

<<赢在沟通力>>

图书基本信息

书名：<<赢在沟通力>>

13位ISBN编号：9787543630024

10位ISBN编号：7543630028

出版时间：2004-12

出版时间：青岛出版社

作者：颜宏裕

页数：172

字数：150000

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>

<<赢在沟通力>>

前言

自从人类用语言表达自己的思想之后，说话技巧就为人们所关注，并用于达到各种不同的目的。

我们现在工作、生活都要谈话，语言已成为人类社会交往的最基本的工具。

倘若你觉得这种研究说话的事太平凡，不值得花工夫、费精力，那你就错了。

也许生活中有些琐事可以不必花太多的时间琢磨，但决不能忽视谈吐艺术。

因为这是你用来处世的工具和武器。

这种工具和武器你运用得好，会获得好的结果，运用得不好会带来难以预料的麻烦，这是不可否认的。

说透彻一点，就是你一生的事业，成功与否，绝大部分条件取决于你的口才。

俗话说：“当局者迷。

”很多人都以为自己的谈话艺术没有大的毛病，自己很难看清楚自己的问题所在。

这里有一个很好的试验方法：假若你有机会独自坐在房里，听隔壁房间里的人谈话（你不在听的过程中参加谈话，始终保持一种局外人的态度），你会发现他们谈话的种种毛病：或是声音含糊不清，或是口头语用得太多，或是谈话语气中表现出那种自大的、狂妄的，乃至卑劣、刻薄的含义。

这些发现也许你从来都没有感觉到，而现在被你发现了。

由此可见，可能别人听你的谈话时也有同样的感觉，那么，你就应该留意你的谈话了。

当然任何事物都没有绝对正确的一面，你也不要对本书存过多的浪漫幻想，以为读完这本书，就可以像苏秦一样游说六国而成为各国的宰相，或是感到自己马上就可以当一名外交家了。

本书里要谈到的，不过限于我们日常生活中所需要的谈话艺术，它可以帮助你怎样去交际身边的人，达到更良好的沟通效果。

如果你曾经因为话不投机而失掉了一个女友的欢心；如果你曾经因为说话不好听而失掉了一个顾客；如果你曾经因为言有所失而错过了一个好机会；如果你因为“不会讲话”使人讨厌，被人看不起……那么这本书也许可以供你将来做参考。

本书的目的，就是帮助你如何交朋友，使人对你产生好感，仅此而已，不要以为这个目的太小，试想，一个讨人喜欢的人，在纷繁复杂的人生竞争中，将会占何等有利的位置，这其中的价值你将会慢慢发现。

<<赢在沟通力>>

内容概要

自从人类用语言表达自己的思想之后，说话技巧就为人们所关注，并用于达到各种不同的目的。我们现在工作、生活都要谈话，语言已成为人类社会交往的最基本的工具。

倘若你觉得这种研究说话的事太平凡，不值得花工夫、费精力，那你就错了：也许生活中有些琐事可以不必花太多的时间琢磨，但决不能忽视谈吐艺术。

因为这是你用来处世的工具和武器。

这种工具和武器你运用得好，会获得好的结果，运用得不好会带来难以预料的麻烦。

说透彻一点，就是你一生的事业成功与否，绝大部分条件取决于你的口才。

本书中，知名人际沟通专家颜宏裕先生将告诉你面对不同的对象、不同的情境时，该如何把话说得既得体又圆满，让你不只获得好人缘，更在生活中达到沟通无距离

<<赢在沟通力>>

书籍目录

01 检讨自己的个性02 赢得人心03 讨人喜欢的秘诀04 做一个好听众05 请记住对方的名字06 重视第一句交谈07 运用暗示的奇迹08 善于运用语言09 拒绝他人的技巧10 如何克服自己的弱点11 社交场上的忌讳12 赞扬敌人13 说客套话要把握分寸14 多称赞他人15 正确使用恭维话16 正面激励的促动力大17 做一个成功的谈话者18 商业上谈话的心理学19 应付挑剔和责难20 切莫说长道短21 开玩笑要看对象，适可而止22 承认，当你错了的时候23 说声“对不起”24 用码头和赞赏的方法25 信守诺言26 适时运用机智和幽默27 怎样生动地叙述一件事28 与顾客相处的说话技巧29 最后一句也同样重要30 言辞中的涵养31 沉默是金32 赢得更多的友谊33 人人都是谈话高手

<<赢在沟通力>>

章节摘录

插图

<<赢在沟通力>>

编辑推荐

你曾经因为“言有所失”而错过一个好机会？

你曾经因为“不会讲话”而使人讨厌或被人看不起？

本书中，知名人际沟通专家颜宏裕先生将告诉你面对不同的对象、不同的情境时，该如何把话说得既得体又圆满，让你不只获得好人缘，更在生活中达到沟通无距离。

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>