

<<每天10分钟学点实用说话术>>

图书基本信息

书名：<<每天10分钟学点实用说话术>>

13位ISBN编号：9787113152604

10位ISBN编号：7113152600

出版时间：2013-1

出版时间：中国铁道出版社

作者：九天书苑

页数：295

字数：381000

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>

<<每天10分钟学点实用说话术>>

前言

说话很容易，却也不那么容易。

这是因为，想把事办砸很容易，想把事办成却不那么容易。

会说话究竟有多重要呢？

来听听现代著名散文家朱自清先生是怎么说的。

他说，“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半是在说话里。

”我相信这是一个在世事中浮沉多年的人的经验之谈，他告诉我们，说话和行动一样重要。

这和古人所讲的“谨言慎行”也是相契合的。

从古至今，很多大事都是由几句话所促成或引起的，话说得好，能于逆境中峰回路转，谈笑间，檣櫓灰飞烟灭；话说得不好，也能一失言成千古恨，小则前程断送，大则江山易主。

太多的事实告诉我们，说话不仅是一种技能，更是一门精深的艺术。

在这个注重合作的社会中，独善其身已不足以让我们走向成功。

人与人之间总是互为依托、互相成就的，如果不能赢得友谊和扶助，那么成功就无从谈起。

在这个时代，一个“独孤大侠”就算身怀绝技，无论如何也是做不成武林盟主的。

因此我们需要用恰当的语言来表达真实的自己，更需要凭借有效的沟通来争取他人的支持。

.....

<<每天10分钟学点实用说话术>>

内容概要

在人生的棋局中，说话虽然不是万能的，但不会说话是万万不能的。

说话不仅

是一种技术，也是一门艺术，它是官场中左右逢源的制胜法宝，也是打开上级心扉的金钥匙，更是获得下级拥戴的灵丹妙药。

九天书苑编著的《每天10分钟学点实用说话术》通过大量贴近生活的说话沟通实例，以不同的沟通情境为切入点，生动、具体地讲述了提高说话水平、改善沟通能力的具体方法和实用技巧。

《每天10分钟学点实用说话术》内容贴近生活，非常便于读者理解和掌握，具有极强的可适用性，能够实

实在在地帮助读者迅速提高说话的水平 and 技巧。

<<每天10分钟学点实用说话术>>

书籍目录

第一篇 言之有分寸，语之扣时机

第一章 言有得失，把握分寸是关键

- 一、言语有度，交流要讲分寸
- 二、说话转弯，表达应有分寸
- 三、就事论事，应对要有分寸
- 四、点到为止，轻重需有分寸
- 五、适度得体，玩笑掌握分寸
- 六、纠纷调解，劝说讲究分寸
- 七、寻找话题，倾听需要分寸

说话方式PK台 怎样“找茬”能让对方愉快地接受

第二章 语出惊人。

找准时机是根本

- 一、投其所好，找对话题切入
- 二、因人而异，找对场合说话
- 三、相互交流，以尊重为前提
- 四、选择时机，做到随机而动

说话方式PK台 看看记者的“公关”技术

第二篇 能力要提高，攻心需有术

第三章 提高口才，方能厚积薄发

- 一、积累知识，方能口吐莲花
- 二、善于表达，才能被人了解
- 三、巧妙解围，一语扭转乾坤
- 四、摆正思想，达到有效沟通

说话方式PK台 有风度地否绝对方的意见

第四章 话入肺腑，妙语拉近距离

- 一、找对焦点，让“你”比“我”重要
- 二、关怀体恤，释放语言温度
- 三、避雷有术，谨防出口伤人

说话方式PK台 询问别人的感受时，低姿态更讨巧

第三篇 交谈分人群，说话看场景

第五章 看人说话，按角色找共鸣

- 一、以诚相对，化“生人”为“故人”——如何与陌生人说话
- 二、宽严并济，得人心者无敌——如何与下属说话
- 三、低调随和，职场生存法门——如何与同事说话
- 四、谦恭机变，做个聪明下属——如何与领导说话
- 五、浓情蜜意，幸福捧在手心——如何与爱人说话
- 六、新知故交，贵在平等真诚——如何与朋友说话
- 七、生财有道，成就源于沟通——如何与客户说话
- 八、感恩礼让，触摸拳拳之心——如何与父母说话
- 九、放飞希望，正面引导为上——如何与孩子说话

