

<<麻煩請你講重點：精華特輯>>

图书基本信息

书名：<<麻煩請你講重點：精華特輯>>

13位ISBN编号：9789866070198

10位ISBN编号：9866070190

出版时间：2011-12-1

出版时间：讀品文化

作者：林姮妃

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>

<<麻煩請你講重點：精華特輯>>

內容概要

人天天都在說話，但是，有的人說起話來，娓娓動聽，使人聽了全身的筋骨都感覺到舒服；有的人說起話來，鋒芒銳利，像是一柄利刃，令人感覺到十分恐懼；有的人說起話來，一開口就使人感覺到討厭。

所以人的面貌各不相同，而人所說的話和獲得的效果，也正像面貌一樣各個不同。

<<麻煩請你講重點：精華特輯>>

書籍目錄

第一章講重點的基本技巧 語言和行為是神力的截然相反的表現，語言是一種行動，行動也是一種語言。

愛默生重點01 把話說清楚重點02 以情動人重點03 有動感才有魅力重點04 尊重是一種征服重點05 獲得好感重點06 微笑第二章講重點中的幽默智慧 幽默在歡笑的背後隱藏著對事物的嚴肅態度，而諷刺卻在嚴肅的形式背後隱藏著開玩笑。

普拉圖譜夫重點07 善談者必善幽默重點08 什麼是幽默重點09 讓幽默充滿情趣重點10 用幽默溝通心靈重點11 幽默是生活中的調味品重點12 幽默的幾種方式重點13 幽默是人的本能重點14 幽默應簡約得當重點15 幽默得體原則第三章掌控說重點的尺度 仔細斟酌你的言辭，以免它們變成利劍。

卡萊爾重點16 把握好分寸重點17 讚美與阿諛的區別重點18 奉承有度重點19 給對方一個「台階」下重點20 注意說話的方法重點21 把握說話的力度重點22 別老自以為是第四章避免踏入說話的錯誤想法 一個人要善於從失敗中培養成功。

障礙和失敗是通往成功的兩塊最穩妥的踏腳石。

若肯研究它們、利用它們，便沒有別的因素更能對一個人發揮作用。

且回頭看看，難道你不見失敗在那裡幫助過你嗎？

戴爾·卡內基重點23 沉默是金重點24 隨聲附和重點25 滔滔不絕重點26 長話短說重點27 不懂裝懂重點28 良言利行重點29 自我辯解重點30 注意小節第五章如何從生活中去學習 你我是朋友，各拿一個蘋果彼此交換，交換後仍然各有一個蘋果；倘若你有一種思想，我也有一種思想，而朋友間相互溝通思想，那麼我們每個人就有兩種思想了。

蕭伯納重點31 說話的第一要素重點32 學會觀察別人重點33 學會讚美別人重點34 學會關心別人重點35 學會閒談重點36 學會選擇話題第六章應急語言的運用 如欲說服人，最好的方法就是舉出例證反其問之，它遠比正面辯駁要有更大的說服力。

卡內基重點37 移花接木重點38 以謬制謬重點39 借力使力重點40 出其不意重點41 反戈一擊重點42 虛張聲勢第七章說服 在預備說服一個人的時候，我會花三分之一的時間來思考自己以及要說的話，花三分之二的時間來思考對方以及他會說什麼話。

林肯重點43 尋找最佳突破點重點44 說服三要素重點45 點滴滲透重點46 步步逼進重點47 把說服的動機藏起來重點48 消除對方的戒備心理重點49 理由是說服人的關鍵重點50 掌握勸說的動機第八章談判藝術 在水中行走的秘訣就是知道石頭在哪裡。

諺語重點51 營造良好的談判氣氛重點52 談判前的「談判」重點53 讚美重點54 陳述重點55 提問重點56 應答重點57 洞察對方的藝術重點58 口頭語的運用第九章當眾講話的個人價值 發生在成功人物身上的奇蹟，一半是由口才所創造出來的。

湯姆士重點59 怯場是一種心理障礙重點60 避免冷場的幾種方法重點61 六個主要的講話錯誤方式重點62 衝破恐懼的屏障重點63 五個「P」練習第十章演講前的準備 社會猶如一條船，每個人都有掌舵的準備。

易卜生重點64 富有吸引力的觀點重點65 演講的藝術重點66 演講稿的寫作重點67 演講題目的選擇重點68 初次演講的人重點69 入題、破題、點題重點70 開始演講重點71 開始演講的六種方法……

<<麻煩請你講重點：精華特輯>>

媒体关注与评论

一個人的眼睛是現在的他，一個人的嘴巴是未來的他。  
高爾斯華綏

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>