

<<一分钟打动他人心>>

图书基本信息

书名：<<一分钟打动他人心>>

13位ISBN编号：9787506463201

10位ISBN编号：7506463202

出版时间：2010-5

出版时间：成果 中国纺织出版社 (2010-05出版)

作者：成果

页数：283

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>

<<一分钟打动他人>>

前言

在竞争日益激烈的今天，一个人要想建功立业，要想获得职场的成功，谋求人生的幸福，赢得人心是很关键的。

古人云：“得人心者得天下。”

无论社交还是做事，只有赢得人心，才能无往而不胜；而失去人心，只会让自己举步维艰，时时遭遇挫折，处处面临失败。

古人有云：“用兵之道，攻心为上。”

人心是最难攻破的堡垒，对古代帝王而言，一旦你获得人心，意味着收获整个天下；对管理者而言，获得人心，你将获得员工支持，赢得事业；对个人而言，获得人心，意味着获得认同、支持和帮助，从而快速获得人生的成功。

赢得人心并不是一件容易之事，要想赢得人心，首先要打动人心，只有打动人心，你才能彻底赢得人心，因此，赢得人心是目的，打动人心是过程。

这个过程既是一个生动地展示个人风采、魅力的过程，又是一个说服对方、打动人心以达到目的的过程。

它需掌握一定的技巧，通晓一定的规则。

本书不仅告诉你如何打动人心，如何赢得人心，更告诉你如何瞬间打动人心，赢得他人的支持和好感。

书中所介绍的技巧和方法都是很实用的，有些社交中的细节是我们平时很容易忽略的，但往往就是这些细节，决定了我们的人际交往的效果。

其实，掌握了这些细节和方法，打动人心并不难，赢得人心与否，关键就在那体现细节的一分钟。

所以，不要忽略那些细节，打动他人，赢得人心，就从那一分钟做起吧！

相信本书将是你社交中不可多得的良师益友，它将告诉你受人欢迎很容易，赢得人心也不难，前提是你要掌握一定的方法和技巧。

因此，朋友，为了让我们在人生路上少走弯路，少受挫折，就让我们从阅读此书，学习掌握赢取人心之道、打动人心之法开始，一起收获成功吧！

<<一分钟打动他人>>

内容概要

《一分钟打动他人（经典珍藏本）》告诉你如何瞬间打动人心，赢得别人的支持和好感。书中所介绍的技巧和方法都是很实用的，有些社交中的细节是我们平时很容易忽略的，但往往就是这些细节，决定了我们人际交往的效果。

其实，掌握了这些细节和方法，打动人心并不难，赢得人心与否，关键就在那些容易忽略的细节中。

在竞争日益激烈的今天，一个人要想建功立业，要想获得职场的成功，谋求人生的幸福，赢得人心是很关键的。

古人云：“得人心者得天下”，无论社交、做事，只有赢得人心，才能无往而不胜。

失去人心，只会让自己举步维艰，时时遭遇

<<一分钟打动他人心>>

书籍目录

第一章 示人以“优”：把最好的形象展示给别人心理学上有一个“首因效应”，又叫“最初效应”，也就是日常所说的“第一印象”。

心理学对“首因效应”的解释是：它是社会知觉中的一种主观倾向，指“第一次交往过程中形成的印象对双方以后交往关系的影响”。

人们初次相遇，总是首先观察对方的衣着、相貌、举止以及其他可察觉到的动作反应，然后根据观察到的印象对对方作出一个初步的评价。

这个评价能在人的脑海中留下深刻的烙印。

所谓的“一见钟情”实际上就是来自第一印象的极度好感。

所以说，如何在较短的时间内打动他人，第一印象很关键。

因此，把自己最好的形象在开始就展示给他人，是打动他人的一大技巧。

好形象是打动人的最好名片时刻保持赏心悦目的仪容为自己包装一个好的形象向别人展现一个精明能干的你礼貌是最珍贵的见面礼把热情传递到别人的心里相信自己，用自信征服别人举止得体让你处处

受到照顾迷人的个性让人无法拒绝第二章以“礼”待人：受人欢迎的社交礼仪细节个人礼仪是一个人的生活行为规范与为人处世的准则，是个人仪表、仪容、言谈、举止、待人、接物等方面的具体规定，是个人道德品质、文化素养等精神内涵的外在表现。

《礼记》曰：“人无礼不立，事无礼不成，国无礼不宁。”

