

<<每日必读交流术>>

图书基本信息

书名：<<每日必读交流术>>

13位ISBN编号：9787548403647

10位ISBN编号：754840364X

出版时间：2011-3

出版时间：哈尔滨出版社

作者：杨秋琛

页数：257

字数：268000

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>

<<每日必读交流术>>

内容概要

现代管理学之父彼得·德鲁克说过：“一个人必须知道该说什么，一个人必须知道什么时候说，一个人必须知道对谁说，一个人必须知道怎么说。

”交际之前，明白这些问题的人想必已经是位沟通高手了。

如果不明白，那就请看看这《每日必读交流术》，它会为你解密。

《每日必读交流术》由杨秋琛编著。

<<每日必读交流术>>

书籍目录

交流基础篇

第一章能说会道，用沟通表达自信的自己

第1日开口，必须跨越的那道坎儿 / 002

第2日倾听，不单单是听 / 005

第3日提问，要达目的需巧思 / 008

第4日回答，对答如流看技巧 / 012

第5日批评，不做“雄辩家” / 015

第6日插嘴，必须注意礼貌 / 018

第7日交谈，内容深浅看关系 / 021

第8日招呼，透视对方的心理 / 023

第9日热场，完美交流的必备才能 / 024

第二章内方外圆，用礼仪搭起交流的桥梁

第10日尊重，交流的必要前提之一 / 027

第11日宽容，刺耳的话伤人又害己 / 030

第12日自信，助你扬起交流的航帆 / 033

第13日“谢谢”，每天必说的两个字 / 035

第14日介绍，良好交际开始的基础 / 037

第15日称谓，获取好印象的法宝 / 039

第16日客套，人际交往的润滑剂 / 043

第17日分享，分清场合和内容 / 046

第18日禁忌，社交中的“不”守则 / 048

第三章胆大心细，用技巧博得他人的喝彩

第19日大胆，脸皮的厚薄决定交际的成果 / 051

第20日称赞，缩短彼此距离的法宝 / 053

第21日解释，维护关系网的必要策略 / 057

第22日距离，基本的礼仪之道 / 060

第23日奉承，有理有据才到位 / 062

第24日婉转，事半功倍的最佳选择 / 065

第25日讽刺，让恶劣的人有口难言 / 067

第26日自嘲，摆脱窘境的最佳选择 / 069

第27日动情，让人心悦诚服的良方 / 071

第四章游刃有余，用肢体表达自己的思想

第28日动作，泄露真实的情感 / 073

第29日习惯，看出对方的性格 / 077

第30日表情，传情达意的界面 / 080

第31日笑容，卸下防卫的阳光 / 082

第32日拥抱，表达友好的仪式 / 086

第33日眼神，绝佳的无声语言 / 089

第34日走姿，判断对方的想法 / 092

第35日坐姿，让你的发言有底气 / 095

人格魅力篇

第五章修炼气质，以印象博得交流的头彩

第36日教养，赢得称赞的条件 / 100

第37日风度，良好交际的通行证 / 103

第38日涵养，提高说话的品位 / 105

<<每日必读交流术>>

- 第39日幽默，交际出彩的润色剂 / 106
第40日穿着，坦露自己的心理状态 / 108
第41日名片，彰显个性的卡片 / 110
第42日语言，你个性的名片 / 113
第43日道歉，自我形象的补救法 / 118
第44日能力，不显示谁也不知道 / 120
第六章广结善缘，用诚意构建人脉的殿堂
第45日真诚，缔造人脉网络的关键 / 123
第46日谦虚，受人尊敬的法宝 / 126
第47日理解，受人欢迎的秘诀 / 129
第48日随和，让人和你很投缘 / 131
第49日嫉妒，阻碍关系发展的不良情绪 / 134
第50日偏见，它会缩小你的交际圈 / 136
第51日自我，惹人讨厌的根源 / 138
第52日攀交，让陌生人与你一见如故 / 139
第53日联系，维系人脉有秘诀 / 141
活学活用篇
第七章随机应变，用巧思排除沟通的障碍
第54日灵活，带你走出尴尬局面 / 146
第55日“排雷”，避免成为“讨厌鬼” / 150
第56日糊涂，化险为夷的妙计 / 151
第57日圆场，社交处世的智慧 / 154
第58日挑衅，适度刺激可以热络谈话 / 156
第59日沉默，此时无声胜有声 / 157
第60日准备，打“硬仗”前先备好干粮 / 159
第61日进攻，要切中“要害” / 161
第62日退守，冲突时刻的缓兵计 / 163
第八章巧舌如簧，用策略击溃对手的设防
第63日主题，当心出口千言离题万里 / 165
第64日立场，你需要坚持而非固执 / 167
第65日双赢，谈判的最佳结果 / 169
第66日信息，成功谈判有备无患 / 171
第67日冷静，应对过激对手的策略 / 173
第68日诱惑，放出长线钓大鱼 / 175
第69日拖延，给自己创造最好的时机 / 178
第九章情真意切，用语言打开对方的心房
第70日见面，好的开始是成功的一半 / 181
第71日悬念，让陌生人对你感兴趣 / 183
第72日赞美，让对方感觉良好 / 185
第73日答疑，莫让朋友有疑虑 / 186
第74日凸显，说服他人的妙招 / 187
第75日激将，让犹豫的人下决心 / 189
第76日坚持，创造沟通的奇迹 / 191
第十章用心沟通，用细心成就美满的生活
第77日造访，有考究的交际艺术 / 194
第78日送礼，有些不能忽视的细节 / 199
第79日劝酒，非常讲究的“酒文化” / 204

