

<<谈话制胜的艺术>>

图书基本信息

书名：<<谈话制胜的艺术>>

13位ISBN编号：9787501924936

10位ISBN编号：7501924937

出版时间：1999-06

出版时间：中国轻工业出版社

作者：(美)斯泰特纳

页数：376

译者：董广才/等

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>

<<谈话制胜的艺术>>

内容概要

本书介绍了在修饰交谈的技巧以及成功地说服别人的三个基本原则以及相关步骤，如怎样消除抵触，令别人90%的时候都说“yes”，怎样帮助你更好地聆听并表明你对别人的话题很关切的四个策略，怎样解除沉默造成的压力从而获得理解，以及在言辞的选择，语调的控制，个人风格和行为举止方面的专家意见，本书还可以提高你在自我测试、角色扮演、剧本演示、记忆提示以及其他方面的能力，帮助你战胜异议，说服他人使你充满成功者的魅力。

<<谈话制胜的艺术>>

书籍目录

第一步 准备说服

第一章 说服的艺术：取胜他人的三个步骤

开始 一为充满自信的交流者准备的路线图

介绍三个步骤来增强你的说服力

怎样驾驭你的激情来加强你对别人的影响

怎样使准备 倾听 述说这一方法在日常谈话中收效显著

第二章 说服时，克服恐惧

如何排除异议，使人们90%的时候说“是”

没有人永远正确！

在你错了以后应该知道怎样重新赢得他人

有了好主意？

站出来，说出来消除消极的思考方式重建你的自信

第三章 位置对换：利用移情力量去获得支持

每个男人和女人想听的是什么

三个移情方式可增强你的说服力

运用移情变初识者为朋友

移情如何缓解紧张、减少冲突

创造一个思维数据库来存储你对别人的观察所得

试一试位置对换：站在别人的角度看问题

并非人人都和蔼可亲：怎样赢得固执己见的人

第四章 柔韧你的个性 增强你的魅力

谁是你的听众？

怎样通过施人之所欲

来施加个人影响

与父母型、成人型及孩子型等各色人物交流沟通

正确判断他人喜欢的交流方式施展你的说服才能

自然而不做作地表达，使“真实的你”光彩照人

不要让听众忽视你：运用“说 听比率”

来征服听众

第五章 正式讲演之前设计演练的三步骤

诊断性自我测试：判断一下你与一位朋友

或熟人的关系

为什么背诵是最糟糕的演练方法

步骤一：走上前，自己讲给自己听：将你的想法大声

说出来可帮助完善你的这些想法

步骤二：怎样应付异议 有所预料，设法缓解

步骤三：选择最好的方式来支持你的观点

第六章 通过三种思考方式使你的观点更具说服力

树立正确的目标，使你不致出错

三个魔方：一个包装你的观点的吸引人的方法

运用目标1 - 2 - 3目标路线图来说服

观点的预习准备怎样激起听众的兴趣

第二步 通过听来了解

第七章 倾听令你更易被人接受

<<谈话制胜的艺术>>

为什么倾听是件麻烦事，你如何解决它
怎样辨明事实和观点，怎样听得准确无误
使用礼贤下士的技巧来了解
当说话者是个枯燥无味的人时怎样来倾听
增强听力技巧的三个步骤
警告：如果你对说话者挑三拣四
你就不会耐心倾听
不断地听才能不至于漏掉任何也许能在日后
对你有所帮助的东西
提醒你倾听的警铃：主张与决定性措辞
第八章 让大家知道你是个好听众来提高你的说服力
诊断性自测：你的非言语交际习惯
父母倾听子女的正确方法
不说一句话而表示关心的七个方法
记住他人的个性特征等情况以此来取悦他们
怎样通过不断提问来使他人知道你在倾听
解释是倾听的基本工具
初级测试：在倾听你不愿意听的东西时
尽量保持倾听的样子
第九章 运用沉默的力量获取知识并解决问题
在我们交流时为什么沉默是金
用沉默增强你的说服力
保持沉默、鼓励他人以相信你并与你分享
他们的秘密
使用简短插话来使倾听变得容易
暂停法则：当你想得到答复时，让沉默起作用
避免打断对方的最佳方法是把沉默作为交谈伙伴
第十章 曲解：怎样避免听到错误的信息
曲解阻碍交流的三个实例
倾听正确的信息来防止曲解
夸张：夸大信息，失去要点
淡化：夸张的反面
忽略：当你沉湎于说话者的海阔天空时
认清禁区避免曲解
只要给说话者一些信任 你就不会曲解他们的话
第三步 为表达而说
第十一章 用生动简洁的语言解决你的问题
讲话有说服力的秘诀：言简意赅
用不断给予的态度张嘴说话
突出闪光的词使你的语言更有震撼力
看到什么说什么：视觉的快照值一千个词
构筑语言的艺术：表达观点的七种方法
第十二章 问：提出恰当的问题，这样别人就能自己
说服自己
通过邀情投入做好说服的准备工作/一份顾客满意程度的研究
有张有弛的平衡策略：融合不同类型的问题
用问题获得顺从

<<谈话制胜的艺术>>

问问题克制你的脾气

不断问问题！

不要羞于问问题

做完你已做的事情，简洁明了地说出你的要求

怎样回答问题才能提高你的说服力

提最尖锐问题的秘诀和技巧

第十三章 美化你的声音，使它更具说服力，

令人无法抗拒试着喜欢你自己的声音

说话讲求节奏：确立一种引人注目的语速

柔和地“吼叫”：调整你说话的音量以使别人听清呼吸使你的声音具有活力/怎样用声音的抑扬变化

强调你的话

用热情去感染别人：让你的声音既富有感情又清晰悦耳

<<谈话制胜的艺术>>

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>