

<<能说会道>>

图书基本信息

书名：<<能说会道>>

13位ISBN编号：9787510702365

10位ISBN编号：7510702364

出版时间：2010-10

出版时间：中国长安

作者：何跃青

页数：237

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>

## <<能说会道>>

### 前言

我们处在一个知识爆炸的信息时代，一个人的思想观念、表达方式会对这个人的一生产生重要影响。

能否在最短的时间里说服他人接受你的观点，往往成为一个人事业成功与否的关键。

对于我们来说，不管是做销售，还是搞公关，在日常交往中，都离不开与人交流、沟通。

而在这些与别人打交道的活动中，如果你懂得一定的说服技巧，那么一定会成为众人的焦点，也会为你带来无数的朋友、不菲的业绩和滚滚的财源！

时间不用过长，只要一分钟就行！

话不在多，懂得一些“说服术”就行！

说服是一门艺术，要想成功地说服他人，不仅需要能言善辩的口才，还需要懂得一定的说服技巧。

要想在最短的时间里说服对方，需要学会运用一些说服术： 1.主动接受说服术：只要主动一些，一切都会因此而变得有所不同。

主动接受说服术，是成功人士的秘密武器。

要想成功说服他人，必须寻找合适的机会，让对方主动接受你的建议。

2.相似因素说服术：在态度和价值观方面越相似的人，相互间的吸引力就越强。

只要对方和自己的态度相似，即使在其他方面有所欠缺，也会让对方对自己产生兴趣。

3.反面衬托说服术：从反面说，是以事物的负面结果作为论据，将事情的反面结果告诉对方，以达到说服对方的目的。

采用这种说服术，可以取得别样的说服效果。

## <<能说会道>>

### 内容概要

说服是一门艺术，要想成功地说服他人，不仅需要有良好的口才，还需要懂得一定的说服技巧。

《能说会道：一分钟无敌说服术》选取了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读者面前，让读者学会用最短的时间说服他人，从而可为演说、辩论、谈判等社交活动带来便利。

本书中提到的说服术，更实用、更典型，一定可以让你快速成为说服高手。

## &lt;&lt;能说会道&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 一分钟无敌说服术——适时把握时机的艺术无处不在的说服术每个人都需要说服术说服术是一门艺术懂得说服术，等于成功了一半说服别人不等于与人争吵第二章 引导别人主动接受建议——主动接受说服术让别人自己得出你想要的结论用疑问句引发对方思考让你的建议成为对方的意愿让别人多说话巧设“优势问题”引导对方别将自己的意见强加于人第三章 拉近与对方的距离——相似因素说服术找到自己的“同路人”了解对方是说服对方的第一步寻找相似因素，让双方变得熟悉想办法主动拉近距离揣摩对方心理，从他的需要入手第四章 适当从反面渲染结果——反面衬托说服术巧用反面衬托的优势主动将损失告诉对方适度运用“威胁”策略“负面渲染”量力而行唱好“红脸”与“白脸”第五章 用充足的道理说服对方——罗列理由说服术“理”多是好事，“理”多力量大文字的影 向力更胜一筹同样的理由，多说几遍用事实说话，为自己增加分量越明确的数字资料，越能给人信任感表达具体化，描述细节化不要瞎聊乱侃，注意用语精炼第六章 巧妙触发对方隐衷——刺激情绪说服术话由心生，以情动人给他一个好名誉用“激将法”刺激对方情绪赞美他人，赏识他人巧用突然的沉默，让对方进入圈套让别人感觉自己受重视第七章 从对方感兴趣的事入手——间接说服术间接说服好处多巧用故事传达意念找个“媒婆”为你说话借用权威解己心事将具体做法告诉对方第八章 引导对方产生共鸣——认同心理说服术学会让别人开口说“是”一开始就不让对方反对巧用“心理共鸣”法不给对方说“不”的机会转变对方的拒绝心理第九章 强调最关键的理由——突出重点说服术突出最关键的理由，不要泛泛而谈让事实为自己说话直接切入主题，抓住对方的“心”用最少的语言，获得最大的利益第十章 用关心的方式说服对方——换位思考说服术替别人着想，就等于为自己着想从对方的需要入手学会站在对方的立场想问题推崇对方，让对方认为自己很重要用“诱饵”吸引对方的注意力让对方先占你的便宜给对方一定的物质刺激，使之就范放弃眼前小利益，才能获得长远利益第十一章 说服别人获取认同——以理服人说服术避免争论是解决争论的最好办法勇于认错比为己争辩有效得多少讲话，多倾听在不同场合，说不同的话正话反说，表达自己的见解利用时尚牌，获得对方的认同第十二章 用身体语言赢得别人认可——身体语言说服术让得体的衣着为自己加分灵活处理自己的语言发自内心的微笑学会用眼睛说话眼泪的力量

## &lt;&lt;能说会道&gt;&gt;

## 章节摘录

老者看见他，立即嘎然而止，郑板桥见自己坏了人家兴致，有点不好意思。

老者却毫不在意，热情让他入座，两人谈诗论琴，颇为投机。

谈兴正浓，突然，传来一股浓烈的狗肉香，郑板桥感到很诧异，但口水已经忍不住要流下来。

一会儿，只见一个仆人捧着一壶酒，还有一大盆烂熟的狗肉，送到他们面前。

一见狗肉，郑板桥的眼睛就粘在上面，老者刚说个“请”字，他连推辞的客套话都忘掉了，迫不及待地狂喝酒，猛吃肉。

风卷残云般地吃完狗肉，郑板桥这才意识到，连人家尊姓大名还不晓得，就糊里糊涂地在人家这里大-乞一通。

现在酒足饭饱，总不能就这么一甩袖子，说声“拜拜”就走吧！

然而，该怎么答谢人家呢？

留点银子吧，不仅太俗，而且自己出来散步没带钱呀。

于是，他对老者说：“今天能与您老邂逅，实在是幸会，感谢热情款待，我无以回报，请您找些纸笔，我画几笔，也算留个纪念吧。”

老者似乎还有点不好意思，连声说：“吃顿饭不过是小意思，何必在意！”

郑板桥以为他不稀罕书画，便自夸说：“我的字画虽算不上极佳，但还是可以换银子的。”

老者这才找来纸笔，郑板桥画完，又问老者的名，老者报了一个。

郑板桥觉得耳熟，但又想不起来是怎么回事，还在落款处题上“敬赠某某某”。

看看老者满意地笑了，这才告辞离去。

第二天，这几幅字画就挂在大富豪别墅的客厅里，大富豪还请来宾客，共同欣赏。

消息传开后，郑板桥简直不相信自己的耳朵。

他又沿着那天散步的路线去寻找，发现那原来是座无人居住的宅院，这才意识到，自己贪吃狗肉，竟然落入人家的圈套，上当啦。

## <<能说会道>>

### 编辑推荐

对于我们来说，不管是做销售，还是搞公关，在日常交往中，都离不开与人交流、沟通。而在这些与别人打交道的活动中，如果你懂得一定的说服技巧，那么一定会成为众人的焦点，也会为你带来无数的朋友、不菲的业绩和滚滚的财源！

时间不用过长，只要一分钟就行！

话不在多，懂得一些“说服术”就行！

《能说会道：一分钟无敌说服术》通过一些深入浅出、贴近工作和生活的事例，展现成功人士说话的艺术，力求能对锤炼您的口才有所帮助。

<<能说会道>>

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>