

<<最受欢迎的说话方式>>

图书基本信息

书名：<<最受欢迎的说话方式>>

13位ISBN编号：9787802135642

10位ISBN编号：7802135648

出版时间：2008-9

出版时间：海潮出版社

作者：穆子青 编著

页数：309

字数：320000

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>

## <<最受欢迎的说话方式>>

### 前言

几乎每个人都会说话，但其说话的效果却千差万别。

为什么会这样呢？

原因在于说话的方法、说话的能力、说话的内容存在差异，也就是我们所说的说话水平是高还是低。

说话，不仅是一种生理功能，更是一种能力。

一个人如果善于言辞，会说话，口才好，就可能把自己的工作生活安排得有趣而且非常愉快，不仅使自己快乐，也使他人快乐。

具有超一流的口才，是一个人能否取得成功的关键因素之一。

在商界、政坛以及个人生活中，如果拥有迅速说服他人的好口才，会赢得令他人羡慕的机会，会受到上司的赏识、同事的尊敬、下属的爱戴、还有客户的信赖。

试看会说话的人，纵然口若悬河，滔滔不绝，听者也不以为苦；纵然片言只语，一字千金，也能绕梁三日。

语言真是神奇，一句话说得好，可以说得人笑；一句话说得不好，可以说得人跳。

一句话可以化友为敌，引发一场争论甚至导致一场战争；一句话也可能化敌为友，冰释前嫌。

## <<最受欢迎的说话方式>>

### 内容概要

对于每一个人来说，只要你会说话，就有可能拥有一副人见人爱的好口才。

只要肯下工夫练习，学习他人的方法，吸收他人的经验，并在实践中运用这些方法和经验，那么你可以成为演说家、口才大师、说话高手。

本书站在现实的角度，将目光投注在日常生活中以采撷鲜活的理论和事例，提炼出浅显易懂的说话方法。

针对不同的交际对象、不同的环境及不同的场合，为大家展示相关的说话技巧，提升说话能力。

全书语言精妙，文字洗练，告诉大家如何修炼说话能力、怎样提高说话水平、掌握说话技巧，堪称一副智慧的锦囊。

## &lt;&lt;最受欢迎的说话方式&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 学会赞美 离奉承者远些 赞美与奉承的两个区别 每个人都渴望被赞美 多在背后赞美他人 赞美他人, 照亮自己 赞美的6个前提条件 赞美的4个方式 赞美的五大效果 多谈对方的成就和得意之事 不要胡乱恭维对方 “大家都这么认为” 夸人减龄, 遇货添钱第二章 因人而言 边看边说, 边说边看 注意对方, 谨慎开口 从声气中认识人 从音色中辨别人 10种会说话的人 7种似是而非的人 与名人交谈, 不卑不亢 与有钱人交谈, 正直坦率 与陌生人交谈, 自然大方第三章 礼貌用语 优雅的谈吐 讨人喜欢 得体地使用礼貌语言和谦词 因为少说了一句话 说好“谢谢” 说好“对不起” 说客气话是必需的, 但不要过分客套 文明礼貌三句话第四章 简洁明快 林肯的演讲词 不做啰嗦先生 措辞简洁明快的六大方面 什么是不必要的 在家里, 多余的话也不是一无是处第五章 通俗易懂 日常讲话的基本要求 添加佐料能使语言通俗易懂 越朴素的语言给人印象越深第六章 注意场合 说话要注意场合 严肃场合不能开玩笑 妙语解围 危机场合一语自救 社交场合说好第一句话 公关场合不忘“客套”与“敦促” 不同场合下的不同用语第七章 身体语言 把握最初的秒钟 表情语言为你铺平道路 发挥肢体语言的魅力 肢体语言的类型 肢体语言的特性 肢体语言的功能 站姿 坐姿 步态 手势第八章 主动道歉 可怕的是不承认错误 坦诚地检讨自己 勇于认错能提升你的形象 道歉的三大作用 你会道歉吗 失误, 不应成为原谅自己的借口第九章 自我嘲讽 羞辱别人是降低自己的人格 你想笑别人怎样, 先笑你自己 自嘲能产生七大积极效果 用自嘲委婉拒绝 用自嘲揭露自己的短处第十章 委婉拒绝 在生活中学会拒绝 不要不好意思说“不” 拒绝, 但不使人难堪 拒绝用语 拒绝的七大妙招 说“不”的禁忌 说“不”能为你赢得尊重 谈判中的拒绝术第十一章 含蓄暗示 《第六枚戒指》 含蓄是一种艺术 换个说法会更好 委婉曲折的三大表现形式 含蓄地表达爱情 在谈判中尽量使用婉语 含蓄的种表达方法第十二章 耐心倾听 乱插嘴的人令人讨厌 打断别人说话易引起抵触情绪 耐心听别人谈他自己 倾听者的良好素质 每个人都有倾诉的欲望 做一个耐心的倾听者 倾听能帮助你思考 成功的推销员给顾客说话的机会 倾听中的插话技巧第十三章 幽默说笑 幽默的四大类型 幽默在谈吐中的五大作用 幽默的三大力量 笑一笑, 十年少 幽默促推销 谁说中国人不懂幽默 幽默的十大技法第十四章 善意批评 切莫轻易指责别人 纠正他人错误的方法 良药苦口, 忠言逆耳 批评的个前提 批评的种方式 批评的四大内容 用一用声东击西法第十五章 巧妙提问 提问的四大作用 提问的技巧 提问的方法 提问的尺度 看清对方, 问得适宜 问得太多惹人烦 一次提出两个问题 让对方说“是” 相同的问题可以有不同的问法 问句类型 举例第十六章 用心周旋 耐心与人周旋 巧妙地随机应变 巧妙应对别人的羞辱 巧妙应对语言伤害 女友生气时的应对方法第十七章 真诚坦率 只有真诚才能换来真诚 真诚能得到别人的信任 用真诚来推销 寥寥数语, 打动人心 把劝说建立在真诚的基础上 诚实也是论辩的技巧 实话实说能找到好工作第十八章 说服力 说服之前先了解对方 说服要有耐心 说服的话要值得听 不同的人不同的说服方式 说服要有力度 牵着他的鼻子走 从消除心理障碍入手 喻之以利, 晓之以害 不到最后绝不放弃 说服的方法 说服用语第十九章 其他 说话要避免“我”字 你知道多少, 就说多少 告诉孩子“你真棒” 开场白引人入胜 结束交谈的艺术