礼仪的关键不在于一个人表现出来多好的修养，而在于是否使交往对象感到舒适与被尊重。

只有在交往中让对方感到舒适与被尊重，你才可能得到最广泛的认同，从而获取更多的帮助。

因此，交际礼仪的学问，实际上就是获得人生成功的学问。

可以说，在人与人的交往中，礼仪越周到越保险，越能打动别人、感染别人。

得体的称呼令彼此如沐春风自我介绍是一个人的门面说话让人爱听的“四有四避”要先学会聆听接打电话时如何做才能受人欢迎宴会上如何给别人留下好印象成为舞会上佼佼者应遵循的礼仪如何在迎送客人时留下好印象同事之间相处的礼仪与学问第三章以“行”动人：快速打动人心的行为举止一个人的行为举止，是社交中的无声语言，是个人性格、品质、情趣、素养、精神世界和生活习惯的外在表现。

在日常生活中，看一个人的行为是优雅还是粗俗，实际上就是看其行为举止是否符合礼仪的要求。文明的行为举止往往能给人留下深刻的印象，使人乐意与你接近；反之，粗俗的举止会使人对你疏远，也必将影响你社交活动的展开。

让好感从握手那一刻开始接送名片体现出一个人的修养给人好印象的站姿礼仪坐相好坏直接影响你的形象受人欢迎的行走礼仪运用手势的礼仪细节社交中要注意表情传递的信息社交场合无意识的失礼小动作第四章以“言”悦人：让人产生好感的语言技巧言必契理，言可承领，言则信用。

语言是传达感情的工具，也是沟通思想的桥梁。有的人善于用语言来表达情意，一席话就能使人心情舒畅；有的人则不善于用语言来表达，一讲话就使人误解。

因此，要想在人际交往中与他人良好地沟通，从而快速打动他人，就应该掌握语言的使用技巧。声音：声音是你的感染力名片交谈：注意谈话方式，懂得交谈礼仪拒绝：既不伤害别人，出来勉强自己忠言：要懂得包装才能让人信服感谢：要恰当巧妙插话：善于抓住时机，掌控交谈节拍提问：提问适可而止，问后察言观色开玩笑：学会幽默，注意策略说服：因人因地，有的放矢演讲：好的开场白可以打动人心第五章以“心”动人：打动他人的心理效应知彼法则：站在对方的立场看问题微笑法则：打动人心的“钥匙”赞美效应：渴望赞美是人的本性名片效应：说能引起对方共鸣的话禁果效应：吊胃口引起他人注意门槛效应：小要求容易被人接受出丑效应：有点小缺憾的人更受欢迎拆屋效应：巧妙抓住对方折中的心理逐利法则：顺应人们的“自利”心理第六章以“理”服人：说服别人获取认同的秘诀解决争论最好的办法是避免争论勇于认错比为自己争辩有效得多学会让别人开口说“是”说服原则：多让别人说话说服别人要从其需要入手说话莫忘看场合，正话反说攻人心别将自己的意见强加于人让别人感觉自己受到重视第七章以“诚”待人：与别人和谐相处的秘诀真诚才会打动别人传递

<<一分钟打动他人>>

正面信息，吸引别人的注意友善地对待别人必然获得友善回报委婉地指出别人的错误对朋友的帮助要心存感激不吃独食，共享换来别人尊重尊重差异，别试图改变别人避免食言，言出必行打动人心敞开心扉，别让自己成为孤岛测试：你是个合群的人 马第八章以“和”交人：亲近别人要懂的心理策略和陌生人一见如故的技巧倾听是对别人一种最好的恭维帮别人遮羞可以赢得人心学会“舍得”，满足对方的“自我”谈论别人感兴趣的话题示弱可以让别人对你产生亲近感认同对方并说出对方最得意的事说好“场面话”，多说“顺心话”欣赏别人，满足对方的成就感用沟通拉近心理距离第九章以“细”暖人：快速温暖人心的社交细节注意一些小细节，可令你更受欢迎测试：小细节，测试你的社交能力打动女性的社交细节牢记别人的名字比任何语言都重要放下身份，赢得尊重和认同和下属说话时多点头更容易被接受在需要的时候雪中送炭赞美别人的小优点和内在美记住“无心之语”，关注“细微变化”言行举止，小细节有大文章第十章以“心”赢人：拉近领导与员工距离的秘诀投之以桃，失意下属要善待抓住小事，戴项高帽赢人心先捧后批，给个甜枣换人心自己认错等于帮别人改错展示亲和力，把人心吸入自己的“磁场”学会宽容，宽容是改变偏见的武器懂得“心技”，用安慰打动下属的心尊重员工自尊心，降低员工的敏感度测试1：你给人的第一印象如何测试2：你是不是一个很受欢迎的人参考文献

