第一图书网, tushu007.com

<<读懂人心说对话>>

图书基本信息

书名：<<读懂人心说对话>>

13位ISBN编号：9787506484763

10位ISBN编号：7506484765

出版时间：2012-6

出版时间：中国纺织出版社

作者：叶笑天

页数：246

字数：178000

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

<<读懂人心说对话>>

内容概要

读懂人心，看透玄机；为人处世，言语制胜。
只有深入了解人心，掌握慧眼识人的妙招，修炼出高明处世的心法，才能说对话、做对事。

三句话大多不离本意，听弦外音，便可知其意；萝卜白菜各有所爱，透过兴趣偏好即可探知对方的性格；习惯可以决定性格，从对方的个性习惯便能洞察人心；运用察言观色的技巧，于细微处快速识人心，即可说对话。
《读懂人心说对话：成功要懂得的85条攻心说话技巧》全面细致地讲解了人们在日常生活中的人际交往实用技巧，特别是如何读懂人心，如何向对方准确地传达自己的想法，如何巧妙地把话说到对方的心坎里等，具有很强的指导性和实用价值。

<<读懂人心说对话>>

书籍目录

读懂人心，做对方“ 最熟悉的陌生人 ”
为什么有些人用三言两语就能与陌生人一见如故，而有些人一开口就会遭到旁人的冷落呢？主要的差别就在于，前者能通过他人的表情、着装、心理等观察出对方想要听的话，从而说出表情达意的且能打动人心的话，而后者却总是把它忽略掉，甚至言不由心，越说越糟。

表情是心迹的流露，看准时机再说话
从着装看喜好，寻找话题很容易
带着自信去交流，初次见面成朋友
微笑着说话，让陌生人也感到温暖
真诚话语叩心扉，沐浴春风好交心
不打断别人的话，尊重是抵达心灵的通行证
巧用说话心理学，打开对方的心灵
仅用态度迎合还不够，能够从心理上寻找突破口才是沟通顺利的关键。对方反感的话，我们及时回避；对方需求的话，我们毫不吝啬。只有这样才能快速打开对方心灵的那扇门。

首因效应：1分钟决定你是在门外还是在门内
声音效应：用优美的声音展示自己的个性
亲近效应：说话从去掉“ 我 ”开始
双击模式：练好决定成败的第一句话
冷热水效应：让对方多给你加一点印象分
20/80法则：会“ 听 ”话，才能说出“ 动听 ”的话
刻板效应：看人时扔掉“ 有色眼镜 ”
相似效应：找共同话题来寒暄
小缺点效应：自曝一点不招人厌的小缺点
言悦对方，掌握对话主动权
要想掌握对话的主动权，首要的条件就是要把话说得动听，言悦对方。要达到这样的目的，总是离不开真诚而不空洞的赞美，离不开知己知彼的交心之道，更离不开循循善诱的交谈技巧。

物往贵处说，人往年轻讲
高看对方一眼，让他做主角
投其所好，拉近彼此的距离
恰当的赞美让你富有魅力
知己知彼，才能百说百胜
循循善诱，对话比台词还精彩
肢体语言，帮你说对话
怎样才能赢得他人的赞赏，成为交际圈里面的明星呢？除了要注意自己的说话方式以外，我们还应该注重自己的表情、手势等肢体语言，驾驭好自己的肢体语言，以便更灵活地帮助说对话。

沟通的时候多点头，增加你的亲和力
双臂也是身体上的语言密码
手势运用不得当，表达效果受影响
夸奖对方时，不要吝惜你的大拇指

用坐姿表明你未说完的话
巧用心灵的视窗，让对方无法说“不”
弦外之音弦外拉，巧妙化解尴尬
回应弦外之音是一种更高层次的语言技巧。
从某种意义上来说，评价一个人语言能力的高低，一项重要的评判标准就是看他能不能巧妙回应弦外音，进而避免尴尬。

碰到冤家，话宽着说
巧妙的比喻来“反击”，再见仍是朋友
借力打力，钢铁也成绕指柔
遇到敏感词，转移话题无痕迹
跟对方打“太极”，生硬的问题巧回避
遇到弦外音，有时无声胜有声
幽默的语言让尴尬飞走
逐客令也可以听起来很舒心
察言观色，场面话这样说最给力
叱咤社交场的人际高手，精通在酒席上的说话之道，也谙熟众人面前打圆场的技巧，还懂得在遭遇冷场面的时候如何让气氛“回温”，这个说话技巧里面的关键词就是“察言观色”。

不同的场合，发言方法也不同
没有合适的语速，任何讲话都是浮云
紧急情况冷静说
把话说到耳朵里，不如说到心坎里
“饭局高手”是这样练成的
尴尬场面，你敢出来打圆场吗
遇到“冷气氛”，把事实当成玩笑说
还击挑衅者，说话要有威力
婚恋保鲜，常说甜言蜜语
著名导演冯小刚说：“爱情就像罐头，是有赏味期的。
”如果想要这份爱情能够长期保鲜，我们就要时常往里面注入新的东西，让它不被腐蚀。
那么，我们到底应该注入哪些新元素呢？
是金钱还是物质？
不，最不可或缺的爱情保鲜剂，就是情侣之间的绵绵情话。

