

NENGSHUO HUIDAO

YIFENZHONG WUDI SHUOFUSHU

能说 会道

一分钟无敌说服术

何跃青◎编著

言不在多，达意则灵。妙语攻心，以理服人。

掌握一语万金的技巧，成就纵横交际的高手。

高效说服的沟通谋略，掌控局势的致胜宝典



中国长安出版社

能说 会道

一分钟无敌说服术

何跃青◎编著

高效说服的沟通谋略，掌控局势的致胜宝典

NENGSHUO HUIDAO

YIFENZHONG WUDI SHUOFUSHU



中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

能说会道：一分钟无敌说服术 / 何跃青编著. —北京：中国长安出版社，2010.8

ISBN 978-7-5107-0236-5

I. ①能… II. ①何… III. ①说服—语言艺术

IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 164229 号

能说会道——一分钟无敌说服术

何跃青 编著

出版：中国长安出版社

社址：北京市东城区北池子大街14号（100006）

网址：<http://www.ccapress.com>

邮箱：ccapress@yahoo.com.cn

发行：中国长安出版社 全国新华书店

电话：(010) 65281919 65270433

印刷：三河市航远印刷有限公司

开本：787mm×1092mm 1/16

印张：15.5

字数：200千

版本：2010年10月第1版 2010年10月第1次印刷

书号：ISBN 978-7-5107-0236-5

定价：29.80元

我们处在一个知识爆炸的信息时代，一个人的思想观念、表达方式会对这个人的一生产生重要影响。能否在最短的时间里说服他人接受你的观点，往往成为一个人事业成功与否的关键。

对于我们来说，不管是做销售，还是搞公关，在日常交往中，都离不开与人交流、沟通。而在这些与别人打交道的活动中，如果你懂得一定的说服技巧，那么一定会成为众人的焦点，也会为你带来无数的朋友、不菲的业绩和滚滚的财源！

时间不用过长，只要一分钟就行！话不在多，懂得一些“说服术”就行！

说服是一门艺术，要想成功地说服他人，不仅需要能言善辩的口才，还需要懂得一定的说服技巧。

要想在最短的时间里说服对方，需要学会运用一些说服术：

1. 主动接受说服术：只要主动一些，一切都会因此而变得有所不同。主动接受说服术，是成功人士的秘密武器。要想成功说服他人，必须寻找合适的机会，让对方主动接受你的建议。

2. 相似因素说服术：在态度和价值观方面越相似的人，相互间的吸引力就越强。只要对方和自己的态度相似，即使在其他方面有所欠缺，也会让对方对自己产生兴趣。

3. 反面衬托说服术：从反面说，是以事物的负面结果作为论据，将事情的反面结果告诉对方，以达到说服对方的目的。采用这种说服术，可以取得别样的说服效果。

4. 罗列理由说服术：在说服的过程中，理由是关键。理由充分，可以增加说服力。在说服的过程中，要将理由告诉给对方，而且理由越多越好，越充分越好。

5. 间接说服术：间接说服，就是说服者本人不用直接出面，借助有影响力、有说服力的第三者为自己说话，以达到说服对方的目的。要想真正说服对方，就要巧妙地利用间接说服。这样做，可以让对方不知不觉被说服。

6. 突出重点说服术：在说服过程中，突出重点理由，能够给被说服者留下深刻的印象，在说服别人的过程中，最具有说服力的方法，就是突出重点，将最关键的理由强调出来。

7. 换位思考说服术：换位思考是一个人对另一个人的心理体验过程，说服者要站在被说服者的立场思考问题，从而与对方在情感上得到沟通，为增进相互理解奠定基础。当被说服者感受到你对他的关心后，是很容易被说服的。

8. 身体语言说服术：身体语言是由人的肢体运动引起的，可以传递出各种各样的信息。巧妙地利用身体语言，可以得到别人的认可，说服别人也就水到渠成了。

.....

本书选取了大量的现实生活案例，并赋予其典型的意义，将各种实用、精妙的说服技巧展现在读者面前，让读者学会用最短的时间说服他人，从而可为演说、辩论、谈判等社交活动带来便利。本书中提到的说服术，更实用、更典型，一定可以让你快速成为说服高手。

第一章 一分钟无敌说服术——适时把握时机的艺术

- 无处不在的说服术 /3
- 每个人都需要说服术 /6
- 说服术是一门艺术 /10
- 懂得说服术，等于成功了一半 /14
- 说服别人不等于与人争吵 /18

第二章 引导别人主动接受建议——主动接受说服术

- 让别人自己得出你想要的结论 /23
- 用疑问句引发对方思考 /26
- 让你的建议成为对方的意愿 /28
- 让别人多说话 /30
- 巧设“优势问题”引导对方 /32
- 别将自己的意见强加于人 /35

