

<<三句话打动他人心>>

图书基本信息

书名：<<三句话打动他人心>>

13位ISBN编号：9787564018184

10位ISBN编号：7564018186

出版时间：2010-2

出版时间：北京理工大学出版社

作者：余长保

页数：245

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>

<<三句话打动他人>>

前言

一个人的语言能力对于人类社会的发展和进步有举足轻重的作用。

早在春秋战国时期，中国古代的思想家、教育家孔子已将语言表达提高到一个十分重要的地位：“一言可以兴邦，一言可以误国。”

德国诗人海涅也曾经说过：“言语之力，大到可以从坟墓中唤醒死人，可以把生者活埋，把侏儒变成巨人，把巨人彻底打垮。”

美国成功大师卡耐基更是明确提出：一个人的成功与否，在很大程度上取决于优秀的口语表达能力。

可见，口才不仅是社交的必需，也是个人生活，乃至社会生活不可缺少的工具。

“一句话能把人说笑，一句话也能把人说跳。”

“我们事业的成败，人际关系的亲疏，都与口才有很大的关系。”

美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径。”

能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。

“他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”

“现在的社会，是一个人际关系繁杂、社交活动频繁的社会，无论你想做什么，都需要先用语言去沟通、交流。

而会说话的人，每说一句话则能使人如沐春风一样，温暖无比；不会说话的人，一句话出口，能使人如坠冰窟、寒彻透骨。

同样是说话，为什么会有如此大的区别呢？

这其中的关键原因就是看是否能打动交谈对象的心灵。

<<三句话打动他人>>

内容概要

赞美的话，最容易说，偏偏大多数人不愿意说。

谁都希望得到赞赏，这会让人从里到外地感到高兴，如果你想拉近与他人的关系，那就从赞美开始。

关爱的话，最应该说，偏偏大多数人不会说。

没有人不需要关爱，但为什么我们得到的那么少？

一句不经意的问候，就能温暖一颗孤寂的心灵，伺乐而不为？

幽默的话，最需要说，偏偏大多数人不会说。

无论剑拔弩张的紧张，或者猝不及防的尴尬，一句幽默的话会让气氛顿时轻松。

幽默的话让你一个人的快乐扩展为大家的快乐，让你成为那个最受欢迎的人。

本书分上篇：说赞美的话鼓舞人心；中篇：说关爱的话温暖人心及下篇：说幽默的话感染人心，主要内容涵盖说动听的话赞美是建立人脉的敲门砖；说恭维的话三言两语打动人心等。

<<三句话打动他人心>>

书籍目录

上篇 说赞美的话鼓舞人心 第一章 说动听的话赞美是建立人脉的敲门砖 赞美能最快地改变你与他人的关系 赞美是最好的交际方法 用赞美解开固执的死结 称赞要恰如其分 赞美对方鲜为人知的得意之处 不妨试着在背后赞美别人 赞美必须适度 赞美要区别不同的对象 批评之前先称赞能让人更容易接受 赞美是一种关怀 第二章 说恭维的话三言两语打动人心 恭维的话要发自内心 有创意的恭维更让人受用 避免你的恭维引起误解 恭维话要说到心坎里 恭维的话也要“巧”说 用恭维办成难办的事 第三章 说赏识的话士为知己者死女为悦己者容 赞美敌人敌人于是成为朋友鼓励朋友朋友于是成为手足 一句赏识的话能够改变一个人 渴望被人赏识是人类最基本的天性 把别人说成多好他就有多好 多给他人面子“贴金” 不要吝惜你的称赞与赏识 记住对方的名字并把它叫出来 诚心地赞美朋友 第四章 说激励的话下属员工越夸越好 赞扬是领导激励下属的最好手段 赞美与鼓励的话要随时随地说出来 赞美能够激发责任心和使命感 借助赞扬来促进沟通 “背后鞠躬”更有效 学会用称赞的魔棒指挥员工 