

一本帮你改变命运、创造奇迹的书

张占磊
编著

说服术

你能说服任何人



告诉你让人无法说 NO 的深层说服法则

揭示说服艺术中有效的技巧
唤醒内心深处本能的说服潜能

人际交往的过程就是一个说服与被说服的过程。要成为说服高手，其实并不难，只要掌握方法，你也可以做得到。

立竿见影的
说服
宝典

中华工商联合出版社

说服术

你能说服任何人

张占磊 编著



中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

说服术:你能说服任何人 / 张占磊编著. — 北京:
中华工商联合出版社, 2012. 6

ISBN 978 - 7 - 5158 - 0199 - 5

I. ①说… II. ①张… III. ①说服 - 心理学 - 通俗读
物 IV. ①H019 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 101323 号

说服术:你能说服任何人

编 著: 张占磊

责任编辑: 吕 莺 郑承运

封面设计: 白立冰

责任审读: 郭敬梅

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市杨庄镇明华印装厂

版 次: 2012 年 10 月第 1 版

印 次: 2012 年 10 月第 1 次印刷

开 本: 710mm × 1000 mm 1/16

字 数: 260 千字

印 张: 13

书 号: ISBN 978 - 7 - 5158 - 0199 - 5

定 价: 28.00 元

服务热线: 010 - 58301130

销售热线: 010 - 58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19 - 20 层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E - mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E - mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 010 - 58302915

苏格拉底曾经说：世间有一种能力可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是令人喜悦的讲话能力。

在当今社会中，沟通是全方位的，你的讲话水平、交际风度显示你的学识、修养和能力。因此，你的才干很重要的一个方面就体现在你的说服力上。强有力的说服力不仅使我们在人生的旅途上获得更多的机遇，更重要的是它带给我们把握自己人生的自信和豪气。

一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。在现代生存竞技场中，不管是管理者、决策人、律师，还是销售人员、餐馆侍应生或教师，大都渴望以“三寸之舌”达到四两拨千斤的说服奇效。本书为大家提供了颇为丰富的说服技巧，如果你能在生活中加以应用这些“说服术”，相信你想要的事业、订单、财富、爱情和幸福人生，都可以一一手到擒来。

本书包括九个章节，较为全面地囊括了生活中会出现的种种情况、职场中会发生的种种状况，从“热情”“智慧”“情感因素”“策略”等方面着手，致力打造出新时代的最强“说服”技巧！

富兰克林说：如果你不能说服别人，并不是因为你的观点不好，而是因为你不太善于运用说服的艺术。你可以拥有世界上最好的点子或是最好的产品，但是如果你无法有效地向别人传达这些消息，那么再好的东西也没有价值。说话和事业的进展有很大的关系，是一个人力量的主要体现。

美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径。它

能使人显赫，鹤立鸡群。能言善辩的人，往往令人尊敬、受人爱戴、得人拥护。它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由说服力创造的。”

那么，你是否还在为各种繁杂琐碎的人际关系而苦恼不已？你是否还在抱怨别人对你的误解和猜忌？你是否还在为无法获取客户的信赖而终日叹息？你是否还在为不能博得上司的青睐及同事的爱戴而劳心劳力……你是否还站在积极交流带来的“胜利”对岸望洋兴叹、苦无良计？

如果真是这样，就看看本书吧，相信本书可以成为你并不苦口的“良药”，帮助你轻松解除上面的种种烦恼！

能言善辩不见得就能成功推销自己的产品；能说会道也不一定能成为谈判大师；“说服”，需要的不仅是口齿伶俐，更多的是要掌握“说服术”！

第一章 / 来吧，点燃我吧 ——释放激情，用智慧打动对方的心灵 · 001

- ◎ 用热情来点燃说服的激情 ····· 002
- ◎ 嘘寒问暖，让对方感觉到你的真心 ····· 004
- ◎ 话要说得激情飞扬 ····· 006
- ◎ 只有热情是不够的，说服还需技巧 ····· 007
- ◎ 用十二分的热情去锁定“龙头老大” ····· 009
- ◎ 你的热情用对人了吗 ····· 011

第二章 / 内在的力量 ——引导对方跳入你的思维矩阵 · 013

- ◎ “以退为进”，“引诱”对方进入你的“圈套” ····· 014
- ◎ 让对方“沦陷”在你的思维里 ····· 016
- ◎ “谋定而后言”，平息对方的情绪 ····· 018
- ◎ 攻心，是说服的“智慧背囊” ····· 020
- ◎ 想方设法让对方做肯定回答 ····· 022

