

<<一分钟打动他人心理>>

图书基本信息

书名：<<一分钟打动他人心理>>

13位ISBN编号：9787563920525

10位ISBN编号：7563920528

出版时间：2010-1

出版时间：任利红 北京工业大学出版社 (2010-01出版)

作者：任利红

页数：258

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>

## <<一分钟打动他人心理>>

### 前言

有人说，在这个世界上，最能打动他人心理的，不是金钱，不是权力，而是口才。因为，一个会说话的人，总是能在最恰当的时机，对恰当的人，说出最恰当的话。

一个会说话的人，总是能口吐莲花，化险为夷，平步青云。

相反，一个不会说话的人，往往举步维艰，处处受限，甚至危机四伏。

从前，有一位国王。

一天晚上他做了一个梦，梦见自己满嘴的牙都掉了。

于是，他就找来两位解梦的人。

国王问他们：“为什么我会梦见自己满口的牙全掉了呢？”

”第一个解梦的人就说：“国王，梦的意思是，在你所有的亲属都死去以后，你才能死，一个都不剩。

”国王一听，龙颜大怒，杖打了他一百大棍。

第二个解梦的人说：“至高无上的国王，梦的意思是，您将是您所有亲属当中最长寿的一位！”

”国王听了很高兴，便拿出了一百枚金币，赏给了第二位解梦的人。

俗语云：“会说话的，说得人笑，不会说话的，说得人跳。

”同样的事情，同样的内容，为什么一个人会挨打，另一个人却受到嘉奖呢？

因为挨打的人不会说话，受奖的人会说话而已。

在竞争日益激烈的现代社会，会说话已成为衡量人才的重要标准之一。

它不仅是交际的武器，更是知识和智慧的体现。

练就一副好口才，既可以充分展示自己的才能，也可以获得上司的赏识、下属的认同，成为生活与工作中最受欢迎的人。

## <<一分钟打动他人心理>>

### 内容概要

《一分钟打动他人心理》主要内容简介：俗语云：“会说话的，说得人笑，不会说话的，说得人跳。

”同样的事情，同样的内容，为什么一个人会挨打，另一个人却受到嘉奖呢？因为挨打的人不会说话，获奖的人会说话而已。

## &lt;&lt;一分钟打动他人心理&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 心理效应与说话艺术——看透人心说对话赞美效应：我们都希望被人肯定超限效应：说话要适可而止名片效应：谈话时要引起对方共鸣南风效应：温和的言语让人敞开心扉禁果效应：吊胃口引起他人注意门槛效应：小要求容易被人接受出丑效应：完美中带点小缺憾的人更受欢迎拆屋效应：抓住人们喜欢调和、折中的心理第二章 做得好更要说得好——有话就得好好说说得好，让你活得更轻松不求语出惊人，但求有话好说与陌生人交谈，要善于活跃气氛开场白就是打开话匣子的钥匙直说伤人，含蓄是一种魅力一言敌千金，会干还要会说埋头苦干 升职加薪适度表功，不做“幕后英雄”职场中人要会说的10句话第三章 没有人不爱听赞美的话——把话说到心窝里没有人不喜欢赞美的话身处逆境的人更需要赞美别让赞美变为了奉承有的放矢，避免陈词滥调情真意切的称赞最受欢迎间接赞美更显诚意倾听就是最好的赞美第四章 忠言未必逆耳——批评他人的8个心理法则法则1：忠言不必逆耳法则2：批评之前先给个甜枣吃法则3：批评要因人而异法则4：委婉地提醒对方的错误法则5：批评他人前可以先谈自己的错误法则6：不要牢记连对方都不在意的缺点法则7：对事不对人，批评不伤人法则8：批评也可以悦耳动听第五章 有了“伤疤”就得抓——谈判要掌握的7个心理技巧技巧1：轻松幽默，让对方放松警惕技巧2：旁敲侧击，先探虚实技巧3：抓住对方弱点不放技巧4：出其不意，攻其不备技巧5：疲劳战术，让对方败下阵来技巧6：拖延战术，消磨对方意志技巧7：强调共识，促使谈判成功第六章 假“说”真时真亦假——看准上司的心理再说话与上司沟通的语言技巧要懂得迎合上司的心理不能说的话就一定不说在上司面前说话，不妨守点“拙”机智应对，赢得好感迂回战术比单刀直入好向上司表达不同意见要讲究方式工作的快乐要讲给上司听不在上司面前谈论敏感话题上司批评你时，你该如何说第七章 笼络人心靠嘴巴——与下属说话要懂得的10种方法方法1：如何安慰你的下属方法2：责备下属要把握分寸方法3：和下属说话要多点头方法4：与下属说话要展示亲和力方法5：抓住小事，给下属戴顶“高帽子”方法6：不做空头的许诺方法7：放下架子再说话方法8：激励下属的语言技巧方法9：如何向下属表达歉意方法10：与下属说话留有余地第八章 用甜言蜜语锁住爱情——男人要捧，女人要哄好男人是捧出来的幸福女人是哄出来的爱要怎么说出缺少甜言蜜语的爱情是种遗憾让恋爱口才永驻于婚姻生活与喜欢的人交谈有窍门看透女孩话语背后的玄机第九章 该说“不”时就说“不”——拒绝他人的8个心理定律定律1：幽默诙谐，乐呵呵地说“不”定律2：搪塞拒绝，含糊地说“不”定律3：寻找借口，借助外界条件说“不”定律4：先肯定，后否定地说“不”定律5：动之以情，晓之以理地说“不”定律6：做出补偿，科学地说“不”定律7：巧妙诱导，委婉地说“不”定律8：热情友好，大胆地说“不”第十章 留有余地好回旋——沟通需要懂得的10种心理反应反应1：见什么人说什么话反应2：话不说满，要给自己留后路反应3：不做好准备少开口反应4：争辩只会引起反感反应5：随机应变，一语打破僵局反应6：不伤和气地进行争辩反应7：插话也要把握好时机反应8：小心口无遮拦得罪人反应9：不要急于下结论反应10：不要把自己的观点强加给别人

