

<<5分钟打动人心的说话技巧>>

图书基本信息

书名：<<5分钟打动人心的说话技巧>>

13位ISBN编号：9787515801377

10位ISBN编号：7515801379

出版时间：2012-5

出版时间：中华工商联合出版社

作者：张战伟

页数：235

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>

<<5分钟打动人心的说话技巧>>

内容概要

你的口才价值百万，这样说毫不为过，因为它能征服世界上最复杂的东西——人心。

它具有神奇的魔力，它可以震撼人的心灵，操纵人的情绪。

本书研究了人与人交流时人的心理变化，揭示人的本性在交流时会出现的一些特点。

从而总结出一套怎样和人交流，迅速赢得人心的沟通技巧。

它教会你何时提问，何时应答；何时迎合，何时反驳；何时点头，何时发火；何时赞美。

何时批评；何时观察，何时分析；何时深藏不露，何时抛砖引玉……

只要你能够掌握这些说话的技巧，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，达到最佳的交流效果。

<<5分钟打动人心的说话技巧>>

书籍目录

第一章 谨思慎言，说话是一门艺术

1. 对不同的人说不同的话
2. 在恰当的时机说恰当的话
3. 话说三分留七分，不可全抛一片心
4. 饱含真情的话最动人
5. 说话要懂得分场合
6. 合适的语调让话语更生动
7. 表情助你传情达意

第二章 快速与陌生人谈笑风生

8. 主动向陌生人开口
9. 与陌生人攀谈自如的技巧
10. 巧妙打开对方的“话匣子”
11. 巧妙打破交谈“冷场”
12. 共同话题可迅速拉近距离
13. “燃起”对方的说话欲望
14. 让内向者敞开心扉

第三章 与领导交流顺畅，工作“更上一层楼”

15. 经常汇报，增进与领导的关系
16. 提建议要合理
17. 谈话技巧助你面试成功
18. 领导面前，切莫抱怨
19. 与领导谈话的9种常用句型

第四章 与同事说话有分寸，工作氛围乐融融

第五章 与客户谈判，多出奇招攻心

第六章 再好的朋友，说话也不可随便

第七章 巧用“甜言蜜语”，俘获恋人的心

第八章 夫妻之间说话，也不能平淡如水

第九章 巧用激励下属的口才术

第十章 求人办事，要说得人心服口服

第十一章 劝导别人，要为别人设身处地着想

第十二章 拒绝别人，不可直接说“NO”

第十三章 遭遇尴尬，巧妙打圆场

第十四章 多有赞美少批评

<<5分钟打动人心的说话技巧>>

章节摘录

第一章 谨思慎言，说话是一门艺术 1. 对不同的人说不同的话 世界上没有两个完全相同的人。

不同的人有着不同的身份地位、文化修养、性格习惯，正是这些不同因素的影响，让每个人形成了各自不同的用语习惯和视听习惯。

细细品味人家说话的艺术，在看书时要注意欣赏书中人物的语言：多学习一下成功者的说话之道，不断地积累经验和知识。

说话区分对象是很重要的，想要让人心悦诚服其实就不是什么难事。说话看对象，究竟要看对象的哪些方面呢？

1. 看对象身份。

审时度势再开口 在生活中，我们可以发现，有许多人虽然很想请别人帮忙，但总觉得很难开口，这是因为顾虑太多。

例如，害怕对方一口拒绝，或者来个不理不睬，岂不是下不了台！

因此，许多人为了避免自讨没趣，宁可守口如瓶，不敢开口，结果求人的事只能化为泡影。

顾虑多并没有错，每个人在寻求别人帮助时都是有顾虑的，但最主要的就是看你怎么和别人说，这才是关键。

利用口才说服别人帮助自己做某些事情，是走向成功的捷径之一。

明朝开国皇帝朱元璋，少年时当过放牛郎，结交了一些穷朋友。

称帝后，有两个从前的穷朋友来见他。

因两人的话说得不一样，命运也各不相同。

第一个人被引进宫内，他一坐下便指手画脚地说：“我主万岁！”

你还记得吗？

从前你和我都替财主放牛。

有一天我在芦花荡里，把偷来的青豆放在瓦罐里煮。

没等煮熟，大家就抢着吃。

.....

<<5分钟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>