

<<把话说到人心窝里>>

图书基本信息

书名：<<把话说到人心窝里>>

13位ISBN编号：9787504460257

10位ISBN编号：7504460257

出版时间：2007-11

出版时间：中国商业

作者：奚华

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>

<<把话说到人心窝里>>

前言

说话作为人们最简单、最直接的表达方式，其重要性是不言而喻的。我们已经告别了那种“鸚鵡能言，不离于禽；猩猩能言，不离于兽”的人云亦云的语言时代。在纷繁复杂的现实生活中，学会更深刻地领悟语言的真谛，学会如何说话，显然是势在必行的。说话不仅是一门技术，更重要的它是一门艺术。它看似一项很简单的活动，只要两片嘴唇一碰，原始的语言便生成了。但是说话容易，真正说出有水平，容易被人理解、接受的话来则需要下一定的功夫。综观中国历史。

会说话的人上自王侯将相、政坛领袖，下至平民百姓、凡夫俗子，可谓是比比皆是。而且他们都有自己独特的语言风格：春秋时期的毛遂自荐使楚，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；东周时期，郑国大夫烛之武凭借连珠妙语巧妙退走了秦师；以“头悬梁、锥刺股”著称于世的战国人士苏秦曾以三寸不烂之舌游说六国。封金拜印，被其他各诸侯国奉为上宾；三国时期，诸葛孔明在东吴舌战群儒，说服吴主孙权联刘抗曹，获得赤壁之战的胜利；明朝末年，令吴三桂、刘宗敏“冲冠一怒为红颜”的弱小女子陈圆圆曾以如花的妙语说服了李闯王（李自成），避免了一场杀身之祸；为中国人民所景仰的周恩来总理也曾经以惟妙惟肖、活泼生动的语言在中国外交史上留下了不朽的篇章……

<<把话说到人心窝里>>

内容概要

优秀的口才是现代人不可缺少的交际手段，口才好自然运气通、人气畅、财气旺；好口才会使你在人群中脱颖而出，左右逢源，成就辉煌的事业。

鉴于口才在现代社会中的重要性，《把话说到人心窝里》列举了大量因口才而成功的实例和理念，精心挑选了许多说话技巧和秘诀，睿智的话语，犀利的观点，让你学会把话说到人心窝里。

