

<<你该怎么说>>

图书基本信息

书名：<<你该怎么说>>

13位ISBN编号：9787801975478

10位ISBN编号：7801975472

出版时间：2006-11

出版时间：第1版 (2006年11月1日)

作者：方瑾

页数：264

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>

<<你该怎么说>>

内容概要

有的人知识渊博，却拙于表达，致使“内秀”无法外显；有的人工作出色，却因为“出口伤人”而迟迟得不到晋升；有的人面对心爱之人，却不知道该怎么表达，枉错过美好姻缘……本书模拟人生关键处的实战说话场景，教你娴熟掌握各种说话技巧：何时嘘寒问暖、何时甜言蜜语、何时谦虚退让、何时慷慨激昂、何时出语反击……力促你不因“不会说话”而耽误了自己的前程！

<<你该怎么说>>

书籍目录

- 第一部分 社交双赢— 在社交场合，与不相识者交往要作自我介绍时，你该怎么说？
- 二 在饭桌上劝酒时，你该怎么说？
- 三 在社交场合，与不相识者相处时，你该怎么说？
- 四 在一般性聚会场合中，你该怎么说？
- 五 需要活跃社交气氛时，你该怎么说？
- 六 得到别人关心帮助时，你该怎么说？
- 七 结束谈话时，你该怎么说？
- 第二部分 面试宝典— 接听面试电话时，你该怎么说？
- 二 当招聘者问你“离开原单位的原因”时，你该怎么说？
- 三 当主考官问及你有何问题需要询问时，你该怎么说？
- 四 当被问及“是否有能力在该职位上取得成功”时，你该怎么说？
- 五 当招聘者提出考察你能力的相关问题时，你该怎么说？
- 六 当被问及“在高薪、表彰、晋升之间，哪种形式最有价值”时，你该怎么说？
- 七 面试时进行自我介绍，你该怎么说？
- 第三部分 主动出击— 在出差、旅行途中，与他人不期而遇，并且有必要与之进行沟通时，你该怎么说？
- 二 向他人表示歉意，你该怎么说？
- 三 需要补救“失言”时，你该怎么说？
- 四 当谈判陷入僵局时，你该怎么说？
- 五 当众讲话怯场时，你该怎么说？
- 六 买房谈判时，你该怎么说？
- 七 家装谈判时，你该怎么说？
- 第四部分 成功推销— 面对不爱说话的顾客，你该怎么说？
- 二 打电话预约客户时，你该怎么说？
- 三 让客户在第一时间接纳自己，你该怎么说？
- 四 推销过程中向顾客提问时，你该怎么说？
- 五 当客户说“你的价格太高了”，你该怎么说？
- 六 当客户说“我要考虑考虑”时，你该怎么说？
- 七 催收货款时，你该怎么说？
- 八 电话推销时，你该怎么说？
- 九 因业务推广，需要当众讲话时，你该怎么说？
- 第五部分 巧舌妙说— 面对伤人话时，你该怎么说？
- 二 消除尴尬局面，你该怎么说？
- 三 需要说服父母时，你该怎么说？
- 四 在语言的圈套面前，你该怎么说？
- 五 应对隐私话题时，你该怎么说？
- 六 需要拒绝别人时，你该怎么说？
- 七 面对患病的友人时，你该怎么说？
- 八 需要转移话题时，你该怎么说？
- 第六部分 能言善辩— 送别友人时，你该怎么说？
- 二 应付饶舌之人时，你该怎么说？
- 三 当批评别人时，你该怎么说？
- 四 需要对他人使用“激将法”时，你该怎么说？
- 五 与长辈沟通时，你该怎么说？
- 六 与晚辈沟通时，你该怎么说？

<<你该怎么说>>

第七部分 职场打拼—想在办公室立足，你该怎么说？

二 当同事用语言排挤你时，你该怎么说？

三 在工作场合与合作者进行沟通时，你该怎么说？

四 当受到上司批评时，你该怎么说？

五 当同事忙中添乱时，你该怎么说？

六 当上司委托你办事时，你该怎么说？

七 争取高薪时，你该怎么说？

八 在工作中有抱怨时，你该怎么说？

九 在职场中进行介绍时，你该怎么说？

十 当提出辞职时，你该怎么说？

十一 在办公室与领导共事时，你该怎么说？

十二 向上司提建议时，你该怎么说？

十三 年终与上级谈话时，你该怎么说？

十四 得罪上司后想要补救，你该怎么说？

第八部分 左右逢源—当与他人发生冲突纠纷时，你该怎么说？

二 当想暗示别人某事时，你该怎么说？

三 当激励他人时，你该怎么说？

四 当安慰他人时，你该怎么说？

五 赞美领导时，你该怎么说？

六 赞美下属时，你该怎么说？

七 说服上司时，你该怎么说？

八 说服下属时，你该怎么说？

<<你该怎么说>>

章节摘录

在一般性聚会场合中，你该怎么说？

在非正规的聚会当中，人们的言谈不大受约束，所以往往会碰到一些不太好回答的放肆的提问。诸如：“你为什么和老婆离婚？”

