

《任何场合说服任何人》

图书基本信息

书名：《任何场合说服任何人》

13位ISBN编号：9787210085947

出版时间：2016-8

作者：叶舟

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

《任何场合说服任何人》

内容概要

生活中，我们总是不可避免地要与人打交道，沟通交流。可以说，我们无时无刻不生活在“说服”与“被说服”之中。每当这时候，因为各自的出发点不同，所以观点不一致的情况就会经常出现，无论是谁，潜意识里都希望对方能“服从”自己，认可自己的观点，那么这就需要掌握点说服技巧，学会任何场合说服任何人。

《任何场合说服任何人》一书，从十个方面，通过实用、有效的技巧来告诉你如何拥有说服力，如何才能在任何场合说服任何人，扩大自己的影响力，进而成就自己的非凡事业，愿每一位读过这本书的人都能从中获益。

《任何场合说服任何人》

作者简介

叶舟，心理学博士、心理解脱师、思维健康师。清华大学、北京大学特聘讲师，北京师范大学特聘教授，出版过《在北大听解脱之道》《在北大听包容之道》《在北大听平衡之道》《快乐老人不生病》《心理解脱师》《国学九家智慧》等研究心灵成长的书，在心灵建设上有许多独到见解，其中“一秒钟烦恼解脱术”培训课程深受学员欢迎，被誉为“心理解脱师”。

《任何场合说服任何人》

书籍目录

第一章 自信沟通完美说服，让对方无法拒绝你的要求

- 言语自信，更添魅力/ 002
- 做专业领域内的“话语权威”/ 004
- 肢体语言也会“说话”/ 007
- 讲自己相信的，别人才能信/ 009
- 无论被拒绝多少次，都不要闭嘴/ 011
- 多给自己鼓励，让对方更加无法拒绝你/ 014
- 掌握好说话方法才能更快地说服他人/ 016
- 第二章 说服对方时，步步引导对方说“是”
- 让你的语言具有诱导性/ 022
- 引导他人说出真实意图/ 024
- 从“不”到“是”是高明的隐秘说服术/ 028
- 让对方心甘情愿地说“是”/ 031
- 用6+1提问法让对方说“是”/ 034
- 找到说服的关键点/ 037
- 让他人自己说服自己/ 039
- 先戴个高帽子，让对方无法拒绝/ 042
- 切中问题的要害，说服他人同意/ 043
- 第三章 何必逞口舌之强，说服而不是制服
- 要解除其心理武装/ 048
- 轻描淡写地给对方良心以谴责/ 050
- 喜欢抬杠，易失人心/ 052
- 讨论不等于争吵/ 054
- 苛责于人，为众所弃/ 056
- 以友善争取信任/ 057
- 让对方消除戒备心理/ 061
- 用自己的类似经历启发对方/ 063
- 第四章 攻心说服力，话不在多攻心就行
- 为对方着想，替自己打算/ 068
- 多从对方的立场考虑问题/ 072
- 站在对方的立场说服对方/ 074
- 在言语中分析对方需要/ 076
- 设法让别人保住面子/ 078
- 在说服他人时也要倾听/ 081
- 尊重也是一种有效说服/ 083
- 投其所好，顺其所爱的说服术/ 085
- 让对方愿意听我们说话的六大技巧/ 087
- 第五章 注重形式，怎样说服比说什么更重要
- 多说“我们”少说“我”/ 092
- 运用具有说服力的字眼/ 094
- 批评或者建议时多用“如果我是你……”/ 096
- 得到听众赞同的方法/ 099
- 变“命令”为公意，使人心悦诚服/ 103
- 善于摆出实物说话/ 104
- 用数字说服人/ 107
- 具体化描述的使用技巧/ 112
- 巧用讲故事说服术，一个故事说服所有人/ 114

