

<<受用一生的场面话>>

图书基本信息

书名：<<受用一生的场面话>>

13位ISBN编号：9787511309686

10位ISBN编号：7511309682

出版时间：2011-5

出版时间：中国华侨出版社

作者：韩彪

页数：268

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>

## <<受用一生的场面话>>

### 内容概要

一提到场面话，人们第一印象总是与打官腔、假话、空话、废话这些词联系起来，其实不然，&ldquo;场面话&rdquo;是人际交往中说话办事的必备技巧之一，也是一种应酬的技巧和生存的智慧。

&ldquo;场面话&rdquo;是一种交际需要，既要能说，还要善说。

《受用一生的场面话：应对各种场合的演说词实例》（编者韩彪）从人与人的初次见面、职场中上司与下属的相处之道、酒桌上的应对之语、生活中的点点滴滴等几方面讨论并结合实例，让你知道场面话的重要性以及如何掌握说这些话的技巧，从而提高自身语言魅力，达到出口成章、妙语连珠的效果，激发你的口才潜能，《受用一生的场面话》让你成就你的非凡人生。

## &lt;&lt;受用一生的场面话&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 初次见面的场面话1. 让语言使初次见面零距离2. 从陌生到熟悉的四部曲3. 真诚的问候是一见如故的敲门砖4. 用嘴上的点金术让陌生人成为朋友5. 话题对了, 陌生感就没了6. 从陌生到熟悉就是这么简单7. 善意交友, 无往不利8. 引发共鸣, 谱写初次见面中的华彩乐章9. 自谦, 叩响他人心灵的神奇之手10. 闲谈是人际交往的太极11. 如何与名人交谈第二章 演讲辞开端的场面话1. 让你的演讲在开头就“闪亮”2. 要重视演讲的开场白3. 演讲开头应注意的问题4. 用幽默风趣的自我介绍抓住人心5. 借题开场, 一石激起千层浪6. 利用名言流行语巧开篇7. 幽默风趣, 轻松导入8. 运用故事引入正题9. 引用惊人事例, 渲染会场气氛10. 开宗明义, 直扑主旨11. 用生动形象的修辞开篇12. 景象描绘, 引人入胜第三章 酒桌上的场面话1. 酒桌上必须会说的场面话2. 敬酒的场面话不得不学3. 回应敬酒要懂得的场面话4. 祝酒的场面话不可少5. 祝酒时要注意的一些问题6. 拒酒要用场面话7. 跟名人学拒酒第四章 谈判桌上的场面话1. 用开场白给你的对手留下好印象2. 主动出击, 积极竞争3. 钱要大家一起赚4. 见面一句嘘寒问暖5. 用好你的语言利器6. 找准时机, 迂回入题7. 用事实开头8. 站在巨人的肩膀上, 给自己造势9. 投石问路知深浅10. 拍好马的屁股第五章 初次见长辈与领导的场面话1. 与领导沟通要注意语言技巧2. 与领导交流, 这样的话说不行3. 平步青云要学的10种场面话4. 在汇报工作时让老板记得你5. 掌握给上司提出异议的技巧6. 赞美的场面话也要有新意7. 说场面话要讲时机8. 场面话要有“敬”道9. 与长辈谈话技巧第六章 驾驭下属的谈话技巧1. 聪明老板说话技巧2. 打造老板说话的权威感3. 用巧言抓住人心4. 以商量的口吻表达指责5. 老板应掌握道歉的艺术6. 适当地拍拍下属的“马屁”7. 谈话切莫伤人自尊第七章 交际中可听不可信的场面话1. 怀疑规则2. 交浅不可言深3. 讲诚信, 不盲信4. 对同事不可无戒心5. 把假话当成真话说6. 小心“一见如故”的陷阱7. 心里这样想, 嘴里那样说8. “有求”未必“必应”9. 长他人志气, 灭自己威风10. 一些场面之言可听不可信第八章 各类场面话实例1. 学生感谢词实例2. 职场感言辞3. 生日与寿辰中的感谢语4. 新婚感谢致辞5. 追悼会答谢词6. 看看明星怎样致感谢词第九章 主持人的开场白1. 一个优秀主持人应具备的语言素质2. 婚庆主持中的喜庆表达3. 会议主持, 口吐莲花4. 文艺节目, 幽默主持5. 电话主持, 话语生动6. 电视主持, 讲演并用第十章 婚宴与生日的场面话1. 生日祝酒辞实例2. 特定年龄诞辰祝酒辞3. 职场祝酒辞实例4. 婚宴祝酒辞实例5. 聚会祝酒辞实例6. 节日祝福祝酒辞实例第十一章 与异性的谈话技巧1. 如何与异性沟通2. 男女之间沟通的技巧3. 练就你的恋爱口才: 乖巧话, 赢芳心4. 爱在心里把口开5. 柔情蜜语让爱人回心转意6. 巧用美言夸女人7. 拒绝异性有方法8. 幽默是爱情的调味剂9. 初恋会交谈, 爱情有收获

