

<<走向成功的对话方略>>

图书基本信息

书名：<<走向成功的对话方略>>

13位ISBN编号：9787563430697

10位ISBN编号：7563430695

出版时间：2011-6

出版时间：延边大学出版社

作者：金良灏.

页数：326

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>

<<走向成功的对话方略>>

内容概要

在当代社会，走向成功是每个有积极人生观者的普遍追求，然而也有人在这一过程中遭遇挫折，苦于无路，任岁月蹉跎。

在这其中，对话的艺术是未成功者们普遍忽视或最不擅长的一个因素。

《走向成功的对话方略》针对成功所需的对话艺术，为您设计完整的对话方略，让您在成功路上过关斩将，笑到最后。

《走向成功的对话方略》由金良灏编著。

<<走向成功的对话方略>>

书籍目录

第一部分 说服劝导方略

- 1.采用亲近、温柔的口吻
- 2.以第三者为例
- 3.设身处地地为他人着想
- 4.首先承认自身的不足
- 5.举身边的、具体的例子
- 6.让对方站到自己的立场上来
- 7.宽容对方的失误
- 8.不给对方反驳的余地
- 9.引导对方自夸
- 10.克服说服障碍

第二部分 拒绝击退方略

- 1.打出合理名分的旗号
- 2.攻击对方的缺陷
- 3.先同意对方的要求
- 4.多次打断对方的话
- 5.使用敬语
- 6.抓住对话的先机
- 7.用质问转变话题
- 8.直截了当地拒绝
- 9.多用非交流性语言
- 10.指出女性的生理弱点

第三部分 激发激励方略

- 1.刺激竞争心理
- 2.强调机遇仅此一次
- 3.有意识地做些小托付
- 4.让对方两者择一
- 5.引导对方客观地评价自己
- 6.指出对方的潜质
- 7.让对方的欲望燃烧起来
- 8.让人下定“搏一搏”的决心
- 9.用情感消除心理障碍
- 10.激起对方信赖你的冲动

第四部分 批评指责方略

- 1.批评要以安慰的话语结束
- 2.诘责只需一次
- 3.挑出一点，加以强调
- 4.忠告应从称赞开始
- 5.批评要隐秘地进行
- 6.不要挫伤对方的优越感
- 7.提出明确的方案
- 8.有时也需要公开的批评
- 9.避免过度的干涉
- 10.指出对方的缺点

第五部分 让人亲近、产生好感方略

<<走向成功的对话方略>>

- 1.恭维对方的容貌
- 2.显示必胜的信心
- 3.学会倾听
- 4.揣摩对方的心理
- 5.骂不绝口
- 6.以情动人
- 7.随声附和
- 8.利用善意的谎言
- 9.巧用口头语言和身体语言
- 10.不要吹捧得过高太好

第六部分 诡辩、反语方略

- 1.诡辩对付诡辩
- 2.谈论已认定的事实
- 3.将缺陷合理化
- 4.剥夺对方选择的自由
- 5.活用统计数字
- 6.强调女人是“弱者”
- 7.刺激对方的功名心
- 8.悖离常识的功效
- 9.让逻辑陷入矛盾中
- 10.虚张声势，击溃对方

第七部分 称赞推崇方略

- 1.激励自我意识
- 2.刺激名誉欲
- 3.不用最高的赞辞
- 4.赋予对方特权
- 5.远离怨恨
- 6.承认对方的存在
- 7.寻求新的切入点
- 8.强调这是特别的称赞
- 9.用华丽的语言赞美女性
- 10.运用间接称赞法

第八部分 误导判断方略

- 1.要采用单纯、流畅的说法
- 2.巧用别出心裁的语言
- 3.“蛊惑”词的背后
- 4.妙用外语
- 5.破坏对方的完整思维
- 6.谈论高于目标的话题
- 7.引导对方先入为主
- 8.将判断引向有利的方向
- 9.多说一些灰心的话
- 10.添加诡辩的要素

第九部分 征求协助、赞同方略

- 1.直接问他“你要哪个？”
- 2.打出利益分配之牌

<<走向成功的对话方略>>

3. “随声附和”的妙用
4. 谎撒得越大越好
5. 强调同类意识
6. 活用对比性语言
7. 巧借承诺之力
8. 先提出小小的请求
9. 丢掉谦卑的姿态
10. 以下意识的动作为话题

第十部分 幽默机智方略

1. 感受幽默的魅力
2. 用机智切中目标
3. 重复失误
4. 急转直下，出人意料
5. 利用过度的夸张
6. 给对方以优越感
7. 挑出荒唐无稽之处
8. 将恐惧转化为大笑
9. 掩饰因失误而产生的歉意
10. 送人“微笑天使”的美称

