

<<360 ° 打磨你的语言>>

图书基本信息

书名：<<360 ° 打磨你的语言>>

13位ISBN编号：9787212055974

10位ISBN编号：7212055972

出版时间：2012-9

出版时间：安徽人民出版社

作者：罗伯特·西奥迪尼

页数：262

字数：182000

译者：冯银银

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>

<<360° 打磨你的语言>>

内容概要

本书主要阐述说服力在人生中的作用越来越重要，说服能力的高低，其主要表现是说话的艺术。无论我们做什么事都离不开沟通，而一个人的说服力决定了事情的成功或者失败。该书语言朴实无华、通俗易懂，符合年轻人阅读习惯。事例与理论相结合，深入人心。

<<360° 打磨你的语言>>

作者简介

罗伯特·西奥迪尼：美国亚利桑纳州立大学董事教授，世界最著名的影响力及说服力专家之一。发表过多部畅销作品，深受广大读者欢迎。2003年因其对社会心理学的杰出贡献被授予唐纳德·坎贝尔科学奖。

<<360°打磨你的语言>>

书籍目录

序者序

第一章 你了解语言的强大吗

一、语言中散发出来的魅力

给自己的沟通加点儿砝码

张开你的口，方显你的才

光练不说傻把式

二、想要说服别人，先要说服自己

为什么演讲会让大多数人感到害怕？

不想做个懦夫，你就自信起来

第二章 如何让说话更有力量

一、怎么样让您的思维能够随机应变？

凡事都先讲究个前提

找准方向才能走对路

搬起石头砸向别人的脚

学问是把手术刀

二、怎么样让您的表达变得更有力量？

您关注过自己的嗓音吗？

别去触碰声音的底线

沙场练兵

三、就是简单的一个在说，一个在听

谁来听我说话？

我在说给谁听？

四、怎么样做一名优秀的倾听者？

学会倾听送你上天堂

透析错误带你入地狱

不要让诉说者把你当成“木偶”

第三章 怎样说话别人才会听

一、在开始说话前，您该做些什么？

开口前您是否做好了充分的准备？

每一次演讲都是在讲故事

奠定好听众对你的第一印象

二、用感情和你悄悄的说说话

不要忽略了说话的情感

让我的话怎么去打动你？

怎么样去影响你的听众？

<<360°打磨你的语言>>

三、说话不带幽默，就像汽车没有轮胎

润滑交际的恰到好处

幽默也是有规可循的

演讲诀窍是一把武器

四、有一种说话方式是最有效的手段

把握准时机把话说好

诱敌深入的微妙之处

找到击中你的第一扇窗户

五、最少，我已经拿到了成功的50%

得寸进尺也不为过

妙用恭维是种本事

善意威胁也不是错

第四章 让你的语言变的更加强大

一、理解—荒原中的绿洲

和理解力做个PK

打开心防就是打开自己

让对方也成为实实在在的主人

二、您了解曲线的魅力吗？

心直口快是大忌

模棱应对的策略

先后退是为了更有力的前进

三、提问，其实也可以是这样

把话问到点儿上

一张一弛在于道

心中装个节拍器

四、与哲学背道而驰的修辞文化

把话说的活一点儿

把话说的活一点儿

把话说的活一点儿

把话说的活一点儿

五、如果遭遇反抗，您该怎么化解？

天然阻力来袭

学会常规救援

出奇制胜是王道

六、苦方子里面也有甜

批评，也是说话中的一门艺术

示弱，也是说话中的一种学问

第五章 语言的艺术

一、你善于运用肢体语言吗？

从你的眼睛里能看到别人看不到的秘密

从仪表也可以找到自信心

得体的动作给你的发言加分

二、有“理”还得有“据”

<<360°打磨你的语言>>

数字的说服力量

给听众个“所以然”

三、激将不单单只是个表演

劝将不如激将

什么样的话对应什么样的人

四、怎么样让你的语言在逆境中生还

良药不苦口

把各自的“怒火”统统浇灭

第六章 语言艺术的应用

一、求职，讲究个技巧

怎么样去应对常见的问题呢？

求职的法子

面试的大敌

谈判，也是个艺术

充分的准备决定着你的这次“谈判”

时间战术在谈判中变成“艺术”

有了技巧谈判就是聊天

三、推销，看中个方法

找一个好的开场白

运用好原则，你即成功了一半

应对拒绝，你该把话说到点儿上

四、辩论，它有个诀窍

舌战偷渡的作法

以牙还牙的手段

五、我想和家人谈谈

亲爱的，我想和你谈谈

我想和孩子谈谈

我想和爸妈谈谈

<<360° 打磨你的语言>>

章节摘录

给自己的沟通加点儿砝码现代社会是一个竞争与合作的社会，在现代交际中，是否能说，是否会说，以及与言谈交际相关知识能力的多寡，决定着一个人的成功和失败。

在社会上，人们的能力有高有低，快速了解他们，不妨看看他们的口才。

说服力的高低，其主要表现是说话的艺术，语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵，通过成功的说服力这一媒介，不熟识的人可以熟识起来，长期形成的隔阂可以消除，甚至公司之间，社会集团之间，国家之间的矛盾有时也可以通过它得到解决，若是语言运用不当，也可能导致交际失败，甚至损害自身的形象。

