

<<50个打动人的说话技巧>>

图书基本信息

书名：<<50个打动人的说话技巧>>

13位ISBN编号：9787802135055

10位ISBN编号：7802135052

出版时间：2008-2

出版时间：海潮出版社

作者：严一冰

页数：234

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>

## <<50个打动人心的说话技巧>>

### 前言

有个人为了庆贺自己的40岁生日，特别邀请了4个朋友来家中吃饭。

3个人准时到达了，只剩一个不知何故迟迟没有来。

主人有些着急，不禁脱口而出：“急死人了，该来的怎么不来呢？”

” 在座的有一客人听了之后很不高兴，对主人说：“你说该来的怎么还不来，意思就是我们是不该来的，那我告辞了，再见！”

’，说完就气冲冲的走了。

一人没来，另一人又气走了，主人急得又冒出一句：“真是的，不该走的却走了。”

” 剩下的两个人中一人听了生气地说：“照你这么讲，该走的是我们啦！好，我走。”

”说完掉头就走了。

又把一个客人气走了，主人急得如热锅内的蚂蚁，不知所措。

最后留下的这一个朋友交情较深，就劝主人说：“朋友都被你气走了，你说话应该留意一下。”

” 这人很无奈地说：“他们全都误会我了，我根本不是说他们。”

” 最后这朋友听了，再也按捺不住，脸色大变道：“什么，你不是说他们，那就是说我啦，莫名其妙，有什么了不起。”

”说完铁青着脸走了。

从这个故事中，我们可以充分认识到语言技巧的重要性，一个会说话的人，总可以流利地表达自己的意图，也能够把道理说得很清楚，动听，使别人很乐意地来接受。

有时候还可以立刻从问答中测定对方言语的意图，并从对方的谈话中得到暗示，增加自己对于对方的了解，跟对方建立良好的友谊。

不会说话的人，不能完全地表达自己的意图，往往会使对方费神去听，而又不能使他信服地接受。

1916年，美国化学家路易斯在一篇论文中首次提出了“共价键”的电子理论。

这个理论对于有机化学的发展具有重大意义。

可是这理论发表后，在美国化学界并未引起应有的反响。

其中一个重要的原因便是路易斯不善言谈，没有公开发表演说，来宣传自己的见解。

3年后，美国另一个著名化学家朗缪尔发现了路易斯的见解的可贵。

于是，朗缪尔一方面在有影响的美国化学会会志等刊物上发表文章，大力宣传“共价键”。

由于朗缪尔能言善辩，对“共价键”作了大量宣传解释工作，才使得这一理论被美国化学界承认和接受，一时间，美国化学界纷纷议论朗缪尔的“共价键”，而把这理论的首创者路易斯的名字几乎忘却了，有人甚至把它称作朗缪尔理论。

正是基于上述原因，编著从帮助读者提高语言能力和说话技巧的愿望出发，精心搜集了大量语言表述实例，将其概括成50个方面，进行具体阐述，希望你能从中获益。

## <<50个打动人心的说话技巧>>

### 内容概要

有些人常因言语而身陷说错话的泥淖之中，以至于无法有效达到沟通的目的，获得应有的成效。因此，若能掌握50个打动人心的说话技巧，在第一时间就说对话，那么将会得到截然不同的沟通效果与意想不到的满意收获！

拥有了好口才，你就是赢家！

本书的50个打动人心的说话技巧，将有助于你步入成功之途。

## <<50个打动人的说话技巧>>

### 书籍目录

1.让你的发言语出惊人2.找到丰富而愉快的话题3.用心听人说话4.巧妙掌握说话的时机5.掌握电话交谈的艺术6.谨防祸从口出7.迂回周旋的说话术8.灵活多变的劝说方法9.巧妙对付饶舌的常客10.好声好气好交谈11.“想清楚”与“讲清楚”12.善于运用冷热水效应13.掌握说话的分寸14.巧妙选择用词15.“花言巧语”促营销16.用你的身体说话17.话不在多而在精18.做一个好听众19.如何克服夫妻间的唠叨20.应付无聊话题的绝招21.突破僵局的说话技巧22.学会寒暄23.调节您的嗓音24.用恰当的语言缩短彼此的距离25.做各种场合中的说话高手26.会说话使你 and 陌生人一见如故27.什么样的话能让人笑28.交谈中不能做的12件事29.把话说到别人心坎上30.懂得说话的顾忌31.用诚恳打动人心32.姿态自然是你战无不胜的基础33.笨一点也没关系,尽量说34.交谈的七个秘诀35.千万不要借助争辩取得胜利36.让对方感到相见恨晚37.圆场的话怎么说38.当你说不下去时怎么办39.妙语改变人生40.微笑的魅力41.和上司沟通必备的8个黄金句42.眼神与语言同样重要43.使你的言谈富有新意44.避免使用不合时宜的言辞45.尊重别人的隐私46.忠告也可以不逆耳47.用语言树立你的形象48.用你的声音赢得亲和力49.背后赞美50.优化口头禅

