

<<真简单>>

图书基本信息

书名：<<真简单>>

13位ISBN编号：9787510800498

10位ISBN编号：7510800498

出版时间：2009-5

出版时间：九州

作者：阿兰·皮斯

页数：95

译者：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>

<<真简单>>

内容概要

《真简单》一书为你提供了生活和工作中的人际关系技巧，每个细节都可以帮助你在任何情况下与任何人打好交道。

在这本书中，每个人都可以学到适用一生的人际关系技巧！

特别是刚刚踏入社会的年轻人，这些技巧是你们在学校学不到的，却能改变你的一生！

书籍目录

前言序言半路上的旅馆透视人性的三大铁律小结第一部分 如何让别人觉得自己很重要 第一招 如何表达真诚的赞美 第二招 如何有效倾听 第三招 如何将“谢谢你”说到别人心坎上去 第四招 如何记住对方的名字 小结第二部分 如何成为人见人爱的沟通高手 第五招 如何聊天, 让所有人爱上你的风趣 第六招 如何问好问题 第七招 如何开始对话 第八招 如何让对话绵延不绝 第九招 如何让人们对你说的话兴致勃勃 第十招 如何让人们一见到你就有好感 第十一招 如何成为善解人意的人 第十二招 如何认同每个人(包括批评你的人) 第十三招 如何创造出“你很棒”的氛围 第十四招 如何轻松让别人说YES!

第十五招 怎么说才能让男人聆听 第十六招 怎么说才能让女人聆听 第十七招 务必戒掉的17种无用说法 第十八招 记住12个最有力量的字 第十九招 把负面说法变成正面的 第二十招 如何处理恐惧与烦恼 小结第三部分 如何纵横生意场 第二十一招 如何让人见你第一眼就忘不了你 第二十二招 如何应对生意场上的批评 第二十三招 接电话时的妙招 第二十四招 如何训斥或批评人 第二十五招 如何做一个有说服力的演讲 第二十六招 如何使用视觉化讲解 第二十七招 如何在面试时坐对位置 第二十八招 带来优势的十大必胜肢体语言 小结结语: 大象就是这样训练出来的!

<<真简单>>

章节摘录

第二招 如何有效倾听 我们身边一定会有健谈的朋友，但是我们宁愿把时间花在懂得倾听的朋友身上，而非前者。

一个人见人爱的沟通高手，就是在对方说话时认真倾听的人。

善于倾听者比健谈者更能博得良好的第一印象。

到医院看病的人当中，有40%的人并不是因为真的有病缠身，而是想找人听他们说话。

愤怒的顾客、满腹牢骚的员工以及心情沮丧的朋友，他们最想要的只是希望有人倾听他们的问题。

想当人见人爱的沟通高手，就得成为优秀的倾听者。

我们思考的速度比倾听的速度快三倍之多，所以大部分人会觉得倾听是有难度的事情。

在生意场上，你的第一步就是销售自己，再销售你的创意、产品、服务或者生意。

这个阶段被称为“倾听阶段”。

你的目标是先将你自己销售出去，再提出跟你的期望及对对方的需求有关的问题，挖掘出对方的主要需求与关键问题。

五大黄金倾听法则 1.使用“积极倾听术” “积极倾听术”是非常有用的方法，可以鼓励对方一直说下去，也能让你确定自己了解对方所说的一切内容。

想运用“积极倾听术”，只要重新诠释对方说的话，并以“你”作为开头回应即可。

举例来说： 马克：“我公司有1200名员工，想要往上爬真的很不容易。”

” 梅丽莎：“你一定觉得很沮丧吧。”

”(积极的倾听) 马克：“这是一定的。”

我已经去了好几次职位升迁的面谈，但我似乎总是得不到升迁。

” 梅丽莎：“你觉得你只是被抓去插花充数？”

” 马克：“对，就是这样。”

如果他们觉得我不胜任，我宁愿他们直截了当地告诉我！

” 梅丽莎：“你希望对方以诚相待。”

” 马克说：“一点都没错！”

还不只这件事(马克继续说).....” 如果你不确定你是否听懂对方所说的话，只要在句尾加上“我这样说对吗？”

”就可以了。

举例来说： 梅丽莎说：“你希望对方以诚相待，我这样说对吗？”

” 积极倾听会让人对你敞开心胸，因为你不是发表个人看法或者论断对方。

这也表示，你永远都不用担心下一秒要说什么才好。

2.简单的鼓励话语 当对方在说话时，你可以用简单的鼓励话语鼓励对方继续聊下去： 我

懂了 嗯。

嗯 真的吗？

还有没有呢？

简单的鼓励语句，能让对方要讲的话以及提供的信息量多三倍。

3.持续注视对方的眼睛 当双方眼神交会时，持续注视对方的眼睛，直到他将眼神移开为止，回应对方的凝视会让彼此的关系更近一步。

4.倾听时。

可以再靠近一点 当我们不喜欢一个人，或者觉得对方很无趣时，就会离对方远一点。

靠近对方，可以表现出你很有兴趣听他说话。

5.不要插嘴，不要换话题 避免换话题的行为，当别人说话时，一定要让对方把想说的话说完。

第三招 如何将“谢谢你”说到别人心坎上去 当然，对某些人来说，学会说“谢谢”似乎无足轻重，但这可是建立良好人际关系的艺术中，最具影响力的技巧之一。

所以，在此我们要强烈建议你，随时随地注意这个关键字眼。

<<真简单>>

一有机会，就好好表达对他人的感谢吧。

将“谢谢你”说得深入人心之四大关键之处。

1.将感谢说清楚 把“谢谢”清楚地表达出来，能让对方感受到你是真心诚意地道谢。

当你说谢谢时，记得要怀着愉悦的心情。

另外，如果你在向对方道谢时，身边有其他人在，则感谢的效果大大增强。

2.看着对方的眼睛。

以及少许肢体接触 当你看着对方的眼睛说谢谢，可以加强你的诚意；如果你用手轻轻碰触对方的手肘，会让对方更能感受到你的热忱，并难以忘怀。

3.使用对方的名字 把你的感谢“个人化”。

“谢谢你，苏珊”，比单单一句“谢谢你”更有力量。

4.亲笔写感谢小卡片 如果情况允许的话，这是最好的感谢方式。

当面感谢对方的影响力则其次；利用电话表达谢意，效果又次于当面感谢；而以手机短信传达谢意，则比什么都不说要来得好。

在向对方道谢时，一定要诚恳。

要让他们知道你的感谢是发自内心的。

如果你不是真心诚意的，你的身体语言自然会透露出内心的虚伪。

当个“感谢的传达者”，找机会好好感谢别人所做的小事。

P8-13

<<真简单>>

编辑推荐

《真简单》由九州出版社出版。

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>