

<<让别人喜欢你的N种说话方式>>

图书基本信息

书名：<<让别人喜欢你的N种说话方式>>

13位ISBN编号：9787504466167

10位ISBN编号：7504466166

出版时间：2009-10

出版时间：中国商业出版社

作者：茜茜

页数：276

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>

<<让别人喜欢你的N种说话方式>>

内容概要

口才是语言的艺术，但语言不是空中楼阁，它要针对特定的人、特定的事。只有深通处世之道，懂得人情世故，口才才有其实际的意义，也才能对工作、生活，对社交具有更实际的帮助。

说话是一种技巧，一种艺术。

本书介绍了115种最讨人喜欢的说话方式。

它能教会你如何说话让人感觉最舒服、最感动，帮助你快速找到说话的技巧，让你的事业、你的家庭、你的社交不再是暗淡无光的绝望，而是处处充满了令人欣喜的希望。

最后祝愿所有的朋友都能运用语言的力量，在社会上自如地施展自己的才华，在生活中得到爱情、亲情、友情的滋润，过上自己想要的生活。

<<让别人喜欢你的N种说话方式>>

书籍目录

第一章 初次见面就给人留下良好印象的谈话方式 初次见面说好开场白，可以消除彼此陌生感 得体的自我介绍与相互介绍，可以迅速扩大人脉圈 在重要的场合说话时，既要礼节性用好措辞又要真实自然 和陌生人初次见面时“一见如故”的说话方式能迅速拉近距离 找对别人的感情需求，能让别人迅速接受你 使用适当的肢体语言，可以缩短与陌生人的心理距离 没话找话时，选对话题能活跃气氛 善于发现并及时赞美对方的长处，赢得他人好感 第二章 收买人心的最佳说话方式 功劳面前说低头话，化解别人的妒忌 下属做错事时，勇于承担责任 真心对他人感兴趣，即使是小人物 从内心深处尊重他人，替他人着想 给别人留退路，软硬兼施的说话技巧 胡萝卜加大棒，让他人愉快地接受批评 永远不要强迫别人认错，保留他人的面子 别总把不满放到嘴上，委婉表达自己的委屈 对付无谓争执的说话技巧 对于不好直接询问的话题，借助他人之口试探 第三章 求人办事的最佳说话方式 顺便提起，让对方不知不觉跟着你走 顺应时势，求人办事莫着急 运用激将法，改变对方的主意 增加说服力，才能让别人愿意帮助你 求人办事不惹人厌的说话技巧 诚恳的说话态度，让别人愿意帮助你 求人办事避免冷场的说话技巧 求人办事硬往上贴的说话技巧 绕开话题，巧妙诱导的求人技巧 既要实惠又卖乖的说话技巧 运用“心理共鸣”，让对方认可你 用“奉承话”求人的说话技巧 讲对方得意的事，引起对方的兴趣 对领导有所求的说话方式 对亲戚朋友有所求的说话方式 警惕求人办事的七大禁忌 第四章 让人欣然接受的拒绝方式 量力而行，不轻易承诺 委婉地说“不”，避免难堪 岔换他人话题，保全面子 委婉拒绝上司，给上司保留威信 拿别人做“挡箭牌”，将自己置身事外 迂回地表达反对意见，减少磨擦 敷衍拒绝，巧达目的 换种说法表达自己的意思 不同情况不同对待，巧妙地摆脱他人的刁难 掌握拒绝邀请和请托的艺术，避免伤害他人的感情 第五章 安慰鼓舞人心的说话方式 十大疗效对话方式 安慰他人 听懂别人的话，永远比自说自话重要 安慰生活受挫折打击的人时，同情心也许只会伤害到他人 与其称赞他最大的优点，不如称赞连他自己也未曾发现的优点 驱走黑暗的不一定是阳光，安慰人心不能太激进 鼓励要恰到好处，不能给孩子增加心理负担 同情心与工作无法共存，七句同情话谨慎说出口 第六章 有效化解矛盾纠纷的说话方式 放下架子，有错就诚恳地道歉 让别人同意自己的观点时要学会利用六个优势 顺气灭火，冷言与暖语并用 首先认同别人，然后再提出自己的观点 三种话语助你劝说成功 细致分析，不讲过头之语 以情动人 是劝慰的最高境界 第七章 快速化解尴尬的说话方式 寻找借口好办事，借口要合情合理 为尴尬事找到名正言顺的借口 送礼时巧用“七借”化解尴尬 赞成或者反驳别人用第三者的口吻说 跟别人陷入无话可说的境地时要学会展开话题 遇到尴尬的场面要学会说圆场话 有时候不能心直口快，说话之前悄悄考虑三秒钟 别人出言不逊时，绵里藏针巧妙应对 第八章 让上级提拔你的说话方式 第九章 让下属爱戴你的说话方式 第十章 让同事喜欢你的说话方式 第十一章 让家更加温馨和睦的说话方式 第十二章 和朋友加深感情的说话方式

