

<<九型人格说话术>>

图书基本信息

书名：<<九型人格说话术>>

13位ISBN编号：9787115270191

10位ISBN编号：7115270198

出版时间：2011-12

出版时间：人民邮电

作者：李国辉

页数：161

字数：182000

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>

<<九型人格说话术>>

前言

总序九型人格分门别类，说话沟通各有侧重九种人格，各不相同。

在和不同人格沟通时，说话要各有侧重：同完美者沟通的时候，如果你的语言不能用理性包装，用逻辑梳理，配以正经八百的态度，恐怕完美者会对你不屑一顾；同给予者沟通的时候，如果你对他们的付出没有表现出感谢之意，给予者肯定会觉得自己受了莫名的委屈；同成就者沟通的时候，如果你不能配合他们说话，不能分享他们引以为傲的成就，对于他们而言，这是赤裸裸的挑衅，而等待你的将是无穷的敌意和惨人的攻击；同悲情艺术的浪漫者沟通前，你不得不密切地配合他们，让他们感受到你在关心他们，这样他们才肯将自己从某种情绪中脱离出来，分点注意力给你；同思考者沟通的时候，你要学会亲切的同时还要学会距离，因为思考者在面对人群的时候往往有困难，所以不要妄图跟他们亲密无间；同服从者交流的时候谨记，他们是多疑的，唯有不断地倾听，而且坚定不移地表示你愿意支持他们、和他们站在一起，并保持自己的一致性，才能获取交流的“绿色通道”；同享乐者沟通的时候，要用一种轻松愉快的方式和他们交谈，因为他们不喜欢过于严肃、拘谨、无趣的人；同指挥者相处，你需要十二分的小心翼翼，因为他的脾气随时可能爆发，说话尽量说重点，他们才不会不耐烦，切记，当你们产生冲突的时候千万不要“服软”，他极有可能认为这才是沟通的最好方式；同和平者沟通的时候，一定要尽量地倾听他们，并鼓励他们说出自己的想法，并要时不时地赞美他们、认同他们，因为他们常常不知道自己的重要性。

在面对别样类型的人时，只有说话方式各有侧重，同时掌握多种说话技巧，才能让你处处受欢迎。

<<九型人格说话术>>

内容概要

如何让刻薄挑剔的完美者尊重你？
如何讨得博爱热情的给予者的欢心？
让自我陶醉的成就者为你掏出“芳心”？
让悲情艺术的浪漫者对你产生好感？
让冷静含蓄的思考者放过你？
让谨慎多疑的服从者信任你？
让活跃快乐的享乐者开心？
让强势霸道的指挥者认可你？
让随和优柔的和平者接纳你？

本书围绕九型人格剖析了九种不同的性格特征，针对不同人格突出不同的说话侧重点，并根据不同的场合、情境运用不同的说话性技巧，帮助读者因人而异掌握多种说话技巧，让他们在人际交往中成为一个处处受欢迎的人。

<<九型人格说话术>>

作者简介

李国辉，高级礼仪培训师，业界有“天才讲师”称号，被香港记者称为“中国最杰出的演讲家”，全国专业人才教育委员会礼仪专家委员。
2010年上海世博会礼仪人员选拔活动评审团专家、礼仪培训师；2011年深圳世界大学生运动会礼仪人员选拔活动评审团专家、礼仪培训师。

<<九型人格说话术>>

书籍目录

目 录

绪言：九型人格分门别类，说话沟通各有侧重

九型人格，各不相同。

针对不同人格的人，说话要各有侧重：同完美者沟通，话语要肯定，说话要条理清晰；同给予者沟通，要对他们的付出表现出感激之意；同成就者沟通，要配合他们说话，并分享他们引以为傲的成就；同悲情艺术的浪漫者沟通，要密切地配合他们，让他们感受到你在关心他们；同思考者沟通，学会亲切的同时还要学会保持距离；同服从者交流，要坚定不移地表示你愿意支持他们，和他们站在一起，并保持自己的独立性；同享乐者沟通，要用一种轻松愉快的方式和他们交谈；同指挥者相处，你需要十二分的小心翼翼，说话尽量说重点；同和平者沟通，一定要尽量地倾听他们，并鼓励他们说出自己的想法，并要时不时地赞美他们，认同他们。

