

《说话的艺术:舌尖上的中国智慧》

图书基本信息

书名：《说话的艺术:舌尖上的中国智慧》

13位ISBN编号：9787511340032

出版时间：2013-11-1

作者：圣铎

页数：480

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

《说话的艺术:舌尖上的中国智慧》

内容概要

圣铎编著的《说话的艺术(舌尖上的中国智慧)》介绍了中国说话的规矩和礼节,如语言艺术中的说服术、拒绝术、批评术、反驳术、问话术、谈判术、推销术、软化术……旨在帮助读者说好应酬话、幽默话、求助话、含蓄话、公关话……这些说话术背后是深厚的中国文化和中国智慧,是以柔克刚、对症下药、笑容僵局等中国哲学在语言和社交中的运用。

《说话的艺术:舌尖上的中国智慧》

书籍目录

第一章 规矩与方圆，说话的规则与智慧

说话要有针对性

说话要有准确性

说话要有感染力

说话要有修养

说话要看场合

说话要饱含智慧

说话要有分寸

说话要有互通性

第二章 言之有礼，舌尖上的中国礼节

要记住“二次熟人”的名字

多说体贴别人的话

给人情面，不要咄咄逼人

学会尊重，私底下指出别人的缺点

用谦虚的态度和人说话

谦卑，铲除人际交往中的有害病症

礼尚往来不可说错的祝福语

维护朋友的自尊心，留住友谊

见什么人，说什么话

第三章 把握时机，何时说重于说什么

看准机会再说话

插话要找准时机

该说话时就说话

说话不可口无遮拦

转个弯儿说话

顺水推舟巧应对

点到为止

发生冲突时切忌失去理智

简单否定或肯定他人不可取

拿不准的问题不要武断

受到攻击时，沉默是最好的方法

恰当运用沉默的方式

别人论己时切莫打断

说话看时机，不能喧宾夺主

第四章 轻松开局，你不得不斟酌的开场白

开场白要注重场合

开场白贵在真诚，拒绝过度寒暄

第一次见面就打开人心扉的开场白

三言两语，给陌生人最好的第一印象

制造“一见如故”的感觉

沟通伊始，恰当地称呼他人很重要

找到与对方的共同点，用话题打破交谈的“瓶颈”

面对不太熟的异性朋友，如何开口是关键

与“重要人物”见面，说话时阵脚不可乱

用流行语为你的开场添姿着色

首次拜访客户时的开场技巧

第五章 “甜言蜜语”，夸就夸到人心坎的赞美话

《说话的艺术:舌尖上的中国智慧》

赞美的话要发自内心
总能找到赞美的理由
夸人要夸到点子上
巧说赞美之词助你成事
赞扬是对下属最好的奖赏
赞美要具体
倾听是对讲话者的高度赞美
赞美要自然
男人与女人，不同的赞美
赞美是交际的通行证
给他最想要的赞美
真诚是赞美的必要元素
出其不意的赞美让人喜出望外
第六章 伶牙俐齿，日常交往中必学的应酬话
说好皆大欢喜的祝贺话
应酬时要有的话语储备
餐桌上会说话，感情上好沟通
“无功不受禄”，请客要找好理由
点菜是一项“硬功夫”
宴会结尾细节决定成败
商务宴会上的不宜话题
别把应酬当作承诺
殡葬场上巧说安慰人的话
第七章 对症下药，让别人心悦诚服的说服术
让引导成为说服的第一手段
充满感情的话语才能打动他人
说服别人要有合理的理由
设身处地，说服时要站在对方的立场上
循序渐进，说服别人需要耐心
深入了解对方才能找到说服的突破口
多摆事实，以理服人
可以适当地赞美别人
先声夺人，可为说服对方赢得主动权
层层剥笋，向对方把道理说明说透
轻松地掌握说服的策略
借用双关语意说服他人
言语要有针对性
婉言相劝，妙语激将
引导对方不得不说“是”
以情动人，说话要有说服力
让对方变被动接受为主动反思
利用幽默的说服力量
第八章 以柔克刚，巧用同情心的示弱说话术
示弱的话让你赢得别人的同情
贬低自己，让别人先从心理上松懈
面对品行不端之人，说话更要谨慎
言语上让人一步，行动上先人一步
抢先认错，让对方从另一面肯定你
第九章 笑融僵局，获得好人缘必备的幽默话

《说话的艺术:舌尖上的中国智慧》

多点幽默，让话语变有趣
善用调侃，让自己获得好人缘
将幽默融入到意见中去
婉言曲说成幽默
拿自己开玩笑
用幽默巧解纠纷
巧言妙语能够增添家庭中的乐趣
出其不意，用幽默制胜
幽默的魅力
让幽默为你的友谊添彩
反常规的类比幽默
开玩笑要因人而异
开玩笑要适度得体
拒绝伪幽默
开玩笑要符合场合
不拿别人的隐私开玩笑
第十章 合理拒绝，让人心服口服的拒绝技巧
师出有名，给你做的每件事一个说法
知己知彼，托词才更好说
你的托词不能损害对方的利益
托词要真诚，不能让人感觉你敷衍了事
助你驰骋商场的实用托词术
幽默拒绝很管用
拒绝的话要合情合理
先承后转避直接
对领导要这样拒绝
拒绝的最有力武器，在对方自身
“若即若离”真高明
找一个人代替
“怨我能力有限”
延时缓兵之计
……
第十一章 巧妙说不，自己做自己的主人
第十二章 恰如其分，让对方心悦诚服的批评秘籍
第十三章 自圆其说，让人找不出破绽的应变招术
第十四章 八方支援，借人船成己事要说的求助话
第十五章 反唇相讥，让对方不攻自破的反驳妙语
第十六章 巧设玄机，更好地了解别人问话术
第十七章 有理让三分，给对方台阶下的含蓄话
第十八章 征服人心，让当众演讲更精彩
第十九章 巧舌能战，傲立群雄的辩论口才
第二十章 有效沟通，与客户顺利成交的谈判术
第二十一章 完美表达，说话必备的修养
第二十二章 士高气昂，鼓舞下属的激励话
第二十三章 职场沟通，巧妙避开“雷区”的公关话
第二十四章 别具一格，在面试中脱颖而出的自我推销术
第二十五章 当怒则怒，让人不再受欺负的震慑话
第二十六章 爱意无限，让恋爱不再复杂的甜言蜜语
第二十七章 美化言辞，化解家庭矛盾的“软化术”

第二十八章 舌尖禁忌，人际交往中的禁忌话

《说话的艺术:舌尖上的中国智慧》

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