

<<老狐狸说话心经大全集>>

图书基本信息

书名：<<老狐狸说话心经大全集>>

13位ISBN编号：9787802555648

10位ISBN编号：7802555647

出版时间：2010-7

出版时间：企业管理

作者：赵凡禹

页数：430

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>

<<老狐狸说话心经大全集>>

内容概要

子曰：“巧言令色，鲜矣仁！”老狐狸却说：“巧言令色，助你成功。

”须知，成功者的故事里，从来都没有侥幸。

狮子把羊叫来，问他能不能闻到自己嘴里发出的臭味。

羊说：“能闻到”，狮子咬掉了这个傻瓜蛋的头。

接着，他又把狼召来，用同样的问题问狼。

狼说：“闻不到。

”狮子把这个阿谀奉承的家伙咬得鲜血淋漓。

最后，狐狸被召来了，狮子也用同样的问题问他，狐狸看看周围的情形，说：“大王，我患了感冒，闻不到什么味。

”于是活了下来。

马雅可夫斯基曾说：“语言是人的力量的统帅。

”一个人想获得成功，必须具有能够应付一切的口才。

美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径。

它能使人显赫，鹤立鸡群。

能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。

”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。

”无数成功者的事实也证明，善于说话是成功事业的催化剂。

1983年元旦，英国女王为多年给首相撒切尔夫人担任顾问的戈登，里斯授以爵位。

其主要功绩是：有效地提高了撒切尔夫人的演说能力和应答记者提问的能力：为撒切尔夫人撰写了深得人心的演讲稿……一句话，为英国塑造了一位崭新的“风姿绰约、雍容而不过度华贵、谈吐优雅和待人亲切自然的女首相形象”。

