

<<5分钟打动人心的说话技巧>>

图书基本信息

书名：<<5分钟打动人心的说话技巧>>

13位ISBN编号：9787515801377

10位ISBN编号：7515801379

出版时间：2012-5

出版时间：中华工商联合出版社

作者：张战伟

页数：235

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>

## <<5分钟打动人心的说话技巧>>

### 内容概要

你的口才价值百万，这样说毫不为过，因为它能征服世界上最复杂的东西——人心。

它具有神奇的魔力，它可以震撼人的心灵，操纵人的情绪。

本书研究了人与人交流时人的心理变化，揭示人的本性在交流时会出现的一些特点。

从而总结出一套怎样和人交流，迅速赢得人心的沟通技巧。

它教会你何时提问，何时应答；何时迎合，何时反驳；何时点头，何时发火；何时赞美。

何时批评；何时观察，何时分析；何时深藏不露，何时抛砖引玉.....

只要你能够掌握这些说话的技巧，并灵活地运用它们，就能够在交谈中迅速地博得对方的好感，从而拨动对方的心弦，达到最佳的交流效果。

## <<5分钟打动人心的说话技巧>>

### 书籍目录

#### 第一章 谨思慎言，说话是一门艺术

1. 对不同的人说不同的话
2. 在恰当的时机说恰当的话
3. 话说三分留七分，不可全抛一片心
4. 饱含真情的话最动人
5. 说话要懂得分场合
6. 合适的语调让话语更生动
7. 表情助你传情达意

#### 第二章 快速与陌生人谈笑风生

8. 主动向陌生人开口
9. 与陌生人攀谈自如的技巧
10. 巧妙打开对方的“话匣子”
11. 巧妙打破交谈“冷场”
12. 共同话题可迅速拉近距离
13. “燃起”对方的说话欲望
14. 让内向者敞开心扉

#### 第三章 与领导交流顺畅，工作“更上一层楼”

15. 经常汇报，增进与领导的关系
16. 提建议要合理
17. 谈话技巧助你面试成功
18. 领导面前，切莫抱怨
19. 与领导谈话的9种常用句型

#### 第四章 与同事说话有分寸，工作氛围乐融融

#### 第五章 与客户谈判，多出奇招攻心

#### 第六章 再好的朋友，说话也不可随便

#### 第七章 巧用“甜言蜜语”，俘获恋人的心

#### 第八章 夫妻之间说话，也不能平淡如水

#### 第九章 巧用激励下属的口才术

#### 第十章 求人办事，要说得人心服口服

#### 第十一章 劝导别人，要为别人设身处地着想

#### 第十二章 拒绝别人，不可直接说“NO”

#### 第十三章 遭遇尴尬，巧妙打圆场

#### 第十四章 多有赞美少批评

## <<5分钟打动人心的说话技巧>>

### 章节摘录

第一章 谨思慎言，说话是一门艺术 1. 对不同的人说不同的话 世界上没有两个完全相同的人。

不同的人有着不同的身份地位、文化修养、性格习惯，正是这些不同因素的影响，让每个人形成了各自不同的用语习惯和视听习惯。

细细品味人家说话的艺术，在看书时要注意欣赏书中人物的语言：多学习一下成功者的说话之道，不断地积累经验和知识。

说话区分对象是很重要的，想要让人心悦诚服其实就不是什么难事。说话看对象，究竟要看对象的哪些方面呢？

#### 1. 看对象身份。

审时度势再开口 在生活中，我们可以发现，有许多人虽然很想请别人帮忙，但总觉得很难开口，这是因为顾虑太多。

例如，害怕对方一口拒绝，或者来个不理不睬，岂不是下不了台！

因此，许多人为了避免自讨没趣，宁可守口如瓶，不敢开口，结果求人的事只能化为泡影。

顾虑多并没有错，每个人在寻求别人帮助时都是有顾虑的，但最主要的就是看你怎么和别人说，这才是关键。

利用口才说服别人帮助自己做某些事情，是走向成功的捷径之一。

明朝开国皇帝朱元璋，少年时当过放牛郎，结交了一些穷朋友。

称帝后，有两个从前的穷朋友来见他。

因两人的话说得不一样，命运也各不相同。

第一个人被引进宫内，他一坐下便指手画脚地说：“我主万岁！”

你还记得吗？

从前你和我都替财主放牛。

有一天我在芦花荡里，把偷来的青豆放在瓦罐里煮。

没等煮熟，大家就抢着吃。

.....

<<5分钟打动人心的说话技巧>>

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>