

<<高明的说话技巧>>

图书基本信息

书名：<<高明的说话技巧>>

13位ISBN编号：9787510403392

10位ISBN编号：7510403391

出版时间：2009-6

出版时间：新世界出版社

作者：刘平

页数：212

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>

<<高明的说话技巧>>

前言

丰特奈尔是位著名的科学家和文学家，他97岁时还思维敏捷。一日，他在社交场合遇到了一位年轻貌美的女子。他对那位女子说了很多赞美的话，片刻之后，当他再次经过那位女子面前时却没再看她一眼。于是那女子对丰特奈尔说：“我该怎么看待你的殷勤呢？你连一眼也没看我。

”丰特奈尔不慌不忙地回答：“我若再看你一眼，只怕就走不过去了。

”无疑，丰特奈尔的说话技巧是高明的，达到了“赞人于无形之中”的高超境界。

说话最是平常事。

无论是聊天，还是沟通；无论是求人办事、驱人做事，还是表明自己的观点、向别人提出建议；无论是辩论、拒绝，还是推销、谈判；无论是批评、忠告，还是交友、谈情说爱，都离不开说话。

成功学家研究发现，在众多的成功因素中，占第一位的不是恒心、坚强、勤奋等，而是口才。现在的社会是交际的社会，没有一副好口才办什么事都难以得心应手。

要想在生活和工作中顺风顺水，就要掌握高明的说话技巧。

那些能干的企业家、风光无限的政治家、成功的推销员、雄辩的律师等，正是由于掌握了高明的说话技巧，才会在商场里呼风唤雨，在政界中叱咤风云，在工作上得心应手，在各种人际关系中如鱼得水。

情绪左右人的行为，人心很容易被真情打动。

如果你希望别人做某事，你就必须用感情去讲道理，而不仅仅是靠智慧。

你必须设身处地为对方着想，揣测对方的感觉，把话说得入情入理，这样才能做到“动之以情”，真正打动对方。

受习惯和行为方式的影响，每个人都会有思维定势，并形成自己的说话方式。

其实，很多时候，只要换一种说话方式，结果就会是一个惊喜。

比如，女人长得瘦，你可以说她苗条；女人长得胖，你可以说她丰满；女人长得矮，你可以说她小巧；女人长得高，你可以说她高挑……人人都有自尊，都要面子。

这就使得人们的行为模式很奇怪，最明显的一点就是，表面上一套，实际上可能是“意在言外”。换句话说就是，嘴上说喜欢“直来直去”，内心深处却喜欢拿架子，摆摆谱，或是客套礼貌。

<<高明的说话技巧>>

内容概要

《高明的说话技巧》根据读者朋友们在工作和生活中最常见的情况，分别就说话的方式与技巧、怎样与上司说话、怎样与同事说话、怎样与下属说话、怎样与客户说话、怎样与家人说话、怎样与朋友说话、怎样与异性说话、说话的禁忌等问题做了详实的讲解与应用点拨，是锻炼口才、提高说话技巧的好助手。

通过阅读《高明的说话技巧》，你将领悟到什么是高明的说话技巧。高明的说话技巧是翻手为云，覆手为雨——说话可以驾驭人于无形之中，决胜于唇齿之间；高明的说话技巧是赞美人不露声色，批评人不伤脸面，说服人立竿见影；高明的说话技巧是把丑话、难说的话说得漂漂亮亮；高明的说话技巧是把话说到位，把话说到点上。把话说得滴水不漏，把话说得让人听着舒服……

