<<你是世界上最会说话的人>>

图书基本信息

书名: <<你是世界上最会说话的人>>

13位ISBN编号:9787560156880

10位ISBN编号: 7560156886

出版时间:2010-6

出版时间:吉林大学出版社

作者:刘方方编

页数:309

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

<<你是世界上最会说话的人>>

内容概要

人生在世,你无法生活在一个孤立无援的空间里,无论我们将怎样度过漫漫人生,选择什么样的生活 方式,实现什么样的目标,都无可避免地要与他人交往、沟通以及和谐相处。

因此,成为最会说话的人,也许是生命中最基本、最重要的一件头等大事。

会说话的人可以无往而不胜,不会说话的人难免有暗淡人生。

自古就有一言兴邦,一言变邦之说,成大事者无不是善于说话的人,现代生活工作中需要说话的艺术和技巧。

说话能力体现你的才华,口才能拓宽你的生存空间,现在的成功人士大多是靠舌头打天下。

常言道:"良言一句三冬暖,恶语伤人六月寒。

"一语道破了说话的重要性。

说话是一门技巧性很强的艺术,它直接影响到我们生活的方方面面;会说话的人懂得"到什么山唱什么歌,见什么人说什么话",说出来的话合乎人心,给人如沐春风之感,自然、柔和、亲近;会说话的人能逢凶化吉,转危为安。

本书为你揭示了其中的全部秘密,只要我们遵循书中简单有效的原则,不断领悟与不断实践,就一定可以成为世界上最会说话的人,从而在人脉、财路和官运方面事事亨通,称心如意!

<<你是世界上最会说话的人>>

书籍目录

基础篇 你为什么会是世界上最会说话的人 一、最会说话的前提:三寸之舌,根基为先 口语的基本 要素、要求 好口才应具备的 说话要分清场合 交谈要注意的方面 尽量选择优雅的用词 看准时机 很重要 明确说话的目的 掌握说话的分寸 肢体语言 说话要有逻辑 良好的亲和力 十种令人讨厌 的话 二、最会说话的舌头:"舌头"上的风度 用"语气"笼"人气" 聊天也是做学问 聊天要得 到对方的认可 苏秦、张仪的舌头 三、最会说话的礼仪:文明言谈,要讲礼仪 访晤交谈讲礼仪 谈 吐礼仪知识 谈话内容之礼仪 文明的言谈礼仪 学会说 "Bve-bve" 四、最会说话的原则:说话要有 原则 说话五原则 避开社交语言的雷区 五、最会说话的方与圆:灵活变通,恰到好处 注意在言语 上不得罪人 做出承诺要慎重 处于优势时,也要顾及他人的面子 含糊其辞藏智慧 能说会道是升迁 的妙诀 让上级接受批评的语言技巧 要给领导一个满意的承诺 恭维要恰到好处 练好察言观色的基 本功 奖励一定要经过良性竞争技巧篇 最会说话的人要掌握哪些技巧 一、最会说话的语言:舌战群 技巧的掌握 说话的表达技巧 二、最佳的说话方式之一:"立体式" 儒,因言有巧 语言的"巧" 说话 选准谈话的角度 说话也是一种表演 会运用心理暗示 讲话的同一律艺术 讲话的矛盾律艺术 讲话的排中律艺术 注意听者的心态、性格 说话要注意对方的年龄、性别 注意对方的文化、职位 说好"第一句话" 培养好口才 三、最佳的说话方式之二:"豪放式"说话 客气不等于软弱 以义 嬴势 以理服人 真言不讳,争取主动 借题发挥,反戈一击 后发制人,一击必中 四、最佳的说话 方式之三:"婉约式"说话 一语双关,另有其意 学会投石问路 委婉的反击何样有力 别把人晾在 "台阶"上 顺水推舟,以谬制谬 敢于说"sorry" "偷袭式"赞美 五、最佳的说话方式之四:" 说话式"谈判 主动问话,左右谈判进程 谈判的技巧 机智应答,令对手无懈可击 要攻人,先攻心 "一气贯通"和大牌 在辩论中取胜 辩论中的心理控制 六、最佳的说话方式之五:问——"问" 到好处,无往不胜 避免没用的问题 反问比陈述效果会更好 抓住关键字眼,进行反问 利用巧妙的 设问 五秒钟接近对方 用绳子牵住牛鼻子 七、最佳的说话方式之六:沉默——沉默是金,多言必祸 折射出沉默的颜色 巧言令色,鲜矣仁 沉默是为了等待时机 话要说到点子上 以"少说"胜"多 说" 沉默是最优雅的反击 适当的时候保持沉默 叫的从来不是老鹰而是小鸡 八、最佳的说话方式 之七:听——倾听胜于雄辩 不仅会说,更要会听 倾听是一种尊敬 不要随意打断对方的话 表现出 急于要听的样子 "两只耳朵一张嘴"法则 倾听可捕获购买信号 最好是专心地听 听懂他人言外之 意 尽可能少说而多听 要能听出对方的心声 十秒钟时间讲 , 十分钟时间听 处于一种中性的态度实 战篇 最会说话的人应知道的实战秘诀 一、最佳的唇舌"击法":平面交涉,兵来将挡 赞美不是谄 媚与逢迎 赞美的诀窍 推销员的赞美术 背后赞美更显真诚 说"不"时就坚定 用帮助说拒绝 抢 先出牌,"说"出成绩 含而不露的幽默 骄兵之计 忠告应当不逆耳 "兜圈子"技巧 功夫在诗外 求人要送"巧克力" 亲戚也在走动 动之以情,晓之以"利" 送高帽、灌迷魂汤 说话也讲"门 当户对" 迂回战术 智破"口水阵" 受伤的不必是我 乖巧话来使她"多云转晴" 巧妙运用你的"恋爱口才" 苍蝇不叮无缝的蛋 二、最佳的领导"舌术":领导有术,友处下属 善意批评,言辞 适度 "三明治"批评法 一分为二地给予评价 对事不对人 批评方式因对象而异 场合也很重要 不在公开场合批评员工《态度明朗,不让对方产生错觉》控制好谈话时间《留不住人才留建议》尽快进 行面对面的沟通 谈话切中关键,争取双赢 注重随机沟通 挽留优秀员工的TIPS 做好保密工作 安 排无干扰的环境进行面谈 一定要兑现承诺 三、最佳的员工"攻术":员工有方,薪有所值 用语言 "管"好上级 以汇报工作的名义 合理要求"加薪" 提出合理的加薪理由 不要出言威胁 加薪申 请被拒绝之后 明修栈道,暗渡陈仓 不说偏激的话 表达自己的意见 和上司说话要换位思考 说话 须防被"炒" 不让老板当众出丑 先服从并去执行 汇报工作不可越级 太极推手,金蝉脱壳 对直 属主管负责 不能做,就敢于说"不" 面对强硬派老板,"曲线救国" 不动声色推掉最后一根稻 草 巧妙拒绝老板的委派 不与上司开黑色玩笑 工作的快乐说给上司听 将人情送给上司 不与上司 拉帮结伙 不做"万应婆" 让上司看到你的成绩 让不愉快成为过去 拒绝上司的技巧 让上司感觉 到尊重 向上司请示又不受依赖 避免和上司发生冲突 在言语上表达出你的目标 成功说通糊涂的上 司 职场规则助你一臂之力

