

范红伟

心灵说服沟通与演讲要领

范红伟 ◎ 主编



庞树鹏

林子力

李辉

范红艳



中国言实出版社

范红伟心灵说服沟通与演讲要领

主 编 范红伟

副主编 庞树鹏 林子力 李 辉
范红艳



中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

范红伟心灵说服沟通与演讲要领 / 范红伟主编. —
北京: 中国言实出版社, 2015.6
ISBN 978-7-5171-1397-3

I. ①范… II. ①范… III. ①说服-语言艺术②演讲—语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第124519号

责任编辑: 李连成

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路180号加利大厦 5 号楼105室

邮 编: 100101

编辑部: 北京市西城区百万庄大街甲16号五层

邮 编: 100037

电 话: 64924853(总编室) 64924716(发行部)

网 址: www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 三河市宏顺兴印刷有限公司

版 次 2015年6月第1版 2015年6月第1次印刷

规 格 787毫米×1092毫米 1/16 19.5印张

字 数 342千字

定 价 108.00元 ISBN 978-7-5171-1397-3

前言

会说话、说好话是一门艺术。如果你把会说话理解成巧舌如簧的市井之徒，这绝对是对说话的误解。在中国古代，诸子百家中纵横家自成一派，凭辩才说服各诸侯国君主，进行各种政治活动。纵横家的鼻祖鬼谷子，被誉为“千古奇人”，他的弟子苏秦佩六国相印，显赫一时。在现代社会，一个人在社会上立足，靠的是自身的能力，而说服力是一个人是否具有能力的重要标志之一。有说服力，就可以把你的思想、主张、判断、方法、策略等推销给别人，在人群中，你的作用就举足轻重，这就是影响力、领导力的直接体现。

在现实中，你的领导，你的同事，你的朋友，你的客户，你的家人，初次相交的陌生人乃至路边的小贩，每一个与你的生活产生交集的人，都可能是你的说服对象。要想有效地说服别人，争取别人的认同和支持，仅靠正确的观点和熟练的表达技巧是不够的，我们还要掌握一些说服的策略。

心理学的研究认为，说服的过程是说服者对被说服者攻心的过程，也是被说服者心理渐变的过程。我们想要成功说服他人，一定要先暗中分析是否可行，透彻辨明所得所失，以便影响对方的意向。从正面说，每个人都有感情，有理想，有是非标准和道德观念；从反面说，每个人都有脾气，有弱点，有欲望，有恐惧。如果自己的话没人听从，那是因为道理还没讲明白；如果道理讲明白了，别人还是没执行，那是因为没说到对方的心里。看透对方的内心，



抓住劝导的重点，就没有不能被说服的人。

那些善于说服别人的人，他们不但能把握自己的心理，也能把握他人的心理，从而使自己始终处于主动的地位。所以他们是人际关系中的优胜者。

在人与人之间的交流中，一对一，讲的是说服术，一人对众人，靠的是演讲的艺术。

提起演讲，我们首先想到的可能是那种主题鲜明的演讲比赛，实际上，演讲的范围要大得多，实用性也强得多。竞聘、致辞、演示、汇报、会议发言等等，都可以看作是广义的演讲，演讲其实就是一场一人对多人的说服。

学习演讲技巧，要先来弄明白我们面临的问题是什么，通过学习我们要达到怎样的目的。

对于绝大多数人来说，我们并不是要做一个职业的演说家，而是要在某次会议中有足够的勇气站起来，做一番明确、连贯的报告，或者是在某个社交盛会中，流畅而富于幽默感地进行自己的致辞。总而言之，我们学习演讲是为了给自己的综合发展铺路。要达到这样的目标，我们要遵循一些简单的规则，再加上一些针对性技巧，就可以迅速掌握演讲这门艺术，摆脱对当众讲话的畏惧心理，成为一个站起来则能说，说出来则成章的演讲高手。

好的口才是一个人思想水平、表达能力的综合体现。口才所包含的说明能力、吸引能力、说服能力、感人能力、创造能力和控制能力，在“说服”与“演讲”中都可以得到完美体现。抓住“说服”与“演讲”两大核心，我们就完全有资本在这个社会中立足并实现人生价值。

