第一图书网, tushu007.com

<<这样说话最给力>>

图书基本信息

书名：<<这样说话最给力>>

13位ISBN编号：9787563927159

10位ISBN编号：7563927158

出版时间：2011-6

出版时间：北京工业大学

作者：白山

页数：316

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

<<这样说话最给力>>

内容概要

《这样说话最给力：把话说得恰到好处的115个方法》针对不同的交际对象、不同的环境及不同的场合，为大家展示相关的说话技巧，提升说话能力。
全书语言精妙，文字洗练，告诉大家怎样说话最给力。
通过阅读《这样说话最给力：把话说得恰到好处的115个方法》，将领悟到什么是高明的说话技巧，高明的说话技巧就是运用辩证唯物主义的理论指导说话，让话说得润物细无声：赞美人不露声色，批评人不伤脸面，说服人立竿见影，高明的说话技巧是把丑话、难说出的话说得漂漂亮亮，把话说到位，把话说到点子上，把话说得恰到好处，把话说得让人听着舒服……

<<这样说话最给力>>

书籍目录

第一章 与领导共事，这样说话最给力汇报工作，说话要干脆利索、抓住关键提建议不要太直接，要采取委婉的方式巧抓时机，借领导心情愉悦、放松时及时说事维护权威，关键时刻为领导解围逆耳之言，不要轻易出口申请加薪，选好时机说话才有效果委婉表达，把坏消息说得轻松些把握分寸，与领导说话讲究艺术第二章 与同事交往，这样说话最给力流言蜚语，坦然面对减少猜疑，说话不说半句话检点言行，与同事交谈切忌口不择言委婉友善，开玩笑时把握好分寸掩饰锋芒，同事面前不要吹嘘自己远离是非，不说挑拨离间的话有分歧时可以讨论，但不要争吵管住嘴巴，不要成为办公室的人见人烦谈吐有度，不做办公室里的"鹦鹉"第三章 与下属沟通，这样说话最给力言简意赅，让下属听得懂领导的指令守口如瓶，保护好员工的隐私通过得体语言，树立领导权威：批评下属，要讲究技巧拒绝为员工加薪，光一个"不"字不能解决问题巧言挽留优秀的员工感情投资，用人性化语言凝聚员工的心辞退员工，如何让他平静地离开第四章 与客户相处，这样说话最给力投其所好，抓住客户的兴趣和爱好巧妙发问，接近客户巧妙应对，别让客户牵着鼻子走真诚赞美，随身携带"高帽子"讲好开场白，抓住客户的心灵活应对客户拒绝购买的借口巧拉家常，引起共鸣，消除隔阂量体裁衣，对不同的客户用不同的推销方法第五章 与家人相处，这样说话最给力少些唠叨，多些理解诙谐幽默的妙语使家庭充满欢乐用甜言蜜语说公婆好话，让一家人融洽相处中间协调，父母吵架时的劝说艺术收放自如，夫妻吵架要遵循十个"不"不恰当的夸奖，与不恰当的指责对孩子一样有害亲子沟通，如何说话孩子才会听批评辱骂，并不能让孩子知道自己错在哪里巧言应对，扑灭夫妻间的"战火"第六章 与朋友交际，这样说话最给力祝贺言辞，要说得恰到好处言之有"礼"，出言不逊惹人厌留足面子，不当众揭别人的短学会自嘲，用调侃打破交际中的沉默谨言慎语，不要说别人忌讳的话注意分寸，不提涉及别人隐私的话题花言巧语，劝酒时的说话艺术休得无礼，酒席上说话注意技巧宽容一些，不要用无休止的争论征服别人第七章 与人初次见面，这样说话最给力语言真诚，方能一见如故取得对方信任初次见面，准确记住对方的名字打开金口，主动示好才能广结人缘初次认识，介绍有学问说了错话，要及时采取补救措施有了共同语言，陌生人也可以成为知己放下面子，勇敢地说"对不起"巧找话题，破解初次见面话不投机的情况第八章 面试求职，这样说话最给力实话巧说，把握答话分寸，顺利通过面试三思而后言，小心主考官的语言圈套自信要得体，别让不恰当的语言毁了自己的求职跳槽的人，小心说离职原因掂量轻重，提薪酬要求时只给个"提示"巧妙应对，女士如何回答面试中的敏感问题巧提问题，掌握求职的先机第九章 谈情说爱，这样说话最给力来点幽默，让生气的女人笑起来表达爱意，用语言"引诱"意中人巧妙赞美，博得红颜一笑对恋人的无理要求，如何说"不"嘴上抹蜜，相亲相爱需要甜言蜜语假话真说，恋人面前要善于说善意的谎言管住嘴巴，说话不能太"随意"第十章 赞美他人，这样说话最给力赞美他人，不如让对方开口说自豪的事发自内心的赞扬才真实可信背后赞美，效果更给力夸人所未夸，有新意的赞美更能打动人赞美他人，对症下药迂回赞美，对方也会心生好感第十一章 批评他人，这样说话最给力轻重适当，批评他人一定要掌握尺度见好就收，批评要"点到为止"旁敲侧击，巧用暗示批评人和风细雨，含蓄地指出别人的不足弦外之音，不要轻易说出"你错了"喜笑怒问，给批评加一件"玩笑"的外衣看人问路，针对不同的人采用不同的批评方式第十二章 说服他人，一这样说话最给力适度示弱，激起对方的恻隐之心诱"敌"深入，让人不自觉地说"是"多说好话，才能避免冲突，有效说服对方说软话，"润物无声"地说服他人话不在多，说到点子上就行了解对方，以寻找最佳突破点说服对方正话反说，容易让人接受说服他人，可以建议不可以命令第十三章 拒绝他人，这样说话最给力无限拖延，让答案消失在等待中婉言含蓄，给被拒绝人留足面子含糊其辞，敷衍拒绝，不了了之答非所问，用装傻回绝对方自倒苦水，让他人知趣而退如何下逐客令，才能达到目的又不得罪人上下平等，巧妙地对领导说"No"第十四章 安慰他人，这样说话最给力安慰的话，要说到人们的心里去找准切入点，安慰他人讲原则对失意的人，安慰有技巧面对病人，安慰的话要积极安慰他人，语言措辞要得体把握尺度，才能恰当地安慰他人温和体贴，用安慰来加深爱情第十五章 求人办事，这样说话最给力巧用激将法，赶鸭子上架动之以情，以感情为利器打动他人心理共鸣，多说能引起共同感受的话题欲求先扬，让对方心甘情愿地提供帮助直来不行，拐个弯儿求人更有效软磨硬泡，不达目的不罢休以言动人，开口借钱有技巧求人办事，哪些话说不得