在面对别样类型的人时，只有说话方式各有侧重，同时掌握多种说话技巧，才能让你处处受欢迎。

1. 九型人格，你在哪个角落
2. 面对别样类型的人，说话方式要有侧重
3. 掌握多种说话技巧，让你处处受欢迎

第一章 话语肯定，让刻薄挑剔的完美者尊重你

完美者的世界黑白分明，不存在一丁点的灰色地带。

他们追逐完美，并以身作则地力求自己做到完美，他们有崇高的道德感，有相对较高的行为准则。

也就是说，他们不仅对自己严格要求，对他人也是如此。

他们在追逐完美的过程中不断地进步，不断地修正自己，希望把每件事情都做得尽善尽美，希望自己或者是这个世界更进步。

同完美主义者说话的时候，千万注意要干脆利落，因为在完美主义者看来，无论是修饰语还是铺垫的话，只要和主题无关，全部都是废话。

废话的结局永远是被扔进垃圾箱，这点完美主义者从不怀疑。

1. 完美主义者的性格分析
2. 干净利落地说，他才能肯定你
3. 别说废话，务实点能弥补不满
4. 保持沉默，让他一个人挑剔
5. 表达逻辑清晰，让他无刺可挑
6. 多说“是的”，适当地顺从，减弱抵触
7. 多说规范话，用你的专业削弱批评
8. 说话要有谱，别挑战坏脾气

第二章 赞美，让博爱热情的给予者满心欢喜

“用一个宇宙换一粒红豆”，这种行为是给予者擅长做的。

给予者渴望得到别人的爱，为了满足自己的渴望，他们可能会削足适履，哪怕将原本的自己变得面目全非也在所不惜。

也就是说，同给予者相处是一种交换，你用爱交换给予者的给予。

当然，你并不吃亏，给予者要的不太多，只要你赞美他们，他们就心满意足了。

所以跟他们相处的时候，将赞美挂在嘴边吧，这样会促使他们精神百倍地投入到帮助别人的“事业”中去。

1. 给予者的性格分析
2. 主动，所传达的需要就是最美的赞誉
3. 不妨谦虚礼让些，以衬托他的重要

<<九型人格说话术>>

4. 嘴上别丢赞美话，让他们知道自己有多伟大
5. 多说“谢谢您”，感恩是最好的肯定
6. 赞美就像煲汤，一定要掌握火候
7. 以夸张的赞美表达你的不需要

第三章 恭维，让自我陶醉的成就者掏出“芳心”

成就者愿意用成就来证明自己的价值，他有着强烈的好胜心，愿意将自己放在权威的位置上，常常将自己同别人比较，用成就来衡量自己的价值高低。

他自信、精力充沛、风趣幽默、胸有成竹、处世圆滑、积极进取。

他的成就就是他的新意，要随时随地地炫耀才好。

也正是因为喜欢过分炫耀，成就者会有一些自恋的嫌疑。

就像是一个好胜心强的小孩子，通常认为自己不能在任何人面前认输，所以会用力表现，他唯一的恐惧就是没有价值导致不被接受。

所以学会适时地恭维他吧，让他看见自己的价值，让他知道他一直都是被喜欢着，被爱着的。

1. 成就者的性格分析
2. 安静地倾听就是恭维
3. 找准机会，以免拍“蹄子”上
4. 当他描绘理想的蓝图时，表现出惊愕
5. 对他的成就说“了不起”，表现你的羡慕
6. 恭维要有尺度，泛滥就是讽刺
7. 数落自己的无能，比较让他虚荣心膨胀
8. 适当地激将，燃起他的求胜欲望
9. 别不识时务地挑破谎言
10. 常说“只有你行”，用唯一显示对方的了不起

