

<<赢在会说话>>

图书基本信息

书名：<<赢在会说话>>

13位ISBN编号：9787534445200

10位ISBN编号：7534445205

出版时间：2012-6

出版时间：江苏美术出版社

作者：千高原

页数：292

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>

## &lt;&lt;赢在会说话&gt;&gt;

## 前言

会说话是一门能赢得人心的艺术。

人们常说的“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，就是语言正确运用重要性的体现。在现实生活中，有许多人说的许多话，立足点和出发点原本是不错的、善意的，但由于不注意说话的艺术和技巧，却往往出现了误解甚至引起争端，以至影响了生活和工作。而且这种情况屡见不鲜，是人们应该予以重视的。

有一次，一位美国总统这样批评他的女秘书：“你这件衣服很漂亮，你真是一个迷人的小姐。只是我希望你打印文件时注意一下标点符号，让你打的文件像你一样可爱。”女秘书当然明白这是什么意思，从此打印文件很少出错了。

这就是赢在会说话的典型案例。

试想，身为总统可谓是最有权势的人，说话都如此委婉，这就是一种好修养好气度的体现，也是语言运用技巧魅力的体现。

生活中，我们经常看到一些人在待人接物时，尚未开口脸先红，而另一些人则滔滔不绝，口若悬河，这都是说话方式的不同表现。

说话是有艺术性的，本书将浅显易懂地介绍各种语言表达技巧及注意事项，并且根据各种可能发生的场景，尽量举例说明各种人与人之间的关系和对话的要旨，以及与各个不同年龄层次的说话艺术。

每一个会说话的人都应该首先懂得——少说抱怨的话，抱怨带来记恨；少说讽刺的话，讽刺显得轻视；少说拒绝的话，拒绝形成对立；少说命令的话，命令容易逆反；少说批评的话，批评产生隔阂。

多说宽容的话，宽容乃是智者；多说尊重的话，尊重增加理解；多说关怀的话，关怀获得友谊；多说商量的话，商量才会互动；多说鼓励的话，鼓励发挥力量。

在地铁里有个乘客跷着二郎腿，影响了过道里人流的正常走动。

一位看不过去的女士杏眼圆睁怒道：“跷那么高，于啥呀？”对方自知理亏放下了二郎腿，但心里肯定很反感。

而另一个人却只是微笑着指一指他的腿，仅凭肢体所表达的语言就使对方乖乖地改正了错误。

其实，谁没有一点自尊、谁不重视面子呢？在社会中，有年龄的高低、性别的差异、分工的不同，也应该有人格的“贵贱”，关键是不要自己作践自己。

说话也一样，我们都需要别人的理解和尊重，这就是会说话的基本前提，但我们说话时，更要学会理解和尊重别人。

赢在会说话其实就是赢在尊重和理解上，也可以说是赢得了人心！

赢人心者赢天下！

## <<赢在会说话>>

### 内容概要

在社会中，有年龄的高低、性别的差异、分工的不同，也应该有人格的“贵贱”，关键是不要自己作践自己。

说话也一样，我们都需要别人的理解和尊重，这就是会说话的基本前提，但我们说话时，更要学会理解和尊重别人。

赢在会说话其实就是赢在尊重和理解上，也可以说是赢得了人心!赢人心者赢天下!

<<赢在会说话>>

作者简介

千高原工作室成立与1999年，成功策划了700余种图书，在出版发行界享有盛誉。千高原工作室策划组织了“商务书库”、“语研书库”、“中小企业创业文库”、“宾馆酒店管理实务丛书”“亲自教育”等成系列丛书，2016年底加盟江苏凤凰美术出版社有限公司。

<<赢在会说话>>

书籍目录

- 第一章 会说话就是一种资本
- 第二章 日常生活中说话的基本注意事项
- 第三章 说话要努力使双方互动起来
- 第四章 不同的说话对象决定说话的方式
- 第五章 即兴说话是一门高超的说话艺术
- 第六章 话语的功效是在潜移默化中达到沟通的目的
- 第七章 做一个会说话的人
- 附录1 试一试自己的说话技巧
- 附录2 精彩绝伦的说话技巧大全

## &lt;&lt;赢在会说话&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：听到这儿，乔治暗暗地掐指一算：700万元人民币折成美元是90余万，2000多人一年才赚这么点儿钱？

而且，这位领导居然还十分自豪和满意。

这令乔治非常失望，离自己预定的利润目标差距太大了。

如果让这位领导经营的话，是很难有较高的经济效益和利益的。

于是决定立即终止合作谈判。

试想一下，假若那位领导不说最后那句沾沾自喜的话，谈判也许会以另一种结局而告终。

那位领导最后那些不着边际更是画蛇添足的话，不仅暴露出他自身弱点，而且令外商失去了合作的信心，最终撤回投资意向，的确是多余之至，应该引以为戒。

在生活中我们经常看到，有的人习惯于喋喋不休、滔滔不绝地高谈阔论，而又词不达意，语无伦次，让人听而生厌；还有的人喜欢夸大其词，侃侃而谈，说话不留余地，没有分寸。

这样都容易造成画蛇添足的恶果。

因此，我们“在开口之前，应先让舌头在嘴里转十个圈”。

把多余的废话“转掉”，准备一些简单明了的话，一开口就往点子上说，千万不要东拉西扯，不知所云。

9.说者无心听者有意 说到谈话的场合，一定要注意因自己的发言不慎可能产生的后果，有时候某些人的谈话虽然没有错误，但在一定场合却会出现误解。

这就要求我们在谈话进行时，尤其要注意听者在心理和情绪上所产生的或明显或细微的变化。

比如，听者已经完全了解了你的意图，或是听到一半就表现出一种不耐烦的情绪，或是由于谈话的环境发生变化等等。

作为发言者应敏锐察觉并据此调整自己的表达内容和方式，以便把话说得恰到好处。

曾经有报载，葡萄牙的环境部部长，只因不看场合说了句玩笑话而丢掉了乌纱帽。

事情是这样的：葡萄牙的阿连特加地区的水中含铝超标，已经致使16个人因脑受损医治无效而先后死去，医院里还有些同样的病人处于危险状态。

政府决定彻底查清原因，采取防治措施。

为此，环境部、卫生部的负责人、专家们和有关的医生们在米纽大学举行讨论会。

会后休息时，环境部部长指着医院的几个医生对大家开玩笑说：“你们知道他们和阿连特加地区最近死去的那些人有什么关系吗？”

他们可以将那些人弄到回收工厂，从那些人的肾脏中回收铝。

”这当然是说笑话，怎么可能从人体中回收铝呢？

但是，在这样不幸的令人焦灼不安的时刻和场合开这样的玩笑，实在是不应该。

因而，使这位环境部部长事后声明道歉，并引咎辞职。

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>