

# 一个故事就能说服所以人



[一个故事就能说服所以人](#) [\[下载链接1\]](#)

著者:李抒映

出版者:民主与建设出版社

出版时间:2014-10

装帧:平装

isbn:9787513903905

这本书献给那些虽然希望成为一个会讲故事的人，但是又因不知道从哪儿开始而感到困

惑的人们。与单纯地介绍说话技巧的书相比，本书更关注如何吸引对本话题不感兴趣的人们。通过反复练习本书中介绍的方法，就可以瞬间抓住对方的心！同时，书中详细讲述了故事的力量，并且包含了不少通过非语言信息有效表达故事的方法和技巧。如果你想要获得对方的心，使对方按照自己的意愿去行动，那么本书中所介绍的方法和技巧是非常值得学习和借鉴的。将感人的故事与提升魅力指数的非语言信息相结合，便能够展现出致命般的非凡魅力。希望大家都能从本书中获得新的思路，成为一个更加富有魅力、更能打动人心的“故事家”。

## 作者介绍：

李抒映，韩国著名主持人，一个极具魅力的演说家，通过电视节目与演讲，多方面聆听大众的故事，并将这些故事传递给更多的人听。曾参加选美大会，现为自由传媒工作者，在SBS、YTN、ETN等多家韩国电视台都录制过节目。每年都会参加韩国小姐大会、超级模特大会、世界模特大会等的选拔工作，被誉为“美女大会专门主持人”。毕业于韩国延世大学舆论学院，在延世大学攻读博士学位，并且在哈佛大学的继续教育学院接受专业发展的课程时，选修了“高阶沟通技巧”以及“专业商务沟通”这两个专门课程。在获得“演说指导者资格”和“个人形象顾问资格”后，通过进行专业的演说、个人形象讲座课程，帮助大众获得成功和幸福。

## 目录: 前言 友情推荐

### 第一章 故事洗脑术

- 1.让人忘记初衷的好故事
- 2.有代入感的故事才能以情动人
- 3.最好的开场白就是用故事引出话题
- 4.九个习惯能使你成为会讲故事的人
- 5.99%的人无法拒绝一个有创意的故事
- 6.从哪里找到好故事

### 第二章 诱惑对方的“说服式沟通”

- 1.想要事事顺达，你必须说服别人
- 2.巧用故事捕获人心的说服技巧
- 3.千变万化是人心，如何进行说服
- 4.让人着迷的表达方式
- 5.成功者用故事演说的秘诀
- 6.对说服达人来说，谈判也不是问题

### 第三章 攻心为上，提高说服力的“故事演说法”

- 1.掌握最初的30秒
- 2.没有人会拒绝你的幽默
- 3.一般人更容易理解有画面感的故事
- 4.修辞让听众充满想象
- 5.交流就像谈恋爱
- 6.打动“她”的话语
- 7.打动“他”的话语
- 8.说服要从相信自己开始

### 第四章 提高语言魅力，你能说服任何人

- 1.说服也讲究“一见钟情”
- 2.用眼神征服听众
- 3.演说时巧用特有的嗓音
- 4.把握结尾，让感动余音绕梁
- 5.让所有面试官都say yes的面试技巧

· · · · · (收起)

[一个故事就能说服所以人](#) [下载链接1](#)

标签

故事

实用

讲故事

生活、励志

知心

不错， 很精彩

、自信

社会

评论

[一个故事就能说服所以人](#) [下载链接1](#)

书评

心理学实验表明，人类很多特性的分布都有一个规律：特别好和特别差的人各只占2%左右，中间水平的占95%，也就是说绝大多数的人都是差不多的。所以，和陌生人交谈

，碰到正常人的几率远大于碰到一个坏蛋。  
和正常的陌生人进行一次交谈，可能让我们吸收到新信息，也可能验证我们对...

---

一本你看到书名会有很多期待，看到内容会丢在一旁的那种。  
从作者介绍上来说，我感觉是一个比较厉害的人，应该也很会说故事。可能是言语能力  
大于文字能力，又或许有保留，至少我在整本书里没有很系统的捡到结构清晰，步骤明  
确的说故事的方法的。所以我会在题目中提到这是一本...

