

<<人见人爱96计>>

图书基本信息

书名：<<人见人爱96计>>

13位ISBN编号：9787111286547

10位ISBN编号：7111286545

出版时间：2010-1

出版时间：机械工业

作者：莉儿·朗帝

页数：220

译者：曹蔓

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>

<<人见人爱96计>>

前言

大千世界，茫茫人海，我们每天都要和形形色色的人打交道。

这人际交往也是个技术活儿，对一颦一笑、举手投足、遣词用字都有讲究。

咱们不是有句话叫“饭可以乱吃，话不能乱讲”吗，用在这里再合适不过了。

那究竟该怎么做才能实现快速而成功的人际交流呢？

我们在生活中不难发现有这样两种人，一种人在人际交往中，无论和新朋老友在一起都能让人感到融洽自然，如鱼得水；另外一种人则一碰到交际就头疼，不是老说错话就是做事没分寸，经常把对方或是自己搞得无比尴尬。

那么这两种人之间最根本的区别在哪里呢？

说到这里，大家可能会有自己的解释了，比如什么性格不同啦，背景不同啦，动机不同啦，等等。

可在本书作者，人际关系专家莉儿·朗帝女士看来，这些都很片面，他们的真正区别在于——有没有情绪预测力，即EP。

人际交往中充满了各种各样的小难题，比如，参加聚会时一个人也不认识怎么办？

介绍朋友时怎样给人留下深刻印象？

与人交流时应该注意哪些细节？

忘记对方姓名怎么办？

如何成功邀请别人赴约？

怎样才能让自己更受欢迎，等等。

如果你感觉自己确实有些发懵，别急，来看看我们的人际关系高手，即情绪预测大师们是怎么做的吧

。

<<人见人爱96计>>

内容概要

与陌生人自信地交谈 在任何一个社交场合或生意场合彰显魅力 无论走到哪里都能交到朋友、结识关键人物 遇到任意一个人都能博得他的尊敬 这是每个人都渴望拥有的，作者在本书中给出了切实可行的96条实用技巧，掌握它，你就能成为幸运一族。

<<人见人爱96计>>

作者简介

莉儿·朗帝 (leil Lowndes) 美国广受欢迎的著名人际关系专家，专门教授人际沟通技巧，替《财富》500强大企业的高级主管及面对客户的一线职员授课，让他们成为更有效率的沟通专家。她在全美国每个大城市都曾发表过演讲，也曾替美国和平服务队、外国政府及大型企业举办过讲习

书籍目录

译者序 前言 社会交往和职场交流的制胜之道是什么 第1章 相识之前就给对方留下深刻印象的七个小窍门 十步教你学会建立良好的目光接触 如何用眼神表达赞同 如何穿出自信 如何让人欣赏你的介绍 如何让别人渴望接近你 如何让对方倾听你的意见 第2章 让你在交际交流中凸显魅力的十一个小窍门 如何让自己的握手更醒目 如何有风度地交换名片 如何成为左右逢源的健谈者 如何在社交中拥抱他人或避开拥抱 如何识别虚情假意的拥抱 如何婉转地表达喜爱对方 如何在职场和情场挥洒自如 如何跟大人物打招呼 如何寻找机会和重要的人打交道 如何留下良好的告别印象 第3章 教你舌灿莲花的十二个小窍门 如何和刚认识的人展开攀谈 如何与陌生人建立友谊 如何迅速展开或加入对话 如何在别人的不停打断中表达自己 如何与讲外语的人交朋友 如何“看人说话” 如何与低层群体交流 如何挽回尴尬局面 如何灵活转换话题 如何坚持当前话题 在其他场合的应用 如何避免相同回答 第4章 让你爱上聚会的十个小窍门 如何在聚会上结识朋友 如何用与众不同的方式欢迎别人 如何在聚会上表现得并不孤单 如何在聚会中间问题 忘记别人姓名时如何救场 听不懂别人的交谈时该如何掩饰 如何摆脱喋喋不休的人 如何在聚会上跟大人物打交道 第5章 处理各种邀请的五个小窍门 如何成功邀请别人赴约 如何拒绝邀请不让对方失面子 如何应付不速之客 如何成为受欢迎的客人 如何给宾客留下深刻印象 第6章 教你成为交流六师的十三个小窍门 如何应对迟到的情况 如何应对犯错的情况 如何留下可靠的印象 如何在背后议论别人 如何交流让对方更舒服 如何吸引大家的注意力 如何表现权威 女口何签字更吸引人 如何展现令人尊敬的笑容 如何巧妙躲避“万人嫌” 如何读懂对方的心思 第7章 教你避免拙嘴笨舌办错事的十二个小窍门 如何表达让自己显得地位更高 如何表达才能显出你的生活更主动 如何让自己的表现更受肯定 如何表现让对方感觉自己更友好 如何让自己显得更诚实 如何避免不成熟的表达方式 如何让大人物感觉你很出色 如何避免平时常见的有问题的表达 如何在外出旅行时继续维持亲密的朋友关系 如何老练地处理节日贺信 第8章 想让电子邮件既专业又有个性? 十一招教你轻松搞定 如何让自动回复更“有人味儿” 如何让你的邮件轻松有趣 如何让你的邮件充满自信 如何让你的邮件谦恭有礼 如何在邮件中做到无所不知 如何在邮件中表现积极上进 如何避免邮件惹祸 如何让邮件的结束语更感人 第9章 十招教你成为电话交际高手 如何知道是该发邮件还是该打电话 如何用手机提升对方的自尊心 如何接不熟悉的人的电话 如何摆脱“大话王” 如何结束通话能让对方更高兴 如何报电话号码更酷 如何使你的语音邮件信息给对方留下深刻的印象 如何让你的声音“绕梁三日” 如何通过电话判断身份 第10章 教你学会深化现有人际关系的五个小窍门 如何长久赢得对方的好感 如何让大家对你的感谢记忆犹新 如何让你的赞扬令人难忘 如何提升和爱人的关系 如何应对叫错伴侣名字的尴尬情形 尾声——重返实验室

