第一图书网, tushu007.com

<<3分钟打造说话高手>>

图书基本信息

书名：<<3分钟打造说话高手>>

13位ISBN编号：9787510431197

10位ISBN编号：7510431190

出版时间：2012-10

出版时间：新世界出版社

作者：李慧

页数：252

字数：158000

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

前言

当前的社会竞争日趋激烈，每个人都强烈地渴望着事业的成功与辉煌、生活的幸福与美满。
在通往成功的道路上，有人四处碰壁，一无所获，终生默默无闻，有人却如鱼得水，一帆风顺。
为什么两者会存在这么大的差异呢？无数事实证明，每一个与成功失之交臂的人并不是缺乏成功的智慧和勇气，而是没有找到成功的方法。
他们或者不懂得与人交往的艺术，或者没有掌握办事的技巧，使得他们纵有百般武艺，却没有施展的机会。
那些成就了一番事业的人，他们并非天生的强者，只是他们善于总结和反思，并找到了易于自己发挥的强项；他们懂得自己能做什么，不能做什么，并付出实际行动。
而那些被残酷现实淘汰掉的人却往往在错误的方向上一直走下去。
要生存，要进取，就不能随心所欲，我们必须认识到社会的复杂性，以及社会各行业竞争的规则。
只有认识到这些，并及时地进行自我调整，以适应环境，才能取得成功。
那么那些正在通往成功的路上跋涉的人，怎样才能少走弯路，取得成功呢？本套丛书针对个人在社会上碰到的各种难题，全方位、多角度地进行了细致的阐述与深刻的剖析，希望能为你在成功的道路上指点迷津，为你的成功助上一臂之力。
实用性强是本套丛书的显著特点，书中没有生硬的教条，从事实出发，对人们在生活中碰到的问题给出具体的解决方法，拒绝泛泛而谈。
而具有可读性是本套丛书的又一特点，在对问题的论述上深入浅出，通俗易懂，语言简洁明快而又含蓄生动，平淡之中屡见新奇。
本套丛书还在博采百家之众长、援引中外古今学者的名家典范、力求精益求精的基础上，对原有学科进行了创新，是那些渴望成功的人们人手必备的实用处世手册。
本套丛书分为8本，每一本为一个独立的主题，从做人、办事、交际、识人、说话、幽默、赚钱到成功等不同角度告诉我们怎样取得成功，如何做一个成功的人。
一个人要想成功，取得卓越的成就，他必须首先学会做人。
做人的学问，乃是人生中最大的学问了。
《3分钟打造做人高手》就是告诉你如何掌握做人的艺术，从而使人生如鱼得水、大放异彩。

<<3分钟打造说话高手>>

内容概要

李慧编著的《3分钟打造说话高手》针对个人在社会上碰到的各种难题，全方位、多角度地进行了细致的阐述与深刻的剖析，希望能为你在成功的道路上指点迷津，为你的成功助上一臂之力。
书中没有生硬的教条，从事实出发，对人们在生活中碰到的问题给出具体的解决方法，拒绝泛泛而谈。
《3分钟打造说话高手》还在博采百家之众长、援引中外古今学者的名家典范、力求精益求精的基础上，对原有学科进行了创新，是那些渴望成功的人们人手必备的实用处世手册。