第三章 拉近与对方的距离——相似因素说服术

- 找到自己的“同路人” /41
- 了解对方是说服对方的第一步 /44
- 寻找相似因素，让双方变得熟悉 /47
- 想办法主动拉近距离 /50
- 揣摩对方心理，从他的需要入手 /54

第四章 适当从反面渲染结果——反面衬托说服术

巧用反面衬托的优势 /59

主动将损失告诉对方 /62

适度运用“威胁”策略 /65

“负面渲染”量力而行 /68

唱好“红脸”与“白脸” /70

第五章 用充足的道理说服对方——罗列理由说服术

“理”多是好事，“理”多力量大 /77

文字的影响力更胜一筹 /80

同样的理由，多说几遍 /83

用事实说话，为自己增加分量 /86

越明确的数字资料，越能给人信任感 /89

表达具体化，描述细节化 /92

不要瞎聊乱侃，注意用语精炼 /94

第六章 巧妙触发对方隐衷——刺激情绪说服术

话由心生，以情动人 /99

给他一个好名誉 /102

用“激将法”刺激对方情绪 /105

赞美他人，赏识他人 /108

巧用突然的沉默，让对方进入圈套 /112

让别人感觉自己受重视 /115

第七章 从对方感兴趣的事入手——间接说服术

间接说服好处多 /121

巧用故事传达意念 /124

找个“媒婆”为你说话 /127

借用权威解己心事 /130
将具体做法告诉对方 /134

第八章 引导对方产生共鸣——认同心理说服术

学会让别人开口说“是” /139
一开始就不让对方反对 /141
巧用“心理共鸣”法 /144
不给对方说“不”的机会 /148
转变对方的拒绝心理 /151

第九章 强调最关键的理由——突出重点说服术

突出最关键的理由，不要泛泛而谈 /157
让事实为自己说话 /160
直接切入主题，抓住对方的“心” /162
用最少的语言，获得最大的利益 /166

第十章 用关心的方式说服对方——换位思考说服术

替别人着想，就等于为自己着想 /173
从对方的需要入手 /176
学会站在对方的立场想问题 /180
推崇对方，让对方认为自己很重要 /183
用“诱饵”吸引对方的注意力 /186
让对方先占你的便宜 /189
给对方一定的物质刺激，使之就范 /193
放弃眼前小利益，才能获得长远利益 /197

第十一章 说服别人获取认同——以理服人说服术

避免争论是解决争论的最好办法 /203

勇于认错比为己争辩有效得多 /206

少讲话，多倾听 /209

在不同场合，说不同的话 /211

正话反说，表达自己的见解 /213

利用时尚牌，获得对方的认同 /216

第十二章 用身体语言赢得别人认可——身体语言说服术

让得体的衣着为自己加分 /221

灵活处理自己的语言 /224

发自内心的微笑 /228

学会用眼睛说话 /231

眼泪的力量 /234

第一章

一分钟无敌说服术 ——适时把握时机的艺术

生活中，到处都存在着说服术，懂得了说服术也就等于成功了一半！这种说服术不同于人们之间的争吵，更不是不道德的行为。说服术不仅是一种“术”，还是一门艺术。每个人都需要说服术！

无处不在的说服术

不管是在纵横合纵的国际外交中，还是在唇枪舌战的商业谈判中；不管是琐碎繁杂的公司事务，还是针头线脑的日常生活，说服无处不在，说服无时不用！

作为社会中的一员，由于工作和生活的关系，我们每天都在和形形色色的人打交道。其实，只要有人际关系的交往，就一定有说服现象的存在，就一定有说服术的存在。

韩雪大学毕业后，非常希望自己能够找到一份图书公司的工作。

为了找到一份合适的工作，韩雪连续在招聘网站投了数千份简历。可是，不知什么原因，接到的面试通知却很少。

一天，一家图书公司打电话来，要韩雪前去面试。韩雪像其他应聘者一样，精心打扮了一番。可是，到了那里她才知道，公司要招聘的员工年龄必须在25岁以上。

回到家里，韩雪将自己的应聘经历告诉了爸爸：“招聘单位招25岁以上的人，但我只有21岁。”

爸爸听了她的叙述说：“你既然这么喜欢那份工作，为什么不想办法说服人事部经理呢？如果你确实能做这份工作，能做得很好，年龄根本就不是什么问题。”

