

<<说话办事的门道>>

图书基本信息

书名：<<说话办事的门道>>

13位ISBN编号：9787801698223

10位ISBN编号：7801698223

出版时间：2006-1

出版时间：中国时代经济出版社

作者：吴生明

页数：251

字数：250000

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>

<<说话办事的门道>>

内容概要

对于老百姓来说，求人办事更是家常便饭。

生活中有许多自己难以办到的事，求人帮忙便成为理所当然。

俗话说：篱笆立要靠桩，人要立靠帮。

求人与被求、信赖与忠诚、求援与援助、同甘共苦、荣辱与共、生死相依，都是人与人之间相求相助的美好旋律。

与亲人、朋友、同事及周围的人互利互助越频繁，得到的温暖和幸福就越多。

善于与人交往的求人者具有稳定的安全感，他们身上好像系着安全带，一旦出现剧烈动荡，安全带便会发挥作用，使人获救，重新获得安宁平静，而这种平衡又将传递新的信息，产生新的力量。

所以，人与人之间的相互求助，让人世间充满温暖与爱心、和平与友谊。

与人，不但推动了历史的发展，也带动了人类文明的进步。

每个人都渴望成功，然而，事业和人生的成功离不开互求互助，人与人之间的交往与互求互助，是建功立业不可缺少的基石和阶梯。

而口才艺术更是这基石与阶梯的基础，有了这个坚实的基础，人才能让在这一坚实的基石和阶梯上，才能使人生跨入一个新的境界，并且举起成功的大旗。

<<说话办事的门道>>

书籍目录

起章 没有办不成的事 1 会说话，成功的平台 2 会说话，开启心扉的钥匙 3 会说话，处理尴尬事的秘方 4 会说话，处事的亲和力 5 会说话，彼此认可的调合剂 6 会说话，理解的良药 7 会说话，化矛盾为共识 8 会说话，敲开对方的门 9 会说话，有效的阶梯

第一章 不同的事——有不同的说法 1 求人办事，投石问路 2 代人办事，拐弯抹角 3 喜爱的事，求师得道 4 讨债的事，先发制人 5 尴尬的事，眼光放远 6 棘手的事，逆向思维 7 为难的事，以强凌人

第二章 不同的对象——有不同的讲法 1 周围的人，因人而异 2 对小人物，因材施教 3 对平常人，以礼相待 4 对管理者，上下兼顾 5 对需沟通的人，斟酌场合 6 对自以为是的人，面子技巧 7 对蛮不讲理的人，以谬制谬 8 对自己有帮助的人，察言观色 9 对大人物，以柔克刚

第三章 办事有方法——开口看时机 1 平时用功铺路法 2 一蹴而就激将法 3 循序渐进累积法 4 坚持不懈细磨法 5 曲解是非借位法 6 心诚所至感化法 7 讲话有策略

第四章 办事有门道——说话讲策略 1 同乡之道说惆怅 2 同僚之道侃志向 3 同事之道讲关爱.....

第五章 说话的水平——决定能力高低

第六章 成事有规律——不“合情”则“合理”

第七章 “大事”、“小事”——因诉求而定

第八章 轻重缓急——因“言”而异

第九章 办事看绝招——怎样说才能打动对方

第十章 无所不能的人——“语言”的魅力形象

<<说话办事的门道>>

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>