## &lt;&lt;受用一生的场面话&gt;&gt;

## 章节摘录

一个心理学家曾做过这样一个实验：让两组大学生评定对一个人的总体印象。他对第一组大学生说这个人的特点是“聪慧、勤奋、冲动、爱批评人、固执、妒嫉”。很显然，这六个特征的排列顺序是从肯定到否定。对第二组大学生，他所说的仍是这六个特征，但排列顺序正好相反，是从否定到肯定。研究结果发现，先接受了肯定信息的大学生，对被评价者的印象远远优于先接受否定信息的第二组大学生。这个实验说明在人际交往中最初印象有多重要。

第一印象可以决定你的生死！

你信吗？

这话有些极端，但有几分道理，在我们生活的方方面面，良好的第一印象真的很重要。

古语有“一见如故”、“似曾相识”，那真的有这样的可能吗？是不是言过其实，过于夸张？

但至少说明良好的第一印象是开启友谊之门的钥匙。

那么在与人际交往中，怎样才能给人留下良好的第一印象呢？

不妨从以下几个方面做起。

首先是我们要做好“表面功夫”。

在公众场合人总是趋近衣着整洁、仪表大方的人，或衣着略优于自己的人。

这种行为，在日常生活中也常见到，没有人愿意同一个人不修边幅、“邋遢大王”接近，更别说进一步的交谈交往。

人的衣着服饰总是同一个人的地位、身份和修养连在一起。

为获得良好的第一印象，穿着上一定要注意身份和场合。

在什么场合就穿什么样的衣服，一定要避免在正式的场合穿着过于随便，或者在普通的聚会上穿的过于正式显得格格不入。

因此，我们平时要注意穿着得体、整洁，尽力为自己给人的第一印象加分。

我们作为社会人，习惯于忙碌的生活，微笑似乎离我们很遥远。

但是在我们的内心，我们还是期盼与和善的人交朋友。

微笑可以拉近彼此距离。

真诚的微笑会使我们成为交往中的常胜将军。

著名成功学家戴尔·卡耐基说过，“做人要学会微笑”。

前段时间十分火爆的电视剧《奋斗》里面，露露的弟弟虽然不会说话，但是他的微笑，却让他在听不见声音、说不出话的情况下，以真诚质朴的微笑换得了他人的信任与帮助，最终获得友情与爱情。

