

## <<句句说到点子上>>

### 图书基本信息

书名：<<句句说到点子上>>

13位ISBN编号：9787802222786

10位ISBN编号：7802222788

出版时间：2007-5

出版时间：第1版 (2007年5月1日)

作者：龙光桂

页数：249

字数：238000

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>

## <<句句说到点子上>>

### 内容概要

本书选取了生活中常见的事情以及古今中外许多有影响的事件，以小见大、以点带面，教你学会如何运用最有说服力的6大说话方式解决一些棘手的问题。

本书内容全面、实用性强，为你提供了一整套实用、高效而便捷的说服他人的法则与技巧。阅读此书，可以帮助你成为一个真正的说话高手，充分运用谈话技巧，成功借助外力，实现你心中所想。

无限沟通的必修书，成功办事的说服术。

把握人性的尺度，说出现理的关键。

话不在多，而在于准，在于精，必须是句句说到点子上，句句说到人的心坎里。

说话需要技巧，做人需要智慧。

不看你说什么，就看你怎么说。

一言既出，句句到位。

在关键处下功夫，在平常中做文章。

把话说好，人生无往而不胜。

本书选取了生活中常见的事情以及古今中外许多有影响的事件，以小见大、以点带面，教你学会如何运用最有说服力的6大说话方式解决一些棘手的问题。

<<句句说到点子上>>

作者简介

龙光桂，田，江西万载人，北京万家书坊文化发展有限公司主任编辑。

## &lt;&lt;句句说到点子上&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 “说到点子上”的基本要求 1.说话要看对象——一个药方不能包治百病 2.说话要选时机——说十句不如适时说一句 3.说话要有分寸——口无遮拦麻烦多 4.说话要用感情——感情能使你的话变得更真实 5.说话要分场合——到什么山唱什么歌 6.说话要有表情——充分利用你的另一种语言 7.说话要讲语调——语言的艺术性是一种力量

第二章 投其所好，以情制胜暖人心 1.真诚赞美——“恭维”是把无敌的利剑 2.委婉得体——充分发挥语言艺术的魅力 3.顺毛扶驴——千万不能“犟”着来 4.送人美名——抬高对方也是给自己铺路 5.激发共鸣——从对方感兴趣的事谈起 6.审时度势——赞美要因人而异

第三章 放低姿态，以柔克刚动人心 1.柔能克刚——柔和的言辞更有威力 2.放低姿态——人人具有同情弱者的天性 3.大智若愚——不要表现得比别人聪明 4.以情动人——不妨做个需要帮助的弱者 5.抢先认错——让对方从另一面肯定你 6.藏锋露拙——“示弱”比“示强”更讨人喜欢 7.以泪感人——软刀子扎入很“温柔” 8.示弱者勇——鹰立如睡，虎行似病

第四章 进退有道，曲径通幽换人心 1.留足余地——话不能说死，人不能做绝 2.当止必止——把握好该问和不该问的分寸 3.以退为进——先在心理上满足对方 4.看人说话——性格不同说话方式也不同 5.层层剥笋——逐步消除对方的重重疑虑 6.迫其就范——使用排除法原理让对方自己选择 7.侧击迂回——举重若轻方显真功夫 8.自我解嘲——化解尴尬的大智慧

第五章 笑口常开，幽默风趣悦人心 1.笑脸开道——在微笑中解决问题更容易 2.巧用修辞——给语言增添点色彩 3.说好闲话——必须重视的过渡和铺垫 4.设置悬念——引人入胜，欲罢不能 5.一语双关——说好不能直言的话 6.屈尊自贬——以超脱营造出活跃的气氛

第六章 晓之以理，句句到位服人心 1.言之有物——会说话，好办事 2.情景交融——说话之前先营造气氛 3.自信坦荡——求人办事并非低人一等 4.精炼准确——话不在多而在精 5.因人择言——见什么人说什么话 6.以理服人——批评讲究艺术，良药也不能苦口 7.拒绝有术——轻松说“不”，轻松做人

第七章 巧言激将，赶鸭上架攻人心 1.直言相激——树怕剥皮，人怕激将 2.激将有术——请将不如激将 3.刺其自尊——让对方自己“奋起直上” 4.戳其痛处——攻击对方的心理弱点 5.正话反说——巧用“逆反心理”做文章 6.因人施法——看准对方的性格脾气发力

<<句句说到点子上>>

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>