## <<50个打动人心的说话技巧>>

### 章节摘录

**谨防祸从口出** 在办公室里，同事每天见面的时间最长，谈话可能涉及工作以外的各种事情，“讲错话”常常会给你带来不必要的麻烦。

同事与同事间的谈话，如何掌握分寸就成了人际沟通中不可忽视的一环。

**办公室不是互诉心事的场所** 有许多爱说、性子直的人，喜欢向同事倾吐苦水。

虽然这样的交谈富有人情味，能使你们之间变得友善，但是研究调查指出，只有不到1%的人能够严守秘密。

所以，当你的个人危机和失恋、婚外情等发生时，你最好不要到处诉苦，不要把同事的“友善”和“友谊”混为一谈，以免成为办公室的注目焦点，也容易给老板造成问题员工的印象。

**办公室里最好不要辩论** 有些人喜欢争论，一定要胜过别人才肯罢休。

假如你实在爱好并擅长辩论，那么建议你最好把此项才华留在办公室外去发挥，否则，即使在口头上胜过对方，但其实是损害了他的尊严，对方可能从此记恨在心，说不定有一天他就会用某种方式还以颜色。

**不要成为“耳语”的散播者** 耳语，就是在别人背后说的话，只要人多的地方，就会有闲言碎语。

有时，你可能不小心成为“放话”的人；有时，你也可以是别人“攻击”的对象。

这些耳语，比如领导喜欢谁？

谁最吃得开？

谁又有绯闻等等，就像噪音一样，影响人的工作情绪。

聪明的你，要懂得，该说的就勇敢地说，不该说就绝对不要乱说。

**当众炫耀只会招来嫉恨** 有些人喜欢与人共享快乐，但涉及你工作上的信息，譬如，即将争取到一位重要的客户，老板暗地里给你发了奖金等，最好不要拿出来向别人炫耀。

只怕你在得意忘形中，忘了有某些人眼睛已经发红。

古希腊有一句民谚说：“聪明的人，借助经验说话；而更聪明的人，根据经验不说话。

”西方还有一句著名的话叫：雄辩是银，倾听是金。

中国人则流传着“言多必失”和“讷于言而敏于行”这样的济世名言。

这些都给了我们这样的建议：在个别交往中，尽可能少说而多听。

在我们身边，经常会有这样的人，他们喜欢多说话，总是喜欢显示自己怎么样怎么样，好像他博古通今似的。

这样的人，以为别人会很服他们，其实，只要有点社会阅历的人，都会不以为然。

更聪明的人，或者说智慧的人，往往会根据自己的经验，知道自己要是多说，必然会说得越多错得也就越多，所以不到需要时，总是少说或者不说。

当然，到了说比不说更有效时，我们一定要说。

但是，一个成熟的人会懂得，大多数事情，说了比不说更有效的，并不多。

当然，如果只是泛泛之交，那么随便聊聊也没有什么不可以的。

可是，你要是把对方当作一个坦诚的朋友来对待，并要进行深交的话，那就不要什么都谈，否则会给你带来很多人际关系上的麻烦。

任何人说话说多了后，就难免会有水分，因为这是人在自觉或不自觉中掩饰自己。

因此，说得多就错得多，还是少说为妙，除非真的到了非说不可的时候。

.....

## <<50个打动人心的说话技巧>>

### 编辑推荐

口才欠佳的人生是黑白的。  
口才的好坏可以决定你的一生！  
翻开这本书，改变就已经开始！  
本书从帮助读者提高语言能力和说话技巧的愿望出发，精心搜集了大量语言表述实例，将其概括成50个方面，进行具体阐述，助你快速掌握各种场合的说话技巧。

<<50个打动人心的说话技巧>>

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>