第一图书网, tushu007.com

<<用你的嘴说动别人的腿>>

图书基本信息

书名：<<用你的嘴说动别人的腿>>

13位ISBN编号：9787563924950

10位ISBN编号：7563924957

出版时间：2010-9

出版时间：北京工业大学

作者：邓琼芳

页数：241

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

<<用你的嘴说动别人的腿>>

前言

一张嘴巴能有多厉害？
这个还真不好说，关键是看你嘴巴上的功夫！
真正厉害的人，只凭一张嘴就可以说动别人的“腿”，让别人照自己的话办事。
就像很多成功的人在总结他们之所以能取得相应的成就时，都不约而同地提到了自己嘴巴的功劳。
可见，这张嘴巴，真的有无穷的力量！
嘴巴是人与人沟通交流的工具，而沟通与交流则是人际交往成功与否的关键。
嘴巴有功夫的人，即便一无所有，依然能够左右逢源、游刃有余。
在现代社会中，为人处世，职场拼杀，求人办事，都需要一张灵巧的嘴巴，都需要靠嘴巴去说动别人。
所以，嘴巴张得是否妥当，不仅会影响到你的人缘，更会影响到你的事业。
可见，一张能够说动别人的“腿”的嘴巴是不可或缺的。
也许有人会说，耍耍嘴皮子，这谁不会啊，有什么难的。
的确，张嘴说话是件极容易的事，但是要想把嘴巴功夫练到张口说动别人心、闭口撼动别人腿，实为不易。
真正能用嘴巴打动别人心的人，不是口若悬河、滔滔不绝的雄辩之士，而是那些言简意赅、恰如其分，能把话说到位的人。
真正想用嘴巴去说动别人的“腿”，就要懂得用最合适的语言把意思表达到位，知道如何在最短的时间内把话说到点子上。

第一图书网, tushu007.com

<<用你的嘴说动别人的腿>>

内容概要

这本书是你的良师益友，帮助你提高嘴巴上的功夫：它会告诉你如何恰如其分地说话，使你的嘴巴变成说动别人、使别人贴近自己的最强有力的武器；它会教你如何去赞美别人，如何去激励别人，如何去拒绝别人，如何去批评别人；同时也会教你如何说软话、如何“兜圈子”，使你的嘴巴变得更幽默.更有感染力和说服力。

总之，拥有了《用你的嘴说动别人的腿》，你的嘴巴就会变成你取之不尽的财富，帮助你在闯荡天下时纵横驰骋、所向披靡。

书籍目录

第一章 嘴上的赞美，让别人甘心为你跑腿人人都喜欢被赞美，喜欢听好话，这是人的天性。
赞美能够让人感觉到自己的存在价值，让人的内心获得一点点小小的满足感。
所以不管是谁，不管他有什么样的身份，在被别人赞美时一定会喜笑颜开、心花怒放。
这时候别人自然会对你产生亲切感，从而使彼此之间的心理距离缩短。
赞美从来不是一种单方面的付出。
你在赞美别人的同时，也会从别人那里获得“ 意外 ”的回赠。
因为人都是这样，你如何对待别人，别人就会如何对待你。
就像照镜子一样，你对镜子微笑，镜子就会还你一个微笑。
一个热情友好的赞许，总能换取对方同样的态度。
如果你想让别人帮你跑跑腿，不妨先给他来点赞美，恭维他几句。
一旦你把他哄高兴了，那么，他自然会心甘情愿地为你跑腿了。
赞美像蜜糖，最能动人心／2恰当的赞美，听着才舒服／6落在点子上的赞美最受用／10真心的赞美，才能说动别人的“ 腿 ”／13捧人也得变点花样／16背后夸人，更入人心／20用嘴巴“ 夸 ”动男人的“ 腿 ”／24用赞赏叩开女人的心／29第二章 “ 软刀子扎人"，用软话更能打动人说软话作为一种说话的策略，在很多种场合都能起到以柔克刚的效果。
适当地说些软话并不是懦弱，相反，软话里面体现着智慧。
它利用人的不忍之心，博取别人的同情，让别人不忍拒绝自己，从而能达到打动别人的目的。
毕竟，吃软不吃硬是人的本性。
当我们势不如人，处在劣势时，说一些软话可以很好地发挥出其独特的功效。
有时候说软话就是要比来硬的更能打动人。
所以，我们在说服别人遇到阻力的时候，或者势不如人处在劣势时，千万别与人硬碰硬，否则拿鸡蛋碰石头，结局只会变得一团糟。
相反，我们这时候就应该大打示弱这张牌，用软话去打动人，最终达到以柔克刚的目的。
柔能克刚，软话更能打“ 动 ”人／34软话里面是人情，以情动人／38道歉服软，“ 软 ”化人心／43“ 软磨 ”+“ 硬泡 ”=“ 金石为开 ”／47“ 哭 ”软别人的心／51第三章 巧妙的拒绝，嘴上给人留面子很多人都有这样的感觉——拒绝总是很难让人说出口，特别是当与自己关系密切的人开口相求时，就更难拉下脸来说“ 不 ”。
因为一旦这个“ 不 ”字说了出来，难免就会伤了人情，从而使关系疏远。
但是事实往往是，很多的请求是我们实在帮不了的。
这种情况真的是让人很为难。
其实，事情原本不必弄得如此麻烦，你大可以对求你帮忙的人加以拒绝。
你所担心的是拒绝别人会伤了人情，伤了别人的面子。
然而，你完全可以在拒绝别人的同时不把他的面子戳破，只要你把话说得够恰当、说得够巧妙就行。
多多学习一些拒绝的技巧，这样就可以在拒绝别人的时候给人留足面子，让你可以没有顾虑地轻松说“ 不 ”。
拒绝≠把面子戳破／56不伤人情的“ 拖 ”字诀／60先承后转，巧妙地拒绝／65找个拒绝的理由，给别人一个台阶下／69“ 婉 ”言才能“ 谢 ”绝／73“ 装傻充愣 ”真高明／76拒绝+补偿，免得伤感情／8l玩笑似的拒绝皆大欢喜／85不当面拒绝，人情不遭损／88第四章 批评用好了，也可以调动别人的“ 腿"一提起批评，每个人都会觉得这是一件很“ 伤人 ”的事。
其实不然，真正懂得批评艺术的人往往能把人批评得心悦诚服。
把批评弄得很“ 伤人 ”，完全是由于不会批评造成的。
很多人以为批评就是训斥，就是拿别人撒气，就是在批评别人时根本不顾别人的颜面，或是高声责骂，或是恶语伤人，或是全盘否定，或是揭人老底，或是大肆宣扬，或是仗势欺人，而且不分场合，无休无止。
试想，当批评变成了谩骂，变成了人身攻击，怎能不伤人?其实，真正的批评不是惩恶，而是纠错；艺

