

<<我最想学的106种说话技巧>>

图书基本信息

书名：<<我最想学的106种说话技巧>>

13位ISBN编号：9787504477378

10位ISBN编号：7504477370

出版时间：2012-7

出版时间：中国商业出版社

作者：武庆新

页数：254

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>

## <<我最想学的106种说话技巧>>

### 前言

“一句话能成事，一句话也能败事。

” 委婉的语言给人愉悦，尖锐的语言伤人心肺。

“舌头”是天底下很有威力的武器，它可以打动别人，破除我们成功路上的障碍，也可以伤害别人，为你增添阻碍，所以学会利用“舌头”也是人生的必修课。

人类的语言艺术、行为艺术反映了我们的内心世界，通过语言的表达和举止动作描绘出我们细腻的、埋藏于心底的复杂思想活动。

所以学会说话很有必要。

同样的词句，不同的组合方式，表达出来的效果会截然不同，同样的语言掺杂不同的语气表达也会耐人寻味。

人际交往中，说话对象在变、场合在变、时间在变，我们说话的方式技巧也必须变。

变得不高明，就会把自己置于不利之地，达不到交际目的；变得巧妙而精彩，就能把话说到对方心窝里从而达成所愿。

不少人存在一种误解，以为能说会道、能言善辩就是口若悬河、滔滔不绝地说。

其实不然，好口才不在于说得多，而在于说得恰如其分、恰到好处。

我们要想让自己说的话像金子一样闪光、吸引人。

就要做到在该说话时，能够“一语百步音，一言力万钧”，做到每一句都精妙有用；不该说话时，要保持沉默，善于倾听。

在本书里，我们以“说话术”为主题，详细介绍了针对不同场合、不同对象的说话方法与技巧，相信阅读本书会使我们的言辞技巧上升到一个新的层次——僵硬的语言变得婉转，平淡的语言变得灿烂。

## <<我最想学的106种说话技巧>>

### 内容概要

说话不仅仅是一门学问，更是一种艺术。

如何说话，怎样把话说好，说得恰如其分、适逢其时，需要一种能力，更需要一种技巧。

《我最想学的106种说话技巧（最新版）》着眼于精英口才的打造，立足于各种场合、各种情景的说话技巧，从说话开场术、圆场术、委婉术、顺情术、道歉术、余地术、掩饰术等诸多侧面深度诠释和解读说话的技巧。

