

<<说服.不只是舌尖上的事>>

图书基本信息

书名：<<说服.不只是舌尖上的事>>

13位ISBN编号：9787511330703

10位ISBN编号：7511330703

出版时间：2013-1

出版时间：中国华侨出版社

作者：展啸风

页数：257

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.不只是舌尖上的事>>

前言

初看到“说服”这个词，你会想到什么？

是古时候舌战群儒的说客？

是商场上纵横捭阖的精英？

是巧舌如簧的推销员？

还是口若悬河的演说家？

是的，这些人共同的特点就是，他们以说服他人为职业。

他们每天的工作就是研究如何说服别人接受自己的观点、听从自己的建议，从而达到自己的目的。

然而，说服作为一项人际交往的重要内容，并不仅仅与这些以说服为职业的人有关。

其实，我们每个人都会遇到需要说服别人的情况，也随时有可能面临别人的说服。

让我们来看看一天当中我们会遇到什么样的说服与被说服的情况。

早上起来，我们需要说服孩子穿上厚外套；征得丈夫的同意去参加晚上的同学聚会。

来到单位，我们需要说服老板同意我们的策划案；说服下属接受一个令人不愉快的调动；说服同事配合我们的工作。

到了下班时间，堵车了，原来前方两辆汽车发生了刮蹭事件，且看一方当事人是怎么说服另一方先把车挪到一边，不要堵在路上的吧。

若是这个时候说服的功夫不到位，那么直到警察来之前，整条道路都会堵得水泄不通。

晚上回到家，我们又要说服孩子不要为了同学关系不好而不开心；说服妻子同意把父母接过来同住；说服邻居把音响的声音关小一点；等等。

所有这一切，都只是一个普通人一天所要经历的说服与被说服。

所以说，生活中说服无处不在，学会了如何说服别人，我们的事情会办得更顺利、人际关系更融洽、生活更加和谐！

那么，说服的秘诀是什么呢？

本书运用诙谐幽默的语言，妙趣横生的故事，向您解开一个个高深莫测的说服秘诀，让您在轻松的阅读中得到启发，学到如何说服别人的最管用的技巧。

本书围绕一个核心——说服是一场攻心战。

说服表面上用的是嘴，但其实一切有效的说服都起源于心，是心与心的碰撞，只有将心比心，真正掌握了对方的心理感受和需求，我们才能有的放矢，又快又准地说服对方。

相信大家读罢此书后，会开怀大笑，进而掩卷沉思，在享受阅读的快乐的同时，获得说服他人的最实用技巧。

别笑，这才是最牛的说服！

<<说服.不只是舌尖上的事>>

内容概要

我们的生活中充满了一连串说服的过程，所以说，说服其实是一种生活技巧。让他人明白你的观点、认同你的构想、做你希望他们做的事，或仅仅点头称是，都是一门技艺，一门科学。从生活下手，《说服，不只是舌尖上的事》将循序渐进促使你改变思考以及与他人互动的方式——从你的穿着气质、身体语言、表达技巧到心理战术。你会发现，学习说服并不难，它就是我们生存的必要工具。

