

普
华
经
管

FBOOK
超级职场力系列

persuasion
超级说服力

权锡哲◎编著

人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

BOOK
超级职场力系列

超级说服力

权锡哲◎编著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

超级说服力 / 权锡哲编著. —北京: 人民邮电出版社, 2013.5

(超级职场力系列)

ISBN 978-7-115-31616-5

I. ①超… II. ①权… III. ①说服—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第071916号

内 容 提 要

本书以精练的文字和大量的图画生动讲解了说服心理、说服方法、说服力度、说服对象、说服情况、说服禁忌六个方面的内容, 提供了许多实用方法、技巧和注意事项。读者可以在较短的时间内系统掌握本书的要点, 并在工作中反复运用, 不断提升自己的说服力。

本书不仅适合企事业单位的读者阅读, 也适合即将走上工作岗位的准职场人士使用, 还适合作为企事业单位的培训用书。

超级职场力系列

超级说服力

◆ 编 著 权锡哲

责任编辑 姜 珊

执行编辑 包华楠

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号

邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

◆ 开本: 880×1230 1/32

印张: 4

2013年5月第1版

字数: 70千字

2013年5月北京第1次印刷

ISBN 978-7-115-31616-5

定 价: 29.00元

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

广告经营许可证: 京崇工商广字第0021号

第1章

说服需攻心为上 … 11

1.1 | 知其所知想其所想 … 12

1.2 | 迂回战术卸下防备 … 14

1.3 | 激发斗志善用激将 … 16

1.4 | 绵里藏针以柔克刚 … 18

1.5 | 争取同情以弱克强 ... 20

1.6 | 善意威胁以刚克刚 ... 22

1.7 | 赢得好感善用模仿 ... 24

1.8 | 以退为进欲抑先扬 ... 26

第2章

说服需方法得当 ... 29

2.1 | 瞬间优势第一印象 ... 30

2.2 | 信任搭建沟通桥梁 ... 32

2.3 | 眼观六路耳听八方 ... 34

2.4 | 吸引注意掌控全场 ... 36

2.5 | 轻重缓急收放得当 … 38

2.6 | 三明治法抑扬有方 … 40

2.7 | 图表演示生动形象 … 42

2.8 | 寻求一致以短补长 … 44

第3章

说服一定有力量 … 47

3.1 | 从容自信营造气场 … 48

3.2 | 话语铿锵激情飞扬 … 50

3.3 | 主动出击威慑对方 … 52

3.4 | 现身说法取信对方 … 54

3.5 | 有理有利征服对方 ... 56

3.6 | 以情动人感动对方 ... 58

3.7 | 精确数据赢得信赖 ... 60

3.8 | 故事案例胜过真相 ... 62

3.9 | 肢体语言施加影响 ... 64

第4章

说服务必分对象 ... 67

4.1 | 说服上司结果导向 ... 68

4.2 | 说服下属消除对抗 ... 70

4.3 | 说服同事双赢共享 ... 72

4.4 | 说服客户信誉至上 ... 74

4.5 | 对手面前收敛锋芒 ... 76

4.6 | 贵人面前落落大方 ... 78

4.7 | 高手面前不卑不亢 ... 80

4.8 | 朋友面前站对立场 ... 82

第5章

说服还要看情况 ... 85

5.1 | 谈判现场营造芬芳 ... 86

5.2 | 陷入僵局幽默救场 ... 88

5.3 | 突发状况不慌不忙 ... 90

5.4 | 木棍打蛇随棍而上 ... 92

5.5 | 要么演讲要么投降 ... 94

5.6 | 适时借助他人力量 ... 96

5.7 | 必要之时善意撒谎 ... 98

5.8 | 陷入绝境绝地反击 ... 100

第6章

说服十忌不可忘 ... 103

6.1 | 说服一忌胆小紧张 ... 104

6.2 | 说服二忌躲躲藏藏 ... 106

6.3 | 说服三忌晕头转向 ... 108

- 6.4 | 说服四忌杂乱无章 … 110
- 6.5 | 说服五忌隔靴搔痒 … 112
- 6.6 | 说服六忌拖沓冗长 … 114
- 6.7 | 说服七忌东张西望 … 116
- 6.8 | 说服八忌飞短流长 … 118
- 6.9 | 说服九忌得理不让 … 120
- 6.10 | 说服十忌反复无常 … 122

