

<<谈话显信心>>

图书基本信息

书名：<<谈话显信心>>

13位ISBN编号：9787801706454

10位ISBN编号：7801706455

出版时间：2007-10

出版时间：当代中国出版社

作者：[美] 布莱德·德哈文

页数：150

译者：张新达,赖伟雄

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>

<<谈话显信心>>

内容概要

《谈话显信心》是一本实事求是、针对真实世界的“社会对话”训练手册.它是针对每个人的现实需要而写成的书。

通过阅读，你会变得充满信心，你能够学会与人沟通的技巧并理解人性的规律，你会化恐惧为信心，并学会下列事项：

消除被拒绝的恐惧。

很快和别人建立和谐的关系。

不是只解答问题，要以问题回应疑问或质疑。

成为世上最杰出的“冷接触”（陌生接触）专家。

充满信心地体现出七个珍贵的谈话原则。

提升你互动的技巧以建立更好的人际关系。

轻松问答人们提出的有关这个生意的38条棘手疑问。

从根本上提升你的影响力。

<<谈话显信心>>

作者简介

布莱德·德哈文，国际著名培训师、营销演讲家，网络以及电子商务生意的系统建构人。长期为营销、保险等行业做人际沟通的培训。

是一位颇受欢迎的作家。

他精于生意系统的建构、独立生意人谈话技巧、领导力、财务自由以及创造财富方面的题目。

他曾在全世界二十多个国家或地区向数以十万计的企业家和商业会议参加者作主题演讲。

当然,他也是成功的百万富翁。

他的畅销书《未来财富》已经成为21世纪追求财务自由人士的工具书和行动指南。

译者简介：张新达 出生于香港曾移居加拿大多年期间扮演了中国移民和外国人沟通的桥梁角色。

1999年回港发展，取得英国特许国际语言学院所设立之国际双语沟通文凭学位。

具有国际认可之专业翻译及传译员资格。

赖伟雄 毕业于广州外国语学院（现在改名为。广东外语外贸大学）英语系，是数家企业的创办人和成功的企业家。

从2000年开始引进国外的个人成长，人际关系健康以及成功学方面的教育和培训资料至今已经策划引进数十本国内外优秀书籍和许多培训资料致力于帮助每一位有志成功的朋友去获得财务自由和丰盛人生。

<<谈话显信心>>

书籍目录

第一部分 简介如何提升你的影响力这是一个关于教育的生意正确回答问题的重要性本书的独特作用好书在于应用第二部分 七个谈话原则七个谈话原则谈话原则1：做个伟大的聆听者谈话原则2：人们只对自己最感兴趣谈话原则3：作答前停顿片刻谈话原则4：要精简和专注谈话原则5：塑造良好的第一印象谈话原则6：用讲述故事来表达每个要点谈话原则7：相信你自己和你所拥有的第三部分 世界上最杰出的“冷接触”专家如何成为“陌生接触”专家电话邀约的十句金言五个不能在电话中犯的错要“动能”不要“静能”第四部分 38个棘手疑问的简易问答谁——谁能做成？
什么——这到底是什么？
何时——我何时才会成功？
何处——我能在何处做这个生意？
为什么——为什么我要做这个生意呢？
如何——我如何在这个生意取得成功？
第五部分 21个谈话要诀 21个谈话要诀1.简易的回答便是最佳答案2.做“你自己”3.在工作过程中享受乐趣4.不要带个人情感去回答疑问，要专业地去处理问题5.控制你对疑问的情绪反应6.经常保持专业态度7.不要完全否定推荐对象8.永远有着推荐不完的对象9.在你人生各方面运用这些沟通技巧10.练习和经验是无可替代的11.以一个问题来回应另一个问题12.你不会不劳而获13.没有人要求你必须做某些事情14.我知道你的感受，当初我也有同感，不过后来发现15.销售约会，不要销售生意16.每一个人都有时间做这个生意17.五个P妙句的威力18.邀请对方登记加入19.找出你的推荐对象的主要激励因素20.你推广什么，人们就会查证什么21.按计划做事，持续向前结语