适时给员工一份意外荣耀 中篇 说关爱的话温暖人心 第一章 关爱的话尊重地说 你希望别人怎样对待你你就应该怎样对待别人 有意识地在工作中关心他人 倾听与提问是了解别人的最佳方式 推功揽过的话最暖人心 让他人觉得这个想法是他自己的 给别人留面子就是给自己挣面子 第二章 问候的话主动地说 问候的话要真诚地表达 保持同学之间感情联络 保持联系是强化感情的“催化剂” 乡音乡产套乡情 找到对方感情软肋快速拉近双方距离 处理好婆媳关系的语言艺术 第三章 体谅的话动情地说 体谅下属收获忠诚 体谅的话十句不嫌多 将心比心从他人的角度去着想 以真情打动人心 尽量体谅他人顾及别人的面子 同情和理解可以获得好感和接近 关爱孩子体谅孩子 第四章 批评的话委婉地说 善于运用让人容易接受的批评方式 批评有道方法是关键 把恭维掺杂在批评中 讲究适度不可滔滔不绝 讲究方式地提醒对方的错误 表达不当忠告也会逆耳 第五章 客套的话恰当地说 与人打交道称呼要得体 学会用“心”去说话 朋友间要避免讲无聊的客套话 说话前先要察言观色 场面话是一种应酬的技巧和生存的智慧 始终明白自己要表达什么 说好你的结束语 下篇 说幽默的话感染人心 第一章 幽默让口才更有魅力 幽默语言胜过伶牙俐齿 幽默是调节气氛的“空气清新剂” 幽默是健康的心态 使用幽默学会苦中作乐 幽默能控制你的情绪 幽默能减轻你的痛苦 幽默可以摆脱烦恼 第二章 有幽默感的人倍受欢迎 幽默可以提升个人的魅力 幽默的人更有风度 幽默展示你的知识和品位 幽默要情调高雅 有内涵的幽默能展示你的影响力 幽默是构成个人活力的重要因素 培养幽默感增强你的魅力 幽默的人容易接近 幽默在闲暇交谈中尽显个人风采 第三章 幽默更能说服人 用幽默促人自悟 运用幽默对他人进行劝导 用幽默化解>中突 谈判中幽默地说服对手 含而不露掩藏锋芒 大事化小小事化了 用反问式幽默折服对方 用幽默安慰他人 第四章 幽默是有效反击的工具 幽默是化解攻击的“乾坤大挪移” 幽默是反击的利器 用幽默之矛反戈一击 “敌意”幽默的使用 巧妙应对隐蔽反击 幽默地进行反驳 沉稳应对别人的故意刁难 幽默地拒绝他人 第五章 用幽默助你摆脱尴尬 让尴尬在幽默中消失 用幽默摆脱沉闷的气氛 假装糊涂幽默应对 以平常心化解尴尬 用幽默化解难堪 别人指责你时要冷静 用幽默辩解自己的失败 风趣地对待他人的过失 巧妙地为自己解脱

<<三句话打动他人心>>

章节摘录

有创意的恭维更让人受用 陈词滥调或者不着边际的恭维只会惹人生厌，恭维的直接目的是让对方高兴，如果你不低估人家的智力的话，恭维的话也得有新意才成。

一书中说到，一位将军听到别人称赞他美丽的胡须便大为高兴，但对于别人对他作战方式的赞誉却不放在心上，这种心理是每个人都有的。

大概不少人恭维过这位将军的英勇善战及富于谋略的军事才干，但是他作为一个军人，不论在这方面怎样恭维他，也只是赞歌中的同一支曲子，不会使他产生自豪感。

然而，如果你对他军事才能以外的方面加以赞赏，等于在赞词中增加了新的条目，他便会感到无比的满足。

可见，在恭维他人时，捧出新鲜的意味来是多么的重要。

大学问家钱钟书先生的称赞也像他的《围城》一样充满智慧的创意，给人以新鲜而受用的感觉。

有一年冬天，他访问日本，在早稻田大学文学教授座谈会上即席作了《诗可以怨》的演讲。

开场白是：到日本来讲学，是很大胆的举动，就算一个中国学者来讲他的本国学问，他虽然不必通身是胆，也得有斗大的胆。

理由很明白简单。

日本对中国文化各方面的卓越研究，是世界公认的；通晓日语的中国学者也满心钦佩和虚心采用你们的成果，我知道要讲一些值得向各位请教的新鲜东西，实在不是轻易的事。

我是日语的文盲，面对着贵国汉学或支那学的丰富宝库，就像一个既不懂号码锁又没有开撬工具的穷光棍，瞧着大保险箱，只好眼睁睁地发愣。

但是，盲目无知往往是勇气的源泉。

意大利有一句嘲笑人的惯语：“他发明了雨伞。”

