自信的表达是成功说服的第一步。在说服的过程中，一开始可能会被拒绝，但只要你有自信，坚持下去，日后对方就会被你的自信与激情所打动。假如你因为别人的怀疑或否定而犹豫、退缩，那么打败你的不是别人，而是你自己。

言语自信，更添魅力

有些人说话很大胆，给人一种开阔感；有些人说话则唯唯诺诺，让人觉得沉闷。有这类差别，虽然存在表述技巧优劣等因素，但更大程度上还是性格的原因。一般来讲，自信的人讲话的时候更富激情，也更能引起别人的注意。不自信者则往往相反，即使给别人讲述一个很好的道理，对方有时也会半信半疑。这种性格上的差异，直接影响着我们说的话在别人那里受到重视的程度。

蜚声世界影坛的意大利著名电影明星索菲亚·罗兰之所以能够成为令世人瞩目的超级影星，是和她对自己价值肯定以及她的自信心分不开的。

为了生存，加上对电影事业的热爱，16岁的罗兰来到了罗马，想在这里涉足电影界。没想到，第一次试镜就失败了，所有的摄影师都说她够不上美人标准，都抱怨她的鼻子和臀部。没办法，导演卡洛·庞蒂只好把她叫到办公室，建议她把臀部削减一点儿、把鼻子缩短一点儿。一般情况下，许多演员都对导演言听计从。可是，小小年纪的罗兰却非常有勇气和主见，拒绝了对方的要求。她说：“我当然懂得因为我的外形跟已经成名的那些女演员颇有不同，她们都相貌出众，五官端正，而我却不是这样。我的脸

毛病太多，但这些毛病加在一起反而会更有魅力呢。如果我们的鼻子上有一个肿块，我会毫不犹豫把它除掉。但是，说我的鼻子太长，那是无道理的，因为我知道，鼻子是脸的主要部分，它使脸具有特点。我喜欢我的鼻子和脸的本来的样子。说实话，我的脸确实与众不同，但是我为什么要长得跟别人一样呢？我要保持我的本色，我什么也不愿改变。”

正是由于罗兰的坚持，使导演卡洛·庞蒂重新审视，并真正认识了索菲亚·罗兰，开始了解她并且欣赏她。

罗兰没有对摄影师们的话言听计从，没有为迎合别人而放弃自己的个性，没有因为别人而丧失信心，所以她才得以在电影中充分展示她的与众不同的美。而且，她的独特外貌和热情、开朗、奔放的气质开始得到人们的承认。后来，她主演的影片《两妇人》获得巨大成功，她也因此而荣获了奥斯卡最佳女演员奖。

一个人没有自信，从某种程度上说就是对自己不信任，那么，在沟通中，别人在心理意识上对你会有种忽视，这样很不利于与他人建立良好、公平的人际关系。一个人如果没有自信，其言语的影响力就弱，所要表达的思想就不能被有效地传达，也不利于和他人进行有效的沟通。

一个人没有自信，那么他在别人心目中的印象就会大打折扣，因为大多数人还是喜欢和自信的人在一起的。有自信老板不喜欢唯唯诺诺的员工，因为这样的员工不能提供有创意的想法。

做人就是要自信起来。当然自信不是自负，那种觉得自己哪一方面都很强、都很优秀的方式是不好的，会给人以轻浮感。但在自己的专业领域内或者是自己感兴趣的方向，一定要表现出自信来。我们不期望自己以一个全能者的身份出现，但至少我们要有自己能够很好地掌控的领域。这样，我们才能得到更多人的认同。

自信是可以传染的。跟一个自信的人对话，会让人感觉振奋，因为通过他们的自信，也让我们对自己增加了信心。因此，想要让自己的话有更多人听、有更多人信，就要培养一种积极自信的心态。然后将这份自信传递出去，用自信的口吻跟人说话，会让人觉得你很优秀，也很有实力。而不自信、不确定性的口吻，则会让人产生怀疑。

自信说起来是一件极为简单的事，但做起来就没那么简单了。尤其是一个本来不自信的人，想要变得自信，是需要一个过程的。首先就是要看到自己的优点，而不是看别人的优点然后拿来跟自己的缺点比。前者会让我们觉得自己优秀，从而产生自信，后者会让我们觉得自己太过平庸从而滋生自我怀疑情绪。

做专业领域内的“话语权威”

每个人都有自己的长处，也都有自己的短处。不过有的人的长处是能

引起别人共鸣的，是大家都想要的，而有的人的短处是相对来说能引起共鸣少的，是大家所不太在意的。于是，我们的生活中便出现了很多优秀的人和一些不够优秀的人。

1957年4月8日，邓小平在西安干部会上作了题为《今后的主要任务是建设》的报告演讲，他将西安的城建问题比拟为“骨头”和“肉”的关系。他认为西安市的城市规划摆得满满的，实际上里边空的地方很多，注意了“骨头”，对“肉”重视不够，应该办的商店、理发店等服务性行业没有注意办。他表示，我们国家那么大，搞点富丽堂皇的东西以表示新气象是应该的，但同时，应多搞些商店、戏院、电影院、学校等，“肉”的问题就解决了。邓小平在这里的生动而又有说服力的比拟，道出了经济工作中的辩证关系。“骨头”指工业、交通、高楼等大的建设项目，“肉”是指配合生产和生活需要的多种设施建设，如科研、文教、卫生、商业服务网点、职工住宅和城市公用事业等。

