

<<150种最讨人喜欢的说话方式>>

图书基本信息

书名：<<150种最讨人喜欢的说话方式>>

13位ISBN编号：9787538857344

10位ISBN编号：7538857346

出版时间：2008-6

出版时间：黑龙江科学技术出版社

作者：游一行，徐春艳 编著

页数：384

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>

<<150种最讨人喜欢的说话方式>>

内容概要

一语可以成仇：一句话说错了，会破坏人际关系的良性互动；一句话说错了，会功败垂成。

一语可以得福：一句话说对了，可以得到方便；一句话说对了，也许会向成功迈进一步。

说话容易，但要说出有水平、容易被人理解接受的话则需要下一定的功夫。

学会如何说话，掌握说话的艺术，是现代人成功的必备条件。

本书介绍了150种说话方式，它能教会你如何说话最讨人喜欢。

奉书主要分为19个部分，从幽默、赞美、第一次交谈、拒绝、说服、解窘、批评等多个方面来挖掘一些经典、有效、讨巧的说话方式，其中涉及到了初次见面、社会交际、为人处世、求人办事、职场进展、商业谈判、营造生活、演讲辩论等许多层面，帮你快速找到说话的技巧，真正掌握这门重要的生存艺术。

<<150种最讨人喜欢的说话方式>>

书籍目录

第1章 活化人际关系的幽默沟通术 001 把拒绝的话说得幽默些 002 用幽默平息他人的怒气 003 遭遇尴尬时不妨说说玩笑话 004 批评他人时撒点幽默“调料” 005 用诙谐的话加深恋人间的感情 006 让幽默增添自身的魅力 007 生活不妨多点幽默来做“调节剂” 008 用幽默焕发亲和力 009 谈判中用幽默化干戈为玉帛第2章 第一次就给人留下良好印象的谈话方式 010 如何与初次见面的人拉近距离 011 怎样快速让陌生人对你产生好感 012 让面试官快速接受你的说话方式 013 相亲择偶时该如何交谈 014 首次见女方父母如何说话让对方满意 015 首次见男方父母如何说话让对方喜欢 016 第一次与客户见面如何零距离沟通 017 如何恰当地为他人介绍 018 如何进行初恋的“第一谈” 第3章 最自然的赞美方式 019 对男人和女人采取不同的赞美 020 给他最想要的赞美 021 如何恭维才能不认为是拍马 022 赞美要体现真诚 023 褒扬有度，点到为止 024 赞别人没有赞过的美 025 多在背后说他好第4章 怎么说“不”最合适 026 拒绝求爱者最好用暗示 027 让人有台阶可下 028 拒绝领导不要让他难堪 029 用他的话来拒绝他 030 刻意贬低自己的能力 031 找一个人“替”你说“不” 032 把拒酒的理由说得自然些 033 先说好听的再讲拒绝 034 面对隐私问题绕开答第5章 说服说到人心服口服 035 说服从“心”出发 036 以利益为说服导向 037 让历史帮忙做说客 038 先抬高对方再做说服 039 步步逼近，软磨硬泡 040 讲道理时最好打个比方 041 从对方得意的事说起 042 利用同步心理好说服 043 适当沉默能获得信赖感第6章 摆脱尴尬而不失风度的说话方式 044 面对话责怎么不失体面地回应 045 碰到语言困境如何“撤退” 046 及时拿自己开把涮 047 话不投机，赶紧转弯 048 嘴上耍点小“糊涂” 049 左右为难的问题如何答第7章 在正式场合下得体的说话方式 050 在婚宴上如何说出美好的祝愿 051 会议讲话言简意赅，通俗易懂 052 工作报告如何报得令人满意 053 新闻发布会上如何巧应对 054 商务拜访让客户多说话 055 劝酒辞应该怎么说 056 公众演说掌握“说”功，扣人心弦第8章 让人欣然接受的批评方式 057 私底下指出他人的缺点 058 批评时别忘了夸一夸 059 批评他人要就事论事 060 意味深长的暗示是最好的批评 061 给个意外的“赞许” 062 先生批评自己第9章 谈判如何把话说得漂亮 063 用轻松的话软化气氛 064 吹毛求疵的话怎么说 065 什么样的对手说什么样的话 066 嘴上也要冷静 067 适当时候打个“退堂鼓” 066 把话说到对手心坎里 069 提前说出对方可能有的反对意见 070 要求要一点一点地提 071 多用“所以”，少用“但是” 072 让对方觉得自己是内行第10章 鼓励失意者振作起来的说话方式 073 探病时要善于说谎 074 朋友失意，安慰的话一定要得体 075 站在同一起点上，现身说法 076 意识唤醒法使其走出悲伤阴影 077 用“同病相怜”的经历来缓解对方压力 078 别人郁闷的时候多说理解的话第11章 求人办事怎么把话说出水平 070 “心理共鸣”求人法 080 怎样开口提要求 081 适时赞美，办事更易 082 人要“请”才能办事 083 没话要找话说 084 求老乡办事的说话技巧 085 激将法求人妙不可言 086 找好“借口”把礼送出去 087 看人说话，顺水推舟把事办第12章 推销妙语抓住潜在客户 088 如何通过说话建立信赖感 089 以顾客感兴趣的话题开头 090 利用“面子”来说话 091 给客户戴一顶“高帽子” 092 告诉他别人也买你的东西 093 花点工夫在倾听上 094 主动承认自己产品的缺点 095 先肯定再转折，以化解客户异议 096 说最专业的用语第13章 怎样说话最讨领导喜欢 097 对领导有意见婉转说 098 和上司有分寸地开玩笑 099 嘴上要突显上司身份 100 怎样跟上司提要求他不会拒绝 101 遭遇批评后如何巧妙辩驳 102 保持谦虚低调的说话风格 103 汇报工作要有章法 104 在玩笑中指出领导的错误 105 提出多项建议，让上司自己做出决定 106 无事也要多请教第14章 怎样和异性说话 107 模棱两可地回答女人的疑问 108 把情真意切表达出来 109 不要刀子嘴，留下豆腐心 110 适当时候会说善意的谎言 111 如何向心仪的对象表白爱意 112 电话中更要传情达意 113 向异性道歉应该怎么说 114 不怕多说甜言蜜语 115 想要约会怎么提出来 116 第一次约会怎么说话更合适 117 女孩要打动男孩如何说话 118 普通异性间怎么说话不别扭第15章 如何配合别人去倾听 119 给对方制造说话机会 120 从倾听中收集有用信息 121 在改变对方想法前先让他畅所欲言 122 让倾听成为一种说服 123 把握好插话的时机 124 如何在倾听中附和第16章 加深朋友感情的说话方式 125 如何从闲聊中加深感情 126 说话时注意维护朋友的面子 127 对小人物多说体贴的话 128 设身处地为朋友说话 129 错了就要赶快道歉 130 说话时注意给朋友“同感”的理解 131 和朋友进行直率诚笃的交谈第17章 如何化解纠纷和矛盾 132 有了矛盾不把话说绝 133 抬高其中一方使其主动退出 134 劝架要一碗水端平 135 用幽默缓和紧张气氛 136 多说“我们”少说“我” 137 站在对方立场

