

<<一张价值千万的名片>>

图书基本信息

书名：<<一张价值千万的名片>>

13位ISBN编号：9789866037283

10位ISBN编号：9866037282

出版时间：2012-3-29

出版人：大是文化有限公司

作者：新田龙

译者：刘锦秀

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>

<<一张价值千万的名片>>

作者简介

新田龍

維貝塔 (Viebeata) 股份有限公司代表董事。

早稻田大學畢業後，即投入商務人士轉職的諮詢工作。

由於工作上必須在初次見面的幾分鐘內獲得對方信任，讓對方說出真心話，因此體認到初次溝通的重要性，開始鑽研這方面的技巧。

自行創業後，經營兩家人事及教育的專業諮詢顧問公司。

在十多年的工作經驗中，諮商和面試的人數已超過一萬人。

目前，不僅在企業研習活動中擔任講師，教授「初次見面的溝通技巧」、「建立人脈架構」等課程，也在電視等媒體上擔任評論家，並從事演講與寫作活動。

譯者：劉錦秀

東吳大學日文系畢業。

曾任職出版社國際版權部經理。

譯著有《修復身體的黃金七小時》、《一秒就能做對決定》、《思考的技術》、《中華聯邦》、《電通鬼十則》、《日本史圖解》、《戰爭論圖解》、《上班一定有壓力？》、《超神速全腦學習法》、《原來這樣做才有效》等。

<<一张价值千万的名片>>

书籍目录

序言 關鍵不在說話技巧，在於心智

第 1 章 第一次見面的10種情境

01 一眼望去全是陌生人，怎麼辦？

02 先丟出正面的話

03 他就是沒積極反應，怎麼辦？

04 你該回應他的心情，而不是回他的話

05 稱讚可以打開話匣子，馬屁不行

06 稱讚人的三個訣竅

07 稱讚人時會犯的兩個錯誤

08 換過名片就記住你

09 話題就在名片裡

10 怎麼約，可以再見到他？

第 2 章 瞬間抓住人心，只需打招呼

11 先下手，才好做朋友

12 別只用一兩個字

13 如果你只想用一兩個字

14 哪種笑臉可以加分？

15 別只顧著看名片，也別馬上收起來

16 為什麼要鞠躬？

因為沒人用了

17 一定會給人好印象的三個訣竅

18 錄下自己的聲音，聽聽看

19 發聲需要練習

20 運用臨別時的「餘韻」製造最高潮

第 3 章 讓任何人想和你繼續下去

21 先釋放出善意，就有效應

22 初次見面的說話分級制

23 想再見面，就不准說「找一天……」

24 讓他說，好過都是你說

25 三種讓他開心說的方法

26 點頭，有竅門

27 讓台上的人記住你，演講不白聽

28 心情的形容詞，你會幾種？

29 哪種電子郵件會讓人記住

30 對方一定會回覆的電子郵件

第 4 章 問對問題，由他炒熱話題

31 超級業務的強項不是口才

32 察覺對方想說的事

33 「半開放式」問題讓他說很多

34 會蹦出有趣事件的問題

<<一张价值千万的名片>>

- 35 初見面時絕不可問的問題
- 36 會打斷交談的愚蠢反應
- 37 讓他不知不覺陷進來
- 38 這樣邀約，成功率高達九成
- 第 5 章 突然的沈默，怎麼辦？

- 39 準備一分鐘自我簡介
- 40 三種「梗」讓他記住你
- 41 從結論開始說，場面就不會冷
- 42 先解讀氣氛才開口
- 43 給我事實，別用抽象形容詞
- 44 突然沉默時，不要找話講
- 45 九種聊天題材，大部分無關工作
- 46 結尾突然來這句，刻下好印象

- 第 6 章 如何對付「否定」
- 47 內容要斟酌、背景要摸清
- 48 禁止說「可是、不過」
- 49 無心的否定句會傷人
- 50 否定之前先鋪陳
- 51 用正向的話表示否定
- 52 記住他的小事，嘗試他的建議
- 53 你得知道十種聯絡他的方法
- 54 不跟著他的否定起共鳴
- 55 沒有人有義務聽你說
- 秘笈 初次見面就能看透人心的檢查清單
- 後記

<<一张价值千万的名片>>

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>