

<<说得好更要说得巧>>

图书基本信息

书名：<<说得好更要说得巧>>

13位ISBN编号：9787563922468

10位ISBN编号：7563922466

出版时间：2010-1

出版时间：北京工业大学出版社

作者：和月英

页数：210

字数：189000

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>

## <<说得好更要说得巧>>

### 内容概要

说话本身并不是目的，而是让别人了解自己见解的一种手段。

这需要说者言之有意、言之准确，比如想在短时间内向许多人传达大量的信息时，就需要准确地把话说得“恰到好处”。

表达能力已成为现代人必须具备的重要能力。

本书的中心意思非常明确：说什么是次要的，关键看你怎么说。

说得恰到好处，说得能打动人心，你就是一个“会说话”的人。

这更是创造型、开拓型人才的必备素质。

## &lt;&lt;说得好更要说得巧&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 有话要会说，还要说得巧 会说话是一项基本功 说话水平事关重大 会说话首先要把握好语气 会说话首先要说好“第一句” 会说话的人善于应变 会说话也有技巧 会说话的人善于择言 说话要谦虚、有礼貌 坦诚地向他人介绍自己 实话巧说的最高境界 综合素质增强说话能力

第二章 把握背景，说话要因人设词 考虑文化背景的不同 有的放矢才能说得巧 让人心悦诚服的说话技巧 说知要看清对象 先了解对方再说话 说话要围绕目标进行 准备充分才能交谈有序 正确选择说话的时机 把握好适当的社交距离 要善于寻找交谈的话题 先找准交谈的共同点 站在对方的立场上说话 多说对方了解的事情 交谈时引用名言 充满感情的语言更有魅力 用外在环境增强说话效果

第三章 掌握说话要领，应答如流 把握好开头这一关键 不打无准备之仗 说话要讲求循序渐进 演讲语言要准确、自然 自如掌控演讲的技巧 说服的语言要有情有理 谈判中拒绝的技巧 说话要善于启发对方 迂回绕弯的巧妙说服语言 就近取譬，深入浅出 说服他人的语言技巧 回答问题有技巧

第四章 要注意说话的方式方法 把话说得投机一些 尽量避免语言的冲撞 忠言可以不逆耳 说话的态度要谦虚 批评要采取合适的方法 不要轻易指责他人的错误 说话时不妨以退为进 说话要委婉含蓄 说话不要口无遮拦 说话不要恶语伤人 与其争论不如顺着说 消除疑虑让你轻松说服人 利弊面前让对方权衡

第五章 一语中的的语言技巧 说话要讲求恰到好处 根据自己的身份说该说的话 说出对方想听的话 说话要抓住问题的本质 要善于表达自己的本意 明确表达心中意图 明确对方所持立场 说话要清楚明白 实事求是。

第六章 注意说话的效果 说话要力求言简意赅 说话的语言要简洁精练 说话的语言要形象生动 语调生动，说话有节奏 说话声音要充满活力 不要刻意去模仿他人 真情流露的语言更感染人 要善于使用身体语言 要善于使用个性语言 说话要短小精悍发挥特色 说话用词要恰当 使用最恰当的语言 入乡随俗，注意适应性 顺势诱导更有利于说服

第七章 说得巧的原则与方法 先听别人怎么说 说话要力求切情切境 说话时要善于旁征博引 知识是言之有物的基础 生活是语言最丰富的源泉 从书本中提炼语言素材 说话注意别犯“忌” 实话实说也要有技巧 善良的谎言是一剂良药 与上司说话的语言技巧 不要随便说不满的话

## &lt;&lt;说得好更要说得巧&gt;&gt;

## 章节摘录

第二章 把握背景，说话要因人设词 有的放矢才能说得巧 说话是一种有意识的交际活动，无论涉及什么内容，也无论以何种形式进行（采访、汇报、谈判、聊天、祈请、辩论、演讲等），都是为了实现一定的交际目的。

据研究，人们说话的目的，不外乎以下几种：（1）明了。

即让对方了解所传递的信息，或让对方明白他所不知晓的事物、事理。

（2）接受。

即让对方在弄懂主体观点、立场和看法的基础上，真正地接受，并付诸相应的行动。

（3）解惑。

即让对方学习并掌握有关的理论、知识、经验和技能，解决生活、工作和社会实践活动中的各种疑难。

（4）沟通。

出于社交的需要，沟通人与人之间的思想感情，达到互相了解，互相支持，协调配合，行动一致。

（5）感动。

引发受体心灵上的共鸣，受到感动或激励、鼓舞，与说话者心曲相通，同悲同喜，同忧同乐。

（6）说服。

因势利导，说清道理，晓以利害，改变对方的某种观念或要求，阻止对方采取某种行动。

（7）拒绝。

即让对方知道他的观点、立场和看法不被接受，这是一种逆向交流，特别需要讲究方式、方法和技巧。

（8）反驳。

即指出对方的观点和要求不合理、不合法甚至是错误、荒谬的，进而表明自己的观点和要求。

在一般情况下，说话的目的比较单一，但有时也可能兼有几种目的。

不管是单一的还是复合的，说话时离开了说话的特定目的，东拉西扯，无的放矢，这样说话徒然浪费时间和生命，是没有什么意义的。

话由旨遣，坚持“有意而言，意尽言止”的原则，明确谈话目的，是把话说到点子上的前提条件。

只有目的明确了，才知道应该准备什么话题和资料，采取何种谈话风格，运用哪些技巧，从而做到始终瞄准目标，密切注意信息的输出和反馈，控制好自我的话语表达，防止目标中途偏移。

