

<<走向成功的对话方略>>

图书基本信息

书名：<<走向成功的对话方略>>

13位ISBN编号：9787563430697

10位ISBN编号：7563430695

出版时间：2011-6

出版时间：延边大学出版社

作者：金良灏.

页数：326

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>

## <<走向成功的对话方略>>

### 内容概要

在当代社会，走向成功是每个有积极人生观者的普遍追求，然而也有人在这一过程中遭遇挫折，苦于无路，任岁月蹉跎。

在这其中，对话的艺术是未成功者们普遍忽视或最不擅长的一个因素。

《走向成功的对话方略》针对成功所需的对话艺术，为您设计完整的对话方略，让您在成功路上过关斩将，笑到最后。

《走向成功的对话方略》由金良灏编著。

## <<走向成功的对话方略>>

### 书籍目录

#### 第一部分 说服劝导方略

- 1.采用亲近、温柔的口吻
- 2.以第三者为例
- 3.设身处地地为他人着想
- 4.首先承认自身的不足
- 5.举身边的、具体的例子
- 6.让对方站到自己的立场上来
- 7.宽容对方的失误
- 8.不给对方反驳的余地
- 9.引导对方自夸
- 10.克服说服障碍

#### 第二部分 拒绝击退方略

- 1.打出合理名分的旗号
- 2.攻击对方的缺陷
- 3.先同意对方的要求
- 4.多次打断对方的话
- 5.使用敬语
- 6.抓住对话的先机
- 7.用质问转变话题
- 8.直截了当地拒绝
- 9.多用非交流性语言
- 10.指出女性的生理弱点

#### 第三部分 激发激励方略

- 1.刺激竞争心理
- 2.强调机遇仅此一次
- 3.有意识地做些小托付
- 4.让对方两者择一
- 5.引导对方客观地评价自己
- 6.指出对方的潜质
- 7.让对方的欲望燃烧起来
- 8.让人下定“搏一搏”的决心
- 9.用情感消除心理障碍
- 10.激起对方信赖你的冲动

#### 第四部分 批评指责方略

- 1.批评要以安慰的话语结束
- 2.诘责只需一次
- 3.挑出一点，加以强调
- 4.忠告应从称赞开始
- 5.批评要隐秘地进行
- 6.不要挫伤对方的优越感
- 7.提出明确的方案
- 8.有时也需要公开的批评
- 9.避免过度的干涉
- 10.指出对方的缺点

#### 第五部分 让人亲近、产生好感方略

## <<走向成功的对话方略>>

- 1.恭维对方的容貌
- 2.显示必胜的信心
- 3.学会倾听
- 4.揣摩对方的心理
- 5.骂不绝口
- 6.以情动人
- 7.随声附和
- 8.利用善意的谎言
- 9.巧用口头语言和身体语言
- 10.不要吹捧得过高太好

### 第六部分 诡辩、反语方略

- 1.诡辩对付诡辩
- 2.谈论已认定的事实
- 3.将缺陷合理化
- 4.剥夺对方选择的自由
- 5.活用统计数字
- 6.强调女人是“弱者”
- 7.刺激对方的功名心
- 8.悖离常识的功效
- 9.让逻辑陷入矛盾中
- 10.虚张声势，击溃对方

### 第七部分 称赞推崇方略

- 1.激励自我意识
- 2.刺激名誉欲
- 3.不用最高的赞辞
- 4.赋予对方特权
- 5.远离怨恨
- 6.承认对方的存在
- 7.寻求新的切入点
- 8.强调这是特别的称赞
- 9.用华丽的语言赞美女性
- 10.运用间接称赞法

### 第八部分 误导判断方略

- 1.要采用单纯、流畅的说法
- 2.巧用别出心裁的语言
- 3.“蛊惑”词的背后
- 4.妙用外语
- 5.破坏对方的完整思维
- 6.谈论高于目标的话题
- 7.引导对方先入为主
- 8.将判断引向有利的方向
- 9.多说一些灰心的话
- 10.添加诡辩的要素

### 第九部分 征求协助、赞同方略

- 1.直接问他“你要哪个？”
- 2.打出利益分配之牌

## <<走向成功的对话方略>>

3. “随声附和”的妙用
4. 谎撒得越大越好
5. 强调同类意识
6. 活用对比性语言
7. 巧借承诺之力
8. 先提出小小的请求
9. 丢掉谦卑的姿态
10. 以下意识的动作为话题

### 第十部分 幽默机智方略

1. 感受幽默的魅力
2. 用机智切中目标
3. 重复失误
4. 急转直下，出人意料
5. 利用过度的夸张
6. 给对方以优越感
7. 挑出荒唐无稽之处
8. 将恐惧转化为大笑
9. 掩饰因失误而产生的歉意
10. 送人“微笑天使”的美称

