

掌握高效说服的技巧，让对方跟随你的思维，不知不觉被你说服！

把话说到心里去的口才宝典

1分钟

影响人心的实用技巧

说服他人

武永梅/编著



告别枯燥难懂的长篇大论
给你简单有趣的说话技巧

一分钟说服他人，让你能和时间赛跑，

把主动权牢牢握在手中！

学会快速而高效的说服，让你可以说服一切说服的对象，

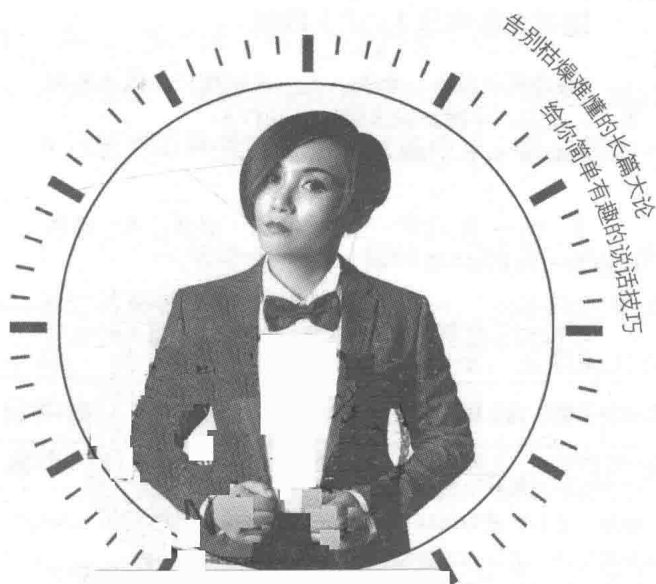
让身边的人都听你的！

 中国纺织出版社

掌握高效说服的技巧，让对方跟随你的思维，不知不觉被你说服
把话说到心里去的口才宝典

1分钟 影响人心的实用技巧 说服他人

武永梅/编著



一分钟说服他人，让你能和时间赛跑，
把主动权牢牢握在手中！
学会快速而高效的说服，让你可以说服一切说服的对象，
让身边的人都听你的！

 中国纺织出版社

内 容 提 要

任何人要想取得成功,都要经历说服且不断地说服别人的过程,但说服不是口头上的压制,不是与人争得面红耳赤,而是思维上的认同、心理上的接纳,并巧妙地赢得他人好感。

本书以完整的体系框架,针对不同的情境、场景,结合经典案例的分析,告诉人们如何用心理逻辑去说服他人,从而能够快速建立起逻辑架构,为自己说服能力的提升奠定理论基础,最终用恰当的语言实现完美沟通。

图书在版编目(CIP)数据

1分钟说服他人:影响人心的实用技巧/武永梅编
著. -- 北京:中国纺织出版社,2017.5
ISBN 978-7-5180-3198-6

I. ①1… II. ①武… 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(2017)第016718号

责任编辑:闫 星

责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码:100124

销售电话:010—67004422 传真:010—87155801

http://www.c-textilep.com

E-mail:faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http://weibo.com/2119887771

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2017年5月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:19.25

字数:230千字 定价:39.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言

众所周知，人是活在社会和集体中的生物，人与人之间最主要的沟通方式就是语言。口才的重要性在当今社会已经不容分说，正如日本的池田大作所说的：“语言是我们所知道的最庞大最广博的艺术，是世代代无意识地创造出来的无名氏的作品。”这阐明了说话水平的高低，已成为一个人的生活及事业优劣成败的关键因素。

一个人的口才表现在很多方面，其中重要的一个方面就是其说服能力。在现代社会中，无论你处于什么地位，都需要与他人合作才能达到自己的目标。在很多情况下，你需要别人接受自己的想法、观点，然后与你共同采取一致的行动，那么，这就需要你具备说服他人的本领。

那么，什么是说服呢？我们希望把自己的观点、想法、思路准确有效地传达给对方，并且使对方接受我们的意见或建议，然后付诸实施，这个过程就是说服。

可以说，一个不善于说服他人的人，他的一切成功就无从谈起。19世纪美国著名黑人领袖弗里德里克·道格拉斯说：“如果我能说服别人，我就能转动整个宇宙。”从道格拉斯的话中可以看出，说服能力在社会中拥有着怎样的地位和作用。既然说服力这么重要，那么，我们就要尽可能地使自己的说服成功。当然，要想自己成功地说服别人，就需要掌握说服的技巧。

