

<<你能说服任何人>>

图书基本信息

书名：<<你能说服任何人>>

13位ISBN编号：9787301166536

10位ISBN编号：7301166532

出版时间：2011-10

出版时间：北京大学出版社

作者：尼古劳斯·B.恩克尔曼

页数：176

译者：杨丽

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>

## <<你能说服任何人>>

### 内容概要

本书内容简介：出众的说服力，一靠讲话技巧，二靠个人魅力，这两者都是可以通过训练获得的。  
本书出自德国顶级培训大师尼古拉斯·B.恩克尔曼之手，凝聚了他35年的演讲培训经验，以其独特的训练方法，帮助你迅速掌握“话未出口先胜三分”的说服艺术。

恩克尔曼先生强调用事业目标去主动激发自己提升沟通能力，本书不仅有提高说服力的理论策略，还有大量切实可行的实战训练和方法技巧，告诉你：

- 如何不动声色地通过肢体语言了解谈话对方的真正想法.....
- 哪些因素影响着你听众的吸引力.....
- 谈话、演讲、作报告的策略和要领，以及你该为此做好哪些准备.....
- 如何克服谈话、演讲中的不良情绪，如何应对突发状况.....

恩克尔曼先生循循善诱的方法让你无需硬背法则，在潜移默化中便成为一名出色的“说服高手”

！

。

## <<你能说服任何人>>

### 作者简介

尼古劳斯·B. 恩克尔曼 (Nikolaus. B. Enkelmann) 被誉为“德国最著名的培训大师”，其声誉远远跨越德国国界。

35年前创立“恩克尔曼学院”，目前已有近百万人参加过他的成功、激励和演讲培训课程。参加其培训的学员来自各行各业，包括政府官员、大学教授、医生、律师和企业高管人员等。服务过的德国知名企业包括宝马、大众、西门子、林德集团、德意志银行、安联保险等。

已出版15本培训类图书，主要著作：《成功导向指南》、《成功地讲演，有力地说明》、《领袖魅力》、《信赖的力量》、《成功方法论》、《名字的力量》等。很多书被译成多种语言，远销世界各地。

## <<你能说服任何人>>

### 书籍目录

#### 第一章 可以改变你一生的说话艺术

- 1 谁更会说话, 谁就更易成功
- 2 说服力决定影响力
- 3 杰出的演说家
- 4 用演讲发挥引导作用
- 5 改变消极的思维模式
- 6 开始积极的自我启示
- 7 学会放松自己
- 8 意志的强大说服力

#### 第二章 学会破译肢体语言

- 1 肢体不会说谎
- 2 手臂和手在”说“什么
- 3 眼睛和嘴在”说“什么
- 4 腿和脚在”说“什么
- 5 握手的秘密
- 6 怎样才是正确的姿势
- 7 与他人保持多少距离
- 8 肢体语言”解码器“

#### 第三章 拿什么吸引听众

- 1 声音：说服力的前奏
- 2 目光：注视的力量
- 3 倾听：沟通的秘诀
- 4 着装：第一印象的魔法
- 5 人格魅力：真正的吸引力

#### 第四章 你准备好了吗

- 1 明确目标, 坚定立场
- 2 自我展示的训练
- 3 准备一场精彩的谈话
- 4 不容忽视的细节

#### 第五章 实战演练：如何谈话

- 1 计划和准备
- 2 怎样开始谈话
- 3 怎样引导谈话
- 4 怎样结尾最有效
- 5 成为一名有说服力的专家

#### 第六章 实战演练：如何做演讲

- 1 演讲前的准备工作
- 2 演讲的艺术
- 3 即兴演说
- 4 反驳演讲
- 5 保持镇静的办法
- 6 正确应对干扰
- 7 巧妙回应挑衅

#### 第七章 实战演练：如何作报告

- 1 鼓舞人心的效果

## <<你能说服任何人>>

2 印象深刻的表达

3 清晰的内容结构

4 场地布置的诀窍

### 第八章 专心致志向目标前进

1 目标决定道路

2 对自己的定位

3 确定未来的方向

4 什么是最重要的

5 出色的说服力助你达成目标

## <<你能说服任何人>>

### 媒体关注与评论

恩克尔曼当之无愧为德国目前最著名的培训大师。  
近千名顶尖运动员赛前都来参加他的培训，以做好撒钱关键的心理准备。  
有15000人参加过他的戒烟培训，成功率为70% ——德国《法兰克福汇报》

## <<你能说服任何人>>

### 编辑推荐

高度，恩克尔曼先生是德国顶级的培训大师，在德国享有极高的声誉。他提供了一整套的培训课程，以沟通、演讲和职场管理为核心，打造全面的职业成功培训体系。因此，他所教授的说服方法，不仅仅是言辞的技巧，而有着更长远的目标——以事业发展为目标激发个人说服能力的提升。

《你能说服任何人》带给人的启发不仅仅是沟通能力和技巧上的，也是对整个事业、职业发展的激励。

实用，《你能说服任何人》没有空泛的道理和普适的策略，一切立足于自我训练和提升，不纠缠于分析对方心理，或是对话语技巧的过多修饰，而是从自身可改善的条件（行为举止、个人魅力等）和影响因素（服装、准备工作等）出发，提出有效的提升方法，“由内而外”地提高说服能力。这是一本充满干货的书。

说服力，《你能说服任何人》本身就是一个很好的说服案例。恩克尔曼先生的教学方法循循善诱，他立足于实际需要，不讲空话。

在《你能说服任何人》他总是非常清楚地告诉你事件的流程以及每一个环节应该做什么。

《你能说服任何人》也正如他自己所说的那样，开头、引导以布局和结尾，都充分体现了他对一个出色说服案例的要求，而结果也是让人信服的，一如阅读《你能说服任何人》所收获的那样。

## <<你能说服任何人>>

### 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>