

<<说服心理学>>

图书基本信息

书名：<<说服心理学>>

13位ISBN编号：9787806885208

10位ISBN编号：780688520X

出版时间：2010-1

出版时间：天津社会科学院出版社

作者：凯文·霍根

页数：238

译者：邱宏

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>

## <<说服心理学>>

### 前言

房间里大约有十几位双子座 颇具煽动性的专家们在等候着会见丹尼斯·威特莱博士——举世闻名的心理学家和演说家。

我很荣幸地受邀与威特莱博士共进早餐。

他已为当晚要进行的高级会谈做好了准备。

房间里所有人都静坐着倾听威特莱博士向我们简要推介即将在全国范围内推广的新商业培训体系。

就我个人而言，对全体美国人都将受益的“胜者的优势”这一计划印象颇深，并且产生了强烈的感受。

威特利博士的简要介绍告一段落，当从陪伴在旁的爱妻手里接过橙汁小啜时，房间里有一人开始用一种让余人均感尴尬的方式贬低这一计划。

威特利博士只笑了笑，对这位绅士留下了深刻的印象。

当会谈几近尾声。

又是那位绅士提前站起身来。

威特利博士同时也站了起来，说：“约翰，我很感谢您今天能赏光参加，并给予我信息反馈。

约翰，您是一个胜者。

” 约翰笑起来，转身在告别声中离开了会场。

那天早上出席会谈的人中，至少有3个人离开时的感受比来时要好很多。

## <<说服心理学>>

### 内容概要

这本书包括最有影响力的方法、策略，以及说服技巧。  
这种沟通说服的能力是一种可以应用于个人和商业生活各方面的技巧。  
这些策略和技巧被全球各大型企业所采用——现在你也将学会使用！

## <<说服心理学>>

### 作者简介

凯文·霍根，博士，心理学博士，美国著名公共演说家、营销大师、催眠术与身体语言研究专家。他积累了25年从事销售和人际沟通研究的经验，并经常在CNN、福克斯、BBC等新闻栏目中传授技巧。

作为一位国际知名专家，他还在明尼苏达圣托马斯管理中心教授销售中的影响力与说服力技巧，同时为政界领袖和全球500强企业做过大量咨询与演讲，如波兰政府领导、波音公司、微软、星巴克、3M等。

他还在“百万圆桌会议”上发表过演讲。

凯文写作了19本书，其中最畅销的是《说服心理学》，其他著作有：《说向巅峰——改变生活的沟通秘诀》、《穿过敞开之门——自我催眠的秘诀》、《推销你自己：销售中的新心理学》、《无法跨越——人际沟通中的8大障碍》等。

凯文博士目前与妻子和两个孩子定居于明尼苏达州伯恩斯维尔。

## &lt;&lt;说服心理学&gt;&gt;

## 书籍目录

序 言上篇 说服模式 第一章 影响力 第二章 结果导向型思维 第三章 说服规律 互惠规律 对比规律 友谊规律 期望规律 关联规律 一致规律 稀缺规律 从众规律 权利规律 第四章 说服技巧 提问的强势应用 强势的言辞 时间压力技巧 信誉技巧 秘密 未来进程 催眠的语言模式 第五章 非言语沟通方式的影响 空间关系和说服力 战略性移动 外表形象 理解非言语线索 一致性 第六章 情报——如何获取与使用 价值观的确定 为消费者收集情报 狂热追求的情报 满足普通人的需求 合并策略 第七章 沟通方式：信息的准备 善于分析型 管理型 社交型 亲切型 以视觉为主 以听觉为主 以知觉为主 第八章 你的内在力量 掌控自我的六个要点 愿景 自言自语 适当运用生理行为 第九章 瞬间亲和力 获得瞬间亲和力的七个关键因素 模仿情绪 发现价值观 模仿价值观和信仰 明确需求 第十章 有力地陈述让一切变得简单 成功陈述的七个关键 第十一章 一直追问 有限条件 异议 对付异议 应对异议的附加策略 确认 六个收盘的好方法 第十二章 共赢下篇 说服技巧 第十三章 说服结构 画面 过程 处事模式 价值观 信念 态度 决定和记忆 说服模式结构 第十四章 你就是一位说服大师 第十五章 成为说服大师的技巧附录：本书部分术语

## &lt;&lt;说服心理学&gt;&gt;

## 章节摘录

道格拉斯当然不是第一个想要获得自由的奴隶。  
他也不是第一个试图反抗的奴隶。  
是什么促使他实现了自己的追求呢？  
道格拉斯拥有什么样的本领和品质，最终改善、提高了所有美国人对自由的展望？  
他就是本书中我们称之为“说服大师”的化身。  
道格拉斯是一个善于在听众心里勾画蓝图的人。  
他能将自己的价值观灌输给听众。  
它具有转化听众信仰和信念的能力。  
他对自己的雄心壮志有着不可阻挡的信念。  
一旦他重新获得了自由。  
自由的“享乐”和奴隶制的“痛苦”就远远超过了恢复奴隶身份和遭受潜在迫害的磨难。  
正如我们看到的，痛苦和快乐并存。  
这就是强烈的激发因素。

人们熟练掌握影响力和说服力的故事比比皆是。  
摩西、老子、佛陀、拿撒勒的耶稣、马丁·路德、托马斯·杰斐逊、本杰明·富兰克林、弗雷德里克·道格拉斯、亚拉伯罕·林肯、约翰·肯尼迪、马丁·路德·金、戈尔达·梅尔、特蕾莎修女、玛格丽特·撒切尔、玫瑰琳凯等。  
这些人都是想要改变世界的人。

当然，决非只有改变世界的想法这么简单，他们那影响他人观点，使其信服自己观点的能力才是关键。  
这些伟大人物所使用的技巧和策略，与一般的销售人员、经理、企业家、公众演说家、政治宗教领袖和当今的活跃分子们为使他人信服自己的观点和主张而使用的影响方式、技能和策略是一模一样的。

我们来看看安东尼·罗宾，《激发心灵潜力》和《唤醒心中的巨人》就是他的作品。  
正是他的自信和帮助他人的能力促使其创造了那些改变自己生活的人们。  
大家通过应用他多年从伟大的说服大师们身上总结出的规律。  
让自己过上了更加美好的生活。

我们再来看看比尔。  
克林顿在应对任美国总统期间出现的性丑闻、金融违规行为和其他有失颜面之事时的能力。  
几年前对加里。  
哈特的指

## <<说服心理学>>

### 媒体关注与评论

无论我在哪儿看到这本汇集各种说服策略的书，我都会被其深深吸引，甚至想藏好以免被竞争对手发现！

——乔·威特勒（美国著名影响力训练大师）

## <<说服心理学>>

### 编辑推荐

无效型交谈者与激励型沟通者的区别在于说服他人参与建立一种双赢关系的能力。

《说服心理学》教你如何将书中所提到的各种沟通技巧综合形成你的这种能力优势，以扩大自己的影响力。

——《说服心理学：如何影响他人按你的方式思考》作者 被译为10多种语言出版，全球500强企业影响力培训教程。

教你如何打破刻板印象 消除戒备心理 有效控制从NO到YES的心理说服过程 使你在人际交往中始终处于优势地位 读此书时你将学会： 如何影响他人以你的方式思考 如何瞬间读懂他人的身体语言 如何在几秒内与他人建立融洽关系 如何学会准确预测他人的行为 如何发现他人的真正想法和需求 如何使其他人将你视为他们问题的答案 如何使销售额成为现在的三倍 如何培养你的魅力，使你成为有吸引力的人



<<说服心理学>>

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>