

<<赢在说服力>>

图书基本信息

书名：<<赢在说服力>>

13位ISBN编号：9787508625980

10位ISBN编号：7508625986

出版时间：2011-2-28

出版时间：中信出版社

作者：黑幼龙，黑立言 著

页数：205

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>

## &lt;&lt;赢在说服力&gt;&gt;

## 前言

自序 成功，来自说服力 2009年初，被卡内基训练总裁韩铎（Peter Handal）来台湾访问。我在闲谈中问他，为什么当初最被看好、得到前民主党副总统戈尔和多位政界重量级人士公开支持的迪安州长（Howard Dean），在初选中竟然一败涂地？

韩铎先生的回答是，迪安在某一州初选结果揭晓后，表现过于激动，在一群人面前大声喊叫，以致在后面几个州的初选中节节落败。

选举评论家觉得选民印象里，国家最高领导人不应是这个样子的。

迪安那段呐喊的场面我也在电视新闻中看过。

他当时还是满脸笑容，只不过手舞足蹈，大声喊叫要在下面哪一州、哪一州大胜而已。

一位原本很有希望的政治人物，就此失去了更上一层楼的机会。

因为他没有说服群众的能力。

1968年，缅因州参议员马斯基（Edmund S. Muskie）原来也是来势汹汹，相当有希望。

在初选时，有一家报纸恶意批评他，甚至骂到他太太。

于是马斯基跑到这家报社痛骂他们不道德，骂得几近歇斯底里。

结果，他不只输掉了初选，而且好像也就此淡出了政坛了。

原因很可能也是大家觉得他们的领导人不该是这个样子的。

领导人究竟该是什么样子的呢？

我们会投什么样的政治人物一票？

什么样的老板会让我们全心全意地追随他？

为什么我们在某些机构负责人的领导下，会任劳任怨、全力以赴，在另一些领导者下面工作却敷衍了事、得过且过？

为什么我们会因为跟某些宗教人士沟通后，大为感动，甚至以实际行动或大量的财力共襄盛举？

为什么有些校长、老师的教诲，会改变我们的一生？

为什么有些人的意见，常常会得到同事们的支持？

为什么有些业务人员业绩常常比较好？

为什么…… 串联这些“为什么”的核心，即是沟通能力。

良好的沟通能力会让我们信服，进而采取行动。

很明显，沟通能力是成功的关键，特别是在众人前的说服力。

既然在众人面前的表达能力对我们一生有这么大的影响，我们又投入了多少时间、精力，甚至费用在提升我们的沟通能力上呢？

1912年，卡内基在美国纽约的基督教青年会创办了“卡内基沟通与人际关系训练”。

很可能连卡内基自己也不会想到，会有多少个人、企业和机构因沟通能力的提升，而实现了脱胎换骨的改变。

律师、医生、药剂师、会计师、建筑师、工程师等，他们本来就是专业人士，沟通能力改进之后，他们的工作绩效增加了，与客户之间的关系变得更好，自己的生活质量也大为提高，拥有了更多成就感、更多满足感。

台湾成功大学医学院前院长，也是医学界极受尊崇的前辈黄昆严博士曾说过一句耐人寻味的话：

“在看病的时候，如果医生的沟通能力好，即使只用五分钟，病人也还是会觉得受到了关心，会照医生的指示去做。

要是医生不会沟通，即使用了一小时看病，病人也觉得不舒服，觉得医生太马虎。

” 其实我一直认为说服力所要达到的是一种双赢的结果。

要是我们一直想让别人按我们的意思去做，那就几近于自以为是，或耍弄技巧以摆布他人了。

1964年是我一生的转折点。

因为那一年，我在美国开始了我的沟通之旅。

我还清楚地记得，我第一次走上密西西比州的比洛克西（Biloxi）白宫大饭店演讲台，用英语向一群狮子会会员演讲的场景。

<<赢在说服力>>

后来我在格尔夫波特（Gulfport）向200多位扶轮社社员演讲，讲完后全体社员起立鼓掌，那时的感觉还是那么清晰。

40年后的今天，回想起来，我才发现是因为我能站在一群人面前与他们沟通，引发了共鸣，才让我觉得自己又站起来了，自信也逐步建立了起来，使我抬头挺胸，迈向一个自己以前想也不敢想的未来。

我做到了。

相信你也一定能做到。

## <<赢在说服力>>

### 内容概要

《赢在说服力：卡内基公众表达8大关键技巧》：不管你是公司白领还是在校学生，单位领导或者普通员工，都会需要面对众人发表看法，正确而又高效地表达自己的观点，并说服别人接受。拥有良好的公众表达能力，可以让沟通变得更简单，让你变得更有亲和力，提升你的自信。除了少数天才，绝大多数人都需要通过训练才能获得良好的公众表达能力。本书概括讲述了卡内基公众表达的8大关键技巧，同时有“我能你也能”归纳提炼技巧的要点，另外附有名人实际案例，帮你克服恐惧，突破心理障碍，成功打造自己的说服力，赢得众人信服。

