

让你的
每一句话都能
打动人心

语言的力量

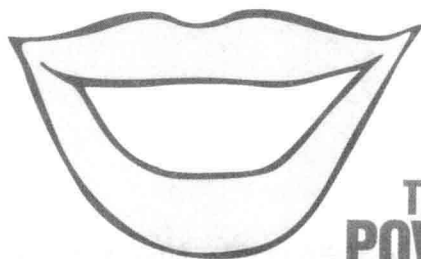
如何用魅力影响和感染他人

(美) 希恩◎原著 童欣◎编译

THE
POWER
OF
LANGUAGE

一个人的说服力决定了事情的成功或失败，借助语言的力量可以打开成功人生的通道！
循序渐进学会运用语言的魅力和力量，让说话成为一种艺术！

中国华侨出版社



语言的力量

THE
POWER
OF
LANGUAGE

如何用魅力影响和感染他人

(美) 希恩◎原著 童欣◎编译

图书在版编目(CIP)数据

语言的力量：如何用魅力影响和感染他人 / (美) 希恩原著；童欣编译. — 北京：中国华侨出版社，2013. 8

ISBN 978-7-5113-3859-4

I. ①语… II. ①希…②童… III. ①语言艺术-通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第186783号

•语言的力量：如何用魅力影响和感染他人

原 著 / (美) 希恩

编 译 / 童 欣

责任编辑 / 文 慧

责任校对 / 高晓华

经 销 / 新华书店

开 本 / 787毫米×1092毫米 1/16 印张 / 14 字数 / 250千

印 刷 / 北京毅峰迅捷印刷有限公司

版 次 / 2013年10月第1版 2013年10月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-3859-4

定 价 / 32.00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 传真：(010) 64439708

发行部：(010) 64443051

网 址：www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



苏格拉底曾经说过：“世间有一种能力可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是令人喜悦的讲话能力。”

关于口才的重要性，美国人类行为科学研究者汤姆森曾断言：“发生在成功人物身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的。”他认为，在一定程度上，一个人的口才比他的才干更重要，能决定他的命运，因为，有能力的人未必有口才。

从本质上说，人与人的交往实际上就是一个不断说服和被说服的过程，每个人要么是说服别人，要么就是被别人说服。如果你不想总是处于被人说服的被动局面，那么唯一的选择就是勇敢地张开你的嘴，去说服别人。

那么，接下来需要解决的问题就是，怎样才能说服别人。要知道，你的说服意愿虽然看起来总是那么美好，但你并不能次次如愿。为什么会这样呢？对此，富兰克林是这样说的：“如果你不能说服别人，并不是因为你的观点不好，而是因为你不太善于运用说服的艺术。”

我们从初生就得学会说话，难道说话还需要什么技巧吗？当然，看看你

的周围，你就会知道答案了。会说话的人，比如，那些演说家、律师、主持人，他们讲话时总是充满智慧、满含激情、讲究艺术；而那些不善说话的人，也许就是你和我，讲话时总是口无遮拦，也经常因为一些无心之失而事与愿违。

会说话的人，比如那些成功者，他们即使没有侃侃而谈，也能让你感受到他们的魅力；而那些不善说话的人，也许就是你和我，纵然口若悬河，却给人一种废话连篇的感觉。很明显，这样的人根本不可能说服任何人。

卡耐基说：“一个人的成功，约有15%取决于知识和技术，85%取决于人际沟通和口才等，综合素质。”这个成功学的公式已经为大多数人所认可，而这举足轻重的85%，恰恰是很多人成功的绊脚石。

用口说话是远远不够的，但还要用心说话，让自己的每句话都有力量，这样才能说服别人所不能说服的人。

真正的说服高手，无论对方的性别、年龄，也无论对方的社会地位有多高，任何客观存在的外部条件都不会成为他们畏缩不前的理由，因为他们对各种说服技巧已经了然于胸，所以，他们可以说服任何人。

你能说服更多人？没错！当你说服了第一个人后，你会发现，说服别人并没有你想象的那么难。但是要想知道，任何成功都不会从天而降，没有人会期待被你说服，除非你能保证你已经具备了各种说服技巧：真诚、赞美、自信……



