第一图书网, tushu007.com

<<在任何场合说服任何人>>

图书基本信息

书名：<<在任何场合说服任何人>>

13位ISBN编号：9787503441974

10位ISBN编号：7503441976

出版时间：中国文史出版社

作者：陈璐

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

<<在任何场合说服任何人>>

内容概要

《在任何场合说服任何人》是一本教你彻底改变人脉、机遇和事业前程的转运书。
无论是沟通会话，还是脱稿讲话；无论你是大人物，还是小人物；无论你在进行商务谈判，还是在谈情说爱；无论你做领导，还是做下属；你都得说服别人。
世上所有的运气，都在你得体的表达之中。
这些技巧或微妙，或简单，但都是来源于生活并被证明是有效的。
如果你能够掌握并且熟练地运用它们，你将会从中获得巨大的收获。
不管你面对的是领导还是下属，是客户还是朋友，是家人还是敌人，本书都能帮助你顺利说服他们，扩大自己的影响力，从而改变人生命运，成就非凡事业！

《在任何场合说服任何人》课程大纲：
言之有物，说话不空；
言之有理，让人信服；
言之有计，讲求策略；
言之有要，重点突出；
言之有文，绘声绘色；
言之有趣，生动活泼；
言之有情，感动他人；
言之有礼，得体大方；
言之有节，点到为止；
言之有别，灵活变通。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

陈璐，公关活动策划人，知名培训师，社交达人。
在长期的工作实践中，坚信“一切事业都是人际关系的事业”，出版畅销书有《超级谈话术》、《攻心说服术》等。
致力于给读者提供最有效的方法，并让每一个方法都建立在相关的心理学知识和商业规律基础上，帮助读者以圆融之道解决生活中棘手问题。

书籍目录

目 录
第一章 言之有物，说话不空说话高手的字典里没有废话
爱因斯坦说过：“ 成功=努力+休息+少说废话。
”可见废话对我们的危害性。
实际上，一个人每天说的绝大多数的话都是废话、空话，这些语言对我们的生活没有任何帮助，还要消耗大量的时间。
所以，想要说一口漂亮话，首先要做的就是不说空话，让自己言之有物。

与其夸夸其谈，不如沉默寡言
动口之前先动脑，多余的话不要说
每表达一个观点，同时要说出一个事实
用“ 5W ”技巧让你的语言更具魅力
闲聊不闲，找好话题才能聊好天
学会切入正题，避免“ 想说却说不出口 ”
赞美对方的时候要说出具体好在什么地方
如果胸无点墨，就不可能谈吐不凡
第二章 言之有理，让人信服正确的表达方式更有说服力
语言的本质是一种说服的工具，人们沟通交流的一个重要目的就是说服对方。
而要让自己的语言令人信服，就必须做到言之有理。
当你说话显得有理有据、逻辑严谨的时候，你就会在他人的潜意识里形成一个“ 靠谱 ”的形象。

态度要诚恳，对方才会认真听取意见
在讲道理之前，要尽量煽动对方的感情
站在对方的立场上说话，才可能说服对方
不要把“ 我 ”挂在嘴边，尽量多说“ 你 ”
善于打比方，你的话更能让人信服
提高语言的准确性，给人留下“ 专家 ”印象
即使没有因果关系，也可以说“ 因为 ”
反驳对方的时候，记得先肯定对方
第三章 言之有计，讲求策略说话用点诡计才能达成目的
语言里的智慧谋略变化万千，真正会说话的人，可以“ 杀人于无形之中，御敌于千里之外 ”。
千万别小看了嘴上的阴谋诡计，实际上对于那些说话高手，他们玩诡计的时候很难被别人发觉。

请君入瓮：设下圈套让对方往里钻
欲擒故纵：巧妙周旋相机行事达成目的
避实就虚：巧妙绕开话题避免尴尬
渐入佳境：做好铺垫再逐渐进入主题
运用激将法，让他人自愿为你所用
立刻向被拒绝者求助，能不伤害其感情
批评他人别伤害其自我意识，才可能被接受
如果必须说谎时，也要显得一脸真诚
第四章 言之有要，重点突出脱离主题的话毫无价值可言
如果说优美的语言就像脍炙人口的蛋糕，那么重点则是点缀其上的樱桃。
重点突出了，能让语言的效果提升一个档次；而没有重点的语言则像一锅稀粥，别人很难领会你真正想要表达的意思。

