



# L'art de convaincre en quinze leçons

*John Dick*

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

**L'art de convaincre en quinze leçons** John Dick

 [Telecharger L'art de convaincre en quinze leçons ...pdf](#)

 [Lire en Ligne L'art de convaincre en quinze leçons ...pdf](#)

# **L'art de convaincre en quinze leçons**

*John Dick*

**L'art de convaincre en quinze leçons** John Dick

## Téléchargez et lisez en ligne L'art de convaincre en quinze leçons John Dick

---

Format: Ebook Kindle

Présentation de l'éditeur

Comment convaincre son interlocuteur ? Comment le persuader d'adhérer à votre opinion ou de répondre favorablement à votre projet ? Lincoln dit que celui qui a une bonne idée mais ne sait pas la vendre n'est pas plus avancé que celui qui n'en a pas.

« Convaincre ça s'apprend, persuader est un art ».

Dans ce livre, John Dick nous explique que la persuasion est le premier degré de l'intellectualité dans la conviction. C'est l'adhésion de l'esprit, entraîné vers la preuve par des motifs qui lui semblent dignes de considération.

L'art de convaincre est une mission subtile et celui qui veut l'exercer utilement doit être instruit, avant tout, du genre d'adversaire à qui il aura affaire et de la qualité des alliés qu'il s'adjoindra.

Savoir convaincre, c'est une qualité qui permet de défendre ses positions et de se faire respecter. Et contrairement aux idées reçues, une personne convaincante est rarement autoritaire. Elle sait simplement utiliser les bons gestes et les bons mots, au bon moment.

Communiquer pour convaincre c'est aussi savoir écouter. Car, « savoir écouter, c'est posséder, outre le sien, le cerveau des autres ». Et, c'est « parce que nous pensons que nous devons persuader, nous avons oublié d'écouter ».

Selon John Dick, on peut diviser les convictions en deux grandes catégories :

1/Les convictions inconscientes.

2/Les convictions cultivées.

Entre ces deux divisions, se place la conviction conventionnelle, qui participe de l'une et de l'autre. A la première division appartiennent :

-La conviction atavique.

-La conviction héréditaire.

-La conviction mystique.

Dans la deuxième se rangent :

-Les convictions égoïstes.

-Les convictions opportunes.

-Les convictions raisonnées.

-Les convictions acquises.

Ce sont là les principales formules que l'auteur tente d'analyser et auxquelles se rattachent toutes les croyances, voulues ou sincères, qui habitent le cœur humain.

Voici comment apprendre à convaincre.

Bonne lecture. Présentation de l'éditeur

Comment convaincre son interlocuteur ? Comment le persuader d'adhérer à votre opinion ou de répondre favorablement à votre projet ? Lincoln dit que celui qui a une bonne idée mais ne sait pas la vendre n'est pas plus avancé que celui qui n'en a pas.

« Convaincre ça s'apprend, persuader est un art ».

Dans ce livre, John Dick nous explique que la persuasion est le premier degré de l'intellectualité dans la conviction. C'est l'adhésion de l'esprit, entraîné vers la preuve par des motifs qui lui semblent dignes de considération.

L'art de convaincre est une mission subtile et celui qui veut l'exercer utilement doit être instruit, avant tout, du genre d'adversaire à qui il aura affaire et de la qualité des alliés qu'il s'adjoindra.

Savoir convaincre, c'est une qualité qui permet de défendre ses positions et de se faire respecter. Et contrairement aux idées reçues, une personne convaincante est rarement autoritaire. Elle sait simplement utiliser les bons gestes et les bons mots, au bon moment.

Communiquer pour convaincre c'est aussi savoir écouter. Car, « savoir écouter, c'est posséder, outre le sien,

le cerveau des autres ». Et, c'est « parce que nous pensons que nous devons persuader, nous avons oublié d'écouter ».

Selon John Dick, on peut diviser les convictions en deux grandes catégories :

1/ Les convictions inconscientes.

2/ Les convictions cultivées.

Entre ces deux divisions, se place la conviction conventionnelle, qui participe de l'une et de l'autre. A la première division appartiennent :

- La conviction atavique.

- La conviction héréditaire.

- La conviction mystique.

Dans la deuxième se rangent :

- Les convictions égoïstes.

- Les convictions opportunes.

- Les convictions raisonnées.

- Les convictions acquises.

Ce sont là les principales formules que l'auteur tente d'analyser et auxquelles se rattachent toutes les croyances, voulues ou sincères, qui habitent le cœur humain.

Voici comment apprendre à convaincre.

Bonne lecture.

Download and Read Online L'art de convaincre en quinze leçons John Dick #U9TZV8IS7CX

Lire L'art de convaincre en quinze leçons par John Dick pour ebook en ligneL'art de convaincre en quinze leçons par John Dick Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres L'art de convaincre en quinze leçons par John Dick à lire en ligne. Online L'art de convaincre en quinze leçons par John Dick ebook Téléchargement PDFL'art de convaincre en quinze leçons par John Dick DocL'art de convaincre en quinze leçons par John Dick MobipocketL'art de convaincre en quinze leçons par John Dick EPub

**U9TZV8IS7CXU9TZV8IS7CXU9TZV8IS7CX**