第一章 · 有效准备，了解对方的心理 001

良好的第一印象让你大受欢迎 / 003

务必让你的谈吐更优雅 / 007

不说话的艺术 / 010

永远保持明确的方向 / 014

迅速把握对方的心理 / 018

读懂对方“说不出的秘密” / 022

第二章 · 征服其心，用你的魅力让对方归服 025

始终保持积极向上的心态 / 027

真诚之人必将收获真诚 / 031

自信之人更令人信服 / 036

真诚造就信任 / 040

用热忱点燃对方说话的热情 / 044

学会用微笑来感染对方 / 050

发挥你独特的幽默魅力 / 055

让对方感受到你的尊重 / 060

成为对方的“自己人” / 065

充分展示你的理由 / 069

第三章 · 谨言慎行，不要败在说话方式上 073

多说不如多听 / 075

永远别说“你错了” / 080

切勿在说服中伤了对方的自尊 / 084

勇于承认自己的错误 / 089

退一小步才能进一大步 / 093

让确凿的事实成为你坚强的后盾 / 098

要有不到最后绝不放弃的必胜信念 / 102

主动推开双赢之门 / 109

第四章 · 重视细节，让你的每句话都有力量 113

- 关键要说好第一句话 / 115
- 务必管好你的嘴 / 119
- 有效地控制话题 / 123
- “怎样说”比“说什么”更重要 / 127
- 在合适的场合说正确的话 / 131
- 对不同的人说不同的话 / 135
- 拥有独一无二的语言风格 / 139
- 尽量让你的话简洁、有力 / 143
- 寻找共同的话题 / 147
- 实话也不必直说 / 152
- 至关重要的最后一句话 / 156

第五章 · 借助外力，擅用身边的说服工具 159

- 擅用第三人或更多人 / 161
- 多用恰当的比喻 / 165
- 尽量让你的论据更充分 / 169
- 重视环境优势的作用 / 172
- 巧妙运用瞬间的沉默 / 174
- “反面教材”更能说服人 / 178

第六章 · 自我激励，你可以说服任何人 183

如何在谈判中说服他人 / 185

如何在会议上说服他人 / 189

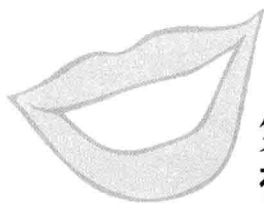
如何说服固执的下属 / 193

如何说服不同的女性 / 197

如何说服“难缠人士” / 201

如何说服不听话的孩子 / 205

如何劝解吵架中的父母 / 210



第一章 有效准备，了解对方的心理

中国人有一句古话：“知己知彼，百战不殆。”意思是说，了解自己，了解别人后才能战无不胜，攻无不克。事实上，这个道理适用于任何国家、任何时代、任何场合。说服别人必须建立在了解对方的基础之上，要说服一个人，就首先必须透彻地了解对方，了解得越全面、越彻底，成功的几率就越大。

良好的第一印象让你大受欢迎



如果你有幸向著名的说服专家请教他们成功的秘诀，他们一定会给你这样的答案：任何成功的说服都是建立在了解的基础上的，不切实际的、毫无准备的说话只会让你品尝失败的苦果。

心理学家研究后发现，形成第一印象只需要4分钟。甚至还有专家认为4分钟太长了，形成第一印象只需要“6秒钟”。还有一些研究人员甚至认为“0.1秒就足够了”。

但是，在几秒钟之内形成的只是“喜欢或者厌恶”等大致印象，而形成清晰、完整的第一印象还是需要大约4分钟的时间。如果你不能在这4分钟内展现自己的最大魅力，别人对你的印象就已经固定了。

因此，着装习惯在说服的过程中就显得尤为重要。如果留给他人的第一印象好，往往预示着说服成功了一半；而如果给他人留下的第一印象很差，说服的前景就不太乐观。不要怀疑，事实就是如此，因为第一印象本身就是一种强大的说服力。



1. 服饰：思想和品位的折射

一位总统说过：“当你出现在他人面前的时候，即使别人不认识你，但从你的服饰外表他们就可以看出你的经济状况、受教育程度、可信任程度、社会地位、成熟度、家族经济状况等。”