<<150种最讨人喜欢的说话方式>>

上说话 138 把不同点说成非重点第18章 演讲时如何让听众竖起耳朵 139 采用形象生动的语言 140 尽量讲与听众息息相关的事 141 用数字说话更让人信服 142 怎么让不喜欢你的听众听你演讲 143 带着感情去演讲 144 灵活多样，生动开篇吸引听众 145 要采用个性化的用语 146 怎样结尾让人回味无穷
第19章 如何道歉使双方都不尴尬 147 道歉时把诚恳表达出来 148 道歉时把握好说话的原则 149 如何道歉使双方都不尴尬 150 借他人之口传达歉意

<<150种最讨人喜欢的说话方式>>

章节摘录

第1章 活化人际关系的幽默沟通术 001 把拒绝的话说得幽默些 拒绝的话一向不好说，说不好就很容易得罪人。因此拒绝他人时，要讲究策略，最重要的一点就是含蓄委婉。而幽默地拒绝正能巧妙地体现这一点。用幽默的方式拒绝别人，有时可以故作神秘、深沉，然后突然点破，让对方在毫无准备的大笑中失望。

有一位“妻管严”，被老婆命令周末进行大扫除。正好几个同事约他去钓鱼，他只好回答：“其实我是个钓鱼迷，很想去的。可成家以后，周末就经常被没收了啊！”同事们哈哈大笑，也就不再勉强他了。

有时候拒绝的话像是胡搅蛮缠，但因为它是用幽默的方式表达出来的，所以也就在起到拒绝目的的同时，让别人很愉快地接受了。

意大利音乐家罗西尼生于1792年2月29日，因为每4年才有一个闰年，所以等他过第18个生日时，他已72岁了。

他说这样可以省去许多麻烦。

在过生日的前一天，一些朋友来告诉他，他们集了两万法郎，要为他立一座纪念碑。

他听了以后说：“浪费钱财！”

给我这笔钱，我自己站在那里好了！”

罗西尼本不同意朋友们的做法，但他没有正面回绝，而是提出一个不切实际的想法：“给我这笔钱，我自己站在那里好了！”

含蓄地指出朋友的做法太奢侈，点明其不合理性。

此外，还可以用假设的方法，虚拟出一个可能的结果，从而产生一个幽默的后果，而这个后果正好是你拒绝的理由。

这样，不仅不会引起不快，反而可能给对方一定的启发。

著名剧作家萧伯纳的辞爱方式，可以说是辞爱的经典。

……

<<150种最讨人喜欢的说话方式>>

编辑推荐

说话不得体，不讨人喜欢，会惹来麻烦，达不到预期的效果。
一个不善言谈和说话不讨人喜欢的人，很容易给他人留下能力低下和思想匮乏的印象。
这样的人不管处在哪一个社会层面，都不会轻松地获得成功，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。
说话方式讨人喜欢是获得上司赏识、下属拥戴、同事喜欢、朋友肯定、恋人依恋的必要条件，是一个人做人办事、行走社会的通行证。

《150种最讨人喜欢的说话方式（双色）》介绍了150种最讨人喜欢的经典、有效的说话方式，分别从幽默、赞美、第一次交谈、拒绝、说服、解窘、批评等多个角度加以阐述，涉及社会交际、为人处世、求人办事、职场进展、商业谈判、恋爱婚姻、营造生活、演讲辩论等许多层面，帮你快速找到说话的技巧，提高说话能力，把话说得得体、漂亮，真正做到口吐莲花，无往不利，赢遍天下。

好口才才是社交的需要，是事业的需要，是生存的需要。
它不仅是一门学问，还是你赢得事业成功常变常新的资本。
——戴尔·卡耐基（美） 说话能力是一个人必备的素质之一，好口才才会为你带来好运气、好财气。

——里根（美） 说话能力是成名的捷径，能使人显赫，鹤立鸡群。

能言善辩的人，往往令人尊敬，得人拥护。
它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。

可以说，发生在成功人物身上的奇迹，至少有一半是由口才创造的。

——汤姆士（美） 一个人不会说话，那是因为他不知道对方需要听什么样的话。
假如你能像一个侦察兵一样看透对方的心理活动，你就知道说话的力量有多么巨大了！

——中国台湾 林道安

<<150种最讨人喜欢的说话方式>>

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>