

# 《说话滴水不漏艺术全书》

## 图书基本信息

书名：《说话滴水不漏艺术全书》

13位ISBN编号：9787801415097

10位ISBN编号：7801415094

出版时间：2006-9

出版社：台海出版社

作者：励怡

页数：307

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](http://www.tushu000.com)

# 《说话滴水不漏艺术全书》

## 内容概要

说话滴水不漏艺术全书，ISBN：9787801415097，作者：励怡

## 书籍目录

初次交谈有讲究——温婉谦和的话别人最爱听初次见面，让人一见如故的秘诀初次交谈，以情动人为最佳闲谈之中，找准彼此的共同点找准切入点，专挑别人爱听的事说初次推销，用30秒吸引住你的顾客精心设计开场白，让对方“心悦诚服”旁敲侧击，巧找借口化尴尬婉言劝进，“班门弄斧”不为过语言表达很重要——措辞清晰准确的话别人最爱听提问有讲究，措词要准确清晰说话要讲艺术，不要口不择言说话只说一半，吊人胃口让听者欲罢不能打造说话的词语功夫，提高自己的表达能力用优美的语言来打动别人语言表达，把握好语气与语速，拒绝别人时，要巧妙说“不”直陈利害，语言表达要柔中带刚措词清晰准确，不要让人产生误解有的放矢，说话有方随机应变，将“漏”补于即倒之时巧用名言警句，演讲锦上添花成功推销离不开“铁嘴铜牙”说话中勿忘优雅礼仪——谈吐得体的话别人最爱听言谈礼仪是彼此深入交谈的开始恰当而得体的称呼，能为你的“亲和力”加分礼貌称呼，让你少走点弯路说话要讲场合，要顾及他人感受演讲之中勿忘优雅礼仪推销礼仪：让顾客第一眼就记住你危急时刻，曲解、妙解也是“礼”说话得体就是要让语言富有弹性朋友之间，客套话要尽量少讲多给别人一些赞美——真心赞美的话别人最爱听真心赞美的话别人最爱听适时赞美，嘴巴“甜”点事易成赞美是交际中不可缺少的催化剂赞美的语言能使交易迅速达成用赞扬满足对方的自豪感赞美坦诚才能获得下属的合作鼓励和表扬能更容易说服对方赞美要到点子上，让人如饮甘霖批评要批到点子上——巧妙批评的话别人最爱听巧妙批评，注意委婉而不攻击批评时，不能伤害别人的自尊心批评讲究艺术，做到“良药不苦口”从对方能接受的角度去批评批评讲究方式，别人会更乐于接受巧妙批评别人，让对方理解你的难处批评下属，该“出口”时就“出口”巧批上司，摆脱“两头不是人”的窘况巧“弹”弦外之间，批评时让对方听出话中之话批评时要换一种易让人接受的说话方式批评“上司”要委婉直陈利弊，当头棒喝促其警醒用真诚打动人心——发自内心的话别人最爱听真诚加委婉，最能打动人心真诚，让不可能变为可能真诚打动人心，巧妙地运用表达方式柔能克刚，以退为进能打动人心安慰别人，用真心打动人心演讲中，用真诚打动你的听众竞选中以情动人、以理服人为最佳生意场上，用真诚打动顾客的心人非草木，真诚能填平彼此间的代沟真诚能打动人心，说话方式也很重要真诚能感动上帝动之以情，晓之以理润物细无声，真诚见真情镜子巧做媒，马克思对燕妮的真情表白以情动人，“婉谏”胜过雄辩谈判辩论勿咄咄逼人——以理服人的话别人最爱听以理服人，拙言胜于雄辩面对歪理，用智慧应对有刚有柔，进退自如适当强硬，谈判辩论要“软中带刺”绵里藏针，话中带刺巧服人以子之矛，攻子之盾点准穴位，机智巧辩服人心举例说服胜过千言万语来点歪理狡辩未尝不可生意场中，“利诱”最能“以理服人”道具陪衬会使语言更有说服力要用商量的口气说服老板为你加薪面对上级的批评该辩护就辩护“谎言”有时很必要——善意的谎言别人最爱听顾全面子，用“谎言”给人巧铺台阶言行失误，以“谎言”来补救甜蜜的“谎言”最得人心用无效回答来回避难堪的问题提问销售法，用“假设”做成交易“骗人”要有高招，撒谎要有“心计”言谈预设陷阱，“谎言”达到目的“说谎”要迎合别人的期望说谎要适度，更需把握分寸新瓶装旧酒，语言包装出新意善意曲解，巧打圆场招人喜欢

