

<<如何在30岁前克服人性的弱点(6)>>

图书基本信息

书名：<<如何在30岁前克服人性的弱点(6)>>

13位ISBN编号：9787507411720

10位ISBN编号：7507411729

出版时间：1999-10

出版时间：中国城市出版社

作者：沈智杰

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>

作者简介

作者简介

中兴大学合经系毕业

美国加利福尼亚州立大学研究所

现任教职工作

## <<如何在30岁前克服人性的弱点(6)>>

### 书籍目录

#### 目录

#### 第一讲 驾驭谈吐

- 一、表达方式的重要性
- 二、在家庭中
- 三、成功的关键
- 四、免受其害
- 五、最好的你

#### 第二讲 如何有效地与人交谈

- 一、说话时的态度
- 二、结束说话的方法
- 三、如何寻找适当的话题
- 四、让对方有说话的机会

#### 第三讲 话多不如话好

- 一、口才的影响力
- 二、人人都能有好口才
- 三、又少又好的说法
- 四、做一个良好的听众
- 五、对方的话使你乏味时怎么办

#### 第四讲 辞必达意

- 一、会说话和不会说话
- 二、为什么想说又说不出
- 三、声音是第一条件
- 四、如何运用字眼
- 五、不说粗俗的字眼

#### 第五讲 把握说话的最佳时机

- 一、任何话题都应把握时机
- 二、经营中不可缺少的时机
- 三、沉默也是一种好时机
- 四、把握时机才能成功

#### 第六讲 博闻广记助你丰富话题

- 一、什么是谈话的题材
- 二、注意日常琐事
- 三、充实你自己
- 四、具备多方面的常识
- 五、读报、读书和听演讲
- 六、如何利用好句子
- 七、要善于运用谈话资料

#### 第七讲 开启对方话匣的钥匙

- 一、可以就地取材
- 二、拓展话题的领域
- 三、使对方滔滔不绝
- 四、适可而止的问话
- 五、应付沉默寡言的人
- 六、保持新颖的题材
- 七、道人之短，即己之短

## <<如何在30岁前克服人性的弱点(6)>>

### 八、开玩笑要有分寸

#### 第八讲 交谈的要诀

- 一、要引导别人进入交谈
- 二、要简洁而有条理
- 三、要避免过多的“我”
- 四、要尽量少插嘴
- 五、要避免令人扫兴的话题
- 六、切忌不要伤害别人
- 七、不要背后诽谤他人
- 八、要争论而不要争吵
- 九、要能容纳他人

#### 第九讲 美言一句三冬暖

- 一、不要吝啬你的称赞
- 二、感谢话要出自真诚
- 三、能增加效果的说法
- 四、两种不同的效果

#### 第十讲 幽默的魅力

- 一、机智和幽默的定义
- 二、名家的幽默
- 三、戏谑也要本领
- 四、说笑的最高境界
- 五、开玩笑须知
- 六、幽默的感觉

#### 第十一讲 拒绝的艺术

- 一、令人厌烦的推销员
- 二、硬着头皮说“不”

#### 第十二讲 不令人生厌的劝告

- 一、忠言未必逆耳
- 二、糖衣的作用
- 三、给人家留点面子

#### 第十三讲 说话中的忌讳

- 一、说话注意七忌
- 二、人们常犯的“语病”
- 三、不要滥用琐碎的词句
- 四、不要太琐碎

#### 第十四讲 不使人难堪的批评谏的技巧

#### 第十五讲 如何与意见不同者交谈

- 一、尊重别人，调和歧见
- 二、怎样表达自己的意见
- 三、不要为一点小事争论

#### 第十六讲 怎样与不同身份的人交谈

- 一、如何和老年人谈话
- 二、如何和孩子们谈话
- 三、如何和少年谈话
- 四、如何和上司谈话
- 五、如何和下属谈话

#### 第十七讲 适当的“吹牛”无可非议

<<如何在30岁前克服人性的弱点(6)>>

- 一、新闻记者的故事
- 二、商务中的吹牛
- 第十八讲 为什么别人怕和你谈话
  - 一、别人怕你什么
  - 二、别人讨厌你什么
- 第十九讲 不可滥用恭维的话
  - 一、怎样说客气话
  - 二、引起不快的客气话
  - 三、恰当的恭维
- 第二十讲 一见如故谈话术
  - 一、怎样做介绍人
  - 二、完美的介绍词
  - 三、介绍的礼仪
  - 四、介绍后怎样谈话
  - 五、记住对方的姓名
  - 六、没有介绍人的场合
  - 七、怎样称呼
  - 八、职位和身份的称呼
  - 九、获得朋友的敬爱
- 第二十一讲 突破僵局的说话技巧
  - 一、使用俗谚
  - 二、找借口
  - 三、多使用“比如说”
  - 四、说些嘲讽的话
- 第二十二讲 电话交谈的学问
  - 一、打电话要讲究艺术
  - 二、何乐而不为
  - 三、电话也可以传神
  - 四、适当打断对方
- 第二十三讲 商务中的交谈技巧
  - 一、有什么特点
  - 二、应该做些什么准备
  - 三、求职时的谈话
  - 四、给自己创造机会
  - 五、应付顾客的要领
  - 六、宣传的要领
- 第二十四讲 怎样和异性交谈
  - 一、由谁先开口
  - 二、使男子解脱窘境
  - 三、女子的心理
  - 四、一个人对多数人
  - 五、第一次到她家去
  - 六、第一次到他家去
- 第二十五讲 使你的演说更精彩
  - 一、保持听众的注意力
  - 二、语调和语气
  - 三、避免专门名词

<<如何在30岁前克服人性的弱点(6)>>

四、掌握情绪

五、幽默或引用名言

六、阶升的方法

第二十六讲 眼神和语言同样重要

一、视觉的歧途

二、心灵的窗户

三、要学会倾听

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>