第一图书网, tushu007.com

<<说话攻心术>>

图书基本信息

书名：<<说话攻心术>>

13位ISBN编号：9787510702433

10位ISBN编号：7510702437

出版时间：2010-10

出版时间：中国长安

作者：程立雪

页数：283

字数：190000

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

内容概要

现代社会日益迫切的沟通需要，使得人们对“会说话”的要求越来越高。
正如我国古代著名的辩论家苏秦所说的那样，能言善辩是促使你成功的重要因素之一。
　所以，在竞争日益激烈的社会中，一个人要想在为人处世中游刃有余，不仅要拥有洞察人心的敏锐观察力，还要掌握撼动人心的说话攻心术。
本书则是在总结古今中外识心之学、攻心之术的基础上。
围绕着生活的各个方面，向人们展示了一系列无往不胜的说话攻心策略。

<<说话攻心术>>

书籍目录

第一章 细节透视心理，说话针对人心　1.表情背后有隐情，知晓隐情再开口　2.眼睛表现喜怒哀乐，说话要见风使舵　3.眉毛传达出的不信任，要及时跟进　4.鼻子会说话，依此来表达　5.嘴部的动作是心迹的波痕　6.动作习惯看内心，攻其心理来应答　7.“坐相”有时会决定谈话效果　8.交谈距离不当，影响人的心情　9.不要忽略服饰对谈话的作用第二章 听是说的前提，听能了解人心　1.言未出而意已生，话语泄露人心迹　2.不会“听”话，就说不出动听的话　3.你说得越少，在谈话中就越容易成功　4.要想掌握主动权，就要让对方多说　5.有效地倾听，才能有效地沟通　6.总结别人发言的经验教训，找准时机再开口第三章 主动控制场面，诱导开启人心　1.不想直接表达，就旁敲侧击去引导　2.循循善诱，才能丝丝入扣　3.一语破的，说动对方　4.剥茧抽丝，让其慢慢接受　5.先想好对方说什么，再准备好你要说什么　6.透露自己的小隐私，诱导对方的真心话　7.先赞同对方的观点，再说出自己的看法　8.诱导对方说出你想要的答案第四章 增强说话气势，有力撼动人心　1.有时可以将不满表现在动作上　2.言辞有力才能震慑对方心灵　3.说话语气弱，力度就不够　4.提问的方式更容易引起听话人的注意　5.站着说话是威慑对方的好方法　6.想要成为强者，说话时就尽量不要笑　7.说话简明扼要，重点才能突出　8.语调往往比语义能传递更多的信息　9.倾听是正确的，完全的倾听则显得被动　10.恰到好处的沉默比语言更有力量第五章 劝说讲究方法，话语贴近人心　1.多用“我们”来建立共同意识　2.做足功课，才能聊得投机　3.遵循对方心理轨迹，说理就会深入人心　4.入情入理的话才招人喜欢　5.多为对方着想，以此感化人心　6.让对方体验我们的心理　7.抓住要害之处，解其心中疑问　8.直言行不通，何不绕个弯　9.劝人握手言和，也要讲点儿艺术第六章 拒绝要有技巧，说“不”不伤人心　1.将逐客令说得美妙动听　2.让生硬的否定有一副可爱的面孔　3.在诙谐幽默中回绝对方的请求　4.找个好借口，让无情的拒绝变有情　5.说出你的难处，博得他人理解　6.让时间成为你拒绝的帮手　7.岔换话题，间接拒绝　8.不伤人心的拒绝之法第七章 懂得赞美艺术，美言满足人心　1.把赞美送给陌生人，你们就可能成为朋友　2.要想博人好感，赞美是最佳方法　3.做个“懂行”人，赞美才显真诚　4.夸人夸到点子上，与众不同最新鲜　5.不露痕迹的赞美最让人舒服　6.背后说人一句好，胜过当面夸十旬　7.赞美如煲汤，火候是关键　8.赞美词上要斟酌，千万不可引歧义　9.分清对象唱赞歌，因人而异话不同　10.赞美也需有远见，随意夸奖会坏事第八章 批要批得巧妙，言语顾及人心　1.批评前要先考量批评的必要性　2.过度的指责是傻瓜的做法　3.硬话软说，保留对方的面子　4.当众指责是一种伤人自尊的做法　5.给对方留面子就是给自己留面子　6.指正的话越少越好　7.引导对方明白自己错在何处　8.用赞美的方式说出你的批评　9.批评要尽可能做到公平中肯第九章 求人办事不难，妙语说服人心　1.以情感人，动其心则办成事　2.借别人的口说自己的话　3.借轻松幽默的玩笑话说实事　4.央求不如婉求，劝导不如诱导　5.用“赞美”做引子，求人便会“药到病除”　6.娱乐是游戏，顺便提正事　7.脸皮不可太薄，适时软磨硬泡　8.“酒话”不是醉话，用它也可办事　9.以给对方帮忙的形式提出请求　10.求人话语有讲究，随意表达事难成第十章 婚恋美满绝技，蜜语拴住人心　1.女人有爱听甜言蜜语的天性　2.适当的赞美更能拴住恋人的心　3.幽默的语言会让人产生好感　4.用出奇的方式和语言占领爱的高地　5.无话不谈的爱情往往会失败　6.以谅解的态度对待对方　7.谈情说爱，会谈才有情有爱　8.夫妻是两个个体，交流也有禁忌　9.注意说话态度.有时它比内容更重要　10.亲密有“间”胜过亲密无间　11.虽吵犹亲，不伤夫妻感情第十一章 谈判是门学问，战术攻克人心　1.先声夺人，巧妙化解谈判僵局　2.环境不相宜，沉默最有利　3.先缩回来，再打出去　4.对铤而走险者要软硬兼施　5.放弃正面作战，迂回前进攻其心　6.利用最后期限迫使对方做出选择　7.拒绝有方，不会影响谈判的顺利进行第十二章 顾客就是上帝，巧言打动人心　1.清楚顾客想什么，才能有的放矢卖什么　2.没有人不喜欢被恭维　3.顾客对什么感兴趣，你就谈什么　4.巧设开场白，唤起顾客的好奇心　5.与其喋喋不休，不如抓住一点　6.打开客户的话匣子就是打开客户的心　7.随意打断顾客的话，会让对方很反感　8.当他要“好好考虑”时，你千万别给他机会　9.抓住买意信号，及时促进交易　10.以质询的方式让顾客做出选择

编辑推荐

一言可以兴邦，一言可以丧邦。
——孔子（中国儒家学派创始人）　　人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半儿是在说话里。
——朱自清（中国作家）　　一个善于谈吐、长于辞令的人，能引起别人的兴趣和注意。这种人可能成为伟大事业的成功者……许多人有着丰富的思想。
新颖的观点，可惜没有灵活生动的语句来表达，因此就无法尽情展现。
博得他人的欣赏。
——奥里森·马登（《成功》杂志创始人）　　说话和事业的进展有很大的关系。……你想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的口才。
——本杰明·富兰克林（美国思想家、政治家）　　世界上再没有什么比令人心悦诚服的交谈能力更能迅速获得成功与别人的钦佩了，这种能力，任何人都可以培养出来的。
——戴普（美国演说家）

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