第一图书网, tushu007.com

<<瞬间打动人心的说话技巧>>

图书基本信息

书名：<<瞬间打动人心的说话技巧>>

13位ISBN编号：9787515701059

10位ISBN编号：7515701056

出版时间：2012-12

出版时间：海潮出版社

作者：李营

页数：275

字数：252000

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

前言

当今社会，人际交往频繁，任何人不可能离开社会这个大家庭而独立生存。
无论是生活还是工作抑或是交际场上，你必须学会与形形色色的人打交道。
同时，一个人在社会上立足，就要懂得和认识世界的复杂性。
除了具备办事能力外，还要掌握一定的沟通技巧。
善于交际沟通的人，可以广交五湖四海的朋友，为自己的事业奠定人脉基石；可以轻松自如地调解纠纷、斡旋争端，让自己的事业一帆风顺；可以获得同事的尊敬，使自己在职场中如鱼得水，从而获得领导的青睐，使自己的前程平步青云……相反，不得其法，难免处处碰壁，不被人接受。
　曾经，拥有伶牙俐齿，是每一个人的梦想。
彬彬有礼中让每一件事情能够圆满解决；话语转换间，让任何人不可小觑；机智灵活中，事业、家庭得心应手。
当然，能一语中的，能用语言征服人心，让身边人不由自主地折服。
这样的人处处受人欢迎。
　在现实生活中，说话似乎并不难，人人都会说。
然而，有些人的口才极其高明，而有些人的说话却实在缺乏水平。
会说话与不会说话，其得到的结果也迥然不同。
当你说话的内容充满了替对方着想的感情时，对方会知道你的心意，而愿意听你的话，从而更加喜欢你。
反之，如果你说话不经过大脑、不注意语气，就很容易得罪人。
　常言说：“一句话说得人笑，一句话说得人跳。
”同样一句话，有些人说是那么恰如其分，有些人说却那么的不合时宜。
有些人虽然知识渊博，但因为缺乏“嘴巴上的功夫”，而不受人们的欢迎。
有些人虽然在工作上表现得很出色，可一讲话就语无伦次，拘谨慌张，从而失去了很多晋升的机会。
所以说，无论如何你都要学会“说话”。
因为说话水平已成了为一个人学识、才干和智慧的重要标志。
　“酒香不怕巷子深”的时代已经过去，“沉默是金”也已不合时宜，机会已经偏于了那些巧干说话做事的人。
如果你想在仕途上春风得意，如果你想在商场上如鱼得水，必须学会说话做事的技巧；如果你想在社交场上左右逢源，如果你想找到真心的爱情，说话做事的技巧更是不可或缺！
　还在等什么呢？
赶紧行动起来，用心体验话语这应用频繁且使用简单、功能却最强大的“工具”，为自己的人生加分。
要知道，幸福要靠自己，要靠自己这张“口舌生香”的嘴，靠的是这颗追求幸福的心。
而尤其关键的问题是，打动人心的谈吐之道，不仅仅停留在唇舌之间．停留在自己的心中，更会萦绕在别人脑海，让他们暖洋洋、晕乎乎、如醉美酒般的“沐”在你的“春风”里。
这样的“举口之劳”，又何乐而不为？
　如果你想掌握了说话办事的技巧，瞬间打动对方的心，你可以阅读《瞬间打动人心的说话技巧》，相信，看完这本书的朋友，说话做事的水平会大大提高，事业也会更上一层楼！

<<瞬间打动人心的说话技巧>>

内容概要

如果你想掌握了说话办事的技巧，瞬间打动对方的心，你可以阅读《瞬间打动人心的说话技巧》(作者李营)，相信，看完这本《瞬间打动人心的说话技巧》的朋友，说话做事的水平会大大提高，事业也会更上一层楼！

