

<<省钱就是赚钱>>

图书基本信息

书名：<<省钱就是赚钱>>

13位ISBN编号：9787801416322

10位ISBN编号：7801416325

出版时间：2010-5

出版时间：台海出版社

作者：罗金

页数：226

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>

<<省钱就是赚钱>>

前言

说话是一门技巧性很强的艺术，也彰显出一个人的智慧。

中国美学家朱光潜说：“话说得好就会如实地达意，使听者感到舒适，发生美感，这样的说话就成了艺术。

”会说话的人口若悬河、滔滔不绝、旁征博引、出口成章，让听话者心服口服，这种人往往妙语连珠，深得人心，随时随地如鱼得水且受人拥戴。

会说话的人还能够顾及听者的面子，说话含蓄委婉，避免尴尬局面的发生。

有一位领导在开完部门裁员会议回家，到家不久，就有一位他多年的老部下想去提前探听内部裁员消息。

领导一边给老部下倒茶，一边示坐，一边低声说笑道：“你能保证不说出去吗？”

”那人笑道：“当然保证，决不说出去。

”领导站起身来，微笑着说：“我也能保证不说出去。

那位手下自然知趣地转移了话题。

这样说话既可以避免直接回绝，给那位部下带来尴尬，又保守了会议的秘密，消除了可能带来的不安定因素。

不仅能避免尴尬，而且，看上去似乎什么也没有说，但却能收到什么都说了的效果。

这种含蓄的语言表达可谓是一种最高明的说话艺术。

相反，不会说话的人支支吾吾、吞吞吐吐、让听话者满头雾水、不知所云；或者出言不逊，信口雌黄，不经意间中伤他人，以致自己困于尴尬、陷入窘迫；或是罗哩哆嗦、没完没了，引人嗤笑。

有这样一个故事：一个书生，一日外出游玩。

走到外地突然想起家中皮箱里的一件棉被需要拿出来晒晒太阳，以防长霉，于是他写了一封信托人带给他父亲，信是这样写的：我最尊敬的父亲大人、爸爸：您好！

<<省钱就是赚钱>>

内容概要

会说话的人口若悬河，滔滔不绝，妙悟连珠，让听话者如沐春风，这种人往往出口成章，深得人心，随时随地如鱼得水且受人拥戴。

会说话的人伶牙俐齿、旁征博引、对答如流、让听话者心服口服，这种人通常能言善辩，纵横天下，运筹帷幄之中、决胜千里之外。

<<省钱就是赚钱>>

作者简介

王明全，工商管理硕士，职业经理人，有着良好的职业境界、道德修养、专业管理能力，现在某外企任职。

人生路上，对自己的失败和成功有着独特的思考和认识，“不为失败找借口，只为成功找方法。”是他最大的感悟。

曾编写出版的《磨难中成长》一书，深受广大青年读者喜爱。

<<省钱就是赚钱>>

书籍目录

第一章 表达艺术，展示良好的谈吐 谈话时要恰当地使用词汇 懂得科学适度的发音 学会用眼睛交流 用手势传递信息 用你的脸表情达意 培养良好的说话风度 注意说话的方式和细节 学会巧妙引导话题 语言交际中要重视停顿 找到打开话匣子的钥匙第二章 学会赞美，人人爱听好听话 赞美话要说得得体 赞美要适度、讲分寸 夸人要夸到点子上 赞美的话要俏皮一点说 称赞对方引以为荣的事情 要会借他人之口赞美 赞美朋友收获友谊 赞美陌生人可以帮助你自己 讨女人开心的赞美 称赞上司要不卑不亢 放下“架子” 赞美下属第三章 懂得幽默，谈吐风趣添魅力 幽默的谈吐是修炼出来的 幽默的谈吐源自豁达的心灵 破解说话中的幽默术 使你更受欢迎的幽默智慧 避免正面冲突的幽默艺术 幽默解嘲化尴尬 提升魅力的幽默术 自嘲让你谈吐妙趣横生 幽默也要把握好尺度第四章 把握尺度，说话要注意分寸第五章 以情动人，把话说到心坎里第六章 委婉含蓄，学会给人留面子第七章 灵活机智，见什么说什么话第八章 批评艺术，给批评裹上“糖衣”第九章 说服技巧，以情动人以理服人第十章 拒绝智慧，轻轻松松去说“不”第十一章 巧辩艺术，巧言相辩语惊四方第十二章 说话禁忌，有些话千万不能说

