

<<影响你一生的说话经典全集>>

图书基本信息

书名：<<影响你一生的说话经典全集>>

13位ISBN编号：9787802138094

10位ISBN编号：7802138094

出版时间：2010-5

出版时间：海潮出版社

作者：吴光远

页数：307

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>

<<影响你一生的说话经典全集>>

前言

美国成功学大师戴尔·卡耐基曾说：“当今社会，一个人的成功，仅仅有15%取决于专业知识，而其余的85%则取决于口才艺术。

”由此可见口才艺术的重要性。掌握说话的艺术，已经成为现代人成功的必备条件之一。

里根与卡特在竞选总统时，为了说服听众支持自己，里根对听众这样讲道：“每一个公民在投标之前都应该好好想一想这样几个问题：你的生活是不是比四年前改善了？

你到商店里去买东西时，是不是比四年前更方便了？

美国的失业人数是不是比四年前减少了？

美国在国际上是不是比四年前更受尊重了？

”里根提的问题，关系到每一个美国民众的利益，给民众留下了深刻的印象。

这番演讲之后，他的支持率明显上升。

所以说，语表人意，言为心声。

语言是人类有效的沟通工具，是人类表达思想的载体，以及人类繁衍至今凝炼积淀、不可或缺的成功智慧。

<<影响你一生的说话经典全集>>

内容概要

如果你正在求职，就要学会推销自己的优点，针对问题不卑不亢地回答。

如果你是位教师，循循善诱和口若悬河是必不可少的。

如果你是位律师，学会唇枪舌战地辩论就是这种职业的基本功。

如果你是位商务人员，你做贸易也好，做管理也好，推销公关也好，商场舌战是不可避免的，口软一定利薄，嘴笨做不了赚大钱的生意。

人生在社交中度过，话语交流伴随着你每一刻，你时刻在实践着话语交往，好的话语是你生活的调味剂，是你事业的推进器，是你家庭的和谐曲，也是你实现自我的凯旋曲。

掌握了说话的艺术，一个平凡的普通的人也能结友如云，化险为夷，舌绽春蕾，赢遍天下。

<<影响你一生的说话经典全集>>

书籍目录

左右逢源的说话艺术 积极的语言树立好口碑 注意你的说话表情 掌握好说话的语气 控制好说话的节奏 言简意赅, 别人才会喜欢你 说话的语调很重要 实事求是地捧对方 内涵是妙语连珠的前提 充满魅力的说话声音 说话也要“变色龙” 有“礼”说遍天下 说话简洁人爱听 如何与陌生人说话 说好第一句话 恰当地称呼对方 与“陌生人”一见如故 与十种不同性格的人交谈 怎样说话让人高兴 与“陌生人”说话有技巧 学会聆听别人的说话 对陌生人要不吝赞美 自如地和陌生人攀谈 争吵中掌握讲话分寸 如何与领导说话 让你职场成功的十种谈话技巧 对领导说话的艺术 不要当众指责上司的失误 不要在同事面前批评上司 当上司批评同事时不要随声 同事被上司责备不要立刻安慰 薪水多少不乱问 怎样向上司汇报工作 给上司提建议的技巧 对上司劝谏, 批评要多用启发式语言 把对领导的批评隐藏在玩笑背后 与上司说话别硬往上撞 如何与同事说话 与同事说话要有分寸 如何用宽容的语气与同事交谈 说话要留有余地 被同事悦纳的三种说话方式 调到新单位时的说话 被提拔时的说话 不谈自己的未来打算 不在背后议论他人 办公室中常见的说话方法 如何与下属说话 领导者应与下属交谈 真诚赞美才能获得下属的合作 运用漂亮语言令下属言听计从 领导表达指令要清楚 鼓励下属要有方法 如何向下级通报不好的消息 让下属无条件地服从你的命令 有效批评下属的技巧 通过暗示巧妙地训导下属 有效说服固执的员工 学会拒绝员工的某些要求 如何与客户说话 配合顾客的口味说话 信守你说的每一句话 要与客户递好话 真诚而坦率地赞美顾客 精心设计开场白 向顾客提供保证或是作出承诺 即使顾客不买产品也要感谢他 利用提问挖掘对方的“财富” 多说“请”和“谢谢” 绝不对顾客说“不” 如何巧言应对你的客户 如何向客户推销你的产品 如何与朋友说话 怎样说话让朋友喜欢 用说笑给友谊添佐料 向朋友借钱时怎样“张口” 毛遂自荐要会说话 演讲让梦想成为现实 多在第三者面前赞美他人 同人争论时尽量保持冷静 有效说服朋友的简便技巧 如何与恋人说话 怎样进行初恋的谈话 如何向对方提出约会 如何表达你的爱意 与异性交往时的最佳说话方式 只要一句话让恋人便倾倒 “甜言蜜语”的巧妙运用 赞美恋人说话的技巧 恋爱中特殊的说话技巧 女孩如何打动男孩 巧妙拒绝别人的追求 获取恋人芳心的5个说话秘诀 如何与妻子说话 夫妻间的情爱语言 情真意切的话使夫妻感情和美 多交流是情感保值的秘密 幽默增添夫妻生活的和谐 妙语使家庭充满乐趣 用戏谑的谈吐助情趣 夫妻说话也要讲分寸 丈夫的说话方法 安慰可以加深爱情 聪明妻子不说的八句话 说话与办事的技巧 找准话题的切入点 让对方说“是” 善于没话找话 激将的艺术 说话与办事 灵活掌握说话时机 拒绝的语言 “请”人才能办事 推销员需巧妙地运用口才技巧