巧妙地运用语言艺术，因人而异地与他人交流，会改变一个人的命运，乃至一生。

在人的一生中，我们要经历的事情多如牛毛，譬如：社会交往、为人处世、商业谈判等等。

这些都是我们应该经历的，而又是不可回避的事情。

通过《把话说到人心窝里》的阅读将让你掌握专业的说话技巧。

<<把话说到人心窝里>>

书籍目录

上篇 遇什么人说什么话第一章 如何与陌生人说话让第一句话扣人心弦与10种不同性格的人交谈激起对方的谈话欲望对陌生人要不吝惜赞美学会没话找话的本领诚恳倾听别人诉说善于解答陌生人的问题轻松愉快地与名人交谈选择与外国人交谈的话题怎样跟外向型的人说话怎样跟内向型的人说话第二章 如何与领导说话接受上司的指示和命令怎样向上司汇报工作让上司在多项建议中作出选择拒绝命令不能含糊不清面对上级的批评该辩护就辩护怎样与老板谈加薪问题每天提一条创造性的建议第三章 如何与同事说话被同事悦纳的三种说话方式调到新单位时的说话艺术被提拔时的说话技巧巧妙地与同事闲聊平静地面对别人激烈的责难恰到好处地拒绝同事的邀请坚持在背后说别人的好话第四章 如何与下属说话领导传达指令要清楚让下属无条件地服从你的命令领导者应与下属交谈鼓励下属的说话技巧学会拒绝员工的某些要求说服打算跳槽的优秀员工留下来用事实和大道理感染员工向下级通报不好的消息公平处理问题的说话技巧第五章 如何与客户说话一句好话买卖成迎合顾客的口味说话顺着对方说话的生意经向顾客提供保证或是作出承诺利用提问挖掘对方的“财富”即使顾客不买产品也要表示感谢第六章 如何与朋友说话怎样说话让朋友喜欢向朋友介绍自己的爱人对亲戚朋友有所求时的说话技巧向朋友借钱时怎样“张口”有效说服朋友的简便技巧对朋友进行得体的安慰第七章 如何与恋人说话一怎样进行初恋的谈话如何向对方提出约会含而不露地表达爱意用甜言蜜语增加情感只要一句话便让女人倾倒俘获女人芳心的五个说话秘诀情场上软话退情敌第八章 如何与爱人说话夫妻间的情爱语言多交谈是情感保值的秘诀幽默增添夫妻生活的和谐用戏谑的谈吐助情趣安慰可以加深爱情情真意切的话使夫妻感情和美用嫉妒的话语调剂夫妻感情交谈能够挽救危机四伏的婚姻结束家庭“冷战”的说话方法第九章 如何与敌人说话话往对方要害处讲以硬气挫其傲气的说话方法以威胁对付威胁的说话技巧对付无赖后发制人的说话方法层层剥笋让听者自己说服自己以忍让稳住对手的说话技巧巧用语言化敌为友中篇 在什么场合说什么话第一章 求人办事会说场面话做个会说恭维话的人拉近距离的说话方法投其所好让名作家也能就范不惹人厌的说话借你的名办我的事第二章 人前人后说人情话悄悄找出对方喜好的方法察颜观色学会说人情话人情话说到心坎上的技巧.....第三章 得势饶人会说顺情话第四章 事到临头会说应变话第五章 屋檐底下会说低头话第六章 真假互用会说善意的谎言第七章 演讲论辩独占花魁下篇 如何把握说话的分寸第一章 赞美他人时的说话第二章 批评他人时的说话第三章 说服他人时的说话

<<把话说到人心窝里>>

章节摘录

我们经常需要同一些陌生人打交道。

初次见面，给人的印象最为关键。

俗话说：“酒逢知己干杯少，话不投机半句多。”

有的人相处一辈子形同路人，而有的人却一见如故。

两个萍水相逢的人要想在短暂的时间内，达到心灵上的共鸣，说好第一句话至关重要。

说好第一句话的关键是给人亲热、友善、贴心的感觉，消除彼此间的陌生感。

常见的方式有三种：1.以攀认式拉近彼此的距离赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的开场白是：“我，子瑜友也。”

子瑜，就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾。

短短的一句话就拉近了鲁肃跟诸葛亮之间的关系。

其实，任何两个人，只要彼此留意，就不难发现双方有着这样或那样的“亲”、“友”关系。

譬如：“你是北京大学毕业生，我曾在北大进修过四年。”

说起来，我们还是校友呢！

“您是文艺界老前辈了，我也是个文艺爱好者。”

咱俩真是‘近亲’啊。

“您来自皖南，我出生在皖北，两地相隔咫尺。”

今天得遇同乡，令人欣慰！

这种初次见面互相攀认式的谈话方式，很容易让人在短时间内产生一见如故的印象。

2.敬慕式的谈话方法给人一种贴心的感觉对陌生人表示敬重、仰慕，这是热情有礼的表现。

用这种方式必须注意：要掌握分寸，恰到好处，不能胡乱吹捧，说话的内容要因时因地而异。

例如：“您的艺术品我曾经观摩过多遍，受益匪浅。”

想不到今天竟能在这里一睹艺术家的风采！

“今天是八一建军节，在这光辉的节日里，我能见到您这位为中国革命九死一生的老战士，的确很荣幸。”

“桂林山水甲天下，我很高兴能在这里见到您——尊敬的山水画家！”