笔者长期致力于口才学的研究，结合自身工作及生活中遇到的种种口才难题，特撰写本书，旨在与大家分享快速提高口才的快乐。如果能对广大朋友的口才提高有所帮助，则吾心甚慰。时间仓促，书中难免会有错误，希望读者朋友给予指正。

目 录

上篇 心灵说服沟通

第 1 章 说服影响他人，是一种高层次的智慧	3
源远流长，说服的智慧从鬼谷子开始 / 3	
高超说服力的三个要素 / 5	
最有影响力的人都是说服的高手 / 7	
说服的核心是智识而不是口舌 / 10	
说服的目的是心服而不是口服 / 12	
第 2 章 让人信服，先培养自己的超强气场	15
你的人被认同了，你的话才更可能被认同 / 15	
建立自己的职业权威 / 18	
有激情有热情，才有获得更多支持 / 20	
用肯定的语气说话，别让对方怀疑你的实力 / 22	
气场不等于以势压人，和煦的力量更强大 / 24	
让人跟随你说“是”的心理技巧 / 26	



第3章 因人而异，活用不同类型的说服方式	29
说服要贴近对方身份讲道理 / 29	
说服上司，别侵犯对方的决定权 / 31	
说服同事，让“制度”和“案例”帮忙 / 33	
家人亲友，话不能说“远”了 / 35	
说服小孩子，用“引导”代替“指责” / 37	
对不可理喻的人，你需要强硬一些 / 40	
事先做好功课，说服有的放矢 / 41	
第4章 巧妙引导，消除对方戒备心理	44
说服人要先调动起对方情绪 / 44	
给人心理缓冲，逐步提出你的要求 / 46	
消除疑虑，妙语解开“心锁” / 48	
找一个“权威”，增强你的说服力度 / 50	
“不经意”的小问题穿透对方心理防线 / 52	
准确的数字使你的说服简明有力 / 54	
先引导对方尽情吐露不满情绪 / 56	
指明可能的风险，更易获得对方的信任 / 58	
第5章 抓住人性弱点，唤醒对方的“自发意愿”	61
抬举法则，让对方感到“非我不可” / 61	
礼让法则，把“主导权”交给对方 / 63	
推动法则，帮放不下面子的人找个好理由 / 65	
同理心法则，试着站在对方的立场看问题 / 67	
诱导法则，唤醒人们潜在的英雄情结 / 69	
垂钓法则，以退为进是最有效的说服手段 / 71	
第6章 读懂微表情，捕捉对方的心灵动态	74
从形体和衣饰上读懂对方 / 74	



无声的肢体语言，其实包含更多信息 / 77	
“手语”连接真实的内心 / 79	
不同语言习惯背后的特殊意义 / 81	
从饭局上的表现看透对方个性 / 83	
“看脸色”也是一种功夫 / 85	
第 7 章 进行心理暗示，让人不知不觉认同你	88
以“大家的意见”说服犹豫不定的人 / 88	
只是罗列事实，让对方自己得出结论 / 90	
通过问句把握谈话的实际走向 / 92	
促使对方在你设定的范围内选择 / 94	
通过对比影响对方的认知 / 97	
第 8 章 生动鲜活，增强自己措辞的感染力	100
同样的意思，以让人舒服的方式说 / 100	
适当使用具有感情色彩的语句 / 102	
一万句大道理，不如一个精妙的比喻 / 104	
严肃问题也可以讲得引人入胜 / 107	
含蓄婉转，以情理动人 / 109	
直抒胸臆，以真实感人 / 110	
简明生动，一句话说到人心里 / 112	
第 9 章 多点触发，巧用感官说服术	115
有效说服从握手开始 / 115	
用眼睛说话，强化你要传递的信息 / 117	
声音和语调，决定说服的成败 / 119	
打动别人离不开细心的聆听 / 121	
微笑是说服中的“温柔一刀” / 124	
从空间距离到心理距离 / 126	



