

<<你就是说服高手>>

图书基本信息

书名：<<你就是说服高手>>

13位ISBN编号：9787506433327

10位ISBN编号：750643332X

出版时间：2005-5-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：吕叔春

页数：236

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>

<<你就是说服高手>>

内容概要

口才每个人多少都具备一点，但说服口才并非人人都有。巧妙地说服是有准则、有技巧、有章可循的。准确得体、巧妙恰当的游说，让人听后如沐春风，能轻松地达到说服的目的。随着社会的发展和进步，“自我推销”变得更为必要，因此，说服口才对每一个想要实现自我价值和取得成功的人来说，已是一项不可或缺的要素。

<<你就是说服高手>>

作者简介

吕叔春，毕业于中国人民大学中文系，著有《读史有心得》、《窃笑红楼》、《李嘉诚做大的12字箴言》等作品，现任某杂志主编。

<<你就是说服高手>>

书籍目录

第一章 说服是语言沟通的最高境界 一、了解对方是说服对方的基础 二、循序渐进，充分诱导 三、说服别人一定要有耐心 四、说服别人的四大步骤 五、说服别人的六大基本方法 六、提高说服力的七大窍门 七、说服别人的六大策略 八、说服对方要切中对方要害 九、说服对方攻心为上 十、说服前要组织好开头几句话 十一、让对方明确感受到危机所在 十二、利用同步心理进行说服 十三、增强规劝的说服能力 十四、从一开始就让对方说“是” 第二章 发挥语言的魅力 一、说好第一句话 二、给对方足够的自尊 三、迂回前进，曲言婉至 四、倾听；做一个会听话的人 五、记住，会说并不代表会说服 六、驾驭你的谈吐 七、话多不如话好 八、要巧妙把握说服的时机 九、见好就收，适时结束 十、劝要动之以情且晓之以理 十一、劝架：一碗水要端平 十二、用巧语浇灭对方的怒火 十三、说服要看准对象找准时机 十四、从对方得意的事情说起 十五、以鼓励和表扬易说服对方 十六、拉近心理间距，消除双方陌生感 十七、对不怀好意的人，该回击时就回击 十八、操纵语言的十大原则 第三章 说服不压服才能让人心服口服..... 第四章 说服是辩论坛上的一把利剑 第五章 说服是成功推销的第一要诀 第六章 说服是商务谈判的最终目标 第七章 拒绝是另一种说服 参考文献

<<你就是说服高手>>

媒体关注与评论

书评说服能给你带来快乐；说服能决定你的地位；说服能为你赢得财富。

你想成功地说服你的同事、上级、客户及对手吗？

你想在自我推销时脱颖而出继而实现自我价值吗？

相信在你认真读完本书之后，你的说服能力将会大幅度地提升，你将成为一个说服高手。

<<你就是说服高手>>

编辑推荐

说服能给你带来快乐； 说服能决定你的地位； 说服能为你赢得财富。
你想成功地说服你的同事、上级、客户及对手吗？
你想在自我推销时颖而出继而实现自我价值吗？
相信在你认真读完本书之后，你的说服能力将会大幅度地提升，你将成为一个说服高手。

<<你就是说服高手>>

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>