<<高明的说话技巧>>

书籍目录

第1章 说话要讲究方法与技巧 驾驭生活逻辑,让说辞更高明 嘴巴绕个弯,让沟通更顺利 旁敲侧击地指出对方的错误 用幽默的讽刺抵挡别人的攻击 有意颠倒人们的思维定势 遭遇尴尬,故说“痴”话 含糊其辞,言中有别意 用模糊语言应对尖锐的话语 将错就错,抓住对方的破绽让歪理现形 巧打圆场,让大家都满意 必须说谎时,也要“一脸真诚” 批评的话也可以说得很艺术 传达不幸的消息,话要“曲”着说第2章 这样与上司说话更高明 掌握说话技巧,“笨答”变“妙答” 与上司说话多说“是” 轮到你说话的时候再说 有理有据,让上司采纳你的建议 利用自己在上司心中的好印象提要求 不要让建议冲撞了上司的“架子” “讲道理”的下属做不得 以公众的口吻称赞上司 雪中送炭,安慰失意的领导 用玩笑话的方式跟上司“谈薪” 拒绝上司时,态度和语气要委婉第3章 这样与同事说话更高明 初到新环境,沟通要主动 把握分寸,塑造受欢迎和被欣赏的说话风格 跟很多同事交流时,要照顾到每一个人 放低姿态,化解同事的嫉妒 有效沟通,不失尊严地消除障碍 与同事轻松交流的艺术 与同事交谈须注意的事项 同事之间有些话不可说 如果你不善言谈,那就微笑待人 好聚好散,临走别忘说“再见”第4章 这样与下属说话更高明 做好和下属谈话的各项工作 与下属沟通应诚恳坦白 下属取得成绩时,要及时给予肯定 现身说法,引导沮丧的下属 尊重下属,充分发挥其创造力 摆脱偏见的束缚,公正地对待每一个下属 打巴掌之前,先给个甜枣 使用“三明治”的批评方法 掌握批评下属的基本原则和技巧 以最委婉的方式传达坏消息第5章 这样与客户说话更高明 在未知情况下,不要轻易开口 以对方感兴趣的人或事为突破口 恭维客户时,要找准其穴位 把客户关心的问题,作为交谈的话题 抓住客户的心理巧推销 活用比喻,消除客户的疑虑 主动地自我批评,封住客户的口 打动顾客,引发其购买欲望 让顾客心甘情愿地变“不买”为“想买” 借助电话巧妙谈生意第6章 这样与家人说话更高明 说话方式要常变常新 在幽默中激活轻松的家庭氛围 夫妻交流要懂得“变废为宝” 吵架不说伤人话 结束“冷战”的说话艺术 爱父母,就要赞美他们 会说话的男人是块“双面胶” 做一个讨岳父母欢心的聪明女婿 借由小事引导孩子悟出大道理 用激将法说服孩子积极进取 有些话不能随便对孩子说第7章 这样与朋友说话更高明 让朋友表现得比你优越 与朋友进行交谈时,要采取正确的方式 把发言权让给朋友 谈话中插话的技巧 跟朋友开玩笑时,要把握好尺度与分寸 用间接的方式劝说那些不拘小节的人 让朋友心甘情愿地把东西借给你 顺利地收回朋友欠你的账款 赢得主人的热情,做个受欢迎的客人 聚会场合的说话技巧 活跃气氛的九个绝招第8章 这样与异性说话更高明 幽默一点,接近心仪的人 创造和争取机会,抓住自己喜欢的人 借他人之口含蓄地赞美异性 赞美男人要间接,赞美女人要直接 与恋人说话,嘴上要抹点“蜜” 熟练运用“花言巧语” 谈谈情,斗斗嘴 恋爱需要委婉含蓄来增加美感 适时适当地安慰女友 恋人间道歉与原谅的说话技巧 巧妙拒绝恋人的要求第9章 说话要避免的误区与禁忌 不要告诉别人你比他更聪明 不传流言,让流言止于智者 含糊其辞地拒绝不可取 拒绝别人时,要说出合理的理由 不要一味地忍让 不逞时口舌之快 日常交谈切勿太“随便” 克服“招人烦”的说话习惯

<<高明的说话技巧>>

章节摘录

第1章 说话要讲究方法与技巧 驾驭生活逻辑，让说辞更高明 在日常生活中，人们常会遇到各种选择。

有趣的是，在二者选择其一的情况下，人们往往会选择后者。

如果你想让对方选择自己所期待的，问话时最好把它放在后面。

例如在商店中，当一位客人买了许多东西正要回去时，聪明的售货员会问：“是要我帮你送过去呢？”

还是你自己带回去？”

“大多数客人听了都会说：“还是我自己来好了。”

“这样售货员不但表达了关怀之情，同时又替自己省了很多时间和精力。

如果你想对一名不速之客下逐客令，不妨对他说：“是今天喝一杯呢，还是下次再喝？”

“客人听你这么问，大多会说：“下次再喝吧。”

“这就是利用了人们面对多项选择时选择后者的习惯。

在与人交谈时，如果只夸赞一件事物的好处，常会引起别人的怀疑。

这时候，不妨在夸赞时加一个否定，这会令人更相信你的说辞。

譬如在做媒时，如果你说：“这位男士是某一流大学毕业的，身材高大，品性也很好！”