<<让别人喜欢你的N种说话方式>>

章节摘录

第一章 初次见面就给人留下良好印象的谈话方式 初次见面说好开场白，可以消除彼此陌生感。初次和他人交往，要想给对方留下良好的第一印象，说好开场白起着至关重要的作用。好的开场白能在短时间内消除彼此之间的陌生感，拉近彼此之间的距离。从某种意义上说，说好了开场白，你也就拥有了一把打开陌生人心扉的钥匙。

如何说好开场白呢？

要想说好开场白，可以参考下面这几种方法，只要你能对这几种方法灵活掌握、运用，就能在交谈中收到立竿见影的奇效。

1.攀亲认友 一般来说，在和任何一个陌生人交往前，只要你能在事前做一番认真的调查研究，你都可以找到或明或隐、或近或远的亲友关系。

然后，在与对方见面时，如果能够及时拉上这层关系，就能使对方产生亲切感，缩短双方之间的心理距离。

三国时期，鲁肃就是一位攀亲认友的高手。

他跟诸葛亮初次见面时的第一句话就是：“我是你哥哥诸葛瑾的好朋友。

”就这么一句简短的话使交谈双方心理距离更近了一层，从而为孙权跟刘备结盟共同抗击曹操打好了基础。

有时，对异国初交者也可采用攀亲认友的方式。

1984年5月，美国总统里根访问上海复旦大学。

在一间大教室里，面对一百多位初次见面的复旦学生，里根总统的开场白就紧紧抓住彼此之间还算“亲近”的关系。

他说：“其实，我和你们学校有着密切的关系。

你们的谢希德校长同我的夫人南希，都是美国史密斯学院的校友呢。

照此看来，我和各位自然也就都是朋友了！

”此话一出，全场鼓掌。

几句简短的开场白就拉近了他与复旦大学学生的距离，使一百多位黑发黄肤的中国大学生把这位蓝眼高鼻的“洋”总统当成了十分亲近的朋友，接下去的交谈自然十分热烈，气氛极为融洽。

由此可见，在人际交往中，攀亲认友是拉近彼此距离的良方。

2.扬长避短 每个人都有长处，同时也有短处。

一般来说，人们都希望别人多谈自己的长处，不希望别人多谈自己的短处，这是人类的普遍心理。

因此，跟初识者交谈时，如果以直接或间接赞扬对方的长处作为开场白，就能使对方高兴，并对你产生好感，双方交谈的积极性也就可以得到极大的激发。

相反，在和他人交谈时，如果你总是有意或无意地提及对方的短处，揭对方的伤疤，对方的自尊心就会因此受到伤害，对方难免会对你产生厌恶感，更不愿意和你继续交往下去了。

3.表达同感 在和他人交谈时，如果你能用三言两语恰到好处地表达出你对对方的好感，或肯定其成就，或赞美其品质，或欢迎其光临，或同情其处境，或安慰其不幸，就会顷刻间温暖对方的心田，使对方油然而生一见如故、欣逢知己的感觉。

初次见面时交谈可以达到这种程度，跟从未见过面者电话交谈时适当地表情达意同样能使对方感动不已。

在美国爱荷华州的达文波特市，有一个极具人情味的服务项目——全天候电话聊天。

据统计，每个月有近两百名孤单寂寞者参与这个服务项目。

接听这个电话的专家们最得人心的是第一句话：“今天我也和你一样感到孤独、寂寞、凄凉。

”这句话表达的是对孤单寂寞者的充分理解之情，因而产生了强烈的共鸣作用，因此，许多听众都愿意把自己的知心话向主持人倾诉。

4.添趣助兴 要想使交谈气氛比较轻松活跃，增添对方的交谈兴致，就需要用风趣活泼的语言来扫除跟陌生人交谈时的拘束感和防卫心理。

当然，要做好这一点，关键的功夫要花在见面交谈之前。

<<让别人喜欢你的N种说话方式>>

大多数时候，人们之所以能和陌生人交谈得很顺利，除了拥有高超的语言技巧之外，无一不是在见陌生人之前就早已了解他的大概庸况。

在做好准备工作时，你在和对方交谈时就可以根据对方的兴趣爱好来寻找一些话题，打开对方的话匣子。

总之，说好你的开场白，能够赢得双方的好感，迅速地拉近彼此间的距离，甚至让对方对你产生一见如故的感觉。

说好你的开场白，就相当于为双方有进一步的交往和交流开了个好头。

得体的自我介绍与相互介绍，可以迅速扩大人脉圈。初次见面时，介绍与被介绍是很重要的一环。

合适而又得体的介绍，能使新的友谊得以形成，新的朋友得以相识，彼此间的志趣得以沟通，业务上的接触也从此开始了。

无论是向他人作介绍，还是自我介绍，都应讲礼貌。

在人际交往中，讲礼貌能给他人留下好印象。

总体来讲，在做介绍时，应注意以下最基本的礼节。

假如有3个人在一起，而其中两个人已经互相认识，第三者却跟其中一个人不认识，那么另一个人就有义务担当介绍人，把第三者介绍给这个人认识（或把这个人介绍给第三者认识）。

