

<<魔鬼说服术>>

图书基本信息

书名：<<魔鬼说服术>>

13位ISBN编号：9787560958514

10位ISBN编号：7560958516

出版时间：2010-1

出版时间：华中科技大学出版社

作者：孙豆豆

页数：272

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>

## <<魔鬼说服术>>

### 前言

无论你愿意与否。  
说服别人是生活中无法避免的现实。  
你要和老板商量加薪；与陌生人商定买房的价钱；与朋友商量去哪里吃饭；或是与孩子商定何时熄灯睡觉……这些都是在说服别人。

虽然说服别人的过程每天都在发生，但要谈出好结果却不容易。  
因为你在说服别人的同时，别人也在试图说服你。

每个人都有实现自己目的的方式。  
即使一个婴儿，他也会用哭泣、微笑或是小手轻拍桌子的方式来说服别人，这是最原始朴素的方法.但却极其有效。

你的问题在于，当你拥有了自己的名片之后，你慢慢发现，你所有的说服能力已经不足以应付这个烦乱不堪的现实生活——你只会用一种或是几种最习惯的方式去说服别人，说服技巧中的韧性也在慢慢地消失。

值得庆幸的是，《魔鬼说服术》这本书就是针对这种情况而特别撰写的。  
无论你是从事营销、服务，还是进行内部沟通，或是处理与朋友、与家人的关系……这里都有你一直在寻找的答案。

《魔鬼说服术》的最终目的，是让别人明白你的看法、同意你的观点、做你想让他们去做的事情，或者仅仅是简单地同意你。  
在这本书里，你将学会这门技能。

## <<魔鬼说服术>>

### 内容概要

魔鬼说服术可以应用在任何情境之中，例如，职场中的同事互动、上下级沟通，商场上的推销、谈判，个人关系中的朋友交流或应聘面试，居家生活之中的家人互动、子女教育，其他如消费侃价、事故纠纷，等等。

总之，读完这本书，你很可能做到——上司或长辈更加重视你的意见；下属或晚辈更加信服于你的决策；从业人员能说服管理人员接受意见；销售员能说动原无兴趣的人买下产品；演讲者能说服持反对意见的听众；营销策划者能为品牌成功定位；律师将影响将信将疑的法官；捐款人能募得破纪录的捐赠；广告商及人力资源专业人士可在竞争中领先一步；促销员能推销掉货架上的产品；决策者能赢得双赢协议。

## &lt;&lt;魔鬼说服术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 一分钟说服：一门创造机会和把握时机的艺术 人人都需要说服力 说服是一门艺术 说服力是成功的基石 说服不等于争吵 本章总结第二章 相似原理：利用彼此间的相似因素说服对方 同路人效应法 了解对方是第一步 强调彼此的相似因素 主动拉近双方距离 本章总结第三章 改变位置：让对方变被动接受为主动思考 让他人变得比你更主动 利用疑问句引发对方思考 激发对方转变的意愿 巧设“优势问题” 本章总结第四章 反复强调：通过加深印象说服对方 反复强调的必要性 善于摆出实物说话 用数字说服 具体化描述的使用技巧 本章总结第五章 反面衬托：大肆渲染负面结果使你的理由更有分量 反面衬托的优势 以损失作诱因的说服法 适度运用“威胁”策略 把握从“负面渲染”的度 本章总结第六章 罗列理由：用“一千个理由”说服对方 “理”多是好事，“理”多力量大 “白纸黑字”的威力 注意用语精炼 谁能说服卡内基 本章总结第七章 刺激情绪：巧妙刺激对方的隐衷达到说服的目的 以情动人 以荣誉感刺激对方 “激将法”的妙用 有效地赞美他人 本章总结第八章 间接说服：利用对方感兴趣的人或事说服对方 间接说服的优点 巧用故事说服对方 利用他人的支持 借用权威让人信服 本章总结第九章 认同心理：一开始就引导对方朝赞同的方向前进 一开始就不让对方反对 巧用“心理共鸣”法 不让对方有机会说“不” 转变对方的拒绝心理 本章总结第十章 混淆目标：把你的希望和愿望变成对方的 先把动机隐藏起来 请教式说服 主动示“弱” 让对方参与进来 本章总结第十一章 突出重点：通过强调最大最关键的理由说服对方 突出最关键的理由 事实胜过雄辩 直接切入法 一语敌万金 本章总结第十二章 利益互换：以给对方好处的方式说服对方 利益是恒久的理由 在说服中巧用回报规律 利益是最有效的诱饵 松下幸之助的智慧 本章总结第十三章 制造气氛：通过给对方心理施压来增强说服力 两种气氛的不同效果 沉默的力量 适时幽一默 “红脸”“白脸”法 本章总结第十四章 巧送台阶：给对方体面的借口有助于说服对方 设法让对方保住面子 送台阶贵在“巧”字 给对方留条后路 反驳也要面带笑 本章总结第十五章 缔结同盟：强调彼此是为共同的目标而努力 和对方站在同一立场上 用“我们”化敌为友 制造共同的“敌人” 强调共同的目标 本章总结第十六章 追随潮流：利用同步或攀比心理说服对方 人皆如此随大流 利用从众的力量 巧用对方的攀比心理 本章总结第十七章 换位思考：最高的境界是用关心的方式说服对方 替人着想才有说服力 你知道对方的需要吗？站在对方的立场说服 衷心地认为对方很重要 本章总结第十八章 说服中的禁忌——那些让说服力大打折扣的错误 禁忌一：自说自话 禁忌二：口无遮拦 禁忌三：不懂装懂 禁忌四：粗枝大叶 禁忌五：粗暴警告

