

<<说对话无忧看对人无虑>>

图书基本信息

书名：<<说对话无忧看对人无虑>>

13位ISBN编号：9787563930272

10位ISBN编号：7563930272

出版时间：2012-5

出版时间：北京工业大学出版社

作者：白智慧

页数：225

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>

<<说对话无忧看对人无虑>>

前言

古今中外的许多史实证明，成功人士所取得的成就，与他们具备雄辩的口才有着十分密切的关系。如拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气取得胜利；林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无言，肃然起敬；比尔·盖茨的一席话，能促使IT业走进一个全新的领域；格林斯潘的一席话，能令纳斯达克的股价疯狂飙升。

可见，巧妙地运用语言艺术，因人而异地与他人交流，能改变一个人的命运，乃至一个人的一生。

一个人的一生中，要经历很多事情。

例如：社会交往、为人处世、各种谈判，等等。

面对这一连串烦琐、杂碎的事务，有的人忧心忡忡、一筹莫展；有的人漠不关心、麻木不仁。

俗话说：“兵来将挡，水来土掩。”

其实，面对这种种世事，只要具备说话的能力，巧妙运用语言艺术，就能进入成功应对的天地，让一个人的人生无忧无虑。

同时，一个人每时每刻都要接触人，都要通过对方的外在表现来认识对方的内心世界。

不论与对方是第一次见面还是认识已久，是在灯红酒绿的宴会上还是在热闹喧嚣的街头，知人识人的事情随时随地都在发生，因此，学会和掌控知人识人的艺术，对每一个人的人生都有非常重要的意义。

每个人的外貌表情、肢体语言、说话方式、待人接物等，都会透露出这个人内心世界。

只有懂得通过一个人的言谈举止破解对方内心的性格密码；通过一个人不经意的动作、表情以及不经意间说出的话解读对方的心理，才能轻松地看透一个人的本质，进而了解这个人。

世界上的任何事物都有规律可循。

只要掌握看人、识人的内在规律和技巧，就一定能一眼把对方看透，对其性格、心理做出迅速、准确的判断，从而在人际交往的各种场合随机应变、应对自如、游刃有余。

一言改变命运，一语赢得幸福；知人方能善任，识人才能扬长避短。

我殷切希望本书能为那些追求成功与幸福的朋友带来无忧的生活，无虑的人生。

<<说对话无忧看对人无虑>>

内容概要

一言改变命运，识人带来成功。

与人交往是一门艺术。

在与人交往的过程中，说话的方式、看人的水平直接决定了一个人的事业成败。

只有在人际交往中说对话、看对人才能保证事业的成功。

白智慧编写的《说对话无忧看对人无虑(经典实用版)》立足于人际交往的需要和现实生活中的问题，从说话、识人两大方面入手构筑本书内容。

说话，主要从开场话、圆场话、赞美话、批评话、激励话、幽默话等十个方面展开；识人主要从看对言行、下属、男人、女人、小人五大方面展开。

阅读《说对话无忧看对人无虑(经典实用版)》，让读者在人际交往中始终掌握主动，占据先机。

<<说对话无忧看对人无虑>>

书籍目录

上篇 一言改变命运，一语赢得幸福

第一章 说对开场话打动人心

寻找共同的话题，使谈话轻松自然

该开口时不犹豫

主动搭讪，尽快熟悉对方

三言两语，轻松打动对方

再次相见时能叫出对方的名字

第二章 说对圆场话抚慰人心

当对方处于尴尬境地时，巧说妙解为对方找台阶下

失言后不要紧张，静下心来及时弥补

巧用幽默化解社交场合尴尬处境

双方“顶牛”时，及时站出打破僵局

第三章 说对赞美话温暖人心

发自内心的赞美最诚实

赞美话要细致具体

要赞美对方的“闪光点”

背后赞美更真实

赞美要有度，过度赞美变奉承

第四章 说对批评话悦服人心

批评他人前，先找自己的不足

婉转表达批评之意

旁敲侧击，暗示对方

批评下属要对事不对人

最好在私下里批评下属

第五章 说对激励话鼓舞人心

信任与认可，是说激励话的前提

让下属做主人，是说激励话的核心

顺应人心说话，是说激励话的条件

巧言激将，是说激励话的艺术

第六章 说对幽默话轻松人心

幽默要有“度”

给幽默留台阶

幽默要高雅

幽默要轻松

第七章 说对道歉话感化人心

道歉的话要大胆说

道歉的话要真诚说

道歉的话要选时机说

道歉的话要及时说

第八章 说对劝说话征服人心

劝说话要通俗易懂

劝说话要以情感人

劝说话要晓之以理

劝说话要站对角度

劝说话要抓住心理

<<说对话无忧看对人无虑>>

第九章 说对拒绝话不伤人心

通过暗示委婉拒绝

通过“台阶”体面拒绝

通过缓冲延迟拒绝

通过幽默巧妙拒绝

第十章 说对场面话凝聚人心

场面话要说“准”