我们发现，同样是开口说话，目的同样是说服他人，效果却各不相同。怎样才能让自己的语言起到我们所期望的效果呢？怎样才能让他人听从我们的意见和接受我们的观点呢？很简单，直指人心的语言才是最有效的。谁能够在有限的时间中，采取最合理的方法打动对方的内心，用语言控制对方、控制周遭的一切，谁就能拥有非凡的影响力。为此，一定要“攻心”。

从心理学的角度来说，不论你是谁，你的口才技巧如何，你是否给对



[1 分钟说服他人：影响人心的实用技巧]

方带来足够的利益，就看你的话是否在对方的心里产生了反应和共鸣，如此，你就足以拥有说服对方的资本，让对方心甘情愿地接受你的语言，放弃自己的观点，接纳你的意见。

可见，一个人如果能真正把话说到对方心里去，真正打动了对方，那么，他绝对是生活中、工作中、交际中最受欢迎的人。他们能在三言两语间就拉近人与人之间的心理距离，即使那些陌生人也希望成为他的朋友；他似乎拥有一根语言的魔术棒，那些精神萎靡、消极待世的人也能在他的鼓励下重新振作、拼搏奋斗；发生人际冲突时，只要他在场，就能化干戈为玉帛；总是有那么多支持他和帮助的人；他能掌握住自己的命运，甚至能够改变他人的人生轨迹。

可能你也想成为这样有威信、能打动他人的人，那么，就好好阅读这本书吧，只要你真正掌握说服的艺术，你就能就像道格拉斯所说的那样——说服他人，去转动整个宇宙！

编著者

2016 年 11 月

目 录

CONTENTS

上篇 无处不在的说服之道

第1章 言之有据，让人信服的表达必须有理有据 // 3

态度要诚恳，对方才会认真听取意见 // 4

在讲道理之前，要尽量调动对方的感情 // 6

站在对方的角度劝服，才更贴合人心 // 8

不要把“你”挂在嘴边，尽量多说“我” // 10

善于打比方，你的话更能让人信服 // 13

凝练专业的语言，降低对方疑虑 // 15

反驳对方的时候，记得先肯定对方 // 17

第2章 掌控主动：人性弱点是说服他人最好的突破口 // 21

人们都以自我为中心——表达你对他的重视 // 22

人们都喜欢自我吹嘘——鼓励对方多说 // 24

人人都自以为是——“故意”与之辩论并让其获胜 // 26

谁也不喜欢承认错误——委婉指出他人的错误 // 28

谁都希望获得尊重——对他的意见不论对错先尊重 // 31

内心总有点英雄情结——为他制造一个高尚的动机 // 33

人人都渴望被赞赏——真诚地赞赏对方 // 35

第3章 寻找共鸣：与对方观点一致更容易被认可 // 39

从对方身上找到共同的话题 // 40



[1分钟说服他人：影响人心的实用技巧]

