

<<懂得說話，讓每個人都喜歡你>>

图书基本信息

书名：<<懂得說話，讓每個人都喜歡你>>

13位ISBN编号：9789866056123

10位ISBN编号：9866056120

出版时间：維他命文化

作者：華銘瑋 著

页数：180

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>

## <<懂得說話，讓每個人都喜歡你>>

### 內容概要

《全彩圖文版》 一開口，就討人喜歡！

王爾德說：「第一次用花比喻女人是最聰明的人，第二次再用的人便是愚蠢。」

懂得說話，才能一開口就擄獲對方的心！

本書教你學會把話說到心坎裡，為你的成功加碼。

把話說得動聽，讓人情不自禁喜歡你！

1個適當的肢體語言 + 1個對的話題 = 成功的交際術 如果你能和任何人連續談上十分鐘而使對方感興趣，那你便是第一等的交際高手。

本書特色 1.循序漸進地教你如何從一見面，就能說出動聽的話！

全書擷取最重要的說話訣竅，每個主題以一個跨頁的短篇故事搭配插圖的方式呈現！

好讀又好記！

2.逗趣、俏皮的插圖，絕對讓你印象深刻！

本書採用逗趣又俏皮的插畫風格，搭配內文敘述，完整地呈現與人對談的注意事項！

讓你讀得開心、印象深刻！

4.啟發人心的「卡耐基哲言」 貫穿全書的「卡耐基哲言」，給你最正確的人際觀念與人生觀，提升你的好人緣指數！

<<懂得說話，讓每個人都喜歡你>>

作者簡介

華銘璋 史丹佛大學企管碩士，是知名作者、也是演說家及電視談話節目主持人，長年定居在洛杉磯。

被美國雜誌評為「傑出創意工作者」。

他利用敏觀察力，幽默風趣筆調，始終相信口才是可以訓練的、人際關係是能無限拓展的。

<<懂得說話，讓每個人都喜歡你>>

書籍目錄

作者序 02Chapter 1說話的基本原則基本原則一：少說話 010基本原則二：做一個好聽眾 012如何介紹 014再談介紹 016被介紹後如何談話 018未被介紹時如何談話 020介紹姓名後的談話 022如何稱呼 024談話的禮儀 026Chapter 2 說話的技巧二十個判斷談話能力的基準 028分析自己談話的能力 030聽聽自己的聲音 032需要手勢嗎？ 034說話簡潔勿重疊使用文句 036相同名詞勿濫用並避免口頭禪 038不說粗陋及過於深奧的名詞 040開啟對方話匣子 042問話的注意事項 044高明的問話實例 046愚昧的問話實例 048應付愛說話及愛聽人說話的人 050應付看來不愛說也不愛聽的人 052如何說客氣話 054過度恭維易招致反效果 056熱誠的稱讚和欣賞 058熱誠的稱讚和感謝 060最有力的鼓勵是讚美 062口頭不忘「對不起」 064如何安慰 066打電話的藝術一 068打電話的藝術二 070Chapter 3 說話的涵養 請先充實你自己 072閱報、聽演講和讀書 074善用談話資料 076成功運用談話資料的實例 078什麼是談話的題材 080忠言未必逆耳 082如何處理不同的意見 084別用唱反調表現你的聰明 086養成尊重別人的習慣 088何必爭辯 090不可質問 092不自我誇耀 094說到做到威信十足 096勿道人之短 098開玩笑須知 100開錯玩笑的實例 102Chapter 4 如何搏得別人的同意做一個成功的談話者 104商業談話的心理學 106應付挑剔和責難的實例一 108應付挑剔和責難的實例二 110傾聽比說話重要 112辯論絕不能取勝 114避免爭辯而獲致成功的實例 116承認 當你錯了的時候 118讓對方多說「是」 120用友善和讚賞的方法 122讓別人多談他自己 124別指責別人的錯 126Chapter 5 說話和待人的藝術 與內向者的交往之道 128與外向者的交往之道 130運用你的機智和幽默 132適當的吹牛 134應用吹牛原則的實例 136拒絕的藝術 138巧妙反對上司的實例 140議論須知 142和上司談話 144Chapter 6 說話和處世的藝術 說話多留神 146逢人只說三分話 148說話的方式 150說話的條件 154說話要投其所好 156說話的對象與時間 160諷諫的技巧 164恰當的恭維 166吹牛拍馬屁不是正道 168不要以言語傷人 170說笑也要有本領 172

