

<<10秒钟让自己不同凡响>>

图书基本信息

书名：<<10秒钟让自己不同凡响>>

13位ISBN编号：9787544300315

10位ISBN编号：7544300315

出版时间：2001-5

出版时间：海南出版社

作者：[美] 莉儿·朗帝

页数：366

译者：罗倩宜

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>

<<10秒钟让自己不同凡响>>

内容概要

你是不是羡慕那些拥有一切的成功人士？
他们在商务会议中自信地与人闲谈，参加社交宴会也显得十分自在。
这些人往往手捧金饭碗，嫁娶令人称美的配偶，交的是最酷的朋友，银行帐户里的数字多得吓人，住的是豪华高级的黄金地段。
且慢！
这些人大部分都没你聪明。
教育程度不如你。
甚至长相也不怎么样！
究竟是怎么回事呢？
有人说这类人要不就是继承祖产，要不就是选了好婆家或好夫家，再不然纯粹是好运道！
其实这些说法都不正确。
真正的原因是他们深谙与人交往之道。

<<10秒钟让自己不同凡响>>

作者简介

莉儿·朗蒂是国际著名的人际沟通专家，她专门教授人际沟通技巧，替《财富》杂志前500强的大企业的高级主管及面对客户的第一线职高级主管及面对客户的第一线职员授课，让他们成为更有效率的沟通专家。

她在全美国每个大城市都曾发表过演讲，也曾替美国和平服务队、外国政府及大型企业举办过讲习会。

除了在数百个电视广播节目中启发观众及听众之外，她也曾受到《纽约时报》、《芝加哥先锋报》及《时代》杂志的推崇。

她的著作在许多知名杂志与专业期刊中都曾刊载，包括《新女性》、《今日心理》、《阁楼》及《柯梦波丹》。

作者目前定居纽约，曾出版4本书，其中包括畅销书《与人无所不谈》、《人见人爱》。

<<10秒钟让自己不同凡响>>

书籍目录

前言：拥有一切第一部 你只有10秒钟证明自己不同凡响技巧1 排山倒海的笑容技巧2 眼神要像太妃糖技巧3 眼神要像超级强力胶技巧4 铁齿功技巧5 大孩子自我中心技巧6 嗨，老朋友技巧7 控制你的毛躁技巧8 神骏汉斯的灵性技巧9 上场前的心灵预演第二部 打完招呼之后该说什么技巧10 配合对方的情绪技巧11 热情的平板乐章技巧12 随时穿戴“那是什么”技巧13 那是谁？技巧14 偷听技巧15 禁忌：光溜溜的城市技巧16 禁忌：光溜溜的头衔技巧17 禁忌：光溜溜的介绍技巧18 语言神探技巧19 旋转式聚光灯技巧20 鹦鹉学舌技巧21 精彩！技巧22 扬善隐恶技巧23 出门须知天下事第三部 高手过招——说话像个大人物技巧24 你做哪一行？——万万别问技巧25 口头履历表技巧26 个人专用词库技巧27 别急着说“我也是！”技巧28 沟通从“你”开始技巧29 独一无二的笑容技巧30 班门弄斧别用老套技巧31 名人珠玑集技巧32 直言不讳技巧33 戏谑不宜技巧34 感同身受技巧35 跳针的唱片技巧36 高手不会喋喋不休技巧37 别光说“谢谢”两个字第四部 成为每一行的行家技巧38 搅乱治疗法技巧39 学说每一行的行话技巧40 找出对方的发热点技巧41 阅读无聊的专业杂志技巧42 了解风俗民情技巧43 讨价还价的唬人之道第五部 啊呀，我们真像！技巧44 有样学样技巧45 空谷回音技巧46 强力放送技巧47 深表同感技巧48 将正确感官融入言词之中技巧49 提前使用“我们”技巧50 速成的共同回忆第六部 赞美力量，阿谀多愚昧技巧51 三姑六婆情报网技巧52 信鸽的光荣使命技巧53 暗示赞美法技巧54 凑巧的奉承技巧55 必杀赞美术技巧56 点滴在心头技巧57 反射动作“哇！”技巧58 回飞镖运动技巧59 墓志铭游戏第七部 直接Call in他们的心房——电话谈话技巧技巧60 声音手势技巧61 频频唱名技巧62 哇，是你啊！技巧63 狡诈的过滤电话方法技巧64 向配偶致敬技巧65 时间红绿灯技巧66 经常更换电话留言技巧67 10秒钟试镜技巧68 泰然自若的哒啦啦技巧69 另一部电话响了技巧70 立即重播第八部 宴会成功秘诀——惑众术技巧71 大快朵颐或广结善缘技巧72 左顾右盼技巧73 选人而不被选技巧74 欢迎手势技巧75 追踪技巧76 名片记事本技巧77 眼力推销法第九部 大人物的小把戏技巧78 视若无睹，充耳不闻技巧79 伸出援手技巧80 利弊得失，有话直说技巧81 让他们细细咀嚼助人的快乐滋味技巧82 影不随形技巧83 宴会的目的是欢乐技巧84 用餐的目的是吃饭技巧85 巧遇时只能闲聊技巧86 漏光对方脑中的油箱技巧87 回应对方的EMO技巧88 我的疏忽就是你的收获技巧89 给笼中鼠留个后路技巧90 写赞美信给他的上司技巧91 领导听众技巧92 天空中的大计分析结语：命运操之在我

