

<<能言善辩好办事>>

图书基本信息

书名：<<能言善辩好办事>>

13位ISBN编号：9787504462176

10位ISBN编号：7504462179

出版时间：2008-10

出版时间：彦博 中国商业出版社 (2008-10出版)

作者：彦博

页数：252

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>

## <<能言善辩好办事>>

### 前言

对于“语言”人们应该会有许多的理解；语言使用最频繁的就是“说话”！

“说话”是一件很普通的事，因为我们每天都在做这件事！

“说话”是一件很有学问的事，因为我们要靠说话来做很多其他的事！

“说话”好像很简单，因为人人都会，人人在用！

“说话”好像又不简单，因为有人靠它做成了许多其他的事，也有人因为它备受打击，屡受挫折。

这些都是最普通也是最直观的理解。

在现在这个飞速发展的社会里，人与人之间的人际交往是一种绝对的必然性，因为谁也不可能独立存在于某处。

激烈的竞争与发展加强了人的流动性。

于是，在这样的人际交流与社会环境中，语言是人表达自我的一个不可缺少的交际工具。

人说的每一句话都是有目的的，是为了引起共鸣或是拉近彼此距离，又或是希望对方做某件事或是批驳教训对方，总之，语言是人办事的一项重要工具。

纵观古今，历史上记载的每一个人说的每一句话，哪一句不是带着目的，为办成事而说的。

甘夫人巧谏刘备借古讽今是为了让他不“玩物丧志”；博尔济吉特夜访洪承畴是为了降他助大清得天下！

著名的周恩来总理智答美国记者也是为了维护我中华民族的尊严。

即便是文人墨客作词谱曲、挥手题诗也是为了抒发内心之情。

## <<能言善辩好办事>>

### 内容概要

当你读到这《能言善辩好办事》的时候，你会回想起自己曾经说过的话，办过的事，会相信如果现在再去做同样的事定会比以前做得更加出色。  
相信读者朋友看完这《能言善辩好办事》后，说话水平一定是越来越高，办事效率也一定越来越强了！

## &lt;&lt;能言善辩好办事&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 赞美的艺术——好话人人爱听1.赞美能融洽你与他人之间的关系2.不可忽略的“马屁”与“恭维”3.斟酌赞美，让赞美恰到好处4.赞美的策略，人后赞美更易使人相信5.赞美他人是体现自我内涵的一种方式6.出奇不意的赞美才能出奇制胜7.领导，我需要你的赞美8.赞美的误区9.对陌生人不要吝啬赞美10.适当赞美下属更能使你成为影响力中心第二章 幽默改变距离，让人从此记住你1.幽默是智慧的体现2.幽默，快速打通你的人际关系3.幽默，拉近你与别人之间的距离4.幽默地给对方一个台阶，你将有更大的收获5.幽默的技巧6.幽默不是油嘴滑舌，哗众取宠7.把握好“玩笑”与“幽默”的度8.智者懂得利用幽默的说服力9.用幽默的语言给领导提意见更易被接受10.名人的幽默，庸人的沉默第三章 委婉地说话1.委婉是一种态度也是一种手段2.借力使力，借喻明理3.舌头多绕几个弯，实话会更容易被接受4.一语双关，话里有话5.唇枪舌战莫若以柔克刚6.开门见山不如旁敲侧击7.虚中有实，实中有虚8.直率不等于百无禁忌9.百转千回，忠言不再逆耳10.说难听的实话莫若讲委婉的虚话第四章 实话巧说1.以巧解围，变辱为恭2.实话巧说，坏话妙说3.妙语巧辩，见招拆招4.点到即止，留有余地5.请将不至不如妙语激将6.巧说话的常用句型7.满心不悦不如巧妙暗示8.巧辩因人而异，对付恶人不妨以恶制恶9.试试用气势来压倒对方第五章 批评的技巧1.批评也是一种艺术2.批评的基本原则3.打人不打脸，批评要有度4.朋友间的批评更应注意5.批评是另一种说服6.实用的批评技巧7.如此批评不可取8.带着恭维去批评会更好9.给被批评者一个机会，结局会有所改观10.用指出错误又保留面子的方式去批评第六章 说服你没商量1.说服不是压服，用事实和道理说话2.了解对方是说服的基础3.说服是销售的第一要诀4.尽可能地让对方说“是”5.站在对方的立场说服6.如何提高你的说服力7.操纵语言，说服更易达成8.说服他人的方法与技巧9.说服大忌10.借第三者之口说服更顺理成章第七章 恰到好处地拒绝1.让拒绝说得更委婉些2.学会说“不”3.说“不”需要勇气和智慧4.巧妙拒绝，理由充分5.领导，不是不可抗拒的6.拒绝的策略7.常用的拒绝方法7.不要这样拒绝8.饱含“人情味”的拒绝让人无法抗拒9.成功的拒绝也是一种说服第八章 说话，小心“雷区”1.不做争辩的胜利者2.背后不说人短3.沟通的“要求”与“禁忌”4.与朋友交谈也并非“痛”言无忌5.你也许是对的，但遇上客户永远是他对6.再开明的领导也是要面子的7.别人的自尊不要随便触及8.交谈中易犯的毛病9.如何避免踩中“雷区”10.说话长“心眼”，做事不吃亏第九章 分场合说话1.“到什么山唱什么歌”会让你更受欢迎2.入乡要随俗，不懂莫装懂3.该糊涂时且糊涂4.交际时说的话——寒暄要有度5.面试常说的6.更换工作环境时说的话7.高升时说的话8.办公室里常说的9.传达命令要简单到位，过于繁琐招人厌10.听听长辈的唠叨又何妨第十章 带着目的开口1.人一旦开口都是有目的性的2.“场面话”不是“废话”3.只要能达到目的，善意的谎言是美丽的4.明确了目的，言谈才有的放矢5.说好第一句话6.一语定乾坤——博尔济吉特智降洪承畴7.千万不要等到需要时才开始联系