如果谈话目的不明确，漫无边际，不仅浪费了时间，而且也是失礼的。

所以谈话之前，预先想一想要获得的效果并为之努力，这是必要的，也是必需的。

有这样一个耐人寻味的传说：法国著名作家大仲马一生共创作小说100多部，多以情节离奇、场面惊险取胜，深受读者欢迎，所以他的书畅销全世界。

一次，意大利的一位书商获悉大仲马即将光临，他为了讨好这位大名鼎鼎的作家，将所有别的作家的书统统从书架上撤下来，全部换上大仲马的著作。

大仲马来到书店，看到这一情景，忙问：“别人的书哪里去了。”

书商急不择言，应声答道：“都卖完了。”

大仲马非常惊诧：想不到自己竟成了这里的第一号滞销书作家！

书商言语不得当，弄巧成拙。

书商为什么会失言呢？

细加分析，主要是由于他缺乏清醒的目的意识。

由此可见，明确目的，始终不偏离说话的预定意图，是何等的重要！

要做到说话时目的明确、有的放矢，在表述时就要有明确的主题，并围绕着主题说下去。

对每次交谈的总体目的、议论范围、交谈方式都要有所考虑，经过深思熟虑后，对问题有了较深刻的认识，才提出个人见解。

同时，应根据自己所持观点的需要，组织有关事例和材料，这些事例和材料必须和目的保持一致。

## <<说得好更要说得巧>>

由于说话的随意性很大，进行过程中难免会插进一些题外话，甚至会出现某些杂乱和“跑题”现象。

说话容易偏离主题的人，不妨在说话之前写出说话提纲，说话时按要点说，这样有利于随时把握中心，纠正偏离中心的现象，使说话按意图进行下去。

假以时日，就能逐步做到说话始终围绕目的进行了。

让人心悦诚服的说话技巧 在与入进行交谈时，要想说服别人接受你的观点，你就要因势利导地使别人心悦诚服，而不是强硬地强迫别人信服你的观点。

与人交谈时，首先要知人、知心（思想、心理）。

陈毅元帅的一次谈话堪称这一方面的成功范例。

1940年的一天，因统战需要，陈毅亲自赶赴苏北，造访开明绅士韩国钧。

韩氏曾是国民党军政要员，曾任江苏省省长，其时虽已退居乡里，但在当地仍具有一定的影响和号召力。

此人兼有文才，并著有《张士诚传》一书，对张士诚这位同乡与历史名人颇有研究。

凡此种种，陈毅同志都了如指掌，因而一见面提出话题时，他就以张士诚作为衬托：“紫老（韩国钧字紫石）爱国爱民，德高望重，万人仰赖。

如若为拯救我中华而奋起，其功德又非昔日张士诚可比。

”韩国钧听了此言，深受感动，大有知音之叹。

当即疾书对联一副赠给了陈毅。

陈毅的谈话因人设词，有的放矢，不仅适合于对方的背景知识、文化素养，而且还适合于对方的思想状况，心理特点。

这说明，谈话内容和谈话形式要与信息接收者的个性特征相适应，这样才能易于对方接受。

作为文人雅士，韩国钧有着良好的文化素养，作为《张士诚传》的作者，他对张士诚其人其事有足够的了解，具有浓厚的兴趣，因而他对陈毅的话不仅能理解和接受，而且还能与其产生共鸣。

然而，陈毅说“张”是为了说“韩”，“如若为拯救我中华而奋起，其功德又非昔日张士诚可比。

”这才是陈毅谈话的主题，也是使韩国钧“深受感动”的真正原因。

对于爱国之心未泯、建功之志犹存的韩国钧来说，这是一种信任，也是一种激励，激励他像张士诚起兵抗元那样奋起抗日，为拯救中华建功立业。

正是这种信任和激励，有力地拨动了他的心弦，使他感动不已，也就使他从内心接纳了陈毅。

陈毅谈话跳跃的思维活动的巧妙之处还在于：准确把握说话者的思想；心理特征，有针对性地打开对方的心扉。

首先，是恰当的称呼，即选择了一个准确的概念。

由于考虑到对方是一位德高望重的文人雅士，又是一位素昧平生的长者，为了团结、激励对方，因而选用“紫老”一称，这使对方感到亲切，感到受尊敬，又显高雅，使对方乐于接受；其次，是肯定对方的爱国爱民之心与品德、威望。

这是对其思维对象作了准确的判断，所作的断定很贴切地反映了对象的“属性”。

先肯定了对方的优点，这是沟通感情，消除心理障碍，拉近思想距离，建立信任感的必要条件，因而使对方有“得遇知音”的感慨；最后进入主题，激励他抗日。

由此可见，在说话之前，要详加考虑，多方面调查，仔细揣摩，会使你的观点在与入交谈过程中更易于让别人接受。

## <<说得好更要说得巧>>

### 编辑推荐

《说得好更要说得巧（精华版）》 为了帮助广大有志成才的人能够早日成功，编者特别编写了《说得好更要说得巧（精华版）》，它要告诉您的，不仅仅是如何遣词造句、发音吐字，而且还将告诉您在说话和做事的时候，如何找准重点、选准中心、把握要领，分清说话的轻重缓急，把握做事的前后顺序，把话说到关键点，把话说到别人的心坎上，从而在轻松愉悦的氛围中，达到您说话的目的。

<<说得好更要说得巧>>

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>