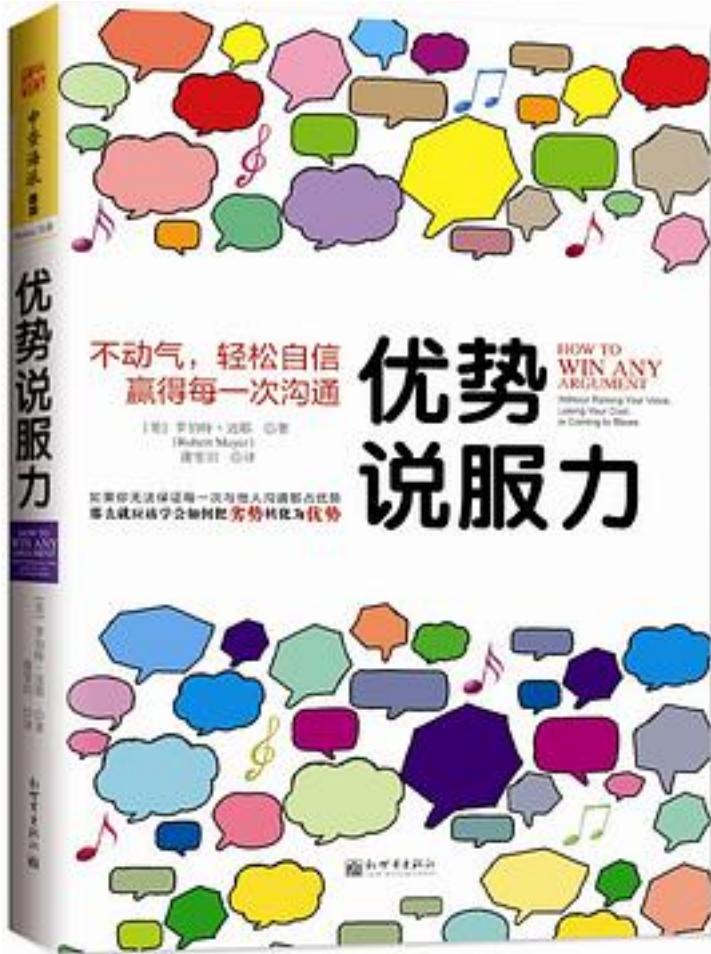


# 优势说服力



[优势说服力\\_下载链接1](#)

著者: [美] 罗伯特·迈耶 (Robert Mayer)

出版者:新世界出版社

出版时间:2014-10

装帧:平装

isbn:9787510450358

说服他人不仅是嘴上功夫更是心智上的较量

无须提高嗓门，争得面红耳赤；

无须滔滔不绝，急得大吼大叫；

跟随迈耶学“优势说服策略”，你就能轻松自信地与任何人有效沟通。

迈耶还将教会你引导对方思路，精准措词与修饰，将劣势转化为优势，巧妙击中情感软肋等策略。他还将与你一起化解邮件、电话、演讲、会议等不同场合下的沟通中遇到的具体问题，并有针对性地教给你应对技巧。无论你遇到什么人，无论你在哪种场面，你都能清楚知道该说什么，怎么说以及什么时候说。

迈耶用一种轻松幽默的笔触，借助阿诺德·施瓦辛格、芭芭拉·史翠珊、托马斯·沃森、约舒亚·贝尔、泰格·伍兹等众多娱乐圈名流或政商界人士的奇闻逸事与趣味花絮，创造出一种引人入胜的阅读体验。本书让你感觉到好像在与这些名人面对面聊天，与此同时，你的说服能力却可能在不知不觉中飞速飙升！

作者介绍：

[美] 罗伯特·迈耶 (Robert Mayer)

美国最佳律师之一

UCLA、杜兰大学、加州大学等众多知名大学谈判课程研习教练

迈耶在加州大学伯克利分校取得商学与法学学位，并且从事执业律师长达40多年。他举办的“如何成为调解高手”和“沟通的秘诀、技巧和战术”研修班，长期受到政府官员、知名企业高管、MBA学生的追捧。

