第一图书网, tushu007.com

<<10分钟聊出好人缘>>

图书基本信息

书名：<<10分钟聊出好人缘>>

13位ISBN编号：9787564045814

10位ISBN编号：7564045817

出版时间：2011-7

出版时间：北京理工大学出版社

作者：赵凡

页数：219

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

第一图书网, tushu007.com

前言

好人缘都是聊出来的　会聊才会有好人缘，不会聊的人很难有好人缘。
这既是现代社会生活中的一个现实，也是现代心理学、人际关系学揭示出来的一个基本道理。
　著名的人际关系专家戴尔·卡耐基说过：“良好的口才，可以让人倾心于你，结交更多的朋友，替你开辟人生之路，让你获得幸福美满。
”现代人际心理学家也告诉我们：“决定他人与你继续交往下去的决定因素就在于你和他初次见面的10分钟的交谈。
”因此，我们必须高度重视与人初次见面的交谈的重要作用，掌握与他人沟通的基本技巧，在短短的对话中充分展示自己的智慧和才华，表现自己的诚意和气质，让他人觉得你可信可爱，可谈可交，在不经意间缩短双方心灵的距离，促进彼此间的交流，增进双方的情谊，结下好的人缘，为进一步交往奠定良好的基础。
　会聊的人都有一个好口才。
同样是一件事，有好口才的人会把它办好，而没有好口才的人却可能会弄遭；同样是一个人，会说话的人会让对方立刻变成朋友，使之成为自己人脉关系中的一员，而不会说话的人即使内心也想与他人结识，但由于不善于交谈而只能就此作罢，永远做不成朋友，或者由于不懂说话的艺术而一开口就把他人得罪，被别人拒之于门外。
为了让我们的朋友遍天下，为了让我们到处都有人缘，我们必须掌握说话的艺术，熟悉沟通的技巧，让自己有一副好口才。
　好口才不是天生的，它更多的是来自于我们后天的学习和实践。
只要我们肯下工夫练习，掌握好说话的基本功，通晓沟通的技巧，理解语言的艺术，发挥语言的力量，我们每个人都能够成为说话高手和语言大师，把话说在别人心坎上，在极短的时间内把陌生人变成朋友，把相识者变为知己。
当然，要做到这一点。
我们离不开对古今中外成功经验的借鉴，离不开对有关理论和技巧的学习。
而本书，就是这种借鉴和学习的起点。
　本书从实用性和科学性出发，以口才学、心理学、人际交往学等现代科学理论为经，以实际案例为纬，融理论指导性和实际可操作性为一炉，集前人的经验智慧和今人的艺术技巧于一体，上集传统文化言语的精华，下寻现代文明话语之精粹，从汗牛充栋的资料中搜集对我们当代人交谈最有启发的内容，并经精心编排体例，悉心安排结构，汇编成此书，以飨读者，以期让读者在最短的时间内通过阅读此书，掌握与人交流沟通的技巧，修炼说话能力，提高说话水平，来结识好人缘，为成功插翅，为事业奠基，为幸福添彩。
　“工欲善其事，必先利其器。
”朋友，为了让自己在这个竞争激烈的社会有更好的人脉资本，就让我们从现在开始，一起阅读此书，努力提高理论素养，提升沟通技能，掌握沟通艺术，让自己成为一个拥有杰出口才的人。

第一图书网, tushu007.com

<<10分钟聊出好人缘>>

内容概要

本书从实用性和科学性出发，以口才学、心理学、人际交往学等现代科学理论为经，以实际案例为纬，融理论指导性和实际可操作性为一炉，集前人的经验智慧和今人的艺术技巧于一体，上集传统文化言语的精华，下寻现代文明话语之精粹，从汗牛充栋的资料中搜集对我们当代人交谈最有启发的内容，并经精心编排体例，悉心安排结构，汇编成此书，以飨读者，以期让读者在最短的时间内通过阅读此书，掌握与人交流沟通的技巧，修炼说话能力，提高说话水平，来结识好人缘，为成功插翅，为事业奠基，为幸福添彩。

