

# 老狐狸说话心经大全集



[老狐狸说话心经大全集\\_ 下载链接1](#)

著者:赵凡禹

出版者:企业管理

出版时间:2010-7

装帧:

isbn:9787802555648

《老狐狸说话心经大全集(超值金版)》内容简介：狐狸身上的每一部分都极具价值，人

类的贪婪使之濒临灭绝。由于生存受到威胁，狐狸不断地改造自己以适应环境。母狐产下小狐狸不久便狠心地把它赶走，让它在风雨中自己成长。于是狐狸一代比一代聪明。

作者介绍:

目录: 第1章 老狐狸说话赞美经 赞美的魅力 赞美与奉承的两个区别 每个人都渴望被赞美 赞美他人，照亮自己 赞美的六个前提条件 赞美的四个方式 赞美的五大效果 多谈对方的得意之事 不要胡乱恭维对方 “大家都这么认为” 第2章 老狐狸说话幽默经 幽默的四大类型一 幽默在谈吐中的五大作用 幽默的三大力量 笑一笑，十年少 幽默促推销 谁说中国人不懂幽默 幽默的十大技法 第3章 老狐狸说话拒绝经 在生活中学会拒绝 不要不好意思说“不” 拒绝，但不使人难堪 拒绝用语 拒绝的七大妙招 说“不”的禁忌 说“不”能赢得尊重 谈判中的拒绝术 第4章 老狐狸说话提问经 提问的四大作用 提问的技巧 提问的方法 提问的尺度 看清对方，问得适宜 问得太多惹人烦 一次提出两个问题 只给出一个选择答案：Yes或No 让对方说“是” 相同的问题可以有不同的问法 问句类型举例 棘手问题巧应对 第5章 老狐狸说话聆听经 乱插嘴的人令人讨厌 打断别人说话易引起抵触情绪 耐心听别人谈他自己 倾听者的良好素质 每个人都有倾诉的欲望 做一个耐心的倾听者 倾听能帮助你思考 成功的推销员让顾客说话 倾听中的插话技巧 第6章 老狐狸说话简洁经 林肯的演讲词 不做啰嗦先生 措辞简洁应注意的方面 什么是不必要的 在家里，多余的话也温暖 第7章 老狐狸说话含蓄经 《第六枚戒指》的故事 含蓄是一种艺术 换个说法会更好 委婉曲折的三大表现形式 含蓄地表达爱情 在谈判中尽量使用婉语 含蓄的六种表达方法 第8章 老狐狸说话看人经 边看边说，边说边看 注意对方，谨慎开口 从声气中认识人 从音色中辨别人 十种会说话的人 七种似是而非的人 与名人交谈，不卑不亢 与有钱人交谈，正直坦率 与陌生人交谈，自然大方 第9章 老狐狸说话周旋经 耐心与人周旋 巧妙地随机应变 巧妙应对别人的羞辱 巧妙应对语言伤害 及时弥补失言 第10章 老狐狸说话攻心经 说服之前先了解对方 不同的人不同的说服方式 探探他的心有多深 知己知彼，以实攻心 动之以情，晓之以理 喻之以利，晓之以害 抓住心理，一蹴而就 牵着他的鼻子走 从消除心理障碍入手 “如果我是你” 采用单面和双面宣传法 南风效应说服对方 第11章 老狐狸说话表情经 微笑为你添光彩 眼睛会说话 眉毛传递心理信息 五彩缤纷的嘴部动作 鼻子的无声语言 第12章 老狐狸说话体态经 肢体语言的类型 肢体语言的功能 站着说话时的礼仪 行走时的说话礼仪 坐着说话时的礼仪 说话时的手势礼仪 说话时的手指语 说话时的握手礼仪 说话时的鼓掌礼仪 说话时的挥手礼仪 第13章 老狐狸说话自嘲经 想笑别人，先笑自己 自嘲能产生七大积极效果 用自嘲委婉拒绝 用自嘲揭露自己的短处 自嘲的最佳说法 第14章 老狐狸说话沉默经 沉默是金 适时沉默是一种明智行为 言多必失，言多坏事 不到时候不开口 沉默有时比论理更有说服力 沉默是制胜的武器 第15章 老狐狸说话场合经 说话要注意场合 严肃场合不能开玩笑 喜庆场合妙语解围 危机场合一语自救 社交场合说好第一句话 公关场合不忘“客套”与“敦促” 不同场合下的不同用语 第16章 老狐狸说话批评经 切莫轻易指责别人 批评他人要真诚 忠言逆耳利于行 何妨批评也风趣 批评的5个前提 批评的13种方式 批评的四大内容 用一用声东击西法 第17章 老狐狸说话分寸经 把握好说话的分寸 识破别说破 说话办事多留余地 只说该说的话 奉承有度 话到嘴边留下半句 少在背后议论别人 口无遮拦，话不投机 嘴边留个把门的 逢人只说三分话 不碰触别人的痛处 避开矛盾的焦点 第18章 老狐狸说话细节经 优雅的谈吐讨人喜欢 照顾对方的自尊 与人称呼要恰当 有话好好说 切莫自以为是 学会给对方“台阶”下 “坏话”也好好说 把别人说成多好他就有多好 说话避开“我”字 会使用敬语和谦词 切忌不懂装懂 注意说话的方法 第19章 老狐狸说话论辩经 避免无谓的争辩 令人信服的辩护策略 辩论制胜的技巧 重视辩论中的细节 善着眼于大局 怎样对付心存挑衅的人 直话直说，开门见山 用“心”打动对方 指桑骂槐敲击对手 巧用诡辩与反诡辩之术 移花接木，巧拨千斤 以谬制谬，以毒攻毒 借力打力，轻松解围 巧用反问，反戈一击

