

<<交涉力>>

图书基本信息

书名：<<交涉力>>

13位ISBN编号：9787563924004

10位ISBN编号：7563924000

出版时间：2010-8

出版时间：北京工业大学出版社

作者：白山

页数：235

字数：242000

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>

## <<交涉力>>

### 前言

这是一个社交为“王”的时代，人们对人际关系的推崇几乎到了无以复加的地步。职场里，善于社交的人青云直上、一马平川；生意场上，善于社交的人谈笑风生、叱咤风云；人际间，善于交际的人如鱼得水、左右逢源；外交中，能言善辩的人人气高涨、举世称颂。难怪有人感慨，21世纪最重要的技能是交际才能。

可是，正如鲁迅所说：就算是天才，他的第一声啼哭也未必是一首好诗。所以，没有谁生来就能纵横驰骋，谈笑间把一切问题都搞定。

真正的社交高手，都是经过千锤百炼才成才的。

要培育一株树木，需要充足的阳光、水分与养料；而栽培一棵人际关系的“长青树”，也需要时间、精力和持续的耐心，如果方法不当，很可能让人际关系“长青树”因营养不良而枯萎。

一个成功的老总，他的良好外表展示给人们的是自信、尊严、力量、能力。

对照成功老总，人们对自己的言谈举止有了更高的要求，对培养自身的优良素质有了更明确的标准。

通过学习和提高，让自己的微笑、举止、目光、一举一动，都散发出一个成功者的魅力。

本书对现代社交中职业人士的仪容、仪态、仪表、服饰及服务语言、应对技巧等方面的礼仪规范和交际艺术做了全面介绍；对外事活动、日常交往中的礼仪和举止仪态做了详细讲解；对现代服务岗位的礼仪准则进行了归纳和综合。

在介绍和讲解中，既注重基本理论，又重视各岗位活动的具体性和实践性。

## <<交涉力>>

### 内容概要

本书通过诸多富于趣味性、阅读性的案例和方法，对现代社交中职业人士的仪容、仪态、仪表、服饰及服务语言、应对技巧等方面的礼仪规范和工作艺术作了全面介绍。

对外事交往、日常交往、举止仪态等方面的礼仪作了详细讲解。

对现代服务岗位的礼仪规范和准则进行了归纳和综合，为塑造优秀的个人形象、树立良好的企业形象提供了可操作的行为指南。

## <<交涉力>>

### 书籍目录

#### 第一章 交涉力的准备

##### 第一节 良好的形象

着装要得体

让头发秀出魅力

女性化妆的基本准则

女性应掌握的面部化妆技巧

佩饰：点缀自己，吸引他人

访谈会晤，风度翩翩

良好的仪表是交涉的通行证

在社交场合时刻保持清洁

第一印象很重要

香水的使用

仪表修饰巧提升

##### 第二节 恰当的礼仪

子曰：“不学礼，何以立。

”

做出有礼有特色的自我介绍

交际应酬应遵循的原则

接送有礼，拜访有节

与领导说话的忌讳

称呼有礼，彰显魅力

交谈要注意礼貌

赞扬得体，缩短距离

入乡必须随俗

讲信用、守信义

主动交往的人备受欢迎

需要关心朋友

礼貌周到是最好的润滑剂

#### 第二章 交涉力的条件

##### 第三节 出色的言谈

言简意赅，内涵丰富

将心比心，真诚话最能感动人

抓住关键，说话才会有分量

以幽默语言烘托气氛

以幽默语言打动人心

投其所好，多说好听话

通俗表达，增强语言的感染力

说话就要说到位

说话要把握分寸

忠言不逆耳

人际交往需要赞美

##### 第四节 优雅的举止

察言观色，适时使用表情语言

眼睛流露出的秘密

用手势展示个性风度

## <<交涉力>>

恰当运用面部表情语言的技巧

正确运用手势语言的技巧

站有站相，坐有坐相

面带微笑的人永远受欢迎

真诚具有打动人心力量

第三章 交涉力的实现

第五节 谈判的艺米

谈判高手，有备而来

说服之前要先了解对方

攻防奇招，抢占上风

投其所好，攻其心理

说服对方，抓住时机

关键理由，一击成功

让对方说“是”

