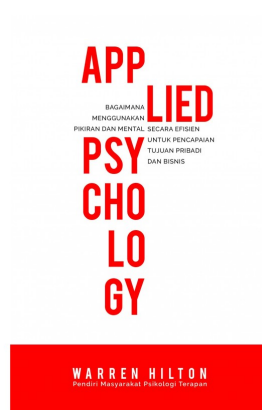


Pustaka Alvabet

Pustaka Alvabet

Sebuah Seni Untuk Meyakinkan Orang

Rp 89.000,00



[BELI ONLINE](#)

DATA BUKU

Judul: Sebuah Seni untuk Meyakinkan Orang

Penulis: G. Richard Shell dan Mario Moussa

Penerjemah: Th. Dewi Wulansari

Genre: Pengembangan Diri

Penerbit: Gemilang

Cetakan: 1, Desember 2019

Ukuran: 13 x 20 cm

Tebal: 480 halaman (2,6 cm)

Berat: 670 gr

ISBN: 978-623-7162-51-3

SINOPSIS

Ketika Napoleon Bonaparte masih seorang perwira pada penaklukan Toulon, dia merangkai sebuah senjata artileri di lokasi yang sangat terbuka dan berbahaya. Semua atasannya mengira dia tidak akan mendapatkan pasukan untuk mengoperasikan artileri itu. Bukannya memerintah atau menakut-nakuti para prajuritnya, Napoleon sendiri malah membuat plakat besar dan menempelkannya di samping meriam: "Senjata untuk Orang Tanpa Rasa Takut". Posisi itu pun dijaga prajurit siang dan malam.

Itulah yang disebut "woo", kemampuan mempengaruhi orang untuk mengikuti gagasan Anda tanpa memaksanya, melainkan menggunakan persuasi yang cerdas. *The Art of Woo* akan menunjukkan pada Anda bagaimana Charles Lindberg mengubah dirinya "dalam waktu kurang dari setahun" dari seorang pilot pengantar surat menjadi selebriti internasional, atau bagaimana Nelson Mandela menggunakan "woo" untuk mengambil hati para penjaga di penjaranya yang brutal dan menciptakan kembali sebuah bangsa. Buku ini juga menjelaskan bagaimana para pemimpin bisnis dari segala bidang menggunakan "woo" setiap hari untuk mencapai sasaran-sasaran mereka.

Tak peduli apakah Anda "introvert" atau "ekstrovert", kompetitif atau kolaboratif, dari kalangan intelektual atau praktisi, Anda akan menemukan bahwa "woo" dapat menguatkan keterampilan persuasi Anda dalam setiap aspek kehidupan. Anda mungkin membutuhkan *The Art of War*-nya Sun Tzu untuk mengalahkan musuh. Tetapi jika Anda memilih untuk memenangkan hatinya, bacalah *The Art of Woo*. Inilah rahasia sukses dengan para kolega, klien, dan pelanggan.

"Anda mungkin punya gagasan brilian, tapi jika Anda tak bisa menyampaikannya dengan gamblang dan meyakinkan, gagasan itu tak akan membawa Anda ke mana-mana."
Lee Iacocca

"Karya klasik Dale Carnegie, *How To Win Friends and Influence People*, hingga kini tetap menjadi standar bagi para penjual. Tetapi buku ini jelas lebih ringan, lebih cerdas, dan tentu saja lebih relevan di masa kini ketimbang buku tua Carnegie yang ditulis lebih dari tujuh puluh tahun silam."
Library Journal

"Panduan yang menyenangkan dan berguna untuk memperoleh kekuatan "woo". Buku ini membantu pembaca tidak saja di dunia profesionalisme."
Publishers Weekly

"Shell dan Moussa telah melakukan sesuatu yang luar biasa: mengubah seni yang misterius dan intuitif menjadi ilmu pengetahuan sistematis dan gamblang. Dalam prosesnya, "Woo" telah berubah menjadi "Wow!"
Robert B. Cialdini, penulis bestseller *Influence: Science and Practice*

"Memiliki gagasan cemerlang adalah satu hal, tetapi mempunyai kecakapan persuasi dan keterampilan politis untuk mendapatkan dukungan bagi gagasan tersebut adalah hal lain. *Woo* adalah tentang membuat orang lain tidak hanya menerima, tapi juga mendepak erat-erat inisiatif Anda."
Michael Wheeler, Profesor, Harvard Business School

"*The Art of Woo* adalah buku menarik yang mengajarkan sesuatu yang merupakan inti dan jiwa dari pelayanan finansial. Bacaan penting bagi siapa pun yang ingin maju menjadi yang terdepan di dunia pasar bebas yang kompetitif."
Robert Wolf, Chairman & CEO, UBS Group Americas

Esai yang enak dibaca, karya praktis yang menyampaikan pesan kunci mengenai keefektifan dalam bisnis. *The Art of Woo* adalah bacaan wajib bagi siapa pun yang punya gagasan besar tapi mengalami kesulitan untuk menjualnya. **Paul Zeven**, CEO, Philips North America

Sebuah panduan yang disusun dengan baik, tahap demi tahap, yang membawa kita ke sebuah perjalanan, menggambarkan dan menjelaskan proses menjual gagasan. Teknik-teknik yang mudah diikuti dan proses perencanaan yang sistematis untuk membantu kita mempraktikkan 'Art of Woo'. **Business & Leadership**

Â

Penulis

G. RICHARD SHELL adalah Guru Besar Ilmu Hukum, Etika Bisnis dan Manajemen di Wharton School, University of Pennsylvania, AS. Di kampus ini, dia mengajar sejak 1986, dan kini menjadi direktur akademik di dua program pendidikan eksekutif Wharton: Workshop Negosiasi Eksekutif dan Workshop Persuasi Strategis. *Business Week* menyebutnya sebagai salah satu profesor sekolah bisnis terbaik di Amerika Serikat.

Sebagai konsultan, Profesor Shell telah bekerja untuk lebih dari 100 perusahaan dan organisasi nirlaba. Kliennya termasuk General Electric, Johnson & Johnson, Citibank, Hewlett-Packard, American Association of Medical Colleges, dan United Food serta Commercial Workers International.

Artikel opininya tersebar di berbagai media massa, seperti *Wall Street Journal*, *New York Times*, *Boston Globe*, dan *Philadelphia Inquirer*. Karyanya, *Bargaining for Advantage*, memenangi penghargaan buku terbaik the CPR Institute for Dispute ResolutionTMs 1999.

MARIO MOUSSA adalah Direktur Akademik Wharton School of Executive Education dan Presiden Moussa Consulting. Sebelumnya ia menjabat Kepala CFAR Inc, sebuah firma konsultan manajemen. Moussa menyanggah MBA dari Wharton School dan meraih Ph.D dari University of Chicago.

Dr. Moussa rutin memberikan presentasi dan workshop bagi para kliennya di seluruh dunia: berbicara di depan ribuan eksekutif di Hong Kong, Istanbul, Sao Paulo, Delhi, Mumbai, Paris, serta berbagai kota di Amerika Serikat. Dia juga telah memimpin proyek di United Health Group, Bristol-Myers Squibb, PNC Bank, Georgetown University Medical Center, dan State Farm Insurance.

[Vendor Info](#)