

<<说得对方心服口服>>

图书基本信息

书名：<<说得对方心服口服>>

13位ISBN编号：9787806755303

10位ISBN编号：7806755306

出版时间：2007年05月

出版时间：内蒙古文化

作者：王东腾

页数：291

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>

<<说得对方心服口服>>

前言

话，人人都会说，但是如何把话说好，说得可以被人接受，那就是一门相当高深的学问了。人们无时无刻不在说话，也许说话对你我来说并不困难，但是如何说得对方心服口服，却是一门人人必修的学科。

我们每一次说话，都有目的，我们在恰当的时机。
对恰当的人说出恰当的话，达到了目的，这就是会说话。
会说话就是把话说得有理、有力，说到对方的心坎里，这才是最高明的口才！
辛郁是唐太宗时期的大臣，别名叫太公，唐太宗对他的别名很不满意，想让他改掉。

一次，辛郁进宫面见太宗，太宗一见到他就问：“你叫什么名字？”
“辛太公。”
辛郁回答。

“新（辛）太公比旧太公（指姜太公）如何？”
太宗半开玩笑地问道。
辛郁听出皇帝的嘲弄意味，忙回答说：“我当年18岁就遇到了陛下，而旧太公80岁才遇到周文王，这样说来，我比旧太公强多了。”
唐太宗听了非常高兴，再也不讨厌他的别名了。

人人都有虚荣心，喜欢听好话。
唐太宗也不例外。
辛郁紧紧抓住太宗的心理，适时发言，不仅化解了自己的尴尬，又把太宗说得心花怒放，这就是好的口才。

说得对方心服口服。
体现了一种高明的交际手腕。
庾杲之是南朝齐新野人，善于言谈。
历任黄门吏部郎、御史中丞，曾兼侍中，在皇帝左右当差。

一次，齐武帝大宴群臣。
席司，他禁不住问道：“我死后应当得什么谥号？”
群臣听后，相视无言，谁也不敢妄加回答。
尚书左仆射王俭望着杲之，希望他能够出来为大家解围。
果然杲之没有让大家失望，他不慌不忙地答道：“陛下寿比南山，与日月齐明，千年以后的事情，哪里是我们这些平凡之人所能知道的！”
皇帝听了龙颜大悦，当即重赏了杲之。

又有一次，杲之以主客郎的身份接待北魏使臣。
“怎么这里的百姓门上都贴着变卖房屋的帖子？”
魏使挑衅地问道。
杲之见话中有刺，便毫不客气地加以回击：“朝廷既然想扫荡京都洛阳，收复神州，百姓自然没有必要久留在此，所以家家只好将房子卖掉。”

北魏使者听后，羞愧难当，只好岔开话题谈其他的事。
这个故事里，杲之与北魏的使臣辩论时毫不留情，尖锐锋利，既打击了北魏使臣的嚣张气焰，又张扬了自己威风，这样的口才真正是掷地有声、令人赞叹！
21世纪的优秀人才需要三大战略武器：舌头、金钱和电脑。
人才也许不是口才家，但有口才的必定是人才。

《说得对方心服口服》就是现代人闯社会必备的口才秘籍，它从十个方面教你怎样把话说得滴水不漏，说到对方的心坎里，把话说好了，得到了人心，做事才容易成功。

编者 2007年5月

<<说得对方心服口服>>

内容概要

要想别人接受你，就要会表达自己，表达好自己，这样才能说服别人。
说话是一门艺术，往往善于沟通的人能够建立起良好的关系群，能够拥有好的人缘。
那么，怎样才能说服别人呢？
口才的最大功效不在于如何说得漂亮动听，而在于攻心为上。
古人云：动之以情，晓之以理，引之以利。
要从情、理、利三个角度出发，说得对方心服口服。
口才的最高境界，也是要达到“不战而屈人之兵”的目的，说得对方心服口服。

