

<<一分钟攻心说服术>>

图书基本信息

书名：<<一分钟攻心说服术>>

13位ISBN编号：9787506428460

10位ISBN编号：7506428466

出版时间：2004-1-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：杰夫

页数：242

字数：150000

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>

<<一分钟攻心说服术>>

前言

前言 人们在社会交往中是相互影响的。你怎样利用行之有效的方法和技巧去说服和改变他人的思想、态度和行为，这是一个人们经常遇到的现实问题。

社会学家认为：人们争论的结果十有八九是，双方都更加相信自己的观点是正确的。实际上在争吵中是没有胜利者的。

即使你在争吵中占了上风，你伤了他的自尊心，他会更加恼火，不会放弃自己的初衷。因此，在争论中你的意见可能是正确的，但对改变一个人的看法却是徒劳的。

那些专横的管理者，喜欢吹牛的推销员，总爱唠叨的父母和固执已见的男女都应该明白：人们是不愿改变自己愿望的。

对于

<<一分钟攻心说服术>>

内容概要

人们在社会交往中是相互影响的。

你怎样利用行之有效的方法和技巧去说服和改变他人的思想、态度和行为，这是一个人们经常遇到的现实问题。

本书提出了一系列说服他人的方法和技巧。

从不同的角度和层次告诉你，怎样争取他人赞同你的观点，怎样改变他人的看法，怎样让对方放弃唱反调的意念等。

只要你巧妙地运用这些方法，就能够处理好与他人的关系，使你的事业走向成功。

<<一分钟攻心说服术>>

书籍目录

第一章 争取他人赞成你观点的说服术 1.在争论中不抢占上风 2.在什么情况下容易树敌并如何避免 3.如果你错了就要承认 4.说服人的方法 5.苏格拉底的秘密 6.要让对方把话讲完 7.怎样使人与你合作 8.帮你得了神奇效果的原则 9.每个人都希望什么 10.大家都欢迎的态度 11.电影和电台能这样做，你为什么不能呢？

第二章 改变人们看法的说服术 1.指出他人的缺点时应从何说起 2.怎样使被批评者乐意接受意见 3.首先说自己的错误 4.谁也不喜欢命令 5.给人维护自己面子的机会 6.如何鼓励人成功 7.努力为人树立好的名誉 8.努力表明缺点容易克服 9.怎样使人乐意做你希望他去做的事

第三章 诱导对方进入圈套的说服术 1.使对方接受的说服术 2.激怒对方，使之说出真心话的说服术 3.隐瞒自身缺陷的说服术 4.以说话和动作的速度赢得主动权的说服术 5.以选择为前提，阻断对方的举棋不定 6.“最后摊牌”说服术 7.突然的沉默，使对方陷入圈套 8.对失误若无其事的说服术 9.背离“阻止的期待”反获成效的说服术 10.巧妙运用理论的说服术 11.虚拟失败以防止真正失败的说服术 12.善意地批评对方而获信赖感的说服术 13.以说话的神态来取胜的说服术 14.指桑骂槐指责对方的说服术 15.转移对方注意力的说服术 16.阻止对方找借口或推卸责任的说服术.....

<<一分钟攻心说服术>>

章节摘录

3. 隐瞒自身缺陷的说服术 在商店内有些商品上系有“谨防假冒”的牌子，顾客便认为该商品货真价实，高兴地将它买下，事后发觉竟是假货。

同样，路边的商贩，卖的是假冒伪劣产品，他们却一本正经地向顾客说：“唉！世风日下，最近有很多的假冒品，真是使人防不胜防，你们以后买东西千万得小心！”

于是许多主妇便信以为真地买下了商贩的假货。

这种作法的要点，就在于抓住了一般人的心理。

通过说别人的坏话，闭口不谈自己，让人产生一种心理错觉，认为说话者不是“坏人”。

他们就利用这种人性的弱点，使人上当受骗。

现在这种

<<一分钟攻心说服术>>

编辑推荐

怎样利用行之有效的方法去说服与改变他人的思想、态度和行为，是一门高超的口才艺术。《一分钟攻心说服术：告诉你最简单最实用的说服他人的方法与技巧》将告诉如果做到。

<<一分钟攻心说服术>>

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>