

<<你需要这本书帮你达成愿望>>

图书基本信息

书名：<<你需要这本书帮你达成愿望>>

13位ISBN编号：9787507534924

10位ISBN编号：7507534928

出版时间：2011-9

出版时间：华文出版社

作者：史考特·索德(Scott Solder)

页数：248

译者：陈琇玲

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>

## <<你需要这本书帮你达成愿望>>

### 前言

前言为什么你需要这本书，才能想要什么就有什么？

这本书是让你在这个现代世界中想要什么就有什么的最有效方式。

想想看，你现在想要的一切，其中有一部分掌控在自己手上，但大部分是掌控在他人手里的。

这本书会教你如何改变想法和沟通方式，让你得到你想要的一切。

如果你能马上获得别人的支持，当然对你很有帮助，对吧。

或许你知道，当人们跟你合得来又喜欢你时，你就更可能跟他们合得来也喜欢他们。

是的——有时候，那种基本互动确实能让你得到你想要的东西；但现在情况不同了，再也不是那样，因为时代变了。

到目前为止，借由赢得朋友的支持来影响人们，这种做法一直很有效——但是，你可能看过这种做法已不像往常那样奏效。

大家似乎不再遵循这项规则。

其实，大家有规则可循，只不过大家遵循的是一套新规则。

现在，社会有了新秩序，你必须知道它是什么，不过更重要的是，你必须知道怎样在新秩序中运作。

事实上，现在你手上拿着这本书，就表示你认真对待“得到你想要的”的这件事。

而我在这本书里要谈的事，就是让你能在家庭、在职场、在人际关系和应付对手等方面得心应手的要点。

你需要这本书来得到：你想要的工作合作无间的好伙伴支持你的老板美好的感情生活你想要的薪水你预期的会议成果工作与生活的实质平衡商店的退款违规停车却没被开罚单小孩来得及穿好衣服准备上学酒吧客人多却一样给你最好的服务比现在拥有的更多……凡是你想要的，这本书会让你轻松地得到它们。

这本书为什么与众不同？

一旦你将这本书的内容融会贯通，就很难忘记书中提到的重点。

## <<你需要这本书帮你达成愿望>>

### 内容概要

职场的心想事成秘招：想要获得升迁或加薪：这必须要讲点人情、诉诸点人性。你可以说“我真的不应该给你说这件事，但是……”，并解释金钱对你来说很重要及为什么很重要。之后，你就运用“让对方兑现承诺”这技巧。

求职面谈：建立关系并维持关系，并询问对方“理想问题”。以及当你想要让别人注意某事时，请用“这不重要，但是他真的……”这样就可以不着痕迹地达到目的。

生活的心想事成诀窍：让另一半放下电视遥控器：运用“听我说”的委婉说法。

让他人喜欢你：“建立关系”，并透过“不成问题的问题”和“我真的不应该跟你说这件事，但是……”的方法，全力维持关系。

应付跋扈傲慢的朋友：使用“给别人一点赞美”和“‘听我说’的委婉说法”。以及借由“口头说法，心里却不要”的方式，让你不必顺从他们的命令。

延迟缴款：先讲人情，在采行“我真的不应该跟你说这件事，但是……”，并且提出看似非常私人的理由表明财务有困难。也可以结合“陈述明显事实”和“跳跃式逻辑”等技巧。

跟旧爱复合：运用“你的名人特质”。

一旦你们打算复合，就运用“除非你是真心的，否则别说‘好’”，逼“让对方兑现承诺”。

## <<你需要这本书帮你达成愿望>>

### 作者简介

马克·帕默与史考特·索德两人合作并成立商业训练与沟通顾问公司，结合在商业心理学、高阶人力培训发展、绩效指导和媒体方面的专业背景，融合成一种独特的专业知识，为英国企业、各大媒体和中央政府提供咨询服务。

