

<<会说话赢遍天下>>

图书基本信息

书名：<<会说话赢遍天下>>

13位ISBN编号：9787802511811

10位ISBN编号：780251181X

出版时间：2009-6

出版时间：金城出版社

作者：韩雪

页数：233

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>

<<会说话赢遍天下>>

前言

在做人做事中，成功的秘诀有很多，会说话绝对算其中一个，而且不容小视。

大凡有杰出成就的人，无不把会说话当成取得成功的关键砝码。

我国古代文学评论家刘勰就说：“一人之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万之师。

”拿破仑也说：“一支笔，一条舌，能抵三千毛瑟枪。

”戴尔·卡耐基告诉我们，绝大多数职业人士在工作和事业上的成功，25%靠天才和能力，而75%靠沟通，也就是说，如果你想成功，就首先应该在说话上下功夫。

同一件事情，不一样的表达，效果就会有天壤之别。说话对人本身来讲是一件极为平常的事情。

人们每天都要通过说话来沟通交流，并且在各种场合下，人们需要依靠说话来满足自身的需要，从而对说话对象施以影响——这就是说话的力量。社会总垂青于会说话的人。

如果你想在仕途上春风得意，会说话是你的必修课，如果你想在社交上左右逢源，会说话是你的必修课；如果你想在商场上如鱼得水，会说话是你的必修课；如果你想在情场上潇洒自如，会说话是你的必修课。

只有掌握了说话的技巧，才能让朋友喜欢你，领导赏识你，下属拥戴你，客户信赖你，社会认同你。

语言是思想的外衣，会说话的背后实际是一种人际沟通和人际应对的大智慧。

一个人说出的话是衡量他思想水平高低的重要标准，也是一个人才干和人格魅力的试金石。

想要让自己更受欢迎，想要给人留下深刻的印象，你就必须培养自己会说话的能力。

<<会说话赢遍天下>>

内容概要

本书集前人经验之大成，通过大量贴近生活的事例和精炼的技巧点拨，从平常生活中与别人交往的各个细节，详尽地介绍说话的技巧，操作性强，是为想要提高说话技巧的你量身定做的一本好书。