迈耶受邀担任CNN、福克斯新闻、MSN在线等频道的特约评论员。

作者还著有畅销书《如何赢得谈判》(How to Win any Negotiation)和《高压谈判策略》(Power Plays)。

目录：第1章 从说服自己开始 1

内心平静，才不会盲目出招 4

观察和聆听，为说服捕捉更多信息 14

第2章 找到共识，对方才欣然听你说 17

店员为何总能吸引到顾客？ 19

“万事通”可不一定是说服高手 20

警惕！不可踏入“共识雷区” 25

从对立到中立，再并肩而立 26

第3章 拿什么打通你的心和他的心？ 29

沟通的招式和心法一样重要 31

情景式魅力，让你在交往中尽显“魔力” 32

真性情比“假面具”更有影响力 35

如何让对方感受到重视？ 40

气氛不对，说什么都是白费 44

第4章 讲故事其实是最高效的“思路引导术” 47

如何用一句话令他兴趣盎然？ 48

说话，也需要借力打力 52

为何金宝汤的汤料广告只提“亲情”？

第5章 一张名片，能写下你的观点吗？	65
观点需要精炼，更需要善用	67
在脑袋里斗智，在嘴巴上斗技	70
广告语中的魔法数字“3”	
第6章 说服实战：如何让孩子爱上写作业	75
对话中的“凉拌”与“热炒”	76
8大方法，让她乖乖写作业	78
第7章 善用修辞，少花力气，还可多得成果	81
比喻让论点升级为“引爆点”	82
瞬间激活形象化思维	83
如何让枯燥的数字吸引眼球？	84
改一个字，结果就会大不一样	85
第8章 说服实战：用提问的方式向酒店争取赔偿	89
既然设置陷阱，就别忘记伪装	91
一个同样的问题，答案总是千差万别	92
暗示性“投降”	94
第9章 击中情感软肋，温柔必定战胜刚强	95
满足对方情感需求	96
一句话说到他的心坎上	111
第10章 轻松打破僵局，化劣势为优势	115
吵架是沟通杀技，需慎用	117
高手先让人出招，关键时不急于说	119
拒绝也有方法	120
5把钥匙，温柔地打开心扉	121
第11章 亲友关系，更要小心处理	125
“我觉得……”，最没有力道的开场白	126
营造一些假想的经历	128
赞美，就要大声说出来	128
第12章 文字的火力比语言更强大	131
写出要说的话	133
读出所写的字	139
展现文采，但不卖弄文采	141
标题党，媒体背后的文字推手	142
文字也可以玩“混搭”	147
沟通有效率，也要有效果	149
第13章 给朋友或客户打电话，就这几招	151
留言，还是托人捎口信？	152
遇到这种情况，千万别打电话	154
掌握11个绝招，再不惧怕打电话	155
第14章 演讲，最短时间征服最多听众	159
语调、手势与气氛，一个都不能少	161
目光接触，其实是心灵互动	163
从“无聊透顶”到“有料有真相”	165
以柔克刚，才是掌控全场的妙招	168
把关键词写在小纸条上	170
互动环节，别让观众牵着鼻子走	174
4种防御战术，反制诘问者	175
第15章 会议室里的柔道术	177
如何求同？如何存异？	178
主持人的气场修炼术	180
第16章 20个优势技巧，竟能说服各种人	183
小题大做 技巧1	185
变卦 技巧2	186
操纵期望值 技巧3	187

一言中的 技巧4	188
巧发脾气 技巧5	188
让对方感到绝望 技巧6	189
吸引力 技巧7	189
竞拍 技巧8	189
造势 技巧9	190
狼群战术 技巧10	190
既成事实 技巧11	190
设套 技巧12	191
这是我们的规定 技巧13	192
出尔反尔 技巧14	192
最后通牒 技巧15	193
设定期限 技巧16	194
拖延 技巧17	194
创造不确定性 技巧18	195
营造稀缺性 技巧19	195
威胁 技巧20	196
第17章 不花钱也能讨回公道	197
调解：求和不求战	198
仲裁：在对抗中约束对方	208
协商：借助外力，寻求共识	210
第18章 如何与来自不同文化背景的人交流？	213
“软文化”胜过“硬道理”	215
时间是资源，也是工具	216
个人决定，还会团队决定？	219
文化中的“冒险”与“不确定性”	220
对方有没有弦外之音？	221
妥协不一定是上策	223
后记 温柔说服别人，愉快达成共识	224
编辑的话 《优势说服力》创作中的花絮与曲折	227
附录 19个技巧让你说服各种人	229
· · · · · (收起)	

[优势说服力\\_下载链接1](#)