《10分钟聊出好人缘》由赵凡编著。

第一图书网, tushu007.com

<<10分钟聊出好人缘>>

书籍目录

第一章 开口就要留下好印象
说好你的第一句话
说话时的第一印象很重要
学一点自我介绍的语言技巧
掌握一点寒暄的语言技巧
在交谈中展现人格魅力
得体称呼是个好的见面礼
交谈就要找个好话题
不可板着面孔说话
说话就要拘小节
让对方感到自己重要
第二章 保持良好的说话态度
养成良好的说话态度
懂得说话的基础方式和礼仪
设法让人保住面子
表达自己的谦虚
真诚地赞美他人
用心倾听他人
注意说话的语境
不妨多说几句“谢谢”
让你的语言发自内心
客客气气引人说话
让别人愿意听你说话
第三章 不断充实你的谈资
注意提升自己的内涵
不断扩展自己的知识
借阅读来丰富谈话内容
充实自己的人生阅历
提升自己的综合能力
找到对方感兴趣的话题
通过多种渠道了解对方
找准他人与你的契合点
巧妙推开“寒暄”之门
第四章 摸透对方心思再说话
说话需要猜透对方心思
说话需要有的放矢
话不投机半句多
多了解对方的有关情况
注意观察听者的表情
揣摩对方的心理
洞察对方的心理需求
观察他人心理的细微变化
从语言去了解对方想法
注意对方的身体语言
第五章 给语言加点温度

第一图书网, tushu007.com

感人心者莫先乎情
让你的语言显得温情脉脉
善于讲点人情话
加热一下语言温度
尊重别人才能让人尊重
说话要打好“感情牌”
真诚语言易让人认同
善于表达你的真诚
真诚的态度比什么都管用
第六章 让话语充分表达你的想法
说话要突出重点
语言要条理清晰
语言要尽量简洁
注意精心用字遣词
说好你的结束语
让谈话留有余韵
措辞要因人而异
说话要情理通融
注意语言的选择
掌握正确的说服策略
适时适度地提出问题
善于运用字眼的力量
说话要顾及场合
第七章 把口才技巧升华为艺术
建立自己的说话风格
让自己的语速更完善
练就悦耳动听的声音
恰当地运用语调
控制好说话的节奏
不良的说话习惯碰不得
说话内容要简洁优美
口语表达要恰当得体
说话时要注意面部表情
说话要善用语气
第八章 让沟通有效地进行
要沟通就得寻求同步
“提问法”的话题展开法
通晓打破冷场的技巧
有时候听比说更重要
掌握积极倾听的艺术
学会将错就错的应变技巧
见什么人说什么话
说话要考虑对方的特征
避开交流的七个误区
学会进行点滴“渗透”
利用时境来巧妙说话
第九章 把话说得恰到好处

第一图书网, tushu007.com

说话须留有余地
拿捏好说话的分寸
说话火候须把握好
玩笑不可开过头
不要过分自以为是
别人的痛处不能踩
充分考虑别人感受
直话要绕着弯说
话不能说得太绝
把握说话的最佳时机
避免无谓的争论
第十章 让语言变得幽默风趣
幽默让人更受欢迎
幽默能够拉近人的距离
幽默让沟通更为畅通
幽默的开头让人容易接受
幽默使人更具影响力
在社交中灵活运用自嘲艺术
巧用幽默来增强感情
使用幽默要注意适度得体
掌握好常见的幽默方式
利用修辞创造幽默效果
第十一章 掌握因人而异的说话技巧
看准对象再说话
与贵人交谈的技巧
怎样与老年人谈话
与陌生异性交流的技巧
与富人说话的技巧
与朋友谈笑自如的技巧
上下级交流的诀窍
求人办事时的说话诀窍
与客户交谈时的技巧
学会扮演不同的角色