你可以把本书当作如何与他人融洽交流的指南。

巧妙地运用说话的技巧，把原本不可能的事变成可能；把原本弄糟糕的事理出头绪；把已经做好的事做得更好！

相信这些技巧和方法一定可以为你的成功助一臂之力。

在你的工作和生活中去尝试它、运用它、检验它，你会发现会说话让你纵行无阻！

<<会说话赢遍天下>>

书籍目录

第一章 身体语言让你脱颖而出 1 你的微笑让人心动 2 真诚的双眸传神达意 3 会说话的眼睛赢得爱情 4 我就是人群中的成功者 5 耐心倾听,让人不得不爱 6 没话会找话,有话会说话 7 切勿朝秦暮楚,避免信任危机 8 眼睛是心灵的窗户,语言是情感的外衣 9 当心随意的肢体语言闯大祸 第二章 闲谈游刃有余,成功胜券在握 1 好的开头是闲谈融洽的关键 2 不知不觉吸引对方 3 身体语言到位,自有人向你走来 4 善于与陌生人打交道 5 伺机而动加入谈话圈 6 都是中国人 7 劳动者光荣 8 我的朋友我了解 9 找准对方兴趣,打好心理战 10 投其所好,畅所欲言 11 顺着对方思路,话题聊不完 12 巧做谈话中的酵母,帮助他人沟通无阻 13 想让别人主意改变,自己先得态度友好 14 有心人的生活,处处皆话题 第三章 自信地表达——不再有被埋没的金子 1 慢慢深入,了解对方工作 2 适度包装,我的工作还不错 3 话到嘴边留三分,不深沉来也深沉 4 找到共同点,话题自然来 5 自隐锋芒,光芒万丈 6 笑里藏刀终识破,真诚待人细水流 7 言多必有失,想好再开口 8 巧用幽默,四两拨千斤 9 自卑不可怕,只要别让人看出来 10 夸夸其谈换来的是不屑的眼神 11 坏消息伤心,转达坏消息伤脑 12 说话带弹性,绝不留把柄 13 名人也是人,最需要关心 14 开口说谢谢,态度要诚恳 第四章 你没经历过的传奇——别人的生活 1 来者不拒,对答如流 2 兴趣是最好的老师,也是最好的话题 3 倾听的艺术,让话题不断深入 4 因为在意,所以留意 5 让外国人满意,让中国人自豪 6 砍价是门艺术 第五章 和谐中国和谐关系 1 话语共振,心灵共鸣 2 微启双唇,让彼此没有距离 3 一个好汉三个帮,有人支持才能办事 4 言外之意深远,不露痕迹应付 5 文化背景出难题,多多学习便化解 6 巧玩文字游戏,统一双方立场 7 萍水相逢的机缘,相见恨晚的感慨 第六章 爱“赞”美之心,人皆有之 1 明明真心实意赞美,不想让人家当作“马屁” 2 自吹自擂不是本事,别人说好才是真格 3 赞美的最高境界:自然而然,恰到好处 4 脱口而出,彰显真诚 5 不因恶小而为之,不因善小而不赞美 6 赞美的力量是无穷的 7 机不可失,失了就等下一次 8 我会赞美别人,更会接受赞美 9 别再吝啬了,对你身边的人说“你好美”吧 第七章 通过打电话赢得加分 1 清晰流畅,尽兴表达 2 隔着电话线,也像面对面 3 不开心的他该如何安慰 4 喂喂,能听见吗?信号这么差 5 别忘了转告,谢谢啊 6 电话不是什么时候都能打的 7 应答机可不是日记本,别唠嗑个没完 8 凭什么人家给你回电话 9 麻烦请你帮忙找个人 10 换位思考,主动关心 11 听话听音,事半功倍 第八章 我是聚会明星 1 小心办砸聚会的尴尬 2 喧宾夺主,万众瞩目 3 想认识就主动出击 4 等别人靠近,可得有足够吸引力 5 良好表现赢得主人好感 6 多叫出一个名字,多获得一份真情 7 毛遂自荐,当今时尚 第九章 社交陷阱巧利用化险为夷成机遇 1 出洋相总有时,帮人更是帮自己 2 冒失打断谈话,人家面子何存 3 为何花了力气,却横遭责难 4 想尽办法,求得帮助 5 这是你应得的,但别这么直白要 6 所答非所问,躲开话题陷阱 7 餐桌上会说话,感情上好沟通 8 不期而相遇,话题得选好 9 为对方着想,让对方听话 10 巧用语言威力,消融对方怒气 11 出错了,也许是个机会 12 对方知错能改,就别咄咄逼人 13 服务人员满面笑容,但仍需将心比心 14 不是人人都能当领导 15 地位不同,相处有道

<<会说话赢遍天下>>

章节摘录

第一章身体语言让你脱颖而出1你的微笑让人心动一个微笑会传递给别人许多信息。它不仅表明了“我喜欢你——我是作为朋友来的”，而且也预示着“我想你也一定会喜欢我”。当一只小狗摇着尾巴走到你面前时，它似乎在对你说：“我相信你是一个好朋友，你喜欢我。”微笑传达的另一条重要信息是：“你值得高兴。”

波拿劳·欧维尔斯特在她的著作《理解我们自己和别人的恐惧》中指出：“我们对其微笑的人，也反过来朝我们微笑。在一种意义上，他是朝我们微笑；在更深的意义上，他的笑还可能蕴含着如下的意思：我们使他能够感受突然而至的快乐。我们的微笑使他感到他值得报以微笑，于是他也笑了。可以说我们从人群中把他分离出来了。我们对他们区别对待，同时给了他一个单独的地位。”

