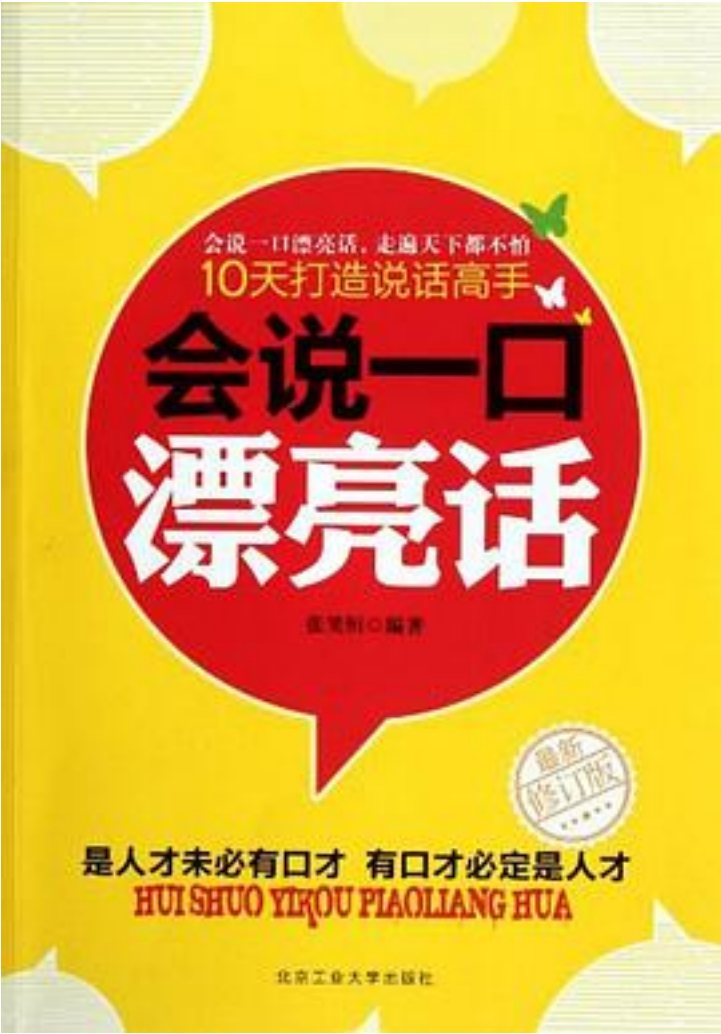


会说一口漂亮话



[会说一口漂亮话_下载链接1](#)

著者:张笑恒

出版者:北京工业大学

出版时间:2010-5

装帧:

isbn:9787563923700

《会说一口漂亮话:十天打造说话高手》通过详细的指导和深刻的启示，教我们在竞争

激烈的时代里，怎样与人交流，说出一口漂亮话，办成一些自己想做的事情。《会说一口漂亮话：十天打造说话高手》是人才未必有口才，有口才必定是人才。会说一口漂亮话的人，必定是左右逢源，如鱼得水；不会说话的人，势必处处受限，寸步难行。

作者介绍:

