

图书基本信息

书名：<<说话智慧一点通聪明与愚蠢的说话差别>>

13位ISBN编号：9787509006412

10位ISBN编号：7509006414

出版时间：2010-5

出版时间：当代世界出版社

作者：安心

页数：360

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>

前言

说话的方式不同，受欢迎的程度也不同。

说话方式正确与否，对于事情的结果截然不同。

愚蠢的说话方式让人被领导冷遇，被下属忽视，被朋友讨厌，被异性抛弃，被客户怀疑，被陌生人提防；聪明的说话方式让人被领导看重，被下属追随，被朋友喜欢，被异性认同，被客户依赖，被陌生人信任。

聪明说话的人走到哪里都受人欢迎，愚蠢说话的人走到哪里都遭人讨厌。

说话的方式有许多，有些话要直接说，有些话要间接说，有些话要委婉说，有些话要幽默地说。

在什么场合说什么话，见什么人说什么话，看似简单，实则大有学问。

说话要讲究技巧，需要用心感受对方的心情和接受能力。

说得好了，既交到了朋友，也能缓解尴尬和紧张气氛，让别人从心理上接受你，办什么事情都会一帆风顺；错误的说话方式会伤别人的自尊，失去朋友，办什么事情都四处碰壁。

所以，说话的方式不同，生活的结果和感受完全不同。

说话是手腕，是交际能力，是维持友谊和保持情感的桥梁。

说话可以为你的人生搭起一座桥，有了这座桥，才会有人走上来，才会有观光客。

注意说话方式，把握尺度，一定能够让你八面玲珑，四面威风。

说话需要头脑，需要智慧，而不是光凭嘴。

用嘴说话的人是没有思想的，而光有思想又不会用嘴说话，只是一个空心人。

只有思想和嘴巴相互结合，才能够说出动听的话来，成为生活的宠儿。

说话的方式永远比内容更重要，本书会告诉你聪明的说话方式。

急事，要慢慢地说——遇到急事，如果能沉下心思考，然后不急不躁地把事情说清楚，会给听者留下稳重、不冲动的印象，增加别人对你的信任度。

小事，要幽默地说——尤其是一些善意的提醒，用句玩笑话讲出来，就不会让听者感觉生硬，他们不但会欣然接受你的提醒，还会增强彼此的亲密感。

没把握的事，要谨慎地说——对那些没有把握的事情，如果你不说，别人会觉得你虚伪；如果你能措辞严谨地说出来，会让人感到你是个值得信赖的人。

没发生的事，不要胡说——人们最讨厌无事生非的人，如果你从来不随便臆测或胡说没有的事，会让人觉得你为人成熟、有修养，是个做事认真、有责任感的人。

做不到的事，别乱说——“没有金刚钻，别揽瓷器活”。

不轻易承诺自己做不到的事，会让听者觉得你是一个“言必信，行必果”的人，愿意相信你。

伤害人的事，不能说——不用言语伤害别人，尤其在较为亲近的人之间，不说伤害人的话。

这会让他们觉得你是个善良的人，有助于维系和增进感情。

伤心的事，不要见人说——人在伤心时，都有倾诉的欲望，但如果见人说，很容易使听者心理压力过大，对你产生怀疑和疏远。

别人的事，要小心地说——人与人之间都需要安全距离，不轻易评论和传播别人的事，会给人交往的安全感。

自己的事，听别人怎么说——自己的事情要多听听局外人的看法，一则可以给人以谦虚的印象；二则会让人觉得你是个明事理的人。

尊长的事，要多听少说——年长的人往往不喜欢年轻人对自己的事发表太多的评论，如果年轻人说得过多，他们就觉得你不是一个尊敬长辈、谦虚好学的人。

夫妻的事，要商量着说——夫妻之间，最怕的就是遇到事情相互指责，而相互商量会产生“共情”的效果，能增进夫妻感情。

孩子们的事，要开导着说——青春期的孩子，非常叛逆，采用温和又坚定的态度进行开导，可以让孩子既对你有好感，愿意和你成为朋友，又能起到说服的作用。

本书将聪明的说话方式和愚蠢的说话方式进行了透彻的对比分析，一定会让你在社交中游刃有余，在为人处世时左右逢源，在求人办事时得心应手，在职场上大展宏图，在商海中纵横捭阖，创造一个尽善尽美的生活。

