

<<会说话的狠角色才能生存>>

图书基本信息

书名：<<会说话的狠角色才能生存>>

13位ISBN编号：9787564044978

10位ISBN编号：7564044977

出版时间：2011-7

出版时间：北京理工大学

作者：姜璐

页数：226

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>

## <<会说话的狠角色才能生存>>

### 前言

现在的时代是一个开放的时代，现在的时代是一个相互合作的时代，现在的时代是一个沟通合作的时代。

古人有“一言可以兴邦，一言可以亡国”。

而今天，会说话作为一种必备的个人素质，其重要性已不言而喻，它对于个人的成败荣辱和生死存亡有着至关重要的作用。

这个时代的特征决定了口才的重要性。

口才好的人，可以广交五湖四海的朋友，从而为自己的事业奠立人际关系；口才好的人，可轻松自如的调解纠纷、斡旋争端，让自己的事业一帆风顺；口才好的人，可获得同事的尊敬、老板的青睐，使自己在职场中如鱼得水……说话，不仅是一种生理功能，更是一种能力。

会说话的人，纵然口若悬河，滔滔不绝，听者也不以为苦；纵然只语片语，一字千金，也能绕梁三日。

语言真是神奇，一句话说得好，就可能福从口入；一句话说得不好，可以祸从口出。

一句话可化友为敌，引发一场争论甚至导致一场战争；一句话也可以化敌为友，冰释前嫌，带来非凡的荣誉和事业的成功。

成功人士大多是成功的说话者，毫不夸张地说，在这些“狠角色”身上，至少有一半是用舌头去创造的。

君不见，拿破仑的一席话，能迅速调动军队的士气，一鼓作气取得胜利；君不见，林肯的一席话，能让反对他的政敌哑口无言，肃然起敬；君不见，比尔·盖茨的一席话，能促使信息业走进一个全新的领域；君不见，格林斯潘的一席话，能令纳斯达克的股价疯狂飙升。

这些成功人士正是依靠出众的口才，因而被朋友所尊敬，被社会所认同，上得领导的青睐，下得下属爱戴。

他们共有的特质表现为：他们既能从新的角度看事物，又能就众人熟知的事物提出独到的观点；既有广阔视野，谈论的题材超越自身生活的范畴，又充满热情，让人感觉到他们对于生活中所从事的种种活动怀有强烈的情感，且使人对他的话题兴趣盎然；他们好奇心强，对许多事都有探究的兴致；他们有同情心，会设身处地地去思索你所告诉他们的事情；他们有幽默感，也不介意开自己的玩笑；有自己的说话风格……细细想来，这些狠角色所具备的特质，我们何尝不具备呢？

只要肯下工夫练习，掌握说话的基本功，通晓语言的技巧，理解语言的艺术，发挥语言的力量，人人都可以成为说话高手和口才大师。

当然，要做到这一点，我们离不开对古今中外相关经验的借鉴，离不开对理论和技巧的学习。

这本书，就为这种借鉴和学习提供了一个很好的起点。

总而言之，拥有一张能说会道的嘴，就如同拥有一笔取之不尽的财富。

《会说话的狠角色才能生存》就是向大家介绍一些说话的技巧：何时寒暄冷暖、何时甜言蜜语、何时谦虚退让、何时慷慨激昂……也许他在某些方面还不够完善，但它一定可以给你某种启示。

刘心武在《文心雕龙》中写道：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”

你是想做一个词不达意的人而处处碰壁呢？

还是想做一个口吐莲花而左右逢源的人呢？

相信你会作出一个明智的选择。

## <<会说话的狠角色才能生存>>

### 内容概要

“能说话”，也就是你能表达你的意思而已；“会说话”，是说。你能在不同的场合对不同的人，用最适当最有效的方式去表达。

“会说话”，是说，你能用恰当的语言打动你想沟通的对象。

从现在开始思考：我会说话吗？

马上行动！  
让自己“会说话”！

《会说话的狠角色才能生存》就是向大家介绍一些说话的技巧：何时寒暄冷暖、何时甜言蜜语、何时谦虚退让、何时慷慨激昂……也许他在某些方面还不够完善，但它一定可以给你某种启示。

《会说话的狠角色才能生存》由姜璐编著。

## <<会说话的狠角色才能生存>>

### 书籍目录

#### 第一章 思路清晰好口才

思路清晰：好口才的基本功  
抓住重点，说话有的放矢  
有条不紊，话语条理清晰  
言简意赅，语言简洁明了  
精心遣词，注意用字的魔力  
以退为进，迂回出击棋高一招  
巧妙拒绝，曲径通幽巧解难题  
预埋伏笔，适当的时候再拒绝