《瞬间打动人心的说话技巧》以睿智的语言，结合诸多成功人士的案例，为你解开说话打动人心的秘密！

第一图书网, tushu007.com

<<瞬间打动人心的说话技巧>>

书籍目录

第一章　说话真情实意——瞬间靠人格魅力打动人心
　用真诚打动对方的心
　坦诚地表现真实的自己
　言语中表达你的信任
　向别人道谢要得体
　勇于认错，真诚道歉
　称赞别人要表达出诚意
　说话简洁，掷地有声
　讥讽嘲笑要不得
　做一个谦虚的人
第二章　掌握交际礼仪——瞬间传递社交达人的精神名片
　使用恰当的称呼
　自我介绍要给力
　保持良好的自我形象
　递接名片要得体
　介绍他人有讲究
　用心记住他人的智字
　做一个有礼貌的交谈者
　多说文明礼貌用语
　学会有礼有距
第三章　恰当的肢体语言——瞬间让人相信的沟通技巧
　肢体语言，沟通搭档
　让微笑开启交谈大门
　用眼神交流思想
　眉宇间的心情信号
　嘴部动作传达的信号
　表情演绎心灵风景
　手势，沟通的第二语言
　姿势的学问
　身体不会说谎
　听 肢体悄悄地在说
第四章　展现幽默魅力——瞬间获取他^笑颜的奇妙功效
　幽默是交谈的润滑剂
　幽默是一种处世态度
　用幽默让语言甜起来
　初次见面，幽默消除距离
　适度的调侃，打造轻松氛围
　幽默巧化尴尬的场面
　幽默增强人际交往亲和力
　适度的幽默让交谈更轻松
　诙谐幽默，愉悦身心
　让幽默提升你的魅力
　培养你的幽默感
第五章　施展赞美之法——瞬间令人开心的神奇力量
　赠送赞美的花

赞美要在点子上
赞美他人有新意
欣赏他人的优点
随时随地去赞美
让赞美的话语间接传递
引用他人的赞美之词
赞美的误区
赞美，要把握好尺度
人人渴望赞美
第六章　运用倾听之道——瞬间建立人际交往的润滑剂
倾听的意义
成功需要倾听
养成倾听的好习惯
懂得交谈的真谛
少说多听乃为金
做一个“听话”高手
学会倾听他人话外音
倾听的力量
倾听助你成功
第七章　学会温文尔雅一瞬间抒写华丽篇章一刹那
礼貌是获得他人帮助的前提
礼貌话语是对他人的尊重门
巧妙道谢暖人心
礼貌说话有讲究
多用敬语显从容稳重
见面主动打招呼
“对不起”是最有效的话语
礼貌待人，终得善报
第八章　掌握谈话艺术——瞬间打开心扉的良方
用闲聊拉近距离
掌握说话的节奏
说对方感兴趣的话题
寻找共同点引发共鸣
缘事而发，因势利导的沟通技巧
知己知彼，百说不殆
说话要懂得看对象
从对方神态决定自己的话语
要有漂亮的开场白
点明利益的话更能吸引对方
说话要留有悬念
赞美之前要学会倾听
真诚是谈判的最佳武器
创造良好的谈话氛围
第九章　给人面子——瞬间让谈话轻松自如
给他人一个台阶下
一定要给别人面子
说话要把握好分寸

不要哪壶不开提哪壶
把握插话的时机
注意开玩笑的尺度
“道人之短”最伤人
赠人玫瑰，手有余香
说话不能太直
第十章　运用沟通之道——瞬间化解矛盾的催化剂
留有余地地沟通
巧借一笑化敌意
不妨借用他人之口
理智，沉着应对冲突
夫妻间矛盾巧化解
化解职场矛盾有方法
积极主动地化解矛盾
真诚谨慎避免冲突
了解说话对象，巧妙解决难题
善用弦外之音解决问题 显示部分信息

