

<<恭维的艺术>>

图书基本信息

书名：<<恭维的艺术>>

13位ISBN编号：9787538293913

10位ISBN编号：7538293914

出版时间：2011-12

出版时间：辽宁教育出版社

作者：王晶

页数：240

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>

<<恭维的艺术>>

前言

<<恭维的艺术>>

内容概要

“渴望被肯定，渴求为人所重视，追求完美”是人们内心急待解决的“饥饿”。而恭维是解决这种内心饥饿的最好食粮，因此，掌握了恭维这门艺术也就掌握了世人心灵的钥匙。但恭维人如果方法不对往往效果不佳。本书提供了恭维他人的十大技巧。

- 1、找准对方的弱点下手。
- 2、骗人的最高境界是把自己骗了
- 3、最基本的原则是真诚
- 4、不要重复别人的逻辑
- 5、最后忌讳的就是谄媚
- 6、在最适合的时机出手
- 7、钻研他的“心事”
- 8、可以不合理，但必须“合情”
- 9、借助第三者的力量
- 10、让他自己夸自己

<<恭维的艺术>>

作者简介

王晶，自由撰稿人。
著有《职场潜规则》、《向温商学习》等作品。
有4年公关策划从业经验，参与多家知名公司公关策划项目，服务的客户有升腾资讯有限公司、东风柳州汽车有限公司、广州福迪汽车有限公司、劲牌公司、虎都服饰等等。

<<恭维的艺术>>

书籍目录

1找准对方的弱点下手

- 挠准对方心底的痒痒肉
- 从话题中找到对方的软肋
- 打破对方的“语境期待”
- 上纲上线法：化个性为共性
- “袭击”对方隐形的虚荣心
- 改变对方固化的自我认知
- 以弱制弱，反衬安慰法
- 从弱点对立面去赞美他

2骗人的最高境界是把自己骗了

- 善用美丽谎言
- 说得有理有据
- 做得不动声色
- 演得惟妙惟肖
- 达到忘我境界
- 虚以推心置腹

3最基本的原则是真诚

- 恭维内容越具体越好
- 基于事实，让人感觉踏实
- 对事不对人，让人感觉自在
- 于细节处恭维最打动人心
- 通过对比让对方看见优越
- 见好就收，不然真诚会被稀释掉
- 说话时表情要自然，态度要诚恳

4不要重复别人的逻辑

- 不要老是像个应声虫一样
- 出奇制胜，出乎对方意料
- 别出心裁，不按常理出牌
- 给他一个想象不到的结局
- 故意卖关子，拐弯儿夸人
- 运用巧妙的比喻创造特色

5最忌讳的就是谄媚

- 恭维一过头就会变讽刺
- 不卑不亢，保持人格尊严
- 动机和企图不要赤裸裸
- 要尽量低调，不要高调
- 最忌讳不懂装懂硬拍马屁
- 太肉麻让人起鸡皮疙瘩
- 不要把人夸成一朵花儿

6在最适合的时机出手

- 时机未到时保持沉默
- 逆境的时候恭维他
- 得意的时候恭维他
- 失意的时候恭维他
- 失势的时候恭维他

<<恭维的艺术>>

尴尬的时候恭维他
被冷落的时候恭维他
彷徨的时候恭维他
犯错的时候恭维他
炫耀的时候恭维他

7钻研他的“心事”

没有人真正不喜欢被恭维
让他做VIP，满足他的优越感
给他个机会“传道授业解惑”
听懂对方的弦外之音
弄清楚并避开对方的“死穴”
每个人其实都有高尚的冲动
人都有自我感觉良好的一面
人，寻找的是“同类项”
人，最喜欢的是他自己

8可以不合理，但必须“合情”

“指鹿为马”，只要说起来通畅
适度夸张，只要听起来悦耳
“全世界的人都是7岁”
在应该批评的时候赞美
在应该肯定的时候否定
适时的指正也是一种恭维

9借助第三者的力量

当众夸他，多在第三者面前说好话
背后夸他，通过第三者之口传播
利用“传言”的力量，转个三四手赞美
善用权威和名人增加恭维的分量
把别人对你的赞扬引到对方身上
否定第三者，凸显对方
借助公众的口，给出最公正的评价
增加一个优秀的第三者做帮衬