- ◎ 用微妙的言语让他人认可你的思路 …… 023
- ◎ 把自己的观点“送给”对方 …… 026
- ◎ 先理解他，再让他按你说的做 …… 028
- ◎ 九项法则让你成为最可信的人 …… 030
- ◎ “欲抑先扬”，让对方认同你 …… 031
- ◎ 互利互惠，让他人跟着你的思路走 …… 033
- ◎ 瞬间转移对手的注意力 …… 034
- ◎ 最有力的表现就是动机高尚 …… 036

第三章 / 微表情的妙用 ——用感官说服对方 · 039

- ◎ 让内感官来“搭桥引线” …… 040
- ◎ “雄辩是银，沉默是金”，学会倾听吧 …… 042
- ◎ “静一静”，你就能扭转事态 …… 045
- ◎ 真心实意地“听”，鼓励对方把话说完 …… 047
- ◎ 快速判断出对方是哪类人 …… 049
- ◎ 面对再急的事也要从容不迫 …… 051
- ◎ 倾听，是你给对方的最大“恭维” …… 053
- ◎ 保持良好的形象，给对方视觉享受 …… 055
- ◎ 让“挨骂”来训练你的感官吧 …… 057
- ◎ 用肢体语言来增强你的说服力 …… 060
- ◎ 听觉，让你迅速获得商业信息 …… 062
- ◎ “两只耳朵，一个嘴巴”要紧紧配合 …… 064

第四章 / 用“事实”让对方说“Yes” ——给对方吃一颗“定心丸” · 067

- ◎ 用事实来扳倒“老学究”们 …… 068
- ◎ 让对方感觉到你是同类人 …… 070
- ◎ 实事求是，展现自己最好的一面 …… 072
- ◎ 事实才是铁证 …… 074
- ◎ 让对方亲自去看看事实 …… 076
- ◎ 平凡的“真实”好过体面的“表象” …… 078
- ◎ 用事实说话，不要逃避错误 …… 080
- ◎ 从他人身上看到事实 …… 082
- ◎ 认清弱者“软弱”的事实再下定论 …… 084
- ◎ 下“最后通牒”让对方抉择 …… 086

第五章 / 说服对方要有底气 ——“坚强”使你更具说服力 · 089

- ◎ “坚强”让你变得更具魄力 …… 090
- ◎ 说服他人，要坚持，再坚持 …… 091
- ◎ 遇到难缠的“主儿”，你得一忍再忍 …… 093
- ◎ 向“讨厌”自己的人“求助”吧 …… 095
- ◎ 把信息一点一滴“喂”给记者 …… 097
- ◎ 坚强勇敢地向领导“灌输思想” …… 098
- ◎ “雷厉风行”，展现强大的气场 …… 101
- ◎ 找“替罪羊”不如坚强地认错 …… 103
- ◎ “胆大心细”也是你坚强的体现 …… 105

第六章 / “包袱”和“引子” ——聪明人更懂得步步为营 · 109

- ◎ 把握好“得寸进尺”的“尺度”…… 110
- ◎ 先“踏脚入门”，再加尺度…… 112
- ◎ 让“钝感力”转化为“动感力”…… 114
- ◎ 点滴渗透，一步步搞定对方…… 116
- ◎ 放下包袱，反客为主…… 117
- ◎ 锅子“生”孩子，让对方背负“大包袱”…… 119
- ◎ 把十把梳子变成一千把…… 121
- ◎ 幽默一下吧…… 123
- ◎ “釜底抽薪”，卸掉心理“包袱”…… 125
- ◎ “模糊语法”是优秀的“引子”…… 128
- ◎ 一寸一寸地“蚕食”市场…… 130
- ◎ 主动去“得寸进尺”吧…… 132
- ◎ “化敌为友”是最好的智者箴言…… 134

第七章 / “反面教材”的力量 ——运用逆向思维说服对方 · 137

- ◎ “顺水推舟”，反过来“绑架”对手的策略…… 138
- ◎ 用对方的“剑”来刺他自己…… 140
- ◎ 旁敲侧击，正反“刺激”对方…… 142
- ◎ 缺点，也可以是成功的“好教材”…… 144

- ◎ 对待无理的人要“避实就虚” …… 145
- ◎ 对方无理，那就狠狠反击吧 …… 148
- ◎ “迂回战术”，向对方锁定你的见解 …… 151
- ◎ 让误解成为你为人处世的“反面教材” …… 153
- ◎ 把不合理的要求抛回给对方 …… 156
- ◎ “声东击西”地提出反对意见 …… 158

第八章 / 笑容是无言的雄辩 ——用情感因素增强说服力 · 161

- ◎ 任何时候都不要吝啬你的微笑 …… 162
- ◎ 人生漫漫，请带着爱上路 …… 164
- ◎ 情感激励法，尽可能地鼓励他人 …… 165
- ◎ 友情，能赐予你无穷的力量 …… 167
- ◎ 不做“铁血宰相”，让下属感受到你的真心 …… 170
- ◎ 用赞美来控制对方的情感 …… 173
- ◎ 人非草木，孰能无情 …… 175

