<<人际交往中的旁敲侧击术>>

图书基本信息

书名：<<人际交往中的旁敲侧击术>>

13位ISBN编号：9787513612463

10位ISBN编号：7513612463

出版时间：2012-6

出版时间：中国经济出版社

作者：林越

页数：166

字数：160000

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>

<<人际交往中的旁敲侧击术>>

前言

现代社会中，人际关系的好坏在很大程度上决定着一个人的成就高低。

多数成功者都是左右逢源的社交高手。

在本书中，我们要告诉人们，那些社交达人是如何采用高明的社交方式获取良好的人际关系的，如果我们也可以那样做，那么我们就可以升华自我的交往境界，摆脱在生活中处处碰壁的尴尬，轻松地驾驭和改变他人，无往而不胜。

我们把这些高明的社交方式概括为“旁敲侧击的艺术”。

旁敲侧击是指交际者借助语言(包括身体语言)、知识、阅历、交往技巧，以及对环境的利用等，采用迂回委婉的方式，点明要害，给对方以震撼的谈话技巧。

它能间接地、隐蔽地给人以启示、教育，最终达到说服人的目的。

在人际交往中，“旁敲侧击”既不至于招惹他人的反感，又能把话说到位，引发人的自我反思，潜在地影响他人。

《三国演义》中有这样一段情节：赤壁大战曹军大败后，曹操率领士兵从华容道败走，因关羽念及昔日曹操对他的恩惠，放了曹操一马。

曹操回到安全之地后，忽然仰天长叹，悲切不已。

部下疑惑地问他：“丞相已经脱离困境，当时面对诸多敌军毫不沮丧，现在人已得到食粮，马已得到草料，您为何还如此悲切呢？”

曹操说：“不为别的，只是哭我那早死的郭嘉。

如果他活到现在，决不会让我曹操如此惨败！”

众将士听后没有不反省自己的。

赤壁之战惨败而归，大家都有责任。

曹操并没有直接把下属痛骂一顿，也没有责备他们不尽心尽力，而是采用“旁敲侧击”谈话术，当着众人的面追思已经死去的谋士，既没有让大家下不来台，又委婉地批评了众谋士的失职，达到了批评下属的目的。

俗话说，“攻心为上，攻城为下”。

我们知道，这个世界最复杂的莫过于人的心理，与人交往，首先就要了解人的心理。

“有一说一，有二说二”的交往方式固然简单易行，但是很容易触犯别人的心理禁忌，给人一种被侵犯和强迫的感觉，造成对方的心理对抗和反感。

而“旁敲侧击”可以从维护他人的自尊心出发，潜移默化地从心理层面来影响、驾驭和改变你的交往对象。

诱导对方的潜在心理，让人在心情愉快的情况下，按照自己的意图去做。

“旁敲侧击”既可以做到不伤害对方，也能有效地保护自己。

当我们在社交中，面对一些难堪、尴尬的局面，面对对方无理取闹的行为，或者不能直接回答的问题时，我们尽可以以“旁敲侧击”的方式予以回击和化解。

言语上含蓄婉约，做到“言有尽而意无穷，余意尽在不言中”。

说得不显露，却又能让人家明白你的意思，点到为止，又不失之仁厚。

方式上迂回灵动，借力打力，声东击西，无形中化去对方的火气和攻击，既能解决矛盾，又能让对方主动知难而退。

这是“妙接飞镖又暗中回掷”的高超人际交往术。

“旁敲侧击”说起来简单，但是实施起来却不易。

本书从心理操纵、说服、暗示、幽默、批评与赞美等六个方面向您介绍了“旁敲侧击”社交艺术的深层原理、具体作用、实施技巧，并对众多的社交案例加以分析，帮助我们多方面去认识、学习、体会这一社交技巧。

当然，在生活中，还需要我们因地、因时、因境、因人制宜，巧于谋划、巧于周旋、巧于言行、巧于发现、巧于分化、巧于利用，这样才能成为真正的社交达人。

在竞争激烈的社会环境中，游刃有余，打出自己一片天地。

<<人际交往中的旁敲侧击术>>

内容概要

现代社会中，人际关系的好坏在很大程度上决定着一个人成就的高低。多数成功者都是左右逢源的社交高手。

在这本《人际交往中的旁敲侧击术》中，我们要告诉人们，那些社交达人是如何采用高明的社交方式获取良好的人际关系的，如果我们也可以那样做，那么我们就可以升华自我的交往境界，摆脱在生活中处处碰壁的尴尬境界，轻松地驾驭和改变他人，无往而不利。

我们把这些高明的社交方式概括为“旁敲侧击的艺术”。

在人际交往中，“旁敲侧击”既不至于招惹他人的反感，又能把话说到位，引发人的自我反思，潜在地影响他人。

“旁敲侧击”说起来简单，但是实施起来却不易。

《人际交往中的旁敲侧击术》从心理操纵、说服、暗示、幽默、批评与赞美等六个方面向您介绍了“旁敲侧击”社交艺术的深层原理、具体作用、实施技巧，并对众多的社交案例加以分析，帮助我们多方面去认识、学习、体会这一社交技巧。

