

从拒绝到接受，从抵触到配合，从犹豫到坚定
——一分钟让人听从你——



庄力◎编著

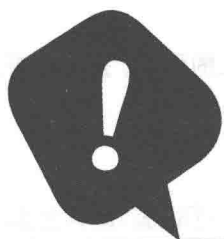
超级说服术

THE ART OF PERSUADE

瞬间说服 所有人的秘笈



时事出版社



庄力◎编著

超级说服术

THE ART OF PERSUADE

瞬间说服 所有人的秘笈



时事出版社

图书在版编目(CIP)数据

超级说服术:瞬间说服所有人的秘笈 / 庄力编著. —北京:
时事出版社, 2014.9

ISBN 978-7-80232-754-2

I. ①超… II. ①庄… III. ①说服-语言艺术-通俗读物
IV. ①H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第176711 号

出版发行: 时事出版社

地址: 北京市海淀区巨山村 375 号

邮编: 100093

发行热线: (010)82546061 82546062

读者服务部: (010)61157595

传真: (010)82546050

电子邮箱: shishichubanshe@sina.com

网址: www.shishishe.com

印刷: 北京建泰印刷有限公司

开本: 787×1092 1/16 印张: 18 字数: 194 千字

2014 年 9 月第 1 版 2014 年 9 月第 1 次印刷

定价: 32.00 元

(如有印装质量问题, 请与本社发行部联系调换)

前言

有这样一个众所周知的故事：有一次，英国著名诗人拜伦在街上散步，看见一位盲人面前挂着一块牌子，上面写着：“自幼失明，沿街乞讨。”可是路人都好像没看见一样匆匆而过，很长时间过去了，盲人手中乞讨用的破盆子里还是没有一毛钱。拜伦走上前去，在盲人的牌子上加了一句话：“春天来了，我却看不见她。”一句话激起了人们的同情心，过路人纷纷伸出援助之手。

由此可见，乞讨的盲人之所以有前后两种截然不同的待遇，就是因为大诗人拜伦的那句话。拜伦的那句话为什么能引发人的同情，用几个字就能说服别人慷慨解囊？因为他说到别人的心坎里去了，触到了人的软肋，人们自然

愿意听从他的建议。这自然就是最高明的说服艺术了。

无独有偶，爱因斯坦也曾经提出过这样一个公式：成功 = 努力 + 休息 + 少说废话。

这也从一个侧面证明了废话是没多大用处的（当然那些为特定目的而说的废话除外）。然而我们的生活中充满了废话，这不仅浪费了我们的时间，更不能快速达成我们的愿望。

为什么会有这样的区别？为什么有些人一开口就能抓住对方的注意力，在谈话过程中巧妙引导对方的心理，悄无声息地突破对方心理防线；而有的人却只能眼睁睁地看着自己面前的人茫然地随声附和，敷衍地点头，眼神一片空洞，思绪完全飘到了其他地方……

到底怎么说才能把话说到对方的心坎里，让别人甘心情愿地听从你的建议，甚至为你的建议而积极奔走呼告？

答案很简单，你需要掌握一门独门秘籍——瞬间说服术。掌握了这个秘笈，你可以舌战群儒，可以纵横捭阖，也可以巧舌如簧，更可以口若悬河……

可这种独门秘笈在哪儿呢？就在《超级说服术：瞬间说服所有人的秘笈》中，认真研读吧，你一定会掌握瞬间说服所有人的方法！

以心交心

第1章

把话说到对方的心坎里

- ◎要想说服，先要找到对方的命门 / 001
- ◎在合适的时机说合适的话 / 004
- ◎必须显示出你对对方的重视 / 006
- ◎要学会见什么人说什么话 / 009
- ◎找到对方的弱点，一举“收服”他 / 011
- ◎矮人面前莫说短 / 014
- ◎真诚和关爱是最好的名片 / 017

推己及人

第2章

要想说服别人，先说服自己

- ◎要学会“胸有惊雷而面如平湖” / 020
- ◎逻辑要严密 / 022
- ◎良好的形象：美丽的明信片 / 024
- ◎第一印象至关重要 / 025
- ◎照顾对方的感受 / 027
- ◎说话也要掌握好火候 / 028
- ◎自信是一剂强心剂 / 030
- ◎说话不能满，说满难回旋 / 032