<<说得对方心服口服>>

书籍目录

第一章 巧舌如簧，让陌生人心服口服1．初次见面时的开场白2．合理称呼惹人爱3．从共同点里找话题4．与人交谈巧发问5．人人都会喜欢你6．看什么人说什么话7．不想回答怎么办8．赞美他人要真心实意9．说者无心，听者有意第二章 对方如果心服口服，道不同也为谋1．如何使自己得到更多朋友2．营造和谐的谈话气氛3．用言语正衣冠4．拉近距离时该怎么说5．巧妙应对令人讨厌的谈话者6．纠正他人错误时这样说7．赞同他人有妙法8．拒绝有方不伤人第三章 抓时机，巧进言，上司也会心服口服1．积极与上司沟通2．让上司尊重你3．给上司留足面子4．老板说错话时5．女口何对付出言不逊的老板6．用漂亮话维护老板尊严7．批评上司又讨好8．巧妙应用10句型，让你升职又加薪第四章 激励下属，让其服服贴贴1．赞赏和认可让员工备受激励2．称赞下属有方法3．表扬不当也会伤害人4．拉拢下属的心5．批评下属要掌握分寸6．避免轻率地批评7．让下属对你言听计从8．激发下属的工作热情第五章 怎样让同事心服口服1．与办公室不同的人交往2．三个女人一台戏3．到什么山上唱什么歌4．学会与小人共事5．和同事有了冲突怎么办6．办公室里的不良言行7．"糊涂一点"是聪明第六章 看人下菜碟，说得客户心服口服1．"说"与"听"的结合运用2．商务谈判时怎么说3．紧紧抓住客户的9个语言技巧4．取悦顾客有方法5．运用委婉的策略6．体现你的说话魅力7．富有影响力的谈吐第七章 柔情蜜语，说得爱人心服口服1．捅破窗户纸2．快速攀谈的小话题3．约会时不善言辞怎么办4．因人施术，寻找合适的话题5．巧抓女人心6．换一种方式谈爱情7．向恋人表示不满要注意8．男人这样迷醉女人9．女人这样俘虏男人第八章 智言慧语，围城风景独好1．夫妻也要常沟通2．夫妻交流的4个误区3．夫妻沟通的"555"原则4．促进"夫妻联盟"与"婚姻认同"5．夫妻之间的6句"贴心话"6．夫妻吵架无赢家--7．幸福婚姻8大特征8．在沉默中守护爱情第九章 动情晓理，长辈和孩子都心服口服1．说话要注意场合2．老吾老及人之老3．站在对方的角度想4．缩短与孩子的距离5．走进孩子的心里6．孩子有错时，你该这样说7．有时也要顺着孩子说话第十章 说得对方心服口服有学问1．把话说得有成效2．注意态度好和语言美3．顺势改变处境4．适当撒谎不为过5．日常交谈的4大禁忌6．不讨人喜欢的社交语言

<<说得对方心服口服>>

章节摘录

人与人之间能否顺利、和谐地沟通和相处，全在于初次见面时的开场白如何。当众演讲的第一步，首先要让不认识、不了解自己的人对自己有个大概的认识，所以尽可能在很短的时间里，简明扼要地介绍自己，给对方和听众留下深刻的印象才是上策。

(1) 自然的开场白 在一个街区的计划生育办公室，我正在了解此地青年男女早婚早育的情况，那位主管此事的女干部没有像我想象的那样给我列举一大堆的数目，而是很自然地给我讲了个故事。

“今年的元月二十六日那天，这个街区某校的一名十五岁高中少女，初次见到本区的一名个体户青年，这个青年也不过二十出头，刚刚到法定的结婚年龄。

元月二十九日，也就是距他们相识不过三天的时间，他们就双双到当地派出所要求登记结婚，那少女发誓说她已工作，父母远在边疆，因此无须取得父母的同意。

派出所当然不相信，一定要她出示户口本以验证她的实际年龄，但他们却不知从哪里找来一名治安人员，硬是替他们作了证，领取了结婚证书。

就这样新郎为新娘租了一家旅馆房间，两人在那里住了三月有余，等少女的母亲发现已为时过晚，因为少女已经怀孕，而新郎却在此后突然不知去向，到现在为止，一直再没出现过。

我个人非常喜欢这段自然的开头，她说出具体的时间，令人预感将要有一段回忆或暗示一件有趣的事情要发生。

令人产生渴望要了解细节的兴趣，既为我的采访提供了很好的素材，同时也从侧面揭示出早婚早育的后果。

(2) 充满自信的自我介绍 二十世纪三四十年代，美国有个政界要人叫凯升。

他首次出现在众人面前时土气十足，因为他刚从西部乡间来到城市。

一个势利、浅薄的城市议员初次见他时说道：“这是哪里来的乡下人？”

口袋里一定装满了麦子吧！

”这句话引起在场人的哄堂大笑，众人忍不住把目光盯向他。

凯升没有畏惧，而是自信而坦然地说道：“我们住在西部的人，多数是土里土气的，而且不光我的口袋里装满了麦子，头发里还藏着许多菜籽呢。

虽然如此，我们的麦子和菜籽却能够长出很好的苗子来！

”这一番自我介绍使凯升的大名传遍全美国，并送给他一个外号：“西部州的菜籽议员”。

由此可见，对自己客观但充满自信的介绍能迅速取得人们的好感，尤其是他最后的一句话：“能够长出很好的苗子来”，暗示着：虽来自边远地区，在政坛上也可以干出一番事业来；同时也表明，西部的农业在整个国家中有着不容忽视的地位。

(3) 幽默、诙谐的开场白 一般以这种方式开口说话的人，本人的性格一定活泼机智，平日里就妙语如珠，反应机敏，因此随时随地他都能幽默、诙谐地展开话题。

在一次新同事聚会时，大家的自我介绍都已经结束，主持人对姗姗来迟的一位说：“请你也作个自我介绍吧！”

”这位迟到的同事站起来，不慌不忙地以深沉的表情开口说道：“非常抱歉！

我迟到了，因为我刚刚在外面被撞了。

”瞬间，听众的脑际闪过疑问。

大概是车祸，于是目光集中在他身上，等待他说出究竟。

“……说来话长，其实我是和狗相撞了。

”众人被这出乎意料的解释逗得大笑起来，虽然是短短的几句话，却一下子吸引了众人。

“其实我和狗很有缘份……我是养狗协会的会员，并且我的名字叫‘杨苟’。

”又是一阵更热烈的笑声和掌声，在数秒钟之内，用其幽默、诙谐的话语，达到了十分惊人的效果，给大家留下了非常深刻的好印象。

.....

<<说得对方心服口服>>

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>