

# 《这样说服就对了》

## 图书基本信息

书名：《这样说服就对了》

13位ISBN编号：9787547027121

出版时间：2014-11

作者：何跃青

页数：256

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)

# 《这样说服就对了》

## 内容概要

人际关系就是一场说服和被说服的交锋，不是你被说服就是我被说服。而掌握了说服的技巧也就等于成功了一半。高超的说服能力不是争吵，也不是逼迫，它是一门学问，更是一门艺术。

不管是在哪个领域，我们都离不开与人交流、沟通。而在与别人打交道的过程中，如果懂得一定的说服技巧，那么一定会成为众人的焦点，也会为我们带来宝贵的人脉、不菲的业绩。

要想在最短的时间里说服别人，就要学会运用高效说服法，本书就是为你介绍众多行之有效的方法，保证你一试便灵，为自己的工作和生活减少沟通交流的困难。这里有大量的现实生活案例，并赋予其典型的意义，将各种实用、精妙的说服技巧展现在你面前，让你学会快速说服他人，从而可为演说、辩论、谈判等社交活动带来便利。

# 《这样说服就对了》

## 作者简介

何跃青，男，哲学硕士，专业图书策划人，曾著有《历史上的那些人》、《历史上的那些事》、《看透人心》等多部著作。由于文字通俗易懂，获得众多读者好评。

## 书籍目录

### 第一章

人生是场博弈，不会说服就输了

——掌握说服这门艺术

人际关系就是一场说服与被说服的交锋，不是你被说服就是我被说服。而掌握了说服的技巧也就等于成功了一半。高超的说服能力不是争吵，也不是逼迫，它是一门学问，更是一门艺术。

有人的地方，就有说服 / 2

人人都要会说服 / 6

说服不是瞎侃臭贫乱忽悠，而是一门艺术 / 10

舌绽莲花的说服力，事半功倍 / 13

灵活处理语言，别一板一眼 / 17

说服不是争吵，以理才能服人 / 21

### C

### 第二章

步步引导，变被动为主动

——主动接受说服法

主动是很多成功人士的秘密武器，要想获得说服的成功，就必须寻找到一个合适的机会。其实，只要主动一些，再主动一些，一切都会因此而变得有所不同。

慢慢引导，让对方说出你想要的结果 / 26

会说的不如会问的，疑问句更易征服对方 / 29

让你的建议成为对方的意愿 / 31

别说单口相声，让对方多说话 / 33

巧设“优势问题”，让对方主动掉进来 / 35

强行灌输自己的意见，两败俱伤 / 38

### 第三章

找相同点，让对方毫无久违感

——相似因素说服法

只要对方和自己的态度相似，哪怕在其他方面有缺陷，同样也会对自己产生很大吸引力。在人与人相处的初期，空间距离的邻近性决定人与人之间的吸引，到了后期相互吸引发生了变化，彼此间的态度和价值观越相似的人，相互间的吸引力越强。

找到自己的“同路人” / 42

了解有多深，说服力就有多强 / 45

寻找相似因素，迅速变得熟络 / 48

学会套近乎，自来熟可以拉近距离 / 51

琢磨对方心思，从他想要的入手 / 55

### 第四章

好说未必好商量，说点反话

——反面衬托说服法

在说服技巧中，有两个重要的技巧，一个是“从正面说”，一个是“从反面说”。其中，“从正面说”是以事物的正面结果作为论据；“从反面说”是以事物的负面结果作为论据。这两种方法是互相对应的，分别拥有不同的说服效果。

说点反面话，“吓”住对方 / 60

别说得到多少，要说损失多少 / 64

适当“威胁”也是一种策略 / 67

“负面渲染”，过犹不及 / 70

“红脸”与“白脸”要打好配合 / 73

### 第五章

摆摆事实，讲讲道理

## ——罗列理由说服法

说服，不是压服，总需要摆事实、讲道理来进行论证。理由是指事情为什么这样做或那样做。在说服的过程中，要将其中的理由告诉对方。在说服的过程中，理由是关键。理由充分，可以增加说服力。

