

# 《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

出版社：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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.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

《魅力的力量》主要内容：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。

# 《魅力的力量》

## 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

# 《魅力的力量》

## 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》

## 精彩短评

- 1、早上1小时翻完 新点没有只是细致些
- 2、读的是5000字解读版，3A原则值得经常注意运用，对比《人性的弱点》差了一点
- 3、修炼 魅力
- 4、看目录就可以了，没什么营养
- 5、实用方法学
- 6、“把每个人都当成大自然的奇迹一样”。。。看到这里我岔气了。又说“当看到一个对你重要的人时，要有种“终于找到你了”的感觉呢”，如果你认为他是世界上最重要的人，那么的同时，你在他眼里就是一个拥有不可思议魅力的人。
- 7、还不错的，可以吧，都是这么回事
- 8、冲着作者来的，废话不多说啦。崔西的书确实不错
- 9、真正有操作性，理解简单的一本修炼自己，有助于提升人际关系，自我形象的好书
- 10、简单好用的多种方法'顶
- 11、书名应该改作《怎么做个老好人》
- 12、2015年7月7日，读毕。前面20来页都觉得这个书有些过誉了，然后越往后面越觉得得亏读下去了。不错。短小也是大优点。
- 13、还行呢 发货速度快 书还没看 不过相信亚马逊
- 14、这本书改变了自己的命运
- 15、如题，只是页面信息量太少，价格偏高
- 16、买来随便看看的书，没期望值
- 17、提醒读者回顾了一些常识
- 18、虽然书很薄，但是东西却写的很到位，都是精华啊！值得学习
- 19、浅显易懂...
- 20、通过这本书，可以提高自己的人格魅力！
- 21、魅力的关键是让对方感觉良好。与女士沟通多听她说话就可以了，与男士沟通要肯定对方的能力和成就。接受，欣赏，关注。行为上要微笑 完美肯定 温和的注视
- 22、很普通，没啥长见识。
- 23、其实魅力不是自己养成&表现的。而是表现出对别人的尊重，倾听和关注.....
- 24、感觉内容一般，比起不抱怨的世界差很多。
- 25、接受  
欣赏  
关注
- 26、魅力的秘密就在于，让他人感受到自我价值。
- 27、原来兜售常识也能挣钱。
- 28、值得反复去读。
- 29、书到了还没有看
- 30、以前买过几本博恩崔西的书看，不知是翻译问题还是什么，很难读下去，内容也一般，实在是和他的名气不符。但这本很好，很实用和贴切
- 31、这书还行 这书还行的得出
- 32、有时候，一本就是经典，就是全部，这本书做到了。魅力，有你的指引，值得感激。
- 33、魅力的关键是让对方感觉良好。与女士沟通多听她说话就可以了，与男士沟通要肯定对方的能力和成就。
- 34、记得要微笑
- 35、接受、欣赏、认可、赞美、关注
- 36、书上讲的知识有用，但是不在实际中不断练习就没用了，所以到底你是怎么认为我就知道了。哦，当然，如果你下工夫那就另当别论了，咯咯...

# 《魅力的力量》

## 精彩书评

1、看了很多类似的书，看完满腔热血，但是都不知道怎么做。但是博恩·崔西的这本书，文字非常简洁，系统化，结构化，招招实用！不想国产垃圾编著的书那样，乱七八糟的故事一堆，但是具体到执行方法没有给你，或者就没有系统化，结构化。绝对好书！强烈推荐！

2、我前两年很迷成功学的书籍，从卡耐基、拿破仑希尔、安东尼罗宾一路下来的成功学大师的著作都逐一拜读过。其实，更多的时候，书籍会使一个人愚笨——同那些“书籍使人进步”的言论恰恰相反。我不是哗众取宠，这是我观察的经验。叔本华也曾说过，阅读很容易使人放弃思考。那些成功学的作品确实使人心血澎湃，但是，往往是，你在激动过后还是继续面对现实，大师的经验仅仅是使你的知识得以增长，它们根本没有改变你的生活。这本书不一样。很少的字，很简洁的文风，简单而玄妙的道理，简便的实施方法。通篇都在强调，拥有魅力的最简单的做法是“关注对方”，崔西也确实在这本书的论述和讲解中将这一观点落实了下去。没有一句废话，这就是我力荐本书的原因。

# 《魅力的力量》

章节试读

# 《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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)