第九章 / 一锤定音 ——把话说到点子上 · 179

- ◎ “快、准、狠”抓住对方好奇心 …… 180
- ◎ “小处”夸奖对手，切中要害 …… 182
- ◎ 说服中给对方留“面子” …… 185
- ◎ 寻求最有效的沟通方式 …… 187
- ◎ 一句话，让你“改头换面” …… 189

- ◎ 专注目标果断下手，一锤定音 …… 191
- ◎ 心诚则灵，诚心实意说服对方 …… 193
- ◎ 主动打开“双赢”之门 …… 195

第一章

来吧，点燃我吧

——释放激情，用智慧打动对方的心灵

◎ 用热情来点燃说服的激情

人们常说：“人生就是从不间断地说服与被说服。”尤其是在商务领域，那里汇集着各种性格迥异的人，但是，为了能达到共同的目标，大家必须同心协力，因此说服的场面俯拾皆是。所以说，人类的工作就是不间断地去说服。

众所周知，说服就是以求得对方的理解和行动为目的的谈话活动。因而，说服的最大特征就是在于引起对方的关注；但如果你只是单方面地述说自己的想法，或将自己的想法强加在他人的头上，说服就不可能获得成功。

也就是说，说服的关键在于帮助对方产生自发的意志。因此，说服不是为了使对方在理论上获得理解而进行的“解说”，也不是迫使对方在无奈之下付诸行动，而是要让对方感受到你的激情，并产生共鸣。

在公司里，如果不对上司或同事、部下进行劝导和说服，工作就会一事无成。而且，如果你是业务员的话，推销或为了使策划或产品更符合客户的要求而征求客户的认可，这些都要靠你如何去说服。在公司内部，与其他部门之间的协调，说服同样也是不可缺少的能力之一。很多事情，无论你是多么勤奋，如果仅靠一己之力，最终结果也可能不会太乐观；但是，如果你没有足够的热情去主动出击，也不积极与他人去交往去沟通，不向对方进行诱导，你就不可能得到他人的协助。

那么，支持说服的基本力量与热情，是由什么要素构成的呢？

对这个问题来说，最便捷的方式就是先回顾一下我们的日常生活，逆向思考一下：自己不愿接受他人的说服时，是什么时候，是什么样的情况。这些情况可能是你不能相信对方的时候，也可能是对方叙述的事情有矛盾的时候；还有可能对方的道理也许是对的，但他的讲法不合情理而让你产生反感情绪等等。

由此看来，不愿接受对方的说服，其理由包括了谈话方式不符合说服的对象、说服的内容以及说服时的条件都有关。甚至可以说，这一道理适合一切谈话场合。如果仔细想一想你就能明白，问题在于说服者的人格即“说服者是什么人”，劝说内容蕴涵着的力量即“说什么”，还有说服者的应变能力即“怎么说”。这三者与说服力有着直接的关联，是构成说服所不可缺少的要素。我们将这三种要素统称为“说服能力”。说服力与其他能力即解说能力、忠告能力等一样，是谈话能力中的一种，只是其目的各不相同而已。在说服能力中所蕴涵着的人性，关键在于说服者的人格力量，即说服者的人品足以使对方心安理得地、自发地付诸行动。

总之，说服力就是“什么人”“说什么”“怎么说”的综合。它是从“劝说者的人品”“说服内容的分量”“劝说者的应变能力”这三种要素的综合效果中产生的，不可能被某一种单一的技巧所替代。所谓的说服，就是包括这些要素，并事先预测到所有可能发生的事。

由此看来，培养自己说服别人的能力，实质上就是培养一种综合的谈话能力。它在谈话中的作用不可小觑，而且激发出这种能力的最佳方式就是热情。热情是说服的力量之源。

◎ 嘘寒问暖，让对方感觉到你的真心

其实，说服一个人最重要不是吹得如何天花乱坠，说得如何惊天动地，而是要直达人的内心，让对方感觉到你那颗滚烫的真心！

一般来说，在你和要说服的对象较量时，彼此都会产生一种防范心理，尤其是在危急关头。这时候，要想使说服成功，你就要注意消除对方的防范心理。如何消除防范心理呢？从潜意识来说，防范心理的产生是一种自卫，也就是当人们把对方当做假想敌时产生的一种自卫心理，那么消除防范心理的最有效方法就是反复给予暗示，表示自己是朋友而不是敌人。这种暗示可以采用种种方法来进行：嘘寒问暖，给予关心，表示愿给帮助等等。