## 标签

沟通

找到你自己

管理学

社会

谈判学

罗伯特

成长

情商非首读类

## 评论

1/3

有趣的故事书啊，一点也不教条，到处都萌萌的||拖了太久了。。。。。寓教于乐的故事书，用各种轶事小例子讲述如何说服别人。

---

哥伦布奖

---

说话 沟通

---

很多小故事，读起来比较生动，还有一些提高说服力的技巧。

---

可以体会

---

[优势说服力\\_下载链接1](#)

## 书评

会说话是一种能力，准确地说，是我们必不可少的一种生存能力。看到这本书的时候，我突然想到美国心理学家米尔格伦提出的“六度空间”理论，这个理论可以通俗地阐述为：“你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人…

面对争执，你选择雄辩还是说服？当然，如果不是炫耀之心强盛到一定地步的人的话，大多还是愿意选择“说服”这个走向的。

《优势说服力》开宗明义，在前言中已经概括了整本书的要点——自制力、建立共识、建立联结、让推理经得起推敲、让自己得到认可。涉及到社会…

### 说服——客观存在，主观习得文/池非池

生活中我们会遇到很多需要说服和被说服的场景，说服闺蜜去看一场你更喜欢的电影，说服上级接收你的策划方案，说服顾客购买自己的产品，说服你的女朋友嫁给你，说服选民投票给候选人……说服与被说服无时不在的存在着。…

相较于一般的沟通类书籍，本书更侧重于“说服”甚至是带有“谈判”性质的。

看到其他读者有说逻辑思路不太经得起推敲，这一点我认同一部分，因为全篇都是故事讲述起来难免显得零碎和不够系统。但其实全书的逻辑倒是蛮清楚的：由方法论到实践。逻辑线应该是：方法论部分：自我…

### 先吐槽。

功利性太强。可能跟作者曾经的律师身份有关，毕竟，要赢得官司，证据之外最依赖的就是律师的陈述能力，甚至是煽动情绪的能力。

逻辑性差。全书涉及内容很广，包括商务沟通、日常交流、演讲，甚至还包括文案设计，写作，但整体去看，章节之间没有好的逻辑结构，各章节…

好吧，只能说这个书名起得十分有误导性，与其说是写的让你如何拥有“优势说服力”，倒不如说是在写如何让你成为善于与人沟通的人……怎样才能让对方能听得进你说的话，就是要自我修炼成为一个看上去就很有谱，值得人信赖的人喽！感觉该书与其说是可以个人的说服力上加成，不…

当今社会的很多年轻人无论是学校刚毕业、还是工作两三年，都不善于与人沟通交流，也大多都有过这样的经历：

开会时，他们总是坐在后排或角落里，肚子里有很多好的想法和观点想表达，但他们却选择成为“沉默的大多数”，最终失去了展示自我、让领导发现一匹千里马的机会。…

说服别人靠的不是争得不可开交，面红耳赤，至高境界应该是“洗脑”策略吧，我把优势说服策略说成是洗脑策略，无形的说服是至高境界，能够招纳别人于无形之中。每每看到别人在街上吵得不可开交，就觉得这事肯定是没完没了了，谁也劝服不了谁。说服是一门艺术，也是一门技术，既...

人与人，近了，有摩擦；远了，有误解；  
当和舍友有摩擦时，我直接表达指出她哪些行为令我不爽，她却跟你较劲，指出你的同类事件，把它拉出来晾在你眼前，提醒着你的说服毫无力度？  
如此一来，你不听我讲，我不听你讲，这堵无形的墙就这样子一块一块堆砌出来了？  
此刻，拿什么来...

最近一直在重新跟美剧《越狱》，那些所谓的智慧、才情和智慧让一切变得不在那么高尚，而是更为具体和可学习的操作内容。一个完整的计划和思考者，一个认真完成任务的执行者，一个配合默契的TEAM，让一切坚不可摧的困难瞬间成为不可或缺的成长经验。那些不能杀死你的，最终都会...

按理说，沟通是我们一学会说话就能掌握的技巧，言语加上身体动作与面部表情，足以解释难以计数的问题。可是事实却并非如此，有许多复杂的问题，我们一张口就变了样，也有些我们自以为解释清楚的简单问题，在他人脑海里并非如此。  
这令我想起以前一度风行的一款室内游戏，传话。...

[优势说服力](#) [下载链接1](#)