

一门让你掌握不争执、不对立的沟通艺术

超级 说服力



一开口就能说服任何人

说服是门艺术，在任何场合说服任何人 李格非 编

让你说的每一句话都正

陕西师范大学出版社

超级 说服力

一开口就能说服任何人

李格非 编

陕西师范大学出版总社

图书代号:SK18N1667

图书在版编目(CIP)数据

超级说服力:一开口就能说服任何人 / 李格非编. —西安:
陕西师范大学出版总社有限公司, 2018. 11
ISBN 978 - 7 - 5695 - 0400 - 2

I. ①超… II. ①李… III. ①口才学—通俗读物
IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 259907 号

超级说服力:一开口就能说服任何人

CHAOJI SHUOFULI YIKAIKOU JIUNENG SHUOFU RENHEREN

李格非 编

总 策 划 杨建峰
责任编辑 乔树雄 杨永胜
责任校对 乔树雄 曹君丽
装帧设计 松 雪
出版发行 陕西师范大学出版总社
(西安市长安南路 199 号 邮编 710062)
网 址 <http://www.snupg.com>
印 刷 河北祥浩印刷有限公司
开 本 880mm × 1270mm 1/32
印 张 8
字 数 186 千
版 次 2018 年 11 月第 1 版
印 次 2018 年 11 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978 - 7 - 5695 - 0400 - 2
定 价 29.80 元

读者购书、书店添货或发现印装质量问题,请与本社营销部联系、调换。

电话:(029)85251157 传真:(029)85307636

前 言

在我们的生活中，说服可以说是无处不在。比如，父母说服自己的孩子少玩游戏，多看书；老师说服学生上课专心听讲；领导说服下属提高工作效率；销售人员说服顾客购买自己的产品等等。

同时，说服也是一件非常艰巨的任务，因为这意味着你要别人改变自己原有的看法。在现在这个崇尚个性的时代，没有人会随随便便让你说服的。

不过，如果你取得了对方的信任，与对方产生了共鸣，那么，成功说服也就水到渠成了。

所谓的超级说服力，就是把沟通的管道打通，让人们彼此之间没有误解，没有争执，让彼此能理解，能交流，能产生共识。就像大禹治水，通过说服，可以让敌人成为朋友，让分歧化为共识。

说服力的强弱，直接导致同样的事情出现迥然不同的结果。有说服力的人，获得他人的认同，造就非凡的功业；而没有说服力的人，却只能终日黯然，碌碌无为。

我们可以毫不夸张地说，说服力是人生的润滑剂，即使在最美好，最和谐，最单纯的关系中也不可或缺。

那么，说服力是天生吗？不，思考和学习才是说服力的源头。一个人愿意去学习，同时会动脑筋去揣摩，那么用不了多久，就会

变得很有说服力。要是这个人放弃思考，放弃学习，那么说服力必将离他而去——他的思维将变得僵化，他的话语将变得无味，如此，又怎么会有说服力呢？

不要忽略说服力的修炼，说服遍布生活的每个角落。看看我们的生活，你就会发现，很多时候，我们做事是因为有人劝说我们去做——你以为自己是主动、自发的，其实不是，你只是被人说服了而去做某事而已。

说服力是一种技能，好比是骑自行车，通过学习和练习你就能学会。你的任务就是做到非常善于影响和激励别人，去支持你，帮助你，进而实现你的目标，解决你的问题。

本书针对生活和工作需要，以生动的文字，丰富的案例，解析了听众的心理，并有的放矢地介绍了相应的说服策略和方法。本书语言简练轻松，内容具有很强的实用性，是管理者和销售人士的案头必备。

掌握了说服力，就能让你在任何场合说服任何人，轻松掌控局面，让你所说的每一句话都能打动人心。

愿你通过本书，能够掌握不争执、不对立的说服沟通技巧，成为一个真正的沟通高手。

2018年8月

目 录

第一章 开始说服之前,你应该这样做

注重仪表,好形象也是说服力	002
眼睛是心灵的窗口	003
提高吸引力,增强气场	005
一两分钟就能决定你的输赢	006
用恰当的称呼打造你的好形象	008
寻找共同话题,让对方接受你	010
挺直腰杆,展示自信姿态	012
尊重他人也是尊重自己	014
选好说服氛围,增加说服成功率	016
把握说服时机,让说服更顺利	017
如何运用说服表情	019

