

<<三分钟打动人心>>

图书基本信息

书名：<<三分钟打动人心>>

13位ISBN编号：9787515700854

10位ISBN编号：7515700858

出版时间：2012-2

出版时间：海潮出版社

作者：李志毅

页数：261

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>

<<三分钟打动人心>>

前言

美国著名成人教育家戴尔·卡耐基从多年的授课中发现：收入最丰厚的往往不是对专业技术懂得最多的人，而是那些拥有专业知识，又能有效表达自己的思想，能领导和鼓舞他人，并且善于为人处世的人。

因此，卡耐基确信这样一种说法：“一个人的成功，15%是由于专业技术，85%要靠人际关系与处世技巧。

”这个观点的正确性已经被无数成功人士所证实。

放眼四周，看看那些成功的人，你会发现：他们或许不是学习成绩最好的，也不一定拥有顶尖的学历，但是，他们一定拥有较强的沟通能力和良好的人际关系。

可以说，当今社会，拥有良好的人际沟通能力，就等于握有打开成功之门的钥匙。

因此，每一个渴望成功和幸福的人都应该学习如何改善人际关系。

那么，我们靠什么来改善人际关系呢？

人最不当吝嗇的就是赞美。

一句赞美的话胜过几剂良药，能化解纷争，给人愉悦。

赞美是一种美德，它不需要付出很高的代价，却能给人一种无形的力量，足以让人鼓起勇气，建立自信。

赞美是最好的鼓励，不仅能给对方带来好运，而且可以使自己心情舒畅，可以有效改善人际关系。

生活中，我们每一个人都曾得到过别人的赞美，也曾赞美过别人。

真诚的赞美别人和得到别人真诚的赞美，都是一件很愉快的事情。

赞美别人的实质，是对别人的尊重和评价，也是送给别人的最好礼物和报酬，是搞好人际关系的低成本投资。

实用的方法，才是好的方法。

本书所提供的赞美的方法全部来源于实践，实用而高效。

在所有的语言当中，赞美之辞是语言的钻石。

学会了用赞美沟通，将让你更受欢迎，获得更多的友谊，得到更多的支持，让你在激烈的竞争中赢得先机，脱颖而出。

细读此书，你将会发现赞美的魔力超乎想象，当你将赞美运用自如时，就能在各种交际场合如鱼得水，沟通畅快无比！

<<三分钟打动人心>>

内容概要

说话办事打动人心是获得社会认同、领导赏识、下属拥戴、同事喜欢、朋友帮助的必要条件。

本书从说话技巧的角度，分析了打动人心掌握处理人际关系主动权的道理，阐释了运用赞美语言获得神奇社交效果，进而成为社交达人的策略和方法。

<<三分钟打动人心>>

书籍目录

第一篇 赞美，打开沟通阀门的钥匙

第一章 赞美是人与人相处最巧妙的方法
好听的话，是打开人与人之间交流的阀门
赞美，人际交往中最能打动人的语言
赞美，一个人成长的最有效推动
在和人相处的过程中，要毫不吝啬地赞扬别人
若要联络感情，应处处维护对方的自尊
赞美如同洒香水，洒向他人时自己也会沾上香气
真诚的赞美不是溜须拍马
不要吝啬你的掌声，赞美带我们冲向更高目标
赞美的成本很低，但它创造的价值却很高
赞美是一种爱的传递，是感情的沟通
赞美和鼓励，是对他人的一种尊重
赞美可以融洽感情，让自己更容易被人接受
没有人不愿意听好话
由衷地赞美对方，可以提高你的交际魅力
高超的赞美，让人怦然心动
用赞美来满足人性

第二章 赞美是最有效的灵丹妙药
赞美是人生的加油站，它把美好传递给每一个人
赞美可以改变一个人的行为，改变一个人的命运
从别人不自信的地方赞美，往往会收到好的效果
给别人以满足感，他就会对你无比的感激和赏识
要在交流中得到满足，就必须注入情绪
最有实效的赞美不是锦上添花，而是雪中送炭
赞美别人的闪光点，有助于沟通
以别人为中心，少说自己多说别人
在背后说人好话，有事半功倍之效
通过第三者传达赞美，效果会截然不同
对地位高的人不阿谀奉承，是交友的关键
要让对方感觉到，你是知他懂他欣赏他的人
过分赞美会加剧对方的防备心理
赞美要动之以情，关键是要发自内心
撒播幸福，把欢乐带给别人
得体的赞美，会使人感到信心与成功

第三章 善于赞美别人的人都是成功者

.....

第二篇 运用赞美的技术让沟通顺利通达

第三篇 利用赞美的力量达成你想要的结果

<<三分钟打动人心>>

章节摘录

第一章 赞美是人与人相处最巧妙的方法 好听的话，是打开人与人之间交流的阀门 很多时候你会说，好话虚，不实在，但这并不代表你排斥和拒绝好话，不是吗？

想想看，有人说：“你的鼻子怎么了？

怎么有点歪？

”另一个人说，“哇，你的鼻子长得好有特点，精致极了。

”听完这两个人说的话，你会喜欢谁？

难道是第一位吗？

当一个人言辞激烈地批评某个人或者某种现象时，如果有人认同，并夸赞他批评得有理时，他会马上转过来指责夸赞的人阿谀奉承，献媚卖乖吗？

绝对不会。

当你逛商场时，服装店的小姐告诉你，你的着装很完美，搭配很出彩，挑选衣服的眼光很独到，即便一开始你表现得很不屑，但只要她依旧积极主动地跟你交流，那么你的话匣子也会慢慢打开，那些溢美之词早已在你的内心引起了轩然大波，你的快乐和自信溢于言表，以致最终在她的情感攻击下，你会毫不犹豫地购买一堆服装，即便你知道这些服饰拿回家后多半会雪藏，或者穿出去的概率等同于零，但在当时当地你无法抗拒。

