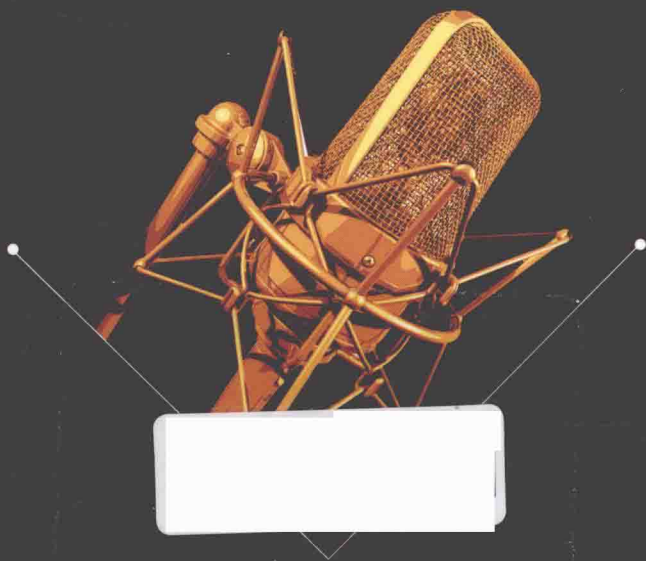


说服力

怎样有逻辑地说服他人

杜梅 © 主编



巧嘴赢天下，逻辑服人心。

说服是一门神秘而强大的艺术，
要掌握好这门艺术，就要学会运用逻辑来引导他人说话的态度和方向。

中国华侨出版社

说服力

怎样有逻辑地说服他人

杜梅 © 主编

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

说服力：怎样有逻辑地说服他人 / 杜梅主编. —北京：
中国华侨出版社，2015.3

ISBN 978-7-5113-5243-9

I. ①说… II. ①杜… 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 (2015) 第 042887 号

说服力：怎样有逻辑地说服他人

主 编 / 杜 梅

策 划 / 周耿茜

责任编辑 / 文 喆

责任校对 / 志 刚

装帧设计 / 顽瞳书衣

经 销 / 新华书店

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16 印张 / 16 字数 / 185 千字

印 刷 / 北京中印联印务有限公司

版 次 / 2015 年 4 月第 1 版 2015 年 4 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-5243-9

定 价 / 30.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

编辑部：(010) 64443056 64443979

发行部：(010) 64443051 传真：(010) 64439708

网 址：www.oveaschin.com

E-mail：oveaschin@sina.com

前 言

说话是人们生活中不可缺少的一种行为，很多的事情都需要通过说话来解决。社会的快速发展，各行各业都需要大量会说话的人，人们要想在竞争激烈的社会中获得一定成就，就必须使自己的说话能力得到不断地提升。说话水平和能力，已经成为人们能否获得良好生活和工作条件的主要衡量标准。会说话的人必然可以在社会生活中得到尊重，不会说话的人常常会引起他人的反感。

说话是一个人非常重要的能力，拥有好的口才，在复杂的社会中可以化敌为友，赢得人心，取得成功。说话是一个技术活，它的最终目的是为了说服他人为我们办事或支持我们，通过话语上的技巧和对方建立长期信任的关系。说服是说话的中心，说话的一切活动都要围绕这一中心而展开，否则就会南辕北辙，浪费彼此的时间。

说服不是简单的说话，它要求说服者具有较高的能力，可以左右双方谈话的方向，抓住对方的心理，让对方的逻辑跟着自己

的思维来运转。说服是一种富有逻辑性的活动，说服者要有自己的一套说服逻辑，每一个细节都在他的掌控之中，拥有坚定立场，能够从对方的角度思考，通过一定的方法使对方认同他的道理，使对方活动在他的逻辑框架之内，最终用自己的逻辑说服对方。

