

# 成为 高效率人士的 85个说话技巧

85 Speaking Skills

[台湾] 陈明宗 ◆ 著

说服技巧百分百，

识别人从NO变成YES的口才魔力，

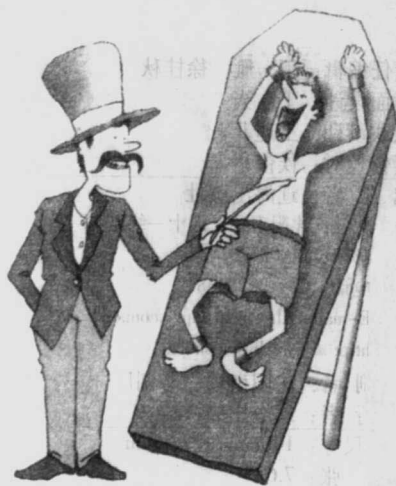
危机变转机，转机变契机，契机变商机，

轻轻松松摆脱说服大麻烦！

上海出版社

# 成为高效率人士的 85 个说话技巧

陈明宗 著



辽海出版社

© 陈明宗 2005

图书在版编目 ( CIP ) 数据

成为高效率人士的 85 个说话技巧 / 陈明宗著 . — 沈阳: 辽海出版社, 2005.1

ISBN 7-80711-095-3

I. 成... II. 陈... III. 口才学—通俗读物  
IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 ( 2005 ) 第 002633 号

本书中文简体版由台湾汉湘文化事业股份有限公司授权辽海出版社独家出版, 未经出版者书面许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

责任编辑: 丁 雁 徐桂秋

封面设计: 丁 当

版式设计: 王珏菲

责任校对: 侯俊华

---

出 版 者: 辽海出版社

地址: 沈阳市和平区十一纬路 25 号

邮编: 110003

电话: 024-23284381

E-mail: dzbs@mail.lnpgc.com.cn

http: // www.lhph.com.cn

印 刷 者: 沈阳市第三印刷厂

发 行 者: 辽海出版社

---

幅面尺寸: 140mm × 203mm

印 张: 7.625

字 数: 120 千字

---

出版时间: 2005 年 2 月第 1 版

印刷时间: 2005 年 2 月第 1 次印刷

定 价: 13.00 元

口才的表达是一种训练，也是一种艺术。

只有口才正确的行使，方能事半功倍，完美无缺。对一个具有说服技巧的人而言，婉言陈述胜过雄才大论，诚恳交谈赛过伶牙俐齿。所以如何培养让人心悦诚服的口才，比令人不知如何应答的口才重要多了。

口才说服并非狡辩其辞，而是以一种令人接受的语气，营造一种愉悦的气氛，再加上理性的说服，致使双方完全融入一种思想一致的轨道而产生目标所要的方向。但这一切就必须仰赖令人信服的口才了。

常言：“一言兴邦”，一个具有口才说服技巧的人，是最能把握关键时刻的人，您想成为一个令人信服的说客吗？

通过本书的指导，你不但可以成为一个“可以接受”的说服者，也可以成为一位“令人满意的”的说服者。

## 第1章 诱导对方进入圈套

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| 1 使对方接受的说服技巧 .....          | 2  |
| 2 激怒对方，使之说出真心话的说服技巧 .....   | 5  |
| 3 隐瞒自身缺陷的说服技巧 .....         | 8  |
| 4 以说话和动作的速度赢得主动权的说服技巧 ..... | 11 |
| 5 “装蒜”式的说服技巧 .....          | 14 |
| 6 以选择为前提，拦断对方的举棋不定 .....    | 17 |
| 7 “最后摊牌”的说服技巧 .....         | 20 |
| 8 突然的沉默，使对方陷入圈套的说服技巧 .....  | 23 |
| 9 对失误若无其事的说服技巧 .....        | 25 |
| 10 背离“阻止的期待”反获成效的说服技巧 ..... | 28 |
| 11 巧妙运用理论的说服技巧 .....        | 30 |

# Contents

---

|                                |    |
|--------------------------------|----|
| 12 虚拟失败以防止真正失败的说服技巧 .....      | 32 |
| 13 善意地批评对方而获信赖感的<br>说服技巧 ..... | 34 |
| 14 以说话的神态来取胜的说服技巧 .....        | 36 |
| 15 指桑骂槐指责对方的说服技巧 .....         | 38 |
| 16 转移对方注意力的说服技巧 .....          | 40 |
| 17 阻止对方找借口或推卸责任的说服技巧 .....     | 42 |
| 18 晓以大义使对方入圈套的说服技巧 .....       | 44 |
| 19 抓住对方的弱点予以驳斥的说服技巧 .....      | 47 |
| 20 假设第三者来改变对方态度的说服<br>技巧 ..... | 49 |

## 第2章 使对方的无意变为有意

|                                |    |
|--------------------------------|----|
| 21 巧妙地自欺欺人来达到目的的<br>说服技巧 ..... | 54 |
| 22 “套近乎”来缩短与对方的距离 .....        | 57 |
| 23 使对方将不可能的事认为可能 .....         | 60 |

