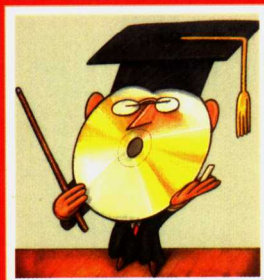


· 政坛商界的标准说话准则 ·

SPEAK
POWER

· 黄金珍藏版 ·



说服力

· 当众交流与沟通的杰出口才 ·

孙恒 / 编译

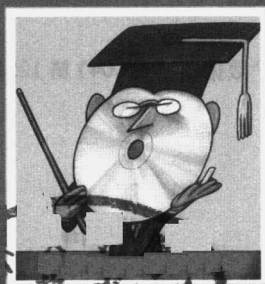
中国民航出版社



H017
5951
· 政坛商界的标准说话准则 ·

SPEAK POWER

· 黄金珍藏版 ·



说服力

· 当众交流与沟通的杰出口才 ·

孙恒 / 编译

中国民航出版社

图书在版编目(CIP)数据

说服力/孙恒编译.—北京:中国民航出版社,
2005.1

ISBN 7-80110-640-7

I.说…

II.孙…

III.口才学

IV.H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 125114 号

说 服 力

孙 恒 编 译

出版 中国民航出版社
社址 北京市朝阳区光熙门北里甲 31 号楼(100028)
发行 中国民航出版社 新华书店经销
电话 (010) 64290477
印刷 北京师范大学印刷厂
照排 中国民航出版社照排室
开本 880×1230 1/32
印张 8
字数 190 千字
版本 2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷
书号 ISBN 7-80110-640-7/Z·174
定价 19.80 元

序言 说服决定成败

说服力在人生中的作用越来越重要，在某种程度上它决定了一个人的命运。那些成功者总是能说会道、口若悬河。

说服决定成败。无论我们做什么事都离不开沟通，而一个人的说服力决定了事情的成功或者失败。

林肯说过：“没有说服力就不能张扬个性。”我很赞同这个观点，人的丰富内涵、气度只有通过语言信号才能放射出来。凡是有作为的人，都把说服力作为必备的修养之一，如古罗马共和国末期的政治家西塞罗，美国总统林肯等等。

毫不夸张地说，说服力是一门语言的艺术，是用口语表示思想感情的一种巧妙的形式。懂得语言艺术的人，懂得相处之道的人，他不会勉强别人与自己有相同的观点，他会巧妙地把他人引导到自己的思想上来。那些善于用口语准确、贴切、生动地表达自己思想感情的人，办事往往圆满，反之，不懂得语言艺术的人，最后自己也会陷入困境。

一直以来，人们似乎有个错觉，把口若悬河、妙语连珠的人等同于外强中干、不务实际之徒。但这个偏颇的观念正在改变，大家都注意到了这样一个现实，在美国历届的总统中，出身于律师的占了三分

之二还多，这就是说服的力量。

在社会上，人们的能力有高有低，快速了解他们，不妨看看他们的说服力。说服能力的高低，其主要表现是说话的艺术。语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵，通过成功的口才这一媒介，不熟识的人可以熟识起来，长期形成的隔阂可以消除。若是语言运用不当，也可能导致交际失败，甚至损害自身的形象。人的社会性决定了交际的重要，假如这个世界上只有一个人存在，大概人的语言功能都要退化了。

