

<<说服天下>>

图书基本信息

书名：<<说服天下>>

13位ISBN编号：9787506442060

10位ISBN编号：750644206X

出版时间：2007-4

出版时间：中国纺织

作者：凌志

页数：216

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>

<<说服天下>>

内容概要

本书以“说服与被说服”为主线，以国与国之间，企业与企业之间、人与人之间的交往为内容，用发生在各种场合的说服故事，教给世人一系列实用有效的原则、方法与技巧，为读者提升个人的说服能力提供较大的帮助。

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，如何做个推销大师，如何因势利导，如何成为真正的谈判家。

本书是一本有关说服和谈判的通俗读物，适合广大年轻读者。

<<说服天下>>

书籍目录

前言 世界属于说服高手第一章 谈判家 最聪明的说话人第二章 滴水不漏 择时择地择方向第三章 攻心术 满足人性的饥渴第四章 万人敌 三寸之舌, 强于百万雄兵第五章 舌战群英 把握均势, 百战百胜第六章 勇气 狭路相逢勇者胜第七章 推销大师 向每一个人推销第八章 说服力 迅速让别人相信自己第九章 因势利导 最小代价达成目标

<<说服天下>>

章节摘录

版权页：气质修养我们与人相处时，有些人虽然话不多，但我们却喜欢和他待在一起，因为他能让你感到轻松愉快；有的人逢人便滔滔不绝，夸夸其谈，这不但不让我们喜欢，反而令我们十分厌烦，总想与之拉开一段距离。

有的公司员工干部精诚团结，公司搞得红红火火，他们尊敬自己的领导，情愿鞍前马后效劳；有的公司，员工干部工作不积极，互相扯皮，人心涣散，致使工作无法开展。

出现这些不同情况的原因是什么呢？

这主要就是人的素质和修养问题。

有时我们确实能感觉到，有一种人，无论出现在哪里，都立即成为众人瞩目的焦点，即使他们不言语，就那么站着或坐着，也带给人一种特别的感觉和深刻的印象，甚至还能令人毫无保留地对他产生信任感。

周恩来总理，就是这样一位具有独特领袖气质的人。

只要是周恩来总理出现的场合，每一个人都能感受到他那无形的魅力和形象中透露出的威严。

他那风趣幽默的谈话，和蔼可亲的微笑，亲切的问候，都令人感动至极。

而伟大领袖毛泽东的形象气质，更是天生的领袖风度，许多外国朋友都以曾亲眼目睹其风采而倍感荣幸。

气质的好坏与外貌漂亮与否并没有直接的关系。

关键是看你能否通过自己的面部表情、形体动作、语言等展示出你迷人的个性气质。

真正能打动人的是气质，而不是漂亮的外貌。

在实际生活中，有的人谈吐精神抖擞，情感丰富，口若悬河，表情自如，显示出超人的才干和气质，博得了听众的喜爱和青睐；有的人窘迫不安，语无伦次，面部表情麻木，手足无措，让人大失所望。

这两种不同的气质可以说是截然不同的。

<<说服天下>>

编辑推荐

《最靠谱的日常实用强心书 说服力》编辑推荐：说服别人，就为自己赢得机遇，赢得朋友，赢得支持。
说服不了任何人，就意味着你在这个社会上玩完了。
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；你部得说服别人世上所有的运气，都在你得体的表达之中。

<<说服天下>>

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>