

<<这样说话最受欢迎>>

图书基本信息

书名：<<这样说话最受欢迎>>

13位ISBN编号：9787507422870

10位ISBN编号：7507422879

出版时间：2010-7

出版时间：李安 中国城市出版社 (2010-07出版)

作者：李安

页数：322

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>

<<这样说话最受欢迎>>

内容概要

《这样说话最受欢迎》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，告诉大家怎样修炼说话能力、怎样提高说话水平、怎样掌握说话技巧，堪称一副智慧的锦囊。

<<这样说话最受欢迎>>

书籍目录

第一章 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会说话第二章 真诚坦率只有真诚才能换来真诚第一章 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会说话第二章 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三章 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，照亮自己赞美的个前提条件赞美的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，遇货添钱第四章 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五章 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六章 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七章 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八章 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九章 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十一章 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十二章 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十三章 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十四章 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种会说话的人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，自然大方第十五章 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十六章 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十七章 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十八章 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三章 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，照亮自己赞美的个前提条件赞美的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，遇货添钱第四章 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五章 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六章 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七章 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八章 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九章 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

<<这样说话最受欢迎>>

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十一章 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十二章 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十三章 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十四章 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种会说话的人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，自然大方第十五章 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十六章 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十七章 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十八章 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

<<这样说话最受欢迎>>

章节摘录

有位名叫亚诺·本奈的小说家曾说：“日常生活中大部分的摩擦冲突都起因于恼人的声音、语调以及不良的谈吐习惯。

”此话说得颇有道理。

何故？

只要我们细察生活于自己身边的人就会发现，谈吐的缺陷往往可能导致个人事业的不幸或损及所服务机构的荣誉与利益，可能导致父子不和、夫妻离异乃至人际关系的紧张恶化。

一个人的谈吐如何，往往决定企业是否愿意聘请他工作、与之交往，或是否愿意投他信任一票与之发生商业关系。

平常说话有许多口头“敬语”，我们可以用来表示对人尊重之意。

“请问”有如下说法：借问、动问、敢问、请教、借光、指教、见教、讨教、赐教等：“打扰”有如下词汇：劳驾、劳神、费心、烦劳、麻烦、辛苦、难为、费神、偏劳等委婉的用词。

如果我们在语言交际中记得使用这些词汇，相互间定可形成亲切友好的气氛，减少许多可以避免的摩擦和口角。

优雅的谈吐讨人喜欢 哈佛大学前任校长伊立特说过：“在造就一个有教养的人的教育中，有一种训练是必不可少的，那就是，优美而文雅的谈吐。

”善于说话的人，不但能使不相识的人见了他们产生良好的印象，并且能广结人缘，到处受欢迎。

许多人说话的本领不很高明，是因为他们不曾把谈话当做一门艺术，不曾在这门艺术上用过工夫。

他们不肯多读书，不肯多思考。

他们说话，宁肯随使用粗俗的语句，而不肯“三思”而后言，将自己的意思用文雅、优美的语言表达出来。

有许多年轻人，终日只说些没有任何意义的闲闻琐事。

面对一个陌生人，他们这种说话方式肯定会招致别人的反感。

相传，有家父子冬天在镇上卖便壶（俗称“夜壶”）。

父亲在南街卖，儿子在北街卖。

不多久，儿子的地摊前有了看货的人，其中一个看了一会儿，说道：“这便壶大了些。

”那儿子马上接过话茬：“大了好哇！

装的尿多。

”人们听了，觉得很很顺耳，便扭头离去。

在南街的父亲也遇到了顾客说便壶大的情况。

当听到一个老人自言自语说“这便壶大了些”后，马上笑着轻声地接了一句：“大是大了些，可您想想，冬天夜长啊！”

”好几个顾客听罢，都会意地点了点头，继而掏钱买走了便壶。

父子两人在一个镇上做同一种生意，结果迥异，原因就在会不会说话上。

我们不能说当儿子的话说得不对，确实，便壶大装的尿多，他是实话实说。

但不可否认，他的话说得欠水平，粗俗的语言难以入耳，令人听了很不舒服。

本来，买便壶不俗不丑，但毕竟还有些私密的因素在内。

人们可以拿着脸盆、扁担等大大方方地在街上走，但若拎着个便壶走在街上，就多少有些不自在了。

此时，儿子直通通的大实话怎么不买者感到几分别扭？

而那个父亲则算得上是一个高明的推销商。

他先赞同顾客的话（“大是大了些”），以认同的态度拉近顾客的距离，然后，又以委婉的话语说“冬天夜长啊”，这句看似离题的话说得实在是好。

它无丝毫强卖之嫌，却又富于启示性。

其潜台词是：冬天天冷夜长，夜解次数多且又怕冷不愿意下床是自然的，大便壶正好派上用场。

<<这样说话最受欢迎>>

这设身处地的善意提醒，顾客不难明白。

卖者说得在理，顾客买下来也就是很自然的了。

儿子一句话砸了生意，父亲一句话盘活了生意，这不正说明了“善讲”重要吗？

说话讲究措辞文雅，态度自然，同时还需使你的言词富于同情，处处显示你的善意。

唯有充满温暖的同情的话语，才能够引起他人的注意。

假使你的话是冷淡而寡情的，那是引不起他人注意的。

选择各种题目，努力去做优美而精纯的谈论。

常常用清楚、流利、文雅的言词去表示自己的意思，这是一种良好的训练。

多结交有学问的人，常与他们交谈，耳濡目染，自然你也会说话了。

多读书，也是提高语言艺术的一种好办法。

多读书不但能开拓心胸，增加知识，而且，能熟悉许多词汇和语句，提高表达能力。

.....

<<这样说话最受欢迎>>

编辑推荐

《这样说话最受欢迎》由中国城市出版社出版。

<<这样说话最受欢迎>>

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>