有个“的姐”把一男青年送到指定地点时，对方掏出尖刀逼她把钱都交出来，她装作害怕样交给歹徒300元钱说：“今天就挣这么点儿，要嫌少就把零钱也给你吧。”说完又拿出20元找零用的钱。见“的姐”如此爽快，歹徒有些发愣。“的姐”趁机说：“你家在哪儿住？我送你回家吧。这么晚了，家人该等着急了。”见“的姐”是个女子又不反抗，歹徒便把刀收了起来，让“的姐”把他送到火车站去。见气氛缓和，“的姐”不失时机地启发歹徒：“我家里原来也非常困难，又没啥技术，后来就跟人家学开车，干起这一行来。虽然挣钱不算多，可日子过得也不错。何况自食其力，穷点儿谁还能笑话我呢！”见歹徒沉默不语，“的姐”继续说，“哎，男子汉四肢健全，干点儿啥都差不了，走上这条路一辈子就毁了。”火车站到了，见歹徒要下车，“的姐”又说：“我的钱就算帮助你的，用它干点正事，以后别再干这种见不得人的

事了。”一直不说话的歹徒听罢突然哭了，把300多元钱往“的姐”手里一塞说：“大姐，我以后饿死也不干这事了。”说完，低着头走了。

在这个事例中，“的姐”典型地运用了消除防范心理的技巧，最终达到了说服的目的。

站在他人的立场上分析问题，能给他人一种为他着想的感觉，这种投其所好的技巧常常具有极强的说服力。要做到这一点，就必须有一颗执著的心，用智慧的思维去释放对生命的热情，而后方能从对方立场上考虑问题。

一精密机械工厂生产某项新产品，将其部分零件委托小工厂制造，当该小厂将零件的半成品呈示总厂时，不料全不合该厂要求。由于迫在眉睫，总厂负责人只得令其尽快重新制造，但小厂负责人认为他是完全按总厂的规格制造的，不想再重新制造，双方僵持了许久。总厂厂长见了这种局面，在问明原委后，便对小厂负责人说：“我想这件事完全是由于公司方面设计不周所致，而且还令你吃了亏，实在抱歉。今天幸好是由于你们帮忙，才让我们发现竟然有这样的缺点。只是事到如今，事情总是要完成的，你们不妨将它制造得更完美一点，这样对你我双方都是有好处的。”那位小厂负责人听完，欣然应允。

习惯于顽固拒绝他人说服的人，经常都处于“不”的心理状态之中，所以自然而然地会呈现僵硬的表情和姿势。应对这种人，如果一开始就提出问题，绝不能打破他“不”的心理。所以，努力寻找与对方一致的地方，先让对方赞同你远离主题的意见，从而使之对你的话感兴趣，而后再想法将你的主意引入话题，而最终求得对方的同意。

有一个小伙子固执地爱上了一个商人的女儿，但姑娘始终拒绝正眼看他，因为他是个古怪可笑的驼子。这天，小伙子找到姑娘，鼓足勇气问：“你相信姻缘天注定吗？”姑娘眼睛盯着天花板答了一句：“相信。”然后反问他，“你相信吗？”他回答：“我听说，每个男孩出生之前，上帝便会告诉他，将来要娶的是哪一个女孩。我出生的时候，未来的新娘便已经配

给我了。上帝还告诉我，我的新娘是个驼子。我当时向上帝恳求：‘上帝啊，一个驼背的女人将是个悲剧，求你把驼背赐给我，再将美貌留给我的新娘。’”当时姑娘看着小伙子的眼睛，并被内心深处的某些记忆搅乱了。她把手伸向他，之后成了他最挚爱的妻子。

所以，让对方感觉到你的真心是至关重要的。一颗滚烫的真心不仅能给对方带来温暖，更能增加让他信服的砝码，你又何乐而不为呢？

◎ 话要说得激情飞扬

一个人如果用“脑子”说话，那么他的话便进了别人的“脑子”。如果用“心”说话，那么他的话就能进到别人的“心”里去。一个人所说的话语中，也凝聚着他的人生价值观。所以，说话就应该激情飞扬。无论是推销员也好，拉面馆的老板也好，官员也罢，只要他是用自己的而不是别人的语言来说话，那么他的话语中就会有許多亮点。那么，一个人的言语到底是从何而来的呢？其实就是来自你的人生态度。换句话说，就是在工作中如何学习这一过程。

比方说，有两个人，都是做拉面的。其中有一个人不动脑子地做了几十年，而另一个人则是每天都千方百计、想方设法地琢磨着如何把面的味道做得更好，让客人吃得更满意、更高兴。那么在几十年后，他们两个在表情、魅力、说话哲理等方面，肯定会有天壤之别。从前者的口中说出来的话，肯定只是些“赚了”“赔了”之类的话。而后者滔滔不绝讲出来的，则是拉面的味道，以及生活教会给他的人生哲理。其实，这种差别同样表现在说服力上，反映在说话能力与倾听能力上面，其结果就是“热情”。那么，热情对