### 第十一部分 强化印象方略

1. 缔造自己独特的“商标”
2. 表达方式要热情洋溢
3. 采用言简意赅的语句
4. 用沉默调节对话气氛
5. 活用数字的尾数
6. 不妨颠倒语序
7. 运用残留效果
8. 指出未能预料的事实
9. 将语言视觉化
10. 记住名字的奇效

### 第十二部分 论证胜利方略

1. 故作超然的姿态
2. 巧设圈套
3. 要以沉默一以贯之
4. 防止论争的扩大化
5. 善打持久战
6. 使用具象语言
7. 做彻底的准备活动
8. 说明是克敌制胜的法宝
9. 让对方产生自卑感
10. 提出压倒对方主张的反论

### 第十三部分 推销、广告方略

1. 再推敲你的对话技巧
2. 访问时不要给人带来负担
3. 分析失败的原因
4. 最大限度地活用质问
5. 强调这是“新型”产品

## <<走向成功的对话方略>>

6. 强调这是绝对必要的
7. 以信用做担保
8. 要锲而不舍地攻克“拒绝”
9. 增强倾诉的效果
10. 向顾客推销兴味盎然的推销卖点

### 第十四部分 操纵情感方略

1. 活用触觉、感觉语言
2. 语调要低而温柔
3. 不要做过度的赞誉
4. 开启对方紧闭的心扉
5. 巧用激将法
6. 要懂得女性特有的问题
7. 要把握对方的感情
8. 切勿伤害对方的自尊心
9. 抨击对方的缺点

### 第十五部分 实战表演方略

1. 失言时要装出若无其事的样子
2. 让口才掩饰内容
3. 要满怀自信和热情
4. 有时不妨用些粗话
5. 用语言把紧张状态表现出来
6. 事前做好一丝不苟的准备
7. 以数字打动对方
8. 喃喃自语法
9. 贵在反复练习

## <<走向成功的对话方略>>

### 章节摘录

“ 无论任何活动，它若不以个人利益为基础，将是不牢固的，这堪称是普遍的哲学真理。  
” 这是托尔斯泰一针见血地指出人是自私的动物的一段名言。

人类对利益的追求，源自于本能的欲望，它与人类的活动欲望成正比。  
换句话说，人的所有行为，均为利益所支配、调节和左右。

人类追求利益的形态可分为两大类。

第一是想谋求阿加菲的利益，即共同的利益；第二是想谋求个人利益。  
可是，共同利益在个人利益面前，不过是一种名分，是不堪一击的。

所以，所谓谋求共同利益的前提，只有在伴随着某种名分的时候，才能得到些许效果。

率领百万精兵席卷欧罗巴的拿破仑曾指出，“摆弄人类的杠杆是恐怖和利益”，强调许以利益是抓住人心的妙法。

归根结底，人类智慧不断发展的根本原因在于利益的驱使，人类社会可以说是利益关系交织的巨大迷宫。

所以，在无法保障对方个人利益的前提下，希望求得对方的协助和同意，并不是一件轻而易举的事。

在1940年5月13日的议会上，丘吉尔曾信誓旦旦地宣称，要为国民献出自己的血泪。

这冠冕堂皇的话，无非是在承诺为国民现实的欲求服务。

饱受二战战火蹂躏的英国国民听到如此动人的承诺，自然是要高呼万岁的了。

因为，那个时代保障生活也就意味着保障个人的利益。

有个叫马赞巴的猎人历尽艰辛，终于打死了一头大象。

可他却没有力量去搬动这一庞然大物。

无奈，他只好回到村子鼓动乡亲们说：“乡亲们，你们听着，请跟我一起上山，搬动我们的大象吧。”

乡亲们听到马赞巴把自己费了九牛二虎之力打下的大象称做“我们的大象”，果然大受感动，前呼后拥地跟他一起上了山。

就这样，乡亲们七手八脚把大象拉到了村口。

可离村子越近，马赞巴越后悔。

这大象明明是自己豁出性命打死的，为什么要让全村人沾光？

于是他转而拒绝乡亲们的帮助，想一个人拖动大象。

可惜，虽然他有着天大欲望，但力量实在太有限了。

小山似的大象纹丝不动。

如果到了夜晚，大象连同打了大象的猎人，会成为猛兽的美餐也未可知。

终于，猎人反省了自己的贪婪，再次强调这是“我们的大象”，许诺和乡亲们分享利益，这才把大象搬了回来。

## <<走向成功的对话方略>>

### 编辑推荐

刺激同事或下级的勇气和欲望，让其朝着更高的目标努力，需要怎样的激发、激励语言呢？

人们通常不知道自己的潜能与价值。

人的潜能犹如冰山，露出水面的仅仅是极小的一部分。

作为朋友和上司，该怎样了解和发掘一个人的潜能和价值，让其发挥无限价值呢？

让我们跟随金良灏编著的《走向成功的对话方略》看看语言的魔力吧。



<<走向成功的对话方略>>

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>