

<<(励志人生)最受欢迎的说话方式>>

图书基本信息

书名：<<(励志人生)最受欢迎的说话方式>>

13位ISBN编号：9787538551648

10位ISBN编号：7538551646

出版时间：2011-1

出版时间：北方妇女儿童出版社

作者：张新国

页数：184

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>

<<(励志人生)最受欢迎的说话方式>>

内容概要

成功只属于坚韧不拔的人。

激发斗志，汲取智慧，获得人生的成功，这是我们精心编排《励志人生》丛书的主旨。

丛书制作精美，内容精彩，涵盖古今中外的励志经典，多层面、多角度、深入浅出地阐述了人生哲理

。让每一个有梦想的人不言放弃，坚持到底，最终到达人生的胜利之巅!

<<(励志人生)最受欢迎的说话方式>>

书籍目录

第一章 让人心动的语言艺术 每个人都渴望被赞美 用真情拨动人的心弦 一句话改变人生 爹在背后赞美别人 善意调侃, 适度夸张 笑一笑, 十年少 多谈对方的得意之事 诙谐幽默的自嘲艺术 讲述故事, 引发共鸣 夸人减龄, 遇货添钱 巧妙应变, 得体赞美 幽默助你走向成功 不要盲目恭维对方 奇异的话让人开心而笑 即景生题, 巧妙开场 第二章 好口才造就一生成功第三章 好口才是练出来的第四章 准确得体的语言艺术第五章 舌绽莲花, 妙语连珠第六章 好口才是一生的财富

<<(励志人生)最受欢迎的说话方式>>

章节摘录

版权页：人，总是喜欢被赞美的，无论是咿呀学语的孩子，还是白发苍苍的老翁，因为人都有一种被人肯定、被人赞美的强烈欲望。

有位企业家说：“人都是活在掌声中的，当部属被上司肯定、受到奖赏时，他就会更加卖力地工作。”

卡耐基也曾说过：“当我们想改变别人时，为什么不用赞美来代替责备呢？”

纵然部属只有一点点进步，我们也应该赞美他。

因为，那才能激励别人不断地改进自己。

”美国历史上第一个年薪过百万的管理人员叫史考伯，他是美国钢铁公司总经理。

记者曾问他：“你的老板为什么愿意一年付你超过百万的薪金，你到底有什么本事？”