说服对方的关键是抓住对方的心理，通过满足对方的心理需求，从而和对方建立相对和谐的关系。说服者一定要学习一点心理学，知道对方在想什么。说服其实就是一场心灵的战争，看双方谁有实力在心灵上征服对方。说服者只有具备赢得对方心灵的能力，才能够在这个没有硝烟的战场上握有主动权。

说服需要技巧。说服的技巧是说服的主要利器，是掌控和扭转他人思维和心理的主要手段。改变一个人的思想是一件非常困难的事情，要想说服对方，说服者就要掌握必要的说服技巧，只有这样，他才能够说服中抓住对方的心理，找出对方的需求和破绽，制定相应的策略，从而在心理上使对方向自己倾斜，最终说服对方。

一位汽车商人带着顾客甲看了很多部车子，顾客甲总是不满意。一会儿说这不合适，一会儿说那不好用，一会儿又说价格太高。这时，商人停止了向顾客的推销，决定让他自己主动购买。几天后，顾客乙希望把自己的旧车子换辆新的，请商人代卖，这时商人就打电话给顾客甲，请他过来帮个忙，提些建议。顾客甲来了后，商人说：“你是个精明的买主，非常懂得车子的价值，你能不能看看这部车，试试它的性能，帮我估算一下别人能出多

少钱买这部车。”顾客甲很高兴，觉得汽车商都把自己当作行家了，很高兴。非常认真地检查，并进行了试车。然后建议说：“若有人以3000元买下的话，应该是划算的。”“如果按这个价钱卖给你，你是否愿意买呢？”商人适时说出了自己的想法。顾客甲想了一下，很快同意了。

说服就是那么地微妙，只要掌握住对方的心理，就能够成功地说服对方。说服这个富有逻辑的心理战争，必须掌握一定的技巧才能够用自己的逻辑去影响别人，没有好的说服技巧就像是被绑住手脚的大力士，就是有再大的力气，发挥的效用也是微弱的。只有学会心理的说服技巧，你才能够在说服的战场上，进退自如，所向披靡。

说服不是说话最终的目的，说话的最终目的是和他人建立长久的合作共赢关系。

本书以完整的体系框架告诉读者如何用心理逻辑去说服他人，使自己能够快速地建立逻辑结构，为自己说服能力的提升奠定理论基础。本书语言朴实易懂，有很多小故事，富有情趣，注重方法技巧的归纳和总结，读者能够在阅读本书的过程中掌握相关的技巧，可以为自己的说话增添风采。真诚希望阅读本书的朋友能从本书中汲取营养，在社会交往中能够拥有自己的说服逻辑，多交朋友，为自己的成功添加动力。

目 录

第一章 成功说服他人，既要有逻辑又要掌握对方心理 / 001

一个人无论什么时候都不能没有方向，就像航海的人一定不能没有指南针，黑暗中不能缺少灯光一样，说服工作一定要有自己的思维逻辑，知道如何才能够让对方接受你，如何才能够让对方喜欢你，说服的首要工作就是建立自己的说服逻辑，在自己的说服逻辑中掌握住对方的心理，让对方从心灵深处接纳我们。

说服其实是一场“心理战” / 002

想要别人赞同你，首先就要让他喜欢你 / 006

掌握对方的心理诉求，才能一击即中 / 010

真诚的态度往往比口吐莲花更重要 / 014

嘘寒问暖的关心也很必要 / 017

用热情点燃说服的激情 / 021

双方互惠互赢是有效说服的前提 / 025

第二章 准确分析你的说服对象，知己知彼百战百胜 / 029

《孙子·谋攻》：“知己知彼，百战不殆；不知彼而知己，一胜一负；不知彼，不知己，每战必殆。”说服也是一种战争，不是胜利就是失败，要想取得这场战争的胜利，我们就必须要了解我们的说服对象。只有对我们的说服对象进行充分地分析，我们才能准确把握到他们的心理变化，找到应对的方法。

