

<<打动人心的人际技巧>>

图书基本信息

书名：<<打动人心的人际技巧>>

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>

## <<打动人的交际技巧>>

### 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、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

## <<打动人的交际技巧>>

### 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！

## <<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

## <<打动人的交际技巧>>

- 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 融为一体，真心付出感动对方父母的心
- 参考文献

## &lt;&lt;打动人的交际技巧&gt;&gt;

## 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，总是小心翼翼，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？

## <<打动人的交际技巧>>

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。

## <<打动人的交际技巧>>

### 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的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



## <<打动人的交际技巧>>

### 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，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。

你想要知道的和不可不知的交际规则

<<打动人的交际技巧>>

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>