

《无敌说服》

图书基本信息

书名：《无敌说服》

13位ISBN编号：9787801129673

10位ISBN编号：7801129679

出版时间：2010-2

出版社：马芳芳 民主与建设出版社 (2010-02出版)

作者：马芳芳

页数：237

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《无敌说服》

前言

在这个信息时代，人的思想观念、表达方式至关重要。能否说服他人，让他人接受你的观点往往成为成功与否的关键因素。说话是人类思维的物质外化，人们常说想得清才能说得好，说得好才算会说，才会有人听。简而言之，说话是一个人素养、能力和智慧的综合体现。在生活或是工作中，我们也经常会发现这样一类人，他们勤奋、上进，有知识，有能力，也明事理，但却诸事不顺，到处碰壁，终生默默无闻。究其原因可能就在于他们缺乏言谈技巧和社交能力，说服他人的水平不高。实际上，只会干活、不善言谈的人无论在什么时候都注定会吃亏。有话说不明、有理说不清，别人很难明白你的想法，也就很难相信你，并对你委以重任。实践证明，说服已成为我们建立和谐人际关系的关键。说服是一门艺术，也是一门技术，要想成功地说服他人，不仅需要巧言善变的口才，亦需要攻心为上的技巧。一个人如果不能很好地驾驭自己的思想、情绪和情感，当然也就不能很好地处理各种事情和各种情况下的人际关系。不能很好地驾驭语言，就不能天从人愿地驾驭自己的前程，更不能风调雨顺地驾驭自己的人生。本书是作者在充分总结自己多年实践经验的基础上，形成的一套体系完备、思路清晰、内涵丰富、实用性强的说服艺术。书中撷取现实生活中的各种经典场景，解读探究人心的策略、诀窍，教给你最实用、最精妙的攻心说服术，使你像心灵魔法师一样，说出的每一句话都得体、有效，让你成为最有魅力、最受欢迎的人。它将成为你演说、辩论、谈判的良师益友。

《无敌说服》

内容概要

《无敌说服:一分钟说服术》内容简介：在这个信息时代，人的思想观念、表达方式至关重要。能否说服他人接受你的观点往往成为事业成功与否的关键。说服是一门艺术，也是一门技术。要想成功地说服他人，不仅需要能言善辩口才，还需要有攻心为上的技巧。《无敌说服:一分钟说服术》撷取现实生活中的各种经典场景解读探究人心的策略、诀窍，教给你实用、精妙的攻心说服术，希望它能成为你演说、辩论、谈判的良师益友。

《无敌说服》

书籍目录

1.贾平凹的辞宴书：妙问与妙答2.周恩来舌辩宋美龄：不伤和气的争辩妙招3.球星为何能顺利涨工资：找个“媒婆”为你说话4.杰尔·厄卡夫成功销售芦荟的秘诀：以倾听成就成功事业的说服术5.原一平成功签售人寿保险的决胜宝典：突然的沉默，使对方陷入圈套的说服术6.看看保利·哈克如何激励员工：坦诚得体赞美人的说服术7.“额满，暂不雇用”：教你10招神奇赢得面试的秘籍8.井盖为什么是圆的呢：教你10招成功通过面试的法则9.加薪计划落空了：加“薪”有道，“薪”想事成10.费城电气公司开拓市场：让动听的声音打开对方的钱包11.把斧头卖给小布什：投其所好，轻松抱得订单归12.海耶斯推销收银机的战略：精诚所至，金石为开的说服术13.乔治先生的拒绝术：让对方无法说“NO”的说服术14.张良如何使刘邦接受他的劝诫：以退为进的拒绝说服术15.谁违反了军纪：曹操以德攻心的说服术16.“豺狼把鱼咬死了吗”：巧找借口下“台阶”，别人无法察觉的说服术17.小媳妇的稀饭：灵活应变，处变自如的说服术18.女主持巧解“南新燕”：巧补失言解窘境的说术19.戴高乐如何赞美尼克松夫人：让你赞美的话语穿透人心的说服术20.宝玉如何获取黛玉的芳心：无形的赞美更能收复人心21.林肯的笑话：学会以自嘲解决交谈的尴尬之说术22.为什么女王叫不开门：切忌喧宾夺主的说服术23.一座城的存亡源于一句话：“情”是沟通的桥梁24.皮特的制度与人情：以情带动语言使人产生共鸣的说术25.让小林前途似锦的一句话：三言两语树立美好形象的说服术26.哲斯顿走向成功的秘诀：说话真诚，才能让人信服27.泰戈尔的中文名之由来：用富有智慧的巧妙语言说话28.说法不同境遇不同：和不同类型的人说不同的话29.“五里”与“无理”：恰当的称呼是有效的说服术30.画眉鸟的天堂：六种获得好感的妙招31.宇宙香烟留香人间：用机智幽默的语言风格赢得认可32.喜马拉雅山下的少年：言由心生才能令人信服的说术33.系主任的“职称”：一诺千金，三思而行的说服术34.师父的每一万根琴弦：用善意的谎言换来理解和信赖35.找回遗失的第六枚戒指：学会站在听者的立场上说话36.苏东坡的创意广告：推陈出新倍添语言魅力37.“我儿子有一个百万富翁的父亲”：灵活应变，巧转话题38.陀思妥耶夫斯基的求婚方法：用巧妙的语言让爱登堂入室的说服术39.谁能告诉我是多少：如何婉转地拒绝他人40.女侍者为何“理直气壮”：以巧妙方式回击盛怒者的说服术41.刘道真自取其辱：说话要学会推敲言辞42.黄兰阶的智慧升华：请有身份的人传己心腹事43.此雨怕收税：指桑骂槐的说术44.比恩·崔西的推销术：赞美比抱怨更能解决问题的说服术45.“等您下次开奔驰来的时候”：独具匠心的赞美说术46.罗西尼脱帽：掌握好语言变通的艺术47.“《神曲》已经问世几百年了”：巧妙运用理论的说服术48.柯立芝的精湛批评术：赞美式的批评对方而获依赖的说术49.崇高的思想品德：好口才应具备艺术素质50.剃头匠的大官儿子：不做自以为是的说话者51.触龙说赵太后：动之以情，是最好的说服术52.年老的女士可以不脱帽：无形的请求更易让人接受的说服术53.当看展览迟到时：以恰如其分的寒暄巧妙开场54.系主任的迎新演讲：始终保持良好的语言表达和说话形象55.用诗说话的白居易：用智慧和实力为证，让人无法说“NO”的说术56.“请夫人阅兵”：顺水推舟，自圆其说的说服术

