

<<最会说话的人>>

图书基本信息

书名：<<最会说话的人>>

13位ISBN编号：9787802139626

10位ISBN编号：7802139627

出版时间：2011-6

出版时间：海潮出版社

作者：王学勤

页数：308

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>

## <<最会说话的人>>

### 内容概要

语言大师林语堂有“语言的艺术”一说，意思就是，语言不是一般的工具，使用起来不同于其他工具。这本《最会说话的人》(作者王学勤)就是介绍如何学习使用说话这种特殊工具的。

《最会说话的人》从实用的角度出发，熔理论指导性与实际可操作性于一体，语言精妙，文字洗炼，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，如何在实际生活中打动人心，如何让领导看重你，如何让朋友喜欢你，如何让下属追随你，如何让客户信任你。

## <<最会说话的人>>

### 书籍目录

#### 第一部分基础篇

##### 第一章摆脱当众讲话的恐惧——最会说话的人充满自信

当众讲话时的心理类型

讲话要有一颗勇敢的心

自信推动说话的能力

提高讲话信心的秘诀

##### 第二章提高口头表达能力——最会说话的人注重积累

说话在于平时的积累

怎样选择话题

掌握说话的节奏

掌握交谈中的细节

说话要有力度

做生活的有心人

如何提高说话的水平

口头表达的基本技巧

台上一分钟，台下十年功

##### 第三章三分钟打动对方——最会说话的人精彩开场

主动引发一场谈话

打开一个话题

你想说点什么

把握最初十秒钟

说好第一句话

##### 第四章随时都要认真对待——最会说话的人注意细节

优雅的谈吐讨人喜欢

照顾对方的自尊

切莫自以为是

学会给对方“台阶”下

“坏话”也好好说

说别人有多好他就有多好

说话避开“我”字

少说“我”多说“你”

把“我的”变为“我们的”

会使用敬语和谦词

因为少说了一句话

一切忌不懂装懂

#### 第二部分技巧篇

##### 第五章到什么山唱什么歌——最会说话的人因人而异

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

十种会说话的人

七种似是而非的人

与名人交谈，不卑不亢

与有钱人交谈，正直坦率

## <<最会说话的人>>

### 第六章理直气壮地说“不”——最会说话的人委婉拒绝

生活中学会拒绝

别不好意思说“不”

拒绝，但不使人难堪

说“不”能赢得尊重

拒绝用语

拒绝的七大妙招

说“不”的禁忌

谈判中的拒绝术

### 第七章急智妙语化解僵局——最会说话的人随机应变

应急口才让你如鱼得水

控制搅场的秘诀

机智地模糊应对

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

巧妙地转换话题

吸引听众，避免冷场

应对责难，区别对待

将错就错，化解危机

虚张声势，震慑心理

言语失误，及时补救

### 第八章说对方爱听的话——最会说话的人善于赞美

赞美如煲汤，火候很重要

赞美对方不易人知的优点

赞美别人不是贬低自己

赞美的话不需要修饰

即使奉承也要坦诚得体

赞美要有一定的高度

赞美最微小的进步

不要给赞赏打折扣

### 第九章“两只耳朵一张嘴”法则——最会说话的人懂得倾听

乱插嘴的人令人讨厌

打断别人易引起抵触情绪

做一个耐心的倾听者

耐心听别人谈他自己

倾听能帮助你思考

给顾客说话的机会

### 第十章打开心门的金钥匙——最会说话的人恰当提问

提问的四大作用

掌握提问的技巧

提问也有尺度

问得太多惹人烦

一次提出两个问题

只给出一个选择

让对方说“是”

## <<最会说话的人>>

问题相同问法不同

问句类型举例

第十一章忠言顺耳利于行——最会说话的人委婉批评

不要轻易指责别人

纠正他人错误的方法

批评的前提

批评的方式

批评的话怎么说

第十二章喜怒哀乐终有时——最会说话的人表情丰富

微笑为你添光彩

眼睛会说话

眉毛传递心理信息

五彩缤纷的嘴部动作

鼻子的无声语言

第十三章自己笑自己最安全——最会说话的人适度自嘲

想笑别人，先笑自己

自己胳肢自己笑

公众人物更需要笑自己

嘲笑自己让他人脸红

自嘲能产生积极效果

用自嘲表示拒绝

用自嘲揭露自己的短处

自嘲的最佳说法

第三部分实用篇

第十四章不走极端留余地——最会说话的人把握分寸

把握好说话的分寸

识破别说破

说话办事多留余地

只说该说的话

话到嘴边留下半句

少在背后议论别人

口无遮拦，话不投机

逢人只说三分话

不碰触别人的痛处

避开矛盾的焦点

第十五章面对陌生人——最会说话的人一见如故

找到双方的共同点

打通陌生的情感通道

确定共同的利益

激起对方的谈话欲望

与陌生人交谈的方法

第十六章面对领导——最会说话的人不卑不亢

不卑不亢，有礼谦逊

遇事商量，不自作主张

不同上级，不同对待

上司面前这些话不能说

用迂回战术表达见解

## <<最会说话的人>>

妙语让上司给你加薪  
把功劳让给领导  
替老板承担错误  
为领导排忧解难  
第十七章面对下属——最会说话的人亲和平易  
展示平易近人的形象  
体现说话的亲和力  
说话的姿态放低些  
好口才才是“软管理”  
员工都渴望被认可  
不乱开空头支票  
要有听真话的胸怀  
兼听则明，偏信则暗  
领导处理牢骚和抱怨的原则  
少命令，多商量  
第十八章面对同事——最会说话的人换位思考  
为人着想能赢得同事的支持  
成为最受欢迎的人  
同事相处若即若离最相宜  
谨防祸从口出  
让同事说出他的得意事  
第十九章面对客户——最会说话的人一言万金  
把握好客户的购买心理  
预约客户的说话技巧  
电话预约客户的技巧  
介绍产品有讲究  
巧妙应对客户的异议  
电话销售的实战技巧  
恰当地处理客户的抱怨  
催收货款的口才基础  
机智应对欠款人的借口

<<最会说话的人>>

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>