<<这样说话最给力>>

章节摘录

流言蜚语，坦然面对 遇到流言蜚语，谁都会愤怒发火，总想找制造流言蜚语的人理论一番。
但要知道，职场上人际关系复杂，靠冲动争辩是解决不了任何问题的。
在同事中常常有这样一些人：他们到处散布别人的流言蜚语，每天不是东家长就是西家短，没完没了，让人厌烦。
这类人也许闲得没事，喜欢说长道短，以增加一点儿饭后谈资，但他们的言辞却对别人产生了很大影响。
当周围有散布流言蜚语的同事时，自己该怎么办呢？
战国时。
各诸侯国经常相互攻伐。
为使大家守信。
国与国之间常将太子交换做人质。
有一年，魏国和赵国签订了合约，魏王要把儿子从京都大梁送到赵国的都城邯郸去做人质，并派大臣庞葱陪同前去。
庞葱深知魏王的脾气。
耳根子软。
容易偏听偏信。
担心自己一走。
国内那些反对他的人就会制造流言蜚语。
于是他临行前特意对魏王说：“ 如果现在有人报告大王。
说大街上来了一只老虎，您相信吗？
”“ 我不相信。
”魏王回答说。
庞葱又问：“ 如果第二个人也说大街上有老虎，您相信吗？
”魏王说：“ 既然两个人都这么说，我就会半信半疑了。
”庞葱再问：“ 如果第三个人也说大街上有老虎，您相信吗？
”魏王说：“ 大家都这么说，我只得相信了。
”接着。
庞葱感慨地说：“ 大王，老虎不会跑到大街上来，这谁都知道。
可经过三个人这么一说，大街上有老虎的事就成真的了。
我想邯郸离大梁比宫里离大街要远得多，只怕日后议论我的人还不止三个。
大王要仔细考察才是。
”魏王点点头说：”寡人心中有数。
你放心去。
巴。
”于是，庞葱辞别魏王去了赵国。
果然不出庞葱所料。
他刚一走。
诽谤他的话就不断地传到魏王耳朵里。
魏王很快也相信了。
到太子质押期满回宫后，魏王就不再见庞葱。
对此。
庞葱坦然处之，过着自由自在的悠闲生活。
正因为在流言蜚语未产生前，庞葱就有了心理准备，所以当他受到魏王对他的不公正待遇时，能坦然处之。
这说明他是一个意志坚强、头脑清楚的人。