制造共鸣，让对方感到与你“一见如故” // 42

不仅要附和对方的观点，更要配合其心理状态 // 45

避开话题禁忌，寻找共鸣 // 47

从对方的兴趣爱好入手，拉近彼此距离 // 50

看准时机表达观点，才能更有效 // 52

第4章 列举实例：用故事引导对方的思路进行说服 // 57

如何用一句话令他兴趣盎然 // 58

借力打力，故事和例子更易让对方明白你的用意 // 60

说服不是辩论赛，不必逞口舌之快 // 63

酝酿氛围，用感性故事打动人 // 64

注意方法，有事实依据的赞美才有效 // 66

几类实用和简便的说服他人的方法 // 69

第5章 多用修辞：形象化的描述让说服更有成效 // 73

比喻让我们的语言表达更炫丽 // 74

抑扬顿挫的语调让你的声音更动听 // 76

句句话为对方考虑更打动人心 // 79

沉郁有力的声音更能给对方以信任感 // 81

有感染力的声音才能带动听者的情绪 // 84

调整语速，每一句话都能抓住对方耳朵 // 86

第6章 奇思妙问：用新奇的思路和问题说服对方 // 89

巧妙引导，让对方跟着你的思路走 // 90

转换思维，从对方能接受的角度入手 // 92

不直接否定，诱导法让对方自行说出错误 // 94

观点不一时不必针锋相对与之争辩 // 96

欲语还休，话说三分能调动对方的兴趣 // 99



故意出错，向对方透露一些信息 // 101

第7章 直问到底：让他除了被说服别无选择 // 105

面对“不”，巧用提问化解 // 106

掌握提问的技巧，让对方自己得出结论 // 109

提问法诱导，让对方自己推翻固有言论 // 111

开放性问题能营造良好的说服氛围 // 113

提问中的误导策略，让对方不得不说“是” // 116

让对方说“是”是成功说服的开始 // 119

第8章 顺势而问：顺水推舟必自然而然达成所愿 // 123

潜意识暗示对方，千万别强迫对方选择 // 124

退避三舍，说服也要以退为进 // 126

话要巧说，用对方喜欢的方式说服对方 // 129

软磨硬泡，一步步给对方“洗脑” // 132

运筹帷幄，一问一答中掌控对方思路 // 134

正话反说暗示对方的错误，让其心知肚明 // 136

下篇 简单实用的说服技巧

第9章 巧辩攻心：先了解对方才能成功说服对方 // 141

说服他人的关键在于把握心理，而不是口才 // 142

少说一点，很多事情你说得越多越没用 // 144

了解他人内心的需求，你就能操控他 // 146

给足他人面子，他就会听从你的话 // 149

表达你的关爱，说服会事半功倍 // 151

比起口才，说话的态度更重要 // 154



[1 分钟说服他人：影响人心的实用技巧]

