

<<没有别人不想听的 只有自己不会说的>>

图书基本信息

书名：<<没有别人不想听的 只有自己不会说的>>

13位ISBN编号：9787510415067

10位ISBN编号：7510415063

出版时间：2011-1

出版时间：新世界出版社

作者：付简帆

页数：306

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>

<<没有别人不想听的 只有自己不会说的>>

前言

没有别人不想听的，只有自己不会说的。

交谈是生活中不可缺少的部分，若想顺利地与人交谈，就要掌握说话这门艺术。

很多人没有意识到口才的重要性，“谁还不会说话啊”、“说话有什么难的”等等想法使他们不重视说话能力的培养。

时至今日，能说会道的人大行其道，畅行职场，生活中也是如鱼得水，很是让人羡慕。

没有别人不想听的话，只要你的嘴甜，会说话，你的人生必将顺风顺水。

见什么人说什么话，专拣别人爱听的说。

有人会说，这不是拍马屁吗？

没错，只是将恭维话说到点子上，不让别人听出虚伪的成分，这就是说话的艺术。

只有自己不会说的话，现代社会不会说话的人四处碰壁，他们很难取得更好的发展，前途也会因为笨嘴笨舌而一片黯淡。

一张巧嘴得天下，一张笨嘴惹人厌。

没有别人不想听的，关键在于怎么说；只有自己不会说的，这就要求你平耐多练习，提高口才能力，从“笨嘴笨舌”变成“能说会道”。

口才是练出来的，没有谁天生能说会道。

正因此，你不必抱怨命运不济，而应该立刻练习说话这门功课，力争成为一个能说会道的人。

美国前总统林肯为了练口才，徒步30英里，到一个法院去听律师们的辩护词，看他们如何论辩，如何做手势，他一边倾听，一边模仿。

他听到那些云游八方的福音传教士挥舞手臂、声震长空的布道，回来后就学他们的样子。

他曾对着树、树桩、成行的玉米练习口才。

日本前首相田中角荣，少年时曾患有口吃病，但他不被困难所吓倒。

为了克服口吃，练就口才，他常常朗诵、慢读课文，为了准确发音，他对着镜子纠正嘴和舌根的部位，严肃认真，一丝不苟。

奥巴马顺利当选美国总统，除了靠他自己的努力之外，独特的语言魅力也是成功的主要原因之一。

奥巴马极具魅力的口才、灿烂的笑容俘获了许多美国民众的心，更在全球范围内掀起一场学习奥巴马口才的热潮。

他出色的口才甚至被认为与美国前总统林肯和黑人民权领袖马丁·路德·金的口才相媲美。

而奥巴马成功的秘诀在于不断讲话，不断提高口才技巧。

拥有一副好口才，你的人生也会因此而不同，你将得到更好的工作、更好的生活、更好的未来。

记住：没有别人不想听的，只有自己不会说的。

开始练习吧，让你的口才成为一生的骄傲。

<<没有别人不想听的 只有自己不会说的>>

内容概要

口才是练出来的，没有谁天生能说会道。

正因此，你不必抱怨命运不济，而应该立刻练习说话这门功课，力争成为一个能说会道的人。

拥有一副好口才，你的人生也会因此而不同，你将得到更好的工作、更好的生活、更好的未来。

记住：没有别人不想听的，只有自己不会说的。

开始练习吧，让你的口才成为一生的骄傲。

