

<<刘墉超强说话术>>

图书基本信息

书名：<<刘墉超强说话术>>

13位ISBN编号：9787540756383

10位ISBN编号：7540756381

出版时间：2012-4

出版时间：漓江出版社

作者：刘墉

页数：195

字数：84000

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>

<<刘墉超强说话术>>

内容概要

《刘墉超强说话术:把话说到心窝里1》内容简介：如何建立“老交情”？

怎样请托最有效？

怎样才能“词可达意”、“言能由衷”？

如何有效地“放话”？

怎样在交谈中“以进为退”、“以退为进”？

在《刘墉超强说话术:把话说到心窝里1》中，刘墉再现了众多人人熟知的生活场景，精于描绘，巧于析理，用特有的轻松、温和、幽默、睿智的语言，将他积累数十年的“嘴”上功夫为读者一一道来。从说话本身蕴涵的“断句”、“顿挫”等技巧，到通过灵活运用说话的技巧，使自己在众多场合得以争取主动、赢得尊重、缓和冲突、化解矛盾、收获成功，刘墉从生活小故事中讲出的处世大道理，每每如灌顶醍醐，令人倍受启迪。

且听刘墉如何打开话匣子，把话说到心窝里！

如果有一本书，在我心里藏了二十多年，那本书就是《把话说到心窝里》。
——刘墉

<<刘墉超强说话术>>

作者简介

刘墉，国际知名画家、作家、演讲家。
一个很认真生活，总希望超越自己的人。
曾任美国丹维尔美术馆驻馆艺术家、纽约圣若望大学专任驻校艺术家、圣文森学院副教授。
出版脍炙人口的中英文著作百余种，全球发行量近1亿册，包括《萤窗小语》《超越自己》《创造自己》《肯定自己》《我不是教你诈》《爱不厌诈》《以诈止诈》《把话说到心窝里》等，在世界各地举行画展三十余次，在中国大陆捐建希望小学四十所。
创作的原则是：“在感动别人之前，先感动自己”；“为自己说话，也为时代说话”。
处世的原则是：“敲自己的锣，打自己的鼓”；“不负我心，不负我生”。
有一颗很热的心、一对很冷的眼、一双很勤的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。

