

<<一生只做1件事>>

图书基本信息

书名：<<一生只做1件事>>

13位ISBN编号：9787506025430

10位ISBN编号：7506025434

出版时间：2006-7

出版时间：人民（东方）

作者：阿克·卢斯伯格

页数：212

译者：能量传播

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>

<<一生只做1件事>>

内容概要

无论营销的理论多么千差万别，但有一点是共同的，几乎所有的营销专家都认为：“推销产品之前首先要推销自己。

” 什么是推销自己？

推销自己或者叫自我推销，是通过自身的努力使自己被别人肯定、尊重、信任、接受的过程。

推销自己不难，但能很艺术地推销自己，并能让别人乐于接受您，是需要学习和训练的。

——《羊皮卷》序言 阿克·卢斯伯格，西方最负盛名的沟通顾问，受总

统欣赏的咨询大师。

本书是其二十年从事人际沟通交流的精华。

本书从树立正确的推销观念入手，辅以大量的实战案例，全面、系统地阐述了推销自己的方法以及在演讲、媒体采访、会议和谈判等不同场合下的推销技巧，澄清了一些广泛流传的沟通误区，使您不出家门便可接受传统的沟通技能训练。

<<一生只做1件事>>

作者简介

阿克·卢斯伯格是一位沟通交流专家。
在创办自己的公司“阿克·卢斯伯格传播”之前，他任美国商务部沟通部门的主管，为政界、商界、各类组织提供沟通服务。

他服务过的客户包含了商界领袖、政府官员以及其他领域的高级管理人员。

培训过的企业包括：通用电气（GE）、丰田（TOYOTA）、美林银行、美国国家饭店协会等。

<<一生只做1件事>>

书籍目录

序言第1章 推销自己 人类的第一恐惧 别把真实的自我变成滑稽可笑的模仿者 放松！
你就是最出色的 具有亲和力就是优势 感觉的力量 瞄准没有做出决定的人第2章 推销自己的能力 让观众认识你的能力 需要做什么 听得见的停顿 目光接触 怎样表达第3章 推销自己的亲和力 目的 具有亲和力的秘诀第4章 满怀信心地推销自己 关注观众 让神经紧张起来 学会充满信心 怎样获得信心第5章 使用正确的信号推销自己 传递正确的信号 站姿 坐姿 怎样做出反应 衣着第6章 在演讲时推销自己 演讲的相关因素 充分准备讲稿 把握好演讲时机 目光接触的节奏 在职业生涯中遇到的演讲场合第7章 在对抗和媒体采访中推销自己 “自我”综合症 谴责与对抗 人们怎样响应你第8章 在面试时推销自己第9章 在会议上推销自己第10章 在谈判中推销自己第11章 在讲台上推销自己第12章 在出庭作证时推销自己第13章 推销你的产品第14章 “推销自己” 一览附录

<<一生只做1件事>>

章节摘录

书摘人们问我最多的一个问题是：“我该看哪儿？我应该看着采访人员，还是摄像机？”我建议你看的是与你谈话的人，不要看摄像机，除非主持人说出诸如此类的话：“你想对在家看电视的观众说些什么吗？”此时，你要看着向你提问题的人开始回答，然后很温文尔雅地移向摄像机。

但是，如果这样做，一定要确信你该看哪一台摄像机。

电视新闻中最糟的时刻之一就是新闻播报员看错了摄像机。

这个原则也适用于电话采访。

如果你参加某一拍摄采访的活动，制片人、导演和舞台监督可能会在采访开始前向你做一个简要介绍。

如果没人告诉你哪个镜头指向采访者，要自己问。

如果你是该团体的一个成员，要像在辩论赛中那样，做到直视主持人或辩论对手，尤其是发言者。

轮到你发言或者你想插话时，务必要看着对方说话，做出回答，或者看着被你打断的一方说话。

当某一接受采访者擅自插话时，不要步入争执误区，只有政治狂才喜欢大吵大叫，夸夸其谈，激烈辩论，喜欢“我比你强”这类电视节目。

如果你碰上这种人，偶尔很有涵养地插上一句：“喂，朋友，想起我了吗？”，或者问一句“你觉得那个观点如何？”聪明的观众想的是这些粗鲁之辈为什么会忽视你，或者想到其他观众并不介意你说这些话。

我很欣赏发言者面对被打断时的反应，他们会说“乔，让我说完吧！”或者说“乔，会轮到你发言的，现在是我在发言。

”在摄影棚里拍摄时，涉及到现场的观众，你就应该更加小心了。

镜头的摆放从与你交谈的人的角度对准你，因此，你的任务是看着主持人、观众、另一个正在发言的被采访者，或者邀你发言的人。

这个原则是很棒的。

在计划采访你的公司时，大部分基本原则都适用。

如果拍摄组有化妆师，你也可以让他为你化妆。

如果没有，你最好在采访前学一学化妆，学会最简单的操作。

P113-114

<<一生只做1件事>>

媒体关注与评论

书评我认真地阅读了您著的书。

我知道我在演讲方面还有很大的提高余地，上帝一定知道我可以从您那里学到很多知识。

——乔治·布什 美国前总统 我在阿克的两三个小时的课上学到的东西比在过去15年内学到的都要多。

——理查德·格法特 美国国会议员 少数党领袖 阿克是我见过的最好的演讲人之一。

他富有智慧，充满激情，让人愉悦。

这本书浓缩了他的沟通思想的精华，值得更多的人反复品味。

——查尔斯·奥斯古德 CBS新闻主播

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>