周总理的领导艺术、大将风范历来为人们所称道。他在不同场合下所作的演讲中善譬巧喻、富理深刻，具有很强的教育启发性。比如，在谈到对敌的战斗檄文中要抓住要害而不要四面出击时，他以这样的比喻来启发听众：“一个猎手的好坏不在于他一下子打出多少发子弹，而在于他是否能一枪命中靶心。”而在长征胜利后缅怀死难的烈士、鼓舞士气时又用了这样的比喻：“我们红军像经过一场暴风雨的大树一样，虽然失去了一些树叶，

但保存了树身和树根。”失叶存根形象贴切地反映了革命所付出的代价，表示了对烈士们怀念的心情，又体现了长征取得胜利后的喜悦乐观的情绪。

郭沫若演说也喜欢用比喻。1937年他从日本只身潜回祖国参加抗日，上海地下党组织各界人士集会，欢迎他与获释的“七君子”返沪。会上，有人喜欢鼓吹“一党专政”和抗日必须依于“政府”之下。郭沫若作了一个精彩的发言，说：“政府好像是个火车司机，人民好比火车上的乘客。司机、乘客是向着同一目的地的，乘客应该一致服从司机开车，才能达到共同的目的地。但是，如若说我们开车的司机是个喝了酒的醉汉，或者他已经睡着了，这个时候全车乘客都将有生命之危，怎能安全到达目的地？这样我们就不能再服从他了。我们不但不服从他，而且应该叫醒他了。”会场上掌声雷动，他接着说：“即使他没喝醉，没有咋着，则这个司机不是个好司机，那他也是不会注意安全行车的。像前面轨道上堆放着许多石块、障碍物，他还是硬向前开，全车乘客的生命安全危在旦夕，这时我们全体客人为着自己的生命、为着胜利到达目的地，也就不能盲目地服从他，大家应该命令他停车，应该赶快下车，一齐动手把石块、障碍物搬掉。”郭沫若的这个比喻取自日常生活，明白易懂又说理透彻，无可辩驳。他有力地回击了“一党专政”的鼓吹者，大快人心，赢得全场长久的掌声和欢呼声。

邓小平、周总理和郭沫若所说的话具有权威性，这是因为他们都是对自己所熟悉的事情发言。

我们要学习的就是这点，将自己擅长的领域很骄傲地讲出来。当我们这么做的时候，我们本身传递的就是一种自信。这份自信，可以让我们获得更多的好评，别人也会通过我们的表达觉得我们很是优秀。

不要觉得自己不如别人，所谓“尺有所短，寸有所长”，每个人都有自身的优点，也都有自己擅长的领域。将这些大声喊出来，自然就有更多人听。一个人用自信的语言介绍自己所擅长的领域的时候，哪怕对方听不懂，也会被这份自信和坚定所感染，从而觉得这个人是一个有魅力的人。

肢体语言也会“说话”

早在两千年前就有一位古罗马的政治家、雄辩家说过：“一切心理活动都伴随着指手画脚等动作。双目传神的面部表情尤其丰富，手势恰如人体的一种语言，这种语言甚至连最野蛮的人都能理解。”一位在华讲学的心理学教授与一群聋哑儿童不期而遇，居然能用欧美流行的手势语言同他们顺利交流。事后，这位教授风趣地说：“用手势语交流比不懂英文的人用手势比划更方便、更省事。”

由此可见，运用手势语以及其他一些肢体语言的变化所要表达思想和情感内容更加丰富，更具吸引力和说服力。

不管是私下里的谈话还是公开场合的演讲，都不仅仅是用嘴说那么简

单，还要配合很多的动作、表情。这些虽是辅助，但如果将这些做好了，那么就可以为我们的讲话加分，如果做不好，则会减分。

雨果说过：“眼睛是灵魂的窗户，是人们认识世界的窗户。”心理学家苏赞也说：“眼睛能够暴露一个人心中最大的秘密。不管他在说什么，他的眼睛都会告诉你他正在想什么。如果瞳孔扩大、眼睛大睁，那就表明他听到了什么令他高兴的事，抑或你说的话使他感觉良好。如果瞳孔缩小，那就表明情况正好相反，即他听到了什么他不喜欢的东西。如果他的眼睛眯缝起来，那就表明你大概是告诉了些什么他不相信的话，于是他感到他有理由不相信你或不相信你说的话。”在说话过程中，眼睛能够把人的思想感情、心理变化、品德学识、性格修养和审美观念等都展现给听众。

讲话从来都不是一件单纯的事，不仅要靠说，还要有很多其他的辅助。如环境，如果在一个庄严肃穆的大厅中，我们大谈理想就会给人一种振奋感，觉得这理想是可信的。如果在繁华的闹市中大谈理想就不会有那么大的冲击力，因为这个环境就不对。

同样，一个人站在那里一动不动地讲话，跟一个肢体语言丰富不停做些手势、表情的人讲话，也是有很大区分的。前者让人感觉枯燥和乏味，而后者更能营造一种代入感，情绪渲染力更强。

千万不要小看这些辅助手段，很多时候它们是能够起到大作用的。因此，想要提高自己的讲话能力，不仅要联系表达技巧，更要懂得用诸多的肢体语言去配合。只有这样，才能让我们的演说更加贴切，也更有感染力。