## &lt;&lt;能言善辩好办事&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 赞美的艺术——好话人人爱听  
1. 赞美能融洽你与他人之间的关系在现实生活中，赞美与恭维不仅是一种现象，还是一种学问，更是一种艺术。

赞美别人，恭维别人，其实是一种智慧、一种策略，是人际关系至高无上的“润滑剂”，而且这种美丽的言词又是免费供应；如此“于人有利、于己无损而有利”的事，又何乐而不为呢！

要知道赞美和恭维他人是一种博取好感和维系好感最有效的方法。

美国前总统威尔逊在竞选民主党总统候选人的时候，也应用赞美和恭维他人的方法：有人发布威尔逊多年以前所写的一封信，在那封信里，他表示要将某议员打得一塌糊涂。

那位议员对他的态度自然是冷若冰霜了。

在信件发布不久以后，在华盛顿的某一场宴会中，那位议员也在座，威尔逊在他的演说辞里，对那位议员的品格和他所有博得名誉的缘由赞誉备至。

过了不久，威尔逊又和该议员碰面了，那位议员与原来判若两人，对威尔逊十分热情客气并在竞选中支持了威尔逊。

让这位议员改变态度的正是威尔逊的赞美，因为赞美让他们彼此产生英雄相惜的感情。

所以说赞美他人、巧于恭维是博得他人好感、获得他人赞同的一把金钥匙。

把赞美送给别人，就像把食物施给饥饿的乞丐。

在许多时候，它就像维生素，是一种最有效果的食物。

无论如何，人总是喜欢别人奉承的。

有时，即使明知对方讲的是奉承话，心中还是免不了会沾沾自喜，这是人性的弱点。

换句话说，一个人受到别人的夸赞，绝不会觉得厌恶，除非对方说得太离谱了。

赞美，既是一种至高无上的说话技巧，也是增进人们之间情感的重要桥梁。

它是人性美的一面延伸，也是人性唯美的追求点。

2. 不可忽略的“马屁”与“恭维”相信所有人都有过这样的体会，当别人称赞自己时，尽管自己会作出一副谦虚的样子，但心里却由衷地感到高兴，同时也会对称赞自己的人有一种好感。

所以，想让别人喜欢你说的话，不妨先恭维他一番。

不要觉得恭维就是拍马屁，就是逢迎，其实“马屁”与“恭维”都是人际交往中不可缺少的交流工具，会用的人能让它成为一种高雅的工具，不会用的人就只能在暗地里嫉妒、讽刺……在我们日常的交际中，“马屁”与“恭维”是不可或缺的，因为这能让你在交际中如鱼得水。

