

<<说服他人关键30秒>>

图书基本信息

书名：<<说服他人关键30秒>>

13位ISBN编号：9787564047450

10位ISBN编号：7564047453

出版时间：2011-7

出版时间：北京理工大学

作者：朱岚岚

页数：224

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>

<<说服他人关键30秒>>

内容概要

本书直面中国社会大众，与中国现阶段的具体国情相结合，收纳了发生在我们周围的一些生动的事例，其中包括各种涉及用语言说服他人的具体情境。

本书从多角度全面解析说服力在不同场合中的不同作用，从职场、应聘、日常交际、朋友关系、夫妻相处等诸多方面来展示说服他人的各类技巧。

这些说服术遵循大家能够轻松运用的赞美技巧、修辞手法、幽默法则、互惠原则、喜欢原则等，它们并不深奥，都非常简单易懂。

同时，本书还提供最实用的小贴士和意见，旨在使读者在碰到生活实际问题时能有所准备，有的放矢，通过个人的灵活运用，把它们转变为生存的本领。

<<说服他人关键30秒>>

作者简介

朱岚岚，女，新乡大学讲师，对管理与营销学科有着深入的研究与思考，在担任《管理学》《企业管理》《市场营销》等课程任务之余，也积极撰写关于管理与交往的文章，致力于将理论应用到职场、生活与学习的实践中。

<<说服他人关键30秒>>

书籍目录

第一章 30秒破除领导的高墙

- 高超的赞美恭维术
- 适时提出合理化建议
- 见机行事说清问题
- 冷静平和表明态度
- 机智幽默批评一二
- 投其所好表达请求

第二章 30秒缩短与下属的距离

- 不要吝啬你的糖衣炮弹
- 寻找机会动之以情
- 发挥自身的魅力与亲和力
- 区别对待，宽容待人
- 以德服人，做好表率
- 设身处地提供指导

第三章 30秒征服你的客户

- 不卑不亢的道歉术
- 将对方的利益放在首位
- 使用捧杀策略
- 快速激起对方的兴趣
- 主动提供给对方恰当的信息
- 顺藤摸瓜开篇法
- 注入真诚的血液

第四章 30秒提升对同事的说服力

- 以谦逊的态度请求帮助
- 婉转地指出对方过错
- 将你们的利益捆绑打包
- 如果视同事为手足
- 施恩在前，要求在后
- 走曲线救国路线

第五章 30秒收服谈判对手

- 以柔克刚软磨硬泡
- 给点甜头先退后进
- 热情适度保持优势
- 施加压力的随时撤离法
- 先人为主之开篇布局法
- 初期否定的拖延战术

第六章 30秒说服面试官

- 谨慎到底的知彼说服术
- 做足功课，谦虚诚实
- 善用自信的砝码
- 摆脱圈套的自圆其说法
- 反客为主的积极说服术
- 独辟蹊径的个性推销法

第七章 30秒赢得另一半的支持

- 用幽默的语言说服他

<<说服他人关键30秒>>

- 丰富的表情说服法
- 因人制宜，点到即可
- 换个角度表达想法
- 让事实和证据说话
- 争取家人加入你的战线
- 第八章 30秒说服孩子听话
- 给孩子提供多项选择题
- 采用形象生动的表达方式
- 掌握缘由，对症下药
- 先反省自己的过失
- 行为教育说服法
- 在猜测中寻找说服的途径
- 第九章 30秒获取长辈的理解
- 通过共同话题寻求理解
- 言辞妥帖巧说服
- 巧搬救兵来助阵
- 旁敲侧击的含蓄说服法
- 让长辈走入我们的世界
- 以真情融化坚冰
- 第十章 30秒解除他人威胁
- 激发他人的同情心
- 借事言理巧说服
- 贬损自己，善用逢迎
- 用真情实感来感化对方
- 降低姿态，故意示弱
- 从容应对的刚柔并济法
- 第十一章 30秒劝说他人帮你办事
- 由对方的性格特征入手
- 巧用激将法
- 把握好对方的长处和爱好
- 诱人入局的圈套说服术
- 以诚恳的态度真心求助
- 对方得利的吃亏说服术
- 第十二章 30秒攻陷爱人的心
- 自我解嘲上演苦肉计
- 死皮赖脸的插科打诨法
- 浪漫深情的气氛营造法
- 坦然真诚的朴实说服术
- 细节攻势有力量
- 出其不意表达爱意

<<说服他人关键30秒>>

章节摘录

机智幽默批评一二 美国的罗宾森教授曾说：“人有时候会自然地改变看法，但如果有人当众指出他错了，他可能很恼火，变得固执己见，甚至会全力维护自己的看法。

不是那种看法本身如何珍贵，而是他觉得自尊心受到了威胁。

”这句话告诫我们，在指出他人错误和不妥之处时，第一，尽量不要当众说；第二，尽量考虑到对方的自尊。

因此，当我们发现上司有某种错误或小问题时，可以寻找时机，一对一地委婉提出。

最好是以机智幽默的语言不着痕迹地让他意识到自己的错误，切忌过分强调和重复，此招成功的关键在于点到即止。

如此，才不会引起对方的反感，他的自尊若没有受到威胁，只要认为你的说法在理，他就能积极校正自己的错误，接受批评，从理智上和情感上认同你。

在慈禧太后时期，机智幽默的技巧，甚至可以救自己脱离险境。

可见，在和顶头上司接触的时候，面对各种复杂的情形，此种本领是多么重要啊。

【事例】一次，爱看京戏的慈禧太后看完杨小楼的戏后，大为赞赏，深深为此人的才华所折服。杨小楼讨得了太后的欢心，获得太后的打赏自然是少不了的。

太后让他把一桌子的精细糕点带回去，也让家人尝尝。

杨小楼连忙谢恩，但他对糕点并无多大兴趣，心中已另有想法。

他犹豫了片刻还是大着胆子请求慈禧说：“老佛爷，您福泽延绵，是普天之下最有福气之人，不知能否劳您大驾，赐给奴才一个‘福’字呢？”