古往今来，服饰一直是民族文化的象征，不同的国家、不同的民族都有独特的服饰。但对每个人来说，一个人的着装就是一个人的文化修养、审美情趣、气质内涵的“明信片”。一个着装得体的人，总能给他人留下良好的印象，从而提升自己的说服力。

有人说：“衣服不利索是精神懈怠的表现。”有人说：“外表的整洁和文雅应当是内心纯洁和美丽的表现。”还有人说：“很难想象，一个肮脏、马马虎虎的人，能注意自己的行为。”服饰是否得体往往直接决定了第一印象的好坏，事业上有所成就的人虽然不乏不修边幅之人，但大多数人更喜欢与着装整洁的人交往，因此，注重仪表的人，说服他人的成功率比不修边幅之人高得多。

心理学家塞肯曾召集了68名学生志愿者，吩咐他们每人跟四位行人谈话，请求他们支持一个反对校内早餐供应肉类的团体。在跟行人接触前，研究人员对每位志愿者的各种情况，如：外表是否漂亮，口齿是否伶俐，能否令人信赖，能否说服人以及智力高低等，一一进行了鉴定。结果发现，在相同的条件下，外表漂亮者一般比不大漂亮者更为成功。

2. 妆容：女人的秘密语言

妆容，对一个人的整体形象起着非常重要的衬托作用，妆容恰到好处的人，总是能给人留下完美的第一印象。一个人的妆容往往会透露一个人的性格，有助于你在说服他人时做到胸有成竹。

一般来说，喜欢淡妆的人大多没有强烈的表现欲望，不太喜欢在公共场合抛头露面。她们最希望得到的是别人的尊重，最痛恨别人对她们的隐

私穷追猛打；喜欢浓妆艳抹的女人正好和喜欢淡妆的女人相反，她们自我意识强烈，个性张扬，最希望得到的是别人的肯定，有时会做出一些大胆甚至过激的行为；不化妆的女人更注重内在修养的培养，她们个性独立，往往能坚持己见。

一个人的妆容，主要是由其主观思想决定的。不同性格、不同喜好的人，要用不同的说服方法。

3. 鞋子：传达心声的桥梁

有人说，一个人的秉性和品位，可以从他的鞋子上看出来。在童话故事《灰姑娘》里，王子就是通过水晶鞋找到灰姑娘的。而英国女性竟然把鞋子当做择偶的首要标准，只看对方的鞋子就能确定对方是不是自己的理想伴侣。

喜欢穿正统黑皮鞋的男人大多比较传统，性格坚强，坚守自己做人做事的原则，几乎不会为别人而改变；喜欢穿运动鞋的男人大多积极乐观，待人亲切自然，喜欢自由自在的生活；喜欢穿休闲鞋的男人性格温和，品位十足，主观意识非常强，常常会有先入为主的想法，和他们交往时尤其要注意第一印象。

喜欢穿高跟鞋的女人成熟大方，性格坦诚，对自己和别人的要求都非常高，常常会给别人带来很大的压力；喜欢穿休闲鞋的女人自我保护意识强烈，很少向他人袒露心思，但其实内心非常脆弱，所以给人的感觉是时冷时热；喜欢穿凉鞋的女人大多很自信，敢于展示自己最美的一面，但过分执拗让她们变得不太好相处。

4. 领带：男人的个性写真

男人的领带和女人的丝巾一样，都是展现个性的方式之一。领带来源于欧洲，最早是女人为了防止丈夫在吃饭时把衣服弄脏而挂在他们胸前的一块布，可以随时用来擦嘴。后来，领带演变为男人服装的重要装饰。



喜欢条纹领带的男人性格谨慎、保守、踏实肯干，因此深得他人的信赖，人缘很好，但往往缺乏冒险精神，而且非常执拗；喜欢大图案领带的男人性格开朗、爱好新鲜事物，但不够沉稳；喜欢水珠花纹领带的男人成熟稳重、浪漫多情，具有一种让人无法抗拒的迷人魅力，但往往会过于自信；喜欢名牌领带的男人非常在乎别人的目光，领带就是他们炫耀身份的一种标致。