第10章 清除潜在障碍，打破说服中的僵局	129
轻松的态度，解决棘手问题 / 129	
要想谈成事儿，就不要一味唱反调 / 131	
巧妙施加压力，促使对方改变立场 / 133	
釜底抽薪，让人自动投降 / 135	
找到冲突的根源，化解对立情绪 / 137	
快刀斩乱麻，适当的时候你可以“强迫”对方 / 140	
第11章 寻找利益契合点，提出共赢方案	142
无论什么事情都可以协商解决 / 142	
实现自己的利益，先满足对方欲望 / 144	
双管齐下，“君子也言利” / 146	
别忽视人们“自我实现”的需要 / 148	
在对方绝望的时候再提出你的新方案 / 150	
第12章 营造圆满氛围，让对方感受“被说服”的快乐	152
说服的过程，其实是交心交友的过程 / 152	
达到“无感说服”的最高境界 / 154	
点到为止，给人留下自省的空间 / 156	
拉近彼此的距离，为“正题”铺路 / 158	
谨慎许诺，别让说服成空话 / 160	

下篇 演讲要领

第 1 章 当众讲话的能力，让你的人生焕然一新	165
演讲在生活无处不在 / 165	
当众演说的能力让更多的人认可你 / 167	
“内秀”不能成为“口拙”的挡箭牌 / 170	



出众的口才是领导者的基本素质 / 172	
口才表现内涵，内涵提升口才 / 174	
第 2 章 功夫在场外，做好演讲前的准备工作	177
相信自己可以进行一场成功演说 / 177	
带着目标去演讲 / 179	
针对听众的身份与层次做准备 / 181	
熟悉演讲的三基本类型 / 184	
在演讲中如何推介你自己 / 186	
第 3 章 怯场不是你的专利，克服紧张情绪有妙招	189
其实人人都害怕当众讲话 / 189	
演说高手的放松术 / 191	
心中有听众，眼中无听众 / 193	
当众不敢说，私下多演练 / 195	
带着紧张感一样可以取得演说的成功 / 198	
第 4 章 针对性训练，快速提高你声音的表现力	200
表达清晰，是讲话的第一要义 / 200	
中气十足的声音如何练出来 / 202	
修正你声音里的瑕疵 / 204	
去掉惹人反感的“口头禅” / 206	
变换音节音调，话似见山不喜平 / 208	
学会调整语言的节奏 / 210	
第 5 章 从服饰到神态，准确传达你需要的视觉信息	213
衣着装扮体现着演讲者的修养 / 213	
明确你的传播观点和角色定位 / 215	
用好富有感染力的手势 / 217	