术的批评不是残暴猛烈，而是和风细雨。
真正懂得艺术地批评别人的人，总是在诚恳、认真、冷静、耐心地帮助犯错误的人改正错误。
这样的批评．怎么会“伤人”?这样的批评只会拴住别人的心和调动别人的腿。
逆耳的话，顺着说／94胡萝卜+大棒，挨批也甘心／97批评也该“看人下菜碟儿”／100批得越委婉，人心越服帖／104看准时机和场合下“棒子”，才能“打”动人／108有的放矢才能服人／111玩笑式的批评得人心／115由己及人，批评也能得人心／120第五章 巧言如妙语，用巧妙机智打动别人第六章 笑能影响人，幽默更能感染人第七章 越激励别人，别人的腿上劲越足第八章 迂回着说话，绕着弯子说服人

章节摘录

苏加诺以热情的话语赞美与会青年们拥有宝贵的青春。
这些诚挚的赞美言语，一下子就激起了青年们的自豪感，让他们心里甜甜的。
同时，苏加诺自己也给青年们留下了一个和蔼可亲、值得信任的印象，为接下来的交流做了一个良好的铺垫。
这就是赞美的力量。
它总是能拉近人与人心灵的距离，帮助你获得别人的信任。
特别是当你想要用嘴巴去打动别人时，如果你用诚恳的态度，热情洋溢的话语来赞美别人，他便会感到自己被认可，并会认为自己内心深处有与你相通的地方，能够产生共鸣。
这样一来，别人就会渴望拉近与你的距离，进行交往，那么你的目的也就实现一半了。
比恩·崔西是美国的一位图书推销高手，他曾经说：“我能让任何人买我的图书。
”他推销图书的秘诀只有一条：非常善于赞美顾客。
一次，他出去推销图书，遇到了一位非常有气质的女士。
当那位女士听到崔西是位推销员时，脸一下子就阴了下来，说：“我知道你们这些推销员很会奉承人，专挑好听的说，不过，我不会听你的鬼话的，你还是节省点时间吧。
”　　比恩·崔西微笑着说：“是的，您说得很对，推销员是专挑那些好听的词来讲，说得别人昏头昏脑的。
像您这样的顾客我还是很少遇到，特别有自己的主见，从来不会受到别人的支配。
”这时，细心的崔西发现，女士的脸已由阴转晴了。

编辑推荐

它会告诉你如何恰如其分地说话，使你的嘴巴变成说动别人、使别人贴近自己的最强有力的武器；　它会教你如何去赞美别人，如何去激励别人，如何去拒绝别人，如何去批评别人；　同时也会教你如何说软话、如何“兜圈子”，使你的嘴巴变得更幽默.更有感染力和说服力。

总之，拥有了《用你的嘴说动别人的腿》，你的嘴巴就会变成你取之不尽的财富，帮助你在闯荡天下时纵横驰骋、所向披靡。

一张妙嘴，托出机言智语，让人甘心跑腿，两片薄唇，运起如簧巧舌，使人怦然心动。

想让别人动动腿，首先你得动动嘴，耍动你的伶俐嘴，别人才会动动腿。

第一图书网, tushu007.com

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