

<<我最想要的说话艺术大全集>>

图书基本信息

书名：<<我最想要的说话艺术大全集>>

13位ISBN编号：9787227050360

10位ISBN编号：722705036X

出版时间：2012-3

出版时间：宁夏人民

作者：韩焘

页数：467

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>

<<我最想要的说话艺术大全集>>

前言

“一言足以兴邦，一言可以亡国。”
“古人已充分认识到了会说话的重要性。”
今天，会说话作为一种必备的个人素质，其重要性已不言而喻，它对于个人的成败荣辱具有至关重要的作用。
美国人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径。它能使人显赫，鹤立鸡群。能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”
他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。”
美国著名政治家、外交家富兰克林也说过：“说话和事业的进步有很大的关系。你如出言不慎，你如无理跟别人争吵，那么，你将不可能获得别人的同情、合作和帮助。”
的确，一个人是否有能力，以及这种能力能否发挥出来，其中重要的因素之一就是会说话的技巧高明与否。
会说话的人，即便口若悬河，滔滔不绝，听者也不以为苦；语言真是神奇，一句话说得好，就可能福从口入；一句话说得不好，也可以祸从口出。
一句话可化友为敌，引发一场争论，甚至导致一场战争；一句话也可以化敌为友，冰释前嫌，带来非凡的荣誉和成功。
事实就是如此，语言能力是人们驾驭人生、改造生活、追求事业成功的无价之宝，是通往成功之路的必要途径。
拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气取得胜利；林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无言，肃然起敬；比尔·盖茨的一席话，能促使信息业走进一个全新的领域；格林斯潘的一席话，能令纳斯达克的股价疯狂飙升。
说话水平高，能说会道，你就会广结良缘，拥有很多朋友，他们会在关键时刻助你一臂之力，为你排忧解难，让你办起事来游刃有余。
其实，人生就像一场戏，时时都会遇到需要你不得不表演的“戏”。
职场中，求职时你要演好这个情景的“戏”，才能赢得好工作。
工作中，你要与同事、上司、下属相处好关系，工作才能蒸蒸日上。
商场上，说服得了顾客，销售才能成功。
生活中，夫妻、婆媳相处得好了，才能无后顾之忧。
社交中，拜访他人、朋友沟通、面对异性、参加宴席、探望病人、宴请宾客、劝架息事，这一个个的场景，都要处理好，才能在社会上游刃有余。
遇到需要你主持一场晚会、一个会议时，该怎么样说，说什么？
作为一个企业，该如何应对媒体的采访？
演讲和辩论场上，如何充分展示自己，赢得观众……这一个个情景该如何应对？
为此，我们特别收集了演讲战线上佼佼者的精彩发言，为广大读者编写了本书。
书中凝结着他们的成果，他们的宝贵经验将给阅读此书的每一位读者带来收益。
书中没有讲述玄妙高深的道理，而是引用了大量生动有趣的事例，用通俗易懂的语言，对在某种特定的情景中，如何说话，说什么话进行了较全面而具体的说明。
同时，我们还在口才常用素材库中准备了经典警句、谚语等，将来遇到不同情景时，可随时查找需要的素材。
不论你是静坐下来潜心研读，还是随意翻阅，本书都会带给你有益的启迪。
本书的最大目的，旨在使读者通过阅读此书，能够掌握说话技巧、修炼说话能力、提高说话水平，做到说话滴水不漏，来为成功插翅，为事业奠基，为幸福添彩。

编者2012年1月

<<我最想要的说话艺术大全集>>

<<我最想要的说话艺术大全集>>

内容概要

《我最想要的说话艺术（大全集）》特别收集了演讲战线上佼佼者的精彩发言，书中没有讲述玄妙高深的道理，而是引用了大量生动有趣的事例，用通俗易懂的语言，对在某种特定的情景中，如何说话，说什么话进行了较全面而具体的说明。

同时，我们还在E1才常用素材库中准备了经典警句、谚语等，将来遇到不同情景时，可随时查找需要的素材。

不论你是静坐下来潜心研读，还是随意翻阅，《我想要的说话艺术大全集》都会带给你有益的启迪。

《我最想要的说话艺术（大全集）》的最大目的，旨在使读者通过阅读此书，能够掌握说话技巧、修炼说话能力、提高说话水平，做到说话滴水不漏，来为成功插翅，为事业奠基，为幸福添彩。

<<我最想要的说话艺术大全集>>

书籍目录

职场情景口才 才事业立于不败之地的谈话技巧

- 情景1 面试交谈, 成功把握
- 情景2 自我介绍, 详略得当
- 情景3 同事相处, 左右逢源
- 情景4 应对上司, 大有技巧
- 情景5 相处下属, 说话有方
- 情景6 竞聘演讲, 先声夺人
- 情景7 就职演讲, 诚恳意切

商场情景口才 生意场上谈判的重要筹码

- 情景8 推销游说, 以情感人
- 情景9 问题顾客, 耐心讲解
- 情景10 柜台服务, 礼不嫌多
- 情景11 应对抱怨, 不急不躁
- 情景12 谈判制胜, 智力角逐
- 情景13 庆功宴会, 表扬为先

