第一图书网, tushu007.com

<<从毕业到立业聪明处世的说话>>

图书基本信息

书名：<<从毕业到立业聪明处世的说话技巧>>

13位ISBN编号：9787512405233

10位ISBN编号：7512405235

出版时间：2011-7

出版时间：北京航空航天大学

作者：李静

页数：174

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

《从毕业到立业，聪明处世的说话技巧》说话办事是年轻人必须学会的处世技能，《从毕业到立业，聪明处世的说话技巧》所讲的内容，侧重点是攻心，是说服力，是直抵人心的说话技巧。
全书从读心术、心理学、驾驭对手、掌握主动权、职场、爱情等几个方面，论述了年轻人在生活和职场中应该掌握的说话技巧，实用性与理论性并重，案例详尽典型，是一部不可多得的年轻人处世方略书。

作者简介

李静，自由撰稿人，多家报纸杂志专栏作家，作品有：《男孩冒险书：培养男孩野性与智慧的魔法书》、《女孩才艺书：培养女孩才情与优雅的魔法书》、《男孩穷养女孩富养》、《好父母要懂心理学》、《漫画生活哲学》等。

书籍目录

上部：生存必知的说话心理术第一章 看穿人心：涉世之初，读人先读心从说话声音来了解这个人一个不经意的眼神，就能出卖人心藏匿在服饰里的心理如何从说话习惯中摸索交往之道感情上发生的变化会体现在脸上观察手的动作可以看透心机通过下意识的语言，了解内心的秘密第二章 拉拢人心：会倾听也就赢了一半倾听是赢得对方好感的关键不当话痨，把话语权分给别人一些拿出诚意听，适时重复对方话语中的关键词说“我懂你的委屈”，不如静静地听适度沉默，使沟通更加顺畅最好不插嘴，即便插嘴也要讲艺术听出对方的“弦外之音”第三章 言悦人心：让别人喜欢上你的说话技巧赞美别人要恰到好处富有情感的真诚话最能打动听者用别出心裁的话来化解尴尬委婉拒绝别人，给人家留足面子永远不要做传播流言蜚语的人39。
说话的时候，加点幽默当佐料闲谈时少说“我”多说“你”闲谈时多用“你”“我们”作为主角第四章 说服攻心：让对方开心说“是”的说话之道积极向对方表示关心可唤起相同的回应少说抽象话，多说具体话，用“欲擒故纵”化解对方心防啰啰唆唆一大段，不如简简单单一句话在恰当的时候示弱才能够打动人心通过“问题攻势”掌握对话主动权利用从众心理，对他说“我们大家都这么想……”先为对方着想，再请求对方为你着想第五章 操纵攻心：用“厚黑”术展开话语博弈好谎言是不可缺少的社交润滑剂交浅不必言深，逢人只说三分话红脸白脸都会唱，恩威并施制造利益冲突，收获渔翁之利见人说人话，见鬼说鬼话冷庙要烧香：关系也是“说”出来的说话也要会“装傻”第六章 迷幻攻心：加点吸引力，让话语充满魔力不抱怨，把消极词从话语中删除不宣扬糗事，要多说遇到的好事即使没有高兴事，也要“杜撰”出好事来说多给别人正面评价，人际关系就能大大改善运用“微笑”来强化气场当朋友发表消极言论时，问他“你想要什么”下部生活必备的超级攻心术第七章 五分钟与陌生人成为朋友的魔力搭讪术初次见面让沉默者开口的方法巧妙消除与陌生人之间的“屏障”讲述相似经历。
让对方有志同道合的感觉克服交谈中五大不良思维习惯不让友谊因谈话而终止在道别时做好铺垫，引发对方对下次聊天的期待第八章 与上司搞好关系，完成瞬间增值的说话术上司挑剔你的时候，最好奉承他几句适度坦承自己的缺点。
让上司觉得你很可靠绝不触及上司的“软肋”，避开敏感“雷区”如果有感激心意，就要对上司表达出来帮上司打圆场。
让他感激你与上司交谈时极为有用的几句话如何说话才能让老板为你加薪第九章 让你在同事和朋友圈成为万人迷的说话术当侃爷，主动攀谈才能避遭同事排挤，和同事交谈时藏起锋芒避免吹嘘，多谈自己的“丑事”背后说人好话，不怕传不到当事人耳朵里想巩固友谊，就多提对方的名字道歉有诀窍，让别人不原谅你都难模仿对方举止也是一种有效对话第十章 动用影响力，争取下属心的说话术多说使手下高兴的话，提高工作效率对下属提忠告时，多私下，少当面想要他怎么做，就把他标榜成什么样的人说服固执下属做事的方法批评下属时的说话之道说服打算跳槽的下属留下来的策略向下属下达命令时的语言技巧第十一章 摆平客户，迅速晋升社交达人的说话术谈判前，先来点温馨闲谈邀请用餐——撬开客户的嘴巴像躲避毒蛇那样，避免与人陷入争辩给对方一个选择题，并说服他作抉择多说增加对方心理负担的话，让他不忍拒绝你故意说错话来诱客户深入交谈时，偶尔不按常理出牌第十二章 攻克恋人心，缔造完美关系的说话术追女孩要在说话上略施小计如何传达感情才能让恋人心动吵架时懂得认输的人，才是最会说话的人不拿自己的另一半和任何人做比较拒绝唠叨，幸福才会来敲门收起伤人的“刀子嘴”甜言蜜语永远是现在进行式