3.问候式的谈话给人一种亲切、友善的感觉把“您好”作为向对方问候致意的常用语。

如果能因对象、时间、场合的不同而使用不同的问候语，效果则更好。

对德高望重的长者，应说“您老人家好”，以示敬意；对年龄跟自己相仿者，称“老×（姓），您好”，显得亲切；对方是医生、教师，说“李医师，您好”、“王老师，您好”，有尊重意味。

节日期间，说“节日好”、“新年好”，给人以祝贺节日之感；早晨说“您早”、“早上好”则比“您好”更得体。

两个武警战士从浙江某县城。

上车，坐在一条长椅上。

“你好，请问你在什么地方下车？”

“其中一人问对方。”

“到终点站，你呢？”

“另一人说道。”

“我也是，你到浙江什么地方？”

“我到杭州找女朋友，你就是此地人吧？”

“不是的，我是从外地来走亲戚的。”

经过双方的言语试探，双方发现彼此都对这个城市很熟悉，对浙江很了解，都是外来者，这样他们的共同点就彼此都清楚了。

两个人发现对方与自己的共同点后谈得很投机。

一个陌生人在面前，你不必拘束。

只要主动、热情地通过话语努力探寻与他们交谈的共同点，赢得对方的好感，这样就能拉近你们之间

<<把话说到人心窝里>>

的距离。

总而言之，说好初次见面的第一句话是叩开对方心扉的敲门砖，也是使人对你一见如故的秘诀。与10种不同性格的人交谈在人际交往中，我们可能会遇到性格各异、嗜好不同、志趣相异的人。该怎样与这些不同性格类型的人打交道呢？

1.对死板的人这类人性格一般较为偏执，遇人遇事不会随意表达自己的意见和情感。

当你很客气地和他打招呼、寒暄时，他也不会做出你预期的反应来。

他通常不会注意你在说什么，甚至有时你会怀疑他是否在听你说话。

遇到这类人，最要紧的是不能操之过急，要细心而又有耐心地观察他的一言一行，寻找他感兴趣的话题，然后再和他闲聊。

2.对傲慢无礼的人态度傲慢、举止无礼的人，是人际交往中最不受欢迎的人。

当你不得不与这种人交往时，最有效的办法是，说话简明有力，开门见山，不必与他多罗唆，以办成事为原则。

3.对沉默寡言的人与不爱开口的人交往是一件很吃力的事。

当你侃侃而谈时，他却毫无回音。

为此，你必须主动提出一些问题，请他做最简明的回答，“是”还是“不是”，“行”还是“不行”，尽量避免迂回式的谈话。

4.对深藏不露的人这种人在交往中，不会轻易显露自己的心思，也不愿随意发表对某人某事的看法，谈到关键问题时会突然转移话题或打岔。

因此，在交谈中你的思想要特别集中，要想方设法窥探对方的心理，摸清他的真实意图。

如果你能事先多掌握和了解一些有关他为人处世的情况，将使你交谈得更为顺利。

5.对草率决断的人这类人大多性格急躁，办事较草率，容易留下较多的后遗症。

交往时，你一定要当心提防，不可与他同步，要设法有章有节地一步步进行。

<<把话说到人心窝里>>

编辑推荐

《把话说到人心窝里》是由中国商业出版社出版的。

会说话，可以让你结交更多的知心好友会说话，可以让你在职场中游刃有余会说话，可以让你在商战中轻松取胜会说话，更会让你独具个人魅力说话人人都会，但要把话说得恰到好处，的确需要很深的修炼功夫，尼其足梦想成功的商务人士更需要掌握专业的说话技巧。

把话说好、说透是一种本事。

一部快速提高表达能力，和沟通技巧的实用手册急事，慢慢地说小事，幽默地说没把握的事，谨慎地说没发生的事，不要乱说做不到的事，别乱说伤害人的事，不能说伤心的事，不要见人就说别人的事，小心地说自己的事，听别人怎么说尊长的事，多听少说夫妻的事，商量着说孩子们的事，开导着说

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>