

<<我口才不太好>>

图书基本信息

书名：<<我口才不太好>>

13位ISBN编号：9787547706879

10位ISBN编号：7547706878

出版时间：2012-10

出版时间：同心出版社

作者：梵凌

页数：280

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;我口才不太好&gt;&gt;

## 前言

在开始本书之前，我先跟大家分享一个我的咨询案例。

有个20出头的女孩子，结婚刚两年，还没有小孩。

本来这正是两口子感情最好的时候，但她却有些焦虑，因为平时夫妻俩很恩爱，但是一遇到事情时就会吵架，而且吵得特别凶。

但是等大家冷静下来以后，又会发现好像这个架吵得特别没必要，都是些鸡毛蒜皮的小事。

虽这么觉得，但是下次遇到问题，两人又会照吵不误。

女孩子本来就心思细腻，想问题有些悲观，所以就觉得天天这么吵，再好的感情也吵薄了。

她甚至觉得现在没孩子都这样，以后有了孩子矛盾更多，两人还怎么过下去？

想多了，情绪就出来了，所以就跑来我这里做咨询。

我就问女孩，你最受不了老公哪些地方？

她说了很多，其中最重要的一条就是老公太懒了，每天回家以后就把鞋一脱、包一扔，然后往沙发上一躺，啥都不干。

女孩就觉得，我也是每天要工作，凭什么回来以后还要做饭收拾房间，你一回来就可以跟个大爷似的躺在沙发上。

这么一想，她就有情绪，一有情绪，劈头盖脸的数落就来了。

老公也不舒服，心想一天到晚累得要死，回家还要受老婆的教训，脑子一热，就吵起来了。

两人十次吵架，有八次都是因为这个事情。

这个问题好不好解决？

其实在我看来就是一句话的事情。

比如女孩的目的肯定不是为了吵架，而是为了让老公从沙发上起来，能帮她做点事，哪怕做一点点，她也会舒服很多。

但是女孩用错了“指令”——她叫老公的方式是命令式的，这种语言模式只适合两种情况：一种是上级对下级，一种是大人对孩子。

老公不是下级，也不是孩子，你这样跟他说话，当然错了。

其实这时候如果换一句话，可能感觉一下子就变了。

比如看到老公躺在沙发上，女孩说：“老公，我今天不知道怎么的，脚好痛，你能不能过来帮我把桌子抹一下嘛。

”脚疼和抹桌子有必然联系吗？

没有！

但是老公纵然不乐意，也一定会起来帮你做事。

因为你的语言模式换了，从指令模式换成了关心模式。

这种模式可能是你对对方关心，也可能是让对方关心你。

关心完了，你再不失时机地夸奖他一下，可能这个事情反而会成为夫妻关系的润滑剂。

而且你越鼓励，老公以后做的事情也会越多。

不过是一句话的事情，就能让事情变得完全不同。

这就是语言的魅力。

可能没有什么比语言更容易改变我们的心理感受了。

因为它是最直接、最迅速的沟通方式。

而语言的影响力也是短暂的，它在我们脑子里停留的时间一般也就是7~9秒。

但就是这短短的7~9秒，就能够带给人无穷无尽的奇妙感觉。

比如有人说的一句话，让你终生难忘，你记住的也许不是这句话本身，而是这句话带给你的那种画面和感受。

而且从心理学的角度来讲，恰恰也正是语言的短暂性，让你的一些无关紧要的口误、语言逻辑错误可以被忽略，你只要能给他人带来足够的感受，没人会在乎你说的是什么。

这恰恰为说服你身边的人提供了最便捷的平台。

## <<我口才不太好>>

在说服中，每个人都会有自己的需求，而你的语言是不是能够巧妙地满足这种需求，给说服对象带来他们想要的感觉，这才是语言艺术的根本所在。

本书是心理学在说服中的实战运用，我们希望能够通过对案例的具体分析，教会大家如何看穿对方的心理需求和弱点，并帮助大家在短短几句话时间里实现完美沟通，借助语言的力量，让对方信服。

