

<<一本书读懂说话的艺术>>

图书基本信息

书名：<<一本书读懂说话的艺术>>

13位ISBN编号：9787502180317

10位ISBN编号：7502180311

出版时间：2010-11

出版时间：石油工业

作者：赵浩

页数：356

字数：330000

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>

<<一本书读懂说话的艺术>>

前言

有一门艺术，它能改变你的人生，使你在谈笑中迎来生命中的一个又一个高峰；有一门艺术，它能改变你的生活，使你在轻松愉悦的氛围中解决一个又一个难题；有一门艺术，它能改变你的人际关系，使你在幽默的谈吐中获得一个又一个知己。

它就是说话的艺术。

俗话说“一言可以兴邦，一言可以丧邦”，“一句话让人跳，一句话让人笑”。

由此可见，说话艺术在我们的生活中占有多么重要的地位。

会说话的人，往往一张嘴可以抵得上十万雄兵；不会说话的人，即便实力再强大，也休想建立不朽的功业。

古时苏秦，靠着一张能说会道的嘴，成功地游说于各诸侯国之间，名垂千古；近代英国著名总统丘吉尔，靠着一张能言善辩的嘴，成功地化解了一场又一场尴尬，成为后世楷模；美国总统尼克松，借着一张妙语连篇的嘴，成功地解决了一个又一个困难，成为美谈。

就连我国现代著名的散文家朱自清先生也在他的文章中写道：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半是在说话里。

”由此可见，说话艺术的魅力委实不可小觑。

一个人的能力、综合素质等各个方面，往往从他的谈话当中体现出来；别人判断你这个人有没有能力、有没有水平，也常常喜欢从你的谈话中寻找答案。

无论是在日常生活中与朋友、同事或者陌生人正常的交流，还是在销售中与客户激烈的谈判，都离不开说话艺术。

在与熟人或者陌生人之间的交谈中，适当地运用说话艺术，能创造一种和谐的氛围，增进双方的感情；在与客户谈判中适当地运用说话艺术，往往能使你抓住谈判的主动权，最终达到自己的目的。

<<一本书读懂说话的艺术>>

内容概要

有一门艺术，它能改变你的人生，使你在谈笑中迎来生命中的一个又一个高峰；有一门艺术，它能改变你的生活，使你在轻松愉悦的氛围中解决一个又一个难题；有一门艺术，它能改变你的人际关系，使你在幽默的谈吐中获得一个又一个知己。

它就是说话的艺术。

本书以简洁流畅的语言、通俗易懂的小故事、实际有效的例证，向读者介绍了说话的方式与方法。教会读者如何掌握说话的分寸，恰到好处地把话说到位。

书中内容贴近生活，可操作性极强。

<<一本书读懂说话的艺术>>

书籍目录

第一章 技巧篇——训练技巧，主动出击 借力打力，找准时机说话 模棱两可，给自己留余地 注意倾听，把说话权留给对方 在适当的场合说适当的话 说话要一针见血，切中要害 学会步步为营，循循善诱 避免言语危机的八大要领 说话要尽力避免直言直语 不要总把“我”字挂在嘴边 电话交谈的五大基本技巧 说服对方，首先要尊重对方 说话靠嘴巴，说服靠技巧 在互动的氛围中与人交谈 与人交谈时切忌语速太快 点到为止，切忌过于绝对 适当停顿，多给别人话语权 抓住关键，说话才有力度

第二章 艺术篇——语言讲究艺术，说话才能得体 注重知识积累，博览群书 说话七忌，培养说话智慧 培养谈话自信的十大招数 沉默也是一种说话的艺术 旁敲侧击，解决问题不树敌 在谈话中充分运用你的眼神 适当沉默，切勿夸夸其谈 以文明的方式与人交谈 求职面试需讲究说话艺术 演讲时一定要注意开头 即兴演讲需把握三大要素 掌握谈判的两种技巧 与人谈判中切忌不要说谎 宴会应酬，劝酒要讲艺术 随机应变，灵活驾驭会议 与人交谈时要注意礼节

第三章 美言篇——多赞美少批评，真心话暖人心 学会赞美，让对方心花怒放 多说赞美话，甜言人人骨 赞美不宜过度，恭维要有创意 学会在道歉中含有赞美之词 批评别人也要加点赞美话 批评对方，欲抑先扬 多说鼓励话，少说丧气话 灵活应变，学会打圆场 一句尊重话可以改变一生 学会让对方开心地被拒绝 “忠言”也要注意技巧 聊一些别人感兴趣的话题

第四章 幽默篇——谈吐不凡，机智幽默 学会幽默，在谈话中游刃有余 巧用停顿，增强说话幽默感 以幽默的语言消减对方的愤怒 学会使用声东击西的幽默方法 在幽默中道歉，化怒气于无形 幽默语言化解争执和尴尬 使用幽默语言来烘托谈话气氛 拿自己开开心玩笑，缺点变优点 在幽默中拒绝他人，免伤和气 幽默是解决麻烦的重要方法 巧用幽默，消除难堪 名人的幽默，成功的基础 幽默语言可使建议轻松化 幽默语言可使双方感情升温

第五章 尺度篇——语言讲分寸，说话有余地 玩笑要适度，不能开过头 说话有分寸，不能无遮拦 拒绝有技巧，态度需温和 赞美需恰当，注意别过度 玩笑要谨慎，不能触雷区 玩笑守规则，不可胡乱开 寒暄做铺垫，运用要得当 说话抓关键，一语就中的 直话曲着说，给人留余地 巧妙地道歉，让人易接受 批评有界限，见好就要收 如何恰到好处地拒绝异性 设身处地，多为他人着想 用高帽攻心，会事半功倍 说话要有度，做人要留情 委婉地说“不”，巧妙来拒绝 酒桌上说话，奥妙不可少

