

<<心理專家逆向思考的說話術>>

图书基本信息

书名：<<心理專家逆向思考的說話術>>

13位ISBN编号：9789861678955

10位ISBN编号：9861678956

出版时间：益智書坊

作者：林郁 著

页数：320

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>

<<心理專家逆向思考的說話術>>

內容概要

在人生即將要分勝負時，你是不是能夠用自己的話，一針見血、直截了當的說出自己的想法呢？而且並非依照他人的指示，而是依照自己的意志下判斷。事實上，只要一句話就夠了。

一句話可以提起勇氣，可以湧出希望。

一句話可以使你在談判時充滿自信，也可以提升你的工作成果，使你的人生更加有樂趣。

一句話可以化解誤會，掌握戀愛的機會。

一句話可以使你對於事物產生肯定的思考方式，學會在逆境時，有正面的思考方式。

只要一句話，就可以打開對方的心靈，對方也會說出他的真心話…… 人生，就看你是不是能夠說出這一句話，藉此也會改變你的命運是喜或是悲。

但是，這句話卻要看你是以什麼樣的表情、什麼樣的方式說出來，對方理解的程度又是多少，所以事實上是非常困難的。

一定要經過仔細思考之後，在適當的時機給予對方致命的一擊。

如果因為一句話，而使得人際關係毀滅，那就一無所有了。

最重要的是絕不可徬徨、猶豫。

如果無法依照當前所處的立場說話，那麼事後也許就會後悔。

應該說話而沒說話，事後即使說什麼「沒有可以說話的氣氛」，根本就無事無補。

必須充分傾聽對方說話以及辯解，不論對方是希望還是依賴、陳情、斥責，如果你「做得到」就說是，如果「做不到」或「雖然做得到，但有條件」、「雖然很困難，但條件都具備了就辦得到」時，就必須要有自己的見識和意見，以非常高明的應對方式讓對方了解。

高明的應對就是配合時間和狀況來改變自己的說話方法。

只有使自己成為對方內心能了解、接納的人，自己想說的話才能夠被對方所接受。

在本書中，我希望和各位一起思考的有以下五點—— 1? 面臨決斷時，要有膽量，成為能一針見血傳達「我的想法是這樣」的人。

2? 掌握時機反擊對方，注意自己的說話方法，使自己和對方的關係產生共鳴，並且更為良好。

3? 不要只一味煩惱要如何區分真心話和抉擇，應該多思考如何表現才能傳達出自己真正的意思。

4? 不拍他人馬屁，即使一個人也能夠非常明確地說出「我要這麼做」。

5? 必須覺悟到自己的人生方向是由自己來決定的，必須不斷給予自己刺激、鼓舞自己，並且要擁有「自己的語錄」。

一般而言，說出去的話並非只是說出去就算了，應該對自己所說的事情負責任，因為這就代表你自己。

不要畏縮的只希望自己成為一個好人，或是希望別人認為自己是一個好人。

必須善用逆向思考的說話術，並非一味的打擊對方，而是即使被羞辱、受傷害了，也應該勇敢的面對，這樣你的人際關係才會獲得勝利！

<<心理專家逆向思考的說話術>>

書籍目錄

第一章 有利於談判的說話術YES與BUT怎麼用？

也可以使用「為什麼？」

將對方引誘至「無法反擊」的狀況之中「被踢一腳不如被打一拳」談不下去時的轉折法不利的交涉可以清楚地拒絕雖然說「不」，可是也會表現出「誠意」給猶豫的對手下判斷估計對方的反應加以說服使對方低頭的「第三者」不讓對方「反悔」的技巧即使是失敗者也須要面子使談話更完美的五種方法一切都可被解釋為好意的巧妙應酬有利於談判的說話術談話必須特別注意「不禮貌」的地方第二章

引人注目的說話術好感的暖身運動就從一句話開始使對方覺得舒服的規則不要使用關閉窗戶的語言養成「謝、拜、對」的口頭禪令人聽了會高興的一句話好的表情到處吃香不使用讚美語言的讚美技巧感受到對方的心意，對方的態度也會馬上改變不要說諷刺話，要疏通自己的意見曖昧的社交辭令了解對方真意的選擇題利用對方的謊言來製造加分效果以「預料之外的讚賞」來獲得對方的認同為愛情加溫的反擊，使愛情冷卻的反擊在愛情表現中的說話加分法在維持親密關係時，不能說出來的三種話永遠留下好印象的告別語言第三章 怎樣對別人說「不」！

不要失去說「不」的機會不要盲目跟在別人的屁股後沒有權力也可以發揮權力對付只會評論不會做事的同事對付假裝「我懂了」的同事當自己成為過街老鼠時，就去咬貓吧！

如何應付愛撒嬌、鬧彗扭的OL用這句話來分勝負用「真心的尺度」來測量自己第四章 自我鼓舞的說話術這種「YES」可以讓自己煥然一新將思考轉為行動才有用反擊「在內心裡築起的巢夢」的四個積極用語不要被負面想法所束縛怎樣活用自己的個性推翻自己心中的那道牆必須學會的「主張訓練法」

讓自己走上積極樂觀之路使心情振奮起來的語言不肯定的語言一點力量也沒有第五章 以退為進的說話術搞定惡上司的說話術利用上司讓自己進步讓上司無法拒絕的一句話有時可以利用商量的語言方式讓上司豎起耳朵來傾聽的說話術不要跟上司鬥氣，要鬥志誠懇的態度最能感動人報告、聯絡、商量「最後一句話」才是重點如何對抗不讓你說話的上司捲入私人圈子時殺出重圍的方法第六章 上司活用部下的說話術鼓勵時要適時掌握時機向對方傳送「你的努力得到認同了」的訊息有時候只要傾聽就是最好的方法了不了解部下的上司重複的指責無法產生效果奉承高手就是培育部下的高手創造「好的原則」的上司對事不對人讓過分自信者還原的方法負面情報的運用技巧拒絕辯解的方式要預防含糊不清

的回答方式只要再加0.1的創意讓部下產生問題意識的五大刺激讓部下說話的上司一定要有足夠的SOFTEN有時不立即回答是為了彼此好對於三流部下終極的一句話請脫離好人的框框第七章 如何消除說不出話來的窘境發生意外的事情時，就立刻用「界外球」來逃避如果對方褒獎你的「衣服」，那麼你就用「衣服的內容」來反擊面對沒有教養的問題時，可以這樣的反問回去不要被糊裡糊塗的讚美所擺佈不要只是一廂情願地承認錯誤被批判時更要保持冷靜不要強詞奪理演講時，聽眾才是主角在談話中，讓自己成為主角先順著對方的步調女性員工向你訴苦時的應對辦法

<<心理專家逆向思考的說話術>>

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>