



一门让你的表达更具逻辑性的口才艺术

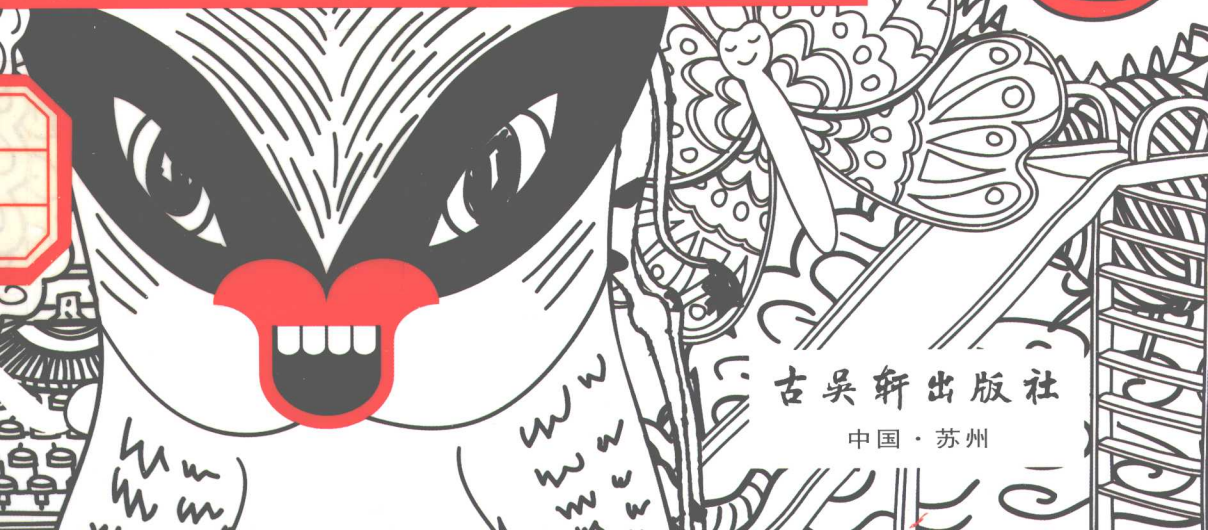
超级 说服力

在任何场合说服任何人

话不在多，有效才是硬道理！

李劲◎著

让你说的每一句话都深刻入骨，让你说的每一句话都打动人心！



古吴轩出版社

中国·苏州

超级说服力

在任何场合说服任何人

话不在多,有效才是硬道理!

让你说的每一句话都深刻入骨,让你说的每一句话都打动人心!

李劲◎著

古吴轩出版社

中国·苏州

图书在版编目(CIP)数据

超级说服力 / 李劲著. — 苏州: 古吴轩出版社, 2016. 1
ISBN 978-7-5546-0602-5

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第311545号

策 划: 穆 穆
责任编辑: 徐小良
见习编辑: 顾 熙
装帧设计: 润和佳艺

书 名: 超级说服力

著 者: 李 劲

出版发行: 古吴轩出版社

地址: 苏州市十梓街458号

Http: //www.guwuxuancbs.com

电话: 0512-65233679

邮编: 215006

E-mail: gwxcbs@126.com

传真: 0512-65220750

出版人: 钱经纬

印 刷: 北京毅峰迅捷印刷有限公司

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 14.5

版 次: 2016年1月第1版 第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5546-0602-5

定 价: 35.00元

如有印装质量问题, 请与印刷厂联系。010-89581657



悟透说服心经，举手投足都是说服力

为什么我们在某些领导的带领下，会任劳任怨，在另一些领导者手下工作的时候，却总是敷衍了事呢？为什么我们会因为跟某些慈善家沟通后，大为感动，甚至以实际行动或大量的财力共襄盛举，而对身边至亲之人的规劝，却总是充耳不闻呢？

为什么有些师长的教诲，会改变我们的一生，而爸妈无论说得有多好，却总是让我们不想听呢？为什么有些人的意见，常常会得到同事们的支持，而有些人的意见却不受重视呢？

到底是什么让我们变得固执，而不愿意接受别人的说教？而又是什么触动了我们的心灵，让我们不在执拗，而接受他人的意见呢？

答案很简单，都是因为说服力！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。

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那样做——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。

