第一图书网, tushu007.com

<<令人无法抗拒的心理说服>>

图书基本信息

书名：<<令人无法抗拒的心理说服>>

13位ISBN编号：9787802516656

10位ISBN编号：780251665X

出版时间：2010-11

出版时间：金城出版社

作者：李然

页数：268

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

内容概要

读完这《令人无法抗拒的心理说服》，它将使：上司或是长辈更加重视你的意见；下属或是晚辈更加信服你的决策；从业人员能说服管理人员接受意见；销售员能说动原无兴趣的人买下产品；演讲者能说服持反对意见的听众；营销策划者能为品牌成功定位；律师将影响将信半疑的法官；募捐人能募得破纪录的捐赠；广告商及人力资源专业人士可在竞争中领先一步；促销员能推销掉货架上的产品；决策者能赢得双赢协议。

<<令人无法抗拒的心理说服>>

书籍目录

一、掌控心理弱点的说服力1.人生只做两件事——追求快乐、逃避痛苦魔鬼的力量——永远在逃避痛苦[说服经典]谁能吃蟑螂痛苦，为的是有快乐做交换唯一令我们恐惧的，是恐惧本身2.人类至深的天性，就是渴求被人所重视成为重要人物的欲望[说服经典]54街上的奇迹[说服经典]四块糖果的“教育”说恭维话，指光明路[说服经典]投其所好[说服经典]请人指教也是赞美赞美能让对方放弃抗拒遇强则强，遇弱则弱[说服经典]错误的广告3.说你行你就行。
不行也行给对方贴上一个“标签”[说服经典]只有你能欣赏我你要让他知道，你相信他是信守承诺的人[说服经典]能力在赞扬声中成长具体明确是让对方履行诺言的要素4.给对方一个“美好远景”的框架告诉对方“他将获得什么”[说服经典]让人负有重大使命感[说服经典]霍桑效应用美好远景打动对方二、把握情感需求的说服力5.放“友善”的长线。
钓“羞于拒绝”的大鱼友善会孕育友善，付出会孕育付出[说服经典]“沙子”换“金子”晴天留“人情”，雨天好“借伞”给足他人“面子”，他人就会给足你“面子”6.说服——三分是道理、七分是感情以“心”换“心”才能心悦诚服[说服经典]以诚相待市场其实也是“情场”[说服经典]赋予了生命的洋娃娃7.换位思考是说服的第一步站在对方的立场上看问题你为对方着想，对方才会为你着想[说服经典]老板是怎样想的聪明人懂得如何去满足别人的需要[说服经典]“犯人的权利”三、引导行为动机的说服力8.别人怎样做，我也怎样做人人都有“从众心理”[说服经典]十字路口需要一种理由来获取安全感[说服经典]假名字也有说服力[说服经典]见贤思齐少数如何说服多数9.“上帝”往往喜欢跟着“名人”走加一层攀龙附凤的光环[说服经典]总统难以下结论的书[说服经典]名人的认同[说服经典]里根总统与天然花粉名人还不如“观念领导者”让第三者来当“证人”[说服经典]周围多数人的压力10.利用“怕买不到”的心理物以稀为贵[说服经典]咖啡杯为何被抢购一空害怕失去，又怕得不到[说服经典]“房子已经被人订购了”[说服经典]“都在找毕加索的画”定下明确的截止期限四、驾驭语言艺术的说服力11.让反对者连续说“YES”强调彼此一致的共同点[说服经典]列宁的说服把要说的话说对12.问题也是有力的说服工具让请求以问题的形式出现魔力句式说服法好的答案来自好的问题假定成交说服法[说服经典]假设的结果“末句放大”的心理作用[说服经典]语言的误会13.让对方进入一种入神的状态催眠有一种神秘的力量进入催眠世界的说服技巧[说服经典]用催眠激发人的学习欲望[说服经典]重复是一种力量14.话说在明处，意藏在暗处心理暗示——神奇的心理效应[说服经典]心理有病“暗示”在说服上的妙用式式精妙的暗示表达[说服经典]诸葛亮死于心理暗示[说服经典]第六枚戒指15.“听话”比“训话”更重要成也说话，败也说话[说服经典]推销大王吉拉德的教训做一个忍耐的听者[说服经典]一无所知的领导用“心”去倾听五、操纵选择过程的说服力16.选择越少，可以越快做出决定“选项少”优于“选项多”在两者之中做出选择[说服经典]“A和B，你想要哪一个呢？
”[说服经典]爱情的选择“二选一”将复杂变得简单[说服经典]卓别林的语言策略简化处理信息的过程17.不会选最高的。
也不会选最低的让次一级产品更具有性价比优势[说服经典]杀价的幅度在三分之一处成交18.先大后小的心理渐退说服法通过对比来影响人们的认知[说服经典]给“抠”门的老板设下一个圈套两难当中取其易19.先小后大的心理渐变无压力的屈从——先踏一脚入门[说服经典]“只要3分钟就够了”先试探，再出击六、克服惯性思维的说服力20.人是惯性思维的奴隶动者恒动，静者恒静习惯成自然的“路径依赖”鸟笼之外还有另外一片新天地[说服经典]补交税款凡事都有另一种可能[谠服经典]洛克菲勒的女婿21.兜个圈子去说服以曲为直，曲径通幽换个角度，别有洞天[说服经典]以定金为诱饵避对方所长，攻对方所短制造一个共同的“敌人”兜而不发，令对方自悟[说服经典]用双关法兜圈子[说服经典]用比照法兜圈子[说服经典]绕弯子去批评22.反其道而思之从问题的反面进行探索[说服经典]租房子指哪并不打哪——正话反说[说服经典]放大荒谬[说服经典]反话的“显微镜”作用逆反心理既是绝购，也会是接受[说服经典]反其道而行之将缺点化作卖点23.让对方自己说服自己让对方自己踢自己的球[说服经典]让对方帮你做决定瞄得准，才能射得准七、妙用非语言的说服力24.一次示范胜过一千句话耳听为虚，眼见为实亲身体验的影响[说服经典]“免费的午餐”25.你能用数字来证明一切“数字”对人具有一种魔力[说服经典]两则招生简章具体的数字最有说服力26.去模仿，绝对有效果大家都喜欢帮助像自己的人强调彼此的相似因素[说服经典]原一平的模仿术[说服经典]猴子的摹仿音乐对人情感世界的

影响

编辑推荐

《令人无法抗拒的心理说服》的特色，在于分析对方的心理需求、行为意识，从“心”去掌握优势，使你在任何时间、任何场合、面对任何人，都能比别人更敏锐，更正确地说服对方。

生活就像一场场说服竞赛，或者你说服对方，或者对方说服你。

相信《令人无法抗拒的心理说服》丰富的实例和各种技法必会对你的说服力有莫大助益，让对方无法说“不”，让对方对你“言听计从”。

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