我很高兴地看到，近年来陆续出现了一些关于说服力、口才及交际方面的书籍，这是民众开始重视口才交际的一大实证。

作为推销人员，如果没有卓越的说服力是卖不出东西的。通过不懈的努力，我天天锻炼自己的口才，后来也变得能说会道了，而且更重要的是对人生充满了信心。

每个人都可以拥有出众的说服力，口才可以培养。只要你不停地训练自己的说服力，相信你一定可以出口惊人。

因此，从某种程度上来说，说服力并不亚于任何现代化武器，它是当代社会最具威慑力的力量。

目 录

第一章 神秘的说服力

- 一、魅力语言.....3
- 二、勇于说服.....11

第二章 说服力的基石

- 一、思维灵活.....21
- 二、有力表达.....33
- 三、目标明确.....42
- 四、善于倾听.....49

第三章 培养说服力

一、前奏准备.....	63
二、情感沟通.....	71
三、幽默魅力.....	79
四、攻心技巧.....	88
五、软磨硬缠.....	99

第四章 强化说服力

一、理解之道.....	111
二、迂回战术.....	120
三、学会提问.....	130
四、妙用修辞.....	141
五、化解反抗.....	154
六、批评有方.....	164

第五章 展开说服之翼

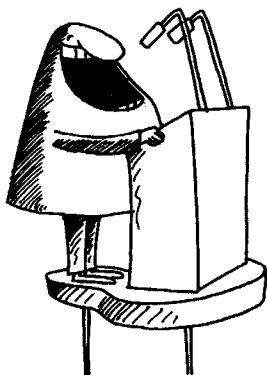
一、肢体语言.....	173
二、佐证有力.....	181
三、巧用激励.....	186
四、挑战逆境.....	192

第六章 说服力大运用

一、求职技巧.....	201
二、谈判艺术.....	212
三、推销方法.....	221
四、辩论诀窍.....	232
五、家庭交流.....	237

第一章

神秘的说服力



鲱鱼产了一万只卵，而家养的母鸡只下了一个蛋。鲱鱼从来不开口讲述她所做的；因此，我们轻视鲱鱼却奖赏家养的母鸡。

一、魅力语言

世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。

——苏格拉底

交流的先机

现代社会是一个竞争与合作的社会，在现代交际中，是否能说，是否会说，以及与言谈交际相关知识能力的多寡，决定着一个人的成功和失败。

在社会上，人们的能力有高有低，快速了解他们，不妨看看他们的口才。说服力的的高低，其主要表现是说话的艺术，语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵，通过成功的说服力这一媒介，不熟识的人可以熟识起来，长期形成的隔阂可以消除，甚至公司之间，社会集团之间，国家之间的矛盾有时也可以通过它得到解决，若是语言运用不当，也可能导致交际失败，甚至损害自身的形象。所以说，说服力决定着事业的成败。

在今天这个经济发达、自由竞争的社会中，沟通是全方位的，你的讲话水平、交际风度昭示着你的学识、修养和能力。因此，才华就展现在你的说服力上。

一个人的个性魅力是和他的说服力息息相关的，一位卓越睿智的商界精英，一位魅力无穷的政府领导，一位渊博儒雅的学者，都会在他的公众表达上有着不同凡响之处。说服力的伟大之处凸显于让人信服你的理论，并钦佩你的魅力。

如果现在告诉你，有人能够让一个牧民的儿子成为洛克菲勒的女婿，你会相信吗？然而，擅长说服别人的乔治·拜伦就是依靠他的口才使这样的事变成了现实。

加利福尼亚州一老者有三个儿子，两个大儿子在城市扎了根，老人与小儿子相依为命。

乔治·拜伦想把小儿子介绍进城，多次被老人断然拒绝，拜伦最后想了想对老人说：“假如把你的小儿子介绍给石油大王洛克菲勒做女婿，你是否同意我把你的小儿子介绍进城呢？”

老人经过激烈思考后终于同意了。

拜伦又找到石油大王洛克菲勒对他说：“如果我能让你女儿嫁给世界银行的副总裁，您会同意吗？”

洛克菲勒也同意了。

拜伦最后又找到世界银行的总裁对他说：“如果我把石油大王洛克菲勒的女婿介绍给你做副总裁，你是否会考虑再设置一个位置？”

结果，该总裁也同意了。

你不得不佩服拜伦的说服力吧！他居然能利用他的口才，让一个牧民的儿子做世界银行的副总裁。如果你能够具有这样的能力的话，你还担心什么事情不在你的掌控之中呢？

具有说服力的人，他必然是现代社会中的活跃人物。说服力是一门技术，也是一门艺术。能干的企业家，必须具备这门技术，律师要运用这门技术雄辩，政治家要用这门技术阐述自己的政见，教师、推销员、演员……谁都必须具备这门技术。