第二章 无声的说服:肢体语言的力量

姿态体现修养, 摆正体姿再说话	022
当众拥抱你的敌人, 化被动为主动	027
点头: 表现出合作意向与肯定态度	029
获取站在左边的优势, 处于主动位置	030
拍抚肩膀: 对你很有信心	031
用好手势语言, 更具吸引力	033
善用眼神, 眼睛也会说话	039
用微笑赢得一切	041
正确运用态势语向他人传情达意	044

第三章 瞬间打动人心的说话策略

分析利弊讲清理	048
合理借题发挥，水到渠成	051
举实例说实理	053
苦苦哀求不如循循善诱	054
亲和力是说服人的利器	059
妙用激将，成功说服	060
引起共鸣，使话题深入人心	064
采取矫枉过正的方法说服别人	067
通情达理，灵活变通	069
投石问路，后发制人	072
以退为进，解除戒备	074
学会用数字说话	076
有话不一定直说	078

第四章 说服高手最爱用的说话技巧

比喻说服的艺术	082
对比说服效果佳	083
唤醒说服的技巧	084
借物说服的要领	086
领会归谬说服的内涵	088
巧用暗示说服	090
树标说服易引人共鸣	091
先掌握技巧，再托人办事	092
现身说服最有力	097
用技巧说服他人	098
遇见分歧，适时转移话题	101
学学交谈中反问的技巧	106
掌握交谈中提问的技巧	108

第五章 把握分寸,把话说得天衣无缝

把话说得天衣无缝	112
不该说的莫开口	114
凡事不把话说绝	117
话不点透,以免伤人心	118
让寒暄恰到好处	120
用坦诚的语言感染对方	122
玩笑话要得体	124
学会“旁敲侧击”解决问题	126
赞美得好可以调和人际关系	128
仔细斟酌闲谈用语	130
用好交谈敬辞	132

第六章 关注细节,成功说服需要更严谨

把握说服的度	136
察言观色很重要	137
让说话有权威感	141
说话要找准时机	143
顾及不同的风俗习惯	145
掌握好说服声调	146
注意交谈礼节	148
“口头禅”透露真实性格	150
多种称呼,亲疏有别	157
说话语速传达性格密码	160
谈话特征告诉你他人心理	162
通过语气判断内心想法	166
网聊小细节,揭露潜在本性	168

第七章 会辩论,你能说服任何人

- 活用获胜技法 172
- 利用感情情绪感染听众 176
- 了解辩论者心理 183
- 灵巧地避免得罪人 185
- 巧用循序渐进的原则辩论 188
- 善用诡辩术 191
- 一言定成败,一言定兴衰 193
- 引出对方谬论再反驳 198
- 因势利导,引领对方的思路 204
- 找出反击缺口以制胜 206

第八章 懂谈判,让自己的利益最大化

巧用商务谈判语言	220
如何在谈判中占据主导地位	222
说服是谈判过程中的艰巨任务	225
说好谈判的入题话	228
谈判语言的注意事项	229
谈判中应注意的细节	231
谈判中的应答技巧	233
学会用提问左右谈判进程	236
巧施压力而攻心	241
谈判中用好攻心战术	243

或先由你由浅入深 步步推进

第一章

开始说服之前,你应该这样做

注重仪表，好形象也是说服力

想要说服对方，你必须要保持仪表的整洁大方，这样说出来的话，才更具有信服度。

保持无异味、无异物是仪表干净整洁的首要要求，修饰仪容细节的工作不是一朝一夕的事情，要长期坚持下去。个人礼仪最基本的要求就是干净整洁，它包括了面容、头发、脖颈、服装等各方面。脸部干净有光泽；耳朵、脖子也要清理干净。千万要重视这一点，面部最能代表一个人。面容干净与否，皮肤保养得好不好，是活力四射还是老气横秋，都与他人对你的印象直接相关。有教养者，断然不会衣冠不整。

