

<<魅力的力量>>

图书基本信息

书名：<<魅力的力量>>

13位ISBN编号：9787506034630

10位ISBN编号：7506034638

出版时间：2009-3

出版时间：博恩·崔西 (Brian Tracy)、罗恩·阿登 (Ron Arden)、邱晓亮 东方出版社 (2009-03出版)

作者：[美] 博恩·崔西, 罗恩·阿登

页数：128

译者：邱晓亮

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>

## <<魅力的力量>>

### 前言

你在工作和生活中成功的概率至少有85%取决于你与他人沟通的能力。

“社交商”（social intelligence），指的是你与他人交往、对话、谈判和说服他人的能力，是你所能拥有的回报率最高、最受重视的能力，而且这种能力是可以培养的。

你可以试着学习一些当今世界影响力最大的人所使用的沟通技巧，学习如何成为温和、友好、招人喜欢的人，并努力成为一位有魅力的人。

沟通高手所谓的“秘诀”其实根本算不上秘密，那只是一些众所周知的交流方式，可以让别人对你敞开心扉，接受你的意见。

在你拥有良好的关系后，他们就更乐于被你影响、购买你的产品、与你建立或公或私的关系并对你产生好感。

成为一个有魅力的人，成为一个真正亲切讨人喜欢的人，比其他任何品质都能更容易地为你争取到更多的机会。

人们越喜欢你、越认为你亲切，他们就越想看到你的身影、听到你的声音，也就越愿意和你出现在同一场合。

## <<魅力的力量>>

### 内容概要

你在工作和生活中成功的概率至少有85%取决于你与他人沟通的能力。

“社交商”（social intelligence），指的是你与他人交往、对话、谈判和说服他人的能力，是你所能拥有的回报率最高、最受重视的能力，而且这种能力是可以培养的。

你可以试着学习一些当今世界影响力最大的人所使用的沟通技巧，学习如何成为温和、友好、招人喜欢的人，并努力成为一位有魅力的人。

沟通高手所谓的“秘诀”其实根本算不上秘密，那只是一些众所周知的交流方式，可以让别人对你敞开心扉，接受你的意见。

在你拥有良好的关系后，他们就更乐于被你影响、购买你的产品、与你建立或公或私的关系并对你产生好感。

成为一个有魅力的人，成为一个真正亲切讨人喜欢的人，比其他任何品质都能更容易地为你争取到更多的机会。

人们越喜欢你、越认为你亲切，他们就越想看到你的身影、听到你的声音，也就越愿意和你出现在同一场合。

## <<魅力的力量>>

### 作者简介

作者：(美国)博恩·崔西 (Brian Tracy) (美国)罗恩·阿登 (Ron Arden) 译者：邱晓亮博恩·崔西，是世界顶级的经理人培训师之一。

他在1000多家企业做过咨询顾问、培训师和讲师。

他向100多万名专业人士传授过营销、谈判和说服技巧。

他著有多本个人与商业成功的畅销书，包括《关键点》、《战胜最大的挑战》和《目标》等。

罗恩·阿登 曾经做过演员和导演，现在是一位一流的职业演讲教练。

他的顾客包括企业、市、州和联邦机构，还包括政治家、公司管理人员、媒体知名人士等等。

## &lt;&lt;魅力的力量&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 魅力是什么天赋还是培养的结果第二章 魅力在行动魅力的力量一生的兴趣得出这些简单规测第三章 魅力能够做什么感觉棒极了任何时间,任何地点第四章 如何吸引他人魅力的秘密拥有魅力的五种途径第五章 倾听的魔力有效倾听的四个要点为什么女人都是伟大的倾听者因人而异地倾听第六章 如何吸引女人每个女人的三个深层次需求少说,多听留下深刻印象还是产生深刻印象第七章 如何吸引男人男人需要什么第八章 由内及外的魅力与由外至内的魅力欧式方法注意力集中在行为上行为就是一切第九章 关注的力量一心一意表示感谢并使其放心第十章 信号一:目光接触眼睛直视说话者第十一章 信号二:移动目光真听与假听转动眼睛第十二章 信号三:倾斜头部狗都知道的把颈第十三章 信号四:点头三种点头法第十四章 信号五:身体语言一切都在说话交往圈用身体说话第十五章 信号六:应避免的身体语言第十六章 信号七:声音安慰第十七章 信号八:语言安慰第十八章 与朋友一起训练魅力第十九章 谨慎建议第二十章 耐心倾听的力量第二十一章 善露笑容第二十二章 善于赞美第二十三章 运愚“表现得好像”原则你可以控制自己的行为行为引发感觉行为影响感觉第二十四章 说什么与怎么说一项基本的说话技巧看人的方式第二十五章 看向一侧第二十六章 放慢语速的艺术给人留下思考的时间运用放慢语速的技巧一个简单的试验第二十七章 沉默胜于雄辩第二十八章 过多的补白词是魅力的大敌第二十九章 用声调引入降低音调控制节奏第三十章 做一个有魅力的交谈者第三十一章 控制对话方向谈论对方关心的事情第三十二章 提前做好功课一份良性投资首先寻求理解别人找到兴趣点第三十三章 保持球在场上彼此解读对方第三十四章 不要“杀球”你想要快乐还是想要正确第三十五章 与对方保持步调一致进行“配合映现”训练第三十六章 练习才能达到完美让这些技巧自动执行第三十七章 将技术化为艺术第三十八章 到你该行动的时候了第三十九章 展现魅力进阶的关键特别附赠:打电话时魅力的力量关于作者