第十一部分 强化印象方略

1. 缔造自己独特的“商标”
2. 表达方式要热情洋溢
3. 采用言简意赅的语句
4. 用沉默调节对话气氛
5. 活用数字的尾数
6. 不妨颠倒语序
7. 运用残留效果
8. 指出未能预料的事实
9. 将语言视觉化
10. 记住名字的奇效

第十二部分 论证胜利方略

1. 故作超然的姿态
2. 巧设圈套
3. 要以沉默一以贯之
4. 防止论争的扩大化
5. 善打持久战
6. 使用具象语言
7. 做彻底的准备活动
8. 说明是克敌制胜的法宝
9. 让对方产生自卑感
10. 提出压倒对方主张的反论

第十三部分 推销、广告方略

1. 再推敲你的对话技巧
2. 访问时不要给人带来负担
3. 分析失败的原因
4. 最大限度地活用质问
5. 强调这是“新型”产品

<<走向成功的对话方略>>

- 6.强调这是绝对必要的
- 7.以信用做担保
- 8.要锲而不舍地攻克“拒绝”
- 9.增强倾诉的效果
- 10.向顾客推销兴味盎然的推销卖点

第十四部分 操纵情感方略

- 1.活用触觉、感觉语言
- 2.语调要低而温柔
- 3.不要做过度的赞誉
- 4.开启对方紧闭的心扉
- 5.巧用激将法
- 6.要懂得女性特有的问题
- 7.要把握对方的感情
- 8.切勿伤害对方的自尊心
- 9.抨击对方的缺点

第十五部分 实战表演方略

- 1.失言时要装出若无其事的样子
- 2.让口才掩饰内容
- 3.要满怀自信和热情
- 4.有时不妨用些粗话
- 5.用语言把紧张状态表现出来
- 6.事前做好一丝不苟的准备
- 7.以数字打动对方
- 8.喃喃自语法
- 9.贵在反复练习

<<走向成功的对话方略>>

章节摘录

“ 无论任何活动，它若不以个人利益为基础，将是不牢固的，这堪称是普遍的哲学真理。
” 这是托尔斯泰一针见血地指出人是自私的动物的一段名言。

人类对利益的追求，源自于本能的欲望，它与人类的活动欲望成正比。
换句话说，人的所有行为，均为利益所支配、调节和左右。

人类追求利益的形态可分为两大类。

第一是想谋求阿加菲的利益，即共同的利益；第二是想谋求个人利益。
可是，共同利益在个人利益面前，不过是一种名分，是不堪一击的。

所以，所谓谋求共同利益的前提，只有在伴随着某种名分的时候，才能得到些许效果。

率领百万精兵席卷欧罗巴的拿破仑曾指出，“摆弄人类的杠杆是恐怖和利益”，强调许以利益是抓住人心的妙法。

归根结底，人类智慧不断发展的根本原因在于利益的驱使，人类社会可以说是利益关系交织的巨大迷宫。

所以，在无法保障对方个人利益的前提下，希望求得对方的协助和同意，并不是一件轻而易举的事。

在1940年5月13日的议会上，丘吉尔曾信誓旦旦地宣称，要为国民献出自己的血泪。

这冠冕堂皇的话，无非是在承诺为国民现实的欲求服务。

饱受二战战火蹂躏的英国国民听到如此动人的承诺，自然是要高呼万岁的了。

因为，那个时代保障生活也就意味着保障个人的利益。

有个叫马赞巴的猎人历尽艰辛，终于打死了一头大象。

可他却没有力量去搬动这一庞然大物。

无奈，他只好回到村子鼓动乡亲们说：“乡亲们，你们听着，请跟我一起上山，搬动我们的大象吧。”

乡亲们听到马赞巴把自己费了九牛二虎之力打下的大象称做“我们的大象”，果然大受感动，前呼后拥地跟他一起上了山。

就这样，乡亲们七手八脚把大象拉到了村口。

可离村子越近，马赞巴越后悔。

这大象明明是自己豁出性命打死的，为什么要让全村人沾光？

于是他转而拒绝乡亲们的帮助，想一个人拖动大象。

可惜，虽然他有着天大欲望，但力量实在太有限了。

小山似的大象纹丝不动。

如果到了夜晚，大象连同打了大象的猎人，会成为猛兽的美餐也未可知。

终于，猎人反省了自己的贪婪，再次强调这是“我们的大象”，许诺和乡亲们分享利益，这才把大象搬了回来。

<<走向成功的对话方略>>

编辑推荐

刺激同事或下级的勇气和欲望，让其朝着更高的目标努力，需要怎样的激发、激励语言呢？

人们通常不知道自己的潜能与价值。

人的潜能犹如冰山，露出水面的仅仅是极小的一部分。

作为朋友和上司，该怎样了解和发掘一个人的潜能和价值，让其发挥无限价值呢？

让我们跟随金良灏编著的《走向成功的对话方略》看看语言的魔力吧。

<<走向成功的对话方略>>

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>