”史考伯回答：“我对钢铁懂得并不多，我的最大本事是我能让员工受到鼓舞。

鼓舞员工的最好方法，就是表示真诚的赞赏和鼓励。

”说穿了，史考伯就是凭他会赞美人，而年薪超过百万。

赞美是说话的艺术，合乎人性的法则。

适当得体地赞美，会使人感到开心、快乐。

1. 赞美给人以信心多年前，一个伦敦的孩子在一家布店当店员，早上5点钟他就要起床，打扫全店，每天干十几个小时的工作，那简直是苦工、奴隶。

两年后，男孩再也不愿忍受了，一天早晨起床后，男孩连早餐都没吃，跑了13里路，去找他在别人家里当管家的妈妈商量。

他一边哭泣，一边发狂地向妈妈请求不再做那份工作了，并发誓，如果再留在那店里，他就要自杀。

而后，他又给老校长写了一封言辞悲惨的信，说明他心已破碎，不愿再活。

他的老校长看信后，诚恳地对他讲，他实在是很聪明，应该适于更好的工作，并给他一个教员的位置。

从此，那个赞美改变了那个孩子的未来，在英国文学史上，他曾创作了76本书，留下了永久的形象。他的名字就是韦尔斯。

在称赞最微小进步的同时，要称赞每一个进步，并要“诚于嘉许宽于称道”。

2. 赞美使人获得成功有一个女孩，5岁就开始登台演唱。

她有着优美的歌声，她的天才从一开始就显现无疑。

长大后，她的家人请了一个很有名的声乐老师来训练她，不论何时，只要这女孩一想到放弃或节奏稍微不对，老师都会很细心地指正。

经过一段时间后，她嫁给了他。

婚后他还是她的老师，但是她的朋友们发现她那优美自然的歌声已有了变化，声带拉紧、硬邦邦的，不再像以前那样动听。

渐渐地，邀请她去演唱的人越来越少。

最后，几乎没有人邀请她了。

而这时，她的丈夫——也是她的老师去世了。

此后几年，她很少演唱，她的才能似乎枯竭了，直到有一位推销员追求她。

每当她哼着小调，或一个乐曲旋律时，他都会惊叹歌声的美妙。

“再唱一首，亲爱的，你有全世界最美的歌喉。”

”他总是这样说。

事实上，他并不确知她唱得好不好，但是他确实非常喜欢她的歌声，所以他一直对她大加赞扬。

她的自信心开始恢复了，她又开始前往世界各地演唱。

后来，她嫁给了这位“良好的发现者”，又重新开始了成功的歌唱生涯。

有一个关于爱心的故事，说的是有位无儿无女又体弱多病的英国老人，因为无人照顾，决定卖掉房子，搬到养老院去。

消息传出后，购房者蜂拥而至。

房子的底价是8万英镑，很快就有人出价到10万英镑，但是，老人一直没有答应。

<<(励志人生)最受欢迎的说话方式>>

一天，一个年轻人敲开了老人的房门，有点儿腼腆地说道：“老先生，我也很想买这栋漂亮的房子，可我现在只有5万英镑。

不过，如果您把房子卖给我，我愿意让您还像以前一样生活在这里，天天都快快乐乐的。相信我，我会照顾您的！

”这一席话让老人十分激动，他终于颌首微笑，以5万英镑的价钱，把房子卖给了这位衣着朴素的年轻人。

这个年轻人之所以能用5万英镑，买下别人用10万英镑也买不到的房子，关键在于他那番真情的语言打动了老人孤独的心。

不妨设想一下，如果不是因为身体状况的原因，老人是不会卖掉这栋陪他度过了大半生的房子的。

我们看到，这位年轻人的话语中并没有华丽的辞藻，也没有虚伪的恭维之词，更不存在夸张的甜言蜜语，有的只是充满仁爱的真情。

他那朴实无华的承诺，拨动了老人内心深处的情感之弦，敲开了他的心门。

真情是打动人心的最佳途径，不论是在生意谈判还是日常交往中，只有真情的自然流露，才是至真至美的关心，才能以情感人。

秦朝末年，项羽和刘邦为了争夺天下，进行了残酷的厮杀争斗，双方旗鼓相当，难分胜负，陷入了僵持的状态。

一次，项羽率部攻打外黄，据守外黄的守军顽强抵抗，强攻多日不见成效。

项羽为此寝食难安，忽然，探子飞马前来报告：外黄的守军向彭越投降了。

项羽大怒，决定踏平外黄，活捉彭越。

彭越深知项羽的厉害，为了避免与其正面交锋，决定率部暂时撤出外黄。

杀进外黄的项羽余怒未消，把怨恨发泄到了无辜的百姓身上，他下了一道残酷的命令：外黄城里15岁以上的男子，全部集中到城东活埋。

消息传来，外黄城内人心惶惶，悲苦声四起。

城内的居民辗转相托，想尽了一切办法，请求项羽取消这道命令，可是没有任何效果。

这时，有个13岁的孩子前来拜见项羽，他说：“大王的勇猛和仁义是天下皆知的，我们暂时向彭越那个家伙投降，是为了避免不必要的流血牺牲。

其实，我们都在内心盼望着大王您来救我们。

我们都认为活埋我们的命令肯定不是大王发布的，大王爱民如子，怎能忍心杀死自己的孩子？

这其中不是有人听错了，就是有人在假传王命。

请大王明察。

”孩子的一席话打动了项羽冷酷的心，立即取消了那道残酷的命令。

这就是语言的力量，一段话救了全城的百姓。

<<(励志人生)最受欢迎的说话方式>>

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>