

<<别败在不会说话上>>

图书基本信息

书名：<<别败在不会说话上>>

13位ISBN编号：9787511312501

10位ISBN编号：7511312500

出版时间：2011-4

出版时间：中国华侨

作者：文天行

页数：256

字数：219000

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>

<<别败在不会说话上>>

内容概要

在这个日趋开放的社会，需要人与人之间越来越多越广地交流。

沟通的能力对于一个人来说，比以往的任何时候都要重要。

而沟通能力的高低，主要体现在说话能力之上。

<<别败在不会说话上>>

书籍目录

第一章 巧言妙语，迅速获得对方好感

1. 物往贵处说，人往年轻讲
2. 从对方得意的地方说起
3. 发挥“高帽子”的作用
4. 多说些尊重性的话
5. 把“我们”挂在嘴边
6. 多请教以满足他人的为师欲
7. 多说别人的长处，少说别人的不足

第二章 会说场面话，应酬不再是苦差事

1. 场面话让素昧平生的人一见如故
2. “无功不受禄”，请客要找好理由
3. 学会打开话匣子
4. 牵线搭桥，漂亮地为他人做介绍
5. 诙谐但不失风度
6. 祝酒词为你的应酬锦上添花
7. 不伤和气的“推”酒功夫
8. 应酬吃饭要善于营造和谐的气氛
9. 场面上不可与上司称兄道弟
10. 生活应酬离不开打圆场

第三章 满足对方心理，求人办事的话要会说

1. “请”人才能办成事
2. 找准所求人心理的薄弱点，“恭”其所需
3. “捧”着别人为你办事
4. 低姿态易成事
5. 央求不如婉求
6. 运用激将之法，轻松达到目的
7. “好事多磨”，遭到拒绝后坚持言语和气
8. 巧搬“第三者”，事情更容易办成
9. 人情人理的话更有说服力
10. 十种有力的请求方式
11. 事办成了要致谢，没办成也不忘感谢

第四章 能做更要会说，功劳才能事半功倍

1. 这样向上司提加薪的要求
2. 替上司为自己找升职的理由
3. 恰到好处地向领导请示工作
4. 把对上司的“意见”变为“建议”
5. 及时汇报工作进度，让上司看到你的努力
6. 同事与你抢功劳时的语言对策
7. 怎样获得上司的赏识
8. 干了活还受气怎么办

.....

第五章 说服不压服，让别人甘愿为你效劳

第六章 攻心有术，让客户无法说NO

第七章 讲究说话方式，方能密切联系、增进友谊

第八章 临危不乱，妙语摆脱窘境、远离尴尬

<<别败在不会说话上>>

第九章 有话不一定直说，口下留情、脚下有路

第十章 聊天有禁忌，不要哪壶不开提哪壶

第十一章 改掉不受人欢迎的说话习惯

<<别败在不会说话上>>

章节摘录

第一章 巧言妙语，迅速获得对方好感 1. 物往贵处说，人往年轻讲 生活中常会出现这样的一种情况：你买了一件呢子大衣，市场行情是300元左右，在你极力的讨价还价下这件衣服只花了150元，当你向朋友们展示这件衣服时，如果有人问：“起码要300元吧，上次我在商场里看到过这样的衣服，标价还挺高的，再加上质量也挺不错的！”

想必这时你的心里一定非常舒服；如果有朋友说：“你买的真不值，我觉得最多100元，这种料子又不是很好。”想必你一定会很不开心，觉得对方真不懂行情。

“遇物加钱”和“逢人减岁”是言语交际中人们乐于接受的普遍心理。在日常生活中，有一些赞美他人的技巧是非常简单，但又是非常实用的。

这就是物往贵处说，人往年轻讲，如果能够经常恰当地使用它，一定会为你人际关系的融洽度增色不少。

我们每个人都渴望自己善于购物，能用最少的钱买到上乘物品是精明能干的一种表现。人们日常购物的普遍心理是，自己能够用“价廉”购得“物美”，通常那些善于购物的人都具有用低价买好货的本领。

但是，即使不是购物的“精明人”，也会希望自己能做精明人才能做的精明事，即使自己不是善于购物者，但还是希望自己的购物能力能够获得别人认可的。

周倩倩花400元买了一件波司登羽绒服，正在宿舍里试穿，梁晶晶看了一下周倩倩的羽绒服说：“这衣服看起来还行，200块钱应该可以买一件吧！”

周倩倩心情郁闷地来到朋友的宿舍，朋友看见后惊奇地道：“这衣服真好看，得花四五百吧？”

摸着挺暖和的！

周倩倩听到朋友这样说，笑道：“正好碰到元旦打折，花400元就买下来了！”

物往贵处说固然能够让对方心花怒放，但是也不能太过高估，以免让人觉得很虚假。就像“逢人减”

一样，每个人都希望自己年轻漂亮，尤其是对一些上了年纪的女人来说，这样的赞美会让她们开心不已，但是夸人年轻也要看对象，如果你贸然夸小孩子年轻，反而会引起他们的不满，因为他们都希望快快进入大人的世界。

陈太太才38岁，整天忙着服装店的事也没怎么注意保养自己，她最讨厌别人说她年纪大。

一天，陈太太去批发市场批发服装，一个年轻的女孩走过来说道：“阿姨，您要拿点什么样的货，这都是今年的新款。”

陈太太哼了一声就往前走。

到了另一家批发商那里，一位小姑娘连忙迎过来：“陈姐，今天需要什么样式的，我们刚拿来不少新样式。”

陈太太的心情立马好转，这边看看，那边摸摸，批发了不少衣服。

“物往贵处说，人往年轻讲”，说白了就是投其所好：当然，我们的出发点是光明正大的，我们的这种“投其所好”，无论是对自己、对对方还是对社会，都是没有害处的，相反，这种说话的技巧往往能给对方带来欢乐。

对于这样的“美丽的错误”，大家又何乐而不为呢？

这种不显山不露水的赞美，往往能使陌生的关系迅速拉近，熟识的人更加亲密融洽。

……

<<别败在不会说话上>>

媒体关注与评论

一言可以兴邦，一言可以丧邦。

——孔子（中国儒家学派创始人） 一个善于谈吐、长于辞令的人，能引起别人的兴趣和注意。

这种人可能成为伟大事业的成功者……许多人有着丰富的思想、新颖的观点，可惜没有灵活生动的语句来表达，因此就无法尽情展现，博得他人的欣赏。

——奥里森·马登（《成功》杂志创始人） 说话和事业的进展有很大的关系。

你想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的口才。

——本杰明·富兰克林（美国思想家、政治家） 世界上再没有什么比令人心悦诚服的交谈能力更能迅速获得成功与别人的钦佩了，这种能力，任何人都可以培养出来的。

——戴普（美国演说家）

<<别败在不会说话上>>

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>