作者简介

李慧，专职作家，多年从事口才演讲与人际关系方面研究，已出版书籍有《启智图书系列》。

第一图书网, tushu007.com

<<3分钟打造说话高手>>

书籍目录

上篇
你应该这样与上司说话
抓住时机，合理进言
解读上司
如何和上司进行有效的沟通
与上司交流的技巧
与上司同乘电梯时巧妙交流
如何向上司“喜传捷报”?
如何向上司献计献策
怎样向上司提意见
受到领导批评怎么办
如何让上司接受批评
“得罪”了上司如何化解
如何对上司说“不”
你应该这样与同事说话
影响同事关系的九种言行
办公室里的同事都在交流什么?
办公室里，这些口头禅讨人嫌
十句话让你轻松遨游职场
在办公室里不宜说的六种话
职场人士如何避免身陷流言
如何面对办公室冲突?
学会了解同事潜在语言
你应该这样跟下属说话
管理者如何下命令
表扬是一种“翻倍法”
管理者如何接受别人的批评
批评下属的目的和方式
如何训诫你的员工
走出“关心下属”的误区
令下属言听计从的说话方法
你应该这样跟客户说话
接近客户的技巧
你说话时手势隐含的潜意识
你跟客户说话有分寸吗?
什么话题可供交谈?
如何赞美客户
帮助你的客户作决定
怎样说服顾客?
你应该这样与朋友说话
交不到朋友怎么办?
女性的交友之道
做聪明的听众
面对患病的朋友如何说话
主妇与丈夫的朋友言谈五忌

是成为朋友，还是成为对手?
你应该这样跟恋人说话
爱，也需要技巧
表露爱情有最佳方式
斗嘴——“碰碰车”式的恋爱语言
男人最能打动女人的30句话
乖巧话能让女友开心
男士求爱的“约法十章”
如何说话能令约会成功
学会对心爱的人说“不”
让恋情永驻于婚姻生活
下篇
你这样说话最能吸引人
魅力来自语言
如何抓住话题的开端
把握住交谈中的自我角色
说话与风度
一种讨人喜欢的说话方法
好声好气好交谈
如何在谈话中展现你的人格魅力
做个让人一见难忘的人
你这样的赞美效果最好
学会赞美别人
收服人心激发干劲
学会说“您是对的”
发现值得赞美之处
恰当地赞美他人
你掌握赞美别人的技巧吗?
你这样批评最不得罪人
批评也要悦耳动听
忠告亦应不逆耳
不要让批评成为负面力量
借别人的口说出来
给批评穿上表扬的外衣
你这样回答面试的问题最得体
面试五大难题的样板回答
面试如何开好头
面试唇枪舌剑十招
如何在外企面试中胜出
职场面试六忌
面试时如何谈薪
18则面试应该禁口的话题
女性面试敏感问题妙答
成功谈判准备先行
薪资谈判之必胜法门
人的因素如何影响谈判
谈判中的答复技巧

第一图书网, tushu007.com

一分钟谈判
在谈判桌上如何自由跳舞
商务谈判五大基本功
商务谈判的语言技巧
在谈判中旗开得胜

章节摘录

版权页： 4.说话时用手摩擦眼睛。
古语云“非礼勿视”，这种姿势表示大脑想遮住眼睛所看到的欺骗、怀疑的事物；或者是在说谎时，避免正视对方的脸。
男人通常揉得比较用力，而且如果是扯大慌，常常就把眼睛往别处看，通常是看地坂。
女人则是在眼下方轻轻地揉，为了避免对方的注视，她们常会用眼睛看着天花板。
5.说话时用手抓耳朵。
“非礼勿听”。
这姿势就是想防止不好的事被听进耳朵的意思。
小孩子不想听父母的责骂，就用双手掩住耳朵，成年人的抓耳朵就是一种世故的形式。
其他的变化有摩擦耳背，用手掏耳朵、拉耳垂或者用手盖住耳垂的姿势，这是表示他已经听够了或是想讲话的意思。
而拉耳垂还表示内心的某些不安，并对对方的话感到厌烦，要阻止别人的谈话。
6.说话时用手搔脖子。
是指惯用的那双手的食指搔抓耳部下方或脖子一侧。
对这种姿势进行观察，可以发现很有趣的一点：每次大约搔五下，很少超过或少于五下的。
这姿势表示怀疑或不肯定。
使用者的特征是常会说：“我不能肯定我是否同意”之类的话。
当某人的话与事实不符时，这姿势特别明显，例如在说“我能够了解你的感觉”之类话的时候。

编辑推荐

《3分钟处世小丛书:3分钟打造说话高手》由新世界出版社出版。

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