

<<说话的艺术>>

图书基本信息

书名：<<说话的艺术>>

13位ISBN编号：9787509003763

10位ISBN编号：7509003768

出版时间：2008-9

出版时间：当代世界出版社

作者：方浩

页数：260

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>

<<说话的艺术>>

前言

“口才的力量，万夫莫敌，它比任何东西都有能力统治这个世界。
，教皇彼得二世如是说。

在这个日趋开放的社会，需要人与人之间越来越多越广地交流。

沟通的能力对于一个人来说，比以往的任何时候都要重要。

而沟通能力的高低，主要体现在说话能力之上。

观察身边的人，我们就会发现，有的人从不怯场，在任何场合都能从容开口，他们讲起话来，口若悬河，滔滔不绝，让人赞叹。

他们逻辑清晰，有条有理，使人信服。

时而又会妙语连珠，口吐莲花，赢得满堂喝彩。

在必要的时候，他还能唇枪舌剑，雄辩滔滔，取得斗争的胜利。

一个会说话的人，能够准确、有条理地表达自己的意思，获取别人的信任；能使别人乐于接受自己的观点；更能够激励、凝聚身边的人。

这样的人，将拥有更自信的心态，更融洽的人际关系，更好的公众印象，更强的社会影响。

在这个竞争日趋激烈的社会里，学会了说话的本领，你就拥有了最大的优势。

会说话，并非仅仅是耍嘴皮子那么简单。

说话能力最能够综合地表现一个人的才干、学识和智慧。

对于不同的对象，不同的场合，何时该温言软语，何时要斩钉截铁；何时要保持沉默，何时要慷慨陈词；如何察言观色，该怎样看透对方。

所有这些，综合了一个人的分析能力、综合能力、推理能力，以及对人对事的悟性，都不是简单的一句口才好所能囊括的。

冰冻三尺，非一日之寒，说话能力的磨练，则要经过长期用心磨练。

在这个艰苦的修炼过程中，既需要深入的理论，也需要实践的智慧，更需要宝贵的经验。

你眼前的这本书，用浅显的语言，生动的例证将这三者熔于一炉，三管齐下，希望能有效地帮助你勇敢地说话，智慧地说话，潇洒地说话，高效地说话。

<<说话的艺术>>

内容概要

冰冻三尺，非一日之寒。
说话能力的磨练。
则要从现在开始。
在这个艰苦的修炼过程中，你既需要深入的理论，也需要实践的智慧。
更需要宝贵的经验。
你眼前的《说话的艺术》，用浅显的语言，生动的例证将这三者熔于一炉，三管齐下，不用多久，你就将能勇敢地说话，智慧地说话，潇洒地说话，高效地说话。
相信这本精心打造的口才金典将改变你的人生！

