

<<让你大受欢迎的说话技巧>>

图书基本信息

书名：<<让你大受欢迎的说话技巧>>

13位ISBN编号：9787115267214

10位ISBN编号：7115267219

出版时间：2011-11

出版时间：人民邮电

作者：郑月玲

页数：189

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>

<<让你大受欢迎的说话技巧>>

前言

有的人说话不懂得把握分寸，不知道什么该说、什么不该说。

如果在一个熟悉的环境中，大家都清楚他的个性，那么或许无所谓。

当一个人在陌生的环境里，与不熟悉他的人交谈时，如果想说什么就说什么，不分场合、不看对象，那么绝对不行。

这样的人在人际交往中往往容易得罪别人，导致自己在人际关系上屡受挫折。

懂得社交的人都知道，在什么时候应该用什么样的方式说话。

实话不一定要直说，可以委婉地说或幽默地说，也可以延迟点说或私底下说。

同样是说实话，采用不同的方式说，效果就会大不一样。

下面讲一个故事，让大家了解说话的艺术。

据传古时某布政使宴请按察使。

席间，布政使因自己的儿子太多而苦恼。

按察使只有一个儿子，则为儿子太少而忧愁。

一个官吏在旁边说：“子好不需多。”

布政使听了之后，问道：“我的儿子多，又该怎么办呢？”

那位官吏不慌不忙地答道：“子好不愁多。”

二人听完都很高兴，对官吏大加赞赏，一起开怀畅饮。

本书旨在指导人们如何成为各种场合中的说话高手。

本书主要从以下几个方面进行讲述：如何与陌生人交谈、如何赞美、如何说服、如何拒绝、如何批评、如何提问等。

要想成为一个有修养的人，读者朋友还必须知道哪些话不能说，本书指出了不同说话场合中的种种禁忌。

本书有以下两大特色。

第一，内容丰富，语言简明。

笔者编写这本书的目的：让读过本书的人成为一个受人欢迎的说话高手。

笔者在书中提出了许多说话原则。

读者朋友如果能掌握这些基本原则，用心分析自己和对方的处境，那么就能做到有效沟通，让事情顺利进行。

第二，指点迷津，排忧解难。

每个人在生活和工作中都会遇到以下一些问题：怎样与陌生人说话？

如何有效赞美他人？

为什么背后赞人一句，胜过当面赞人十句？

如何说服顽固的人？

如何岔开话题，为他人保全面子？

如何补救失言？

对于以上疑问，笔者总结了多种破解方法。

与人说话前，阅读本书，你能少走弯路、减少损失；与人说话后，阅读本书，你会发现自己的优点和不足，扬长避短，从此以后表现得更好。

闲时品读本书，书中丰富的案例可供你以他人为镜、察自己得失。

早一天阅读本书，你就能早一天成长和进步，从此摆脱不会说话、不会办事的烦恼，用好口才成就自己的美好人生。

在本书的策划与编写过程中，笔者得到了唐华山、周芳、韩雪姣、郭东华、邱草、胡芹、郑海龙、崔艳、赵震凤、李彩莉、毕锋、王晓蕾等人的大力支持和帮助，在此向他们深表谢意。

没有他们的积极参与，本书是很难面世的。

由于水平所限，加之时间仓促，书中偏颇之处在所难免，恳请读者朋友批评指正。

<<让你大受欢迎的说话技巧>>

内容概要

本书根据人们在日常工作和生活中常见的情况，分八章介绍了如何与陌生人交谈、如何赞美、如何说服、如何拒绝、如何批评、如何提问等内容。

本书切中读者在人际交往方面所遇到的普遍困惑，用平常的方法讲述高明的说话技巧。

本书适合刚刚踏入社会的年轻人、不善交际的宅男宅女、以人际交往为主要工作内容的人士，以及其他所有希望提高自身语言表达能力的人阅读。

<<让你大受欢迎的说话技巧>>

书籍目录

第一章 说好一口漂亮话，走遍天下都不怕

口才决定命运，妙语改变人生

会说话的人更易成就大业

智者用舌头，愚者用拳头

日常积累练就好好口才

下决心改掉说话时的坏毛病

怎样才算会说话

有内涵才能妙语连珠

说话不仅要用嘴，还要用心

话不在多而在精

言不在多，达意则灵

说话要注意语境

说话一定要分清对象

注意说话的条理与层次

如何消除当众说话时的紧张感

说话时卡壳怎么办

如何让自己的声音充满魅力

开口说话前，请认真揣摩对方的心理

开口说话前，请先考虑几秒钟

牢记“4W原则”