- 他山之石可以攻玉，巧用他人的支持/ 117
- 借用权威让自己更有说服力/ 120
- 主动示“弱”，主动摆明不利的信息/ 122
- 第六章 沟通有方法，说服有技巧
- 找到说服对方的关键性理由/ 126
- 说服三大原则/ 128
- 步步为营，巧妙说服/ 131
- 点滴渗透，逐渐攻克/ 134
- 先让其明白自己想法，再将其说服/ 137
- 迂回战术消除对方的戒备心理/ 138
- 曲径通幽，成功说服/ 140
- 最关键的理由要反复强调/ 143
- 增强说服力的七个技巧/ 147
- 说利害，动人心/ 151
- 抓住关键，一语中的/ 153
- 避免单刀直入，要迂回说服/ 154
- 第七章 提高语言的魅力，话中有情说服力强
- 说话诚挚自然，效果非凡/ 158
- 讲述时要带有极具感染性的热诚/ 160
- 用“忠告”来说服对方/ 162
- 用感染力“俘获”人心/ 164
- 以情动人，巧用情感说服术/ 167
- 说服他人的语言要精炼/ 169
- 说软话，服人心/ 172
- 第八章 给对方好处，利益互换最具说服力
- 利益是恒久的理由/ 176
- 在说服中巧用回报规律/ 179
- 利益是最有效的诱饵/ 181
- 舍弃芝麻换西瓜，牺牲部分利益换取更大的利益/ 183
- 给对方无尚的荣誉感/ 185
- 第九章 混淆动机，强调双方的共同目标
- 把说服的动机藏起来/ 190
- 要让他人感到重要，请教式说服术/ 191
- 调动他人积极性，让对方参与进来/ 195
- 站在对方的立场上去说服/ 198
- 制造共同的“敌人”，给他人同仇敌忾的感觉/ 200
- 强调你与他的共同目标/ 202
- 第十章 说服有禁忌，那些让说服力大打折扣的错误
- 说服中最忌滔滔不绝、自说自话/ 208
- 说服中切忌稍微亲近就口无遮拦/ 210
- 要诚实，不懂装懂会让说服前功尽弃/ 212
- 说服中切忌不拘小节粗枝大叶/ 215
- 忠言也要顺耳，切忌简单粗暴/ 217

《任何场合说服任何人》

精彩短评

1、这本书还不错，就是市场上同类型的书太多了，这本书里提出了一些其他书没有的技巧，大家可以研究研究

《任何场合说服任何人》

精彩书评

1、大家好，在这里非常感谢姗姗给我推荐了这本书，使我非常荣幸的有机会接触到《任何场合说服任何人》这本书。通过读这本书使我深深的体会到语言文字的魅力，了解了一些语言的形式的重要性。如何把一些语言做进一步的修饰，使其能够在我们的日常生活更显得具有说服力，更容易让身边的朋友及其同事信服。首先我觉得这本书是一本转运书，它能够彻底改变人脉、机遇和事业前程。我们无论是在日常生活中沟通会话，还是脱稿讲话；无论是在大场合还是在小场合；无论是在进行商务谈判，还是在谈情说爱；无论做领导，还是做下属；我们都必须得让别人信服。所有深层次的含义都在得体表达之中。也许我们会觉得这些技巧或微妙或简单，但这些都是来源于我们的生活并且被证明是有效的。如果我们能够掌握并且熟练地运用它们，我们将会从中获得巨大的收获。不管我们面对的是领导还是下属，是客户还是朋友，是家人还是敌人，这本书都能帮助我们顺利的说服他们，从而扩大自己的影响力，进而改变我们的人生命运，成就我们非凡的事业。其次我觉得通过这本书中贴近生活的案例及深入浅出的剖析，运用简洁明了的语言从各个角度、全方位介绍如何才能利用语言的艺术、巧妙地说服别人、从而达到我们自己的意图和目的。通过这本书我总结出各种表达方法和说服技巧，使我们能够在不同的场合、面对不同听众，更能表述我们自己的观点、说服他人、取得效果、获得成功。只要我们按照书中的科学指导和技巧训练，就能学会在不同社交及商业场合下，做到挥洒自如、充满自信、富有说服力和震撼力地进行表达和说服，顺利说服他人，并扩大自己的影响力。最后我认为这本书不仅适用于想要培养表达能力、实现自我突破的初学者，也适用于积累了一定的沟通技巧、渴望获得进一步提升的人，同样更适用于所有需要推销自我、表述观点、说服他人、取得效果、获得成功的人！例如：如何通过有效组织话语，绕过谈话对象意识，直接作用于对方潜意识，并最终达到说服对方的目的。再如：如何在谈话过程中悄无声息地突破对方心理防线，一语中的的说到对方的心坎里，使对方默然臣服，爽快地接受自己的意见；等等。这些技巧或微妙，或简单，都来源于生活并被证明是有效的。如果你能够掌握并且熟练地运用它们，你将会从中获得巨大的收获！读完这本书之后我觉得首先我们要提高自己的文化知识、生活素养，才能使我们在以后的生活、工作中取得更大的进步。

《任何场合说服任何人》

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