说场面话要有“度”

说场面话要精简

说场面话要看人和事

下篇 知人方能善任，识人才能扬长避短

第十一章 看对人兴大事

看人要知人

看人要全面

看人看精神

看人看内心

看人看细微

看人看本质

看人要客观

第十二章 看对人懂人心

通过言谈看人

通过笑容看人

通过走姿看人

通过坐姿看人

通过站姿看人

第十三章 看对下属选对人

要用对下属，必须先了解下属

用发展的眼光看下属

充分发挥下属积极性和创造性

要了解下属，任用下属

通过办公桌看下属的性格

通过打电话看下属心理

有些下属只能敬而远之，不可委以重任

识别下属不能相信道听途说

第十四章 看对男人嫁对郎

女人要看透男人的本质，选择自己的真爱

运用“两个原则”“四种方法”客观了解男人

男人会用不同的信号表达自己的情感

全面了解男人，正确认识好男人

从男人的爱好解读男人的性格

从男人的性格解读男人的爱情观

从男人说谎的动机信息判断男人说谎的目的

选郎要慎重，不要嫁给这样的男人

第十五章 品对女人娶对妻

女人有多种，适合自己的女人就是最好的女人

知道女人需要什么，才能给予女人什么

通过肢体语言猜透女人性格

<<说对话无忧看对人无虑>>

探索女人恋爱心理，破译女人芳心

从女人的爱好读懂女人

不要忽视女人“爱的暗示”

第十六章 看对小人防对人

做事宁愿吃亏的是君子，到处爱占便宜的是小人

采取适当措施应对小人

对待小人，装傻充愣是最好的策略

小人做事喜欢“明暗有别”，对小人不要把自己和盘托出

作为领导，要注意防小人、近贤人

<<说对话无忧看对人无虑>>

章节摘录

版权页：寻找共同的话题，使谈话轻松自然 在面对很多陌生人的时候。

要以众人关心的事件为题，围绕人们关注的焦点问题，引发大家的议论，这样才能使谈话不断深入。

有的人与他人相处一辈子却形同路人，而有的人却与人一见如故，仿佛永远有说不完的话、聊不完的天。

这不禁让人想起一句话：“酒逢知己千杯少，话不投机半句多。”

与人初次交谈，不一定要苛求与对方成为知己，但应尽可能寻找双方共同感兴趣的话题。

这样，第一次见面时的紧张、尴尬就会逐渐消除，陌生人之间的交谈也会变得轻松自然，陌生人之间也就不会感到陌生。

当然，让陌生人变成朋友也不是那么简单的事情，这就要讲究一些交谈策略，需要一个彼此熟悉的过程，而不可能一蹴而就。

初次见面，陌生人之间难免尴尬。

要打破陌生人之间的隔阂感，就要学会寒暄。

寒暄是社会交往的一种手段，是沟通彼此之间感情，创造出和谐气氛的一种方式。

很多人可能会误以为寒暄是用来针对熟人的，其实陌生人初次见面时也要学会寒暄。

陌生人初次见面，有时候会突然陷入沉默，一下子又找不到合适的话题。

如果这时双方能彼此简单地寒暄几句，就会很快化解此时的尴尬。

当然，在寒暄时，态度要坦率、真挚、热情，语言要委婉而又恰到好处，且不宜过多。

另外，寒暄应注意长幼之分、男女之别，以及各自熟识的程度。

如果遇到的对方是长辈，自己就得保持谦逊态度；如果遇到的对方是同辈，自己就可以随便一些；

如果遇到的对方是晚辈，可以等晚辈先说完了，自己再应言而答。

还要注意，寒暄切忌“拿腔拿调”，应该庄重而不呆板，热情而不轻佻。

一般来讲，寒暄是化解陌生人首次见面时尴尬局面的一种方式，是彼此进一步熟悉和交谈的过渡或者前提。

寒暄或者做自我介绍只是陌生人之间初次见面时的例行公事。

陌生人之间要想尽快熟悉起来，就必须做进一步更深层次的交流，而深层次的交流需要恰当的话题做引导。

在面对很多陌生人的时候，要以众人关心的事件为题，围绕人们关注的焦点问题，引发大家的议论，这样才能使谈话不断深入。

这种引出话题的方式可以概括为“中心开花”。

在特定的场合、特定的环境下，由当时的某种状况引发一个话题，激发当事人的兴趣，作为进一步交谈的突破口，是把交谈引向深入的好方法。

例如两个陌生人在烈日下相遇，那么“天气炎热如何防暑”就是话题。

<<说对话无忧看对人无虑>>

编辑推荐

《说对话无忧看对人无虑(经典实用版)》是现代社会人的生存宝典，是一本成就口才的书，一本洞察人心的书。

阅读此书，能让你巧妙地运用语言艺术，敏锐地把握对方心思。

<<说对话无忧看对人无虑>>

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>