

<<感动是最好的影响力>>

图书基本信息

书名：<<感动是最好的影响力>>

13位ISBN编号：9787511332523

10位ISBN编号：7511332528

出版时间：2013-5

出版时间：中国华侨出版社

作者：徐畅

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>

<<感动是最好的影响力>>

前言

感动是情感上的一种共鸣，是一种温情，是一种互动，它能令人心折，沁人心脾，熏人欲醉。心怀感动，便能够影响他人，让人感受到春的暖意，夏的清凉。

感动的力量，能够影响自己，影响他人，甚至影响世界。

因此，感动是一种最好的影响力，拥有感动的力量，你就找到了一种更能接近成功的路径。

感动需要一种能够感染人的柔性力量。

只有当这种力量触及人们内心深处最柔软的地方时，人才会被打动。

这种力量需要我们用心去发现、挖掘，并能够将其学以致用。

哲人说“水至柔至刚之物”。

的确，一个水滴、一汪清水，看起来显得很微弱、渺小，但是滴水也能穿石，细流也能汇成江海。

在其柔弱的背后潜藏着巨大的力量，能够沐浴众生、滋润万物、开山破石……生生不息。

这就是一种柔性的力量，从柔到刚，从单一到联动，用一种温柔的手段演绎出刚强和倔强。

我们将自然界中的这种以柔克刚的力量拿到生活和工作的实际中来，用柔性的力量去维持我们的人际交往，去感动人心，去对抗你认为办不到或者很困难的事情，一定会收到意想不到的效果。

那么，到底哪些柔性的力量最容易打动人心呢？

比如，感动、真诚、付出、感恩、共鸣，等等，这些情感最容易触动人心，获得人们的好感，从而让人更容易被接纳。

在现在这个浮躁、繁华的世界，人与人之间的交往就更加需要这样的力量。

用这些柔性的力量去打动人心，获得共鸣，从而达到被人认同、接纳和拥有的目的。

有了这些力量，能够让人变得更加亲切，更能化解固执与偏激，让对立与矛盾消失于无形之中；有了这些力量，就等于有了一把与人交往的金钥匙，它能够迅速地帮你打开心门之锁，获得对方的好感，从而帮你感动他人；有了这些力量，就能够让人化失望为希望，变腐朽为神奇，能够创造你想要的奇迹。

真诚、付出、感恩更是一种情感，是一种不可或缺的情感力量，更是人生的一种领悟，是一种对生命的解读。

无论目的是什么，只要用这样的情感去做人、做事，就一定能够感动他人，就一定能够引起共鸣，从而创造奇迹、收获精彩。

所以，别小看了这些力量，如果你懂得挖掘人类的这些感情，并运用好它们，并为自己、为企业服务，那么不管是个人还是企业的发展都将十分顺利！

因为，大量的事实已经证明，人们是如何运用这些力量怎样去改写了他们的人生的，这也将在本书中做详细的阐述。

人非草木，孰能无情。

人很容易感动，哪怕是一些能够让人感动的小事，也能让平凡无奇的生活增添无限的光彩，能让人更有勇气、有信心去接受生活的挑战，从而创造更加精彩的人生。

由此可见，不管是生活、社会还是商业行为，只要善于利用人类的这些柔性的情绪，善用自己的表现去感动他人，那这就是你在人际交往中的制胜法宝。

有了这个优势，不管是在生活中还是在工作中，你都能够处理得游刃有余，从而稳步地向自己的人生目标迈进。

本书共10章，旨在教读者如何去感动他人，教读者掌握能够迅速影响他人的交际技巧，以及在与人交往的过程中应该注意的禁区，从而使读者无论是在销售、管理，还是在社交、演讲等方面都能够很好地运用这些影响人心的交际法宝。

<<感动是最好的影响力>>

内容概要

《感动是最好的影响力(畅销经典版)》共10章，旨在教读者如何去感动他人，教读者掌握能够迅速影响他人的交际技巧，以及在与他人交往的过程中应该注意的禁区，从而使读者无论是在销售、管理，还是在社交、演讲等方面都能够很好地运用这些影响人心的交际法宝。

