

<<教你比读心更厉害的沟通术>>

图书基本信息

书名：<<教你比读心更厉害的沟通术>>

13位ISBN编号：9787511329479

10位ISBN编号：7511329470

出版时间：2012-11

出版时间：中国华侨出版社

作者：谭晓明

页数：275

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>

<<教你比读心更厉害的沟通术>>

前言

读心是一门学问，是认清自己、看透别人、熟知人性的一种智慧。

那些社交场上的佼佼者，无不懂得像老中医一样，对社交对象进行“望”、“闻”、“问”、“切”，他们能够从对方的一颦一笑、一举一动中捕捉到相关信息，进而揣测出对方的所喜所好、所思所想，虽不能说准确无误，但亦八九不离十。

所以，他们基本不会将敷衍当成真诚，亦不会因为误解他们的本意而陷入尴尬。

有了这种智慧，也就为从容社交打下了一个良好的基础。

但是，要成为社交场上真正的强者，仅会读心还远远不够。

我们想想，读心的目的是什么？

没错，是为了更好地交际，那交际的最基本方式又是什么呢？

毫无疑问，是沟通。

一个人，无论多么地才华横溢，无论对人情世故看得多么透彻，倘若不善言谈、不懂沟通。

那也是茶壶煮饺子——心中有数倒不出来，如此则很难与人形成良好的互动，搭建起广袤的人际网络，则更不要提打动人心了。

由此可见，在人际交往中，读心与攻心缺一不可，而相较于读心而言，攻心更是能力上的一种升华。

这就好比习武一样，首先要掌握武学的入门心法，然后就要透过心法修炼招式，二者相辅相成，唯有融会贯通，才能学有所成。

相反，倘若只有招式而不谙心法，那么攻击力就会大打则扣，倘若只有心法而无招式，那么就只能被动挨打。

不无遗憾的是，很多人对此并没有形成足够的重视，他们觉得自己天天都在说话，又能“口若悬河”，因而便以为自己很会说。

其实，“能说”不等于“会说”，会说之人话未必多，却能一语惊醒梦中人，声未必高。

却能令人洗耳恭听。

这俨然不是能说、声高就可以办到的。

会说之人可以手无缚鸡之力，仅凭三寸不烂之舌便可以让各种力量为我所用，亦如三国时的孔明；会说之人具有强大的磁场，靠着睿智的言谈便可以将众人拢到身边，并在寥寥数语之间达成所愿。

因而可以说，对于我们而言，口才的重要性无论怎么强调都不过分，上至国与国之间的交往，下至夫妻间的交流、探讨，口才都起着决定性的作用，而一个人的人生高度，也往往要取决于其言谈的水平。

既如此，我们便绝不可再对口才等闲视之，但也不必走向另一个极端，将高效沟通能力看得难以企及。

其实，只要你是个有心人，在日常生活中不断揣摩，有意识地加以锻炼，沟通水平完全可以逐渐达到一个全新的高度，助你在人际交往中左右逢源。

本书立旨于此，以不同环境、不同场合、不同对象为例，对人际交往中可常运用的沟通技巧进行了深入剖析，翻开它，则一定会对你大有裨益！

<<教你比读心更厉害的沟通术>>

内容概要

会说之人可以手无缚鸡之力，仅凭三寸不烂之舌便可以让各种力量为我所用，亦如三国时的孔明；会说之人具有强大的磁场，靠着睿智的言谈便可以将众人拢到身边，并在寥寥数语之间达成所愿。因而可以说，对于我们而言，口才的重要性无论怎么强调都不过分，上至国与国之间的交往，下至夫妻间的交流、探讨，口才都起着决定性的作用，而一个人的人生高度，也往往要取决于其言谈的水平。

既如此，我们便绝不可再对口才等闲视之，但也不必走向另一个极端，将高效沟通能力看得难以企及。

其实，只要你是个有心人，在日常生活中不断揣摩，有意识地加以锻炼，沟通水平完全可以逐渐达到一个全新的高度，助你在人际交往中左右逢源。

《教你比读心更厉害的沟通术》立旨于此，以不同环境、不同场合、不同对象为例，对人际交往中可常运用的沟通技巧进行了深入剖析，翻开《教你比读心更厉害的沟通术》，则一定会对你大有裨益！

