

<<掌握和领导说话的技巧>>

图书基本信息

书名：<<掌握和领导说话的技巧>>

13位ISBN编号：9787507426281

10位ISBN编号：7507426289

出版时间：2012-8

出版时间：中国城市出版社

作者：马瑾文

页数：291

字数：243000

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>

<<掌握和领导说话的技巧>>

前言

学会和领导说话，是职场人士的一门必修课。

领导常常根据一个人的讲话水平来判断其学识、修养和能力。

口才可以表现出一个人的睿智和高雅，也可以暴露出一个人的愚蠢和低俗。

好的语言如同好的色彩，易让领导感受到你的为人，有效发挥交流的作用。

有人说，干得好不如说得好。

这句话虽然有些偏颇，但是在职场中，如果会做事再加上会说话，那这样的人肯定能迅速受到领导的青睐和重用。

一个会说话的人，可以将自己所拥有的专业知识及专业能力进行百分之百地发挥，并能迅速地给领导留下好印象。

如果不会正确地表达，永远也不可能改变领导对你的认识。

在关键时刻，每一个字，每一句话，都可能影响到你事业的进展，改变你在职场中的位置。

其实，很多人并不是不会说话，而是总觉得说得不够好。

在职场中，当我们面对熟悉的领导时“没话可说”；面对陌生的领导时“说不出来”；面对高层领导时又“不敢开口”。

每到这些时候，我们是否为自己的笨嘴拙舌感到很遗憾呢？作为一名职场人士，你不必因自己的口拙而耿耿于怀，你完全可以通过不断的修炼，来完善自己的口才。

有了精心的锤炼，每个人都可以拥有过硬的语言功夫，成为受领导青睐的职场达人。

和领导说话是一门高深的学问，难就难在如何看清火候、拿捏分寸。

会说话的下属不会只顾自己说得痛快，更会顾虑领导的心理感受。

也就是说，要将话说好，关键还在于如何拨动对方的心弦。

真情是每个会说话的下属的秘诀。

说话，情不真则无法打动领导的心。

如果你能够用得体的话语表达出你的真诚时，对方就可能由喜欢你说的话，进而喜欢你的一切。

那么，你就掌握了开启对方心灵之门的钥匙。

赞美既是对领导尊敬的一种表现，也是人的一种普遍心理需要。

赞美领导，会给对方以舒适感，同时也会有效改善上下级关系。

所以在沟通中，我们可以用恰如其分的赞美赢得领导的信任和好感。

实际工作中，不管领导嘴上讲如何喜欢批评、建议，如果你的语言尖刻，都会惹得他不高兴。

因此如果你有很不错的想法要告诉上司，就需要一点策略。

在职场上，把自己的意见、建议巧妙地表达出来，既可使自己的想法付诸实施，又可以得到领导的赏识。

不该说话时要闭嘴，不该说深时浅着来。

有时候恰到好处的一句话，不仅能平息矛盾、掌握主动，还能让你与领导的关系在磨合的过程中更加亲密、融洽。

灵活的口才有利于你打造出一流的上下级关系，为自己创造一个和谐、积极的生存氛围。

总之，与领导交流是一门学问，要摆正心态，更要学会技巧。

你只有认真听，仔细想，反复推敲，才能掌握好适宜的说话技巧。

情真意切的话，能引起领导的心理共鸣；旁敲侧击的话，能留给领导省悟的余地；幽默诙谐的话，能拉近双方的心理距离；以变应变的话，能尽显语言的机智灵活性……《掌握和领导说话的技巧》一书从11个不同的侧面精心诠释了和领导说话的技巧和秘诀，告诉你领导究竟在想什么，究竟爱听什么，从而让你在职场成为领导身边的“红人”，打通加薪的捷径。

学会用嘴巴建立一张牢固的关系网。

学会和领导说话，会让你在职场中如鱼得水、频频晋升。

<<掌握和领导说话的技巧>>

内容概要

马瑾文编著的《掌握和领导说话的技巧》从11个不同的侧面精心诠释了和领导说话的技巧和秘诀，告诉你领导究竟在想什么，究竟爱听什么，从而让你在职场成为领导身边的“红人”，打通加薪的捷径。

阅读《掌握和领导说话的技巧》，学会用嘴巴建立一张牢固的关系网，学会和领导说话，会让你在职场中如鱼得水、频频晋升。

<<掌握和领导说话的技巧>>

书籍目录

第一章 练好嘴上功夫，让领导对你刮目相看

人可以不漂亮，但是一定要会说话
说得出来是能力，说得很好是成就
学会和领导沟通，让上下级关系如鱼得水
聪明下属让第一句话叩开领导心扉
适度寒暄，营造良好的交谈气氛
话精而语妙，让领导“一听难忘”
克服胆怯，偏要和领导说话
好口才要有足够的底蕴作为支撑
拥有完美的声音，就等于拥有辉煌的前程

