

<<一句话的力量>>

图书基本信息

书名：<<一句话的力量>>

13位ISBN编号：9787538547535

10位ISBN编号：7538547533

出版时间：2010-7

出版时间：北方妇儿

作者：宋淑熹

页数：240

译者：千太阳

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>

<<一句话的力量>>

内容概要

“笔强于刀，话强于笔！

”就如寸铁可杀人，一句话可以让人坠入死亡的深渊，也可以让人获得生存的勇气。

在大多数情况下，打动人的终归也只是“一句话”而已。

领导者必须掌握的能力中，“措辞能力”必有一席之地。

对领导者来说，措辞就是改变这个世界的利器。

因为，每到决定性瞬间，左右胜负的往往是措辞。

那么，如何才能获得属于自己的“措辞能力”呢？

在这本书里，我们可以了解到世界各地的政治、社会、经济等领域的领导者或成功或失败的原因，还可以了解到“打动各国人民的一句话”。

最主要的是，这本书还清晰明了地介绍了培养和训练“措辞能力”的方法。

读完《一句话的力量》，你必然会找到属于自己的措辞能力。

适用于：不擅言辞的人、话很多但抓不到重点的人、管理层、想做管理层的人、想与孩子更好地沟通的人。

<<一句话的力量>>

作者简介

宋淑熹，私人营销训练中心“idea病毒”首席代表。

在女性杂志主编、门户网站设计师、网店老板、出版策划人等岗位上驰骋20余年。这期间，传媒工作让她深深体会到“言语和文字的力量”十分强大，因而她开始开拓出了一片极富创造性和魅力的崭新的工作领域——“措辞训练营”

<<一句话的力量>>

书籍目录

- 序言 吸引别人的决定性话语
- 第一部分 一句话能力定位
 - 第一章 在决定性的瞬间，领导者通常会以“措辞”一决胜负
 - 第一节 一句话俘获人心
 - 第二节 一句话引领团队
 - 第三节 一句话让对方行动起来
 - 第二章 优秀措辞的必备条件
 - 第一节 转变为目标大众的频率
 - 第二节 以感性接近别人，而不是依靠理性
 - 第三节 使用对方的语言
 - 第四节 让自己符合对方的眼界和心灵高度
 - 第五节 解读目标大众的欲望
 - 第六节 让对方进行选择
 - 第三章 传达自己
 - 第一节 销售自己
 - 第二节 固守措辞本质
 - 第三节 表现出自己的真心
- 第二部分 一句话能力训练
 - 第四章 选择与措辞能力有关单词的7大原则
 - 第一节 造出展现自己的单词
 - 第二节 反映出自己的观点
 - 第三节 优先占据自己的单词
 - 第四节 找到可以打动人心的单词
 - 第五节 能用的单词和不能用的单词
 - 第六节 运用单词炼金术提升价值——“命名”
 - 第七节 保障胜利的五种单词炼金术
 - 第五章 展现措辞的强大作用，必备的6个条件
 - 第一节 找出体现自己特点的词汇
 - 第二节 主题信息，要用一句话概括出来
 - 第三节 刺激梦想与幻想
 - 第四节 掌握和支配认知
 - 第五节 使人铭记
 - 第六节 提出建议时，让别人无法拒绝
 - 第六章 传达信息的技巧
 - 第一节 要简单一点，再简单一点
 - 第二节 不断反复，直到他人厌烦
 - 第三节 抓住命脉
 - 第四节 找出可以引起共鸣的素材
 - 第五节 第一句话就要打动别人
 - 第六节 要擅长运用比喻
 - 第七节 沉默也是一种措辞
 - 第八节 不要迂回，而是一次性展现出来
 - 第九节 销售故事情节
 - 第十节 利用措辞环境
- 第三部分 一句话能力运用

<<一句话的力量>>

第七章 让世界知道你

第一节 售出自己

第二节 在不引起反感的前提下炫耀自己

第三节 让舆论主动关注你

第四节 让别人主动说出你的观点

第五节 创造自己的传媒

第八章 在网络上展现自己

第一节 以多种传媒（All-line）接近它

第二节 重新关注网络

第三节 博客有着极为强大的力量

第九章 写出“一篇文章”，证明你的领导能力

第一节 吸收文字中的养分

第二节 在思考的空间里堆上书籍

第三节 培养写作能力

第四节 你要亲自动笔

第五节 展示你的领导力——“信函交流”

第六节 展现你的洞察力——“专栏推销”

第十章 推出用你的名字写就的“书”

