

《用你的嘴说动别人的腿》

图书基本信息

书名：《用你的嘴说动别人的腿》

13位ISBN编号：9787563924950

10位ISBN编号：7563924957

出版时间：2010-9

出版社：北京工业大学

作者：邓琼芳

页数：241

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《用你的嘴说动别人的腿》

前言

一张嘴巴能有多厉害？这个还真不好说，关键是看你嘴巴上的功夫！真正厉害的人，只凭一张嘴就可以说动别人的“腿”，让别人照自己的话办事。就像很多成功的人在总结他们之所以能取得相应的成就时，都不约而同地提到了自己嘴巴的功劳。可见，这张嘴巴，真的有无穷的力量！

嘴巴是人与人沟通交流的工具，而沟通与交流则是人际交往成功与否的关键。嘴巴有功夫的人，即便一无所有，依然能够左右逢源、游刃有余。在现代社会中，为人处世，职场拼杀，求人办事，都需要一张灵巧的嘴巴，都需要靠嘴巴去说动别人。所以，嘴巴张得是否妥当，不仅会影响到你的人缘，更会影响到你的事业。可见，一张能够说动别人的“腿”的嘴巴是不可或缺的。也许有人会说，耍耍嘴皮子，这谁不会啊，有什么难的。的确，张嘴说话是件极容易的事，但是要想把嘴巴功夫练到张口说动别人心、闭口撼动别人腿，实为不易。真正能用嘴巴打动别人心的人，不是口若悬河、滔滔不绝的雄辩之士，而是那些言简意赅、恰如其分，能把话说到位的人。真正想用嘴巴去说动别人的“腿”，就要懂得用最合适的语言把意思表达到位，知道如何在最短的时间内把话说到点子上。

《用你的嘴说动别人的腿》

内容概要

《用你的嘴说动别人的腿》将教会你如何去赞美别人，如何去激励别人，如何去拒绝别人，如何去批评别人；同时也教会你如何说软话、如何“兜圈子”。阅读《用你的嘴说动别人的腿》会使你的嘴巴变得更幽默，更有感染力和说服力。

《用你的嘴说动别人的腿》

书籍目录

第一章 嘴上的赞美，让别人甘心为你跑腿 赞美像蜜糖，最能动人心/2 恰当的赞美，听着才舒服/6 落在点子上的赞美最受用/10 真心的赞美，才能说动别人的“腿”/13 捧人也得变点花样/16 背后夸人，更入人心/20 用嘴巴“夸”动男人的“腿”/24 用赞赏叩开女人的心/29

第二章 “软刀子扎人”，用软话更能打动人 柔能克刚，软话更能打“动”人/34 软话里面是人情，以情动人/38 道歉服软，“软”化人心/43 “软磨”+“硬泡”=“金石为开”/47 “哭”软别人的心/51

第三章 巧妙的拒绝，嘴上给人留面子 拒绝 把面子戳破/56 不伤人情的“拖”字诀/60 先承后转，巧妙地拒绝/65 找个拒绝的理由，给别人一个台阶下/69 “婉”言才能“谢”绝/73 “装傻充愣”真高明/76 拒绝+补偿，免得伤感情/81 玩笑似的拒绝皆大欢喜/85 不当面拒绝，人情不遭损/88

第四章 批评用好了，也可以调动别人的“腿” 逆耳的话，顺着说/94 胡萝卜+大棒，挨批也甘心/97 批评也该“看人下菜碟儿”/100 批得越委婉，人心越服帖/104 看准时机和场合下“棒子”，才能“打”动人/108 有的放矢才能服人/111 玩笑式的批评得人心/115 由己及人，批评也能得人心/120

第五章 巧言加妙语，用巧妙机智打动别人 巧言妙语=交际中的八面玲珑/126 巧妙的嘴巴容易说服人/130 巧言就要随机应变，借题发挥/134 油也能“灭火”，“油”嘴巴让别人消消气/139 巧言妙语帮你说动恋人的心/144

第六章 笑能影响人，幽默更能感染人 与人交际，揣着幽默去敲门/148 幽默，说服别人的润滑剂/151 幽默的反击，最有力度/156 妙用自嘲，赢得别人的欣赏/161 幽默地化解尴尬/164 用幽默去感染人，也要有技巧(一)/168 用幽默去感染人，也要有技巧(二)/173 职场中来点幽默，在别人面前“吃得开”/178 用幽默和谐家庭/182

第七章 越激励别人，别人的腿上劲越足 激励=免费的“加油站”/188 用情感激励别人，让别人更“玩命”/192 表扬两句，让别人干劲儿十足/196 随时随地都应该激励他人/199 追着尊严跑，腿上更有劲儿/203

第八章 迂回着说话，绕着弯子说服人 “兜圈子”说话，玩的就是含蓄/208 诱导：牵着你进“套儿”/212 善意的谎言，获取别人的好感/217 正话反说，玩好“逆反”这张牌/221 欲擒故纵，先除其戒备再缴械/224 投石问路的说话艺术/229 以退为进，曲线说服/233 旁敲侧击，用智慧搞定别人/236

《用你的嘴说动别人的腿》

章节摘录

苏加诺以热情的话语赞美与会青年们拥有宝贵的青春。这些诚挚的赞美言语，一下子就激起了青年们的自豪感，让他们心里甜甜的。同时，苏加诺自己也给青年们留下了一个和蔼可亲、值得信任的印象，为接下来的交流做了一个良好的铺垫。这就是赞美的力量。它总是能拉近人与人心灵的距离，帮助你获得别人的信任。特别是当你想要用嘴巴去打动别人时，如果你用诚恳的态度，热情洋溢的话语来赞美别人，他便会感到自己被认可，并会认为自己内心深处有与你相通的地方，能够产生共鸣。这样一来，别人就会渴望拉近与你的距离，进行交往，那么你的目的也就实现一半了。比恩·崔西是美国的一位图书推销高手，他曾经说：“我能让任何人买我的图书。”他推销图书的秘诀只有一条：非常善于赞美顾客。一次，他出去推销图书，遇到了一位非常有气质的女士。当那位女士听到崔西是位推销员时，脸一下子就阴了下来，说：“我知道你们这些推销员很会奉承人，专挑好听的说，不过，我不会听你的鬼话的，你还是节省点时间吧。”比恩·崔西微笑着说：“是的，您说得很对，推销员是专挑那些好听的词来讲，说得别人昏头昏脑的。像您这样的顾客我还是很少遇到，特别有自己的主见，从来不会受到别人的支配。”这时，细心的崔西发现，女士的脸已由阴转晴了。

《用你的嘴说动别人的腿》

编辑推荐

它会告诉你如何恰如其分地说话，使你的嘴巴变成说动别人、使别人贴近自己的最强有力的武器；它会教你如何去赞美别人，如何去激励别人，如何去拒绝别人，如何去批评别人；同时也会教你怎么说软话、如何“兜圈子”，使你的嘴巴变得更幽默、更有感染力和说服力。总之，拥有了《用你的嘴说动别人的腿》，你的嘴巴就会变成你取之不尽的财富，帮助你在闯荡天下时纵横驰骋、所向披靡。一张妙嘴，托出机言智语，让人甘心跑腿，两片薄唇，运起如簧巧舌，使人怦然心动。想让别人动动腿，首先你得动动嘴，耍动你的伶俐嘴，别人才会动动腿。

《用你的嘴说动别人的腿》

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：www.tushu000.com