说话方式PK台 实话也要“巧着说”

第六章 见机行事视情境出对策

- 一、得体大方，展现自我风采——求职面试时的说话艺术
- 二、请人帮忙，用好心理战术——求人办事的说话艺术
- 三、从容进退，方法创造优势——谈判时的说话艺术

<<每天10分钟学点实用说话术>>

- 四、妙语串珠，合理掌控现场——主持会议时的说话艺术
- 五、情景交融，实现流畅沟通——宴会应酬时的说话艺术
- 六、礼轻情重，宽慰病中愁苦——探望病人时的说话艺术
- 七、水来土掩，学点“太极”功夫——答记者问时的说话艺术

说话方式PK台 话说别说得太过，给自己留三分余地

第四篇 掌握幽默术、论辩定乾坤

第七章 玩转幽默，尝试举重若轻

- 一、去伪存真，正确认识幽默
- 二、巧妙应对，令人转怒为笑
- 三、博伊一笑，诙谐增色恋情
- 四、言语风趣，平添自身魅力
- 五、成就精彩，幽默调剂生活
- 六、轻装上阵，抢占谈判先机
- 七、掌握要点，增长幽默技能
- 八、学习有道，盘点幽默几法

说话方式PK台 求职面试时别只顾“贴金”，要言之有物

第八章 以理服人，雄辩促成目标

- 一、巧妙设喻，化抽象为具体
- 二、做足功课，预测大致脉络
- 三、凤头豹尾，精彩过耳不忘
- 四、将错就错，一言逆转乾坤
- 五、绵里藏针，解决无谓争执
- 六、借题发挥，敲响借来的锣
- 七、釜底抽薪，准确攻击要害
- 八、巧用归谬，荒诞不攻自破

说话方式PK台 这么“吃醋”才可爱

第五篇 拒绝有学问，言谈有礼节

第九章 巧妙拒绝，维护人际关系

- 一、含蓄委婉，学点拒绝技巧
- 二、幽默睿智，拒绝中有笑声
- 三、珍惜健康，拒洒不伤感情
- 四、听从内心，得体拒绝追求
- 五、情理并重，学会拒绝亲友
- 六、谦恭有礼，职场上的拒绝
- 七、谨言慎语，拒绝也有禁忌

说话方式PK台 说话别太“心直口快”，避免让别人难堪

第十章 有礼有节，谈吐赢得尊重

- 一、礼貌真诚，成就第一印象
- 二、学会倾听，尊重换来信任
- 三、设身处地，言语体贴入微
- 四、保持风度，争执中有节
- 五、尊重他人，避开谈话雷区
- 六、有所担当，知错勇于道歉
- 七、玩笑适度，当心过犹不及

说话方式PK台 配合一下女人的小小虚荣心

第六篇 兰言送赞美，绣口吐批评

第十一章 真诚赞美，慷慨赠人欢乐

<<每天10分钟学点实用说话术>>

- 一、天性使然，人人都喜爱赞美
 - 二、褒扬有度，赞美也要有分寸
 - 三、有的放矢，给他想要的赞美
 - 四、巧妙恭维，和拍马划清界限
 - 五、独具匠心，新颖赞美最难得
 - 六、间接赞美，好话放在背后说
 - 七、推测赞美，善意开出俏玫瑰
- 说话方式PK台 做一位为人解除尴尬的“及时雨”

第十二章 理性批评，良药不必苦口

- 一、护全颜面，私下指出好处多
- 二、褒贬结合，批评时也夸一夸
- 三、就事论事，避免针对当事人
- 四、巧妙暗示，间接批评更高明
- 五、出奇制胜，来个意外的“赞许”
- 六、平和诚恳，正人之前先正己

