

<<说服术>>

图书基本信息

书名：<<说服术>>

13位ISBN编号：9787515801995

10位ISBN编号：7515801999

出版时间：2012-10

出版时间：中华工商联合出版社

作者：张占磊

页数：197

字数：260000

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>

<<说服术>>

前言

苏格拉底曾经说：世间有一种能力可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是令人喜悦的讲话能力。

在当今社会中，沟通是全方位的，你的讲话水平、交际风度显示你的学识、修养和能力。

因此，你的才干很重要的一个方面就体现在你的说服力上。

强有力的说服力不仅使我们在人生的旅途上获得更多的机遇，更重要的是它带给我们把握自己人生的自信和豪气。

一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

在现代生存竞技场上，不管是管理者、决策人、律师，还是销售人员、餐馆侍应生或教师，大都渴望以“三寸之舌”达到四两拨千斤的说服奇效。

本书为大家提供了颇为丰富的说服技巧，如果你能在生活中加以应用这些“说服术”，相信你想要的事业、订单、财富、爱情和幸福人生，都可以一一手到擒来。

本书包括九个章节，较为全面地囊括了生活中会出现的种种情况、职场中会发生的种种状况，从“热情”“智慧”“情感因素”“策略”等方面着手，致力打造出新时代的最强“说服”技巧！

富兰克林说：如果你不能说服别人，并不是因为你的观点不好。

而是因为你不太善于运用说服的艺术。

你可以拥有世界上最好的点子或是最好的产品，但是如果你无法有效地向别人传达这些消息，那么再好的东西也没有价值。

说话和事业的进展有很大的关系，是一个人力量的主要体现。

美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径。

它能使人显赫，鹤立鸡群。

能言善辩的人，往往令人尊敬、受人爱戴、得人拥护。

它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。

”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由说服力创造的。

”那么，你是否还在为各种繁杂琐碎的人际关系而苦恼不已？

你是否还在抱怨别人对你的误解和猜忌？

你是否还在为无法获取客户的信赖而终日叹息？

你是否还在为不能博得上司的青睐及同事的爱戴而劳心劳力……你是否还站在积极交流带来的“胜利”对岸望洋兴叹、苦无良计？

如果真是这样，就看看本书吧，相信本书可以成为你并不苦口的“良药”，帮助你轻松解除上面的种种烦恼！

能言善辩不见得就能成功推销自己的产品；能说会道也不一定能成为谈判大师；“说服”，需要的不仅是口齿伶俐，更多的是要掌握“说服术”！

<<说服术>>

内容概要

张占磊编著的《说服术(你能说服任何人)》为大家提供了颇为丰富的说服技巧，如果你能在生活中加以应用这些“说服术”，相信你想要的事业、订单、财富、爱情和幸福人生，都可以一一手到擒来。

《说服术(你能说服任何人)》包括九个章节，较为全面地囊括了生活中会出现的种种情况、职场中会发生的种种状况，从“热情”“智慧”“情感因素”“策略”等方面着手，致力打造出新时代的最强“说服”技巧！

<<说服术>>

书籍目录

第一章 来吧，点燃我吧——释放激情，用智慧打动对方的心灵

用热情来点燃说服的激情

嘘寒问暖，让对方感觉到你的真心

话要说得激情飞扬

只有热情是不够的，说服还需技巧

用十二分的热情去锁定“龙头老大”

你的热情用对人了吗

第二章 内在的力量——引导对方跳入你的思维矩阵

“以退为进”，“引诱”对方进入你的“圈套”

让对方“沦陷”在你的思维里

“谋定而后言”，平息对方的情绪

攻心，是说服的“智慧背囊”

想方设法让对方做肯定回答

用微妙的言语让他人认可你的思路

把自己的观点“送给”对方

先理解他，再让他按你说的做

九项法则让你成为最可信的人

“欲抑先扬”，让对方认同你

互利互惠，让他人跟着你的思路走

瞬间转移对手的注意力

最有力的表现就是动机高尚

第三章 微表情的妙用——用感官说服对方

让内感官来“搭桥引线”

“雄辩是银，沉默是金”，学会倾听吧

“静一静”，你就能扭转事态

真心实意地“听”，鼓励对方把话说完

快速判断出对方是哪类人

面对再急的事也要从容不迫

倾听，是你给对方的最大“恭维”

保持良好的形象，给对方视觉享受

让“挨骂”来训练你的感官吧

用肢体语言来增强你的说服力

听觉，让你迅速获得商业信息

“两只耳朵，一个嘴巴”要紧紧配合

第四章 用“事实”让对方说“Yes”——给对方吃一颗“定心丸”

