

<<中国式说话之道>>

图书基本信息

书名：<<中国式说话之道>>

13位ISBN编号：9787113151058

10位ISBN编号：7113151051

出版时间：2012-10

出版时间：中国铁道出版社

作者：方一舟

页数：238

字数：246000

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>

<<中国式说话之道>>

内容概要

从根本上来说，中国式说话之道，以修身立本为基础，追求语言张弛有度，讲究语言之美。

《中国式说话之道(说话的艺术就是成功的艺术)》的宗旨就是引导大家善用语言，增进相互交流，打破桎梏，利己利人，悦己悦人。

《中国式说话之道(说话的艺术就是成功的艺术)》让你读懂中国式的说话技巧和说话艺术。

通过阅读本书，你会明白：决定一个人命运的往往不是他所处的环境，而是他是否掌握高超的说话艺术。

一句恰到好处的话，可以改变一个人的命运，一句不得体的话，可以毁掉一个人的一生。

掌握了中国式说话之道，你便可以从平凡走向成功和辉煌。

本书由方一舟编著。

<<中国式说话之道>>

书籍目录

第一部分 中国人说话讲方法：说最受欢迎的话，做最受欢迎的人

第一章 中国话是一种独具特点和魅力的艺术

中国式的“祸从口出”“福从口入”

含蓄是中国人说话的最大特色

中国人说话要看清场合分清对象

中国人讲究用称呼拉近彼此的距离

中国人讲究：良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒

中国式说话，言有尽而意无穷

第二章 伸手不打笑脸人：学会赞美，让你左右逢源

中国人从来不会拒绝赞美

恭维的话要说得滴水不漏

中国式赞美讲究真诚

赞美如煲汤，火候是关键

间接赞美男人，直接赞美女人

中国式赞美的方法与技巧

第三章 中国人最讲脸面：批评时应顾及对方感受

含蓄、委婉的批评最得体

批评时要给对方留足面子

批评时不要翻“老账”，揭“伤疤”

批评讲艺术，良药不苦口

间接批评更可取

批评要点到为止

第四章 中庸而不平庸的说话艺术：拒绝不能太直白

在中国，说“不”是一门高深的学问

中国人善用缓兵之计

借彼说此，妙拒蛮横要求

拒绝邀请有妙招

让“逐客令”富有“人情味”

这样摆脱不喜欢的追求者最适宜

第五章 说话中的和谐之道

用语言避免尴尬，用话术解决矛盾

与人争辩，你永远不会赢

锋芒太露，当心碰壁腰折

巧妙转移尴尬

化解小矛盾的中国式说话技巧

勇于自我解嘲

灵活应对他人的奚落

第六章 倾听比倾诉更令人倾心

听得越多，越能听懂对方话后的潜台词

用点心思倾听别人的诉说

此时无声胜有声

会听才会赢

以听助说的艺术

第二部分 中国人说话看场合：到什么山唱什么歌

第七章 酒桌饭局说话术：推杯换盏中的语言艺术

<<中国式说话之道>>

酒桌饭局上要会说场面话

说好第一句话

掌握“没话找话”的本领

说好祝酒词其实很简单

巧妙拒绝领导的劝酒

劝酒时应该这样说

有礼貌地介绍自己的爱人

结婚喜宴的祝词要热烈温馨

生日宴会的祝词要热情真诚

谢绝出席宴会的技巧

迎来送往的说话技巧

话到嘴边绕三圈

第八章 一线万金：电话沟通中的中国式说话智慧

如何与代接电话的人打交道

巧妙地控制通话时间

给对方考虑的机会

注意电话交谈的中国式技巧

好的语调能给人留下好印象

第九章 中国式谈判智慧：会说的结果是“成”，不会说的结果是“败”

“阴阳语言”的虚实

高手过招——以“德”服“术”

围师遗阙的平衡谈判

斗智斗谋，出奇制胜

察言观色，话语随机应变

谈判桌上的幽默运用

第十章 中国人不可不知的求职说话之道：面试时，说话有技巧

令人印象深刻的自我介绍之道

妙对面试官的陷阱问题

让面试官看到你曾经的辉煌

要求薪酬时只给个“提示”

