第一图书网, tushu007.com

<<打动人心的交际技巧>>

图书基本信息

书名：<<打动人心的交际技巧>>

13位ISBN编号：9787506481830

10位ISBN编号：7506481839

出版时间：2012-4

出版时间：中国纺织出版社

作者：李亮

页数：260

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

我们生活在这个世界上，每天都要和形形色色的人打交道，无论是吃穿住行，还是工作办事，都需要与身边的人进行密切的联系，因而说话做事能够打动人心便成为了一个人获得成功的有力保障。
俗话说“攻城为下，攻心为上”，两军对垒、攻城掠地时都讲究先得民心，得民心者得天下，民心所向何愁不能成功？
与人交往也是如此，得到对方的认可，打动对方便能够快速地得到对方的信任，建立良好的交往关系。
打动人心可以从很多方面着手，最简单、最有效的无疑是“沁人心脾的语言”。
古语有云：三寸之舌，强于百万之师。
足见语言的厉害。
言语利用好了，就是神兵利器，是一个人最有用的才能。
三国时期，曹操活捉了吕布。
因为吕布武艺高强，曹操本想把他留在自己的帐下。
可是刘备说了一句话：“曹公忘了丁原和董卓吗？
”仅一句话，使曹操想起丁原和董卓都曾经收留过吕布，但是最后却都被吕布所杀，刘备这是提醒他莫步二人后尘，于是曹操便把吕布杀了。
可以说刘备的一句话就决定了吕布的生死，而刘备能够说服曹操，也是因为他一句话就把留下吕布会带来的后患点明了。
所以说巧妙使用语言的技巧是打动人心的重要方式。
当然攻心的语言并不是张口就能说出来的，它不仅要求说话者拥有一定的知识涵养，更需要敏锐的洞察力和灵活的随机应变的能力。
比如在面对上司的时候，你要了解上司爱听什么话，讨厌提什么事，和上司聊天或者汇报的时候才能做到不触怒上司，进而打动上司，让其信任你、重视你。
同一句话说给不同的人听可能会得到截然不同的效果，一件事用不同的方式表达也会造成不同的影响，因而我们在人际交往中，在与人交流的时候，一定要仔细揣摩对方的心理，把握好交际用语，有针对性地说、巧妙地说，这样才能够顺利达成所愿。
打动人心除了要掌握说话方面的技巧，要会揣摩人心，还要能够为他人着想、想他人所想，这样说话做事才能够赢得人心。
只有首先赢得对方的信任才能够走进对方的内心，并且打动对方。
现实生活中有很多人说话不注意方式，做事太直接，所以求人办事时免不了处处受挫，可见掌握打动人心的技巧对于我们的人际交往是多么重要。
打动人心就是这样一种能够让我们快速达到目的、顺利完成任务的技巧，掌握了这种技巧，你离成功便又进了一步。
本书从如何俘获人心、如何调节氛围、如何揣摩他人心理、如何顺利与他人沟通、如何赞美、如何获得他人的好感等方面详细阐述了打动人心需要的各种技巧。
现今社会知识就是财富，口才就是资本，打动人心的技巧更是驰骋社交场合的必备利器。
希望通过阅读此书，你能够把自己培养成一个话说得漂亮、事办得漂亮、出类拔萃又受人欢迎的人。
希望这些技巧和方法能够帮助你更好地把握人生机遇，成就美满幸福的生活！
编著者　2011年11月

第一图书网, tushu007.com

<<打动人心的交际技巧>>

内容概要

处世离不开人际交往，做事少不了人际关系。
与人相处是门学问，运用到位的交际技巧，才能瞬间打动人心，赢得交际胜算，获得自己的幸福与成功。

《打动人心的交际技巧》全面深入地展示了各种交际技巧，教会你在任何境况与场景中，轻松打造出完美的交际形象，快速有效地赢得人心，令人际关系融洽和谐，从而顺利达成自己的愿望，收获精彩的人生。

