

<<双赢绝对说服术>>

图书基本信息

书名：<<双赢绝对说服术>>

13位ISBN编号：9787534445330

10位ISBN编号：7534445337

出版时间：2012-9

出版时间：江苏美术出版社

作者：千高原

页数：246

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>

<<双赢绝对说服术>>

内容概要

在本书中，撷取日常生活所见的典型案例，以浅显易懂的方式，解说如何与人沟通、如何说服对方的准则，分析决断、行动的重要性，甚至还有激发自身潜力的窍门。希望读者们从本书中，不但能学会说服的精髓，更能寻回人与人之间那份失落的尊重、了解、关怀与公正。

<<双赢绝对说服术>>

作者简介

千高原工作室成立与1999年，成功策划了700余种图书，在出版发行界享有盛誉。千高原工作室策划组织了“商务书库”、“语研书库”、“中小企业创业文库”、“宾馆酒店管理实务丛书”“亲子教育”等成系列丛书，2012年底加盟江苏凤凰美术出版社有限公司。

<<双赢绝对说服术>>

书籍目录

第一章 培养说服力

在这个世界上，影响他人的唯一方法就是谈论他们想要的，并且告诉他们如何得到。

——戴尔·卡耐基

第二章 绝对说服的成功条件

如果你想劝说一个人信从你的立场，首先要让他相信你是他忠实的朋友。

——亚伯拉罕·林肯

第三章 如何让部下一定说出“是”

教导他人时必须看起来不是在教导他，要把他本不知道的事情当成他忘记的事情。

——亚历山大·蒲柏

第四章 让对方不说“不”和接受“不”

一个人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。

——刘勰

第五章 向说服的高难度挑战

在地球上所有的生物中，只有人类被设计得能够进行有效沟通。

——凯文·霍根

第六章 说服的误区

<<双赢绝对说服术>>

章节摘录

3.增强你在人群的影响力 你是希望过着自己主宰一切的人生，还是喜欢过着由他人左右一切的人生呢？

前者可以增强你对人群的影响力，后者则只是显示你是一个懦弱的人，是谈不上任何影响力的。要想成为一个有影响力的人，必须先拥有自我洞察力、自我判断力、自我影响力以及自我改正力。

自我洞察力 要了解对方，说服对方，甚至操纵对方，首先得先了解自己。

孙子兵法上的“知己知彼，百战不殆”也告诉了我们这个道理。

所谓“知己”，就是了解自我行为的法则，并探究其中原因，检讨自己的见解与信念，“自我洞察力”也就是这些探索个人的内心能力。

自我洞察力就是知己的法宝之一，任何人都可以从中发现自己的新价值，而且它可以与我们永远同在，绝不会变质腐烂。

培养自我洞察力的方法很简单，只要你表露出你本来的面目即可。

你要毫不矫揉造作地待人接物，不要以“别人都这么做”或“我这么做，别人是不是会笑我”，或者是“我这么做一定可以得到别人的赞美”等等，好像你是为别人而活似的来对待人与事。

自我洞察力与掌握、支配他人的力量有相当密切的关系。

因为一般说来，人的行为都有某种基本形态可循。

因此在日常生活中，我们多多少少已经对此进行某种程度的实践。

例如：当你去拜访朋友时，他正在院子里砌一个水泥台子，已经接近完工阶段，这时你就会向他赞美几句：“你真能干啊！”

“手艺不错！”

“你知道对方绝不会讨厌你这种夸奖，因为你自己就如此。

由于知道自己需要他人亲切的赞美，所以便可以预测到对方也会有相同的心理，因此你才说出让他对你产生好感的话，这就是由知识化所产生出来的说服力最明显的例子。

如果你能培养这种能力，就可能更强有力地获得知道更多事情的能力。

因此，要成功地说服、支配他人，首先你必须相信自己的存在价值，相信自己是一个值得珍惜的存在。

。

如此，便能使对方自动地来找你，受你支配。

你的确具有这力量与能力，不要忘记了，也切勿妄自菲薄。

自我判断力 有一个朋友养着一条有随声附和习惯的狗，当它听到邻居家的狗叫声，它世会懒懒散散地抬起头来，跟着吠两声，好像是表示“别家的狗在叫，所以我也不得不叫一下”应时应景罢了。