<<说话的艺术>>

书籍目录

素质篇第一章 会说话才能成功会谈才能赢以交谈完善设想你的问题出在哪里健谈者是练出来的克服恐惧的良方开口的机会无处不在学会用心说话第二章 有效沟通的基础良好的谈话风度腹中有学问，开口不慌张为你的谈话增添色彩简洁而有条理讲话中四种应该注意的倾向言谈幽默的十大妙招第三章 让听者如沐春风态度决定说话的成败谈话中别人怕你什么令人生厌的谈话习惯获得好感的说话技巧“投其所好”的技巧不要使谈话陷入僵局真诚最能打动人六大高招让你魅力四射法则篇第四章 成功谈话的运用之道多倾听，少开口能不争就不争到什么山上唱什么歌不要忽视他人的自尊不说尖酸刻薄的话玩笑不要开过头这些话题要绕行要避免过多的“我”第五章 见什么人，说什么话怎样看穿对方打破沟通的障碍与上司谈话要摆正位置与下属谈话要放低姿态如何与女士谈话和有钱人沟通的技巧与大人物交谈的技巧第六章 将谈话气氛一手掌控营造气氛找话题、助谈兴善解人意，当好配角闲谈是交谈的热身准备四大妙法让话题顺手拈来怎样对别人的言语给予反馈倾听中的插话技巧如何让“闷葫芦”开口练就具有磁性的声音注意你的表情技巧篇第七章 让你的语言充满吸引力怎样使自己说的话更有分量让你的谈话具有影响力亚里士多德说服术交浅言深是结交朋友的好办法把握“吹牛”的度反驳的艺术如何对付强势的谈话者第八章 谈话中的心理战术引起对方的心理共鸣感情移入好服人放低姿态让你进退得宜利用对方的心理弱点以言语自我激励“无声语言”胜有声谈话环境与谈话效果教你看透对方的心思第九章 如何驾驭听众交谈沟通三要素该开口时一定要开口说服别人的四个步骤要说服别人，必须先透彻了解别人的意见几种纠正他人错误的方法表示反对要诚恳说服别人莫着急认识各种人的性格特征站在对方的角度想问题实战篇第十章 求职谈话黄金定律成功自我介绍的必备要点应对面试：心平气和，言语不慌六种策略让你赢得求职谈判教你应付面试中的棘手问题以诈取诚的三大招式求职面试，别说这些话跳槽者面试四大“忌语”第十一章 社交谈话黄金定律朋友间交谈注意事项让对方感受到你的热情提高聊天的质量恭维话要说得恰到好处日常交谈的三大禁忌情人间的交谈用安慰表达爱情第十二章 职场谈话黄金定律如何与下属谈话看懂下属的心态与员工私下谈话有五忌如何与上级谈工作战胜紧张的心理老板，我要求加薪与上司谈判的五大要素人在屋檐下，如何不低头第十三章 生意谈判黄金定律商务谈判的基本原则细节决定谈判成败大处着眼，掌控谈判和言悦色的谈判韬略给对手留一条后路沉默聚焦，迂回深入什么是成功的谈判第十四章 语言沟通锦囊妙计让你的沟通更有效率增强说服力的点子倾听的诀窍问问题有讲究回答问题讲策略策划一次双赢的谈判解决人际冲突的思路学会赞许别人让别人记住最好的你

<<说话的艺术>>

章节摘录

我们很清楚地看到，善于谈话的人，真是能把生活弄得随时随地都很快乐。他们在业余的时间，和他们的朋友，或是他们的家庭，可以快快活活地过一个晚上，使大家比上电影院得到的乐趣还多。