## &lt;&lt;魅力的力量&gt;&gt;

## 章节摘录

第九章 关注的力量我敢肯定，下面这个场景对每个人来说都很熟悉，特别是在餐桌旁。大致是这样的：她：“你没有听我说话！”

”他：“我听了！”

”她：“你没有！”

”他：“我说过我听了！”

”她：“我说你没听！”

”他：“我听了。”

我能重复你那毫无意义的每一个字！

”她：“你能重复我也不信！”

你根本没听我说话！

”其实她想告诉他的是，即使他能100%地回想起来，她也不相信他一心一意地听她说话了。

一心一意魅力需要全神贯注——特别是在听别人说话的时候。

除非你是在听讲座，否则记住别人说的话只是聆听的一个方面。

如果你的态度像是在说：“我才懒得对你的话做出反应”，如果你的行为没有证实你在倾听，那么你真是一个糟糕的聆听者。

如果你没有任何迹象表现出你在关注，那么你根本就没听！

无论是良好的社会关系还是良好的工作关系，都建立在很多品质的基础上，其中最重要的就是被认为是一位投入的倾听者。

你越善于倾听，你在人际关系中的价值就越高。

可我们怎样才能知道某个人是否在一心一意地聆听呢？

参照优秀的倾听者的言行去做——用信号表示你正在听。

你的动作行为和身体语言应该告诉别人：“我正在全身心地关注你所说的话，你说的每一个字对我来说都极为重要。”

”发出这种信号的人被称为“专心倾听者”，没有发出这种信号的人被称为“粗心倾听者”。

表示感谢并使其放心我们称这些信号为“致谢和安慰”。

专心倾听者用这些信号告知别人自己感谢他们的出席，并让他们放心自己正在完全投入地聆听他们的话。

专心倾听者的关注让别人感觉自己很特别、很重要，你越多地运用这些信号，你的表现就越有魅力。

培养魅力的方法下一次你在与别人聊天的时候，特别注意表现出对别人的认可，并让他们确认你正在完全投入地跟他对话，全神贯注地听他说话。

直接面对他，注意他所说的每一个字，表现得就像这将是最后一次看到他一样。

学习如何向你正注意的人发出信号。

## <<魅力的力量>>

### 媒体关注与评论

这本奇妙的书将教你如何挖掘自己的潜在魅力，如何将这些魅力转化为财富。

——罗伯特·G·艾伦，《纽约时报》畅销书《财源滚滚》的作者博恩·崔西又出新作了，这次他的合作者是超级演讲培训大师罗恩·阿登。

这本书的写作目的非常棒，掌握了《魅力的力量》，就掌握了与人和睦相处之道。

——托尼·亚历山德拉博士，《魅力》和《白金法则》的作者只有崔西和阿登才能做到在极短的话语里容纳极大的力量，他们证明“成功只与魅力有关”。

——查尔斯·T·琼斯，《生命是一个奇迹》的作者当今世界瞬息万变，让人很容易忘记通往成功最重要的一把钥匙，那就是自己的名声。

别人对你的印象不仅源自你与他们直接交流时散发的魅力，也源自你一生中处理所有事情时的魅力。

这本书将教你如何掌握各种魅力元素。

认真阅读，一定会受益匪浅！

——汤姆·霍普金斯，营销培训专家，作家，著有《如何掌握销售的艺术》

<<魅力的力量>>

编辑推荐

《魅力的力量》由东方出版社出版。



<<魅力的力量>>

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>