

<<句句说到心里去>>

图书基本信息

书名：<<句句说到心里去>>

13位ISBN编号：9787545904697

10位ISBN编号：7545904699

出版时间：2012-6

出版时间：鹭江出版社

作者：李怡霏

页数：161

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>

<<句句说到心里去>>

内容概要

《句句说到心里去：直指人心的说话艺术》书以蔡康永主持的《康熙来了》为例，总结了蔡康永说话受大家欢迎的因素，分析了蔡康永的说话方式和说话技巧，点出人们在工作、生活中说话时应注意的问题。

语言是我们日常表达和交流的工具，作者不仅分享了蔡康永的说话之道，还传授了许多为人处世的实用技巧。

<<句句说到心里去>>

作者简介

怡霏，80年代后期中国制造，毕业于一所专业聊天学校；蔡康永的忠实粉丝，热衷于学习蔡康永的说话艺术；与各种千奇百怪的人说话从而练就了金刚不坏之身。毕业后，毅然投身于一家复杂机械制造公司，借助无与伦比的说话才华将自己打造成一块强大的电磁铁，为公司吸来无数重要资源，成功站上了“最佳吸引客户推销员”领奖台。

<<句句说到心里去>>

书籍目录

第一章 不知道说什么，怎么办？

1. 把说话练好，是最划算的事
 2. 有风度，说出的话才能有温度
 3. 传达感情，别把对方当成绝缘体
 4. 一个好话题，是交谈成功的一半
- #### 第二章 不知道怎么说，怎么办？

1. 强迫收听法，解释问题的关键
2. 面对不讲道理的人，要攻守相结合
3. 跟朋友有点小摩擦，一起去吃顿火锅吧
4. 不要说半截话，你的心思我不懂

第三章 社交场上，你可以这样说

1. 不要与陌生人说话，已经落伍了
2. 别小看了安慰的作用
3. 赞美需相互，别让自己惨淡收场
4. 什么都有保质期，友情也需要保鲜
5. 适度挑衅能打开局面

第四章 谈生意时，你可以这样说

1. 高调说话，让别人注意到你
2. 轻重顺序要理清，别与成功失之交臂
3. 说话既要朴实，也要有魄力
4. 不想让交谈结束，就多用疑问句吧

第五章 怎么说，让谈话不冷场？

1. 初次见面，怎样吸引对方注意？
2. 寻求共鸣，两个人的心灵鸡汤
3. 跟家人在一起，就说些“家常话”吧
4. 在玩笑中转移话题，避免冷场

第六章 交谈时，怎样成为主动者？

1. 打破被动，让人家听你说
2. 摆脱对沉默的传统理解，用沉默赢得主场
3. 搭讪不是个贬义词
4. 有话要不要直接说？

第七章 说话得罪了人，你还不知道

1. 无“礼”寸步难行
2. 说话委婉不触礁
3. 药不能乱吃，玩笑不能乱开
4. 别把犀利当强势，退一步海阔天空

第八章 谈话中的角色，你是哪一个？

1. 不要好心办了错事
2. 你问我答与我问你答

<<句句说到心里去>>

3. 抱怨可以，但是要选对对象

4. 人生如戏，演多了就是悲剧

第九章 聊天的时候，你可以聊什么？

1. 会讲故事就是会聊天？

你错了

2. 聊天不能没完没了

3. 转移话题，但千万别转进死角

4. 不要总把幸福或不幸拿出来谈论

第十章 说话的时候，还可以做什么？

1. 你愿意去做那个聆听的人吗？

2. 君子“动口”，也要“动手”

3. 别上微笑的当

4. 着装也是“说话”的一部分

<<句句说到心里去>>

章节摘录

说话既要朴实，也要有魄力很多人会觉得生意场上的交际是最难的，因为这关乎自己能否谈成一笔生意。

一着不慎，满盘皆输，一句话不小心，就可能损失几十万元甚至几百万元的单子，所以，把握好生意场上的谈话技巧就显得尤为重要。

不过事实上，在生意场上摸爬滚打的人都知道，做生意就是交朋友，朋友交上了，生意就来了，而朋友做不成，说什么都是白费。

这一点，和主持节目是一样的。

蔡康永在主持节目的时候，感觉就是在与嘉宾聊天，在交朋友，双方是平等的关系，这样反而会让对方觉得舒服，也有利于节目的进行。

有些人一听说要谈生意就觉得两腿发软，坐立不安，其实谈生意哪有那么可怕？

只要能够取得对方的信任，让对方感觉到你的真诚，那么这笔生意就万无一失了。

有些人一谈生意就觉得自己比对方低一级，总想着别人是自己的“财神爷”，是老大，对方说什么就是什么，不敢拒绝对方的要求，不敢提出不同的意见，不敢质疑对方不合理的要求。

