

<<说服你没商量>>

图书基本信息

书名：<<说服你没商量>>

13位ISBN编号：9787802221543

10位ISBN编号：7802221544

出版时间：2006-11

出版时间：7-80222

作者：吕叔春

页数：238

字数：187000

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>

<<说服你没商量>>

内容概要

说服不一定要口若悬河，滔滔不绝，它可长可短，可多可少；可以精悍，也可以木讷；可以理直气壮，也可以面带委屈。

其中关键在于说服时要话中暗藏玄机，能在片言只语中把精妙的道理清晰地表达出来，并且让听者心悦诚服，让人体会到你的用心，进而接受你的要求。

本书通过大量事实，悟透其间说服的心机，短小精悍，引人深思，可以让你尽快地掌握说服的各种技巧。

<<说服你没商量>>

书籍目录

第一章 说服不压服，站在对方的立场上思考 1 站在对方的立场上去说服 2 把“对方需要什么”作为思考的起点 3 将心比心，现身说法 4 巧用“我也是”效应改变反对意见 5 说服要找到共同的赞同点 6 对方的喜好是说服的充分理由 7 往对方脸上贴金 8 想说服就不要怠慢“上帝” 9 先满足别人，再满足自己 10 站在对方立场上说服的六大妙计第二章 攻心为上，以情服人 1 劝说，情理交融打动对方 2 做足“情”字文章，曲线说服他人 3 眼泪攻心术，说服他人的极端手段 4 让你的说服更具人情味 5 说服大忌：不讲情面，生硬无情 6 柔竹能敌劲风，柔情能服顽敌 7 晓之以理时，莫忘动之以情 8 说服不在话多，有情效果则灵 9 “真情告白”，令人耳目一新第三章 说服以理为先，有情更要有理第四章 说服藏玄机，四两也拨千斤第五章 屡败屡战，说服绝处逢生第六章 成功的拒绝，就是一种说服第七章 傻中透精，总比自作聪明强第八章 剑走偏锋，出奇制胜说服人第九章 说服不仅是嘴上功夫

<<说服你没商量>>

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>