

<<轻松成为谈话高手>>

图书基本信息

书名：<<轻松成为谈话高手>>

13位ISBN编号：9787507516364

10位ISBN编号：7507516369

出版时间：2004-1

出版时间：华文出版社

作者：张洪兴

页数：327

字数：247000

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>

## <<轻松成为谈话高手>>

### 内容概要

本书希望通过谈话技巧的讨论，使你能够像故事中的“大鸟”一样，不鸣则己，一鸣惊人。

关于谈话的技巧，可以说是一门大学问，各种方法、策略五花八门，不可胜数。

但不秋如何地见仁见智，都要因人（对象）、因时（时间）、因地（场合）、因事进行思考，进行设计，随机应变。

本书借助“三十六计”的体例，对各种谈话的方法、策略进行了总结，归纳为三十六计，同时集实用性、故事性、趣味性、知识性于一体，相信读完本书之后，会对你大有裨益。

## <<轻松成为谈话高手>>

### 书籍目录

前言  
第一计 未雨绸缪——抬天之未阴雨，彻彼桑土，绸缪牖户 知彼知己，百战不殆——对谈话前准备工作的总体把握 学会两条腿走路——对不同谈话方式的考虑 不要把鸡蛋放在同一个篮子里——对谈话结果心里预期的一点处理 “未雨绸缪”所需的几种素质  
第二计 察言观色——风“见”就要使舵 学会观察人的言谈举止 对不同的人说不同的话 在不同场合说不同的话  
第三计 设置情境——让人进入彀中的“妙”招 抛砖引玉 循序渐进 以情动人  
第四计 推销自我——说我行我就行 直接式 迂回式 间接式  
第五计 投其所好——投我以木桃，报之以琼瑶 热点切入式 虚与委蛇式 避开敏感话题式  
第六计 善意谎言——骗你为了你好 善意谎言的原则 善意谎言的方式与应用  
第七计 暗度陈仓——出奇才能制胜  
第八计 委曲求全——尺蠖之屈，以求伸也；龙蛇之蛰，以存身也  
第九计 苦心婆心——不要嫌我啰嗦哟  
第十计 欲擒故纵——欲将夺之，必固予之  
第十一计 自暴家丑——能说自己坏话的人都很聪明  
第十二计 难得糊涂——只要你懂得装傻，你就并非傻瓜  
第十三计 将错就错——以子之矛，刺子之盾  
第十四计 沉默是金——此时无声胜有声  
第十五计 妙用双关——言此意彼的一种方法……

<<轻松成为谈话高手>>

编辑推荐

领导、职员、老板、经理……e时代需要信息沟通与交流。  
得体的谈吐，幽默的谈话，智慧的言谈……36条妙计，36个锦囊，抛给365行的状元。  
有了谈话节目主持人的本领，职场自然无往而不胜！  
本书作者把谈话技巧归纳为36计，纵观古今，横贯中西，每计都以实例贯穿其中，通俗易懂的语言引人入胜。

<<轻松成为谈话高手>>

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>