

<<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>

## <<瞬间打动人心的说话技巧>>

### 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，机会已经偏向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，幸福靠自己，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》(作者李莹)，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的秘密！

## <<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
- 用心记住他人的名字
- 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——瞬间获取他人笑颜的奇妙功效

- 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

## <<瞬间打动人心的说话技巧>>

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——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  
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

## <<瞬间打动人心的说话技巧>>

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

## <<瞬间打动人心的说话技巧>>

### 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 and 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，也得鼓励他几句。

”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注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

## <<瞬间打动人心的说话技巧>>

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。

## <<瞬间打动人心的说话技巧>>

### 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

## <<瞬间打动人心的说话技巧>>

### 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！

<<瞬间打动人心的说话技巧>>

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>