身为企业主管教练和指导员，马克花了十年时间进行高阶人力开发培训。

史考特从1990年开始，就在英国广播公司和商业广播电台主持节目指导名人。

两人在现场节目中经常合作搭档，结合行为心理学、神经语言程式学及重要沟通技巧，指导人们发挥自身最大价值。

这本书以深入浅出的方式，能直观他们对个人效益、影响力和说服等主题的精辟见解，便于读者更能融会和贯通。

Joyce

Chen/陈琇玲，美国密苏里大学工管硕士，曾任岭东科技大学讲师、行政院国科会助理研究员、Alcatel Telecom系统程序专员暨ISO

9000主任稽核师，现专事翻译、译作甚丰富。

重要译作有：《第五项修炼III——变革之舞》、《杜拉克精选——个人篇》、《超越大盘》、《奥巴马勇往直前》、《2010大崩坏》、《富爸爸财务IQ》、《富爸爸，富女人》、《你值得过更好的生活》等。

## <<你需要这本书帮你达成愿望>>

### 书籍目录

把结论说在前面

前言：为什么你需要这本书，才能想要什么就有什么？

Chapter.1 你怎么会变成今天这样？

Chapter.2 你的适应力有多强？

Chapter.3 了解自己的想法7

Chapter.4 行为准则

Chapter.5 什么重要和什么不重要

Chapter.6 拟定计划

Chapter.7 知道别人在想什么

Chapter.8 设计那件特别的运动衫

Chapter.9 说服技巧一：建立关系

Chapter.10 让人难以拒绝

Chapter.11 说服技巧二：从心理层面下手

Chapter.12 说服技巧三：我是名人

Chapter.13 说服技巧四：讲人情或不讲人情

Chapter.14 说服技巧五：给别人一点赞美

Chapter.15 说服技巧六：打破关系

Chapter.16 让对方兑现承诺

Chapter.17 知己知彼，百战百胜

Chapter.18 你的新自动驾驶

## <<你需要这本书帮你达成愿望>>

### 章节摘录

版权页：在个人生活中运用名人技巧，让你得到你想要的东西，就跟在职场上的做法差不多。想象一下，你希望你的生活中有位新朋友为伴——比如说，在接下来的5分钟或5年内，不管多久都不重要，你最可能在哪里遇到那个人？

可能是中立地带。

许多人在工作中认识新朋友，或是通过朋友介绍认识新朋友，或是在酒吧或俱乐部认识新朋友。这些地点都是中立地带，所以你只要运用同样的原则，只不过需要稍微修改一下。

曼蒂喜欢跟朋友在周末晚上出去玩。

她们到城里的夜总会，那里有很多帅哥。

接下来我们要告诉你，曼蒂怎样确定自己能从众人中脱颖而出。

首先，她不是找一两位朋友，而是找一堆人同行。

她会打扮得比其他人更光鲜亮丽一些，记住，只有一些，不是太过。

她确定她们这群人会晚一点到。

一旦俱乐部里人山人海，她到达那里时会走在最前面。

在进入舞池前，她会先停下几秒钟观察四周。

接着，她会带领她的朋友走过出入口，走到大家都能看到她们的最显眼的位置。

可能的话，她会先预订贵宾区的座位，而且她们那桌还有红色丝带做标记。

只要她们当晚消费达到一定额度，她们就不需要多花钱。

## <<你需要这本书帮你达成愿望>>

### 媒体关注与评论

事实上，我确实需要它！

这是一本伟大的书，有趣的知识让人受用无穷。

——亚马逊网上书店网友 K.LEE这本书告诉你需要知道的，那么自然且容易懂，让你学习于无形，相信你会喜欢它。

——亚马逊网上书店网友 J.Getty读这本伟大的书，它能让我以自助的方式达成梦想。

——亚马逊网上书店网友 A.Bateman

<<你需要这本书帮你达成愿望>>

编辑推荐



<<你需要这本书帮你达成愿望>>

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>