

图书基本信息

书名：<<聪明人会说，智慧人会听，高明人会问>>

13位ISBN编号：9787511316417

10位ISBN编号：7511316417

出版时间：2011-9

出版时间：中国华侨

作者：张红韬

页数：264

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>

前言

一个人要很好地适应这个社会，他是否具备良好的沟通能力是其中的关键。

沟通能力是一种综合素质，它的3大要素可以概括为聪明地说、智慧地听、高明地问。

话，谁都会说，可是要说好话，让每个人听起来都很舒服，这就需要说话的技巧了。

怎么说好想要说的话，怎么表达你想要表达的意思，怎么达到你想要达到的目的，怎么说出难以启齿的话，这都需要掌握一定的方法。

所以当我们感觉自己“不会说话”的时候，可以学习一些小技巧，让你从一个口拙的人变成社交达人。

每个人的身份性格都有所不同，见到不同的人，说话的语气、态度、说话方式都要有所不同，说话前要了解对方的喜好性格，然后对于他不同的性格“对症下药”。

对于不同的人，要说不同的话，我们要学会灵活多变，不要对着所有的人都是同一种语气，说话是一种艺术，要想做一个受欢迎的人，我们就要学会见什么人说什么话。

对于在不同的场合，我们要说的话也要有所不同。

正式场合，适合说比较礼貌正式的话题；休闲娱乐的场合，就要说比较轻松的话题。

只要你掌握好说话的技巧，能分清场合，在合适的地方说合适的话，那么，你就一定能够得到别人的认可，受到大家的欢迎。

我们每个人都是自己人生的主角，也都是别人人生大戏的配角，喧宾夺主的事情最好不要做，是什么样的身份，就扮演什么样的角色，如同足球比赛一样。

说话的时候，也要谨慎不要越位。

要想在交际圈子里顺风顺水，和不同类型的人交朋友，其实这并不是一件容易的事情，我们总是会觉得有张厉害的嘴就可以了，可是你错了，有一张厉害的嘴，只会说不会听，一样会让别人觉得你很大，对你产生排挤的现象。

中国有句老话“会说的不如会听的”，这些人不是因为会说话而讨人喜欢，而是因为他们有一颗慧心，能在倾听中洞察别人内心的企图，然后再加以分析，明白对方到底在想什么，然后给予恰当的回答。

如果说说话是一门艺术，那么听话就是一种水平。

学会倾听，其实更能打动人心，不是每一个人都会倾听，也不是每个人都愿意去倾听别人说话，可是我们要知道，会倾听的人，会给人一种亲切感，他也会对你产生一种信赖感。

高超的问话技巧，同样能赢得别人的好评，随机应变的能力，无疑是让人最羡慕的东西。

我们感觉问话可能是一件小事，其实问话也有很多技巧在里面。

不会问话的人，也常常会得罪人，而一个善于问话的人，能够用巧妙的问题获得自己需要的东西。

很多不容易应对的事情，你不知道怎么开口，这时候，你不妨问几个问题来解决这一难题。

问问题对于我们在人际交往中，算是比较容易的，问话也被称为是让对方开口的金钥匙。

会问话的人总是能调动起别人的热情，总是会把尴尬的气氛融化掉。

在社交场合，我们在遇到棘手的场面时一定要不要慌张，静下心来，沉住气，发挥你的聪明才智，用幽默的语言打破这尴尬的局面。

其实并不需要我们知道得太多，你只要挑开话题，如果他感兴趣，自然就会打开话匣子。

所以，提示性的话一定要说好，它起着至关重要的作用，还会直接作用着谈话的结果。

我们要是不运用一些问话的小技巧，不但得不到你想知道的答案，还会得罪对方，让对方对你产生不好的印象。

语言是一门值得推敲的艺术，与人交往的时候，表达的技巧直接影响到事情的成败。

所以，我们必须懂得说话要分人、分场合、分形势，在与别人交流的过程中，善于倾听，懂得在恰当的时机提出恰当的问题，获得自己需要的答案。

对于听、说、问的所有问题，希望读者朋友可以从本书所提供的具体场景和经典案例中得到启发，结合自己的生活经验，强化优点，补充不足，把自己沟通交流的能力提升到一个新的层次。

