

<<没有口德 就没有品德>>

图书基本信息

书名：<<没有口德 就没有品德>>

13位ISBN编号：9787511323705

10位ISBN编号：7511323707

出版时间：2012-7

出版时间：中国华侨出版社

作者：严穆

页数：254

字数：258000

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>

<<没有口德 就没有品德>>

前言

口能吐玫瑰，也能吐蒺藜。

真正伤害人心的不是刀子，而是比它更厉害的东西——语言。

言语不仅能体现一个人做人的态度，也能体现一个人的修养品德。

有时候，一些未经思考即脱口而出的话语对别人的杀伤力比砍对方一刀还痛，让人痛不欲生。

俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”

”语言的确是有温度的。

冷言冷语、冷嘲热讽、盛气凌人、刻薄冷漠、态度冰冷……会让人痛苦难受、记恨多年；而温馨真诚、语带赞美、接纳尊重、热情拥抱、微笑鼓励……却让人如沐春风、如浴暖阳。

在生活中，我们对于别人不同的话往往会产生不同的感觉。

当我们听到热情洋溢的话时会产生甜蜜的感觉；当我们听到激昂慷慨、言人所不敢言的话时会产生辛辣的感觉；当对方知无不言、言无不尽时，我们便觉得爽脆；言别人所未言能让人产生新奇的感觉；陈义晦涩、言辞拙讷，能产生苦涩之感；面对一味诉苦、到处乞怜的话语，未免让人感觉寒酸；冷箭般的言语伤透人心，让人产生创痛之感。

那些有口德的人说出来的话一定会给人以温暖甜蜜的感觉，而达不到这种程度的人则需要好好修炼自己的言语表达。

语言的表达方式纵然多种多样，但最忌讳的就是出口伤人。

有很多人或凭借位高权重、或仰仗其他的关系，说话有恃无恐，什么话伤人最重就说什么话。

人都有做错事或者说错话的时候，在最需要关爱的时候，一句暖心的话往往会让人感激涕零；而一句恶语中伤的话却往往伤透人心。

爱默生说过：“用刀解剖关键性的字，它会流血！”

”听到别人刺伤我们、没口德或刻薄的话，我们的心会“流血”，也因为此，“会让别人的心流血”的话决不要从我们的口中说出，因为，没“口德”的人为就没有“品德”。

最难听的声音是嘲讽、讥笑；最好听的声音是赞美、鼓掌。

散发着一团和气的沟通是具有极大魔力的，它能融化人冰冷的心，会带给人们快乐与温暖。

说话要有口德。

“德”是一种品性、一种文明。

一个人的一言一行、一举一动如果都以德为规范、准则，这个人一定是个文明的人。

说话有“口德”，就是与人交流不伤和气、说话有度、交谈有方，说出的话是优雅的、积极向上的、与人为善的。

善良聪慧或温厚博学的语言能够融冰化雪、排除障碍，直抵对方的心岸；而一句恶毒的语言却足以击破坚实的心灵堡垒，让人一辈子都为之隐隐作痛。

有口德的人有着超强的语言驾驭能力，说话妙语连珠、彬彬有礼，自己没把握做到的话不说，语言伤人的话不说，伤情感的话不说，无中生有的话不说，言不由衷的话不说，粗言秽语不说，造谣的话不说，指桑骂槐的话不说。

