

# 《說服力》

## 图书基本信息

书名：《說服力》

13位ISBN编号：9789867774156

10位ISBN编号：9867774159

出版时间：20040729

出版社：星定石

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《說服力》

## 內容概要

當能力受到他人的肯定時，也希望自己的見解與觀念，能同時被他人所重視。要能適切的表達自己的意見，並使別人認同，就必須懂得箇中的奧秘。凡是成功的人物，都精通全盤的戰略，明槍暗箭、冷譏熱嘲、談笑風生、拍案而起.....無所不能，因為這些都是強者所應該具備的素質。說服是說話的技巧之一，就廣義而言，是足以改變他人態度的語言，是令對方在思想、觀點或行動上贊同你的一種手段。適當的說服，能使他人的心在瞬間傾向於己方的觀點，或給思路閉塞、感情用事的人得到暫時修整的機會，或當雙方僵持不下時，製造寬鬆的氣氛，使事情向著順利解決的方向轉變。可見一個巧妙的說服者，是善於觀察對方的反應，而調整話題，使他們發自內心的贊同，樂意去實行說話者的意願。

強而有力的說服，往往不僅侷限於言辭之間，有時經由各種姿態表現出來的身體語言，也具有高度的說服力。而當我們在說服別人時，如果亦能注意到對方身體語言所透露出的意思，更可決定自己所應該採取的方案，以便能迅敏捷地達到說服對方的效果。

優秀的說服者，一定是個熟悉人類心理活動的人，應該具有研究書本理論的能力，更有積極靈活地在日常生活中加以運用的能力，能夠從實際的個別情況中貫徹說服的原則、辯論的技巧，而達到得心應手的程度。

# 《說服力》

## 作者簡介

李奕楠

心靈工程師。曾在日本、歐洲和美國等地工作，足跡遍及世界各個角落，是一個完全的旅遊實踐家。其專長為人際衝突溝通、談判理論與技巧、人際影響策略、傳播理論與實務。現為專職文字工作者。

# 《說服力》

## 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)