《无敌说服》

章节摘录

最后，这位女主人一边打开钱包，一边说道：“就算是我的先生，也不会听我嘀嘀咕咕讲这么多的，而你却愿意听我说了这么久，甚至还能够理解我的这番话，真的太谢谢你了。希望改天你再来听我谈兰花，好吗？”随后，她爽快地从杰尔·厄卡夫手中接过了芦荟精。要想做一个会交谈的人，首先就必须得做一个会倾听的人。也就是说要先做一个好听众。倾听，有两层意思，第一层意思是要求听别人讲话要用心，要细心。倾听，即细心听、用心听的意思，这也是一种礼貌，表示对说话者的尊重。第二层意思是要“会听”，要边听边想，思考别人说的话的意思，能记住别人讲话的要点。人与人之间需要沟通、交流、协作、共事，善不善于倾听，不仅体现着一个人的道德修养水准，还关系到能否与他人建立起一种正常和谐的人际关系，关系到能否善于与他人合作，利用别人的智慧。倾听也是一种学习，一种沟通，一种尊重。在倾听中，我们会了解到很多信息，获得很多思想；会点燃思维的火花，产生思维的灵感。“倾听”主要有三个层次：层次一：在这个层次上，听者完全没有注意说话人所说的话，假装在听其实却在考虑其他毫无关联的事情，或内心想着辩驳。他更感兴趣的不是听，而是说。这种层次上的倾听，导致的是关系的破裂、冲突的出现和拙劣决策的制定。层次二：人际沟通实现的关键是对字词意义的理解。在第二层次上，听者主要倾听说话者所说的字词和内容，但很多时候，还是错过了讲话者通过语调、身体姿势、手势、脸部表情和眼神所表达的意思。这将导致误解、错误的举动、时间的浪费和对消极情感的忽略。另外，因为听者是通过点头同意来表示正在倾听，而不用询问的方式澄清问题，所以，说话人可能误以为所说的话被听者完全听懂理解了。层次三：处于这一层次的人表现出一个优秀倾听者的特征。这种倾听者在说话者的语言信息中寻找感兴趣的部分，他们认为这是获取新的有用信息的契机。高效率的倾听者清楚自己的个人喜好和态度，能够更好地避免对说话者做出武断的评价或是受过激言语的影响。

《无敌说服》

媒体关注与评论

《无敌说服》

编辑推荐

《无敌说服:一分钟说服术》：好口才才是你获得财富的金钥匙话不在多，“攻心”就行，你不可不知的一分钟说服术会说话比会做事更重要，会说话让你处处受欢迎知识是财富，口才是资本，投资口才等于投资未来对于我们来说，无论是做销售，还是搞公关，哪怕是日常的交往，都离不开与人交流、沟通。而在这些与别人打交道的活动中，如果你具有超级说服力，那么无疑会成为众人的焦点，也会为你带来无数的朋友，不菲的业绩和滚滚的财源！这本书将为你介绍更多、更实用的说服技巧，让你快速成为说服高手。

《无敌说服》

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:www.tushu000.com