

<<做人技巧100>>

图书基本信息

书名：<<做人技巧100>>

13位ISBN编号：9787805218717

10位ISBN编号：7805218714

出版时间：2001-05

出版时间：广东旅游出版社

作者：文龙

页数：201

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>

<<做人技巧100>>

内容概要

做人是一门大学问，要从容面对人生，必深谙此道。

人生在世，烦扰纷呈。

如何在生活中和各式各样的人交往，如何在热闹的大都市中辟出一方属于自己的净土——每个人都渴望得到答案。

做事难，难在做人。

本书总结出100条为人处世的技巧，从方方面面阐述了如何做人，如何在生活中潇洒自如，事事顺利。

书籍目录

1)攻心说服术2)从心理深层游说3)积极主动关心对方4)做个忠实的听众5)解除警戒心的要诀6)进入心灵深处7)化解对方的心8)呼唤对方的名字9)多说对方爱听的话10)由琐碎事物开始交谈11)先作结论后加说明12)从客观立场研讨事物13)迂回说服术14)以“视觉”代替“味觉”15)诚恳地开导对方16)扩大彼此的共同点17)反复刺激对方18)集团的标准19)采用讨论的方式20)“大家都这么做”21)攻击背后权威人物22)说服精神领导23)利用小集团的领导人24)扮演说服者25)说服的“理由”与“实惠”26)诉诸于属心集团27)诱导对方回归所属集团28)以反驳发泄不满29)满足他人的诀窍30)予以适当的褒扬31)采用第三种办法32)忘却自身的苦恼33)使欲求不满取得协调34)用语言与态度消除反感35)将自己当作“恶人”36)使反感转向第三者37)暗示反感毫无意义38)用问句表现说明内容39)以沉默代替唇舌40)利用第三者夸赞对方41)尊重对方的地位42)观察自尊心43)诱导对方深思44)承认对方的某些不安45)暗示不安感不足为道46)用装扮来冲淡不安感47)不明示说服内容48)不详释说服内容49)告诉对方已知的事50)暂时与对方同步51)利用对方提出的难题52)勿使对方起疑心53)消除猜疑心54)“难得糊涂”55)“藏巧于拙”56)外圆内方57)深藏不露58)“严以律己，宽以待人”59)小事糊涂，大事清醒60)忍为上策61)百忍成金62)容人容事之心63)“己所不欲，勿施于人”64)慷慨做人65)以情动人66)真真实实的你67)积极面对人生68)以德服人69)得意人生70)开始接受自己71)我就是我72)自律自制73)以柔克刚74)随机应变75)吸引对方76)处置闲言闲语77)笑的好处78)争执的技巧79)欲擒故纵80)仇敌逐类数81)君子之交淡如水82)迁就他人83)和而不流84)防人之心不可无85)处小人在远近之间86)得理且饶人87)化敌为友88)成人之美89)赞美别人90)女人更需要赞美91)总有好话能够说92)逢人只说三分话93)拿自己开玩笑94)用幽默赢得爱戴95)家以和为贵96)设身处地97)杜绝罗嗦98)教子之道99)不做没把握的事100)放长线钓大鱼

章节摘录

书摘和用第三者夸赞对方 在不损伤对方的自尊心或虚荣心的原则下,进行说服工作的另一个方法,是巧妙地替对方虚荣的自我,加上一顶高帽子,使他们的自我更加地虚荣。

这是刺激对方的虚荣自我,遂因过于得意忘形而落入说服者所设的“陷阱”内,使说服成功。

通常,我们想说服对方时,常以“除你之外,再也没有更适当的人选了!”或“真亏是你,你这种当机立断的魄力,实在令人佩服!”这类的溢美言词,来夸赞对方。

但是,你若只是一味地赞美对方,他必认为你是个专门逢迎他人的谄媚者,那样一来,你的马屁还真拍到马腿上了!因此,当你欲使用此种方法来说服对方时,态度应自然而诚恳,也就是要毫不露痕迹地表演。

譬如:与其直截了当地以“除了你之外,再也没有别的人选可胜任这项工作了!”的语词来说服对方,不如不露出蛛丝马迹地说:“你看!A先生容易犯……的错误,B先生有……的缺点,算来算去,也真是除你之外,再也找不出第二个人来接这项工作啦!”如此故意将对方的“竞争者”搬上舞台,并提出客观的观点,适当地替对方的虚荣心戴上一顶高帽子,这么一来,对方就不会以为是拍马屁了,反而心里沾沾自喜道:“嘿!说的也是!除了我之外,再也没人干得了啦!”这一种加上附带条件来夸赞对方的说服术,笔者则称为“附带条件的绝对化”,此种方法的效果,常是出人意料之外的。

这种不着痕迹地阿谀对方的方法,还可举出对方的所有物来赞美一番,或藉对方所不认识的第三者之名,以适当确切的言词,捧对方一场,都可收到效果。

举出对方所不认识的第三者,借第三者的力量来说服他时,其效果有下述的心理学上的背景:一般说来,同样是赞美,但人们的心理喜欢陌生的第三者的赞美,胜于所认识的身边人物的夸奖。

因此,如果告诉对方,有个陌生的第三者对他赞不绝口,他必然会感到光荣和兴奋。

因为他认为除了自己所属的世界外,还有人承认自己的价值,这种“连陌生人都承认我的存在价值”的骄傲,满足了他的自我心理,因而产生应允说服内容的意欲。

譬如,当你欲向一位客户推销豪华轿车时,与其说破嘴皮子,告诉对方汽车的性能有多优良,外型有多美观,还不如告诉对方“某某大明星也足开这一种车子”等类的话,来说服对方,成功率也比较高些。

此即是利用“第三者”的力量,抬高对方的“自尊心或虚荣心,以获得说服的效果。

编辑推荐

做人是一门大学问，要从容面对人生，必深谙此道。

人生在世，烦扰纷呈。

如何在生活中和各式各样的人交往，如何在热闹的大都市中辟出一方属于自己的净土——每个人都渴望得到答案。

做事难，难在做人。

本书总结出100条为人处世的技巧，从方方面面阐述了如何做人，如何在生活中潇洒自如，事事顺利。

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>