把握好说话的节奏

时机未到，请保持沉默

第二章 这样交谈，让陌生人对你一见如故

说好开场白，有效消除陌生感

让陌生人对你一见如故的说话技巧

自我介绍要恰到好处

与陌生人谈话，一定要彬彬有礼

如何让语言更有亲和力

用恰当的语言缩短双方的距离

如何得体地介绍他人

选好话题，活跃气氛

跟陌生人谈话要注意什么

第三章 这样赞美，让你提升人气指数

世界上最悦耳的声音就是赞美

背后赞人一句，胜过当面赞人十句

赞美应真实而得体，胡乱恭维惹人嫌

从平凡小事上赞美别人

适度赞美得好感，过度赞美讨人厌

赞美要把握时机

赞美他人要有远见

间接赞美男人，直接赞美女人

赞美他人的四种方式

第四章 这样说服，让对方心服口服

关键在于“怎么说”，而非“说什么”

要想说服对方，必须先了解对方

<<让你大受欢迎的说话技巧>>

有时候，正话反说会更具说服力

掌握说服他人的三大法宝

消除对方的心理障碍，迅速说服对方

说服之前，先赞美对方

劝说的话值得一听

说服要有力度

设法牵着对方的鼻子走

让对方晓以利害更易说服人

哪些话语有助于劝说成功

摸清对方的底牌

说服的关键在于攻心

第五章 这样拒绝，让对方欣然接受

不要不好意思说“不”

