

# 《说服力扭转影响力》

## 图书基本信息

书名：《说服力扭转影响力》

13位ISBN编号：9787115324429

10位ISBN编号：7115324425

出版时间：2013-8-1

出版社：人民邮电出版社

作者：张浩强

页数：195

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](http://www.tushu000.com)

# 《说服力扭转影响力》

## 内容概要

美国著名黑人领袖弗里德里克·道格拉斯说：“如果我能够说服别人，我就能转动整个宇宙。”是的，谁能够在有限的时间内，高质量地说服对方，谁就能制造非凡的影响力。张浩强编著的《说服力扭转影响力(有效说服他人的超强心理学)》从心理学角度出发，以心理学理论为基础，结合经典案例的分析、具体运作方法的展示，教你如何从细微处说服他人，帮助你用恰当的语言实现完美沟通。此外，《说服力扭转影响力(有效说服他人的超强心理学)》还配以一些“超常规”的说服技巧，通过展示与众不同的说服智慧，让你体会到说服艺术的魅力。

## 书籍目录

### 第一章 说服之道，攻心为上

- 一、说服是一场心理战 003
- 二、赢得喜欢是赢得赞同的第一步 007
- 三、互惠双赢，开启说服之门 011
- 四、千方百计地先让对方作出承诺 015
- 五、最抢手的是稀缺性资源 019
- 六、站在大众一方，才会被众人追捧 022
- 七、权威感优化说服力 027

### 第二章 洞悉人性，直击人性的弱点

- 一、调动对方的恻隐之心 033
- 二、给他人最渴望的东西 036
- 三、了解并满足对方的需要 040
- 四、得寸进尺，步步说服 044
- 五、从狐狸身上学到的说服策略 048
- 六、人人都希望得到鼓励 052
- 七、当你无计可施时，不妨提出一个挑战 056
- 八、以人为师，切勿好为人师 060
- 九、何时奖赏比惩罚更有效 063

### 第三章 超越心理防线，获取对方认同

- 一、用优厚的条件吸引 069
- 二、用幽默缓和尴尬的气氛 072
- 三、使对方以为这是他的意念 074
- 四、运用最后时限给对方施加压力 077
- 五、把说服变得“可口” 081
- 六、用感性内容煽情 085
- 七、主动承认错误，你会得到更多 088
- 八、怎么说话比说什么话更重要 092

### 第四章 拿捏心理脉搏，进行心理操纵

- 一、越禁止越有效 099
- 二、通过询问，激起对方的参与意识 103
- 三、言传不如身教 107
- 四、适时地停止，适度地劝说 111
- 五、顺毛驴逆摸 114
- 六、人们喜欢对自己感兴趣的人 119
- 七、激发原本没有的欲望 122
- 八、利用人的本能——受暗示性，不知不觉影响对方 126
- 九、一个好消息和一个坏消息 130
- 十、设置良好的诱饵 132

### 第五章 揭秘心理真相，做精明人，办精明事

- 一、通过角色置换，让对方为你着想 137
- 二、对方说得越多，越对你有利 140
- 三、把不利的信息提早告诉对方 143
- 四、最有说服力的工具 148
- 五、对方容易接受什么，就给他来什么 151
- 六、依照你的期待给他人贴个“标签” 154
- 七、人们无休止地追求愉快的体验 156
- 八、欲上先下，欲进先退 159

九、让自己的意图以戏剧性的方式表现出来 163

第六章 破解心理密码，让人自愿认同

一、不加附带条件的说服更有效 169

二、给受屈者过望的回报 171

三、用心理除法影响对方的心理 174

四、让他人不断点头称是 178

五、事实胜于雄辩 183

六、不留痕迹地故意效仿 187

七、记住别人的名字 190

八、交往越多越容易形成稳固的关系 194

# 《说服力扭转影响力》

## 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](http://www.tushu000.com)