由此可见，英国王室和政界对政治家是如何的重视。

<<老狐狸说话心经大全集>>

书籍目录

第1章 老狐狸说话赞美经赞美的魅力1赞美与奉承的两个区别2每个人都渴望被赞美4赞美他人，照亮自己5赞美的六个前提条件7赞美的四个方式9赞美的五大效果11多谈对方的得意之事12不要胡乱恭维对方14“大家都这么认为”15第2章 老狐狸说话幽默经幽默的四大类型16幽默在谈吐中的五大作用18幽默的三大力量21笑一笑，十年少22幽默促推销23谁说中国人不懂幽默24幽默的十大技法28第3章 老狐狸说话拒绝经在生活中学会拒绝35不要不好意思说“不”37拒绝，但不使人难堪38拒绝用语38拒绝的七大妙招39说“不”的禁忌42说“不”能赢得尊重43谈判中的拒绝术44第4章 老狐狸说话提问经提问的四大作用49提问的技巧51提问的方法53提问的尺度54看清对方，问得适宜55问得太多惹人烦56一次提出两个问题57只给出一个选择答案：Yes或No58让对方说“是”59相同的问题可以有不同的问法60问句类型举例62棘手问题巧应对63第5章 老狐狸说话聆听经乱插嘴的人令人讨厌67打断别人说话易引起抵触情绪68耐心听别人谈他自己69倾听者的良好素质70每个人都有倾诉的欲望71做一个耐心的倾听者72倾听能帮助你思考74成功的推销员让顾客说话75倾听中的插话技巧76第6章 老狐狸说话简洁经林肯的演讲词78不做啰嗦先生80措辞简洁应注意的方面83什么是不必要的84在家里，多余的话也温暖85第7章 老狐狸说话含蓄经《第六枚戒指》的故事88含蓄是一种艺术90换个说法会更好92委婉曲折的三大表现形式93含蓄地表达爱情96在谈判中尽量使用婉语98含蓄的六种表达方法100第8章 老狐狸说话看人经边看边说，边说边看102注意对方，谨慎开口103从声气中认识人107从音色中辨别人109十种会说话的人111七种似是而非的人113与名人交谈，不卑不亢116与有钱人交谈，正直坦率117与陌生人交谈，自然大方118第9章 老狐狸说话周旋经耐心与人周旋120巧妙地随机应变122巧妙应对别人的羞辱124巧妙应对语言伤害126及时弥补失言128第10章 老狐狸说话攻心经说服之前先了解对方132不同的人不同的说服方式133探探他的心有多深134知己知彼，以实攻心137动之以情，晓之以理139喻之以利，晓之以害140抓住心理，一蹴而就142牵着他的鼻子走144从消除心理障碍入手146“如果我是你”147采用单面和双面宣传法148南风效应说服对方150第11章 老狐狸说话表情经微笑为你添光彩153眼睛会说话155眉毛传递心理信息156五彩缤纷的嘴部动作157鼻子的无声语言157第12章 老狐狸说话体态经肢体语言的类型159肢体语言的功能160站着说话时的礼仪161行走时的说话礼仪162坐着说话时的礼仪163说话时的手势礼仪163说话时的手指语164说话时的握手礼仪165说话时的鼓掌礼仪165说话时的挥手礼仪166第13章 老狐狸说话自嘲经想笑别人，先笑自己167自嘲能产生七大积极效果169用自嘲委婉拒绝171用自嘲揭露自己的短处172自嘲的最佳说法173第14章 老狐狸说话沉默经沉默是金176适时沉默是一种明智行为177言多必失，言多坏事178不到时候不开口180沉默有时比论理更有说服力181沉默是制胜的武器183第15章 老狐狸说话场合经说话要注意场合185严肃场合不能开玩笑187喜庆场合妙语解围187危机场合一语自救188社交场合说好第一句话189公关场合不忘“客套”与“敦促”190不同场合下的不同用语191第16章 老狐狸说话批评经切莫轻易指责别人193批评他人要真诚195忠言逆耳利于行196何妨批评也风趣196批评的5个前提197批评的13种方式199批评的四大内容203用一用声东击西法205第17章 老狐狸说话分寸经把握好说话的分寸206识破别说破207说话办事多留余地208只说该说的话209奉承有度211话到嘴边留下半句212少在背后议论别人213口无遮拦，话不投机214嘴边留个把门的215逢人只说三分话216不碰触别人的痛处217避开矛盾的焦点218第18章 老狐狸说话细节经优雅的谈吐讨人喜欢220照顾对方的自尊221与人称呼要恰当223有话好好说224切莫自以为是226学会给对方“台阶”下227“坏话”也好好说228把别人说成多好他就有多好229说话避开“我”字231会使用敬语和谦词233切忌不懂装懂235注意说话的方法236第19章 老狐狸说话论辩经避免无谓的争辩239令人信服的辩护策略241辩论制胜的技巧241重视辩论中的细节243善着眼于大局244怎样对付心存挑衅的人246直话直说，开门见山248用“心”打动对方249指桑骂槐敲击对手251巧用诡辩与反诡辩之术252移花接木，巧拨千斤254以谬制谬，以毒攻毒256借力打力，轻松解围259巧用反问，反戈一击262把握分寸，巧说“歪话”263第20章 老狐狸说话布局经在话语里巧“布局”266使对方感到自己是“赢家”268引“蛇”出洞，诱其上钩270出其不意，巧答妙对272投其所好，欲扬先抑273如何诱导及注意分寸275巧解话中隐语，及时识破迷局279给对方一个台阶上280小心回答陷阱问题281第21章 老狐狸说话圆场经圆场的话怎样说284言语失误时要积极弥补286幽默应变，应对困境288争执僵局，巧妙化解291巧借自嘲，化解尴尬293明话暗说解窘境294困境下说话以快补圆296劝架的说话艺术297轻轻松松消除误会299第22章 老狐狸说话开场经学会推销自

<<老狐狸说话心经大全集>>

己300说第一句话要细思量301礼貌的称呼是交际的敲门砖303迅速找到共同话题304激起对方的说话欲望305第23章 老狐狸说话主动经主动引发一场谈话307你想说点什么310了解他人感兴趣的事311助你飞黄腾达的说话技巧311第24章 老狐狸说话谎言经从不说假话314创造性地说谎才是说话的高手316说谎让事情更圆满317过于真实只会让你陷入绝境319以谎话留余地的说话技巧320一语点破对方的谎言321第25章 老狐狸说话交谈经交谈的第一要素323提高交谈效率的方法324交谈的七个关键要素326与上司交谈327同事之间相处的艺术328如何结交朋友329活跃交谈气氛331交谈的禁忌332做一个受欢迎的交谈者333第26章 老狐狸说话形象经改掉不良的说话习惯335培养自己说话的风格339给每一个人都留下好印象340说话的最高境界341学会抑扬顿挫342切忌不懂装懂343良言利行344自我辩解345第27章 老狐狸说话修炼经留意自己说话的声音347进行语速训练349提高语言表达能力350说话基本技巧351几种思维模式训练353牢记自己的对话角色354训练自己说话通俗354做一个相信自己的人357第28章 老狐狸说话讲经把你的思想融入演讲中359演讲的语言艺术361演讲中随机应变363把听众握在你的手中364避免和控制冷场366与听众合二为一367演讲的豹头凤尾369演讲的态势语要优美372塑造良好的演讲形象373演讲时的非语言技巧374注意演讲的时间规则375怯场的原因及克服技巧375第29章 老狐狸说话销售经销售人员口才素质必备380是什么制约了你的口才382销售口才的基本原则384销售人员好口才的前提386学会分析客户的需求392良好的形象先行于语言394培养一流的销售语言礼仪396欲擒故纵的销售口才397记住客户的名字399假设已经成交401让客户产生紧迫感402用言语唤起客户的忧虑404请将不如激将405语气不妨硬一些407第30章 老狐狸说话谈判经谈判的智慧结点408了解谈判“三性情”410掌握谈判中的交换效应412正确运用谈判语言413营造良好的谈判气氛414谈判时的察言观色415谈判中的破题技巧416谈判时的陈述技巧418谈判时的提问技巧419谈判时的回答技巧421打破谈判僵局的艺术424巧妙运用口头语425当众讨价很必要426构思创新不可缺427运用让步的策略428谈判结束时的说话方式430

