

怎样有逻辑地说服他人



[怎样有逻辑地说服他人](#) [下载链接1](#)

著者:[美] 高德

出版者:北京时代华文书局

出版时间:2014-12

装帧:平装

isbn:9787807698760

本书适用于职场、商场等各种人际场，针对大学生、白领、公司总裁等人士，讲透了人和人相处的本质。本书用生动的案例与可实践的方法告诉我们：在和他人相处与合作的过程中，我们怎样才能让自己成为“主要人物”；在不为人知的情况下，我们怎样有逻辑地说服他人、有规则地去影响他人；“权威”、“影响力”、“等级”、“价值”、“能力”，这些关键词背后都有怎样的逻辑规则？人类社会，终归是属于“人”的社会，搞定了“人”，也就搞定了这一切。本书附录总结了影响他人的经典法则，掌握这些原理与方法，你将避开社会上96%的陷阱。

作者介绍：

本书适用于职场、商场等各种人际场，针对大学生、白领、公司总裁等人士，讲透了人和人相处的本质。本书用生动的案例与可实践的方法告诉我们：在和他人相处与合作的过程中，我们怎样才能让自己成为“主要人物”；在不为人知的情况下，我们怎样有逻辑地说服他人、有规则地去影响他人；“权威”、“影响力”、“等级”、“价值”、“能力”，这些关键词背后都有怎样的逻辑规则？人类社会，终归是属于“人”的社会，搞定了“人”，也就搞定了这一切。本书附录总结了影响他人的经典法则，掌握这些原理与方法，你将避开社会上96%的陷阱。

目录: 序 怎样有逻辑地说服他人 / 001
第一章 影响力是怎么形成的？ 职位并不等于影响力 / 002
升职未必是好事 / 007
“谁是你的老板？” / 013
权力和能力无关 / 016
成功是以结果论英雄 / 023
理想主义的悲惨现状 / 027
未来总是不确定的 / 033
知足常乐保平安 / 039
嫉妒的本性 / 043
把羊和狼放在一起 / 049
第二章 教你成为应酬大师 是不是重要人物，看你每天做什么事 / 058
想节省时间，先学会说“不” / 062
“应酬”首先是一道选择题 / 067
危险的“客气” / 071
为什么越辛苦就越倒霉？ / 075
第三章 利益决定立场 什么样的人不犯错？ / 082
最正确的答案不在选项中 / 085
卖弄聪明“死”得快 / 089
“沉默，还是沉默！” / 092
你是他的人，他却是他自己的 / 096
让强者和你同一个阵营，你就赢了 / 100
第四章 你是合格的演员吗？ 可以有性格，但不能有个性 / 104
“瞧，那个呕心沥血的家伙！” / 112
第五章 你的优势是什么？ 价值比靠山更可靠 / 118
永远不要比你的上司“出色” / 122
“他经常挨骂，可又升职了！” / 125
请学会用左手剪指甲，因为右手未必一直管用 / 130
第六章 为什么你说了不算？ 说服力到底是什么？ / 136
权威崇拜法则 / 138
最后一个发言的人 / 142
给别人制造恐慌，然后你再赶走恐慌 / 151

第七章 管好嘴巴比什么都重要	可以不聪明，但不能不小心 / 156
你说出的每一句话，都可能传进别人耳朵	/ 163
“我真的什么都可以说？”	/ 167
“我对你很放心！”	——事实可能正相反 / 170
第八章 关系的本质是什么？你怎样对别人，别人就怎样对你	/ 176
关系产生机会，也为你提供盟友	/ 179
说了算的和帮得上的才叫作“人脉”	/ 183
真相往往隐藏在深处	/ 185
第九章 团队的另一面	合作悖论：三个和尚没水吃 / 190
配角是大赢家	/ 194
眼睛向上看	/ 197
“自己人”才有执行力	/ 200
第十章 谁是你的朋友？成就越大感情越少	/ 206
信任为何这么难？	/ 210
利益决定了他是不是你的朋友	/ 213
“请记住那个从水里把你拉上岸的人！”	/ 217
后记 人与人相处的本质	/ 221
附录 说服和影响他人的经典法则	/ 225
· · · · · (收起)	

[怎样有逻辑地说服他人](#) [下载链接1](#)

标签

心理学

沟通

心理

为人处世

方法论

管理

思考

好书，值得一读

评论

还是比较喜欢纯粹的心理学。营销类的不管怎么诚恳，还是有目的在。喜欢纯粹的心理学那种什么也不为。

比第一本好太多，以前挺抵触这些所谓的歪门斜说，但是现在自己很吃这套，而且嫌弃自己不够活络，错失了很多机遇。自己以为可以改变世界，到头来还不是被世界改变哈哈哈。看完这个配合厚黑学看。

机场书店读物就别太高期待了，打发下时间还行，最近越来越感觉，能不能听懂别人的弦外之音还是要靠悟性。

职场生存术

火车站买的一本畅销书
看完了。。是有实用价值的，一个社会这种书是畅销书，这个社会很可怕。

巩固为人处世的经验，值得年轻人花半小时看看。总裁、高管就不用看了，全是些浅显的废话。书名与内容也确实无关，骗钱之作……

这跟洗脑术有毛关系啊？！

有点过了。厚黑太明显

有这么差吗？怎么我觉得耳目一新呀？可能是第一次看这类“有用”的书吧，感觉作者至少是很有诚意。

直白可用的道理 可用

从来没看过这类型的，哎呀

看了这本书后，更坚定了我做一个自由职业者的决心。书很残酷，但也很现实。西方人比中国人直接，是因为他们没有经历2000年集中皇权的洗礼，人治社会和法治社会的规则是不同的。学了西方的思想用在如今的中国，会吃亏。

这跟《洗脑术》的作者是同一个人吗？第一本书还在讲道和术的区别，这本书上来直接就各种术，还不高级~~~

低配版厚黑学

厚黑学

不记得什么时候买的了，很快餐，肤浅，流于表面

有些用处的

还不错哎

现在越烦此类书了！并卵！

[怎样有逻辑地说服他人](#) [下载链接1](#)

书评

太垃圾！本书并非讨论如何按照逻辑思维说服他人！通篇仅仅阐述了一个观点：中庸处世！凡提出话题，却不提出解决方法，仅随便列两个后汉三国红楼梦之类的故事，证明他提出的问题在历史上是出现过的！作者在文中提出的任何设问，都找不到答案！例如：影响力是怎么形成的？你说...

读后感：此书的内容自己当初设想的相差比较远，以为本书会有已经策略怎样去说服别人增加自己的说服能力和谈判能力；实际上完全不是，讲的是权力、能力和影响力。开篇读了几页，作者的历史沉淀比较多，读了很多历史故事，启发比较多。作者用历史事件和当今职场做了个类比，自己5...

了解过职场，但是第一次如此犀利得把职场的真面目剖析得如此真实。这本书是边读心边在叹息的，职场真的可怕，城府太深，你会被逼着走向这城府。
虽然大多是写关于职场，但是也扩充了很多其他的思考。让我觉得最受影响的是，我们需认清自己的能力，不能虚夸，最主要的是懂得知足...

现在在一个单位干到老，干到死的情况，有，但很少。大部分人都会有几次甚至多次辞职跳槽的经历，那么在这种时候个人到底是基于什么原因做出这样的决定，恐怕有时自己都不太清楚。概括起来，大致有八种因素促使一个人选择辞职，另谋高就。
①为了创业这样的人属于较为清醒...

[怎样有逻辑地说服他人](#) [下载链接1](#)