5. 手提包：小空间有大秘密

手提包真正的价值，准确地说，是从它被人购买的那一刻才开始体现的，会在某种程度上泄露主人的秘密。

喜欢公文包的人大多小心谨慎，进取心强，对自己和他人的要求都非常高；喜欢休闲包的人很懂得享受生活，非常随意，随遇而安；喜欢超大型手提包的人自由散漫，责任感不强；喜欢方形手提包的人比较敏感脆弱，在遇到困难或挫折时缺乏必胜的信心，很容易做出让步。

说服是从第一眼开始的。如果你有幸向著名的说服专家请教他们成功的秘诀，他们一定会给你这样的答案：任何成功的说服都是建立在了解的基础上的，不切实际的、毫无准备的说话只会让你品尝失败的苦果。

► 如何建立良好的第一印象

- (1) 我们无法选择我们的外貌，但我们可以尽可能让我们看起来更亲切、更和蔼。而这样的人，是任何人都无法拒绝的。
- (2) 在两个人见面后的短短4分钟内，第一印象已经深深地刻在了我们心里，几乎很难改变。建立良好的第一印象，对你的说服至关重要。

务必让你的谈吐更优雅



无论你是谁，无论你从事的是什么样的工作，在你开口说第一句话之前都应该确保此刻的你正好显得优雅大方。优雅的谈吐，不只是对女性独有的要求，而是所有人登上事业巅峰的一种必备素质。

巴尔扎克说过：“细腻与风雅原是朴实的人必然具备的长处，这会使得他的谈吐更耐人寻味，不亚于主教的辞令。”哈佛大学前校长伊力特也说：“在造就一个有教养的人的教育中，有一种训练是必不可少的，那就是，优美而文雅的谈吐。”在与人的交往过程中，言谈举止代表着你的个人素质，时时反省、检视自己的言谈举止，才能让对方对你有好印象。

谈吐优雅的人，必定是谦恭的，他们嘴里永远不会出现蔑视、轻佻等令人不悦的字眼。无论是在生活中还是在工作中，谈吐优雅的人都能吸引更多人的目光，得到更多人的尊重和赞许。谈吐优雅其实本身就是对他人的尊重，只有付出了尊重的人才可能得到对方回馈的尊重。



兰道尔说：“有礼貌不一定总是智慧的标志，但是不礼貌总使人怀疑其愚蠢。”叔本华说：“礼貌之于人性如同热量之于蜡烛。”威温特说：“彬彬有礼是高贵的品格中最美的花朵。”由此可见，具有优雅的谈吐的人一定是礼貌的，而礼貌对很多人而言是比智慧和口才更重要的品德。善于说话的人，不但能在陌生人面前建立良好的第一印象，还能广结善缘，处处受人欢迎。

一位很有名的剧院经理来拜访大仲马。一见面，他连帽子也没摘下，就生气地大声质问这位剧作家为什么把最新的剧本卖给一家小剧院的经理。大仲马坦承有这么回事。这位经理于是开了一个远远高于他的竞争对手的价钱，想把剧本买回来，大仲马笑了笑说：“其实，你的那位同行只用一个很简单的方法，就以很低的价格把剧本买走了。”

“到底是怎么回事？”

“因为，他以与我交往为荣，并且一见面就摘下了帽子。”

谈吐优雅的人，往往会受到各种机遇的青睐。曾有人专门做过这方面的调查，结果显示，一个人的谈吐如何，决定企业是否愿意聘请他工作、与之交往，或是否愿意投他信任的一票与之发生商业关系。没有任何人会喜欢一个满口脏话、行为举止粗俗的人，包括他们自己在内。在我看来，和这样没有素养的人交往，实际上是在无形中降低自己的格调，是对自己不负责任的一种表现。

没有金钱，没有地位，没有智慧，都不会对你的人生造成太大的不利影响，但是没有礼貌会让你陷入失败的泥沼。学会礼貌待人，在尊重别人的同时你会发现自己也正被别人尊重着。

不得不承认，有成就的人顶多会赢得众人的艳羡，但真正获得众人的赞赏和由衷的钦佩的人是那些才能与品德兼具的人。伟人之所以成为彪炳史册的伟人，绝不仅仅是因为他们做出了永载史册的壮举，更重要的是因为他们