

<<说话就是生产力>>

图书基本信息

书名：<<说话就是生产力>>

13位ISBN编号：9787545902426

10位ISBN编号：7545902424

出版时间：2010-11-1

出版时间：鹭江出版社

作者：孙路弘

页数：195

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>

<<说话就是生产力>>

前言

《名家论坛》是山东教育电视台2002年推出的大型教育培训栏目。

自开播以来，先后有几十位国内外的学界精英登台演讲，他们渊博的学识、独到的眼光、睿智的见解、敏锐的思维、深入浅出的表达形式、引人深思的深厚学理、催人奋进的人生智慧，使《名家论坛》成为思想者的殿堂、管理者的精神家园，赢得了广大观众的欢迎和好评。

追求精品，打造品牌栏目，一直是我们努力的目标。

《名家论坛》能为广大的观众，特别是企业家、管理工作提供管理理论、业内经验，这是我们媒体的责任，也是我们的荣幸。

回首《名家论坛》八年来的风雨历程，期间的坚持与努力、执著与求索，是一件很不容易的事情，没有相当的信心和定力，没有各方面的支持，是断难坚持下来的。

<<说话就是生产力>>

内容概要

倾听就是不打断别人说话吗? 跟上级沟通应该注意些什么? 跟同事沟通又该注意些什么?
怎样说话才是对事不对人? 说话是一门艺术。
准确表达想法往往会取得意想不到的效果, 而表达失误则常常导致祸从口出。
然而, 不会说话的人比比皆是。

面试失败、推销被拒、无法说服上司、同事反感、家庭关系恶化, 都是不会说话惹的祸。
本书就教你一套出口成章、掷地有声的说话方法, 以理性调控感性, 以效用带动效率, 以智商引领情商, 快速有效地提升沟通能力。

<<说话就是生产力>>

作者简介

孙路弘，一个常被误认为六十多岁的60后。

一天写1篇千字文，一周看3部电影，一个月读10本书，每半年有90天给企业进行实战内训，一年写1本书的国际空中飞人。

北京师范大学数学系毕业，永远在用绰绰有余的逻辑思维能力观察复杂多变的生活。

营销及销售行为专家，高级营销顾问。

著有《汽车销售的第一本书》《用脑拿订单——销售中的全脑博弈》《看电影学销售》《看电影学管理》《销售必读的24本书》等。

<<说话就是生产力>>

书籍目录

引言 你真的会说话吗?第一章 讲述——提高说话条理性的重要方法 你会客观完整地讲述一件事吗? 用好讲述获得假释——电影《肖申克的救赎》片段赏析 一段成功的讲述需要具备四个因素 讲述可助你快速脱颖而出 附:乔布斯生命中的三个点滴(第一部分)第二章 叙述——增强说服力的首要方法 你会用说话影响他人吗? 筛选有用事实得到想要的结果 叙述实战练习 有目的说话让你的交往能力显著提高 附:乔布斯生命中的三个点滴(第二部分)第三章 表达——提高个人影响力的最佳方法 配合肢体语言的说话效果更好 采用道具形式更容易实现目的 强化信息让对方记住你的观点 成功表达的四个要求 提高群体中影响力的好方法 附:乔布斯生命中的三个点滴(第三部分)第四章 讨论——迅速融入团队的重要方式 讨论就是多人说话第五章 汇报——让人快晋升的说话方式第六章 陈述——练就出口成章的唯一方法第七章 解释——远离误解的沟通方式第八章 回应——击败挑衅性观点的说话技巧第九章 垫子——缓解对话双方的紧张关系第十章 迎合——创造良好的交谈氛围第十一章 制约——获得谈话优势的关键第十二章 主导——让谈话按照你的思路进行第十三章 特殊扑克练就三寸不烂之舌第十四章 看图说话锻炼提问技能后记 学习沟通改变你的人生轨迹

<<说话就是生产力>>

章节摘录

插图：为了在生活中学会用垫子的技巧，养成用垫子的习惯，我们可以做这样一个准备，列出三个垫子清单。

第一个清单是赞扬对方问题问得好的说法。

比如你可以写：以后我遇到别人问我问题，第一本能反应要先说——哎哟，你这个问题问得太好了。但你不能一直这么说呀，总要换个说法，不能只有这一种说法，或是来来回回就那么几种说法，所以必须列个清单，至少预备10种夸奖别人问题问得好的方法，比如：你这个问题问得很好；哎哟，你这个问题问得很专业；你这个问题书上都找不着；你问这个问题说明你思考过；这个问题只有你这样水平的人才问得出来；这个问题连大学教授都可能答不出来……第二个清单里列出承认对方的问题很多人都问过、有代表性的说法，也要写上10条：这个问题，当年来中国的意大利人利玛窦也问过；这个问题不简单，我印象中有一个名人叫马云，他也问过；你这个问题问得好，这可是研究生教科书里面才问的问题……

<<说话就是生产力>>

后记

说话是有系统的，实际上说话就是一场看不见硝烟，其实是枪林弹雨的殊死搏斗。

人们日常沟通中有75%以上的说话是为了让别人理解自己的意图、思想、经历以及要求，其余25%有各种不同的目的。

所以让别人理解自己的意图是最重要的，值得重视，这也是沟通的最高境界。

要做到这一点，主要可以依靠八步阶梯中的最后两步：解释和回应，而前六步是这两步很好的铺垫。

在这里，为沟通八步阶梯训练再做一个小结。

从第一步讲述、第二步叙述到第三步表达，练习的都是个人的基本功，这些基本功过关了，才能练习后面的高水平销售沟通。

第四步是讨论，第五步是汇报，这两个步骤主要练习的是多人一起交换信息，为达到共同的目的进行的多人之间的说话、响应，包括倾听。

第六步陈述是最难的一步，要求的是训练好书面到口头能力，才能达到出口成章的水平。

第七步是解释，解释是听懂对方，并且让对方知道你听懂了，重点是选择对方已知的内容让对方听懂，而且要核实对方是不是听懂了。

第八步是回应，也是最后一步。

它要求的是区别不同的立场，区别对方的事实、对方的逻辑，甚至找到对方的立场。

<<说话就是生产力>>

编辑推荐

《说话就是生产力》：孙路弘作品，《名家论坛》年度最受欢迎课程，传授实战沟通技巧，3分钟说动人心。

《名家论坛》栏目自2002年开播以来，邀请数十位国内外精英人士登坛主讲，内容包括经济、管理、文化、养生和教育五类。

《名家论坛》以名家独到的眼光，渊博的学识，精深的见解，敏锐的思维，深入浅出的表达形式，发人深思的深厚学理，引人启迪的人生智慧，铸就文化的殿堂、精神的家园。

《名家论坛》联系实际，注重实用，追求恒远。

<<说话就是生产力>>

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>