

<<打开天窗说靓话>>

图书基本信息

书名：<<打开天窗说靓话>>

13位ISBN编号：9787511324856

10位ISBN编号：7511324851

出版时间：2012-8

出版时间：中国华侨出版社

作者：何菲鹏

页数：271

字数：273000

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>

<<打开天窗说靓话>>

前言

说话，是每个人必修的一门课程，也是影响人一生最直接的一件事。

一个会说话的人，不仅可以充分利用说话的技巧把自己想表达的事情清晰的表达出来，更可以将个人在事业上的发展、人际关系的处理，推向更成功的境界。

相反的，一个不会说话的人，不仅无法充分表达自己的意思，更会在事业上的发展、人际关系的培养等方面，受到诸多的限制与阻碍，也会给成功的路途多添障碍。

沟通能力是一种综合素质，它的3大要素可以概括为善说、善听、善问。

话，谁都会说，可是要把话说好，让每个人听起来都很舒服，这就需要说话的技巧了。

怎么说好想要说的话，怎么表达你想要表达的意思，怎么达到你想要达到的目的，怎么说出难以启齿的话，这都需要掌握一定的方法。

所以当我们感觉自己“不会说话”的时候，可以学习一些小技巧，让你从一个口拙的人变成社交达人。

每个人的身份性格都有所不同，见到不同的人，说话的语气、态度、说话方式都要有所不同，说话前要了解对方的喜好性格，然后对于他不同的喜好性格“对症下药”。

对于不同的人，要说不同的话，我们要学会灵活多变，不要对着所有的人都是一样的语气，说话是一种艺术，要想做一个受欢迎的人，我们就要学会说话的技巧。

对于在不同的场合，我们要说的话也要有所不同。

在正式场合，适合说比较礼貌正式的话题；在休闲娱乐场合，就要说比较轻松的话题。

只要你掌握好说话的技巧，能分清场合，在合适的地方说合适的话，那么，你就一定能够得到别人的认可，受到大家的欢迎。

我们每个人都是自己人生的主角，也都是别人人生大戏的配角，喧宾夺主的事情最好不要做，是什么样的身份，就扮演什么样的角色，如同足球比赛一样。

说话的时候，也要谨慎不要越位。

要想在交际圈子里顺风顺水，和不同类型的人交朋友，其实并不是一件容易的事情，我们总是会觉得有张厉害的嘴就可以了，可是你错了，有一张厉害的嘴，只会说不会听，一样会让别人觉得你很自大，对你产生排挤的现象。

中国有句老话“会说的不如会听的”，这些人不是因为会说话而讨人喜欢，而是因为他们有慧心，能在倾听中洞察别人内心的意图，然后再加以分析，明白对方到底在想什么，然后给予恰当的回答。

如果说说话是一门艺术，那么听话就是一种水平。

学会倾听，其实更能打动人心。

不是每一个人都会倾听，也不是每个人都愿意去倾听别人说话，可是我们要知道，会倾听的人，会给人一种亲切感，他也会对你产生一种信赖感。

高超的问话技巧，同样能赢得别人的好评，随机应变的能力，无疑是让人最羡慕的东西。

我们感觉问话可能是一件小事，其实问话也有很多技巧在里面。

一个善于问话的人，能够用巧妙的问题获得自己需要的东西。

很多不容易应对的事情，你不知道怎么开口，这时候，你不妨问几个问题来解决这一难题。

问问题对于我们在人际交往中，算是比较容易的，问话也被称为是让对方开口的金钥匙。

会问话的人总是能调动起别人的热情，总是会把尴尬的气氛融化掉。

在社交场合，我们在遇到棘手的场面时一定要不要慌张，静下心来，沉住气，发挥你的聪明才智，用幽默的语言打破这尴尬的局面。

其实并不需要我们知道得太多，你只要挑开话题，如果他感兴趣，自然就会打开话匣子。

所以，提示性的话一定要说好，它起着至关重要的作用，还会直接作用着谈话的结果。

我们要是不运用一些问话的小技巧，不但得不到想知道的答案，可能还会得罪对方，让对方对你产生不好的印象。

语言是一门值得推敲的艺术，与人交往的时候，表达的技巧直接影响到事情的成败。

所以，我们必须懂得说话要分人、分场合、分形势，在与别人交流的过程中，善于倾听，懂得在恰当

<<打开天窗说靓话>>

的时机提出恰当的问题，获得自己需要的答案。

对于听、说、问的所有问题，希望读者朋友可以从本书所提供的具体场景和经典案例中得到启发，结合自己的生活经验，强化优点，补充不足，把自己沟通交流的能力提升到一个新的层次。