了解对方才会不失礼 / 030

性格不合可能导致不欢而散 / 033

检查自身缺点，使说服更进一步 / 037

耐心倾听，尊重对方的意见表达 / 041

看看对方喜欢什么样的沟通方式 / 044

抓住双方的感情共通点 / 048

第三章 说服要讲方法，一开口就要吸引对方注意 / 053

没有人可以一口吃成胖子，没有一个人可以一步登天。说服要稳扎稳打，不断积累对方的好感。不积跬步无以至千里，成功是靠一步一步积累才能达到的，梦想是要慢慢实现的，就像过独木桥一样，从一端到另一端，你必须一步一步地走，只有走稳了才能顺利抵达对岸。说服的每一步都讲究方式方法，张口的第一句话就要让对方被我们吸引，打好说服的基础。

谈话时要和颜悦色 / 054

简短的话语更能让对方产生好感 / 058

优秀的说服者首先要明白对方的需要 / 061

在必要的时候提出自己的需求 / 064

鼓励是拉近双方距离的金钥匙 / 068

给对方一点“压力”，也是成功说服的好办法 / 071

偶尔主动承认错误，能让你与他人的关系更融洽 / 075

尽量让对方有多说话的机会 / 079

第四章 用逻辑拟订说服计划，找出重点和重要的话 / 083

法国著名学者罗曼·罗兰说过：“与其花许多时间和精力去凿许多浅井，不如花同样多的时间和精力去凿一口深井。”好的说服计划，是说服的重要手段，是说服顺利进行的关键。做事情要把握事情的关键，只有抓住重点，才能找到解决问题的方法。举一纲而万目张，解一卷而众篇明。说服过程中，要做到一语中的，一定要找出说服的重点，说重要的话，这样，才能掌控人心。

找到一个最具吸引力的话题 / 084

准备多一点的谈资，让话语源源不断 / 088

心情、表情、仪态，一个都不能少 / 092

用一句话赢得对方的认同感 / 096

说话要开门见山还是婉转迂回？ / 100

不要被对方的逻辑牵着走 / 104

- 暗示是一种神奇的力量 / 108
- 不同的观点要商量着来 / 112
- 讲清道理，先把后果说在前头 / 116
- 说服特别固执的人，要有一定的技巧 / 120

第五章 掌握微表情，细节是说服他人的关键 / 125

天下大事，必作于细。忽视细节的人，必然被成功所抛弃。时光无声无息吞噬了粗糙的岁月，迎来了充满细节的时代。举轻若重者，不会怠慢琐碎的小事，一定会将每一细节做到完美。举重若轻者，不把细节放在眼里，是不可能建造出摩天大厦的。说服也是如此，注意自身的每一细节，心情、表情、衣着、肢体动作等，不要让这些微小的细节问题破坏掉我们的付出与努力。

- 第一时间判断出对方是哪类人 / 126
- 抓住对方聆听时的兴奋点 / 130
- 沉默是金，冷静一下就能扭转事态 / 133
- 面对再紧急的事也要从容不迫 / 137
- 恰当的肢体语言能增加说服的力量 / 140
- 谈话避免“一问一答式” / 144
- 说话要有节奏感，让对方听得津津有味 / 148
- 了解那些代表反感的小动作 / 152
- 你的话很让人“昏昏欲睡”吗？ / 156

第六章 做谈话中的“领路人”，让对方跟着你的思维走 / 161

人生是自己的，人一定要掌握好自己的主导权。无论干什么事情，都要自己掌握住主导权，只有自己掌控住事情的进展，我们才不会被他人所左右，失去自己的根本。说服其实就是双方思维的交战，在双方思维的碰撞中，谁能掌握住主动，谁就能掌握住事态的发展。在谈话中，一定要做谈话的引路人，让对方顺着我们的思维逻辑来。