<<没有别人不想听的 只有自己不会说的>>

书籍目录

第一章 说话分寸，自己把握 第一节 别让你的伶牙俐齿伤人心 第二节 咄咄逼人太刻薄 第三节 不要给别人造成居高临下的感觉 第四节 别把话说满，也不把事做绝 第五节 爱啰嗦的人招人烦 第六节 身份再高也不口出狂言 第二章 好人缘是说出来的 第一节 主动问好拉近距离，记住名字以示尊重 第二节 打圆场保面子，凡事都要替人想 第三节 示弱让人感觉亲近 第四节 对自己不喜欢的人更要宽容 第五节 适当沉默让你更显魅力 第三章 初次见面，拣别人爱听的 第一节 投其所好，打开交谈的第一步 第二节 寻找共同点，深入交谈的开始 第三节 适当的幽默可以活跃气氛 第四节 做最好的倾听者 第五节 引人入胜的说话技巧 第六节 尊重是交谈的前提 第四章 会说话助你进入成功者的圈子 第一节 跟成功者混在一起 第二节 怎么叫人喜欢你 第三节 当你对世界露出微笑时，世界也会对你微笑 第四节 维系圈子很重要，朋友之间常联系 第五节 不断提升个人影响力 第六节 誓与成功者为伍，不与失败者同行 第五章 没有不爱听人夸的，只有不会赞美话的 第一节 恰如其分的夸奖为你赢得好感 第二节 赞美不是拍马屁，真诚赞美发内心 第三节 那些赞美别人需注意的事 第四节 忠言不必逆耳 第五节 温婉的批评方式更容易接受 第六章 没有人不爱听幽默的人交谈 第一节 幽默为生活增色 第二节 生活不尽如人意，会心微笑解不满 第三节 妙语连珠，化解尴尬 第四节 自我解嘲显大度 第五节 幽默无处不在，学会幽默有技巧 第六节 调侃显风趣，生活不乏味 第七章 恰当的话语让事情更顺利 第一节 求人办事，态度决定一切 第二节 请将不如激将，巧妙运用激将法 第三节 发自内心的诚恳道歉更易被接受 第四节 不伤他人面子的拒绝法 第五节 不同的人，选择不同的话题 第六节 互动交流，巧妙提问 第八章 纵情职场的成功沟通法 第一节 职场不沉默，口才真功夫 第二节 精彩的自我介绍是打开成功之门的第一步 第九章 没有不好的顾客，只有不会说话的推销员 第十章 没有不想谈情说爱的人，只有笨嘴痴心汉 第十一章 没有水到渠成的事，即兴演讲显能力 第十二章 不说别人不爱听的，讲话禁忌全知道

章节摘录

第一节 别让你的伶牙俐齿伤人心 许多人能言善辩，时常在人群中占据上风。为了显示自己的口才有多么了得，他们更乐意尖酸刻薄，带有挑衅意味，似乎这样会显得伶牙俐齿、不好惹、有个陆。

很多善于辩论的人因为不懂人际关系的维护，常常目中无人、争强好胜，什么都想高人高出一截。别人说一句话，他也会从中挑刺，非要让别人同意他的观点，甚至不惜辩论一番决出胜负。

卡耐基对此说：“你可能赢了辩论，可是你却输了人缘。

”任何讽刺、挖苦都是带有攻击性的，即使是友善的嘲弄，有时也会让你失去友情。

讽刺、挖苦阻挡了正常的、开放式的交流，而使交往变成了荒谬的争吵。

李菲能言善辩、伶牙俐齿，去哪儿办事都不会吃亏，就连到市场买菜也会说着说着就把卖菜大妈弄得晕头转向，最后不得不让她几分钱。

本来这也不算是有什么缺点，可是久而久之，和人吵架倒成了李菲的家常便饭，周围邻居一听到李菲的名字，都会唯恐躲闪不及地说：“哦，就是那个嘴不饶人的丫头啊！”