<<省钱就是赚钱>>

章节摘录

像这样生活中的例子不胜枚举，有些人就是因为说话太露骨，错失了人生发展的良机。

毛泽东对女儿的教导中有一句“夹起尾巴做人”。

其本意是叫女儿在做方面必须谦虚谨慎，千万不能张狂骄躁。

当然更不要垂头丧气做人。

做事要高调，做人要低调。

在我们身边，有那么一些直性格的人，这类人往往心直口快，说了许多不应该说的话，说了许多过头的话，而得罪了一些人。

直虽有直的好处，有些时候该直，有些时候就直不得，直了就会伤人。

因为直率与草率有点接近。

同样的话，我们只要换一种口气，换一种态度，自然就会产生截然不同的效果。

彭德怀是个直人，但由于太直，在文革中不注意说话方式而历尽苦难。

受尽屈辱！

含蓄法是说话时的一种“缓冲”方法。

含蓄语能使本来也许是困难的交往，变得顺利起来，让听者在比较舒坦的氛围中接受自己的信息。

因此，有人称“含蓄”是办事语言中的“软化”艺术。

在平常交际中，总有一些人们不便、不忍或者语境不允许直说的话题。需要把“词锋”隐遁，或把“棱角”磨圆一些，使语意软化，便于听者接受。

说话人故意说些与本意相关或相似的事物，来烘托本来要直说的意思。

巧用语气助词，把“你这样做不好！”

”改成“你这样做不好吧。”

”也可灵活使用否定词，把“我认为你不对！”

”改成“我不认为你是对的。”

”还可以用缓和的推托，把“我不同意！”

”改成“目前，恐怕很难办到。”

”这些，都能起到“软化”效果。

具体地说，有人将含蓄法总结出了以下几种形式：一是讳饰式含蓄法。

这种方法是用含蓄的词语表示不便直说或使人感到难堪的方法。

有时，即使动机好，如果语言不加讳饰，也容易招人反感。

比如：售票员见一孕妇上车便说：“请哪位同志给这位‘大肚皮’让个座位。”

”尽管有人让出了座位，但孕妇却没有坐，“大肚皮”这一称呼，使她觉得难堪。

如果这句话换成：“请哪位热心人，给这位‘有喜’的妇女大姐让个座位。”

”当有人让出座位时，这位孕妇就会表示对售票员的感谢，并愉快地坐下。

<<省钱就是赚钱>>

编辑推荐

《决策者:领导者必备的成功智慧》:良好的决策心态·智慧的决策思维·高明的决策手段2000年,史玉柱开始运作“脑白金”,让自己从“中国首负”迈向中国首富。

2004年,唐骏以微软中国终身荣誉总裁身份从微软辞职,并以260多万股股票期权出任盛大网络公司总裁。

2005年,李彦宏创建的百度在美国纳斯达克成功上市,同年,他被评为央视中国经济年度人物。

2009年,前谷歌全球副总裁、大中华区总裁李开复辞职,自我创业,创立一只风投基金,支持中国青年创监者。

有人说:“管理者的决策是这样形成的:听多数人的意见,和少数人商量,自己做最终决定。

”《决策者:领导者必备的成功智慧》为你解读中国式决策者的英明之处!

作为决策者,一定要有头脑。

要有掌控天下的思维智慧,这样才能把自己的事业做大做强,作为决策者,一定要具备良好的心态“心态决定命运,心态决定成败”,好心态成就美好的未来。

作为决策者,一定要具备各种决策手段手段从何而来?

对于决策者来说,他们善于总结自己、反思自己、比较自己,从而避实就虚,找到正确的决策方向。

<<省钱就是赚钱>>

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>