

<<双赢绝对说服术>>

图书基本信息

书名：<<双赢绝对说服术>>

13位ISBN编号：9787506469494

10位ISBN编号：7506469499

出版时间：2011-2

出版时间：中国纺织出版社

作者：千高原

页数：246

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>

<<双赢绝对说服术>>

内容概要

何谓说服?一言以蔽之,说服就是使对方能主动地“起而行”。

也就是使对方自动自发地成为“被说服者”。

因此,是否成功地说服了对方,需检验对方是否自动自发、自觉自愿地“起而行”。

如果只是强迫性地去改变他人的意愿,那只会徒增反感罢了。

诚如一位西方哲人所说:“牵马到岸边,强迫不想喝水的马喝水,实在是不可能的。

”举起枪来威胁,也只不过是生命而暂时屈服罢了。

但单凭口头上的技巧,无法让对方心悦诚服,更不能真正改变对方的态度和思想。

正因为如此,“说服”也有其基本的规则,如果只是一味地想要说服对方,而无视这些“规则”,只会让对方感到反感,心生抗拒;那么,即使再怎么努力,也无法说服对方。

而这些“规则”,就是本书所要大力推荐的“双赢绝对说服术”。

本书撷取日常生活所见的典型案例,以浅显易懂的方式,解说如何与人沟通、如何说服对方的准则,分析决断、行动的重要性,甚至还有激发自身潜力的窍门。

<<双赢绝对说服术>>

书籍目录

第一章 培养说服力 1. 说服的对象——人 领导者的一天, 以说服开始, 也以说服结束 拥有说服力是最大的快乐 说服力的三大源泉 2. 如何洞悉人心 透视人心的“黑箱” 从姿态洞察人的内心世界 3. 增强你在人群的影响力 自我洞察力 自我判断力 自我影响力 自我改正力 4. 强化你的领导魅力 加强你的人格力量 信用是人格的保证 掌握前进的方向 让大家喜欢你 5. 擅长表现自我也是一种说服力 确定你的价值观 展现你最好的特质 培养你的领袖气质 成为具有影响力的人 广为宣扬你的想法 6. 用微笑击破屏障 会心的笑容有助于说服 让对方笑起来 “低气压”不利于说服 7. 用情感叩开对方的心扉 情感反应器 感动对方的要素 牢牢抓住部下的心 她是如何征服男人的 8. 没有热忱难以成功 用热忱打动人心 要有成功说服的信心 9. 说服的步骤 了解 认向 提出明确要求 10. 说服他人的基本方法 用高尚的动机激励他 用热情感化他 交换信息改变他 激发他主动转变 用间接的方式促使他转变 提高对方的“期望”心理 11. “双赢”是说服的最高境界 分歧是关系重组的信号 寻找交集点 分歧就是了解的时候 人性化的互动 协调的技巧 “放弃”是“双赢”的组成部分

第二章 绝对说服的成功条件 1. 了解你的部下 尽可能地了解你的部下 不要太相信第一印象 直接谈话是最好的了解 在谈话中挖掘部下的长处 2. 了解部下的个性 到什么山唱什么歌 适合部下的说服方法 不同的人不同的说服方法 容易说服的人 难以接近的人 有疑心病的人 有恐惧心理的人 3. 试探部下的心声 如何探察部下的真心话 理解无言的信号 4. 要让部下对你有好感 第一印象很重要 赞美的高手就是说服的高手 给对方先开口 给人以承诺 要给部下打气 十万人的朋友 5. 说服前的准备工作 写下说服过程的大纲 随着对象的不同, 大纲也有所不同 摸清底细占据主动 6. 说服从好的心情开始 以一句“好的”引导心情 绝对避免情绪化的反对 7. 掌握问话和说话的技巧 问话的技巧 说话的八项原则 8. 会话是说服的关键 使会话精练的三个条件 用身边事来引导话题 语言魔术师 会话时应该避讳的事 9. 寻找共同的话题 收集有关对方的资料 找出共通点 10. 越是好的听众越容易说服 首先做个好听众 让对方一吐为快 倾听谈话要迅速反应 11. 使部下成为工作真正的主角 当工作的主人翁 战胜恐惧失败的心理 抛弃固有的模式 12. 助你一臂的群体意识 群体标准 用讨论代替说教 13. 树立部下的拥有感和归属感 领导者的个人风格可以成为公司的风格 能振奋士气就能开拓康庄大道 洞悉部属的心思 14. 将心比心有助于说服 我理解你 感情移入的魔力 创造奇迹的最大力量 向他人伸出援手 15. 绝对说服的成功之钥 引导说服成功的力量 说服必须击中要害 有德行者易说服他人 16. 声音的说服效果 要发出优美的声音 具有说服力的声音

第三章 如何让部下一定说出“是” 1. “是”的因式分解 否定的“是” 让对方说“是”的诀窍 让“不”变成“是” 2. 满足欲求与试探欲求 人都有所欲求 找出宣泄不满的渠道 3. 如何引导对方说“是” 从一开始就让对方说“是” 道德上的交易 老罗斯福的商量法 荷斯上校的绝技 4. 如何满足部下的期望 突破僵局的关键 准确地判断状况 身先士卒, 不畏困难 调解纠纷, 扶助弱小 苏格拉底的助产术 最能打动人心的语言 重视空间条件的利用 5. 用说服化解敌意 说服你的敌人 斯贝特的钢琴 请求仇敌帮个小忙 6. 如何令部下有安全感 消除说服的障碍 缺乏安全感的三种类型 7. 可提高说服效果的位置 实际上的距离也决定了心理上的距离 有利于说服进行的座次 8. 激发竞争意识 激起力争上游的欲望 比较的对象要适当 9. 留给部下选择的余地 说服的表现形式 强迫性说服注定失败 由对方来下最后的结论 10. 适合说服的时机 趋时、及时、适时 伺机说服 发现适当说服时机的暗示 11. 不同场所有不同的说服效果 能令人平心静气的场所最适当 选择适合对方性格的场所 选择利于说服的场所 12. 如何让部下心悦臣服地说“是” 提出明确的理由、根据 让部下感觉到被尊重 当傻瓜又如何 选择能相互沟通的说服 别让对方感到被说服了

