

<<说服何必用力>>

图书基本信息

书名：<<说服何必用力>>

13位ISBN编号：9787121118890

10位ISBN编号：7121118890

出版时间：2010-10

出版时间：电子工业出版社

作者：王卓

页数：209

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>

<<说服何必用力>>

内容概要

说对一句话，让你赢得对方的尊重与好感！

说对一段话，使你成就个人的信心与行动力！

说服是一种强大的能力，可帮助我们破除人与人之间的距离感，消除因为误会和敌意带来的障碍和壁垒，让自己的意见得到充分的表达，使自己的才华得到完全施展。

本书旨在帮助读者学会利用说服的技能，在日常生活和职场中成为能够被人信任，并且充满魅力的人。

<<说服何必用力>>

书籍目录

第1章 说服初级班——说服的前奏 全面了解对方 构思有针对性的说辞 寻找合适的说话地点 制造说服的氛围 寻找双方的共同点 注意双方的共同利益 寻找双方的差异点 寻找对方的弱点 建立说服的信心 清除自身心理障碍第2章 说服中级班——打造一套说服的语言 说客套话的技巧 寒暄的技巧 称呼对方的技巧 说话强调重点的技巧 表达富有层次感的技巧 声音和语调把握的技巧 语言的停顿和节奏感的技巧 给对方发言机会的技巧 抓住沟通的机会的技巧 试探对方态度的技巧 说服的语言有力量的技巧 寻找说服关键词的技巧 旁敲侧击的技巧 向对方发问的技巧 说服是靠语言来进行的第3章 说服高级班——抚顺对方竖立的羽毛 握手的学问 用眼神告诉对方 学会用笑容表达 留心你的头部动作 运用脸部表情 恰当地运用手势 学会用你的身体表达 和对方保持合适的距离 拥抱带来温度第4章 说服无敌班——让对方的思维转个弯 说个故事 讲个实例 以情动人 抓住对方的情绪 利用对方性格做引导 以远景规划做引导 以利害关系做引导 适当给对方压迫感第5章 说服辅导班——因人而异，对症下药 说服你的上司 说服你的同事 说服你的下属 说服你的竞争对手 说服你的朋友 说服骄傲的人 说服保守的人 说服固执己见的人

<<说服何必用力>>

章节摘录

(1) 心理准备的方法是，根据不同的说服对象，在心理上做好各种规划和设想，对于可能出现的情况，对方可能采取什么样的态度，我们都尽可能想象和假设一下。尽量多想象几种可能性，以应付可能出现的出人意料的局面，有了这些相应的准备，内心至少不会慌乱，同时说服的信心也油然而生。

(2) 物质准备指的是，根据不同的说服对象、不同的说服场合，我们至少应该精心修饰一下我们的外貌，留意一下我们的衣着和服饰，整齐、体面的穿着容易使人产生自信，而一套廉价和带着褶皱的衣服会让人产生自卑感。

小说家茨威格曾和世界象棋冠军对弈，虽然没有获胜，但是他大胆锐利的棋风还是得到对方的肯定。有人问他为什么能在大师面前坚持那么久，茨威格说，因为我手上戴着一枚新戒指，看到它居然使我鼓起了勇气。

另外，还应当考虑是否应该准备一些相关资料，如一些相关的档案和材料等，这些素材会让我们在必要的时候有理有据、有条不紊。

.....

<<说服何必用力>>

编辑推荐

《说服何必用力》：说服别人是一种口才，也是一种自我表达，其中既体现了人生的经验和智慧，也是人格和品质的展现。

说服是一种强大的能力，可帮助我们破除人与人之间的距离感。消除因为误会和敌意带来的障碍和壁垒，让自己的意见得到充分的表达，使自己的才华得到完全施展。

从基础班到进阶班，彻底解析说服的每个细节，完全分析有关说服的知识与方法，让你出口即受人认同；让你成为众人信任的中心。

成为一个充满魅力的人！说对一句话，让你赢得对方的尊重与好感！说对一段话，使你成就个人的信心与行动力！说服前奏曲 说服和被说服，是一次智慧、语言和意志的较量。

作为说服者，做好说服对手前的各种准备，未雨绸缪是非常必要的。

打造一套说服的语言 说服是靠语言来进行的。

语言运用合理、准确、丰富多彩是说服的基本功。

抚顺对方竖立的羽毛 在说服当中，恰当的眼神、动作、表情、姿态能增加表达的魅力，达到语言无法表达的效果，使对方消除骄傲和戒备，对你产生好感。

让对方的思维转个弯 在说服当中，选用一些技巧，旁敲侧击，曲折迂回，能使对方放弃固执的思维，认同你的观点。

因人而异。

对症下药 根据说服对象的身份、背景、性格、个人喜好等因素，运用具体的说服方法。能达到理想的说服效果。

<<说服何必用力>>

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>