我们中的许多人不能经常微笑的一个简单原因，就是我们已形成了一种习惯：我们总是压抑自己的真实感情。我们所受的教育使我们觉得，让自己的感情泄露无遗是极不光彩的事。我们试图使我们不要感情冲动或者把它流露在脸上。也许你觉得自己做不出一个“真正的微笑”，而且怎么也学不会那种富于吸引力的微笑。一个人的面部表情，比穿着更重要。笑容能照亮所有看到它的人，像穿过乌云的太阳，带给人们温暖。宴会上，格林太太——一个获得遗产的妇人，急于留给每一个人一个良好的印象。她浪费了好多金钱在黑貂皮大衣、钻石和珍珠上面。但是，她对自己的面孔，却没下什么功夫。她的表情尖酸、自私。她没有发现每一个男人所看重的是：一个女人面孔的表情，比她身上所穿的衣服更重要。查尔斯·史考伯说，他的微笑价值一百万美金。他可能只是轻描淡写而已，因为史考伯的性格，他的魅力，他能使别人喜欢他的才能，几乎全是他取得卓越成功的原因。他的性格中，令人喜欢的一项因素是他那动人的微笑。有一天下午，莫尔跟莫里斯·雪佛莱在一起。莫尔感到失望，他闷闷不乐，沉默寡言，跟莫尔所期望的完全不同，直到他微笑的时候，莫尔的观感才改变，就好像是太阳冲破了云层。如果不是因为微笑，莫里斯·雪佛莱可能仍然是巴黎的一位家具制造者，跟他的父兄一样。行动比言语更具有力量，而微笑所表示的是我喜欢你，你使我快乐，我很高兴见到你。这就是为什么狗这么受人们欢迎的原因。它们多么高兴见到我们，因此，我们也就高兴见到它们。一个婴儿的微笑也有相同的效果。你是否在医院的候诊室待过？看着四周的病人和他们沉郁的脸。有一个春天，兽医史蒂芬的候诊室里挤满了顾客，许多宠物在准备注射疫苗。没有人在聊天，也许每一个人都想了一件以上该做的事情，而不是坐在那儿浪费时间。大约有六、七个顾客在等着，之后又有一位女顾客进来了，带着她9个月大的孩子和一只小猫。幸运的是，她就坐在一位先生旁边，而这位先生已等得不耐烦了。可是他发觉，那孩子正抬起头注视着他，并对他无邪地笑着。这位先生当然也对那个孩子笑了笑。然后他就跟这位女顾客聊起她的孩子和他的孙子来了。一会儿，整个候诊室的人都聊了起来，整个气氛就从乏味、僵硬变成了一种愉快。

