

<<学会说话，好办事>>

图书基本信息

书名：<<学会说话，好办事>>

13位ISBN编号：9787802130302

10位ISBN编号：7802130301

出版时间：2005-09-01

出版时间：李佳东 海潮出版社 (2005-09出版)

作者：李佳东

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>

<<学会说话，好办事>>

书籍目录

序言 好事多“磨” 第一章 不会说话难办事 | 事情是说成的 / 3 2 同样的话，另一种说法 / 6 3 用笑容来征服他人 / 8 4 巧妙地“让他人做主” / 10 5 有理不在声高 / 12 6 警惕祸从口出 / 15 7 好口才靠锻炼出来的 / 18 第二章 说话前要仔细思考 1 掌握好说话的时机 / 23 2 不该说的就不要说 / 26 3 要明白自己想要达到什么效果 / 27 4 察言观色，把话说得恰到好处 / 30 5 学会使用迂回的战术 / 32 6 不是自己的事，不要去管它 / 35 7 委婉拒绝别人的非分要求 / 37 第三章 场面上要说场面话 1 要善于寻找话题 / 43 2 要有足够的耐心 / 45 3 亲朋故旧三分向 / 48 4 巧妙地利用外部条件 / 50 5 千里送鹅毛，礼轻人意重 / 52 6 一语中的，找到解决问题的关键 / 55 7 不要“鬼话连篇”让人厌烦 / 57 第四章 虚实结合，以情动人 1 人心都是肉长的 / 63 2 生意也要有人情味 / 65 3 赞美的话人人爱听： / 67 4 巧用一语双关的策略 / 70 5 恰如其分，把话说到心窝里 / 70 6 老乡见老乡，两眼泪汪汪 / 73 7 大话不妨说一些 / 75 第五章 随机应变，圆滑处事 1 面对窘境，囫囵吞枣 / 81 2 言简意赅，直奔主题 / 83 3 装聋作哑，息事宁人 / 85 4 人情世故，多多益善 / 87 5 以智取胜，化解难题 / 88 6 读懂人心，顺水推舟 / 91 7 以子之矛，攻子之盾 / 94 第六章 软硬兼施，审时度势 1 针尖对麦芒，得理不饶人 / 99 2 先硬后软，委曲求全 / 101 3 以静制动，后发制人 / 104 4 攻其不备，出其不意 / 105 5 因势利导，水涨船高 / 108 6 敬我一尺，敬你一丈 / 110 7 寻找漏洞，制造机会 / 113 第七章 做人需要技巧 1 善意的谎言 / 119 2 真实的谎言，善意的欺骗 / 122 3 吞吞吐吐真亦假 / 125 4 假戏真做假亦真 / 126 5 给自己留好退路 / 128 6 真实的不一定美丽 / 130 7 聪明的谎言 / 131 第八章 对上司说话要讲分寸 | 幽默是鱼，生活是水 / 137 2 不要在众人面前伤了领导的面子 / 139 3 要理解你上司 / 142 4 不要在上司面前指手画脚 / 144 5 然接受上司的批评 / 145 6 不要和领导称兄道弟 / 147 7 直言不讳不如委婉曲折 / 149 第九章 对下属说话要讲策略 1 领导必须维护自己的威信 / 155 2 好人缘，好领导 / 157 3 批评和赞扬都要得体 / 160 4 领导发火有讲究 / 162 5 经常激励员工的工作热情 / 164 6 一定要说到做到 / 166 7 让员工说出心里话 / 167 第十章 得饶人处且饶人 | 为了大局，不妨放弃眼前利益 / 173 2 送个人情不失为最好的收场方式 / 175 3 打一巴掌，再揉一揉 / 178 4 站在对方的角度看问题 / 179 5 学会谦让，落下好人缘 / 181 6 以退为进，退是为了更好地进 / 183 7 替别人找个借口 / 186 第十一章 忍一时风平浪静 | 以弱者的身份博取对方同情 / 193 2 强出头没有任何好处 / 194 3 千万不要得罪小人 / 196 4 明修栈道，暗渡陈仓 / 198 5 不要总是认为自己高人一等 / 200 6 忍让可以让你静一下心来，不乱方寸 / 203 7 唱反调者树敌多 / 205 第十二章 一语惊人的说话技巧 | 一句妙语，胜过长篇大论 / 209 2 说好第一句话 / 211 3 抓住要害，一语反驳 / 214 4 学会在说话的时候使用重音 / 215 5 寻找突破口，逐个对付 / 217 6 巧妙打断对手的话 / 219 7 结尾的一句往往是最能出彩的 / 221

