

情商高就是懂得好好说话



[情商高就是懂得好好说话 下载链接1](#)

著者:张笑恒

出版者:江西教育出版社

出版时间:2017-7

装帧:平装

isbn:9787539294773

《情商高就是懂得好好说话》可能是你一直在寻找的书！有的人往往不懂得如何说话，撩妹总是失败，演讲总是冷场，职场上经常被排挤，客户几乎搞不定，每次都是朋友圈的“话题终结者”。

《情商高就是懂得好好说话》教你洞悉人性，懂得好好说话！情商高的人说话不拆台，不揭短，不生硬，不伤人，透过说话，懂得把别人放在心上。他们和谁都聊得来，到哪儿对受欢迎；他们人品爆棚，职场左右逢源，事业蒸蒸日上！

编辑推荐：

★ 职场必备的沟通指南，生活必需的说话宝典。

★ 说话让人舒服的程度，能决定你所能抵达的人生高度！

★
情商也是硬实力的一部分，情商高的人懂得尊重别人的看法，善于寻找别人的优点，及时体察别人的需要，说话时会把别人放在心上。

★ 智商决定你的下限，情商决定你的上限，懂得好好说话的人，往往都是人生的赢家。

作者介绍:

张笑恒，男，资深媒体人，畅销书作家。从事出版传媒十多年，深入采访各大企业创始人多位，在公司运营和投资方面有突出的见解和独特的思路。他的多部著作在业界引起巨大反响，拥有广泛的读者群。代表作有《熬得住出彩，熬不住出局》《你有多温柔，就有多强大》《华为批判》等。

目录: 第一章

场面话，情商高的人会顾及面子来说

1. 情商高的人不会急着揭穿对方的谎言 / 002
2. 当众提出忠告是揭短，私下提出忠告是规劝 / 004
3. 给尴尬中的人一个台阶下 / 007
4. 情商高的人，肯定总在否定前 / 009
5. 头衔虽然是无形的，却让人觉得很有面子 / 012
6. 实话实说，情商低的人才这么做 / 014
7. 场面上，不要对亲密的人使用命令的口气 / 017

第二章

应酬话，要富有谈资地说

1. 情商高的人，没有话题时会找话题 / 020
2. 话题卡住了就换，不要恋战 / 023
3. 什么该说，什么不该说，情商高的人心中有数 / 025
4. 众欢同乐，切忌私语 / 027
5. 情商低的人只顾自己过嘴瘾，不管别人想不想听 / 029
6. 你说你的，我吃我的，但我在听你说 / 032

第三章

说服的话，情商高的人懂得攻心地说

1. 情商高的人，用关键的几句话就能搞定对方 / 036
2. “将心比心”的说服术 / 038
3. 情商高的人，懂得适时沉默 / 041
4. 不强攻，“旁敲侧击”更使人信服 / 045
5. 耐心说服而不是强势压服 / 047
6. 巧用设问的方式 / 050

第四章

禁忌的话，多拐几个弯再说

1. 达不到对方的要求，要隐晦曲折地表达 / 054
2. 失意人面前不谈得意事 / 056
3. 直肠子害死人，转个弯效果更佳 / 059
4. 情商高的人能让批评悦耳动听 / 062
5. 朋友的秘密，到自己这儿就是最后一站 / 064
6. 传达不太好的消息时要渗透着说 / 066
7. 要用幽默的方式表达自己的不满 / 069
8. 闲聊也别口无遮拦，避免话不投机 / 072

第五章

求人的话，带着感情和利益去说

1. 恰当吹捧对方好办事 / 076
2. 情商高的人懂得诚恳是最有说服力的语言 / 078
3. 运用“心理共鸣”，让对方认可你 / 081
4. 情商高的人，关键时刻会说软话 / 083
5. 于情于理的话更有说服力 / 086

第六章

反驳的话，情商高的人会迂回着说

1. 情商高的人深谙迂回战术 / 090
2. 情商高的人，会利用第三者的口吻去反驳对方 / 093
3. 道理越辩越明，关系越辩越远 / 094
4. 反驳的理由再充分，也不可咄咄逼人 / 097
5. 坚持自己的意见，但切莫让对方“无地自容” / 100
6. 情商高的人，会让数据去说话 / 102

第七章

没把握的话，要慎重地说

1. 在没弄清楚是非曲直之前，永远不要信口开河 / 106
2. 让谣言止于自己 / 107
3. 做出承诺要慎重 / 110
4. 别人咨询意见时，有时要模糊表态 / 113
5. 面对请求，有把握也别急着答应 / 115

第八章

赞扬的话，情商高的人会润物无声地说

1. 恰当的恭维，会让别人对你产生好感 / 120
2. 肯定对方取得的成绩 / 122
3. 赞美的话不是越多越有效 / 124
4. 请教的姿态，是让别人最受用的赞美 / 127
5. 赞美无处入手的时候，不妨谈谈对方衣着的变化 / 130
6. 情商高的人，懂得背后赞美更胜当面恭维 / 132
7. 赞美是办事前博人好感的良策 / 134