所以说，说服力决定着事业的成败。

在今天这个经济发达、自由竞争的社会中，沟通是全方位的，你的讲话水平、交际风度昭示着你的学识、修养和能力。

因此，才华就展现在你的说服力上。

一个人的个性魅力是和他的说服力息息相关的，一位卓越睿智的商界精英，一位魅力无穷的政府领导，一位渊博儒雅的学者，都会在他的公众表达上有着不同凡响之处。

说服力的伟大之处凸显于让人信服你的理论，并钦佩你的魅力。

如果现在告诉你，有人能够让一个牧民的儿子成为洛克菲勒的女婿，你会相信吗？

然而，擅长说服别人的乔治·拜伦就是依靠他的口才使这样的事变成了现实。

加利福尼亚州一老者有三个儿子，两个大儿子在城市扎了根，老人与小儿子相依为命。

乔治·拜伦想把小儿子介绍进城，多次被老人断然拒绝，拜伦最后想了想对老人说：“假如把你的小儿子介绍给石油大王洛克菲勒做女婿，你是否同意我把你的小儿子介绍进城呢？”

老人经过激烈的思考后终于同意了。

拜伦又找到石油大王洛克菲勒对他说：“如果我能让你女儿嫁给世界银行的副总裁，您会同意吗？”

洛克菲勒也同意了。

拜伦最后又找到世界银行的总裁对他说：“如果我把石油大王洛克菲勒的女婿介绍给你做副总裁，你是否会考虑再设置一个位置？”

结果，该总裁也同意了。

你不得不佩服拜伦的说服力吧！

他居然能利用他的口才，让一个牧民的儿子做世界银行的副总裁。

如果你能够具有这样的能力的话，你还担心什么事情不在你的掌控之中呢？

具有说服力的人，他必然是现代社会中的活跃人物。

说服力是一门技术，也是一门艺术。

能干的企业家，必须具备这门技术，律师要运用这门技术雄辩，政治家要用这门技术阐述自己的政见，教师、推销员、演员……谁都必须具备这门技术。

你的魅力就在于能够让别人对你产生信任，让他释解自己的防御心理。

如果一名汽车推销员来拜访你时，你一定会首先想到：“这家伙又来向我推销汽车了。”

并且，纵使他说得再动听，你心里也会有自己的一道防线，这是很正常的防御心理，就看你如何去打开别人的心扉了。

麦考比先生拥有一部老车，这部老车已经不能再使用了。

于是，便有许多推销员来推销汽车，使他感到不胜其烦，自然造成他重重的防御心理。

只要推销员一上门，他就会想：这些家伙又来了，我绝对不会上他们的当。

由于这些人为了推销他们自己的车，不是说：“你这部老爷车早已破旧不堪，实在有失您的身份。”

就是说：“您已经换过太多的零件，还不如将这些费用购置一部新车更划算。”

这些话多么不堪入耳啊，所以麦考比先生心中十分反感。

有一天，汽车推销员约翰来到了这里，麦考比的直觉反应就是：这家伙一定是来推销汽车的，我绝不

<<360° 打磨你的语言>>

上他的当。

可是，约翰一看见他便说：“你这部车，看来还能用上一年半载的，现在就换车的话，也太可惜了，我看还是过一阵子吧！”

说着便递了张名片给他，径自离去。

听他这么一说，麦考比先生顿时感到自己的整个防御心理崩溃了。

接着，他马上给那位推销员拨通了电话。

不难想象，约翰成功地推销出去了一部车。

他的成功之处，就在于欲进反退，让对方放松防线。

这其实是个迂回的说服术。

懂得语言艺术的人，懂得相处之道的人，他不会勉强别人与自己有相同的观点，而会巧妙地把他人的思想引导到自己的思想上来。

那些善于用口语准确、贴切、生动地表达自己思想感情的人，办事往往圆满。

反之，不懂得语言艺术的人，最后自己也会陷入困境。

古罗马政治家、雄辩家西塞罗曾毫不夸张地说：“说服术是一门语言的艺术，是用口语表达思想感情的一种巧妙的形式。”

“可惜许多人为了种种繁忙的琐事，竟忘记了大事，很少找时间去锻炼他们的‘讲话技巧’，甚至不肯花一分钟的时间去思考：该如何充实自己的辞句？”

如何增加辞句的意义？

如何使讲话准确清晰？

也许你会说，这只不过走错了一步而已！

可是，你要明白，你一生的失败，往往就错在“缺乏说服力”这一步上。

……

<<360°打磨你的语言>>

编辑推荐

60年心理学研究成果，教你改变自己的口才，成为对话中的主角！

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>