

<<一分钟令人刮目相看>>

图书基本信息

书名：<<一分钟令人刮目相看>>

13位ISBN编号：9787506429771

10位ISBN编号：7506429772

出版时间：2004-9

出版时间：中国纺织出版社

作者：陈企盛编

页数：349

字数：240000

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>

## <<一分钟令人刮目相看>>

### 内容概要

每个人都希望被人重视，每个人都期待出类拔萃，每个人都渴望令人刮目相看。

谁不想在激烈竞争的现代社会中立于不败之地？

谁不想令人刮目相看呢？

本书可让你在最短的时间内掌握令人刮目相看的本领。

本书内容包括：在职场、情场、交际场怎样做到令人刮目相看。

本书在介绍1分钟精彩演讲、1分钟拒绝别人、1分钟说服对方等实用技巧时，辅以实例，使之通俗易懂，相信广大读者阅读本书后，在事业上会乘风破浪，并在人生的道路上会越来越宽。

## <<一分钟令人刮目相看>>

### 书籍目录

第一章 巧留第一印象令人眼前一亮 预约时间是良好第一印象的前提 见面之前,明确目的 握手能给对方留下强有力的印象 修饰“姓名”使第一印象深刻 迟到而不过分辩解是最好的解释 给接待者好印象就是给接见者好印象 反复称呼对方姓名增加亲近感 投其所好,加深第一印象 说出梦想,造就有魅力的第一印象 打手势“打”出热情的第一印象 平常言语赢得对方信任 专注倾听给人留下认真的第一印象 揣摩对方心思,对症下药 随声附和莫忘加上个人感想 不计较小的过失,成就宽容豁达第一印象 巧借第三者意见,避免留下刻薄的印象 诉诸“四觉”,留下深刻印象 表情是第一印象的素描 “不像”比“像”更让人印象深刻 注意结束话题的讯号——看手表 临别感想,留下美好印象 真诚致放,强化印象

第二章 一分钟自我介绍令人印象深刻 解释姓名的寓意能给对方留下深刻的印象 借出生地的特征显示自我个性 强调共同认识的人,可以获得对方的信任 自我介绍风趣幽默使对方心生好感 坦白弱点使对方产生信任感 自我解嘲的人最可爱 谈起自己的绰号使对方更有亲切感 言谈中用具体的事物来表现自己的个性 以最尊敬的人向对方传达自己的感情 利用名人效应可以给对方留下深刻印象 用个体兴趣向对方突显自己的生活情形 用热门的话题容易加深对方对你的印象 以热衷之事获取对方好感 谈论自己想挑战的事情,给对方志向远大的印象 向对方表示关心才能获得信赖

第三章 一分钟让对方产生好感 .....第四章 一分钟赞扬令人信心百倍 第五章 一分钟说服令人心悦诚服 第六章 一分钟倾听令人畅所欲言 第七章 一分钟批评令人心服口服 第八章 一分钟与难相处的人和平共处 第九章 一分钟拒绝真诚委婉 第十章 一分钟让上司另眼看待 第十一章 一分钟令下属敬佩有加 第十二章 一分钟令同事鼎力相助 第十三章 一分钟令客户一见如故 第十四章 一分钟求职脱颖而出 第十五章 一分钟令人刮目相看 应注意的禁忌 参考文献

<<一分钟令人刮目相看>>

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>