别忽视你的面部表情 / 219

站姿要挺拔，坐姿要自然 / 221

别让无意识的小动作破坏了你的形象 / 224

第 6 章 言之有物，讲话要有抓要点的本事 226

表达有层次，带着听众的思路走 / 226

关注时事，当众讲话不落伍 / 228

言辞缜密，不要留下让人攻击的漏洞 / 230

典型性材料，让你的讲话更精准 / 232

言简意赅，强化你重点推出的内容 / 235

控制时间，发言不能“超限” / 237

第 7 章 开场白和结束语，让你的演讲更精彩 239

巧妙热场，一句话调动听众情绪 / 239

提问式开场白，引发人们思考 / 241

故事式开场白，让演讲更贴近人心 / 243

在最精彩的地方结尾，给演讲留有余味 / 245

总结式结尾，让听众记住你的观点 / 247

第 8 章 谨防成为朗读机器，给你的讲话注入情感 249

可以不懂技巧，不能不带感情 / 249

不作照本宣科的朗读式演讲 / 251

拒绝平板，让修辞为你添彩 / 253

讲话有理还要有趣味 / 256

抒情要做到收放自如 / 258

第 9 章 适当现场互动，引发听众共鸣 261

从听众切身相关的话题开始讲话 / 261

将亲身经历作为讲话的例子 / 263

用提问的方式让听众参与演讲 / 265

小游戏活跃讲话的气氛 / 267

以现场演示增强说服力 / 269

第10章 多备几套应急方案，化解现场的意外状况 272

处置得宜，口误也精彩 / 272

巧妙应对临时出现的小意外 / 274

遭遇冷场，自己来“下台” / 276

把现场的蓄意挑衅当成寻常事 / 278

以不变应万变，过好现场提问这一关 / 281

情势再不利，气度不能丢 / 283

第11章 储备充足，即席讲话不卡壳 285

竞选演讲，讲自己不如讲职位 / 285

接受奖励，获奖感言周到得体 / 288

婚礼祝辞，喜庆而幽默 / 290

总结汇报，关注上司的关注重点 / 292

祝酒辞帮你广交朋友 / 294

张口就来的即兴技巧 / 296

即兴发言经典再现 / 299

上篇 心灵说服沟通

说服并非不登大雅之堂的雕虫小技，事实上，从我国古代以辩才进行政治活动的说客，到现代每天周旋在政敌、盟友、支持者与反对者之间的政治家，说服影响他人的技巧，都是他们的看家本领。说服力的强弱，决定了一个人是领导者还是追随者，是主导者还是永远的附庸……



第①章

说服影响他人，是一种高层次的智慧

说服并非不登大雅之堂的雕虫小技，事实上，从我国古代以辩才进行政治活动的说客，到现代每天周旋在政敌、盟友、支持者与反对者之间的政治家，说服影响他人的技巧，都是他们的看家本领。说服力的强弱，决定了一个人是领导者还是追随者，是主导者还是永远的附庸。

● 源远流长，说服的智慧从鬼谷子开始

简单地说，说服就是通过有效的沟通，使人的思想、态度、行为朝特定的方向改变。说服别人的口才是一门技术，也是一门艺术。在现实之中，向家人、恋人传递自己的生活观念是说服；向上司、同事推介自己的工作思路是说服；各种交涉、谈判、矛盾的解决是说服；就是你在商场买一件电器，向服务人员谈折扣和售后服务条款，也是一种说服。说服的应用范围极广，但它又不仅仅是一件琐琐碎碎的实用语言工具，事实上，自古以来就有人以说服为依托建功立业，在实现自己一生抱负的同时，也影响了当时的政治格局。

春秋战国时期，各种思想流派大放异彩，他们著书讲学，互相论战，世称“百家争鸣”。除了我们熟悉的道家、儒家、法家等等之外，有纵横家自成一派，影响深远。纵横家是指凭辩才进行政治活动的人，这一派的开山鼻祖叫王诤，他是中国历史上一位极具神秘色彩的人物，被誉为“千古奇人”。王诤因隐居在周阳城清溪之鬼谷，自称鬼谷先生，鬼谷子的名号由此而来。鬼谷子既有政治家的六韬三略，又擅长于外交家



的纵横之术，他的著述《鬼谷子》历来被人们称为“智慧禁果，旷世奇书”。

《捭阖》是《鬼谷子》的开篇之作。捭阖之术是世间万物运转的根本，也是纵横家游说的重要说术言略。鬼谷子认为，口是心的门户，心是思想的主宰。人们的志向、欲望、思想、智谋等等，都通过门户表现出来。所以，要用开启和闭合的变化来控制思想的表达。所谓“捭”，是开启自己，拨动对方，就是正面游说；所谓“阖”，是闭藏自己，封闭对方，就是反面游说。讲长生、安乐、富贵、尊荣、扬名、宠爱、财利、得意，这是正面的引导，是为了激发兴趣；讲死亡、忧患、贫贱、困苦、受辱、抛弃、失利、失意、有害、受刑、被罚，这是反面警示，是为了终结意图。用这两种手段来游说，没有什么意图不能探究出来的，没有什么观点不能游说进去的，没有什么事是办不成的。用这个道理可以游说一人，可以游说一家，可以游说一国，可以游说天下。

