

<<绝对说服100招>>

图书基本信息

书名：<<绝对说服100招>>

13位ISBN编号：9787507418354

10位ISBN编号：7507418359

出版时间：2007-1

出版地：中国城市

作者：郭晨曦

页数：270

字数：221000

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>

## <<绝对说服100招>>

### 内容概要

这是一本直捣核心的说服指南，它向你提供经过验证且有效的方法，帮助你的技巧地成功推销自己和自己的构想，让你无论在和主管交谈，或是与客户谈判时，都能无往不胜、无坚不摧！

说服是一种能力，是一种智慧，也是一种力量。

说服是我们为人处世的一项重要内容，贯穿于学习、生活、工作的点点滴滴，广义上说，现实中的任何一次与人的接触、沟通、发展关系，都是一种说服。

说服别人虽难，但是通过日常的经验总结与实践，我们归纳出一套较好的方法。

那就是运用人格、思想、智慧、计谋、利益等去打破对方的心理防线，在表面、心理上“套”住对方，让对方认识到我们的意见与建议不是可怕的，是可以接受的。

<<绝对说服100招>>

书籍目录

序言第一章 表面上套住对方 1.提高对方聆听的兴趣 2.给对方真心的赞赏 3.顺着对方的心思说 4.说得好不如说得巧 5.多说对方熟悉的事 6.“高帽子”的确有作用 7.多让对方说“是” 8.多说好话不吃亏 9.立即进入角色 10.迎合对方的兴趣 11.多用启发式语言 12.时刻不忘目标 13.看对了人,才知道该说什么话 14.尽快使对方明白你的意思第二章 心理上打动对方 15.把话说到别人心里 16.说服中的攻心战术 17.扭转对方心理的乾坤 18.让对方感受到激情的力量 19.使对方不自觉地表示赞同 20.不要计较对方不重要的小要求 21.入情入理,但是不要大道理 22.不要无谓地争论 23.树立对方的“权威感” 24.增加对方的心理负担 25.激起对方取胜的欲望 26.移花接木,偷换概念 27.激起对方的共鸣第三章 思想上影响对方第四章 战术上控制对方第五章 被动时的反击妙招第六章 说服靠的还是智慧

<<绝对说服100招>>

编辑推荐

这是一本直捣核心的说服指南，它向你提供经过验证且有效的方法，帮助你有技巧地成功推销自己和自己的构想，让你无论在和主管交谈，或是与客户谈判时，都能无往不胜、无坚不摧！

<<绝对说服100招>>

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>