“理”多是好事，“理”多力量大 / 78

烂笔头有时比嘴皮子更有影响力 / 82

同样的理由，多说几遍 / 85

事实最能让人信服 / 88

越明确的数字资料，越能给人信任感 / 92

表达具体化，描述细节化 / 95

提炼精华，废话连篇会遭嫌弃 / 97

## 第六章

人人都有七情六欲，适时来点刺激

### ——刺激情绪说服法

情绪是身体对行为成功的可能性乃至必然性，在生理反应上的评价和体验。行为在身体动作上表现得越强就说明其情绪越强，如：喜会手舞足蹈、怒会咬牙切齿、忧会茶饭不思、悲会痛心疾首等等，就是情绪在身体动作上的反应，刺激情绪也是一种说服法。

感性点，煽煽情 / 102

给他一个好名誉 / 106

嘴黑一点，用“激将法”刺激对方 / 109

动动嘴，点个赞 / 113

巧用突然的沉默，让对方进入圈套 / 117

给对方拔拔高，让他觉得自己受重视 / 120

## 第七章

说话太直接没朋友，拐个弯聊天

### ——间接说服法

要说服对方有两种方式，一种是直接说服，另一种是间接说服。任何人都不愿意被别人说服，直接说服方式容易引起客户的警惕和反感。要想真正说服对方，就要先了解对方的心理，并根据对方的心理来制定策略，通过引导让对方自己说服自己，这就是间接说服。

曲线救国，拐个弯说服 / 124

别太直接，巧用故事传达意念 / 127

找个“媒婆”为你说话 / 131

适时搬出大人物，借用权威搞定对方 / 134

说话太笼统让人云里雾里，将具体做法告诉对方 / 137

## 第八章

引导要专心，才能产生心理共鸣

### ——认同心理说服法

认同心理指的是个体对组织目标的认同，从而产生出来的一种心理状态。这一心理状态可产生肯定性的情感，会影响到人们对事件的评价、态度和行为。要想在思想上或行为上影响某个人或某个群体，首先要尽量取得他们心理上的认同。

引导他开口说“是” / 142

一开始就不让对方反对 / 145

强调彼此共同的观点，达到心理共鸣 / 148

不给对方说“不”的机会 / 152

将对方的“不”变成“是” / 156

## 第九章

长话短说，挑有用的说

### ——突出重点说服法

在说服过程中，突出重点理由，能够给被说服者留下深刻的印象，否则容易使人感觉面面俱到，泛泛而谈，没有什么说服力。理由是说服人的关键，也是根本，在说服别人的过程中，最具有说服力的方

法，就是将重点突出出来。

说重点，泛泛而谈只会浪费时间 / 160

用事实说话 / 163

直接切入主题，不要啰里啰唆又说不到点子上 / 166

用最少的话网罗最大的利益 / 170

### 第十章

站在对方的角度上，才能知道对方怎么想

#### ——换位思考说服法

换位思考就是设身处地为他人着想，即想人所想，理解至上。换位思考是人对人的一种心理体验过程，将心比心、设身处地，是达成理解不可缺少的心理机制。它客观上要求我们将自己的内心世界，如情感体验、思维方式等与对方联系起来，站在对方的立场上体验和思考问题，从而与对方在情感上得到沟通，为增进理解奠定基础。

替别人着想，就等于为自己着想 / 176

先想对方需要什么再谈事 / 180

想象自己是对方，然后再想怎么做 / 184

推崇对方，让对方认为自己很重要 / 188

用“诱饵”吸引对方的注意力 / 191

让对方先占你的便宜 / 194

刺激对方一下，玩的就是心跳 / 198

目光长远点，丢了芝麻才能捡着西瓜 / 202

.....

# 《这样说服就对了》

## 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)