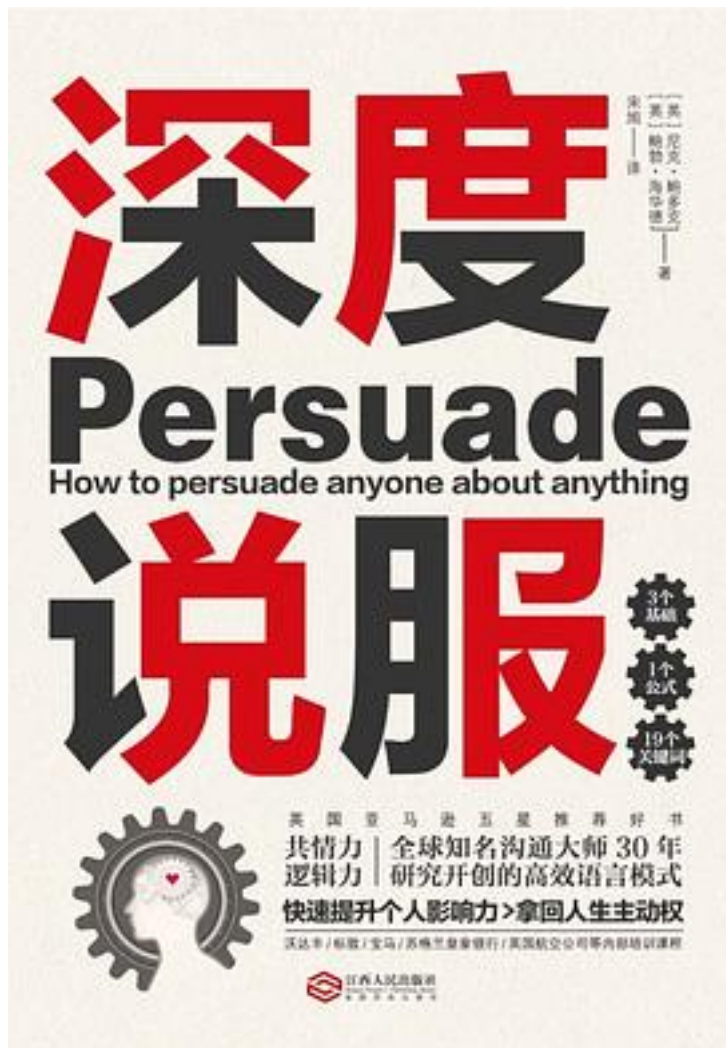


深度说服



[深度说服 下载链接1](#)

著者:[英] 尼克·鲍多克

出版者:江西人民出版社

出版时间:2019-7-1

装帧:平装

isbn:9787210114338

《深度说服》1.国际沟通大师研究30年开创的高效语言模式，通过学习简单有效的致胜法则——PERSUADE模型，快速地学会说服人的技巧。

2.生活和工作，每个人都有说服他人的需求。只有善于使用环环相扣的逻辑套路说服对方，才能把对方拉入你的思维导图中来，从而让他听从你、服从你。你的说服力就是你的影响力。

3.实现抱负、建功立业、完成项目或改善生活——这些事是否会发生，取决于我们是否能让别人站到我们这一边，是否能让他们认可我们的想法。

4.《深度说服》从说服的意义、说服需要遵循的逻辑模型、如何利用共情打动被说服者，以及人们在说服过程中常犯的几大错误等方面系统、详实地剖析、讲解说服力的要义，是一本具有较强指导性和操作性的说服力口才训练手册。

作者介绍:

尼克·鲍多克，国际讲师和销售改进顾问，曾为苏格兰皇家银行、SSL国际、英国航空公司、Capital Radio和宝马等机构进行销售培训。

鲍勃·霍华德，为许多大公司设计和开发过数不清的关键任务、内部交流和员工参与项目，如沃达丰、标致、胡斯华纳、索莫菲尔德和SEB（瑞典北欧斯安银行）。

目录:序

第一章 障碍：为什么我们难以说服他人

看不见的“山”

