

<<基本人际关系技巧>>

图书基本信息

<<基本人际关系技巧>>

内容概要

与人交谈就像呼吸那么自然，对吗？

毕竟，我们每天都在与人们交谈，在电话上、在家里、在工作单位…… 然而，当你与人们交谈的时候，你使人们感觉如何呢？

你是否真正明白与你交谈的人呢？

你是否知道如何激励他们，如何吸引他们的注意力，怎样赢得他们的信任呢？

《基本人际关系技巧》这本书里让我们分享了德士特·耶格先生对伟大的人际关系的深刻见解。

<<基本人际关系技巧>>

作者简介

德士特·耶格先生是世界最成功的生意人之一。

他毕生致力建立人际关系。

他的合作伙伴们不仅敬佩他在生意上的敏锐，还把他看做是导师和教练。

更重要的是，耶格先生是他们的朋友。

他在《基本人际关系技巧》这本书里让我们分享了他对伟大的人际关系的深刻见解。

在本书中，耶格

<<基本人际关系技巧>>

书籍目录

第一章 有技巧地与人们交谈第二章 与人相处的基本技巧第三章 与新客户相处的技巧第四章 与生意伙伴交往的技巧第五章 使人们觉得自己是重要的第六章 赞同人们第七章 聆听人们第八章 说服人们第九章 获得人们的信任第十章 帮助人们做决定第十一章 设定人们的情绪第十二章 通过赞扬给予人们力量第十三章 通过反馈给予人们力量第十四章 学会感谢人们是至关重要的第十五章 好姿态留下好印象第十六章 有技巧地进行业务讲解后记 如何使用本书的信息

<<基本人际关系技巧>>

章节摘录

第九章 获得人们的信任 如果人们觉得你对他们说的话是为了自己的好处，那么他们抗拒你就会很自然了。

但你可以通过间接的而不是直接的用语来避免这种人类天性的怀疑。

我的意思是，你最好引用别人的话语，而不是直接说出自己的想法。

获得人们信任的最好方法是引用别人的话！不管你引用的那个人在你身边，还是远在千里之外，都没关系。

别人说的话比你能说的所有话都更有分量。

比方说，如果有人问你某个产品的质量，你可以说：“我公司的一个同事说她对这个产品的效果感到惊讶。

她说这个产品简直是_个奇迹！” 那个回答比你自己所做的任何声明都更加有效，因为它把除你以外的另一个人带进谈话当中。

突然间，另一个人，而不是你，做出这样的声明——对这个产品的效果感到惊讶。

引用别人的话就像是一个神奇的法术。

不管你同意与否，人们最在意的就是“别人会怎样想”。

当你引用别人说的话的时候，就满足了人们的这种需要。

当交谈结束的时候，这样做为你带来的威信比自己为自己辩护大得多。

所以，当人们问起关于你的产品或服务的问题时，你能给他们的最有说服力的回答总是来自别人。这很奇怪，但人们很少怀疑第三方说的话；而如果你直接回答的话，他们会自动产生质疑。

原则是这样的：通过第三方来回答。

引用人们的话，利用他们的威信，而不是你自己的。

第十章 帮助人们做决定 对于许多人来说，做决定并不是简单的事情。

那意味着改变，而改变会使人们焦虑。

大多数人在一生中只做出几个重要决定，而他们最害怕的事情，就是做了一个错误的决定。

所以，重要的人际关系技巧之一，就是学会如何帮助人们消除犹豫，做出改善他们生活的决定。

原则是这样的：如果你能帮助人们做出小的决定，大的决定自然会自己产生。

大决定总是由小决定组成的，而做出小决定并没有做出大决定那么难。

所以，通过帮助人们在正确的方向上做出小决定，比让他们做出大决定更为简单。

因此，无论你想他们做什么事情，都要将决定分解成为许多易于接受的碎片。

如果你想让他们和你一起参加一个生意聚会，首先问他们一个小问题。

例如说，将某个晚上腾出来，你可以问：“比尔，你和莎丽星期四晚上除了看电视，还有什么要做的吗？”现在，比尔就要做一个小决定了。

他要决定星期四晚上做些什么重要的事情，或者看看你想让他参加的活动。

然后问他们第二个问题：“如果不扰乱你平常的安排，你想不想多赚点钱呢？”那是另一个小决定。想还是不想？如果他说想，那么再给他一个选一择。

“星期四晚上和我们一起参加一个电子商务生意聚会如何？” 明白我的意思了吗？做小决定比做大决定简单。

所以，要引导人们一小步一小步地前进，这样他们在一路上就会很顺利。

这里有帮助人们渡过做决定这个难关的几点提示： 1. 问只能答“是的”的问题。

当你帮助人们做决定的时候，在这个过程中，问一些你确信只能回答“是的”的小问题。

例如，“如果可以在没有财务负担的情况下旅游，而且想去多久就多久，你希望这样吗？” “

如果每天早上醒来的时候，都是无债一身轻，你会心情愉快吗？” “看来，问题的关键是，你们想不想参与这个利润循环？” 如果你在一路上都问这些“是的”的问题，逻辑与情感的通道就会变得很清晰，而结论也非常简单和明确。