<<影响你一生的说话经典全集>>

章节摘录

语言可以表现一个人的人格。

即使是语言比较笨拙的人，只要具有发自内心的关怀对方的心情，其心情就能在话语间充分流露出来。

什么是积极的语言呢？

积极的语言就是能促进彼此交谈，增进彼此友情的带有积极意义的语言，比如说，说话要真诚等。

1. 说话要真诚由于说话态度不同，语言既可以成为建立和谐人际关系的最强有力的工具，也可以成为刺伤别人的利刃。

如果没有发自内心的关怀的心情，即使用再多华丽的语言，也会被对方看穿。

所以满怀真诚是最重要的。

昨天还是用学生腔随心所欲地讲话的人，突然让她使用交际语言讲话可真是有点难为她了。

交际语言没有用惯的话，总会觉得怪难为情的，不能很好地使用。

舍去害羞、丢掉娇气是作为社会成员所必须的条件。

为了每个人每天都能心情愉快地工作，希望我们能深刻认识到语言的重要性，并能充分掌握交际语言的技巧。

2. 不要说对方不爱听的话使语言不成为“利刃”的最低条件是什么呢？

那就是不要说对方不想听的话题。

人们都想改掉自己的缺点，可是有些缺点无论自己怎么努力都无济于事，比如身体上的缺陷就是最好的例子。

虽然上司自己说：“最近我头发掉得都快秃了！”

“如果你也跟着说：“经理真的要变成秃顶了啊！”

”就太露骨了。

常有人误以为连本人都说了，跟着本人说说其缺点，也没有关系。

其实本人说倒没什么，可是别人不能也跟着说。

如果被同龄人说了短处也许说句“彼此彼此”就过去了，可是如果被年轻人说了短处，就不会那么简单过去了。

即使对方说了嘲笑自己缺点的话，也不能反唇相讥、以牙还牙再说对方的缺点，这样会伤双方感情的。

从个子矮、脱发、大肚子、老花眼，到肥胖、年龄、容貌，这些都是对方敏感的话题，也是禁忌的话题。

不说对方敏感的话题是建立和谐人际关系的准则。

3. 对方的优点或值得夸奖的地方要马上夸奖在实际工作和生活中如何与上司、前辈、同事建立和谐、融洽的人际关系呢？

说什么话好呢？

如果连礼貌用语都说不好的人，要建立起和谐、融洽的人际关系真是太难了，但不管怎样，下工夫进行自我表现的训练和积极阅读一些有关交谈技巧的书籍，终会有所收获的，所以要对自己有信心。

首先，在把话说出口之前要好好想一想：如果说了会怎样呢？

不能不假思索，不管后果如何，张口就说。

即使你只是想和对方开个玩笑，但对方也会误以为真，从而造成不愉快的场面。

特别是当你和对方的关系不是很要好的情况下，多数来说对方都不会接受你的玩笑。

所以，说话之前要判断一下关系要好的程度，考虑一下后果。

其次，在发现对方长处或有值得表扬的地方时，要对这些长处立即给予夸奖。

比如，可以根据情况，抓住时机对上司说：“您今天穿的西服颜色真漂亮！”

”“经理，您在会议上的发言真精彩！”

”“我也想成为像经理这样兢兢业业工作的人。”

”可是，却不能阿谀奉承或溜须拍马，因为上司必定感觉得到你是在溜须拍马，而对你非常反感。

<<影响你一生的说话经典全集>>

所以，一定要说出真情实感，这是非常重要的。

不只上司，对同事和晚辈，女性职员如果也说一些对己对彼都有好处的话语，人际关系一定会很和谐。

“什么时候变了发型了？”

这种发型非常适合你。

” “今天衣服的颜色真靓丽，显得特别有朝气。

” “多亏您帮忙，才得以继续工作下去，总是请您帮忙，真是过意不去。

” 说上述的话，应该不会有人不高兴的。

另外，进行语言的“话后服务”，对建立和谐、融洽的人际关系也很有成效。

在别人跟你说过什么事情或你听到了他有什么事的时候，如果遇到那个人时要问一下：“那件事怎么样了？”

” 由于这一句话，那个人就会对你有好感：“这个人不是光听听就罢了而不放在心上的人，我的事他还记在心上呢！”

” 不光是别人跟你说过的或你听说过的事是这样，此外，如：“感冒好了吗？”

” “妻子怎么样？”

” “孩子升中学了吧？”

” 这些都是很好的“话后服务”语言。

自己的事被别人挂在心上的话，无论是谁都会很高兴。

所以，要对别人充满关怀，抓住时机进行语言的“话后服务”。

4. 用有积极意义的语言应对即使自己平时也注意了，但由于无意中说错了话而伤害了别人的情况也是存在的。

这种情况下，虽然是自己无意的，但是毕竟伤害了对方。

平时关系要好的人，对你的态度突然间冷淡下来，这时与其一个人冥思苦想：“难道我说了什么伤感情的话？”

” 不如直接试着问对方：“我是不是说了什么失礼的话？”

如果有的话请您原谅。

” 原来只不过是小小的误会，后来却发展成为纠纷的情况也有很多。

所以，如果能尽早消除误会，就不会任其发展为大的纠纷。

相反，也有别人有意攻击你的场合。

让人遗憾的是，嫉妒心强的人和被害者意识强的人到处都有。

如果因为这些人所说的话而变得心情不悦就正中对方的下怀了，因为对方的目的就在于此。

难对付的人到处都有，不能一一躲过。

所以，对这些人所说的话，用有积极意义的话语应付是最重要的。

无论在什么时候、什么场合下，自己都要坚持这种态度。

对爱欺侮人的人，你越是战战兢兢，他就越发欺侮你。

相反，把他的当耳旁风不放在心上，满不在乎是最好的办法。

<<影响你一生的说话经典全集>>

编辑推荐

<<影响你一生的说话经典全集>>

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>