第一图书网, tushu007.com

<<聪明女人要懂得的话语操纵术>>

图书基本信息

书名：<<聪明女人要懂得的话语操纵术>>

13位ISBN编号：9787538864892

10位ISBN编号：753886489X

出版时间：2010-12

出版时间：黑龙江科学技术出版社

作者：谢娜

页数：221

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

前言

一个人，不管你生性多么聪颖，接受过多么高深的教育，穿着多么漂 亮的衣服，拥有多么雄厚的资产，如果你无法流畅、恰当地表达自己的思 想，你仍然无法真正实现自己的价值。
语言的操控能力，对于女人，是增 加自身人格魅力的砝码，是事业上披荆斩棘的利剑，是生活上安身立命的 资本。
世界上没有任何一个正常人不需要讲话、不需要交流，也没有任何一 种工作不需要和别人打交道。
而人与人之间交流最方便的途径就是语言。
通过出色的语言表达，可以使相互熟识朋友的交情更深，可以使陌生的人 产生好感，可以使相互有分歧的人互相理解，可以使互相仇恨的人化干戈 为玉帛。
所谓出色的语言表达能力，不仅仅要求我们拥有滔滔不绝的说话能力 ，还要求我们有见机说话的水准。
善说者不一定说得多，但是一定说得到 位。
而之所以能够说到位，是因为她能够从对方的言行举止中洞悉其内心 世界。
何时聆听，何时应答；何时迎合，何时反驳；何时点头，何时发火 ；何时赞美，何时批评；何时观察，何时分析；何时深藏不漏，何时抛砖 引玉……了解对方想听和不想听的、想要和不想要的、喜欢和不喜欢的以 及对方担心的、顾虑的等，如此便打开了人与人之间沟通的大门。
你可以生得不美丽，但一定要做一个善于言论的女人。
无论环境怎样 ，都能做到巧妙地沟通，机智应答。
成功一定有方法，失败一定有原因。
要想练就过硬的语言能力，并不是我们想象的那么容易，但同样也不如我 们想象的那么困难。
只要掌握技巧和方法，成为说话高手并非难事。
读懂人心，赢得青睐，取得骄人成就；让你在人际交往中，把握心理 规律，提升自我魅力，拥有更广的人脉；让你在与人交谈时，占据主导地 位，吸引众人目光；让你在日常生活中，掌控爱情和家庭的节拍，找到幸 福的真谛。
这就是本书的目的。

内容概要

高品质的沟通，应把注意力放在结果上，而不是情绪上，沟通从心开始。
作为女人，懂一点话语操纵术，不仅可以让自己在社交上左右逢源，更可以驾驭人心，让他人为你所用。
了解对方想听和不想听的、喜欢和不喜欢的，以及对方的担心、顾虑等，如此便打开了人与人之间沟通的大门。
懂得说话技巧的聪明女人能轻松驾驭生活，并获得属于自己的成功。
我们如果在交谈中根据不同人的性格、兴趣爱好，从不同的话题入手，常常可以比较容易地开启对方的心扉。

作者简介

谢娜：20世纪70年代生人，专栏作家，自由撰稿人。
其作品专注现代女性生活，文笔细腻优美，经典睿智，以冷眼洞悉世情，以慧心指点迷津，极受年轻读者追捧。

<<聪明女人要懂得的话语操纵术>>

书籍目录

第一章 拥有好口才的八个法则　致力于提高说话能力　把信心烙在每个字上　具备坚毅的决心　克服人性中的弱点　积极的心理暗示　不要错过说话的机会　做一个耐心的倾听者　说好第一句话第二章 语言风格就是一种征服　要有自己的说话风格　懂得驾驭自己的声音　明快的说话节奏　语调的感染力　　会说“谢谢”最得人心　善用积极性词汇的力量　尊重也是一种征服第三章 身体语言比说话更有效　培养良好的说话风度　眼神在交际中的作用　羞涩，最令人心动的表情　沟通中的手势技巧　衣着形象也是一种语言　优雅是最美丽的语言　体态，展现女人的优雅气质第四章 意在言外的沟通更具魔力　一切从寒暄开始　话说三分，点到为止　“糖衣炮弹”的妙用　含蓄更利于沟通　艺术地表达不同意见　不确定的模糊语言　暗示的妙处　转着弯儿说话　把握好沉默的分寸　要有点“变色龙”的本领第五章 聪明女人把话说得滴水不漏　说话要因人而异　高帽子不能自己戴　恶语止于智者　说话要看对象，办事不难　看准对方的性格，投其所好　抓住良机，言到功成　不要把话说得太绝　说话要讲究分寸　善于称呼才能让人喜欢你　完美收场留下好印象第六章 让人无法说NO的攻心说话带　使对方一开始就说“是”　恰当地提出问题　锁定对方的强烈欲望　亲和力能够消除隔膜　微笑是最宝贵的资产　微笑也是一种语言　委婉的女人最智慧　说软话，服人心　……第七章 用赞美打动人心的方法第八章 别人想“听”的比你想“说”的更重要第九章 学会制造尴尬局面下的交谈乐趣第十章 让舌头走在后面，简单说话有学问第十一章 拒绝是一门艺术：女人如何说不

