

<<90秒内定人脉>>

图书基本信息

书名：<<90秒内定人脉>>

13位ISBN编号：9787229046132

10位ISBN编号：7229046130

出版时间：2011-11

出版时间：重庆出版社

作者：（美）尼古拉斯·布思曼

页数：217

字数：207000

译者：王祖宁

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>

<<90秒内定人脉>>

内容概要

顶级沟通大师与你分享世界500强企业的沟通秘诀，要你——
瞬间赢得好人缘，终生享用好人脉！

在当今的商业气候下，无论你是参加面试还是推销产品，无论你是进行谈判还是激励团队，无论你是传道授业还是要求加薪，你越懂得与他人的相处之道，你就越容易获得成功。身为NLP高级执行师，布思曼凭借自己在时尚广告业多年阅人无数、瞬间获得陌生人好感的传奇经历，向我们展示了如何制造一个光彩夺目的第一印象，在信息泛滥的世界中独树一帜、引人注目，以及当90秒钟结束后，如何掌握并积累对于后续商业往来十分重要的人脉资源，从而让你拥有更深的自信，在成功的路途中越走越远。

在面对面沟通领域中颇有建树的布思曼，在本书中致力于向读者传达财富500强企业的沟通秘诀。他用通俗易懂的语言向我们道出字字珠玑的真理，如果用眼神交流、态度、身体运动和声音技巧等简单工具武装起来，再平凡的人也可以成为一位成功的沟通专家。布思曼还是一位充满智慧、打动人心的演说家，他将我们在日常生活中遇到的各种情况及自己的亲身经历精炼成一个个妙趣横生的小故事，读起来绝对兴味盎然，让你沉浸在其中回味无穷。

<<90秒内定人脉>>

作者简介

尼可拉斯·布士曼 (NicholasBoothman)

《纽约时报》约翰·堤尔尼 (JohnTierney) 誉之为“全球顶尖当面沟通高手之一”、“匆促年代的卡内基”，《经济学人》马修·毕夏普 (MatthewBishop) 称赞他“鼓舞人心的本事堪称一绝。”

尼古拉斯·布思曼在担任时尚广告摄影那段日子，练就一身与陌生人当场熟络的本事。如今身为神经语言程序学 (NLP) 专业技巧高级执行师，他咨询对象包括个人、团队，以至企业。迄今，他投身研究人们互动已有二十余载，深入探讨其沟通合作所集结而成“彻底互动之沟通” (FullyConnectedCommunication) 技巧，并于全球各企业及大专院校开班传授，哈佛与伦敦商学院亦包括其中。其企业认证课程遍及北美、欧、亚、非，由考取专业证照之讲师负责讲授。此外亦有网络互动课程如Connect90、TeenConnect90，教导面对面人际技巧与强化个人自信的有效途径。

这位曾与美国电话电报公司 (AT&T)、露华浓 (Revlon)、可口可乐等跨国客户合作，每周接触数百张新面孔的时尚广告摄影师，如今则是名满全球，深谙人际关系之道的大内高手。

