第一图书网, tushu007.com

<<说服力>>

图书基本信息

书名：<<说服力>>

13位ISBN编号：9787510428920

10位ISBN编号：7510428920

出版时间：2012-8

出版时间：新世界出版社

作者：凌志

页数：203

字数：213000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

生存在这个世界上，你不是说服别人就是被别人说服。
说服，是一门精湛的处世学问，如何让被说服方主动地“起而行”，是检验你说服能力高低的标准。
世界就如一张谈判桌，在这张桌子旁，各色人等都在互换地扮演着两个角色：说服者，被说服者。
世界就如一张谈判桌，大至国家与国家之间，当发生利益冲突或各种矛盾时，需要利用谈判来达到说服他人或磋商平衡的目的；中至企业与企业之间，需要通过谈判，来达到利益的平衡与利润的恰当分配；小至人之人之间，也经常发生着说服他人和被他人说服的事例，而说服与被说服，就是谈判的本质所在。
世界就是一张谈判桌，那些谈判高手，往往能够在对人性的深刻把握的基础上和对游说技能的熟练驾驭下，运用自己的智慧和口才，三言两语，轻轻松松地就挽救了一个国家或一个组织的尊严和利益。
如果换了那些庸人，那么不仅兴师动众、劳民伤财，而且还会让双方尊严、利益丧失殆尽。
人人都在谈判　不进行谈判的人是不存在的。
某种程度上说，几乎每天你都参与了某种形式的谈判与说服。
尽管你可能不这样称呼它，或者你根本没有意识到那是一种谈判，但是，不管怎样，那确实就是谈判。
简单一点的谈判，说服丈夫放下报纸，远离遥控器，两个人讨论繁忙生活中的重要事务；说服儿子穿一件干净的衣服；说服你的姐姐和你一道去你喜欢的而不是她喜欢的餐馆就餐，让她付账等等。
复杂一些的，诸如关于价值数百万元房地产的购买谈判。
当他人认为自己的想法更佳，或者做出与你不同的选择时，说服技能有助于你赢得对生活更多的控制力。
你可以用间接有效的方式维护你的观点。
想一想一个5岁的孩子，泪流满面地请求爸爸妈妈给他买玩具的情形。
这个孩子是在进行说服，如果爸爸妈妈拒绝，他就应用最基本的说服技巧，问“为什么，爸爸?”“为什么，妈妈?”他在努力说服父母改变主意。
我们都碰到过职业销售人员，这便是毫无疑问的说服。
在电视黄金时段播出的最新豪华车广告将我们带入浪漫的氛围，这也是在说服。
但是你是否能意识到每天我们经历的所有意想不到的说服呢?事实上，我们经常会碰到成功的谈判说服事例。
律师：谈判桌上的主角　律师的特殊职业要求他们在各个方面善于应用谈判和说服技能。
为了得到官司他们要用谈判技能，在说服法官和陪审员信服自己的当事人是正确的时候还要用到这一技能。
他们必须诱导心怀恐惧的证人作证，这些证词有可能会极大地影响案件的结果。
他们教导当事人该如何提供有效的证词；他们引导法庭上的陪审员，说服他们排除个人好恶，注意案件的具体事实和相应的法律条文。
律师最擅长的技能就是设立说服他人的舞台和氛围。
成功的律师知道该站在法庭的什么地方；该什么时候停顿以加强陈述的效果；如何为了吸引大家的注意不时升高或者降低声调；如何利用肢体语言来影响法官的判断；如何表现冷静来控制审判的进展。
如果他们不会谈判与说服，他们的官司就不容易取胜，而官司记录不佳的律师不可能在这个行业长久呆下去。
换言之，律师要成功就必须成为谈判桌上的主角，成为说服别人的高手。

内容概要

本书讲述了：生存在这个世界上，你不是说服别人就是被别人说服。
说服，是一门精湛的处世学问，如何让被说服方主动地
“ 起而行 ”，是检验你说服能力高低的标准。
《说服力》是一本教你彻底改变人脉、机运和职运的转运书。
无论你是大人物，还是小人物；无论你从商，从政，还是做小职员；无论你做领导，还是做下属；你都得说服别人，世上所有的运气，都在你得体的表达之中。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