章节摘录

人人都希望能勇于开口，大胆说话。
但凡事都有个分寸，如果我们不 会把握这个分寸，那就只能适得其反，弄巧成拙。
生活中有许多是非之争是因为谈话多了；话说得愈多，出毛病的机会 也就愈多。
所以，在什么场合该说什么话，用什么方式说，都值得注意。
真正有 见识的人，会在脑中把众人的论点分析、整理出来，而当座谈会进行到中 段以后，才提出他归纳后的要点，让大家有个一致的方向。
然后，再说出 自己的意见，使整个讨论的方向更为明确，这种人才是最会表达的人。
善于倾听，是一个人最基本的素质。
耐心倾听他人说话，是一种尊重 他人的行为，也是一个人有良好修养和谦逊美德的体现。
因此，我们要从 小养成耐心倾听别人讲话的好习惯。
倾听是对别人最好的尊敬。
专心地听别人讲话，是你所能给予别人的 最有效，也是最好的赞美。
不管说话者是上司、下属、亲人或者朋友，或 者是其他人，倾听的功效都是同样的。
人们总是更关注自己的问题和兴趣，同样，如果有人愿意听你谈论自己，你也会马上有一种被重视的感觉。
在小说《傲慢与偏见》中，丽萃在一次茶会上专注地听着一位刚刚从 非洲旅行回来的男士讲非洲的所见所闻，几乎没有说什么话，但分手时那 位绅士却对别人说，丽萃是个多么善言谈的姑娘啊！
看，这就是倾听别人 说话的效果。
它能让你更快地交到朋友，赢得别人的喜欢。
当然，倾听不 仅仅是保持沉默，用耳朵听听而已。
如果我们只用眼睛或耳朵来接收文字，而不用心去洞察发现对方的心 意，就没有实现读或听所希望达到的目的，结果只是浪费时间，并不能达 到有效沟通的目的。
真正的倾听，是要用心、用眼睛、用耳朵去听。
女人不但要学会用耳 朵倾听，还要学会用心去倾听。
做一个耐心的倾听者要注意6个规则。
规则一：对讲话的人表示称赞。
这样做会造成良好的交往气氛。
对方 听到你的称赞越多，他就越能准确表达自己的思想。
相反，如果你在听话 中表现出消极态度，就会引起对方的警惕，对你产生不信任感。
规则二：全身注意倾听。
你可以这样做：面向说话者，同他保持目光 的亲密接触，同时配合标准的姿势和手势。
无论你是坐着还是站着，与对 方要保持在对于双方都最适宜的距离上。
我们亲身的经历是，只愿意与认 真倾听、举止活泼的人交往，而不愿意与推一下转一下的石磨打交道。
规则三：以相应的行动回答对方的问题。
对方和你交谈的目的，是想 得到某种可感觉到的信息，或者迫使你做某件事情，或者使你改变观点，等等。
这时，你采取适当的行动就是对对方最好的回答方式。
规则四：别逃避交谈的责任。
作为一个听话者，不管在什么情况下， 如果你不明白对方说出的话是什么意思，你就应该用各种方法使他知道这 一点。
比如，你可以向他提出问题，或者积极地表达出你听到了什么，或者 让对方纠正你听错之处。
如果你什么都不说，谁又能知道你是否听懂了？
规则五：对对方表示理解。
这包括理解对方的语言和情感。

有个工作 人员这样说：“ 谢天谢地，我终于把这些信件处理完了 ！
”这就比他简单 说一句“ 我把这些信件处理完了 ”充满情感。
规则六：要观察对方的表情。
交谈很多时候是通过非语言方式进行的 ，那么，就不仅要听对方的语言，而且要注意对方的表情，比如看对方如 何同你保持目光接触、说话的语气及音调和语速等，同时还要注意对方站 着或坐着时与你的距离，从中发现对方的言外之意。
在倾听对方说话的同时，还有几个方面需要努力避免。
第一，别提太多的问题。
问题提得太多，容易造成对方思维混乱，谈 话精力难以集中。
第二，别走神。
有的人听别人说话时，习惯考虑与谈话无关的事情， 对方的话其实一句也没有听进去，这样做不利于交往。
第三，别匆忙下结论。
不少人喜欢对谈话的主题作出判断和评价，表 示赞许和反对。
这些判断和评价，容易让对方陷入防御地位，造成交际的 障碍。
P13-15

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