第一图书网, tushu007.com

<<世界上最会说话的人>>

图书基本信息

书名：<<世界上最会说话的人>>

13位ISBN编号：9787563508761

10位ISBN编号：7563508767

出版时间：2005-10-01

出版时间：北京邮电大学出版社

作者：史迪文

页数：211

字数：168000

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

第一图书网, tushu007.com

<<世界上最会说话的人>>

前言

什么叫做最会说话呢？
说起来很简单，就是在恰当的时机，对恰当的人，说出恰当的话。
但是，要真正达到这一效果和境界，其实很不简单。
古代有一位国王，一天晚上做了一个梦，梦见自己满嘴的牙都掉了。
于是。
他就找了两位解梦的人。
国王问他们：“ 为什么我会梦见自己满口的牙全掉了呢？
”第一个解梦的人就说：“ 皇上，梦的意思是，在你所有的亲属都死去以后，你才能死，一个都不剩。
”皇上一听，龙颜大怒，杖打了他一百大棍。
第二个解梦人说：“ 至高无上的皇上，梦的意思是，您将是您所有亲属当中最长寿的一位呀！
”皇上听了很高兴，便拿出了一百枚金币，赏给了第二位解梦的人。
同样的事情，同样的内容，为什么一个会挨打，另一个却受到嘉奖呢？
因为挨打的人不会说话，受奖的人会说话而已。

第一图书网, tushu007.com

<<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。
　最会说话的人，将左右逢源，如鱼得水；　不会说话的人，将处处受限，寸步难行。
　上世纪40年代，美国人将“口才、金钱、原子弹”列为世界上生存和发展的三大法宝。
到了60年代，又将“口才、金钱、计算机”看成最具力量的三大武器。
口才——即如何说话，一直独占鳌头。
　学会说话也许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。
说话的全部奥妙，仅仅存乎一心。
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！

<<世界上最会说话的人>>

书籍目录

序言 为什么要学会说话前奏 谁是最会说话的人第一章 赞美 每个人都渴望赞美 赞美如煲汤，火候是关键 戴高乐的高明 赞美是你的开路先锋 赞美高手的“杀手锏” 背后赞美，宝玉窃芳心 遇物增钱与逢人减岁第二章 倾听 雄辩是银，倾听是金 倾听是最好的恭维 每个人都喜欢听到自己的嗓音 “两只耳朵一张嘴”法则 能告诉我，你是怎么想的吗 闭上嘴巴！
 做一个“听话”的高手第三章 设问 沟通中最尖锐的利器 林肯设问赢诉讼 打开大人物心门的金钥匙 五秒钟让别人对你感兴趣 抓住那条牵着牛鼻子的绳 反问让你更主动 五个问题内结束一次销售 问对问题赚大钱第四章 真诚 把斧头卖给了小布什 先为对方着想吧 “这产品能为你带来好处” 说话魅力在真诚 只有真诚才能换来真诚 用关怀的观念引导第五章 幽默 喻庄于谐的语言酵母 无意幽默却幽默自现 金庸的金庸式幽默 幽默显露大智慧 幽默的四大好处 杨澜摔下台阶之后 “花言巧语”好促销 幽默的六大招数第六章 含蓄 含蓄批评让人更爱戴你 含蓄与委婉 夹起尾巴做人 周恩来的含蓄幽默 含蓄，中国式爱情的主调 忠言顺耳利于行 使好批评这把双刃剑 吻后再踢第七章 婉拒 聊一聊拒绝 该说“不”时就说“不” 拒绝是人的家常便饭 开出有人情味的逐客令 你可以拒绝不喜欢的男人了 学会对心爱的人说“不”第八章 简洁 一句话演讲 “小平特色”：言简意赅，切中要害 邓小平智对法拉奇 人际交往中的黄金短句 锤炼你的语言第九章 激励 “高帽子”真的好使 充分信任是最好的激励 母亲为孩子树雄心 “您”字值万金 用鼓励代替批评第十章 比喻 “善喻高手”庄子传奇 伟大的外交官晏子 借事类喻的智慧 毛泽东爱用比喻 苏秦和张仪的舌头第十一章 其它 肢体语言：感觉比语言快十倍 逻辑语言的威力 做人际亲和力的大师