阅读《我最想学的106种说话技巧（最新版）》，让你的口才艺术更上一层楼，让你的人际关系更加圆融和谐。

## &lt;&lt;我最想学的106种说话技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

说话开场术：一开口就让人记住你 技巧1：找个好话题，打开对方的话匣子 技巧2：初次见面的第一句话——叩开对方心扉的敲门砖 技巧3：主动向陌生人伸出友谊之手，激起对方的谈话欲望 技巧4：面对口若悬河者，先听后说 技巧5：面对不善言辞者，担当起主角的重任 说话圆场术：失言不可怕，但要能说“圆” 技巧6：多给他人找台阶下，自己的路也会宽起来 技巧7：成人之美，不送人之恶 技巧8：说错没关系，但要及时妙语补救 技巧9：遭遇冷场时，巧妙地引出新话题 技巧10：公共场合遇尴尬，多用幽默来化解 技巧11：不好回答的问题就迂回躲闪、回避 说话委婉术：直言注定要吃亏，转个弯更能慰人心 技巧12：言语伤人胜过刀枪，出言不逊只会自食其果 技巧13：不要触痛别人心灵上的“疮疤” 技巧14：说话要掌握分寸，避免伤害他人 技巧15：实话不一定要直说，绕个弯说出更让人欢喜 技巧16：口无遮拦让人反感，委婉表达易被接受 技巧17：闲谈莫论他人是非 技巧18：玩笑不可过度，要适可而止 说话顺情术：好话要在不经意间说出 技巧19：学会察言观色，选择适当的时机和对象说出人情话 技巧20：观察精准，不经意间投其所好 技巧21：以人情话消解同事间的矛盾 技巧22：同学之间人情话该说的时候要递上 技巧23：与老乡谈家乡的话题，以达到共鸣 说话道歉术：诚挚的道歉可以弥补破裂的关系 技巧24：道歉首先要有承担责任的诚意和勇气” 技巧25：做错了事，最重要的是自己先认错 技巧26：道歉要选择合适的时间和场合 技巧27：错了就不要为自己找借口 说话低头术：树大招风，谨记收锐避锋 技巧28：犯错在所难免，但要及时诚恳地认错 技巧29：泰山压顶，不妨先弯下腰 技巧30：让人一步不为低，得理也要知道让人 技巧31：正确分析情势，选择适当的时机说出低头话 说话余地术：留点容纳“意外”的空间给自己 技巧32：凡事总有意料之外，不要把话说满 技巧33：千万别轻率地做出许诺 技巧34：将真话变为幽默，曲折地说出来 技巧35：不要把话说得太死，可用富有“弹性”的语言来应对 技巧36：模糊语言，让你的表意富有“弹性” 技巧37：不好明说的话就暗示 技巧38：用曲解来巧妙摆脱对方的纠缠 说话掩饰术：真诚固然重要，但也不能太死心眼儿 技巧40：与人交往，该委婉时不要直白 技巧41：只要是善意的，谎言也美丽 技巧42：谎言以不伤及对方为，目的才是善意的 技巧43：编造真实是世界上最有趣味的玩笑 说话体态术：话不在于说了多少，而在于心领神会 技巧44：美的精华在于文雅的动作 技巧45：用一个小小的暗示传达你的信息— 技巧46：微笑——人生最动人的无声语言 技巧47：用体态语增强自信 技巧48：眼泪是情感沟通的桥梁 说话倾听术：只有学会“听”，才能更好地“说” 技巧49：适时的沉默比雄辩更有威慑力 技巧50：倾听不是听对方说出的话，而是听他没说出的话 技巧51：话不在多，而在于精 技巧52：把握分寸，不可言多语失— 技巧53：即使不同意对方的观点，也要耐心倾听 技巧54：会说不如会听，与人交谈多听少说 技巧55：话要三思而后说，才有分量 说话赞美术：发自内心的真诚，一定让人喜欢 技巧56：赞美是有效的激励方法 技巧57：恰如其分的赞美才能真正让人振奋 技巧58：背后的赞美让人觉得更真诚 技巧59：赞美不是阿谀奉承，一定要发自内心 技巧60：赞美是夫妻间感情的润滑剂 说话批评术：把苦药裹着糖衣送给他人 技巧61：保全他人面子，给他人留有余地 技巧62：批评不是挑刺，而是要变“害”为“利” 技巧63：话不必说透，给他人留下思考的余地 技巧64：间接地说出你的建议，更能让对方接受 说话解难术：巧妙搭台，让尴尬烟消云散 技巧65：明话暗说，给自己找个台阶下 技巧66：他人尴尬时，以高明的说话技巧帮忙解围 技巧67：在正常说话行不通时，不妨换一种说法 技巧68：在迅速变化的形势下，以万变来应对 技巧69：办公室内，根据不同的场合巧妙应变 说话求助术：办事要先学会说话 技巧70：拿感情说事，更易成事 技巧71：选择适当的时机；委婉地说出你的请求 技巧72：用亲切的语气、真诚的态度打动对方 技巧73：找到对方感情的软肋，把话说到其心窝里去 技巧74：让对方体会到你的难处，求助更易成功 技巧75：以“礼”把对方摆在高的位置 说话拒绝术：“不”字好写却不好说 技巧77：在拒绝别人时，别让对方丢面子 技巧78：当你不是心甘情愿时，就大胆说“不” 技巧79：要学说“不”，先从小事起 技巧80：不能完成的事要明确拒绝 技巧81：用温和曲折的语言来拒绝，比直接拒绝更易被接受 技巧82：以诚恳的态度、得体的语言说“不” 说话劝服术：说服不是敲击铜铃，而是敲击“心铃” 技巧83：说服他人要先服其心，再服其力 技巧84：干巴巴的说教不如形象生动的语言更易被人接受 技巧85：要说服他人，不妨先恭维其一番 技巧86：说服之前先用赞美投石问路 技巧87：对于固执己见的人，委婉地表达自己的意思 说话演讲术：用富有感染力的语言唤起听众的激情 技巧88：好的开端，是成功的一半 技巧89：用名人的话增强演讲的说服力 技巧90：真情是演说最好的技巧 技巧91：演讲最好