恰到好处的沉默

制胜要诀，灵活把握

说话要抓住时机

先声夺人，在气势上压倒对手

先发制人，争取主动

“层层剥笋”，抓住对手的要害

拒绝的技巧

对不同的人采用不同的说服方式

声东击西，隐藏自己的真实意图

开场白决定沟通成败

以退为进，巧妙拒绝

说服客户，妙法不同

趁热打铁，达成协议

第六节 演讲的魅力

演讲语言要通俗

真诚具有打动人心白匀力量

切中主题，选对就赢，

成功演讲，重在开场

巧用幽默增魅力

运用幽默是赢得人心的最好途径

话要说得简洁不啰唆

多站在别人立场上讲话

绝妙结尾，余音绕梁

竞聘演讲，彰显“个性”

演讲时的应变与控场技巧

机智幽默，化险为夷

随机应变，左右逢源

机敏诙谐，藏锋芒于微笑之中

## &lt;&lt;交涉力&gt;&gt;

## 章节摘录

(3) 按摩：按摩可以刺激皮肤，促进血液循环，调节脂肪分泌，解除头部疲劳，有助于头发的发育和保持头皮的健康，对于防止头屑过多，治疗偏头痛也是极好的措施。

按摩的方法是，用自己的十个指头尖在头皮上轻轻划动，将整个头皮都按摩到。

早晚各一次，每次10分钟左右。

然后按摩后脖子约1分钟，长期坚持，头发定会光亮柔软。

2. 美发完美无缺的面部很少有，绝大多数人面部或多或少都存在着某些不足，如选择好发型，就能起到遮盖或弥补缺陷的作用，还会使一个人精神焕发。

选择发型时，首先要强调个人的脸部个性，突出脸部的轮廓，强化美的感觉。

切忌一时；中动，一味模仿别人好看的发型。

不要忘记：别人的脸形和自己的脸形不会相同。

发型的流行变幻不定，今年流行长的，明年流行短的，把女士们的头发折腾得疲惫不堪。

其实发型的潮流无须追逐，让自己的发型与自己的脸形、气质和谐地配合才是至关重要的。

脸形与发型的关系，无论在空间的位置上，还是在相互衬托、相互装饰方面，都非常密切，其中的道理值得认真领悟一番。

脸形是决定发型最重要的因素之一，而发型由于其可变性反过来又可以修饰脸形。

前者是发型与脸形的协调配合，后者是利用发型来弥补脸形的缺陷。

一般来说，椭圆形脸瓜子脸)是标准脸形，配任何发型都适合，短发显得年轻、可爱，事业进取型的职业女性最适合；长发显得成熟，妩媚，适宜女人味浓的人打扮。

通常，年龄愈大，发型愈短。

因为人们的脸形会愈来愈成熟，嘴角会渐渐向下牵扯，肌肉也会慢慢下坠，看上去老气，因此短而上翘的发型较合适。

## <<交涉力>>

### 编辑推荐

《交涉力:15秒抓住对方,90秒搞定一切》：现代人都懂得交际能力的重要性。

但怎样从根本上提高自己的交际能力？

如何让自己在人际交往中更受欢迎？

如何让自己的交际能力更上一层楼？

交际高手们的超强交际能力是怎样练成的？

《交涉力:15秒抓住对方,90秒搞定一切》将和读者一起探讨提高交际能力的方法和技巧。

交涉力，助你快速获取他人好感，迅速与陌生人交友。

交际高手速成手册，21世纪最重要的才能莫过于交际能力，从现在起。

大力培养自己的交际能力吧！

交际技巧中一条不可缺少的提升途径是培养沟通能力，它只能在长期的日积月累中去实现。

让你快速晋级为社交高手。

<<交涉力>>

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>