

<<说服PERSUASION影响他人是一种>>

图书基本信息

书名：<<说服PERSUASION影响他人是一种艺术>>

13位ISBN编号：9787509204979

10位ISBN编号：7509204976

出版时间：2009-3

出版时间：中国市场出版社

作者：詹姆斯·博格

页数：246

译者：冯(日韦)

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PERSUASION影响他人是一种>>

内容概要

本书是作者多年来在广告业、销售、市场营销和新闻业的经验积累，都有实证支撑。因为都是试用过或检验过的技术，目的就是通过展示在现实生活中如何应用来简化说服过程。这本书将展示如何令人信服地让别人接受你的观点和如何有效“读懂”别人的思想。通过这些技能、技巧的应用，让你的说服能力更强，让人们更容易接受你的想法。

本书中提到的说服概念完全是积极意义的。它不仅有益于你自己，也有利于和你交往的人。你不会每次都成功，但通过磨练这些技能和你的自我意识，你会发现成功概率大大增加，并形成了良好的人际关系。

<<说服PERSUASION影响他人是一种>>

书籍目录

说服他人才能成功

1 说服的力量

共情和真诚如何为你创造奇迹

2 做一个善于倾听者

为什么倾听如此重要

3 请注意

保持注意力

4 注意你的身体语言

如何读懂别人的非语言信号并发出正确的回应

5 记忆力奇迹

拥有强大记忆力的影响及如何提高你的记忆力

6 心理语言学的力量：让词语为你的成功助一臂之力

成功取决于在合适的时机表达合适的内容

7 电话传心术(心灵感应术)

学会把电话作为工具为你创造有利条件并更好地了解具体场景

8 为双方的利益进行谈判

为了取得最好的结果，理解相关的心理状态

9 难于相处的人们

他们是谁？

10 性格谱

如何识别不同性格特征的人及相处之道

附录：咖啡休息区问题答案

编后记

章节摘录

更深入地了解对方，和对方的沟通更融洽，压力也更小，你变得更加得心应手。而人们也更喜欢你。

一不小心，你变得更有说服力了。

另外还有一点需要指出，不管是男性或女性，微笑只会牵动一块儿肌肉，而其他脸部表情却会牵动各处的很多块儿肌肉。

和身体语言相关的姿势 当你闷闷不乐时，你仍然可以笑脸相迎。

但我们难以控制的是我们的身体姿势和后面章节要谈到的声调、语气。

眼神交流 眼神交流对于建立良好的人际关系也是特别有效。

当我们看着对方的时候，他们也意识到得到了我们的注意。

所以它确定了交流的基本方向.其重要性

媒体关注与评论

“必须承认，就如何说服别人站到你的队伍中来。
这本书已经说服了我。

”——休·劳雷（Sue Lawley），BBC电台和电视节目主持人 “这是一本应用很方便、可读性很强的关于如何说服他人的指南性读物。

作者说服我看一看。

天哪！

写得真好。

”——杰里米·文（Jeremy Vine），泰晤士报 “一次充满睿智的快节奏的旅行……这本书里真有看头。

”——边缘杂志（Edge magazine） “这本书的观点精准，值得一看。

”——詹姆斯·赖利博士（Dr James Rieley），每日电

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>