在交谈过程中，除了要有微笑。

眼睛也很重要。

眼睛是心灵的窗户，眼神要友善，要直视对方的眼睛，这是一种尊重。

但是不能一直盯着对方。

这会让对方觉得浑身不自在。

另外我们在目光的交流中可以得到一些有用的信息，可以判定对方的心理状态。

在第一次与陌生人交谈时，我们要善于有效地运用自己的视线，也要学会了解对方视线的含义并随时调整自己的视线。

使用准确而又得体的称呼至关重要，要让对方愿意并欣然接受。

在交谈过程中，我们不能唱“独角戏”，要给别人说话的机会，要善于倾听。

听是沟通的一部分，听懂了，听出门道了，也就更有利于交流的继续了。

听人讲话要像自己讲话一样，保持饱满的情绪，用心地理解对方讲话的内容，即使你已经听懂了对方的意思，也应出于礼貌耐心地听下去，要善于做一个谦虚的听众。

## <<受用一生的场面话>>

同时，不要边听人家讲话，边做与谈话无关的事，这是对他人不尊重不礼貌。

必要的关心语客套话也是必不可少的。

在心理学中，帮助是广义的，既包括情感上的支持，对于痛苦的分担，观点的赞同，建设性的建议，也包括困难解决上的协助和物质的支持。

人际关系中存在功利原则，即任何一个人，只有当一种人际关系对他们来说是值得的，他才愿意并试图去建立和维持。

因此，以帮助他人作为开端的人际关系，不仅良好的第一印象确立起来比较容易，而且心理距离可以迅速缩短，很快建立起密切的关系。

如当对方有身体不适、情感受挫、父母去世、工作不顺利等，我们都可以在适当的时机表达我们的关心和同情。

这样会使我们更容易被接纳。

从而在短时间内建立起比较密切的关系。

精神的鼓励和支持同样可以化腐朽为神奇。

你以坦诚友好的方式待人，对方也往往会以同样的方式待你。

交流沟通的桥梁也在此刻悄然建立，下面的路也就自然是水到渠成了。

在平常生活中，如果你是一个善于观察的人，你会发现那些人脉广泛、朋友众多的人都非常善于和陌生人打交道，他们能够和一个素昧平生的人很快熟络起来，这是一种与人沟通的技巧，也是一门学问，掌握此法对我们在工作生活中大有好处，那么我们怎样才能做到“一见如故”呢？

如何与素昧平生的人打交道呢？

我们不妨从以下几点入手： 第一，成功的开始是成功的奠基石。

初次见面的开场白，是留给对方的第一印象。

说好好坏，关系重大。

说开场白的原则是：亲热、贴心、消除陌生感。

常见的有三种方法： 问候式：“您好”是向对方问候致意的常用语，如能因对象、时间的不同而使用不同的问候语，效果则更好。

对德高望重的长者，宜说“您老人家好”，以示敬意；对年龄跟自己相仿者，称“老张，你好”，显得亲切；对方是医生、教师，说“李医生，您好”、“王老师，您好”，有尊重意味；节日期间，说“节日好”、“新年好”，给人以祝贺节日之感；早晨说“您早”、“早上好”则比“您好”更得体。

敬慕式：对初次见面者表示敬重、仰慕，这是热情有礼的表现。

用这种方式必须注意掌握分寸，恰到好处，不能乱吹捧，不要说“久闻大名，如雷贯耳”一类的过头话。

表示敬慕的内容应因人、因时、因地而异。

攀认式：赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的第一句话是：“我，子瑜友也。”

“子瑜，就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，他是鲁肃的同事挚友。”

短短的一句话就定下了鲁肃跟诸葛亮之间的交情。

其实，任何两个人，只要彼此留意，就不难发现双方有着这样或那样的“亲”、“友”关系。

……

## <<受用一生的场面话>>

### 编辑推荐

鬼谷子说过：“口者，心之门户，智谋皆从之出。”  
可见自古以来，说话对一个人的内在的展现有多么重要。

《受用一生的场面话：应对各种场合的演说词实例》（编者韩彪）从人与人的初次见面、职场中上司与下属的相处之道、酒桌上的应对之语、生活中的点点滴滴等几方面讨论并结合实例，让你知道场面话的重要性以及如何掌握说这些话的技巧，从而提高自身语言魅力，达到出口成章、妙语连珠的效果，激发你的口才潜能，成就你的非凡人生。

<<受用一生的场面话>>

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>