

<<把话说到心窝里全集>>

图书基本信息

书名：<<把话说到心窝里全集>>

13位ISBN编号：9787510400193

10位ISBN编号：7510400198

出版时间：2009-1

出版时间：新世界出版社

作者：丁满

页数：304

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>

<<把话说到心窝里全集>>

前言

唐代宰相李绅位尊名盛，他出使淮南时，一律不接见下人。

小小书生张祜偏要结识一下这个大人物。

为此，他先写了名帖，署名“钓鳌客”。

李绅一见这名帖顿生怒气，最终决定破例召见他。

为了给对方一顿羞辱，李绅故意问：“秀才既懂得钓鳌，那么用什么东西作钓竿呢？”

张祜脱口便道：“用长虹！”

李绅再问：“用什么作钓钩呢？”

张祜大气张扬：“用新月！”

李绅再问：“用什么作钓饵呢？”

张祜大笑：“用我作钓饵，当然也就不难钓到大鳌啦！”

听到这些话，李绅高兴地款待了这个口出狂言的书生，两人对饮聊天，非常投机，大有相见恨晚之意。

显然，张祜之所以能折服李绅这个大人物，使自己的才华最终得到对方的认可。

依靠的就是“敢说、会说、巧说”的过人的口才技巧。

语言是人类主要沟通的桥梁。

所以，我们应该注重培养自己的口语表达能力，掌握较好的语言技巧，这不但对人际关系有较大帮助，对事业、前途也起着决定作用。

在西方有位哲人说过：“世间有一种成就就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认可，那就是讲话令人喜悦的能力。”

在这个竞争异常激烈的社会，若有一张会说话的嘴，有一副好的口才，就能增加一次成功的机会。

那些事业有成、得到提拔、能够鼓舞他人、领导他人的人，往往是那些非常善于表达自己的意见，善于沟通的人。

他们能够清晰地、有说服力地提出自己的思路；他们可以使有意见分歧的人互相理解，消除矛盾；他们能够引导、激励、鼓舞和说服他人，获得多方面的支持，更容易地实现自己的理想。

一个人如果具有良好的口才，无论是在职场追求晋升，还是在生活中交友待人，都一定会潇洒自如。

说话是一种简单的技能，一个三岁的幼儿经过训练就能说话；但是，想把话说好、说得出色、扭转不利的局面、达到预期的目的，就必须要学会一些技巧了。

说话是人的天赋本能，但良好的谈吐要靠后天的练习。

《把话说到心窝里全集：做一个能说 会说 敢说的人》一书，通过通俗易懂的语言和大量生动有趣的故事，以及实际有效的例证，向读者介绍了在不同的场合、与不同的人打交道和为了不同的目的的说话技巧。

本书内容方便实用，可操作性强，是我们改善说话能力、提高办事效率、充分发掘个人潜能、塑造个人魅力、赢得更多积极因素、改写平凡的人生的锐利武器。

<<把话说到心窝里全集>>

内容概要

《把话说到心窝里全集：做一个能说会说敢说的人》一书，通过通俗易懂的语言和大量生动有趣的故事，以及实际有效的例证，向读者介绍了在不同的场合、与不同的人打交道和为了不同的目的的说话技巧。

《把话说到心窝里全集：做一个能说会说敢说的人》内容方便实用，可操作性强，是我们改善说话能力、提高办事效率、充分发掘个人潜能、塑造个人魅力、赢得更多积极因素、改写平凡的人生的锐利武器。