<<会说话赢遍天下>>

如果你要别人喜欢你，或是培养真正的友情，就请真诚地微笑。

小技巧友好的态度，迷人的微笑如果你对别人抱着友好的态度，对社会具有好感，自然会笑口常开，久而久之，微笑会自然地变成你自身的一部分。

当你遇到别人时，如果心中想：“啊！

能看到你，真高兴！

”把这种心情表现在你脸上，你会显得满面春风。

你每天都应抽出点时间去笑。

在家庭中，也特别需要这样的调剂。

笑，能使你在社会上人际关系融洽，家庭中天伦之乐融融。

当你某时刻心情恶劣时，设法使自己笑出来，是改变心情最好的办法。

2真诚的双眸传神达意在一则古希腊神话中，有姐妹3个怪人。

外人只要一接触其中一位名叫梅德莎的眼光，便立刻化为石头。

这个神话故事充分说明了眼神的威力。

因此，眼能传神，能表现人的心理内容的说法，是非常有道理的。

对于眼神的作用，早在春秋战国时期，孟子也曾作过精辟的阐述，说明眼睛是判断人心善恶的基准。

他说：“存乎人者，莫良于眸子。

眸子不能掩其恶。

胸中正，则眸瞭焉；胸中不正，则眸子眊焉。

”眼睛被誉为“心灵的窗户”，这是被心理学界所公认的。

人内心的隐秘，胸中的奔突，常常通过眼神自然流露出来。

眼睛能自如传递心中的信息，反映人的喜怒哀乐之情。

说话者在运用口语传递信息的同时，也自然要通过自己的眼神，把内心的激情、学识、品德、情操、审美情趣等传达给听者。

泰戈尔说得好：“一旦学会了眼睛的语言，表达的变化将是无穷无尽的。

”心理学研究成果表明，目光与谈话之间有一种同步效应。

所以，人们可借助目光表达丰富的感情，增强讲话的效果。

眼睛可以反映人的情绪、态度和情感变化，情绪变化首先反映在瞳孔变化上。

情绪由中性向愉悦改变，瞳孔会不自觉变大；对使人厌恶的刺激物，瞳孔明显缩小。

情绪状态由“晴”转“阴”时，亦有同样反应。

讲话时瞬息万变的眼神让人能窥探到你丰富的思想情感，体察出你蕴藏于内心深处的“语言”。

身体其他部位的沟通也与目光接触有关，人际沟通中如果缺少目光交流的支持，将会使人际沟通过程变得不愉快，而且很困难。

所以讲话时要得体地使用目光语言。

眼神是诚恳的必然结果，讲话者的真诚正是通过眼神传达给别人的。

你一边讲话，一边扫视听众，就会使听众对你产生信任感。

讲话者还可通过目光察言观色，“侦察”动向。

因为人的喜怒哀乐，不只是通过语言，在更多情况下是通过人的肌体来表现的。

一个人的“言”“色”是洞察其内心世界的窗户。

扫视听众，就能随时了解到他们的情绪起伏、心理波动及对讲话的反应。

这样侦察过后，即可适时应变，调节讲话的内容及方法，以吸引听者。

若只是“一意孤行”，对听众的反应视而不见，必然会弄得难以收拾。

目光语最重要的是强调眼神的运用。

不同的眼神，给人不同的印象。

眼神坚定明澈，使人感到坦荡善良、天真；眼神阴暗狡黠，给人虚伪狭隘、刁奸之感；左顾右盼显得心慌意乱；翘首仰视，露出凝思高傲；低头俯视，露出胆怯害羞；目光炯炯表示精神焕发；目光执著表示志向高远；目光浮动表示轻薄浅陋；目光睿智表示聪明机敏；目光呆滞表示心事重重；目光坚毅表示自强自信；目光衰颓表示自暴自弃。

<<会说话赢遍天下>>

眼光会透露人的内心真意。

直接看着对方，表示对对方有好感或兴趣，不过，视线一直盯着对方，又会给人一种不安感，有的人还会觉得害怕。

不相识的人，从彼此视线偶尔相交的时候，便会立刻撇开。

这是由于人们觉得，一个人被别人看久了，会觉得被看穿内心或被侵犯隐私权。

当我们在等公共汽车，或站在影剧院售票口排队买票时，多为背向后面的人，这种表现为人们所司空见惯。

这样做，不仅是为了往前进，也是为了避免同不相识的人视线相交。

但也有面对面者，这些人多为朋友、夫妻、亲人、恋人等。

这些人会彼此默许自己隐私权受到某种程度的侵犯，因此，他们偶尔会视线交错，便于相互言谈，心理沟通。

综上所述，相识者彼此视线相交之际，即表示为有意进行心理沟通。

总之，无论使用哪种眼神，都为了表达一定的思想内容和感情，视线的运用往往是各种方法的综合考虑、交叉使用。

一定要和有声语言以及其他体态动作密切结合，协调一致，才能赢得对方的好感。

小技巧在面对众多谈话对象时，运用环视法在面对众多谈话交谈对象时，环视法的运用往往能够获得众多的好感！

即目光有节奏或是周期性地环视全场的方法。

其目的主要在于掌握大部分谈话对象的动态，照顾全场，统率全局。

运用这种方法，可以使所有的谈话对象均产生亲切感。

但必须注意，一定要照顾全局，不可忽视任何角落的谈话对象；同时，头部摆动幅度不宜过大，眼珠不可肆意乱转。

<<会说话赢遍天下>>

编辑推荐

《会说话赢遍天下》：掌握说话技巧，提高社交能力。

笨嘴拙舌，词不达意，会使你四处碰撞，寸步难行；妙语连珠，口吐莲花，会使你柳暗花明，左右逢源。

如果你想在仕途上春风得意，会说话是你的必修课；如果你想在社交上左右逢源，会说话是你的必修课；如果你想在商场上如鱼得水，会说话是你的必修课；如果你想在情场上潇洒自如，会说话是你的必修课。

只有掌握说话的技巧，才能让朋友喜欢你。

领导赏识你，下属拥戴你，客户信赖你，社会认同你。

<<会说话赢遍天下>>

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>