<<基本人际关系技巧>>

它再也不是什么“大决定”了。

2. 谈谈他们说“是的”的理由。

他们需要听到的，不是我的理由，而是他们的理由。

所以，说出在他们看来为什么如此的理由，可以帮助他们做决定。

“乔治，这样可以帮助你得到你梦寐以求的跑车。

” “莎丽，你可以利用你作为形象顾问的天赋，去赚比现在多一倍的收入，而且时间由你安排。

” “你的老板不会因为你五年前做的事情而继续付你薪金。

但在我们的生意合作中，你就可以因为你五年前做的事情而提前退休，并且凭着你已经做到的事情而得到每年都增加的收入。

” 3. 给他们两个只能回答“是的”的选择。

如果你帮助人们做出小决定，你最好给他们两个都只能回答“是的”的选择，而不是一个“是的”、一个“不是”的选择。

比方说，你要约他们坐下来谈生意。

你最好说：“比尔，你希望我们在星期二见面还是在星期四见面呢？”而不要说：“你星期四晚上有时间和我们见一下面吗？” 还有另一个例子：“鲍伯，对于可以轻松购物和今生今世有一个稳定的保障这两个方面，你对哪个更感兴趣呢？”

4. 期望他们说“是的”，并让他们知道你这样想。

当你对自己向人们提供的东西的价值充满信心时，如果他们拒绝你，你会觉得很吃惊。

事实上，如果他们拒绝你，你也许要问一下自己，你是否对你所说的事情的真实性有充分把握。

人们喜欢被自信的人引导，而自信的人会期望他们说“是的”。

如果你犹豫不决，或者你觉得一个“不”也许就要来到，人们就会怀疑你，他们也许会说他们要“考虑一下”。

当他们这样说的时候，他们真正的意思是：“你自己也对此不是非常肯定。

也许我需要再考虑一下。

” 所以，当你引导人们做出小决定的时候，你要期望每一步都是“是的”。

如果他们说“不”，你要表现出真心的惊奇，并问他们为什么。

5. 如果人们有合情合理的障碍，帮助人们克服它。

有时候，人们无法做到自己想做的事情，他们的思路阻塞了。

他们认为他们没有足够的金钱、时间或者自信等条件，去做好生意。

判断这些障碍是合情合理的还是一个烟雾弹，一非常重要。

如果那并不是一个真正的障碍，而只是一种委婉的拒绝，就没有必要继续下去。

你可以通过问一个问题来做出准确判断：“约翰，如果我们能找到方法克服这些困难，你愿不愿意开始呢？或者，还有其他原因吗？” 如果他说“愿意”，你就知道他需要帮助。

这时候，你的回答是否充满自信，很关键。

“约翰，我并不担心这个问题，因为我所认识的遇到相同困难的人，如今都成功了。

稍后我会介绍你认识他们的。

既然他们能做到，那么你也做得到。

我会帮助你的。

在你、我、还有我们在这个生意中的所有伙伴之间，我们肯定能想出克服这些困难的办法。

” 要学会自信地引导人们做出小决定。

在这一路上，大决定会自然而然地做出。

.....

<<基本人际关系技巧>>

媒体关注与评论

序 有一些人觉得我父亲是一个有争议的人物，也许这是因为他愿意直接地谈论大多数人回避的问题。

另一些人则认为“争议”这个词最不能用在我父亲身上。

这些人的生命深深地受德士特·耶格影响。

当他们谈起他的时候，他们会满心喜悦。

有些人谈起他的时候甚至会热泪盈眶。

对于那些认识德士特的人来说，争议根本不存在。

德士特了解人们。

他理解他们，爱他们。

所有认识他的人都坚信这一点。

事实上，在过去的30年里，他都改变了许多人的命运。

他向成千上万的人传授了成功的方法，他们当中的许多人将他的话语牢记心中，并付诸行动。

他将成功带到他们的生命里。

对原理的坚持、对人们执著的相信、对信仰的忠诚、一种独特的亲切和爱、一种实实在在的智慧，还有那双炯炯有神的、仿佛洞悉一切的蓝眼睛，都是人们谈起“德士特·耶格”时想到的。

在我写这本书的时候，我明白，许多正在读这本书的人也许没那么幸运，未能亲自认识我的父亲

。也许你们从磁带上或大型演讲会上听过他的演讲，也许你只是听说过他。

不管什么原因使你拿起这本书，我希望你读完本书时能了解他多一点，因为德士特对人的了解和与人相处的方法，会大大改变你的一生。

他不仅养育了我们7个孩子，在过去30年里，他还在全世界培养了许许多多坚强的领导人。

这些领导人像他一样爱人们；他们拥有财务自由，在心灵上和道德上都有能力迎接这个世界给他们的挑战。

这些领导人培养了其他领导人，并周而复始地循环下去。

我的希望是，这本书能够给予你了解人和与人相处的实践知识，从而为你带来巨大的个人成功。

正如我父亲所说：“成功是对一个有价值的梦想的逐步实现的过程。

”成功远远不止是金钱，它与人际关系息息相关。

如果没有强大、愉快、丰富的人际关系，世界上所有金钱都不足以缓解痛苦。

多尔·耶格

<<基本人际关系技巧>>

编辑推荐

耶格先生是一位亿万富翁、生意人、演讲家、全心全意的丈夫和父亲。然而，他没有被成功冲昏头脑。他的使命是，通过亲身示范，像其他人展示如何达到他们所能想象的高峰。这本《基本人际关系技巧》书中闪耀着他的智慧与经验的光芒。

<<基本人际关系技巧>>

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>