

<<说服力>>

图书基本信息

书名：<<说服力>>

13位ISBN编号：9787220073274

10位ISBN编号：7220073275

出版时间：2007-1

出版时间：四川人民出版社

作者：拉克哈尼

页数：208

字数：140000

译者：答洁

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>

<<说服力>>

内容概要

你知道吗？

最有说服力的事件的结果早在你说话之前就注定了。

在商业中，说服是销售、营销和谈判中诸多环节的关键。

本书揭示了当今商界人士说服艺术中最有效的技巧。

虽然是集中于商业领域，但是，这些说服原理亦可简便易行地成功运用于你的个人生活中。

在这本书里，拉克哈尼告诉你如何在常见的商业挑战中应用被证明了的说服原则。

在这里面你可以看到：一张从头到尾的说服过程图解；一整套的说服工具和一幅如何使用它们的蓝图；十七种特定的为闪电快说而量身定做的说服策略；一个说服方程式；六项说服准则；三十天成为说服专家的步骤……本书应用有力的科学证据来支持它的理论，引用著名脑科学家、心理学家、有影响的高级职业者的观点，使用了很多在销售、广告词创作、广告、谈判和私人交际中的说服实例，向你展示如何向你的听众用简单的步骤引向你所期待的结果。

如果你已经成功，你可能以前已经无意识地使用了这当中的其中一些说服技巧。

但是，本书将会指导你达到说服能力上的急剧提升。

想象一下你将会何等成功，一旦你知道了如何有策略地一步一步有方法地、有效地击倒天然的障碍，提升接受感和接受欲并把前景引向正确的结果——你所期待的结果。

<<说服力>>

作者简介

作者：(美)拉克哈尼 译者：答洁 等

<<说服力>>

书籍目录

前言序言致谢第1章 操控第2章 说服第3章 个性——无形的说服者第4章 权力和信任的转移第5章 讲述故事第6章 大量智言第7章 渴望去相信第8章 亲近第9章 专享权和可得性第10章 激发好奇心第11章 建立联系第12章 授权许可第13章 快速说服第14章 说服公式第15章 说服力销售第16章 说服力谈判第17章 电子传媒说服大众第18章 掌握说服艺术——如愿以偿的艺术有助于说服的资源推荐阅读书目购买本书的宝贵免费礼物

<<说服力>>

章节摘录

书摘一张从头到尾的说服过程图解，一整套的说服工具，十七种特定的为闪电快说而量身定做的说服策略，三十天成为说服专家的步骤。

你知道吗？

最有说服力的事件的结果早在你说话之前就注定了。

你可能懂得如何去销售，但是，你可能从来没有被教过如何进行说服。

在本书中，说服专家达夫·拉克哈尼将说服过程分解为极易使用的步骤。

你将不仅会学到如何去说服，而且，会学到潜藏在说服后面的生物与心理学原理。

戴夫已经揭示了世界上最有力的说服家的秘密。

本书是一个循序渐进的向导，告诉你如何面对面、在文字中、在电话中或者任何其他场合改变对方想法、深刻影响对方并说服对方。

这本书将说服变得如此简单，并且可以预见，本书可能是史上最危险的说服类图书……尤其是当它被你用在竞争中时。

——麦克·里特曼，“通向成功公司”总裁、《与百万富翁对话》作者之一戴夫·拉克哈尼在本书中告诉你关于说服术你所必须了解的全部。

它写得极有挑衅性，不过，也极其清楚。

而且，它必将在增加你的银行账户收入时也开阔你的视野。

我极力推荐本书。

在阅读本书时，请系好你的安全带，因为它会将你带入一个惊心动魄的旅行！

——杰伊·康拉德·莱文森，《游击销售》系列丛书作者戴夫·拉克哈尼是少数知悉说服艺术的人，他擅长说服过程分解以便任何人都能理解并应用它。

我极力向任何想提高他们销售、营销、广告或谈判能力的人推荐这本书。

——切特·霍姆斯，《财富》500超级战略家之一。

伙计，请说得有说服力些。

虽然我不喜欢他本人，但戴夫说服了我阅读并评价本书。

——布莱恩·帕克，《百万置业频道》作者很少有书将自己所推销的东西付诸实践，戴夫·拉克哈尼用这本使人满意的、有力的书打破了这个窠臼。

——约翰·克耐姆先恩，《推动销售》作者

<<说服力>>

媒体关注与评论

书评一张从头到尾的说服过程图解，一整套的说服工具，十七种特定的为闪电快说而量身定做的说服策略，三十天成为说服专家的步骤。

你知道吗？

最有说服力的事件的结果早在你说话之前就注定了。

你可能懂得如何去销售，但是，你可能从来没有被教过如何进行说服。

在本书中，说服专家达夫·拉克哈尼将说服过程分解为极易使用的步骤。

你将不仅会学到如何去说服，而且，会学到潜藏在说服后面的生物与心理学原理。

戴夫已经揭示了世界上最有力的说服家的秘密。

本书是一个循序渐进的向导，告诉你如何面对面、在文字中、在电话中或者任何其他场合改变对方想法、深刻影响对方并说服对方。

这本书将说服变得如此简单，并且可以预见，本书可能是史上最危险的说服类图书……尤其是当它被你用在竞争中时。

——麦克·里特曼，“通向成功公司”总裁、《与百万富翁对话》作者之一 戴夫·拉克哈尼在本书中告诉你关于说服术你所必须了解的全部。

它写得极有挑衅性，不过，也极其清楚。

而且，它必将在增加你的银行账户收入时也开阔你的视野。

我极力推荐本书。

在阅读本书时，请系好你的安全带，因为它会将你带入一个惊心动魄的旅行！

——杰伊·康拉德·莱文森，《游击销售》系列丛书作者 戴夫·拉克哈尼是少数知悉说服艺术的人，他擅长说服过程分解以便任何人都能理解并应用它。

我极力向任何想提高他们销售、营销、广告或谈判能力的人推荐这本书。

——切特·霍姆斯，《财富》500超级战略家之一。

伙计，请说得有说服力些。

虽然我不喜欢他本人，但戴夫说服了我阅读并评价本书。

——布莱恩·帕克，《百万置业频道》作者 很少有书将自己所推销的东西付诸实践，戴夫·拉克哈尼用这本使人满意的、有力的书打破了这个窠臼。

——约翰·克耐姆先恩，《推动销售》作者

<<说服力>>

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>