

<<世界上最会说话的人全集>>

图书基本信息

书名：<<世界上最会说话的人全集>>

13位ISBN编号：9787806999196

10位ISBN编号：7806999191

出版时间：2010-5

出版时间：黑龙江哈尔滨

作者：李泉编著

页数：296

字数：350000

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>

<<世界上最会说话的人全集>>

内容概要

会说话，是事业成功的突破口；会说话，是人际关系和谐的秘诀；会说话，是完美人生的关键。虽然我们人人在说话，天天在说话，但并不是每个人都会说话。

要想让别人喜欢你，要想让别人与你合作，你就必须培养与人谈话的能力，只有这样，才能打开人与人之间沟通的大门，彼此的心灵才能碰撞，产生共鸣。

本书用通俗易懂的语言、娓娓动人的故事、实际有效的例证，向读者介绍了会说话的原则及在日常生活、社交应酬、谈情说爱、交朋结友、职场环境、求职面试、赞美批评、说服拒绝、推销谈判、演讲辩论等十几个方面的说话技巧。

其内容易懂易学，方便实用。

掌握了书中的方法和技巧，你就能在朋友面前谈笑风生，侃侃而谈；在恋人面前甜言蜜语，爱意无限；在上司面前不卑不亢，应对自如；在陌生人面前落落大方，彬彬有礼；在演讲台上，妙语生花，潇洒自如；在辩论坛上才思敏捷，能言善辩。

<<世界上最会说话的人全集>>

书籍目录

第1章 口才成就一生 倾听 说服 批评 赞美 拒绝 修辞 练口才的好方法第2章 恋爱中的口才艺术 与异性进行投机的交谈 初次约会寻找话题, 愉快交谈 向所爱的人表达情感 用“斗嘴”加深感情 巧言称赞不漂亮的女性 对心爱的人说“不” 安慰可以加深爱情 从容应对与女友发生的冲突 怎样拒绝别人的求爱第3章 家庭生活的口才秘籍 夫妻话让爱更浓厚 夫妻间的争吵与和解 父母与孩子的沟通 说服父母有技巧 父母不该对孩子说的话第4章 如何随时随地与任何人交谈 树立美好的第一印象 礼貌用语, 得体称呼 就地取材找话题 找准彼此共同点 “冷热水效应” 让交往更轻松 把话变个说法, 让人更爱听 恰当提问方便沟通与交流 审时度势说圆场话 小事虽“小”, 也要注意 向别人道歉的“策略” 学会拒绝朋友, 避免不必要的麻烦 求人方法, 求人很容易第5章 面试的关键在口才 创意——让面试官留下你 自信, 求职成功的秘诀 “我正在修建世界上最宏伟的高楼大厦” 避虚就实, 以自己的长处胜人 坚持立场, 诚实做人 表达自己的真实想法 头脑灵活招人喜欢 掌握面试要领, 从容回答 面试中在言谈方面应回避的错误 把握好探问薪酬的分寸第6章 职场口才方与圆 注意言行细节, 保持良好关系 进行温和的讨论而不是争吵 灵活拒绝同事 得体地向领导提建议 得体地向上司汇报工作 通过和领导谈话密切彼此关系 积极争取得到领导的提拔 适当恭维领导 巧妙拒绝领导委托的某些事 用比喻委婉批评领导 得罪了领导如何挽回不利局面 向下属下达命令很简单 说服下属讲究方法 掌握适当时机批评下属 赞扬、信任下属 听取下属的抱怨 吸引下属的注意力 向下级通报坏消息 拒绝你的下属 注意倾听, 让顾客喜欢你 用真诚打动顾客 先肯定再否定 让对方多说“是” 说好开场白 委婉、诙谐的推销 形象、生动的语言 热情招呼, 生意兴隆 用赞美打开缺口 适时巧妙地给顾客提建议 环环紧扣, 逐渐靠近目标第8章 轻松成为谈判高手 站在对方的立场上考虑 运用模糊语言。 说话留有余地 随时准备说“不”, 以掌握主动权 有刚有柔, 进退自如 巧用“西班牙米饭”原则 战胜不太友好的谈判客户 适时沉默是一种明智行为 谈判中应注意语言的表达 有助于谈判的辅助技巧 谈判中的拒绝技巧第9章 让对方心服口服的辩论 巧用比喻增加论辩说服力 用对方观点中的荒谬反驳对方 先用气势压倒对方再据理力争 利用话语前后的矛盾来反驳对方 运用对比进行论辩 从侧面进行论辩 从不同的角度说 声东击西的论辩 顺着对方思路反驳对方 预先挖好“陷阱” 欲攻其人, 先攻其心第10章 从此不再怕演讲 说好开场白, 吸引注意力 衔接开场白, 演讲更精彩 全身心投入演讲 用真诚打动听众 语气要生动活泼 优雅礼仪征服听众心 名言警句锦上添花 演讲中常用的四种类比方式 准备结语圆满结束第11章 教你幽默到心田 幽默让你更具魅力 张冠李戴制造幽默 巧设悬念制造幽默 俏皮风趣制造幽默 寓庄于谐的语言酵母 言有尽而意无穷 幽默的四大好处 用幽默化解尴尬