反应的变化曲线

人们如何看待这个世界

交流的理论

总结

经典案例：邀请英国女王陛下——谁能想到呢

经典案例：一场令人抓狂的狡辩

第二章 基础：说服所需的3个要素

原理的依据

气质

同情

理性

总结

经典案例：英国铁路公司遭受冷遇

经典案例：单身母亲扳倒电力公司

经典案例：拿下家乐福的大订单

第三章 PERSUADE模型：说服的核心逻辑

简单致胜的法则

规划和准备

合理说明

总结

了解对方

解决/回答问题

提供好处

评估结果

总结

经典案例：哥伦布的“宏图大志”

经典案例：废奴运动

经典案例：女性争取选举权
经典案例：冰激凌和最热的座位
经典案例：阻止改变品牌的价值观
经典案例：重建通往梦想之桥
经典案例：把纸杯蛋糕做成大生意
经典案例：主动争取心仪的职位
第四章 工具：促使说服成功的“秘密武器”
第三方推荐
参与
相关性
关心
害怕失去
从众心理
关系银行账户
“热”键
对比原理
讲故事
内含命令
逆反心理/稀缺性
感情
互换
提问
总结
经典案例：拒绝披头士乐队的人
经典案例：让固执的主管签订书面合同
经典案例：绝不打折的原则
经典案例：肉引发的争论
经典案例：修建自行车专用道
后记
作者简介
• • • • • (收起)

[深度说服_下载链接1](#)

标签

沟通

说服

科普

好书，值得一读

说服，共情力

自我管理

生活

成长

评论

从阅读体验来说，这本书读起来很拗口，而且写的也不是很有条理（感觉很乱，不知道是不是因为读的电子版）。

从知识上来说，收获肯定是有收获的，只不过是哪种程度的收获。假如阅读过很多同类型的书，那这本书可以直接跳过了。读了1/3，决定放弃。

别人评价我们，看的是行为而非意图，自我评价时恰恰相反。

人的理性最大功能就是告诉自我自己是对的，同时否定不同意见。

翻译的拗口，内容杂乱，但是也有一些观点有所启发，只能说用处不大

凌乱繁杂重叠冗余的观点啊……

总感觉说不到点子上

就几个事例翻来覆去的说明，读的时候完全感受不到理论是普遍适应的

开卷有益。有些道理。

倾听、同理心、参与

PERSUADE模型 P: Planning & preparation 规划与准备 E: Expand your understanding 扩展理解 R: Rationalise 合理说明 S: Summarise 总结 U: Understand the person 了解对方 A: Address/answer the issue 解决/回答问题 D: Deliver benefits 提供好处 E: Evaluate outcome 评估结果 说服所需的3个要素 气质 --- 个人的可信度 同情 --- 同理心 理性 --- 逻辑论证

很一般。内容不是很流畅，读着读着突然又断了，阅读感不好。干货有一些，不多。建议速度，遇到有用的内容再仔细看。

翻译太一般了

干货不多，废话太多

一般。就是一些概念整理汇编。买书还是要看出版社和评论。

可以读一读，没有太多东西。可能需要拿来练习吧。

提炼了一个看起来很高端的模型，其实没啥用，说服这个事儿还是要靠时间锻炼

不能走亲戚的春节，只好拿来看书了，春节看的第二本书。这本书很多理论都是老生常谈。

说服的基础是气质、同情和理性，即说服者要有自己亲和力、信服力等个人气质，还要有足够的同理心，站在对方角度考虑，最后再充分利用理性思维，经过缜密分析及提前规划后再进行说服活动。

很实用的一本沟通说服指导书，里边的案例和方法介绍都很有些实操价值。

整体来看内容挺好的，有一定的帮助。说服别人的前提是能先说服自己。强烈推荐这本书。

这种能力不单单是读过一本书就可以快速学会的，还要在现实中不断实践不断体会。值得多次阅读的一本书，相信每次阅读都会收获新的东西。

[深度说服_下载链接1](#)

书评

我们每个人都有独特的世界观，而且无论是否仔细考虑了某些事情，一般都会会有默认的观点。在说服某些人的时候，我们要让他们改变观点，最好是换成与我们相同的观点。因此在考虑特定的说服技巧之前，就必须先了解交流的过程，以及我们本身具有的会曲解他人的特性。如果不这样做，...

[深度说服_下载链接1](#)