章节摘录

从说话声音来了解这个人生活中，人们经常遇到这样的情景：两个人好几个月甚至几年中通过多次电话，但始终没有见过面。
直到某一天，当他们见到对方，第一眼觉得生疏，可一说话，都会有“没错，就是他”的熟悉感，这就是声音的影响力。
当然，声音的影响力远远超过我们的想象，我们会因为喜欢一个人的声音而喜欢上这个人，也会因为讨厌一个人的腔调而讨厌这个人。
声音是一个人的“有声自我”，是一种威力强大的媒介，它既可以把一个人的情感淋漓尽致地表达出来，也可或多或少地彰显出一个人的性格和生活品位。
因此，我们可以凭借声音辨别一个人的情绪、态度甚至个性。
按照声音音调的不同，它所传达的语气就不同，而语气比语言更具有个人感情色彩。
一个人的情绪与心态直接影响着语气感情色彩的浓与淡。
具体说来，有以下几种语气类型：1.轻声弱气说话很轻柔，底气不足的人，性格上小心谨慎，懂得尊重人。
这类人看似具有胸襟宽广，对他人从不苛刻要求，但他疏远人的时候，通常是不动声色的。
怕惹麻烦也是这类人比较狭隘的一面。
2.低声和气这一类型男性居多。
他们宽容大度，朴实厚道，顽强坚韧。
他们对事有自己独到的见解，他们具有同情心，喜欢帮助别人。
这一类型的女性通情达理，善解人意。
但这类人也有缺点，那就是多愁善感。
3.高声大气这类人性格豪爽，为人坦率、正直、热情，说话做事喜欢直来直去。
但他们较为浮躁，缺乏耐心。
有时候缺乏理性智慧，容易被人利用。
4.尖锐犀利这种人尖锐苛刻，不留情面，总是以自我为中信，从不体会对方的感受。
由于他们总是容易攻击别人的弱点，所以在别人看来，他们待人也比较挑剔、刻薄。
5.凝重深沉这种人对人情世故看得很透彻，但他们往往有点自视清高。
这种人往往不容易得到提拔，壮志难酬。
6.温顺平畅这类人说话较慢，音调适中，语气平和。
他们性格温顺淡泊，易与人相处。
但有些软弱，缺乏魄力。
如果他们能多些上进心，就会成为一个刚柔并济的人。
7.刚毅坚强这种人说话果断有力，响亮干脆。
他们办事原则性强，是非分明，但也是由于这一点，让人觉得没有商量的余地，显得固执不变通。
不过他们往往能得到他人的尊重与拥护。
此外，当人处于不同的情景时，他的声音也会发生一定的变化，比如、当一个人对对方不满或抱有敌意时，他说话的语速就会降下来，甚至出现语塞现象：当一个人想撒谎时，他的语速会快起来：当一个人急于辩解时，他的声调就会突然上升几个音阶试图用声音来压倒对方；当一个人希望自己能够引起对方更多的注意时，他充满自信的话语就具有断定式的节奏；当一个人想强调某个问题时，他的语调会突然增高或变低；当一个人害怕别人反驳时，他的声音就会拖很长才停顿一下：还有，不少人虽然压低声音对你说“这话我可只对你一个人说的”，他内心深处其实是希望你把他的话传出去。
总之，声音的不同与变幻能体现一个人内心的动荡，反映出他真实的个性。
只要我们仔细揣摩，就能通过对方的声音探知他的内心世界。
一个不经意的眼神，就能出卖人心说“言为心声”不如说“眼为心声”更恰当。
因为一般人说话都有撒谎的时候，而他的眼睛却不容易说谎，能真真切切地把他的内心想法表露出来。