前言

这是一本总结书。全书集精华与经典于一体，取众方法技巧之长，在求证的过程中纠正，在提炼的基础上提升。

这是一本创新书。本书打破了传统图书的写作风格和阅读模式，深入浅出，图文并茂；条分缕析，逐级增效。

这是一本图解书。全书采用“文字+图示”的模式，文字讲述直截了当，图解图示生动形象。理解更容易，阅读更轻松。

这是一本工具书。全书有原理，有技巧，有方法，有引导。既有高度，又立足实务。读者可读、可学、可用。

这是一本您可以随时随地、随心所欲阅读的书。

您可以用6分钟浏览全书，也可以用60分钟细细品读；您可以用600分钟消化重点，也可以用6 000分钟举一反三。

我们尊重知识，也尊重您的时间。

我们能做的是：简单，经典，有效。

您需要做的是：对比，使用，提高。

这不是一本好书，您读过就会知道。

衷心希望您与我们分享您的宝贵意见和切身体验，我们将及时进行修订和完善。

在本书编写的过程中，毕春月、姜娣、聂俊珍、蔚星星、王涛、王海燕、肖杨等人给予了大力支持和帮助，王玉凤、王建霞、廖应涵、董芳芳、李苏洋、任玉珍负责各种图形的绘制，作者在此深表感谢。

persuasion
超级说服力

第1章

说服需攻心为上 … 11

1.1 | 知其所知想其所想 … 12

1.2 | 迂回战术卸下防备 … 14

1.3 | 激发斗志善用激将 … 16

1.4 | 绵里藏针以柔克刚 … 18

1.5 | 争取同情以弱克强 ... 20

1.6 | 善意威胁以刚克刚 ... 22

1.7 | 赢得好感善用模仿 ... 24

1.8 | 以退为进欲抑先扬 ... 26

第2章

说服需方法得当 ... 29

2.1 | 瞬间优势第一印象 ... 30

2.2 | 信任搭建沟通桥梁 ... 32

2.3 | 眼观六路耳听八方 ... 34

2.4 | 吸引注意掌控全场 ... 36

2.5 | 轻重缓急收放得当 ... 38

2.6 | 三明治法抑扬有方 ... 40

2.7 | 图表演示生动形象 ... 42

2.8 | 寻求一致以短补长 ... 44

第3章

说服一定有力量 ... 47

3.1 | 从容自信营造气场 ... 48

3.2 | 话语铿锵激情飞扬 ... 50

3.3 | 主动出击威慑对方 ... 52

3.4 | 现身说法取信对方 ... 54

3.5 | 有理有利征服对方 ... 56

3.6 | 以情动人感动对方 ... 58

3.7 | 精确数据赢得信赖 ... 60

3.8 | 故事案例胜过真相 ... 62

3.9 | 肢体语言施加影响 ... 64

第4章

说服务必分对象 ... 67

4.1 | 说服上司结果导向 ... 68

4.2 | 说服下属消除对抗 ... 70

4.3 | 说服同事双赢共享 ... 72

4.4 | 说服客户信誉至上 ... 74

4.5 | 对手面前收敛锋芒 ... 76

4.6 | 贵人面前落落大方 ... 78

4.7 | 高手面前不卑不亢 ... 80

4.8 | 朋友面前站对立场 ... 82

第5章

说服还要看情况 ... 85

5.1 | 谈判现场营造芬芳 ... 86

5.2 | 陷入僵局幽默救场 ... 88

5.3 | 突发状况不慌不忙 ... 90