听了爸爸的话，韩雪觉得自己错过了一次机会，决定以后要多使用一些说服的手段，只要有适合自己的位置，就一定要抓住。

可是，韩雪虽然这么想，却迟迟没有行动起来。因为，在她心中，始终有

一个结打不开，难道找工作需要说服别人吗？找工作的时候，需要说服术吗？

韩雪本来是想找一份自己喜欢的工作，而且似乎也很有这方面的能力，可是，就是因为用人单位年龄的限制，让她丢掉了这份工作。

韩雪之所以没有找到合适的工作，主要是因为她觉得找工作根本就没有必要使用说服术。其实，这种认识是错误的。虽然不同的用人单位对不同的职业岗位有不同的规定和要求，可是，如果你确实想从事这份工作，完全可以用自己的语言和行动说服别人，让自己被录用。

在生活中，到处都存在着说服术的使用。只不过，有时候人们没有意识到罢了。

姜杰是一家首饰店的售货员。

一天，一位女士打算为自己买一件首饰，在柜台前看了很久，就是决定不下来。这时候，姜杰就问她：“小姐，您想要买什么？”

“随便看看。”这位女士的回答明显缺乏足够的热情，可她仍然在仔细观看柜台里的首饰。

姜杰知道，如果这时候找不到和顾客沟通的话题，只是一味地等着让顾客开口，可能会白白失去一笔生意。

好在姜杰是个细心人。她通过观察，发现这位女士的裙装别具特色，说：“您这件裙子好漂亮呀！”

“啊！”女士的视线从陈列品上移开了。

“这种斜条纹的色调很少见，是在隔壁的百货大楼买的吗？”姜杰在为自己设计话题。

“当然不是！这是从外国买来的。”女士终于开口了，并对自己的回答颇为得意。

“是这样呀！我说怎么在国内从来都没有看到过这种款式的裙装呢。说真的，您穿这套裙装，确实很漂亮。”姜杰恭维道。

“您过奖了。”听了姜杰的话，女士有些不好意思了。

“只是……对了，要是再配一条合适的项链，效果可能就更好了。”聪明的姜杰终于转向了主题。

“是呀，我也这么想，只是对这种昂贵的商品，我怕自己选得不合适。”女士说出了自己的困惑。

“没关系，来，我为您参谋一下。”姜杰微笑着对女士说。

最后，这位女士终于在姜杰的首饰店购买了一条自己满意的项链。

不管是哪个行业、哪个领域，为了说服顾客购买自己的商品，都需要一定的说服技巧。顾客虽然是上帝，可是，往往对自己要购买的商品并不会十分了解。这时候，就需要销售人员给做一个详细的引导和解释了。但是，引导的时候却不能盲目，这时候，一定的技巧还是要有的。

心理学家埃莉诺·西格尔说过：“人生无处不在说服……在人类社会，几乎所有的社会交往——一些非人类的灵长类动物之间亦是如此——都含有说服的意味在里面。”大量的事实证明：不管是纵横合纵的国际外交，还是唇枪舌战的商业谈判；不管是琐碎繁杂的公司事务，还是针头线脑的日常生活，都可以发现使用说服术的影子。说服无处不在，说服无时不用！

王宇的单位离家里有20里路，每天骑着电动车上下班，路上很脏，刮风下雨更是麻烦。所以，他决定买一辆车。

王宇知道，妻子是个“守财奴”，最舍不得花钱了，如果让她拿出这么大的一笔钱，用来买车，她一定不会乐意的。王宇决定找到机会再说。

一个星期之后，妻子的公司组织员工去郊区摘草莓，要求自备车辆。王宇知道机会来了。

王宇很喜欢吃草莓，尤其是那种新鲜的刚摘下来的。于是，便让妻子带自己一起去。反正公司没有规定说不让带家属，妻子也就答应了。

因为没有私家车，王宇只好和妻子坐公交车去。第二天的早上，为了赶上公交车，他们两人起了个大早，可是，不知怎么的，在车站等了很久车都没来。

为了在规定的到达，妻子只好打了一辆的士。可是，走了一半路之

后，妻子看到了公交站牌，让司机停了车。剩下的路，打算乘公交车去，这样可以省下一些钱。王宇没说什么，只是笑笑。

这趟车来的很快。可是，上车之后，他们才发现，接下来的第二站、第三站上了很多人。原来，这是一趟郊区专线，只有这一辆车通往产草莓的地方。因为今天是星期天，很多人都来摘草莓。车厢里的人越来越多，妻子被挤得都喘不过起来了。

下车之后，妻子一个劲地说：“以后再也不坐公交车了！”听了妻子的话，王宇照旧摆出一副老样子，突然，他大叫一声。妻子以为发生了什么事情，抬头看了他一眼。

“好漂亮的车展啊！”原来，今天来摘草莓的，很多人都是开着私家车来的。人多，车也就多。“要是咱们有一辆属于自己的车，该多好啊。就不用这样挤来挤去了。”王宇故意说。

回到家里，妻子主动和王宇说，打算买一辆便宜些的车，方便家人的使用。王宇当然高兴了。

家庭生活，也就是锅碗瓢盆进行曲。作为夫妻，大事小事都要商量。如果一方想买某件东西，势必要和另一方商量。可为了说服对方，让对方同意自己的想法，也是需要一定的方法技巧的。