内容概要

本书将聪明的说话方式和愚蠢的说话方式进行了透彻的对比分析，一定会让你在社交中游刃有余，在为人处世时左右逢源，在求人办事时得心应手，在职场上大展宏图，在商海中纵横捭阖，创造一个尽善尽美的生活。

书籍目录

NO.1 智者见什么人说什么话 愚人说话办事不看对象NO.2 智者以理服人 愚人强词夺理NO.3 智者避开争论 愚人喜欢抬杠NO.4 智者刚柔相济 愚人咄咄逼人NO.5 智者点到即止 愚人锋芒毕露NO.6 智者中肯批评 愚人严厉指责NO.7 智者谦虚礼让 愚人不懂装懂NO.8 智者真诚坦率 愚人言过其实NO.9 智者注意礼貌用语 愚人缺乏礼貌语言NO.10 智者委婉拒绝 愚人生硬说不NO.11 智者嘲笑自己 愚人嘲笑别人NO.12 智者说话注意场合 愚人说话不分地点NO.13 智者真诚地赞美别人 愚人肉麻地奉承别人NO.14 智者说话有声有色 愚人说话装腔作势NO.15 智者为过错道歉 愚人为过错辩解NO.16 智者背后说别人的好话 愚人背后说别人的坏话.....

章节摘录

注意对方的心理 了解听者的心理，是掌握说话技巧的基础。

我们只有在了解听者心理的基础上，才能正确地选择在某个场合该讲什么，不该讲什么，哪些话能够打动听众的心坎，能使听众产生共鸣，真正使谈话达到水乳交融的境地。

人的心理捉摸不定、较难把握，但是，在有些场合，人内心的东西又常通过各种方式而外露。

善于观察听者的一举一动，并能据此加以分析和推测，那么，基本上就可以掌握听众的心理和情感。譬如，在讲话时，听者发出歔歔声，说明听众不喜欢那些话；如果听者两眼注视，说明说话的内容非常吸引人；如果听者左顾右盼，思想不集中，说明他心里可能很着急，但又出于尊敬而不愿离开……当然，有许多人善于抑制自己的感情，不让它外露，即使这样，也会露出蛛丝马迹。

战国时，魏文侯和一班士大夫在闲谈。

文侯问他们：“你们看我是怎样的一位国君？”

许多人都答道：“您是仁厚的国君。”

可一位叫翟黄的人却回答说：“你不是仁厚的国君。”

文侯追问：“何以见得？”

翟黄有根有据地答道：“你攻下了中山之后，不拿来分封给兄弟，却封给了自己的长子，显然出于自私的目的，所以我说你并不仁厚。”

一席话说得文侯恼羞成怒，立刻令翟黄滚出去，翟黄若无其事地昂然离去。

文侯仍不甘心，他又接着问任座：“我究竟是怎样的一位国君？”

任座答道：“您的确是位仁厚之君。”

文侯更加疑惑了。

任座说：“我听说过，凡是仁厚的国君，其臣子一定刚直，敢说真话，刚才翟黄的一番话说得很直，而不是阿谀奉承之词，因此，我知道他的君主是位宽厚的人。”

文侯听了，觉得言之有理，连声说：“不错，不错。”

立即让人把翟黄请了回来，而且拜他为上卿。

在这则故事中，我们不但能看出任座的人品高尚，救助同事；而且能看出他机巧聪明，善于抓住魏文侯愿意被人尊为仁厚之君这种心理，从同一事件中巧妙地引出了有利的结论，化解了文侯和翟黄之间的矛盾。

注意对方的身份 几乎没有一个人可以在说话的时候不考虑到彼此的身份。

不分对象，不看对方的身份，都用一样的口气说话，是一种幼稚无知的表现。

虽然身份不同不会妨碍人际交往，比如下级对上级、晚辈对长辈、学生对老师、普通人对有名气地位的人，等等，不必表现得屈从、逢迎，但在言谈举止上有必要表现得更加尊重一些。

在不是十分严肃隆重的场合，身份较高的人对身份较低的人说话越随和风趣越好，而身份较低的人对身份较高的人说话则不宜太过随便，尤其在公众场合，说话要恰如其分地把握好自己与听者的身份差别。