你的魅力就在于能够让别人对你产生信任，让他释解自己的防御心理。如果一名汽车推销员来拜访你时，你一定会首先想到：“这家伙又来向我推销汽车了。”并且，纵使他说的再动听，你心里也会有自己的一道防线，这是很正常的防御心理，就看你如何去打开别人的心扉了。

麦考比先生拥有一部老车，这部老车已经不能再使用了。于是，便有许多推销员来推销汽车，使他感到不胜其烦，自然造成他重重的防御心理。只要推销员一上门，他就会想：这些家伙又来了，我绝对不会上他们的当。

由于这些人为了推销他们自己的车，不是说：“你这部老爷车早已破旧不堪，实在有失您的身份。”就是说：“您已经换过太多的零件，还不如将这些费用购置一部新车更划算。”

这些话多么不堪入耳啊，所以麦考比先生心中十分反感。

有一天，汽车推销员约翰来到了这里，麦考比的直觉反应就是：这家伙一定是来推销汽车的，我绝不上他的当。

可是，约翰一看见他便说：“你这部车，看来还能用上一年半载的，现在就换车的话，也太可惜了，我看还是过一阵子吧！”说着便递了张名片给他，径自离去。

听他这么一说，麦考比先生顿时感到自己的整个防御心理崩溃了。接着，他马上给那位推销员拨通了电话。

不难想象，约翰成功地推销出去了一部车。他的成功之处，就在于欲进反退，让对方放松防线。这其实是个迂回的说服术。

懂得语言艺术的人，懂得相处之道的人，他不会勉强别人与自己有相同的观点，而会巧妙地把他人的思想引导到自己的思想上来。那些善于用口语准确、贴切、生动地表达自己思想感情的人，办事往往圆满。反之，不懂得语言艺术的人，最后自己也会陷入困境。

古罗马政治家、雄辩家西塞罗曾毫不夸张地说：“说服术是一门语言的艺术，是用口语表达思想感情的一种巧妙的形式。”

可惜许多人为了种种繁忙的琐事，竟忘记了大事，很少找时间去锻炼他们的“讲话技巧”，甚至不肯花一分钟的时间去思考：该如何充实自己的辞句？如何增加辞句的意义？如何使讲话准确清晰？也许你会说，这只不过走错了一步而已！可是，你要明白，你一生的失败，往往就错在“缺乏说服力”这一步上。

成功的齿轮

“如果有一天神秘莫测的天意要把我的天赋和能力夺走，而只让我选择一样我所拥有的本领，我将毫不犹豫地要求将说服力留下，如此一来我将能够迅速恢复其余。”

这是著名的宪法学家丹尼尔·韦伯斯特所说的话。

成功的、富有感染力的口才已经不是什么新闻了，托马斯·麦考利在他1880年的杰作《英格兰的历史：卷1》中，关于那位年仅24岁便高居英国首相之职的年轻的威廉·彼特有如下记载：

“议会是一个演讲的政府。在这一组织形式内，说服力是一位政治家所能拥有的全部品质之中所最可称道的。这一力量的存在之最

高形式和判断力无关,和坚忍不拔的意志力无关,和外交技能或者战争才能无关。”

这就是为什么缺乏经验和政治头脑的彼特,却依然被世人所称颂,然是一位成功的政治家的原因。

说服力可以在人身上创造“奇迹”,一个出色的演讲人能够从人群中脱颖而出,而在公司里,金钱、资源和权力的流向全部都朝着口才突出的人。

说服力所给予你的外在突出印象能成为你整体职业生涯成长道路上的一部分。

约翰·赫夫利供职于一家全球 500 强的大公司,他职位攀升的速度简直令人咋舌,而且丝毫不费吹灰之力。他许多同僚的能干程度并非不如他,但是,他是一位非常杰出的公众讲话者。他的说服力不仅有效,而且极具说服力。毋庸置疑,就是他的口才使他拥有了一项无往不利的利器。