察言观色

第3章

读懂对方，你才能有的放矢

- ◎ 点头和摇头中的潜台词 / 034
- ◎ 教你分辨 25 万种表情的真假 / 036
- ◎ 透过眼神吃透对方的心思 / 037
- ◎ 手势是人的第二张唇舌 / 039
- ◎ 笑也有真假 / 041
- ◎ 揭开吸烟姿势的秘密 / 042
- ◎ 站姿背后的心理暗示 / 044
- ◎ 闻其声，知其人 / 046
- ◎ 试试不露痕迹地“效仿别人” / 047

趁‘虚’而入

第4章

悟透人性的弱点，你就能掌控一切

- ◎ 学会倾听对方，说服他的概率更高 / 049
- ◎ 你重视别人，别人也会重视你 / 052
- ◎ 说服不是辩论赛，不必逞口舌之快 / 055
- ◎ 给对方一个高尚的机会 / 058
- ◎ 别吝惜你的赞美之词 / 061
- ◎ 把定夺的机会留给对方 / 064
- ◎ 别轻易指责别人 / 067
- ◎ 别盯着别人的错误不放 / 071

对症下药

第5章

说服所有人的秘密

- ◎打消对方的疑虑，激发他的冲动 / 075
- ◎幽默和自嘲必不可少 / 078
- ◎给挑剔之人来个釜底抽薪 / 080
- ◎用真诚平息对方的暴躁 / 084
- ◎说服匆忙的人，要学会提纲挈领 / 087
- ◎别急着说服谨慎之人 / 090
- ◎不按套路出牌才能打败那些“老狐狸” / 093
- ◎扬短避长的妙用 / 095
- ◎巧设悬念，让“闷葫芦”开口 / 098

量体裁衣

第6章

从对方的需求入手

- ◎多分给对方一些好处 / 102
- ◎道理人人都会讲，就看你能否讲得好 / 105
- ◎要懂得以“情”动人 / 108
- ◎情理结合，方能百战百胜 / 111
- ◎语言也是说服别人的武器 / 114
- ◎人人渴望公平 / 117
- ◎适当地留一些悬念 / 118

舌灿莲花

第7章

语言的魅力无可抵挡

- ◎变换语气，让你的语言更有感染力 / 122
- ◎言多必失，要点到为止 / 124
- ◎情绪是可以传染的 / 125
- ◎物以类聚，人以群分 / 127
- ◎站在对方的立场上思考问题 / 128
- ◎让对方暴露自己的弱点 / 130
- ◎调整语速，把别人引入你的话语中 / 131
- ◎不妨给对方一些暗示 / 133

“志”同“道”合

第8章

把说服的对象当成朋友

- ◎浮夸的吹捧会招致对方的反感 / 136
- ◎赞美也要因人而异 / 138
- ◎主动走到对方的战线中 / 140

“大”行其道

第9章

把自己塑造成权威

- ◎面对说服对象，要敢于占上风 / 142
- ◎面对说服对象，先晓之以利害 / 144
- ◎面对说服对象，要开宗明义 / 146
- ◎面对强势的说服对象，要勇于进攻 / 147

- ◎面对说服对象，拿出你权威的一面 / 148
- ◎面对不合作的说服对象，要找出他的软肋 / 150
- ◎面对不明就里的人，不妨利用他的从众心理 / 152
- ◎面对员工，领导如何说服、管理他们 / 154

有“备”无患

第 10 章

多备一些方案，你一定能说服对方

- ◎从对方感兴趣的地方着手 / 158
- ◎尊重对方，晓之以理，动之以情 / 160
- ◎让对方感觉自己很重要 / 162
- ◎以诚待人，才能换来对方的真心 / 163
- ◎利用群众的压力，迫使说服对象屈服 / 166

见机行事

第 11 章

说服别人要抓住最佳时机

- ◎说话要讲究时机 / 168
- ◎别在公众场合批评别人 / 170
- ◎巧妙地拒绝别人的无理要求 / 172
- ◎时机不成熟时就潜心修炼自己 / 173
- ◎故作“迟钝”的人未必就不是聪明人 / 175
- ◎犯错的时候，要主动道歉 / 177
- ◎主动求和，化干戈为玉帛 / 179
- ◎要善于随机应变 / 181