第一节 想象一下你写出来的书会有多大影响力

第二节 通过书本的影响力，放大你的主题信息

第三节 从你喜欢或享受的东西开始

第四节 接受专家的帮助

第五节 通过书本来推销自己

结束语 思想要激烈，表现时要充满诱惑

<<一句话的力量>>

章节摘录

第一节 一句话俘获人心 在世界历史上，很多时候最后的胜利都是由俘获民众心理的一句话所决定的。

事实上，改变历史洪流的领导者们都是成功俘获民众心理的人。

归根究底，领导能力就是俘获民众心理的能力，而语言正是他的基础。

在令人窒息的决定性时刻，出众的领导者们会以一句话的措辞打动民众的灵魂深处，俘获他们的心，诱使他们展开行动。

韩国平昌的失败，韩国丽水的成功 韩国平昌虽然为了申办2014年冬奥会而付出了极大的努力，最终却在不久前落选了。

这一消息给韩国民众带来了极大的打击。

为了这次的申办活动能够成功，平昌不惜一切代价大兴土木，因此它的落选让韩国民众极为失望。

那么，为什么之前普遍认为很有希望的平昌会品尝失败的苦果呢？

原因其实也很简单，那就是俄罗斯总统普京的措辞能力。

当时的索契可以说几乎完全没有冬奥会相关设施，但是普京总统却依然站出来准备全面指挥这次的申报。

平昌申奥团重点陈述价值问题，为申奥“竭尽全力”时，俄罗斯总统普京所带领的申奥团则把侧重点放在唯一的信息上面，那就是“为什么非索契不可”。

和其他竞争对手相比，平昌申奥团也有优势，比如基础设施比较完善，但是他们在申奥时并没有单独强调这些，而是接二连三地提出南北问题、离散家族问题，从而分散了别人的注意力。

但是，索契申奥团却始终传递着非常集中的信息：“决定冬奥会举办地的会议就在热带地区危地马拉召开，而这里的滑冰场就是由我们来建设的。

难道说，这也不足以证明我们适合召开冬奥会吗？

”就这样，IOC委员们完全被俄罗斯领导人简单明了却强而有力的措辞说服了。

俄罗斯在接近赤道的国家危地马拉建设了滑冰场，展示了先进的技术，而这一举动在申奥活动中发挥了决定性的作用。

普京租借了九架飞机，在热带国家危地马拉成功建设了滑冰场，充分展现出索契对申办冬奥会的热情。

就如平昌的失败原因是“措辞”一样，丽水市之所以能成功申办世界博览会也是因为措辞能力。

丽水的申办团队了解“措辞”具有的强大力量，而且也懂得利用这股力量。

当时，摩洛哥丹吉尔是丽水的强劲对手，其申办主题中突出了“非洲的希望”这一信息。

对被称作地球村的现代社会来说，这一信息非常符合现在所提倡的博爱精神。

不过丽水也不甘人后，申办团队牢牢抓住了当时的国际社会最感兴趣的话题，也就是全球变暖所带来的海水上涨、人们对海洋污染的极大关心等。

因此，韩国丽水市设定的申办主题是“生机勃勃的大海及海岸”。

2007年，美国前任副总统阿尔·戈尔因揭露有关全球变暖这一敏感问题而获得了诺贝尔和平奖。

丽水所设定的主题和这一大势不谋而合，能够取胜也就是水到渠成的事情。

由此也可以说，丽水的胜利毫无疑问就是措辞的胜利。

领导者必须具备的措辞能力 之前一直就有人不断地提起，领导者应该具备的资质和能力等各项条件。

为了成为领导者而付出了长时间、多方面的努力，训练方法也是多种多样的。

尤其是自从沟通能力成为领导者的重要能力以后，与沟通能力相关的附加条件也是备受瞩目，比如嗓音要好、肢体语言要丰富、多笑多听少说、展示出高明的眼力，等等。

从竞选总统到竞选小学班长，无数人都在强调这些都是胜利者应该具备的资质。

不过我们也不难发现上述的这些资质中，通过出色的造型师就能解决很大一部分问题，它们就像是围绕人体的华丽马赛克一样。

但是，单独的马赛克碎片是没有什么意义的。

<<一句话的力量>>

只有当领导者的品行、人格、能力、价值、哲学和眼力等结合在一起，通过躯体这一本源力量表现出来时，才会变得耀眼。

因此，重要的其实就是躯体，而措辞能力就是这个躯体。

因此，你努力培养的方向并不是熟练掌握各种技术，而是着重培养根源力量。

措辞能力并不仅适用于那些想要成为总统或CEO的领导者，对其他人也同样适用。

不论是什么样的团队、不论你的目标大众是一个人还是一千人，甚至是四千万人或十三亿人，只要你想让对方站到你的阵营里、想让对方为你而行动，或者说你的地位需要你这么做的话，措辞能力就是你必须具备的能力。

<<一句话的力量>>

媒体关注与评论

经常在别人面前站着说话、写专栏、出几本书……在这些过程里，我重新认识到了话语和文字的力量有多么伟大。

作者提到若要掌握措辞能力，就要拥有一个可以表达自身观点的媒介。

对这一点，我感同身受。

在你不自觉的时候，你的话语与文字就可能会打动很多人，而当那些反响回到你身边时，你就会恍然发觉措辞的奥妙力量。

——KTF副社长曹瑞焕 我认为，并不是只有领导者才需要“措辞能力”。

想成为领导的人、有子女的父母们、营销人员、想要与对方交流并说服对方的人……他们也需要“措辞能力”。

——三星经济研究所常务申铉岩

<<一句话的力量>>

编辑推荐

《一句话的力量》：你不用多说话，但必须会说话。
一句话俘获人心；一句话引领团队；一句话，让你尽显不同。
韩文版畅销30万册，英文版畅销100万册，韩国三大网络书店五星推荐。

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>