

<<我说明白了吗?>>

图书基本信息

## <<我说明白了吗?>>

### 内容概要

在我们为事业成功及建立和谐的人际关系所做的努力中，没有什么比掌握交流的艺术更为重要的了。商界领袖特里·费尔伯凭借自身经历，借鉴他人经验，为我们呈上成功人士的交流秘诀。

本书从成功交流的几个方面告诉你，如何在交流中重视他人，如何巧妙地化解问题，如何成功着装——最重要的是，你将学会语言和非语言的交流技巧，从而使你的人生充实而富有成就：

无声语言：对他人的非语言信号敏感，可以使彼此的关系有质的飞跃。

外在形象：衣着和外表可以避免让别人做出影响你一生的决定。

重视他人：在生活中获得成功的最佳方法就是帮助他人成功。

倾听他人：成功交流的关键暗藏在交谈者的言语和情绪中。

真诚待人：一句鼓励的话能令人开心一年。

自我沟通：成功与否取决于自己的心理暗示。

## <<我说明白了吗?>>

### 作者简介

在过去的25年里，特里·费尔伯建立了一个五万多人的销售组织。他定期在全球做巡回演说，传授成功与人交流、建立更有意义的人际关系的技巧。

## <<我说明白了吗?>>

### 书籍目录

前言第1章 为何他们的生命与从不同？

第2章 如何运用无声语言？

常向他人投以有感染力的微笑 学会用眼睛说话 注视他人的眼睛 将成功写在脸上 与人交谈时正面对着他人 保持良好的站姿 自信地握手第3章 如何保持外在形象？

你只有一次机会给人留下第一印象 衣着传递信息 过分修饰总比不做修饰好 保持服饰整洁 保持合适的体重，增强交流信心 接受自己无法改变的事物第4章 如何重视他人？

对他人表现出真正的关注 记住对方的名字 对信息做出迅速反应 关注别人关注的事情第5章 如何倾听？

交流不是独白而是对话 积极地倾听 记住停、看、听、说4个步骤第6章 如何交谈？

第7章 如何保持真诚？

第8章 如何鼓励他人？

第9章 如何解决问题？

第10章 如何运用神经语言学？

第11章 如何自我沟通后记

## <<我说明白了吗?>>

### 章节摘录

我们应学会从他人的角度出发看问题，真正地去关注他人。

这不但有助于交流，而且能促成生意的成功。

任何一位有经验的销售员都知道了解他人需求并想办法满足需求的重要性。

虚假的兴趣或关注是行不通的，只有对他人表现出真正的关心才能使你成为出色的交流者，并在生意上取得成功。

下面这个例子很好地证明了对他人表示真正关注的价值。

鲍威尔将军回忆起他与前总统罗纳德·里根及其内阁成员间进行的一次会议。

会议讨论了鲍威尔将军及几个内阁成员提出的一项新的政策。

里根总统对这项政策的一些细节表示出强烈的反对，但还是决定相信他所挑选出来的人。

里根总统最后批准了鲍威尔将军及其他人的这项提案，因为他信任他们并授权他们自己做决定。

这项政策最终被采纳，但在几周之后就遭到了失败。

.....

## <<我说明白了吗?>>

### 媒体关注与评论

良好的交流技巧是一切健康关系的基石。

本书以简洁而清晰地方式对此进行了阐述。

对所有希望丰富家庭生活，发展社会关系及建立商业联系的人来说，这都是一本重量级读物。

——罗恩·普里尔，全球集团总裁

本书探讨了成功交流的基本要素，风格清晰明快，言

简意赅，将要点一一列出的方式使您的阅读轻松愉快。

——比尔·布里特，安利直销商委员会前任主席

## <<我说明白了吗?>>

### 编辑推荐

人生的不成功，大多数来自于交流的障碍，正如人生的乐趣，大多数来自于人际的互动。尽管我们拥有最先进的通讯工具，但是我们依然无法彻底摆脱拙于交流的困扰。  
我们是不孤单的，并且我们因为有效交流而强大百倍。

<<我说明白了吗?>>

#### 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>