#### 第二章 妙语连珠现真情

以情感人：动其心则办成事  
富有激情，以真情打动人心  
情之所至，金石也能为之所开  
入情入理，尊重坦诚地以情说服  
一语双关，含蓄中透出风趣生动  
驾驭语气，使自己的语言千姿百态  
妙用语调，抑扬顿挫地感染听者

#### 第三章 崇人之德扬人美

不吝赞美：妙语沟通他人  
感情投资，赞美是一种有效的方法  
巧于称赞，人际交往中的至高技巧  
不惜佳言，给予他人良好赞美  
赞美有度，善于把握赞美他人的“度”  
避开暗礁，赞美语言中的黑洞  
真诚赞美，发掘对方的闪光点  
重复赞美，美言满足人心  
努力欣赏，肯定他人

#### 第四章 开口幽默缩心距

富于幽默：机智更显成熟  
受人欢迎，幽默能使你成为颇受欢迎的人  
谈话聊天，善用幽默来渗透  
巧用幽默，回敬“揭短”  
轻松解围，应对软磨硬泡中的尴尬  
幽默适度，谈吐要得体  
化解尴尬，幽默是语言的灵丹妙药

#### 第五章 相逢何必曾相识

广结良友：把陌生人变为朋友的语言功夫  
结交朋友，言谈间由陌生转向熟悉  
相互介绍，迈出沟通的第一步  
巧找话题，缩短彼此距离  
交谈技巧，轻松与陌生人打交道  
学会倾听，切忌一个人唱独角戏  
余韵无穷，展示交谈魅力

#### 第六章 口吐莲花巧用技

妙用技巧：“笨语”变“妙言”

## <<会说话的狠角色才能生存>>

口吐莲花，说话妙语连珠

委婉暗示，讲究曲径通幽的艺术

随机而动，灵活应变未曾预料的问题

善于置问，机智地运用设问的技巧

借题发挥，巧妙地反击对手

巧避冲突，得饶人处且饶人

遭遇尴尬，与其争辩不如走为上策

### 第七章 张弛有度防“口祸”

掌握分寸：说话如煲汤要掌握火候

讲究技巧，避免口不择言

恭维有度，言之需要有物

既不过谦，也不自我夸耀

心理忌讳，说话不要伤害人心

讲究分寸，开玩笑要把握尺度

勿揭人短，以免无事生非

### 第八章 请君祝我一臂力

说服有力：求人办事不难

说服有力，求人办事的利器

善套近乎，沟通双方的情感

随机应变，巧转谈话的话题

心理防线，攻守只在一念之间

没话找话，另辟蹊径找话题

软磨硬泡，友好地赖着对方

### 第九章 心有灵犀一点通

谈情说爱：与恋人相处时的情言爱语

大胆说爱，把心头的爱慕之情说出来

催化爱情，用幽默的语言来添加

甜言蜜语，沐浴爱河多放“蜜”

喁喁私语，悄悄地说话

手握话筒，时应悄语意浓浓

人非圣贤，该道歉就道歉

魔鬼问题，也能轻松回答

言听计从，恋爱的死胡同

### 第十章 你恭我敬两相亲

融洽相处：与同事在工作中的语言沟通

新进员工，初来乍到的说话要则

同事闲谈，说话也要注意分寸

善用巧语，化解同事间的误会

对待他人，要以宽容之心

化解矛盾，遭遇同事冷言冷语时的策略

职场如战场，同事与你抢功时的语言对策

### 第十一章 谨言慎行谋前程

应对领导：说话需讲究的密招

机智应对，说话学会拐弯抹角

表现自己，敢于进行口头承诺

学会恭维，说话有时需要技巧

多提意见，给上司提意见的原则

## <<会说话的狠角色才能生存>>

一吐为快，面对上司巧“进言”