<<谈话显信心>>

章节摘录

模仿及配合 另一个有效与其他人迅速沟通的方法是“模仿及配合”他们的交流方式，在与人交谈的场合中，当你采用“模仿和配合”他们的声音语调，说话速度以及身体语言时，你马上会与他人建立起和谐的沟通气氛，无论交谈的内容是什么。

人们遇上和自己背景相似的其他人时，会有更为开放和舒适的感觉。

“模仿及配合”，是训练自己和别人交谈时，留意他们某些明显的特性，以致你能采纳应用他的动作和说话的方式，特别是他的身体语言。

这种非语言行为所表达的讯息是“我和你一样，大家都认同彼此的心态。”

假如你的推荐对象说话时显得缓慢和慎重，那么你也有必要慢下来以配合他说话的速度，同时，留意他的用辞，以便你也能运用同样的语句于谈话当中。

比方说，你在他们家里跟他们见面，生意对象先生靠在椅背，手指摸着下巴然后说：“这事看来有趣，不过我是一个慢热谨慎的人。”

说完他把身体稍向前倾，又继续说：“但假着我真的相信某些事情，我将会成为最积极喝彩的啦啦队长！”

对于这种情况，一个非常好的回应，是把身体往后靠，点头，然后说：“真有趣……我也是这样反应的人。”

跟着把身体向前倾，然后说：“我从来都相信最伟大的交易，是成功地卖东西给自己，在这个事业上，我之所以能够成为带头喝彩的啦啦队长，是因为我认真地做了考察工作，结果为自己证实了这个生意概念的真正价值！”

我个人的说话风格是直接，快速和响亮，我也倾向经常使用“我认为……”“我的意思是……”和“对吗？”

这些词在谈话中。

此外，我也习惯使用一些其它关键字眼，如：热忱、目的、给予力量、激励、燃点、难以抵抗和贡献等。

假如你走到我面前，充满热忱而快速地告诉我：“布莱德，好极了！”

我认为我们可以点燃他人的内心，建立一支难以抵抗的团队！

对吗？如果我们可以把人们所热衷的事情和他们联系在一起，从而建立一支充满使命感的队伍……”

我必然被你吸引，我会得出一个结论——你是一位非常有才华，高诚信并将在你生命中干一番伟大事业的人，我会马上喜欢和尊重你，也会愿意花时间和你交谈以及一同分享更多概念。

事实上，我将很有和你共同发展生意的冲动。

人们就像雪花一样，没有两片雪花是一模一样的。

“模仿及配合”是赢取人心的最强有力的方法，这样做能让他们的内心敞开，愿意和你分享他们的内心和人生方向。

请记住：人们就像雪花一样，没有两片雪花是一模一样的，假如你跟他们谈论他们自己，细心聆听他们的话语，给予他们示范，了解他们的渴求——他们是会让你进入他们的内心世界的，他们会成为你的伙伴，各自为自己的目标共同奋斗，这种强烈而充满激励的人际关系是你成功的关键。

<<谈话显信心>>

编辑推荐

当你和别人谈生意时，你会犹豫不决吗？
当你希望表达时，你有害怕说主知的感觉吗？
或者当你想好了说什么时，却吞吞吐吐、无言以对吗？
在与别人沟通的过程中，你总是缺乏自信吗？
其实，这些不自信的情况，在我们每个人身上都发生过。
语言技巧是需要训练的，这样我们才会成为一个自信的谈话者。
记住：谈话是我们一成不变生中最需要训练的技巧之一。
当然，对于一些职业人干来说，谈话的重要性就更加突出了。
比如营销、保险或者企业管理者。
谈话可以使你成功，聊天可以使你致富，关键看你会与不会。

通过改善个人沟通技巧和增强影响力，你将会成为一位精英。
当这个令人雀跃的新兴事业出现在你面前，成为最大和最成功的企业发展趋势时，你将会扮演其中重要的一个角色！《谈话显信心》旨在为你们提供一个具有参考价值的知识库，假如你想成为一位伟大的沟通者，希望提升自己的社会影响力，此书可让你的沟通技巧获得提升，你必将心想事成。

<<谈话显信心>>

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>