第一图书网, tushu007.com <<你是世界上最会说话的人>>

<<你是世界上最会说话的人>>

章节摘录

5. "嗦嗦说教"的话。

有的人喜欢对别人进行"谆谆教诲"。

在他所说的十句话当中,你能够找出"你应该""你必须""你不能"之类的词语七八处。

这类人常常自以为是,居高临下,唯我独能,盛气凌人,自高自大。

在他的眼里,众人都是些无知的幼儿,只有他是博学的教授。

他让人感到很愚腐。

嗦嗦说教之类的人尽管令人生厌,可是对于你来说根本就没有什么坏处,反而还十分有益。

一则是你可以吸取其中有益的说教;二则是你认认真真地倾听,会使他觉得无比高兴,这样一来对双 方增进情谊很有好处。

策略:对嗦嗦说教之类的人要重于聆听。

因此,与他们一起进行交流,一定要做到重于聆听。

只要你没有急着办的事项,不如静下心来,听一听,记一记。

适当地重复一两句他说的话语,或者就某个问题询问上那么一两句。

相信,你这样去做,肯定能收获到很大的益处。

6. "自我炫耀"的话。

有的人见到别人时,一张口就是我人缘好,一出口就是我能力强而且大。

明明自己是"1",偏偏说成是"2"。

如此这样,听者为此感到脸红,他却不知羞。

自我炫耀者不仅是个自卑者,还是个自负者。

此种人往往外强中干,其"吹牛"的目的只不过是为了引起大家对他的关注,以满足自己的虚荣心。

这种胡乱吹嘘给人一种巧言令色、华丽不实的感觉。

与他们在一起交流,正确的方法就是巧妙地用一些幽默风趣的话语进行回答。

他嘴上说成"2",其实,在内心还是以为是"1"的。

对他说的大话,你不能加以肯定,肯定了他会以为你是个不可信赖的人;对于他说的大话,你又不能加以驳斥,一旦你驳斥他,他就会认为你是个不可亲的人。

策略:对于自我炫耀之类的人需要幽默风趣。

巧妙的做法是幽默地做出应对,似是而非,含糊其词,嘻嘻哈哈。

7. " 灭人志气 " 的话。

有的人话语尖锐而又辛辣。

从他嘴里面所说出的那些话,简直就像一盆盆冷水,无论你是接受还是不接受,硬是往你头上泼。 如此干劲,就像必定要把你心头的自信火种浇灭才肯罢休似的。

这种人往往是个频频失败、万念俱灰之人;还是个将你瞧得一无是处、绝不如他者;同时还是个认为自己做不到,他人也做不到的自负者;通常也是个能言善辩但" 茕茕孑立、形影相吊"、其周围的人敬而远之类的人。

