

<<高水平说话高智商办事全集>>

图书基本信息

书名：<<高水平说话高智商办事全集>>

13位ISBN编号：9787801758033

10位ISBN编号：780175803X

出版时间：2008-6

出版时间：长安出版社发行部

作者：刘伍权

页数：391

字数：500000

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>

<<高水平说话高智商办事全集>>

内容概要

本书引用了古往今来一些成功人士的实例，帮助您快速掌握说话办事的实用技巧，让您在事业上一帆风顺。

一个人的一生成功与否，很大程度上取决于这个人的说话办事水平。

说话办事是一门很深奥的学问。

高水平的说话与高智商的办事，能使自己获得别人赏识，从而使自己左右逢源，逢凶化吉，圆满通达。

<<高水平说话高智商办事全集>>

书籍目录

高水平说话篇

第一章 语言的魅力

语言的作用

语言是人类巨大的财富

重视说话的魅力

语言是通往成功的途径

一言可以定输赢

向陌生人展现自己

语言重在生活的积累

不放过每一个练习的机会

第二章 三思而后“说”

牢记“祸从口出”的古训

言多必有失

话不要说的太直

逢人只说三分话

嘴上要留个把门的

言语是伤害他人的利剑

别戴着“有色眼镜”看人

管住你的嘴

多一言不如少一语

第三章 把“不”说得委婉些

该说“不”时就说“不”

巧妙拒绝是聪明人的选择

拒绝他人有技巧

幽默拒绝的艺术

拒绝要做到滴水不漏

不懂得拒绝的人是在谋杀时间

拒绝别人也要讲究策略

巧妙地转移话题 /

拒绝“厚脸皮”的人不能心软

断然拒绝做不到的事

第四章 巧妙地说服他人

友善远比愤怒更有力

巧用激将法

专门语的使用

委婉地说服更具效果

巧用第三者进行说服

循循善诱，口服心服

示之以害，告之以利

用“心理共鸣”说服别人

暗示的力量

用暗中夸奖去说服别人

说服别人要真诚

寓理于喻

以理服人最重要

<<高水平说话高智商办事全集>>

适当的恭维能得人心
用深刻的事例来说服
层层剥笋，让听者自己说服自己
第五章 批评也是一门学问
批评应含蓄委婉
正话反说更易说服
“打一棒子揉三揉”
批评别人态度要诚恳
批评别人要先保留对方的面子
拐个弯批评更有效
批评要切中要害
巧用暗示批评人
批评是为了激励
通过诱导来批评
利用渐进式批评
批评他人应注意的事项
第六章 得饶人处且饶人
不要揭对方的伤疤
给他人留面子
对他人宽容是最大的安慰
吃亏是福
万事不能做绝
不要过分责备别人
第七章 脱离困境有绝招
忍是一种大智慧
面对危险巧化夷
急中生智脱离困境
模糊语言化解恶意
幽默的妙用
自我解嘲化解尴尬
圆智不卑不亢戏乾隆
方丈妙答化险为夷
第八章 高深的谈判技巧
社会就是一张谈判桌
谈判就是斗智斗谋
不打无把握的仗
知己知彼，百战不殆
借别人的钱来创业
实施蘑菇战术
多备几套谈判方案
选择谈判时机
做好谈判记录
附：犹太人谈判全盘的把握分析
第九章 善辩者不输
一人之辩，重于九鼎
运步瓦解，请君入瓮
善用逻辑，雄辩有方

<<高水平说话高智商办事全集>>

四面出击，逐个击破
以其人之道，还治其人之身
直言不讳，让事实说话
抓住对方的矛盾
第十章 赞美要发自内心
赞美的重要性
人人都爱听赞美的话
赞美也要好口才
讨人好要恰到好处
善说恰当的恭维话
巧妙赞美别人的闪光点
赞美要把握“火候”
赞美要拐弯抹角
赞美要恰如其分
赞美要真诚
赞美要适度
赞美也要画龙点睛
第十一章 说话看对象
烧香看菩萨，说话看对象
见人说话
一句话收买人心
软绳子捆得住硬柴禾
第十二章 倾听的艺术
诚恳倾听他人的诉说
人更喜欢谈论自己的事
倾听的艺术
少说多听常点头
倾听可以让你更受欢迎
高智商办事篇
第十三章 人脉就是财脉
人脉是一种财富
把人脉放在首要位置
让掰人欠你的人情
人脉就是财脉
广结人缘好办事
甘蔗可以两头甜
好的人脉有助于成功
认清人情的力量
编织自己的人脉网
寻找成功合作的伙
第十四章 好人缘才能办好事
真诚的关心可以赢得人心
建立好的人缘
平时多烧香，急时有人帮
这是一个互助的社会
人情无小事
授人玫瑰，手有余香

<<高水平说话高智商办事全集>>

厚此不要薄彼

让他人觉得自己重要

得理也要让人三分

对待朋友要真诚

做一个言而有信的人

豁达宽广更得人心

第十五章 求人办事有绝招

微笑真诚好办事

好风凭借力，送我上青云

话要说到点子上

与人商量好办事

活用“谎言”巧办事

办事巧用逆反心

会说话好办事

巧借别人的力量

假借亲名巧办事

利用机会求人办事

出其不意，借力打力

借别人的口说自己的话

借名人为自己扬名显贵

利用他人虚荣心巧办事

巧用老乡情

给人面子好办事

第十六章 放下身架并不是丑

以低姿态出现

不要唯我独尊

难得糊涂才是大智慧

装“傻”并不是真“傻”

不可目中无人

放下架子人缘会更好

放下身段好走路

自谦的人更容易办事

不妨以屈求伸

第十七章 放长线才能钓大鱼

不要怕吃亏

先给别人甜头好办事

先助人才能助己

给别人一些实惠

给人好处别张扬

吃亏是福

放长线，钓大鱼

把他人利益放在明处

先付出才有回报

索取总要有个度

欲擒故纵，愿者自然上钩

用最小的代价来办事

第十八章 欲速则不达

<<高水平说话高智商办事全集>>

求人办事，循序渐进
急功近利要不得
办事要有耐心
一口吃不了大胖子
切记不可贪多
脚踏实地，一步一步来
第十九章 脸皮“厚”点又何妨
“死缠烂打”也是个好方法
冷板凳也要坐热
不气馁才能办好事
脸皮“厚”点又何妨
求人办事不怕被驳面子
实施软磨硬泡战术
第二十章 求不同的人办事
求同学办事的诀窍
求朋友办事的诀窍
巧用激将法求朋友办事
朋友间办事八大忌
求上司办事的诀窍
求下属办事的诀窍
求下属办事前的感情投资
如何求同事办事
如何求亲戚办事
让亲戚办事的忌讳
如何求老乡办事

<<高水平说话高智商办事全集>>

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>