## <<魔鬼说服术>>

### 章节摘录

关于说服的七个要领： 要领一：说服是人们在交往和工作中的一种有目的的活动，人们运用有说服力的理由和行之有效的方法，开导对方的思想，使其口服心服，在行动上接受自己的意见或要求。

要领二：说服不是争论。

在试图说服那些与自己意见不一致的人时，不应把他们当做对手或敌人，而是当做平等的伙伴，不是为了让他们言听计从，而是为了让他们接受那些对他们有利却还没能理解的东西。

要领三：在今天这个经济发达、自由竞争的社会中，沟通是全方位的。

你的讲话水平、交际风度昭示着你的学识、修养和能力。

说服能力的高低。

往往关系着你的成功和失败。

要领四：说服艺术对于任何想要实现梦想并帮助别人实现梦想的人来说绝对重要。

它是开启通往他人理智和情感之门的钥匙，也能够使你对他人的生命产生一种持续的正面影响。

要领五：因为大部分的成年人都是无能的说服者，所以他们已经失去好几百次机会了。

要领六：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，往往使人尊敬，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。

要领七：说话和事业的进步也有很大关系。

如果你出言不慎，或是容易与人争辩，那么，你将很难获得别人的同情，别人的合作，别人的动力。

## &lt;&lt;魔鬼说服术&gt;&gt;

## 编辑推荐

魔鬼说服术中并没有故弄玄虚的夸夸其谈，也没有太多的卖弄嘴皮子的花招，而是呈献16个非常实用、实在的说服法则。

这些法则，让你变得游刃有余，让他人按照你的方式去想或者去做时，感觉很好，很自然，心甘情愿！

从不经意的细节入手，教你在第一时间攻破人心，运用最恰当、最巧妙、最有针对性的说服技巧。

牢牢抓住人际交往的主动权！

一分钟说服——一门创造机会和把握时机的艺术      相似原理：利用彼此间的相似因素说服对方  
 改变位置：让对方变被动接受为主动思考      反复强调：通过加深印象说服对方      反面衬托：大肆渲染负面结果使你的理由更有分量      罗列理由：用“一千个理由”说服对方      刺激情绪：巧妙刺激对方的隐衷达到说服的目的      间接说服：利用对方感兴趣的人或事说服对方      认同心理：一开始就引导对方朝赞同的方向前进      混淆目标：把你的希望和愿望变成对方的      突出重点：通过强调最大最关键的理由说服对方      利益互换：以给对方好处的方式说服对方      制造气氛：通过给对方心理施压来增强说服力      巧送台阶：给对方体面的借口有助于说服对方      缔结同盟：强调彼此是为共同的目标而努力      追随潮流：利用同步或攀比心理说服对方      换位思考：最高的境界是用关心的方式说服对方      说服中的禁忌——那些让说服力大打折扣的错误

<<魔鬼说服术>>

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>