把握分寸，巧说“歪话”第20章 老狐狸说话布局经 在话语里巧“布局”  
使对方感到自己是“赢家”引“蛇”出洞，诱其上钩 出其不意，巧答妙对  
投其所好，欲扬先抑 如何诱导及注意分寸 巧解话中隐语，及时识破迷局  
给对方一个台阶上 小心回答陷阱问题第21章 老狐狸说话圆场经 圆场的话怎样说  
言语失误时要积极弥补 幽默应变，应对困境 争执僵局，巧妙化解 巧借自嘲，化解尴尬  
明话暗说解窘境 困境下说话以快补圆 劝架的说话艺术 轻轻松松消除误会第22章  
老狐狸说话开场经 学会推销自己 说第一句话要细思量 礼貌的称呼是交际的敲门砖  
迅速找到共同话题 激起对方的说话欲望第23章 老狐狸说话主动经 主动引发一场谈话  
你想说点什么 了解他人感兴趣的事 助你飞黄腾达的说话技巧第24章 老狐狸说话谎言经  
从不说假话 创造性地说谎才是说话的高手 说谎让事情更圆满  
过于真实只会让你陷入绝境 以谎话留余地的说话技巧 一语点破对方的谎言第25章  
老狐狸说话交谈经 交谈的第一要素 提高交谈效率的方法 交谈的七个关键要素  
与上司交谈 同事之间相处的艺术 如何结交朋友 活跃交谈气氛 交谈的禁忌  
做一个受欢迎的交谈者第26章 老狐狸说话形象经 改掉不良的说话习惯  
培养自己说话的风格 给每一个人都留下好印象 说话的最高境界 学会抑扬顿挫  
切忌不懂装懂 良言利行 自我辩解第27章 老狐狸说话修炼经 留意自己说话的声音  
进行语速训练 提高语言表达能力 说话基本技巧 几种思维模式训练 牢记自己的对话角色  
训练自己说话通俗 做一个相信自己的人第28章 老狐狸说话演讲经  
把你的思想融入演讲中 演讲的语言艺术 演讲中随机应变 把听众握在你的手中  
避免和控制冷场 与听众合二为一 演讲的豹头凤尾 演讲的态势语要优美  
塑造良好的演讲形象 演讲时的非语言技巧 注意演讲的时间规则  
怯场的原因及克服技巧第29章 老狐狸说话销售经 销售人员口才素质必备  
是什么制约了你的口才 销售口才的基本原则 销售人员好口才的前提  
学会分析客户的需求 良好的形象先行于语言 培养一流的销售语言礼仪  
欲擒故纵的销售口才 记住客户的名字 假设已经成交 让客户产生紧迫感  
用言语唤起客户的忧虑 请将不如激将 语气不妨硬一些第30章 老狐狸说话谈判经  
谈判的智慧结点 了解谈判“三性情” 掌握谈判中的交换效应 正确运用谈判语言  
营造良好的谈判气氛 谈判时的察言观色 谈判中的破题技巧 谈判时的陈述技巧  
谈判时的提问技巧 谈判时的回答技巧 打破谈判僵局的艺术 巧妙运用口头语  
当众讨价很必要 构思创新不可缺 运用让步的策略 谈判结束时的说话方式  
• • • • • (收起)

[老狐狸说话心经大全集\\_下载链接1](#)

标签

当当读书

2

评论

-----  
[老狐狸说话心经大全集\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[老狐狸说话心经大全集\\_下载链接1](#)