早晨起床是因为从小父母就劝说我们如此去做；我们住在现在的居所，是因为某人说服了我们在哪儿购买或租用了那所房子；我们现在日常过日子要遵守国家法律，那是因为以前有人劝说过我们去这样做；我们不说谎，不欺骗别人，不盗窃，是因为有人劝说过我们而采纳了一套道德和伦理标准。

事实就是这样，每天醒来，我们都会发现自己被说服所包围。在被他人说服的同时，我们也在努力试图去说服他人：你想在早晨睡懒觉，除非你有好理由说服父母，否则，他们肯定会不断地打扰你的美梦；你想要买到便宜的房子、车子，那么你就要说服对方降价；你不想做家务，就要给老婆一个偷懒的理由——也许每天抱一抱她，亲一亲她，然后鼓励一下她，她就会很开心地主动承担家务劳动，而不再追究你的懒惰了……

说了这么多，其实就是想要告诉你：要么被人说服，要么说服别人，你没有第二条路可走。这听起来似乎挺无奈，其实不然，只要你具有超强的说服力，那么突破“重围”，杀出一条“血路”是可能的——只要你愿意按照本书所说的去做，至少你能省事不少，毕竟用几句话便把事情解决，远比动手做事要轻松得多。

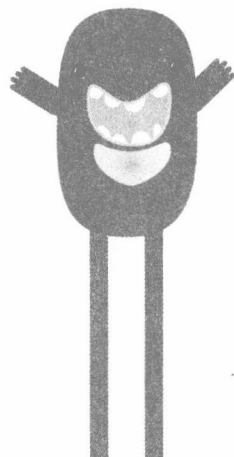
本书分析了缺乏说服力的原因，讲述提升说服力的方法，以及具体的说服技巧，其中涉及实际生活和工作的方方面面，你可以从本书中系统地学习到关于“说服”的知识，并掌握实用的说服技巧。

最后再次强调，不要忽略说服力的修炼，如果三言两语便能解决问题，又何必大费周章呢？



Part 01

为什么Ta拒绝被你说服	001
原因一：争一个“理”字，却输掉一个“情”字	002
原因二：你没有注意到对方的戒备心理	006
原因三：想消除别人的偏见，自己却抱有偏见	012
原因四：你说了一些伤害对方情感的话	016
原因五：你没有花心思寻找一些说服的理由	021



Part 02

拟订好说服工作前的五个计划	027
一、你的底气在哪里? —— 确立说服的信心	028
二、你怎么打动对方? —— 吸引对方的注意	033
三、你怎么让人相信? —— 赢得对方的信任	039
四、你怎么说服对方? —— 采取恰当的策略	044
五、你能坚持到底吗? —— 保持良好的耐心	049

Part 03

如何让自己的说服理由更有说服力	055
一、塑造形象, 样子讨喜很重要	056
二、强调特色, 让你脱颖而出	062
三、列举实例, 事实胜于雄辩	066
四、利用数据, 让小数点为你说话	071
五、说明好处, “吸引”比“恐吓”更具说服力	076

Part 04

瞬间打动人心的语言表达技巧	081
一、让你的语言表达得更通俗易懂	082
二、善用正面积极、令人充满热情的语言	087
三、让你的语言表达得更更有感情一些	093
四、善用那些别人乐意听的话	099
五、站在他的立场，引导他的思维	104

Part 05

说服工作中的几个心理学效应	111
一、互惠原则：“大家好，才是真的好！”	112
二、标签效应：“好人啊，你真是大好人！”	117
三、跟风心理：“这是潮流，你OUT了！”	123
四、权威影响：“专家都说了，就这个好！”	128
五、稀缺理论：“赶紧的，晚了就没货了！”	134

Part 06

说服高手们一般采用的说服策略 139

- 一、承诺或让人承诺，都能带来说服力 140
- 二、重复再重复，达成深层次说服 145
- 三、从小要求开始，渐进式说服 149
- 四、存异求同，善与人达成一致 154
- 五、抓住关键，聊聊对方关心的话题 159

