

说服力



[说服力_下载链接1](#)

著者:吉姆·兰德尔

出版者:上海交通大学出版社

出版时间:2012-1-1

装帧:平装

isbn:9787313077448

《说服力:如何让他人改变想法》为“简单有趣的个人管理”丛书之一。《说服力:如何

让他人改变想法》作者阅读了大量关于如何说服别人的书籍.提炼其精华，写成《说服力:如何让他人改变想法》。《说服力:如何让他人改变想法》用讲故事的形式来介绍说服力，行文生动有趣.配有精美插图.适合对如何说服别人感兴趣的读者阅读。

作者介绍:

吉姆·兰德尔，现年60岁，毕业于哥伦比亚大学法学院。

他是一位企业家--购买和销售商业地产，同时拓展新业务。作为一名致力于投资和企业精神领域的讲演者，兰德尔已经在全美许多场馆作过演讲，其中包括哈佛大学和纽约大学商学院。兰德尔学习和研究成功这一主题长达30年之久。除了阅读所有他能找到的有关这一主题的资料以外，他还不厌其烦地向成功人士请教，了解他们的成功之道（直到他们找理由回绝）。因此，这本书的结论是多年研究、个人试验和向他人学习的结果。兰德尔得出的结论是：成功的秘密就是欲望、努力、钻研、决心和坚持…而这些都需要毅力和自律能力。兰德尔相信，如果你愿意付出代价，一切都是可能的。

舒建广，山东省滨州市人。毕业于山东大学外语系。曾在《山东文学》等全国各地报刊发表诗歌、散文、散文诗及译文等200余首（篇），系国际翻译家联盟会员、中国翻译协会会员、中国南方诗人协会会员、中国乡土诗人协会会员、国家二级笔译。现为英语教师、东莞语通天下签约译员。

目录:

[说服力_下载链接1](#)

标签

说服力

沟通

个人管理

吉姆·兰德尔

管理

心理学

自我管理

口才

评论

2016年3月12日读毕，这是通过kindle unlimited包月服务读的第一本电子书。此书的观点建立在对行为经济学大量文献的基础上，并且非常接地气，比如“脚进门才能人进门”、“互惠法则”、“对比法则”以及“思维定式”等都是人在生活中遇到的问题。读后最大的收获是掌控自我的能力、时间和道德是一切事情的基础，抓住信息需求方的内心是说服的重要途径，而能不能抓住需方的内心，关键还是自己的内心是否纯净、是否有智慧。

真的是一两个小时就能读完的书。但是kindle的格式很奔溃！

诚实守信是根本，也是最省心力的做法。

漫画版《影响力》？

这本算是在这个系列中做了笔记的一本。

一般。。PPT式的书籍

看过《影响力》的就不用看这本书了，没看过《影响力》的去看《影响力》，也不用看这本了。

#书单# Book 63《说服力》by 吉姆 兰德尔

这本书可以称为我的第一本销售书籍，可以学到如何简单扼要的去影响他人、说服他人

同意你的观点，乃至更加顺利的销售自己的产品，我喜欢这套简单教学丛书，我并不认为各种道和术非要搞成十分复杂，越简单的越容易被记忆及推广，尤其是内容用图画来体现就更好不过了。

简洁有力！ 好书！ 个人推荐 给5星！

一般吧。。。

新年第一本。

比该系列时间管理那本差远了，暂时搁置该系列

越有说服力，就越有可能在所选择的努力中取得成功；改变别人的想法能力是非常非常强大的。

说服力是一种可以学会的技巧，通过了解人们如何思考问题，如何做决定，如何用需要和非语言来和人交流，能提高自己的说服力；

可以既做到有说服力，又不必操控别人； 人们都愿意被自己所喜欢的人说服；

劝说中展现相似的联系能取得很好的效果； 说服前做好准备很重要；

保持头脑冷静，仔细观察和细心倾听；

可以利用稀缺法则说服别人，比如设置一个时间限制，数量限制，或者创造一种独享氛围； 劝说要注意精微玄妙，恰到好处，不要逼得太紧； 使用一致性法则说服别人；

理解及使用互惠规则；

人们往往不经过分析，而是依靠反射和经验法则来帮助他们做出决定；

人们往往会随大流，追逐名人和权威； 劝说就是触动人们的内心情感；

说服力就是诚信。

和人际关系会有交叉的部分，看过引爆点和影响力就没必要看这本了，算是信息的集合与再叙述。总感觉这本也不够轻松有趣了（手动捂脸

信息含量太低，电子版随便翻翻就好。

简单精炼，入门可读。

比较基础。最有价值的是提到了，理智是激情的奴隶，动之以情才是关键…

说服力很重要，但这本的内容没有太多能戳中的点。

真诚！

还差一本这个系列就读完了。形式就不说了，个人很喜欢，里面讲的各类“法则”实际并不新鲜，也很难说有所突破，但例子举得好，偶尔一幽默，把理论拟人化了，这套思路很棒。8-6,8.29读毕。

[说服力_下载链接1](#)

书评

1、你越具有说服力，你就越有可能在你所选择的努力中取得成功。
改变别人想法的能力是非常强大的。 2、说服是一种可以学会的技巧。
通过了解人们如何思考问题，如何做决定，以及如何用语言和非语言来与人交流，你可以提高你的说服力。 3、你可以做到既有说服力，又不必操控别...

前记：我们该如何说服别人，这是一个问题。当我们面临沟通障碍的时候，往往会变得歇斯底里，我们不知道该如何去表达自己的想法，并说服他人也接受自己的想法。也许

，吉姆·兰德尔的《说服力》可以帮助你。
只听一句赞美的话，我就可以充实地活上两个月。---Mark Twain 在...

一、与说服对象建立联系
寻找共同点；表现出热情和兴趣；赞美对方；采用对方惯用的说话风格
“模仿是最真诚的恭维方式。” 二、开口前充分准备，然后继续准备
使听者舒适；控制节奏；适当时停止劝说 三、学会倾听和察言观色
四、营造稀缺性——人们总想得到他们得不到的东西 五...

大家早上好，欢迎打开剽悍晨读，每天进步一点点，坚持带来大改变。今天是2017年6月3日，我们要给大家分享的书叫《说服力：如何让他人改变想法》。
我们的日常生活离不开与人互动，如何在与人打交道的过程中，迅速说服他人，赢得对方的信任呢？本书用生动有趣的故事和绘画总结出...

成功学系列丛书之一。
漫画对成人的教育意义，能够用漫画形式展现复杂的道理，仅此一点就值得五星力荐。
短时间内就能了解到得到说服力的几个妙招。

人需要（说服力），（说服力）...

[说服力_下载链接1](#)