”慈禧听后喜笑颜开，立即答应下来，吩咐太监取过来笔墨纸砚，大笔一挥，很快就在纸上写了一个“福”字。

此时，站在慈禧旁边的小王爷探过头来看看，在慈禧耳边低声说道：“老佛爷，福字是‘示’字旁，不是‘衣’字旁啊。”

”杨小楼也略微抬头看了看，发现老佛爷将字写错了，如果就这么将这幅字拿回去，惹人议论不说，如果老百姓指出了这字的错处，老佛爷也是颜面尽失。

但现在不拿回去也不行，毕竟是他向慈禧太后求的字，若是当众说不要，岂不是戏弄了太后，说不定还会招来杀身之祸。

一时间，他要这幅字不是，不要也不是，急得冷汗直下。

此刻场内鸦雀无声，气氛十分尴尬。

慈禧太后知道自己写错字了。

感觉骑虎难下，如果就这么让杨小楼拿走错字吧，会惹天下人嘲笑，但在这样的情形下，不给显然也不妥。

她心中烦恼，一时也不知道如何是好。

李莲英却是聪明极了的，他用一句简单的话就打破了尴尬，化开了这两个人的两难局面。

他凑上前来，笑眯眯地说道：“哎哟，老佛爷的福气，比世上的任何人都多出一‘点’啊！”

”杨小楼脑筋也转得快，一下就听明白了李莲英的意思，赶忙叩谢老佛爷赐字，说：“老佛爷的福气乃是万人之上之福，奴才惶恐，岂敢领受呢！”

”杨小楼搭的台阶，慈禧就顺势下了，她说：“那哀家改日再赐你字吧。”

”结局皆大欢喜。

无论是身居哪种高位的上司，当你发现他的错误时，当众指出的话肯定会让他下不来台，伤害他的自尊。

在这种时候你就需要注意开口说话的场合和语言方面的技巧。

尤其是对于那些只有你察觉到的不太明显的小差错，那些对大局没有影响的小问题，您完全可以先装作不知道，事后再对他说明，不要自作聪明地当众揭露他的错误。

更好的办法是，像李莲英那样，用机智幽默的语言化解尴尬，并指出错误，既顾全了上司的面子，又解决了问题，两全其美。

<<说服他人关键30秒>>

在公众场合，跟上司顶嘴并指责他的错误，不但达不到你想要的效果，反而会弄巧成拙。因为即使是再明理的上司得知自己错了，也不会愿意在下属公开地穷追猛打下低头承认错误。就算是硬着头皮，也要先保护自己的尊严，这也是人之常情。

现在我们来看一个反面例子，给大家一些警醒。

在某公司的年终表彰大会上，部门经理说错了一个数据，他当时说：“今年本公司又增加了不少合作单位，迄今为止已经有50多个了。

”结果他话音刚落，一个莽撞的下属就站起来，当众高声纠正道：“经理讲错了！

那是年初的数据啊，现在我们的合作单位有63个了！

”经理顿时面红耳赤，非常尴尬。

这件事情得罪了经理，对自己也没有好处，真是“赔了夫人又折兵”啊。

除了不能当众指出上司的错误，我们也不该屡次重复对方的错误，总拿对方的过错说事儿，对待上司尤其要注意这点。

因为基于你们的职位悬殊，即使他理智上已经认同了你的看法，认识到了自己的错误，也会对你找不准自己的位置和不恰当的行事方式感到不满，对你产生反感和戒备，这种吃力不讨好的事情是我们要尽量避免的。

相反，我们可以充当上司当众“出丑”时，为他解围的角色。

这需要一些语言方面的技巧，我们平时要多注意积累这方面的知识。

你的“雪中送炭”会得到上司的好感，拉近你们之间的心理距离。

在日后的工作中，上级也更容易接纳你的批评与建议。

【针对上级的30秒快速说服】1.“主任心中真是时刻记挂着我们这些属下啊，因为这样才在做报告时将‘属于’也说成了‘属下’吧，不过相信大家都知道您的辛苦，听懂了您在报告中想要传达给我们的意思，理解了报告中的精神内涵。

”2.“经理，您怎么总是觉得我们在偷懒呢，我承认我们有时候是会忙里偷闲，这是我们的不足，以后一定注意改正。

但是您也不至于给我们加了这么多任务啊，这数据都是过去的几十倍啊？

”（数据错了一个小数点）3.“唉，我知道我存在感不强，平日都埋头在办公桌的文件堆里，不抬头都没人看得见我。

所以我知道您不是故意少发了我一个人的奖金。

”4.“真看不出来，部长您也很时髦，懂得现在年轻人的网络语言呢，这个产品型号的后缀是OTZ吗？

呵呵，您这是在委婉地表达对我们工作效率的不满吗？

”

……

<<说服他人关键30秒>>

编辑推荐

怎样才能快速有效地说服别人？
怎样有的放矢，快速“攻心”？
想要自己的观点快速被别人接受、获得他人的认同感吗？
朱岚岚编著的《说服他人关键30秒》举了大量事例，事例形象生动，通俗易懂地将为你一一讲授方法，教会你怎样在同别人的有限交流中准确地抓住要领，最终成功说服他人！

<<说服他人关键30秒>>

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>