第二章 摸透领导的脾气禀性，对不同的领导唱不同的歌

了解领导是说对话的前提
读懂领导的体态语言，洞察领导的真实想法
对冷硬死板的领导，温和地唤起他的兴趣
对傲慢无礼的领导，说话应简洁有力
应对脾气大的上司，学会消化他的不良情绪
应对过分挑剔的上级，学会换位思考
应对疑心重的上级，说话要小心谨慎
对喜欢揽权的领导，让出自己的表现空间
应对过分热情的领导，要保持距离
对好邀功型的领导，和他分享荣耀

第三章 巧妙地恭维，迅速赢得领导对你的好感

奉承恰到好处，会让领导感到舒服
说赞美话要从领导的“得意处”下手
背后赞美领导，效果胜过当面恭维
赞美对方的细微处，迅速拉近心灵距离
恭维话说得准才能神通
有时候，“溜须”也是一种本事
最平凡的赞美，最有用的回馈
赞美女q煲汤，火候是关键

第四章 情真意切，让领导觉得你值得信任

若要使领导动心，必先使自己动情
套近乎，直接走进领导心中
谈论领导最感兴趣的话题
说话有亲和力，更容易获得对方的赏识
设身处地，站在领导的立场上说话
话不在说得多，而在于能说到点子上
与上司说话多说“是”
必要时向老板说些“体贴话”

第五章 上下有别，和领导说话要把握好分寸

尊重领导，必须学会在交谈中有所避讳
汇报工作时，千万别说“越位”话
实话虽好，说时也需谨慎
和领导沟通，不要和领导比赛

<<掌握和领导说话的技巧>>

懂得语言艺术的人会看场合说话

言多必失，只有慎言才能少祸

聪明下属不说替上司做决定的话

话说三分留七分，千万莫把心底掏

该问的与不该问的要区别对待

与上级谈话，别过多地诉说自己的烦恼

第六章 言谈有礼，显示你对领导的尊重

话里话外都要尊重领导，让领导的权威得以体现

维护好上司的尊严，你的好运也会紧随而至

正确称呼领导是最起码的交往礼仪

运用恰当的自我介绍，开启新的关系之门

说好礼貌用语，也是一种恭维

得罪了领导，就应该及时地道歉

主动认错，会给领导留下勇于负责的印象

向领导提出办事要求时，使用好礼貌语

对领导表示谢意，缩短彼此的心理距离

及时的安慰，抚平领导的病痛

第七章 妙用幽默，在欢声笑语中和领导增进关系

幽默是与上司交流的润滑剂

借用幽默的力量，改变你在领导心中的位置

幽默诙谐的话能化解尴尬的场面

用自嘲的方式，营造轻松的交谈氛围

用幽默的口吻提出要求，更容易如愿

想说好幽默的话，就得掌握其中的诀窍

用“幽默之钥”打开“严肃之门”

巧妙地运用幽默尽显说话的智慧

第八章 换个方式进谏，领导更乐于接受

欲指出领导的不足，不妨以赞美为开端

放低姿态，以请教的方式提出自己的看法

让领导以为主意是他自己想出来的

向老板提建议不能“一心一意”

巧妙地反对上司的不合理观点

说服领导，以攻心为上策

提出否定意见，要用转折句

纠正领导的过错时，把指责变为商量

不动声色地暗示，让领导心悦诚服地接受

第九章 话往活里说事往实里做，成为领导青睐的

达人

绕个弯子，避开与领导正面碰撞

一样的话，换种说法更顺耳

甘心示弱，突出领导的优越感

领导面前，说话不要锋芒太露

模糊表态，不给领导留下话柄

委婉地表达，就能收到预期的效果

向上司提要求要摆正心态，更要掌握技巧

善意的谎言，也是一种说话的智慧

遇到尴尬场面时，要学会为领导打圆场

<<掌握和领导说话的技巧>>

把话说得太满，就没有回旋的余地

巧转话锋，避开对方的语言陷阱

将错就错，哪里说破哪里缝：

第十章 委婉拒绝，保证上下级关系的和谐

对上司说“不”是一门艺术

敷衍拒绝，让对方知难而退

先肯定后否定，就不容易伤害对方

求助第三者，间接拒绝人

巧妙推掉领导安排的额外工作

女白领如何抵挡上司的非分请求

职业女生要学会拒绝上司的邀请

委婉拒绝，让对方觉得不伤面子

第十一章 最会倾听的下属，才是最会说话的人

耐心地聆听，胜过喋喋不休地诉说

听出领导的“弦外之音”，说出自己的言外之意

侧耳倾听，助燃领导的说话热情

倾听上司的批评，把批评当做成长的推动力

从措辞听出意图，投其所好说对话

听话听出对方情绪，说话说到对方心里

适当插话，打开领导的“话匣子”