内容概要

语言是一门值得推敲的艺术，与人交往的时候，表达的技巧直接影响到说话的效果。

所以说我们必须懂得说话要分人。

分场合、分形势，在与别人交流的过程中，善于倾听，懂得在恰当的时机提出恰当的问题，获得自己需要的答案。

对于听、说、问的所有问题，希望读者朋友们可以从本书所提供的具体场景和经典案例中得到启发，结合自己的生活实践，强化优点，补充不足，把自己沟通交流的能力提升到一个新的层次。

书籍目录

第一篇 聪明人懂得说

第一章 说话看对象

称呼对方要得体

介绍要恰当

说话要因人而异

贴近对方的身份说话

赞美男人要间接，赞美女人要直接

与前辈说话要谦虚和恭敬

对“后来者”要加以鼓励和引导

强人面前，不能说太“软”的话

学会制造“善意的谎言”

对难缠精明的人，说话要滴水不漏

对于太尖锐的问题，要模糊应对

与熟悉的朋友说话要贴心

避免冷场，要挑人熟悉的话题说

抓住别人的“弱点”是说服他的关键

第二章 什么场合说什么话

说话分场合，才有好效果

谈吐讲礼仪，职场有人气

克服胆怯心理，提升当众说话的能力

正式场合，简洁明快的语言受欢迎

让开场白给人留下深刻印象

与人寒暄不怕说“废话”

会见陌生人不怕说“套话”

说恰到好处的“段子”，使气氛更融洽

私密沟通，说好“情话”

推杯换盏，说好“酒话”

办公室里不适宜说的话

别掺和职场是非

职场抱怨，幽默解决最得当

探望病人，多说宽心话

注意他人的情绪，选择合适的语言

营造让对方吐露真言的氛围

.....

第二篇 精明人懂得听

第三篇 高明人懂得问

章节摘录

版权页：在职场中，我们每个人都做过新人，同样，我们每个人也都可以变成前辈。

在我们还是新人的时候，总会有前辈给予我们鼓励和引导，作为前辈或者领导，我们对新人一定要多多鼓励和引导。

要知道对于后来者，引导和鼓励是非常重要的，我们学习一些领导者的言谈秘诀，就可以运筹帷幄，驾驭下属。

拥有优秀的口才，对于交流信息、情感的沟通和建立广泛的人际关系都发挥着举足轻重的作用。

作为前辈、领导者，怎样把握住“后来者”的心呢？

后来者对于新的环境都有一种陌生的感觉，在陌生的环境里，人都没有安全感，如果有前辈或者领导主动地对他好，鼓励他、引导他，那么他很自然就会对你产生一种依赖感、信任感，这样他就会自然而然地追随你。

这样，你就可以达到你的目的，你的下属就会对你言听计从，你管理起下属来也会得心应手。

如果你是领导，在制订了具体的工作方案之后，一定不希望让它变成海市蜃楼。

你必须把你的方案传达到下属那里，并让他们付诸实施。

有经验的领导会用好口才去激励下属接受任务、完成任务。

琼斯是一家印刷厂的主管，有一天他收到一份印刷粗糙的印刷品，这是出自一位新人之手，这位工人刚来不久，他害怕自己动作慢了完不成任务，就只好草草了事，没有注意到产品的质量，印出来的产品大多数都不合格。

班长看到他这样狠狠地批评了他一顿，说：“如果你这样做，工厂的次品就太多了，会影响到整体的进度，那大家都只能面对失业了。

”

编辑推荐

《聪明人会说，智慧人会听，高明人会问(白金限量典藏版)》会说的不如会听的！
会听的不如会问的！

不要以为自己能说会道，其实你没有听众。

不要以为自己听明白了，其实你没有听懂。

不要以为别人答非所问，其实你没有问对。

《聪明人会说,智慧人会听,高明人会问(白金限量典藏版)》：聪明的人懂得说，见什么人说什么话，什么场合说什么话，什么身份说什么话，什么形势说什么话，智慧的人懂得听，在倾听中释放善意，在倾听中洞察企图，在倾听中了解真相，在倾听中决定方案，高明的人懂得问，问出热烈的气氛来，问出亟需的忠告来，问出预期的结果来。

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>