第四章 表述个性，让悲情艺术的浪漫者对你产生好感

浪漫者的情绪化是出名的，他觉得全世界都不懂得自己，因此我行我素，以一人之力面对六合八荒。

他爱讲不开心的事，易忧郁、妒忌；在生活中追寻好感觉，爱和情感是他生活中永远不改变的重心。也正是因为如此，他愿意用最美的养分来滋润爱和感情，并用最美、最特殊的方式来表现自己的爱和感情。

他想创造出独一无二，与众不同的形象和作品，如果他觉得“泯然众人矣”，那么他的心就会浸在悲苦的情境里，所以同他说话要注意表述得个性些，只有独一无二的语言和见解才能让他欣喜若狂，开心得不能自己。

1. 浪漫者的性格分析
2. 口中常有新鲜事，引起他的兴趣和好感
3. 说话幽默些，制造听觉的快乐
4. 表达方式特色些，才能吸引挑剔的耳朵
5. 你的新点子，能将对方的心留住
6. 把嘴闭上，个性并不是怪异
7. 说话要有中心，花拳绣腿不实用
8. 小心说错话会前功尽弃

第五章 婉转表达把话说“浅”，轻松搞定冷静含蓄的思考者

思考者比其他类型的人格更喜欢数字。

为了让自己的看法更加客观和准确，他们跳出圈子，站在外面看里面的芸芸众生。

他们抽离了感情，喜欢思考和分析。

喜欢冥想的思考者，对于物质的要求并不高，他们更喜欢获取精神生活的满足，他们不善于表达内心

<<九型人格说话术>>

的感受，凭借传承的知识了解这个变幻莫测的世界。

他们善于找到事情的脉络和原理，并在这些脉络和原理的指导下工作和生活。

跟他说话的时候，我们不得不委婉地将话说浅，否则他会凭借我们的话语天马行空地进行联想，然后推断出他认为合理的解释，并深信不疑，尽管在我们看来，这些推断很可能相当荒谬。

1. 思考者的性格分析
2. 前言搭后语，鸡蛋中没有骨头可挑
3. 心直口快不是优点，开口之前想一想
4. 刀子嘴豆腐心，不如豆腐嘴刀子心
5. 多说几个“差不多”，把话说得像皮球
6. 别和知识过不去，别人比你吃得透
7. 笑一笑，别人只好不纠结

第六章 坦诚亲切，让谨慎多疑的服从者信任你

他担心树叶飘落会砸到头，他担心步伐太快会闪到腰……没有人比服从者更加小心翼翼了。

因为极度缺乏安全感，所以服从者愿意去顺从任何人来谋求一份安全感。

他做事小心谨慎，因为缺乏必要的安全感，所以他不愿意去相信任何人。

也正是因为缺乏安全感，所以他喜欢群体生活，他的团体意识很强，需要亲密感，需要被喜爱、被接纳并得到安全的保障。

“忠诚”、“警觉”、“谨慎”……用这些字眼形容他们丝毫不为过。

在同他交往的过程中，你要坦诚、亲切，一点一点地打开他的心房，一旦他的心房被你打开，一般来说你便能获得“永久居住权”。

1. 服从者的性格分析
2. 多说“我们”，少说“我”
3. “你是我的唯一”，用心表达忠诚
4. 多提及共同点，积极营造安全感
5. 多说利，少说弊，减弱他内心的疑虑
6. “真的”贴上嘴，告诉他相信我没错
7. 要自圆其说，避免他疑神疑鬼
8. 适度说“算了”，以退为进号准心脉

