

<<瞬间打动人心>>

图书基本信息

书名：<<瞬间打动人心>>

13位ISBN编号：9787508741116

10位ISBN编号：7508741110

出版时间：2012-8

出版时间：中国社会出版社

作者：侯楠楠

页数：214

字数：190000

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>

<<瞬间打动人心>>

前言

马雅可夫斯基曾说：“语言是人类力量的统帅。

”精彩的语言表达艺术在社会生活和人际交往中具有不可估量的影响。

交际中，对一个人的了解，最主要的是来自他的言语。

有高超的当众讲话水平，就能体现一个人的知识水平、阅历经验等综合素质。

一个沉默寡言的人，别人是不会在意，也无法了解的。

孔子曾说：“始吾于人也，听其言而信其行；今吾于人也，听其言而观其行。

”他看人，首先还是要“听其言”。

一个人思想怎样、水平如何，听他说话、同他谈话，就可得知。

当然，检验、衡量一个人思想、才能、学识的渠道是多种多样的，但那需要时间、条件。

在需要尽快认识、了解某人时，“听其言”，则是最直接、有效的手段。

所谓“一见如故”、“相见恨晚”，也是在“谈”了之后才有的感受。

有这样一个故事：在酒足饭饱后，国王问大臣：“你们说，世界上什么最难？”大臣回答：“世界上说话最难。

”大臣没有说出来的隐含意思是：说话最难，尤其是和国王说话最难。

现在我们做一个实验，问问你身边的人：“认为自己很会说话的，请举手。

”肯定没有几个人能理直气壮地说自己会说话。

是呀，凡是有一定社会经验的人都知道，说话容易，但是要瞬间打动人心，非常困难。

有的管理者讲，我在招聘人的时候，看他能力的高低，就看他说话水平的高低。

说好话很难，难就难在说话太容易。

这并不矛盾。

恭维的话可以张嘴就来，骂人的话可以脱口而出，吹牛也用不着上税，实在自己一个人寂寞的时候还可以自言自语。

但在这人声鼎沸的世界里，让人专心聆听你的声音就不太容易了，再让人为你的话而鼓掌、喝彩更是难上加难。

有时候使尽全力去喊未必让人震惊，一声叹息却让人心潮澎湃；洋洋洒洒的长篇大论常常有鼾声相伴，平平淡淡的只言片语却说不定能换来掌声雷动。

说话的确是一门学问。

在与别人交谈的时候，对方有时候揣摩不透你真正的意图所在。

此时，你最好能够一开始就说明你的目的，这样一方面消除了对方的疑虑，另一方面又显示了你的坦诚，对方会在不自觉间对你产生信任。

谈话中，没有人会对自己不感兴趣的话题投入过多的热情，而如果遇到自己感兴趣的话题，他们常常会情绪激昂地参与进来。

因此，在与对方谈话时，我们就可以抓住对方的这种心理，从而实现进一步的交流。

这就是说话技巧。

其实谈话的套路是很多的，并不是通用的，你在不同的场合注意使用合适的话语就可以了，不要死板地使用什么模式。

还要注意的就是，要切记我们和别人谈话的目的是什么，我们的主题是什么，不要漫天浮夸，让人感觉你不实在。

一般情况下与别人交流，如果你在短时间内没有让对方产生兴趣，你就得准备起身走人了，没有人愿意花时间听一个陌生人在那里聊天。

所以你在前三分钟里怎么样吸引客户，并且三分钟就能让他产生兴趣，这是必须要做的功课和准备，你要在最短的时间里，抛出最有价值的东西。

