

<<说话的力量>>

图书基本信息

书名：<<说话的力量>>

13位ISBN编号：9787213055492

10位ISBN编号：7213055496

出版时间：2013-7-1

出版时间：浙江人民出版社

作者：孙路弘

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>

<<说话的力量>>

内容概要

[内容简介]

| 你认为那些口才优秀的人是天生的演讲家吗?你错了,每个人都有好口才,都可以成为演讲家,只是我们需要方法、技巧和工具不断完善与生俱来的语言能力。

| 这是国内首部系统学习说话的实战指南。

它不是一本空谈理论的教科书,而是一本能直接运用于具体生活、工作的手册。

贯穿全书的8大说话方法、4大说话技巧和两大说话工具是孙路弘首创的,都是倾其25年的营销、销售经验的精华之作。

书中大量、丰富的案例也都是孙路弘多年来经历过的真实事件,通过这些案例我们能更形象、具体地理解说话的方法、技巧和工具。

| 时间短,不会充分利用别人给你的时间;内容缺乏逻辑性,东一榔头西一棒子;内容多是个人看法,而非事实。

如果你说话时常常表现出这些问题,那么你一定要读这本书!

找工作屡屡受挫,长时间不能升职,团队关系紧张,家庭关系疏离——如果你正在遭遇这样的困境,那么你更要读这本书!

[编辑推荐]

| 本书作者孙路弘是营销及销售行为专家,高级营销顾问。

兼具国内外丰富的营销、销售经验,对国际化的营销、销售行为理论有着自己独到的研究和见解。

他著有多部畅销书,包括《大客户销售:能力测试与成长》《用脑拿订单:销售中的全脑博弈》《汽车销售的第一本书》《看电影学管理》《看电影学销售》等。

| 《说话的力量》通过8大说话方法、4大说话技巧和两大说话工具给读者提供了实战指南。

| 本书中除了海量的案例分析外,各章还为读者提供了“练兵场”,通过练习,融会贯通每章的内容,作者主张理论知识固然重要,但实践练习更能让读者快速、有效地掌握每章的内容。

| 湛庐文化出品。

<<说话的力量>>

作者简介

<<说话的力量>>

书籍目录

前言 说话的力量

第一部分 说话的方法

01 讲述

给你30秒，你该说什么

你能完整而条理地讲述吗

好讲述的4大要求

什么是永恒可以打动人的东西

02 叙述

用触动人心事实传达观点

你会对事实进行筛选吗

叙述=事实+观点

成功叙述的4大要点

叙述，迅速提高你的3项社交能力

03 表达

影响力是“演”出来的

你会在表达中“表演”吗

表达的4大要素

成功表达的3大技巧

04 讨论

不会提问就不是好讨论

讨论，最重要的是什么

成功讨论的4大要点

提问，有效讨论的核心

讨论，不在于驳斥，而在于让结论不攻自破

05 汇报

干得好更要说得好

为什么干了同样的事，别人总能说得天花乱坠

合格汇报的3大要素

会汇报的人晋升快

06 陈述

下笔有神才能出口成章

为什么优秀的政治家都能出口成章

陈述=书面文字+表达

陈述的两大基本要求

07 解释

学会倾听，远离误解

当别人要求你解释时，你首先该做什么

听懂，解释的核心

解释的两大技巧

08 回应

面对挑衅的反戈一击

面对挑衅，你是解释还是回应

回应的3大步骤

第二部分 说话的技巧

09 垫子

<<说话的力量>>

创造一来一往舒适的说话氛围

让自己超越问题

垫子的3种类型

建立自己的垫子清单

10 迎合

用共情创造共振的场

表达共情

把迎合用到于无声处

得到对方的认可

迎合的3种方式

11 制约

赢得无与伦比的优势地位

制约的前提，预测谈话的走势

制约的3种方式

让我比你更懂你的心

12 主导

把主动权牢牢掌握在手中

主导的前提，明确目的

主导的3大技巧

第三部分 说话的工具

13 沟通扑克牌

工欲善其事，必先利其器

美国大兵的训练工具

沟通扑克牌的3大训练

14 看图说话

训练从复杂疑问句开始

学会问5个“何”

<<说话的力量>>

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>