主持情景口才 控制各种场合的语言艺术

- 情景14 当好主持, 妙语如珠
- 情景15 会议主持, 口吐莲花
- 情景16 电话主持, 话语生动
- 情景17 文艺节目, 幽默主持
- 情景18 视频主持, 锤炼口语
- 情景19 婚礼主持, 演说喜庆

幸福情景口才 家庭幸福情感表达的润滑调节剂

- 情景20 男士初恋, 话上蘸蜜
- 情景21 女士初恋, 含情脉脉
- 情景22 恋人相处, 情从口出
- 情景23 夫妻相处。

这样说话

- 情景24 夫妻“战争”, 好言沟通
- 情景25 婆媳不和, 妥善处理
- 情景26 当好女婿, 学会客套
- 情景27 尊重长辈, 说话诚恳

.....

社交情景口才 社会交往中的表达艺术

演讲情景口才 大庭广众之下的语言魅力

辩论情景口才 所向披靡的舌枪唇剑

即兴情景口才 生活“现场直播”中的口头发挥

附录 口才常用素材库速查

<<我最想要的说话艺术大全集>>

章节摘录

情景3 同事相处，左右逢源在与同事的交往中，良好的语言沟通是至关重要的。在这个情景中，如果不注意说话的场合、内容和分寸，往往容易招惹是非，授人以柄，影响自己的形象和与同事间的团结，给工作带来不利。因此，同事间的说话就显得特别重要，正确的说话方式不仅可以促进工作，而且还能左右逢源，增进彼此之间的关系。

(1) 为同事打圆场“打圆场”有别于“和稀泥”，它是从善意的角度出发，以特定的话语缓和紧张气氛、调节人际关系的一种语言行为，在日常工作中有着积极的意义。

让我们看看下面的理发师傅是怎么做的吧。

有个理发师傅带了个徒弟。

徒弟学艺3个月后，这天正式上岗。

他给第一位顾客理完发，顾客照照镜子说：“头发留得太长。”

徒弟不语。

师傅在一旁笑着解释：“头发长使您显得含蓄，这叫藏而不露，很符合您的身份。”

顾客听罢，高兴而去。

徒弟给第二位顾客理完发，顾客照照镜子说：“头发留得太短。”

徒弟不语。

师傅笑着解释：“头发短使您显得精神、朴实、厚道，让人感到亲切。”

顾客听了，欣喜而去。

徒弟给第三位顾客理完发，顾客边交钱边嘟囔：“剪个头花这么长的时间。”

徒弟无语。

师傅马上笑着解释：“为‘首脑’多花点时间很有必要。”

您没听说：进门苍头秀士，出门白面书生！”

顾客听罢，大笑而去。

徒弟给第四位顾客理完发，顾客边付款边埋怨：“用的时间太短了，20分钟就完事了。”

徒弟心中慌张，不知所措。

师傅马上笑着抢答：“如今，时间就是金钱，‘顶上工夫’速战速决，为您赢得了时间，您何乐而不为？”

顾客听了，欢笑告辞。

故事中的这位师傅，真是能说会道。

他机智灵活，巧妙地“打圆场”，每次得体的解说，都使徒弟摆脱了被动，让对方转怨为喜，高兴而去。

他成功地“打圆场”的经验，给了我们在职场中游刃有余地处事提供了的诸多启示。

(2) 在同事背后说几句好话与当面称赞和表扬相比，背后的称赞和表扬更容易使人赢得友谊和帮助，因为这让听者觉得是真实信息的表达，心底里有一种感激。

对说话者本人来说，在背后说别人的好话，既可以体现良好的人品，又可以调整好人际关系。

有一个员工，在与同事们许体闲谈时，顺便说了上司的几句好话：“徐洋这人很不错，办事公正，对我的帮助尤其大，能为这样的人做事，真是一种幸运。”

没想到这几句话很快就传到徐洋的耳朵里去了，这免不了让徐洋的心里有些欣慰和感激。

同时，在上司的心目中，这个员工的形象也马上提升了。

而那些“传播者”在传达时，也顺带对这个员工夸赞了一番：“这个人心胸开阔，人格高尚，真不错！”

(3) 回避敏感性的话题对于一些敏感的话题，不回答有悖于对方的面子，如果回答等于改变了自己的立场。

聪明的人往往转移话题来回避这类问题。

职场当中的有些问题，令你回答也不是，不回答也不是；肯定也不行，否定也不行，发问者几句话就

<<我最想要的说话艺术大全集>>

把你僵在那儿了。

难题归难题，你总是要回答的，如果生硬地拒绝不回答，或者回答得不妥当，恐怕你就会遇到更大的难题了。

有一位银行的总经理，知人善任。

他以前担任分行经理时，现任的总务科长正是当时新进银行的一位职员，这位职员在银行工作半年后，对自己的工作有些厌倦了，想要辞职，于是写好了辞职书，就想找一个机会向经理辞职。