如果你能够一开口就留给别人一个好印象，带给人清新的感觉，让人觉得你不错，有十分想和你交谈下去的强烈愿望，那么，也就意味着你这次的谈话成功了一半。

反之，如果你没有意识到这一点，或者意识到了，但没有注意说话的技巧，也许一说话就注定了你失

<<瞬间打动人心>>

败的结局。

大家会发现，同样都是说话，效果却各不相同。

怎么样才能让自己的语言直指人心呢？一定要“攻心”。

以“心”为重，针对我们说话的对象，具体分析他们的心理状态和弱点，以此来决定什么时间点该说什么话，什么时间点不该说什么话，或是该说多少话。

不该说的，一个字也不多说，如此才能点到对方的“死穴”，说得恰到好处，才能打动对方。

在必要的时候，或者是锦上添花，或者是化干戈为玉帛，这样你就会成为说话的高手。

因此，说出的话，只有瞬间打动人心，才能获得人际沟通的顺畅、关系的和谐和利益的双赢。

沟通顺畅了、人际关系和谐了、自身利益有保障了，你又何愁没有好命运呢？《瞬间打动人心》向大家介绍一套完整的快速掌握说话技巧的方案。

通过本书，你既可以看到成功说话的实例，又可以了解到卓越口才的精髓，同时你也将学习到提高说话能力的技巧。

<<瞬间打动人心>>

内容概要

语言的魅力是无限的，如果你想使自己所说的话符合倾听者的胃口，就一定要懂得用最简单的语言把意思表达到位，在最短的时间内把话说到点子上。只要你能够掌握说话的技巧，并灵活地运用它们，就能够在交谈中迅速地博得对方的好感，从而拨动对方的心弦，与其产生思想上的共鸣，达到最佳的交流效果。

作者简介

侯楠楠，辽宁大连人，现供职于LG公司。拥有多年职场从业经验和企业管理经验，对企业管理和员工职业生涯规划有独到见解，曾任某外企中层管理职位。先后在相关媒体发表多篇关于企业管理和职场生涯方面的文章，将自己的职业感想和管理理念与大家共享，引起众多职场从业人员和企业管理人员的共鸣。先后出版《中层革命》《主动赢得一切》等多部图书，获得读者的广泛认可。其中《主动赢得一切》（北京工业大学出版社2010年8月出版）一书被评为“2010年十大心理励志类图书”。

<<瞬间打动人心>>

书籍目录

第一章 说好第一句话

在我们的日常生活中，最令人关心的，莫过于“如何与别人交往”这件事。而在人际交往中，最令人花费心思的，又莫过于“如何与人交谈”这件事。与人初次见面的第一句话是留给对方的第一印象，这句话说好说坏，关系重大。说好第一句话的关键是：亲热、贴心，消除陌生感。

与陌生人见面巧说话

说好你的开场白

说第一句话就打动人心

说话先要有“礼”

见什么人说什么话

恰当提问，沟通更加顺利

让对方打开继续交谈的大门

拨动听者的心弦

第二章 说话要善于迎合对方

一个善于交际的人，一定不是个说话时不知所云、东拉西扯、离题万里的人。

如果谈话的对方，为某事特别忧愁、烦恼时，就应该首先以体谅的心情说：“我理解你的心情，要是我，我也会这样。

”这么一来，就会使对方感到你对他的感情是尊重的，才能形成一种同情和信任的气氛，从而使这次的交往也容易奏效。

知道如何迎合人们心理

要懂得迎合客户的心理

和对方说话要多点头

给他人戴顶“高帽子”