10让他自己夸自己

耐心倾听，鼓励对方多谈自己的事
直接提问，引导对方到他最得意的事
巧妙设问，打消对方的负面情绪
勇于装傻，给对方一个展示的机会
“舍近求远”，引导对方谈自己的过去
激将法，让对方“怒而挠之”
顺势而为，把握有效的场合

<<恭维的艺术>>

章节摘录

从话题中找到对方的软肋在古希腊神话中，阿喀琉斯是海神之子，《荷马史诗》中提到的大英雄之一。

据说，阿喀琉斯的母亲为了帮他练就金刚不坏、刀枪不入之身，在他还是婴儿的时候，曾把他浸在冥河之中。

但因冥河水流湍急，母亲只好捏着他的脚后跟不敢松手，于是脚后跟成为阿喀琉斯全身最脆弱的地方，从此埋下了祸根。

长大后，阿喀琉斯作战英勇无比，不曾打过败仗，这令敌人很头痛，大家纷纷研究起他的弱点，终于有人发现了他的致命处。

在著名的特洛伊战争中，阿喀琉斯杀死了特洛伊王子赫克托耳，这惹怒了赫克托耳的保护神阿波罗，于是太阳神阿波罗用毒箭射中了阿喀琉斯的脚后跟，一代勇士就这样命终而逝。

这个神话告诉我们，任何一个人，哪怕是强者，都会有自己的致命弱点。

通常，我们说要置人于死地，就要攻击他的弱点。

事实上，当我们要去恭维一个人的时候，要想说得对方心花怒放，也要去恭维他的弱点，当然，这个弱点，并不一定就是缺点，而是他心中最敏感、最柔软的地方。

每个人心中都有一块最柔软的地方，为了不让别人看到，我们用了最坚实也是最脆弱的锁想把它紧紧锁住。

这个最敏感、最柔软的地方，如何去寻找呢？

日本顶尖业务员齐藤竹之助告诉我们：“想轻易地发现每个人身上最普遍的弱点，是很简单的事情，因为只要你观察他们最爱谈的话题便可以知道。

因为言为心声，全心全意，心中最希望的，也就是他们嘴里谈得最多的。

你就在这些地方挠他，一定能挠到他的痒处。

”交谈过程中，如果你频频赞美对方，但是他顾左右而言他，这时候，你就要收口了，多留意他转移的话题，很多时候，他转移的话题正是他在意的地方。

当他谈到自己的得意之事，那就是渴望与你分享他的喜悦，这也可以看成他准备接受你恭维的信号。

此时，你要停下所有的事情，接过话题顺势赞美一番，以满足对方的心愿。

例如，你和一位生意伙伴谈判时，他对你的提案和他本人的恭维不是很感兴趣，却突然看似不经意地对你说：“我女儿今年考上北大了。

”你不要丧气，觉得生意黄了，这个人太没谱儿，而是要立刻停下所有的事情，耐心夸北大五分钟：

“啊，北大啊，真了不起，那可是中国最高等的学府。

记得当年我们高中，全年级几百人，也不见得能考一两个北大的。

看来真是有其父必有其女……”顺着这个话题展开恭维，比你恭维他眼光好、能力强要有用得多。

话题如镜，一个人谈得越多的东西，越能反映出他真实的内心世界。

比如，有人根本忽视别人的谈话，而喜欢扯出与主题毫不相干的话题，这种人怀有极强的支配欲与自我显示欲；有些人的话题太偏重自己、家族或职业的事情，是一种自我意识的倾向，也是自我中心主义者；有些人对于别人的消息传闻特别感兴趣，这种人很难获得真正的友谊。

喜欢在年轻人或部属面前自吹自擂的人，不能适应职位，或者赶不上时代潮流；有人不愿抛出自己的话题，反而努力讨论对方的话题，表示他可能是在掩盖和回避一些东西……当我们洞晓了说话者在意、回避、躲闪的东西之后，我们就可以有针对性地进行恭维。

概括起来，从话题中由两点可以捕捉到对方的软肋：第一，他转移的话题，代表他真正感兴趣的；第二，他说得越多的地方，重复率高的，代表着他最在意的地方。

<<恭维的艺术>>

编辑推荐

《恭维的艺术》提供最省力的恭维方法：“一句顶一万句”。

《恭维的艺术》结合心理学知识做到最有效，让每一句恭维攻入人心。

《恭维的艺术》引入生活化案例：让你在日常交际，职场、商场、情场游刃有余。

<<恭维的艺术>>

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>