

说服



[说服_下载链接1](#)

著者:李维文

出版者:民主与建设出版社

出版时间:2014-4-1

装帧:平装

isbn:9787513903394

《说服》不仅剖析人们在沟通上经常容易遇到的盲点，还提出了许多立竿见影的谈话、倾听、行动技巧，以四两拨千斤的方式解决各种高难度对话。苹果公司、宝洁公司、可口可乐、高盛、通用电气、纽约人寿保险等世界500强企业都在团购学习。

如何攻破对方的心理防线？如何在谈判中争取更多？如何建立并维系长期的客户关系？如何根据不同的情境选择最有效的沟通技巧？如何在高难度对话中找到突破口？美国总统候选人是怎样提高支持率的？如何运用PPT等沟通工具去说服？如何让对方跟随你的思维模式，不知不觉地被你说服？

《说服》以哈佛MBA最受欢迎的口才训练课为基础，加上作者通过对5万多人的真实案例进行研究以及作者职业生涯中多年的体验和感悟，总结出了一套具体详细、实践性强、效果明显、适合任何人的说服技巧。它不仅可以让你在购物、旅游、商业谈判、政治博弈中争取更多，也可以让你在和妻子、朋友、亲人间的关系更加和谐密切！

作者介绍：

李维文，资深公共关系培训专家，旅美华人，致力于六度人脉的理论研究和实战。他与美国政坛神秘的“公关黑手”史密斯联合成立了一家公关公司，并参与了多起世界级企业的收购谈判。近年来，他逐渐从商业舞台的叱咤风云转向自己更感兴趣的政商舞台的人脉公关领域。曾任切尼总统竞选顾问组成员。著有畅销书《六度人脉》系列与《对自己狠一点，离成功近一点》。他的每一本书都斩获“当当网终身五星级最佳图书”荣誉。

目录: 前言

第一章 无处不在的说服之道

别怀疑，说话就能解决任何问题

说服之道的重点是“服”不是“说”

让语言为你增添魅力

说服之道的核心四要素

世界上最有影响力的人都是说服大师

用语言完成真正的逆袭

第二章 只有三秒钟分析你要说服的对象

第一级定位：关于身份、关系

是个体说服还是群体说服

比对方更关心他的目的

性格原因会导致不欢而散

好的说服者都是心理状态评估师

第三章 在心里拟订你的说服计划

抛出最具吸引力的话题

预留倾听的时间

抓住双方的感情共通点

对方的性格决定你要花多长的说服时间

像准备*一样准备谈资

整装待发：心情、表情、注意力

第四章 重点的一句话和重要的一些话

一句话赢得对方的认同感

是直奔主题还是闲话家常

跳出对方的逻辑圈

把后果告诉对方并不是件坏事

大事化小与小事化大

注重暗示的力量

一句话挽回：给异议一个商量的余地

第五章 注重对方的微反应

一问一答代表拒绝

抓住对方倾听的兴奋点

那些表示反感的小动作

关于愤怒

用你的节奏让对方听得津津有味

你的话具有催眠作用吗

情感认同的表达

第六章 说服中的思维控制术

语言中的硬度及软度

人的本性：被重视和欲望被满足

成为感情主导者

让对方成为你的利益共同体

渐进式的情绪操控力

催眠师的秘密

巧施技巧，让对方跟着你的思路走

心悦诚服说YES

洗脑术的逻辑：让对方提出你需要的

一击即中的攻心术

第七章 学会制作和运用你的工具

数据是记忆的重点笔记

从对方的动作看穿对方的秘密

让PPT展示你的思维优势

表格让此处略去1000字

是排比句还是对比句

恰当的停顿带来转折效果

学会利用身边的小物品

第八章 演讲：群体说服中的策与略

清楚为什么而演讲

零材料下的即兴演讲

优质的内容是成功演讲的基础

演讲时用音调等辅助技巧来调节情绪

抑扬顿挫的演讲节奏

掌控时间，别让听众睡着

不要照搬稿件

演讲的首尾有玄机

第九章 说服之道中的团队与配合

什么是优秀的说服团队

找到那个适合的队友

唱反调的技术与火候

团队说服中的禁忌

不要轻看小人物

第十章 说服成功后还需要维护

别让对方在事后生气

保持互动同样重要

引爆心理：让大众互相影响

用明确的利益维护关系

给对手留一点儿余地

· · · · · (收起)

[说服](#) [下载链接1](#)

标签

口才

心理学

商业谈判

攻心术

励志

演讲

成功

评论

这本书还是给人很多启迪的，值得日后在实际工作中操练，在关键时刻参考。

我是为了锻炼口才，结果买了一本说服之术，可能对于我的用处不是那么对症下药，但仍然不失为一本好书！时时刻刻都培养一个观念：我说的话别人爱听吗？我说到别人心里了吗？有没有通过好的说话帮助我有更好的人际关系

【2017 56】真的没什么，像是东拼西凑来的一本书

沟通是门学问，书中介绍了许多小技巧，具有一定实践意义

非常值得反复看的一本书

看管好自己的嘴，照顾好他人的心。

说：依靠的是宏大的知识体系；服：对接收人极细致的感受不断调整。大前提：真诚并站在对方角度考虑。

“说服”两字实为不妥，功利性太强，其实应该为沟通之道吧。跳出对方的思维圈、微反应、比对方想的更深。。。。。。

[说服 下载链接1](#)

书评

多少让我失望了，借书前看了前言及目录果断借读，放置半年后读起，章节内容引入很多常见的故事及历史，个人感觉难免强行凑字数之嫌。

[说服 下载链接1](#)