恰到好处的沉默也是一种语言艺术

<<掌握和领导说话的技巧>>

章节摘录

版权页： 体态语言是人际交往中一种传情达意的方式。

在日常人际交往中，体态语言是有一定规律可循的。

了解这一点，不仅有助于理解别人的意图，而且能够使自己的表达方式更加丰富，表达效果更加直接，进而使人与人之间更加和谐。

在交际中常见的体态语言主要有：情态语言、身势语言和空间语言。

情态语言，是指人脸上各部位动作构成的表情语言。

如目光语言、微笑语言等。

表情是内心活动的写照。

透过一个人的表情，可以窥探他心灵的律动，把握情绪变化的尺度。

在人类的心理活动中，表情是最能反映情绪表面化的动作，如果凭面部表情来推测和判断一个人的性格，大致上是有相当的准确性的。

身势语言，是一种传播意义信息的非语言手段，陈望道先生（《修辞学发凡》称之为“态势语”，由于“身势语言”是一种模糊的语言信息，因此必须有特定的语境，发出和接收语言信息的双方要有相当的认知和沟通，才能达到思想交流的目的。

空间语言，是人类利用空间来表达某种思想信息的一门社会语言，属于无声语言范畴。

狄德罗在他的《绘画论》一书中说过：“一个人心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻画得很清晰、很明显。

”如下这些“脸语”是比较容易读懂的：蹙眉皱额表示关怀、专注、不满、愤怒或受到挫折等情绪；双眉上扬、双目张大，可能是表现惊奇、惊讶的神情；皱鼻，一般表示不高兴、遇到麻烦、不满等。

“一个目光表达了1000多句话。

”心理学家认为，眼睛是心灵的“窗户”，它能作为武器来运用，使人胆怯、恐惧。

常见的瞳孔语言为：在表示反感和仇恨时，瞳孔缩小，还露出刺人的目光。

相反，睁大眼睛则表示具有同情心和怀有极大的兴趣，还表明赞同和好感。

目光中除了能看出上级与下级、权力与依赖的关系外，还能揭示出更多的东西。

的确，看他说什么，比听他说什么更重要。

如果一个人的嘴巴讲一种意思，而表情则“讲”另一种，我们应当相信他的表情所讲的。

春秋时期，梁惠王雄心勃勃，广招天下高人名士。

有人多次向梁惠王推荐淳于髡，因此，梁惠王连连召见他，每一次都屏退左右与他倾心密谈。

但前两次淳于髡都沉默不语，弄得梁惠王很难堪。

事后梁惠王责问推荐人：“你说淳于髡有管仲、晏婴的才能，哪里是这样。

要不就是我在他眼里是一个不足与言的人。

”推荐人以此言问淳于髡，他笑笑回答道：“确实如此，我也很想与梁惠王倾心交谈。

但第一次，梁惠王脸上有驱驰之色，想着驱驰奔跑一类的娱乐之事，所以我就没说话。

第二次，我见他脸上有享乐之色，是想着声色一类的娱乐之事，所以我也就没有说话。

”那人将此话告诉梁惠王，梁惠王一回忆，果然如淳于髡所言，他非常叹服淳于髡的识人之才。

根据相关研究，一个人向外界传达完整的信息，单纯的语言成分只占7%，而55%的信息都需要由非语言的体态来传达。

同时因为肢体语言通常是一个人下意识的举动，它也很少具有欺骗性，所以在想了解领导的心理状况时，肢体动作是一个很好的参考工具。

<<掌握和领导说话的技巧>>

编辑推荐

不该说话时要闭嘴，不该说深时浅着来。

有时候恰到好处的一句话，不仅能平息矛盾、掌握主动，还能让你与领导的关系在磨合的过程中更加亲密、融洽。

灵活的口才有利于你打造出一流的上下级关系，为自己创造一个和谐、积极的生存氛围。

总之，与领导交流是一门学问，《掌握和领导说话的技巧》告诉你要摆正心态，更要学会技巧。

你只有认真听，仔细想，反复推敲，才能掌握好适宜的说话技巧。

<<掌握和领导说话的技巧>>

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>