与之谈话,一味地顺承,只会使他变本加厉。

策略:对灭人志气之类的人要攻其痛处。

一个合理而又正确的办法,就是要抓住机会,攻其痛处——他的历史上的愚蠢、无能与可笑的地方, 或者他当前所说的话语漏洞、用词不当、逻辑错误,即使他心里面产生不快,从而使他摧己于他人, 觉察到自己当前的错误举动。

8.挑衅的话。

就在你谈得兴高采烈的时候,很有可能会进来一位杠子头或者别有用心的人,进而对你横挑鼻子竖挑 眼,一时间使其好端端的交谈气氛充满火药味。

此类人很多都是认为自己高人一等,长你一筹,无所不能,无事不晓。

他自己以真理的化身自居,无论现在所存在的问题是西瓜之大,还是芝麻之小,他都会用一种誓死捍卫真理的气概与你针锋相对,气势咄咄逼人。

<<你是世界上最会说话的人>>

此类人一旦对你怀有一丁点的成见,就会处处与你唱对台戏。

策略:对嚣嚣好斗者需要句句真理。

要想冲出漩涡,就需要使出自己的一股强劲。

这股强劲就是要做到使自己的每一句话都成为颠扑不破的真理,而且还是个简单的真理,这样一来对 方也就没有什么办法再对你进行攻击了。

9.满口假话。

现实社会中,有一些人说起谎话来简直就像是一个出色的演员,在社会这个如此多彩的舞台上演戏轻 松自然,丝毫不会感到内疚。

他们撒谎,没有很大、很明确的目的。

满口假话者之所以满口假话,从根本上来说是为了掩饰自己、标榜自己、美化自己,甚至是他觉得你的辨别能力很差,从而摇唇鼓舌,胡说乱扯。

同这类人交流,对于你来说是有害的。

假话一旦说出十多遍,就是没有那回事,也极有可能会让你觉得真有那么一回事。

策略;对满口假话之类者要纠正其一。

与他们在一起交流,须懂得"攻其一点,崩溃全线"的战略战术,抓住假话当中的其中一项,有把握地提出自己的反对意见。

这样一来,他就会感觉羞愧,那种神采飞扬式的气焰马上就会低落下去。

对于这种攻其一点的做法,不但不会伤及其自尊心,还会让其对自己的撒谎毛病有所改正。

10. "俗不可耐"的话。

有的人为了展现给他人一个完美的印象,就让自己的话语里堆满华丽辞藻,乱用一些专业性质的术语 ,从而显得矫揉造作,华而不实;有的人平时说话粗鲁而不雅观,废话连篇,乏味单调,罗里罗嗦,

某句话能够重复十几遍,某件事一般问八、九次;有的人说话无波澜,无起伏,没有摇曳多姿的神态 ,没有引人人胜的话题,让人感到非常厌倦,所有的这些都是俗不可耐的表现。

他们许多都是知识面窄、社交力差的一些人,他们在自己人生经历中,经常因为如此而经常受到他人 的讥笑,心中也便有了某种自卑的感觉。

他们热切地希望提高自己的知识水平、社交能力。

策略:与俗不可耐者进行交流,要进行适当的指教。

说出一两句正确的做法、注意的事项,从而满足他们的需求,可是又不能过多地进行指教,免得伤了 他们的自尊心,进而触及他们的自卑痛处。

当然,让人感到厌烦的谈客不尽是以上的十种,上面所有的交流方法也不能只靠单纯的照搬。

可是有一点必须要肯定,就是一个人的言谈再令你反感,你也应努力保持自己的良好交际形象。

要记住的是,若你能容纳社会中的每个人,你就可以称得上是一个超人。

<<你是世界上最会说话的人>>

编辑推荐

《你是世界上最会说话的人》:语言是跨越人生和事业成功的第一道门关。 掌握了说话的技巧,便拥有了打开成功之门的金钥匙。 自古就有一言兴邦,一言变邦之说,成大事者无不是善于说话的人,现代生活工作中需要说话的艺术 和技巧。

<<你是世界上最会说话的人>>

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