口才类书籍专职作家，从事多年公关文化和人际沟通方面的研究，出版过多部相关书籍。

<<说服力>>

书籍目录

引子一
引子二
前言 世界属于说服高手
第一章 谈判家
1. 谈判家剪影
2. 淡判家的特长
3. 谈判家的素质
第二章 滴水不漏
1. 江湖人士的口才
2. 向左转向右转
3. 最聪明的说话人
4. 把话说得滴水不漏
5. 让语言行之有效
6. 学会“ 找借口 ”
第三章 攻心术
1. 满足人性的饥渴
2. 攻心为上
3. 找到共同的赞同点
4. 以最简单的方式打动人
5. 团结人心与知人之明
第四章 万人敌
1. 一言可以救国难
2. 从一人敌到万人敌
3. 战国“ 万人敌 ”传奇
第五章 舌战群英
1. 孔明如何舌战群儒
2. 综合运用谈判高招
3. 知己知彼，百战百胜
4. 把握均势
第六章 勇气
1. 舍我其谁的勇气
2. 感谢拒绝你的人
3. 恰当地示弱
4. 希望的力量
第七章 推销大师
1. 推销，说服与被说服的较量
2. 向范雎学点营销高招
3. 苏秦们怎样推销自己
第八章 说服力
1. 成功者的第一能力
2. 说服力三要素
3. 提高你谈判的实力
4. 游走在最大与最小极限之间
5. 当需要说服领导时
6. 批评得别人心服口服

第一图书网, tushu007.com

第九章 因势利导
1. 最基本最有效的说服术
2. 他们是因势利导高手
3. 施压以制敌
4. 放长线，钓大鱼

章节摘录

版权页： 应变能力 应变能力是指人对事先并未预料到的、突然发生的事件所作出的反应、判断、分析与决断的心理过程，这种心理过程也是一种心理素质。
古人云：天有不测风云，人有旦夕祸福。
在谈判中，面对突然降临的“灾难”，意志薄弱者便会悲观失望乃至绝望；而意志坚强者，不但有泰山压顶腰不弯的气度，同时还能迅速判明事件情况，作出与之相应的反应，采取适当的积极措施，这就是一个人的应变能力的表现。
对于谈判者来说，如果应变能力强，对突发事件处理得好，可以把由此而产生的损失和影响控制在最小的范围和最低的程度；如果处理不当，则有可能使突发事件造成的影响和损失超出应有的范围。
可见，处理突发事件是谈判者的一项重要任务，是对其谈判能力的综合考察。
所以，在谈判中，应变能力起着十分重要的作用。
应变能力也可称之为人的适应能力。
它与死搬教条、生搬硬套是相对立的。
因为事物总是不断发展变化的，人与人之间，公司与公司之间，或人与公司之间也是在不断变化的。
所以人们就需要经常调整自己的心理，以适应变化了的局势。
特别是当谈判到了关键时刻，更需要增强自己的应变能力，以应付新情况、新问题。
再说，在整个谈判的过程中，不能总是一副面孔一个腔调，而要掌握应付各种变化的本领。
这是谈判者的基本素质和必备条件。
谈判中，由于时间、场合的变化，有时会出现突发的难题，这时，头脑就应作出迅速的判断和反应，并且针对突发的事件，具体灵活地加以处理。
自控能力 自控能力是就谈判者在谈判活动中的情绪控制与调节的能力而言的。
一个谈判者在谈判过程中会经常遇到烦恼或令人不愉快的事，若是一个脾气暴躁的人，很可能会因骤然爆发的怒气而破坏宁静的心情；若是一个多愁善感的人，则可能会郁郁寡欢，这都是不足取的。
一个成功的谈判者必须要有极强的自控能力，才能保持良好的情绪。
自控是指对情绪的自我控制，让自己情绪的活动听从理智和意志的安排，不能让其放任自流。
凡是能有效地用理智和意志来节制自己情绪的人，基本上都能保持情绪的平静和稳定。
谈判活动（不仅仅指谈判场上的活动）必然要面对形形色色的人，要做大量具体的事务性工作和调查研究，并且还要处理一些突发的、对组织形象有极大影响的事件，这就使谈判者常常面对重重阻力和阻碍。
如果没有顽强的意志力和良好的自控力，就不可能出色地完成自己的任务。
如果你具有良好的自控力，无论是面对对手的刁难、指责，还是其他一些突发性事件，你都能够保持清醒的头脑，临危不乱，坚持从你所代表的组织的利益出发解决问题。
观察与思考能力 谈判家的素质是多方面的综合，包括塑造形象、沟通信息、协调关系、咨询建议、参与突发事件的处理，等等。
那么，谈判者怎样才能在公众面前为组织也为自己树立起良好的形象呢？
又怎样才能将对方的需要和组织的计划、目的有机地联系起来呢？
还有，怎样才能有效地处理好突发事件呢？
这一切都与谈判者的观察与思考能力有关。
观察与思考能力也就是调查研究、综合分析、提出决策方案的能力。
只有具备了这样的能力，才可能成为一名强有力的谈判者。

编辑推荐

《说服力》编辑推荐：生活中，每个人无时不刻不在扮演着两个角色之一：说服他人或被他人说服。而这本书里面有着最实用的谈判和说服技巧，告诉你如何舌战群英，如何做个万人敌，如何使用攻心术，如何说话滴水不漏，如何成为推销大师，如何因势利导，如何靠勇气获胜，最终成为真正的谈判和说服赢家。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com