

<<你是最棒的说服者>>

图书基本信息

书名：<<你是最棒的说服者>>

13位ISBN编号：9787801950277

10位ISBN编号：7801950275

出版时间：2004-02

出版时间：九州出版社

作者：费墨

页数：249

字数：280000

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>

<<你是最棒的说服者>>

内容概要

我国有名谚语：“有理不在声高。

”这并不是说凡是发怒的人，看法都是错误的，而是说他根本不懂得如何表达自己的见解。

讨论的原则是：运用无可辩驳的事实及从容镇定的声音，努力不让对方厌烦，不迫使对方沉默而达到说明对方的目的。

沉默是金。

但如果你在说服别人的过程中让对方沉默了，那么，你也就失去了“金”。

最有效的说服，就是能够让对方不知不觉地产生参与感。

遇到不讲理的对手，就更需要讲理。

沟通的目的不在于说服对方，而在于寻找双方都能够接受的方法。

说服他人，使他人相信自己并产生行动是我们在日常生活中经常遇到的。

无论是交友还是工作，无论是商品推销还是谈判协商，都离不开说服和引导。

因此掌握说服人的语言艺术，也就成为我们每个人必备的能力之一。

具有良好的口才，说服能力强的人，必然是现代社会中的活跃人物。

说服别人的口才是一门技术，也是一门艺术。

能干的企业家必须具备这门技术。

说服固然要以正确的思想为前提，但技巧也是极其重要的。

前苏联教育家加里宁说：“有人会想，说服的内容，从技巧不同的人嘴里说出，得到的效果是完全不同的。”

《你是最棒的说服者》通过大量贴近生活的事例和精炼的要点，从说服长辈或上司、说服下属或孩子、说服朋友或同事、说服恋人或爱人、改善沟通技巧以提高说服能力、这样忠告别人最容易接受、轻松说服客户和说服别人接受你的推销等9个方面，生动而具本地讲述了提高说话水平，增强说服能力的具体方法和实用技巧。

<<你是最棒的说服者>>

书籍目录

第一章 说服长辈或上司 迂回说服比单刀直入效果更好 采用反问的方式 说服长辈也要有耐心 选择在上司情绪好的时候说服他 给他借口 借喻说服法 借用更高身份的人的名义 请有身份的人帮自己进言 步步紧逼软缠硬磨 以磅礴气势给予对方强烈刺激 在给上司提建议前应做好充分的准备 让上司在多项建议中作出选择 把对领导的批评隐藏在玩笑背后 在求职过程中成功地进行自我推销 面对异议成功推销自己的技巧 抓住上司的兴趣,推销自己 平时强化能力,给上司留下好印象 大胆地向领导争取自己应该得到的利益 成功地说服老板给你加薪 巧言推托领导委托的某些事

第二章 说服下属或孩子 先说服自己才能说服别人 在对于听者适合的水平上谈话 你说话具有说服力的十项提示 让下属无条件地服从你的命令 让你的建议变成下属的 央求不如婉求,劝导不如诱导 通情达理别人才容易接受 有效批评下属的技巧 通过暗示巧妙地训导下属 批评下属而不给对方造成伤害 将批评的话以适合对方心理承受的方式表达 使用“三明治”批评方法 作出向下属请教的样子 有效说服固执的员工 对不同的下属采用不同的批评方式 学会拒绝员工的某些要求 说服打算跳槽的优秀员工留下来 化解与员工的矛盾,让他佩服你 努力变反对者为支持者 用事实充实大道理,让对方变被动接受为主动反思 尽量用肯定的信息 说服孩子,偶尔可采用“善意的谎言”

第三章 说服朋友或同事 有效说服朋友的简便技巧 要说服朋友,必须先透彻了解对方的意见 让对方处在你的位置 站在对方立场上看问题 反复劝说效果好 把更多的时间花在倾听上 面对不拘小节的人 在辩论中让别人接受你的意见 掌握争论的主动权,使对手处于不利的地位 成功地说服朋友帮你办事 说服已发达的朋友帮助你 面对“冷遇”说服朋友给你帮忙 劝说朋友消除怒气 对朋友进行得体的安慰 对朋友不必百依百顺 妥善地拒绝朋友 使别人有面子地接受拒绝 恰到好处地拒绝同事的邀请

第四章 说服恋人或爱人 第五章 改善沟通技巧以提高说服能力 第六章 这样忠告别人最容易接受 第七章 在谈判中说服别人 第八章 轻松说服客户 第九章 说服别人接受你的推销

<<你是最棒的说服者>>

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>