Part 07

几个匪夷所思却非常好用的另类说服方法 165

- 一、泼冷水、唱反调，也有说服力 166
- 二、制造尴尬的无赖方法，也有说服力 171
- 三、瞬间沉默，不讲话也有说服力 175
- 四、随便乱说，说产品坏处也有说服力 180
- 五、吊胃口，故弄玄虚有说服力 184

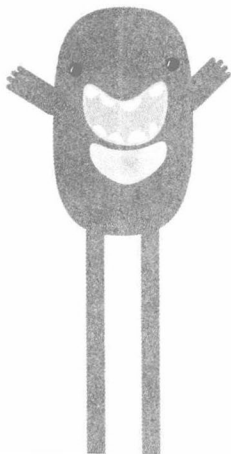
Part 08

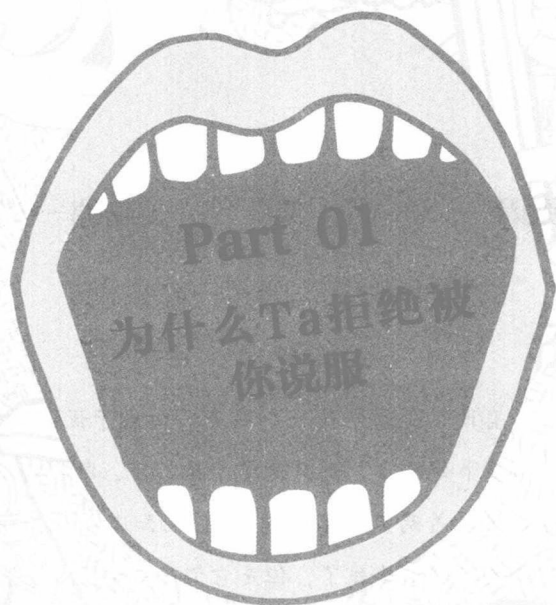
现实生活常见的实用说服术 191

- 一、这样安慰，对方的心情会更好 192
- 二、这样批评，人家才有可能接受 196
- 三、这样拒绝，可以避免尴尬的局面 201
- 四、这样道歉，对方更愿意原谅你 206
- 五、这样交涉，促使对方做出让步 211

结语

你愿意改变自己吗 218





Part 01
为什么Ta拒绝被你说服



原因一：争一个“理”字，却输掉一个“情”字

有两只兔子争论一个观点。白兔子说：“红萝卜好吃。”灰兔子说：“白萝卜好吃。”两只兔子争执不下，就找德高望重的老兔子来做判断。老兔子看着两只小家伙说：“你们知道什么，胡萝卜才是最好吃的！”于是争论变得更热烈了，但是它们始终都没有争出个结果……

这个故事，是想要告诉你一些道理：像这个故事中的那种争论，根本没有必要。

生活中有许多事情，其实都没有争论的必要。特别是在你进行说服的时候，更应该避免与人争论不休。对于说服者来说，争论是一个陷阱，它将导致说服者的计划走向破产！

事实上，除了浪费口水和精力外，争论不仅不会让你显得博学多识、口才出众，反而会让你变成一个心胸狭隘的人。更糟糕的是，争论不能解决任何问题，却能让人生气。

争论中不会产生赢家，有一方哪怕表面上似乎占了上风，实际上也不会取得最后的胜利。从本质上来说，你还是输了——即使你把别人驳得体无完肤，你又得到了什么好处呢？除了暂时的沾沾自喜之外，你只能让对方的自尊心受到了严重的伤害，让对方因此讨厌你，甚至怨恨你。

最重要的是，你的目的完全没有达到——争论并不能改变对方的想

法，也许对方在口头上承认你说得对，但是他的心里也不会服气的。很显然，你只是赢了辩论，而没有真正地说服对方。

亚当斯是位很有经验的司机，他几乎没受过什么教育，但是口才非常好，他很喜欢和别人辩论，而且，每次他都能在辩论中胜出。

因为他对于汽车非常熟悉，后来就做了汽车推销员，但是很长一段时间内，他都没有能够卖出去一辆汽车。他十分困惑，不知道自己的问题出在哪里。后来他去找销售培训师指点自己。