不管是新来的男同事，还是女同事，当你夸赞他们帅、漂亮时，他们脸上的表情难道不是喜庆的吗？

王小姐几年前应聘进入一家公司当上主管，刚上任第一天，有个女孩进门见到她后说道：“哇，多么光彩照人的一个人，好久没有见过像你这么靓丽的女孩了，你是新来的吗？

”这句赞叹，让原本第一天上班有些忐忑不安的她突然自信满满，她对女孩充满了感激，同时也充满了好感。

尽管女孩只是她的下属，但在以后的工作上她总是给予女孩关照。

后来，王小姐因为工作出色被提拔为公司总经理，而那个曾夸赞过她的女孩，则被她推荐成了主管接班人。

不要吝啬你的赞美之词，尤其跟陌生人交际的时候，这是你从陌生人那里得到友好回报必须付出的代价。

你大概觉得说好话会让你自己看起来很虚伪，像是故意迎合、奉承献媚，有种哗众取宠的感觉。

实质上，我们所说的说好话并非让你说一些虚得不着边际的话，而是在一个陌生人身上找到一个切入点，为你和他人之间的交流打开阀门。

除了打开与人交流的阀门之外，说好话还有什么好处呢？

“你的戒指真漂亮，你真有眼光！

”“你的头发天生就这么直顺吗？

真是又黑又亮啊！

”“耶，谁帮你选的领带，真的太衬托您的气质了！

”“您好，打扰下，您这包是哪儿买的呢？

应该是贵族品牌吧！

”……无论在怎样的场合，你想要达到怎样的目的，或者仅仅要杯咖啡的间隙，都不要吝啬你的溢美之词，当你看到别人脸上的笑容时，你的心情难道不也很愉悦吗？

是的，这就是说好话的第一大好处：让别人心情愉悦的同时，也让自己情绪明媚。

心理专家认为，当人的心情处于愉悦状态时，他就会表现得更善良，更感性，更有人情味，如果有什么好处，都会毫不吝啬地与人分享。

比如男士找女士帮忙时，夸赞对方长得漂亮，气质好，人善良，常常很容易办成事。

其实，日常生活中，我们找人办事时，对方心情好，就更容易帮我们办成事，如果对方正在气头上，无论多简单的事，最终都会办砸。

所以，说好话的第二大好处是：给人带来好心情，让对方喜欢你，并愿意自觉地帮助你。

<<三分钟打动人心>>

如果夸赞别人夸赞的得体合理，自然而然就能跟对方混熟，如果再稍稍努力，相互留下联系方式，以后就是朋友了。

我们所有的朋友都是从陌生到熟悉的，而朋友的意义在于，当你遇到一些困难和问题时，可以找他们帮忙，而朋友也常常会力所能及地给予你帮助。

俗话说，一个好汉三个帮，没有朋友寸步难行。

无论是工作中，还是日常生活，无可厚非地要跟人打交道，而你认识的人越多，就越容易办事。

所以，说好话的第三大好处是：让你的朋友越来越多，办事越来越顺利。

赞美，人际交往中最能打动人的语言 赞美别人，恭维别人，是搞好人际关系最有效的“润滑剂”，是“于人有利、于己无损而有利”的事，赞美是一种非常有效而且不可思议的推动力量。

如果你在从政——赞美帮你减少敌对，赢得支持；如果你在经商——赞美帮你增加客户，赢得财富；如果你是领导——赞美帮你激励下属，赢得尊重；如果你是员工——赞美帮你改善环境，赢得信任；如果你已成家——赞美帮你提升魅力，赢得幸福；如果你已生子——赞美帮你鼓励孩子，赢得未来。

有些人不习惯赞美别人，把对别人的赞美埋在心底，总是通过批评别人来“帮助别人成长”，其实这个想法是错误的，赞美比批评带给别人的进步要大。

如果把“赞美”运用到企业管理中，就是人们常说的“零成本激励”。

作为领导，首先，应该明白自己员工的心理，其次，学会赞美下属。

激励是创新的源泉，惩罚是维持现状的手段。

要员工创新，必须奖励；处罚只能维持现状。

比如，一家企业内部有一个大学生，这个大学生写了一篇文章“家懒外勤”，说她在家里很懒，但到了姨妈、姑妈家就很勤快。

因为她妈妈很严厉，总是批评她把那个搞错了，把那个弄脏了，做了每件事情都要受批评；但是到了她姨妈、姑妈家以后，姑妈、姨妈都夸她好乖，夸碗洗得干净，地扫得干净。

<<三分钟打动人心>>

编辑推荐

李志毅编著的《三分钟打动人心》所提供的赞美的方法全部来源于实践，实用而高效。

在所有的语言当中，赞美之辞是语言的钻石。

学会了用赞美沟通，将让你更受欢迎，获得更多的友谊，得到更多的支持，让你在激烈的竞争中赢得先机，脱颖而出。

细读此书，你将会发现赞美的魔力超乎想象，当你将赞美运用自如时，就能在各种交际场合如鱼得水，沟通畅快无比！

<<三分钟打动人心>>

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>