<<刘墉超强说话术>>

书籍目录

前言 好话坏话只在一念之间

第一章 开不了口的老王

第二章 岳母万万岁

第三章 老林的凯旋梦

第四章 你听我说完哪！

第五章 一句话让你成功

第六章 告诉你一个好消息

第七章 谁是老交情

第八章 无耻老豆的阴谋

第九章 五场误会

第十章 脱衣舞蹈家

第十一章 乌龙大餐

第十二章 那女人是谁？

第十三章 十个聪明人

后记 大道理也能说成小故事

<<刘墉超强说话术>>

章节摘录

第一章 开不了口的老王 “先生是第一次来我们小区？”小姐钻进车。
老王没说话，只伸出两根手指。
 “噢！第二次了。”小姐把眼睛睁得好大：“上一次是……”老王还是没答腔，只耸耸肩、笑笑。
 小姐指着前面的车道，请老王转进去，门口有个警卫，先伸手拦了一下，看小姐探出头打招呼，赶紧又敬个礼，把栅门打开。
 “我们现在到的是A区。”小姐下车，带老王到电梯：“也就是整个小区的中心点。”
 “进电梯，小姐伸着手指，犹豫了一下：“我们现在只剩下三个保留户，五十坪、八十坪和一百坪，您要……”老王伸出一根手指。
 小姐又把眼睛睁得好大，按了十二楼的钮，再转过身，歪着头盯着老王，笑嘻嘻地说：“先生看来好有威仪，您一定是个大老板、董事长吧！”
 老王点点头。
 小姐噗哧笑了出来，拍了一下自己的脑袋：“我真笨，还没问您贵姓呢。”
 老王伸左手，用右手在上面划了三横一竖。
 “噢！王董事长。失敬！失敬！”
 小姐带着老王，一间一间参观。
 “这原来是样品屋，也是全区视野最好的一户，本来不想卖的。”小姐扭扭脖子，撇撇嘴：“可是，可是您知道最近建筑业不景气，我们只好割爱了。”
 “看老王没说话，又加一句：“而且是减价割爱。”
 “老王还是没吭气，小姐又跟上来说：“您不是来过吗？那您一定知道我们以前的价钱喽！”
 老王点点头。
 老王是知道以前的价钱，因为他商场的老朋友老孙就住在这栋楼里。
 老王也确实是第二次来，只是上一次不是看房子，而是去贺老孙的乔迁之喜。
 这房子的格局跟老孙的一模一样，所以不用小姐带，老王已经很清楚什么地方是阳台，什么地方有热水器，什么地方是后门，以及专供仆人出入的电梯。
 但是他特别到阳台上去看了一眼，绕着那大大圆圆的冷气主机转了一圈，摇摇头，又指指自己耳朵。
 “吵！对不对？”小姐说：“您真内行。我们也觉得，只是没有别的地方好放。”
 老王点点头，他确实觉得吵，虽然今天冷气没开，但是上次在老孙家打麻将，冷气主机就在旁边，隔一下就觉得窗外一震，令他很不舒服。
 参观完毕。
 “您要不要再看看七楼八十坪的？”小姐问。
 老王摇摇头，小姐就按二楼，带老王到销售中心的办公室。

<<刘墉超强说话术>>

电梯才开，居然已经跑出个自称陈经理的中年男士：“欢迎！

欢迎！

王董请进。

想必刚才小姐已经偷偷打了手机。

老王进去，张望了一下。

“我们销售中心就快结束了，人员已撤走了大半，现在只有后三户，也是最好的三户。

陈经理说。

小姐端来咖啡，老王没碰，下午拔牙，嘴里还咬着一块棉花，翻了翻彩色的大楼简介，又指指表

小姐赶紧对陈经理说：“王董对我们小区已经很熟了。

老王点点头，指了指价目表，摇了摇手指，掏出笔写了几个字：“给我一个价钱。

没二十分钟，老王已经回到家。

“怎么样？”

老婆兴匆匆地开门：“你是不是看了十二楼那一户？”

比老孙还棒的那一户？”

他们开价多少？”

看看时间，能说话了。

老王掏出嘴里的棉花问老婆：“他们又要你多少？”

“当然比你便宜，我上午是跟孙太太去的，由陈经理亲自接待。

老婆拿出一张纸：“一坪四十五万，比孙太太当初买，足足便宜三万。

你多少？”

一把抢去老王手里的价目表，看一眼，叫了起来：“什么？”

四十三万？”

大家都听过一句话——“雄辩是银，沉默是金。”

且不论这句话对不对，在我们研究“要怎么说话”之前，应该先了解“要怎么不说话”。

老王看房子，从头到尾，没说半个字，甚至没花半个钟头，却可能比那些自以为聪明、有关系、充内行的人，获得更好的“待遇”。

这就因为“沉默是金”。

那沉默不代表没有声音，而显示了他的“深藏不露”。

偏偏在那深藏不露之中，他又透露了一些令对方困惑的消息。

哪些消息？”

他让对方知道了他的身分，知道他是第二次去，知道他对屋子的情况十分了解，知道他清楚行情

甚至让对方知道“他清楚那房子的缺点”。

相对的，销售公司却对老王一无所知。

也可以说，销售公司在“明处”，老王在“暗处”。

当老王离开，销售公司的人就再也抓不住他。

当“开出的价钱”不合意，这个好主顾就可能永不回头。

……

<<刘墉超强说话术>>

编辑推荐

小事里洞见大学问，简单话触动听者心，华人励志大师刘墉20年炼金之作！
首版畅销30万册！
命运，就掌握在你的“嘴”上。

<<刘墉超强说话术>>

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>