

《谈话的艺术》

图书基本信息

书名：《谈话的艺术》

13位ISBN编号：9787504484415

出版时间：2014-7-1

作者：陈璐

页数：242

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《谈话的艺术》

内容概要

最全面、最丰富、最独具特色的说服技巧修炼指导用书；

这是一部字字珠玑、掷地有声的语言类畅销书；

从攻心到说服，每个环节面面俱到；

充满智慧的人，会在谈话中步步为营、抢占先机；

我们能够在谈话中以巧妙的方式获得重要的信息，即使怪外抹角、旁敲侧击，也是需要扎实的语言功底的；

这本书，是让你在与人交流时畅通无阻的利剑！

《谈话的艺术》

作者简介

陈璐，知名公关专家，在长期的工作实践中，坚信“一切的事业都是人际关系的事业”。出版畅销书有《人脉攻心术》、《攻心说服术》，给读者提供最有效的方法，每一个方法都建立在相关的心理学知识和商业规律基础上，帮助读者以圆融之道解决生活中棘手问题。

书籍目录

第一章 抬高形象谈话术：开口就让人觉得你不简单

展示高价值，抬高你的个人形象
运用骄傲风趣法，让你大受欢迎
当你取得成就时，不必过于自谦
不要经常说“抱歉”，除非必须的情况下
化否定为肯定，表达更积极的意思
换一种积极的说法，更容易达成目的

第二章 引起重视谈话术：这样说话让人不敢不重视你

三秒法则：想要结识陌生人就立即开口
灌装材料：积累资料以备不时之需
暗示将来还有来往，控制对方的言行
学会了假装生气，才能获得更大的利益
新奇特的赞美好比意外的礼物
不露痕迹的赞美最让人舒服

第三章 控制局面谈话术：让交流向你希望的方向走

一开始就要抢占主导地位
让对方始终跟着自己的逻辑走
破窗效应：及时纠正谈话方向
制造框架，保持强势主导地位
打断对方的话，重新夺回主导权
运用二选一提问法，不让对方说不

第四章 迎合奉承谈话术：说漂亮话让你永远受欢迎

巧妙地迎合能让气氛更热烈
迎合的本质就是建立共同感
提前说出对方想听的话，舒缓其情绪
善用身体语言，迎合效果会更佳
说话巧加铺垫，缓冲问答的对抗性
重复对方的话，获得对方的认同感

第五章 套取情报谈话术：悄无声息地收集重要信息

言多必失：想套话就让对方多说话
露出自己的掌心，获取对方的信任
循循善诱，引导对方说出真实意图
旁敲侧击，了解对方的心思
虚晃一枪，套取对方的实情
巧妙设问，不知不觉中获取重要的信息

第六章 坦率直言谈话术：把复杂的事说得清晰明了

简洁的表达更容易让人接受
说话要围绕自己的目的展开
准确清晰的表达能增进理解
跌宕起伏牢牢抓住对方心神
站对立场才能把话说到对方心里
正确的论述顺序让你的话更有力

第七章 欲擒故纵谈话术：用语言陷阱诱导对方上钩

假性时间限制，引起对方的注意
否定他人，凸显你的个人魅力
猫绳定律：用推拉技巧不断接近对方
违背自己的角色说话，更容易达成目的

《谈话的艺术》

若有事拜托别人，先从赞誉开始

利用对比效应，让他人在假想里中计

第八章 巧妙暗示谈话术：委婉地表达彰显你的涵养

给对方植入心锚，操纵对方的潜意识

接近他人的个人空间，拉近心理距离

同步行为：模仿对方也能产生共同话题

利用眼神交流控制谈话进程

使用迷幻大法，获取想要的信息

.....

第九章 扩大影响谈话术：借助外力增加你的影响力

第十章 心理操纵谈话术：不知不觉中把控对方心理

第十一章 攻心说服谈话术：抓住心理使对方真正心服

第十二章 委婉拒绝谈话术：巧用策略让拒绝不伤感情

第十三章 善意批评谈话术：高明的批评才能被人接受

第十四章 拉近关系谈话术：好的关系都是设计出来的

第十五章 什么是谈话术：瞬间搞定对方的心理学技巧

《谈话的艺术》

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：www.tushu111.com