

<<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：9787506448000

10位ISBN编号：7506448009

出版时间：2008-4

出版时间：中国纺织出版社

作者：杰夫 主编

页数：252

字数：160000

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>>

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 说服别人的基本功 1.说服之前先了解对方 2.说服要有耐心 3.说服的话要值得听 4.不同的人不同的说服方式 5.调节说服气氛 6.打消对方的防范心理 7.说服要有力度 8.不到最后绝不放弃

第二章 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.帮你取得神奇效果的原则 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?

第三章 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.怎样使人乐意做他希望他去做的事

第四章 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 17.晓以大义使对方入圈套的说服术 18.抓住对方的弱点予以驳斥的说服术 19.假设第三者来改变对方态度的说服术

第五章 使对方无意变为有意的说服术

第六章 让对方失去唱反调意念的说服术

第七章 使对方自动收回自己要求的说服术

第八章 利用心理空隙使其有口难辩的说服术

第九章 恩威并用使对方就范的说服术

第十一章 迂回操纵对方的说服术

第十二章 让上司同意你观点的说服术

第十三章 让下服从你指令的说服术

第十四章 让朋友接受你意见的说服术

第十五章 让恋人接受你爱情的说服术

第十六章 让客户接受你推销的说服术

第十七章 怎样增强你的说服力

<<一分钟攻心说服术>>

章节摘录

第一章 说服别人的基本功 在我们的周围，经常会看到有些人就某一事情在说服别人的时候语无伦次，喋喋不休，而他要说服的对象却一头雾水，不明其所以然。词不达意和过多的言辞，不但不能说服对方，反而会令对方更加厌烦。

而另一些人围绕一个主题旁征博引，以小见大，以浅喻深，虽口若悬河，但言辞中既照顾到说服对象的特殊地位和心理，顾全面子，又能让对方快速理解自己的意图，有效打消其逆反心理，通过自己有条理、层次分明的语言，令倾听者心服口服。

由此可见说服是需要能力的。

“说服”是一门让人们认同你的观点、展示

<<一分钟攻心说服术>>

编辑推荐

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己见的男女都应该明白：人们是不会轻易改变自己愿望的。

对于他们不愿意的事情，一定不要强求。

但如果你对他们以礼相待并讲究说服的策略，那么你是可以通过说服去改变他人，使其在思想与行为上与你保持一致。

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>