第四章 让对方不说“不”和接受“不”

第五章 向说服的高难度挑战

第六章 说服的误区

<<双赢绝对说服术>>

章节摘录

第一章 培养说服力 3. 增强你在人群的影响力 你是希望过着自己主宰一切的人生，还是喜欢过着由他人左右一切的人生呢？

前者可以增强你对人群的影响力，后者则只是显示你是一个懦弱的人，是谈不上任何影响力的。

要想成为一个有影响力的人，必须先拥有自我洞察力、自我判断力、自我影响力以及自我改正力

自我洞察力 要了解对方，说服对方，甚至操纵对方，首先得先了解自己。

孙子兵法上的“知己知彼，百战不殆”也告诉了我们这个道理。

所谓“知己”，就是了解自我行为的法则，并探究其中原因，检讨自己的见解与信念，“自我洞察力”也就是这些探索个人的内心能力。

自我洞察力就是知己的法宝之一，任何人都可以从中发现自己的新价值，而且它可以与我们永远同在，绝不会变质腐烂。

培养自我洞察力的方法很简单，只要你表露出你本来的面目即可。

你要毫不矫揉造作地待人接物，不要以“别人都这么做”或“我这么做，别人是不是会笑我”，或者是“我这么做一定可以得到别人的赞美”等等，好像你是为别人而活似的来对待人与事。

自我洞察力与掌握、支配他人的力量有相当密切的关系。

因为一般说来，人的行为都有某种基本形态可循。

因此在日常生活中，我们多多少少已经对此进行某种程度的实践。

例如：当你去拜访朋友时，他正在院子里砌一个水泥台子，已经接近完工阶段，这时你就会向他赞美几句：“你真能干啊！”

“手艺不错！”

“你知道对方绝不会讨厌你这种夸奖，因为你自己就如此。

由于知道自己需要他人亲切的赞美，所以便可以预测到对方也会有相同的心理，因此你才说出让他对你产生好感的话，这就是由知识化所产生出来的说服力最明显的例子。

如果你能培养这种能力，就可能更强有力地获得知道更多事情的能力。

因此，要成功地说服、支配他人，首先你必须相信自己的存在价值，相信自己是一个值得珍惜的存在。

如此，便能使对方自动地来找你，受你支配。

你的确具有这力量与能力，不要忘记了，也切勿妄自菲薄。

自我判断力 有一个朋友养着一条有随声附和习惯的狗，当它听到邻居家的狗叫声，它也会懒懒散散地抬起头来，跟着吠两声，好像是表示“别家的狗在叫，所以我也不得不叫一下”应时应景罢了。

显然，我们不应像这条狗一样落入被动的陷阱之中，不要被别人不正常的压力所左右，也不要刻意去模仿别人，我相信这是一般人都希望极力避免的。

但是遗憾的是，希望是一回事，做则是另一回事，有许多人无法避免被某些因素所左右。

有些人被气候所左右，就像一个气候晴雨表似的。

天气是怎么样，他的情绪就是怎么样。

心理学者做过一项试验，发现在恶劣气候中，人会变得比较烦躁与不安，为什么？

根据他们的研究，是因为环境的变化影响到人所能感受到的各种因素也发生相应的变化。

如果你也有这种类似的倾向时，你一定要提醒自己：“我是一个领导者，我绝不能败在非人为因素下，也绝不能被非人为的因素所左右，而牺牲了自我，我相信事在人为。

自我影响力 自我影响力，是世界上最大的影响力。

也是一个成功领导者必须具备的素质。

曾经有一个人对别人说：“我相信我有极强的判断力，也常有极好的构想与意见，但是我不知道如何去发挥，往往平白无故地放弃了实现自己理想的机会，而是依据别人的理想或意见去做，结果发现别人的意见反而是错误的。

<<双赢绝对说服术>>

当然，此时后悔也来不及了。

如果是我自己的构想或判断错误，自己当然是难辞其咎，但现在我是因为跟在别人后面走而导致的错误，这实在是不可原谅的，也是愚蠢至极的事。

所以我现在下定决心，以后绝不再盲目地跟从别人，那么，我应该如何重新开始起步呢？

” 类似这样的经历恐怕不是他一个人才有，现实生活中，的确有相当一部分人也有着同样的烦恼

。 如何解决呢？

请看专家与他的一段对话：“答案不是已经出来了吗？

正如你所说的，向着自己的构想与判断去做，就可以了。

” “我的意思是应该如何着手呢？

” “在公司里，如果有人提出某项建议时，你必须先自问：‘他认为如此可以行得通，而如果换成是我，我会怎么做呢？

’此时你要真正着手，规律地思索自己的方案，倘若你的方案正好与对方对立时，你可以把你的意见告诉他，他一定会毫不犹豫地提出他的意见来反驳你，在交换意见的过程中，你们更可以提出一个真正可行的方案。

这个办法你试试看，我相信一定会有效果的。

” “我相信如此可以操纵自我了，我会试着养成自己问自己‘怎么做？

’的习惯的。

” “这种方法的要点，就是从一般社会的意见中，找出你的自我意识，你会发现你可以完成现在10倍以上的工作，而且你也可以由其中得到证明，证明你是比你自己所想像的还要聪明，还要机敏得多。

”

<<双赢绝对说服术>>

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>