每个人都需要说服术

每个人都需要说服术！巧妙利用说服术是一个解决人际矛盾的良方。当你不同意他人的观点，或者不愿意接受别人的看法的时候，最好不要站起来和别人针锋相对地干。面对那些和自己存在分歧的人，要学会耐心说服，学会使用说服术。

生活中，我们经常会面对分歧，经常会遇到与自己想法不同的人。这里就有这样一则笑话：

夫妇两人带着孩子去医院看眼科医生。丈夫伸头一看，拉起妻子就走。妻子感到莫名其妙，忙问丈夫：“怎么回事？”

丈夫跟妻子解释说：“你没看见医生自己也带着近视眼镜吗？你想想，如果他真有本事，怎么不先把自己治好？”

这时候，妻子说：“你懂什么！就因为他自己是近视眼，才有经验。”

虽然这只是一则笑话小片段，可是，相信类似的生活场景一定在你的日常生活中遇到过。

在生物界中，没有两片树叶是完全相同的，同样的道理，在生活与工作中，也很难找到想法完全一样的两个人。面对同一件事情，人们之所以会选择不同的方向、意见，很多时候，主要在于认识上的不同。

虽然说分歧、对立会让人们的关系变得紧张起来。但是，如果你希望别人认真对待怀有不同意见的你，那你首先就应该去认真对待持有不同意见的其他人。在一个人的一生中，如果拥有强有力的说服力，不仅会获得更多的机遇，而且，还可以给自己带来巨大的自信和豪气。

在人生的每个阶段，我们都不可避免地会遇到说服别人的情况，如果你是一位公司的高管，那你就需要说服自己的部下，接受自己的思想和观念，努力为自己工作；如果想让朋友接受自己的意见，就要说服他，让他心服口服；如果想让自己的另一半做他希望他去做的事情，也要学会使用说服术。

工作中，不管是新战略的推广，还是新方法的引入，都存在着大量的不一致的观点、不同的理念，即所谓仁者见仁、智者见智，这些的“不一样”或早或晚地都会演变成一场场激烈辩论，有时候，甚至还会发展成冲突。这时候，使用说服术就显得尤为重要了。

在互联网刚开始兴起的时候，微软的很多领导者都不理解，他们认为这项技术根本就“不挣钱”，所以也就不乐意在这上面花太多的精力。

但是，几位技术人员却看好了互联网的发展势头。为了说服自己的上司支持他们“开放式交流”的权利，他们不断地提出了自己的意见和建议。

很快，他们的声音便被传达到了比尔·盖茨的耳朵里。比尔接受了他们的意见，改变了公司的方向，彻底支持互联网业务。

其实，面对不同的意见，进行充分的沟通是最重要的。这样不仅会避免不理智的结果，而且还能够收获更多有建设性的观念，从而产生正面的结果。

巧妙利用说服力也是一个解决人际矛盾的良方。当你不同意他人的观点，或者不能接受别人的看法的时候，最好不要站起来和别人针锋相对地干。面对那些和自己存在分歧的人，而要学会耐心说服。

在日常生活中，经常会看到这样的场面，两个人有一点小矛盾，较起真儿来，结果针锋相对，场面一发而不可收拾。在争论中，任何一方都想通过自己的努力，试图压倒对方。但这样做的结果，不但不能解决任何问题，反而会伤了彼此之间的和气，严重的还会破坏彼此之间的关系。

老顾家有一片竹园，这是父亲留给他们兄弟两的。后来，哥哥将自己的房子进行了翻修，可是，之后，两家却因竹园的归属问题产生了矛盾，打起了“口水仗”。

这起本该属于家庭内部解决的矛盾，一直拖着。一天，午饭后，村民们突然听到老顾家后院传来几声“救命”声。

村民们闻声赶了过去，只见顾家兄弟两正扭打在一起。两个人不停地相互抓打，两人血流满面，痛苦地叫嚷着。

众人见状，连忙打电话报了警。结果，哥哥本来患有冠状动脉硬化，因外伤、情绪激动等原因诱发冠心病发作死亡。

兄弟之间，因为一点家庭琐事，双方竟“交战”了十几年，最终，酿出了一死一伤的惨剧。如果当初两家不去计较琐碎的小事，如果大家都能心平气和地坐下来谈谈，如果两家能够懂得一些说服术……那么，这些争吵或许会转化成相逢一笑泯恩仇。