舌头多抹蜜，对方不挑剔
话要聪明地说，而不是精明地说
女人喋喋不休，男人逃之夭夭
别往对方的伤口上“撒盐”
恋人很生气，后果可以不严重
斗嘴成就欢喜冤家
情侣说话也要“亲密有间”
成为爱人心中的“创可贴”
能说不一定会道，工作中的攻心说话术
其实，想要让自己成为上下通达、左右逢源的成功人士并不难，只要你具备了相应的工作能力以后，再学一点职场当中的说话之道，你就可以轻松地玩转职场，成为上司喜欢、同事尊敬的职场达人。

加薪要用的说话之道

说对话，升职不是梦
祸从口出，不做办公室里的小喇叭
自己的话巧妙地让别人说出来
对待领导，忠言可以不逆耳
碰到上司的不当委托，灵活拒绝
亲民的领导从不“打官腔”
意见相左不反驳，有效说服有技巧
不论你生活在什么样的环境中，只要与人打交道，就避免不了遇到需要说服他人的时候。然而，不是每个人都能那么容易听从你的意见，说服的方法不当，很有可能弄巧成拙，让关系变得更僵。

以情动人，妙不可言的攻心术
用好激将法，让对方乖乖“就犯”
用强有力的数据做证词
辩驳之前先同意对方的话
要求的话，委婉地说
求同存异，说服人心的大智慧
人际交往中，成功应对的说话术
在人际交往中，我们不仅要说话，还要会说话，有时需要能成功驾驭别人说话的技巧。如果我们想让自己提高得更快，就要不断地与外界沟通，交流思想，总结经验。

少数人知道的秘密
用请教的态度与人说话
记住并叫出对方的名字
交谈距离得当，对方心情晴朗
学一点安慰人的技巧
损人不利己的话不说
对待再熟悉的人也不忘说谢谢
说一点意味深长的结束语
错误的攻心方法，只会酿“杯具”
一句话可以把人说笑，一句话也可以把人说跳。恰当的表达方法可以给人带来愉悦的心情，但错误的攻心方法也会酿造出不可挽回的“杯具”。

硬碰硬，他伤你也伤
辞职时，何须诚实来指正
忠言不见得利于行
当众指责就像毒奶粉
不要让赞美适得其反
开玩笑过度，皇帝也“杯具”
与客户谈判，不再是一场冒险
理性化的谈判就是通过双方的阐述，然后寻求突破点，想办法让双方在合作的基础上找到更多的共同利益，进而达到共赢的目的。只要运用好了谈判技巧，谈判便不再是一场冒险。

与客户说话如何不卑不亢
好的开场白，助你一臂之力
谈判要深入到细节之中

第一图书网, tushu007.com

站在客户的立场上说话
表达让步时，幅度一定要小
有问必有答，答复也要有技巧
偶有谈败，如何收场
参考文献

章节摘录

众所周知，要把话说到对方的心里，前提必须是话说得动听。
但动听并不等于一定要说赞美的话，即使有时候你明明是要说出自己的愤怒，也可以通过话语的转变而让对方既能接受你的批评，还不觉得你说了得罪他的话。
在生活中，我们常常碰到受夹板气的情况。
那么，我们应该怎么说才好？
其实，用一点“把事实当玩笑说”的技巧，既不会影响感情，又会让做错的一方知道他做错了。
这样的话该如何说，在冯小刚的电影里面我们可以找到很多经典的台词来用。
好比说我们要对犯错误的哥们痛批一顿，就可以借用《没完没了》里面葛大爷的台词，像亲人般的对他说：“你这人最大的优点就是能在关键时刻大义灭亲，说翻脸就翻脸。
稍加训练就能成立一个恐怖组织了……还绰绰有余。
”　　虽然只是一句玩笑般的话，却暗含了针对事实的道理。
用轻松的态度把事实说出来，既是把对方当朋友的表现，也不会让对方觉得太过尴尬。
正如卡耐基所说：“要使别人喜欢你，首先就改变对人的态度。
把精神放得轻松一点，表情自然，然后把自己心里想的事情真实地说出来。
”　　我们可以在不同的场合和不同的事件中随机应变，按照自己的想法说出不同的玩笑话。
但如若觉得自己实在是没有幽默的细胞，也可以多了解一些现在年轻人口中流传比较广泛的具有一定道理的“玩笑语”。
在自助餐厅里面，有很多顾客会瞅准了机会狠劲吃，这本也无可厚非。
但是有的顾客看当时的阵势是非要把餐厅的所有食物给吃完才肯罢休。
这时如果作为经理的你，实在是看不下去，即可以上去开个玩笑说：“您这可是吃自助餐的最高境界啊！
扶墙进，扶墙出。
”　　……

编辑推荐

三句话大多不离本意，听弦外音便可知其意　　习惯决定性格，从对方的个性习惯便能洞察人心　　运用察言观色的技巧，于细微处快速识人心即可说对话　　《读懂人心说对话：成功要懂得的85条攻心说话技巧》全面细致地讲解了人际交往中的读心说话技巧让你轻松成为受人欢迎的口才达人。　　读懂人心，做对方“最熟悉的陌生人”　　巧用说话心理学，打开对方的心灵　　言悦对方，掌握对话主动权　　肢体语言，帮你说对话　　弦外之音弦外拉，巧妙化解尴尬　　察言观色，场面话这样说最给力　　婚恋保鲜，常说甜言蜜语　　能说不一定会道，工作中的攻心说话术　　意见相左不反驳，有效说服有技巧

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