“诸如此类十分普遍的说法，恐怕是引不起对方兴趣的。

倒不如一开始就说：“他虽然不是一个美男子，但是他是某一流大学毕业的……”如此轻描淡写地来个负面的强调，反而会令对方更相信你后面的话。

此外，引用名言也可以增加可信度。

在平时，如果人们在听到“诚如各位所知”这句话时，即使下面所说的自己不曾听过，很多人也依然会装出听过的样子，毕竟没人愿意别人说自己孤陋寡闻。

在生活中，常有一些人有错不改，我行我素。

朋友劝他，他却很有理，有时候还会诡辩说：“走自己的路，让别人去说吧！”

“对这样的话，我们可以先顺承其意，突然转折，加以反问而驳斥：“对，走正路、直路、好路，是不需要别人阻止和指指戳戳。”

但是，如果前面是悬崖与深渊也不需要别人来劝阻吗？”

“在交谈中，恰当地运用设问、反问等表达技巧，能够更牢固地抓住对方的心，为自己争取主动；合理地把比喻的技巧运用到说话中，可以使你的语言更加具体、通俗、浅显；巧妙地引用名言、史料，会令你的观点更加充实，更具说服力。

有一次，几位男女朋友相聚，争辩起家庭教育中父母的责任问题。

女同胞一致认为父亲作为家长应承担主要责任，男同胞多数则持相反意见，无论东道主如何“调和”都无济于事。

忽然，一位女子说：“我国古语就说了‘养不教，父之过’，而没说‘母之过’，可见做父亲的肩负着教育子女的主要责任。”

“男同胞们一时语塞，对着这句名言无话可说。”

东道主连忙反驳：“这也不尽然。”

我们知道法国著名思想家卢梭，他在著名的教育著作《爱弥儿》中指出：“母不母，则子不子。”

说明母亲对教育子女也负有责任。”

“这下，女同胞们也语塞了。”

东道主接着阐明自己的观点：“我们都可以证明父亲和母亲对教育子女有重要作用与责任，但是只强调一方而否定另一方，或者把责任推给另一方都是片面的。

正如著名教育家卡尔·威特所说：“在家庭教育中，父亲和母亲是同等重要的。”

”东道主旁征博引地反驳与论证，令大家都心服口服。

嘴巴绕个弯，让沟通更顺利 与人交往中，选择用哪种方式和人沟通，绝对要视当时的情况而定，有一点要注意，就是必须要想到对方希望听什么样的话。

<<高明的说话技巧>>

碰到专家的时候，就要详细地分析，清楚地表达，最好是能够附上资料来印证自己的言论，这时就得直话直说了。

但是如果碰到了外行的人，一堆资料未必能够让对方了解，这时就运用一些语言文字的技巧。即使必须兜着圈子，但若能把话说得委婉，减少对方面对事实时的难堪，也就值得了。

山顶住着一位智者，他胡子花白，谁也说不清他有多大年纪。

男女老少都十分尊敬他，不管谁遇到大事小事，都来找他，请他提出一些忠告。

但智者总是笑眯眯地说：“我能提什么忠告呢？”

这天，又有年轻人来求他提忠告。

智者仍然婉言拒绝，但年轻人苦缠不放。

智者无奈，他拿来两块窄窄的木条，两撮钉子：一撮螺钉，一撮直钉。

另外，他还拿了一个榔头，一把钳子和一个改锥。

他先用锤子往木条上面钉直钉，但是木条很硬，他费了很大的劲，也钉不进去，倒是把钉子给砸弯了，不得不再换一根。

一会儿功夫，好几根钉子都被他砸弯了。

最后，他用钳子夹住钉子，用榔头使劲砸，钉子总算弯弯曲曲地进到木条里面去了。

但他也前功尽弃了，因为那木条已经裂成了两半。

智者又拿起螺钉、改锥和锤子，他把钉子往木板上面轻轻一砸，然后拿起改锥拧了起来，没费大力气，螺钉就钻进木条里面去了，天衣无缝。

智者指着两块木板笑了笑：“忠言不必逆耳，良药不必苦口，人们津津乐道的逆耳忠言、苦口良药，其实都是笨人的笨办法，那么硬碰硬有什么好处呢？”

说的人生气，听的人上火，最后伤了和气，好心变成了冷漠，友谊变成了仇恨。

我活了这么大，只有一条经验，那就是绝不直接对任何人提忠告。

当需要指出别人错误的时候，我会像拧螺丝钉一样婉转曲折地表达自己的意见和建议。

在一次新闻界的餐会之中，美国总统艾森豪威尔应大家的要求站起来说话。

他说：“大家都知道，我是不善言辞的人。

小时候我曾经去拜访过一个农夫，我问这个农夫：‘你的母牛是不是纯种的？’