“稳、准、狠”

第 12 章

瞬间击溃对方的心理防线

- ◎避开对方的忌讳，寻找共鸣 / 184
- ◎让对方养成听从于你的习惯 / 186
- ◎既要提出批评，又要给人留条后路 / 188
- ◎学会“一见如故” / 189
- ◎不要过度批评别人 / 190
- ◎抓住说服对象的心理波动时机 / 192

以“气”服人

第 13 章

用你的气场“说服”对方

- ◎气场是一种无声的说服力 / 194
- ◎气场源于不卑不亢的气度 / 197
- ◎和蔼可亲也是一种气场 / 200
- ◎自信、流畅的表达也是一种气场 / 203
- ◎面带微笑也是一种气场 / 205
- ◎倾听是一种尊重，也是一种气场 / 208
- ◎特殊的环境也是一种道具 / 210

奇思妙“问”

第 14 章

用一连串的问题说服对方

- ◎善用“因为理论” / 214
- ◎别总是追问对方“为什么” / 216

◎提问的好处多 / 218

◎掌握提问的技巧，你将步步为“赢” / 221

锲而不舍

第 15 章

让他除了说“是”别无选择

◎面对“不”的时候，别轻易放弃 / 226

◎让对方说“是”是成功的开始 / 229

◎让对方不断地点头说“是” / 231

◎用赞美的方式拖住对方，直到对方说“是” / 234

以柔克刚

第 16 章

用柔术克制对方的强硬

◎沉默是金 / 237

◎给出你想要的答案，然后让对方选择 / 240

◎以子之矛，攻子之盾 / 243

唯“名”是从

第 17 章

名人是怎样说服别人的

◎卡耐基：活用戏剧性的语言 / 246

◎林肯：在不同的场合随机应变 / 250

◎马克·吐温：既要讽刺，也要幽默 / 254

◎本杰明·富兰克林：口才是可以锻炼的 / 257

因势利导

第 18 章

顺势说服那些想改变的人

- ◎要学会顺水推舟 / 261
- ◎别强迫别人选择 / 263
- ◎不要硬碰硬，要懂得刚柔相济 / 264
- ◎学会退避三舍，以退为进 / 265
- ◎善于示弱 / 267
- ◎用对方喜欢的方式说服对方 / 269

第1章 / 以心交心

把话说到对方的心坎里

现实生活中，无论是求人办事还是与人辩论，我们的目的都是要让别人心悦诚服地接受我们的意见或想法。然而，这种接受既不能靠言语的暴力，也不能靠肢体的暴力。那我们靠的是什么呢？当然是把话说到对方心坎里的技巧。

◎要想说服，先要找到对方的命门◎

说服别人的关键在于“己所不欲，勿施于人”。

常言道，巧辩不如攻心。说服一个人，光有嘴皮子功夫是不够的，只有设身处地、以心交心，才能又快又准地达到说服的目的。

苏洵曾在《谏论》中讲过一则很有趣的故事：有三个人，一个非常勇敢，一个胆量平平，还有一个很胆小。有一天，有人将这三个人带到一个峡谷边，对他们说：“能跃过这道深谷的人是勇者，否则就是懦

夫。”那个勇敢的人听了这话，自然不甘心当懦夫，于是纵身一跃，便到了峡谷的另一端。这时那人又说：“谁能跃过去就给谁千两银子。”那个胆量一般的人受到金钱的刺激，也一狠心，跃了过去。只剩下那个最胆小的人了，他迟迟鼓不起勇气跃过眼前的深渊。就在这时，那人放出了一头猛虎，胆小的人一看猛虎逼近，来不及多想，一咬牙，跃过了峡谷。

这个故事告诉我们，对于不同的人，要针对他的性格采用不同的方法去激发他的潜力。在沟通中也一样，世界上没有两片完全相同的树叶，每个人都有自己的特点，同时也有着独特的心理和弱点，就像每把锁都有独一无二的锁芯一样，而我们想要说服某个人，就如同要寻找打开这把锁的钥匙。所以说，说服这门艺术拼的不是口才，而是洞悉他人心理的能力。

