

<<最讨人喜欢的说话方式大全集>>

图书基本信息

书名：<<最讨人喜欢的说话方式大全集>>

13位ISBN编号：9787511316899

10位ISBN编号：7511316891

出版时间：2011-11

出版时间：中国华侨出版社

作者：宇琦

页数：423

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>

## <<最讨人喜欢的说话方式大全集>>

### 内容概要

美国成功学大师戴尔·卡耐基说过：“当今社会，一个人的成功，仅仅15%取决于技术知识，而其余85%则取决于人际关系及有效说话等软本领。

”由此可见，说话艺术的重要性。

掌握说话的艺术，已经成为现代人成功的必备条件。

说话不仅是一门技术，更是一门艺术。

它看似很简单，但是要说出有水平，容易被人理解、接受的话则需要下一定的工夫。

谁掌握了说话的艺术，谁就会在人生的旅途中少走很多弯路，可以顺利到达成功的彼岸。

一个说话讲究艺术的人，常常是说理切、举事赅、择辞精、喻鲠明；轻重有度、褒贬有节，进退有余地、游刃有空间。

而不善言谈之人，很容易给人留下能力低下和思维迟钝的印象。

这样的人不管处在哪一个社会层面，也不管走到哪里，都不会轻松地走上人际的前台，也不会得到足够的器重和赏识，甚至只能沦为无足轻重的边缘人。

会说话的人，遇见陌生人时，知道如何说话能跟对方达成一种“一见如故”的默契；和同事共事时，知道如何说话能得到大家的欢迎；拜访客户时，知道如何说话能赢得客户的心，从而决定购买自己的产品；再如跟恋人或朋友说话时，知道怎样给对方带来乐趣，加深彼此间的感情。

其实，要想说话时人喜欢并不像想象中的那么困难。

只要掌握了技巧，坚持不懈地努力，你一定会有所收获！

《最讨人喜欢的说话方式大全集》详细介绍了各种场合中最讨人喜欢的说话方式，其中涉及初次见面、社会交际、为人处世、求人办事、职业生涯、商业谈判、营造生活、演讲辩论等多个层面，帮你快速掌握说话技巧，提高说话能力，把话说得漂亮、得体、讨人喜欢。

## <<最讨人喜欢的说话方式大全集>>

### 书籍目录

#### 第一章 说话，原则很重要

- 第一节 说话要有针对性
- 第二节 说话要有准确性
- 第三节 说话要有感染力
- 第四节 说话要有修养
- 第五节 说话要看场合
- 第六节 说话要饱含智慧
- 第七节 说话要有互通性
- 第八节 说话要有分寸感

#### 第二章 万事开头难，你不得不斟酌的开场白

- 第一节 第一次见面就打开人心扉的开场白
- 第二节 三言两语，给陌生人最好的第一印象
- 第三节 制造“一见如故”的感觉
- 第四节 沟通伊始，恰当地称呼他人很重要
- 第五节 找到与对方的共同点，用话题打破交谈的“瓶颈”
- 第六节 开场白要注重场合
- 第七节 要记住“二次熟人”的名字
- 第八节 面对不太熟的异性朋友，如何开口是关键
- 第九节 与“重要人物”见面，说话时阵脚不可乱
- 第十节 首次拜访客户时的开场技巧
- 第十一节 开场白贵在真诚，拒绝过度寒暄
- 第十二节 任何时候，不要触碰对方的隐私禁区
- 第十三节 用流行语为你的开场添姿着色

#### 第三章 让你和别人都有面子，不能不会说的场面话

- 第一节 想说场面话先要学会客套
- 第二节 抓准说场面话的时机
- 第三节 没话也要找话说，营造热络的气氛
- 第四节 场面话要有情感共鸣点
- 第五节 分清别人说的场面话
- 第六节 面对不同人有不同的场面话
- 第七节 公众场合的致词要体面
- 第八节 引起亲切感的场面话
- 第九节 给别人面子就是给自己面子
- 第十节 初次见面，赞美的话要说得准

#### 第四章 扬长避短，让别人认可你的自荐语

- 第一节 先看清别人想要什么再去自荐
- 第二节 自荐时的“自杀式”提问
- 第三节 随机应变，做自荐的常胜将军
- 第四节 电话自荐的技巧
- 第五节 自荐时要有自知之明
- 第六节 自荐时提出自己的要求要委婉
- 第七节 自荐时，怎样说话才能避免话语冲突
- 第八节 事关切身利益，要谨言慎语