虚心的恭维会让人难以抵抗，虚心而又巧妙的恭维自然能让别人对你刮目相看。

清朝的中堂大人李鸿章，位高权重，文武百官都想讨他欢心，以便使他多多提携自己，能升个一官半职，也好光宗耀祖。

这一年，中堂大人的夫人要过50大寿，这自然是个送礼的大好时机，寿辰未到满朝文武早已开始行动了，生怕自己落在别人后面。

消息传到了合肥知县那里，知县也想送礼，因为李鸿章祖籍合肥，这可是结攀中堂大人的绝好时机。

无奈小小的知县囊中羞涩，礼送少了等于没送；送多了吧，又送不起，这下可把知县愁坏了。

想来想去拿不定主意，于是请师爷前来商量。

师爷看透了知县的心思，满不在乎地说：“这还不好办，交给我了。”

保准你一两银子也不花，而且送的礼品让李大人刮目相看。

“是吗？”

快说送什么礼物？”

知县大喜过望。

“一副寿联即可。”

“寿联？”

这，能行吗？”

师爷看到知县还有疑虑，便安慰他：“你尽管放心，此事包在我身上，包你从此飞黄腾达。”

这寿联由我来写，你亲自送去，请中堂大人过目，不能疏忽。

## &lt;&lt;能言善辩好办事&gt;&gt;

”知县满口答应。

于是第二天，知县带着师爷写好的对联上路了，他昼夜兼程赶到北京，等到祝寿这一日，知县报了姓名来到李鸿章面前，朝下一跪。

“卑职合肥知县，前来给夫人祝寿！”

李鸿章看都没看他一眼，随口命人给他沏茶看座，因为来他这里的都是朝廷重臣，区区一七品知县，李鸿章哪能看在眼里。

知县连忙取出寿联，双手奉上。

李鸿章顺手接过。

打开上联：“三月庚辰之前五十大寿”。

李鸿章心想：这叫什么句子？

天下谁人不知我夫人是二月的生日，这“三月庚辰之前”岂不是废话。

于是，李鸿章又打开了下联：“两宫太后以下一品夫人”。

“两宫”指当时的慈安、慈禧，李鸿章见“两宫”字样。

不敢怠慢，连忙跪了下来，命家人摆好香案，将此联挂在《麻姑上寿图》的两边。

这副对联深得李鸿章的赏识，自然对合肥知县另眼相待，称赞有加。

而这位知县也因此官运亨通了。

一副寿联让这位知县从此飞黄腾达，他的恭维正是抓住了李鸿章的心理与分析了他所处的位置而设计的一番巧妙恭维。

但是，还有更厉害的，能颠倒黑白，扭转乾坤。

1671年，伦敦发生了一起举世震惊的盗窃案，一伙盗贼潜入伦敦市郊的马丁塔，想要抢走英国的“镇国之宝”——英国国王的皇冠。

然而，这帮盗贼技艺不高，惊动了守塔的卫队。

刚一出塔就被团团围住，只好束手就擒。

事后查明，这伙盗贼共有五个人，是集团作案，为首的是一个叫布勒特的家伙，此人能言善辩，机警诡诈。

英国国王小雷二世听说有人去盗“国宝”非常震惊，他决定亲自审问这些胆大包天的狂妄之徒。

于是，罪大恶极的首要分子布勒特被押到了国王面前。

小雷二世看着眼前这位其貌不扬的人，心中暗想：我倒要看看此人究竟有何能耐，居然敢盗国宝，想到这里，便开口问道：“听说你还有男爵的头衔？”

”“是的，陛下。”

”布勒特老实地回答。

“我还听说你这个头衔是诱杀了一个叫艾默的人而得来的。”

”“陛下，我只是想看看他是否配得上您赐给他的那个高位，要是他轻而易举地被我打发掉，陛下就能挑选一个更适合的人来接替他。”

”小雷二世沉思了一会，觉得布勒特不仅胆大包天而且口齿伶俐。

于是又厉声问道：“你胆子越来越大，竟然敢来盗我的王冠？”

”“我知道我这个举动太狂妄了，但是，陛下，我只是想以此来提醒您关心一下我这个生活无依无靠的老兵。”

”“哦，什么？”

你并不是我的部下！

”“陛下，我从来不曾对抗过您，现在天下太平，所有的臣民不都是您的部下？”

我当然也是您的部下。

”说到这里，小雷二世觉得布勒特更像是个无赖，便问道：“那你说吧，该怎么处理你？”

”“从法律的角度说，我们应当被处死。”

但是，我们五个人每一位至少会有两位亲属为此而落泪。

从陛下您的角度看，多十个人赞美总比多十个人落泪好得多。

”小雷二世没有想到他会如此回答，接着又问：“你觉得自己是个勇士还是懦夫？”