<<打开天窗说靓话>>

内容概要

“一句话说得人笑，一句话说得人跳。

” 想要成为社会交往中的主角吗？

想要成为工作与事业上的胜利者吗？

想要自己与他人交谈时，令对方感到“春风拂面”而非“语言无味，面目可憎”吗？

《打开天窗说亮话：做一个善说、善听、善问的聪明人》精选众多你一定要懂得的说话技巧，活用这些技巧，将会让你迅速拥有自信和出众的口才，更自信地面对讲台和麦克风，站在舞台上挥洒自如、脱口而出传递自己的信息、思想和情感，在各种场合中都能成为一颗耀眼的明星。

<<打开天窗说靓话>>

书籍目录

第一篇 做一个善说的聪明人

美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“发生在成功人身上的奇迹，一半是由口才创造的。”这是千真万确的，如果你经常出言不慎，那么，你将不可能获得别人的认可、合作、帮助。无数成功者的事实证明，善于说话，并把话说到对方的心里，才是实现成功人生的催化剂。

第1章 把话说到对方心坎里的14个技巧

有一句话说得好：“会干的不如会说的。”聪明人不会说起话来滔滔不绝，而是能把握分寸，针对不同的人运用不同的说话方式。每个人的身份性格都有所不同，见到不同的人，说话的语气、态度、说话方式都应有所不同。灵活多变、因人制宜，才能真正做到把话说到每个人的心坎里。

- 技巧1 称呼要得体
- 技巧2 介绍要恰当
- 技巧3 说话要识人
- 技巧4 认清身份说对话
- 技巧5 尊重你的“前辈们”
- 技巧6 指引你的“晚辈们”
- 技巧7 遭遇难缠之人要随机应变
- 技巧8 揣摩对方心理，用话语震慑他人
- 技巧9 贴心对待身边的朋友
- 技巧10 赞美男人要委婉，赞美女人要直白
- 技巧11 善意的谎言是美丽的
- 技巧12 模糊回答尖刻的问题
- 技巧13 说服：从对方的“弱点”入手
- 技巧14 搭讪：挑对方熟悉的话题入手

第2章 分清场合说对话的16个要点

我们在与人交谈的时候常常会遇到不同的情况，场合不同，我们要说的话也要有所不同。做一个社交达人其实并不是那么难，只要你掌握好说话的技巧，分清场合，在合适的地方说合适的话，那么你就一定能够得到别人的认可，受到大家的欢迎。

- 要点1 细心揣摩说话的艺术
- 要点2 私密沟通，说好“情话”
- 要点3 推杯换盏，说好“酒话”
- 要点4 谈吐讲礼仪，职场有人气
- 要点5 克服胆怯心理，开诚布公交流
- 要点6 用开场白吸引别人的目光
- 要点7 说话分场合，效果会翻倍
- 要点8 寒暄打开沉默的话匣子
- 要点9 “套话”：拉近人与人之间的距离
- 要点10 调节现场气氛，让僵局变和谐
- 要点11 懂得分寸，说好“职场话”
- 要点12 与其抱怨工作，不如幽默解决
- 要点13 职场刀光剑影，莫论他人是非
- 要点14 简洁明快的语言最受欢迎
- 要点15 营造氛围，让对方真情流露

<<打开天窗说靓话>>

要点16 探病：多说宽心话，少谈论病情

第3章 分清身份说巧话的11个要点

我们每天都要面对不同的人，在不同的人面前，我们的身份也有所不同。

在父母面前，我们是子女；在家庭里，我们是丈夫或妻子；在孩子面前，我们是父母；在上司面前，我们是下属……所处的身份不同，所要说的话也不尽相同，不要让你的语言背离身份定位，给你带来负面影响。

要点1 不该说的时候不要急着说

要点2 对待客人，尽地主之谊

要点3 对待主人，忌喧宾夺主

要点4 面对领导，巧妙提建议

要点5 作为上司，放低姿态待员工

要点6 对待同事，管住自己的嘴

要点7 面对家人，家和万事兴

要点8 对待工作，换位思考好成事

要点9 事不能做尽，话不能说绝

要点10 掌握分寸，吹牛很容易被识破

要点11 “坏消息”要兜个圈子再说

第4章 认清形势说好话的12个要点

人生中，形形色色的事情都可能遇到。

在说话之前，要看清你所处的形势。

说话的时候，要适当地站在对方的角度上去思考问题，想想这句话说出口会产生的影响，会不会给别人带来什么不便。

突如其来的问题有很多，我们就需要更多的应对技巧，看清形势说话，才是最重要的。

要点1 批评时，顾及对方的颜面

要点2 赞扬时，内容越具体越好

要点3 求人时，斟酌一下再开口

要点4 沉闷时，适时地抛出话题

要点5 拒绝时，委婉地说“不”