<<世界上最会说话的人全集>>

章节摘录

倾听 有些话题我们本来可以谈得很好，但结果总是会不欢而散。
为什么会这样啊？

怎样才能够与人快乐地交谈呢？

这是因为我们不懂得倾听的艺术，要想成为一个和他人愉快交谈的人，首先要懂得倾听。

做一个忍耐的听者是谈话艺术中一项重要的条件。

因为能静坐聆听别人意见的人，必定是一个富有思想、具有谦虚态度和柔和性格的人，这种人在人群之中，最先也许不大受人注意，但最后则是最受人尊敬的。

因为他虚心，所以受到众人的欢迎；因为他善于思维，所以受到众人的尊敬。

一个冷静的倾听者，不但受人欢迎，且会逐渐知道许多事情。

卡耐基受邀参加了一个桥牌聚会，由于他对桥牌并不十分感兴趣，碰巧当天参加该聚会的，另外还有一个金发女郎也不怎么喜欢玩桥牌，于是他们就聊了起来。

她知道卡耐基以前曾是电台主持人罗威尔·汤玛士的助理，专门负责替他撰写到各地旅游的观感见闻，供他在电台上发表，于是她立即向他说：“卡耐基先生，我很希望能亲耳听你述说一下你到各地旅游的所见所闻！”

“他俩人一坐在沙发上，她就立即告诉卡耐基说，她和她丈夫刚从非洲旅行归来。

“非洲！”

“卡耐基闻言惊叫一声，“多有意思啊！”

我一直都很渴望能去非洲看看，可是却苦于没有机会，只有一次到过阿尔及利亚边境，在那里待了24个小时。

告诉我你是不是整个非洲全跑遍了。

我好羡慕你，还是由你来告诉我一些非洲见闻吧！”

接下来的45分钟时间，她果然没再问起卡耐基任何有关旅游各地的见闻。

事实上，她所需要的，只是一个耐心、专注的听众，来满足她以自我为中心的意念。

这种心理反常吗？

一点儿也不！

像她这样的人，到处都可以碰得到。

有一次，卡耐基在格林柏先生举办的餐会上，认识了一位植物学家，在此之前他从来没认识过学植物学的人，未料才寒暄几句，卡耐基立即发现此人所学甚精，谈吐高雅，告诉了他许多有关园艺方面的知识，并帮助他解决了不少这方面的困惑。

……

<<世界上最会说话的人全集>>

媒体关注与评论

美国人走遍世界的三大法宝：美元、原子弹和口才。

美元你未必有，原子弹你不能有，口才你天生拥有。

因此，绝妙的口才是你成功的基本能力。

——卡耐基 一个人不会说话，那是因为他不知道对方想要听什么样的话。

假如你能像一个侦察兵一样看透对方的心理，你就知道说话的力量有多么巨大了！

——台湾著名成功学家林道安 职场上，我们每天和同事、领导之间难免有话要说。

说什么，怎么说，什么话能说，什么话不能说，都应“讲究”。

可以说，在职场上“说话”也是一门艺术。

——香港演讲大师round 学会说话非常容易，基本上两岁以上的孩子都会说话。

但是，学会说别人爱听的话，可不是一件容易的事。

所谓“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”。

有很多人说的很多话，立足点和出发点本来是不错的，但由于不注意说话的艺术，往往导致无谓的误解和争端，甚至影响团结。

——《说话的艺术》作者土土尼

<<世界上最会说话的人全集>>

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>