

<<左右逢源的说话艺术>>

图书基本信息

书名：<<左右逢源的说话艺术>>

13位ISBN编号：9787802233119

10位ISBN编号：7802233119

出版时间：2007-4

出版时间：中国三峡

作者：李洋

页数：245

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>

<<左右逢源的说话艺术>>

内容概要

《左右逢源的说话艺术》用通俗易懂的语言，娓娓动人的故事，实际有效的例证，向读者介绍了说话左右逢源的原则及在日常生活、社交应酬、商场环境、谈判桌上等几个方面的说话技巧。其内容易懂易学，便于解释，方便实用，可借鉴和可操作性强。

<<左右逢源的说话艺术>>

书籍目录

第一章 善用说话技巧，达到目的有办法 一、知己知彼，看清对象再开口 二、争取他人赞成你的观点 三、将心比心，最好的说客 四、转移话题达目的 五、“对症下药”，话语要有针对性 六、发挥语言亲和力的作用 七、投其所好，言到功成第二章 让人服你，批评也要讲技巧 一、为被批评者接受批评奠定心理基础 二、以剖析和评价为内容 三、用话语中的温情去批评 四、寓理于例，晓之以理 五、旁敲侧击，间接批评不伤人心 六、欲抑先扬，先褒后贬第三章 互惠合作。谈判只需动动口 一、因势利导，趁火打劫 二、以退为进，反客为主 三、互惠合作，力取双赢 四、打破僵局，变不利为有利 五、沉住气，妙用“期限”策略 六、知己知彼，决胜三尺谈判桌第四章 经商口才，打开财富的金钥匙 一、妙言经商，一言兴商 二、善于引导，激发兴趣巧成交 三、欲取先予，欲擒故纵成生意 四、请将不如激将 五、改变“拒绝”就是接受成功 六、请君入瓮，水到渠成。 七、循循善诱，尽量让对方多讲 八、赢得对方好感，就可一步到位第五章 求人办事，妙于曲径可通幽 一、先替对方着想 二、用“奉承话”求人 三、说话“诚恳”，求人不难 四、“攀高枝儿”求助贵人 五、迂回诱导，以话套话 六、求人办事的语言技巧第六章 说话艺术也“厚黑” 一、以泪赚怜，以话乞悯 二、软磨硬泡，死缠烂打 三、抓人软肋，逼上梁山 四、绵里藏针，切中要害 五、晓以利害，蛊惑人心 六、妙语藏机，正话反说 七、以眼还眼，以牙还牙第七章 注重说话细节，办事会更有成效 一、学会察言观色 二、说话也要掌握时机和分寸 三、嘴巴上要尊重对方 四、串记别人的名字 五、逢人只说三分话，切忌祸从口出 六、说话要经过大脑这扇门第八章 牵舌赢天下，功到自然成 一、忠言顺耳利于行 二、随机应变，灵活变通 三、为达目的，先兜圈子 四、将错就错，借题发挥 五、巧说圆场话，化干戈为玉帛 六、一句幽默话的力量 七、赞美之话让你赢得人心 八、装糊涂才是大智慧

<<左右逢源的说话艺术>>

章节摘录

第一章 善用说话技巧，达到目的有办法 综观古今中外，凡是有所作为的人，口才都是他们必备的修养之一。

他们凭借好口才取得了成功，达到了自己目的的同时也赢得了人们的尊敬，获得了历史的肯定。

口才是为目的服务的手段。

中国古代有“一言可以兴邦，一言也可以误国”之说，此语道出了说话举足轻重的作用。

在激烈的竞争中，拥有好的口才才能帮你达到目的，获得意想不到的成功。

一、知己知彼，看清对象再开口 我们每个人每天都在说话，但说话是一个双向问题，不管是在公共场合发表演讲，还是和别人随意交谈，除了说话人之外，还有说话的对象。

为此，说话人就不能想说什么就说什么，而要做到知己知彼，看清对象后，从对象的不同特点出发，说出不同的话，从而创造一种和谐、融洽的谈话气氛，以达到说话的目的；否则，就达不到说话的目的，并且，还会造成尴尬的局面。

央视著名主持人敬一丹，有次到山东采访，采访的话题是谈农民产业协会，采访的对象是一位养猪分会会长的地点。

这时的敬一丹几乎什么都想到了，比如采访养猪分会会长的地点，应该在典型的环境里。

于是，他们就找到养猪场一个最好的角度，从镜头里可以看见大猪、小猪很生动的那种场景。

包括服饰，敬一丹想应该穿与这个环境相协调的衣服，跟农民在一起，要穿着与他们没有距离感的那种服装。

.....

<<左右逢源的说话艺术>>

编辑推荐

左右逢源的说话艺术是高水平的人试图办成大事的杀手锏！

牵舌赢天下，功到自然成。

说话是一种技术，也是一门艺术。

好口才是在官场中左右逢源的“法宝”，是商场中打开财富之门的“金钥匙”。

具备高超的口才艺术和说话技巧了，你的事业将会一帆风顺，人生将会更加丰富多彩。

<<左右逢源的说话艺术>>

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>