以退为进，使对方不自觉地靠近你 / 162

欲抑先扬，让对方认可你的观点 / 165

想办法让对方做出肯定回答 / 169

先成为一个可信的人，才能取得他人信任 / 174

转移对手的注意力，自己就能稳操胜券 / 177

语言有硬也有软，把握好“度”是重点 / 181

对他表示理解，再让他按照你说的去做 / 185

用正确的方法消除对方的不安心理 / 189

第七章 摸准心理脉搏，你要知道对方是怎么想的 / 195

知人者智，自知者明。每一个人都有自己的不同特点，在任何时候都有不同的需要，说服的重点就在于抓住对方的心理需要，明白对方到底想要什么，在一定程度上满足他，我们就有机会说服对方。只要对方有自己的想法，我们就能够找到对方的需要，

从而感动对方，让对方接受我们的观点。

尊重别人的重要一点是记住对方的名字 / 196

谈话是两个人的事，用巧妙提问穿针引线 / 199

知道什么时候该说，什么时候不该说 / 204

友好一点，人们才会愿意接近你 / 208

说话时要多站在对方的立场上 / 211

谈话讲究方式，找对方容易接受的那种 / 215

反问句也是进行说服的好方法 / 219

第八章 说服之后也要维护，与对方建立稳固的关系 / 223

好不容易建立的关系，你如果不主动去维护，就可能使关系断绝。平时不联系，有事时才找人家，给人家打电话，一开口就是让人帮忙，那是让人反感的事情。虽然说无事不登三宝殿，但如果平时不联系，人家一定会记得你的？交朋友不能吃完了就把人家抛在一边，而应该相互走动，保持良好的关系。

建立你自己的影响力 / 224

尽量别让对方生气 / 227

合作才能成事 / 231

说服是一种持久的动力，应该持之以恒 / 233

给对手留一点余地 / 238

第一章

成功说服他人，既要有逻辑又要掌握对方心理

一个人无论什么时候都不能没有方向，就像航海的人一定不能没有指南针，黑暗中不能缺少灯光一样，说服工作一定要有自己的思维逻辑，知道如何才能够让对方接受你，如何才能够让对方喜欢你，说服的首要工作就是建立自己的说服逻辑，在自己的说服逻辑中掌握住对方的心理，让对方从心灵深处接纳我们。

说服其实是一场“心理战”

在日常生活中，我们常常会遇到这样一种情景：当你在和别人争论某个问题时，分明自己的观点是正确的，可就是不能说服对方，有时还会被对方反驳得哑口无言。这是为什么呢？

其实，这正是因为在说服的过程中没有掌握好对方心理的表现。说服是一种心理行为，要想说服他人赞成自己的观点，就必须打好“心理战。”心理学家认为，要争取别人的赞同，仅仅观点正确是不够的，还要掌握微妙的心理交往技巧。

心理学理论告诉我们，人们的选择，大多数是非理性的。研究表明，当人们面临几个选择时，往往会感性地、不自觉地、无意识地根据几个选项的顺序来做出选择。

有一个快餐店，由夫妻二人经营。当妻子掌勺卖饭和汤的时候，经常是饭卖光了，汤剩的很多；当丈夫掌勺的时候，常常是饭剩了很多，汤全卖光了。妻子想知道个中原因，认真观察了几次，终于明白：就是因为他们在卖饭和汤的时候问话的顺序不同。

妻子通常会问：“您买汤，还是买饭？”得到的客人回答多半都是：“买饭。”

丈夫通常会问：“您买饭，还是买汤？”得到的客人回答多半

都是：“买汤。”

虽然这只是个个案，但是却说明了人在面对选择，尤其是二者择其一的时候，通常会选择别人提供给的最后一个答案。

说服也是如此，只要明白了对方的心理活动，再用正确的逻辑来组合话语，就能得到对方的赞成和支持。用正确的逻辑对话语进行微妙的变换就像调味品，可以让你的说服有香有色，让听者在良好的情绪下愉快地接受你的观点。