目录: 第一天 言之有技 ——要会说话，更要说好话 天天说话并不见得就能把话说好
控制好说话节奏 言简意赅，别人才会喜欢你 话多不如话少，话少不如话好
说话要注意语境和场合 言语失误时，也别乱了分寸 谦虚受欢迎，但也不能太过谦虚
必须说谎时，也要“一脸真诚” 让你的表情为语言助兴第二天 言之有力
——要打动别人，先给自己打足气 找到打开话匣子的钥匙 不卑不亢的语言给人好印象
胸有成竹就能不辩而胜 肚里有“货”才能对答如流 准备好了再开口，方能事半功倍
辩论中步步紧逼，使对手节节败退 演讲怯场绝不是你的专利
有立场，但要学会如何说“不” 第三天 言之有情
——会说话的人，能把话说到对方心窝里 见面寒暄：物往贵处说，人往年轻讲
找到和对方有“共鸣”的话题 迎合期望，谈对方最得意的事
语言中最次要的一个字是“我” 感谢的话要立刻说出来 把安慰的话说到朋友心里
给死要面子的朋友多留一点面子 让朋友表现得比你优越
没有谁能抵抗倾听式的“谄媚” 第四天 言之有趣 ——愉人悦己，幽默谈吐自有魅力
得体的幽默最能取悦人心 朋友间的小玩笑更能增添交往情趣 “天真式幽默”最受欢迎
反弹琵琶，让幽默别具风趣 遭遇挑衅，不要忽视幽默的“战斗力”
幽默调侃让矛盾烟消云散 尴尬时，让幽默帮你一把
会说话的人能将不满隐藏在幽默之中 让对方轻松愉悦地接受你的拒绝
偶尔幽自己一默，更有意想不到的效果 第五天 言之有蜜
——话如品茗，会赞扬更要巧批评 “奉承”易得人心，不落俗套效果更好
送人一个“美名” 赞美对方不易为人知的优点 将“好话”放到背后去说
提防言过其实的赞美 忠言多放“糖”，也可不逆耳
让批评有点甜味——保护对方的自尊心 永远别直接说“你错了”
批评人时应加入适当的赞美 想要他怎么做，就把他标榜成什么样的人 第六天 言之有别
——话随人变，到什么山头唱什么歌 烧香要拜对菩萨，说话要看清对象
与成功人士说话，“忆往事”是最理想话题 男人面子要给足，不妨适时“捧”他一下
尊敬，是与长辈谈话的前提 上司面前，说话不妨守点“拙”
身居高位，用人情话笼络下属的心 同事聊天，把握好“攻”“守”之道
升职后怎样标榜自己的新身份 对待小人，怒火中烧不如绵里藏针
巧用昵称，传达恋人间的浓情蜜意 与多个异性谈话，避免尴尬话题 第七天 言之有计
——要点诡，用你的“嘴”说动别人的心 软刀子更扎人，软话更打动人
爱吃草的给草，好吃肉的给肉 你越激励别人，别人越听你的
用引起“共鸣”的方式达到求人的目的 要深谙迂回战术 移花接木，妙语激将达目的
站在对方的立场去说话 制造一点“绝望感”来说动别人
求人办事别忽略了你自信的魅力 事没办成也得真诚道谢 第八天 言之有依
——有理有据，谈判说服巧攻心 有效说服的关键——晓以利害 以设问的方式诱导说服
类比劝说，打个比方给人听 于情于理的话更有说服力
与咄咄逼人的客户谈判要巧避“风头” 对方越急，你越要“小火慢炖”
谈判中巧妙地处理反对意见 商务谈判中提问的技巧 谈判中说“不”的技巧
谈判桌上讲错话，及时退让不如死不改口 第九天 言之有隐
——嘴上带把尺，最好点到为止 即使是好话也要找准时机说
不要咄咄逼人，要给对方台阶下 不要将自己的意见强加给别人
幽默嘲讽，也要与人为善 同事升职变领导，不能再谈笑无忌
既要说服对方，也要给对方留足面子 直率不等于“痛”言无忌
给自己留有余地，不要把话说得太满 第十天 言之有忌 ——说话谨慎，切忌口无遮拦
不要轻易揭朋友的“老底儿” 对别人的隐私要守口如瓶 闲谈莫论人非
切莫逞一时口快，而刺伤他人 口出狂言，最易招惹麻烦 玩笑开过火就没了“笑” 果

跳槽后，也得给老团队多留口德 别滥用“口头禅” 不要向有利益冲突的人吐露心声
.....[\(收起\)](#)

[会说一口漂亮话_下载链接1](#)

标签

口才

沟通技巧

教育

心理

好

育儿

11

留学

评论

这本书里面的内容，对我启发很大。

内容挺好的

反正是我爸当初逼我读的

[会说一口漂亮话_下载链接1](#)

书评

[会说一口漂亮话_下载链接1](#)