本书由林越编著。

<<人际交往中的旁敲侧击术>>

书籍目录

第一篇 从“心”开始，没有打动不了的人

第一章 一定要掌握的心理操纵术

- 1.要使人不反对，先令人不反感
- 2.帮助他，还要给他留面子
- 3.唠家常，消除对方心理顾虑
- 4.让他人不知不觉接受你的意见
- 5.得寸进尺，一步一步深入
- 6.让人将不能办到的事，认为能办到
- 7.投其所好，他要什么给他什么
- 8.制造“共同的敌人”化敌为友

第二章 社交中的攻心策略

- 1.点到为止，打动人心
- 2.看人下菜碟，看身份说话
- 3.适时沉默，给对方压力
- 4.拒绝他人，但不让他人难堪
- 5.以子之矛攻子之盾
- 6.“坏话”也要好好说
- 7.说闲话也能敲打人
- 8.说话不是越多越好，少说话更能威慑人

第二篇 沟通有术，在不知不觉中影响他人

第一章 深层的说服艺术

- 1.向古人学习“讽谏”的艺术
- 2.欲擒故纵，让对方入套
- 3.向对方请教，说服变得很容易
- 4.寻找共同点，投其所好
- 5.以退为进，制造和谐气氛
- 6.同情心是说服对方的杠杆
- 7.随声附和，解除对方的心防
- 8.顺水推舟，暂时与对方站在同一立场上

第二章 委婉式赞美含蓄式批评

- 1.赞美他人，成全自己
- 2.男人、女人，赞美各有不同
- 3.赞美对方，影响其言行
- 4.背后赞美人更有效
- 5.赞美式批评，让批评甜起来
- 6.用含蓄的批评激励对方
- 7.类比式批评，让他人自己感受错误
- 8.批评有技巧，才能更有效

第三章 不可不知的幽默法则

- 1.嘲笑自己，让他人脸红
- 2.釜底抽薪，事半功倍
- 3.曲径通幽，有话巧说
- 4.正话反说，逆向幽默
- 5.张冠李戴，妙语成趣
- 6.一语双关，余味无穷

<<人际交往中的旁敲侧击术>>

7. 答非所问，出人意料

8. 借题发挥，以虚对实

第三篇 人情练达，在交往中成为赢家

第一章 用暗示的方法敲打对方

1. “端茶送客”的妙用

2. 巧妙地利用社交距离，让对方知难而退

3. 让表情传达你的心声

4. 身体语言有微妙，要打好这张牌

5. 暴露自身缺点，暗示自己有亲和力

6. 利用暗示，激励对方

7. “大家都这么做”，利用从众心理

8. “如果我是你”，以心换心

第二章 人情世故是一门大学问

1. 给别人一个帮助你的理由

2. 送礼要掌握好技巧

3. 套近乎，见面熟

4. 刮起枕头风，事情一定成

5. 走走老人、孩子路线

6. 利用第三者，巧妙办成事

7. 请将不如激将，利用对方的情绪

8. 平时多烧香，急时有人帮

第三章 不可缺少的圆场术

1. 幽默，化解尴尬的万能术

2. 转移话题，顾左右而言它

3. 找个借口，给对方台阶下

4. 善意曲解，化解僵局

5. “打圆场”要善用“吉言”

6. 自己失言自己补，自己的场子自己圆

7. 做好第三者，为别人打好圆场

8. 学会做场面人，说场面话

<<人际交往中的旁敲侧击术>>

章节摘录

版权页：英国心理学家E.S.欧弗斯托曾经讲过两个小故事，第一个故事是：有个妻子要过生日了，她希望丈夫不要再送花、香水、巧克力或只是请吃顿饭。

她希望得到一颗钻戒。

“今年我过生日，你送我一颗钻戒好不好？”

“她对丈夫说。

“什么？”

“我不要那些花啊、香水啊、巧克力的。

没意思嘛，一下子就用完了、吃完了，不如钻戒，可以做个纪念。

“钻戒，什么时候都可以买。

送你花、请你吃饭，多有情调！”

“可是我要钻戒，人家都有钻戒，我就没有，就我贱、没人爱……”结果，两个人因为生日礼物，居然吵起来了，吵得甚至要离婚。

更妙的是，大吵完，两个人都糊涂了，彼此问：“我们是为什么吵架啊？”

“我忘了！”

“太太说。

“我也忘了。

“丈夫搔搔头，笑了起来：“啊！”

对了！

是为了你要颗钻戒。

“第二个故事是：有个太太，想要颗钻戒当生日礼物。

但是她没直说，却讲：“亲爱的，今年不要送我生日礼物了，好不好？”

“为什么？”

