

<<培养你的自信力>>

图书基本信息

书名：<<培养你的自信力>>

13位ISBN编号：9787811220407

10位ISBN编号：7811220407

出版时间：2007-4

出版时间：中国农业出版社

作者：毕晓普

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>

<<培养你的自信力>>

内容概要

自信力是指能够满怀信心地表述自己的观点，而无须借助于消极退让、主动攻击或是操纵性的行为。通过培养自信力以及了解自身的优势和劣势，你可以学会在社交和商务交往中如何改进自己的行为举止，从而改善你的职业前景，提高社交生活的质量。

《培养你的自信力》一书提供了一些简单的技巧以提高你的自信力。

书中的小栏目“举例”和“练习”，可以为你学习各章节提供指导：行为模式选择的重要性；紧张情绪的控制；自我意识与自我尊重；人际关系；提出和回绝要求；处理问题人物；棘手情况。

简单地阅读《培养你的自信力》这本书并不能使你变得更富自信力，但如果你做完书中的练习和其他活动，并在与朋友或同事面对面地交谈中加以实践，你会看到你的进步，达到你的目标。

<<培养你的自信力>>

作者简介

作者：(英)毕晓普 译者：马跃 张庭杰

<<培养你的自信力>>

书籍目录

1、你有足够的自信力吗 外界熏陶 行为得体2、准备展现自信力 控制紧张情绪 保持镇定自若3、积极思考 自我意识与自我尊重 积极的自我形象 积极的言辞 积极的表述 积极的成果4、权利 个人的基本权利5、自信力 你的自信力如何6、倾听 倾听的必要 闲谈的艺术 解决冲突7、体语言交流 肢体语言8、人际关系 匹配 模仿 为何要匹配和模仿 亲属关系9、措辞 开诚布公、满怀自信地进行沟通 坦诚 自发性10、影响力 充满信心的讲话方式 音量与音调 声音控制 地位与身份11、同意与回绝 提出或回绝 要求 “纠缠”的技巧12、问题人物 愤愤不悦者 喋喋不休者 漫无边际者 你的上司 提出批评者13、棘手情况 提出批评意见 进行赞扬 要求获得加薪、提升或职业变动 接受面试 进行演讲 召开会议结论

<<培养你的自信力>>

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>