## 目 录

|                                 |     |
|---------------------------------|-----|
| 24 使说服的对象成为说服者的说服技巧 .....       | 64  |
| 25 见面时间长不如多见面更容易<br>增进亲密感 ..... | 66  |
| 26 减轻对方难堪的说服技巧 .....            | 69  |
| 27 摧毁对方拒绝心理的说服技巧 .....          | 71  |
| 28 扩大双方共同点的说服技巧 .....           | 74  |
| 29 以赞许作为间接提醒的说服技巧 .....         | 76  |
| 30 让对方感到“见人情”的说服技巧 .....        | 79  |
| 31 不知不觉中提高参与意识的说服技巧 .....       | 82  |
| 32 摆出让步姿态而拒绝的说服技巧 .....         | 84  |
| 33 以反面情报增加可信度的说服技巧 .....        | 86  |
| 34 轻描淡写地给对方良心以谴责的<br>说服技巧 ..... | 89  |
| 35 使对方的“不”变为“是”的说服技巧 .....      | 92  |
| 36 让对方别无选择的说服技巧 .....           | 95  |
| 37 化解对方防御心理的说服技巧 .....          | 97  |
| 38 利用对方的特长使之就范的说服技巧 .....       | 100 |

# Contents

---

|                                  |     |
|----------------------------------|-----|
| 39 使对方把“偶然”认作“命运”的<br>说服技巧 ..... | 103 |
|----------------------------------|-----|

## 第3章 让对方失去唱反调的意念

|                                  |     |
|----------------------------------|-----|
| 40 制造共同的假想敌人 .....               | 108 |
| 41 自言自语使对方察觉自己的过失 .....          | 110 |
| 42 赞同他的反调使其不能得逞的说服<br>技巧 .....   | 113 |
| 43 故意道破自己缺陷的说服技巧 .....           | 116 |
| 44 巧妙避开对方追根究底的说服技巧 .....         | 118 |
| 45 先满足其生理需求来减弱攻击力的<br>说服技巧 ..... | 121 |
| 46 压制住对方情绪的说服技巧 .....            | 123 |
| 47 先让对方发泄再轻易击倒他的说服<br>技巧 .....   | 125 |
| 48 责骂后巧妙处理的说服技巧 .....            | 127 |
| 49 压制即将爆发的反抗情绪的说服技巧 .....        | 130 |



|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 50 故意显示自己缺点来拉近彼此距离的       |     |
| 说服技巧 .....                | 133 |
| 51 作过分称赞使其局促不安的说服技巧 ..... | 136 |
| 52 挫败反对理论的说服技巧 .....      | 139 |
| 53 把对方当作代言人来削弱抵抗力的        |     |
| 说服技巧 .....                | 141 |

## 第 4 章 使对方自动收回自己的要求

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| 54 夸大问题的严重性来削弱其气势的         |     |
| 说服技巧 .....                 | 144 |
| 55 粉碎整体意见的说服技巧 .....       | 147 |
| 56 使对方认为其要求过分的说服技巧 .....   | 150 |
| 57 引诱对方让步的说服技巧 .....       | 152 |
| 58 用客套话与对方保持一定距离的          |     |
| 说服技巧 .....                 | 155 |
| 59 用基本问题搪塞具体要求的说服技巧 .....  | 157 |
| 60 故意否定己见以让对方赞同的说服技巧 ..... | 160 |

# Contents

---

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 61 承认自己错误以避免对方追究的         |     |
| 说服技巧 .....                | 162 |
| 62 巧妙回避对方紧急要求的说服技巧 .....  | 164 |
| 63 使对方明白其要求不切实际的说         |     |
| 服技巧 .....                 | 167 |
| 64 以道歉方式阻止对方抗议的说服技巧 ..... | 170 |
| 65 先发制人而取得心理优势的说服技巧 ..... | 173 |
| 66 分散抨击目标的说服技巧 .....      | 176 |

## 第5章 利用心理空隙使其有口难辩

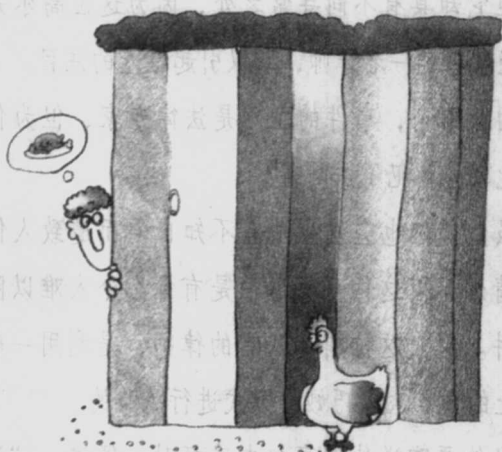
|                           |     |
|---------------------------|-----|
| 67 二者择一使对方早作决断的说服技巧 ..... | 180 |
| 68 “时差攻击”的说服技巧 .....      | 183 |
| 69 先满足目前要求以忘却原来要求的        |     |
| 说服技巧 .....                | 185 |
| 70 利用对方一天中最脆弱的时刻 .....    | 188 |
| 71 先表同感继而诱导的说服技巧 .....    | 191 |
| 72 表面上服从对方的说服技巧 .....     | 193 |