<<人见人爱96计>>

章节摘录

你是害羞的人吗如果你是，那可真投缘，因为我也曾经是。

我在二十出头时也非常害羞和缺乏自信，因此，我非常理解那种感受。

那时让我跟人交往是很痛苦的事情，就连跟人对话都成问题，更别说和异性约会了，那简直能要了我的命。

我总是愚蠢地认为，要改变这种状况就必须证明自己有信心敢于开口。

结果我常常会蹦出一些没用的废话，这不但让交流双方都很尴尬，还让我感觉自己在别人心目中就好像白痴一样。

然而，直到如今，许多人也并没有意识到害羞和内向（或称之为高度敏感）之间的巨大差别。

其实，后者（内向人群）之所以不怎么爱表达是因为他们在花时间处理自己听到的信息。

他们总喜欢认真倾听别人的讲述，而轮到自己发言时却不慌不忙。

这种做法并不是缺乏智慧的表现。

有项专门研究指出：60%的天才儿童都是内向型的，他们在常春藤盟校时的成绩也高于其他学生。

在很多情况下，相对于快速反应能力，人们往往对深思熟虑和三思而后行的做法更为欣赏。

回忆当年，如果我明白了这样的道理肯定不会急于表达自己，我会先认真地倾听别人的声音。

然后，当我需要表达的时候，先前的观察会让我的话语更有力度，大家对我的意见也就更有兴趣，这样反过来也能帮助我树立表达的信心。

我的第七个小窍门可不光是用来闲聊的，它在工作中也一样实用。

在商务会议或重要谈判中，你要学会先让别人表达意见。

认真倾听对方的观点，然后再说出你自己的想法。

深思熟虑会使你的观点更有价值。

<<人见人爱96计>>

编辑推荐

《人见人爱96计》：人际沟通达人倾情奉献，最爆笑、实用的人际交往技巧。

不要问怎样做才能让对方喜欢你想一想如何才能让对方喜欢他们自己然后他们自然而然就会喜欢上你生活就是这么充满讽刺，我们总是要应付令人讨厌考的捅抱，而面对自己喜欢的人，却连个手都拉不到。

看，又是一个双臂大张，带着呲牙咧嘴笑容朝你扑过来的家伙，可怜的你马上要成为下一个受害者了，怎么办？

除了假装要打喷嚏，其实你还有其他的防卫方式。

三种场合学会表现从容不迫：当你知道如何回答时；当你不知道如何回答时；当你不想做出回答时。

握手时轻按对方脉搏就好，不要让人感觉像在招脉！

要想在握的时快速让对方产生好感，轻轻地把食指搭在对方手腕处的静脉上，这样可以让对方感觉到你的体温直达他的心房。

面对邀请一定要热情接受！

（事后再找机会表示遗憾）要是有一个你不怎么喜欢的人邀请你参加一个没多大兴趣的活动，一定要很高兴地答应下来。

查看你的日程安排，然后很遗憾地”发现“原来那一天已另有安排。

这不是有点儿”逗你玩儿”的感觉嘛！

你要这么说倒也不错，不过出发点是好的——这样能成功维护对方的自尊心。

<<人见人爱96计>>

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>