

<<说对话无忧看对人无虑>>

图书基本信息

书名：<<说对话无忧看对人无虑>>

13位ISBN编号：9787563930272

10位ISBN编号：7563930272

出版时间：2012-5

出版时间：北京工业大学出版社

作者：白智慧

页数：225

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>

## <<说对话无忧看对人无虑>>

### 前言

古今中外的许多史实证明，成功人士所取得的成就，与他们具备雄辩的口才有着十分密切的关系。如拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气取得胜利；林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无言，肃然起敬；比尔·盖茨的一席话，能促使IT业走进一个全新的领域；格林斯潘的一席话，能令纳斯达克的股价疯狂飙升。

可见，巧妙地运用语言艺术，因人而异地与他人交流，能改变一个人的命运，乃至一个人的一生。

一个人的一生中，要经历很多事情。

例如：社会交往、为人处世、各种谈判，等等。

面对这一连串烦琐、杂碎的事务，有的人忧心忡忡、一筹莫展；有的人漠不关心、麻木不仁。

俗话说：“兵来将挡，水来土掩。

”其实，面对这种种世事，只要具备说话的能力，巧妙运用语言艺术，就能进入成功应对的天地，让一个人的人生无忧无虑。

同时，一个人每时每刻都要接触人，都要通过对方的外在表现来认识对方的内心世界。

不论与对方是第一次见面还是认识已久，是在灯红酒绿的宴会上还是在热闹喧嚣的街头，知人识人的事情随时随地都在发生，因此，学会和掌控知人识人的艺术，对每一个人的人生都有非常重要的意义。

每个人的外貌表情、肢体语言、说话方式、待人接物等，都会透露出这个人内心世界。

只有懂得通过一个人的言谈举止破解对方内心的性格密码；通过一个人不经意的动作、表情以及不经意间说出的话解读对方的心理，才能轻松地看透一个人的本质，进而了解这个人。

世界上的任何事物都有规律可循。

只要掌握看人、识人的内在规律和技巧，就一定能一眼把对方看透，对其性格、心理做出迅速、准确的判断，从而在人际交往的各种场合随机应变、应对自如、游刃有余。

一言改变命运，一语赢得幸福；知人方能善任，识人才能扬长避短。

我殷切希望本书能为那些追求成功与幸福的朋友带来无忧的生活，无虑的人生。

## <<说对话无忧看对人无虑>>

### 内容概要

一言改变命运，识人带来成功。

与人交往是一门艺术。

在与人交往的过程中，说话的方式、看人的水平直接决定了一个人的事业成败。

只有在人际交往中说对话、看对人才能保证事业的成功。

白智慧编写的《说对话无忧看对人无虑(经典实用版)》立足于人际交往的需要和现实生活中的问题，从说话、识人两大方面入手构筑本书内容。

说话，主要从开场话、圆场话、赞美话、批评话、激励话、幽默话等十个方面展开；识人主要从看对言行、下属、男人、女人、小人五大方面展开。

阅读《说对话无忧看对人无虑(经典实用版)》，让读者在人际交往中始终掌握主动，占据先机。

## <<说对话无忧看对人无虑>>

### 书籍目录

上篇 一言改变命运，一语赢得幸福

#### 第一章 说对开场话打动人心

寻找共同的话题，使谈话轻松自然

该开口时不犹豫

主动搭讪，尽快熟悉对方

三言两语，轻松打动对方

再次相见时能叫出对方的名字

#### 第二章 说对圆场话抚慰人心

当对方处于尴尬境地时，巧说妙解为对方找台阶下

失言后不要紧张，静下心来及时弥补

巧用幽默化解社交场合尴尬处境

双方“顶牛”时，及时站出打破僵局

#### 第三章 说对赞美话温暖人心

发自内心的赞美最诚实

赞美话要细致具体

要赞美对方的“闪光点”

背后赞美更真实

赞美要有度，过度赞美变奉承

#### 第四章 说对批评话悦服人心

批评他人前，先找自己的不足

婉转表达批评之意

旁敲侧击，暗示对方

批评下属要对事不对人

最好在私下里批评下属

#### 第五章 说对激励话鼓舞人心

信任与认可，是说激励话的前提

让下属做主人，是说激励话的核心

顺应人心说话，是说激励话的条件

巧言激将，是说激励话的艺术

#### 第六章 说对幽默话轻松人心

幽默要有“度”

给幽默留台阶

幽默要高雅

幽默要轻松

#### 第七章 说对道歉话感化人心

道歉的话要大胆说

道歉的话要真诚说

道歉的话要选时机说

道歉的话要及时说

#### 第八章 说对劝说话征服人心

劝说话要通俗易懂

劝说话要以情感人

劝说话要晓之以理

劝说话要站对角度

劝说话要抓住心理

## <<说对话无忧看对人无虑>>

### 第九章 说对拒绝话不伤人心

通过暗示委婉拒绝

通过“台阶”体面拒绝

通过缓冲延迟拒绝

通过幽默巧妙拒绝

### 第十章 说对场面话凝聚人心

场面话要说“准”

