

<<好女孩是娇出来的>>

图书基本信息

书名：<<好女孩是娇出来的>>

13位ISBN编号：9787802516564

10位ISBN编号：7802516560

出版时间：2010-9

出版时间：王琳 金城出版社 (2010-09出版)

作者：王琳

页数：244

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>

## <<好女孩是娇出来的>>

### 前言

生活中我们常能看到，一句话可以化干戈为玉帛；一句话也可以变亲友为仇人；一句话可以功败垂成；一句话更可以改变人生。

可见，说话与人生密切相关，说话与成功干系重大。

善于说话的人，到处都受人欢迎。

他们能够使许多素不相识的人携起手来，成为朋友；他们能够为人们排忧解难，消除疑虑和误会；他们能够安慰愁苦烦闷的心灵，勇敢地面对现实；他们能够鼓励悲观厌世的人，微笑着迎接新生活。

会说话，是一种立足社会的能力。

它能够使你的难成之事心想事成，从而让你在人生旅途中处处顺心；它能够使你在紧要关头化险为夷，从而让你在社交中事事如意，在商战中左右逢源；它能够使你迅速说服他人，从而赢得与他人宝贵的合作机遇；它能够使你受到上司的重视，得到同辈的尊重和赢得下级的拥戴，从而让你的事业锦上添花，一帆风顺。

说话既然如此重要，那么，说话的方法和艺术就不可不知，不可不学。

如果你曾经因为拙劣的谈话技巧而失掉朋友；或因为说话不高明而失掉一个顾客；或因为言语不当而错过一个好机会；或因为口不择言而惹来一身麻烦。

别着急，本书用通俗易懂的语言和娓娓动人的故事向你介绍了赞美他人、批评和提意见、说服他人、拒绝他人、谈情说爱等多个方面的说话技巧。

掌握好这些说话技巧，你就能在朋友面前谈笑风生、挥洒自如；你就能在顾客面前出口成章、左右逢源；你就能在恋人面前表情达意、蜜语甜言；你就能在上司面前不卑不亢、应付自如；当然你还能在陌生人面前落落大方、彬彬有礼。

愿本书能帮助广大读者把话说得更美、更巧、更妙。

## <<好女孩是娇出来的>>

### 内容概要

《好女孩是娇出来的》共分十章，分别从好女孩要娇美不要娇生惯养、不要打骂要沟通、培养好女孩“娇好”的心态、让好女孩知书达礼、让好女孩温柔而善良、培养好女孩的娇贵气质等十个方面入手，为父母在培养好女孩方面提供了许多有益的建议。

## &lt;&lt;好女孩是娇出来的&gt;&gt;

## 书籍目录

一、说好一口漂亮话：把话说好的基本原则好口才必有好前程说话要因人而异在什么地方说什么话说话要抓住话题会说还要会听把握好说话的语气恰当地使用肢体语言说话真诚才能让人信服如何做好自我介绍说好第一句话找对合适的话题闲谈的技巧让谈话在意味深长中结束二、永远让人如沐春风：赞美他人的说话技巧恭维他人要恰如其分赞美要适度，不可言过其实赞美他人要想好恰当的词语旁敲侧击，间接赞美赞美需有远见卓识赞美要抓住时机称赞也可嬉笑怒骂如何赞美陌生人三、说好难说的话：批评和提意见的说话技巧把指责变成商量批评他人要点到为止把批评和赞美结合起来直言曲达，避免尽露锋芒责骂他人一定要掌握尺度用对比来委婉地启发规劝朋友要直言不讳四、把话说到心坎里：说服他人的说话技巧靠迂回诱导来打开缺口攻心为上，攻城为下从对方得意的事情说起运用典故，借古讽今正话反说劝服法以谬制谬，类比说服巧用激将说服晓之以理，动之以情心平气和，诱导说服晓以利害，增强说服力换位思考，大大提高说服力用商量的口气说服他人五、把好看“不”的分寸：拒绝他人的说话技巧先发制人堵住口缓兵之计巧拒绝委婉含蓄，切忌过于直白为拒绝找个合理的借口转换话题巧拒绝巧用身体语言拒绝六、如何以口才赢得转机：靠说话解决难题的技巧巧打圆场解尴尬安慰他人有良招如何传达不幸的消息引咎自责，以退为进一语双关解难题道歉，不是简单的一句“对不起”借东西也要会说话七、化尴尬为神奇：随机应变的说话技巧巧妙弥补失言错误巧用自嘲解困境巧设难题反问——应对傲气者把握好问话的切入点以柔克刚，四两拨千斤面对冷遇，针锋相对模糊语言的妙用说话的倒叙技巧仿拟应对巧反击八、使你的交际更润滑：制造幽默的语言技巧曲说隐衷，暗示幽默欲露先藏制造幽默装痴卖傻制造幽默巧设悬念制造幽默顺水推舟制造幽默夸大其词制造幽默蓄意歪曲制造幽默移花接木制造幽默九、祸从口出，福从口入：说话必须要注意的禁忌和误区慎谈他人忌讳的话题跟尴尬的玩笑说再见把握好插话的时机避免说话让人误解慎重谈论、调侃别人的隐私避免不必要的争论不在失意者面前谈得意事摒弃不良的口头禅