## <<懂得說話，讓每個人都喜歡你>>

### 章节摘录

內文試閱需要手勢嗎？

觀察周遭可發現，說話揮動雙手是很多人的通病，請留心自己，是否也犯了同樣的毛病？為了加重語氣、引起注意，或做誇張表情時，確實需要在說話的同時帶點手勢，但不宜過多。在日常生活裡，百分之七十的對話不須有手勢。

搖頭晃腦，搖動身體或四肢，是不得體的表現。

觀察是否有過多無意義的舉動，足以表現一個人的深淺。

儀態沉穩，說話輕重有序，則能顯示說話者的穩重、誠實和溫雅，最能使人見而敬慕。

你的精神是旺盛，還是萎靡，從說話裡可以看出來。

如你字句清楚分明，表情明朗，則表現你精神充沛。

反之，如果說話軟弱無力，擺手搖頭，則可見精神渙散，所說的話更不能引人注意。

說話時，自然的坐或站，手自然地放好，必要時才藉用表情加強語氣，想引起注意時，手可自然地揮動。

手靜靜放著不動並非笨拙，真正的笨拙，是說話時毫無節制地揮手擺臉。

卡耐基哲言：如果你錯了，就要迅速而熱誠地承認。

這樣做，要比為自己爭辯有效得多。

說話簡潔勿重疊使用文句 有些人敘述一件事情，為了賣弄才華，極力修飾他們的詞句，用重複的形容詞，或學西方語言獨有的倒裝句，或穿插歇後語、俏皮話，甚至引經據典，如果不專心聽，往往摸不著他在說什麼。

花了很大的功夫，卻讓人抓不到你話裡想表達的重點，縱使文辭再瑰麗，亦不足取法。

有些人說話缺少組織，讓人感覺不知所云。

如果你有這種毛病，記得說話要簡潔扼要。

話未出口時，在腦中先打好草稿，然後依序說出。

有些人會說「為什麼、為什麼？」

但其實只要說一次，對方就可以理解了；答應別人一件事，說一個或最多兩個「好」字已經夠了，但有些人卻說「好好好好？」；或是；或是重覆說「再見再見」。

其實用重疊句子，除非是引人注意，或加強力量時才用得著。

卡耐基哲言：每件好的工作，最初都是不可能的。

應付愛說話及愛聽人說話的人 愛說話的人，最易應付，你若輕輕用一兩句話引起他，他便會一直說下去。

不管內容有無趣味，你只要能細細聽著，那麼他就甚為滿意。

愛聽不愛說的，就比較難應付了。

這種人，對談話很感興趣，生性雖不愛好說話，但卻愛聽別人說話。

你可以包辦說話的任務，但要牢記你是說給對方聽，不是給自己聽，必須顧到對方的興趣，要為聽者著想。

第一，先探出對方興趣（照例用幾個回合的對答應可探出來），然後採其有興趣者談下去。

其次，在談話當中，雖發言主權為你所操控，你必須時常找機會誘導對方說話，話題轉了兩、三次，而對方仍無將發言權接過去的意思，你應設法把這一個談話結束。

自己包辦了大半的發言機會是不得已的方法，若以為別人愛聽自己講話，或不管別人興趣與否，便隨興說下去，那就違背談話藝術之道了。

卡耐基哲言：成功者能從失敗中獲取經驗，並以不同方式嘗試。

## <<懂得說話，讓每個人都喜歡你>>

### 編輯推薦

1.循序漸進地教你如何從一見面，就能說出動聽的話！

全書擷取最重要的說話訣竅，每個主題以一個跨頁的短篇故事搭配插圖的方式呈現！

好讀又好記！

2.逗趣、俏皮的插圖，絕對讓你印象深刻！

本書採用逗趣又俏皮的插畫風格，搭配內文敘述，完整地呈現與人對談的注意事項！

讓你讀得開心、印象深刻！

4.啟發人心的「卡耐基哲言」 貫穿全書的「卡耐基哲言」，給你最正確的人際觀念與人生觀，提升你的好人緣指數！

作者簡介 華銘璋 史丹佛大學企管碩士，是知名作者、也是演說家及電視談話節目主持人，長年定居在洛杉磯。

被美國雜誌評為「傑出創意工作者」。

他利用敏觀察力，幽默風趣筆調，始終相信口才是可以訓練的、人際關係是能無限拓展的。

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>