第二次世界大战期间，某国军方推出了一种保险，只要一个士兵每月缴纳 10 元的保险金，那么如果他将来战死沙场，他的家人就能得到 10 万元的赔偿。军方原以为这种保险推出后会大受士兵们欢迎，可事实却恰恰相反，投保人寥寥无几。原来士兵们想的是，要是参加了这个保险，那么每月都要缴纳 10 元保险金，如果将来能从战场上活着回来，这 10 元钱就白交了；而万一真的牺牲了，那时候要 10 万元也没有用了，所以还不如及时行乐，拿钱买酒喝的好。

后来，军队为了说服士兵投保，特地请来一位著名的演说家。这位演说家对士兵们说了这样几句话：“孩子们，如果谁参加了保险，将来他若不幸牺牲，政府需要付给他的家人 10 万元；而对于没参加保险的烈士，政府只需要付给他的家属几千元抚恤金。想想看，政府会愿意先派

哪种人上战场呢？”听了这番话，士兵们恍然大悟，纷纷掏钱购买了保险，因为谁也不愿意成为率先被派上战场的人。

这位演说家之所以能够轻而易举地说服士兵们投保，就在于他抓住了士兵的心理：谁也不在乎自己死后会有什么好处，而只关心自己是否能活着回来。正是抓住了士兵这种心理，他才打了一场漂亮的攻心战。

人心看似难以捉摸，但其实又很简单，只要我们将心比心，就会知道对方想要的是什么。只要我们破解了这一“密码”，说服就会变得非常简单。

乔纳森太太想出售自己的一套房子，于是找到中介公司来帮她销售。中介公司打出了这样一则广告：“出售牧场附近两居室舒适大房，带车库，临近运动场、高尔夫球场以及小学一所。”三个月过去了，房子还是没有卖出去，中介公司对乔纳森太太说：“看来这所房子不太受欢迎。”

乔纳森太太决定自己发布一则广告试一试，她在广告中这样写道：“我和我先生，以及我们美丽的女儿苏珊、调皮的儿子杰克，都很想念我们的家！我们深深留恋着住在这里的每一天，可是孩子们长大了，两居室已经住不下了，我们不得不搬家。如果您热爱生活，喜欢透过敞亮的落地窗去欣赏春天满院的鲜花，喜欢在夏日的夜晚与孩子们坐在花园里看萤火虫飞舞，喜欢踩着秋天的落叶在小屋周围散步，喜欢冬天围坐在火炉边的温暖，那你一定会喜欢我们的房子！希望它不会在圣诞节空荡寂寞。”令人难以置信的是，在乔纳森太太发布广告的第二天，就有六位客人前来看房，其中一位当即订下了这套房子。

乔纳森太太既不是心理专家，也不是专业的房屋推销员，却以最快的速度卖出了自己的房子。她的诀窍就在于将心比心：如果换成是

你自己，一定不会想要一套冷冰冰的房屋，而是想要一个温馨的家！正因如此，她在广告中主打了“家”的概念，从而吸引了那么多的买房人。

◎在合适的时机说合适的话◎

能说并不一定会说，会说的人一定能把话说得恰到好处。

能说话并不等于会说话，说得多并不等于说得好。在很多事情上，你说得越多，反而越没用。真正会说话的人是会揣摩、会解读、会迎合别人心理的人，他知道如何在合适的时机把合适的话说到人家的心窝里去。

马克·吐温身边发生过这样一个小故事：有一次，他参加一场募捐活动，起初他听着活动组织者的演讲，很受感动，决定捐款。十分钟过去了，这位组织者的演讲还没有结束，他有些不耐烦了，决定只捐些零钱。不知又过了多久，当这位组织者的演讲终于结束时，马克·吐温不仅什么也没有捐，反而偷偷从募捐的盘子里拿走了两块钱。

难道马克·吐温是成心想要那两块钱吗？当然不是，只是他的耐心一再受到组织者那冗长的讲话的挑战，已经到了极限。可见，话并不是说得越多就越有用，反之，冗长而无聊的讲话常常会起到反作用。