要点6 抚慰时，以真情打动人心

要点7 说服时，要靠“同理心”

要点8 道歉时，诚恳地求得谅解

要点9 口误时，不动声色地补“圆”

要点10 尴尬时，要学会“送梯子”

要点11 僵持时，用巧妙的自嘲解围

要点12 拒绝前，先做些必要的铺垫

第二篇 做一个善听的聪明人

“听”对于我们每个人来说都不是一件困难的事，可是真正会听话的人，却又不是那么多。

没有谁会喜欢总是喋喋不休的人，话说得太多，难免会有得罪人的地方，所以做好一个倾听者，要比一个只会喋喋不休的人强很多。

管好自己的嘴巴，在认真的倾听之中获得有用的信息，增进人与人之间的相互理解，创造融洽的人际关系。

第5章 用善意之心去倾听的6个建议

说话是一门艺术，听话就是一种水平，学会倾听，有时候更能打动人心。

不是每一个人都会倾听，也不是每个人都愿意去倾听，会倾听的人会给人一种亲切感，对方也会对你

<<打开天窗说靓话>>

产生一种信赖感。

在你倾听别人讲话的时候，流露出你真实的感情，释放出你的感情，动之以情，晓之以理，让对方能够感受到你传来的感觉，以此形成良好的互动。

- 建议1 眼神是心灵交流的窗口
 - 建议2 收起“光芒”，考虑一下别人的感受
 - 建议3 聆听，让你深得人心
 - 建议4 不要轻易打断别人的话
 - 建议5 用适当的方式开导抱怨的人
 - 建议6 听诉，做一个受欢迎的听众
- 第6章 用洞察之心去倾听的6个建议

生活中，有一部分人能在交际圈子里顺风顺水，可以和不同类型的人交朋友。

我们总是会觉得他们的嘴很厉害，其实，我们都错了，大家都知道中国有句老话“会说的不如会听的”，这些人不是因为会说话而讨人喜欢，而是因为他们有一颗慧心，能在倾听中洞察别人的内心，做出恰当的反应，给人一种懂礼、懂事、懂人情的良好印象。

- 建议1 忠告，听起来逆耳却利于行
 - 建议2 客套话和真心话随环境而变
 - 建议3 交谈时，多一份耐心多一份收获
 - 建议4 听出对方话中的弦外之音
 - 建议5 用心听，听出别人的心声
 - 建议6 把握好对方所要表达的意思
- 第7章 用识别之心去了解的9个建议

听话，不是每个人都能听得好的，要学会听出别人语言中隐藏的信息。

不是每件事情都适合直言的，更多的时候，对方在给我们传达信息时，不方便直接使用语言来表达，这时候，你就应该仔细弄明白对方到底想表达什么意思。

一边倾听一边在脑子里筛选信息，寻找你需要知道的答案。

- 建议1 沉默，体现出你的威严和城府
 - 建议2 沉默，此时无声胜有声
 - 建议3 听清对方是真心还是谄媚
 - 建议4 在不经意的话中找出重要信息
 - 建议5 听到的信息要谨慎地核实
 - 建议6 兼听则明，不轻信一面之词
 - 建议7 与阿谀奉承之人保持距离
 - 建议8 不要简单地否定或肯定他人
 - 建议9 不要相信轻易获取的信息
- 第8章 用解决之心交流的5个建议

在社会上生存，本来就是一件不容易的事情，我们一定要学会抓住时机，看清事情的始末，做出正确的判断后再发表言论。

有的时候，对方在和我们交流的时候，可能不是抱着善意的态度，可能会语出伤人，也可能不怀好意，这时候我们应该以敏锐的感觉倾听，察觉对方的语言漏洞，在倾听中做出正确的判断，制订解决的方案，帮助自己解围。

- 建议1 提前准备好，恰当之时适当表现
- 建议2 太极推手，回避难答的问题
- 建议3 装聋作哑，让难缠之人自感挫败

<<打开天窗说靓话>>

建议4 对于不同的意见，先表示“部分同意”