## <<赢在说服力>>

### 作者简介

黑幼龙，河南人，美国罗耀拉大学硕士。

曾任美国休斯飞机公司经理、台湾宏碁电脑公司副总经理、台湾光启社副社长，现任卡内基训练大中华地区负责人。

1987年，他自美国引进全球知名的企业管理训练课程“卡内基训练”，帮助企业发挥人力资源潜能，增强企业竞争力。

著有《破局而出：黑幼龙的30个人生智慧》、《赢在影响力：卡内基人际关系九大法则》、《赢在销售力：卡内基销售谈判9大法则》、《创造自己的机运》、《与成长同行》、《慢养》等。

黑立言，美国加利福尼亚大学经济学学士，耶鲁大学工商管理硕士。

曾任美国毕马威会计师事务所会计师，现任台湾卡内基训练总经理、卡内基训练“优势销售”等九种课程资深讲师。

译有《享受工作、享受生活》、《销售的五大金科玉律》，另著有《赢在销售力：卡内基销售谈判9大法则》、《一根弦的小提琴》、《最好的零分》。

## <<赢在说服力>>

### 书籍目录

自序 成功，来自说服力序曲 因为演讲，改变一生关键技巧一 发现说服力的价值李开复这样做 沉默不是金关键技巧二 如何介绍主持人我的实战录 用“戏剧化”方式增强说服力马云这样做 鼓动年轻人的学问关键技巧三 如何开始一场演讲我的实战录 演讲，始于尊重，也止于尊重乔布斯这样做 最具乔布斯风格的开场白关键技巧四 如何设计演讲的主体我的实战录 把你的话题图像化马云这样做 用故事打动人关键技巧五 如何结束一场演讲我的实战录 重视和听众的双向交流松下幸之助这样做 对下属的说服力关键技巧六 如何与听众进行问答互答我的实战录 累积经验，克服紧张乔布斯这样做 煽情演讲是如何练就的？

关键技巧七 什么是精彩的演讲？

俞敏洪这么做 用比喻来帮助你关键技巧八 精彩演讲的八大原则技巧应用一 如何表达不同的意见俞敏洪这样做 自信是道坎儿技巧应用二 如何成功面试马云这样做 用“真话”打动人结语 挖掘你内在的力量编后记

## &lt;&lt;赢在说服力&gt;&gt;

## 章节摘录

关键技巧一 发现说服力的价值 1974年11月,《伦敦时报》曾经对读者作了一个调查,问他们心中最大的恐惧是什么?

猜一猜,排名第一的答案是什么?

你可能以为,“死亡”应该是人们最恐惧的事情。

其实不然,在这个调查中,“死亡”只排名第二,排名第一的是“演讲”。

不只是一般人会害怕上台演讲,连专业的演讲人在每一次上台时,都要经受心理的挑战。

大概是六七年前,我参加了在美国明尼苏达州举行的卡内基业务会议,当天有一位演讲者,就是大名鼎鼎的演说家哈佛·麦凯(Harvey Mackay)。

介绍人指出,这位麦凯先生一年演讲52场,相当于每个星期都有一场,而且演讲的价码也非常高。

麦凯先生演讲之后,坐在我们这一桌,旁边有人问他:“您演讲多年,什么大场面都见过了,是否偶尔还会害怕演讲呢?”

” 这位麦凯先生回答:“每一次都还会害怕!”

” 你看,连这么大牌的演讲老手都会对演讲感到恐惧,可见害怕当众演讲其实是一种普遍的人性。

但是,这种与群众沟通和表达自己的说服能力,真的是非常重要。

如果你是企业的主管、领导人,想要求员工坚守企业的核心价值,认同企业文化,如果没有良好的说服力,你该怎么做?

即使你是企业中最基层的职员,也常常有机会上台做简报。

你希望在主管、客户面前侃侃而谈,完美呈现自己努力的成果,还是手足无措,语无伦次,让人对你的印象大打折扣?

你身陷“卡桑德拉魔咒”了吗?

希腊神话中,有一位女祭司卡桑德拉(Cassandra),太阳神阿波罗向她求爱遭到拒绝,于是给了她未卜先知的能力,却又诅咒她的预言得不到群众信任。

在知名的特洛伊城大战中,她曾预言特洛伊城会遭到攻陷,但是特洛伊人就是不相信她,把希腊人打造的木马拖进了城内。

卡桑德拉眼睁睁地看到自己的预言成真,却无力挽回。

我相信,在现实人生中,有着和卡桑德拉相同困境的人,其实不少。

我在《赢在影响力》中提过几个小故事,就和这种“卡桑德拉魔咒”有关。

其中一个,是台湾惠普公司董事长何薇玲的故事。

当年,她在美国工作时,有一天总经理找她谈话,说公司即将进行部门职位的调整,有一个经理的空缺,但已决定派另外一个人上任了。

何薇玲一听,不太服气地说:“公司交代的任务,我都全力以赴,而且我的能力也不比别人差,为什么公司不选择我?”