《打动人心的交际技巧》荟萃最精华的交际技巧，指导你如何与人相处，让你在社交场上无往不利。

《打动人心的交际技巧》精心挑选最真实的案例，让你在身临其境中感受交际达人的魅力所在！

《打动人心的交际技巧》传授给你各种场合的交际秘籍，让你会办事、巧说话，好人缘助你一臂之力！

第一图书网, tushu007.com

<<打动人心的交际技巧>>

书籍目录

第1章　举手投足,微妙的细节俘获他人心
抛弃冷漠，让微笑成为你俘获人心的必杀技
得体的肢体语言，让无声胜有声
适度的声音、平缓的语调更抓人心
用一个眼神获得对方的好感
握手的礼节是你内在涵养的体现
一些手势配上相应的表情就会让他人亲近
别松懈，不经意的一个姿势可能就毁坏了形象

第2章　活跃氛围，适宜的气氛走进对方的心
制造暖人的寒暄，奠定交谈的好气氛
选对交谈方式，使谈话更符合对方心思
看准对方情绪，制造不一样的交流氛围
唠唠家常，再引出谈话主题
多说“我们”，从心里把彼此划到同一战线
能说会道的你不如把机会多留给对方
利用称呼贴人心，不经意间叫出他的名字

第3章　揣摩心理，看穿人心轻松把握交际主动权
从对方神情读出对方的心理活动
捕捉对方说话的细节就能看透对方的心
对方的那些小动作，看在眼里记在心里
从站姿、坐姿也能猜他个七八分
个人爱好能反映出他的生活习惯
“物以类聚，人以群分”的识人法则
心有灵犀，先对方一步说出他想说的话

第4章　谈天说地，选对沟通话题在交谈中产生共鸣
交谈的话题从对方的专业上谈起
男人之间相互聊天的话题
女人之间相互聊天的话题
异性间谈什么话题才合体
与长辈聊天的话题
引导对方主动说出自己感兴趣的话题
直触心底的话最能引起对方的交谈欲望
八卦原理，人人都有好奇心

第5章　适时表现，展现能力提升他人对你的欣赏度
光说不练，别人怎么能知道你有能力
做个有气场的领袖式人物
一些小噱头就能引起他人注意
自夸不浮夸，学会往自己脸上贴金
……
第6章　因地适宜，时刻都能成为他人想亲近的对象
第7章　维护面子，成为对主心理靠得住的人

第一图书网, tushu007.com

第8章　口齿留香，嘴上有情令人为你“心悦”
第9章　趁机行事，巧妙获得他人的好感
第10章　细腻赞美，精确到位的赞美让人欣喜
第11章　幽默魅力，风趣表达让交流有意想不到的收获
第12章　维护人际关系，学会用心感动同事的心
第13章　忠心可鉴，用行动来博得老板的倾心
第14章　情场得意，用点“心计”打动爱人的心
第15章　融为一家，真心付出感动对方父母的心
参考文献