我们在日常沟通中要掌握说话技巧，注意自己的言行举止，让自己的话不仅能表意清晰，更赏心悦耳。

本书分为上中下3篇，将口德修炼详尽地阐述，其语言通俗、结构新颖、事例生动、内容丰富，具有很强的针对性、趣味性、可读性和实用性。

本书在阐述说话和品德关系的同时剖析了大量沟通中有趣的案例，从多个层面揭示了没有口德就没有品德的道理。

仔细阅读本书，可以让读者在轻松愉悦中学习说话的智慧。

没有口德，人生处处是荆棘；修炼口德，前路漫漫皆坦荡。

希望通过阅读本书，能让你的说话能力提升到一个新的高度，让你知道怎么说好话、怎么去表达。

<<没有口德 就没有品德>>

内容概要

俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。

”语言的确是有温度的。

冷言冷语、冷嘲热讽、盛气凌人、刻薄冷漠、态度冰冷……会让人痛苦难受、记恨多年；而温馨真诚、语带赞美、接纳尊重、热情拥抱、微笑鼓励……却让人如沐春风、如浴暖阳。

《没有口德就没有品德》分为上中下3篇，将口德修炼详尽地阐述，其语言通俗、结构新颖、事例生动、内容丰富，具有很强的针对性、趣味性、可读性和实用性。

本书在阐述说话和品德关系的同时剖析了大量沟通中有趣的案例，从多个层面揭示了没有口德就没有品德的道理。

仔细阅读本书，可以让读者在轻松愉悦中学习说话的智慧。

没有口德，人生处处是荆棘；修炼口德，前路漫漫皆坦荡。

希望通过阅读《没有口德就没有品德》，能让你的说话能力提升到一个新的高度，让你知道怎么说好话、怎么去表达。

本书由严穆编著。

<<没有口德 就没有品德>>

作者简介

严穆，毕业于心理学专业，任人力资源总监、培训讲解师，擅长演讲，对职场心理有着独到的见解和经验。

<<没有口德 就没有品德>>

书籍目录

上篇 伤人以言，甚于刀剑

没有口德，口才再好也没用

第1章 没有口德就处不好关系

管不好嘴巴就交不到朋友

知人不必言尽，留点儿口德给自己

不要随意对朋友说“你错了”

朋友聊天最忌抢话题

说话不要只图口舌之快

失意人前莫说得意之话

背后闲言碎语君子不为

第2章 没有口德就做不好管理

以德服人，更要以口德服人

摆正自己的位置再说话

领导者说话要避免口头禅

下命令切勿颐指气使

批评要就事论事，莫伤人格

对下属多用礼貌用语，切勿张扬跋扈

第3章 没有口德就做不好业务

要热情，但不要热情过了头

说话要不卑不亢，切忌低声下气

不要滔滔不绝，要给客户说话的机会

赞美客户，但不要对顾客品头论足

巧妙地应对“野蛮”顾客

第4章 没有口德就做不好教育

说话文明有礼，时刻为孩子做榜样

讽刺，孩子信心的杀手

批评教育不要高姿态，平等交心孩子才会听

不要拿其他的孩子来贬低自己的孩子

私下对孩子进行批评，切勿当众让孩子丢脸

避免唠叨，有问题及时沟通

中篇 修炼口德就是修炼气场

如何提升说话水平

第5章 有口德者，分寸当为第一原则

话留三分，不轻易揭自己的底

不拿他人的隐私当话题

开玩笑要懂得言辞分寸

忠言逆耳，点到为止

说话有节制，忌夸夸其谈、卖弄自己

保持语言弹性，不该说的不乱说

赞美要掌握火候

适时而鲜明地表明自己的态度

第6章 有口德者，亲和当为第一精神

说话多用“我们”，少分“你”和“我”

见面切忌太冷场，恰当寒暄拉距离

要想吸引他人，可在称呼上下工夫

<<没有口德 就没有品德>>

说话要照顾对方的感受，不要只顾自己滔滔不绝

宽恕的话要大方说

拒绝的话要委婉地说，时刻照顾对方的感受

第7章 有口德者，倾听当为第一修养

多听少说，千万不要剥夺别人说话的权利

倾听对方的抱怨，不妄加评论

有时候静静聆听是对他人最好的赞美

当对方表达有误时，最好先保持沉默

切忌强行打断对方的话

他人的言外之意，听出而不点破

第8章 有口德者，赞美当为第一智慧

夸人夸到点子上

赞美要发自内心，切忌随声附和

赞美的话要巧说，要别出心裁、不落俗套

赞美对方，切忌以否定他人做铺垫

背后赞美更悦耳

赞美也需要点“拐弯抹角”

第9章 有口德者，幽默当为第一艺术

幽默勿以他人的缺陷做笑点

顺坡下驴，用幽默把对方的攻击顶回去

制造笑料，及时化解尴尬气氛

自嘲总比取笑于人要好

异性间的幽默切勿涉及敏感问题

巧用幽默，切忌让听者对号入座

幽默要把沉重的话题变轻松，反之不可取

第10章 有口德者，灵活当为第一技巧

遇到两难话题，要能含糊其辞地应对

要懂得说“弦外之音”