俗话说，“得饶人处且饶人”。

千万别因为一点小事就斤斤计较，得理不饶人，那就会像李菲一样被人家说成是“嘴不饶人”，还会给别人造成刻薄的印象。

就算你是有口无心，却也给你的形象大打折扣。

张涛在公司是个小职员，一次，同事跟他一起负责一个业务，可是最后却出了一点差错。

张涛和同事互相责怪。

张涛一向伶牙俐齿、嘴不饶人，哪能容忍同事的责怪，就大声反驳他：“怎么着，怎么着，当初你要知道我这样就别和我合作啊，既然合作了还怪我干什么？

怪就怪你自己不会找搭档。

我以前也是做事很认真的人，怎么到你这儿就总出错呢？

你说，到底是我的问题，还是你的问题啊……”张涛嘴不停，一直持续了3分钟，同事气得说不出话来。

最后，两个人形同陌路，张涛在公司的人缘也几乎毁掉了。

同事之间本应该是相互帮助，拧成一股绳，结果却为了这么一点小事吵破脸皮，那以后还怎么合作呢？

公司里怎么还会有和谐的氛围呢？

这就因小失大，得不偿失了。

交谈和沟通是彼此之间交换信息、想法与感受的过程，并不是辩论赛，没有必要分出高下。

没有人喜欢总是被人驳倒，喜欢被强压在人之下。

如果你只是为了逞一时口舌之快，非要置人于失败之地，恐怕会得不偿失。

赢了一场辩论，失去一个朋友，这又何必呢？

所以，为了与他人有更好的沟通，请你克制住自己争强好胜的个性，隐藏住自己咄咄逼人的高超口才技艺，舍弃这种竞赛式的谈话方式。

不妨采用一种随性、不具侵略性的谈话方式。

这样，当你在表达意见时，别人就比较容易听进去，而不会产生排斥感。

对别人的意见，你也不妨站在他们的立场上考虑考虑是不是也有道理，即使你真的无法表示同意，也要拿出宽容接受的态度。

毕竟，这个世界上持不同意见的人很多，你不同意他，并不代表他就是错的。

你只需要了解每个人都有不同的想法就够了。

谦虚谨慎、宽容平和是交往的一大要点，切不可感情用事，没有城府，一冲动就口不择言。

有些话可能也算不得错，可是用极端的方式表达，就会惹众人恼怒。

公共汽车上人多，一个年轻小伙子不小心踩到了一位老大爷的脚，老大爷脾气不好，张口就来：

<<没有别人不想听的 只有自己不会说的>>

“你说你这么大一小伙子，欺负我这么大岁数的人干吗？”

小伙子本来刚开始是想说一句抱歉，可老大爷的话实在让他反感，愧疚的心理马上消失得无影无踪，他按捺了半天才说：“踩了就踩了，可我什么时候欺负您了啊？”

老大爷更不高兴，说：“得得得，现在的年轻人都不学好。

我看你那样儿，监狱里刚放出来的吧？”

这下小伙子可火了：“您这人怎么说话呢？”

说完就要往前冲。

车里的人左劝右劝，好不容易才让他俩消了气。

一点小事，换一种说法完全不是什么大不了的问题；可是说话太冲，不考虑别人的感受，张嘴就来，非要逞一时口舌之快，就可能激怒别人，让事情变得不好收拾。

所以，与人交往不要刻意地表现强势的作风，似乎让所有人都哑口无言是你的最高目标。

嘴上占上风并不代表你有多么了不起，别人不会因为你的“伶牙俐齿”就佩服你，反而会因为你的不识抬举、不懂礼貌而厌恶你。

生活中常有这样的人，一旦在人际关系中占了上风，就气势汹汹、咄咄逼人，仗着自己有什么优势就大逞口舌之强，非要把人逼进死胡同他才开心。

这样的人，即便再能说会道，也只会招人厌烦。

一位老人去逛花鸟市场，不小心将小贩的两个花盆碰倒摔破了。

老人连忙道歉，还说愿意把两盆花买下来，可是一掏口袋才发现一分钱都没带。

那个卖花的小贩就不依了，喋喋不休地说两盆花值多少多少钱，其实最多也就20块钱。

老人说：不管多少钱我赔你就是了。

但是我现在没有带钱，你可以叫人随我回家拿钱。

小贩不相信，不让他走，一个劲地让他再好好摸摸口袋找钱。

老人把口袋翻给他看，确实是没有钱，可是小贩就是不相信，还咄咄逼人，说哪有这么大一个人出门不带钱的。

老人没办法解释，只好反复说：我不会骗你的。

可无论他怎么解释，小贩就是不相信。

小贩要老人拿出身份证看，可是老人偏偏又没带身份证，于是小贩就更不放他走了。

这时，围观的人越来越多，老人没有受过这种委屈，感觉很没面子，着急上火，结果一下子心脏病突发，不治而亡。

其实不过是一个小小的意外，何必太计较呢？

上面案例中的小贩，为了20块钱的花盆居然葬送了一个老人的生命，岂不是追悔莫及？

想想看，生活中为这种小事斤斤计较、得寸进尺的人还真不少。

其实，很多事情根本没有必要非要分出个高下、优劣，尤其当这个结果还可能挫败别人的自尊心时，那就更不要去争辩。

你尊重别人，别人就会尊重你；你要存心让别人难堪，别人一定不服气，这也注定为你以后的人际交往埋下隐患。

所以，有时候对自己的观点要有所保留，对别人的观点也要能理解和认同，这样关系才能和谐。

伶牙俐齿尽可以用到辩论会上，但是生活不是辩论会。

一个拥有好口才的人会知道一个人不能永远坐在辩论席上，不同的场合要说不同的话，必要时还要懂得沉默是金的道理。

有张有弛，有理有节，恰到好处，有一颗体谅之心，才算是真正的好口才。

.....

编辑推荐

一张巧嘴得天下，一张笨嘴惹人厌。
不要让你的前途因为笨嘴舌而一片黯淡。

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>