说场面话要有“度”

说场面话要精简

说场面话要看人和事

下篇 知人方能善任，识人才能扬长避短

### 第十一章 看对人兴大事

看人要知人

看人要全面

看人看精神

看人看内心

看人看细微

看人看本质

看人要客观

### 第十二章 看对人懂人心

通过言谈看人

通过笑容看人

通过走姿看人

通过坐姿看人

通过站姿看人

### 第十三章 看对下属选对人

要用对下属，必须先了解下属

用发展的眼光看下属

充分发挥下属积极性和创造性

要了解下属，任用下属

通过办公桌看下属的性格

通过打电话看下属心理

有些下属只能敬而远之，不可委以重任

识别下属不能相信道听途说

### 第十四章 看对男人嫁对郎

女人要看透男人的本质，选择自己的真爱

运用“两个原则”“四种方法”客观了解男人

男人会用不同的信号表达自己的情感

全面了解男人，正确认识好男人

从男人的爱好解读男人的性格

从男人的性格解读男人的爱情观

从男人说谎的动机信息判断男人说谎的目的

选郎要慎重，不要嫁给这样的男人

### 第十五章 品对女人娶对妻

女人有多种，适合自己的女人就是最好的女人

知道女人需要什么，才能给予女人什么

通过肢体语言猜透女人性格

<<说对话无忧看对人无虑>>

探索女人恋爱心理，破译女人芳心

从女人的爱好读懂女人

不要忽视女人“爱的暗示”

第十六章 看对小人防对人

做事宁愿吃亏的是君子，到处爱占便宜的是小人

采取适当措施应对小人

对待小人，装傻充愣是最好的策略

小人做事喜欢“明暗有别”，对小人不要把自己和盘托出

作为领导，要注意防小人、近贤人

## <<说对话无忧看对人无虑>>

### 章节摘录

版权页：寻找共同的话题，使谈话轻松自然 在面对很多陌生人的时候。

要以众人关心的事件为题，围绕人们关注的焦点问题，引发大家的议论，这样才能使谈话不断深入。

有的人与他人相处一辈子却形同路人，而有的人却与人一见如故，仿佛永远有说不完的话、聊不完的天。

这不禁让人想起一句话：“酒逢知己千杯少，话不投机半句多。”

与人初次交谈，不一定要苛求与对方成为知己，但应尽可能寻找双方共同感兴趣的话题。

这样，第一次见面时的紧张、尴尬就会逐渐消除，陌生人之间的交谈也会变得轻松自然，陌生人之间也就不会感到陌生。

当然，让陌生人变成朋友也不是那么简单的事情，这就要讲究一些交谈策略，需要一个彼此熟悉的过程，而不可能一蹴而就。

初次见面，陌生人之间难免尴尬。

要打破陌生人之间的隔阂感，就要学会寒暄。

寒暄是社会交往的一种手段，是沟通彼此之间感情，创造出和谐气氛的一种方式。

很多人可能会误以为寒暄是用来针对熟人的，其实陌生人初次见面时也要学会寒暄。

陌生人初次见面，有时候会突然陷入沉默，一下子又找不到合适的话题。

如果这时双方能彼此简单地寒暄几句，就会很快化解此时的尴尬。

当然，在寒暄时，态度要坦率、真挚、热情，语言要委婉而又恰到好处，且不宜过多。

另外，寒暄应注意长幼之分、男女之别，以及各自熟识的程度。

如果遇到的对方是长辈，自己就得保持谦逊态度；如果遇到的对方是同辈，自己就可以随便一些；

如果遇到的对方是晚辈，可以等晚辈先说完了，自己再应言而答。

还要注意，寒暄切忌“拿腔拿调”，应该庄重而不呆板，热情而不轻佻。

一般来讲，寒暄是化解陌生人首次见面时尴尬局面的一种方式，是彼此进一步熟悉和交谈的过渡或者前提。

寒暄或者做自我介绍只是陌生人之间初次见面时的例行公事。

陌生人之间要想尽快熟悉起来，就必须做进一步更深层次的交流，而深层次的交流需要恰当的话题做引导。

在面对很多陌生人的时候，要以众人关心的事件为题，围绕人们关注的焦点问题，引发大家的议论，这样才能使谈话不断深入。

这种引出话题的方式可以概括为“中心开花”。

在特定的场合、特定的环境下，由当时的某种状况引发一个话题，激发当事人的兴趣，作为进一步交谈的突破口，是把交谈引向深入的好方法。

例如两个陌生人在烈日下相遇，那么“天气炎热如何防暑”就是话题。

## <<说对话无忧看对人无虑>>

### 编辑推荐

《说对话无忧看对人无虑(经典实用版)》是现代社会人的生存宝典，是一本成就口才的书，一本洞察人心的书。

阅读此书，能让你巧妙地运用语言艺术，敏锐地把握对方心思。

<<说对话无忧看对人无虑>>

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>