

<<把话说到别人心里>>

图书基本信息

书名：<<把话说到别人心里>>

13位ISBN编号：9787506465762

10位ISBN编号：7506465760

出版时间：2010-10

出版时间：中国纺织

作者：成果

页数：260

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>

## <<把话说到别人心里>>

### 内容概要

能说会道，把话说到对方心里去，不仅是口才的艺术，更是实现理想的良方。

学会说话，说别人爱听的话，是人生的必修课。

有时一句恰到好处的话，可能会改变一个人的命运。

《把话说到别人心里》将全面向你介绍如何掌握让别人喜欢你的说话技巧和方法，展示轻松为人和潇洒处世的智慧。

## &lt;&lt;把话说到别人心里&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 掌握技巧，把话说到他人心坎上思路清晰，讲话才能有条不紊让自己的声音更有魅力说话时知己知彼的技巧合理掌握安慰他人的尺度察言观色是直击人心的关键年轻人要学会使用敬语和谦词礼貌说话的几点注意事项关键时刻要学会停顿用正面强化来增加对方对你的好感把话说到对方心里去说话会绕圈子，就不会轻易碰钉子第二章 初次见面，就要获得对方的好感让你的自我介绍敲响第一锤称呼得体是最好的见面礼初次见面的说话智慧把握好该问和不该问的适时的谦恭可令他人欢欣让寒暄恰到好处与陌生人熟络的交谈技巧使用适当的肢体语言，缩短与陌生人的心理距离活跃气氛的几个绝招说话，要说能引起对方共鸣的话吊胃口，才能引起他人注意第三章 因人而异，如何与不同对象聊得投机与下属坦诚交流夫妻之间的说话艺术被提拔后该这样说同事交谈中的禁区与异性搭讪的“一贴灵”与上司聊天时说你应该说的话在家庭中男人该如何说话夫妻间禁忌的话和下属说话时不忘记多点头更容易被接受投之以桃，要善待失意下属第四章 分清场合，在不同的地方说不同的话营造良好的谈话气氛边看边说，改变说话的策略社交场合说话的技巧酒桌上说话更要注意分寸探望病人更要会说话注意你说话的时境注意你说话的语境聚会场合的说话技巧办公场所，避开谈论的各种陷阱第五章 适可而止，与人交谈管住嘴避开语言“雷区”要把握好与人开玩笑的分寸不传流言，让流言止于智者永远别说“你错了”性格可豪爽，嘴巴不可“豪爽”当心出言不当是非多交往中避免说出令人反感的话日常交谈切勿太“随便”要对话不要独白，更要避免一言堂谈话中不要自以为是第六章 委婉拒绝，这样更易被他人接受不会让人产生反感的托辞遇到无理要求时要坚决地说“不”职场中的拒绝方法不伤感情的拒绝年轻人要学会拒绝岔换他人话题，保全面子敷衍拒绝，巧达目的预防对方对拒绝而进行的反驳“不”，在拒绝别人时不要一开口就说第七章 巧言赞美，是轻松博得他人好感的捷径女人赞美男人的技巧赞美领导的注意要点学会在背后赞美他人不要让赞美变成奉承赞美男人要间接，赞美女人要直接发自内心的赞美更能打动他人别让你的赞美之词引起误解讲究赞美的技巧，让对方觉得舒服从对方得意的事情说起第八章 善于倾听，会让你成为备受欢迎的人第九章 说话幽默，令你左右逢源第十章 妙语攻心，巧妙说出“伤人”的话第十一章 对症下药，巧妙说服更有力

## <<把话说到别人心里>>

### 章节摘录

有些人讲话轻易就能吸引他人，但是他们绝不是唠叨或者虚张声势之辈，他们在讲话过程中，很注意循循善诱，环环相扣，就像春雨润万物一样渗透到听者的心里。

人类的心理活动十分微妙，有时候听众并不会因为你讲的内容有道理就完全信服你，听众还考虑讲话人的表达方式。

如果是正式场合的谈论，声调太高亢就可能会使人产生“这个人强词夺理，说的话不足为信”的想法，哪怕你说的话有道理，内容也比较可信，听众心里也会产生反感甚至抵触情绪。

如果谈话条理清晰，就能给人以稳重之感，这样的谈话就能打动听者的心。

一般说来，优秀的销售人员几乎都不是快嘴快舌的人。

这不是因为他们不善言辞，反应较慢，刚好相反，他们头脑清晰，机敏过人，但他们心里非常清楚，销售商品不是能说会道就可以胜任的。

打个比方，如果一味吹嘘商品很不错，顾客只会对这种大肆鼓吹报以疑惑和反感；然而，当你有条不紊地陈述产品性能并亲自示范操作时，顾客就会因为你所表现出的诚实态度而信任你。

招徕顾客需要综合运用多种技巧，而不仅仅是“能说会道”。

人际交往也是如此，尤其是在语言沟通中，要是只顾着表现自己有多么聪明、多么能聊，就不能产生好的效果。

有的人认为，口齿伶俐，确实可以在短时间内传播大量的信息，但是很多人忽略了一点，信息的价值是与讲话者给听话者以多少信赖感成正比的。

总是忙着抢说话的速度，只会让对方感到你的轻浮，从而对你提供出的语言信息产生怀疑。

## <<把话说到别人心里>>

### 编辑推荐

《把话说到别人心里》：把话说到别人心里去的力量是巨大的，因为它能够征服世界上最复杂最珍贵的——难测的人心。

把话说到别人心里去，会使你在显赫时持盈若亏，不骄不狂；在失意时暗蓄力量。

悄然潜行；最终使你在社交场合中如鱼得水，脱颖而出；不显山不露水中成就你的光辉事业。

急事，慢慢地说：遇到急事。

如果能沉下心思考，然后不急不躁地把事情说清楚，会给听者留下稳重、不冲动的印象，从而增加他人对你的信任度。

小事，幽默的说；尤其是一些善意的提醒，用句玩笑话讲出来，就不会让听者感觉生硬，他们不但会欣然接受你的提醒，还会增强彼此的亲密感。

没把握的事，谨慎地说：对那些自己没有把握的事情，如果你不说，别人会觉得你虚伪；如果你能措辞严谨地说出来，会让人感到你是个值得信赖的人。

没发生的事，不要乱说：人们最讨厌无事生非的人，如果你从来不随便臆测或胡说没有的事，会让人觉得你为人成熟、有修养，是个做事认真、有责任感的人。

做不到的事，别乱说：俗话说“没有金刚钻，别揽瓷器活”。

不轻易承诺自己做不到的事，会让听者觉得你是一个“言必信，行必果”的人，愿意相信你。

伤害人的话，不能说：不轻易用言语伤害别人，尤其在较为亲近的人之间，不说伤害人的话。

这会让他们觉得你是个善良的人，有助于维系和增进感情。

伤心的事，不要逢人就说：人在伤心时，都有倾诉的欲望，但如果逢人就说，很容易使听者心理压力过大，对你产生怀疑和疏远。

同时，你还会给人留下不为他人着想，想把痛苦转嫁给他人的印象。

比人的事，小心的说：人与人之间都需要安全距离，不轻易评论和传播别人的事，以给人交往的安全感。

自己的事，听别人怎么说：自己的事情要多听听局外人的看法，一则可以给人以谦虚的印象；二则会让人觉得你是个明事理的人。

把话说到别人心里，使对方欣喜，从而认可并接受你，这是一种可以使你快速完成伟业的有效捷径与能力。

<<把话说到别人心里>>

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>