1953年6月28日，毛主席到了北京市郊区鱼池村视察。

他走访的第一家主人名叫张振。

走进院里，毛主席就问寒问暖，他摸着院子里晾的一床露棉花的破被套问，冬天盖这样的被子薄不薄？

又走进屋里问，冬天烧不烧炕？

还问家里几口人，都叫什么名字，多大年纪，小孩子上学没有，庄稼长得好不好……当问到粮食够不够吃时，张振如实回答：“过去吃野菜，现在有吃的啦，不过还不大好，荒月还要吃些白菜团子。”

毛主席点点头，安慰他说：“不用急，生活会一天天好起来的。”

与乡亲拉家常，毛主席对不同的人擅长说不同的话，讲究话语的形式与自己和对方的身份相符，既得体又恰当，更把自己与乡亲的距离拉近了。

注意对方的地位 地位，是个人在团体组织中担负的职位和在社会关系中所处的位置。

个人的社会地位不同，就会有不同的人生经历、社会职责和交际目的，对口才表达也会产生不同的需求。

美国军队中规定，凡是军人不能蓄长发。

而黑格尔将军在担任北约部队的总司令时，却蓄着一头长发。

有一名留长发的士兵看到画报上登载着一头长发的黑格尔将军的照片，就把它撕下来，贴在不允许他留长发的连长办公室门上。

为了表示抗议，他还画了个箭头，并在旁边配了一行小字：“请看他的头发！”

连长看了这份别出心裁的抗议书后，并没有立即把这个愤愤不平的士兵叫来训斥，而是将那箭头延长到总司令的肩章处，并也加了一行小字：“请看他的军衔！”

这个士兵只想和黑格尔攀比头发，因而愤愤不平，却没考虑到两者的身份和地位的悬殊差异，连长则不失时机地提醒了他。

清朝乾隆皇帝有一次到镇江金山游览。

当地的方丈派了一个能说会道的小和尚做向导。

当乾隆皇帝上山时，小和尚边走边说：“万岁爷步步高升。”

乾隆听了很高兴。

一会儿，下山了。

乾隆皇帝有意试试小和尚的口才，便问：“你上山时说我步步高升，现在你看我怎样？”

小和尚不假思索，立即答道：“万岁爷后步更比前步高！”

——下山时后面的脚当然比前面的脚要高，所以也暗含着“步步高升”的意思。

这个小和尚能注意说话对象的身份地位恰当用语，体现了他随机应变的智慧。

注意对方的性格特征 性格，又称性子或脾气，是对人、对事的态度和行为方式所表现出来的心理特征。

一个人的性格特征通过自身的言谈举止、表情等流露出来，如：那些快言快语、举止简捷、眼神锋利、情绪易冲动的人，往往是性格急躁的人；那些直率热情、活泼好动、反应迅速、喜欢交往的人，往往是性格开朗的人；那些表情细腻、眼神稳定、说话慢条斯理、举止注意分寸的人，往往是性格稳重的人；那些口出狂言、自吹自擂、好为人师的人，往往是性格骄傲自负的人；那些懂礼貌、讲信义、实事求是、心平气和、尊重别人的人，往往是性格谦虚谨慎的人。

对于这些不同性格的人，和他们说话时要具体分析，区别对待。

如他喜欢婉转的，就说含蓄的话；他喜欢亢直的，就说激切的话；他喜欢学问的，就说高远的话；他喜欢家常的，就说浅近的话；他喜欢诚恳的，就说朴实的话。

说话方式与对方性格相投，自能一拍即合。

罗斯福总统成名之前曾参加过一个宴会。

他看见席间坐着许多不认识的人。

这些人是认得罗斯福的，不过因为他们和罗斯福的地位不同，所以虽然认识罗斯福，也只是冷冷地相待而已，并不因罗斯福地位高而表示殷勤。

那时罗斯福刚从非洲回来，正在预备1912年选举的第一次旅行。

罗斯福看见这些人对他没有表示友好的意思，立刻想出一个办法，故意拿出几个简单的问题，去问那些不相识者。

陆思瓦特博士是筵席上的主人，那时，他正坐在罗斯福的身边。

罗斯福凑近他轻轻地说：“请把坐在我对面那些客人的情形告诉我一些！”

陆思瓦特把每个人的性情特点都大略告诉了他。

罗斯福了解到每个人的性情以后，立刻就有了适宜的谈话资料。

……

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>