

话要这样说



[话要这样说_下载链接1](#)

著者:张笑恒

出版者:北京工业大学

出版时间:2010-4

装帧:

isbn:9787563923021

《话要这样说》独具匠心地选取了生活中的各个不同的视角，通过贴近生活的具体事例和深入浅出的述说，让你在趣味性的阅读中领悟说话的技巧和艺术。掌握了《话要这样说》中的说话方法和技巧。你就能在社交活动中如鱼得水，受人瞩目；在职场中游刃有余，应付自如；在朋友面前谈笑风生，妙语生花；在恋人面前蜜语甜言，爱意无限；在演讲台上慷慨激昂，挥洒自如；在辩论坛上巧舌如簧，雄智多辩。

作者介绍:

目录: 第一章 应酬的场面话要说得滴水不漏 开场话让素昧平生的人一见如故
学会打开对方的“话匣子” 场面话：物往贵处说，人往年轻讲
要善于营造酒宴中的和谐气氛 酒宴中不要厚此薄彼 练好“推”酒功夫
场面上不可与上司称兄道弟 说场面话要因人而异 第二章
博取好感的话要说到别人心坎里 牢记对方名字，你将收获巨大
谈论对方最感兴趣的话题 送人一个“美名” 赞美是给别人最高的奖赏
语言中最次要的一个字是“我” 感谢的话要立刻说出来
倾听也是一种交谈的艺术 第三章 增进友情的话要说得充满人情味
把安慰的话说到朋友心里 关系再密切也不可伤及对方的自尊 给爱面子的朋友一点面子
让朋友表现得比你优越 拒绝朋友的时候要避免得罪对方 坚持在背后说朋友的好话
别让谈话成为你的“独角戏” 不要轻易揭朋友的“老底儿” 第四章
避免冲突的话要说得巧妙委婉 给对方台阶下 含蓄的批评更容易让人接受
忠言也可以不逆耳 换一种方式说“不” 永远别直接说“你错了”
不要将自己的意见强加给别人 不要总让自己显得比他人更聪明 第五章
面试闯关的话要说得自信自如 面试时如何做好自我介绍 没有工作经验如何打动主考官
巧妙应对面试官的“刁难” 莫说缺乏自信的话 面试谈薪切莫“羞答答”
虚言假语注定要出局 坦然自若化解面试中的尴尬 别让不恰当的语言削弱你的竞争力
面试结束该说哪句话 第六章 激发客户购买欲望的话要说得富有感染力
把推销改成建议，让客户感觉是他自己想买东西 别顾着一味介绍，听听顾客怎么说
顾客喜欢听什么你就说什么 换位思考比争辩更有效 使用让客户感觉良好的语言
不要吝啬对客户说一声“谢谢” 学会向客户妥协和让步
用几句妙语勾起购买者的兴趣 第七章 获得领导赏识的话要说得高明而不失分寸
上好“新人”第一课，初来乍到少开口 赞美上司要含而不露 从上司得意的事情说起
向上司汇报工作的语言技巧 如何成功说服上司给你加薪升职 万不可跟上司拍桌子叫板
笑语美言，指正上司的过错 被上司冤枉时学会为自己辩护 影响升迁的语言障碍 第八章
赢得下属信赖的话要说得对方心服口服 不要打断下属说话 不要吝惜对下属的赞美之辞
用人情话笼络下属的心 批评下属而不给对方造成伤害 长话短说的领导者更有威信
发火后不忘善后 言而有信才能使下属信服 建议式的命令更易被下属接受
与下属说话也要留余地 拒绝加薪有讲究 第九章 融洽同事关系的话要说得恰当得体
主动沟通，用真诚拉近与新同事的距离 与同事聊天不能信口开河 升职后怎样打开局面
用巧妙的语言解开同事间的小疙瘩 越诉苦，越得不到同情
不伤和气地拒绝同事的不合理请求 得到奖励时不要独享荣誉 第十章
求人办事的话要说得情理交融 谈正事之前营造气氛很重要
从情入手，激起别人的同情心 要深谙迂回战术 心急吃不了热豆腐 自信同样为你加分
情理交融的话更有说服力 姿态要低，方法要巧 善用激将法得到帮助
用引起“共鸣”的方式达到求人的目的 事没办成也要真诚致谢 第十一章
攻心谈判的话要说得有理有据 说“正事儿”前不妨先套交情 “黑脸”“白脸”轮番唱
他越急，你就要越慢 有来有往，把“问题”丢给对方 开价一定要高于你想要的实价
永远不要首先提出“折中” 画个坑，请君自己跳进来
吃“回头草”时，及时退让不如坚持到底 谈判中说“不”的技巧 第十二章
表达爱慕的话要说得充满情趣 甜言蜜语巧出口 用昵称传达对恋人的浓情蜜意
好听的情话永远不嫌多 说话的方式要丰富多彩 亲爱的，听得出我的爱吗
恋爱中的男女需要不同类型的赞美 决定爱情成败的那一句 斗嘴增进恋人间的感情
化解恋爱中的不和谐音符 第十三章 幽默的话要说得搞笑而有分寸

“天真式”幽默最受欢迎 反弹琵琶，让幽默别具风趣
偶尔幽自己一默，更有意想不到的效果 千万不要让玩笑碰到别人的痛处
幽默嘲讽，也要与人为善 幽默有度，小心踏入对方禁区 有些场合慎用你的幽默
..... (收起)

[话要这样说_下载链接1](#)

标签

社交

心智-充电

励志

职场

当当读书

评论

[话要这样说_下载链接1](#)

书评

[话要这样说_下载链接1](#)