

<<提升说服力的68个关键>>

图书基本信息

书名：<<提升说服力的68个关键>>

13位ISBN编号：9787802554733

10位ISBN编号：780255473X

出版时间：2010-8

出版时间：企业管理

作者：孟庆强

页数：249

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>

<<提升说服力的68个关键>>

内容概要

本书引用大量真实案例，从思维、行动、口才、心理等多角度解析了说服力在日常生活中的运用，提炼出68个颇有成效的培养、提高说服力的方法与技巧。

从最为关键的细节入手，教你运用最恰当、最巧妙、最有针对性的说服技巧，征服人心，改变他人的思想，牢牢抓住人际交往的主动权，顺利达成愿望和目标!

<<提升说服力的68个关键>>

书籍目录

第一章 修炼内功，提升说服力让你如愿以偿 你具有说服别人的魅力吗 小心你的“沉默”成本 有些时候你根本无需让步 见什么人说什么话 任何时候你都应该更主动一些 良好的第一印象让你倍受欢迎 有效的准备高于一切第二章 赢在口才，说服必不可少的能力 说好第一句话 听好才能说得更好 先“动脑”再“动口” 幽默可将大事化为一句玩笑 多绕个弯子，少碰个钉子 故事比事实更有力 把对方引入你的“领地” 让说服更具人情味 一句话说得对方大笑第三章 透视细节，一眼看穿对方内心的秘密 表情是心灵的显示器 看清对方的“眼色” 行事 从坐姿来识破对方心理 发现对方“手势”中的痕迹 判断哪些是虚假的“真实意图” 说话声大的人往往不自信 观察他办公室的摆设 注意偏离常态的特异现象第四章 一语攻心，让人无法说NO的说服定律 权威主导一切 用一致性让对方归服 培养“一针见血”的发问能力 给对方一个二选一的“难题” 从一开始就让对方说“是” 不要在立场上讨价还价 合乎事理才能反映客观 找出听众心中的愿望 “一锤定音” 镇住对方 不到最后绝不放弃第五章 决胜秋毫，切勿忽略你的肢体语言 用距离提高你的气势 瞬间的沉默具有惊人的威慑力 会面时要有意识地睁大眼睛 “笑脸”是融化冰山的火把 小心!别让手势误了事 谦卑着融入，微笑着说服 讲到要点时给对方施压 学会在情绪上“捉迷藏”第六章 出奇制胜，关键时刻利用好身边的说服工具 寻找自己身边的“拉拉队” 小人物也能救你一“命” 熟悉的环境更有利于说服 制造出其不意的机遇 给死要面子的人一点面子 小物品也能提高你的说服力指数 演示能抓住对方的视线 汽车就是他的履历表第七章 智者博弈，不可不知的反说服策略 征服棘手对手的秘诀 以静制动，他愈急你愈静 适时地把“球”丢给对方 降低对方的“期望”心理 用“数字”堵住对方的嘴 彼矛刺彼盾，打蛇打在七寸上 以情激之，以理诱之 得寸进尺，才能海更阔天更高 双赢，最皆大欢喜的结局第八章 风范为王，做一个有修养的说服者 修炼你的人格魅力 诚恳具有惊人的魅力 放下“惟我独尊”的架势 给对手留一点余地 学会看到自己的脚后跟 用你的热情感化他人 要保持活力，莫“妄自菲薄” 做一个快乐的人 真正成为一个人有影响力的人主要参考文献

<<提升说服力的68个关键>>

章节摘录

什么是说服的魅力？说服魅力是一种能吸引他人的力量，一个具有说服魅力的人所说的话能使别人从心底里钦服，从而能顺利地达到自己的目的。

曾经看过这样的一个故事：一个牧场主养了许多的羊，他的邻居是个猎户，饲养了一群凶猛的猎狗。

这些猎狗经常跳过栅栏袭击牧场里的羊羔。

牧场主几次请猎户把狗关好，但猎户都不以为然，口头上虽然答应了，可没过几天，他家的猎狗就又跳进牧场横冲直撞，一连咬伤了好几只小羊羔。

这一天，牧场主终于忍无可忍，于是来到了镇上找法官评理。

法官听了他的控诉，想了想，他对牧场主说：“我可以处罚那个猎户，也可以发布法令让他把狗锁起来，但这样一来你就失去了一个朋友，多了一个敌人。

你是愿意和敌人做邻居呢，还是愿意和朋友做邻居？”牧场主看着法官，讷讷地回答说：“当然是愿意和朋友做邻居。

”“那好，我给你出个主意，你按我说的去做；不但可以保证你的羊群不再受骚扰，还会为你赢得一个友好的邻居。

”法官如此这般的交代了一番，牧场主连连称是。

一到家，牧场主就按照法官说的挑选了三只可爱的小羊羔，分别送给了猎户的三个儿子。

看到洁白温顺的小羊羔，孩子们如获至宝，每天放学都要在院子里与小羊羔玩耍嬉戏。

因为怕猎狗伤到儿子的小羊羔，猎户做了一个大铁笼子，把狗结结实实地锁了起来。

从此，牧场主的羊群再也没有受到骚扰，为了答谢牧场主的好意，猎户开始送各种野味给他，牧场主也不时用羊肉和奶酪回赠猎户，渐渐地两人成为了好朋友。

这就是说服的魅力。

一个人的说服魅力，可以显示出他独有的力量，仿佛他只要登高一呼，事情就已成功了大半。他们有着特别的吸引力，他们走到哪里都会大受欢迎。

而且，这种魅力不会因为时间的流逝而失去光泽，反而会在经过岁月的打磨后变得更加耀眼。

一个人成就的大小往往也是和他的说服魅力息息相关的。

在今天，每一个职位上的人，要想在当前充满竞争的市场中脱颖而出，都必须拥有足够的说服魅力。

比如，有一位客人在买东西时对你说：“你卖的东西太贵了，别家店都以八五折优惠，而你却不打折，实在很没道理。

”这时候你该怎么办？

如果你也以八五折卖出，那你就没有了利润，要做赔本的生意那可是不行的；可是，如果这时你只说：“不能再便宜了。

”那这个人就有可能到别人的店里去买了。

因此，不管如何，你都要想办法说服你的顾客，要让他明白这个价格已经是最低的价格了，如果再打折，我们就有可能要赔本了。

而且，我们还会为顾客提供最完整的售后服务。

人总是不能让他赔本卖给我们东西，所以这就是合理的价格。

当你这样说的时候，一般大多数顾客也都会表示出理解，从而购买你的商品，也不会再到别处去了。

做买卖就得这样，既要把自己的立场说清楚，还要用魅力来说服他人。

在我们的工作和生活中，我们常常要把自己的观点、想法、思路准确有效地传达给别人，并且需要对方接受我们的意见或建议，然后付诸实施。

这就是说服他人的过程。

<<提升说服力的68个关键>>

编辑推荐

说服力是现代人必备的素质之一，它既能给你带来好人缘、好运气和好财气，也能为你造就好的人生、好的事业、好的家庭。

正所谓：一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

当你拥有了足够的说服力，也就等于铺就了成功的坦途。

本书提炼出68个颇有成效的培养、提高说服力的方法与技巧，从最为关键的细节入手，教你运用最恰当、最巧妙、最有针对性的说服技巧，征服人心！

<<提升说服力的68个关键>>

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>