<<把话说到心窝里全集>>

书籍目录

一、人人都能努力成为“会说话”的人 口若悬河的人并不一定算是有口才 正确地对待说话时的怯场非常重要 充满自信方可练就好的口才 有效克服说话紧张情绪的方法 说话应力求朴素、简洁而切中要害 把说话哆嗦当做一个严重的毛病来克服 清楚地表达你的想法,进行良好沟通 以更吸引人的风格和方式说话 练好口才应把握的几个主要努力方向二、与不同的人日常交往中如何巧妙说话 谈话是彼此交流感情、增进了解的主要手段 打破与陌生人初识时的沉默和尴尬 保持对方的谈兴,使沟通顺利愉快地进行 委婉含蓄地表达出自己的本来意愿 必要时说一些与实际情况不符的谎言 与重要的人物谈话之前一定要进行充分的准备 开启深层对话,得体地安慰别人 尽量使别人愉快地接受你的批评 结束谈话也要讲求一定的技巧三、谈情说爱中如何得体地表达自己的心声 要学会得体地向你所爱的人表达情感 约会时尽量以女方喜欢的话题为中心 巧妙地安慰和帮助女友度过短暂的低潮 斗嘴有时是消除恋人之间摩擦的一种别致方式 最简单、最有效的示爱方式是“我爱你” 得体地赞美可使你的太太愿意做任何事情 把握住和爱人说话的最好时机 即使吵架也能使爱情的纽带越来越紧 向爱人道歉也要注意方法,讲求技巧四、在职场中如何通过有效的沟通缔结人缘 口才的好坏与你的事业关系非常密切 与不同的同事交谈需采取不同的方式 上下级之间交谈要特别注意细节 充分尊重对方,不要露出贬低的意思 委婉地拒绝别人的不合理请求 下属要经常得体地向上司汇报工作 恰到好处地向上司阐述自己的不同见解 使你的话让别人听了感到舒服五、侃侃而谈,引发听众对演讲的热情和兴趣 准备讲演时头脑中要想着特定的听众 使听众心悦诚服地聆听你的演讲 采用不同的句式使演讲产生不同的音韵美效果 在演讲中讲好故事,扣住听众的心弦 使用生动具体的演讲语言,增强听众的印象 以你的全部热情和胆量做好即席发言 在演讲中适时插入精心准备的幽默 做出生机盎然、振奋人心的演讲六、入情入理,使一词一语都具有非凡的辩驳和攻击力 不可小觑论辩的社会功用 态度沉着、心平气和地进行论辩 以退为进、后发制人的论辩技巧 以点带面、全线突破的论辩技巧 列举反例驳倒对方的例证辩驳术 设置圈套、以谬制谬的论辩术 强迫对手抉择的论辩反驳术 巧妙归谬,使得反驳更为辛辣有力 妙用反仿,使其论点不攻自破 以沉默表态,不战而屈人之兵 掌握一些应答的技巧,在不同场合巧妙应对 采用幽默诙谐的风格辩驳对方 在日常论辩中统一认识,化解分歧七、妙语推销,设身处地为顾客考虑 为与客户进行气氛融洽的交谈开好头 使用有利于与顾客建立真诚关系的语言 从顾客的兴趣着手迂回地进行推销 把情感和关心当做促销的“润滑剂” 使你的语言具有强烈的诱惑性和渲染色彩 业务员不可忽视的一些基本技巧 尽量为顾客提供有价值的信息 促使顾客顺着你的思路进行思考 投石问路,打破对方封闭的意识 运用具体的数字有效地打动顾客 在顾客面前做个好的听众也很重要 有效消除顾客在价格等方面的异议 随机应变,应对客户的拒绝 尊重顾客的意见,妥善回答顾客提出的问题八、动之以情,把话说到别人的心坎里去 要学会揣测心理,把话说到对方的心里去 适当的赞美是搞好人际关系的最好投资 你的赞美一定要能满足对方的心理需要 让对方觉得你的赞美真实可信 巧妙地消除被说服对象的抗拒心理 让对方变被动接受为主动反思 以最得体的方式送出那些真正有益于对方的东西 巧用双关语含蓄委婉地打动对方的心 打动下属的心,让他自愿地听从你的安排 让别人甘心帮你办事的实用技巧九、注意禁忌,要避免说话讨人嫌 太善于辩论的人反而可能招人烦 在很多时候我们没必要发表任何言论 把握住与人交谈的基本原则 说话要留有余地,不要说得太满 与上司交谈要注意说话的忌讳 无论如何要尽量避免当面顶撞上司 让人生气、恼怒的话尽量不要说 要回避可能涉及别人短处和忌讳的敏感话题十、避免尴尬,解围打圆场的话怎么说 在生活中善于打圆场的技巧是不可或缺的 随机应变地打圆场,让彼此的矛盾得以化解 积极地为别人打圆场,以摆脱尴尬 为别人体面地下台铺设好台阶 要善于为上司解围打圆场 中外著名艺术家的圆场艺术 巧妙地转移话题,化解尴尬 帮助别人“打圆场”应注意的问题 日常人际交往之中打圆场的技巧 运用适当的方法从容应付尴尬场面 言语失误后要采取积极的补救措施十一、谈笑风生,如何把话说得机智幽默 说话风趣、幽默是展示个人魅力的重要方面 有智慧的人总能保持幽默的本色 了解什么样的话能让人笑起来 积极借鉴和尝试不同风味的幽默 掌握一些比较实用的幽默方法和技巧 利用幽默的力量去说服效果会更好 运用幽默化解窘迫、被动的局面 自嘲是比较保险的幽默 生活中时时处处都可显示幽默的口才 幽默要因地制宜,切忌不分场合十二、激昂慷慨,敢言善言人之所不能言 要

<<把话说到心窝里全集>>

敢于指出别人的缺点和错误 直言不讳、一针见血地进行正面批评 只求有理有据，不怕犯上进谏
采用委婉的讽谏方式促使上司觉悟 为了维护己方利益敢于针锋相对 有勇、有谋、有口才就无所畏
惧 指桑骂槐，打动关键人物的心 以醉态作掩护，表达自己真实的态度 避免正面冲突，迂回制胜
再三地说服，不达目的决不罢休

<<把话说到心窝里全集>>

章节摘录

口若悬河的人并不一定算是有口才。口才，是将广博的知识、丰富的联想力，敏锐的思考力，快速地组合起来，使之言之有理，言之有物，言之有序，言之有文，并以有声、有形、有情的立体方式展现给听众。

