

<<这样说服立竿见影>>

图书基本信息

书名：<<这样说服立竿见影>>

13位ISBN编号：9787509200315

10位ISBN编号：7509200318

出版时间：2006-11

出版时间：中国市场出版社

作者：宋天天

页数：237

字数：210000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<这样说服立竿见影>>

内容概要

说服是我们日常工作和生活中不可缺少的一种能力。

是拓展个人发展空间的有力工具。

是打造优秀团队的必修课程。

本书包含了关于说服的最先进的策略和技巧。

书中精选了国际上一些著名的诸如丘吉尔、林肯等伟大说客的案例，归纳了一些实用性强的技巧和法则。

书中的智慧定将给你注入改变他人的惊人力量，告诉你如何轻松愉快地与对方交谈、如何改造对方对自己的认识、如何获取对方的好感和信任、如何用自己的思考方法来影响他人，可以说是社会交往及商场竞争中的必备之书。

<<这样说服立竿见影>>

书籍目录

第一章 说服别人攻哪儿都不如攻心 通过聆听对方的诉苦拉近与对方的距离 利用人们的猎奇心理进行变相说服 在说服别人时要展露自己的真诚 让对方明白做这件事会给他带来利益 抓住问题的关键把话说得在情在理 扮演弱者的角色激起对方的恻隐之心 相信对方是最棒的能将不可能的事变为可能 用“我们”等字眼形成共同意识 通过提高对方的重要性来打动对方 以柔克刚俘获对方的心 看透对方的心理攻心为上

第二章 选准了突破口说服别人就会很容易 以对方感兴趣的人或事为突破口 抓住对方的心理利用其心理做文章 用对方可以接受的话语进行说服 在说服他人时要善于抓住对方的弱点 看准并操纵对方的心理进行说服 故意显示自己的缺点来拉近彼此距离 利用人们崇尚名人的心理说服顾客 以同病相怜的方式赢得对方的好感 以自己的影响力为突破口让对方不得不低头 从消除对方的心理障碍入手

第三章 用事实和气势压倒对方迫使其信服 用事实来说话比用语言更有说服力 让自己的形象在对方的心中活跃起来 先声夺人令对方不能不低头 在对方的信誉问题上做文章 迫使其就范 用恩威并重的方式令对方屈服 用事实消除别人的不信任感 据理力争用事实驳斥对方的谬误 在理直的时候就要气壮一些 在拒绝别人时一定要说出合理的理由 把话说到点子上说到对方的心坎上 让别人明白自己的建议是合情合理的 如果对方气焰极高就要在气势上压倒对方

第四章 做好铺垫工作说服才能水到渠成 先赞美对方为自己的说服做铺垫 利用自己的良好印象做文章 只有放出长线才能钓到大鱼 在提出自己的要求前先赞美一下对方 作好充分的准备和巧妙的安排 作好各种准备说服老板为你加薪 给对方尊严为自己的说服做铺垫 先做好第一步为自己的请求作准备

第五章 给对方留些面子会使说服更有效 根据对方的身份和地位说适当的话 以礼貌的话语提出自己的请求 在批评别人时注意语言的应用 在充分尊重对方的基础上,提出自己的要求 在拒绝别人时一定要照顾好对方的面子 把对领导的批评隐藏在玩笑背后 把给对方的荣誉和奖赏做到明处 在批评别人时要给对方留些脸面 使用“三明治”批评方法 用真诚体谅的话语让对方反省

第六章 通过譬喻的方式使说服变得更生动 利用对方的荒谬逻辑将其驳倒 巧设故事情节将自身置于故事中 在对比中指出对方观点上的错误 通过小事让对方明白成大事的不易 用顾左右而言他的方式引起对方的兴趣 用简单有趣的小事情譬喻大道理 要善于借题发挥从侧面说服 将机智与逻辑融为一体驳倒对方的诡辩 要善于运用生动贴切的比喻 用浅显易懂的道理讲明自己的观点 用生活中的实例来比喻重大事情

第七章 运用委婉的方式进行说服 用虚拟假设的方法“请君入瓮” 用暗示的方式使别人改正错误 用间接的方式劝说那些不拘小节的人 用旁敲侧击的方法劝告别人 将对方的思路引向你的目的 搭桥铺路一步一步地引导对方 以委婉顺耳的方式提出自己的忠告 转移对方的注意力使其跳过抉择直接进入过程 说话要以屈为伸绵里藏针 先放出“鱼”诱使对方“放饵” 先提出小的要求再一步一步地加码 运用迂回战术让别人接受你的建议 央求不如婉求劝导不如诱导