<<每日必读交流术>>

- 第80日求人，寻找帮助有技巧 / 207
- 第81日坦诚，解决矛盾的必需态度 / 209
- 第82日恋爱，不“谈”如何爱 / 211
- 第83日交友，慎重但要有弹性 / 213
- 第84日调情，增加情趣的交流艺术 / 216
- 第十一章读心有术，用经验促进职场的和谐
- 第85日自在，职场人需要的安全空间 / 219
- 第86日面子，不得不念的“伦理经” / 222
- 第87日请客，礼尚往来的职场交流术 / 225
- 第88日请教，让领导接受意见的高招 / 228
- 第89日时机，把握空当很重要 / 230
- 第90日圆融，屡试不爽的周到之举 / 232
- 第91日诚实，办公室达人的生存之道 / 235
- 第92日宣扬，提升影响力的策略 / 236
- 第十二章别样交流，用声音和文字激起友爱的涟漪
- 第93日礼仪，电话沟通从这里开始 / 239
- 第94日时间，成功交流要掌控的要素 / 242
- 第95日短信，沟通有“玄机” / 243
- 第96日铃声，体现品位和修养 / 245
- 第97日信件，包罗万象的“万能纸” / 247
- 第98日请柬，外观、用词有讲究 / 250
- 第99日贺卡，友好社交的媒介 / 252
- 第100日电报，不仅仅是文字游戏 / 255

<<每日必读交流术>>

章节摘录

版权页：四种是我们交际中最常用到的巧答方法，此外颠倒语序，巧用谚语、俗语，巧借对方前提等回答方法也能起到摆脱尴尬的作用。

要熟练掌握这些技巧不仅要求我们在面对质疑、责难时能冷静对待，还要求我们能随机应变，并能多多练习。

所谓熟能生巧也就是这个道理。

春秋战国时代的孟子、韩非子辩锋犀利，璀璨夺目；晏婴、子户长于辩论，工于辞令。

《东坡志林》说：当时谋夫说客是农民的一半，比官吏还多一倍。

虽是夸张之辞，但仍可见当时辩风之盛。

雄辩家们总能通过滔滔不绝的演说、论理、争辩驳得君主们哑口无言、心服口服，让他们最终接受自己的“谏议”。

善于雄辩的人也总能左右逢源，既受官方器重，又受群众尊敬。

因此不少人都将做一个上可登堂入室、下可游说四方的雄辩家作为自己的梦想。

然而在当代，“雄辩家”在交际场中是再也吃不开的了。

过于喜欢争论、雄辩、批评他人的人往往令领导恼羞成怒，令同事们反感，认为其是卖弄、逞能、出风头。

“教授”是同事们给老李取的绰号，这不是夸他知识渊博，而是对他爱批评人的讽刺。

其实抛开爱批评人不说，老李确实是个不错的人，他为人正直、热情，对待身边的同事也都很照顾。

虽然，这些大家也都明白，但老李那张爱倚老卖老、爱损人的嘴却也把他平时的“功绩”都抵消了。

“我做××事的时候，你还不知道在哪儿喝奶”；“你这样的脑袋怎么到咱们公司的”；“你比我更明白老板的意思？”

按我说的做就成”。

诸如此类就是“教授”常常挂在嘴边的训人“名言”。

<<每日必读交流术>>

编辑推荐

《每日必读交流术》：说出来的也许只是只言片语，反映出来的却是一个人的风度和才情。我们生活的目的不是为了交流，但交流却是我们达到所有目的必须具备的能力。每天记住两个字100天你就是交际大师。更高效、更安全、更易懂的交流术。

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>