他说不知道。

我又问：‘这头牛每个星期可以挤出多少牛奶呢？’

他也说不知道。

最后，他被问烦了就说：‘你问的我都不知道，反正这头牛很老实，只要有奶，他都会给你。’”

艾森豪威尔笑了笑，对所有在场的新闻界人士说：“我也像那头牛一样老实，只要有新闻，一定会给大家的。”

这几句话让大家哄堂大笑，因为这简直就是兜着圈子告诉大家，你们没事别紧迫着我问，反正我有新闻一定会给你们的！

旁敲侧击地指出对方的错误 在有些时候，我们应该避免与别人正面交锋，而用不露声色的幽默方式指出对方的错误。

这样，就可以使对方通过自己的体会、推理以及联想，明白我们的意思，从而自觉地按照我们希望的方式行事。

在这一方面，有位丈夫做得非常好，他就是用这种方式，使自己的妻子自觉地给双方父母寄同样多的钱。

一对夫妇结婚十余年了，他们每个月都要给双方父母寄生活费。

而这件事，一直由妻子一手操办，丈夫从不过问。

后来，丈夫在无意中发现，妻子每个月都给娘家父母寄150元，而给婆家父母寄100元。

丈夫心里非常生气，却也不想因为这件事闹得夫妻不和。

丈夫下班回家后，总喜欢逗小儿子玩，并且一逗就是半天。

这天，丈夫回家后，看到小儿子在摇车里哭，一声不吭地走了过去，径直走到五岁的女儿身边，一把把她抱了起来。

<<高明的说话技巧>>

妻子很奇怪，问道：“你今天是怎么了？”

儿子在哭你不抱，女儿玩得好好的你偏要抱！

”丈夫说：“这100元钱的，还是留给你来抱吧，我要抱150元钱的。

”妻子一听，脸顿时红了。

从此之后，她每个月都给双方的父母寄同样多的钱。

在这个故事中，丈夫没有因妻子的不公而与其争吵，相反，他巧妙地用自己的一双儿女，对妻子进行有力的说教：疼儿子是没用的，将来他只会每月给你100元钱，而女儿可以每月给你150元钱。

在整个故事中没有正面冲突，丈夫用这种不动声色的方式，使妻子真心诚意地接受了自己的劝告。

有些女孩子喜欢动不动就生男友的气，以显示自己有个性。

如果这个女孩是父母的掌上明珠，或是兄长的娇妹妹，就更是不能容忍别人对她的不满。

有些痴情的男孩子因为自己的某句话引起女友的不快，生怕得罪自己的“公主”，会忙不迭地赔礼道歉，更有甚者会贬低自己请求原谅，以示对恋人的忠贞。

其实大可不必如此，你可以采用“柔性敲打”的方法让对方自己觉悟。

某局长的千金小徐和本单位的小李谈恋爱时总是显示出某种优越感，因为小李是农家子弟，大学毕业分在局里做科员，没有什么靠山。

有一次，小徐到小李家做客，对小李家人的一些生活习惯总是流露出看不顺眼的情绪，并不时在小李耳边嘀嘀咕咕。

吃过晚饭后，把小姑子使唤得团团转，又是叫烧水又是让拿水果什么的。

小李看在眼里，很不是滋味。

他借机笑着对妹妹说：“要当师傅先学徒弟嘛！”

你现在加紧培训一下也好，等将来你嫁到别人家里，也好摆起师傅的架子来。

”小李这么一说，小徐当时似乎听出了什么，过后不得不在小李面前表示自己有些过分。

<<高明的说话技巧>>

编辑推荐

把自己变成一个善于说话的智者，用最巧妙的语言，把话说到对方的心里。

把话说到位，把话说到点上，把说话得滴水不漏，把话说得让人舒服。

说话办事玲珑八面的人，在这个社会上活得很风光，很自在，很神通。

说话办事不太地道的人，在这个社会上活得很憋屈，很郁闷，很不随心所欲。

一个人的说话办事能力并不是天生就有的，每个人都可以通过后天的学习来获得。

现在的社会是交际的社会，没有一副好口才办什么事都难以得心应手。

要想在生活中和工作中顺风顺水。

就要掌握高明的说话技巧。

那些能干的企业家、风光无限的政治家、成功的推销员、善于雄辩的律师等，正是由于掌握了高明的说话技巧，他们才会在商场呼风唤雨，在政界中叱咤风云，在工作上得心应手，在各种人际关系中如鱼得水。

<<高明的说话技巧>>

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>