#### 第五章 八方支援成大器，借人船成己事要说的求助话

- 第一节 未雨绸缪胜过临时抱佛脚

<<最讨人喜欢的说话方式大全集>>

- 第二节 求人帮助前，说别人认同的话
- 第三节 软话更容易催人行动
- 第四节 求助时，话语中要避免过于功利
- 第五节 暗中智取，让他人无法拒绝
- 第六节 迂回委婉地说出你的需求
- 第七节 关键语句让对方点头同意
- 第八节 要想钓到鱼，必须给鱼儿喜欢吃的饵
- 第九节 求人办事时要善于放低姿态
- 第十节 获得帮助后，不要吝于说感恩的话
- 第十一节 用恰当的语言求人办事
- 第十二节 深入了解帮你办事的人
- 第十三节 因人制宜地与不同个性的人共事
- 第十四节 巧妙地让已发达的朋友帮你办事
- 第六章 征服众人之心，让当众演讲更精彩
  - 第一节 当众演讲时，让勇气和信心为你保驾护航
  - 第二节 提前做好充分的准备，当众演讲不慌乱
  - 第三节 第一句话就充满悬念，抓住听众的好奇心
  - 第四节 当众演讲的话要有根有据
  - 第五节 适量的实例和数据让演讲更真实
  - 第六节 当众演讲要真诚，不要卖弄技巧
  - 第七节 从听众的立场出发，用热诚打动听众
  - 第八节 空洞，说教式的当众演讲没有说服力
  - 第九节 完善当众语言表达的技巧
  - 第十节 当众演讲要有独特的风格
  - 第十一节 通过当众演讲推销自己
  - 第十二节 简短的演讲要主题明确
  - 第十三节 让态势语为你的演讲添彩
  - 第十四节 即兴演讲要会的机智妙语
  - 第十五节 让结尾回味无穷
  - 第十六节 巧妙创造演讲的高潮
- .....
- 第七章 运用语言魅力，展示自己的优势
- 第八章 对症下药，让别人心悦诚服的说服术
- 第九章 以柔克刚，巧用同情心的攻心说话术
- 第十章 反唇相讥，让对方不攻自破的反驳妙语
- 第十一章 旁敲侧击，巧用暗示语
- 第十二章 甜言蜜语，夸就夸到人心坎里的赞美话
- 第十三章 笑融僵局，左右逢源必备的幽默话
- 第十四章 巧设玄机，瞬间看穿人心的问话术
- 第十五章 有理也要让三分，给对方台阶下的含蓄话
- 第十六章 言语得体，人际交往中绝不该说的禁忌话
- 第十七章 合理拒绝，让人心服口服的拒绝技巧
- 第十八章 恰如其分，让对方心悦诚服的批评秘籍
- 第十九章 自圆其说，让人找不出破绽的应变招术
- 第二十章 巧舌能战，傲立群雄的辩论口才
- 第二十一章 当怒则怒，让老实人不再受欺负的震慑话
- 第二十二章 别具一格，在面试中脱颖而出的自我推销术

<<最讨人喜欢的说话方式大全集>>

- 第二十三章 伶牙俐齿，日常交往中必学的应酬话
- 第二十四章 察言观色，职场中和别人融洽相处的技巧
- 第二十五章 士高气昂，让下属情愿为你做事的激励话
- 第二十六章 有效沟通，与客户顺利成交的谈判术
- 第二十七章 职场有规则，巧妙避开雷区的职场公关话
- 第二十八章 爱意无限，让恋爱不再复杂的甜言蜜语
- 第二十九章 美化言辞，化解家庭矛盾的“软化术”