鬼谷子捭阖之术的应用，主要体现在他的两个弟子苏秦和张仪身上。苏秦在少年时代，曾与张仪在颍川阳城拜鬼谷先生为师。当时各诸侯国争霸，以秦国的实力最为强盛，齐、楚、燕、赵、韩、魏六国，都不是秦国的对手，余下那些小国就更微不足道了。从当时列国关系来看，存在着两种趋势：或是六国联合起来，共同对付秦国，这叫合纵；或是以秦为核心，对六国各个击破，这叫连横。苏秦学成出山，本着一个促成六国结盟以共同对抗秦国的战略思想，开始他的游说活动。单凭自己那三寸不烂之舌，竟促成了前所未有的六国同盟。六国国君于赵国洹水之上，歃血为盟，合纵抗秦。封苏秦为“从约长”，佩六国相印，并派人将六国盟约之事向秦国通报。自此之后，秦国竟有十五年之久不敢越函谷关“雷池”一步。

张仪比苏秦出道晚，他的主要功业在于连横。秦惠文王九年，张仪入秦国，凭借出众的才智被秦惠王倚重。第二年，秦国的官僚机构开始设置相位，称相邦或相国，张仪出任此职。他是秦国置相后的第一任相国，位居百官之首。张仪在商鞅变法的基础上，与秦国的耕战政策相配合，运用雄辩的口才，诡谲的谋略，纵横捭阖，游说诸侯，建树了诸多功绩，在秦国的政治、外交和军事上成为举足轻重的人物，为秦国的霸业和将来的统一起了积极的作用。

史学家司马迁评价苏秦、张仪说“此两人真倾危之士”！当代国学大师南怀瑾在评价这两人时说：“整个的列国局面，历史的时代，在他们两位同学的手里摆布了约二三十年。”

说服之术是在深刻洞察人心、人性的基础上，结合当前的形势和环境，形成的一



种行之有效的引导方略。时至今日，这个社会已经跨入了一个人人都注重“说”的资讯时代，说服力已经成为每个现代人最重要的竞争力之一。就像前美国总统林肯所说的那样：“无论人们如何抗拒我，只要他们肯给我一个说话的机会，我就可以把他说服了。”那些具有高超说服能力的人必然成为这个社会中的活跃人物。这就是说服力最有力的体现。

生活中的每一天，我们其实都在面对说服力的挑战，你可以去说服别人，也可以被别人所说服；你可以引导别人，也可以被别人引导。至于你要做哪一种人，就看你有没有说服力，有说服力的人能说动别人跟着自己走，没有说服力的人只能听命于人。如果到今天你依然对自己的说服力没有自信，那么也不必为此忧心，说服之术既然称之为“术”，其间必然是有道可循，有理可依。我们完全可以从中国古老的说服谋略中汲取营养，结合社会现实，去揣摩、去学习、去锻炼，让自己逐步变成说服高手。

● 高超说服力的三个要素

在我们的工作生活中，我们常常要把自己的观点、思路、方法准确有效地传达给别人，并且需要对方接受我们的意见或建议，然后付诸实施。这就是说服他人的过程。

“说服”就是一门让人认同你的观点，展示个人魅力的影响艺术。同时，也是一种让他人能够听信于你的个人能力。说服能力的高下因人而异，那种遇事慌张、口齿木讷的人固然谈不上什么说服力，而那种充满套话、空话的长篇大论和那种过于尖锐的语言，也只能使人疲惫厌倦，产生排斥心理。无论你天资多么聪颖，接受过多么高深的教育，假如你无法得体、恰当地表达自己的思想，让人接受你的思想，你仍旧可能会错失一次次机会。而要想让别人喜欢你、承认你，必须培养自己的口才能力，只有这样才能打开你与他人之间沟通的大门，彼此才能心灵碰撞产生共鸣。

培养说服力，我们首先要弄清楚真正高超的说服力要具备什么样的特点。

第一，要有超强的感染力。成大事的秘诀有很多，而充满鼓动性的口才是最重要的因素之一。事业的成功与失败，往往决定于某一次讲话。

恺撒大帝最初是一名负责公众竞赛的官员，当年他组织过一连串的活动——狩猎野生动物、角斗表演、戏剧竞赛等。对平民百姓而言，恺撒这个名字逐渐和他们喜爱的盛事结合在一起，是那么让人期待和难以忘记。在攀升到执政官地位的过程中，他