

<<这样说话最有效全集>>

图书基本信息

书名：<<这样说话最有效全集>>

13位ISBN编号：9787801754080

10位ISBN编号：7801754085

出版时间：2006-5

出版时间：长安出版社

作者：王光耀

页数：370

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>

<<这样说话最有效全集>>

内容概要

《这样说话最有效全集：影响你一生的口才》(经典珍藏版)将各种场合的经典例证汇集起来，用通俗易懂的语言，通过深入浅出的分析，向读者介绍了怎样赞美最有效、怎样批评最有效、怎样拒绝最有效等十三个方面的说话艺术，使读者能在瞬间掌握说话办事的诀窍。怎样才能在规定时间内获得足够的说话技巧，提高自己的说话水平和办事能力？

<<这样说话最有效全集>>

书籍目录

第一章 这样赞美最有效怎样缩短你与陌生人间的距离博得对方的好感的灵丹妙药恭维要不露痕迹间接赞美更显诚意赞美要分清对象, 区别对待如何掌握好赞美的火候赞美也需有远见卓识求人办事须美言第二章 这样批评最有效不要当众指责他人的过错给对方留面子就是给自己面子批评尽可能做到公平中肯怎样缓解批评时的紧张情绪用温和的语言点明问题效果更好引导对方明白自己错在何处通过赞美暗示对方注意自己的错误避免没有必要的批评第三章 这样拒绝最有效怎样推掉不必要的应酬不伤感情巧说“不”让幽默缓解拒绝的尴尬气氛为拒绝找个借口把难处说出来让答案消失在等待中第四章 这样说服最有效站在对方的立场上看问题怎样一步步地诱导对方为对方提供一条行为准则提供给对方一道多项选择题如何使你的话更有力度句句都在情理之中你的语言要能打动对方怎样激起对方的共鸣第五章 这样摆脱尴尬最有效及时弥补自己的疏漏巧借自嘲有效地维护彼此的面子怎样为他人打圆场用幽默化解僵局更有效遭遇恶意批评时该怎么办用犀利的语言击中无赖者的要害抓住对方污辱性话题反唇相讥第六章 这样与亲友说话最有效虽吵犹亲不伤夫妻感情不要让唠叨话毁了你的幸福生活随时表达你的爱会使婚姻生活更甜蜜冷静处理感情危机夫妻双方应像朋友一样相处如何讨好爱人的父母教育孩子时忌说的话让恋人愉快地接受你的不满交朋友要保持弹性妥善处理朋友间的麻烦原谅朋友的话该怎样说第七章 这样与上级说话最有效千万不要当众揭领导的短揣摩领导的意图说话很有必要必要时甘心为领导背黑锅领导面前莫逞口舌之勇与领导说话要把握好分寸迂回变通地让领导接受你的建议怎样向领导汇报工作怎样化解与领导的矛盾选准时机向领导争取自己的利益第八章 这样与下属说话最有效如何摸透下属的心思用人情话笼络住下属的心用亲和力消除与下属之间的隔膜表达对下属的充分信任该怎样说批评下属要能让他心悦诚服恩威并举方奏效领导也要把握好插话的时机鼓励下属发表不同意见领导要乐于听取抱怨第九章 这样与同事说话最有效有些问题最好在职场上不要谈起说话不要得罪人坦然对待单位里的流言蜚语别在同事面前刻意吹嘘自己从根本上消除同事不愿合作的原因用人情话润滑同事关系同事与你抢功劳怎么办怎样与小人交流第十章 这样与客户说话最有效揣摩对方心理说话恭维是博取好感最有效的方法从对方最感兴趣的事情谈起唤起顾客的好奇心让对方在最短的时间内明白你的意思通过提问把谈话导向自己希望的结果提高顾客对产品价值的认知度怎样让客户打开话匣子随意打断顾客的话会令其反感用语言激发顾客的购买欲望及早抓住顾客的购买意向以质询的方式让顾客做出选择如何应付顾客的吹毛求疵正确对待并处理顾客的抱怨推销陷入尴尬时要灵活变通第十一章 这样谈判最有效环境不相宜时应保持沉默暂时的退却和忍让能避免正面冲突用幽默活跃谈判的气氛一语双关让对方真假难辨故意向对方“泄露机密”用迂回战术打破对方的心理定势不能用单一的表情应付所有的环境在共同点上做文章处处留心成交迹象利用最后期限迫使对方做出选择第十二章 这样求职最有效信心十足地进行自我推销怎样做让人印象深刻的自我介绍对招聘单位要有一定的了解问薪酬时要把握好时机描述离职原因时需慎重面试时别说这些话不要被刁钻问题激怒回答好“陷阱”问题第十三章 这样演讲最有效好的开场白能在瞬间集中听众注意力如何使自己的语言更具魅力生动活泼的口语更具形象性拉家常会让你充满人情味用真情实感震撼听众的心多讲一些亲身经历的事实忘掉演讲词时要不露痕迹地掩饰过去幽默地结束演讲会让人回味无穷