## <<我最想学的106种说话技巧>>

在听众意犹未尽时戛然而止 说话谈判术：把握主动，牵着对方的鼻子走 技巧92：避开对方正常的心理期待，让其思维、判断脱离预定轨道 技巧93：“谈不拢”时，就把节奏放慢些 技巧94：对方的问题要冷静思考后再作答 技巧95：溯临破裂时给对方一点“甜头”往往容易成功 技巧96：妥协要有步骤、有计划地进行 技巧97：有些问题要直截了当地说明白，绝不能拖泥带水 技巧98：认清你的对手，把握好谈判的全过程 说话辩论术：反客为主，变被动为主动 技巧99：争论中获胜的方法就是避开争论 技巧100：尽量避免正面冲突，从对方最弱的地方入手 技巧101：表面似愚而实质为智，才能真正制服对手 技巧102：掌握好进退分寸，果断地决定是进还是退 技巧103：反守为攻，借对方之箭回射对方 技巧104：巧用悖论，使对方难以自圆其说 技巧105：把自己要说的话借对方的口说出来 技巧106：运用幽默来阐述或批驳对方的观点

## <<我最想学的106种说话技巧>>

### 章节摘录

版权页： 2.即兴引入 巧妙地借用彼时、彼地、彼人的某些材料为题引发交谈。

有人善于借助对方的姓名、籍贯、年龄、服饰、居室等即兴引出话题，常常取得好的效果。

“即兴引入”法的优点是灵活自然，就地取材，其关键是要思维敏捷，能做由此及彼的联想。

3.投石问路 向河水中投块石子，探明水的深浅再前进，就能有把握地过河；与陌生人交谈，先提一些“投石”式的问题，在略有了解后再有目的地交谈，便能谈得更为自如。

如在聚会时见到陌生的邻座，便可先询问：“你和主人是老乡还是老同学？”

”无论问话的前半句对，还是后半句对，都可循着对的一方面交谈下去；如果问得都不对，对方回答说是“老同事”，那也可谈下去。

4.循趣入题 问明陌生人的兴趣，循趣发问，能顺利地进入话题。

如对方喜爱象棋，便可以此为话题，谈下棋的情趣及车、马、炮的运用等。

如果你对下棋略通一二，那肯定谈得投机。

如果你对下棋不太了解，这正是个学习的机会，可静心倾听，适时提问，借此大开眼界。

引发话题的方法很多，诸如“借事生题”法、“即景出题”法、“由情入题”法等。

可巧妙地由某事、某景、某种情感引发一番议论。

引发话题，类似“抽线头”、“插路标”，重点在引，目的在导出对方的话茬儿。

5.适时切入 看准情势，不放过应当说话的机会，适时插入交谈，适时地自我表现，能让对方充分了解自己。

交谈是双边活动，光了解对方，不让对方了解自己同样难以深谈。

陌生人如能从你“切入”式的谈话中获取教益，双方会更亲近。

适时切入，能把你的知识有效地呈献给对方，实际上符合互补原则，能奠定情投意合的基础。

6.借用媒介 寻找自己与陌生人之间的媒介物，借此找出共同语言，缩短双方之间的距离。

如见一位陌生人手里拿着一件东西，可问：“这是什么？”

……看来你在这方面一定是个行家，正巧我有个问题想向你请教。

”对别人的一切显出浓厚兴趣，通过媒介物引发对方表露自我，交谈就会顺利进行。

我们经常需要同陌生人打交道。

初次见面，给人的印象最为关键。

俗话说：“酒逢知己干杯少，话不投机半句多。”

”有的人相处一辈子形同路人，而有的人却一见如故。

两个萍水相逢的人要想在短时间内达到心灵上的共鸣，说好第一句话至关重要。

说好第一句话的关键在于给人亲热、友善、贴心的感觉，消除彼此间的陌生感。

## <<我最想学的106种说话技巧>>

### 编辑推荐

《我最想学的106种说话技巧》是内容全面、技巧丰富、方法实用的说话技巧工具书。

<<我最想学的106种说话技巧>>

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>