第 10 章 由己及人：先说服自己再去考虑说服别人 // 157

花点心思在穿着上，迅速赢得人心 // 158

打造良好第一印象，留下完美初见 // 160

有充分的自信，才能征服别人 // 163

贴心一点，说话要顾及别人的感受 // 165

话不能乱说，要掌握分寸和火候 // 167

话不说满，给自己留条退路 // 170

第 11 章 破除阻碍：解除对方内心疑虑使其甘愿被说服 // 173

主动说出对方心里的疑虑 // 174

巧言让对方看到接受说服后带来的益处 // 176

巧妙过渡，别在一开始就表明你的说服目的 // 178

设身处地为对方着想，让对方绝对信任你 // 181

多渠道找到对方的顾虑并巧妙解决 // 184

适时展现诚意，消除对方的不信任感 // 186

第 12 章 把控时机：让人不和自己对着干的说服术 // 189

竞选大会上一些人为何总能让对手屈服 // 190

为何出色的销售人员总是能让犹豫不决的客户决定购买 // 192

会说话的领导是如何批评部下而不让其产生抵触情绪的 // 194

客户服务部门的人是怎样巧妙解决不讲道理的投诉者 // 197

聪明的父母会让孩子做“番茄蛋汤”还是“西湖牛肉羹”的选择题 // 199

机灵的下属是怎样让上级主动为其加薪的 // 202

第 13 章 随机应变：变不利为有利的实用说服策略 // 205

优秀的领导干部是怎样预防自己的谈话弱点被人攻击的 // 206

精明的企业是怎样在广告战略中成功宣传产品的独特之处的 // 208

睿智的领导者是怎样让毫无斗志的下属全力以赴的 // 210



罗斯福总统是怎样让怯懦的机械工人打起精神的 // 212

为何机灵的营业员总是能让客户看到商品最好的一面 // 215

第 14 章 权威效应：利用人“名”提升说服可能性 // 219

权威效应：有分量的话他人更易接受 // 220

洛克菲勒的女婿和世界银行的副总裁：利用名人的影响力说服他人 // 222

羊群效应：通过暗示某个中心人物也这样做来说服他人 // 224

你就是权威：用掌控者的姿态交谈 // 226

第 15 章 对症下药：面对不同人选择不同说服技巧 // 231

给出中肯建议，让他人愿意接纳你 // 232

“吃软”的人，多说点软话俘虏他 // 234

沉默性格的人，巧设悬念打开他的口 // 237

冲动好胜型的人，激将法助你降服他 // 240

对待专制挑刺的人，我们要顺从忍耐 // 242

用真诚平息性格暴躁者的怒气 // 244

性格拘谨者，主动说点“秘密”获取对方的信任 // 247

第 16 章 有备无患：多方准备让说服拥有无限可能 // 251

多备几套方案，你一定能说服对方 // 252

“单打独斗”无效，就找个好帮手 // 254

直接说服对方无效，就从其关心的人入手 // 257

正面劝服无效，不如侧面适度“提醒” // 259

制造情境氛围，让对方不得不屈服 // 262

曲径通幽，“第三者干预”更能赢得信任 // 264

第 17 章 说服谈判对手的策略：在“你来我往”中争取最大利益 // 267

时刻谨慎说话，冷静是应对谈判的上策 // 268



[1分钟说服他人：影响人心的实用技巧]

以退一小步、进一大步的说服技巧取胜 // 270

在谈判中加点幽默，缓解双方的紧张与尴尬 // 273

欲擒故纵，让对方自动上钩 // 275

遇到对手攻击时，巧把问题重新“踢”给对方 // 277

借力打力，巧用话语调转势头 // 280

第18章 说服上司的策略：话要巧说，助你职场一路畅通 // 285

“曲线救国”，与上司意见不同时委婉指出 // 286

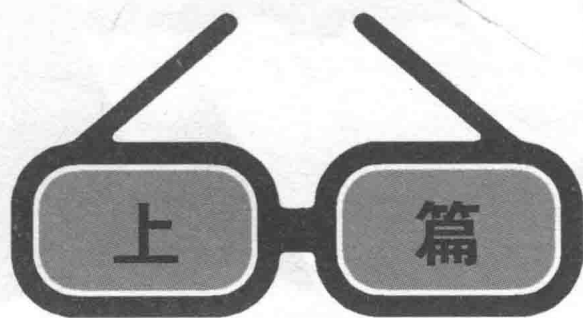
有技巧地汇报工作，让领导放宽心 // 288

巧妙表露成绩，升职加薪也是争取来的 // 290

如何“招架”吹毛求疵的女领导 // 292

说话始终要维护领导的面子，体现你的贴心 // 294

参考文献 // 297



■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
无处不在的说服之道
■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■



第1章

言之有据，让人信服的表达必须有理有据

在现代社会中，无论你处于什么位置，都需要与人沟通，需要别人接受自己的想法、观点，然后与你共同采取一致的行动，那么，这就需要你具备说服他人的本领。可以说，一个不善于说服他人的人，他的一切就无从谈起。然而，真正能打动人心的话语，才称得上是有效的，而只有能真正让人信服的语言才能打动人心，为此，沟通时我们需要做到言之诚恳、言之有据，有理可依，只有这样，你的说服语言才能真正对对方起到作用。



态度要诚恳，对方才会认真听取意见

我们都知道，人活于世，我们每天都要与周围的人沟通和交流，无论是谁，每天都在不停地说服别人以达到自己的目的。正如艾森豪威尔总统说过的，“说服是一门艺术，让人们做你想让他们做的事情，并且令其乐此不疲。”因此，如何提高自己的说服能力就成为很多人需要思考的问题。常言道，巧辩不如攻心。同样，说服一个人，光有嘴皮子功夫是不够的，我们还必须态度诚恳，这样才能让对方认真听取我们的意见，从而又快又准地达到说服的目的。

我们来看看下面这位应届毕业生的面试经历：

学生在面试时，考官在问了一系列问题后，突然问：“你在本科阶段为什么学习成绩平平，是否也赞同‘及格万岁’？”

面对如此棘手的问题，这名学生不紧不慢地回答：“我自小父母双亡，只有爷爷奶奶与我相依为伴。在党和政府以及众多热心善良的人的帮助下，我才能够长大成人。考上大学后，为了不再给所有关心我的人添麻烦，我坚持着各种社会实践，用自己的劳动帮助自己完成学业。成绩不好，是我本科生活中最大的遗憾，但我相信只要我有足够的时间，甚至只要有普通学生的一半学习时间，我的学习成绩一定能非常优秀。”

