

<<口才>>

图书基本信息

书名：<<口才>>

13位ISBN编号：9787516401651

10位ISBN编号：751640165X

出版时间：2013-5

出版时间：祁力 企业管理出版社 (2013-05出版)

作者：祁力

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

说话的技术靠修养，说话的效果靠情商。

编辑邀请我为本书作序时，想起了这样一桩往事：若干年前，我的一个闺蜜去美国留学。

刚好我的另一位女朋友住在邻近的一个城市，我就介绍她们认识了。

她们果然说得来，你来我往经常互相走动。

有一天，我和朋友通电话，刚好闺蜜去了她家，时间晚了打算留宿，次日再回学校。

那时的越洋电话远不像今天这样便捷，闺蜜就托我给她尚在国外的男友打个电话，通报一下当晚不在家没法接听电话。

我自然照办，但没想到那个男生在电话里一个劲地追问：她到底去了哪里？你那个朋友是男是女？听到他那么紧张，我觉得应该宽慰他几句，潜意识里又觉得他有点过分，于是脱口而出：隔着这么远，就算她去了个男的家，你又能怎样？我本意是说，你不用紧张啦，如果她去了男生家，我还会专门打电话替她撒谎不成？那时候我的恋爱经验确实不足，显然低估了情网中人千回百转的心思，电话里传来的是，一声咆哮：我拿刀杀了你！这是我万万没有想到的。

尽管中国有句老话叫做“良言一句三冬暖”，但也有“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行”之说，而且还常常成为“毒舌”们的辩词。

良药从什么时候开始有了糖衣，我没有考证过，事实是，胶囊或者糖衣确实容易下咽一些，而且根本不影响疗效。

这件事情之后，我对千年古训不免也产生了怀疑，既然良药未必苦口，那么，何必非要好话歹说？如果出于好意，用顺耳的方式进行表达岂不是效果更好？何必非要活鱼摔死了卖？说到鱼，我又想起了一个故事。

一对恩爱夫妻过日子，吃饭时，妻子总是把多肉的鱼身夹给丈夫，自己吃鱼头；丈夫以为妻子爱吃鱼头，便每次都把鱼头留给妻子。

就这样过了一辈子。

到老了，丈夫发现，妻子原本是爱吃鱼身的，因为爱，她把自己认为最好的部分留给了丈夫；而妻子也才知道，丈夫其实爱吃鱼头，一辈子舍不得吃，为的是留给妻子。

两个人都想委屈自己成就他人，只是因为几句话没有说到，反而得到了一个双输的结果，再怎么无私都令人心酸。

唯一令人宽慰的是，夫妻有爱，委曲求全但也心甘情愿，虽然遗憾但也感动。

但这种情况要是放到工作关系中，八成就是另外一番景象了。

<<口才>>

内容概要

《口才:心机与辞令》归纳了16种特别需要发挥说话技巧的情境,从说话隐含的思维与情绪开始推理,结合大量实例,讲述提高说话水平的思考方式和语言表达方式,并请职业培训师进行了分析点评,提出了一些中肯的行动建议,对于提高读者、尤其是职场中人的说话水平,具有很好的参考价值。