用事实来扳倒“老学究”们

让对方感觉到你是同类人

实事求是，展现自己最好的一面

事实才是铁证

让对方亲自去看看事实

平凡的“真实”好过体面的“表象”

用事实说话，不要逃避错误

从他人身上看到事实

认清弱者“软弱”的事实再下定论

下“最后通牒”让对方抉择

<<说服术>>

第五章 说服对方要有底气——“坚强”使你更具说服力

“坚强”让你变得更具魄力

说服他人，要坚持，再坚持

遇到难缠的“主儿”，你得一忍再忍

向“讨厌”自己的人“求助”吧

把信息一点一滴“喂”给记者

坚强勇敢地向领导“灌输思想”

“雷厉风行”，展现强大的气场

找“替罪羊”不如坚强地认错

“胆大心细”也是你坚强的体现

第六章 “包袱”和“引子”——聪明人更懂得步步为营

把握好“得寸进尺”的“尺度”

先“踏脚入门”，再加尺度

让“钝感力”转化为“动感力”

点滴渗透，一步步搞定对方

放下包袱，反客为主

锅子“生”孩子，让对方背负“大包袱”

把十把梳子变成一千把

幽默一下吧

“釜底抽薪”，卸掉心理“包袱”

“模糊语法”是优秀的“引子”

一寸一寸地“蚕食”市场

主动去“得寸进尺”吧

“化敌为友”是最好的智者箴言

第七章 “反面教材”的力量——运用逆向思维说服对方

“顺水推舟”，反过来“绑架”对手的策略

用对方的“剑”来刺他自己

旁敲侧击，正反“刺激”对方

缺点，也可以是成功的“好教材”

对待无理的人要“避实就虚”

对方无理，那就狠狠反击吧

“迂回战术”，向对方锁定你的见解

让误解成为你为人处世的“反面教材”

把不合理的要求抛回给对方

“声东击西”地提出反对意见

第八章 笑容是无言的雄辩——用情感因素增强说服力

任何时候都不要吝啬你的微笑

人生漫漫，请带着爱上路

情感激励法，尽可能地鼓励他人

友情，能赐予你无穷的力量

不做“铁血宰相”，让下属感受到你的真心

用赞美来控制对方的情感

人非草木，孰能无情

第九章 一锤定音——把话说到点子上

“快、准、狠”抓住对方好奇心

“小处”夸奖对手，切中要害

说服中给对方留“面子”

<<说服术>>

寻求最有效的沟通方式
一句话，让你“改头换面”
专注目标果断下手，一锤定音
心诚则灵，诚心实意说服对方
主动打开“双赢”之门

<<说服术>>

章节摘录

嘘寒问暖，让对方感觉到你的真心。其实，说服一个人最重要不是吹得如何天花乱坠，说得如何惊天动地，而是要直达人的内心，让对方感觉到你那颗滚烫的真心！

一般来说，在你和要说服的对象较量时，彼此都会产生一种防范心理，尤其是在危急关头。这时候，要想使说服成功，你就要注意消除对方的防范心理。

如何消除防范心理呢？

从潜意识来说，防范心理的产生是一种自卫，也就是当人们把对方当做假想敌时产生的一种自卫心理，那么消除防范心理的最有效方法就是反复给予暗示，表示自己是朋友而不是敌人。

这种暗示可以采用种种方法来进行：嘘寒问暖，给予关心，表示愿给帮助等等。

有个“的姐”把一男青年送到指定地点时，对方掏出尖刀逼她把钱都交出来，她装作害怕样交给歹徒300元钱说：“今天就挣这么点儿，要嫌少就把零钱也给你吧。”