第八章 用激将法说服别人 用巧妙的语言激发起对方的高尚动机 欲擒故纵反其道而行之 故意贬低对方从而实现说服的目的 先激起对方的怒火然后再说服 巧妙地抓住对方的逆反心理 当没有退路时就要破釜沉舟 巧妙地激发别人的羞辱心 用激将法说服孩子积极进取

第九章 如果不好强攻不妨以退为进 主动地自我批评会取得意想不到的效果 把我们的建议变成对方的建议 用谦虚和礼让的方式迎合对方 在拒绝中掌握主动权 主动承认错误熄灭对方心中的怒火 责备后再巧妙地赞扬 先降低自己的水平再一步一步地展现实力 与其据理力争不如曲意认错 用表扬的方式令对方改正错误 用温暖的话语攻破对方内心的防备 先将自己的目的隐瞒起来

第十章 用自己的幽默说服别人 用玩笑话提出容易令人尴尬的要求 让有人在笑声中接受我们的观点 利用幽默的力量将大事化为一句玩笑 利用不露声色的幽默方式说服别人 在严肃的场合也可以利用幽默说服别人 利用幽默巧妙地提出自己的请求 用幽默的方式摆脱窘境 用幽默的回答拒绝对方 用自己的幽默风趣对付那些存心挑衅的人 当身处险境中时可以用幽默解危 用幽默的话语缓和紧张的气氛 “笑化”对方使其改变自己的初衷

<<这样说服立竿见影>>

章节摘录

书摘通过聆听对方的诉苦拉近与对方的距离 当我们试图说服对方时，一定要注意聆听，先让对方诉苦，让对方把自己看成是苦恼的共同分担者。

这样，说服起来才能水到渠成，对方也会乐意接受。

在劝说别人的时候，有时不应该把发言权都掌握在自己的手中，而是要让对方说，从对方的话语中知道对方的想法和要求，这样，你就可以利用这个机会，通过满足对方的要求达到说服的目的。

很多人都不喜欢听别人唠叨，所以也不愿认真地倾听。

即便你提出的建议是合理的、对他有利的，对方也会觉得烦。

有经验的说服者，会十分乐意演好一个听众的角色，甚至会先放下自己的事情，聆听对方的牢骚。而对方就会因感受到他们贴心的关怀，从而自觉地向他们靠近，并会乐意接受他们的建议。