布思曼现居住在加拿大多伦多。

尼古拉斯·布思曼的个人网站：www.nicholasboothman.com

<<90秒内定人脉>>

书籍目录

导言 至关重要的90秒

第一章：树立完美的第一印象

第一印象是打开人际沟通的钥匙，它甚至奠定了我们成功的基调。有这样一种说法，如果人们喜欢你，他们就只会看到你最好的一面。反之，他们看到的往往就是你最差的一面。

第1节 马尔登黄金法则

第2节 说服他人的武器

第3节 KFC模式

第二章：揭开神秘的人性面纱

虽说第一印象占据着不可磨灭的地位，但我们每个人都完全有能力改善自己在他人头脑中的初始印象。

其实，只要把握住人性的脉搏，学会一些小小的技巧，你就能冲破重重阻力，攻克难关。

第1节 如何改善第一印象

第2节 如何对待预期

第3节 如何处理私人空间

第4节 沟通法则1：态度积极

第5节 沟通法则2：举止得体

第6节 沟通法则3：表里如一

第7节 使用正面措辞

第8节 因果效应

第9节 用感官去沟通

第三章：塑造完美自信的个性

每个人都有属于自己的类型。

在人际交往中，我们不但要善于发现他人的类型，更要找出属于自己的风格，挖掘出属于自己的特质并从中加以改善，进而打造出一个积极自信的完美自己！

第1节 你属于哪种类型

第2节 如何改进你的个性类型

第3节 制定公司的经营理念

第4节 制定个人的工作理念

第5节 10秒钟广告

第6节 寻找你的着装风格

第四章：构建和谐稳固的关系

开启了沟通的大门，想在今后的人生路上无往不胜，我们还要学会拉近彼此的关系。

只有构建起忠实稳固的人脉网络，你才能一步步走向成功。

从现在开始，让你无穷无尽的人脉资源成为助你腾飞的臂膀吧！

第1节 打招呼

第2节 自我介绍

第3节 寻找共同语言

第4节 巧妙发起谈话

第5节 侃侃而谈的艺术

第6节 善用媒体

<<90秒内定人脉>>

第7节 让顾客记住你

第8节 情绪连接

第9节 工作面试

第10节 电话沟通

第11节 社交活动

第12节 成功沟通的秘诀

第13节 “羊肉串”方法

第14节 打比方

第15节 讲故事

第16节 演讲的艺术

后记 无处不在的90秒

致谢

<<90秒内定人脉>>

后记

90秒发掘无处不在的商机 读到这里，想必你已经学会了很多与自己的客户、同事以及上司进行交流的方法了。

但我们还是要强调这样一点：对于每一段刚刚建立起来的友谊，都不要等闲视之。

这不仅是千真万确的事实，也是我们来之不易的经验之谈，因为每一段友谊都有可能产生对我们至关重要的影响。

几年前，14岁的女儿凯特告诉我说，在离我们农场大约10里远的地方新开了一家香料店。她想让我带她去那里看看。

当凯特在这家店里四处闲逛的时候，我和女店主亚历山德拉交谈了起来。

她告诉我自己为什么会来到这里开了这家小店。

接着，她又问我是做什么的。

当时我正在从事自己第一本书《90秒内赢得好感》的创作，因此我告诉她自己是一名作家。

1周以后，亚历山德拉打电话过来，告诉我她那里聚集了一群喜欢香料的人们，并且问我想不想花上几十分钟的时间和这些人谈谈自己的新书。

我欣然前往，最终饶有兴致地和她的朋友们聊了整整一个晚上。

在这次聚会即将结束时，其中3个人问我，如果他们能够召集一些人，我能不能为他们举办一个小型的培训班。

结果他们一共聚集了40多个人，而且还租下了一家旅馆的大厅作为我们培训班授课的场所。我们的交流十分愉快。

一位年轻女士甚至把自己的堂兄也带到了我们的培训班上。

两周之后，她的这位堂兄打电话过来，问我能不能为他和他的70多个朋友再举办一个研讨班。

我愉快地接受了这次邀请。

让我没有想到的是，其中一名听众在一家会议策划公司工作。

于是他接着推荐我到他们公司进行演讲。

两年后，我有幸参加了AT&T公司的全国销售大会，并且在有着1600多人的盛会上进行了开幕式发言，用他们的话来说，“那简直是一场精彩绝伦的演讲”。

时至今日，当时的情景对我来说仍然历历在目。

诚然，偶然因素在一个人的成功中占有非常重要的作用。

但是另一个不容忽视的要点是，当机遇来临时，你应当早已做好了抓住这个机遇的准备。

这个故事告诉我们：不要轻易拒绝任何一次邀请，哪怕是一个年仅14岁的女孩想要去香料店看看的请求，因为你永远都不知道自己会在什么时候结识新的朋友。

如果你用心去看，你就会发现在我们的这个世界里，机遇其实无处不在。

<<90秒内定人脉>>

媒体关注与评论

布思曼在《90秒内定人脉》中热情地跟我们分享了给人留下良好印象、与人和睦相处、建立融洽人际关系和取得人脉竞争优势的秘诀。

——《书目杂志》 想要取得商业上的成功，光有想法还不够，关键还在于如何恰如其分地表达自我，积累人脉。

布思曼在《90秒内定人脉》中就告诉我们如何才能做到这一点。

——马修·毕夏普 《经济学人》 《90秒内定人脉》用真实的案例引导我们领悟沟通的真谛、用简洁的行为模式练习致力于把平凡人武装成沟通专家，从而带领我们卓有成效地跨越人际交往的种种障碍。

——陈奕青 中化管理学院副院长

<<90秒内定人脉>>

编辑推荐

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>