第一图书网, tushu007.com

<<20几岁必懂的超人气说话术>>

图书基本信息

书名：<<20几岁必懂的超人气说话术>>

13位ISBN编号：9787546356822

10位ISBN编号：7546356822

出版时间：2011-12

出版时间：吉林出版集团

作者：李新

页数：244

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

内容概要

《20几岁必懂的超人气说话术》简介：有一门艺术，它能改变你的人生，使你在谈笑风生中迎来生命中的一个又一个高峰；有一门艺术，它能改变你的生活，使你在轻松愉悦的氛围中解决一个又一个难题；有一门艺术，它能改变你的人际关系，使你在诙谐幽默的谈吐中获得一个又一个知己……这就是说话的艺术。
李新主编的《20几岁必懂的超人气说话术》正是一本关于说话的书，20几岁的你，刚刚步人纷繁复杂的社会，在为人处世的过程中一定要讲究技巧，在说话办事的时候一定要讲究艺术！

作者简介

李新，男，1975年生，营销专业本科毕业，现为自由撰稿人。
主要作品有《销售中的细节》、《与客户的交谈用语》等。

书籍目录

Chapter 1
口吐莲花，学会打造你的完美口才
学会打造你的完美声音
随机应变，用幽默达到目的
用一点修辞，效果更明显
试着掌握巧妙问话方式
妙答也是会说话的关键
平实通俗之言，于无声处听惊雷
抑扬顿挫，说话时用好重音
巧妙收尾，给对方留下好印象
见好就收。
懂得给对方留条退路
求同存异，巧妙让对方接受你的意见
声东击西，兜着圈子说话更有效
退让一步，对方也会领你的情
Chapter 2
聪明说话，掌握好分寸是说话的关键
见人说人话，见鬼说鬼话
说服，是一种艺术
诱导，让你的说服更有效
聪明人说话，懂得看时机
用赞美提升你的说话效果
正确、恰当地说“谢谢”
安慰别人也需要说话技巧
掌握安慰别人的策略和尺度
见缝插针，插话要看准时机
求人一定要巧开口
倾听是一门优雅的艺术
学会倾听，做一个好听众
Chapter 3
厚黑说话，懂点心理学能把话说得更好
借助别人的力量，做自己的事
背后称赞，比当面赞美更有效
顺他意思成自己事
惠而不费，达成自己的目的
爱屋及乌，说话办事更有效
亲疏有度，内外有别，说话办事要有尺度
近乎了，热乎了，才能办成事
缩回去的拳头最有力
不利之时，“走”为上策
以分兵战术达到自己的目的
根据实际情况，灵活说话办事
先下手为强，说话办事要看准时机
Chapter 4
审时度势，好话一定要说到点子上

话要说到关键处，更要说到点子上
能把话说到刀刃上，才是真本事
学会迎合，适当选择对方感兴趣的话题
逢人短命，遇货添钱，取悦对方更有效
学会奉承，会奉承也是一种能力
要想说好话，要在遣词用句上下功夫
可能引起不悦的语言，尽量要少用
赞美有方，赞美也要因人而异
给别人捧场，要捧出新鲜意味来
说话要别出心裁，才能真正打动人心
在不同的场合，要用不同的恭维方法
Chapter 5
诚心实意，说对话轻松缓和家庭矛盾
消除代沟，说服父母的小技巧
和谐相处，兄弟姐妹之间的相处之道
互相体谅，做一个优秀的儿媳妇
姑嫂妯娌之间相处亦有秘诀
作为女婿，如何与岳父沟通交流
学会帮助父辈处理亲家关系
爱情生活，与恋人交谈也要掌握好技巧
轻松化解恋人之间的小矛盾的技巧
细雨柔情，夫妻间沟通交流有妙计
以心换心，夫妻之间不吵架的秘密
批评孩子有技巧，要维护好孩子的自尊心
Chapter 6
智言妙语，潜伏在办公室的说话术
委婉含蓄，巧妙拒绝上司的不合理要．求
谨言慎语，与上司巧妙共事要记住这二十招
精明做事，与同事和谐相处记住这十九计
放平心态，把流言蜚语消灭于无形中
远离嫉妒，宝剑别轻易出鞘
谦虚谨慎，千万别给自己戴高帽
融入集体，别自己把自己孤立了
吃亏是福，该装傻时就一定要装装傻
大智若愚，别把聪明亮出来
身在江湖，要多交朋友、少树敌人
远离小人，惹不起肯定能躲得起
低调淡定，做办公室里的最佳倾听者
Chapter 7
晓之以理，轻松说服他人的金口才
谈判场上，六计让你稳操胜券
谈判攻心术，把对手当朋友对待
摸清对方的需要，站在对方的立场上
要有勇有谋，谈判就是谋略较量
软磨硬拖，坚持到最后就会胜利
话别说死，要为双方都留点余地
棉里带针，谈判的效果也许会更好

