

《说服心理学》

图书基本信息

书名：《说服心理学》

13位ISBN编号：978780256932X

出版时间：2015-11

作者：赵颖

页数：228

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

《说服心理学》

内容概要

《说服心理学》从各个方面来对说服心理学进行了一个全面的阐述，文中讲述了成功说服别人的技巧，我们可以在生活中运用这些方法来帮助我们不断进步。说服的过程，实际上是一个推销自己的理念或产品，并让他人接受的过程。在这个过程中，我们可能需要改变他人的认知，需要触动他人的情感，甚至可能撼动他人的利益。总之，我们要解决的问题很多，而解决这些问题的一个共同之处就是要对他人产生有效的心理影响。说服看似是一个庞大的工程，实则暗含着种种技巧和方法。

书籍目录

Chapter 1 企图说服对方前，先摸清对方的心理

每个人都渴望获得社会认同
虚荣心是可以用来说服对方的砝码
渴望获得尊重是人的天性
求知欲是推动人进步的心理力量
摸透人们的从众心理
观察表情，窥探内心
听懂弦外之音，领悟对方的真实想法

Chapter 2 精心设计，提前准备，为说服暖场

找到双方的共情之处
先拿到说服的敲门砖
选择合适的着装
了解对方的性格特征
选择一个合适的场所说服对方

为劝说营造一种愉悦的氛围

Chapter 3 传播和灌输你的价值观

要想让别人信服，先让自己信服
精彩的演讲，使人对你产生幻想
植入理念，给予理性的梦想
循循善诱地说服别人
为对方提供一个舞台
打动心才能改变思想

Chapter 4 有理有据，使对方充分信服

借助名人或权威效应
找到双方共同点
对症下药，具体问题具体分析
抓住对方的把柄
好话说到点子上
简短和系统地说话
重要的是达成下一步

Chapter 5 必要的身体语言，会增强话语的诚意

让肢体语言为你的说服加分
关注不经意间的小动作
通过眼神来说服一个人
利用微笑，增强吸引力
借助手势，表达你的心声
和对方进行适当的身体接触
训练自己对肢体语言的敏感度

Chapter 6 运用说服技巧，让人无条件跟你走

有选择地组合信息，说自己该说的话
用目标牵着对方的鼻子走
学会造势，让自己先占据主动
让他人不自觉地跟你走
“新”观点更具吸引力和说服力
利用自己人效应获取对方好感
巧妙地劝说别人
抛砖引玉，获得更大利益

《说服心理学》

最后一刻，掌握好说服的命脉

Chapter 7 面对分歧，积极寻求灵活应对策略

永远抱着积极乐观的心态

不妨从侧面迂回进攻

以情动人，化解沟通坚冰

用包容让对方放松警惕

退让让关系更加紧密

学会激发对方的内部动机

知己知彼，方能百战不殆

Chapter 8 做一个有修养的说服之王

适当使用形式化的语言

重视对方的感受

给对方留足面子

做个细节达人

多多赞美他人

勇于承担责任

《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:www.tushu000.com