<<说服.不只是舌尖上的事>>

书籍目录

第一章说服就是把自己的想法植入别人心里方法1 说服必须要懂对方的心方法2 把话说到点子上方法3 准确把握对方渴望被重视的心理需求方法4 面对不同对象, 注意说话方式方法5 激发对方的欲望, 变被动为主动方法6 给对方留足面子, 真诚打动对方方法7 不忘表达对他人的关怀, 让说服事半功倍第二章说服你自己, 这是一切说服的开始方法1 掌控情绪, 不轻易显山露水方法2 保持思维活跃、思路清晰方法3 注重自己的外在形象方法4 给人留下良好的第一印象方法5 让别人在与你交谈时感觉舒服方法6 说话办事掌握合理限度方法7 自信是最好的名片方法8 永远不要把话说满第三章读懂对方的一切, 寻找说服切入点方法1 从点头摇头中参透对方心机方法2 通过表情看透对方的内心方法3 眼神反映对方的喜怒哀乐方法4 通过手势看懂对方的暗语方法5 看懂对方微笑里的深意方法6 吸烟姿势泄露对方个性方法7 通过站姿分析对方的心理信号方法8 通过说话的声音辨析人方法9 用相同的体征语言征服对方第四章弱点说服法: 人性的弱点是绝佳的切入点弱点1 每个人都渴望有人愿意倾听自己的故事弱点2 每个人都希望自己是不可替代的角色弱点3 每个人都希望自己是一场辩论中的赢家弱点4 每个人都不可避免地渴望好名声弱点5 每个人都渴望受到别人的赞美和肯定弱点6 每个人都希望自己比别人聪明一点点弱点7 每个人都讨厌自己的观点受到蔑视弱点8 每个人都讨厌自己的错误被直接指出第五章性格说服法: 说服那些不愿意改变的人类型1 巧借冲动感与危机感说服犹豫型性格类型2 用“认同”和幽默的自嘲说服清高型性格类型3 找准漏洞, 一举击破挑剔型性格类型4 真诚的态度是暴躁型性格的克星类型5 抓住重点, 为匆忙型性格的人节省时间类型6 不急不躁地和谨慎型性格“打太极”类型7 开门见山, 不给世故型性格拐弯机会类型8 以拙克巧, 让好辩型性格无用武之地类型9 用悬念撬开木讷型性格的金口第六章需求说服法: 摆清利害得失方法1 让对方明白你的建议能够给他带来的利益方法2 让对方听懂你话中的道理方法3 利用对方的情绪, 达到说服的目的方法4 动之以情、明之以理方法5 说话讲求艺术方法6 说辞公正客观, 让人心服口服方法7 制造悬念, 激发对方的兴趣第七章言语说服法: 口才是最直接的说服技巧方法1 使用不同语气营造不同效果方法2 干脆利落、废话少说方法3 用自己的情绪感染别人方法4 找到共同经历和兴趣方法5 顾及对方感受方法6 引导对方意识到自己的弱点方法7 控制语音语速方法8 通过暗示打开突破口第八章密友说服法: 朋友式的交谈最有效方法1 赞美要以事实为依据方法2 灵活运用, 对不同的人说不同话方法3 与对方站在同一阵营第九章权威说服法: 做一个握有主动权的权威发言者策略1 先声夺人, 诸葛亮说服孙权策略2 利害相权, 贝利脱胎换骨策略3 开门见山, 公孙弘应答如流策略4 强势进攻, 魏征掌握发言权策略5 运用权威效应, 影响对方策略6 找准软肋, 罗亚尔妙访总统策略7 以众敌寡, 同化对方策略8 实战: 公司员工管理第十章诱导说服法: 循心灵之迹, 说服尽在无形中策略1 寻找共同语言, 成功说服对方策略2 情理兼备, 说服对方策略3 重视对方, 影响对方策略4 真诚待人, 说服他人策略5 巧用从众, 说服别人策略6 实战: 成功谈恋爱第十一章借机说服法: 抓住说服的最佳时机策略1 把握适当的说话时机策略2 批评也要挑选时机策略3 事缓则圆策略4 把握机会, 化劣势为优势策略5 时机未到时保持沉默策略6 主动道歉, 掌握话语的主动权策略7 把握机会, 主动求和策略8 随机应变, 寻找共同话题第十二章突袭说服法: 瞬间瓦解对方的心理防线策略1 激起共鸣, 以情感人策略2 巧妙提问, 让对方一直点头策略3 批评之后给对方台阶下策略4 拉近距离, 增进感情策略5 批评要适可而止策略6 抓住最佳时机第十三章气场说服法: 你可以这样影响陌生人策略1 修炼强大的气场, 拥有无声的说服力策略2 用不卑不亢的态度锻造坚定的气场策略3 气场强大并不意味着用气势压人策略4 说话自信笃定、落地有声是自信的体现策略5 永远面带微笑, 用善意的气场征服别人策略6 认真倾听, 理解与尊重使气氛更加融洽策略7 利用环境, 营造强烈的气场第十四章苏格拉底说服法: 在不断的发问中说服对方策略1 “因为”的妙用策略2 “为什么”不能轻易说策略3 提问带给你的八大优势策略4 提问必知的十大技巧第十五章固定回答说服法: 让对方不断说“Yes”策略1 他说“不”是有原因的策略2 一开始就让对方说“是”策略3 引导对方说“是”策略4 “反赞美法”第十六章柔术说服法: 以柔克刚的说服技巧策略1 合理利用沉默策略2 A Or B? A=B! 策略3 守不住的盾牌第十七章值得学习的名人说服法1 戴尔·卡耐基——说服戏剧化2 林肯——永远有话可说的总统3 马克·吐温——幽默向左, 讽刺向右4 本杰明·富兰克林——口才不是天生的第十八章顺势说服法, 说服那些希望改变的人策略1 顺水推舟, 保全对方面子策略2 让对方觉得是自己的意见策