选择时机，上下级交流的要诀

摆正心态，要勇于提出要求

收起锋芒，摆正位置

### 第十二章 激将不如用将

应对下属：话语操纵的策略

伶牙俐齿，好领导离不开好口才

善用技巧，与下属单独谈话要巧妙

独辟蹊径，换种说法表达意见

应对下属，说话要讲原则

利用环境，说话也应选择场合

认真倾听，尊重下属才能得到尊重

语调优美，增强领导魅力

规避谣言，拒绝办公室的绯闻

赞美有道，领导赞美下级的技巧

### 第十三章 曲径通幽避误区

回避误区：把话说好的诀窍

对待沉默，需要慎重

表达自己，切忌随声附和

亲善交谈，别板着面孔说话

含蓄回避，千万别耍直脾气

滔滔不绝，不会受人欢迎

抓住要点，长话短说

端正心态，切忌不懂装懂

忠言逆耳，劝告也需谨言慎行

注重细节，小节不可不拘

### 第十四章 己所不欲巧说不

拒绝他人：说“不”是种语言艺术

委婉拒绝，巧妙应对

大胆说不，要把拒绝说出口

讲究策略，拒绝其实不难

注意禁忌，不要轻易触犯他人

委婉谢绝，传达意思不伤感情

巧妙推辞，让自己轻松脱身

遭遇恶言，学会对他人进行反击

### 第十五章 避免尴尬易沟通

避免尴尬：走出困窘局面

避免忌讳，交谈时要注意

负面话语，要尽量少说

机敏应答，击败别人的攻击

避免尴尬，说话要有的策略

沉默是金，具备优势的时候需要沉默

倾听没错，花点心思听人说

找个借口，终止不愉快的谈话

## <<会说话的狠角色才能生存>>

### 章节摘录

版权页：插图：（2）不做交谈中的大独裁者在我们周围到处都有交谈中的大独裁者，希望你不是其中的一个。

注意听自己在讲些什么，是一个好主意。

例如，注意自己是否是一个盛气凌人的人，是否是一个独裁的人，是否是一个固执己见的人，是否是一个不给别人机会阐述不同意见的人，或注意是否有人在听你讲时要离开，或看上去在绝望地环顾四周要找一个最近的路逃开。

讨厌的人的定义之一是“当别人想对他讲自己的事时，他只讲他自己”。

另一种讨厌的人更准确地描述为：一个坚持讲别人根本不想听的事的人。

这些坚持要别人听到最后，尽管别人已经明显地表现出不耐烦。

这是一些人性格中的一部分，并已根深蒂固，所以要改掉是不可能的。

如果你发现自己在谈话中有独裁特点，那么在下次谈话时只要把嘴闭上认真听就可以了，不管你有什么不得不说的。

如果害怕自己会令人生厌，尽量看报纸或杂志，找一个有兴趣的话题研究研究，例如环保等，一定是每个人都关心的。

丰富的知识不仅会使自己加入谈话，而且会传递有趣的信息。

如果有人重复你听了至少两遍的故事，这样说是没有问题的：“哦，是的，我记得当那个人倒下的时候，您是如何让每个人都靠后的。

您一定救了他的命。

”然后转换话题。

如果您是对话中的一员，有人在重复一个故事，您可以悄悄离开。

如果有人注意到了，您可以说：“哦，我知道这件事。

对不起，我一会儿就回来。

”（3）小心回答私人问题如果有人询问你新买的衣服的价钱，除非很亲密的人，其实你没有义务为他提供有关信息。

您只要回答“我不知道（或我不记得）花了多少钱”即可。

关于钱的询问通常是不合适的，应该置之不理。

可以说“如果您不介意的话，我不说这件事。

关于生活的费用，太让人提不起情绪……”然后改变话题。

另一个类似于窥探的问题是“你是干什么的”。

最好在对方指明了知识领域后询问对方的工作，或在谈论是与工作相关的特殊话题，然后可以问：“您在这个领域中从事工作吗？”

<<会说话的狠角色才能生存>>

媒体关注与评论

所有这些事情——报告、开会、道歉、要求加薪、演讲、倾听诉苦，都只跟一件事情有关，就是：你会不会说话，你有没有能力去想象——听你讲话的人是什么心情，想听到什么。

——蔡康永



## <<会说话的狠角色才能生存>>

### 编辑推荐

《会说话的狠角色才能生存》：坏话好说，狠话柔说，大话小说，笑话冷说，重话狠说，急话缓说，长话短说，虚话实说……正着说、反着说、托人说、自己说、抢着说、闪着说、缓缓说、快快说……营造气氛、引爆笑点、埋下伏笔、热话冷说、逆向思考、掌握逻辑、讽而不刺、点到为止……既有“战略”，也有“战术”。

读完姜璐编著的《会说话的狠角色才能生存》这本书，相信你也能成为应对得体、言谈潇洒的沟通达人、社交高手。

你的未来，将因为你现在所说的话而有不同！

做人不会说话，地位就不稳！

做事就不牢靠！

会说话，可以让你结交更多好友；会说话，可以让你在职场中游刃有余；会说话，可以让你在商战中轻松取胜；会说话，更会让你独具个人魅力。

<<会说话的狠角色才能生存>>

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>