第一图书网, tushu007.com

<<说服的5大途径>>

图书基本信息

书名：<<说服的5大途径>>

13位ISBN编号：9787111164500

10位ISBN编号：7111164504

出版时间：2005-6

出版时间：机械工业

作者：米勒

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

<<说服的5大途径>>

内容概要

开创型经理人，代表人物是杰克·韦尔奇和欧普拉·温弗丽。
这类人容易接受新想法，但在其他人没有对新想法做出全面评估和审议之前，他们决不轻举妄动。

思考型经理人，代表人物是比尔·盖茨和迈克尔·戴尔。
这类人谨慎小心，思维缜密，在做出决策前，通常要从正反两个方面对方案进行透彻论证，力求做到万无一失。

怀疑型经理人，代表人物是拉里·艾利森和泰德·特纳。
这类人对任何一条信息都持怀疑态度。

继承型经理人，代表人物是卡莉·费奥瑞纳和皮特·库尔斯。
这类人主要以其深信不疑的经理人的成功经验为蓝本来制定决策。

权力型经理人，代表人物是玛莎·斯图尔特和罗斯·佩罗。
这类人事必躬亲，对决策过程的方方面面都不放权。
任何一种想法未经他们的同意，就不能付诸实施。

现代经商环境险峻而严酷。
在这种环境下，交易行为失败、推广活动取消、资金筹措吃闭门羹等情况屡见不鲜，主要原因就在于，人们缺乏有效说服他人的必要技能。

凭着对1700位商界经理人缜密调查的结果，所有决策人都属于5种决策类型中的一种。
所以，你惟有确定决策人的类型，才能量体编撰出一份出色的建议书，准备好说服的策略。

无论你的建议书写得如何妙笔生花，无论你的主意如何机敏睿智，倘若不符合决策人的心意，最后一定是白忙一场。

凡是希望商界人士说同意二字的人，必须把本书奉为圭臬，抱着求真的态度来阅读。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

作者：(美)米勒 译者：陈加丰 叶凯

<<说服的5大途径>>

书籍目录

作者按前言第一部分 说服理论的新框架第1章 概述第2章 如何说服他人第二部分 5种决策风格第3章 开创型决策人代表人物：赫伯·凯莱赫、杰克·韦尔奇、理查德·布兰森、李·艾科卡、欧普拉·温弗丽第4章 说服开创型决策人的途径第5章 思考型决策人代表人物：比尔·盖茨、迈克尔·戴尔、艾伦·格林斯潘、罗伯托·郭思达、沃伦·巴菲特、凯瑟琳·格雷厄姆第6章 说服思考型决策人的途径第7章 怀疑型决策人代表人物：泰德·特纳、史蒂夫·凯斯、拉里·艾利森、汤姆·西贝尔第8章 说服怀疑型决策人的途径第9章 继承型决策人代表人物：小艾德加·布隆夫曼、皮特·库尔斯、卡莉· 费奥瑞纳、鲍勃·纳尔代利、吉姆·帕克第10章 说服继承型决策人的途径第11章 权力型决策人代表人物：雅凯·纳赛尔、萝西·欧唐纳、罗斯·佩罗、玛莎·斯图尔特、乔治·施泰因布伦纳第12章 说服权力型决策人的途径第三部分 实用说服技巧第13章 人的解读方法第14章 常见错误第15章 说服策略的检验第16章 结束语附录A 调左报告附录B 12个决策要素注释米勒-威廉斯公司简介译者后记

媒体关注与评论

书评开创型经理人，代表人物是杰克·韦尔奇和欧普拉·温弗丽。
这类人容易接受新想法，但在其他人没有对新想法做出全面评估和审议之前，他们决不轻举妄动。
思考型经理人，代表人物是比尔·盖茨和迈克尔·戴尔。
这类人谨慎小心，思维缜密，在做出决策前，通常要从正反两个方面对方案进行透彻论证，力求做到万无一失。
怀疑型经理人，代表人物是拉里·艾利森和泰德·特纳。
这类人对任何一条信息都持怀疑态度。
继承型经理人，代表人物是卡莉·费奥瑞纳和皮特·库尔斯。
这类人主要以其深信不疑的经理人的成功经验为蓝本来制定决策。
权力型经理人，代表人物是玛莎·斯图尔特和罗斯·佩罗。
这类人事必躬亲，对决策过程的方方面面都不放权。
任何一种想法未经他们的同意，就不能付诸实施。

编辑推荐

开创型经理人，代表人物是杰克·韦尔奇和欧普拉·温弗丽。
这类人容易接受新想法，但在其他人没有对新想法做出全面评估和审议之前，他们决不轻举妄动。
思考型经理人，代表人物是比尔·盖茨和迈克尔·戴尔。
这类人谨慎小心，思维缜密，在做出决策前，通常要从正反两个方面对方案进行透彻论证，力求做到万无一失。
怀疑型经理人，代表人物是拉里·艾利森和泰德·特纳。
这类人对任何一条信息都持怀疑态度。
继承型经理人，代表人物是卡莉·费奥瑞纳和皮特·库尔斯。
这类人主要以其深信不疑的经理人的成功经验为蓝本来制定决策。
权力型经理人，代表人物是玛莎·斯图尔特和罗斯·佩罗。
这类人事必躬亲，对决策过程的方方面面都不放权。
任何一种想法未经他们的同意，就不能付诸实施。
　　现代经商环境险峻而严酷。
在这种环境下，交易行为失败、推广活动取消、资金筹措吃闭门羹等情况屡见不鲜，主要原因就在于，人们缺乏有效说服他人的必要技能。
凭着对1700位商界经理人缜密调查的结果，所有决策人都属于5种决策类型中的一种。
所以，你惟有确定决策人的类型，才能量体编撰出一份出色的建议书，准备好说服的策略。
无论你的建议书写得如何妙笔生花，无论你的主意如何机敏睿智，倘若不符合决策人的心意，最后一定是白忙一场。
凡是希望商界人士说同意二字的人，必须把本书奉为圭臬，抱着求真的态度来阅读。

第一图书网, tushu007.com

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