

《谈话显信心（套装）》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2007年10月01日

开本：32开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：23606362

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*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**和*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。

《未来财富》包含了大量财商致富的真金——“三大商”、“成功循环”、理想生意的十大特征、打开“未来财富”的七把钥匙.....将给你的生活质量带来巨大的提升。

布莱德向人们传达的信息非常简单：谁也无法决定、支付你的价值，除了你自己！

真正能够帮助你成功和致富的信息是所有“你不知道自己不知道的”信息。比你成功的人正是因为他们拥有这种信息。《未来财富》就包含了这种信息！

你的知识来自什么地方呢？学校、工作、朋友、互联网、电视、收音机，还是报纸？你有多少信息是来自那些已经获得了你期望获得的人生成就的人？《未来财富》就是这种知识！

你想知道生意里*赚钱的是什么地方吗？就是你不想去的地方、不愿意成长的地方、你恐惧的地方、你苦苦支撑的地方、你拒绝改变的地方。设有改变，就没**会！

世界上**的谎言是——你的人生不由你自己控制，而是由你的命运控制。别相信它相信你能够实现人生的梦想，这是你的选择，选择权就在你的手中。请选择《未来财富》吧！

内容简介

1、《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。 1、《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。 2、《未来财富》从信息时代的角度说明了财富创造的变化过程，告诉人们应该如何与信息时代赢得财富。作者认为要在未来赢得财富，不是靠为公司打工赢得丰厚的薪水，也不是单纯依靠电子商务的技术或者股票策略的完整.....在新的条件下，创造财富的路子比过去更宽，更多，但是，你首先要拥有你的梦想。对于“如何才能过上好生活”这个基本的问题，今天的社会会给你一个非传统的答案，这个答案是爆炸性的，会令你吃惊。如何创造未来财富，今天的做法已经与过去不大一样！未来10年，科技的革命将带来汹涌如潮的机会，整合和创造财富的方法已经发生了改变。你可以看着财富在你周围发生却与你无关，也可以利用《未来财富》学会如何参与其中并从中赢利。不管你是否要建立自己的生意，《未来财富》都会引领你踏上一个有益于你自己、家人和朋友的航程，走上财务自由之路。掌握了“未来财富”，你就掌控自己的命运。《未来财富》帮助你发掘在数码时代的创富能力，提升你的学习力、思考力和行动力，这就是你的“未来财富”——它不是昙花一现的新公司，也不是丰厚的薪水；它不是蓬勃发展的电子商务，也不是股票投资策略；它不是轻而易举之事——但它是成就伟大人生作品的答案！它不是开始于财务计划书，而是开始于你的梦想。

[显示全部信息](#)

作者简介

布莱德·德哈文，美国人，全球倍受尊崇的电子商务生意人、领导者、演讲家和作家，当然，他也是成功的百万富翁。布莱德·德哈文被认为是信息时代指导人们“如何致富”的专家。本书从全新的视角，概括了数码时代成功的原理和方法，特别是在新的经济法则下成功的原理。本书包含的原则、教导和故事，为当今职场提供了全新的智慧，更为创业人士、自由企业家和独立生意人提供了令人耳目一新的成功法则，所以，布莱德·德哈文又被称为电子网络生意的“拿破仑·希尔”。如今，布莱德·德哈文和他的妻子及三个孩子居住在加州圣迭戈市。

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

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

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

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。

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.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)