---

非是个人独立意志的表达。和陌生人说话则不一样，互相之间常常作为独立的个体交往  
，彼此没有切身的利益关系，双方见到的都只是眼前的这个人，不会特殊关照也不会有  
什么成见，相对客观、平等，这种完全对等的关系，对青少年时期的人格成长是很有帮  
助的。许多孩子只有离开父母去...

---

对于我来说，这本书，真的不孬。首先从我自身来考虑，我之前是一个说话很没有自信  
的人，而且每次在公司开会的时候，老是感觉表达不出我个人的想法，感觉心里想的和  
做出来的不是一致的。所有在表达方面一直是让我头疼的一个问题，对于这个问题，我  
也买过很多书，看过很多文章。...

---

对于许多人来说，第一次见面总是有些尴尬的。除了一些极富社交手段的人，大多数人在第一次见面时都很难找到适当的话题。

这是因为人与人之间存在着一道看不见的墙。但若想与初次见面或不那么熟悉的朋友展开话题，就必须越过这道墙。展开话题的初期过程用专业术语来说也叫作"破..."

---

得到优质的故事素材最快的方法是，成为一个好人。因为"我"说的话就是"我本身"。修女特蕾莎穷尽一生为备受贫穷和疾病折磨的人们服务，所以她的演说才能如此饱含真情、感人至深。人们之所以为奥巴马的演讲而狂热，是因为奥巴马所讲的内容正是他自己本身。只有把心放低到最深、最...

---

如果他仅仅在韩国劳动研究院看了许多报告，然后来讲述高中生打工现状的悲哀，就不会如此动人。但他讲述的故事是他亲身在超市打工所看到的、听到的同事的真实经历，因此才能如此感动人心。因此，若想要得到好的故事素材，不能只学习公式化的知识，还要亲身去体验。将听到的，看...

“我的人生之路坎坷不平，并没有什么轻易成功的经历。在一路跌跌撞撞，反复摔倒、失误中不断磨炼自己，在无数个苦闷、烦恼的夜晚不断辗转反侧，才终于成就了现在的自己。

听到这些最不希望听到的话后，我很伤心，眼泪止不住地流了出来。现在回头看看，那只是成长过程中必经的一...

---

第一，可以同时刺激听者的左脑和右脑。人的左脑负责理性思维，右脑负责感性思维，左脑处理事实与数据，右脑产生感情和创意。在观看演说时，左脑接收说话者传达的信息，右脑则注意说话者的行动。所以如果将事实与故事相结合，可以极大地提高传达效果。第二，故事可以影响人的感...

---

为什么说这本书感觉一般呢，我来说说吧。首先，这本书不是在讲一个故事啊，我刚拿到书的时候，还以为在讲一个故事呢。内容都是一个个的小故事，然后最后引出来做法。其实我不太喜欢这样的方式~总之，感觉一般吧！不过还是建议大家去读读吧，总会有些属于你的收获，毕竟一千个人里...

---

每一个人都无法避免地经常处在错综复杂的利害关系和多种矛盾冲突的旋涡中，为了保护自己的利益，就必须提高自己的说服能力：想要说服销售人员给自己最大的优惠；想要说服孩子多学知识，将来成为有用之才；想要说服上司答应在下个月给你加薪……任何人都会为自己的个人利益...

---

“故事与我们的生活息息相关，同时也是成为有魅力的人必备的要素之一。故事在朋友关系、夫妻关系、职场关系的交流和沟通中，有着极为重大的影响。近年来，人们对于故事的关心程度，也达到了前所未有的高度。

有一部分人把故事看作“特殊的事情”。他们认为自己的人生中没有什么值...

---

本书就是要告诉你各种高效率的说服技巧，教你如何运用这些技巧在任何场合、任何时间说服任何人。只要运用正确的方法，任何看起来无法实现的事情，都能有如神助般地实现。这就是说服术的魔力。说服术，不仅仅是简单的心灵鸡汤，而是让我们深刻的理解社会中为人处世的秘密，只有...

---

[一个故事就能说服所以人](#) [下载链接1](#)