## &lt;&lt;能言善辩好办事&gt;&gt;

” “陛下，我没有一个地方可以安身，到处有人抓我。

去年我在家乡搞了一次假出殡，希望大家以为我死了而不再追捕我，这不是一个勇士的行为。

因此，尽管在别人面前我是个勇士，但在陛下的权威面前我是个懦夫。

”这番恭维竟然让小雷二世大悦，最后他不但赦免了布勒特，还赏给他一笔不小的赏金。

这个结局可能会让所有人跌破眼镜，但是正是这一番恭维巧妙地改变了整个局面，扭转了结局。

当然，现在社会是不可能出现这种颠倒黑白的情况的，但我们应该从这些故事领悟到恭维是一种多么重要的工具。

3.斟酌赞美，让赞美恰到好处虽然好话人人爱听，但是好话也要好到点子上，天花乱坠的好会让人觉得不真实，所以，赞美也是要有分寸的。

人们喜欢恰如其分的赞美，而不是喜欢夸张离谱的吹捧。

你如果说一个丑人长得漂亮他会以为你是在讽刺他。

不适度的赞美会让人觉得虚伪，反而有损自己的声誉。

在人类的天性中，有一点是共同的，那就是希望得到别人的喜欢，希望能在别人的赞扬声中感受到自我价值的实现。

而在人类身上，值得赞扬的地方也的确很多。

且不说优秀的、杰出的人物身上有许多闪光的东西，即使是普通人身上，也有许多优秀品质、优良品格值得我们去赞美。

因此，在日常交往中，善于发现别人身上的优点，恰到好处地赞扬别人，不仅能起到鼓舞他人的作用，而且也能密切人与人之间的关系。

然而，赞扬别人，既要有诚意，更要讲究口才与方法：1.审时度势，因人制宜赞扬跟所有话都一样，它是一种说话的方法，自然也有它适于表达的场合，并不是说它在任何场合、时机都合适的。

赞扬别人的方法很多，可以单独赞扬，也可以在公众场合对进行赞扬，还可以在背后赞扬。

在什么情况下采用什么样的方法，使赞扬的效果更好，这就需要赞扬者看准时机，因人而异，恰到好处地把自己的赞美之情表达出来。

2.实事求是，措词适当赞美不是说见人就夸，专挑好听的话说，赞美要有根有据，有方有度，否则赞美就成了吹捧了。

实事求是是指赞美应以事实为依据，这是与“阿谀奉承”的本质区别。

“阿谀奉承”是为了一己之私，是一种吹捧与夸大事实有着明显的巴结奉迎的目的，即俗语所说的“拍马屁”。

而真诚的赞美应是在客观事实的基础上，是一种真情的流露，旨在使人快乐，与人进行感情的沟通。

此外，真诚的赞美除了要以事实为依据外，措词也要适当。

主要应注意两个方面：一是不要夸张，二是不要过分。

不要夸张，就是说赞美话应该朴实、自然，不要有任何修饰的成分，不要夸大其辞。

过于夸张的得赞美会让人觉得华而不实，没有诚意，更会让人觉得你是在蓄意讨好、巴结、有奴媚之嫌。

不要过分，指的是赞美话要适度，有的话赞美一次两次，一句两句就足以使对方欢乐，而如果一句赞美话说过多次或者对某个人堆上许多溢美之辞，那么对方会认为自己不配，或者会疑心你的动机不纯。

3.热诚具体，深入细致人有一种通病，那就是怀疑，所以自古就有“无事献殷情，非奸即盗”之说。

其实这就是对对方的恭维、赞美的怀疑，之所以会怀疑，其实还是因为对方的赞美让人觉得不够真诚。

日常交往中经常可听到这样的赞美辞：“你这个人真好”，“你这篇文章写得真好”等等。

究竟好在哪些方面，好到什么程度，好的原因又何在，不得而知。

这种赞美语显得很空洞，别人以为你不过是在客气，在敷衍。

所以，赞美语应尽可能做到热诚具体、深入细致。

比如赞美一个人穿的衣服漂亮，你不妨说：“这件衣服穿在你身上很合身，颜色鲜艳，人显得精神多了。”

## &lt;&lt;能言善辩好办事&gt;&gt;

”美国社会心理学家海伦·H·克林纳德认为，正确的赞美方法是把赞美的内容具体化，其中需要明确三个基本因素：你喜欢的具体行为；这种行为对你的帮助；你对这种帮助的结果有良好感受。有了这三个基本因素，赞美语才不至于笼统空泛，才能使人产生深刻的印象。