据说有那么一个穷乡僻壤的土包子，一天在路上走，忽然下起小雨来了，他凑巧拿着一根棒和一块布，人急智生，把棒撑了布，遮住头顶，居然到家没有淋得像落汤鸡。

他自我欣赏之余，也觉得对人类作出了贡献，应该将他的创意公之于世。

他听说城里有一个发明品专利局，就兴冲冲拿着棍和布赶进城去，到那局里报告和表演他的新发明。

局里的职员听他说明来意，哈哈大笑，拿出一把雨伞来，让他看个仔细。

我今天就仿佛是那个上注册局的乡下佬，孤陋寡闻，没见识过雨伞。

不过，在找不到屋檐躲雨的时候，棒撑着布也不失为应急的一种有效方法。

钱先生在这里先讲对日本汉学研究中国人不敢等闲视之，即使是中国专家在日本讲中国学问，也要对听众的水平做最充分的估计。

后段讲自己不通晓日语，除了有勇气之外，没什么资本。

殊不知，钱先生正是这种有意识的自嘲式的赞扬，使在座的所有日本听众既感动又受用。

对于初次见面的人，要从品格或性格上去赞美别人显然是不明智的，我们可以对其过去的事迹、行为或身上的装饰品等，即成型的具体事物，作适当的赞美。

当你说“你真是位好人”时，也许发于至诚，但在初次见面的短时间内，你又怎么知道呢？

因此容易引起对方的怀疑和戒心。

如果夸赞对方的事迹或行为，情况就不同了。

因为对既成事实的赞美，与交情的深浅无关，对方也较易接受。

我们不必直接去赞美对方，只需要作“间接的恭维”，于初次见面时就能收到效果。

若对方是女性，那么她身上的衣服首饰，便是我们“间接恭维”的最好话题。

假如你的女同事是一个身材不错的人，但你看到她穿了一身漂亮的衣服的时候，你不能仅仅说“哦，多好看的衣服啊”！

而应该说“哦，这衣服真是找对主人了，很难再有谁更能体现这衣服的价值了”！

虽然你表面在赞美这衣服运气多么好，找到了合适的主人，其实，聪明人一听就明白你是在夸赞她的身材很棒。

没有哪个女人不喜欢听别人夸自己身材好。

<<三句话打动他人>>

间接恭维不像直接赞美那样直截了当，给人一种拍马屁的感觉，它是那样的含蓄，所以，间接恭维是一种既不失自己体面又会给别人带来快乐的极好的交谈方式。

了解了这种“间接恭维”的效用后，与其毫无准备地去面对一位初识的人，倒不如事先准备“间接恭维”的材料。

有了这种准备，对方往往会因你一句恰当得体的赞美词而毫无保留地打开心扉。

在这之后，任何谈话都是容易深入下去的。

避免你的恭维引起误解 不要突然没头没脑地就大放颂辞。

你对别人的恭维应该与你们眼下所谈的话题有所联系。

请留意你在何时以什么事为引子开始恭维对方。

对方提及的一个话题，他讲述的一个经历，也可能是他列举的某个数字，或是他向你解释的一种结果，都可以用来作为引子。

一男青年晚上在饭店碰到一位认识的女士，她正和一位女伴在用餐，两人刚听完歌剧，穿戴漂亮

。这位男青年竟然觉得眼前一亮，很想恭维一下对方：“噢，康斯坦泽，今晚你看上去真漂亮，很像个女人。”

对方难免生气：“我平常看上去怎么样呢？”

像个清洁工吗？”

在一次管理层会议上，一位报告人登台了。

会议主持人向略显吃惊的观众介绍：“这位就是刘女士，这几年来她的销售培训工作做得非常出色，也算有点儿名气了。”

这末尾的一句话显然画蛇添足地让人不太舒心，什么叫“也算有点儿名气”呢？

这些恭维的话会由于用词不当，让对方听来不像赞美，更像是贬低或侮辱。

结果自然是事与愿违，不欢而散。

所以在表扬或恭维他人时请谨慎小心。

请注意你的措辞，尤其要注意以下几条基本原则：（1）列举对方身上的优点或成绩时，不要举出让听者觉得无足轻重的内容，比如向客户介绍自己的销售员时说“他很和气”或“纪律观念强”之类和推销工作无甚干系的事。

（2）你的赞扬不可暗含对对方缺点的影射。

比如一句口无遮拦的话：“太好了，在一次次半途而废、错误和失败之后，您终于大获成功了一回！”

（3）不能以你曾经不相信对方能取得今日的成绩为由来称赞他。

比如：“我从来没想到你能做成这件事”，或是“能取得这样的成绩，你恐怕自己都没想到吧。”

另外，你的赞词不能是对待小孩或晚辈的口吻，比如：“小伙子，你做得很棒啊，这可是个了不起的成绩，就这样好好干！”

总之，赞美就像空气清新剂，可以振奋对方的精神，“美化”你身边的气氛，但你也必须清楚，再好的清新剂也有过敏以至反感者，更何况人与人之间的关系如此复杂，如果不首先练达人情，不根据所赞对象的心情及当时情境的具体情况而乱赞一通，恐怕真的会拍马屁拍到马蹄上。

<<三句话打动他人心>>

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>