

<<说话讲技巧办事有方法-跟名人>>

图书基本信息

书名：<<说话讲技巧办事有方法-跟名人学说话的心理战术 跟高手学办事的成功技巧>>

13位ISBN编号：9787800848865

10位ISBN编号：7800848868

出版时间：2007-1

出版时间：金城

作者：金跃军

页数：221

字数：180000

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>

## <<说话讲技巧办事有方法-跟名人>>

### 内容概要

人生在世，谁都渴望成功。

《说话技巧，办事有方法》提供了中国古代和国外大量鲜活、实用的有关资料和心理讲解，帮助你对任何人，任何场所，都可以从容不迫、潇洒自如地面对。

让你的财富迅速提升，爱情找到甜蜜，亲朋关系更加紧密，事业上走向成功！

## <<说话讲技巧办事有方法-跟名人>>

### 书籍目录

说话讲技巧篇 不同的说话对象采用不同的心理策略 一、与领导说话的谦和策略 善于解围 打好圆场 职场生存 恭维有度 劝谏上司 多做启发 恰到好处 积极适应 主动汇报 抓住重点 慎言笃行 维护权威 功归于上 甘当绿叶 二、与同事说话的宽容策略 幽上一默 和谐人际 难得糊涂 不计得失 善于赞美 赢得人心 耳听为虚 切莫妄言 谈笑风生 化解矛盾 三、与下属说话的期望策略 精神激励 决胜千里 顾及场合 讲究方式 下属纠纷 公平处理 亲和友善 团结一心 降低姿态 拉近距离 获取声望 勇担责任 体恤下属 言语传情 四、与客户说话的需求策略 实事求是 令人钦佩 发自内心 迂回表达 察觉变化 吊人胃口 转移情绪 急人所急 幽默机智 获得青睐 一鸣惊人 引起关注 以退为进 抓住时机 讨价还价 心平气和 五、与朋友说话的真实策略 六、与恋人说话的倾情策略 七、与爱人说话的和谐策略 九、与陌生人说话的激发策略 八、与对手说话的攻心策略 办事有方法篇 不同的事情采用不同的心理定律 一、如何处理非常规事情的相机定律 二、如何把握轻重缓急的张弛定律 三、如何掌控事情大小的方圆定律 四、如何打动对方的情绪定律 五、如何共享利益的双赢定律

编辑推荐

人的心理十分微妙，即便同样的一句话也会因对方的情绪变化而得到不同的理解。读懂对方的内心才能控制其情绪的变化。沉默的人就是一扇关闭的门，如果你在其中稍有不慎，那么对方就永远不会向你敞开心扉。

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>