” 总经理说:“因为平日开会时,很少看到你发言。

你总是自己一个人埋头苦干,如果升你当经理,你懂得和下属沟通,并鼓舞他们的士气吗?

当你需要代表部门与其他单位协调时,你能从容完成任务吗?

因为我没有看到你表现出沟通的能力,所以很抱歉,这次我不能提名你当经理。

” 回家后,何薇玲大哭了一场,但是她也领悟了一件事:如果想在职场里出人头地,就得学好沟通这件事。

由此我们了解到,缺乏良好的沟通能力,不能把自己立意良好的想法向别人表达出来,就像得不到群众信任的卡桑德拉一样,心中总是充满挫折感。

亲爱的读者,你是不是现代的卡桑德拉呢?

也许,你的专业知识非常强,懂的事情很多,但是表达能力不好,其他同事都不相信你说的话,那你一定常常觉得痛苦;如果你为人父母,想和孩子分享人生经验,给他们一些忠告,可是,你就是无法和他们进行良好的沟通,这也会让你觉得很泄气。

## <<赢在说服力>>

练习，突破心理障碍 那么，你该如何从“卡桑德拉魔咒”中跳脱出来呢？

让我们来想一想，为什么公开向别人表达自己的看法是那么困难的事？

我想，其中一个原因，就是因为我们缺少练习的机会，也因此，我们上台时很容易心生恐惧。

另外一个原因，就是很多人并不重视这种演说、简报的能力。

你可以回想一下，也许在小学、中学阶段，你还有一些演讲比赛的机会，除此之外，学校并没有提供这方面的课程。

因为升大学不考，大多数的老师、家长，也不认为该培养孩子公众表达的能力。

出了校门之后，各行各业的人，不论是工程师、医生，或是会计师都忙于自己的工作，平时也很少有机会接受演讲的训练。

他们甚至可能没有意识到，如果改善了自己的沟通能力，对他们的人生会产生多么不一样的影响。

观察台湾的政治人物，你会发现，他们之所以有那么多的意见冲突，有一个重要的关键原因，就是团体沟通能力都不好，通常只会大声呐喊，虽然能够吸引立场相同的人，但是却无法说服持反对立场的人，甚至会造成更多的误解和对立。

如果他们能够接受一些演讲的训练，把话说得更铿锵有力，能打动人心，说不定他们的政治生涯都会有很大的突破。

.....



## <<赢在说服力>>

### 媒体关注与评论

他给了我们一本关于演讲的书——主题演讲、选举演讲、副州长演讲等，要我们每周都进行这些演说。

这本书的作用是让你学会战胜自己。

我是想说，为什么在5分钟前你能够单独和某人谈话，然后在一群人面前就僵硬无语呢？

因此，他们会教你一些心理方法来战胜这一困难。

其中有一些方法就是练习，我们真的是相互帮助、共同克服。

方法生效了，这是我所获得的最重要的知识。

——巴菲特（摘自《滚雪球：巴菲特和他的财富人生》） Epson从1992年开始引进卡内基训练，通过有效的沟通训练后，我的亲和力与领导力得到了强化，Epson也成为一家创新、高效、有活力的企业。

卡内基强调正向积极尊重的沟通理念，这也是Epson注重的企业文化，是全员必修课程，也是每位主管升迁的必备考核条件。

——台湾Epson爱普生科技总经理 李隆安 Nike青岛20%的员工被参加了卡内基培训。

从他们身上我们实实在在地感受到了给员工带来的巨大变化。

卡内基有效的促使组织健康发展、帮助个人在工作效率和生活质量方面不断地提高！

——前耐克青岛人事经理 伍志红 以前公司的会议都是我列提纲，太太讲话，但今年的两次会议都是我自己亲自主持，并且和儿子的关系更亲密，他会主动和我聊天。

现在我决定拓展公司业务，开分公司，我相信一定会实现自己的目标。

——杭州万家灯火灯具有限公司总经理 包慧康

<<赢在说服力>>

编辑推荐

《赢在说服力：卡内基公众表达8大关键技巧》：你每天都在说话，不代表你真的会说话。你总是需要进行公众表达，不代表你不会紧张害怕。卡内基公众表达8大关键技巧，让你的沟通更有力道，轻松赢得众人信服！

#### 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>