# 演讲与口才演讲稿：说服别人的好方法

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-06-23

*在生活中需要说服的对象有很多，他可能是你的父母、你的上司、你的顾客、你的朋友、你应聘的主考官……有时候，某些人欲在你身上实施犯罪行为的时候，你更应该临危不惧，巧妙地使用说服技巧，使他放下“屠刀”，避免造成严重的恶果。在生活中，随时可能遇到要...*

在生活中需要说服的对象有很多，他可能是你的父母、你的上司、你的顾客、你的朋友、你应聘的主考官……有时候，某些人欲在你身上实施犯罪行为的时候，你更应该临危不惧，巧妙地使用说服技巧，使他放下“屠刀”，避免造成严重的恶果。在生活中，随时可能遇到要说服别人的情况，如果不掌握技巧，说服就难以达到理想效果，为此本文总结了以下六种说服技巧供大家参考。

一、调节气氛，以退为进

在说服时，你首先应该想方设法调节谈话的气氛。如果你和颜悦色地用提问的方式代替命令，并给人以维护自尊和荣誉的机会，气氛就是友好而和谐的，说服也就容易成功;反之，在说服时不尊重他人，拿出一副盛气凌人的架势，那么说服多半是要失败的。毕竟人都是有自尊心的，就连三岁孩童也有他们的自尊心，谁都不希望自己被他人不费力地说服而受其支配。

有一位中学老师接管了一个差班班主任工作，正好赶上学校安排各班级学生参加平整操场的劳动。这个班的学生躲在阴凉处谁也不肯干活，老师怎么说都不起作用。后来这个老师想到一个以退为进的办法，他问学生们：“我知道你们并不是怕干活，而是都很怕热吧?”学生们谁也不愿说自己懒惰，便七嘴八舌说，确实是因为天气太热了。老师说：“既然是这样，我们就等太阳下山再干活，现在我们可以痛痛快快地玩一玩。”学生一听就高兴了。老师为了使气氛更热烈一些，还买了几十个雪糕让大家解暑。在说说笑笑的玩乐中，学生接受了老师的说服，不等太阳落山就开始愉快地劳动了。

二、争取同情，以弱克强

渴望同情是人的天性，如果你想说服比较强大的对手时，不妨采用这种争取同情的技巧，从而以弱克强，达到目的。

有一个15岁的山区小姑娘，不幸被拐到上海。当天晚上，天下着小雨，小姑娘的房门打开了，一个中年上海“阿拉”走了进来。小姑娘的心跳到了嗓子眼儿。不过，她还是很快地镇静下来，机智地叫了声：“伯伯!”中年“阿拉”一愣，人像是被魔法定住了似的。

小姑娘小心翼翼地说：“我一看伯伯就是好人，看你的年龄，与我爸差不多，可我爸就比你苦多了，他在乡下种田，去年栽秧时，他热得中暑……”说着说着，眼泪就哗哗地流下来。“阿拉”的脸涨得通红，短暂的沉默后，低低地说了一句：“谢谢你，小姑娘。”然后开门走了。

面对强壮的“阿拉”，何不让自己显得更弱小，来激发他的同情心呢?聪明的小姑娘正是这样做的。

一句“伯伯”，一下子拉开了两人年龄距离，让“阿拉”不由得想起自己那同样处于花季的儿女。同情的种子开始在他心头萌发了。接着小姑娘又不失时机地给他戴上一顶“好人”的帽子，诱导他的心理向“好人”标准看齐。用“我爸”和“阿拉”对比，进一步强化了“阿拉”的同情心理。

三、善意威胁，以刚制刚

很多人都知道用威胁的方法可以增强说服力，而且还不时地加以运用。这是用善意的威胁使对方产生恐惧感，从而达到说服目的的技巧。在一次集体活动中，当大家风尘仆仆地赶到事先预定的旅馆时，却被告知当晚因工作失误，原来订好的套房(有单独浴室)中竟没有热水。为了此事，领队约见了旅馆经理。

领队：对不起，这么晚还把您从家里请来。但大家满身是汗，不洗洗澡怎么行呢?何况我们预定时说好供应热水的呀!这事只有请您来解决了。

经理：这事我也没有办法。锅炉工回家去了，他忘了放水，我已叫他们开了集体浴室，你们可以去洗。

领队：是的，我们大家可以到集体浴室去洗澡，不过话要讲清，套房一人50元一晚是有单独浴室的。现在到集体浴室洗澡，那就等于降低到统铺水平，我们只能照统铺标准，一人降到15元付费了。

经理：那不行，那不行的!

领队：那只有供应套房浴室热水。

经理：我没有办法。

领队：您有办法!

经理：你说有什么办法?

领队：您有两个办法：一是把失职的锅炉工召回来;二是您可以给每个房间拎两桶热水。当然我会配合您劝大家耐心等待。这次交涉的结果是经理派人找回了锅炉工，40分钟后每间套房的浴室都有了热水。

威胁能够增强说服力，但是，在具体运用时要注意以下几点：

第一，态度要友善。

第二，讲清后果，说明道理。

第三，威胁程度不能过分，否则反会弄巧成拙。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！