

《如何讲话有逻辑，怎样说服有力》

图书基本信息

书名：《如何讲话有逻辑，怎样说服有力量》

13位ISBN编号：9787569902181

出版时间：2015-5-1

作者：郎世荣

页数：268

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

《如何讲话有逻辑，怎样说服有力》

内容概要

与人沟通时，掌握了适宜的逻辑沟通方法，既可以提高工作效率还可以提高提高个人沟通水平，一举两得。

本书详细介绍了沟通对生活及工作等多方面的影响。如何有逻辑的说服他人是处理日常生活难题的必备能力之一。掌握正确的逻辑沟通能力，就能够从混乱无序的思想中解脱出来，快速完成工作。提高工作效率。说服他人具有一定的技巧，就可以使自己的说服更有力量。擅长运用逻辑引导他人的思维，就可以有效地说服对方，要做到这一点必须深度了解他人信息和心理。如果你想做沟通的高手，营销上的金牌员工，谈判桌上的常胜将军，极力发挥逻辑沟通的优势，那就要学会会有逻辑地与他人沟通，理清思路，准确表达自己，让他人爱听你说话，从而受到大家的欢迎。

《如何讲话有逻辑，怎样说服有力》

作者简介

郎世荣，中国商报新闻出版总社资深编辑，毕业于北京师范大学，著有《适应力》、《斯坦福的人生经营课》、《有钱不如值钱》、《九张底牌》等著作。

《如何讲话有逻辑，怎样说服有力》

书籍目录

Chapter 1 说服别人，让你成为一名说服大师

6

1. 掌握说服之术，才能“为所欲为”

7

2. 说服是技术，也是艺术

9

3. 四个“P”，帮助你提高说服别人的能力

11

4. 如何通过提问影响对方的思维

15

Chapter 2 说服训练，要想说服别人先说服自己（赵正荣）

18

1. 说服自己，先从思维训练开始

18

2. 说服别人，先从训练口才开始

21

3. 想要拥有好口才，你还要训练出一副好心态

23

4. 说服别人不仅需要好口才，还要好表演

26

5. 通过训练修辞来使你的语言更美丽

28

Chapter 3 展现实力，实力不凡更容易打动对方

31

1. 没有实力，你如何说服对方

31

2. 展现实力，让你的PPT说话

33

3. 没有什么比实际能力的展示更有说服力

36

4. 产品质量和优良的性能最有说服力

38

5. 让简报秀出你的实力和说服力

41

Chapter 4 以弱克强，博得对方的同情心

43

1. 学会博取他人的同情心

44

2. 以弱克强更容易说服他人

46

3. 运用示弱的方式说服他人

48

4. 弱之胜强，柔之胜刚

51

5. 在说服他人时如何恰当地运用以弱克强的方法

53

6. 示弱式说服重在攻心

《如何讲话有逻辑，怎样说服有力》

56

Chapter5分析性格，用不同的说服方案征服不同的人

58

1. 如何与活泼型性格的人沟通

58

2. 如何与完美型性格的人沟通

60

3. 如何与力量型性格的人沟通

62

4. 如何与和平型性格的人沟通

64

Chapter6言之有计，让他轻松陷入你的语言圈套

66

1. 以静制动，消耗对方的锐气

66

2. 正话反说，让你的负面渲染更有力量

68

3. 鱼目混珠，当你们“相依为命”时他会最卖力

71

Chapter7换位说服，站在对方的立场上分析问题

73

1. 换位思考：如果你是对方你会如何做

73

2. 投其所好：兴趣和爱好是沟通的桥梁

76

3. 直抒胸臆，永远比婆婆妈妈更容易让人信服

79

4. 说服不一定以“说”为主，还要用心听

81

5. 寻求帮助，要懂得“大事化小”

83

Chapter8激励说服，说服的关键就是激励

86

1. 以对方为中心，让他感觉到自己很重要

87

2. 表现出对他人的赞赏，可以让谈话更顺利

89

3. 将你的观点“包装”一下，变成对方的观点

91

4. 不论对错，都要尊重对方所说所讲

94

Chapter9调动思维，把握住对方的需求

96

1. 动之以情，才能更容易说服对方

97

2. 有利可图，对方才会认真考虑

99

3. 满足对方的优越感，说服过程会更顺利

102

《如何讲话有逻辑，怎样说服有力》

4.道理人人都会讲，就看你处理是否公平

105

Chapter10心理暗示，在不知不觉中让人信服

107

1.通过对比可以影响别人的认知

108

2.告知对方严重后果，对方便会主动接受

110

3.通过动作和表情，让你掌握说话主动权

114

4.无意间说出的话，最容易让人相信

117

Chapter11 选择时间，选择易于说服对方的时间

120

1.看准时机，让你的说服更顺利

121

2.场合不同，说服的方式也要不同

123

3.看准对方的情绪，该出手时才出手

126

4.学会倾听，在该说话的时候再说

128

5.看准对方的兴奋点适时出击

130

Chapter 12消除防范，先消除对方的戒心再说服

133

1.想消除对方的戒心，就要先让对方看到你的真诚

133

2.怎样去肯定对方

136

3.优雅而有风度的人，才能拉近与他人的距离

138

4.用话题来消除他的戒心

141

Chapter13 说服本质，攻心让对方心服口服

144

1.话随人异：见人说人话，见鬼说鬼话

145

2.打赢“说服战”的关键是“服”不是“说”

147

3.欲擒故纵，说服对方时先肯定对方

150

4.态度诚恳，别人才会觉得你言之有理

152

5.顾全他人面子，给对方台阶下

155

Chapter 14气场优势，是说服他人的“有力助手”

158

1.你的气场就是一种无声的说服

159

2. 距离产生“美”，让距离为你的气场加分

161

Chapter15 间接说服，通过第三者的力量说服对方

163

1. 条条大路通罗马

164

2. 借用故事说服法

166

3. 借用权威的力量说服他人

168

4. 用数据说话，更具有实效

173

Chapter 16 说服误区，不要让这些因素导致了你的失败

176

1. 忌自说自话：你是在说服他人，不是在演讲

176

2. 忌粗枝大叶：既要行大礼，又要拘小节

178

3. 忌冷若冰霜：你非冷美人，何必不言笑

181

4. 忌轻视他人：星星之弱火，可成燎原势

183

5. 忌准备仓促：紧行无好步，隔山不买牛

185

《如何讲话有逻辑，怎样说服有力》

精彩短评

1、还是挺有用的一本书，比同类的书有价值多了，同类的很多书都是一些事例的集合，内容空洞凑足字数没有什么有用的东西。这个我确实学到了，也很多笔记~ ...

《如何讲话有逻辑，怎样说服有力》

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