<<老狐狸说话心经大全集>>

章节摘录

间接式 在日常生活中，如果我们想赞美一个人，不便对他当面说出或没有机会向他说出时，可以在他的朋友或同事面前，适时地赞美一番。这样收到的效果会更好。

南北战争开始时，北方联军连吃败仗。后来林肯大胆启用了一位将军——格兰特。他出身平民，衣着不整，言语粗俗，行为莽撞，有人还说他是个酒鬼。林肯心里明白，所有对他的传言都是夸大之辞……后来，竟然有人要求林肯撤掉格兰特的军职，其理由是说他喝酒太多。林肯则不以为然，他赞扬格兰特说：“格兰特总是打胜仗，要是我知道他喝的是哪种酒，我一定要把那种酒送给别的将军喝。

”格兰特没有辜负林肯的信任，为结束南北战争立下了赫赫战功。

证明自己的确是一位能力卓越的将军。

后来，他成为了美国第十八任总统。

激情式 朋友之间需要赞美，同事之间需要赞美，恋人之间更需要赞美。

赞美既是获取爱情的催熟剂。

又是缓和矛盾的润滑剂，还是保持感情的稳定剂。

正如拿破仑所说：“从来没有哪个女人像你这样受到如此忠贞、如此火热、如此情意缠绵的爱！”对他的女神。

拿破仑总是不吝啬赞美。

情人眼里出西施，在拿破仑眼中，他的妻子约瑟芬是天下最有魅力的女人。

他用尽了一切华美的、无与伦比的词语去赞美她。

拿破仑在行军中给约瑟芬写信说：“我从没想到过任何别的女人，在我看来，她们都没有风度，不关，不机敏！你，只有你能够吸引我，你占有了我整个心灵。

”他有一次甚至在约瑟芬耳边以哀求的语气说：“啊！我祈求你，让我看看你的缺点；请不要那么漂亮、那么优雅、那么温柔和那么善良吧；尤其是再不要哭泣；你的泪水卷走了我的理智，点燃了我的血液。

”对于心爱的人，拿破仑无法掩饰自己的赞美之情，这种激情式赞美使约瑟芬充分地受用和满足。

。

意外式 出乎意料地赞美，会令人惊喜。

丈夫工作一天后回家，见妻子已摆好了饭菜，称赞妻子几句：老师见学生把教室打扫得干干净净，夸奖一番。

在学生看来是应该的，却得到老师的赞美，心情是无比愉悦的。

<<老狐狸说话心经大全集>>

编辑推荐

不可不知道的老狐狸说话法则！

老狐狸会说话的30条智慧心经，成功者的故事里，从来没有侥幸。

老狐狸不是教你诈，而是告诉你如何更好地适应社会，适应生存，不断地提升自己的说话能力和水准，同时寻找到发挥的舞台。

狐狸和豹互相为吹嘘自己的美貌而争吵不休。

豹总夸耀它身上五颜六色的斑纹，狐狸却说：“我要比你美得多，我的美并不体现在表面，而是灵活的大脑。

”老狐狸说话赞美经，老狐狸说话幽默经，老狐狸说话拒绝经，老狐狸说话提问经，老狐狸说话聆听经，老狐狸说话简洁经，老狐狸说话含蓄经，老狐狸说话看人经，老狐狸说话周旋经，老狐狸说话攻心经，老狐狸说话表情经，老狐狸说话体态经，老狐狸说话自嘲经，老狐狸说话沉默经，老狐狸说话场合经，老狐狸说话批评经，老狐狸说话分寸经，老狐狸说话细节经，老狐狸说话论辩经，老狐狸说话布局经，老狐狸说话圆场经，老狐狸说话开场经，老狐狸说话主动经，老狐狸说话谎言经，老狐狸说话交谈经，老狐狸说话形象经，老狐狸说话修炼经，老狐狸说话演讲经，老狐狸说话销售经，老狐狸说话谈判经。

<<老狐狸说话心经大全集>>

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>