书籍目录

第1章场合 1.1说话要注意场合 1.2严肃场合不能开玩笑” 1.3危急场合一语自救 1.4社交场合的第一句话 1.5公关场合不忘“客套”与“敦促” 1.6不同场合下的不同用语 1.7利用特定的场合 1.8适当的场合适度的批评 1.9不同场合说敬语有讲究 第2章细节 2.1使用恰当的称呼 2.2察言观色，获得好感 2.3切莫自以为是 2.4给对方一个“台阶” 2.5“坏话”也要好好说 2.6说话避开“我”字 2.7不懂装懂要不得 第3章分寸 3.1把握好说话的分寸 3.2破与不破有玄机 3.3说话办事要留有余地 3.4只说该说的话 3.5奉承有度 3.6话到嘴边留半句 3.7少在背后议论人 3.8口无遮拦，话不投机 3.9嘴边留个把门的 第4章开场 4.1学会推销自己 4.2亮出你的开场话 4.3礼貌的称呼利于开场 4.4迅速找到共同话题 4.5激起对方的说话欲望 第5章布局 5.1在话语里巧“布局” 5.2让对方有胜利的感觉 5.3引“蛇”出洞，诱其上钩 5.4出其不意，巧妙对答 5.5投其所好，欲扬先抑 5.6如何诱导别人说话 5.7巧解话中隐语，及时识破迷局 5.8给对方一个台阶上 5.9小心回答陷阱问题 第6章圆场 6.1圆场的话怎样说 6.2言语失误，及时弥补 6.3争执僵局，巧妙化解 6.4明话暗说解窘境 6.5困境下以快补圆 6.6劝架的艺术 6.7轻轻松松消除误会 第7章拒绝 7.1学会拒绝 7.2不要不好意思说“不” 7.3拒绝，但不使人难堪 7.4拒绝用语 7.5拒绝的妙招 7.6说“不”也有禁忌 7.7说“不”能赢得尊重 7.8谈判中的拒绝术 7.9拒绝别人尽量委婉 7.10学会真心地说“不” 第8章提问 8.1提问的作用 8.2提问的技巧 8.3提问的尺度 8.4看清对方，问得适宜 8.5问得太多惹人烦 第9章倾听 9.1乱插嘴的人令人讨厌 9.2打断别人说话易引起抵触情绪 9.3耐心听别人谈他自己 9.4倾听者的良好素质 9.5每个人都有倾诉的欲望 9.6做一个耐心的倾听者 9.7倾听能帮助你思考 9.8倾听中的插话技巧 第10章攻心 10.1了解对方是攻心的前提 10.2不同的人用不同的攻心方式 10.3探探他的心有多深 10.4知己知彼，以实攻心 10.5喻之以利，晓之以害 10.6抓住心理，一蹴而就 10.7从消除心理障碍入手 10.8“如果我是你” 第11章批评 11.1切忌轻易指责别人 11.2批评他人要真诚 11.3何妨批评也风趣 11.4批评的前提 11.5几种有效的批评方式 第12章谎言 12.1假话的理由 12.2创造性地说谎 12.3说谎让事情更圆满 12.4不必过于真实 12.5用谎言给自己留余地 第13章赞美 13.1赞美他人，照亮自己 13.2赞美的前提条件 13.3多谈对方的得意之事 13.4不要胡乱恭维对方 13.5“大家都这么认为” 第14章幽默 14.1幽默的类型 14.2幽默在谈吐中的作用 14.3幽默促推销 14.4谁说中国人不懂幽默 14.5幽默的十大技法 第15章含蓄 15.1《第六枚戒指》的故事 15.2含蓄是一种艺术 15.3换个说法会更好 15.4含蓄的表达方法 第16章明察 16.1边看边说，边说边看 16.2注意对方，谨慎开口 16.3从声气中认识人 16.4从音色中辨别人 16.5十种会说话的人 16.6七种似是而非的人

章节摘录

版权页：因为这些都是小小的谎言，一经反驳，你一定有所慌乱，“不”的意志便很难贯彻了。所以对付这种情况，你倒不如直截了当地用较单纯的理由明确地告诉对方：“你托办的这件事办不到，请原谅。

”“这件衣服的颜色我不喜欢，很抱歉。

”“我已经另约了舞伴，不能跟你跳，对不起。

”等等。

这样虽说显得生硬些，但理由单纯明快，不给对方可乘之机，倒可以免除后患。

3.忌优柔寡断 拒绝别人时，要坦诚明朗，不要优柔寡断。

当然，这并不是主张在任何情况下，对任何人都直来直去地说出这个“不”字。

对于那些自尊心较强、反应敏感或是“脸皮薄”的人来说，只婉转地表述拒绝的理由，而说不出拒绝的话会更好一些。

因为对方会从你的话音中体察到你拒绝的意图，作出相应的反应来。

这种拒而不言绝、诱而不言推的方式，可以避免使对方感到下不来台、丢面子，避免破坏交往的好气氛。

比如，当朋友在你正要出门时来访，你在表示欢迎的同时可以说一句：“你来的真巧，稍晚一会儿定会扑空！”

”这等于暗示对方，你马上要出门办事。

如果对方是知趣的人，便会简短地说明来意后很快告辞，或者另约时间再访。

这比你发出明确的“逐客令”要好得多。

需要注意的是，你的暗示必须含义清楚，使对方易于觉察。

7.7说“不”能赢得尊重 一味顺从别人的人，注定要毁在大多数心有恶念的人手中。

在人际交往时，大家怎样对你，都取决于你自己。

想要别人对你尊重，那就得学习一些说“不”的表达方式。

1.斩钉截铁地表示你的态度 即使在可能会有些无奈的场所，也将需要态度明确地对某些服务员、售货员、陌生人说话，对蛮横无理的人要以牙还牙。

你必须在一段时间内克服自己的胆怯和习惯，坚持一下，你就会发现，事情本该如此！

你只要从此中获得一次成功，就一定会鼓起你的勇气。

注意，这时你该大声点！

当然“君子动口不动手”，你只不过为了维护自己的利益，跟他们没仇。

不再说那些引诱别人来欺负你的话。

“我是无所谓”、“你们决定好了”、“我没有这个本事”，这类“谦恭”的推托之辞就像为其他人利用你的弱点开绿灯。

当卖菜人让你看秤时，如果你告诉他你对这事一窍不通，那你就等手告诉他“多扣点秤”，这种事情随时随地都可以发生，如果你不介意的话！

<<口才>>

编辑推荐

《口才:心机与辞令》由企业管理出版社出版。

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>