“听说你一年能赚上亿元？”

“哎，×××和×××好上了，你知道吗？”

等等，对于这一类问题，你照直回答吧，周围还有很多对此话题并不感兴趣而对你别的方面感兴趣的人。

不回答吧，似乎又显不够礼貌。

遇到这种情况，你完全可以避实就虚，巧设疑问，再解疑团。

如有人问你：“你为什么和老婆离婚？”

“你便可以立刻反问他；“你怎么知道我离婚了？”

“这样对方总得说出一个人名来，你可乘机抓住这个名字大做文章，说道，“这个家伙最会传播这类消息，我从他那里也听了些××家庭如何如何的，也不知他从哪里搜集来的，其实我跟他压根不太熟……”话题就这样被引开了，说到最后，再来一句：“你相信这样的人说的话吗？”

回答“听说你一年能赚上亿元”这个问题较为简单，你完全可以避其锋芒，以虚击实。

“你说我一年能赚上亿，还有人说我一月就赚上亿呢！”

在这里，说话人没有直接反驳对方的提问，而是列举了一个很显然夸大的数字，用嘲讽的口吻把二者加以比较，来证明前句问话的失实之处。

根据以上例子，我们把在一般性聚会场合中的说话艺术作个归纳，总结出几条原则。

1.巧妙利用现场的联想，使话题更突出、更鲜明 某国大选结束后，新当选的总理在人群中发表演说，突然，意外的情况出现了，这位总理因腹痛难忍，满头大汗，竟无法说话。于是医生立即赶来急救，周围的群众心中笼上了一层阴影，这位他们拥护、爱戴的新总理身体状况这么糟，怎么胜任繁重的工作呢？

过了一会儿，这位总理又精神抖擞地返回人群中，人们正在窃窃私语着，只见他很快扫视了人群一眼，镇定自若地说：“我们的国家就像我的身体一样，刚刚经历了一场深刻的危机，但是现在好了，危机已经过去，希望就在前头。”

语音一落，全场为之欢呼，人们的情绪一下子又变得热烈而激动。

借助环境中的各种现象，或根据随时出现的情况，加以联想，乘势发挥，会使自己的讲话主题更突出，论证更有力。

2.运用悬念吸引人心，增强效果 有一次，江南才子唐伯虎去参加一位富翁为其老母亲举办的寿宴，富翁求他画幅图并题上字，于是唐伯虎挥笔而成一幅《蟠桃献寿》图，并题诗：“这个婆娘不是人”第一句出口，满座宾客皆惊立而起。

“九天仙子下凡尘”唐伯虎吟出第二句，众宾客乃释怀而坐。

“儿孙个个都是贼”第三句使富翁一家怒形于色。

“偷得蟠桃奉至亲”满座宾客才长长嘘口气，随即赞叹不绝。

富翁也兴奋异常，连连道谢。

语言表达的过程中，悬念的运用，目的在于吸引人们的注意力，如果唐伯虎不使用悬念，而像大多数人祝寿一样说些长命百岁、万寿无疆之类的话，有谁会愿意听呢，也就根本达不到他这般幽默的说话效果了。

3.润物细无声，影响他人唤起共鸣 一般说来，人们感兴趣的事物往往是聚会交流最好的话题，或者叫最好的信息。

这些话题大致包括：与自身利益密切相关的信息；特殊新奇的信息；以肯定形式出现的信息；权威性强的信息；与自己的职业、兴趣、经验相关的信息等等。

在非正规的聚会场合，谈他人感兴趣的话题，重要的是熟悉和把握交谈对象的一些背景情况，如：地位、阅历、身份、性格、爱好等，从而选择不同的话题。

<<你该怎么说>>

所以，谈能引起他人共鸣的话题，除了注意话题本身以外，还要注意“对方”二字的分量。

<<你该怎么说>>

编辑推荐

懂得在关键时刻说适当的话是成功与否的决定性因素。

本书教你成为“最会说话的人”，指点你在最恰当的时机，对最恰当的人，说出最恰当的话。

在社交场合，与不相识者相处时，你该怎么说？

当招聘者问你：“为何辞去原有工作”时，你该怎么说？

前往陌生单位，进行业务联系时，你该怎么说？

让客户在第一时间接纳自己，你该怎么说？

应对隐私话题时，你该怎么说？

…… 三百六十行，行行需口才。

在现代社会的生活中，一个人是否有好的口才，是否会说话，能否在面对不同的场合、不同的对象时都能一语中的、字字精彩，其成就与境遇必定会大不一样。

那些表现得羞怯拘谨、笨嘴笨舌之人，总会处在交际困难的尴尬境地。

期待着让每一位阅读过此书的人都成为“最会说话的人”，都可以在最恰当的时机，对恰当的人，说出最恰当的话。

<<你该怎么说>>

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>