显然，我们不应像这条狗一样落入被动的陷阱之中，不要被别人不正常的压力所左右，也不要刻意去模仿别人，我相信这是一般人都希望极力避免的。

但是遗憾的是，希望是一回事，做则是另一回事，有许多人无法避免被某些因素所左右。

有些人被气候所左右，就像一个气候晴雨表似的。

天气是怎么样，他的情绪就是怎么样。

心理学者做过一项试验，发现在恶劣气候中，人会变得比较烦躁与不安，为什么？

根据他们的研究，是因为环境的变化影响到人所能感受到的各种因素也发生相应的变化。

如果你也有这种类似的倾向时，你一定要提醒自己：“我是一个领导者，我绝不能败在非人为因素下，也绝不能被非人为的因素所左右，而牺牲了自我，我相信事在人为。

”自我影响力 自我影响力，是世界上最大的影响力。

也是一个成功领导者必须具备的素质。

曾经有一个人对别人说：“我相信我有极强的判断力，也常有极好的构想与意见，但是我不知道如何去发挥，往往平白无故地放弃了实现自己理想的机会，而是依据别人的理想或意见去做，结果发现别人的意见反而是错误的。

当然，此时后悔也来不及了。

如果是我自己的构想或判断错误，自己当然是难辞其咎，但现在我是因为跟在别人后面走而导致的错

<<双赢绝对说服术>>

误，这实在是不可原谅的，也是愚蠢至极的事。

所以我现在下定决心，以后绝不再盲目地跟从别人，那么，我应该如何重新开始起步呢？

”类似这样的经历恐怕不是他一个人才有，现实生活中，的确有相当一部分人也有着同样的烦恼。如何解决呢？

请看专家与他的一段对话：“答案不是已经出来了吗？

正如你所说的，向着自己的构想与判断去做，就可以了。

”“我的意思是应该如何着手呢？

”“在公司里，如果有人提出某项建议时，你必须先自问：‘他认为如此可以行得通，而如果换成是我，我会怎么做呢？

’此时你要真正着手，规律地思索自己的方案，倘若你的方案正好与对方对立时，你可以把你的意见告诉他，他一定会毫不犹豫地提出他的意见来反驳你，在交换意见的过程中，你们更可以提出一个真正可行的方案。

这个办法你试试看，我相信一定会有效果的。

”“我相信如此可以操纵自我了，我会试着养成自己问自己‘怎么做？

’的习惯的。

”“这种方法的要点，就是从一般社会的意见中，找出你的自我意识，你会发现你可以完成现在10倍以上的工作，而且你也可以由其中得到证明，证明你是比你自己所想像的还要聪明，还要机敏得多。

”“自我影响力才是最大的影响力”，当你发现这个真理的那一天，也就是你灿烂人生开始的那一天。

自我改正力永远不要忘记这句话：你可以怀疑他人，但绝不能怀疑自己。

美国好莱坞的一位制片商曾经说过：“现在敢于暴露自己缺点的人实在太少了，一般人甚至不敢承认自己的错误与失败，唯恐不能表现得十全十美，我就会轻视他们，其实我对于有勇气承认自己缺点的人，评价很高，我也乐于与这样的演员见面，我相信他或她可以凭自己的力量出人头地的。

”的确，能够承认自己的缺点或过错的人，容易使人产生好感，但能改正错误的人，则更令人佩服，因为这需要极为成熟的力量才能做到。

“自我改正力”的最大优点在于你自己就能改正自己的错误，不必假手于人，这样可以保持自我的独立性。

一般人一旦遇到需要改正的事情时，往往会表现出两种态度。

一是被事情外在的感情因素所困扰——遗憾的是多数人都是如此，因而丧失正确的判断力与采取适当行为的能力。

嫉妒、自怜等最无好处的感情，会产生相当大的压力，压迫着整件事与被事情卷人的人，使他无法采取对自己最有利的行动。

二是产生无比的勇气——坚强地面对问题，并解决问题。

事实上，只要你能够及时去改正自己，你便能很容易地达到目的。

你所能采取最聪明的行动之一，就是第二种情况，换句话说，就是培养自我的“改正意识”，这也是最简单易行的方法。

首先，你必须确立自己内心的改正诚意与热情，并且要有改正欲望。

其次，绝对禁止自己逃避错误，或说些敷衍塞责的话。

最后，将“改过”作为自己唯一的目的，而且下定决心不达目的绝不甘休。

如此一来，其他一切事都属于次要问题，而你的脑中也不会再有其他杂念了。

P9-12

<<双赢绝对说服术>>

编辑推荐

海报：

<<双赢绝对说服术>>

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>