4.攻其不备，出其不意好话都爱听，听多了也会腻！

一句赞美词说了很多遍别人会烦，同样很多人说同样的一句赞美词，别人也会烦，所以赞美也要有新意。

在赞美语的运用上，如能攻其不备，出其不意，往往能使人喜出望外，收到意想不到的效果。

我们在日常交往中，如能注意观察，并对那些被我们忽略了的优点、美德而加以及时赞美，往往比赞美那些人所共知的优点效果更好。

如一位著名科学家、著名演员或著名作家，或在某些方面有较突出成就的普通人等，他们在各自的领域里都颇有建树，而对他们在各自领域里所取得的成绩的赞美声也就会不绝于耳。

那么，我们不妨另辟蹊径，如赞美他们和谐的家庭生活，他们漂亮的衣着打扮，他们亲切的微笑，以及优秀的品格等等，这样肯定会使他们喜悦倍增。

5.“雪中送炭”胜过“锦上添花”赞美是一种动力，在失落之时获得的赞美能唤起人的自信，更能成为其前进的动力。

俗话说：“患难见真情。

”最需要赞美的不是那些早已功成名就的人，而是那些因被埋没而产生自卑感或身处逆境的人。

他们平时很难听到一声赞美的话语，一旦被人当众真诚地赞美，便有可能振作精神，大展宏图。

因此，最有实效的赞美不是“锦上添花”，而是“雪中送炭”。

此外，赞美并不一定总是用一些固定的词语，比如说见人便说“好……”。

有时，投以赞许的目光、做一个夸奖的手势、送一个友好的微笑也能收到意想不到的效果。

6.通过第三者传达对下属的表扬当面赞美有时会让人以为那只是场面话，背后赞美让人觉得很真诚，这其实就是一种心理作用，懂得抓住心理作用，懂得抓住这种心理，赞美就用得得心应“嘴”了。

当上司直接赞美下属时，对方极可能以为那是一种口是心非的应酬话、恭维话，目的只在于安慰其属下罢了。

然而，赞美若是透过第三者的传达，效果便会截然不同了。

此时，当事者必认为那是认真的赞美，毫无虚伪，于是往往真诚地接受，为之感激不已。

7.大会表扬，刺激鼓励表扬赞美都代表着荣誉，荣誉自古以来就是值得夸耀的！

但中国的传统是自己的荣誉应该别人来说，自己夸自己那叫炫耀，让领导或别人来夸才行，而且单独夸还得不到效果，要当着大家的面夸那才有荣誉感。

所以，对于有成就、贡献突出的下属，作为领导的应当在全体员工大会上进行表扬，这是许多领导者经常采用的一种激励方式。

事实证明，这种激励方式虽然简单，但它产生的效果却是十分明显的。

为什么呢？

因为每个人都希望自己能够得到他人的肯定与社会的承认。

上司在特定场合对他的表扬，便是对他热情的关注、慷慨的赞许和由衷的承认。

这种关注、承认，会使他产生英雄相惜之感，乃至视你为知己，更加报效于你。

同时，这种表扬，能够激发其他下属的上进之心，从而努力进取为公司创造更大的效益。

有的上司、领导者一味追求效益，忽略了对贡献突出者心理的了解。

只知道用人，而不知道去激励下属、激发他们工作的主动性、创造性。

久而久之，一些有能力、对公司做出非凡业绩的员工，就会产生“上司只会利用自己”的思想，在感情上疏离公司，进而工作热情逐渐消沉，甚至自行辞职，“跳槽”出去另找其主。

所以管理者绝对不能忽视对员工、特别是有一技之长，独当一面的员工对公司的感情的培养。

如果要笼络住他们，就要在他们取得一些成绩时给予他们充分的肯定，在比较大的场合上进行表扬、鼓励。

大会表扬的魅力是巨大的，因为它公开承认和肯定了下属的价值。

既能对受表扬的人起到很大的激励作用，又会对其他员工产生推动作用。



<<能言善辩好办事>>

这在人性管理上正是迎合了人类的虚荣心而设定的！

## <<能言善辩好办事>>

### 编辑推荐

《能言善辩好办事》集前人经验之大成，将语言表达的方式与使用技巧融合到日常生活办事中去，详细地介绍了如何说话才能更快更好地把事儿办成以及注意事项。

说话，是为了做事。

是为了更好、更快地做事！

<<能言善辩好办事>>

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>