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页：说好你的第一句话俗话说：“ 酒逢知己千杯少，话不投机半句多。
”有的人相处一辈子却形同路人，无话可说；而有的陌生人却一见如故，相见恨晚。
两个萍水相逢的人要想在短暂的时间内，达到心灵上的共鸣，说好第一句话至关重要。
一个好的开场白会让谈话顺畅地进行下去。
和陌生人交往时，说的第一句话要给人亲热、友善、贴心的感觉。
快速消除彼此间的陌生感，拉近彼此的距离。
最常用的方式就是攀认式。
可以攀亲友、攀老乡等。
生活在社会中，每个人都会有自己的关系网，只要彼此留意，就能够发现双方有着这样或者那样的交叉点，找到了交叉点，就能迅速消除陌生感。
赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的开场白是：“ 我，子瑜友也。
”子瑜，就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，他是鲁肃的忘年之交。
短短的一句话就拉近了鲁肃跟诸葛亮之间的关系。
“ 你是××大学室内设计专业毕业的？
我也是，你是哪一届的，应该是我师哥吧？
”既然是校友，又是同一个专业，陌生感自然就减少了很多。
“ 你也是杭州人啊，真是老乡见老乡，两眼泪汪汪啊。
听到这熟悉的乡音，真让我激动啊！
”这种互相攀认式的谈话方式很容易让人在短时间内产生一见如故的感觉，从彼此的共同点出发，可以顺利地展开谈话。
敬慕式的谈话方式给人一种贴心的感觉。
对陌生人的才华、能力表示敬重、仰慕，这是热情有礼的表现。
不过要注意掌握分寸，敬慕要恰到好处，不能胡乱吹捧，否则会让对方产生厌恶感。
“ 您的作品我非常喜欢，每一本著作我都买来收藏，受益匪浅。
今天能在这里见识您的风采，真是感到很荣幸！
”“ 今天是国庆节，在这个特殊的日子里，能够有幸采访您这位开国元勋，的确很荣幸。
”“ 以前只在电视和杂志上见到过您的美貌，今天能一睹您的芳容，真是明白了何为倾国倾城啊。
”真诚的问候给人一种亲切、友善的感觉。
问候是生活中不可或缺的因素，好的问候能快速拉近陌生人之间的距离。
一句问候语往往包含了三种含义：我把尊重送给你；我把亲切送给你；我十分珍潜我们之间的友谊。
把“ 您（你）好 ”作为向对方问候致意的常用语，并且要根据对象、时间、场合的不同而使用不同的问候语。
对德高望重的长者，要表示尊敬，应说“ 您老人家好 ”；对年龄跟自己相仿者，称“ 你好 ”，显得亲切。
还可以根据对方的职业来称呼，如“ 李医生，您好 ”、“ 王老师，您好 ”。
节日期间，说“ 中秋快乐 ”、“ 新年好 ”，给人以祝贺节日之感。
正所谓“ 万事开头难 ”，和陌生人交往时，说好第一句话也是一件不简单的事情。
这句话要传递出你的热情、友善，并且能激起对方的谈话兴趣。
这就为顺利进行交流奠定了良好的基础。
说话时的第一印象很重要“ 印象 ”，是一个人的某些特征在他人头脑中留下的迹象。
而“ 第一印象 ”，是在与人初次接触时给对方留下的形象特征，心理学上称为“ 首因效应 ”。
著名演讲家谭尔·贾耐基说：“ 最近，我在纽约参加过一个宴会，中间有一位少女，她在不久之前得到了一笔巨额的遗产，所以她就花了大量的金钱，把自己从头到脚装饰得十分华丽。
她为什么要这样做呢？
无疑地，她是想使宴会中的宾客，每个人对她都有一个好印象。

第一图书网, tushu007.com

可是，不幸得很，她的衣饰是足够富丽了，但是，她的一副面孔，十分的深沉，好像是有着一股凌人的傲气，令人看了无论怎么也不会生出愉快的感情来。
她只知道在自己的服饰上用工夫，而忘掉了人最要紧的是面部的表情。
”

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《10分钟聊出好人缘》：决定他人与你继续交往下去的关键因素质就在于你和他第一次见面前10分钟的交谈，有些人特别被上级赏识，可能因为他聊天的话气，有些学生特别被老师喜欢，可能因为他聊天时的坐姿；有些业务员的业绩特佳，可能因为他知道聊什么话题，有些艺人能成天王，可能因为他懂得聊天的氛围；有些公司给人很好的第一印象，可能因为接线小姐合聊天，在大家不注意的地方下工夫，才能给人说不出的好感。
要偷偷地下工夫，才能聊到他人心灵的深处。

第一图书网, tushu007.com

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