

<<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

出版时间：人民邮电出版社

作者：张浩强

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：<http://www.tushu007.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。

<<说服力扭转影响力>>

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

<<说服力扭转影响力>>

- 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:<http://www.tushu007.com>