销售培训师观摩了亚当斯的推销过程，立刻发现他的问题所在：不管是谁，如果说出了不符合亚当斯的心意的话，他就会毫不犹豫地当场辩驳。

“不可否认的是，你是一个非常出色的辩论家。从你得意的神色就可以看出来，你对自己的口才也是相当满意的。但是亚当斯，我想说的是，你的头脑有病吗？”

亚当斯脸上立刻没有了得意，当时就想要发作。培训师挥了挥手，打断了他，然后严肃地对他说：“你以为我说错了吗？你是想要和我辩论吗？但是亚当斯，我告诉你，我不想和你辩论，也没有必要和你辩论。我现在只是想要告诉你，你错了。”

亚当斯又想发言，培训师再次挥手打断了他：“你不要说话，现在你要听我说，因为我能告诉你，你的问题出在哪里。因为我能教你，该怎么做才能出单。”

亚当斯的脸憋得通红。培训师看着亚当斯的眼睛，大声地说：“请问，你为什么要与有意购买汽车的人发生争执并激怒他们呢？请问，这样做，对你有什么好处吗？你赢了辩论，感觉很得意吗？但是，你的业绩是零！你有什么好得意的呢？你知不知道，你的目的是说服他们，而不是和

他们争吵！”

被销售培训师一顿抢白，亚当斯无话可说。这个时候，培训师才缓了缓口气，平心静气地说：“亚当斯，你现在是否觉得胸口发闷，非常不爽呢？这就是在辩论中失败后的感受，也就是你那些客户的感受。你能够体会到吗？如果你能够体会，那么你就应该明白，你最需要的不是学习如何讲话，不是如何表现你的口才和辩论技巧，而是学会保持谦恭，管好自己的嘴巴，不要和任何人发生口头冲突。你想一想，是不是这样？”

讲完道理，销售培训师对亚当斯进行了指导。亚当斯随即便对自己的行为进行了调整和改正，很快，他就出单了。

亚当斯的故事有没有给你带来感慨呢？你有没有过亚当斯那样的行为呢？如果有，那么静下心来好好想一想吧。

记住，辩论能够给你带来心理上的满足感和思想上的收益，但它不是说服的好方法。如果你在说服过程中采用辩论的技巧，那么只会激发对方的逆反心理，让气氛更紧张，反而不能说服对方。如果你是一个说服者，你就要记住自己的目的是要说服对方，而绝不是与对方争论不休。

仔细去观察一下生活中的人和事，你会发现，那些每次跟女朋友吵架能赢的人往往都会成为单身。为什么？只要不是傻瓜，就应该明白，吵赢了对方，不代表你真的说服了对方。所以，若你足够明智，就不要与对方发生争吵。

下面是几个小技巧，能够帮助你走出争论陷阱：

(1) “我又陷入争论了吗？”时常留意自己的状态和谈话的气氛。及早察觉到即将或已经陷入争论，是从争论的泥潭中出来的拐点。

(2) “这件事重要吗？”一旦察觉到正在争论或有争论的倾向，自

问：“这件事重要吗？”夫妻之间，绝大多数争论都是鸡毛蒜皮的小事，完全可以一笑了之。不要缠绕在争论里，使得一整顿饭都吃得不愉快，或破坏一个良宵。

（3）“我一定要现在说服他/她吗？”如果谈话的气氛不愉快，是很难靠争论或争吵说服别人的。即使是重要的事，也不一定要现在说服他/她。如果争论起来让气氛变得不愉快了，又不需要立刻说服，不妨先搁下来，等彼此心情好的时候再换一种方式商量。

（4）“我一定要说服他/她吗？”有些事情，是否可以允许对方有着不同的看法呢？双方是否可以各自保留不同的看法呢？别人是否可以不按照我的看法去做呢？如果一定要别人认同自己的看法，一定要别人按照自己的看法去做，否则就恼怒不止，那是“控制狂”，是严重的个性缺陷，这样的人很难处好夫妻关系和其他人际关系。