第七章 风趣幽默，让活跃快乐的享乐者开心

很多享乐者认为人生苦短，需要及时行乐。

他们终其一生都在追求快乐。

为了快乐。

他们愿意做时代的弄潮儿；为了快乐，他们敢与主流相悖离。

他们热心快乐。

不停地获取，多才多艺，对玩乐的事情最肯花精力去钻研。

但是他们不喜欢承受压力，也不喜欢负面情绪，当他们感到压力的时候，会不断地进行心理暗示：我看到的一切都是幻觉。

享乐者乐观，精力充沛，迷人，好动，贪新鲜，百变……想要让他对你的话语感兴趣，先为自己的语言穿上一件幽默的“外衣”吧。

1. 享乐者的性格分析
2. 开个玩笑吧，他已经沉闷了许久
3. 张嘴释放快乐，让他因你而愉悦
4. 调侃自我，用亲切拉近距离
5. 受伤了别乱嚷嚷，谁都怕被感染

<<九型人格说话术>>

第八章 不卑不亢，让强势霸道的指挥者认可你

指挥者是天生的王者，他将权力看得比一切都重要。

如果失去了权力，他们就像是丧失了壳的寄居蟹般茫然失措。

指挥者的身体永远比灵魂快。

更常见的情况是，身体已经出手而灵魂尚且在思考要不要动弹，正是这个特性决定了指挥者是行动派，一旦碰到问题，不会思考这个问题的难度，而是直接冲上去解决。

指挥者常常给人一种具有攻击性的感觉，他们习惯以自我为中心，像个国王一样给自己的臣子下达命令。

跟他们相处，一定要不卑不亢，既能让他们尊重你，又不至于冒犯到他们。

1. 指挥者的性格分析
2. 礼貌一点，将无名火熄灭在萌芽中
3. 说话直接些，绕弯子会惹恼对方
4. 过于谦恭，反而让对方小看你
5. 不要狡辩，火上浇油会烧得更旺
6. 声音要洪亮，高嗓门散发强气场
7. 据理力争，你的退让等同于懦弱
8. 不要语言对抗，学会合理调控坏脾气

第九章 温柔谦和，让随和温柔的和平者接纳你

和平者温和得就像是40摄氏度的奶茶，直接饮用无须冷藏或者加热，一切都刚刚好。

和平者极力构造一个和平的环境，他甚至愿意为维持这个环境而去委屈自己。

他小心翼翼地避开所有的冲突和紧张，希望事物能维持美好的现状。

他十分温和，和别人起冲突这种事情几乎不会发生，当然这和他单薄的个性也分不开。

在别人的眼中，他缺乏个性，愿意接受别人的安排，永远做一个称职的配角。

但是也别认为“好好先生”能任由你为所欲为，当你的命令太过苛刻时，和平者就会举起“不合作”的大旗，让你无可奈何。

想要让和平者按照你的步调走，就要学会温和、谦逊。

只有这样，和平者才会将你视为构建他和谐环境的重要一分子。

1. 和平者的性格分析
2. 说话要平和，不做破坏和谐的始作俑者
3. 得理也要饶人，给人退路就是给自己退路
4. 说话要婉转，太过直接会让人下不了台
5. 用建议代替不满，不受窝囊气
6. 用柔和的口气把话说硬，给对方“温柔一刀”

