

<<提高说话水平的22种方法>>

图书基本信息

书名：<<提高说话水平的22种方法>>

13位ISBN编号：9787514500837

10位ISBN编号：7514500839

出版时间：2012-1

出版时间：中国致公出版社

作者：思远

页数：282

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>

## <<提高说话水平的22种方法>>

### 内容概要

《提高说话水平的22种方法》主要是从介绍方法入手，讲述了22种提高说话水平的实用技巧，以帮助读者提高说话的水平。

本书注重说话技巧方法的介绍，帮助读者在遣词造句、语句表达、话题选择，以及将语言变得生动得体等方面进行提高。

本书最大的特点就是深入细致地讲解了每一种方法，使读者能够根据所介绍的方法进行学习、演练。

## <<提高说话水平的22种方法>>

### 书籍目录

方法一：“见人说人话，见鬼说鬼话” 方法二：提高表达基本功 方法三：不断丰富自己的话题库 方法四：快速“抓住”听者 方法五：学会打开话匣子 方法六：学会制造语境 方法七：借助肢体表情提高说话水平 方法八：学会玩文字游戏 方法九：巧用名言警句 方法十：把握好谈话的技巧 方法十一：掌握谈话主动权 方法十二：不妨用点诡辩术 方法十三：掌握自贬自嘲技巧 方法十四：培养你的幽默细胞 方法十五：巧借认同效应 方法十六：学会“煽情”，以情感人 方法十七：懂得区分说话的场合 方法十八：学会说交际用语 方法十九：学会掩盖和弥补说错的话 方法二十：要避免各种禁忌 方法二十一：拒绝的话也要动听 方法二十二：“直言”要“曲”着说

## <<提高说话水平的22种方法>>

### 章节摘录

俗语中的“见人说人话，见鬼说鬼话”，有两个不同层次的意思：从心术而言，有虚伪之意，待人缺乏诚意，属贬义，当然是不可取的；从技术、沟通、外交层次而言，有灵活应对之意，是为“褒”义，有可取之处，故而应该提倡。

我们所主张的当然是后者。

俗语中的“见人说人话，见鬼说鬼话”是一个“沟通”的秘诀，也是和人相处、交朋友、给人好印象、了解对方的秘诀，这是一种技巧，一种艺术。

所谓“见人说人话，见鬼说鬼话”在人际交往中之所以行得通，是因为它抓住了人们常以自我为中心的弱点，在语言上让对方得到了自我满足，放松了防卫意识，并且能使对方因为你的“关心”（对他的客套、亲切）而对你产生好感。

商场也好，谈判也好，或谋事也好，走到社会上，谁都离不开与人打交道。

每见有人谋事处人，诸多阻滞，其中一个原因就是由于不合拍、不默契；相反，有人善于解决难题，也在于其合拍、默契。

因此，在人际交往中，善于使用“见人说人话，见鬼说鬼话”的方式，就能够轻松地接近对方并和对方建立初步关系，从而轻松地达成交谈目的。

“物以类聚，人以群分”，同一个圈子的人和同一个层次的人，多有共同的无形规范，共同的标准，故此比较容易理解和沟通。

但有很多人却并不明白，你这个圈子或者阶层是有局限性的，而社会往往是很复杂的，故此，以我为核心，是很难“合拍”的。

“合拍”的前提就是要有“自利利他”之心，当自己的需求与对方的需求“合拍”时，就一拍即合，水到渠成，得来全不费工夫。

所以，在与人交际中要灵活应变，将“见人说人话，见鬼说鬼话”的技巧贯穿于始终。

1. 因人而异说不同的话 销售代表小王是一个说话高手，他周围的人没有不被他的能言善道所折服的，他最擅长的特点就是辨明对手，然后因人而异地说不同的话。

当他面对的是像“人”的客户时，他会很客气地说话。

.....

## <<提高说话水平的22种方法>>

### 编辑推荐

古人曾说：“三寸之舌，强于百万之师。”现实生活中也有生死荣辱系于一言之说。可见，是否能说，是否会说，这实在影响着一个人的成功和失败。从某种意义上说，你的世界就是由你的“嘴巴”建造的。能说会道不仅是一门艺术，也是一种能力。只要你掌握了正确的说话方法，你也可以把话说得滴水不漏，春光明媚、八面来风。就会广交四海朋友，也会获得同事的喜欢和老板的青睐。

<<提高说话水平的22种方法>>

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>