第六章 因人而异篇——说话因人而异，语境分清场合 见面打招呼，朋友遍天下 朋友更出色，相处更轻松 自己曝劣势，以淡化优势 逢货要添价，逢人要减岁 换个方式，说上司爱听的话 不卑不亢，对领导言语得体 言语漂亮，让下属言听计从 柔和委婉，让人更容易接受 巧用话题，打开交谈瓶颈 余音绕梁，让人回味无穷 投其所好，满足顾客需求 一见之初，话语接通脉搏 浓情蜜意，都在千言万语中 以理服人，轻松说服父母 用爱沟通，化解与父母争执 恰当赞美，促进孩子成长 包裹糖衣，巧妙规劝孩子 绵里藏针，对对手以柔克刚

第七章 摆脱尴尬篇——遇事莫慌，妙语化解 讲究修辞，含蓄表达不满 知己知彼，问题迎刃而解 善说软话，轻松打破僵局 含糊其辞，自圆其说脱困境 转移话题，避免陷入被动 幽默含蓄，摆脱尴尬境地 适当自嘲，灵活化解误会 幽默反驳，蕴含丰富机趣 言语失误，巧妙自圆其说 保持沉默，更有说服力 弦外有音，问题容易解决 装傻充愣，顾左右而言他 调侃自己，找个台阶下 亡羊补牢，及时补救口误 避实就虚，挽回不利局面 借人之口，成自己之利 适时反击，巧妙应付刁难 说服别人，事实胜于雄辩

第八章 察言观色篇——学会察言观色，表达恰到好处 观其态，听其心，说其语 抓住时机再道歉 站在别人的角度去交谈 施于别人利益，用实质钓大鱼 开场白要漂亮 下属要给领导面子 先动脑筋再说话 不明就里时保持沉默 说话要有所悬念才生动 批评时要给人留足面子 恭维人要先学会倾听 客套话不要多，恭维话应有新意 说话留点余地，让大家都有台阶下 真诚是谈判的利器

第九章 以理服人篇——说话以理服人，获得最佳效果 淡化争端本身的严重性 掩盖意图，绕弯说话 妙语激将，请君入瓮 让对方看到你曾经的辉煌 有理走天下，说话要灵活 打蛇打七寸，说话说到心 分析事实，说服不难 寻找说服的最佳突破口 恰当的语言能表达情感 坚决才能拒绝成功 言辞犀利，滴水不漏 寓理于事，不言自明 做孩子的知心父母 机巧语言，引人上钩 动辄争辩只会激化矛盾 用荒谬的语言点醒对方 说话要及时，谨慎为上策

第十章 语言禁忌篇——语言有禁忌，开口须谨慎 说话的三大禁忌 父母与孩子沟通的八大禁忌 求职面试说话五忌 竞聘演讲五大禁忌 身为领导，应酬亲友有禁忌 领导者说话八大禁忌 幽默语言的五大禁忌 发生冲突时，切忌失去理智 开口说话有六不要 避免言语危机有要领 避免走进批评的误区

<<一本书读懂说话的艺术>>

<<一本书读懂说话的艺术>>

章节摘录

在有些情况下，沉默往往能启人深思。

在我们与人交往的过程中，经常会遇到一些发言非常积极的人，但是他们所阐述的意见往往让人不敢恭维。

在这种情况下，如果直截了当地对他的观点予以反驳，极易伤害其自尊，而通过间接的方式来反驳又得耗费很大的精力，于是最好的选择便是沉默不语。

无论他说什么，你都不要表态，等他说完了，再用适当的不带任何观点的中性词和他说道：“你阐述的观点很好，但是有些观点你能够再认真想想，或许更好。”

如果他是一个特别有上进心的人，他回去之后肯定会尽力反思自己的言行，说不定可以自己悟出其中的道理。

沉默并不一定非得不说话，有时转移话题也是一种积极的沉默。

如果对方问你的话题你觉得非常幼稚，或者太尖锐而无法回答，你可以将话题转移到大家感兴趣的热门话题上来，使问话者无法插入到自己的话题中来。

这样，对方一般会重新审视自己所问的问题，最终悟出其中的道理。

有时候，要想使对方完全按照自己的方式来行事，适当的沉默也是十分有必要的。

老谢是某市政府的一位领导，有一次他交代他的秘书小王去办一件比较棘手的事，当然，凭着老谢对小王多年的了解，小王是完全有能力去完成这项任务的。

但是与往常的唯唯诺诺不同，这次小王竟然和他谈起了“价钱”，无论小王怎样抱怨这项任务多么繁重、时间多么紧、所面临的困难如何大，老谢都义无反顾地保持沉默，最后小王见老谢没有丁点反映，便向老谢保证道：“我一定完成您交代的任务。”

<<一本书读懂说话的艺术>>

编辑推荐

《一本书读懂说话的艺术》掌握说话艺术，赢得他人欣赏，成就非凡人生，说话艺术是一门高深的学问，谁掌握了说话的艺术，谁就会在人生的旅途中少走很多弯路，可以顺利到达成功的彼岸，但是一个人的说话艺术并非天生，也不是一朝一夕便可练成的，它需要后天不断地练习和培养。我们真心的希望《一本书读懂说话的艺术》能给广大读者带来灵感，在阅读完《一本书读懂说话的艺术》后练就高超的说话本领。

<<一本书读懂说话的艺术>>

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>