

<<鬼谷子心理说服术>>

图书基本信息

书名：<<鬼谷子心理说服术>>

13位ISBN编号：9787511302359

10位ISBN编号：7511302351

出版时间：2010-5

出版时间：中国华侨

作者：拓跋一世

页数：246

字数：226000

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>

<<鬼谷子心理说服术>>

前言

说服别人的口才是一门技术，也是一门艺术。

的确，无论处于何时，具有良好的口才，说服能力强的人，必然是各行各业的活跃人物。能干的企业家必须具备这门技术，律师要运用这门技术雄辩，政治家要用这门技术阐述自己的政见，教师、推销员、演员……谁都离不开这门技术。

但是，人的心理十分微妙，即使同样的一句话，也会因对方的情绪变化而得到不同的理解，给说服别人带来障碍，那么，我们怎样避免走上歧路，顺利地说服别人呢？

心理学家研究认为，在说服别人的时候，要顺利地说服别人，靠的不是渊博的知识，而是准确地掌握对方的心理。

也就是说，抓住他人心理的难点不在于见识和表达能力，也不在于有没有直抒己见的胆量，而在于能否看透对方的内心，并在此基础上巧妙地提出自己的看法，说服对方，让对方服从于自己的意愿。

这一观点与《鬼谷子》的观点不谋而合。

<<鬼谷子心理说服术>>

内容概要

将《鬼谷子》中的游说智慧与现代心理学相结合，通过中国古代和国外大量鲜活、实用的有关资料和心理讲解，帮助你在面对任何人，任何环境时，都可以从容不迫，潇洒自如地面对。

《鬼谷子》一书是最早的有关说服术的专著。

鬼谷子在书中说，如果自己的话没人听从，那是因为道理还没讲明白：如果道理讲明白了，别人还是没执行，那是因为没有说到对方的心里。

由此可见，鬼谷子极力推崇心理学在游说中的作用。

<<鬼谷子心理说服术>>

书籍目录

捭阖第一 话不在多，全在点上 1.软硬并举会起到更好的说服效果 2.刚柔并用也要把握火候 3.后退是为了更好的前进 4.以弱示人，未必真的就弱 5.制造烟雾，让对手找不着“北”反应第二 攻取人心.从根本上征服别人 1.巧妙计划，不打无准备之仗 2.打草惊蛇，让对手自己失误 3.把自己藏起来，迷惑对手 4.以情感人，让对方放下戒心 5.“钓人胃口”，才能抓住破绽内键第三 攻城为下.攻心为上 1.只有投其所好，才能得到回报 2.做个高超的赞美者 3.人乡随俗，对不同的人说不同的话 4.把握分寸，不要张嘴就说 5.学着唤醒对方的潜意识抵巇第四 说服别人的关键是细节 1.说服别人，先透彻了解他 2.话不要说得太满，给自己留个台阶 3.循循善诱，因势利导 4.釜底抽薪，使对方削减锐气 5.大智若愚，糊涂中透着精明飞箝第五 先引后制的“探意术” 1.察言观色，从对方感兴趣的话题入手 2.以共同点为突破点，与对手做朋友 3.晓之以理，动之以情 4.至诚之心是取得一切成果的基础 5.察其所由，改善沟通技巧忤合第六 想说服别人，先说服自己揣摩第七 看清形势再开口摩篇第八 说服要有“秘中成事”的心计权篇第九 说服离不开聪耳、明智、奇辞谋篇第十 想要说服别人，就要想尽一切办法决篇第十一 看清形势，该说就说符言第十二 身居要位者面对说服者的准则附录

<<鬼谷子心理说服术>>

章节摘录

摔阖第一 话不在多，全在点上 1.软硬并举会起到更好的说服效果 马戏团里的驯兽师最拿手也是最有效的驯兽方法是一只手拿着鞭子或电棍，另一只手拿着野兽们爱吃的东西，西方人把这种方法叫胡萝卜加大棒。

我们中国人不这么说，中国人有句俗语叫“打一巴掌，给个甜枣吃”。

但不管胡萝卜加大棒也好，还是打一巴掌给个甜枣吃也好，其意思是一样的，即对于你的对手都有两手准备。

一方面要“硬”，另一方面要“软”，这样才能达到良好的说服效果。

有一回，美国总统柯立芝批评女秘书。

柯立芝对她说：“你今天穿的这件衣服真漂亮，你真是一位迷人的年轻小姐。”

这可能是沉默寡言的柯立芝一生中对秘书的最大赞赏。

边话来得太突然了，因此那个女孩子满脸通红，不知所措。

接着柯立芝又说：“你很高兴，是吗？”

我说的是真话。

不过另一方面，我希望你以后对标点符号稍加注意一些，让你打的文件跟你的衣服一样漂亮。

”这就是“软硬并举”。

试想，如果柯立芝直接批评秘书，甚至贬损她，说她的工作怎样的不认真，连标点符号也随便丢掉，你再有这样的失误我就停了你的薪水等等。

这样响爆竹一样的批评效果肯定会使秘书陷入困境，她可能会因此大哭一场，甚至闹起情绪，工作效率肯定还会受到影响。

<<鬼谷子心理说服术>>

媒体关注与评论

《鬼谷子》一书是我国最早的有关心理说服术的专著，是我国历史上第一部在充分探索人的心理特征和心理活动规律的基础上，论述说服、建议、协商、谈判和一般交际技巧的一部书。在这部奇书中，提出了一套完整的心理说服术，这套说服术既是纵横家们进行游说的理论武器，也是他们自己对游说经验的总结和升华。

战国时期，中国出了两个大人物，一个叫苏秦，一叫张仪。

苏秦，一怒而诸侯惧，安居而天下熄，风光盖世。

张仪，连横而斗诸侯，三寸舌为王者师，当世无双。

国学大师南怀瑾在评价这两人时说：“整个的列国局面，历史的时代，在他们两位同学的手里摆布了约二三十年。

” 他们的成功，得益于他们超强的说服术。

而他们的说服术，来自同一个老师 ——鬼谷子

<<鬼谷子心理说服术>>

编辑推荐

学习《鬼谷子心理说服术》的三大理由： 经典：两千年的谋略学巨著，中国【游说第一书】

口才：一言之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万雄兵。

智慧：智用于众人之所不能知，谋用于众人之所不能用。

《鬼谷子》一书是我国最早的有关心理说服术的专著，是我国历史上第一部在充分探索人的心理特征和心理活动规律的基础上，论述说服、建议、协商、谈判和一般交际技巧的一部书。

在这部奇书中，提出了一套完整的心理说服术，这套说服术既是纵横家们进行游说的理论武器，也是他们自己对游说经验的总结和升华。

战国时期，中国出了两个大人物，一个叫苏秦，一叫张仪。

苏秦，一怒而诸侯惧，安居而天下熄，风光盖世。

张仪，连横而斗诸侯，三寸舌为王者师，当世无双。

国学大师南怀瑾在评价这两人时说：“整个的列国局面，历史的时代，在他们两位同学的手里摆布了约二三十年。

” 他们的成功，得益于他们超强的说服术。

而他们的说服术，来自同一个老师。

——鬼谷子

<<鬼谷子心理说服术>>

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>