第一图书网, tushu007.com

<<生活中的自我表现>>

图书基本信息

书名：<<生活中的自我表现>>

13位ISBN编号：9787801031419

10位ISBN编号：7801031415

出版时间：1998-01

出版时间：商务印书馆

作者：多湖辉

页数：220

译者：韩秀英

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

说话的要点归纳在三点以内，能给人深刻的印象、兴趣与自己的本行差距越大，越能给人强烈的印象、宴会上坐在上司的旁边，会抬高自己的身价、邀人到陌生的地点约会，最好先到当地去熟悉一番、言行出人意料，往往能够提高对方的信任等。

<<生活中的自我表现>>

书籍目录

第一章 给人能干印象的自我表现方法1 先点出主题，使人易于了解2 将要点整理成三项，会使人感到很有系统3 句子简洁有力，会使人觉得你头脑好4 一件事3分钟内谈完，也是聪明的谈话秘诀5 工作汇报时，先说结论能够给人“精明能干”的好印象6 开会时，最后才起来发表结论，会给人良好的印象7 即使是不准确的消息，说话技巧得当，也能引起人的注意8 一开始就说：“我告诉你一件有趣的事”，效果会适得其反9 表达意见时，若采取向上司请教的方法，效果会更好10 事先报告事态的严重性，会使自己转败为胜11 一句“您这句话使我想起……”会拉近你与上司的关系12 突出个人表现，容易被人排斥13 谈话中偶尔说几句术语或外语，会给人深刻的印象14 使用谚语、名言也是增加说服力的方法之一15 使用精确的数字，可使别人觉得你的话很可靠16 面对提问，稍待片刻再回答，会使人感觉你谨言慎行17 临时寻找资料，会给人一种不信任感18 对外行解释专业知识时，尽量少使用专业术语19 畅销书可以不看，却不能不关心20 错误、漏字连篇的文章，会给读者不好的印象21 字迹工整，方能给人留下好的印象22 和人下馆子，迟迟不点菜，会被人认为缺乏决断力23 和人约定见面时间时，先看看随身带的记事本再决定，会给人一种明能干的印象24 若无其事地给对方看排满日程的手册，会给人一种能干的印象25 不露声色掩饰自己的感情，也是一种心理战术26 陷入僵局时，最好是保持沉默27 即使错在自己，佯装到底即能减轻罪责28 借故自言自语，能缓解矛盾29 最初的形成对日后至关重要30 偶尔对属下的意见表示冷淡，可以增强权威感31 动作沉稳，幅度大，才能显示出自己的气势32 选光线较暗的位置与人交谈，能增强自信33 竖条纹的西装有美化自己身材的效果34 与人初次会面，为避免怯场，最好不要穿崭新的衣服35 与人谈话应坦率表达内心的感受，避免让人觉得自己笨拙36 不断使用“我”，会给人深刻的印象37 说话的要点归纳在三点以内，能给人深刻的印象38 只要有一技之长，就会使人另眼相看39 兴趣与自己的本行差距越大，越能给人强烈的印象40 宴会上坐在上司的旁边，会抬高自己的身价41 邀人到陌生的地点约会，最好先到当地去熟悉一番42 言行出人意料，往往能够提高对方的信任感43 在年终团拜时，适时地表现一番，尤其能给人留下能干的好印象44 利用激将法能使对方为你所用45 坐时腰杆挺直，会给人端正、能干……第二章 突出积极个性的自我表现方法第三章 提高依赖度的自我表现方法第四章 树立平易近人形象的自我表现方法

章节摘录

理由之一，即写信比打电话费事儿，因此，对方较能感受书信者的诚意，并且可把信保留下来反复阅读，那么，印象就不易淡化；另外，写信也能加强视觉形象，让对方一面阅读，一面想像你的情况等。
以人类的心理特性而言，视觉形象要比电话的听觉形象更易使对方留下深刻的印象，同时，对方也较能体会你的热诚。
还有就是，在电话中难以开口的亲密话语，可表现在书信中。
比如“ 你的美意令我终生难忘 ”之类的词句。
在信中便可大大方方地表达出来。
和电话相比较，信的内容较为丰富，能加深对方的印象。
例如电话3分钟的时间，若采用写信的方式，分量就会变得较重。
人一般在电话里哕哕唆唆不容易马上谈及正事，但写信就不同了，因为字数有一定的限制，并且必须在字句中将自己的情绪完全表达出来，所以，字句自然较有连贯性和紧凑性，有如写散文、诗词般，以精简的辞句表现心意，更能留给对方强烈的印象。

第一图书网, tushu007.com

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