求职面试说话五禁忌

第十一章 探望病人时，怎么说，病人才会听；说什么，病人才高兴

不要触及病人的病情

用暗示性语言让病人振作起来

一反惯例会收到意想不到的效果

“一次只流一粒沙”式的劝告

与病人谈话的注意事项

第三部分 中国人说话看对象：见什么人说什么话

第十二章 别怕和陌生人说话：妙语沟通，让陌生人倍感亲切

说好普通话，走遍天下都不怕

有话可说的中式开场白

学会见风使舵

言语中捕捉共同点

中国人拿自己开涮的大智慧

用信任让陌生人升级为好友

第十三章 把话说到领导心坎儿里：用语言打动领导，用礼数换取信任

“马屁”要拍得自然

<<中国式说话之道>>

切忌口出狂言

旁敲侧击胜过正面交锋

说服领导，有理更要有礼

难得糊涂

第十四章 中国人说话讲究过犹不及：把握好与同事交流的分寸

说话谦逊避免遭嫉妒

打开异性同事的“金口”

直言不讳伤人伤己

抱怨同事难赢人心

不能说的秘密千万不要说

幽默化解紧张

第十五章 与朋友说话要讲技巧：关系再好也不能什么都说

不要背后说朋友的坏话

朋友之间不要轻易许诺

不要泄露朋友的隐私

“和稀泥”解朋友纠纷

第十六章 本土式营销说话之道：用口才攻克客户的口袋

四种有效的本土式营销开场白

最好不要开门见山

不要随意打断客户的话

永远不说让客户反感的话

不可不知的本土式销售忌语

第十七章 “情”话中的心理博弈：甜言蜜语也需含蓄委婉

相亲时要这样说

投石问路，中国式表白前奏

向恋人道歉的说话技巧

中国人如何表达爱意

中国人约会时的说话禁忌

夫妻冷战要这样应对

不要无休止地唠叨

<<中国式说话之道>>

章节摘录

1.批评孩子要点到为止 中国的父母常说：“疼孩子疼在心里，不要疼在嘴上。”为避免宠坏孩子，中国家长不喜欢称赞孩子。

但在批评上，中国家长就慷慨大方起来。

当然，为了帮助孩子纠正错误，批评也是不可避免的，但要特别小心，做到点到为止。因为孩子年纪小，很容易产生自卫和反抗心理。

所以在批评孩子时，指出错误并提出解决方案，使孩子知道应该怎样做即可。

通常孩子在试着改正错误时不可能一次成功，这时父母不能再次批评，要鼓励，直到成功。

需要特别注意的是，孩子虽小，但也有自尊，所以当别人批评孩子不可取，不论你的出发点是否善意。

2.批评朋友要点到为止 中国人有个观念，喜欢赞美朋友，觉得批评伤感情。

但如果朋友有错误而不加指正就是不真诚，所以为了对方更好地提升自己，我们应该义不容辞地批评并纠正其错误。

虽然批评朋友时，对方知道你是善意的，但还是要点到为止，这样对方才乐意接受。

所以在批评时，可以添加适当的赞美，这样才不会损坏彼此的友谊。

虽然说批评要“以理服人”，但为了不使对方反感，就要使对方心服口服，从心里接受。

有时批评者认为这是自己的“哥们”，批评时就毫不含糊，但往往这样好心的批评反而使对方产生反感。

批评朋友要掌握对方心理，应多用讨论的口气，避免“你应该”这些攻击性很强的词汇。从而使朋友觉察不到是在批评自己。

3.批评下属要点到为止 工作时，为了工作质量，上司批评下属的现象早已是司空见惯，也无可厚非。

但有的领导者在问题发生时一言不发，待到心血来潮或问题严重后才开始批评。

此时领导者已经满肚子怨气，批评起来自然如狂风暴雨般，深深地伤害了下属的自尊心，下属自然很难接受并改正。

因此，只要下属犯了错，领导就应马上委婉表示“此事不妥”，这才是真的为对方好，下属知道后自然也不会朝着错误的方向越走越深。

4.批评同事要点到为止 中国人常说“多一事不如少一事”，因此当同事犯错时，很多人都会不管不问。

因为自觉对方肯定会在心里想：“你又不是我上司，你凭什么管我？”

”因此，为了办公室的和平，大家都不愿引起对方不快。

.....

<<中国式说话之道>>

编辑推荐

著名学者王了一说过：“说话是最容易的事，也是最难的事。最容易，因为三岁的孩子也会说话；最难，因为最擅长辞令的外交家也有说错话的时候。”在注重人情世故的中国人眼里，说话方式往往决定一个人为人的成败，事实也的确如此。低调、含蓄、内敛、懂得与人为善等传统文化都能体现在说话中，好的说话方式能让所有人都喜欢你，还能体现一个人的礼仪、教养等整体素质和综合面貌。了解了中国式的说话技巧，就等于了解了中国式的人际沟通技巧，说话的艺术也就是成功的艺术。每个中国人都要懂的说话技巧，最符合中国人思维特点和行事习惯的说话方式

<<中国式说话之道>>

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>