## <<好女孩是娇出来的>>

### 章节摘录

说话要因人而异，看清对象，这是说话的最基本要求。

不同的对象对同一句话会产生不同甚至相反的反应。

我们每天都在说话，不知是否注意到这样一个问题：说话总是双向的，不论是在公共场合发表演讲，还是和别人随意交谈，除了说话人以外，还有说话的对象（听话人）。

为此，说话人就不能想说什么就说什么，而要看对象，从对象的不同特点出发，说不同的话，从而创造一种和谐、融洽的气氛，达到说话的目的。

优秀服务员李淑贞的接待语言就是说话因人而异的一个范例：知识分子进店，李淑贞这样说：“同志，您要用餐，请这边坐。

来个拌鸡丝或溜里脊，清淡利口，好不好？”

”工人同志进店，李淑贞这样讲：“师傅，今儿过来，想吃过油肉，还是氽丸子？”

”乡下老大娘进店，李淑贞这样欢迎：“大娘，您进城里来了，趁身子骨还硬朗，隔一段时间就来转转，改善改善生活，您想尝点啥？”

”对知识分子，用语文雅、委婉；对工人同志，用语直接、爽快；对乡下老大娘，用语则通俗、朴实。

这就恰到好处地适应了不同对象的不同爱好和文化修养。

俗话说“见什么人说什么话。

”说话要看对象，是一个常识，也是一个原则。

伟大领袖毛主席曾经生动地说过：“射箭要看靶子，弹琴要看听众，写文章说话倒可以不看读者不看听众么？”

”写文章要看读者，说话更要看听众，为了顺利达到说话的目的和效果，就不能不考虑因人而异了。

美国前总统里根喜欢用精心安排的幽默语言点缀他的演讲，以赢得特定观众的尊重。

对农民发表演说时，里根常说这件轶事来讨好他的听众：一位农民买下一块业已干枯的小河谷。

这片荒地覆盖着石块，杂草丛生，到处坑坑洼洼。

他每天去那里辛勤耕耘。

他不断劳作，最后荒地变成了花园。

为此他深感骄傲和幸福。

某个星期日的早晨，他操劳一番后，前去邀请部长先生，问他是否乐意看看他的花园。

“好吧！”

”那位部长来了，并视察一番。

他看到瓜果累累，就说：“呀！”

上帝肯定为这片土地祝福了！”

”他看到玉米丰收，又说：“哎呀！”

上帝确实为这些玉米祝福过。

”接着又说：“天哪！”

上帝和你在这块土地上竟取得了这么大的成绩呀！”

”这位农民禁不住说：“尊敬的先生，我真希望你能看到上帝独自管理这片土地时是什么模样。

”里根在到达俄勒冈州波特兰时说：“我的几位辛勤工作的助手们劝我不要离开国会而风尘仆仆地到这里来。

为了让他们高兴，我说：‘好吧！’

让我们来掷硬币，决定是来访问你们美丽的俄勒冈州，还是留在华盛顿。

’你们知道吗？”

我不得不连续掷14次才得到使我满意的结果。

”里根所以在政坛上能够左右逢源，大出风头，就是因为他深谙因人而异的谈话技巧之道。

我们虽然不一定需要里根那么高的讲话技巧，但是，在适当的场合、对适当的人说适当的话的技巧是非常有用的。

## <<好女孩是娇出来的>>

否则就有可能犯“对牛弹琴”的错误。

在一般情况下，运用“因人而异”要考虑以下几个方面：1. 根据年龄的差异就说问岁数吧，对不同年龄段的人就要使用不同的问法：“你几岁了？”

”——问小孩；“你多大年纪？”

”——问同龄人；“您多大年纪了？”

”——问中青年；“您高寿？”

”或“您高龄？”

”——问七八十岁老人。

恰当使用不同的问语，就能取得满意的效果。

对年轻人，应采用煽动的语言；对中年人，应讲明利害，供他们斟酌；对老年人，应以商量的口吻，尽量表示尊重的态度。

2. 根据性别的差异对男性，需要采取较强有力的劝说语言，对女性，则可以温和一些。

3. 根据性格的差异若对方性格直爽，便可以单刀直入；若对方性格迟缓，则要“慢工出细活”；若对方生性多疑，切忌处处表白，应该不动声色，使其疑惑自消。

4. 根据文化程度的差异一般说来，对文化程度低的人采用简单明确的方法，多使用一些具体的数字和例子；对于文化程度高的人，则可以采取抽象的说理方法。

5. 根据地域的差异对于生活在不同地域的人，所采用的劝说方式也应有所差别。

比如，对于我国北方人，可采用粗犷的态度；对于南方人，则应细腻一些。

6. 根据职业的差异不论遇到从事何种职业的人，都要运用与对方所掌握的专业知识关联较紧的语言与之交谈，对方对你的责任感就会大大增强。

7. 根据兴趣爱好的差异提及他的兴趣爱好，对方都会兴致盎然，同时，对你无形中也会产生好感。

因此，如果你能从此入手，就会为下一步的劝说工作打下良好的基础。

8. 语言环境的差异要使谈话富有魅力，首先要掌握语言的环境。

在特定的场合下，必须要讲适合环境的语言。

如前意大利总统佩尔蒂尼访华时，在北京大学受到了热烈的欢迎，在回答青年们的敬意时，他很风趣地说：“我在青年们面前算不得什么，如果你们能给我青春，我宁愿把总统的职务交给你们。

”一句“愿以总统换青春”的话语，因同大学的校园环境相适应，所以赢得了青年们的热烈掌声。

<<好女孩是娇出来的>>

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>