约翰和麦克是邻居，两家的花园连在一起，中间只象征性地隔了一道篱笆。

其实，篱笆非常简易，麦克家的狗可以从那里钻来钻去。

这只活泼可爱的小狗有个陋习，那就是经常钻过篱笆，到约翰家的花园里方便。

对此，约翰太太有些不高兴，整天清理这些东西，既脏又累。

于是，她决定与麦克太太谈谈，让他们管好自已的小狗。

约翰太太来到了麦克家，这时，麦克太太正坐在藤椅上，一个人生闷气。

原来，麦克先生昨天忘记了她的生日，没有给她买礼物，而今天早上也没有为此事向她道歉。

女人都是小心眼的，难怪她生气。

这让约翰太太很尴尬，她坐下来，决定陪这位邻居谈谈天。

女人在一起有很多的话可说，而麦克太太又在气头上，更是有千言万语想向人吐诉。

她不住地抱怨自己的丈夫如何粗心，如何忽视她的存在，自己的孩子又如何调皮，如何不听管教，以及生活中其他的烦烦琐琐的小事情。

在整个过程中，约翰太太始终微笑着听她诉说，从没有打断她的话，更没有提起自己此行的目的。

渐渐地，麦克太太心情舒畅了，两位太太决定一起到花园里散步。

当她们来到约翰家的花园里时，小狗正好在方便，麦克太太非常尴尬，连忙道歉，并叫出了自己的小狗。

约翰太太先安慰她说不要紧，并请她以后看好自己的小狗。

麦克太太当即保证，以后再不会有这样的事情发生。

在这个例子中，约翰太太就是通过聆听的方式，表示了对对方的关注，从而获得了对方的好感。

在此好感的基础上，她不失时机地提出了自己的要求，麦克太太自然会很爽快地接受。

并且，自此之后，两家邻居更要好了，两位太太经常在一起谈心，成为了亲密的朋友。

试想，如果约翰太太一到麦克家，就直截了当地提出自己的要求，势必会让本来就不高兴的麦克太太心里更不高兴。

麦克太太可能会嘴上答应着，实际上却睁一只眼闭一只眼的，不会对自己的小狗管得很严格。

并且，两家邻居的关系也会因此受到影响。

对约翰太太来说，这实在是得不偿失的。

而通过聆听的方式，约翰太太不仅达到了目的，还进一步改善了邻里关系，实在是一举两得的好事。

因此，当我们试图说服对方时，一定要注意聆听，先让对方诉苦，让对方把自己看成是苦恼的共同分担者。

这样，你说服起来才能水到渠成，对方也会乐意接受。

利用人们的猎奇心理进行变相说服 中国的京剧，在几百年中都没有得到推广，但是，自从皇宫里请了戏班之后，京剧马上在全国流传开来。

在这里，人们显示的就是一种猎奇心理，即认为昂贵的、不可轻易获得的东西，肯定是好东西。

在人的天性中，有一种对陌生事物的排斥心理，即不敢接受新事物，害怕它会给自己造成伤害。

而人的天性中，又有一种对昂贵的、稀有的物品的渴求的心理。

并且，越是昂贵越是稀有的东西，就越能引起人们的占有欲。

<<这样说服立竿见影>>

因此，当你试图使别人接受一些新思想、新事物时，千万不要光靠演说来达到自己的目的，因为无论你把它说得怎么好，也无法打动对方的心。

这时，你就要转换方式，不妨把人们的恐惧心理变成一种猎奇心理，进行变相说服。

在法国，一位农学家就是通过这种方式，成功地使土豆的种植得到了推广。

这位法国农学家，在其他的国家吃过土豆后，觉得非常好，便想在法国推广种植。

但是，他越是热心地宣传，农民就越不相信。

并且，医生认为土豆会对人们的健康造成危害，其他的农学家则认为种植土豆会使土地变得贫瘠。

经过苦思冥想，这位农学家终于想出了一个好办法。

他恳求国王许可，在一块出了名的低产田里种植土豆，并由一支国王的卫兵专门看守。

之后，农学家公开声明，任何人都不准私自接近这块土地，更不准挖掘其中的土豆。

但是，这些士兵只在白天看守，晚上全部撤走。

于是，受不住诱惑的人们，纷纷在晚上前来挖掘土豆，并把它栽进自己的园子里，像宝贝一样对待

。

这样没过多长时间，土豆便在法国推广开了。

在这个故事中，农学家起初是用劝告的方式来说服人们的，但没有成功。

因为对于新事物，人们普遍怀有一种敌视心理，因此，不管农学家如何说土豆好，人们就是不信。

在这种方式宣告失败后，农学家灵机一动，拿人性的弱点做文章。

土豆让皇家种植，并由国王派卫兵亲自看守，这样就使人们相信，这种东西是贵重物品，不是轻易可以获得的。

而东西越是贵重、越是难得，人们的占有欲就会越强。

所以，很多人趁着天黑将土豆偷走。

而这，正中了农学家的下怀。

人们把土豆偷回家后，亲自种植，收获时又亲自品尝，确信有益无害，土豆的种植也就自然而然地在法国传播开了。

在这一故事中，农学家很巧妙地利用了人们的猎奇心理，达到了自己的目的。

像中国的京剧，在几百年中都没有得到推广，但是，自从皇宫里请了戏班之后，京剧马上在全国流传开来。

在这里，人们表现出的就是一种猎奇心理，即认为昂贵的、不可轻易获得的东西，肯定是好东西。

因此，在你试图推广自己的新思想，或者说服人们接受一种新事物时，如果劝告不成功，就要马上改变策略，不妨利用一下人们的猎奇心理。

要知道，猎奇心理人人都有，并且永远不会消失。

P2-5

<<这样说服立竿见影>>

编辑推荐

说服是一门科学，用最合理的逻辑演绎自己的结论；说服是一门艺术，用最动听的语占叩开别人的心扉；说服是一门技巧，用最恰当的方式得到预期的目标。

说服别人，是我们在工作和生活中最常遇到的情况。

无论是求人办事、驱人做事，还是表明自己的观点、向别人提出建议；无论是辩论、拒绝，还是推销、谈判；无论是批评、忠告，还是交友、求爱，都离不开说服。

达到说服别人目的的手段是多种多样的，它不仅仅体现在语言上，还体现在事实、行动、气势、暗示、沉默，甚至一个细微的动作上。

在本书中，我们将向你介绍最有效、最直接、最简洁的说服技巧。

<<这样说服立竿见影>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>