<<学会说话，好办事>>

章节摘录

书摘事情是说成的 在日常生活中总是能见到这种人：他们非常努力，也很勤奋，但是办事的时候却并不顺利，几乎事事碰壁，原因就在于他们“不会说话”。

随着市场经济的发展，在现代社会，越来越多的职业要求从业者具有良好的表达和沟通能力，推销员、业务员等职业更是以交流、说话作为主要的工作方式。这种情况下，不会说话的人怎么能办成事呢？其实在古代，会说话，口才好的人已经能有“一言兴邦，一言丧邦”的能力了。

战国时的苏秦与张仪之所以名垂千古，就因为他们说话水平高超，是典型的能说会道的纵横家。

苏秦从老师鬼谷子那里学成毕业后，出游数年，先后游说过周显王、秦惠王、赵国的奉阳君等人。因为他本身口才并不好，说话的时候只是摆了不少的大道理，让人觉得他不过是书生意气，结果自然是一无所获。

最后耗尽了钱财，狼狈的回到家里，连家人都不愿意理睬他。

于是苏秦勤奋学习，刻苦锻炼口才，然后再次游说赵国，设身处地为赵王分析天下形势，指出赵国是东方最强大的国家，决不可坐等西方秦国的吞并，东方六国应联合起来一致抵抗秦国，这才可以自保，可以成就霸业。

最后他终于说动了赵王，愿意牵头抗秦。

之后苏秦又同样以为国长治久安计为说辞，鼓动唇舌，连番说动燕、韩、魏、齐、楚，“于是六国纵合而并力焉。

苏秦为纵约长，并相六国”。

使“秦兵不敢窥函谷关十五年”。

六国之所以能够结成联盟共同抗秦，根本原因就在于苏秦练就了胜人一筹的口才。

比如他学会了使用了这类言辞：“窃为君计”、“此臣之所以为君患也”、“臣窃为大臣羞之”、“臣窃为大王耻之”。

语气中既有光明正大的推销，又有不露声色的刺激，而且还要让这些国君感到：我完全是为了您和您的国家啊！苏秦从穷困潦倒到“佩六国相印”，成就了一番事业，也得到家人的尊重，这其中的转变就是因为他练就了好口才。

与苏秦作对的恰好是他的同学张仪。

他担任秦相，推出连横主张，要拆散苏秦的合纵，让秦国东出函谷关，吞并六国。

他利用六国之间不可避免地存在一些矛盾，挑拨离间、拉拢收买、恐吓威胁，终于拆散了合纵；然后运用远交近攻、各个击破的战术，最后赢得了胜利，统一了天下。

张仪的成功，靠的也是高人一等的说话水平。

张仪第一个拆散的是魏国。

他明明想攻取魏国，却趁魏国与齐国发生边界摩擦的时候，跑到魏国对魏王说：您国小势弱，没有山川险要阻挡，四周都是强国，人家要吞并您是很容易的。

您加入合纵又有什么用处呢？亲兄弟尚争夺钱财呢。

您东边那强大的齐国不是刚刚打败韩国的申差，斩首八万，而您在天津把你们打败了吗？秦国现在为您担忧的是另外两个更强大的楚国和韩国，所以“为大王计，莫如事秦。

事秦则楚、韩必不敢动；无楚、韩之患，则大王高枕而卧，国必无忧矣”。

接下来，他在对苏秦的合纵主张大肆攻击、诋毁了一番之后，又指天誓日地说：“积羽沉舟，群轻折轴，众口铄金，积毁销骨，故愿大王审定计议。

”令人无法怀疑他的忠贞诚挚。

果然，魏国背弃了合纵之约。

结果“秦攻魏，取曲沃”。

之后其他各国也都被张仪一一说动而最终拆散合纵之约。

苏秦靠口才说出来的大好形势，又被张仪更好的口才说没了。

.....P3-4

<<学会说话，好办事>>

编辑推荐

中国的文化是深沉的，西方的文化是跳跃的，本书融会了中西文化，多角度、多侧面地阐述了口才在实际生活中的巧妙应用。

本书中的事例披沙沥金，收录了中外最经典的口才故事。

故事典型，生动，易于被读者接受，既可提升个人交际能力，又可提升团队整体素质，是一本不可多得的大众普及读本以及口才培训教材。

<<学会说话，好办事>>

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>