抢占主导地位，获得谈话优势
说话尽量简洁，不要在冗长中迷失
金字塔原理：先说结果，再详谈过程
黄金三点论：分成三点表达观点更有力
多次强调重点，让对方的印象更深刻
用四种方式提问引导对方的思维
及时纠正谈话方向，避免话题被扯远
抢先说出对方的话，让他无话可说
第五章 言之有文，绘声绘色精彩的表达让听者身临其境
想把话说得生动精彩、绘声绘色，并不是说话的时候动动手脚，扮几个可爱或者冷酷的造型就能做到的。
真正生动的语言仿佛拥有了生命，当你听到的时候，就能够沉入其中，感受到其中的五彩斑斓、冷暖百味。

把握好语调和节奏，用声音展现美感
营造强大气场，让你的语言更有力度
联比法：巧用修辞手法使语言更加生动
泛灵法：给你的语言赋予生命力
换元法：借用华丽辞藻为语言增加情趣
倒错法：置换语序为语言塑造意境
强化法：增加修辞成分使语言形象化
在电话中用声音可以表达你的身体语言
第六章 言之有趣，生动活泼幽默地谈吐能让你大受欢迎
跟有的人在一起，无论何种环境下，都能够轻松地相处，无论什么话题，都能聊出其中的趣味。
跟这样的人相处，生活充满了欢声笑语，快乐十足。
说话有趣的人就像语言艺术家，他们在任何场合都最受欢迎。

每天的新闻资讯，是永不过时的话题
使用个性化的生僻词，让你的语言充满趣味性
脑子里装点幽默段子，随时给你的形象加分
用幽默化解尴尬，调节双方之间的气氛
用幽默化解矛盾，使双方关系重归友好
用幽默的方式表达拒绝，使对方欣然接受
幽默地表达你的建议，能取得更好的效果
偶尔自嘲一把，在生活中处处受欢迎
第七章 言之有情，感动他人恰到好处地把情感融入语言
语言是情感传递的介质，当你能把自己的情感完美融入语言的时候，对方就能体会到你内心的每一个念头、每一个波动，所谓的心有灵犀、相知相惜就是如此。
我们都渴望遇到真正理解自己的人，其实理解的钥匙一直都在你手中。

说话的同时要用眼神传递你的感情
把微笑推迟半秒，更能得到对方好感
假想对方是小孩儿，让你的语言更加动人
用相同的感觉方式表达，有助于对方理解
迎合对方的心理需要，让你的话更受欢迎
慢几拍说出你们的共同点，使对方的感动更深刻

学会讲故事，用故事煽动对方的感情
哪怕说的是废话，也要充满感情地表达
第八章 言之有礼，得体大方什么话都不要说得失了风度
我们都倡导排斥偏见，不要凭借主观印象去判断他人。
但事实上，主观印象一直都是我们判断他人时最重要的手段。
有的人说话得体大方，我们不由得就想亲近，而有的人说话猥琐不堪，我们唯恐避之不及。

正确地称呼对方，拉近彼此的心理距离
适当的寒暄，营造良好的交谈氛围
恰当地介绍朋友，开启新的关系之门
谈吐文雅，培养文明的语言习惯
礼貌倾听，化解对方的怨气和不满
说“谢谢”的同时，要加上感谢的理由
别人的谈话被打断后，应主动欢迎其继续发言
对于不熟悉的人，过分的坦率也是无礼的表现
第九章 言之有节，点到为止任何时候都不要把话说过头
凡事过犹不及，语言更是如此，一旦把话说过头，不但本来的目的达不到了，甚至还会造成一些麻烦。
所以我们说话的时候必须学会适可而止，该说的说，不该说的一定不能说。

点到为止，说话不能太过圆满
不方便明说的话，要学会巧妙暗示
言辞藏锋，把伤人的话委婉表达
不要咄咄逼人，要给对方台阶下
不要轻易揭朋友的“老底儿”
纠正别人的过错时，变指责为商量
带有赞美成分的批评更容易让人接受
如果没有幽默感，也不要取笑他人来满足自己
第十章 言之有别，灵活变通说漂亮话也要会看人下菜碟
没有包治百病的良药，语言也是一样，在不同的场合下，跟不同的人说话，要采取不同的语言艺术。
有句话说“见人说人话，见鬼说鬼话”，讲的就是这个道理。

看准时机：说话恰如其时才能事半功倍
注意场合：到了什么山头就唱什么歌
话随人变：见人说人话，见鬼说鬼话
与成功人士说话，“忆往事”是理想话题
与上司说话要藏点拙，不可锋芒毕露
与同事说话别太实诚，不该说的不要说
追求异性时别太严肃，要学会开玩笑
用对方最容易理解的词汇，提高你的语言效率

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