还有一个这方面的例子。

在底特律汽车制造公司里,琼吉斯和麦琳这两位管理人员有着不同的职业道路。琼吉斯是一位十分善于游说的讲演者,曾经专门研究过口才,并且经常主持气氛热烈的会议。她确实深谙沟通和说服的艺术。与她恰恰相反,麦琳的口舌较为笨拙。

5 年以后,琼吉斯依靠自己卓越的说服力成了公司的副总裁,而口才欠佳的麦琳依旧是一位部门经理。

毋庸赘述的是，管理者毫无疑问都具有相当的能力，能够胜任这一职位。如果你不把说服力作为你的优势的话，自然就不具备比别人更大的竞争力，那么在你的职业生涯中你将永远位居他人之下。

现代社会的焦点可谓非常之多，而往往是讲话者占据了人们视线的中心位置。其中讲话是一条微妙的广告：你在向众人展示你的能力而用不着兜售。

这就是你应当利用每一个可能的机会开口讲话的原因。当需要有人讲话时，毛遂自荐吧！请自告奋勇地把自己介绍给众人，尽可能地让自己站在其他人的前列。你越是这么做，就越能使自己在别人眼里显得更自信。

我们知道，一项工作往往需要众多员工的合作、多个信息的综合才能完成。语言是最普遍、最方便也是最直接的传递方式。

说服力强，信息便能顺利、准确地被对方接收和理解，从而达到交流的目的。反之，说服力弱，信息就不会很好地被对方接收和理解，交流就会出现中断，甚至终止，交流的目的也就不可能达到，这项工作也就很难取得成功。所以说，说服力已成为决定一个人事业优劣成败的重要因素。

才干的载体

人才也许不是雄辩家，但有口才的人必定是人才。你也许很有才华——博览群书、贯通各个知识领域，但如果没有出色的说服力来展示自己，你只能怀才不遇地郁闷终身。所以给才干找个载体吧，说服力可以包装你自己，让你拥有令人钦佩的气质。

为什么历届总统都是演说家？为什么绝大多数的总统都出身

于律师？是出色的说服力成就了他们。所以，从某种意义上来说，说服力是知识的标志。出色的说服力能使你说话一针见血、滴水不漏。只有口才好的人才能够形成自己的影响力，受到周围人的推崇，他就是领袖！

第39任总统詹姆斯·卡特在南方时曾虔诚地接受基督教的洗礼。由于这段经历，记者们常喜欢让他就道德问题发表看法，其中不乏一些不太礼貌的难题。

有一次，一个记者问卡特：“如果有人告诉你，你的女儿与别人有不正当的恋爱关系，你将作何感想？”

卡特回答：“我会大吃一惊，不知所措。”稍做中断后他又加上一句：“不过现在还不用操心，她刚刚7岁。”

这样机智、幽默的回答，既让不怀好意的记者扑了个空，又给大家留下了难忘的印象，这就是谈话的艺术。

一个人要善于言谈和交际，满腹经纶却表达不出来固然不行，但肚子里没什么知识还要胡扯瞎吹也是不行的。所以我们说，浅薄庸俗、枯燥空洞的陈词滥调，不仅算不上是有说服力，而且是对说服力的歪曲和糟蹋。说服力，不仅是口语表达能力，而且要以丰富的学识和独到的见解为根基。慧于心而秀于言，人的学识愈广，人的自身素质愈高，那么人的说服力和交际能力也就愈有扎实可靠的根基了。反过来说，我们要具备说服力，这种意识愈强烈，愈会促使我们处处留心、认真求知。

由于说服力的应用极为广泛，它不受某种专业和职业的局限，这就促使我们会像海绵吸水一样经常汲取和储备各方面的知识和信息，而且有利于各种知识纵横交织，相互联系，便于构成像神经血管