第一图书网, tushu007.com

<<话里有话>>

图书基本信息

书名：<<话里有话>>

13位ISBN编号：9787113122768

10位ISBN编号：7113122760

出版时间：2011-1

出版时间：中国铁道出版社

作者：袁堃

页数：260

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：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

内容概要

倾听具有神奇的力量，它可以使人变得智慧，赢得别人的信赖与尊重。
　对话从听开始，倾听从心开始。
人难以改变别人的心，但是可以赢得对方的心，只有倾听才能够赢得对方的心。
走进书中，能让你成为真正深谙倾听之道的交际高手。

<<话里有话>>

书籍目录

第一章 话里有话：小话语中的大秘密 1.萧伯纳崇拜的人是谁 2.张融话中有话，太祖兑现承诺 3.“ 你用不着跑在别人的后面 ”——感谢母亲的激励 4.柯立芝总统——“ 我不想再干这个行当了 ” 5.小时了了，大未必佳——孔融巧答讽语 6.刘心武：贾母是政治高手 7.记者话中有话，周总理话中有话第二章 用耳听内容，用心听感情 1.哪个金人最有价值 2.孩子认为青蛙还是呆在井里比较安全 3.顾客为什么不买他的车 4.不要做令人反感的“ 插话者 ”，应在适当的时机插话 5.林克莱特打断孩子的话——话听一半产生的误解 6.用心倾听，恋爱是如何“ 谈 ”出来的 7.柠檬片应该在谁的嘴里——倾听的境界 8.巴顿将军尝汤——不懂沟通带来的尴尬第三章 暗藏玄机——话中话的规则 1.他没有听出上司的话外之音结果错失良机 2.海涅巧答商人讽刺——话里的攻击性 3.覆盖了960万平方公里，但深度只有1厘米——话里的批评 4.听懂客户“ 话外音 ”，有助于工作顺利进行 5.老板讲的三个故事 6.天下英雄，唯使君与操尔——听出话外之音，逃杀身之祸 7.别人不是真的对她家宝宝感兴趣 8.“ 义气 ”用事——“ 不解上司风情 ”，升职的不是他第四章 洞明先机，听懂不难 1.食之无味，弃之可惜的“ 鸡肋 ” 2.学会揣摩上司的“ 弦外之音 ” 3.听话听音，把握成交的先机 4.赞扬“ 中国人排队 ”的话外之意 5.说话要懂得“ 绕个弯 ” 6.纪晓岚暗讽和坤，深谙话里话外之意 7.学会“ 听话 ”的智慧第五章 细微之处见真意，沟通也是一种境界 1.黛玉的哭——表情是另一张嘴 2.细节之处悟出话外音——听懂客户有助于工作顺利 3.跟着说话人的节奏，做一个听力高手 4.警官听懂话中话，救了维特一命 5.“ 时机成熟了 ”他却不想离开公司了 6.“ 可以吗？
”——洛克菲勒的女婿和世界银行的副总裁 7.追问下去才认识到自己的不足 8.她说了不该说的话——职场新人小心祸从口出 9.管理者沟通的基石——学会听第六章 把握重点——听懂别人的必杀技 1.双汇广告——“ 葛玲是谁 ”带来的特殊效益 2.和坤是个好“ 秘书 ”——善于听重点 3.承认你某部分不安的人 4.布朗美国国会演讲话里话外的意思 5.房产商暗示——“ 穷人 ”再等等 6.莫把别人的夸赞当“ 补药 ”吃 7.不会听话，梁山伯痛失祝英台 8.说话、听话都要懂得抓重点第七章 深谙话中深意，职场没有秘密 1.职场“ 话外音 ”，你听懂了吗 2.请不要相信“ 招聘已经结束 ” 3.合作的黄金定律——掌握每次谈话的密度 4.听听办公室八卦 5.听懂招聘者的暗语 6.言不由衷的赞扬——有些话听不懂又何妨 7.并不是每个人都有义务接受“ 大公司礼仪 ” 8.老板说的话他听得懂，他说的话老板听得进去 9.把批评“ 夹 ”在赞扬中第八章 表达内心真意，委婉利用话外之音 1.晏子妙语讽楚王 2.曹植“ 七步诗 ”暗示兄长 3.“ 是狼 ”是狗，“ 上竖 ”是狗 4.陈毅的绵里藏针 5.我是一辆福特，不是一辆林肯——道破自己立场的福特总统 6.陈佩斯评价小沈阳话里有话 7.让小偷自动交出赃物 8.拿什么来换女尸身旁的木炭——总理拒绝老外的要求 9.用委婉的语言使对方知趣第九章 妙语背后的“ 真言"又是什么 1.老板背后的夸赞才是他进步的真正动力 2.胡雪岩自保关键——有话不要直接说 3.聪明的人有肉吃——苏轼的迂回口才战术 4.“ 明知故问 ”——教授并不糊涂 5.原来领导对他的表扬另有所指 6.启功先生幽默表谦虚 7.苏格拉底的自嘲，让尴尬巧妙化解 8.晏子声东击西，实话巧说更有效 9.女作家巧用隐语，弦外之音有深意 10.绕个弯儿，旁敲侧击达目的第十章 会说话，创造营销奇迹 1.日本推销之神原一平：赞美的话敲开了客户的门 2.女服务员“ 妙嘴生花 ”，账上又添金 3.哪个小贩最赚钱——说话说到心坎里 4.拿佛的“ 假话 ”攻破客户的堡垒 5.巧舌蕴诚意，老店员真话卖假画 6.了解客户的欲望，给足对方面子 7.巧妙诱导，与顾客建立“ 统一战线 ” 8.能说还要会说，列车员的完美推销 9.了解客户心理倾向，签单更容易

