

<<开口是金>>

图书基本信息

书名：<<开口是金>>

13位ISBN编号：9787530853498

10位ISBN编号：753085349X

出版时间：2009-11

出版时间：天津科学技术出版社

作者：刘丽

页数：238

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>

<<开口是金>>

前言

我们的诞生，是为自己的梦想而来的。
想要完成梦想。

一定要付出辛勤的汗水，要拥有坚持不懈、顽强拼搏的精神。

除此之外，拥有良好的语言沟通能力也是迈向成功的一个关键环节。

朱自清曾说过：“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。

”我们的言谈往往决定着能否和身边的人和谐相处，决定着最终能否实现自己的梦想。

为了让更多的人接受自己的理念，与对方共同实现心中的目标，就需要我们懂得说服他人的技巧

。有位哲人曾经这样说：“人生，就是不断地说服。

”在当今社会，这句话体现在生活的方方面面。

在人生的漫漫旅途中，我们可能是一名说服者，也有可能是一名被说服者。

拥有良好的语言能力，就意味着能够有效地说服对方，就意味着有能力拥有和谐的人际关系。

在现今这个不靠人脉寸步难行的商业社会里，说服能力是获得成功必不可少的要素之一。

因此，说服也就顺理成章地成为一门学问，成为每个人都应该掌握的技巧。

人与人之间的沟通，情感的传递，大部分都要靠语言来完成。

要想在最快的时间，让别人非常透彻地理解自己的意思，并且心甘情愿地照着我们的意思去做，说起来都不是很容易，更不要提做了。

但是，古往今来很多说服高手都可以做到这一点，这就来自于他们语言的魅力、丰富的经验和智慧。

有一位国王，有一天晚上他做了一个梦，梦见自己满嘴的牙都掉了。

他很担心。

于是，他找来了两个解梦的人来为自己解梦。

他把整个事情的经过说了一遍，然后向他们问道：“为什么我会梦见自己满口的牙全掉了呢？”

<<开口是金>>

内容概要

掌握说话的方法和技巧，你就能在职场中纵横捭阖、游刃有余；在朋友面前谈笑风生、潇洒自如；在上司面前应付自如、不卑不亢。

<<开口是金>>

书籍目录

第一章 让对方对你打开心扉 做好充分的准备 绕个弯子先成功 用关爱去说服别人
 倾听就是最好的说服 用语言满足对方 顺着对方往下说 善于观察对方,注意自己的表情和
 动作 虚心请教,以退为进 第二章 与对方换位沟通 运用同理心去说服对方 多提建
 议,不要用批评伤害对方 含蓄地表达自己的意见 将心比心 提问也要讲艺术 用事实说
 话 晓之以理,动之以情 第三章 真诚赞美对方 让交流从赞美开始 让赞美别出心裁
 别把赞美与“拍马屁”画等号 赞美别人最想被赞美的 再小的细节也值得称赞 用赞美
 淡化缺点 用赞美代替批评 第四章 用幽默的语言扫平交流的障碍 幽默让你转危为安
 用幽默打消对方的忧虑 用幽默随机应变 让幽默成为灭火器 用幽默营造和谐气氛 幽
 默地批评对方 让幽默替你挽回面子 在幽默中将自己的意见轻松化 用幽默表达不满 学
 会幽默的方法 第五章 如何运用激将法 直言相激的技巧 请将不如激将 如何使用暗
 激法 利用对方的自尊 戳到对方的痛处 利用对方的逆反心理 第六章 不可忽略的细
 节 你的态度至关重要 学会宽容 见什么人说什么话 注意精炼自己的语言 学会大智
 若愚 巧妙运用暗示 礼多人不怪 学会运用修辞手法 第七章 用妙语摆脱尴尬 学
 会将错就错 用自嘲消除隔阂 学会以谬制谬 自圆其说,扫平尴尬 学会说软话 该反
 驳时不嘴软 引石攻玉,说服不难 出现口误,需及时补救 第八章 取得对方的信任
 让对方消除疑虑 忠言不逆耳 实话最能打动人 让说服充满理解和尊重 抓关键,抓时机
 让对方感受到你语言的温度 让自己的语言富有亲和力 第九章 做一个出色的说服高手
 塑造你的语言魅力 学会温柔的态度 用真诚让对方心悦诚服地接受 保持积极进取的心
 态 让谦虚成为一种习惯

章节摘录

大家也许有过这样的经历：当一个人站在你面前，虽然并没有与之交谈，但通过他的表情和行动，你就知道了他的想法，他想说什么话似乎都在你的意料之中。

同样的道理，我们不是演员，总会在不经意间把自己的思想和信息传递给对方，即使你什么都没说，别人也会很快领会你的意图。

所以，作为一个优秀的说服者，对自己的动作和表情一定要有一个很好的把握。

这样才可以在最短的时间里，消除彼此的隔阂，快速而有效地达到说服的目的，使得对方消除戒备心理。

（1）观察对方坐的位置。

凡是喜欢坐得很远，且半个臀部坐在椅子外面的人，他的意识行为无意之中就表现了戒备心理。

当对方姿势不太随便，笔直地坐在那里，双手放在双膝上，整个身体保持不动，说明对方很紧张。

应对措施：这时候可以和对方保持适当的距离，按平时一样保持舒畅的姿势，视线尽可能不直视对方。

这些动作都是为了消除对方的心理戒备，使其心理慢慢平静放松。

一般有很强戒备心的人，都会有意避开对方的视线，担心其眼睛可以窥视捕捉到他心理的动态。

因此，作为说服者，选择自己坐的位置很重要。

如果想事先完整地观察对方，不妨坐得离对方远一些，这样你视线的角度会比较大，也不会引起对方的注意。

当你想说服对方的时候，只要注意对方一些微妙的动作，就可以很快地判断出对方的意图，并果断地为自己的下一步说服做好准备。

（2）当对方不时阐述自己的观点时，你也许会发现彼此语言越来越投机，这是一件好事，要注意的是精神要集中，要让对方知道，你一直在倾听，并且听得很认真。

这时候，我们的肢体语言是不可缺少的一部分。

.....

<<开口是金>>

媒体关注与评论

交谈比生活中任何其他举动更为美妙。

——（法）蒙田《随笔集》 当你同半智半愚者谈话时，不妨说些废话；当你同无知者谈话时，不妨大肆吹牛；当你同睿智者谈话时，就该非常谦恭。

而且要征询他们的看法。

——（英）爱德华·布尔沃-利顿《保罗·克利福德》 人类天生就是这样的，只要你说话的时候神气十足像个主宰者，就有人服从你。

——（法）阿普《山大王》 只愿说而不愿听，是贪婪的一种形式。

——（古希腊）德谟克利特《断片》

<<开口是金>>

编辑推荐

真正的说服高手能在社交场上如鱼得水，左右逢源，通过充满智慧的语言把很多的不可能变为可能。

这看似很轻松，实际上却大有学问。

职场精英的必备手册 《5分钟看透他人内心》作者《现代社交礼仪金典》作者，《卓越团队的人才经营》作者——联袂强力推荐 经典版，人际关系必备书 语言是上天赐给人类的一份礼物，而说服力则为这份礼物锦上添花。

<<开口是金>>

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>