善于谈话的人，到处都受人欢迎。

他能使许多不相识的人携起手来，他能使许多本来彼此不发生兴趣的人互相了解，互相感觉很需要。他们能够排忧解难，消除人与人之间的误会。

他们能安慰愁苦烦闷的人，他们能鼓励悲观厌世的人，能够清除别人的疑虑和迷惑，能够使别人更聪明、更快乐、更振作有为。

在工作及事业上，能言善辩之人，可利用自己的口才来说服人，使业务顺利进行，事运亨通。

一个出色的成功人士，口才能力是他成功的必备条件。

因此，提高自己的交际口才能力是非常重要的。

是的，我们很想练习一下自己的口才。

有了很好的口才之后，才不会做一个言不达意的愚人，才不会在生活上、工作上遇到很多困难，才能促进自己事业的成功，使自己的生活会顺利而愉快。

“冰冻三尺，非一日之寒”。

你希望有很好的口才，你就要不断地练习。

练习口才，最方便、最省事、机会最多了。

到处都是练习的机会，每天都有练习的机会。

因为你每天都要与人打交道，都要说话。

千万不要以为日常的说话，不需要什么口才。

例如练习书法的人，必须每个字都要写好。

一个书法好的人，一动笔，就是一个好字。

口才也是一样，练习口才的人，每谈一句话都要说好。

口才好的人，一开口，就是一句好话，好听的话。

不要看轻你日常的对话，日常那些极为简单的话，口才好的人，和口才不好的人，说起来也大不相同。

甚至“哼”一声的效果都不大相同。

你的家庭是你练习口才的第一个场所。

练习了一个时期之后，就可以出去找你的朋友。

每个人都有每个人的快乐与苦恼，失败与成功。

你能够找他们好好地谈谈么？

这时你为了训练口才，就得去了解你的朋友的各种情况，想出如何帮助、开导、启发的谈话内容来。

这样，无形之中你同情的人，你了解的事渐渐地多起来了。

陌生的人，对你不像以前那样陌生了。

你每天在街上遇见了很多人，虽然没有打招呼，甚至对你连看都没有看一下，可是你总觉得对他多少有一点了解。

这时，你不妨去找一些陌生人谈谈话。

只要你肯先开口，只要你知道怎样开口才是最合适的，没有人会拒绝你友好的笑容和悦耳的声调。

以前你不是见了人就一句话也说不出么？

现在你却有了能使你跟人互相了解的说话口才。

以前，有所谓“病从口入，祸从口出”，什么“金人三缄其口”啦，“慎言”啦，“多言必败”啦等等，类似的道德教条还真不少，且深入人心，普遍流传。

总之，都是叫人最好不要开口，不要说话，不要发表意见。

但是，你有没有想一想这些教条，都是有社会背景的。

封建社会平民没有言论自由，谁要是言语不慎，得罪了权贵，常常招致杀身之祸。

<<说话的艺术>>

这样相习相沿，人们便以“不说话”当作一种美德，当作一种安全之道。可是一个合理的社会，不说话，不但不是一种美德，而且也不是安全之道。为什么呢？

在合理的社会里，人人都有发表意见的权利和义务，对于一切社会上的事情，是利是弊，应兴应革，都应该提出批评，提出建议，谁要是一声不响，坐视不言，那就是一方面放弃了公民的权利，一方面也是没有尽公民的义务。

如果遇到自己应享有的权利受到侵害，或是自己的行为被人误解时，不去申辩，不去解释，那更是不能保护自己的利益了。

“多做事，少说话”。

这句话，也是有它的社会背景的。

在某一个时候，许多不做事的人在那里哇啦哇啦，空口说白话，高谈阔论，于事无补。

所以多说话，还不如多做事。

现在，说话的人就是做事的人，要做事就不得不说话，说话也是为了把事情做得更快更好，例如台上的司仪，学校的教师，公共卫生的宣传员，展览会的讲解员……，都是用他的说话的才能服务于社会，推动社会各方面事业的进步与发展。

至于一般办事的人，一面做事一面也要说话。

交流经验的时候要说话，交换意见时要说话，有所报告，有所询问，有所批评时，都不免要说话。

没有这种种类似的说话，或者是应该说而说不说，应该多说而懒得说，都会妨碍事情的进行与发展的。

以交谈完善设想 许多人都有这样的体会，一件事在心里已经想过多次，但在把它说出来之前，心里仍然是含糊不清的，而通过自己对他人的复述，这些想法不但突然变得清晰起来，而且同时产生了许多更新奇的效果。

我曾经认识一位企业的总经理，每当公司在经营上碰到什么难题，都会把身边的部下或朋友找来商量。

不过，说起来是找人“商量”，可实际上基本上都是听他一个人唱“独脚戏”。

虽然在谈话的过程中他也会问，“你认为如何？”

但往往还没等别人回答，他又马上说出了自己的意见，给人的感觉就好像他一个人在自问自答似的。

因此，每次当他找部下去商量问题时，公司里的职员就会自嘲地说：“又要去听老板唱独脚戏了”。

其实，对这位经理来说，只要有人听他说话就够了。

换句话说，他根本不是想要对方提供什么好意见，不过也不是像他的职员们所说的有喜欢唱独角戏的嗜好。

事实上，他是想找一个谈话的对象。

他找人来“商量”事情，滔滔不绝地独自发表意见，多半是为了整理自己的思绪。

他真正的意图是借着把自己的想法向别人道来的过程，让自己思考当中模糊不清的地方明显地表现出来，好找到解决问题的对策。

某件事情还在脑子里打转，和要向外表达出来是有很大区别的。

<<说话的艺术>>

编辑推荐

《说话的艺术》帮助你成就你的梦想！
说话不仅仅是一门学问，还是你事业成功的资本。
一个会说话的人，将拥有更自信的心态，更融洽的人际关系，更好的公众印象，更强的社会影响。
他们将有更强的能力驾驭自己和影响他人。
他们将会在事业中崭露头角，在生活中获得福。
在这个竞争日趋激烈的社会里，学会了说话的本领，你将拥有巨大的优势。

<<说话的艺术>>

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>