建议5 听出别人的拒绝之意

第三篇 做一个善问的聪明人

很多不容易应对的事情，你不知道怎么开口，这时候，你不妨问几个问题来解决这一难题。

问话是打开对方话匣子的一个好方法，不会问话的人，也常常会得罪人。

一个善于问问题的人，能够以一个个巧妙的问题激起对方的谈兴，牵引对方的思路，推动事态向自己的既定目标发展。

第9章 7种技巧问出谈话的气氛一

技巧3 投石问路，不要武断地提问题

技巧4 “目的性”提问，使对方开口

技巧5 每一个人都喜欢充当别人的老师

技巧6 变命令为提问，让员工乐于服从

技巧7 “抛球式”提问让谈话持续不断

第10章 6种方式问出交流的技巧

语言是一门值得推敲的艺术，尤其是在与人交往的时候，说话是否得当直接影响到事情的成败。

有时候，你急需知道的问题，对方却有可能不好说、不愿意说或者不方便说，此时，直接追问，常会激起对方的逆反心理，结果适得其反。

所以问题要怎么展开，怎么逐步涉及重点不是一件容易的事情。

我们要学会技巧的问话方式，问出你想要知道的东西来。

方式1 初到新环境，需掌握交流的技巧

方式2 借他人之口解答内心的疑惑

方式3 与人共事，不要对人刨根问底

方式4 互相受益能更好地完成说服工作

方式5 委婉的表达会取得更好的效果

方式6 用自己的秘密换取对方的秘密

第11章 8种思路问出预期的结果

什么话该问、什么话不该问，预先都要有周到的考虑。

如果想让事态向你期望的方向发展，你的问题之中，应该对对方的思路形成一种引导。

营造一个便于沟通交流的氛围，与对方达成共识，顺利化解难缠的、棘手的事情。

思路1 一语双关，让表达产生不同的效果

思路2 限制式提问，让对方进入设定的圈子

思路3 一点一点深入，一层一层递进

思路4 “我们”是一个很亲切的词语259

思路5 巧妙的提问，让对方说“是”

思路6 布下“最后通牒效应”的陷阱

思路7 让对方走出“不”的心理导航

思路8 “激将法”促使对方按照你的意图形式

<<打开天窗说靓话>>

章节摘录

版权页：寒暄打开沉默的话匣子 人与人见面难免会遇到尴尬冷场的时候，而寒暄就可以有效地缓解这种气氛，寒暄是一把打开话匣子的钥匙，适当地寒暄可以营造交谈的气氛，使气氛变得融洽，帮助你和其他人顺利地完对话。

在我们和别人寒暄的时候一定不要怕说什么废话，假如你和别人没有话题说的时侯，你可以和他聊一聊天气，这一点是绝对不会有错的。

在与人初次见面的时候，寒暄要适度，既要表现得亲切，又不要阿谀奉承，这样对方才能很乐意地与你交谈。

几句简单的寒暄可以打开对方的话匣子，使你们的交谈继续下去，有时你会觉得“早上好”、“今天天气真冷”这样的话是废话，可是恰恰这样的话就是你寒暄的开始，从讨论天气，再展开接下来的话题，这无疑是一个好的选择。

适度地寒暄不仅不会使对方感到厌烦，还会让对方觉得亲切热情、温暖。

在我们与人寒暄的时候，客套话是必不可少的，明知故问的话你也要说，对方的手表很好看，看起来价值不菲，你不妨夸赞一下说：“好久不见，您的风度更加迷人了，您佩戴的这块手表很好看，一定很贵吧。

”对方听你这么一说，一定会感到很高兴，自己身上的小东西还会被别人注意，说明你是一个细心的人，他也就对你产生兴趣，愿意与你交谈。

寒暄是冲破人与人之间交流障碍的有效方法，如果你在和人寒暄的时候能有意无意地插进一些能够吸引对方注意的话题，或者是对方比较了解的一些事情，由此展开交谈，那么寒暄就不仅仅是形式上的客套话、废话了。

如果寒暄的话语用得巧妙，那彼此的距离也就很容易拉近了。

在温馨的气氛营造成功之后，要及时进入正题，要注意寒暄也不能过度，否则对方会觉得你的热情有些过度了，也可能会对你有所提防，那么你之前所做的铺垫就全部白费了，功亏一篑。

寒暄没有固定的方式，通常要注意以下几点。

1.注意寒暄的内容是否恰当 在我们初次与人见面的时候，可能只有短短几分钟的时间，一般只有简单的几个问答回合。

在这个时候，为了加强别人对你的印象，你可以做一般性的寒暄，可以问候、谈论一些无关紧要的话题。

我们还要注意应该避免使对方尴尬、触及对方的隐痛、引发对方的一些不愉快的回忆，以及那些容易引起争论的话题，但是也不能漫无目的地瞎聊。

<<打开天窗说靓话>>

编辑推荐

《打开天窗说亮话:做1个善说、善听、善问的聪明人》提供了具体场景和经典案例中得到启发，结合自己的生活经验，强化优点，补充不足，把自己沟通交流的能力提升到一个新的层次。语言是一门值得推敲的艺术，与人交往的时候，表达的技巧直接影响到事情的成败。

<<打开天窗说靓话>>

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>