遇尴尬，学会为他人找一个台阶下

学会巧妙地打圆场

对方说错话，切勿较真

以退为进，巧达目的

有时诱导比咄咄逼人更有效

中篇 修炼口德就是修炼心态

如何应对无口德者

第11章 对口无德者，避之

故意装聋作哑，让对方无言以对

退避三舍，以沉默化解难堪

答非所问，巧避锋芒

第12章 对无口德者，让之

把无谓的胜利让给对方

少点儿计较，多一些“成人之美”

面对别人的攻击，不妨释怀心里的“风暴”

嘴上退一步，大事能化小

第13章 对无口德者，容之

有容乃大，避让没有意义的争论

学会睁一只眼，闭一只眼

<<没有口德 就没有品德>>

听到逆耳之言，切忌失态强争辩

乐于忘记，不念旧恶

第14章 对无口德者，谢之

接受逆耳忠言，就是在完善自我

感谢他人的批评，善待别人的责难

有口德的人能看到羞辱的另一面

有口德者敢于直面别人的挖苦和讽刺

感谢和包容是对无理者的最大回击

<<没有口德 就没有品德>>

章节摘录

版权页：这么好的一次机会，张亮就这样没有抓住，更加可悲的是，他对客户中途的离开还感到莫名其妙。

类似这样的事情，张亮之前肯定不止一次遇到过。

他不知道自己究竟错在了哪里。

如果他不深深地反省一下自己，仔细地想一想为什么自己在公司待了两个月了却连一套房子也卖不出去的真正原因。

那么他就无法取得成绩，让自己的工作有所进展。

赞美别人是一种高尚的品德，但是赞美过了头，却只会起到反作用，相信谁也不想听到别人对自己品头论足、指指点点的话。

张亮好心赞美客户的发型，但在客户看来却是对他的秃顶品头论足，这是不礼貌的行为。

后来张亮又说某位扮演反面角色的明星跟他有着一样的发型，可以说，这简直就是对他的不尊重。

这样没有“口德”的业务人员，又怎么能做好自己的工作呢？

我们都知道，向陌生的客户进行推销，难免会显得有些唐突，而且很容易招致客户的冷遇甚至是反感和拒绝，但是，如果业务人员能够运用恰当的口才技巧真诚地赞美客户，再提出相关的问题，随后的营销过程也就会顺利得多。

有一位经理在创业年代经历了艰苦的奋斗，尽管现在事业有成，但仍旧保持着简朴的习惯。

他的汽车已经开了很多年，却一直舍不得换一辆新车。

他这种人就是各汽车销售公司最好的潜在客户。

但是在很长一段时期里，都没有人能成功地向他出售一辆汽车，原因就在于那些销售员有的对他说：

“您这辆车太旧了，跟您的身份不符。

”有的对他说：“您这破车三天两头就要修理，得花多少修理费啊。

”这类话让这位经理听了心里很不舒服。

一天，一位销售高手找到了这位经理，他这样对经理说：“您的车还能再开好几年，现在换了新车是有点儿可惜。

不过，这辆车能够行驶12万英里，您开车的技术真是高明啊！

”接着，销售员向经理介绍了一款车，说车的性价比很高，售后服务也会非常周到。

最后，那位经理决定买这位销售员推荐的那款车。

对于业务人员来说，赞美他人是一种必备的沟通技能，案例中的销售员尽管在话中含有车子太旧的意思，但他却借助夸奖这位经理的语言巧妙地说出了这一点，使经理最终购买该销售员推荐的汽车也就不足为奇了。

赞美的话人人爱听，恰当的赞美并非是阿谀奉承，而是一种真诚的流露。

如果你能对你的客户适当地表达一下自己的赞美之情，相信客户也会很欣赏你，被你的真诚赞美所感动。

如果业务人员能够善意地认可并称赞客户的优点，那么客户在感到愉悦之余通常就会作出购买决定。

<<没有口德 就没有品德>>

编辑推荐

《没有口德,就没有品德:最受欢迎的口才修养与说话技巧》讲述了没有口德,人生处处是荆棘;修炼口德,前路漫漫皆坦荡。

希望通过阅读《没有口德,就没有品德:最受欢迎的口才修养与说话技巧》,能让你的说话能力提升到一个新的高度,让你知道怎么说好话、怎么去表达。

教我们在日常沟通中要掌握说话技巧,注意自己的言行举止,让自己的话不仅能表意清晰,更赏心悦耳。

<<没有口德 就没有品德>>

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>