巧妙表达你的拒绝

逐客令也可以说得委婉动听

用幽默的方式暗示拒绝

说“不”的禁忌

间接地表示反对，减少摩擦

如何巧妙地拒绝他人的邀请

即使被人拒绝，也应保持风度

学会量力而行，绝不轻易承诺

第六章 这样批评，让对方无可反驳

批评要尽量委婉

批评他人前要了解的五个原则

批评之后别忘了安抚

不得罪人的纠错方法

批评要学会挑选适当的时机

委婉暗示比直接批评更有效

第七章 这样提问，让双方不会尴尬

解决问题先从正确提问开始

把握好提问的切入点

提问前不可不知的六个禁忌

有效提问的七个原则

求职提问有技巧

根据他人的兴趣点提问

提问胜于执行

第八章 这样说话，什么场合都不怕

补救失言的说话技巧

与外国人相处的说话技巧

与同事相处的说话技巧

与领导相处的说话技巧

得罪领导后想要补救的说话技巧

谈判处于被动地位的说话技巧

应对伤人之语的说话技巧

应对复杂场合的通用说话技巧

参考文献

<<让你大受欢迎的说话技巧>>

章节摘录

版权页：跟陌生异性交谈的技巧 无论男女，跟陌生异性谈话是很微妙的。

这不同于恋人或夫妻之间的谈话。

在与陌生异性交谈时，我们很容易感受到性别的差异，并因此自觉或不自觉地压抑自己，从而影响了口才的发挥。

聪明的人在和陌生异性交谈时能适当选择生活中的趣事当做话题，能够很好的拉近彼此的距离，并且很容易产生共鸣，增加亲切感。

我们可以选择轻松且大众化的话题，如娱乐圈里的绯闻轶事、流行音乐排行榜、电视节目等。

这样的话题外延广、内涵深，能引起彼此的谈话兴趣。

此外，跟陌生异性交谈要比跟陌生同性交谈更谨慎才是。

因为彼此所知甚少，加上性别不同的原因，彼此之间的话题就显得特别敏感。

因此，我们要重视任何可以得到的线索与暗示，灵活地调整自己的语言。

值得注意的是，跟陌生异性谈话，经常会遇到特别矜持的人，这种情况尤以女性居多。

当男性跟一位内向的女性说话时，她常常会惜字如金，仅回答“是”与“不是”。

遇到这种情况，如果是有社交经验的人，则会耐心地交谈下去，因为时间能使陌生人逐渐变得熟悉起来，甚至会引出她感兴趣的话题，改变话不投机的情况。

跟陌生异性交谈时，我们千万不能表现得过分热情，不然很可能造成误会。

对于已婚异性，更要注意这个问题。

跟年轻人交谈的技巧长辈跟年轻人交谈，由于年龄、资历、身份等多方面的原因，在谈话时容易产生不和谐、不顺畅的现象。

特别是当长者作为谈话主体时，他所面对的是比他年纪小、资历浅的人，就更容易无所顾忌，不讲说话的方式方法，导致沟通不畅。

因此，长幼之间的交谈，最关键的是尊重对方的人格，给予对方信任，平等相待。

长辈富有哲理和智慧的暗示或劝诫有助于年轻人明辨是非。

在谈论一些人生价值、道德规范等重要问题时，做长辈的要讲究交谈的艺术，也就是要硬话软说。

注意说话的条理与层次说话应有条不紊，层次清楚，这是对语言的最基本要求。

与人交谈或演讲，不管我们在事前作了多么充分的准备，也不管我们怀有多大的信心，一切都必须依靠语言才能表达出来。

谈话的内容应该前后照应。

一句话说得是否合适，能否获得预期效果，不仅取决于谈话的意图、场合、对象、心境，还取决于上下文的关联。

如果我们在运用语言时不注意前后照应，那么听者就不能明白我们想要表达的意图，就会引起理解上的歧义。

因此，我们在交谈时思路要清晰，言之有序并且前后关联。

按照谈话目的的不同，谈话内容的详略、重点都应该有所不同，不然就会降低语言表达的效果，甚至喧宾夺主，不能达成谈话的目的。

要想说得有条不紊，我们应该考虑说话的顺序。

先说什么，再说什么，后说什么。

如果说话杂乱无章、毫无次序，头上一句脚下一句，那么即便讲述一个最简单的事情，也不可能说明白。

说话就像写文章，要详略得当，该铺叙时铺叙，该简略时简略，这样才能突出重点。

千万不要眉毛胡子一把抓，文似看山不喜平，说话也是一样，只有主次分明，才能生动精彩。

<<让你大受欢迎的说话技巧>>

编辑推荐

《让你大受欢迎的说话技巧》：适度赞美得好感，过度赞美讨人厌，背后赞人一句，胜过当面赞人十句，没话找话时，选好话题才能活跃气氛，有时候，正话反说会更具说服力，即使被人拒绝，也应保持风度，学会量力而行，绝不轻易承诺，解决问题先从正确提问开始，说服的关键在于攻心，时机未到，请保持沉默，话不在多而在精。

说好一口漂亮话，走遍天下都不怕。

说话的烦恼有千万种：怕说错话、怕被拒绝、怕丢面子……沟通的问题，交给《让你大受欢迎的说话技巧》来解决！

在生活中，我们常常会听到身边的人抱怨关于“说话”的烦恼：一是怕说错话、怕被拒绝、怕丢面子；二是不会说话、不会赞美人、不会找话题；三是不会提问、只会回答。

会说话，有利于我们轻松解决各种矛盾与纠纷；会说话，有助于我们达成工作目标，获得好人缘。

《让你大受欢迎的说话技巧》详细分析了各种可能使人说不出口或说错话的状况，包括如何与陌生人交谈、如何赞美、如何说服、如何拒绝、如何批评、如何提问等。

牢记书中的说话技巧，跟谁都能有的聊。

<<让你大受欢迎的说话技巧>>

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>