一切受到流言蜚语干扰和影响的人，都应该向他学习，提高对流言蜚语的识别和抵御能力。
　　但可惜的是，很多人受到流言蜚语的攻击时却不能坦然处之。
尤其在职场中，同事每天与自己在一个单位工作，彼此之间免不了产生摩擦甚至矛盾，引出各种各样的瓜葛和冲突。
小玲就是办公室里一个爱说闲话惹是非的人，一次她神秘地对办公室的人说：“今天我看见业务科的小吴在咖啡厅和一个年轻女孩坐在一起。
”结果经过无数人的嘴，传到最后已经变成“业务科的小吴在咖啡厅和一个漂亮女孩搂搂抱抱，可亲热呢！
”甚至那女孩还变成了本公司的某某。
但实际上呢？
小吴只不过是在咖啡厅同媒妹商量搬家的事。
　　遇到流言蜚语，谁都会愤怒发火，总想找制造流言蜚语的人理论一番。
但要知道，职场上人际关系复杂，靠冲动争辩是解决不了任何问题的。
那么，面对各种流言蜚语，该如何处理呢？
1.及时澄清事实 当自己不幸成为流言蜚语的攻击对象时，必须尽快解决这一麻烦。
首先，尽力找出制造流言蜚语者后面隐藏的动机，然后鼓励那些散布流言蜚语的人直率而客观地说出自己的意见和想法。
这样一来，就可以打破彼此之间的障碍，判断出流言蜚语产生的真正原因，以便澄清事实，化解矛盾和误解。
　　2.与流言蜚语制造者私下交谈 正面消除流言蜚语是十分必要的，如果任其滋生蔓延，会产生许多不利后果。
流言蜚语传播得太久，就会被他人误以为是事实，因此，要与散布流言蜚语者正面交锋，与其单独谈清楚这一问题。
　　3.与流言蜚语制造者直接交谈 面对流言蜚语，还可以直接找到流言蜚语制造者，当面对他说：“我知道你说过……”如果那个人心虚，不敢面对，可能会说：“没有。
”此时，可以趁机回答：“好，我很高兴你没说这些流言蜚语，我也不希望再听到这些流言蜚语。
”如果对方理直气壮地说：“是我说的，你能怎么样？
”这时，这时可以问对方：“你能给我说说你的具体想法吗？
”或者“我们能坐下来好好地交换一下各自的看法吗？
”这样，有关流言蜚语的问题也许可以得到解决，彼此之间的冲突与矛盾也许能得到缓和。
　　4.不发生正面争吵 当发现昔日与自己交往甚密的同事竟在背后四处散布流言蜚语、诋毁自己的人品时，可能很想和他大吵一通，揭露他的谎言，让其他同事认清他的真面目。
但有没有想过，因为大家是同事，如果摆出绝交的姿态，以后就很难在同一个办公室工作了，这样做只会将整个办公室的气氛弄僵。
　　更何况，领导最不喜欢下属因私事闹不团结而影响工作。
所以，对待这样的人和事要冷静面对，别说过火的话。
对这样的同事，只要暗中与他疏远就是了。
“路遥知马力，日久见人心”。
时间久了，谁是什么样的人大家都会清楚，他制造的流言蜚语也就会不攻自破。
到那时，被孤立的人是流言蜚语的制造者，而不是自己。
　　此外，如果听到某些流言蜚语，而且知道不是针对自己，自己都置之不理，很有可能让其他人怀疑自己也是流言蜚语散布者之一，在这种情况下，最好表明自己反对流言蜚语的坚决态度。

编辑推荐

该说话时说话，是一种水平；不该说话时不说话，是一种聪明；知道什么时候该说话、什么时候不该说话，是一种成熟。

把自己变成一个善于说话的智者，用最巧妙的语言，把话说到对方的心里。

一个人的说话办事能力并不是天生就有的，　每个人都可以通过后天的学习来获得。

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