<<说服.不只是舌尖上的事>>

略3 绵里藏针，刚柔并用策略4 后退是为了更好地前进策略5 巧妙示弱，让对方不战而退策略6 善用建议，柔中取胜

<<说服.不只是舌尖上的事>>

章节摘录

方法1 说服必须要懂对方的心 说服别人并不难，关键在于掌握对方的心理，这其中的秘诀就在于：推己及人，将心比心。

常言道，巧辩不如攻心。

说服一个人，光有嘴皮子功夫是不够的，只有设身处地，以心交心，才能又快又准地达到说服的目的。

苏洵曾在《谏论》中讲过一则很有趣的故事：有三个人，一个非常勇敢，一个胆量平平，还有一个很胆小。

有一天，有人将这三个人带到一个峡谷边，对他们说：“能跃过这道深谷的人是勇者，否则就是懦夫。”

那个勇敢的人听了这话，自然不甘心当懦夫，于是纵身一跃，便到了峡谷的另一端。

这时那人又说：“谁能跃过去就给谁千两银子。”

那个胆量一般的人受到了金钱的刺激，也一狠心，跃了过去。

只剩下那个最胆小的人了，他迟迟鼓不起勇气跃过眼前的深渊。

就在这时，那人放出了一头猛虎，胆小的人一看猛虎逼近，来不及多想，一咬牙，跃过了峡谷。

这个故事告诉我们，对于不同的人，要针对他的性格，采用不同的方法去激发他的潜力。

在沟通中也一样，世界上没有两片完全相同的树叶，每个人都有自己的特点，同时也有着独特的心理和弱点，就像每把锁都有独一无二的锁芯一样，而我们想要说服某个人，就如同寻找打开这把锁的钥匙。

所以说，说服这门艺术，拼的不是口才，而是洞悉他人心理的能力。

第二次世界大战期间，某国军方推出了一种保险，只要一个士兵每月缴纳10元保险金，那么如果他将来战死沙场，他的家人就能得到10万元的赔偿。

军方原以为这种保险推出后会大受士兵们欢迎，可事实却恰恰相反，投保人寥寥无几。

原来士兵们想的是，要是参加了这个保险，那么每月都要缴纳10元保险金，如果将来能从战场上活着回来，这10元钱就白交了；而万一真的牺牲了，那时候要10万元也没有用了，所以还不如及时行乐，拿钱买酒喝的好。

后来，军队为了说服士兵投保，特地请来了一位著名的演说家。

这位演说家对士兵们说了这样几句话：“孩子们，如果谁参加了保险，将来他若不幸牺牲，政府需要付给他的家人10万元；而对于没参加保险的烈士，政府只需要付给他的家属几千元抚恤金。