章节摘录

版权页：布朗在演讲中提到：“ 对于今天的金融体系来说，是如此的相互交织，而任何一个地方的一家‘ 坏 ’银行都很有可能威胁到所有地方的‘ 好 ’银行。
试想一下，如果将我们各方联合起来行动，然后作为一个整体，效果将远远高于个体的力量。
所有银行不仅仅只是某些银行能得到稳定，而在财政刺激方面，如果各国都各有作为，效果将大大增加。
”这是布朗对世界说的，这些话也有一定的道理。
然而，如果深层次地分析一下，就会发现，在布朗的话里隐含了太多想与美国共同协作的目的。
他打着全世界合作共进退的旗号，在对美国暗示想要合作，想两邦协好。
而布朗表示英国与美国之间的伙伴关系是牢不可破的，即使世界上任何力量都无法使两国分离。
同时还呼吁美国，应掌握时机带领全球一起对抗经济危机以及全球暖化等问题。
其精彩演讲获得到场参、众议员将近20次起立鼓掌。
布朗还赞扬了驻阿富汗美军，竟还声称恐怖主义分子永远都不要想摧毁美国精神，却不想当初去侵占阿富汗的又是谁呢？
现在却反过来变成了恐怖分子。
布朗的话在美国人看来的确很振奋人心。
或许不只是美国，同时还有那些只听懂字面意思的人群。
全世界是需要和平的，是需要休养生息的，而布朗在国会上传达的也正是这样的思想。
可是在布朗话语的背后，隐藏的却是赤裸裸对美国的奉承讨好。
布朗在寻找美国这个靠山，同时也把自己置于同美国一道的阵线上。
会同美国一起对抗那些对美国不利的势力，阿富汗是受害者，而伊拉克同样也是被美国的铁骑蹂躏过的。
即便如此，布朗却呼吁说，阿富汗的恐怖分子不可能摧毁美国精神。
这样的讨好在这里已经显露不疑。
如果仔细把握布朗说话的关键点，就会发现布朗的话无时不在表露这种思想。

编辑推荐

《话里有话:读懂他人的言外之意》：听得出那些弦外之音吗？
只有倾听才能赢得对方的心。
让你成为深谙倾听之道的高手。
深谙话中深意，职场没有秘密。
对话从听开始，倾听从心开始。
读懂他人的言外之意。
只有很好听取别人的，才能更好说出自己的。
倾听不仅仅是门艺术，更是通向成功的捷径。
只愿说而不愿听，是贪婪的一种形式。
学会倾听，是人生道路上的必修课。

第一图书网, tushu007.com

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:http://www.tushu007.com