

15秒打动对方



[15秒打动对方_下载链接1](#)

著者:[日]大串亚由美

出版者:机械工业出版社

出版时间:2009-4

装帧:

isbn:9787111264903

不受职业、年龄限制，人人都可以提高交际能力！

谈话交流关系到工作成败的关键。人际沟通顺利，能够帮助您抓住好的机遇，取得丰硕的成果，工作过程本身也会变得轻松愉快起来；相反，如果进展得不顺利，就会带来许多不必要的麻烦，严重地阻碍工作进展。

本书可以为您提供即学即用的方法，当您掌握了具体的流程后，就可以畅快地说出难以表达的内容，不但对方能够欣然地接受。而您也会享受到一吐为快的畅快感，从而，内心充满喜悦。

本书追求的目标不是“滔滔不绝地述说”，而是在15秒内打开对方的心扉，“激发对方聆听的欲望”。

作者介绍:

目录:

[15秒打动对方_下载链接1_](#)

标签

沟通

社交

心理学

口才

励志

个人提升

谈判

社交技能

评论

好看的小书

切忌狡辩，确定优先次序，适当分配时间，适可而止。旨在建立一种可持续发展的友好关系。

基本上没用

<http://book.qq.com/s/book/0/16/16664/index.shtml>

好书！

沟通技巧值得学习

真心实意地从对方的立场出发 很难
<http://book.qq.com/s/book/0/16/16664/index.shtml>

1名字庸俗但内容是同类型中的佼佼者 2日式礼节性措辞感觉专业体贴 3有机会再看一次

非常的直接了当，简明扼要

199. 《15秒打动对方》（阅读1h）
整理我的calibre数据库挑了本体积小的，看起来也就半个小时，内容不多，和我职业也不太相关，比较赞同作者的几个观点，在比较大的场合表达时要自信，不要过度谦虚，适度紧张

无论做人还是做事，都要干脆一点；真心实意地从对方的立场出发。

嗯总结一下，就是不卑不亢，言之有物，以己度人，因人而异…之类的吧。

一分钟自我介绍看起来十分实用

静下心来读还是有收获的，但...只能说又一本快销成功学，额，我读的成功学太多然而还没有成功过~~又读完一本书，怅然若失~~~

很不幸，没有打动我

txt, pdf

所以虽然未必能保证巧舌如簧，但必要的有目的性的训练，还是能让不善言辞的人面对客户更自如和有把握的。

挺厉害的一本书有用的部分大概有全书三分之一左右。不过方法跟套路都告诉你，接下来如何练习就靠你了。知道跟会做可是有这很大的差别的

大串亚由美

说的冠冕堂皇 根本就看不进去

[15秒打动对方_下载链接1](#)

书评

薄薄的一本小册子，简短但很有效。作者提倡坚持自信的谈判方法，以便更加顺利，高效地完成工作任务。 1.

自信的交际四原则：切忌狡辩，确定优先次序，适当分配时间，适可而止。这几条虽然简单，但是现实生活中，大家往往做不到，静下来做好这几点，能切实提高谈判的成功

...

看前,被书的大标题给吸引住了,所以决定买了回来

看中,你将会有很多疑惑的思想产生,怎么会这样呢?这样还不够吗?发现有很多自己注意不到的种种细节

看后,个人感觉更多的是需要要去实践,去碰更多的钉子,并不是你把书看完了,你就能完全懂了,完全融会贯通,毕竟书是死的,人的情感和语...

[15秒打动对方 下载链接1](#)