

<<话要这样说>>

图书基本信息

书名：<<话要这样说>>

13位ISBN编号：9787563923021

10位ISBN编号：7563923020

出版时间：2010-4

出版单位：北京工业大学

作者：张笑恒

页数：258

字数：240000

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>

## <<话要这样说>>

### 前言

20世纪伟大的成功学大师卡耐基先生曾说：“假如你有好的口才，就可以结交好的朋友，可以使人家喜欢你，使你获得满意的结果，可以开辟前程。

假如你是一名教师，你的口才就可以增加学生学习的热情；假如你是一个店主，你的口才就能帮助你吸引顾客；假如你是一个律师，你的口才便能吸引一切诉讼的当事人。

”的确，拥有一张能说会道的嘴，掌握说话之术，才能在复杂纷繁的社会中左右逢源、纵横捭阖。

这个世界上每天都会有许多人因为巧舌如簧而擢升了职位，获得了名利；也有许多人因为口吐莲花、妙语连珠而赢得了他人的喜爱，赢得了社会地位。

当然，也有许多人因为口笨舌拙、词不达意而四处碰壁，心灰意冷。

比如，有些人对别人的规劝明明是出于好意，却总是让对方难以接受甚至产生厌烦的心理；有些人则在语言上把握不好自己的角色和分寸，不是惹恼了上司，就是疏远了同事和下属……我们的一生，有太多的成败直接来源于口才的好坏。

我国古人云：“一言能兴邦，一言能丧国，”“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。

”

## <<话要这样说>>

### 内容概要

我们在社会上不管是与人交往，还是托人办事，都少不了要与人说话，传递信息，沟通感情，交流思想。

但说话并不是一件简单的事，有时一句话能把人说笑，有时一句话也能把人说恼。

但好的口才并不一定是天生的，完全可以靠后天培养。

本书独具匠心地选取了生活中的各个不同的视角，通过贴近生活的具体事例和深入浅出的述说，让你在趣味性的阅读中领悟说话的技巧和艺术。

掌握了本书中的说话方法和技巧，你就能在社交活动中如鱼得水，受人瞩目；在职场中游刃有余，应付自如；在朋友面前谈笑风生，妙语生花；在恋人面前蜜语甜言，爱意无限；在演讲台上慷慨激昂，挥洒自如；在论辩坛上巧舌如簧，雄智多辩。

征服一个人，以至于征服一群人，用的往往不是刀剑，而是舌尖。

让自己成为“会”说话的人，乃是我们需要穷其一生来学习的艺术！

## &lt;&lt;话要这样说&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 应酬的场面话要说得滴水不漏 开场话让素昧平生的人一见如故 学会打开对方的“话匣子” 场面话：物往贵处说，人往年轻讲 要善于营造酒宴中的和谐气氛 酒宴中不要厚此薄彼 练好“推”酒功夫 场面上不可与上司称兄道弟 说场面话要因人而异

第二章 博取好感的话要说到别人心坎里 牢记对方名字，你将收获巨大 谈论对方最感兴趣的话题 送人一个“美名” 赞美是给别人最高的奖赏 语言中最次要的一个字是“我” 感谢的话要立刻说出来 倾听也是一种交谈的艺术

第三章 增进友情的话要说得充满人情味 把安慰的话说到朋友心里 关系再密切也不可伤及对方的自尊 给爱面子的朋友一点面子 让朋友表现得比你优越 拒绝朋友的时候要避免得罪对方 坚持在背后说朋友的好话 别让谈话成为你的“独角戏” 不要轻易揭朋友的“老底儿”

第四章 避免冲突的话要说得巧妙委婉 给对方台阶下 含蓄的批评更容易让人接受 忠言也可以不逆耳 换一种方式说“不” 永远别直接说“你错了” 不要将自己的意见强加给别人 不要总让自己显得比他人更聪明

第五章 面试闯关的话要说得自信自如 面试时如何做好自我介绍 没有工作经验如何打动主考官 巧妙应对面试官的“刁难” 莫说缺乏自信的话 面试谈薪切莫“羞答答” 虚言假语注定要出局 坦然自若化解面试中的尴尬 别让不恰当的语言削弱你的竞争力 面试结束该说哪句话

