

<<史上最强的说服术>>

图书基本信息

书名：<<史上最强的说服术>>

13位ISBN编号：9787509321423

10位ISBN编号：7509321425

出版时间：2010-11

出版时间：中国法制出版社

作者：王珺之

页数：183

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>

<<史上最强的说服术>>

内容概要

本书从心理学的角度，全面详尽地介绍了说服的技巧和方法。

包括：如何抓住对方的心理需求，找到对方的“死穴”，彻底从“心”去掌握优势，于无声处听惊雷。

用自信、有魅力的方法让对方高高兴兴地收回他的“不”字。

本书通过生动的案例分析和切实可行的方法，告诉你怎样探寻人的本性，怎样走入对方的内心，怎样充满自信与魅力，进而做到“一针见血”地发问，让对方的“不”变成是“是”，最后怎样让对方百口莫辩！

本书的主要目的是，帮助你唤醒内心深处本能的说服意识，提高你的说服技巧。让你快速恢复说服能量，在众人面前更加自信。

<<史上最强的说服术>>

作者简介

王珺之，中国就业促进会大学生就业指导专家。

人力资源和社会保障部中国就业培训技术指导中心1+N项目特聘讲师，管理咨询专家。

有15年职业经理人经验，曾担任数十家企业的高级顾问。

著有《初涉职场的八堂必修课》、《行政管理岗位就业实训教程》、《高管秘书岗位就业实训教程》、《财务文书写作与管理制度范本》、《餐饮企业的盈利模式》、《零售企业的盈利模式》、《抱怨不如改变》、《十大管理误区》、《世界大师智慧》丛书等。

<<史上最强的说服术>>

书籍目录

第一章 洞悉人的本性 主动向对方展示热情 英雄难过“美言”关 低姿态，高回报 暗示的力量 同理心的应用 条纹衬衫里的秘密第二章 悄悄偷走对方的心 用情感叩开心门 不要看不起说闲话 人人都是“顺毛驴” 一句话决定成败 给“异议”一个商量的余地 面子是个大事第三章 别丢了你的矩阵图 不自信的人请走开 善待“注意力” 秘密催眠你 你的矩阵图 告别垃圾想法第四章 “一针见血”的发问 “因为”的妙用 让问题具有“杀伤力” “为什么”不能轻易说 提问带给你的八大优势 提问必知的十大技巧第五章 让“不”变成“是”的截拳道 他说“不”是有原因的 一开始就让对方说“是” 引导对方说“是” 由女性购物想到的第六章 让对方有口难辩的七种绝技 激怒他的羞耻心——激将法 和弱点牵手——触痛法 肢体语言+口述>2——肢体法 正话反说的能力——转换法 用眼神倾听——视线法 他最喜欢什么——共鸣法 勇敢说“不”——拒绝法第七章 做个有魅力的说服者 微笑带来好运 有内涵者的一天 表情是无言的说服 我为谁而来 懂分寸也是一种美 塑造受欢迎的语调 关于场合的经典故事第八章 说服他人的柔术 给自己沉默的权利 A or B?

A=B!

你有饵对方才会有鱼 守不住的盾牌第九章 那些名人告诉我们的 戴尔·卡耐基——说服戏剧化 林肯——永远有话可说的总统 毛泽东——勇于示弱的主席 马克·吐温——幽默向左，讽刺向右 本杰明·富兰克林——驴是议员，猪是绅士参考书目

<<史上最强的说服术>>

编辑推荐

《史上最强的说服术》：史上最强说服术目的：第一，直取对方的内心深处；第二，说话精准到位；第三，并不在明处驳倒对方。

史上最强的说服术重点：走进对方的内心，用自信、有魅力的方法让对方高高兴兴地收回他的“不”。

史上最强的说服术特点：抓住对方的心理需求，找到对方的“死穴”，彻底从“心”去掌握优势，于无声处听惊雷般完成任务。

史上最强的说服术关键：告诉你怎样探寻人的本性，然后怎么走入对方的内心，怎样充满自信与魅力，进而做到“一针见血”地发问，让对方的“不”变成“是”，最后怎样让对方百口莫辩！

史上最强的说服术告诉你：不要把《史上最强的说服术》想得那么深奥，它就是存在于我们内心很久的秘密，只是由于太久没有抖出来，以至于你都忘记了自己也有如此强大的能力。

但它的确能够由浅入深、由表及里地逐渐唤醒你的说服意识，提高你的说服技巧，让你的说服能量急速恢复，面对众人时更加自信！

说服高手绝不公开的心理秘笈 让人无法说NO的顶级攻心话术

<<史上最强的说服术>>

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>