

<<说服的力量>>

图书基本信息

书名：<<说服的力量>>

13位ISBN编号：9787504744470

10位ISBN编号：7504744476

出版时间：2012-10

出版时间：中国财富出版社

作者：刘逸舟

页数：218

字数：173000

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>

## &lt;&lt;说服的力量&gt;&gt;

## 前言

说服大师的秘诀 说服到底有多重要？

是否具备说服的能力决定了你生活的顺利程度、决定了你事业上的发展、决定了你是否是个具备影响力的人，甚至决定了你能否掌控自己的人生。

有太多需要说服的时候：如果你心爱的人坚信“男人没一个好东西”而不愿与你深入交往；如果你所在的公司，所有人都反对你的新提案；如果你的客户被你的下属激怒，坚持要到总部投诉你；如果你的家庭遇到了问题，你的其他家庭成员都不支持你的决定；如果你公司的员工不遵守公司规定，你又无法简单粗暴地辞退他们……你该如何解决这些问题，关键是，你又该如何说服他们？

真正掌握说服秘诀的人，一定是世界上最有影响力的人。

他们是历史上的帝王：勾践曾经用行动说服了夫差放他回国，从而重建自己的国家；刘备曾经用情感和理智两次说服了袁绍不杀自己，保住了自己的性命，后来成为一代君主。

他们是事业上的成功者：许多人依靠强大的说服力和说服技巧，不仅建立了自己的事业，也获得了人们的认可；他们依靠着自己的说服力，逐步在事业上一帆风顺，实现了自己的人生价值。

他们是生活中的强者：掌握了说服力的人，能够使他人遵从自己的意愿，能够使他人自愿地帮助自己，能够把陌生人变成好友，化解冲突，使家庭中的关系更加和谐。

在了解这本书之前，我首先想问你一些问题： 你想要坚持自我，还是随波逐流？

你想要肯定自我，还是人云亦云？

你想要影响别人，还是被别人影响？

你想说服别人，还是被别人说服？

如果答案是后者，这本书你可以放回书架了，此书不适合你。

如果你的答案都是前者，并且十分肯定，你可以继续阅读本书。

并且可以在看书的时候拿笔勾画重点和心得，深入地做读书笔记，一定能使你学习得更快。

这本书是一本对说服深入研究的成果，告诉你“说服大师的秘诀”。

与其他书籍不同的是，本书第一次提出了真正有关说服的四个核心问题，并且围绕这四个问题全面解析说服的奥秘。

只有掌握了这四个问题的技巧答案，你才能真正地了解“说服”。

这四个问题是： 你是谁？

你在说什么？

你说的和对方有什么关系？

对方为什么要相信你？

“你是谁”代表了说服者的身份，你的身份是否具备可信性；“你在说什么”是你的说服内容，它是否具备说服力；“你说的和对方有什么关系”是你说服的方式和技巧，你是否用对了说服方式；“对方为什么要相信你”则是说服的最后一步——你能否在意识上真正改变他人，让他人认同你所说的，对你真正心服口服并付诸行动。

所有成功的说服，都建立在解决以上四个问题的基础上。

此外，请你思考下，你是否有过无法说服他人的时候？

那是什么情况呢？

你在那次说服中，是否完美地解决了以上四个问题呢？

答案一定是否定的。

本书的核心正是围绕着这四个问题，真正在技术上提供可行的办法，使你能够在深入了解说服原理的情况下按步骤、有方法地解决说服的问题。

看完本书，你不仅会对说服有全面的了解，掌握说服的技巧，同时你也会发现：说服是无处不在的。

运用说服的技巧，不仅能够使你说服他人、影响他人，还能建立自己强大的说服力和影响力，使你避

<<说服的力量>>

免在人群中人云亦云、随波逐流。

作者 2012年7月

## <<说服的力量>>

### 内容概要

你想要坚持自我，还是随波逐流？  
你想要肯定自我，还是人云亦云？你想要影响别人，还是被别人影响？  
你想要说服别人，还是被别人说服？  
本书围绕四大核心问题做最全面最专业的分析与归纳！  
全面揭秘说服中的奥秘，使你成为最有影响力的说服大师！

<<说服的力量>>

作者简介

刘逸舟  
亚太十大金牌培训师  
心智装备第一人  
香港亚太软实力研究院副院长  
三为盛世软实力装备机构首席培训师  
国家级企业培训师

## &lt;&lt;说服的力量&gt;&gt;

## 书籍目录

- 导读有关说服的4个核心问题
- 第一章 你是谁：你能获取他人的信任吗
  - 第一节 身份决定他人是否相信你
    - 以“专家身份”获取认同
    - 如何获取他人的喜爱
    - 如何使自己更具备说服力
    - 如何建立自我的影响力
    - 如何建立更和谐的关系
    - 如何利用“相似性原理”来说服他人
  - 第二节 有效引起他人的注意
    - 好心情效应
    - 情感：最有效的说服就是击中对方感情最薄弱的地方
    - 运用他人最感兴趣的言语言模式
    - 引起他人的好奇心
- 第二章 你在说什么：你说的真的有说服力吗
  - 第一节 使信息内容更具说服力
    - 筛选：选取对自己有利的事实，得到想要的结果
    - 直截了当比含糊其辞更加可信
    - 单方面说服：听众已经赞同时只论述单方面观点
    - 双方面说服：听众不赞同时双方面论证更为有效
  - 第二节 正确说服的两种途径
    - 中心途径与外周途径
    - 理性说服：说服的本质是克服认知上的不协调
    - 情感说服：用感性内容说服他人
    - 什么样的说服才能达到长远的说服效果
- 第三章 你说的和他有什么关系：你的说服方法正确吗
  - 第一节 怎样才能获得他人认同
    - 让他人感觉你“并不是很努力在说服”
    - 克服每一个说服路上的障碍
    - 为自己赢得关键的一票
    - 如何使他人去做他们不愿意做的事情
  - 第二节 恰当场合下的恰当说服方式
    - 填鸭效应：填鸭说服的效果取决于说服的内容
    - 进门槛效应：先提一个小要求，再提一个大要求
    - 先震慑心灵，再给出具体指令
    - 威胁说服给他人制造紧迫感
- 第四章 别人为什么相信你：你是否能令他心服口服
  - 第一节 如何影响他人的思维
    - 如何说服自尊心强的人们
    - 改变他人的信念就要抽去信念的支点
    - 多让对方说“是”而不是“不”
    - 如何使他人无形之中被你洗脑
  - 第二节 心服口服的话该怎么办
    - 使用反问句增加人们的思考
    - 团体效应：人们是如何受其他人影响的

## <<说服的力量>>

如何使他人“心服口服”地接受你的说服  
如何使孩子抵制周围的不良影响

## <<说服的力量>>

### 编辑推荐

是否具备说服的能力决定了你生活的顺利程度、决定了你事业上的发展、决定了你是否是个具备影响力的人，甚至决定了你能否掌控自己的人生。

掌握了说服力的人，能够使他人遵从自己的意愿，能够使他人自愿地帮助自己，能够把陌生人变成好友，把冲突化解为无形，使家庭中的关系更加和谐。

《说服的力量》全面揭晓说服中的奥秘，通过专业的分析与归纳，帮助你建立自己强大的说服力和影响力，避免你在人群中人云亦云、随波逐流！

<<说服的力量>>

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>