当你招待不止一个客人的时候，如客人中有互不认识的，做主人的也要负起介绍的责任，使这些彼此不认识的人成为朋友。

通常，先把男士介绍给女士，即在介绍过程中，小姐的名字应先提，然后再提男士的名字。

如，“李小姐，我来为你介绍一位朋友，这是陈先生。

”有时亦有例外。

如果你要介绍一男一女认识，而男的年纪比女方大很多时，则应该将她介绍给这位男士，以示尊敬长者之意。

如，“张先生，让我介绍我的外甥女给你认识。

”在同性别的两人中，年轻的应被介绍给年纪大的，亦是表示尊敬长者之意。

未结婚的通常被介绍给已结婚的，除非未结婚的男士（或女子）年龄比已结婚的大很多。

在年纪相差不大的男士中，并不计较谁被介绍给谁，但当某人在社会上德高望重，或是有名望有地位时，别的人自当被介绍给他。

总而言之，在介绍的过程中，先提某人的名字乃是对此人的一种敬意。

介绍时，最好把对方的服务机关或就读学校顺便说出。

至于旧式中国人介绍双方籍贯的方法，对长一辈的还是可以采用的。

介绍人如果能找出双方某些共同点更好，比如某甲是位作家，某乙是位出版商，则应该把这点有关联的关系说出来，这样会使双方谈话更顺利。

介绍自己的家人给客人认识，不应在家人的姓名后面加上“先生”、“太太”或“小姐”等称呼。

但是女儿如果已经结了婚，也可以加“太太”两字，例如，“我的女儿张太太”，以免对方误会她还是个“闺女”。

介绍的时候，丈夫应称外子，但是直接称“丈夫”或含蓄点称“先生”也可以，儿子或女儿应称小儿或小女，兄弟与姐妹应称家兄或家姐、舍弟或舍妹，然后，再加上他们的名字。

如果是介绍自己的丈夫则姓和名都要加上。

例如向客人介绍自己的女儿时，应说：“这是小女秀芳！”

”如果介绍给男青年，则说：“王先生，你见过我的小女秀芳没有？”

”如女儿已经结了婚，就如前面所说的：“我的女儿张太太！”

”（这时可不必称“小女”了）介绍自己的丈夫，应该说：“李太太，让我介绍一下我的丈夫张英才！”

”或“这是外子英才！”

”向父母亲介绍自己的朋友，可说：“爸爸（或妈妈），这是我的朋友何治平先生（或何先生）！”

<<让别人喜欢你的N种说话方式>>

” 至于聚会上的介绍方法，又有不同。

在宴会、舞会或普通聚会上，来宾较多，这时不必逐一介绍，主人只需介绍坐在自己旁边的客人互相认识就可以，其他的可自动和邻座聊天，不应等主人过来介绍。

在家庭式的聚会上，可适当地向一些人介绍后到的客人，例如向与自己同桌的人介绍后到的客人：“这位是李先生、王小姐、张太太……” 此外，有一些情况要注意。

不愿相识的人不可贸然介绍认识。

女子偕男友外出而碰到女友或另一对男女，可点头招呼，但无须介绍，除非其中某一方提出这个要求。

在社交场合或有人来家做客时，把自己的妻子或丈夫介绍给初次会面的朋友，是有一定讲究的。

当丈夫把妻子介绍给朋友时，应首先将对方介绍给妻子，然后再将妻子介绍给朋友。

而当妻子介绍丈夫给朋友认识时，应首先将丈夫介绍给对方，然后再把朋友介绍给丈夫。

妻子担任介绍工作，无论对方是先生还是女士，都应该首先介绍自己的丈夫。

介绍之前，可以征得朋友的同意，应当这样说：“王先生，我介绍我的丈夫与你认识好吗？”

”如果把次序颠倒过来，说成：“王先生，我介绍你和我丈夫见面好吗？”

”那是没有礼貌的。

在重要的场合说话时，既要礼节性用好措辞又要真实自然 在重要场合与人说话时，不要故作姿态，更不要“皮笑肉不笑”，给人以虚伪的印象。

要让对方感到自己热情、实在、值得信任。

因此，说话时的动作要适度、端庄，在必要时可做些手势。

如果坐着说话，手不要搭在邻座的椅背上，腿不要乱跷、乱晃、随便颤抖，更不要一边说话一边修指甲、剔牙齿、挖耳搔痒等等。

……

<<让别人喜欢你的N种说话方式>>

编辑推荐

好口才 是社交的需要，是生存的需要，更是赢得事业成功的重要资本。

用说话赢得你想要的一切，用口才打通你生活的道路。

语言是一门艺术，既敏感又很微妙。

一个人选择什么样的说话方式，就决定你将会成为什么样的人。

<<让别人喜欢你的N种说话方式>>

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>