要想准确运用“心理战”，就要掌握最基本的六种增强说服力的方法。

第一，利用“居家优势”。

先来回答一个问题：如果邻居家的狗咬伤了你的孩子，你是去他家告状索赔医药费？还是让他到你家里来，和他讨论赔偿的问题呢？

相信你会选择后者。因为根据心理学研究，在熟悉的环境中，人会有心理优势，底气会更足，做起事来也会更有把握。双方的信息不对称，客观上是有利于自己的。所以当你试图说服别人时，如果不能在自己家或办公室讨论，也应尽量选择中性环境，如安静的咖啡馆、茶室等，这样你们双方都不占据“居家优势”，在心理上会保持平等。

第二，将你的仪表收拾妥当。

如果你想让上级在一份重要的文件上签字，你是精心修饰一下仪表呢？还是相信“听其言不观其貌”呢？

也许你会以为，自己受到别人的言行比受到别人外表的影响

要大得多，其实并非如此，因为人们会不自觉地“以貌取人”。实验证明，穿着打扮不同的人去寻求路人帮助，那些仪表堂堂、衣着整洁的人要比那些不修边幅的人更有可能获得成功。

第三，寻求与对方保持一致的地方。

如果你想让同事和你去逛街，而她对此毫无兴趣，甚至觉得你很无聊，你该怎样应对呢？

很多心理学家证实，如果你试图改变某个人的爱好，你越是使自己等同于他，就越具有说服力；你和他的相似程度越高，他越把你当成“自己人”。在他看来，你的言行也代表了他的需要和动机，原本的排斥心理很可能在寻找到共同点后逐渐淡化。所以你可能会遇到这样的情况：一个高傲的公司女高管很可能和举止拘谨的全职妈妈言谈甚欢，恰恰因为她们都有孩子，也许她们正在沟通教育方法。

第四，体验对方的感受。

如果你是个公益事业的志愿者，隔壁新搬来一对夫妻，你准备去拜访他们，然后请他们为孤儿院捐款，但是他们正因为天花板漏水的问题与物业公司争吵，你会用什么办法来达到目的呢？

一般说来，募捐者很可能开门见山地提出捐款请求，结果很可能被对方直接拒绝；如果你不直言来此的目的，而是说：“听说你们是新邻居，我想认识你们，正赶上你家天花板漏水了，我看看能不能帮上忙。”你要感受对方的困难，这就体现了对别人情感的尊重，在融洽的感情交流下，再委婉地提出募捐请求，就

让人难以推辞。

第五，提出有力证据。

你准备参加一个决策会，为一项前景并不被大家看好的事业寻求一大笔投资，你该怎样组织发言稿，让别人转变看法？

如果你能在发言稿的陈述中向听众提供可靠的资料，包括充足而真实的数据、严密有逻辑的分析和论点及论证，而不是个人的主观看法，你的说服力会大大增强。其间，最好能请一些专家为你做理论支持，因为权威更能消除人们的偏见，会让人们感到心安。

第六，运用典型事例和情节。

如果你是一位药品推销员，向患者推销一种新药，你是详细介绍药物的成分、功能、用法、禁忌呢？还是告诉对方，有一位他们熟悉的病友在服用此药后病情得到有效的控制了昵？

通常来说，人们对后一种推销方法更感兴趣，因为对患者而言，药品的疗效才是最重要的，而身边熟悉的病友是实实在在的典型例子，比任何长篇大论的吹嘘都更有说服力。日常生活中，要想说服别人，应旁征博引使用具体的例子，最好是对方熟悉的人或事物，而不要一味地空洞说教。

总之，说服别人，赢得对方的赞同并不是很难，通过学习一些谈话的技巧和社会交往技能，你就可以增强自己言谈的说服力。要知道，说服以攻心为上，了解对方的心理，才能取得良好的说服效果。