第六章 激发客户购买欲望的话要说得富有感染力 把推销改成建议，让客户感觉是他自己想买东西 别顾着一味介绍，听听顾客怎么说 顾客喜欢听什么你就说什么 换位思考比争辩更有效 使用让客户感觉良好的语言 不要吝啬对客户说一声“谢谢” 学会向客户妥协和让步 用几句妙语勾起购买者的兴趣

第七章 获得领导赏识的话要说得高明而不失分寸 上好“新人”第一课，初来乍到少开口 赞美上司要含而不露 从上司得意的事情说起 向上司汇报工作的语言技巧 如何成功说服上司给你加薪升职 万不可跟上司拍桌子叫板 笑语美言，指正上司的过错 被上司冤枉时学会为自己辩护 影响升迁的语言障碍

第八章 赢得下属信赖的话要说得对方心服口服 不要打断下属说话 不要吝惜对下属的赞美之辞 用人情话笼络下属的心 批评下属而不给对方造成伤害 长话短说的领导者更有威信 发火后不忘善后 言而有信才能使下属信服 建议式的命令更易被下属接受 与下属说话也要留余地 拒绝加薪有讲究

第九章 融洽同事关系的话要说得恰当得体 主动沟通，用真诚拉近与新同事的距离 与同事聊天不能信口开河 升职后怎样打开局面 用巧妙的语言解开同事间的小疙瘩 越诉苦，越得不到同情 不伤和气地拒绝同事的不合理请求 得到奖励时不要独享荣誉

第十章 求人办事的话要说得情理交融 谈正事之前营造气氛很重要 从情入手，激起别人的同情心 要深谙迂回战术 心急吃不了热豆腐 自信同样为你加分 情理交融的话更有说服力 姿态要低，方法要巧 善用激将法得到帮助 用引起“共鸣”的方式达到求人的目的 事没办成也要真诚致谢

第十一章 攻心谈判的话要说得有理有据 说“正事儿”前不妨先套交情 “黑脸”“白脸”轮番唱 他越急，你就要越慢 有来有往，把“问题”丢给对方 开价一定要高于你想要的实价 永远不要首先提出“折中” 画个坑，请君自己跳进来 吃“回头草”时，及时退让不如坚持到底 谈判中说“不”的技巧

第十二章 表达爱慕的话要说得充满情趣 甜言蜜语巧出口 用昵称传达对恋人的浓情蜜意 好听的情话永远不嫌多 说话的方式要丰富多彩 亲爱的，听得出我的爱吗 恋爱中的男女需要不同类型的赞美 决定爱情成败的那一句 斗嘴增进恋人问的感情 化解恋爱中的不和谐音符

第十三章 幽默的话要说得搞笑而有分寸 “天真式”幽默最受欢迎 反弹琵琶，让幽默别具风趣 偶尔幽自己一默，更有意想不到的效果 千万不要让玩笑碰到别人的痛处 幽默嘲讽，也要与人为善 幽默有度，小心踏入对方禁区 有些场合慎用你的幽默

## &lt;&lt;话要这样说&gt;&gt;

## 章节摘录

一见如故，相见恨晚，历来被视为人生的一大快事。

要想拓展自己的人际关系，你就必须和一些素昧平生的人打交道。

对方对你的第一印象如何，通常取决于初次见面时你的言谈举止，所以这开头的场面话说得好坏，关系重大。

说好开场话的关键是：亲热、贴心、消除陌生感。

在日常社交中可以帮助你与他人增进感情的场面话有以下几种。

1. 问候式“您好”是向对方问候、致意的常用语。

若能因对象、时间的不同而使用不同的问候语，则效果更好。

如对德高望重的长者，宜说“老人家您好”，以示敬意；对年龄跟自己相仿者，称“徐先生（小姐），您好”，大方而又不失礼仪。

对方是医生、教师，说“李医生您好”、“王老师您好”，有尊重意味。

节日期间，说“节日好”、“新年好”，给人以祝贺节日之感。

早晨说“您早”、“早上好”则比“您好”更得体。

2. 重视式在刚刚开始和素昧平生者交往时，要表现出对别人的兴趣。

这样做有两个好处：一是让对方感到你对他的关注，使他觉得自己得到了尊重，并增强对你的信任感，从而拉近你们之间的距离；二是这样能够比较全面地了解对方的情况，使你在和对方交流的时候能够迅速抓住话题，引起对方的兴趣。