## <<最受欢迎的说话方式>>

### 章节摘录

**第一章 学会赞美** 每一个人都希望受到周围人的称赞，希望自己的真正价值被认可，尤其是希望得到朋友的认可。

虽然处在极小的天地里，仍然认为自己是小天地里的重要人物。

对于肉麻的奉承、巴结会感到恶心，然而却渴望对方发自内心的赞扬。

鉴于此，我们不妨遵守“黄金原则”：“希望朋友对我们如何，我们就对他们如何。”

——发自内心地称赞他。

林肯曾经说过：“人人都喜欢受人称赞。”

威廉·詹姆士也说过：“人本质中最殷切的需求：渴望被肯定。”

爱听赞美的话是人类的天性，人人都喜欢正面刺激，而不喜欢负面刺激。

如果在人际交往中人人都乐于赞扬他人，善于夸奖他人的长处，那么，人际间的愉快度将会大大增加。

**离奉承者远些** 就像铁屑被磁铁吸引，唯唯诺诺者、阿谀奉承者大多以上司为靠山。

如果将磁场关闭，这类喜欢奉承的人就会像一堆没有生命的木偶一样散落在地，显得愚蠢可笑，完全散了架子。

对于这样的人和事，正人君子是不屑一顾的。

古人对此有这样的说法：与地位高的人交往不阿谀奉承，可谓悟到了交友的关键。

那些花言巧语、察言观色的人则被认为是不讲仁义的小人。

公孙弘将学习的目的歪曲为阿谀谄媚，郭霸品尝魏元忠的小便，宋之问为张易之等人端尿壶，赵履温甘为安乐公主拉车的牛马，丁渭在宴会上为寇准擦胡须上的汤渍。

这些人载入史册，遗耻千古。

## <<最受欢迎的说话方式>>

### 编辑推荐

说话，不仅是一种生理功能，更是一种智慧，一种艺术。  
几乎每个人都会说话，但其说话的效果却千差万别。  
为什么会这样呢？  
原因在于说话的方法、说话的能力、说话的内容存在差异，也就是我们所说的说话水平是高还是低。  
本书将告诉你不同场合、不同环境，对不同的人最适合的说话方式，让你平步青云、广受欢迎、走向成功！

<<最受欢迎的说话方式>>

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>