那么如何从眼睛读出一个人内心的秘密或者隐藏的事情？
这就需要从他的瞳孔、视线、眼球以及眼神的变化中寻找答案了。
1. 从瞳孔的变化来读心美国芝加哥大学的心理学教授埃克哈特做过一个实验，他随机给男女实验者看一些照片，然后观察他们的瞳孔变化。
这个试验最终得到的结论是：看到不同照片时，每个人的瞳孔大小存在明显差异。
比如，女性看到小孩子的可爱照片时，瞳孔平均扩大了25%；而男性看到性感女性照片时，瞳孔平均扩大了20%。
这个实验证明人类瞳孔的大小不仅会随周围光线明暗发生变化，还赏对目标关心和感兴趣程度的影响。
我们可以观察对方的瞳孔变化来探知其内在想法。
如果对方在听我们说话时看上去心不在焉，但是他黑眼珠深处的瞳孔在慢慢扩大，那么这表明，他看似满不在乎，实际上内心对我们谈论的事情有着强烈关注。
2. 从视线的变化来读心从视线的变化中也很容易看透一个人的心，比如，有人正在口若悬河，滔滔不绝，而听话者却总是回避与这个人的视线交流，或者听者的目光到处游离，此时，可以理解为听者已经厌烦了这个话题。
还有的情况是，一个人在感到内疚或做了对不起对方的事情后，总是试图回避对方的视线。
所以，当一个人的眼神游离不定时，他可能在隐瞒什么事情。
不过，目不转睛不一定代表对方就是在说真话。
因为如今多数人都知道避开视线有说谎的嫌疑，有些人为了不被看穿，也练就了说谎时眼睛一动不动的技巧。
3. 从眼球的变化来读心有一种通过眼球变化来读心的简单方法：眼球向左上方看--表明大脑在搜索记忆，所说的是真话；眼球向右上方看--说明大脑在用想象编造谎言；眼球向左下方看--试图回忆某件事情或某种感觉；眼球向右下方看- -感受到来自身体的痛苦。
这些方法还是比较实用的，比如你问孩子昨天去哪里玩了，孩子回答：“去同学家写作业去了。”此时，如果他的眼球向左上方看，说明他正在想昨天的情景，并没有撒谎。
相反，如果他的眼球向右下方看，则说明他开始用想象编造理由了，可以由此判断他撒了谎，没准是去了游戏厅。
这招只适用于对方是右撇子的情况。
如果对方是左撇子，这招就反过来用。
还有，眼珠习惯朝右转动的人往往属于易怒、攻击性强的人。
而眼球习惯向左转的人则趋向于平和。
利用这点我们也能了解到一个人真实的内心世界。
4. 从眼神的变化来读心对方看你的时候，如果是目光清澈、坦诚，则说明他内心没有隐秘，是个心胸坦荡、正直自信的人；如果他的眼神狡黠、阴晦，则说明他为人比较虚伪、心胸狭窄，或者有着什么不好的意图。
倘若一个人习惯冷眼看人，这种人一般比较谨慎多疑，性格冷漠，容易给人一种不友好、不和善的感觉。
实际上可能他心中并没有恶意，只是因为他已经养成了“怀疑”的习惯，养成了“怀疑”的姿态，所以无论对谁，他都会将自己内心深处的热情保留三分。
跟这样的人谈话，要想好了再说。
如果对方的眼神黯淡，整天一副无精打采的样子，那他的性格比较软弱，做事优柔寡断，缺乏意志。
上述这些以眼读人术可以使我们在与人交谈过程中，迅速了解对方内心所思所想，在开口说话的时候，就能说出对方喜欢的话。
……

编辑推荐

每一个人都能说话，但不一定会说话，有些人会说话，但不一定能聪明地说话，说话从来都不只是一种简单的行为，而是莫测的处世技巧和为人智慧。
面对不同身份的人，不同年龄的人，不同“距离”的人，你怎么说，说什么，很多时候，都会决定着你的前途与命运。
少说抽象话，多说具体话，谈判前，先来点温馨闲谈，故意说错话来诱客户深入，邀请用餐——撬开客户的嘴巴，制造利益冲突，收获渔翁之利，模仿对方举止也是一种有效对话，想巩固友谊，就多多提及对方的名字，绝不触及上司的“软肋”，避开敏感“雷区”。

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