<<10秒钟让自己不同凡响>>

章节摘录

十秒钟证明自己 两个人四目交接时，眼神的交流有着无穷的力量。你给人的第一印象就像一封亲笔信，赤裸裸地映入新朋友的眼中。

这种第一印象可能留存在他们的记忆中，一辈子抹不掉。

艺术家有时候特别能抓住这种一闪即逝的情绪反应。

我有个朋友罗伯·葛斯曼，他是个成功的讽刺漫画家，常替《福布斯》杂志、《新闻周刊》、《运动画报》、《滚石杂志》及其他北美洲畅销出版刊物作画。

罗伯有个特殊的天分，他不仅能捕捉作画对象的外表，更能准确地描绘其人格特征。

数以百计的名人，其肢体表情和心灵语言都在他的速描本上发光发热。

比方说，只要瞧瞧他的名人素描，你就能看到麦当娜的傲气，纽特·金吉屈（前共和党议长）的专断，以及李欧娜·汉斯利的吝啬恶毒。

有时在宴会上，罗伯会在某个客人的餐巾纸上作画。

宾客走过他身后看到友人的外型及性格在眼前成形，往往赞叹不已。

罗伯完成速描后，放下笔，将餐纸交给他的速描对象，通常对方的反应先是一脸迷惘，然后礼貌性地咕哝，“哇，真不错，可惜不像我。”

接着，周围的旁观者就会大声地说，“像啊，像啊，根本就是你！”

被画的那个人的声音完全被盖过去，不容许再有任何质疑。

被素描的人只好一头雾水，猛盯着餐巾纸上看，这是全世界人眼里看到的自己。

有一次我造访罗伯的工作室，我问他是怎么把人物的精神捕捉得如此成功。

他说：“很简单，我不过看看他们而已。”

“不，我问的是如何捕捉他们的性格。”

你难道不必事先研究他们的生活方式及背景吗？

“我问道。”

“不必呀，莉儿，我不是说了吗，我只是看看他们而已。”

“啊！”

他解释，“人的性格的每一方面都能从外表、姿态，及举止清楚地表现出来。

比方说……”他叫我过去看一份档案夹，里面全是政治人物的速描。

罗伯指着历任美国总统的各个不同角度速描，说道：“你看，这是克林顿的孩子气，”他指着克林顿半笑不笑的模样，“乔治·布什的鲁拙，”他指着布什肩膀倾斜的角度，“里根的魅力，”他指出这位前总统微笑的双眼，“还有尼克松的阴晴不定。”

”说着他指出他侧着头的鬼鬼祟祟的模样。

他继续翻阅档案，找出罗斯福总统的画像，指着他高挺仰抬的鼻子说：“这是罗斯福的骄傲。”

”原来在人的表情和肢体当中，所有性格特质都无所遁形。

第一印象往往很难磨灭，为什么？

理由是，在今天这个脚步迅速、资讯过剩的世界里，每一秒钟都有许多不同的刺激对我们进行疲劳轰炸，人脑时时刻刻转个不停。

我们必须快速地做出判断，了解周围世界的各种含义，同时完成手中必须执行的工作。

因此，每当人们见到你，他们立刻按下心中的快门，你的影像化成他们心中的资讯，往后很长一段时间都不容易改变。

<<10秒钟让自己不同凡响>>

编辑推荐

她专门教授人际沟通技巧，替《财富》杂志前500强的大企业的高级主管及面对客户的第一线职员授课，让他们成为更有效率的沟通专家。

现在，莉儿·朗帝也能用10秒钟让你不同反响，甚至改变你的一生！

92个实用的教自己如何与人打交道的技巧，好的人生从好的沟通开始！

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>