“丈夫诧异地问，“我当然要送。

“明年也不要送了。

“丈夫眼睛睁得更大了。

“把钱存起来，存多一点，存到后年。

“太太不好意思地小声说，“我希望你给我买一颗小钻戒……””噢！

“丈夫说。

结果，你们猜怎么样？

生日那天，她还是得到了礼物——一颗钻戒。

同样一件事情，为什么前后的差别这么大呢？

欧弗斯托说：说服一个人的时候，开头就让他不反对，是实在要紧不过的事。

它告诉我们，如果我们在谈话的一开始就有一个好的开端，让其在缓和愉快的气氛中展开，在融洽的气氛中结束，这对双方来说，都达到了目的。

特别是在我们知道这次谈话是无可避免地要与对方讨论一场的情况下，更应懂得这一迎合对手、使对方满意的技巧，它将使你 and 对方在愉快的心情中达成一致的协议。

我们比较前面可以知道第一例中的妻子太不会说话，她一开始就否定了以前的生日礼物，伤了丈夫的心。

接着她又用别人丈夫送钻戒的事，伤了丈夫的自尊。

最后，她居然否定了夫妻的感情。

何况，这样硬讨的礼物，就算拿到，又有什么意思？

她丈夫的感觉也不好啊！

至于第二个故事，那太太就聪明多了。

她虽然要钻戒，却反着来，先说不要礼物，最后才把目标说出。

因为她说后年才盼有个钻戒，丈夫提前，今年就给她一份惊喜，无论太太或丈夫，感觉都好极了，这

<<人际交往中的旁敲侧击术>>

不是“双赢的沟通”吗？

一个有技巧的人会让对方在开始时就觉得他的话很有道理，而表示出肯定的意思。

这样他心情松弛，放松防备，连连同意你的看法，在不知不觉中就接受了你的建议，顺从了你的要求，最终你会达到目的。

这其实是一种心理战术，让他不觉得你有“敌意”，心理防线不断向后拉，最后站到你这边来。

所以，你在谈话前应该考虑好要说的话。

这些话所包含的内容应该是为对方所肯定的，而且也是你自己肯定的。

例如，此次谈话是为了对你们的合同达成一致。

你就先对对方说：“此次合作的目的，我们都是想让合作的项目成功，是不是？”

对方肯定会说：“是的。”

然后再说：“此次讨论的目的，双方都是想达成一致的协议，是不是？”

对方肯定会再说：“是的。”

有了这种铺垫后，双方缓和了敌对情绪。

这样一来，对方会觉得你和他们之间相同的地方是很多的，而且利益是息息相关的，沟通的可能就变成了现实。

如果我们一开始谈话就提出一些意见相左的问题，或者提出双方都极敏感的话题，那只会激起对手心中的逆反情绪，而无其他任何好处。

这样做，对手的第一个反应就是对你说出“我不同意你的看法”之类的话。

据生理学家研究，当一个人说“不”的时候，他全身的神经、肌肉系统都会处于紧张状态，随时准备采取抵制态度来反对别人的意见。

而一个人说“是的”、“对的”的时候，这些系统却是处于松弛状态的，这时对方感到你的意见与他的意见不谋而合，自然心情就舒畅了。

把对方激到紧张状态无形中给自己树立了一个敌人，而且“不”这个答案是一个最难克服的障碍。

一个人一旦说出了“不”字，就无异于走上了一条相反的道路。

一开始就将对方导入与你一致的方向——肯定的方向，而不要让他持否定的观点。

这样至少能够让他暂时忘掉争执，并且很乐意地接受你的意见。

等他想起与你争论时，也许已早被你所“同化”。

这就是心理学的奥妙，你在生活中，可以利用这一法则，在人际交往中，说服对方，达到自己的目的。

第一，和对方交谈时，首先让对方说“是”。

当一个人在说话时，如果一开始就说出一连串的“是”字来，就会使整个身心趋向肯定的一面。

这时全身呈放松状态，容易造成和谐的谈话气氛，也容易放弃自己原来的偏见，转而同意对方的意见。

美国电机推销员哈里森，讲了一件他亲身经历的有趣的事：有一次，他到一家新客户的公司去拜访，准备说服他们再购买几台新式电动机。

不料，刚踏进公司的大门，便挨了当头一棒：“哈里森，你又来推销你那些破烂了！”

你不要做梦了，我们再也不会买你那些玩意儿了！”

总工程师恼怒地说。

经哈里森了解，事情原来是这样的：总工程师昨天到车间去检查，用手摸了一下前不久哈里森推销给他们的电机，感到很烫手，便断定哈里森推销的电机质量太差。

因而拒绝哈里森今日的拜访，推销更是无门啦！

<<人际交往中的旁敲侧击术>>

编辑推荐

因地、因时、因境、因人制宜，巧于谋划、巧于周旋、巧于言行、巧于发现、巧于分化，巧于利用，这样才能成为真正的社交达人。

在竞争激烈的社会环境中，游刃有余，找出自己一片天地。

<<人际交往中的旁敲侧击术>>

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>