<<这样说话最有效全集>>

章节摘录

不要当众指责他人的过错 如果你率直地指出某一个人不对，不但得不到好的效果，而且还会造成 很大的伤害。

你指责他人不仅剥夺了他人的自尊，并且使自己也成为了不受欢迎的人。

“啪！”一只漂亮的小玻璃杯掉在地上，碎了。

正在一起玩耍的幼儿园 小朋友们都停止了游戏，看看王阿姨，又看看“肇事者”兰兰，谁都不敢吭 声。

王阿姨见此，沉吟了片刻，微笑着说：“小朋友，我们做游戏时要小心 ，以后不要弄坏了玩具，好不好？” “好——”小朋友们齐声说着，又蹦蹦跳跳地开始游戏了。

放学后，兰兰主动找到王阿姨，哭着鼻子说：“王阿姨，您真好，不像 我妈总是骂我。我再也不会打坏东西了。”

王阿姨见状，忙替她擦干眼泪，抚摸着她的小脸蛋，亲切地说：“我们 兰兰是个听话的好孩子，王阿姨怎么舍得骂你呢？再说你今天是不小心呀， 以后注意一点儿，就不会了。”

从此以后，兰兰果然没有弄坏过东西，别的小朋友也没有。

当我们犯错误时，我们会对自己承认，如果他人以温和的方法来处理， 我们亦会对他们认错，甚至觉得爽直坦白是很光荣的；但如果他当众指责他 人的过错，就会把事情扩大，而且有伤彼此的感情的。

还不如像王阿姨这样处 理事情呢！这样对方会因为你维护了他的自尊而对你心存感激，同时你也是在鼓励他改正错误。

这也是一种间接处理问题的方式，给对方一个缓冲余地 。

波士顿是一家工程公司的安全协调员，他的职责之一是监督在工地工作 的员工戴上安全帽。他一碰到没有戴安全帽的人，就官腔官调地批评他们没 有遵守公司的规定。

员工虽然接受了他的训导，却满肚子不高兴，常常在 他离开以后，又把安全帽拿了下来。于是他决定停止批评。

当他发现有人不戴安全帽的时候，就问他们是不 是戴起来不舒服，或者有什么不适合的地方，然后他以令人愉快的声调提醒 他们，戴安全帽的目的是为了保护自己不受到伤害，建议他们工作的时候一定 要戴安全帽。

结果遵守规定戴安全帽的人愈来愈多，而且没有造成怨恨或情 绪上的不满。

被批评的人永远只会怪罪于他人，而绝不可能反躬自省、承认错误，其 实每个人都有这种毛病。

所以，当你想批评他人时，不妨想想这些活生生的 案例，你将会发现一点：我们所要批评、责备的人，不论其是否有错，都将 会执意强辩，为自己的行径寻找借口，甚至恶言反扑。

无论你采取什么方式指出他人的错误：一个蔑视的眼神，一种不满的腔 调，一个不耐烦的手势，都有可能带来难堪的后果。

你以为他会同意你所指 出的吗？绝对不会！因为你否定了他的智慧和判断力，伤害了他的自尊心和感 情。

他非但不会改变自己的看法，反而还会进行反击。

永远不要说这样的话：看着吧！你会知道谁是谁非的。

这等于说：我会 使你改变看法，我比你更聪明。

这实际上是一种挑战，在你还没有开始证明 对方的错误之前，他已经准备迎战了。

由于你的“不给面子”，他的反击也 会毫不留情。

所以，要试着多去谅解他人，惟有如此，才能不受其弊，反受其利；惟 有如此，我们才能提高员工的士气，增进和家人、朋友的感情，使你所不愿 看到的状况得到改善。

<<这样说话最有效全集>>

编辑推荐

《这样说话最有效全集：影响你一生的口才》(经典珍藏版)的最大一个特点是，把"会说话"与"好办事"看成一种连续的逻辑过程，突出其可操作性和实用性。

在《这样说话最有效全集：影响你一生的口才》(经典珍藏版)中，你可以看到那些会说话的人是怎样用语言攻破一个个难关，也可以学到他们在当时的环境下是怎样找到最适合、最精妙的言辞的。

<<这样说话最有效全集>>

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>