<<感动是最好的影响力>>

书籍目录

第一章打动人的前提源自感动 要诀1感动了一切，就赢得了一切 要诀2消费力源于感动力 要诀3共鸣力，是凝聚团队的灵魂力量 要诀4用感动赢得成功 要诀5与客户达成共鸣，是最好的生意经 要诀6你的品牌故事感人吗 第二章打动人的三把金钥匙 要诀1真诚，是一切交往的前提 要诀2付出真诚，就会得到真情 要诀3不求索取的表达才能打动人 要诀4用心去打动他人 要诀5失去不是痛苦，而是另一种升华 第三章打动人的第一把金钥匙：真诚 方法1你真诚了吗 方法2用真诚来直面崇高 方法3真诚与否，需要现实的考验 方法4真诚，就是发自内心的尊重 方法5真诚是不可伪装的方法 方法6用心在每时每刻 第四章打动人的第二把金钥匙：付出 方法1你付出了吗 方法2付出，就要竭尽全力 方法3付出也要量力而行 方法4要明白，积累不单是为了索取 方法5舍得舍得，有舍才有得 方法6付出能够创造奇迹 第五章打动人的第三把金钥匙：感恩 方法1怀有一颗感恩的心，才能打动人心 方法2学会感恩，广结善缘 方法3时刻感恩，你的人生将更加快乐 方法4滴水之恩当以涌泉相报 方法5要懂得感恩，别总抱怨 方法6带着感恩的心去工作 第六章有感动才能产生共鸣 秘诀1企业要有共鸣营销的能力 秘诀2打造能够引起共鸣的产品和服务 秘诀3与客户实现“情感共鸣” 秘诀4引起共鸣，体验共鸣 秘诀5建立竞争优势，引起共鸣 秘诀6抓住引人注目的概念 秘诀7团队要善于制造共鸣 秘诀8员工也要培养共鸣力 秘诀9领导要善于制造共鸣 秘诀10制造共鸣，从今天开始 第七章用情感营销：最能打动顾客的心 技巧1精彩的开篇带来精彩的结局 技巧2在进行情感营销前，要有冷静和耐心 技巧3热情和诚意，始终都是沟通的桥梁 技巧4如何游刃有余地打动各种客户 技巧5站在客户立场，为其争取最大利益 技巧6倾听客户需求，让顾客满意 技巧7激将，也是营销的一种手段 第八章用情感管理：最能打动员工的心 技巧1情感管理要靠个人魅力 技巧2领导要先树立个人榜样 技巧3平等的工作氛围能留住员工的心 技巧4品牌形象的塑造离不开诚信 技巧5换位思考，拉近与员工的距离 技巧6用感动去化解团队内部矛盾 技巧7不该说的10句话 技巧8情感管理要规避的两个误区 第九章用情感社交：最能打动朋友的心 技巧1赞美和欣赏，是社交的第一法则 技巧2倾听，让友谊更深厚 技巧3让谣言归于平静 技巧4人情话，能迅速地打动人心 技巧5如何巧妙地拒绝朋友 技巧6急功近利是成功的绊脚石 技巧7在他人面前要保持低调和谦逊 技巧8有的玩笑开不得 技巧9失言了也不要慌张 第十章用情感表达：最能打动听众的心 技巧1没有人生来就能战胜恐惧 技巧2真诚的开场白总能给人好印象 技巧3以情动人，是一件有力的武器 技巧4幽默风趣的语言让人回味无穷 技巧5良言一句三冬暖，恶语一句六月寒 技巧6说服别人要懂得渐进法则 技巧7说话要符合自己的身份 技巧8借“第三者”口吻表述自己要说的话

<<感动是最好的影响力>>

章节摘录

版权页：这两个故事中，谁会被人鄙视，谁又会被人尊重，应该一目了然了吧。

想起曾经看到过这样一则报道：某男孩因女友提出分手，气急之下使用硫酸将女友毁容，这样内心的狭隘理念竟然和那砸风筝的男孩如出一辙。

演讲的老师都会在演讲的时候提到对无法赢得爱情时的反思，那么大家不妨现在去思考：假若你“要让对方幸福”的话，此时你会怎么想？

怎么做呢？

在如此崇高的愿景之下，你应该会明白，她不爱你，只能说明你还没有感动对方。

这说明不了你不优秀或者对她不好，也有可能是你的价值观念、为人准则甚至是某一行为习惯和她没有产生共鸣，或者和她原有的潜意识中的“白马王子”的形象有些差距，简单来说，就是有些对不上号或还不是很满意，而通过你们交往的过程中，你的感动力也未能改变她对此的“标准”。

不要说像上述例子中那极端的做法，就是你想到这么久对她的付出却“换来”如此的“下场”而指责、质问她几句，或者抱怨几句，都可以肯定地告诉你，她此时一定在想：“瞧瞧，他果然就是这样一个人，他根本不是真的爱我，也不希望我得到幸福，而只是想得到我的‘人’，幸亏还没答应嫁给他，否则后果不堪设想，现在看来这决定非常正确。

”接着我们去想象另一番情境：如果你希望她幸福、快乐，那你就一定能想到“强扭的瓜不甜”，这种情况下，即使她出于同情、报答或其他非她本意的心理而嫁给了你，她也一定不会快乐。

于是，你尽管心里特别痛苦，但还是要告诉她，你依然爱她，也不会怪她，她之所以作出今天的选择是自己做得不够好，你也很遗憾不能让她感到幸福快乐，最后你祝愿她能找到一个称心如意的人并真诚地祝福她永远幸福、快乐。

<<感动是最好的影响力>>

编辑推荐

《感动是最好的影响力(畅销经典版)》编辑推荐：什么叫成功？

自我满意的同时也为社会大众所认可和尊重的人，才叫真正的成功者。

其实成功者各具所长，也各有所短，但他们共通的地方却非常明了——他们赢得“人”，他们有能力去感动周围的人。

这些成功者，通过巨大的人格魅力感染了他人，他们本真的一言一行、高尚品德和修养让所有人心悦诚服。

无论你想得到什么，获得这一切的决定权都在于“人”。

愿望实现的根本，是你需要去赢得相关人们的认可和支持。

只有大家对你的所作所为心悦诚服并心甘情愿地为你付出时，你才能真正获得成功。

我们常说得人心者得天下，这句话不仅适用于干大事的人，同样适用于每一个有所想、有所为并期望早日成功的普通人。

<<感动是最好的影响力>>

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>