章节摘录

书摘背后赞美，宝玉窃芳心　《红楼梦》中有这么一段描写：史湘云、薛宝钗劝贾宝玉作官为宦，贾宝玉大为反感，对着史湘云和袭人赞美林黛玉说：“ 林姑娘从来没有说过这些混账话！
要是她说这些混账话，我早和她生分了。
”　凑巧这时黛玉正来到窗外，无意中听见贾宝玉说自己的好话，“ 不觉又惊又喜，又悲又叹。
”结果宝黛两人互诉肺腑，感情大增。
　在林黛玉看来，宝玉在湘云、宝钗、自己三人中只赞美自己，而且不知道自己会听到，这种好话就不但是难得的，还是无意的。
倘若宝玉当着黛玉的面说这番话，好猜疑、使小性子的林黛玉可能就认为宝玉是在打趣她或想讨好她。
　背后说别人的好话，远比当面恭维别人说好话，效果要明显好得多。
不用担心。
我们在背后说他人的好话，是很容易就会传到对方耳朵里去的。
　要赞美一个人时，当面说和背后说所起到的效果是很不一样的。
如果我们当面说人家的好话，对方会以为我们可能是在奉承他，讨好他。
当我们的好话是在背后说时，人家会认为我们是出于真诚的，是真心说他的好话，人家才会领情，并感激我们。
假如我们当着上司和同事的面说上司的好话。
我们的同事们会说我们是在讨好上司，拍上司的马屁，从而容易招致周围同事的轻蔑。
另外，这种正面的歌功颂德所产生的效果是很小的，甚至还会有起到反效果的危险。
同时，上司脸上可能也挂不住，会说我们不真诚。
与其如此，还倒不如在公司上司不在场时，大力地“ 吹捧一番 ”。
而我们说的这些好话，是终有一天会传到上司耳中的。
　有一位员工与同事们闲谈时，随意说了上司几句好话：“ 梁经理这人真不错。
处事比较公正，对我的帮助很大，能够为这样的人做事，真是一种幸运。
”这几句话很快就传到了梁经理的耳朵里，梁经理心里不由得有些欣慰和感激。
而那位员工的形象，也在梁经理心里上升了。
就连那些“ 传播者 ”在传达时，也忍不住对那位员工夸赞一番：这个人心胸开阔人格高尚，难得。
　在背后赞扬别人，能极大地表现说话者的“ 胸怀 ”和“ 诚实 ”，有事半功倍之效。
比如，夸赞上司，说他办事公平，对你的帮助很大，还从来不抢功。
那么，往后上司在想“ 抢功 ”时，便可能会手下留情。
　当别人了解到你对任何人都一样真诚时，对你的信赖就会日益增加。
　我们在背后说别人好话时，会被人认为是发自内心、不带私人动机的。
其好处除了能给更多的人以榜样的激励作用外，还能使被说者在听到别人“ 传播 ”过来的好话后，更感到这种赞扬的真诚，从而在荣誉感获得满足时。
还增强了上进心和对说好话者的信任感。
　>>多在第三者面前赞美他人　德国历史上的“ 铁血宰相 ”俾斯麦，为了拉拢一位敌视他的议员，便有计划地在别人面前赞美那位议员。
俾斯麦知道，那些人听了自己对议员说的好话后，一定会把他的话传给那位议员。
后来，俩人成了无话不说的政治盟友。
　人往往喜欢听好听的话，即使明知对方讲的是奉承话，心里还是免不了会沾沾自喜，这是人性的弱点。
一个人受到别人的赞美时，绝不会感到厌恶。
除非对方说得太离谱了。
作为一项学问，赞美的奥妙和魅力无穷，然而，最有效的赞美还是在第三者面前赞美他人。
　设想一下，若有人告诉你，谁谁谁在背后说了许多关于你的好话，你能不高兴吗？

