

<<会讲才会赢>>

图书基本信息

书名：<<会讲才会赢>>

13位ISBN编号：9787508629230

10位ISBN编号：750862923X

出版时间：2011-10

出版时间：中信

作者：彼得·古伯

页数：263

译者：方颖

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>

<<会讲才会赢>>

内容概要

如今，每一个人，无论是否意识到，都处在一个被情绪所左右的社会中。越来越多的成功需要通过编织令人信服的故事来打动合作伙伴、股东、客户和员工采取行动。简言之，如果你不会讲故事，就无法说服对方接受。《会讲才会赢:如何通过讲故事打动人心、赢得机会》将告诉你如何做到这两点。

在历史上，故事一直是激励人们采取行动的导火索。然而直到最近，人们才越来越清楚地发现，如果你想说服他人支持你的愿景、梦想或事业，那么目标明确的故事即那些服务于某种特定使命的故事绝不可缺少。扣人心弦的故事往往能轻而易举地赢得人心，在山穷水尽之际迅速扭转局面，反败为胜。

彼得·古伯，在多个行业辉煌的创业成就和成功的执掌经历，使他声名鹊起，一直以来，他通过有针对性地讲故事激励、争取、影响、吸引和说服他人接受他的建议。事实上，讲故事，起初作为一位娱乐业高管的经营诀窍，经过多年的灵感和汗水的洗礼，已进化成为一整套信条，所有人都可以用来成就自己的梦想和目标。

在《讲话的艺术》一书中，古伯告诉你，如何摆脱冷冰冰的ppt、实例和数字，通过编织目标明确的故事掌控听众的情绪，并说服、感动、影响他们，促使他们做出对你有利的决定，达帮助达成自己的目标。

他的技巧包括：

- 首先迅速抓住听众的注意力
- 流露真诚，打动听众
- 围绕着“什么正在等待他们”编织你的故事
- 将被动的听众改变成积极的参与者
- 在虚拟世界和现实生活中利用“以情动人”的策略唤起听众的共鸣

为了证明故事所具有的这种非凡能力，古伯在《会讲才会赢:如何通过讲故事打动人心、赢得机会》中例举了为数众多的各种“声音”——那些他曾经有过共同经历的故事大王。其中包括美国前总统比尔·克林顿，南非前总统纳尔逊·曼德拉、卡斯特罗、魔术师戴维·科波菲尔、电影导演史蒂芬·斯皮尔伯格、流行音乐天王迈克尔·杰克逊、youtube创始人查德·赫利、nba冠军帕特·莱利、“火星使命”科学家简·崔·李、安德玛公司首席执行官凯文·普朗克、作家诺拉·罗伯茨、摇滚传奇吉恩·西蒙斯。

在听过这些非同寻常的声音之后，你将懂得如何编织、传递和拥有一个能真正震撼人心的故事，让他人热情地拥护和支持你的目标。

读者对象:18~60的广泛人群，既有人员，企业家，也包括企业中层管理人员，以及普通上班族；大中专学生；培训机构。

<<会讲才会赢>>

作者简介

彼得·古伯，（Peter Guber）拥有在众多行业成功的从业经历，曾任哥伦比亚电影公司全球制片副总裁、卡萨布兰卡唱片和电影公司联合董事长、宝丽金电影公司首席执行官、索尼影视娱乐公司董事长兼首席执行官，目前是曼德勒娱乐集团的董事长兼首席执行官。

由他出任制片人或执行制片人的获奖影片包括《蝙蝠侠》、《雨人》、《午夜快车》、《紫色姊妹花》、《雾锁危情》等。

同时，古伯负责管理全美国最大的职业棒球队和球场联合体之一，且是NBA球队金州勇士队的联合拥有者。

他还是加利福尼亚大学洛杉矶分校的长期教授、《哈佛商业评论》撰稿人以及在全世界众多商业论坛上频频露面的思想领袖。

<<会讲才会赢>>

书籍目录

第一部 无故事不成企业

第1章 讲故事才管用，傻瓜

第2章 故事听明白了吗？

第3章 你明白了！

第4章 故事背后的故事

第二部 讲故事的艺术

第5章 各就各位……

第6章 预备……

第7章 开讲！

第8章 永不结束的故事

第9章 开篇……

致谢

<<会讲才会赢>>

章节摘录

接着，我问史蒂夫·丹宁，为什么有那么多的商业人士低估或完全忽视了这种强大的组织工具呢？

丹宁告诉我，我们的教育体系更注重对人的推理能力的培养，而忽略了人的情感。

当你进入研究生学习阶段时，缺乏人情味的概念性的东西越来越多。

由于专业领域都被研究生学历的人所垄断，商业人士想当然地认为理论和统计模型比故事更有价值。

然而，这并不意味着故事没有用！

史蒂夫说：“只要离开了学校或办公室，我们和朋友在一起玩的时候就会讲故事。

这让我们之间感觉很随意，一点儿都不拘束。

因此，为什么不能用别人的母语和他们交流呢？

”丹宁的一席话让我想起在我的课堂上发生的一次意外事件，这恰恰证明了他的观点。

那个学期，我正在给一班学生讲授制片管理的课程，这班学生被加州大学洛杉矶分校极富挑战性的制片人和导演专业所录取，是一群雄心勃勃的作家兼导演兼制片人的MBA学生，他们身上充满了我称之为“多重威胁”的东西。

一天，在上课前，我无意中听见一个一心想在电影行业有所建树的女生的谈话。

当时她正对她的朋友说，之所以选择这个专业是因为她的父亲不识字。

她的朋友怀疑地看着她说：“怎么会不识字呢？

”女生的声音变得低沉下来。

事实上她没有正面回答这个问题。

相反，她说起她身为农民的父亲，有着很好的视觉感，他能够根据标志牌的形状分辨出停车标志牌。

.....

<<会讲才会赢>>

媒体关注与评论

激励并说服他人与你一起实现目标的最佳方式，就是有针对性地讲故事。
作者在《会讲才会赢》里把这一点巧妙地揭示出来。
——比乐尔·克林顿

<<会讲才会赢>>

编辑推荐

在日常工作生活中，我们与人的沟通可以说都是由一个一个的故事讲述构成。那么，你真的会讲故事吗？

这个问题相信很多人都没有想过。

其实，讲故事不单是一门不折不扣的艺术，还是一项成效强大的技巧，在商务谈判中，在课堂上，在个人交往中，在企业为顾客的服务中，在家庭生活中.....插入一个关于自己或他人的真实故事，若恰当使用，就能赢得听众的心，产生更大的影响力，获得对方的追随和忠诚。

与空洞的说教、令人生厌的大量数据相比，讲故事更能赢得听众的认可，起到事半功倍的效果。

在当今这个时代，我们每个人都越来越需要掌握。

讲故事的技巧，原因很简单--会讲才会赢！

这个时代的我们不缺乏精彩的事实，但却缺乏精彩的故事！

扣人心弦、含义深刻的故事往往能轻而易举地赢得人心，在山穷水尽之际迅速扭转局面，反败为胜。

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>