<<一分钟打动他人>>

章节摘录

可是在窗户边有一个人吸引了小李的注意，只见她侧坐在工作椅上，一手托腮若有所思。上身穿着一件时髦的吊带小背心，下边穿着一件露脐牛仔裤。

这身装扮在大街上应该是很时髦的，可是在这紧张的工作间中，却让人感觉不协调。等那个人转过来之后，一看，正是小张，她脸上还带着彩妆，使整个人显得非常靓丽、时髦。

小张见小李来了，急忙将她拉到会客室坐下，问她看出什么原因了没有。

小李笑笑说：“你呀，坏就坏在这身装扮上，你知道我刚才看到你有什么感觉吗？”

小张显得很惊讶：“你有什么样的感觉？”

我这样子难道不好吗？”

小李不客气地说：“你难道不觉得你就像一个为情所伤的女孩子正在黯然神伤吗？”

别人看到你这副模样怎么会信任你呢？”

小张觉得很委屈：“我正在为公司的一项业务伤神呢？”

难道他们会不知道吗？”

“这都是你的形象惹的祸！”

小李直言不讳地说道，“你看看其他人，男士都穿着很整洁的、颜色单一的衬衫、西裤，女士们都穿着颜色优雅的套裙，他们给人的感觉就是精明、干练。

而你呢？”

穿着休闲的服装，脸上还化着彩妆，哪里像个工作职员呀？”

别人又怎么敢相信你呢？”

上司又怎么会委你以重任呢？”

你不能得到很好的发展，又能埋怨谁呢？”

小张看看写字间里忙得不可开交的同事，再看看自己这身打扮，自己也觉得不够协调，脸不知不觉就红了。

后来，小张很注意自己的形象，她也很快得到了提升和重用。

小张为什么得不到重用呢？”

就是因为她不注意自己的形象。

一个人的形象是一个人的“名片”。

一般人通常根据最初印象而将他人加以归类，然后再从这一类别系统对这个个人加以推论并作出判断。

人与人之间的相互交往、人际关系的建立，往往是根据对别人的印象所形成的论断。

良好的形象往往能够为自己加分，对成功社交起到极好的推动作用。

好形象不仅可以为你的社交加分，同样对求职面试有很大的帮助。

经常面带微笑，可以提升你的形象，也更能打动他人。

美国有一位叫珍妮的小姐去参加联合航空公司的招聘。

她没有关系，也没有先去“打点”，完全是凭着自己的本领去争取。

结果她被聘用了，原因很简单，就是因为珍妮小姐脸上总带着微笑。

令珍妮惊讶的是，面试的时候，主考官在讲话时总是故意把身体转过去背着她。

你不要误会这位不懂礼貌，而是他在体会珍妮的微笑，感觉珍妮的微笑。

因为珍妮的工作是通过电话完成的，是有关预约、取消、更换或确定航班的事情。

那位主考官微笑着对珍妮说：“小姐，你被录用了。”

你最大的资本是你脸上的微笑，你要在将来的工作中充分运用它，让每一位顾客都能从电话中体会到你的微笑。

从珍妮的经历我们可以看出良好形象对于一个人的重要作用。

所以，我们要不断地开发、完善和提高自己，然后在适当的时机和场合，将自己最优秀的一面淋漓尽致地表现出来。

即使你是沉默已久的灰姑娘，也会有出人头地的一天。

<<一分钟打动他人>>

打动人的秘诀：培养好形象的技巧要想让自己具有良好的形象，其实也很简单，不妨从以下几个方面多加注意：1．言行举止要文明礼貌初次与别人接触，说话要注重语调，不能说脏话，否则，别人就会感觉你这人太没修养。

同时，对人要有礼貌，要讲礼节，等等。

2．态度要真诚在人际交往中，人们都讨厌别人对自己的虚伪和不真诚。

当你与一个人打交道，他总是口是心非，你就不会对他有什么好感。

初次与人打交道，态度要诚恳，说话要实事求是，要有依据，不要夸夸其谈。

这一点在你同客户或同上司初次打交道的尤其重要。

<<一分钟打动他人>>

编辑推荐

《一分钟打动他人(经典珍藏本)》：迅速获得个人影响力的社交秘籍也许就是一个不经意的微笑，一个无心的眼神，或者一个细微的小动作，就可能决定了你的成败！

古人有云：“用兵之道，攻心为上。

”人心是最难攻破的堡垒，对古代帝王而言，一旦你获得人心，意味着收获整个天下；对管理者而言，获得人心，你将获得员工支持，赢得事业；对个人而言获得人心，意味着获得认同、支持和帮助，从而快速获得人生的成功。

<<一分钟打动他人心>>

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>