真诚无价，用诚信打动你的“客户”
巧设悬念，吊住对方的“胃口”
推陈出新，谈判、说服的技巧要不断更新
巧妙攻心，让你的顾客心悦诚服
示人以弱．利用对方的同情心获取胜利
揣摩客户心态，掌控对方的心理
聆听心声，做一个好的听众也会出奇制胜
随口显爱，把更多的关注给你的客户
Chapter 8
小心雷区，有一些话还是不说为妙
说出的话如泼出去的水，应该特别留神
管住自己的嘴巴，要学会“少说话”
不要因为沾沾自喜而大肆渲染
赞美虽好，但不能太肉麻
不避忌讳就会徒留尴尬，千万要记住
绝不反驳，改掉爱反驳他人的习惯
说话不要模棱两可，要一语中的
不要乱开玩笑，否则会惹人反感
旧瓶装新酒，说话要有点新意
不要什么时候说话都大倒苦水
应付批评的时候，应该怎样说话
趋利避害，说话的时候要学会岔开不利话题
反对也不是不可以，但一定要有技巧

章节摘录

不论你要告诉别人何种事实，千万别一开口就说：“ 我可以向你保证…… ”因为它给人的感觉，就像是在说：“ 我懂得比你多，我告诉你的全是实话，听我的准没错。
” 这种口吻，无异是在向对方提出一种挑战，引发他持反对意见的冲动，恨不能不等你开口，就设法将你驳倒。
所以，如果你真要证实某件事，千万别让人事前有所察觉，而是巧妙含蓄地，在他人不知不觉的情况下进行。
要想教人，先得做到不让对方感觉你是在教他。
对方不懂的事，你也得设法让对方觉得他只是忘了，并非完全不懂。
如果某人提出一套你认为并不正确的论点，就算你确定所言不实，也最好别一语道破，而是改换一种口气说：“ 对不起！
我的看法与你不尽相同。
当然，我也可能犯错，事实上我经常会犯错，不过如果我真错的话，我很乐于接受你的指正，咱们不妨针对此事一起讨论看看。
” 上述这种委婉的说法，保证会带给你意想不到的反应。
天底下绝不会有人因为说“ 我可能是错的，但咱们不妨讨论看看 ”而对你起反感。
相反的，如果你一知道对方犯错，就毫不留情地一语道破，结果往往适得其反。
一晓之以理，动之以情，衡之以利 晓之以理，就是讲道理。
简单的事情、小道理，一两个典型事例，再加上简明扼要的分析，把道理说清道明， 复杂的事情、大道理，涉及多方面的因素，触动一点就牵动全局。
必须全方位、多层次、多角度地开展一系列说服工作，从多方面展开心理攻势，并以严密的逻辑推理，水到渠成地得出结论。
这个结论不宜由自己单方面推断出来，最好以征询的口气引导对方一起推理，共同探讨，得出结论。
让他把你的意见、主张，当作自己寻求的答案，自愿接受，自动就范。
这样的说服更高明。
因为对于自己思考得出的结论，人们更坚信不疑。
晓之以理，要满怀信心，争取主动，先取攻势；要运用委婉、商榷的语气，切忌盛气凌人、以势压人。
否则，只会给说服工作增加难度。
……

编辑推荐

20几岁的你，要想真正活出个样子来！
就必须有一张好嘴！
因为说得漂亮才能混得漂亮，混得漂亮才能活得漂亮！
说话很简单，嘴巴一张一合配合好舌头的律动就可以了，但要把话说好，就大有学问，　　要在恰当的时机对恰当的人说出恰当的话。
会说话需要的不单是一份聪明，更是一种智慧的体现。
会说话的人可以通过恰到好处的赞美赢得他人的好感，通过幽默的话语创造和谐的氛围，通过一次成功的演讲俘获众人的心……会说话的人可以轻松拥有好人缘、好工作、好职位、好业绩、好前程！

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