

<<说话>>

图书基本信息

书名：<<说话>>

13位ISBN编号：9787802137264

10位ISBN编号：7802137268

出版时间：2010-11

出版时间：海潮出版社

作者：左夫

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>

## <<说话>>

### 内容概要

请记住，投资口才等于投资未来。

你有一千个理由羡慕别人的口才，你更有一万个理由成为具备高超讲话能力的人。会说话有先天的因素，更需要经过后天的锻炼，掌握一些说话的技巧和表达方式，练习遣词造句的能力及合理使用谈话的资料等。

既然我们知道说话对一个人如此重要，为什么不下点工夫，让自己变得“能言善辩”起来呢？

## &lt;&lt;说话&gt;&gt;

## 书籍目录

一、你的口才也能价值百万 把话说得恰到好处——说话的准确性 我为什么要说——说话的目的性 到什么山唱什么歌——说话的针对性 言不在多，达意则灵——说话的简明性 练“口”必先练“耳”——说话的互动性 发送自己的热情与活力——说话的感染性 腹有诗书气自华——说话的知识性 给人以哲理的启迪——说话的思想性 二、让抽象的语言生动起来 用语言描绘一个鲜活的画面 “以熟喻生”，达到“化生为熟” 使枯燥的词汇变得更加形象 让抽象道理变得通俗易懂 精彩的比喻浓缩了生活哲理 虽言过其实，但突出事物的本质 同语异义的正反表现力 同义异语的不同表达 三、妙在曲径通幽处 说出者少，不说出者多——含蓄委婉法 话语软则含义深——讳饰委婉法 兜个圈子去说话——曲语委婉法 异曲同工之妙——借用委婉法 话在明处，意在暗处——暗示委婉法 指哪并不打哪——反语委婉法 投石问路——假设委婉法 心里明白嘴上糊涂——模糊委婉法 善意的虚伪——场面委婉法 培养自己的幽默感 自己笑自己最安全——自我解嘲法 疯人的胡言乱语——假装痴傻法 一加一等于三——偷换概念法 跟着大人物一起笑——戏说名人法 四、让你的谈吐打动人心。

把话说得入耳动听 说恭维话，指光明路 赞美是一个人进步的力量 赞美一定要情真意切 恰如其分地赞美 恭维他最在乎的事情 赞美要具体、深入、细致 放低自己收获多 与优秀的人相提并论 间接赞美比直接赞美更有效 从否定到肯定的赞美 不落俗套，力求新颖 正大光明地赞美领导 赞美男人的诀窍 赞美女人的诀窍 温暖你，温暖我 善意的谎言是美丽的 五、恰到好处的分寸感 六、说服——用语言影响他人的心灵 七、模糊逻辑关系的诡辩 八、让你的语言充满个性魅力

## &lt;&lt;说话&gt;&gt;

## 章节摘录

一、你的口才也能价值百万 把话说到恰到好处——说话的准确性 准确表达自己的想法，顺利获得对方的认可——这是积极交际的目标。

一个会说话的人，总可以流利地表达出自己的意图，并能够把道理说得很清楚、动听，使别人很乐意地来接受。

一个会说话的人，“言之有物、言之有序、言之有理、言之有情。

”而不会说话的人，不能准确地表达出自己的意图，一种是说话颠三倒四或词不达意，但还不至于造成大的危害；另一种表现是总在不恰当的场所说不恰当的话，这样就会对其个人以及他所做的事造成很坏的影响。

有一次，山东军阀韩复榘到齐鲁大学演讲时就闹出了许多笑话。

他是这样讲的：“诸位、各位，今天是什么天气？

今天就是讲演的天气，来宾十分茂盛，敝人也实在是感冒。

今天来的人不少，看样子大概有五分之八啦！

来到的不说，没来的举手吧。

今天兄弟召集大家，来训一训！

兄弟有说得不对的，大家应该互相原谅。

因为兄弟和你们大家比不了，兄弟我是大老粗儿，你们大家都是从笔杆子里爬出来的，我是那炮筒子里钻出来的。

你们大家都是各国留学生，会六七国的英文。

我来这里，真是鹤立鸡群了。

所以兄弟今天不准备多讲，我就先谈两三个纲目……”此公本来目不识丁，是个十足的老粗，却又附庸风雅，卖弄文辞。

其讲活文理不通，用词不当，使用语言很不准确，成为笑谈。

人与人之间的顺利交流既需要你把自己的信息准确地传达出去，还需要对方能够准确接收你的信息。

例如，你问候朋友：“你吃了吗？

”“吃了，谢谢你的关心。

”你的善意，他已准确接收。

如果他恼怒地反问：“怎么？

你看我像吃不上饭的人吗？

难道我连饭都吃不上吗？

”显然，你的善意，他并没有理解，于是，误解产生了。

语言的目的是为了发挥表达的效应，表达需要具有准确、一致、普遍这三项条件。

——语言运用的准确性。

……

#### 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>