第三章 用赞美来打开他人的心门

拥有赞美他人的能力和愿望对于增强与别人相处的亲和力来说，是至关重要的。

更有效地赞美别人，使别人喜欢自己，很重要的第一步就是懂得为什么赞美能帮你建立更好的人际关系。

如果能学会有效地赞美他人，那将会大大地提高自己结交朋友、增加友谊的机会，并且可以增加你的亲和力。

没有人不喜欢赞美的话

赞美身处逆境的人

夸人要夸到点子上

间接赞美效果佳

赞美要真诚

赞美要实事求是

赞美要因时而异

第四章 学会幽默地说话

幽默具有强大的感染力，巧用幽默可以达到意想不到的效果，巧妙的幽默是人际交往的润滑剂。

善于运用幽默的人在处理各种各样的场面时，都可以用幽默处理得如鱼得水，灵活自如。

对于具有幽默感的人来说，他们不仅能够赢得对方的欢迎与喜爱，还能有效避免正面冲突；不仅能够使所到之处充满融洽气氛，还能创造出“柳暗花明又一村”的崭新境地。

<<瞬间打动人心>>

用幽默避免正面冲突

幽默解嘲脱困境

幽默批评服人心

巧用幽默增魅力说话要迎合对方的心意

在“奉承”的同时予以鼓励

对别人感兴趣

善用幽默赢信任

化解僵局幽默有奇效

名人幽默有技巧

第五章 5分钟说服对方

第六章 学会巧妙地摆脱尴尬

第七章 真正走进恋人的心里

第八章 把话说到上司的心里

第九章 赢得下属的人心

<<瞬间打动人心>>

章节摘录

版权页：如果是要吵架，彼此只顾着反击对方就好了；如果想要解决问题，就应该诚心去理解对方的想法。

在你阐明自己的观点或是反击之前，要把对方的意思消化一下。

通常，这时你会发觉，沟通会变得更加顺畅。

宾夕法尼亚大学法律系教授艾德恩·凯迪博士，教书已教了20年。

每学期在他上第一堂课的时候，他总是先在黑板上写下两个数字：4和2。

然后他问学生：“结果是多少？”

许多学生都争相作答。

有的说：“6。”

他摇摇头。

有的说：“2。”

他摇摇头。

最后有人得意地说：“我知道了，那是8。”

他也没点头。

学生一阵纳闷，凯迪博士才说：“你们根本还没问这是个什么题目，是加法、减法、乘法或除法？”

你们不了解问题，又怎么能说出真正的答案呢？”

我们常常也是如此。

在还没弄清楚问题之前，就急忙下定义，作出似是而非的决定，如此又怎能得到最正确无误的答案呢？

在没有听清对方的话之前，就忙不迭地予以否定，这样的反驳怎么能够服人呢？

喋喋不休、自说自话并非老人的专利，有许多人都不懂得说话的艺术。

切记，沟通应该是双向的沟通，而非一面倒的自言自语。

千万不要嘴巴一打开就合不上，往往对方都已走神没在听了，自己还不自觉地滔滔不绝。

有则笑话是这样说的：一位老先生对儿子说：“我这50年没有跟你妈讲过一句话。”

儿子诧异地问：“怎么可能，昨天我还亲耳听到妈在数落您的不是。”

老先生说：“没错，这50年你妈每天唠唠叨叨地像个关不上的水龙头，她从来未发现我没对她说过一句话。”

如果你不想成为笑话中那个可怜的老妈，就记住两个词：双向、互动。

拨动听者的心弦 写作讲究“读书破万卷，下笔如有神”。

说话与写文章是同一个道理，只有自己看的多了，才能够妙语连珠，说出有水平、有见解的话。

谁见过一个没上过几天学的人能口吐莲花呢？

能很快打动人的话语是建立在深厚的学识基础之上的，如果脱离了根本，那么言谈就会成为“无源之水、无本之木”，淡而无味。

伊力明是一名大三的学生，平时她最爱做的事情就是泡图书馆，各种类型的书都喜欢看一些，各个学科都喜欢研究一下。

别看她是女孩子，连男孩爱看的政治、军事书籍她也不会放过。

这些书籍极大地开阔了她的视野，也让她了解了各方面的知识，所以她一说话总是头头是道，让人信服。

后来，她代表全校去参加了市里举行的辩论大赛，拿了一等奖。

肚子里有“货”，说出来的话才有水平。

<<瞬间打动人心>>

编辑推荐

《瞬间打动人心(实用精华版)》教给你怎么说好话。

人们在社会交往中，要交流信息，沟通思想，就得靠有一定的语言交际能力，不善言谈的人是很难让人了解其价值的。

只有会说打动人的话，才能让你的魅力淋漓尽致：只要会说打动人的话，就能使你的事业如鱼得水。

<<瞬间打动人心>>

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>