想想看，政府会愿意先派哪种人上战场呢？”

听完这番话，士兵们恍然大悟，纷纷掏钱购买了保险，因为谁也不愿意成为率先被派上战场的人。

这位演说家之所以能够轻而易举地说服士兵们投保，就在于他抓住了士兵的心理：谁也不在乎自己死后会有什么好处，而只关心自己是否能活着回来。

正是抓住了士兵这种心理，他才打了一场漂亮的攻心战。

人心看似难以捉摸，但其实又很简单，只要我们将心比心，就会知道对方想要的是什么。

只要我们破解了这一“密码”，说服就会变得非常简单。

乔纳森太太想要出售自己的一套房子，她找到了中介公司来帮她销售。

中介公司打出了这样一则广告：“出售牧场附近两居室舒适大房，带车库，临近运动场、高尔夫球场以及小学一所。”

三个月过去了，房子还是没有卖出去，中介公司对乔纳森太太说：“看来这所房子不太受欢迎。”

乔纳森太太决定自己发布一则广告试一试，她在广告中这样写道：“我和我先生，以及我们的美丽的女儿苏珊、调皮的儿子杰克，都很想念我们的家！”

我们深深留恋着住在这里的每一天，可是孩子们长大了，两居室已经住不下了，我们不得不搬家。

如果您热爱生活，喜欢透过敞亮的落地窗去欣赏春天满院的鲜花，喜欢夏日的夜晚与孩子们坐在花园里看萤火虫飞舞，喜欢踩着秋天的落叶在小屋周围散步，喜欢冬天围坐在火炉边的温暖，那你一定

<<说服.不只是舌尖上的事>>

会喜欢我们的房子！

希望它不会在圣诞节空荡寂寞。

”让人难以置信的是，在乔纳森太太发布广告的第二天，就有六位客人前来看房，其中一位当即订下了这套房子。

乔纳森太太不是心理专家，也不是专业的房屋推销员，可她却以最快的速度卖出了自己的房子。

她的诀窍就在于，将心比心：想象如果换成自己，一定不会想要一套冷冰冰的房屋，而是想要一个温馨的家！

正因如此，她在广告中主打了“家”的概念，从而吸引了那么多的买房人。

方法2把话说到点子上 大多数时候，我们不是为了说话而说话，我们说话是为了达到一定的目的，因此，并不是说得越多越好，最重要的是要把话说到点子上。

能说话并不等于会说话，说得多并不等于说得好。

在很多事情上，你说得越多，反而越没用。

真正会说话的人，是会揣摩、会解读、会迎合别人的心理的人，他知道如何在合适的时机把合适的话说到人家的心窝里去。

马克·吐温身边发生过这样一个小故事：有一次，他参加一场募捐活动，起初他听着活动组织者的演讲，很受感动，决定捐款。

十分钟过去了，这位组织者的演讲还没有结束，他有些不耐烦了，决定只捐些零钱。

不知又过了多久，当这位组织者的演讲终于结束时，马克·吐温不仅什么也没有捐，反而偷偷从募捐的盘子里拿走了两块钱。

难道马克·吐温是成心想要那两块钱吗？

当然不是。

只是他的耐心一再受到组织者那冗长的讲话的挑战，已经到了极限。

可见，并不是话说得越多就越有用，反之，冗长而无聊的讲话常常会起到反作用。

P2-4

<<说服.不只是舌尖上的事>>

编辑推荐

一个真正的说服高手，未必要口若悬河、滔滔不绝、妙语连珠。但是，他只要一开口，一言一语，必能恰如其分，入耳入心；一字一句，必能扣人心弦。《说服，不只是舌尖上的事》围绕一个核心——说服是一场攻心战。说服表面上用的是嘴，但其实一切有效的说服都起源于心，是心与心的碰撞，只有将心比心，真正掌握了对方的心理感受和需求，我们才能有的放矢，又快又准地说服对方。

<<说服.不只是舌尖上的事>>

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>