章节摘录

版权页： 诚恳就是诚实而恳切，不虚假。
是一种天性使然，更是后天养成的。
一个人是否诚恳与这个人的心理品质密切相关，一个诚恳的人拥有良好的道德品质，健康的心理素质。
诚恳不可以伪装，是个人气质的真实流露。
而不高傲自满，就是它的特点，一个高傲的人，是不会对别人有应有的尊重，更不会是一个诚恳的人。
要成为一个诚恳的人，首先应该从自己的修养做起，心术一定要正，没有邪念，说出来的话语，让人感到诚恳。
和众多刚刚从乡下来的孩子一样，法夸尔也想获得与当时纽约最有势力的人物见面的机会。
他首先想方设法进入了鼎鼎有名的阿斯特的办公室。
他只说了这样一句话：“我想请教您一下，如何才能成为像您一样的百万富翁呢？
”这句话并非一点也不着边际，法夸尔内心十分清楚，什么样的话能引发一个成功的企业家的兴趣。
果然，阿斯特听了此话之后，他看到居然有一位忠实的“粉丝”满脸敬重与诚恳地向自己请教成功经验，感到又诧异又高兴。
他不仅耐心地和法夸尔聊了起来，还把他介绍给当时许多的著名人物，如菲什、斯图尔特、贝内特等。
法夸尔靠着这种诚恳地向成功者请教的方法，获得成功人士的指点，在事业中一帆风顺，比别人少走了许多弯路，最终也成为百万富翁俱乐部中的一员。
其实，如此成功的人不只法夸尔一个，很多有才干的人都曾采取了这样一些类似法夸尔的策略。
人们发现，成功人士并非想象和传说中的那样恃才傲物，他们会就一些问题很诚恳地向别人请教，询问对方的意见，夸奖对方的才智，使对方真正感觉受到了恭维。
“即使是一个外行，当他来向你提出一个建议的时候，哪怕这是一个很不中用的建议，也得鼓励他几旬。
”这是著名的企业家约翰·沃纳梅克关于如何对待职员的著名格言中的一条。
在确保手下职员的忠诚和热心方面，约翰的这种待人以诚恳的态度确实不失为一种最有效的方法。
那些聪明的领袖都会想办法让下属觉得自己很愿意听取他们的意见，并按照他们的意见来行事。
只要有可能，他们更愿意使自己的计划看起来似乎就是下属提出来的，而丝毫不会表示这些意见其实就是他自己的。
而事实证明，这样做是正确的，行之有效的。
因为每个人都有极强的自尊心，不允许他人触犯。
而你诚恳坦诚的态度会让他感觉到自己的重要。
从而在找回自尊的同时，也向你示以了尊敬。
据心理研究表明：人是爱表现的动物。
恩格斯也曾说过这样的话：发展和表现自己是生活的基本需要之一。
而中国著名经济学家于光远先生则更加形象地称自己为“二表人才”。
这一。
表”说的是爱表现自己，二“表”则是爱受表扬。
其实在现代社会这样一个开放的社会，一个人在事业上有所作为，就要时时表现自己。
只要表现的东西是真实的，受表扬时又不失自知之明，就是无可厚非的。
有很多人认为，只要自己有足够的耐心去等待，机会总有一天会敲响自己的大门的，可是这些人却未曾意识到，这样的等待有时是毫无意义的，因为如果你不把自己表现出来的话，可能根本就没有人会在意到你的存在和价值。
所以，与其等待机会来敲自己的门，倒不如自己去敲机会的大门。
虽说世界上是先有伯乐，然后才有千里马的，然而毕竟“千里马常有，而伯乐不常有”，为了不至于

让自己随草木同朽，何妨走到伯乐面前一展自己的能力呢？
有些人渴望表现，也有可表现的实力，可是总怕别人说自己是做作，是不谦虚，是爱出风头。
那么我们应该怎样表现才是恰到好处呢？
表现真实的自己！
“做真实的自己”同样也是2000多年前希腊大哲学家苏格拉底的一：句名言。
这句话包含了无穷的真理，假如我们能领悟这句话的真谛，并且认真实践的话，一生必将受益无穷。
纵观世界上那些在各行各业成功人士的成功经历，我们将不难发现他们成功的要诀在于他们有充分的自知之明，也就是经由认识自己之后，不断改造自己，才逐步走向成功之路的。
近来，美国一些大公司在招聘销售人员的时候，总会问一个很简单的问题：“你为什么要做销售人员？
”然而，有大部分的应聘者都失败在了这个看似简单的问题上，他们的回答是多是“我喜欢这个有挑战性的工作。
”、“为了实现自己的梦想”等。
而做出类似这样回答的应聘者一般是不会被录取的。
相反，如果应聘者说“为了赚钱”，招聘者反而会露出满意的笑容，祝贺他被录用。

媒体关注与评论

一言之辩。
重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万雄师。
——中国古代文学理论家刘勰　人生不外言动。
除了动就只有言，所谓人情世故．一半儿是在说话里。
——中国现代散文家朱自清　如果一个人掌握了大量的说话技巧和方法，那么他就真正掌握了打动人心的利器。
——日本当代推销之神原一平

编辑推荐

《瞬间打动人心的说话技巧》编辑推荐：三寸不烂之舌胜过百万雄师！
让你掌握滴水不漏的说话技巧！
学会恰到好处的沟通学问！
口才是闯荡社会的利器，让你在竞争中脱颖而出的法宝！

第一图书网, tushu007.com

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