## <<活学说话应变术 妙用办事操纵术>>

#### 图书基本信息

书名: <<活学说话应变术 妙用办事操纵术>>

13位ISBN编号:9787514500462

10位ISBN编号: 7514500464

出版时间:2011-5

出版时间:人民出版社

作者:汪建民

页数:294

字数:272000

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

### <<活学说话应变术 妙用办事操纵术>>

#### 内容概要

古今成大事者,无不是以智慧的头脑,娴熟地驾驭办事的技巧。

在办事的过程中,我们要懂得巧妙地运用"度术",针对不同的人,面对不同的事情,就要采取不同的方法。

有时候,一个小小的细节可能就决定了整个事件的成败。

社会错综复杂,人事盘根错节,到底会遇到何种难事,我们实难把握。

但是为人处事的方法却是有着一定的规律性,透过这纷繁的人间万象,总有那么几点原则,支撑着所有事件的发展。

这就是我们挖掘和总结出来的办事技巧。

本书结合大量事例针对如何说话办事进行了全方位、深层次的透析。

通过阅读,读者能把握说话办事的技巧,掌握分寸,从而能早日步入妙语生花、办事游刃有余,为人 挥洒自如的艺术境界。

本书结构严谨,蕴涵深广,语言朴实精炼,文字明了简洁,堪称是人生的艺术集萃,但它更是一部蕴涵处世真谛的哲理盛典。

# <<活学说话应变术 妙用办事操纵术>>

#### 书籍目录

		-		经应注									
第	一章		审	忖度數	<b>势的</b>	讨	i话	应	变	术			
	自我	推	销オ	÷	-自	我	推	销	,	打	动	对	方
]	巧妙	赞	美才	È	-15	妙	赞	美		鸁	得	好	感
				·—-	_				•				_
-				; ——		. —			•				
			_	; ——	_				•		-		_
				; 		-			•				
	-			` `——	-	-			•				
_			_	;——					•	温赢			
				、—— 2.矛盾					•		攵	八	<i>ا</i> ل،
	•			゚゚ス′゚!						小学	亼	<b>.</b> H	<u></u>
									•	-			•
				<u>`</u> ——					•	避		_	
				<u>;</u> ——		•••			•	. —	• •		_
_				<u>;</u> ——	-				•				
				<u>; —</u>					•				_
				<b>:</b> ——					•		•••		
				¢		. — .	. —	-	,	巧	言	辩	解
3	求同	存.	异才	¢	搁	置	争	议	,	求	同	存	异
7	规避	金	钱才	Ċ	-设	法	避	免	,	谈	钱	伤	情
第	三章		谈吐	t不凡	l的	说	话	应:	变	术			
ī	言简	意	赅オ	÷	-言	不	在	多	,	达	意	则	灵
;	把握	分	寸オ	÷	-言	之	有	度	,	掌	握	火	候
į	幽默	脱	困オ	<del>'</del> ——	幽	默	风	趣	,	清	除	尴	尬
				÷—-					,	以	情	成	事
<u> </u>	寻同	套	近才	<b>τે</b>	-履	足	差	肩	•	感	同	身	受
l	以理	服	人才	<b>`</b> ——	_借	喻	明	理		以	理	服	人
				÷									
				; ——					•	-		-	
				· 	-		-	_	•				_
				` ]有余							'	~~	
				, es c ——	_					-	テカ	Y	ıl's
				;									
				; 					•				-
				,; ,;									
-				、 <u></u>					•		–	-	
									-				
_				<u>;</u> —		-		-	•		_	_	. –
-			-	<u>`</u> —					•				
		-		<u>;</u> —	-				•			-	
			-	Ì——					•		怒	热	忆
	五章			记得仅	_					-	_		_
				<u>;</u> —									
				<u>`</u> —									
				<u>`</u> —									
7	慔糊	应	对オ	÷	-模	糊	应	付	,	解	除	困	境

## <<活学说话应变术 妙用办事操纵术>>

直击弱点术——抓住弱点,正面说服出奇制胜术——奇兵奇计,战胜别人沉默以对术——雄辩是银,沉默是金自嘲拒绝术———嘲笑自己,拒绝他人委婉劝诫术——委婉劝诫,曲径通幽

下篇 妙用办事操纵术

参考书目

### <<活学说话应变术 妙用办事操纵术>>

#### 章节摘录

版权页:先承后转,即先顺从对方,把对方的话题接下来,表面上做出某种同意妥协的姿态,以缓解对方的强硬态度;然后抓住对方的破绽,词锋逆转,出其不意,进行反击,改变对方的某些看法,使对方比较愿意接受。

在现实生活中,经常遇见的不是绝对对立的是与非、正确与谬误,所以承接对方的话题是必要的。

这很容易形成态度的缓冲过程,然后再逐渐地转向,使对方改变主观意见和态度。

许多人在劝说别人时,都证明自己是百分之百的正确,而对方的所有观点都是错误的。

其实,精明的劝说者总是就某些事情做些让步,并找出某些一致的观点。

对方提出某种观点,总有一定的理由,不会毫无道理。

因此,你首先必须给予承认:"是的,你在那件事情上当然是正确的,但是另一面……""是的,我能理解为什么你会这样想,但是……""是的,我知道你在那里干得不错,但是你是否考虑过这个呢?

"采取这种"是的——但是"的技巧,温和而准确地陈述你的情况和理由,使对方觉得按你这么推理更有道理,他就会心悦诚服地接受你的观点。

这种"是的……但是……"的方法,虽然有点像小学生的作文,但却妙不可言。

## <<活学说话应变术 妙用办事操纵术>>

#### 编辑推荐

《活学说话应变术,妙用办事操纵术》:万事顺心:反之,便如船搁浅滩,步步难行。 善于说话办事的人,在这个世界上能够如鱼得水,

## <<活学说话应变术 妙用办事操纵术>>

#### 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