说话方式PK台 懂点“寒暄”的艺术

第七篇 说服讲方法，困境巧脱身

第十三章 找对方法，说服马到成功

- 一、灿烂微笑，营造和谐氛围
- 二、设身处地，一切从“心”开始
- 三、晓以利害，把握对方心理
- 四、以史言事，明镜巧映得失
- 五、顺毛摸驴，送高帽巧铺垫
- 六、情理交融，感人方能服人
- 七、妙用激将，改变对方主意
- 八、刚柔相济，冷言暖语并用

说话方式PK台 多鼓励少比较，孩子更容易进步

第十四章 化难为易，走出语言困境

- 一、巧搭台阶，助人脱离窘境
- 二、虚与委蛇，应对隐私打探
- 三、点石成金，巧对过分玩笑
- 四、活跃气氛，赶走冷场烦恼
- 五、大方自嘲，风采“秒杀”尴尬
- 六、出色斡旋，让两边都满意
- 七、尴尬时刻，调转话头言他
- 八、妙语解围，做个圆场高手
- 九、以牙还牙，回击恶意冒犯

说话方式PK台 别在人狼狈的时候出言责怪他

<<每天10分钟学点实用说话术>>

章节摘录

中山国君听后，感叹地说：“仇怨不在乎深浅，而在于是否伤了别人的心。我因为说了一句不该说的话而亡国，却由于一句鼓励的话而得到两位义士。”

人的自尊心胜过金钱。

如果一个人失去金钱，尚可忍受。

一旦自尊心受到伤害，他绝不会轻易就这么过去了。

很多时候，本是一句无心之语的，却使对方认为这是有意的伤害，甚至可能为自己树立一个敌人。

人与人的沟通与交流应该以彼此间的真诚、相互尊重和关怀体谅作为基础。

如果双方的交流不是平等的，那么，他们就不能和谐融洽地相处，更无法推心置腹地进行交谈。

小敏有个朋友，总是向她借东西，但从不归还。

小敏始终不能鼓起勇气向她追讨。

小敏自己的解释是：“她是我很要好的朋友，如果我去质问她，就会伤害她的感情。”

汤姆在工作单位里有个能言善辩的同事，三番五次地说服约翰替他做一部分工作。

约翰一向把自己视作愿意为别人帮忙的好好先生，可是他也知道自己的好心只是使那个同事腾出点时间去进行交际应酬。

约翰的解释是：“老是找不到适当时机和场合来提起这个问题。”

像小敏、约翰这样的人，往往为了想让别人赞许而牺牲了他们的自尊。

他们可以学会利用一些方法来表明自己的感受和希望，保护自己人格上的完整和获得别人的尊重。

一般来说，消极的人所共有的不适当的沟通方式有以下几种情况：（1）给对方一个现成的

托词 “最近你怎么天天迟到？”

不过，我知道你是一个不愿早起的人，要那么早就开始工作是有些难度的。

如果你给了对方一个借口，他便不会对自己的行为有正确的认识，反而会认为你可以容忍他的所作所为，从此他就会继续迟到。

同时他还认为你是个软弱无能、不愿贯彻意旨的人。

（2）提出合理要求时没有底气 一个母亲厉声喊儿子去打扫他自己的房间，但几个小时之后却对儿子说：“孩子，我刚才不应该那么大声对你说话。”

做完一件事之后表示的歉意，通常是心有内疚或忧虑的结果。

用这样的方式来取消一个坚强的声明，会使你丧失自尊。

.....

<<每天10分钟学点实用说话术>>

编辑推荐

如何把握分寸、找准时机？

请看：第一篇 如何提高口才、拉近关系？

请看：第二篇 如何看人说话、看景说话？

请看：第三篇 如何玩转幽默、以理服人？

请看：第四篇 如何巧妙拒绝、谈吐文雅？

请看：第五篇 如何正确赞美、理性批评？

请看：第六篇 如何找对方法、化难为易？

请看：第七篇 如何把握说话分寸、时机、轻重和曲直，如何应对各种具有挑战性的问题和状况，太多事实告诉我们：说话需要技巧和练习！

中国人的人情世故，一半是在说话里；说话不仅是一种技能，更是一门精深的艺。

《每天10分钟学点实用说话术》7篇14个主题覆盖说话术的94个方面。

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>