一天，经理邀他共进晚餐。

该职员以为经理会对他的辞职加以挽留或给予批评意见。

开始，餐桌上的他一言不发，默默地等待经理的谈话。

奇怪的是，经理在整个用餐过程中，一直与他闲话拉家常，根本没有提辞职的事情，好像他根本不知道似的。

过了一个月，该职员打消了辞职的念头。

后来，该经理升为银行的总经理时，这位职员也被提升为总务科长，他经常为自己庆幸，幸亏自己当时没有辞职。

其实，这种例子处处可见。

(4) 正确解决与同事之间产生的分歧没有两个人的思维习惯是完全一样的，在工作中和同事产生意见分歧也是很正常的。

此时，最重要的是如何来解决这个分歧。

有一位工厂厂长，姓赵，40多岁，以绝大多数选票当选，但在两年之后却失败了。

除了其他因素外，言语的不慎，没有处理好与同事，特别是下属的关系是其重要的原因。

如他在工厂报告中为了树立自己的形象，这样写道：“上级曾十二次派工作组来厂扭转亏损局面，结果还是老样子。

自从赵厂长接过这个烂摊子以后……”后面的内容可想而知。

事情传开，全厂职工的积极性很受打击。

再如有一天，赵厂长看见一位女工买饭没有排队，他当时脱口而出：“你给我排到后面去，一点公德都不讲。

”实际上那名女工并不是来买饭的，所以气愤地说：“厂长您也应该把事情弄清楚再说话吧。

”如果此时赵厂长及时认错还来得及，但他却接着说：“有则改之，无则加勉嘛。

再说，你站在队伍里，妨碍秩序，你还有理？

”气得女工差点落下眼泪。

就这样，到最后这位赵厂长已经再没有安身之处，只好自动辞职了。

这位赵厂长不懂得低调做人的道理，更不懂得口才艺术，这是他失败的原因之所在。

当要解决某些问题时，一般来说，被说服者都有一种防范心理，尤其是在危急关头，我们更要注意消除对方的防范心理。

(5) 拒绝同事的无理要求每个人可能都有这样的感受：当对他人的意见和看法表示出不赞成的态度时，双方就很有可能会有矛盾和摩擦产生。

但是，一个人不可能对所有人的意见和看法表示赞同，因此，我们要学会“拒绝”的艺术。

小张和小王是很好的同事，后来，小张当了质检科的科长，即使这样，两个人的关系丝毫没有疏远。

有一次，小王请小张晚上到家里去喝两杯，小张知道这个同事无事不烧香，便问请的还有什么人。

小王一开始支支吾吾不肯说，最后才说出他那位做包工头的亲戚。

小张无意赴宴，又不好意思伤同事的面子，便说：“你我同事一场，应该知道我的为人。

若是你我几个凑个热闹，我一定会欣然前往。

可正是由于我的特殊身份和你那位亲戚的关系，我才不好去喝这个酒。

建筑工程百年大计质量为本，将来即使你那位亲戚承包的工程质量合格了，我公事公办问心无愧，人家也会对我们说三道四。

<<我最想要的说话艺术大全集>>

你那位亲戚的心情我可以理解，其实工程质量不是某个人说了算的事，何必事先把事情弄得这样复杂呢？

要是真的有什么闪失，到时我们见面多尴尬呀！

”小王见小张说得在理，也就打消了这个念头。

（6）机敏应对别人的攻击身处窘境时，沉着稳重更有助于化解尴尬。

在很多场合下，比如在会议或生意场上，或者是在与亲友谈正经事情时，我们会遇到对方突然自言自语或转移话题的情况。

如果说话的另一方以为对方真的突然想起某事而中断话题，那就太天真了。

对方突然喃喃自语，往往当时的场面是正好不利于对方的时候，这很有可能是有心机的喃喃自语。

谈话者如果受到干扰，脱离说话的主题，反问对方：“您在说什么呢？”

”对方很可能搪塞说：“没有说什么，我在说自己的私事……”对方之所以这样说，是因为他想闪避对自己不利的情势，以故意中断话题来减弱谈话者的气势。

举个例子就是，当我们在会话中占据优势时，如果对方顾左右而言了：“停一停，现在几点了？我约总经理见面呢……”对不起！

对了，刚才，你讲到哪里了？

”等等，这种“诡计”足以扰乱谈话者的思路。

因此，当我们在与别人交涉时，面对对方的突然中断，我们不要中断话题，而要若无其事地提醒，可以做一个表情或手势即可，比如咳嗽一声，手势示意停止，继续原来的话题。

……

<<我最想要的说话艺术大全集>>

编辑推荐

说话的能力是一项重要的能力。

它能使一个人的才学充分扩展，业绩卓著；它能使人显赫，鹤立鸡群。

能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

读者通过阅读韩焘编著的《我最想要的说话艺术大全集》，在最短的时间内掌握说话技巧、修炼说话能力、提高说话水平，做到说话滴水不漏，为成功插翅，为事业奠基，为幸福添彩。

语言能力是人们驾驭人生、改造生活、追求事业成功的无价之宝，是通往成功之路的法宝。

<<我最想要的说话艺术大全集>>

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>