## 目 录

|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| 73 使对方速下决断的说服技巧 .....         | 195 |
| 74 掩饰自己主观的说服技巧 .....          | 197 |
| 75 站在对方立场来说服的说服技巧 .....       | 200 |
| 76 用激将法使对方应允的说服技巧 .....       | 203 |
| 77 使顽固者接受要求的说服技巧 .....        | 206 |
| 78 让对方答应苛刻条件的说服技巧 .....       | 209 |
| 79 降低身份以松懈对方戒心的说<br>服技巧 ..... | 212 |
| 80 利用对方的优越感取胜的说服技巧 .....      | 215 |
| 81 引用名言让众人信服的说服技巧 .....       | 217 |
| 82 先以大前提提示的说服技巧 .....         | 219 |
| 83 故作吝惜以引起对方兴趣的说服<br>技巧 ..... | 221 |
| 84 触及对方自尊以得到承诺的说服<br>技巧 ..... | 224 |
| 85 压制对方怒气的说服技巧 .....          | 227 |

## 第 1 章

## 诱导对方进入圈套





## 1 使对方接受的说服技巧

曾经有两位法官，接受一名高尔夫球场经营者的贿赂。原因是经营者欲重建倒闭了的高尔夫球场，而给了法官许多金钱。

本来这一类事件在社会上是司空见惯不值一提的，但它却具有不同寻常之处，因为这位高尔夫球场的经营者是一名律师，所以引起世人的注目。

由此看来，事件的主角是法律专家，但为什么会如此轻易触犯了法网呢？

虽然偶尔也会发生法官不知自爱而遭致人们非议的情形；但这件事，恐怕是有什么令人难以防备的陷阱。原来这位贿赂法官的律师，是利用一般心理上的弱点，以巧妙的方式进行贿赂的。

当他要赠送他们高尔夫球杆时，便说：“这一



支球杆我不需要了，因为最近又买了支新的，所以这一支就送给你，虽是用过的，但还请笑纳。”

这样一来，对方就很轻易地接受了，并不会认为是在接受贿赂。

打了一趟高尔夫球回来，法官正想结账时，他便说：“这只是我们经营者的调查费用而已，算不了什么。”

便不收法官的钱，并且每次都如此，而这也算不上是贿赂。他每次都在强调“这是微不足道的事”，其实他每次都是在进行贿赂。

如果是用过的物品，即使是新买的或价格高的，在一般情况下，还是会让人接受，此乃人之常情；在开始时接受的是一些较廉价或毫无价值的东西，到后来纵便是送极具贿赂性的高价物品，也不会让人难以接受，而这也是一般人的心理。

法官其实对于犯法比一般人敏感，然而因为被人抓住了心理的弱点，也就轻易地触犯法网。

本来是不想让对方贿赂的，但是像这样的方式，

对于平时标榜正义的人来说，倒还十分有效。若一开始就给对方很大的电流的话，谁也会感觉到触电，但是如果能慢慢地以加压的方式让电流由小而大，则不会使人感受到很大的刺激。

同样，从小小的贿赂开始而逐渐演变成大贿赂，即使到最后接受极大的贿赂，也不会有感觉。譬如一个主任的地位，忽然降调至一般的小职员，任何人都感到难堪。但是如果由主任而科长而职员的话，虽是受到刺激，但也较能让人承受。最好的方式，就是电梯的方式，一个阶段一步一步地来。

要由主任降到一般职员，最好是一级一级地降下去。



## 2 激怒对方，使之说出真心话的说服技巧

曾经有一个电视节目，内容是邀请多位政治家，来询问他们的意见和想法。做法是：先将他们隔离，然后以连珠炮方式问些难以作答的核心问题。

开始时各位都从容作答，但因主持人的步调极快，致使有些议员感到招架不住，但那位主持人根本不予理会，还是继续发问，而且问题越来越难回答，使得那些议员生气地说：“开玩笑！这一类的问题怎么能在这种场合回答，我拒绝作答！”然后便愤愤离去，而摄影机也拍到他们离去时的镜头。

一定会有许多观众认为事态严重了，殊不知这些议员已在不知不觉中陷入了圈套。一般说来，政



治家们在平常的会议或记者招待会上，都是以一本正经的态度，作些官腔式的答复，根本无法看见他们的另一面。

这个电视访问就是为了想听听他们说真心话而特别设计的。对于平常不容易听见的话，让他们在大家面前脱口而出，就是这一节目的最大目的。

但他们都是一些身经百战的政治家，在一般情形下很难使其就范，尤其是他们居高临下的地位，自尊心自然相当强。

果然不出所料，陷入了人家特意为他们布置的陷阱内，本来在会议上都高谈阔论，然而真正问及难以启齿的话时，就板起了面孔而露出真面目。不论什么人，要套出对方的真心话，最好的方法就是让他们生气。对于不轻易开口的人，如国家情报工作人员，也有办法让他们启齿。这就是大众传播工作者落井下石的采访方式。

这种方式也适用于男人应付女人，如果她是一个难以应付的女人，只好先让她生气，搔到她的痒