如果能对大家有所帮助，便是我写作本书的最大愿望了。

梵凌

## <<我口才不太好>>

### 内容概要

说服是一种心理战，如果你口才不好，那就要有看穿对方的本领。

本书中的60个说服技巧

帮你消除交际尴尬；80个真实案例囊括人际所有问题；20个心理测试直指障碍根源所在。

本书在全面引入说服心理学原理的基础上，辅之以职场及生活上的说服实例，既有指导性又不乏娱乐性，让你轻轻松松掌握说服技巧，在各种说服场合中得偿所愿。

## <<我口才不太好>>

### 作者简介

梵凌：四川大学工学、管理学双学士，心理咨询师，人力资源管理师。  
有多年的零售连锁品牌管理经验，现任世界500强咨询公司高级顾问，主要为企业客户提供专业务实的管理咨询服务，擅长心理学在组织与职场环境的研究和运用。

## <<我口才不太好>>

### 书籍目录

第一章?没有不能被说服的人  
人心是怎样被控制的?

说服的核心——直击人心的弱点  
说服的关键——把握说服对象的心理诉求  
看看你是否具备说服的资本  
说服是一门可以学习的心理学技术  
不掌握对方心理就永远无法真正说服  
以退为进是说服的惯用手段  
真诚比言辞更重要  
坚持是一把双刃剑

第二章?说服在生活中的运用  
一个销售明星每天要说多少个字?

美国总统的演讲稿一个字值多少钱?

为什么会有人捧着钱来求你收下?

FBI如何几句话就从犯人口中套出想要的信息?

自来熟是一种天分吗?

乔布斯的个人魅力  
吸血鬼的神奇魅力  
第三章?每个人都在“等待”被说服  
有时候被说服是一种愉快的体验  
人类有重复追求愉快体验的本能  
宗教徒为什么喜欢将一切荣耀归于上帝?

究竟是什么人在“等待”被说服?

适当的不幸会让人更加服从  
制造进退两难的说服时机  
选择适宜的说服氛围

第四章?调动你的说服记忆  
谁是天生的说服者?

最具说服力的气质类型  
回想你被人说服的经历  
把你的语言酿成美酒  
糟糕的说服会让人不愉快  
让说服对象感到危机所在  
你有勇气说服讨厌你的人吗?

让别人帮你实现成功说服

## <<我口才不太好>>

给你的说服对象更多的选择  
得寸进尺是一门艺术  
小甜头勾起大欲望  
第五章?测试你的说服类型  
你的说服能力到底怎样?

白色说客:形而上的乐观说服者  
红色说客:狂风暴雨下的强势说服者  
蓝色说客:文艺又煽情的感性说服者  
粉色说客:以亲切服人的诚意说服者  
绿色说客:会利用人心的理性说服者  
黄色说客:不容易拒绝的活力说服者  
灰色说客:极具攻击力的隐形说服者  
如何利用自己的才华施展说服力?

了解说服对象的说服力类型  
各种说服力类型的心理缺陷  
如何让说服力类型发生改变?

第六章?成功说服的几个细节  
说服前的信息收集  
哪些性格细节对你的说服起决定性作用?

星座与巴纳姆效应  
如何利用巴纳姆效应说服对方?

信任与说服的关系  
利用暗示强化信任  
劣势转变为优势的说服技巧  
承认错误的艺术  
身体接触的意义  
讨好的技巧  
威胁的艺术  
说服过程的意义

<<我口才不太好>>

章节摘录

## <<我口才不太好>>

### 编辑推荐

《我口才不太好:别急,说服是一种心理战》编辑推荐：你想说服顾客购买你的产品吗？  
你想在谈判席上达成所愿吗？  
你想在求职面试上过关斩将吗？  
你想让老板给你升职加薪吗？  
口才不好怎么办？  
别急，每个人都有弱点，没有不能被说服的人。  
只要掌握了说服的奥秘，这一切将不再遥远！  
最实用、最打动人心的说服心理学读本。  
一本书帮你打赢所有口才战。

<<我口才不太好>>

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>