这样，最后吃亏的往往是自己。

谈生意谈生意，生意是谈出来的，就是你提出意见我不同意，然后大家通过协商达成一致的过程。

大家意见不同是很正常的事，各为其主而已，谁都希望自己的利益最大化。

其实，最后能够达到目的的人往往是心态最好的人。

谈生意的时候，保持平和的心态是非常重要的。

只有这样，说出的话才能让人信服。

生意谈判时不敢表达的情况有以下几种：第一，别人一开口，自己就不知道怎么说了自己虽然事先已经打好了腹稿，但是真正面对对方时，对方一开口，自己就想不起来应该说什么了。

这是一个致命的问题，这种人往往没有主见，很容易被别人牵着鼻子走。

第二，在陌生人面前，不好意思说有的人在熟人面前能说会道，可是一遇到陌生人就说不出话来，心里告诉自己：“赶快说，赶快说。”

可是，直到生意谈完了也没能说出来。

这类人的思维往往很缜密，工作上也很有才能，但是面对陌生人时，就像茶壶里煮饺子，倒不出来。

第三，怕自己说错话有的人不敢向对方提出异议，害怕自己的话影响了生意，导致谈判破裂，所以，宁愿不说话，也不愿说错了话害了自己。

第四，觉得对方比自己强，没有自己说话的余地，干脆不说有人觉得自己不如对方，在对方面前低人一等，对方说什么就是什么，自己干脆不说。

其实，这哪是“谈”生意啊，简直就像小学生听老师上课。

生意场上，每个人的地位都是平等的。

要记住，你代表的是公司的形象，要尽力为公司争取最大的利益。

谈生意时，一方面说话要朴实，不要说得天花乱坠，这样才能让对方感觉到你的诚意；另一方面，说话还要有魄力，要有自己的立场，在原则问题上绝对不能让步，更不要曲意逢迎，长他人志气，灭自己威风，让人觉得你不可靠。

谈生意时，你可以这样说 第四章说话那点事儿 小E遇到的最厉害的客户是某公司白手起家的老总，他在国内的知名度很高，小E一直视这位老总为自己的偶像，他觉得自己能成功创立自己的公司，都是因为受到了这位老总的激励。

当然，小E之前也没想到，自己能和这位老总坐在一张桌子上吃饭谈生意。

所以，落座后，小E有些不好意思起来。

老总先开了口：“年纪轻轻的有这么大作为，你一定是一个很会做生意的人喽！”

小E一听对方这样说，更加紧张了，他呼了口气，说：“没有，没有，您才是我学习的榜样！”

老总笑起来：“我可不是什么有本事的人，只不过是抓住了时机而已。”

而你这么小的年纪就能将生意做得如此之大，真是让我觉得很惭愧啊！

<<句句说到心里去>>

”听了对方的话，小E放松了很多，他知道老总是故意这样说的，因为谁都能看出他很紧张。于是，小E不好意思地笑了笑说：“当初创业的时候，我一直把您当成偶像，您是我前进的动力。”

”老总开玩笑地问：“那现在不是了吗？”

”小E也开着玩笑说：“现在也是，不过，我们成了合作伙伴，应该平等才对！”

”老总拍了拍小E的肩膀说：“是啊，以后可是合作伙伴了，要互相帮助哦！”

”小E说：“那是当然！”

”老总点点头说：“你对这个合同怎么看，觉得价格合适吗？”

”小E想了想说：“总体来说我还是比较满意的，但是这个价格确实不太合适，有些高，您看能不能降一些？”

”老总笑笑说：“小伙子果然是爽快人，有魄力！”

好，我交你这个忘年的朋友了！

我给你降5个百分点！

”小E原本以为单价能降5毛钱就不错了，现在降了5个百分点，就相当于单价降了1.5元，可真是天上掉下个大馅饼啊！

小E举起杯说：“那我就先干为敬了！”

”说完，两个人愉快地握了握手。

<<句句说到心里去>>

编辑推荐

你是不是经常面临话不投机半句多的尴尬？
你有没有发现自己的话题总是无法吸引别人的注意？
你是不是在代表公司出去谈判的时候总觉得无所适从？
说错一句话，你就可能倡导祸从口出的滋味；说对一句话，往往有化腐朽为神奇的效果。
有的人害怕与不熟悉的人交谈，总是努力隐藏自己的想法；而有的人说起话来没完没了，却总是说不到别人的心里去。
那么，在与人聊天时怎样才能迅速打开局面，句句直击人心呢？
《句句说到心里去》教你把说话练好，让你学会天底下最划算的事！

<<句句说到心里去>>

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>