<<教你比读心更厉害的沟通术>>

书籍目录

上篇读透人心不若能说会道 第一章成也说话，败也说话 谁把说话当小事，谁就难以成大事 会说则荣，不会则损 良好的谈吐，打造人际关系的磁石 善言可以御人 良好的谈吐，魅力的体现 好口才亦须“内外兼修” 第二章肢体语言，必不可少 此处无声胜有声 用脸说话“顾盼传情” 擅用手势 注意！肢体语言的文化差异 第三章言出于诚，动人心弦 远离欺诈，要说真话 言出于诚，动人心弦 真诚地关注别人 倾注真情，更易达成共鸣 君子当一言九鼎 做不到，别答应 第四章想要会说，先要会听 想要会说，先要会听 领会意图再行动 锣鼓听声，说话听音 听话时，切勿掺杂主观色彩 倾听--让下属更喜欢你 倾听时，多换位思考 中篇言辞妥帖才能从容社交 第五章赞誉之辞，让人受用 会赞美之人易获成功 赞美是人际关系最好的润滑剂 沟通中应遵守的赞美法则 赞美应出于真诚 赞美要恰到好处 赞美需有创意 赞美不落拍马之嫌 第六章责人之语，让人接受 不可不知的批评准则 委婉批评，润物无声 巧妙暗示，效果神奇 巧递“下马石” 不武断批评，不粗暴指责 批评下属要恰到好处 第七章说服之语，令人折服 说服四步曲 义正辞严地压倒嚣张气焰 请将不如激将 刚柔相济，软硬兼施 声东击西，正话反说 软语攻心 擅用比喻说服他人 不可不知的说服技巧 第八章求人之语，令人难却 求人礼为先，“投其所好”，事半功倍 求人办事，寻找突破口 软磨硬泡不松懈 看清眉眼高低 不可不知的四种求人言语技巧 第九章反驳之语，百变灵通 以彼之道，还施彼身 绵里藏针，暗示实力 幽之一默，巧妙回击 沉默有时其实是一种反驳 打蛇就要打七寸 巧给对方贴封条 四两拨千斤 下篇符合时宜搭建完美沟通 第十章看清对象，再行开口 要说话，先要看准对象 射箭要看靶子，弹琴要看听众 请这样与老人、异性说话 对话名人的技巧和细节 对付恶徒，以恶制恶 第十一章把握环境，说适当话 根据场合说巧话 赢定谈判的言谈智慧 即兴演讲别出丑 身逢险境，随机应变 当你遭遇尴尬时 把握时机，说恰当的话 第十二章身处职场，说话圆融 职场中不可不会的几种话 职场有风险，说话需谨慎 让职场洋溢赞美之辞 对话上司的忌讳 对话下属的智慧 巧解办公室尴尬瞬间 第十三章初次相逢，如此沟通 自我介绍要出彩 称呼里面有学问 开场白很重要 寻找共同点 言谈需适当、得体 画一个圆满的“句号” 第十四章言语有忌，不越雷池 不要事事都应承 指责之语少出口 莫触人之“逆鳞” 勿爆人之隐私 话不能说太死 不做流言飞语的传播者 未可全抛一片心

<<教你比读心更厉害的沟通术>>

章节摘录

版权页：用脸说话表情，是指头部（主要是脸部）各部位对于情感体验的反应动作。表情不仅能给人以直观的印象，而且还能给人以比较强烈的感染力，它同有声语言相配合，能够产生很好的交际效果。

达尔文在《人类与动物的表情》一书中指出，现代人类的表情动作是人类祖先遗传下来的，因而人类的原始表情具有全人类性。

这种全人类性使得表情成了当今社交活动中少数能够超越文化和地域的交际手段之一。

法国著名作家罗曼。

罗兰曾经说过：“面部表情是历经多少世纪才培养成功的，比嘴里讲的更复杂到千百倍的语言。

”俗话说，打人不打脸。

这句话至少有这样两层意思：第一，脸部非常重要，一旦受伤，就会被人“一目了然”而“无脸见人”，这对双方来说都很不利；第二，脸部处于最显著的地位，很容易被对方注意，打起架来人会本能地打向对方的脸部，所以，需要有一个约定俗成的规则。

这些都说明了脸部的重要性。

事实上，人的面部，尤其是眉、眼、鼻、嘴之间的三角区，是人的表情最集中、最丰富的部分。

人类是表情最丰富的高等动物，最善于表情，尤其是面部表情。

面部表情，在人际交往的表情范畴内，所占的比例是巨大的和压倒性的。

一般来说，要想成为一名影视戏剧演员，首要的要求是面孔悦目或具有明显的特点。

因为在观看影视剧作品的时候，除了语言，观众基本上要通过演员的面部表情来了解剧情，同时，观众也主要是通过演员面部表情演绎情节的效果来评定演员的表演功底的。

面部表情是人的心理活动、情绪变化的晴雨表。

面部表情能够直接反映一个人内心的即时情绪，与人的情绪变化是“同步”的。

人的脸部满面红光、满面春风是兴高采烈的表现；面红耳赤是急躁或羞涩的表现；脸色铁青是生气或愤怒的表现；面面相觑是惊恐或束手无策的表现；突然的面无血色是极度惊恐的体现；脸色苍白是紧张和身体不适的表现；面如菜色是营养不良、健康状况不佳的表现。

面部表情就是通过面部肌肉姿势的变化来表达思想感情。

面部肌肉收缩和伸展的变化是情感的自然流露。

面部肌肉松弛，露出微笑的神色，使人乐于亲近，令人舒服，给人快慰；面部肌肉绷紧，板着面孔，使人避而远之，望而生畏。

通常情况下，一个人乐则笑容满面，喜则眉飞色舞，哀则愁眉苦脸，怒则咬牙切齿。

在人的面部五官当中，嘴的表现力也很丰富，仅次于眼睛。

哈哈大笑总是伴随嘴的大幅开张；人的双唇紧闭，一定是脑部在紧张地运转活动；撇嘴表示藐视和轻视，撅嘴表示生气，努嘴表示怂恿或嘲讽，咂嘴表示赞叹或惋惜，咬嘴唇表示自省、后悔或决心下定；嘴角向上表示愉快，嘴角向下则表示敌意。

鼻子虽然活动幅度不大，但也有一定的表现力：耸鼻表示厌恶，皱鼻表示好奇。

嗤之以鼻则表示不屑和看不起。

<<教你比读心更厉害的沟通术>>

编辑推荐

《教你比读心更厉害的沟通术》由中国华侨出版社出版。

<<教你比读心更厉害的沟通术>>

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>