

<<一分钟说到对方心坎里>>

图书基本信息

书名：<<一分钟说到对方心坎里>>

13位ISBN编号：9787511311757

10位ISBN编号：751131175X

出版时间：2011-4

出版时间：何菲鹏 中国华侨出版社 (2011-04出版)

作者：何菲鹏

页数：257

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>

<<一分钟说到对方心坎里>>

内容概要

话人人都会说，但要真正的说到“心坎里”可不容易，要顺着人性，还要看时间、看场合、看位子、看目的。

掌握把话说到对方心坎里的技巧，那么，人与人之间阳光和煦的景象和心悦诚服的气氛就会经常出现。

<<一分钟说到对方心坎里>>

书籍目录

第一章 开场的话带着“热度”说初次见面，不要因片刻的沉默而慌张抓住最初的4分钟，三言两语轻松打动对方心主动交流与积极倾听相结合才能谈得更融洽再相见，开口先叫名说好第一句话，让自己一炮打响不同的场合运用不同的语言只有成竹在胸，才能消除恐惧有优点就要说出来用心去与人交流

第二章 圆场的话“方方圆圆”地说说错不要紧，但要坦然面对、及时补救帮人下台，如同为人灭火公共场合，用幽默化解尴尬遭遇冷场时，不妨换个话题来热场不好回答的问题就巧妙地避开无谓的意见纷争只会把生活乐趣变得乏味

第三章 夸人的话从“内心”说赞美，最能温暖对方心灵的礼物人要诚心诚意地夸赞美要“赞美”到点子上赞美的话要说得具体细致、符合实际赞美要把握好度，千万不可过度赞美的语言要新颖而有魄力用免费的赞美语建立人际关系网

第四章 批评的话裹着“糖衣”说忠实的劝告不逆耳，爽口的良药也治病批评时要给对方留足面子巧妙暗示比直接批评更有效批评要站在对方的立场上，动之以情，晓之以理巧妙触动对方心结跳出常规，运用反向思维方式批评他人指出别人的缺点时千万不要犯忌绕个弯批评更容易让对方接受轻轻一点比重槌相击更有效

第五章 说不出口的话“暗示”着说

第六章 拒绝的话绕着“弯子”说

第七章 道歉的话带着“诚意”说

第八章 说服的话有“力度”地说

第九章 谈判的话用“理据”说

第十章 辩论的话用“智谋”说

第十一章 求助的话夹着“真情”说

第十二章 演讲的话“动情”地说

第十三章 竞聘的话“有分寸”地说

第十四章 应酬的话“得体”地说

第十五章 致辞祝贺话“分场合”说

<<一分钟说到对方心坎里>>

章节摘录

版权页：说好第一句话，让自己一炮打响交流时，大家对第一句话往往都听得很专注，第一句话给人传递的信息就是对方对你的大部分评价标准。

因此，初次见面时要说好第一句话，争取让自己一炮打响。

与人交往，第一次见面话说得好，会给人留下深刻的印象甚至终生不忘；而如果说得差，就可能让人反感，这辈子都不想与你打交道了。

所以说，第一次见面的交谈最好能一炮打响。

一般来说，开始说话的前几分钟最能吸引听众，原因是：在这最初的几分钟内，每个人都会有意无意地表达真实感觉。

卡耐基说：“开场白是讲话者向听众最先发送的信息，它如戏曲演出前的开场锣鼓，直接影响到听众的心态。

”事实就是如此，为了给人留下深刻的印象，吸引在家的注意力，在面对面的谈话中，说好第一句话是十分重要的。

大家在听你第一句话的时候都很专注，第一句话给人传递的信息就是他对你的大部分评价标准。

第一句话结束后，很多人心里就有了要和你继续谈下去还是结束谈话的答案。

然而，要想说好开场白，让陌生人变得不再陌生，首先应当对拜会的客人做些了解，探知对方一些情况，比如他的职业、兴趣、性格之类。

当你走进陌生人住所时，你可凭借你的观察力看看墙上挂的是什么？国画、摄影作品、乐器……都可以推断主人的兴趣所在，甚至室内的某些物品会引起一段故事。

如果你能把它当做一个线索，不就可以由浅入深地了解主人心灵的某个侧面了吗？当你抓到一些线索后，就不难找到开场白了。

如果你不是要见一个陌生人，而是参加一个充满陌生人的聚会，观察也是必不可少的。

你不妨先坐在一旁，耳听眼看，根据了解的情况，决定你可以接近的对象，一旦选定，不妨走上前去向他做自我介绍，特别对那些同你一样在聚会中没有熟人的陌生者，你的主动行为是会受到欢迎的。

<<一分钟说到对方心坎里>>

媒体关注与评论

本书对我来说非常实用，它不仅仅教了方法，还分析了为什么要这样说而不那样说？古人说的好：“授人以鱼，不如授人以渔”，得鱼简单、容易，；而得渔，却要思考，加运用，再思考，再运用，否则不能得。

然而一旦学到，就能举一反三，融会贯通，受用无穷。

——读者推荐

<<一分钟说到对方心坎里>>

编辑推荐

《一分钟说到对方心坎里》：社交圈推荐畅销图书年轻人社交启蒙读物员工技能的内训教材

<<一分钟说到对方心坎里>>

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>