每个人都觉得自己很重要，每个人都希望被看重，希望得到别人的肯定和承认，希望得到别人的诚意和赞美。

如果对方感觉到你对他的事情十分关注，那他就会认为他在你心中已经有了位置。

被别人关注的感觉是很好的，如果对方是在第一次和别人交往中被你关注，那他对你的好感就会更加强烈。

3. 攀亲式赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的第一句话是：“我是子瑜的朋友。”

子瑜，就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，他是鲁肃的同事、挚友。

短短的一句话就定下了鲁肃跟诸葛亮之间的交往基调，使来自不同阵营、站在不同立场的双方关系亲近了许多。

其实，任何两个人，只要彼此留意，就不难发现双方有着这样或那样的“亲”、“友”关系。

只要能在开场话中巧妙地利用这一点，两个陌生人之间的距离就会很自然地拉近许多。

例如：“你是复旦大学毕业生，我曾在复旦进修过两年。

说起来，我们还是校友呢！

”“您是体育界老前辈了，我爱人可是个体育迷。

”“您来自苏州，我出生在无锡，两地近在咫尺。

今天得遇同乡，令人欣慰！

”4. 随机应变式 随机应变式是指针对具体的交谈场景而开始或更换话题，比如对方刚做完什么事，正在做什么事以及将来准备做什么，都可以作为寒暄的话题。

5. 敬慕式对初次见面者表示敬重、仰慕，这是热情有礼的表现，也体现着你对对方的重视。

用这种方式时必须注意：要掌握分寸，恰到好处，不能乱吹捧，表示敬慕的内容应因时因地而异。

例如：“您的大作我读过很多遍，受益匪浅。

想不到今天竟能在这里一睹作者的风采！

”“今天是教师节，在这特别的节日里，我能见到您这么有名望的老师，不胜荣幸。

”开场话不一定非要具有实质性的内容，而且可长可短，因人而异。

特别要注意的一点就是寒暄时应当删繁就简，不要过于程式化。

当然，说好初次见面的开场话，仅仅是良好的开始。

要想谈得有味，谈得投机，谈得其乐融融，真正建立起友谊，还有两点要引起注意。

第一点，必须确立双方都感兴趣的共同话题。

## <<话要这样说>>

有人以为，素昧平生，初次见面，何来共同感兴趣的话题呢？

其实不然。

一位小学教师和一名泥水匠，似乎两者是话不投机的。

但是，如果这个泥水匠是一位小学生的家长，那么两者可就如何教育孩子各抒己见、交流看法。

如果这个小学教师正在盖房或装修，两者也可就如何购买建筑材料，选择装修方案沟通信息、切磋探讨。

只要留心观察，就不难发现彼此对某一问题的相同观点、某一方面共同的兴趣爱好或是某一类大家关心的事情。

有些人在初识者面前感到拘谨、无话可说，只是因为没有找到共同感兴趣的话题而已。

第二点，注意了解对方的现状。

要想使对方对你产生好感，留下极为深刻的第一印象，还必须通过察言观色，了解对方近期内最关心的问题，掌握其心理。

例如，知道对方的子女今年高考落榜，因而举家不欢，你就应劝慰、开导对方，说说“榜上无名，脚下有路”的道理，举些自学成才的实例。

如果对方子女决定明年再考，而你又有自学、高考的经验，则可现身说法，谈谈高考复习需注意的地方。

如有能力，还可为其提供一些较有价值的参考书。

## <<话要这样说>>

### 编辑推荐

《话要这样说》：最有效的说话方式，最实用的说话技巧。

会说话是你融入社会、走向成功的第一步。

无论你选择的是什么样的生活方式，处于什么样的阶层和位置，只要身处社会，就都会无可避免地要与他人交往、沟通。

能说会道的人，将左右逢源、如鱼得水；不善言辞的人，将处处受限、寸步难行。

<<话要这样说>>

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>