第九章

批评的话，掌握好分寸地说

1. 先肯定后批评，不要让批评成为负面力量 / 138
2. 在批评时，保持温和的态度 / 140
3. 先进行自我批评再批评别人，这样效果更好 / 142
4. 批评还要善后，打一巴掌再给个“甜枣”吃 / 145
5. 情商高的人会用暗示法批评，避免正面冲突 / 147
6. 批评别人时，场合很重要 / 150

第十章

拒绝的话，不伤和气地说

1. 情商高的人，会巧妙拿别人做“挡箭牌” / 154
2. 别人的好意，如何开口谢绝 / 155
3. 好朋友向你借钱，如何拒绝又不伤感情 / 157
4. 情商高的人，会富有人情味地下逐客令 / 160
5. 不伤和气地拒绝同事的不合理请求 / 162
6. 对上司说“不”其实并不难 / 164

第十一章

取悦上司的话，情商高的人会给面子地说

1. 情商高的人，总会让上司感觉到被尊重 / 168
2. 不要代替老板做决定，要引导老板说出你的决定 / 170
3. 给上司提建议，而不是提意见 / 173
4. 遇事多请教，领导面前甘当“小学生” / 175
5. 慎防的“雷区”：越级报告 / 177

6. 情商高的人，从不会和领导乱开玩笑 / 180

7. 试试“曲线沟通” / 183

8. 功劳面前要学会说低头话 / 185

第十二章

搞定客户的话，抓住对方心理是关键

1. 换位思考：如果这是我的钱，我会怎么办 / 190

2. 情商高的人，会让对方在两个“好”中选择其一 / 193

3. 退让策略：高情商的销售总是让客户觉得他赢了 / 195

4. 告诉客户这是“最后一次”，迫使客户下决心 / 197

5. 利用从众心理：大家都买了，你买不买 / 199

第十三章

求职的话，情商高的人会给自己加分地说

1. “能谈谈你的缺点吗？” / 202

2. 你还有什么想问的？ / 204

3. 面试：待遇是谈出来的 / 207

4. 面试陷阱：离职后如何评价前任老板 / 210

5. 高情商者如何描述自己的离职原因 / 212

6. “王婆卖瓜”是你必备的口才 / 215

7. 面试官喜欢的是你正确有效的倾听 / 217

8. 来点儿幽默，让面试官回心转意 / 220

9. 没有工作经验如何打动主考官 / 223

10. 点到为止，多说就“杯具”了 / 225

· · · · · (收起)

[情商高就是懂得好好说话_下载链接1](#)

标签

情商

沟通

交谈

心智

为人处世

2018

交流，婚姻，人际关系

评论

2018.7已读。凑单买的书，言之无物，满纸空话套话的说话艺术。

啥东西…又是流水账式文

这本书让我想起很多与他人沟通时自己的反应，感到自己有很多做得不太好的地方。意思相同的话，用不同的表达方式得到的回应差别很大。说话的语调、速度、神情不同，传达给人的感觉也不同。专心的倾听能拉近人与人之间的距离。多换位思考去理解他人，特别特别不要给人难堪。话别说太直，让话多绕几个弯，这样说者和听者都舒服。越是亲密的家人和朋友越要更加注意说话方式。内容有些重复，有些例子去掉美好结局比较符合实际情况。

意外不错。大标题关键点，一个章节2-3普通案例，套路虽然慢慢但是还是贴近的生活的吧。日常总结。闲暇时间看一看提醒一下自己

尴尬的书，太水了，不知道是哪年凑单买的，以后再也不买了！

骗钱的

总是套路得人心

理越辨越清，关系越辩越远。

流水账吧~~很失望

前后内容有所重复，大道理讲了不少，实用性一般，小例子举的还不错，就是有些故事与该章节内容联系不大。2.7分。

收获很大，值得学习

换位思考，真诚相待，留人情面，委婉拒绝。说话做决定之前，多加思考。

决定看书之后看完的第一本书，因为自己确实在沟通方面存在不足。几乎平时用到的沟通技巧都涵盖的很全面，而且里面也举了非常多实用性例子通俗易懂，不过有些内容略有重复，但是对于刚开始看书或者想学习沟通 and 情商的人来说 还是很用的到的

翻完了。

空闲的时间看一看，避免或者减少职场生活中的误区还是很有必要的，有些观点确实能让人自省，有些就显得空洞了，也许是还没想通或者没经历过。书中还是有些干货的。

骗钱的才不要信

内容一般，简单堆例子。

[情商高就是懂得好好说话 下载链接1](#)

书评

[情商高就是懂得好好说话 下载链接1](#)