<<九型人格说话术>>

章节摘录

版权页： 中午临近休息的时候，王磊接到一个电话，接通电话后，对方询问王磊所在的公司是不是销售模具钢材。

王磊觉得这极有可能是潜在的客户，立刻回答：是的。

随后王磊很详尽地介绍了本公司生产的各种模具钢材，从型号到种类。

对方打断了王磊滔滔不绝地介绍，说自己可能要采购大批量的模具钢材料，要求王磊将公司的地址、联系方式给他传真过去。

王磊立刻追问，传真到哪里去。

对方对王磊打断自己的话十分不满，说：“我自然会告诉你传真号。

”听到对方这么说，王磊赶忙准备好了纸笔，要求对方说一遍公司的名称和传真号码。

对方说了一遍，因为口音的问题，王磊没有听清楚，要求对方重复一遍。

对方虽然重复了，但是能从口气中听出对方十分不满。

为了了解客户平时用的是什么材料，王磊顺便问对方公司常用的是哪些材料，谁知道对方却来了一句：“你真啰唆。

”随后就挂了电话。

王磊到现在也不明白，自己不过是按照要求询问一些规格和数量之类的常规数据，为什么会被客户评价为啰唆呢？

很简单，对方显然将王磊的常规询问视为浪费口舌，可以断定对方是一位完美主义者。

俗话说，物以类聚，人以群分。

追求简洁的完美主义者，更喜欢那些说话干净利落的人。

对于空话、套话，他们深恶痛绝；对于假话、废话，他们敬而远之。

在他们看来，这些话，简直是浪费时间，浪费生命，对于他们更是一种精神上的折磨。

在人际交流中，完美主义者更喜欢那些说话干脆利落的人。

因为干脆利落的行事风格，让完美主义者认为你有信心将一切事务轻松搞定，所以对你格外青睐。

如果你给完美主义者留下说话拖拉，没有逻辑的不良印象，完美主义者就只会送你一对加大码的“卫生眼”。

那么，面对完美主义者，怎么样让自己的语言言简意赅呢？

提炼话语的重点 浓缩的都是精华，话语自然也不例外。

提炼话语中的重点，才能“抓住关键，剔除冗余”。

如何提炼话语的重点？

第一，学会倾听。

先听，听得足够仔细，足够认真，这样你就能完整、充分地了解对方的意思，而后有针对性地表达自己，这样你的话语才不会无的放矢。

第二，让自己的话语清晰明确。

清晰准确地表达自己，是现代人应该具备的能力，不断地缩短自己即将要说的话，并在心中反复彩排，选取最佳的表述方案。

第三，说话的时候看人脸色。

当对方对你的话题不感兴趣的时候，你就要及时地终止谈话，或者是调整话题。

让自己的语言有逻辑 逻辑性是非常重要的，说话有逻辑性，你才能无往不利，你的话听起来才是那么回事，哪怕只是听上去很是回事。

要学会透过事物的表面现象去把握事物的本质特征，并善于综合概括，在这个基础上形成的交流语言，才能准确、精辟，有力度，有魅力。

言简意赅也能生动 福楼拜曾告诫人们：“任何事物都只有一个名词来称呼，只有一个动词标志它的动作，只有一个形容词来形容它。

如果讲话者词汇贫乏，说话时即使搜肠刮肚，也绝不会有精彩的谈吐。

”如果你每次的开场白都是固定不变的，如果你使用的PPT模板都是几年如一日的，如果你的词汇贫

<<九型人格说话术>>

乏到这个地步，那么相信我，你说话即便是再简单，也只是简单，永远不是简洁。

<<九型人格说话术>>

编辑推荐

《九型人格说话术:看说话高手如何说》编辑推荐：作者名气。

在业界素有“天才讲师”称号、被香港《苹果日报》记者称为“中国最杰出的演讲家”的高级礼仪培训师李国辉，首次把说话技巧与九型人格紧密结合，为读者奉上一门性格解读及说话技巧培训课。广泛的实用性。

《九型人格说话术:看说话高手如何说》事例涉及工作、生活、人际交往中常遇到的场合和情境，便于读者更好地掌握实用的说话技巧，针对性和实操性强。

视角独特，针对性强。

九型人格，现今最热门的课程之一，近年来倍受美国斯坦福等国际著名大学MBA学员推崇，风行欧美学术界及工商界，全球500强企业的管理阶层纷纷研习，并以此培训员工，建立团队，提高执行力。

现在市面上关于九型人格的图书有不少，除了广泛意义的选题外，实用性与操作性比较强的选题范围已有涉及销售、领导力、攻心术等各个方面，而关于九型人格与说话技巧结合的图书还比较少。

《九型人格说话术:看说话高手如何说》以独特视角，探寻并帮助读者掌握更好的说话技巧，改变他们的工作与生活现状，让他们在人际交往中成为处处受欢迎的人。

<<九型人格说话术>>

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>