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

抛弃冷漠，让微笑成为你俘获人心的必杀技　生活中，很多时候，我们接触的人都是陌生人，因为陌生，所以戒备心理很强，在你无法确定对方对你是否友善之前，总是小心谨慎，这种谨慎表现出来就是冷漠。
当你冷漠地面对你身边的陌生人时，你得到的同样是冷漠。
　相反，你只要微微一笑，那么彼此之间的感觉立刻会发生变化。
你的微笑传达出了你的友善，别人会觉得想要打破这种冷漠，认为你内心很阳光，见到对方很开心。
这样，别人也会给你微笑，并因此而刻意留意你。
这样，你在无形之中已经俘获了对方的心。
　佳倩是一个地地道道的北漂，她在北京已经整整生活和工作七年了。
她有很多很多的朋友，有的是工作之余认识的，有些是朋友介绍认识的，还有一部分则完全是偶遇的陌生人。
　这年春节，她跟所有的外地人一样，急着往家里赶。
可是不知道怎么地，原先买好的车票在检票的时候被拒绝了，原来她买了假票。
看着周围的人匆匆地奔向了列车，佳倩的心里甭提有多难受了。
　她坐在候车室的椅子上，有些不知所措。
就在这个时候，她一转头的瞬间，发现坐在旁边的一个中年男人正在不停地打量自己，二人眼神相撞，中年男人有些不好意思。
尽管佳倩心里非常郁闷，但她还是露出了一个甜甜的微笑，点了点头。
　得到了佳倩的这个甜蜜的微笑，中年男人的心开始放松了下来，他转过身来说：“ 看你神情有些不对，遇到什么事了？
”　佳倩依然微笑着说：“ 没事，谢谢你的关心。
”　中年男人用疑惑的眼神看着佳倩说：“ 真的没事？
你别误会，我不是坏人，我就是看你神情有些恍惚，猜你可能遇到什么麻烦事情了。
如果你信得过我的话，不妨说出来，看我能不能帮助你。
”　佳倩迟疑了几秒钟，然后说：“ 我买了回家的车票，竟然是假票，看来今年回家的愿望又不能实现了。
哎！
”说着，重重地叹了口气。
　中年男人听了，关切地问道：“ 噢，碰到这种事情也确实够倒霉的。
白花了钱不说，而且还活受罪。
”　佳倩摇着头笑了笑说：“ 这事还真让我摊上了，没辙。
”　就这样，你一言，我一语地聊了起来。
尽管那天，佳倩心情不好，但是和这位男士聊过之后，她的心情好了很多。
后来，他们成为了好朋友。
　在回想起第一次相遇时，中年男人笑着说：“ 当时，我不敢和你说话，正是你的那一个微笑，让我觉得你很友善，见到我很开心。
事实上，那一天我也不开心。
正想找个人说话呢。
你的微笑深深地吸引了我。
”　故事中的佳倩，尽管自己不开心，但是仍然能给陌生人一个甜甜的微笑，也正是因为她的这个微笑，打消了中年男人的戒备心理，打开了沟通交流的大门。
试想，如果当时她只是冷漠地抬起头，望一眼，那么后面的交流便不可能发生。
　由此可见，在你面对周围随处可见的陌生人时，一定要抛弃冷漠，给他们一个甜蜜的微笑，这样，你会慢慢地发现，你身边的朋友越来越多，生活越来越有意思了。
那么，在你抛弃冷漠给陌生人报一个真诚的微笑时，应该注意哪些方面呢？

第一图书网, tushu007.com

1.微笑的同时，跟对方目光接触　微笑能传达友善，削弱彼此之间的心里防备。
但是对方在接受你的友善时，往往会通过和你眼神的碰撞，来确定你是否真诚。
因为人的表情或许能骗人，但眼神却是无法掩饰的。
事实上，别人也只有确认了你友善的真伪，才会做出是否把他的友善传达给你的决定。
否则一旦表达了对你的友好，而又被你冷漠地拒绝，那将是一件很没有面子的事情。
2.微笑的时候，要不断地点点头　在微笑的时候，对方除了从你的眼神中寻找你是否真的友善外，还会观察你的举动，作为微笑者，你应该主动点头，告诉对方你是真诚的。
即使对方确认了你的微笑所传达的友善是真诚的，但是如果你没有点头确认，对方会觉得你并未允许他对你表达友善，因而会有所顾及。
因此，在微笑的时候，不妨点点头，告诉对方你是真诚友善的，希望对方也能友善对你。
3.对陌生人微笑，要注意分寸　生活中，关系越紧密的人，笑起来越随意一些。
相反，对于相对陌生的人来说，笑就要把握好分寸，否则，会让别人觉得你不尊重他。
因为是初次见面，彼此之间的微笑传达的是友善，若你放声大笑，会让对方觉得你见到他非常兴奋，你很喜欢他。
对于陌生人来说，这显然很不合适。
4.微笑从心发出，避免生硬做作　如果你内心深处真的善良，那么微笑就会自然流露。
否则就会显得生硬和做作，让别人看着极不舒服。
这样，传达出来的不是友善，而是告诉别人你很痛苦。
你的笑容是装出来的。
别人得到这个心理暗示之后，便会对你有所防范。
P2-4

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

社会关系实际上决定着一个人能够发展到什么程度。
——马克思　打动人心的最佳方式是跟他谈论他最爱好的事物。
——卡耐基　友善的言行、得体的举止、优雅的风度，这些都是走进他人心灵的通行证。
——斯迈尔斯　我愿意花费更多的金钱来提高自己与别人打交道的能力，这种能力比太阳底　下的任何一种能力都更为重要。
——洛克菲勒

第一图书网, tushu007.com

<<打动人心的交际技巧>>

编辑推荐

交际能力决定人脉圈的实力，交际技巧关系人生的格局　　你想要知道的和不可不知的交际规则，这里应有尽有。

一部实用的交际宝典，帮你缔造和谐的人际关系。

上百个最实用的交际技巧，让你轻轻松松打动人心。

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