说完又拿出20元找零用的钱。

见“的姐”如此爽快，歹徒有些发愣。

“的姐”趁机说：“你家在哪儿住？

我送你回家吧。

这么晚了，家人该等着急了。

见“的姐”是个女子又不反抗，歹徒便把刀收了起来，让“的姐”把他送到火车站去。

见气氛缓和，“的姐”不失时机地启发歹徒：“我家里原来也非常困难，又没啥技术，后来就跟人家学开车，干起这一行来。

虽然挣钱不算多，可日子过得也不错。

何况自食其力，穷点儿谁还能笑话我呢！

见歹徒沉默不语，“的姐”继续说，“哎，男子汉四肢健全，干点儿啥都差不了，走上这条路一辈子就毁了。

火车站到了，见歹徒要下车，“的姐”又说：“我的钱就算帮助你的，用它干点正事，以后别再干这种见不得人的事了。

一直不说话的歹徒听罢突然哭了，把300多元钱往“的姐”手里一塞说：“大姐，我以后饿死也不干这事了。

说完，低着头走了。

在这个事例中，“的姐”典型地运用了消除防范心理的技巧，最终达到了说服的目的。

站在他人的立场上分析问题，能给他人一种为他着想的感觉，这种投其所好的技巧常常具有极强的说服力。

要做到这一点，就必须有一颗执著的心，用智慧的思维去释放对生命的热情，而后方能从对方立场上考虑问题。

一精密机械工厂生产某项新产品，将其部分零件委托小工厂制造，当该小厂将零件的半成品呈示总厂时，不料全不合该厂要求。

由于迫在眉睫，总厂负责人只得令其尽快重新制造，但小厂负责人认为他是完全按总厂的规格制造的，不想再重新制造，双方僵持了许久。

总厂厂长见了这种局面，在问明原委后，便对小厂负责人说：“我想这件事完全是由于公司方面设计不周所致，而且还令你吃了亏，实在抱歉。

今天幸好是由于你们帮忙，才让我们发现竟然有这样的缺点。

只是事到如今，事情总是要完成的，你们不妨将它制造得更完美一点，这样对你我双方都是有好处的。

那位小厂负责人听完，欣然应允。

习惯于顽固拒绝他人说服的人，经常都处于“不”的心理状态之中，所以自然而然地会呈现僵硬的表情和姿势。

应对这种人，如果一开始就提出问题，绝不能打破他“不”的心理。

<<说服术>>

所以，努力寻找与对方一致的地方，先让对方赞同你远离主题的意见，从而使之对你的话感兴趣，而后再想法将你的主意引入话题，而最终求得对方的同意。

有一个小伙子固执地爱上了一个商人的女儿，但姑娘始终拒绝正眼看他，因为他是个古怪可笑的驼子。

这天，小伙子找到姑娘，鼓足勇气问：“你相信姻缘天注定吗？”

”姑娘眼睛盯着天花板答了一句：“相信。”

”然后反问他，“你相信吗？”

”他回答：“我听说，每个男孩出生之前，上帝便会告诉他，将来要娶的是哪一个女孩。

我出生的时候，未来的新娘便已经配给我了。

上帝还告诉我，我的新娘是个驼子。

我当时向上帝恳求：‘上帝啊，一个驼背的女人将是个悲剧，求你把驼背赐给我，再将美貌留给我的新娘。

’”当时姑娘看着小伙子的眼睛，并被内心深处的某些记忆搅乱了。

她把手伸向他，之后成了他最挚爱的妻子。

所以，让对方感觉到你的真心是至关重要的。

一颗滚烫的真心不仅能给对方带来温暖，更能增加让他信服的砝码，你又何乐而不为呢？

话要说得激情飞扬 一个人如果用“脑子”说话，那么他的话便进了别人的“脑子”。

如果用“心”说话，那么他的话就能进到别人的“心”里去。

一个人所说的话语中，也凝聚着他的人生价值观。

所以，说话就应该激情飞扬。

无论是推销员也好，拉面馆的老板也好，官员也罢，只要他是用自己的而不是别人的语言来说话，那么他的话语中就会有許多亮点。

那么，一个人的言语到底是从何而来的呢？

其实就是来自你的人生态度。

换句话说，就是在工作中如何学习这一过程。

比方说，有两个人，都是做拉面的。

其中有一个不动脑子地做了几十年，而另一个人则是每天都千方百计、想方设法地琢磨着如何把面的味道做得更好，让客人吃得更满意、更高兴。

那么在几十年后，他们两个在表情、魅力、说话哲理等方面，肯定会有天壤之别。

从前者的口中说出来的话，肯定只是些“赚了”“赔了”之类的话。

而后者滔滔不绝讲出来的，则是拉面的味道，以及生活教会给他的人生哲理。

其实，这种差别同样表现在说服力上，反映在说话能力与倾听能力上面，其结果就是“热情”。

P4-6

<<说服术>>

编辑推荐

“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

”张占磊编著的《说服术(你能说服任何人)》揭示当今说服艺术中最有效的技巧，深度唤醒内心深处本能的说服意识。

真正的口才高手并不是口若悬河、能说会道的人。

在与人沟通中，他们不逞口舌之利，而是更重视心理较量！

运用心理策略，把话说到对方心窝里，才能真正打动对方，征服人心。

<<说服术>>

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>