## <<最讨人喜欢的说话方式大全集>>

### 章节摘录

和陌生人第一次见面的时候，一定要表现得谦和一点，低调一点。

有一个叫李佳的年轻姑娘，她为了搞一个奥运会竞猜活动去一个企业联系赞助事宜，一进门就看到一个影视明星坐在那里。

李佳跟主人没说几句，这位明星就插嘴，大发议论，结果给李佳和同去的人留下很坏的印象。

第二，尽早弄清对方的名字。

一般情况下，即将见什么人，你自己是比较清楚的。

在这种情况下一定要准备好，别的可以不知道，对方的名字一定要弄清楚。

我们经常看电影或者电视里看到高级领导人面对一群士兵，居然能叫出其中几个人的名字。

这样一来，他给士兵的第一印象就一定是正面的。

对我们一般人来讲也是如此。

如果你见到一个人，能叫出对方的名字，人家一定是非常高兴的，高兴的背后则是一种积极的印象。

第三，脸上常带微笑。

很多人都知道，眼睛是心灵的窗户；微笑的核心是眼睛，真正的微笑会通过眼睛到达心灵。

发自内心的微笑不但会给他留下美好的印象，还会让自己显得风度翩翩、魅力十足。

与之相反，还有这样一种人，他们不论何时见到谁，总是面沉似水。

要知道，人与人交往本是高兴的事情，谁也不愿意给自己找不痛快。

如果你总是心绪不佳，那么你注定了不会给他留下什么好印象。

第四，请用眼神沟通。

与陌生人第一次见面，特别是与异性第一次见面，千万不要老是盯着人家不放，否则很容易让人产生误解。

不论是第一次见面，还是第二次、第三次，与他人面对面交谈，应该用眼神平视对方，也就是用眼神说话，这样会给对方留下十分强大的印象。

第五，杜绝无用动作。

当你与别人见面时，一定要集中注意力，不要有什么小动作。

如果你一边跟别人说话，一边做着各种各样的小动作，诸如搔首弄姿、整理衣服，那说明你对别人缺少起码的尊重。

如果真的有什么急事，需要打电话或者发短信，可以事先告诉对方，说一声“不好意思”。

相信对方一定会理解这一点。

第六，保持积极态度。

你与人交谈时的态度是可以说明很多问题的。

谈论“第一印象”的人都强调拥有正确态度的重要性，可是很少有人真正明白积极态度对一个人的第一印象意味着什么。

即使在特殊的情况下，你的积极态度也会对周围的人产生良好影响的。

遇事冷静而不烦躁会给你加分。

如果与你说话的人自始至终保持一种积极向上的态度，那么你也便会觉得好感大增、信心百倍呢。

第七，主动跟对方打招呼。

俗话说：“一回生，二回熟。”

对于陌生人来说，当你先开口跟对方打招呼时，也就意味着你将其置于一个较高的位置。

以谦恭热情的态度去对待对方，一定能叩开交际的大门。

如果你能用自信诚实的目光正视对方的眼睛，会给对方留下深刻的印象。

第八，报姓名时略加说明。

记忆术中有一种被称为“记忆联合”的方法，这是一种把一件事与其他事连在一起的记忆方法。初次见面的人利用这种方法可以加深他人对你的印象。

比如你姓张，便可说：“我姓张，张飞的张，不是文章的章。”

这样加以说明，对方会认可你的幽默风趣，也会更容易记住你。

<<最讨人喜欢的说话方式大全集>>

第九，注意自己的表情。

人心灵深处的想法都会形之于外，在表情上显露无遗。一般人在到达见面的场所时，往往只注意“领带正不正”、“头发乱不乱”等着装打扮方面的问题，却忽略了“表情”的重要性。

.....

## <<最讨人喜欢的说话方式大全集>>

### 编辑推荐

内容更全面 技巧更丰富 方法更实用 说话是一种技巧，更是一门艺术，一句恰到好处的话，可以改变一个人的命运；一句言不得体的话，可以毁掉一个人的一生。

掌握最讨人喜欢的说话方式，才能得到上司赏识、下属拥戴、同事喜欢、朋友肯定、恋人依恋……

不会说话，一万句无用；会说话，一句足矣 说话需要技巧，不看你说什么，就看你怎么说

一句俏皮的话，可以化解尴尬的局面 一句富含思想的话，可以赢得他人的尊重、爱戴和拥护

一句有意思的话，可以迅速吸引他人的眼球，让你在众人中脱颖而出 学会讨人喜欢的说话方式，才能把话说到对方的心坎里，获得对方的好感，成为人见人爱的说话高手。

一语可以成仇：一句话说错了，会破坏人际关系的良性互动，会导致功败垂成。

一语可以得福：一句话说对了，可以得到方便，会向成功迈进一步。

学会用讨人喜欢的方式说话，是一件既容易又很不容易的事。

说容易，是因为我们每个人都会说话，都知道说话要做到讨人喜欢；说不容易，是因为把握别人的心理很难，而且绝大多数时候说话是即时的，容不得你仔细考虑。

为了帮助大家快速掌握高超的说话本领，把话说得讨人喜欢，成为一个受欢迎的人，我们精心编写了这本《最讨人喜欢的说话方式大全集》。

本书全面系统地讲授了各种讨人喜欢的说话方式，帮助你掌握与不同的人说话的技巧、不同场景下的说话艺术，懂得怎样问别人才会说、怎样说别人才会听。

通过阅读本书你可以轻松掌握各种场合中说话的方法和技巧，提高自己的说话能力，在错综复杂的人际关系网中应付自如，轻松应对生活中的尴尬场景，赢得友谊、爱情和事业，踏上辉煌的成功之路。

活多不如话少，话少不如话好。

善于表达且善于用别人易于接受的方式甚至喜欢的方式说话的人，能够让自己在人际交往中如鱼得水，左右逢源。

如果你曾经因为不擅言辞而失掉一个朋友，因为说话不高明而失掉一个顾客，因为言语不当而错过一个好机会，因为口不择言而惹来一身麻烦，那你就应该学习如何用讨人喜欢的方式说话。

讨人喜欢的说话方式是人际交往的通行证，是获得上司赏识、下属拥戴、同事喜欢、朋友肯定、恋人依恋的重要条件。

<<最讨人喜欢的说话方式大全集>>

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>