在日常生活中，人们常常用“滔滔不绝”、“口若悬河”、“三寸不烂之舌”、“巧舌如簧”等词来形容一个人如何如何能说，就像滚滚而来的江水。

那么，是不是说起话来“滔滔不绝”、“口若悬河”的人，我们就说他是有口才呢？回答是否定的！

“滔滔不绝”、“口若悬河”并不是衡量口才的标准。

我们说口才是一种能力，它和我们的写作能力、生活能力、组织能力一样都是人的智慧的一种反映。

它是一种用口头语言准确、恰当、生动地表达思想感情的能力。

因此，我们认为，能说话，并不就等于有口才。

有口才必须具备以下几条标准。

(1)话说得要有内容 这是衡量有没有口才的第一个标准。

我们说韩复榘没有口才，其中有一个原因就是他的话没有内容。

他一登台，就先问道：“今天是什么天气？”

然后又问：“开会的人来齐了没有？”

接着就是一顿假谦虚，而且说得前言不搭后语。

空话、套话、废话连篇。

这种演讲告诉给人们些什么呢？

既没有知识，也没有思想，我们听了如坠云雾，不知他到底要讲些什么。

这种人怎么能说他有口才呢？

所以，以后我们在衡量一个人有没有口才时，一定要先听听他说的话有没有内容。

(2)话说得要有道理 看一个人有没有口才，还要看他说的话有没有道理。

有些人说起话来也是一套儿、一套儿的，可是你仔细听听，他们或是胡说八道，或是强词夺理，或是胡搅蛮缠，从他们的话中你听不出丝毫的道理。

那么这种人也算不得有口才。

(3)话说得要有顺序 我们做许多事情都要讲点顺序。

上街乘公共汽车要按先后顺序，我们坐的座位也要按顺序排好，写文章也要有顺序。

顺序存在于我们生活的方方面面，一旦失去了顺序，社会就要大乱，文章也就没了章法。

说话，也要讲点顺序。

有些人说话不讲顺序，不分先后，一会儿讲天上，一会儿又讲地下，天南海北，忽东忽西，乱七八糟，听者根本就听不懂他说了些什么，稀里糊涂，一团乱麻。

我们也不能说这种人有口才。

(4)话说得要有文采 我国古代大圣人孔子有这样一句话：“言之无文，行而不远。”

意思是说：缺乏文采的文章，就不可能流行得久远。

其实，这是一个非常简单的道理。

文采之于文章，之于说话，就像我们女同学的花衣衫一样。

一个女孩子，如果穿上一件美丽的花衣衫，一定会更令人感到可爱。

我们常常听到一些人说话，感到说得也有道理，也听得明白，就是听起来没有吸引力，让人没有兴趣听，这是什么原因呢？

原因就在于话说得没有文采。

他的话不生动、不形象、不能吸引人。

所以，我们说话除了要有内容、有道理、有顺序之外，还要对文字进行必要的润饰、加工，使话生动、活泼，富有艺术魅力。

这样的话，听众既爱听，又容易接受。

<<把话说到心窝里全集>>

正确地对待说话时的怯场非常重要。善于言辞，无疑对每个人的事业和生活都裨益无穷；能言善辩，口若悬河的演说家，更是令人艳羡，使人崇拜。但是，在我们的生活中毕竟不是每个人都拥有高超的语言技巧，我们周围也确实不乏不善说话、沉默寡言之人。

一些人天生性格内向、孤僻，存在着对说话的胆怯心理。

“我总是不敢在人面前讲话、发言，那会使我心跳加快，脑中一片空白……”有人坦然地承认自己说话的胆怯，而且对此颇为苦恼。

往往每一个说话胆怯的人都以为怯场的只是自己，以为别人并不怯场，总是在想：“为什么只有自己这样呢？”

其实，那并非某个人所特有的现象，只不过别人对于怯场状态不太注意而已。

心理学家们通过研究发现，一般的凡人，都或多或少在说话方面有着不健康的心理，而紧张和恐惧便是这些不健康心理的突出表现形式，是影响人们进行正常说话和语言交流的明显障碍。

每当我们打开电视机时，往往会被一些潇洒大方、表达自如的节目主持人所折服；每当我们打开收音机时，也往往会被一些口若悬河、音色优美的播音员所倾倒。

其实，他们也并非如我们所想象的那样说话时无忧无虑，应付自如。

他们也一样常常怯场。

据闻，日本某演员临近自己拍片的时候就想上厕所，甚至一去就是5分钟。

美国某播音员，起初每临播音都要先到浴室去洗一次澡，不这样，播音时就不能镇定自若。

如果碰到外出进行现场直播，他便不得不提前到达目的地，并在直播现场寻找浴室。

<<把话说到心窝里全集>>

编辑推荐

《把话说到心窝里全集：做一个能说会说敢说的人》通过大量生动有趣的故事，向读者介绍了不同场合，与不熟人打交道的说话技巧，可以帮助你在工作 and 事业中巧妙地表达自己的意见，阐明自己的主张，更大地提升你的职业发展空间。

<<把话说到心窝里全集>>

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>