这名学生在本科阶段学习成绩不佳，这一点，他供认不讳，他是诚实的，最难能可贵的是，他并未给自己找借口，而是认为，如果自己有更多的时间，学习成绩一定会非常优秀。另外，他并不是以自己的人生经历来博得考官的同情，真正感动考官的是他身处逆境却不气馁，顽强奋斗的精神。他的自强不息、他的自信，在他真诚的话语中坦然流露。

的确，真正的说服，并不是口若悬河、滔滔不绝，而是将话说到对方心里，让对方不知不觉认可你。其实，你不妨诚恳、清晰地表达你的观



点，话语不可过多，注意说话方式，诚实、中肯地说话就能让对方感觉到你是一个可信之人。相反，如果你眉飞色舞、唾沫横飞，就会给对方留下一种华而不实的印象，进而也会对你的意见心存疑虑。

那么，在说服他人时，我们该如何做到诚恳表达呢？

1. 自信地与对方握手

有研究人员曾通过实验研究了握手的效果，结果证明：身体的接触行为能增强人与人之间的亲近感，即使是初次见面的人，也有同样的效果。为了强化这种效果，有人会伸出双手与人握手，这样的人大多非常热情。

英国著名动物学和人类行为学家德斯蒙德·莫里斯说：“握手是表现热情的一个动作。”用一只手握手已经能表达热情了，如果用两只手，甚至握住对方的手腕，再拍拍他的肩膀，则更能表现出你的热情，同时还能表现出自己的诚意。

2. 交谈时眼神诚恳

在说服别人时，目光要集中注视对方；听对方说话时，要看着对方眼睛，这是一种既讲礼貌又不易疲劳的方法，更是对对方的一种尊重。为了让对方对谈话感兴趣，需要用柔和友善的目光正视对方的眼睛，要知道注视他。

3. 不可过分与对方套近乎

一些人会认为，与人套近乎，会拉近彼此之间的距离，为自己成功说服对方加分，其实未必，人与人之间都存在一定的心理戒备，过分套近乎，只会让你的语言的真实性大打折扣。

4. 少讲客套话

无论你和交际对方的关系如何，都不能过分客气，客套也需要有个度，开始见面时寒暄几句并不为过，但说个不停就不太妥当了。谈话的目的在于沟通和说服对方，而太过客套，则难免会阻碍双方“掏心窝子”地说话，如果谁都客客气气，那还有什么可谈？

5. 心理置换，多从对方的角度说话

人与人之间的情感要达到一种共鸣，就必须做到倾听，然后认同，唯



有认同，才能拉近人与人之间的距离，在说服他人时也是一样。

我们若表现出从对方的立场出发，认同对方的感受，就会站在双方共同的利益上客观地审视双方面临的问题，这就更易于打动对方。

总之，真正能打动人心的话语，才称得上是有效的说服，而只有能表达真挚的感情的语言，才能打动人心。说服他人时，如果你能用得体的语言表达你的真诚，你就能很容易赢得对方的信赖，与对方建立起信任关系，对方也可能因此喜欢你说的话，并愿意接受你的意见。

在讲道理之前，要尽量调动对方的感情

人与人之间，是存在一定的沟通屏障的，也是存在一定的戒备心理的，这就造成我们说服别人的困难。古人云：感人心者，莫先乎情。对于说服别人，在很大程度上，可以说就是情感的征服。只有善于运用情感技巧，动之以情，以情感人，才能打动人心，以至说服别人。

很多善于说服他人的人，大都是富有活力和精神抖擞的人，他们更善于从对方的角度说话，把对方内心的情绪激发出来。因为人们都有这样的心理，在与人交谈的过程中，如果对方能感同身受，人们是愿意接纳对方的。因此，在说服他人过程中，如果你想你的话能发生效力，且非要一吐为快时，你在谈话的时候就不应该单是陈述一些事实，还该把自己的情感注入其中，并站在对方的角度说话，只有真情实感才能打动对方。

某电话公司曾碰到一个凶狠的客户，这位客户对电话公司的有关工作人员破口大骂，威胁要拆毁电话。他拒绝付某种电信费用，说那是不公正的。他写信给报社，还向消费者协会投诉，到处告电话公司的状。电话公司为了解决这一麻烦，派了一位最善于沟通的倾调解员去会见这位麻烦的客户。这位调解员静静地听着那位暴怒的客户大声地“申诉”，并对其表示同情，让他尽量把不满发泄出来。