这种赞美，如果是在你的面前说给你听的，或许适得其反，让你感到很虚假，或者疑心对方是否出于真心。
为什么间接听来的便会觉得特别悦耳动听呢？
那是因为你坚信对方在真心地赞美你。
　当你直接赞美对方时，对方极可能以为那是应酬话、恭维话，目的只在于安慰自己。
要是通过第三者来传达，效果便会截然不同。
此时，当事者必定认为那是认真的赞美，没有半点虚假，从而真诚接受，还对你感激不尽。
　在现实中，我们往往看到这样的现象：当父母希望孩子用功读书时，采用整天当面教训孩子的方法，还是很难获得一些效果，但是，假如孩子从别人嘴里知道父母对自己的期望和关心，父母在自己身上倾注了很多心血时，便会产生极大的动力。
又如，当下属的人，平时上司在面前说了很勉励的话，但还是没有多大感触，但当有一天从第三者的口中听到了上司对自己的赞赏后，深受感动，从此更加努力工作，以报答上司对自己的“知遇”之恩。
　多在第三者面前去赞美一个人，是你与那个人关系融洽的最有效的方法。
假如有一位陌生人对你说：“某某朋友经常对我说，你是位很了不起的人！”相信你感动的心情会油然而生。
那么，我们要想让对方感到愉悦，就更应该采取这种在背后说人好话、赞扬别人的策略。
因为这种赞美比起一个魁梧的男人当面对你说：“先生，我是你的崇拜者。”更让人舒坦，更容易让人相信它的真实性。
这种方法不仅能使对方愉悦，更具有表现出真实感的优点。
P19-P21

媒体关注与评论

书评一本能让你的工作与生活左右逢源的佳作。
揭示11种一流话语高手的核心诀窍，玩转人脉、财路和官运的高效利器。
也许世界上最困难也最容易的事情，就是成为最会说话的人。
本书全部思想源自下列顶尖精英的博大智慧： 人脉高手，他们左右逢源，尽享好运亨通； 高效经理，他们创新业绩，超越成功巅峰； 营销大师，他们纵横捭阖，谱写商界传奇； 军事奇才，他们攻无不克，激励百万雄师； 旷世领袖，他们万众追随，铸造惊天伟业。
他们无一不是吾辈学习和效仿的典范。
本书度身定制的11项强力法则，为你铺设左右逢源的辉煌之路！
最会说话的人，是善于赞美的人；最会说话的人，是懂得倾听的人；最会说话的人，是真诚关爱的人；最会说话的人，是很会设问的人；最会说话的人，是言词幽默的人；最会说话的人，是含蓄批评的人；最会说话的人，是懂得婉拒的人；最会说话的人，是简洁明了的人；最会说话的人，是最会激励的人；最会说话的人，是善讲故事的人；最会说话的人，是坦荡亲和的人。

编辑推荐

一本能让你的工作与生活左右逢源的佳作，揭示11种一流话语高手的核心诀窍，玩转人脉、财路和官运的高效利器。

也许世界上最困难也最容易的事情，就是成为最会说话的人。

本书全部思想源自下列顶尖精英的博大智慧：人脉高手，他们左右逢源，尽享好运亨通；高效经理，他们创新业绩，超越成功巅峰；营销大师，他们纵横捭阖，谱写商界传奇；军事奇才，他们攻无不克，激励百万雄师；旷世领袖，他们万众追随，铸造惊天伟业。

他们无一不是吾辈学习和效仿的典范。

本书度身定制的11项强力法则，为你铺设左右逢源的辉煌之路！

第一图书网, tushu007.com

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