

<<说服所有人>>

图书基本信息

书名：<<说服所有人>>

13位ISBN编号：9787200067088

10位ISBN编号：7200067083

出版时间：2007-4

出版时间：北京出版社

作者：李岳

页数：222

字数：300000

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>

## <<说服所有人>>

### 内容概要

在现实生活中。

我们每一个人都无法避免处在错综复杂的利害关系和多种矛盾的冲突中，为了保护自己的利益，为了在同他人的交往中说服他人。

实现自己的目的，就必须提高自己的说服能力。

本书就是围绕着如何说服他人这一主题而展开的。

它为我们提供了一套系统的说服方法：吸引人的诀窍，最有效的说服绝招，如何借用行为语言的技巧。

在说服中应避免犯的错误，说服术的应用，等等。

它教你如何运用这些技巧在任何场合、任何时间说服任何人，从而达到自己的目的。

口才的最高境界不仅仅是“把话说得滴水不漏”，而应是“说服所有人”。

因为只有让对方心服，心甘情愿地听从调遣，你才算达到目的。

本书强调让人“心服”的说话能力。

而非逞口舌之利。

真正的语言艺术不是“在言辞上驳倒对方”。

而是“俘获对方的心”，让对方心悦诚服。

这也正是本书与一般口才类图书不同的鲜明特色。

## &lt;&lt;说服所有人&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 做好充分准备——说服别人之前要做的7件事 1. 说服之前先了解对方 2. 单一而明确的目标 3. 我该去说服谁 4. 选择最正确的说服方法 5. 倾注全部热情 6. 选择利于说服的场所 7. 多制造见面的机会
- 第二章 以最快的速度打破坚冰——一开始就吸引别人的13个诀窍 1. 如何打开话匣子 2. 强调双方的“共同点” 3. “登门槛”的策略 4. 用“诱饵”吸引你的听众 5. 直呼对方姓名可缩短双方的距离 6. 以对方感兴趣的话题打动对方 7. 捕捉听众的意愿 8. 即刻获得亲和感 9. 衷心地认为对方很重要 10. 倾听赢得信赖 11. 从赞美开始 12. 适当暴露自己的缺点 13. 给人“意料之外”的惊喜
- 第三章 这样说服最有效——说服大师教给你的24个绝招 1. 幽默的魅力 2. 苏格拉底式回答法 3. 赞美竞争对手法 4. 主动介绍“不利”，然后巧妙诱导 5. 制造一个共同的“敌人” 6. 借用权威让众人信服 7. 用数字来说话 8. 运用“我们”一词收获意外效果 9. 以荣誉感刺激对方 10. 提高参与意识，达到说服效果 11. 巧妙运用类比法 12. 威胁的力量 13. 巧用比喻 14. 巧用对比，制造痛苦 15. 讲故事 16. 请教式说服 17. 沉默的力量 18. “最后通牒”说服法 19. 懂得利用“工具” 20. 红脸白脸法 21. “同调行动” 22. 激将法 23. 情感的力量 24. 选择法
- 第四章 我的身体会说话——妙用行为语言增强说服力的10种技巧 1. 塑造好你的形象 2. 合适的衣着 3. 得体的举止 4. 用眼睛说话 5. 发自内心的微笑 6. 眼泪的力量 7. 距离对说服的影响 8. 与对方协调一致 9. 巧妙利用空间 10. 善用身体接触
- 第五章 千万不可踩地雷——说服中最可能犯的10个错误 1. 开不恰当的“玩笑” 2. 不会把握说服的时机 3. 不善于察言观色 4. 说话太啰唆 5. 不愿意承认自己的错误 6. 伤害他人自尊 7. 陷人争吵 8. 说话晦涩难懂 9. 诡辩惹来祸患 10. 说话声音单调
- 第六章 说服术的应用——生活中的10个说服场景 1. 面试：让考官为你心动 2. 调解：一碗水要端平 3. 推销：激发顾客的购买欲望 4. 家教：让孩子口服更要心服 5. 拒绝：将遗憾降到最低限度 6. 谈判：协调双方的利益达到双赢 7. 求爱：让心仪的人为你倾倒 8. 忠告：良药也可以不苦口 9. 辩论：将逻辑与机智融为一体 10. 邀功：大胆争取该得的利益
- 第七章 不是方法的方法——最后的4条忠告 1. 让被说服人自己说服自己 2. 充分重视说服背后的力量 3. 说服需要坚持不懈 4. 说服不可超过合理界限

<<说服所有人>>

媒体关注与评论

在说服中，所遇到的最大的阻力就是天然的反抗，关键是看你能否化解它。

——亨利·基辛格                      不要用很多话表达一点儿内容，而要用几句话将很多内容表达出来。

——毕达哥拉斯                      你可以说出令人愉悦的话，也可以说出令人恼恨的话，全在于你的语言表达能力。

——狄更斯                      如果你想劝说一个人信从你的立场，首先要让他想念你是他忠实的朋友。

——亚伯拉罕·林肯                      首先是理解别人，然后是让别人理解。

——史蒂芬·科维

## <<说服所有人>>

### 编辑推荐

本书教导你各种高效率的说服技巧，你可以运用这些技巧在各种场合、各种时间说服各种人！它教你如何运用这些技巧在任何场合、任何时间说服任何人，从而达到自己的目的！本书的说服术能让你获得你想要的一切，这就是说服术的魔力！

<<说服所有人>>

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>