## <<一分钟打动他人心理>>

### 章节摘录

(3) 仅赞美其专长。

每个人都有一技之长，大家往往都很容易发现这一点，赞美其专长的人也最多，时间长了，被赞美的人听烦了，再对他的这方面进行赞美也就不起作用了。

比如，对于一个画家，人们肯定都关注他的画技，对于一个书法家，人们可能仅赞美其书法水平，渐渐地就会引起对方的反感。

国画大师张大千先生，经常被邀请出席各种活动，每次都有人赞美他的胡子很漂亮，张大千深不以为然。

有一次，在一个欢迎会上，大家又在讨论他的胡子，并说了许多恭维的话。

张大千听了不动声色。

等大家讲完以后，他说了一个故事。

三国时代，关羽、张飞去世后，孔明六出祁山的时候，想让众大将之中的一人担任先锋。

可是应该选谁呢？

张飞的儿子张苞说：“愿往。”

”关羽的儿子关兴也说：“愿往。”

”二人相持不下。

孔明说：“你们二人都是将门之后，谁能将父亲的盖世武功说得好，就由谁来担任先锋。”

”张苞道：“我的父亲手持钢矛，喝断霸王桥，智擒黄忠，义释严颜，在百万军中，取上将首级如探囊取物。”

我家教有方，今日先锋，非我谁能？

”轮到关羽的儿子说话时，他因为口吃，说了半天，只说出：“我……我的父亲……胡子很长。”

”这时，关羽在云端里大喝一声：“小子，你的老子当初手提青龙偃月刀，过五关，斩六将，诛颜良，斩文丑，上马一提金，下马一提银……你偏不说，只说老子的胡子很长。”

”等张大千讲完这个故事，众皆愕然。

<<一分钟打动他人心理>>

媒体关注与评论

说话周到比雄辩好，措辞适当比恭维好。

——培根懂得倾听对方的谈话，尊重对方的兴趣，你就成功了一半。

——原一平抓住人心的捷径，在于以对方最关心的问题为话题。

——卡耐基一个人怎么说话，说什么话，毫无例外地显示着他的品味。

——希尔顿

## <<一分钟打动他人心理>>

### 编辑推荐

《一分钟打动他人心理》：好口才才是打动人心的密码。

善表达是平步青云的阶梯。

用口才打动他人，用智慧征服他人。

如果你想建立良好的人际关系，就得察言观色，说人们喜闻乐听的话；如果你想在谈判桌上获胜，就得抓住对方的弱点，说他最“害怕”的话；如果你想收获美好的爱情，就得记住：“男人要捧。女人要哄”！

<<一分钟打动他人心理>>

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>