## 章节摘录

初次交谈，以情动人为最佳。人是情感动物，以情感人能为初次交谈带来一个温馨而又和谐的气氛，若想使对方畅所欲言。就必须设法打开对方的话匣子，让对方有一个比较好的情绪，这样便会收到最佳的效果。

1980年8月21日，意大利著名女记者奥琳埃娜·法拉奇访问了中国。法拉奇是举世闻名的人物专访记者，以性格大胆泼辣，提问尖刻而著称于世，但她对邓小平的采访采用了另外一种模式，却同样取得了巨大的成功。

法拉奇到中国后想对邓小平先生进行一次专访。然而，当时中国刚刚向世界敞开大门，在此之前中国与西方世界有着长达几十年的冷战，法拉奇非常担心对邓小平的专访能否顺利进行。于是，她翻阅了许多有关邓小平的书籍，在看到一本传记时，她注意到邓小平的生日是8月22日。于是，她脑海中便有了这次采访的一些信心。

第二天，也就是1980年的8月22日，邓小平同志接受了这位意大利女记者法拉奇的专访。

“邓小平先生，首先我谨代表我们意大利人民祝福您，祝您生日快乐！”法拉奇彬彬有礼地说道。

“我的生日？我的生日不是明天吗？”

也许是工作太繁忙了，邓小平竟然忘记了自己的生日。法拉奇这么一说，邓小平自己也搞糊涂了。

“不错的，邓小平先生，今天确实是您的生日。我是从您的传记中知道的。”

“噢！既然你这样说，就算是吧！我从来也不知道什么时候是我的生日。就算明天是我的生日，我也已经76岁了。76啊，早就是衰退的年龄了！这也值得祝贺？”

显然，法拉奇的这声问候已经让邓小平对她有了好感，所以邓小平不禁和她开了个小小的玩笑。

“邓小平先生，我父亲也刚好是76岁了。如果我对他说那是一个衰退的年龄，他会给我一巴掌的！”

法拉奇也和邓小平开起了玩笑。

邓小平听后，哈哈大笑。

“他做的也许对。不过，我相信你肯定不会对你父亲这样说的，对吧？”

访问气氛就这样十分融洽而轻松地形成了，接下来便是法拉奇此行的真正目的，她将谈话引入正题。

“邓小平先生，我想请教您几个大家都十分关心的问题，不知您能否给我一个圆满的解答。”

“我尽自己所能吧，尽量不让你感到失望。我总不能让远道而来的客人空手而回吧！要知道我们中国可是个礼仪之邦。”

法拉奇的专访最后取得了完满的成功，邓小平回答了许多尖锐而深刻的问题，每一个问题都足以轰动整个世界，这一切都归功于他们完美的开头。

法拉奇之所以能获得成功，在于她明白人与人之间的交谈其实是一种感情的交流。你要想让对方对你畅所欲言，就必须首先让对方形成一种兴奋的情绪，使对方的思维呈开放状态，这时人的心理才具有容接性，才容易接受你的观点和劝导。

与人交谈中语气要轻松柔和，就像在家茶余饭后的闲聊一样，语气缓和，充满感情，让对方彻底放松。在这种气氛下他不可能不被你的态度所感染。

在温馨的气氛营造成功之后，要及时引入正题，切不可过分寒暄，否则对方会认为你过分热情，可能是不怀好意而对你加以提防。那样就可能功亏一篑了。

人是情感动物，以情感交谈能让彼此的心都打开，赢得了别人的好感，第一次交谈才有顺利进行的可能。

.....

# 《说话滴水不漏艺术全书》

## 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](http://www.tushu000.com)