头发和面容相比虽然比较容易被人忽视，然而要想树立良好的形象，就绝对不能忽视你的头发。有关发型的话题，这里就不再赘述了，只强调要保持头发的干净整洁。如果松软头发光亮，而且梳理整洁，与光洁的面容相衬，你良好的修养和气质就更能体现出来。你的上衣和肩背绝对不能有头皮屑或者脱落的头发，否则，别人会认为你不注重个人形象。

其次，手的清洁也十分重要。假如把脏手伸出来，你的形象绝对会一落千丈。手在个人形象中占据着非常重要的地位。长有又黑又长的指甲的人绝对称不上仪表风度不凡。通常，男性应留短指甲，女性一定要时常修剪指甲以保持整齐洁净。力求个人形象简约，即整修个人形象时，应简约但不简单；应该简洁明快，朴素大

方。要做到端庄大方，是需要仪态端庄，举止大方，避免太过夸张。

做发型时，求短忌长是对男性的基本要求；而女性不宜留披肩的发式。在工作场合最好能把披肩发盘束起来。假如选择染发，应该和自身装束相匹配。指甲不可过长，太张扬的指甲彩绘应该避免。不能对着别人修饰自我形象，为了显示对人对己的尊重，修饰整理仪表时要回避他人。假如女士需要补妆，可以选择洗手间，从而避开他人。

男性虽然不需化妆，主要就是理发修面，然而像护肤霜、香水之类的也可多少用一些；女性则应以使面容端庄自然的淡妆为主。选用饰品时应考虑服饰、本身特征、出现场所这些因素。同时，应注意和个人气质、职业身份和场合相协调，修饰为主，不可过于显眼。

眼睛是心灵的窗口

大家总说，透过眼睛可以看到一个人的心灵，要想知道一个人在想什么，可以观察他的眼睛。当某人认为别人在骗自己时，就会说：“看着我的眼睛和我说！”可以迎着对方的目光直视的人绝大多数证明他此时说的是实话，反之就很让人怀疑，无法相信。眼睛是心灵的窗户，眼睛清澈明亮的人往往为人正直，眼睛昏暗、目光邪气的人则往往心术不正。所以，我们通过看一个人的眼睛，可以分辨出他的品质优劣、心术邪正。

先贤孟子曾说，观察一个人的眼睛是分辨一个人善恶的最好办法。一个人的丑恶会通过眼睛暴露出来。眼亮则心正；眼昏则反之。当听别人说话时，仔细留意对方的眼睛，他就无法隐藏他的善恶。总的来说，一个人内在的东西可以通过眼睛表现出来。

- (1) 有胆识的正直的人往往目光炯然。
- (2) 眼神无法定下来的人，往往缺乏决策力，或者容易紧张。
- (3) 眼睛时常在明暗之间交替，这个人往往工于心计，假如是在与他人说话，这说明他希望早点结束。
- (4) 缺乏斗志，乏味的人通常目光黯淡呆滞。
- (5) 目光炯炯有神的人，说明这个人精力充沛，富有活力。
- (6) 一个人言不由衷或有所隐瞒时，会不敢正视或者回避别人的视线。
- (7) 心地坦率的人会主动与他们交换视线。
- (8) 眨眼频率加快，说明这个人正在发怒或者激动。有些时候，内心感到愧疚或害怕时常用的一种掩饰手段就是眨眼睛。
- (9) 工于心计的人两眼往往似睡非睡，似醒非醒；眼神有种惶惶不可终日的感觉，通常意味着这个人既想走捷径又怕被人撞见。
- (10) 内心沉稳、有主见的人，两眼安定沉稳；有朝气的人，双眸富有生机，目光敏锐犀利。
- (11) 奸人的目光虽然澄澈如水，却往往游移不定。
- (12) 清纯、清朗、端庄、豁达、开明的人，眼神会清凉如水或者清澈明澄。
- (13) 粗鲁、愚笨、庸俗、猥琐、鄙陋的人，眼神往往浑浊污秽，驳杂不纯。
- (14) 交谈时，对方对你不感兴趣或者觉得和你生疏，他的眼睛便不会和你对视。