（5）“没有对错，只有和气。”就像篇头故事里的口味选择，其实现实生活中的很多类似的事往往都没有对错。但是很多人，特别是夫妻，却往往为了对错争论不休，结果闹出大矛盾，从而破坏了双方的感情。

不要因为争强好胜，就与你的说服对象发生激烈的争论和冲突。或许你能够在争论中获得胜利，得到满足感和成就感。但是这种胜利只是短暂的，是毫无意义的。因为你会让对方不服气，会失去对方的好感，如此一来，你又将如何去说服对方呢？

另外，还有一点要注意，不仅不要陷入争论的陷阱，还有注意不要走入强迫的陷阱。有的人之所以与人发生争论，其实就是因为有强迫他人接受自己观点的倾向。



原因二：你没有注意到对方的戒备心理

洽谈业务的时候，我们往往会遇到这样的情况：双方的洽谈一直进行得很顺利，气氛也很和谐、愉快，可是对方却突然改变态度，语气严肃地说道：“你说的我都知道了，回公司后，我们再仔细斟酌一下。”

这样的情况会让你很难受，但你不知道问题出在哪里。为什么对方会改变态度，突然翻脸呢？根本原因在于你吓到人家了——让对方产生了戒备和防范心理。这就好像追女孩子，你要是看到人家就流哈喇子，人家一看就知道你动机不纯，能不对你产生警惕吗？说服也是这样，你开始的行为如果表现得太过急躁，或者动机太明显，对方就会对你产生戒备心理。

心生戒备的人不喜欢暴露自己的心事，对自己的言行也不负责，因此打招呼或说话的态度都是冷冰冰的、应付式的。他们的态度看上去不失礼貌，但总给人一种疏远的感觉。你要知道，他们并不轻视你，只是因为过于抑制自己，所以往往会言语索然无味，让人觉得敷衍了事。

然而，对方的戒备心理并不是最可怕的事情，最可怕的是你反应迟钝，未察觉到对方的戒备心理而继续说服。这时对方不仅会戴上面具，而且还会扭过脸去，把背朝向你，紧锁心扉。因此，进行说服之前，必须先仔细观察对方的言行举止，判断他是否有戒备心理。

因此，你要随时注意对方的反应，察觉对方是否心生戒备。一位从事贸易的朋友说，他和别人进行生意洽谈时，常常闭着眼睛聆听对方的说话

语调，这比通过翻译所传达的意思更能了解对方的脉搏。如果对方平时说话的速度很快，当他们说话的速度缓慢下来时，表示戒备心在逐渐增强。

当你在说服对方的时候，你的说服对象有以下这些表现，那么这就表示对方对你产生了戒备心理：

- (1) 开始见面时就冷漠无情。
- (2) 想确认对方的心意，但是对方的回答却暧昧、含糊。
- (3) 一旦涉及说服的主题，对方说话的速度就突然缓慢下来。
- (4) 对你的话只是随声附和，并不表示意见。
- (5) 对于一些无关紧要的事情详细追问，一直保持紧张、严肃的态度。
- (6) 谈话中，不断移开视线或不断上下打量你。
- (7) 他的态度突然变得特别客气。

越是神经质的人，戒备心理也就越强。为了不失礼节，他会非常谨慎，在语言表达方面往往会变得很暧昧。还有一种棘手的情形，那就是对方几乎不开口。无论你说什么，他只是回答：“是的，你说的有道理。”也有一种人正好与此相反，他们一再追问细节，这也是存在着强烈戒备心理的表现。

另外，如果对方说话的速度突然变慢，字斟句酌，那么可以确定对方的戒备心已达到了极点。

当对方的戒备心理产生了，就会对你的说服产生阻碍。如果你们是初次见面，那么戒备心理带来的阻碍就会更大。即使是老熟人，当他不清楚你的来意，或者察觉到你想要说服他的时候，他也会自然而然地产生一种戒备心理。这时，你就完全像和一个戴着面具的人在说话：对方的真实思想深深地隐藏起来，你根本无法了解。因为不知对方的态度如何，所以你